

بزرگترین

راز پول در آوردن

در طول تاریخ

نوشته دکتر جو وایتلی

ترجمه فرهاد فروغمند

www.eft.ir

The Greatest Money-Making Secret! in History.



Joe Vitale

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

خواننده عزیز

اگه می‌خواین خوندن این کتاب براتون حلال باشه تنها راهش اینه که مبلغ ۴۰۰۰ تومن به یکی از حساب‌های زیر واریز کنین

بانک ملی حساب شماره ۰۱۰۴۲۵۸۱۶۲۰۰۸

یا کارت شماره ۴۵۰۳ ۸۷۰۰ ۹۹۱۴ ۶۰۳۷

بانک ملت حساب شماره ۷۰۲۹۸۷۰۰۷۰

یا کارت شماره ۷۴۲۰ ۰۰۶۱ ۳۳۷۱ ۶۱۰۴

به نام فرهاد فروغمند

لطفاً توجه داشته باشین که این مساله هیچ استثنایی نداره. اگه این کتاب رو از هر کسی گرفتین یا از هر سایتی دانلود کردین باز هم شرطش همینه و قضیه هیچ فرقی نمی‌کنه.

در ضمن اگه دنبال کتاب مجانی می‌گردین می‌تونین به بخش دانلود رایگان سایت www.eft.ir برین. اونجا مطلب مجانی فراوونه. اما این کتاب جزو اونا نیست.

فهرست

۷	مقدمه مترجم
۹	نوعی مقدمه
۱۳	بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخ!
۲۰	راز بزرگ فعال کردن قانون
۲۳	راز بزرگ و مخفی کسب ثروت
۲۷	چه جوری می‌شه مٹ خدا فکر کرد
۳۰	اعتراف بزرگ من
۳۳	مرد بزرگی که ۳۰ میلیون دلار بخشید
۳۸	پول رو نشونم بده!
۴۱	بهترین روش درمان معنوی برای ذهن
۴۴	چه جوری می‌شه مٹ خدا فکر کرد
۴۹	اشتباه بزرگ لئو بوسکالیا
۵۲	مگه مجانی هم ارزشی داره؟

۴۷ باور محدود کننده درباره پول - و چه جوری همین الان دست از اونا ۵۷

بردارین

۶۳ روشن بینی از طریق ایمیل

۷۰ چه جوری دادن به یک و نیم میلیون دلار درآمد منجر شد

۷۵ قانونی که هیچ وقت خطا نمی کنه

۷۸ دادن واقعاً به گرفتن منجر می شه

۸۳ دادن و گرفتن: روشی که هیچ کسی بهتون نگفته بوده

۸۹ چه جوری به اونچه که می خواین برسین

۹۲ وقتی پول ندارین چی بدین

۹۴ سی سال طول کشید تا این راز رو درک کنم

۹۷ چه جوری دادن به درآمد مستمر منجر شد

۹۹ چه جوری دادن باعث شد که کتابی در صدر جدول کتابهای پرفروش قرار

بگیره

۱۰۲ اصل دادن

- ۱۰۸ چرا دادن در واقع یک جور فروش مخفیانه اس؟
- ۱۱۲ زوجی که یک امپراتوری معنوی بدون بدهی درست کردن
- ۱۱۴ از کجا می فهمین که پول دار می شین؟

etix

این کتاب رو تقریباً همون موقعی که برای اولین بار منتشر شد یعنی در حوالی سال ۲۰۰۳ خوندم. اصولی رو می‌گفت که قبول کردنش حداقل برای من و در اون زمان مشکل بود. این بود که با خودم گفتم باید امتحانش کنم تا راست و دروغش برام معلوم بشه.

گفته بود که با این روش به هر چی که توی زندگی می‌خواهین می‌رسین و البته بیشتر صحبتش از پول بود. با خودم فکر کردم که امتحان کردنش روی پول برام سخته. پس بهتره فعلاً با یک چیز دیگه آزمایش کنم. مثلاً چی؟ کتاب. خیلی دوست دارم کتاب داشته باشم و بخونم. این بود که اصول این روش رو برای کتاب داشتن پیاده کردم. بعد از مدتی (و نه فوری) تعداد کتاب‌هام حداقل ده برابر شدن. با خودم فکر کردم عجب و چه باحال. ولی باید روی بعضی چیزهای دیگه هم امتحانش کنم تا کارایی این روش بهم ثابت بشه.

دفعه بعدی نوبت سی‌دی بود. باز هم بعد از مدتی تعداد سی‌دی‌هام از هر کسی که می‌شناختم بیشتر شد. کار به جایی رسید که کسانی که سی‌دی‌هام رو می‌دیدن می‌گفتن مگه اینجا انبار صدا و سیماست؟

بعدش با خودم گفتم که خب، حالا نوبت علمه. می‌خوام در علم به روم باز بشه. باز هم بعد از مدتی همین طور شد. مطالب علمی که به دست آوردنش برای کسانی که

طالبش بودن خیلی سخت بود برام جوری سرازیر شدن که گاهی وقتها در این که حالا چی رو باید یاد بگیرم مردد می‌موندم. یعنی از این بابت هم وفور نعمت شده بود. خلاصه این که اون قدر خواسته‌های مختلف رو با این روش امتحان کردم تا بالاخره جرات کردم سراغ موضوع اصلی کتاب برم.

به قدری هم از خواندن این کتاب خیر دیدم که حد نداره.
و حالا امیدوارم خیرش به شما هم برسه.

فرهاد فروغمند

مرداد ۱۳۹۳

نوعی مقدمه

قدرتی که در بخشش وجود دارد

نوشته جان هاریچاران

این اتفاق چند سال پیش و توی یک روز خیلی گرم تابستونی برام افتاد. داشتم می-رفتم چند تا چیز بخرم. اون روزها زیاد پیش می‌اومد که به سوپرمارکت برم چون اون قدر پول نداشتم که بتونم مواد غذایی رو که در طول هفته مصرف می‌کردیم یک-دفعه‌ای بخرم.

زن جوونم چند ماه پیش و بعد از مدت‌ها مبارزه با سرطان مرده بود. هیچ بیمه‌ای هم نداشتم. خرج‌مون زیاد بود و خیلی هم بدهی داشتم. فقط یک شغل نیمه‌وقت داشتم که ازش به قدری در می‌آوردم که بتونم شکم دو تا بچه کوچیکم رو سیر کنم. اوضاع بد بود - خیلی بد.

اون روز در حالی که دلم حسابی گرفته بود و فقط چهار دلار توی جیبم بود داشتم می‌رفتم سوپرمارکت تا چند لیتر شیر و یک بسته نون بخرم. بچه‌ها گرسنه بودن و باید چیزی بهشون می‌دادم تا سیر بشن. وقتی به چراغ قرمز رسیدم یک زن و مرد جوون رو با بچه‌شون دیدم که توی چمن‌های کنار خیابون نشسته بودن. آفتاب سر ظهر هم حسابی اذیت‌شون می‌کرد.

مرد روی یک تکه مقوا نوشته بود "اگه بهم غذا بدین براتون کار می‌کنم". زنش هم کنارش بود و به ماشین‌هایی که پشت چراغ قرمز وایمیستادن نگاه می‌کرد. بچه‌شون هم که حدود دو سالش بود عروسکی رو که فقط یک دست داشت بغل کرده بود. همه این چیزها رو توی همون سی ثانیه‌ای که پشت چراغ بودم دیدم.

خیلی دلم می‌خواست چند دلار بهشون بدم. ولی اگه این کار رو می‌کردم دیگه پولی برای خرید شیر و نون برام باقی نمی‌موند. چراغ که سبز شد یک دفعه دیگه بهشون نگاه کردم. هم احساس گناه کردم (که بهشون کمک نمی‌کنم) و هم ناراحت شدم (چون پول کافی نداشتم که به اونا هم بدم).

موقع رانندگی نتونستم از فکر اونا بیرون بیام. تا یکی دو کیلومتر فقط چشم‌های غمگین و بی‌روح اون مرد جوون و خونواده‌اش رو می‌دیدم. دیگه نتونستم تحمل کنم. دردی رو که داشتن حس کردم و دیدم باید کاری براشون بکنم. این بود که دور زدم و برگشتم به همون جایی که اونا رو دیده بودم.

کنار خیابون نگه داشتم و دو دلار از چهار دلاری رو که داشتم به اونا دادم. وقتی ازم تشکر می‌کرد اشک توی چشم‌هاش جمع شده بود. لبخندی زدم و به سمت سوپرمارکت رفتم. امیدوار بودم که شاید هم شیر و هم نون رو به قیمت حراجی بفروشن. شاید هم می‌شد که فقط شیر یا فقط نون بخرم. خب، باید این جوری می‌بود.

وقتی به پارکینگ رسیدم هنوز هم اون واقعه توی ذهنم بود. ولی احساس خوبی نسبت به کاری که کرده بودم داشتم. از ماشین که پیاده شدم احساس کردم که یک چیزی زیر پامه. پام رو بلند کردم و دیدم یک بیست دلاری اونجاست. اصلاً باورم نمی‌شد. اطراف رو نگاه کردم و هیچ کسی رو ندیدم. در حالی که از تعجب حیرون مونده بودم رفتم توی سوپرمارکت و علاوه بر شیر و نون چند تا چیز دیگه هم که خیلی لازم داشتم خریدم.

اون واقعه رو هرگز فراموش نمی‌کنم چون بهم یاد داد که دنیا عجیب و مرموزه. یک بار دیگه این باورم رو که هرگز نمی‌شه به دنیا زیادی بخشید تقویت کرد. دو دلار داده بودم و بیست دلار گیرم اومده بود. توی مسیر برگشت هم دوباره به اون خانواده گرسنه رسیدم و پنج دلار دیگه هم بهشون دادم.

اون اتفاق فقط یکی از اتفاق‌های این جور بود که توی زندگیم افتادن. به نظر میاد که هر چی بیشتر بدیم بیشتر گیرمون میاد. شاید هم این یکی از قوانین جهانی باشه که می‌گه "اگه می‌خواهین بگیرین باید اول بدین".

یک شعری رو به این مضمون یادمه:

"یک آدم دیوونه‌ای بود که هر چی بیشتر می‌داد پول‌دارتر می‌شد."

اغلب مواقع فکر می‌کنیم که چیزی نداریم که بدیم. ولی اگه به دقت نگاه کنیم می‌بینیم که چیزای کوچیکی داریم که می‌تونیم اونا رو به دیگران بدیم. بیا این برای یک

دفعه هم که شده فکر نکنیم که اول باید خیلی داشته باشیم تا بعدش بتونیم بدیم. با بخشیدن از همون مقدار کمی هم که داریم در انبار دنیا رو روی خودمون باز می‌کنیم و اجازه می‌دیم که خیلی چیزها به طرفمون سرازیر بشن.

لزومی هم نداره که اینو فقط به خاطر این که من دارم می‌گم باور کنین. فقط کافیه که صادقانه امتحانش کنین تا از نتایجی که می‌گیرین تعجب کنین. معمولاً هم از همون کسانی که بهشون دادیم پس نمی‌گیریم بلکه از جاهایی میاد که ما حتی تصورش رو هم نمی‌تونیم بکنیم.

این قانون جهانی رو خودتون امتحان کنین. قانون جهانی همیشه کار می‌کنه.

گاهی وقت‌ها مَث همین ماجرای که براتون تعریف کردم اونچه که دادین خیلی زود بهتون برمی‌گرده. گاهی وقت‌ها هم طول می‌کشه. ولی مطمئن باشین که اگه بدین بهتون پس داده می‌شه، خیلی هم بیشتر از اونی که دادین بهتون پس داده می‌شه.

وقتی می‌دین نترسین و با دلی پر از احساس قدردانی بدین. از نتایجی که به دست میارین حیرت می‌کنین. درهای نعمت رو با دادن کمی از اونچه که دارین به کسانی که نیاز دارن به روی خودتون باز کنین. همون طوری که یکی از معلم‌های بزرگ گفته "اگه بدین بهتون پس داده می‌شه".

امتحان‌ش کنین. ازش خوشتون میاد.

بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخ!

اگر پول می‌خواهید فقط لازمه که یک چیز رو بدین.

اون همون کاریه که بعضی از پول‌دارترین آدم‌های روی زمین کردن و دارن می‌کنن.

این همون کاریه که در کتاب‌های قدیمی متعلق به فرهنگ‌های مختلف نوشته شده و هنوز هم در موردش حرف می‌زنن.

این همون کاریه که هر کی بکنه پول بهش می‌رسه ولی اکثر مردم می‌ترسن که انجامش بدن.

اون کار چیه؟

جان راکفلر از وقتی که بچه بود انجامش می‌داد تا این که میلیاردر شد.

اندرو کارنگی هم همین کار رو کرد و حسابی سرمایه‌دار شد.

بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخ چیه؟

اون چه کاریه که برای همه نتیجه می‌ده؟

پول ببخشین.

درسته. پول ببخشین.

به کسانی بدین که بهتون کمک می‌کنن تا با دنیای درونی خودتون در ارتباط باقی بمونین.

به کسانی بدین که باعث الهام در شما می‌شن، بهتون خدمت می‌کنن، شما رو شفا می‌دن و دوست‌تون دارن.

بدون این که توقع داشته باشین که مردم در عوضش چیزی به شما بدن بهشون بدین. ولی اینو هم بدونین که چند برابرش رو از جاهای دیگه بهتون می‌دن.

جان راکفلر در ۱۹۲۴ نامه‌ای به پسرش نوشت و این روش پول دادن رو براش توضیح داد: "...از همون اوایل که بچه بودم شروع کردم به دادن و به مرور که درآمد بیشتر شد من هم بیشتر دادم..."

متوجه شدین چی گفت؟

هر چی درآمدش بیشتر می‌شد بیشتر هم می‌بخشید. در طول عمرش هم ۵۵۰ میلیون دلار بخشید.

بعضی از مردم فکر می‌کنن که راکفلر برای این که وجهه خوبی در بین مردم نصیبش بشه کمی پول خورد به دیگران می‌داده. ولی این درست نیست. کسی که به عنوان مسئول روابط عمومی برای راکفلر کار می‌کرده اسمش آیوی لی بوده که در کتاب

زندگی نامه اش نوشته که راکفلر ده ها سال خودش شخصاً به دیگران پول می داد. تنها کاری هم که لی کرده بوده این بوده که اینو به مردم می گفته.

پی تی بارنوم هم به مردم پول می داده. همون طوری که در کتاب هر دقیقه یک مشتری متولد می شود راجع به اون نو شتم اون می دونسته که دادن به گرفتن منجر می شه. اون هم یکی از پول دارترین آدم های روی زمین شد.

اندرو کارنگی هم خیلی پول می داد. البته اون هم یکی از پول دارترین آدم ها در تاریخ آمریکا شد.

بروس بارتون هم که یکی از بنیان گذارهای موسسه تبلیغاتی بی بی دی او بوده و موضوع کتابم هفت راز گم شده موفقیت بوده به اثر دادن اعتقاد داشته. اون در ۱۹۲۷ این طور نوشته:

"اگه کسی برای دیگران کار بکنه و این کار رو اون قدر تکرار کنه تا براش تبدیل به عادت بشه همه نیروهای دنیا پشت سرش ردیف می شن تا هر کاری رو که بخواد بتونه بکنه."

بارتون نویسنده کتاب های پرفروشی شد. خیلی هم معروف و خیلی خیلی هم پول دار شد.

شاید بعضی‌ها بگن که این آدم‌های سرمایه‌دار پول داشتن که بدن و این کار آسونی برای اونا بوده. ولی من می‌گم که یک دلیل پول‌دار شدن اونا این بوده که می‌دادن. دادن به گرفتن منجر شده بوده. بخشیدن باعث ثروت شده بوده.

یک بار دیگه تکرار می‌کنم:

دادن به گرفتن منجر شده بوده. بخشیدن باعث ثروت شده بوده.

این روزها برای صاحبان کسب و کار مد شده که برای کارهای خیریه پول بدن. این جوری وجهه خوبی پیدا می‌کنن و البته به اونایی هم که پول می‌گیرن کمک می‌شه.

ولی من اینجا دارم از این که افراد خودشون پول بدن حرف می‌زنم. دارم می‌گم که اگه شما خودتون هم بدین بیشتر پول گیرتون میاد.

اگه یک چیز باشه که به نظرم وقتی مردم به کسی پولی می‌دن اشتباهی انجام می‌دن اینه که خیلی کم می‌دن. به پولی که دارن می‌چسبن و وقتی موقع دادن می‌شه نمی‌ذارن زیادی از دست‌شون بریزه. برای همین هم هست که چیز زیادی گیرشون نمیاد.

اولش باید بدین، خیلی هم بدین تا بعدش راه گرفتن توی زندگی براتون باز بشه.

اولین باری رو که راجع به بخشیدن پول چیزی شنیدم یادم میاد. با خودم فکر کردم که این هم یک حقه‌ای برای سرکیسه کردن منه تا به کسانی که این حرف‌ها رو بهم می‌زنن پولی بدم.

اگه پولی به کسی می‌دادم مٲ گداها می‌دادم. طبیعی هم بود که اونچه که گیرم می‌اومد معادل همون چیزی بود که داده بودم. کم می‌دادم و کم هم گیرم می‌اومد.

ولی یک روز تصمیم گرفتم که این نظریه دادن رو امتحانش کنم.

از داستان‌هایی که باعث ایجاد انگیزه در آدم می‌شن خیلی خوشم میاد. اونا رو می‌خونم و بهشون گوش می‌دم و کپی‌شونو هم به دیگران می‌دم و برای مردم تعریف‌شون می‌کنم. یک روز تصمیم گرفتم از مایک دولی به خاطر ایمیل‌هایی که هر روز برای من و خیلی‌های دیگه می‌فرستاد و همه رو با انگیزه می‌کرد تشکر کنم.

تصمیم گرفتم پولی بهش بدم. قبلاً در چنین مواقعی شاید پنج دلار می‌دادم. ولی در اون مواقع احساس بی‌پولی می‌کردم و می‌ترسیدم قانون دادن برام کار نکنه. ولی این دفعه فرق می‌کرد. دسته چکم رو درآوردم و یک چک هزار دلاری براش نوشتم.

این تا اون موقع بیشترین پولی بود که داده بودم.

البته کمی باعث شد که عصبی بشم. ولی بیشتر باعث هیجانم شد. می‌خواستم فرقی ایجاد کرده باشم. می‌خواستم از مایک تشکر کرده باشم. و البته می‌خواستم ببینم بعدش چی می‌شه.

مایک گیج شده بود. چک من با پست به دستش رسیده بود و به قدری حواسش رو پرت کرده بود که باعث شده بود موقع رانندگی تقریباً وارد پیاده‌رو بشه. اصلاً باورش

نمی‌شد. حتی بهم زنگ زد و ازم تشکر کرد. از اون حالت تعجب بی‌گانه‌اش خوشم اومد. احساس کردم که میلیونرم. (توجه کنین!)

از این که سر حالش آورده بودم خوشم اومد. من هم از این که پولی بهش داده بودم خوشحال بودم. فرقی هم برام نمی‌کرد که با اون پول چی کار می‌کرد. مهم این بود که احساسی باورنکردنی نصیبم شده بود چون به کسی کمک کرده بودم تا کاری رو که باور داشتم درسته باز هم انجام بده. یک جور حس درونی بهم گفته بود که این کار رو بکنم. هنوز هم از این که گهگاه پولی بهش بدم خوشم میاد. بعدش یک اتفاق خیلی خوبی افتاد.

یک کسی بهم زنگ زد و ازم خواست که برای نوشتن کتابش کمکش کنم. این کار باعث شد که خیلی بیشتر از اونیه که داده بودم بگیرم بیاد.

بعدش هم یک ناشری در ژاپن باهام تماس گرفت و خواست که حق انتشار کتاب *بازاریابی معنوی* در ژاپن رو ازم بخره. اون هم چند برابر پولی رو که به مایک داده بودم بهم داد.

اگه کسی خیلی شکاک باشه می‌تونه بگه که این ماجراها ربطی به هم ندارن. شاید توی ذهن آدم‌های شکاک این طور باشه. ولی از نظر من که این طوریه.

وقتی به مایک پول می‌دادم پیغامی هم به خودم و به دنیا دادم که من پول دارم و پول به سمتم جریان داره. از یک جور اصل آهنربایی هم استفاده کردم که می‌گه: هر طور بدی همون طور هم گیرت میاد.

اگه وقت بدین وقت گیرتون میاد.

اگه جنس بدین جنس گیرتون میاد.

اگه محبت بدین محبت گیرتون میاد.

اگه پول بدین پول گیرتون میاد.

همین یک نکته می‌تونه زندگی‌تون رو متحول کنه. به کسانی فکر کنین که ظرف یک هفته گذشته باعث ایجاد انگیزه در شما شدن. چه کسانی باعث شدن که احساس خوبی نسبت به خودتون، زندگی‌تون، رویاهاتون یا هدفهاتون پیدا کنین؟

به هر کسی که این کار رو کرده پولی بدین. از ته دل هم بدین. نیش هم نزنین. احساس کنین که پول دارین نه بی‌پول. وقتی هم که می‌دین توقع نداشته باشین که از همون آدم پس بگیرین. ولی توقع این که یک جوری پس بگیرین رو داشته باشین.

با این کارتون می‌بینین که پول دارتر می‌شین.

این بزرگترین راز پول‌دار شدن در طول تاریخه!

راز بزرگ فعال کردن قانون

خانمی که پشت خط تلفن بود سوالی داشت.

"سال‌هاست که دارم پول می‌دم ولی تا حالا اصلاً پول‌دارتر نشدم. کجای کارم

اشتباهه؟"

"به کجا پول می‌دین؟"

"به کلیسای محله‌مون."

پرسیدم "چرا به اونا پول می‌دین؟"

"چون لازم دارن."

"وقتی بهشون پول می‌دین چه احساسی پیدا می‌کنین؟"

"مث اینه که دارم از توی چاله درشون میارم."

"ولی واقعاً موقع پول دادن به اونا چه احساسی دارین؟"

مدتی ساکت موند.

بعدش گفت "خوشم نمیاد. وقتی براشون چک می‌کشم سخته."

خوب نیست.

براش توضیح دادم "اگه موقع پول دادن احساس خوبی نداشته باشین در این صورت پول رو دارین با احساس بد مربوط می‌کنین. احتمالاً هم نمی‌خوانین که از اون احساس بد بازم نصیب‌تون بشه. اینه که احتمالاً پول بیشتری هم نصیب‌تون نمی‌شه."

"عجب، تا حالا این جورى بهش فکر نکرده بودم."

"اگه کسی پولی بخواد یا براش التماس کنه در این صورت شما نیاز داشتن رو تقویت کردین. برای این که ثروت بیشتری نصیب‌تون بشه باید به هر جایی که باعث می‌شه احساس بهتری نصیب‌تون بشه پول بدین. هرچند که پول دادن به کسی که نیاز داره کار خوبیه و باید انجامش داد. ولی این اون اصلی نیست که اینجا دارم ازش صحبت می‌کنم."

گفت "حالا فهمیدم". من هم احساس کردم که بخش دیگه‌ای از دنیا بهش کمک کرد تا چیزایی رو که من نتونستم براش توضیح بدم بفهمه.

ازش پرسیدم "چی فهمیدی؟"

جواب داد "کاری که می‌کردم کلیسا رو در حالت گدایی نگه می‌داشت. دلم می‌خواد به هر جایی که باعث رشد معنوی من می‌شه پول بدم. گاهی وقت‌ها به کلیسا و گاهی وقت‌ها هم به جاهای دیگه."

گفتم "حالا فهمیدی!"

حالا شما هم فهمیدین.

به هر جایی که بخواین می‌تونین پول بدین. خودم هم به صلیب سرخ و بعضی بنیادها و برای مبارزه با سرطان و خیلی جاهای دیگه پول دادم. ولی انتظار نداشتم که با اون جور پول دادن‌ها پول دارتر بشم. البته اون جور بخشیدن به عده‌ای کمک می‌کرد ولی لزوماً این قانون معنوی رو فعال نمی‌کنه.

به نظر میاد که قانون معنوی درآمد وقتی به کار می‌افته که به جایی که باعث رشد معنوی شما می‌شه با خیال راحت پولی بدین و کمی هم توقع داشته باشین که یک جوری و یک روزی به خاطر این کارتون وضع مالی‌تون بهتر بشه.

اگه به بعضی جاهای خیریه پولی بدین و حس کنین که اون جاها باعث رشد معنوی شما می‌شن این کار هم می‌تونه این قانون رو فعال کنه. ولی اگه چنین احساسی نسبت به اونا ندارین و پولی بهشون می‌دین احتمالاً فقط دارین به کسانی که نیازمندن کمک می‌کنین. البته این هم کار خوبیه و من که می‌گم ادامه‌اش بدین.

ولی تکرار می‌کنم که موضوع این کتاب بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخه. فقط هم وقتی با خیال راحت و با خوشحالی و به هر کسی که باعث رشد معنوی شما می‌شه پولی بدین اون راز به نفع‌تون به کار می‌افته.

راز بزرگ و مخفی کسب ثروت

امروز یک دوست قدیمی که مدت‌ها بود ازش خبری نداشتم با پست یک چکی برام فرستاد.

اون چک فقط به اندازه بخشی از پولیه که اون بهم بدهکار بود. ولی از اونجایی که ده سال طول کشیده تا همین رو هم بده خوشحالم که بالاخره این چک رو می‌بینم.

ده سال پیش باهام قرارداد بست تا براش یک برنامه دقیق بازاریابی بنویسم. اون موقع برای این جور خدمات چندهزار دلار می‌گرفتم. اون هم قبول کرد که اون مبلغ رو بهم بده. من کار رو کردم ولی اون پول رو نداد.

ولی از اونجایی که اون دوستم بود موضوع رو پی نگرفتم. ماه‌ها گذشت. بعدش هم سال‌ها گذشت. بعدش اون به یک ایالت دیگه رفت و من هم به یک شهر دیگه رفتم. اون راه خودش رو توی زندگی رفت و اساساً دیگه خبری ازش نداشتم. من هم راه خودمو رفتم و به سرعت با کتاب‌ها و نوآرهایی که داشتم توی اینترنت معروف شدم.

چند ماه پیش یک روز یک کسی ایمیلی برام فرستاد و ازم خواست که بهش در نوشتن یک کتابی کمک کنم. گفت که بعضی از دوست‌های منو می‌شناسه و اسم همون دوستم رو که بهم بدهکار بود برد.

به محض این که اسم اون دوست قدیمیم رو دیدم فشار خونم بالا رفت و حس کردم دارم عصبانی می‌شم. حس می‌کردم سرمو کلاه گذاشته و بهم خیانت کرده و منو اذیت کرده.

چند تا نفس عمیق کشیدم و خودمو آرام کردم. کمی هم با خودم حرف زدم. به خودم یادآوری کردم که دنیا خیلی بزرگه و ثروت می‌تونه از راه‌های مختلفی و نه لزوماً از طلب‌های گذشته نصیب آدم بشه. تصمیم گرفتم که اون دوستمو ببخشم و همین کار رو هم به صورت ذهنی کردم. صادقانه دست از اون و از بدهی که بهم داشت برداشتم. لزومی هم نداشت که حتماً حق با من باشه.

بعد از حدود ۹ سال اون دوستم ایمیلی برام فرستاد و گفت می‌دونه که پولی بهم بدهکاره. برام توضیح داده بوده که در این مدت اوضاعش خوب نبوده و مجبور شده محل سکونتش رو تغییر بده و داره سعی می‌کنه یک سخنران حرفه‌ای بشه. اینو هم اضافه کرده بود که می‌خواد بین‌مون دوباره رابطه دوستی برقرار بشه.

نامه کوتاهی براش نوشتم و گفتم که همین حالا هم بین‌مون صلح و صفا برقراره. بهش هم گفتم که اگه یک چکی به اندازه بخشی (حدود بیست درصد) از پولی که بهم بدهکاره بنویسه بقیه‌اش رو ندید می‌گیرم. اونم موافقت کرد.

خب، اون چکی برام نفرستاد. یعنی بلافاصله نفرستاد. چند ماه دیگه هم گذشت تا دوباره ازش خبری شد. این دفعه هم برام ایمیل فرستاد و نظرات خودش رو گفت.

من هم آرامش خودم رو حفظ کردم. می‌دونستم که به اون پول می‌رسم. لزومی نداشت که از طرف اون بهم برسه. اگه آروم می‌موندم دنیا یا هر اسم دیگه‌ای که روی اون قدرت بزرگتر از من و خودتون می‌ذارین کاری می‌کرد که اون پول بهم برگرده. آروم موندن هم راه خوبی برای اینه که در جریان زندگی باقی بمونین.

و همون طور که اول این فصل گفتم اون چک امروز به دستم رسید.

اصلاً نمی‌دونم که اون دوستم موقعی که داشته اون چک رو می‌نوشته چه احساسی داشته. امیدوارم با دلی خوش نوشته باشه. اگه این طور بوده باشه اصل جذب پول رو فعال کرده.

بیست سال پیش که توی مشکلی گیر کرده بودم برادرم کمکم کرد. وقتی چکی به مبلغ ۵۰۰ دلار می‌نوشتم تا زحمتش رو جبران کنم یادم میاد که احساس معرکه‌ای داشتم. حس می‌کردم مث پادشاه‌ها شدم. یک جور آرامش درونی هم نصیبم شد که میلیون‌ها دلار ارزش داشت.

این حس آرامش - یا اگه بخواین می‌تونین اسمشو بذارین بخشایش - همون راز مخفی کسب ثروته.

شما در چه بخشی از زندگی‌تون از دست کسی که پولی بهتون بدهکاره ناراحتین؟ شاید هم شما به کسی بدهکارین؟

دست از اونا بردارین. با خودتون حرف بزنین. به خودتون اجازه بدین که بفهمین که این دنیاست که اونا رو به شما برمی‌گردونه نه دوست‌های شما. پول از اونا به شما نمی‌رسه بلکه/از طریق اونا به شما می‌رسه.

هر وقت که بتونین دست از ناراحتی‌هاتون بردارین آزاد می‌شین تا بگیرین.

extrair

چه جوری می‌شه مٲ خدا فکر کرد

مراقب این تله باشین.

مقاله‌ای که باعث شد این کتابو بنویسم اسمش "بزرگترین راز پول در آوردن در تاریخ" بود که در واقع خلاصه‌ای از فصل اول همین کتابه.

اون مقاله به قدری معروف شد که هزارها نفر توی اینترنت اونو به همدیگه دادن. نشرهای مجلات الکترونیکی اونو کپی کردن و تکثیر کردن. وبسایت‌هایی هم که محتوا به مردم می‌دن اونو توی سایتشون گذاشتن. ده‌ها نفر هم برام نامه نوشتن و اکثراً از اون مقاله تعریف کردن.

ولی چند تا از ایمیل‌هایی که به دستم رسیدن عجیب بودن. کسانی که اونا رو نوشته بودن ازم پول خواسته بودن.

ظاهراً اونا مقاله رو خونده بودن و به این نتیجه رسیده بودن که من یک کسی هستم که به هر کی پول بخواد پول می‌دم. این بود که برام نامه‌ای نوشته بودن و پول خواسته بودن.

مشکل اینجاست که در اون مقاله نمی‌گم که راز بزرگ جذب ثروت اینه. من هیچ وقت ننوشته بودم "پول بخواین تا پول‌دار بشین." بلکه پیامش این بود که "به هر

کسی که باعث رشد معنوی شما می‌شه پول بدین تا قانون جذب پول براتون فعال بشه."

برای همه کسانی که برام نامه نوشته بودن و پول خواسته بودن نامه‌ای نوشتم و قضیه رو براشون توضیح دادم.

هیچ کدومشون جواب ندادن.

این ماجرا رو به دو دلیل براتون تعریف کردم:

۱- اگه برای پول گدایی کنین نباید انتظار داشته باشین که پول دار بشین. فقط

کافیه که به گداهای توی خیابون نگاهی بندازین. زندگی پر از نعمتی ندارن.

فقط زندگی‌شون رو می‌گذرونن. یا به کسانی که برای خیریه‌ها پول جمع

می‌کنن نگاهی بندازین. اکثر اونا هم دارن گدایی می‌کنن. ولی هیچ وقت

اسمشو این نمی‌ذارن. به نظر هم میاد که هیچ وقت به اندازه کافی ندارن. به

نظر شما از این سرنخ به کجا می‌شه رسید؟

۲- اگه به گداها پول می‌دین انتظار نداشته باشین که پول دار بشین. دقت کنین

که نگفتم به فقرا کمک نکنین هرچند که این که این کار چقدر به اونا

کمک می‌کنه جای بحث داره. دارم می‌گم که فقط به این دلیل که مردم

ازتون پول خواستن بهشون پول ندین و اگه این کارو کردین انتظار نداشته

باشین که دنیا بهتون برگردونه.

به نظر من پول دادن از روی مسئولیت یا وظیفه یک جور تله اس.

این مشکلی بوده که من همیشه با کشیش‌هایی داشتم که از مردم پول می‌خواستن چون که یا خودشون پول لازم داشتن یا انجیل این طور گفته بوده.

هر کدام از اون دو حالت ممکنه درست باشه. ولی اگه شما یا هر کس دیگه‌ای بدون دل شاد پول بدین بعیده که چند برابر این پولی که می‌دین بهتون برگرده.

بهترین راه این که معلوم بشه به کجا باید پول بدین اینه که این سوال ساده رو از خودتون پرسین:

کجا باعث بیشترین شادی من شده؟

اگه می‌خوانین قضیه بازم براتون روشن‌تر بشه یا سوال‌های بیشتری لازم دارین تا بفهمین که به کجا باید پول بدین می‌تونین اینا رو هم امتحان کنین:

کجا به یاد خدا/افتادین؟

کجا تشویق شدین که به دنبال رویاهاتون برین؟

کی باعث شد که از این که زنده هستین خوشحال بشین؟

جوابتون هر چی که باشه همونیه که باید بهش پول بدین.

اعتراف بزرگ من

باشه، اعتراف می‌کنم.

برام سخت بود که باور کنم اگه پول بدم پول گیرم میاد.

به نظرم یک جور حقه می‌اومد. انگار که عده‌ای نقشه کشیده بودن و می‌خواستن به

اونا پولی بدم.

خب، من هم زرنگ‌تر از این حرف‌ها بودم.

تصمیم گرفتم که پول به کسی ندم و در عوض کتاب بدم.

درسته، کتاب. خیلی کتاب داشتم. از اونجایی که اوایل کارم خبرنگار بودم و سال‌ها

هم درباره کتاب‌هایی که چاپ می‌شدن نظر می‌دادم خیلی کتاب جمع کرده بودم.

بیشتر از اونی که لازم بود کتاب داشتم. این بود که فکر کردم چرا بعضی از اونا رو

نبخشم؟

هنوزم موقعی رو که اون تصمیم رو گرفتم یادمه. توی تخت‌خوابم در هیوستون دراز

کشیده بودم و داشتم فکر می‌کردم که چه جوری می‌تونم پول‌دار بشم.

یادمه داشتم فکر می‌کردم که "می‌تونم از لحاظ کتاب دارترین آدم توی آمریکا بشم."

دقیقاً در همون موقع بود که تصمیم گرفتم اصل دادن رو در مورد کتاب امتحان کنم.

چند روز بعد از چند تا از دوستانم دعوت کردم که بیان و هر چی کتاب می‌خوان
ببرن. البته همه کتاب‌هامو در اختیارشون نداشتم. فقط کتاب‌های چند تا از قفسه‌ها
رو در آوردم و گذاشتم دوستانم هر چند تا رو که می‌خوان بردارن.

ظرف ماه‌های بعدش هم هر جایی که می‌رفتم و حرف می‌زدم کتاب هم می‌دادم. به
نظرم اومد که این راهی عالی برای جلب توجهه. هر وقت که به نظر می‌اومد کسی
حواسش بهم نیست می‌گفتم که به هر کسی که سوال خوبی ازم بکنه یک کتاب
هدیه می‌دم. این جوری همه کسانی که اون دور و بر بودن گوش‌هاشون تیز می‌شد.

وقتی هم که به این خونه فعلیم که در حومه شهره اومدم ۲۵ تا جعبه کتاب رو
گذاشتم توی گاراژ. بعدش یک مهمونی دادم و از کسانی که اومده بودن خواستم که
سری هم به گاراژ بزنن. بهشون گفتم که می‌تونن هر چی رو که می‌خوان بردارن. همه
هم این کارو کردن. حتی یکی‌شون به قدری کتاب برداشت که مجبور شد یک فرقون
بیاره تا کتاب‌ها رو ببره دم ماشینش.

نتیجه این همه کتاب دادن چی شد؟

از اون روزی که توی هیوستون تصمیم گرفتم کتاب هدیه بدم تا کتاب نصیبم بشه
همیشه کتاب زیاد آوردم.

امروز هم یکی از بزرگترین مجموعه‌های دنیا رو در زمینه بازاریابی و یکی دیگه هم در
زمینه متافیزیک دارم.

مردم هر وقت که اینجا میان و مجموعه منو می بینن تعجب می کنن.

ولی اونچه که نمی فهمن اینه که:

همیشه کتاب بهم می رسه چون به دیگران کتاب می دم.

داشتم اصل بخشیدن رو در مورد کتاب فعال می کردم.

امروز هم می دونم که برای این که پولی گیرم بیاد باید پول بدم. در نتیجه خیلی بیشتر از اون موقعی که در هیوستون زندگی می کردم پول دارم.

ولی اون روزها که می ترسیدم پولم رو از دست بدم و می خواستم به هر چی که دارم بچسبم تنها چیزی که تونستم به خودم اجازه بدم که ببخشم کتاب بود. در نتیجه کتاب نصیبم شد.

خوب گوش کنین و یاد بگیرین: از همونی که می خواین بدین تا بعدش گیرتون بیاد.

مرد بزرگی که ۳۰ میلیون دلار بخشید

همین الان شنیدم که یک فرد خیر و دوست‌داشتنی و انسان‌دوست آمریکایی مرده.

اسمش پرسی راس بود. شاید شما هم اسمشو شنیده باشید. راس تقریباً سی میلیون دلار به موسسه‌های خیریه و سازمان‌ها بخشید. یک ستون خاصی هم در روزنامه‌ها به اسم "یک میلیون بار متشکرم" داشت که اونو به مدت ۱۷ سال و برای حدود ۸۰۰ روزنامه سراسری در کشور می‌نوشت. توی اون ستون نامه‌های مردمی رو ذکر می‌کرد که ماجرای زندگی‌شونو برای راس نوشته بودن و ازش کمک خواسته بودن. خیلی جالب بود.

از این بابت جالب بود که راس همیشه باطن مردمو می‌دید. نامه‌های اونا رو می‌خوند و می‌فهمید که صادق یا تنبل یا این که دارن گدایی می‌کنن. همیشه هم عاقلانه جواب می‌داد و گاهی اوقات هم چکی براشون می‌فرستاد. هفته‌ای ۱۲۰ بار چک به دیگران می‌داد و در طول اون ۱۷ سال کلاً ۳۰ میلیون دلار بخشید.

ولی مساله اینجاست که راس اول کار فقط دو میلیون دلار داشت!

می‌بینین اصل دادن چه جووری کار می‌کنه؟

راس با دو میلیون دلاری که داشت شروع کرد. شاید شما این قدر نداشته باشید ولی

اصل قضیه بازم درسته. راس در طول اون ۱۷ سال سی میلیون دلار بخشید!

یک بار دیگه می‌بینین که دادن به گرفتن منجر شده.

نکته: تا حالا براتون پیش اومده که ازتون خواسته باشن به جایی کمک کنین و شما به مختصر پولی که توی حساب بانکی‌تون دارین نگاهی انداختین و نمی‌دونستین بدین یا ندین؟ خیلی‌ها بهم گفتن که دقیقاً چنین موقعیتی براشون پیش اومده. ولی بعد از این که تصمیم گرفتن که پولی بدن از این که ناگهانی مقداری پول از جایی که فکرشو هم نمی‌کردن براشون رسیده و جایگزین اون پولشون شده تعجب کردن.

واقعیت اینه که اگه به اون پولی که دارین بچسبین این خطر رو داره که همون رو هم از دست بدین. ولی از طرف دیگه اگه اطمینان داشته باشین که خیلی چیزها نصیب کسانی می‌شه که می‌بخشن همیشه پول کافی برای برطرف کردن نیازهاشون به دستتون می‌رسه.

برای اثبات این موضوع کافیه به پرس‌و‌پرسی راس نگاهی بندازین. اون کارهای خیریه‌اش رو با دو میلیون دلار شروع کرد و در طول ۱۷ سال سی میلیون دلار بخشید!

خیلی پرس‌و‌پرسی راس رو دوست داشتم.

ولی حالا شما می‌تونین جای اونو بگیرین.

دادن واقعی چیه؟ یا آیا شما هم "ذهنیت معادله‌ای" دارین؟

همین الان داشتم تلفنی با دوستم دکتر پل هارتونیان صحبت می‌کردم. اون در کار روابط عمومی یک نابغه اس. خیلی هم انسان‌دوسته و سگ‌ها رو هم خیلی دوست داره.

ازش پرسیدم که نظرش در مورد بخشیدن چیه و این کار در زندگیش چه تاثیراتی گذاشته. در جواب چیزی بهم گفت که حسابی چشمام رو باز کرد.

اون گفت "خیلی از مردم برای دادن یک جور معادله دارن. یک پولی می‌دن و بعدش صبر می‌کنن تا ده برابرش رو به دست بیارن. این کار از نظر من دادن واقعی نیست." پرسیدم "دادن واقعی چیه؟"

توضیح داد "به اعتقاد من دادن واقعی به صورت بی‌نام انجام می‌شه. اگه کسی یک میلیون دلار به یک بنیادی بده تا اونا اسمشو روی یک ساختمونی بذارن این معامله اس نه دادن."

پل داشت به نکته مهمی اشاره می‌کرد.

یادم اومد که یک بار کسی برام ایمیلی فرستاد و پرسید اگه بخواد به یکی از دوستاش پولی بده و اون قبول نکنه اون وقت باید چی کار کنه. یادم میاد که با خودم فکر کردم

"چرا دوستت باید بدونه که اون پول رو تو داری بهش می‌دی؟ مگه نمی‌توننی یواشکی بدی؟"

بعدش پل یک چیز جالب‌تری رو برام تعریف کرد:

"فکر می‌کنم راز دادن در اینه که اهمیتی ندی که اون پول بهت برمی‌گرده یا نه. هر وقت که دیگه اهمیتی ندادی اون وقت جریان پول برات سرازیر می‌شه."

آهان، همینه!

/این همون رازشه!

بدین و انتظار پس گرفتن نداشته باشین. به خاطر این که دل‌تون رو شاد بکنین بدین. بدین تا از این کار لذت ببرین. این جوری جریان زندگی براتون باز می‌شه.

پل بهم گفت "تنها چیزی که می‌تونم بگم اینه که دنیا خودش بقیه کارها رو می‌کنه. توی زندگی خیلی نعمت‌ها نصیبم شدن ولی من ندادم تا به اون نعمت‌ها برسم. دنیا خودش هوای منو داشته."

از توضیحی که داد خیلی خوشم اومد. دادن رو به صورت عملی و در سطح فهم عامه مردم توضیح داد.

بعدش هم اضافه کرد "از این که مردم کسی رو به خاطر دادن بشناسن اصلاً ناراحت نمی‌شم. ولی اگه می‌دی تا شناخته بشی یا انتظار داری که ده برابرش رو پس بگیری در این صورت نمی‌دی بلکه داری حساب می‌کنی."

پل حرفش با عملش یکیه. نزدیکی‌های کریسمس سال ۲۰۰۲ یک ایمیل برام فرستاد و ازم خواست که یک چیزی رو که جنبه معنوی داشته باشه به خواننده‌های مجله الکترونیکیش بدم. گفت که همیشه به اونا در مورد نحوه کسب شهرت و پول در آوردن توصیه‌هایی کرده. حالا می‌خواست یک چیز معنوی به اونا بده.

بهش گفتم که بذاره خواننده‌هاش کتاب الکترونیکی بازاریابی معنوی رو بخونن. اینو هم اضافه کردم که خوندن آنلاینش برای همه امکان داره.

پل هم به خواننده‌هاش همینو گفت. این کارش رو با بزرگواری انجام داد چون هیچ پولی از کتابم نصیبش نشد. اون فقط یک چیزی به مردم داد.

ولی نکته مهم اینه که پل اون موقع ۷۶۰۰۰ خواننده داشت. این یعنی این که هدیه اون (و من) روی زندگی خیلی‌ها اثر گذاشت. پل با تمام وجودش داد. من هم با تمام وجودم دادم. حالا این که اینا چه جوری به سمت ما برمی‌گردن رو هیچ کسی به جز دنیا نمی‌دونه.

شما می‌دین؟

پول رو نشونم بده!

یعنی من تنها کسی بودم که واقعاً فیلم جری مک‌گوایر رو دیدم؟

اون فیلم با بازی تام کروز کاری کرد که این جمله ورد زبون همه بشه: "پول رو نشونم بده!"

تا یک سال بعد از نمایش اون فیلم ندیدمش چون فکر می‌کردم موضوعش طمع‌کاریه. هر کسی هم که فیلم رو دیده بود لبخندی می‌زد و اون جمله رو می‌گفت "پول رو نشونم بده!" انگار که به تکیه کلام ملی تبدیل شده بود. من که خوشم نمی‌اومد.

ولی بعد یک شب من و نریسا خواستیم یک فیلمی از تلویزیون ببینیم. از قضا درست همون موقع جری مک‌گوایر رو نشون می‌دادن. این بود که ما هم نشستیم تا اونو ببینیم.

تعجب کردم. فیلم اصلاً درباره طمع‌کاری نبود. البته جری مک‌گوایر از جایی اومده بود که مردمش خیلی در حسرت پول بودن. ولی اون خیلی زود فهمید که با این طرز فکر به جایی نمی‌رسه.

طمع رو کنار گذاشت. چون مَث بن‌بست بود. طمع باعث فقر روحی می‌شد.

به جای اون، جری که نماینده معاملات ورزشی بود، درباره قدرت علاقه چیزایی یاد گرفت. شروع کرد به این که واقعاً برای مشتری‌هاش اهمیت قائل بشه و ببینه که ته

دل بازیکن‌هایی که نماینده اونا می‌شه چیه و دل اونا رو شاد کنه. درست از همون موقع بود که مزه موفقیت واقعی رو چشید و شادی رو واقعاً تجربه کرد.

البته اینو هم باید بگم که اون جمله "پول رو نشونم بده!" خیلی جذابه. خیلی هم خوب توی فیلم روش کار شده. زیاد هم گفته می‌شه. جو ری هم با احساس گفته می‌شه که نشه اون صحنه‌ها رو فراموش کرد و حتماً به یادتون بمونه.

ولی موضوع فیلم اصلاً این نیست. حداقل از نظر من این طور نیست. موضوع فیلم اینه که نشون بدین ته دل تون چی می‌گذره نه این که پولتون رو نشونم بدین. دادن این جو ری.

اگه به خاطر این که پول می‌خواین بدین در واقع نمی‌دین و دارین تجارت می‌کنین. ولی اگه به خاطر این که حرف دل تون رو گوش کنین می‌دین اون وقت واقعاً دارین می‌دین.

فرق بین "پول رو نشونم بده!" با "قلبته رو نشونم بده" همینه.

دنیا هم به اونچه که توی قلب‌تونه واکنش نشون می‌ده نه به پول تون. پول فقط یک جور نشونه اس.

از ته دل تون پول بدین.

اگه این کار رو بکنین دنیا خیلی سریع و از راه‌های خیلی عجیبی پول رو بهتون نشون
میده.

ولی ندین که پس بگیرین. ندین تا با دنیا معامله کرده باشین.

بدین تا داده باشین.

ایران
extra

بهترین روش درمان معنوی برای ذهن

اجازه می‌دین خیلی با ملایمت بهتون یادآوری کنم که اصل بخشیدن چه جوری کار می‌کنه؟

این "روش درمان معنوی برای ذهن" رو توی اینترنت گذاشتم^۱. یک جور دعا همراه با جملات تاکیدی که می‌گه "... شناخت علم لایتناهی و حضور همه‌جانبه و قدرت مطلق روح و درک یگانگی بشر با روح"^۲...

این مفهوم شاید سنگین‌تر از اونی باشه که من و شما بتونیم درکش کنیم. اینه که بهتره فرمول روش درمان معنوی برای ذهن رو به صورت هماهنگی با بی‌نهایت خلاصه کنیم. می‌تونین اسمشو جادو یا یادآوری یا جذب شانس بذارین. فرقی نمی‌کنه.

رابرت بیتزر در مقالاتش نوشته که "این درمان نمی‌خواد که شما چیزی رو که بر اساس واقعیت و لی شما قبولش ندارین قبول کنین. بلکه می‌خواد باور شما رو جوری تغییر بده که واقعیت رو بشناسین و قبولش کنین."

^۱ www.wmop.org/smt.htm

^۲ Ernest Holmes, Science of mind textbook, p ۱۴۹

به عبارت دیگر این روش درمانی راهی برای یادآوری اونچه که همین الآن هم وجود داره به شماست. مثلاً قانون دادن همین الآن هم وجود داره و واقعیتیه. درمان فقط برای اینه که اینو به شما یادآوری کنه.

می‌تونین جمله‌هایی رو که در ادامه میان شب یا صبح و توی دل یا با صدای بلند بگین. ولی از همه مهمتر اینه که وقتی می‌خواین به کسی پولی بدین باید اینا (یا جمله‌های دیگه‌ای رو که براتون معنی می‌دن) بگین:

"می‌دونم که یک نظام انرژی بی‌نهایتی در دنیا وجود داره که من و هر چی که توی وجودمه و هر چی رو که در اطرافمه شامل می‌شه. همه ما به اون وصلیم و توی اون هستیم و بخشی از اون هستیم. من به شما و به هر کسی دیگه‌ای از طریق همین انرژی متصلم. می‌دونم که هر وقت چیزی به این نظام انرژی بدم با محبت چند برابرش می‌کنه و تقویتش می‌کنه و بهم برمی‌گردونه چون طبیعت این نظام اینه که رشد کنه و گسترش پیدا کنه. به خاطر درک این مساله و به خاطر هدایایی که همین الآن دارم و دارم می‌گیرم و بعداً می‌گیرم شکر می‌کنم. مطمئنم که این روش برام کار می‌کنه چون برای هر کسی که با دادن فعالش کرده داره کار می‌کنه. همین طور می‌شه. همین طوره!"

اینجا هم مَث همیشه احساسی که موقع گفتن این کلمات دارین از همه مهمتره. احساسه که قانون رو فعال می‌کنه.

احساس شادی بکنین.

etix

چه جوری می‌شه مٲ خدا فکر کرد

حدود ده سال پیش یک سخنرانی کردم به اسم "چه جوری می‌شه مٲ خدا فکر کرد". مردم خیلی ازش خوش‌شون اومد. اون عده کمی که اون روز توی هیوستون سخنرانیم رو گوش کردن هنوز اونو یادشونه. پارسال اونو گذاشتمش توی اینترنت تا همه بتونن اونو بشنون. همه ازش خوش‌شون میاد.

دلیل این که این همه شنونده داره اینه که احساس آزادی به آدم می‌ده. "مٲ خدا فکر کردن" درباره محدودیت نداشتن در فکر کردنه. واقعاً فکر می‌کنین که خدا به لحاظ فکر کردن محدودیتی داره؟ واقعاً فکر می‌کنین که خدا هم از کمبود و محدودیت حرف می‌زنه؟ واقعاً فکر می‌کنین خدا هم برای انجام ندادن کارها بهانه میاره؟

من که این طور فکر نمی‌کنم.

توی سخنرانیم ماجراهای بری نیل کافمن و زنش سوزی رو تعریف کردم که بچه‌شون رو که مبتلا به اوتیسم بوده خوب کرده بودن.

درباره مایر اشناپدر هم گفتم که کور به دنیا اومده بوده و تشخیص داده بودن که غیر قابل درمانه. ولی الآن می‌بینه و به دیگران هم کمک می‌کنه که بینایی‌شون رو به دست بیارن.

و درباره کاری هم که چند سال پیش با جاناتان یعنی همون مشاور معجزات کرده بودم براشون گفتم. (بیشتر اون ماجراها رو توی کتاب بازاریابی معنوی نوشتم).

در اینجا نکته مهم اینه: اگه قرار بود تظاهر کنین که می‌تونین مث خدا فکر کنین چه جوری فکر می‌کردین؟ چی کار می‌کردین؟ چی می‌گفتین؟

من که کاملاً مطمئنم که خدا موقع پول دادن (یا هر چیز دیگه‌ای) جا نمی‌زنه.

کاملاً هم مطمئنم که خدا حدی هم برای چیزایی که می‌ده قائل نمی‌شه.

پس: اگه مث خدا فکر می‌کردین چی کار می‌کردین؟

این سوالی عالیه که می‌تونه به بقیه جنبه‌های زندگی‌تون هم سرایت کنه.

اگه مث خدا فکر می‌کردین در برخورد با دیگران چه جوری رفتار می‌کردین؟

اگه مث خدا فکر می‌کردین توی محیط کار چه جوری رفتار می‌کردین؟

اگه مث خدا فکر می‌کردین توی جامعه چه جوری رفتار می‌کردین؟

این تمرین چیزی بیشتر از یک جور تصور خلاقانه اس. این فرصتیه برای این که دل-تون هم بزرگ بشه.

شما چه جوری مث خدا فکر می‌کنین؟

تظاهر می‌کنین.

تظاهر می‌کنین که خدا هستین.

اگه خدا بودین چه جوری فکر می‌کردین؟

شخصاً وقتی شروع می‌کنم نقش خدا رو بازی کنم به هیچ محدودیتی فکر نمی‌کنم.

ذهنم سراغ هر چیزی و هر جایی می‌ره: معالجه سرطان؟ البته! برنده یک میلیون دلار شدن در مسابقه بخت‌آزمایی؟ آسونه! حل مشکل گرسنگی در دنیا؟ اصلاً زحمتی نداره!

البته انجام دادن این هدف‌های دور از دسترس ماجرای دیگه‌ایه.

اینه که بهتره برگردیم به بحث اصلی مون یعنی به افراد که می‌شه شما و من.

اگه من توی زندگی خودم مَث خدا فکر می‌کردم چه کاری رو به شکل متفاوتی انجام می‌دادم؟

خب، این کتاب خودش مثال خوبیه.

جمعه بعد از ظهر با جان هاریچاران صحبت کردم. اون دوست خوبیه و مشاور امور معنویه. اون روز در یکی از جاهایی بود که به لحاظ معنوی براش اهمیت داره و بهم گفت که به زودی یک کتاب دیگه می‌نویسم.

البته لزومی نداره که کسی غیب‌گو باشه تا اینو بدونه. من نویسنده‌ام. همیشه دارم کتاب می‌نویسم.

ولی وقتی جان بهم گفت که یک کتاب دیگه می نویسم یک چیزی توی وجودم تکون خورد. چند دقیقه ای راجع به ایده های خوب برای کتاب با هم صحبت کردیم. بهم گفت که اون مقاله ام خیلی مشهور شده. همونی که اسمش "بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخ" بود. بعدش هم گفت که کتابی درباره این موضوع می تونه برای دنیا مفید باشه و با استقبال روبرو می شه.

قبلاً در این مورد به جان چیزی نگفته بودم ولی خودم هم می خواستم کتابی راجع به موضوع اون مقاله بنویسم. اشاره کوچیک جان برام کافی بود تا شروع کنم.

روی بعد نوشتن این کتابو شروع کردم. الآن هم که دارم اینا رو می نویسم دوشنبه اس. یعنی فقط سه روز گذشته.

خلاصه این که با فکر کردن مَث خدا همه محدودیت هایی رو که می گفتن نوشتن یک کتاب چقدر طول می کشه کنار زدم.

این کتاب کم و بیش ظرف یک هفته نوشته شد.

بد نیست.

برگردیم به خود شما: اگه شما مَث خدا فکر می کردین همین الآن چی کار می -

کردین؟

اگه موضوع پول دادنه برین پول بدین.

اگہ موضوع کتاب نوشتنه شروع کنین به نوشتن.

اگہ موضوع شروع یک کسب و کاره دست به کار بشین.

هیچ حدی وجود نداره.

فقط مٹ خدا/ فکر کنین.

extrix

اشتباه بزرگ لئو بوسکالیا

سال‌ها پیش لئو بوسکالیا رو دیدم. نویسنده خیلی جذاب و باعلاقه‌ای بود و کتاب پرفروشی هم به اسم عشق نوشته بود. یک بار هم توی یک سخن‌رانی گفته بود که "مالکیت معنوی عشق مال منه!"

آدمی دوست‌داشتنی بود. حرف‌هاش دل آدم رو گرم می‌کرد و به آدم انگیزه می‌داد. من و مریان، که اون موقع زنم بود، حرف‌هاش رو از تلویزیون گوش می‌کردیم. بهمون انگیزه می‌داد.

اون موقع تازه داشتیم در مورد عشریه دادن چیزایی یاد می‌گرفتیم. من خیلی به این موضوع مشکوک بودم. هنوزم فکر می‌کردم که دادن یک جور حقه‌بازی. ولی مریان همیشه ذهن بازتری داشت و بهتر از من اعتماد می‌کرد. در اون سال‌ها مریان بیشتر از من دادن رو تمرین می‌کرد.

یک روز که مریان داشت فکر می‌کرد که به کی می‌تونه پولی بده یاد لئو بوسکالیا افتاد. می‌خواست که به خاطر کتاب‌هاش و حرف‌هایی که در مورد عشق زده بود ازش تشکر کنه.

این بود که آدرس اونو پیدا کرد و یک چک براش فرستاد. یادم میاد که وقتی اون چک رو همراه با یک یادداشت براش می‌فرستاد خیلی خوشحال بود. انگار که دلش زنده شده بود.

ولی بعدش اتفاق ناراحت کننده‌ای افتاد.

چند هفته بعد لئو بوسکالیا نامه‌ای برای مریان فرستاد. چک رو برگردونده بود. یک یادداشت هم همراهش بود که می‌گفت خیلی پول داره و بیشتر از این نمی‌خواد و نیازی هم نداره. این بود که خواهش کرده بود که اون چک رو به یک کسی که نیاز داره بدیم.

مریان ناراحت شده بود. بهش بر خورده بود. حس می‌کرد طرد شده. به نظرش قبول نکردن اون هدیه به معنی قبول نکردن شخصیت خودش بود. خیلی غم‌انگیز بود.

هرچند که در اینجا می‌شه درباره واکنش مریان به نامه‌ای که به دستش رسیده بود حرف بزنم ولی بیشتر می‌خوام از رفتار لئو بگم. فکر می‌کنم لئو اشتباه کرد. برای این که توی جریان زندگی قرار بگیرین باید هم بدین و هم بگیرین. ولی لئو جریان رو قطع کرده بود.

بعدها - از خود لئو - شنیدم که چند دفعه دزد به خونه‌اش زده. در خونه‌اش رو شکونده بودن و اموالش رو برده بودن. تا جایی که یادم میاد میاد حداقل دو بار این اتفاق براش افتاده بود.

من که نمی‌تونم جز این فکر کنم که لئو یک جور موانع درونی درباره گرفتن داشته. اون موانع هم توی دنیای بیرونیش به شکل از دست دادن اموالش ظاهر شدن. شاید

من دارم اشتباه می‌کنم ولی خیلی دلم می‌خواد بدونم که آیا رابطه‌ای بین رد کردن هدیه با از دست دادن اموالش وجود داشته یا نه.

بیاین از اشتباه لئو درس بگیریم.

وقتی کسی پولی بهتون می‌ده قبول کنین.

وقتی کسی ازتون تعریف می‌کنه قبول کنین.

وقتی کسی هر جور هدیه‌ای بهتون می‌ده با خوشحالی قبولش کنین.

اگه هدیه و تعریف و پول رو رد کنین در رو به روی توانگری که داره به سمت شما میاد می‌بندین. نکته هم اینه که توی جریان باقی بمونین. اگه بدین و بگیرین توی جریان زندگی باقی می‌مونین.

هر چی باشه پول باید به گردش در بیاد تا خیرش به همه برسه.

بدینش.

و وقتی هم که به طرف شما برمی‌گرده بگیرینش.

مگه مجانی هم ارزشی داره؟

توی بازاریابی می‌گن مردم برای چیزی که مجانی به دستشون برسه ارزشی قائل نمی‌شن.

درسته؟

هرچند که درسته که لغت "مجانی" احتمالاً قوی‌ترین لغتیه که توی بازاریابی وجود داره و از همه هم بیشتر مردم رو تشویق می‌کنه ولی اینم ممکنه درست باشه که هر چیزی رو که کسی مجانی نصیبش بشه معمولاً بهش بی‌توجهی می‌کنه و ارزشی براش قائل نمی‌شه.

این بارها و بارها ثابت شده. مشاورهایی که وقت و خدماتشون رو مجانی در اختیار مردم می‌ذارن اغلب می‌بینن که مردمی که اون هدیه‌ها رو گرفتن قدر اونا رو نمی‌دونن. کلاً مردم فقط وقتی به چیزی توجه می‌کنن که پولی براش بدن. ولی آیا این حرف در مورد هنر پول دادن هم صادق؟

اولاً این که من این طور فکر نمی‌کنم.

ثانیاً هم این که اهمیتی نداره.

بیا این به هر دو جمله بالا نگاهی بندازیم.

اولاً این که من فکر نمی‌کنم که مردم به پولی که به صورت هدیه به دست‌شون برسه به شکل تحقیرآمیزی نگاه کنن چون پول نشونه‌ای از چیزهای خیلی باارزش در دنیای ماست. مردم برای پول تقلا، دعوا و کار می‌کنن و نگرانش هستن و براش می‌میرن. ارزشش رو می‌دونن. اکثر مردم وقتی می‌گیرنش با روی باز می‌گیرنش. بعضی‌ها غر می‌زنن که پول کافی نمی‌گیرن ولی این به خاطر باوریه که در مورد کمبود و محدودیت دارن. کلاً اگه به مردم پول بدین می‌دونن که چیز باارزشی بهشون دادین. ثانیاً هم این که فکر می‌کنم اهمیتی نداشته باشه که در مورد اون پول چه فکری بکنن یا چه کاری باهاش بکنن. پول رو می‌دین تا دل‌تون روشن بشه. دوستم باب پراکتور یک بار بهم گفت "اهمیتی نمی‌دم که اونا با پول چی کار می‌کنن. اگه دل‌شون می‌خواد می‌تونن آتیشش بزنن. من به خاطر خودم می‌دم."

نکته هم همینیه. هرچند که شما می‌خواین هدیه‌ای رو که می‌دین به خوبی بگیرن و قدرش رو هم بدونن ولی کاری که با این دادن می‌کنین در واقع اینه که روح‌تون رو بیدار و یک قانون معنوی رو فعال می‌کنین.

یادم میاد یک بار یک نسخه از کتاب *باارزش نامه‌های رابرت کولیه* رو به یکی از دوست‌هام دادم. اون کتاب خیلی کمیابه و خیلی هم قیمت داره.

دوستم به خونه ام اومده بود و گفت که سال هاست که داره به دنبال اون می‌گرده. من هم یک نسخه زیادی داشتم و اونو بهش دادم. چشم‌هاش از تعجب داشت بیرون می‌زد. گیج شده بود. باورش نمی‌شد و نمی‌تونست جلوی تشکر کردنش رو بگیره.

ولی اون آخرین باری هم بود که اون دوستم رو دیدم.

یعنی قدر اون هدیه رو نمی‌دونه؟

شاید.

گرفتنش براش خیلی سخت بوده؟

شاید.

اگه دوباره همون موقعیت پیش بیاد بازم اونو بهش می‌دم؟

فوراً.

دادن اون هدیه باعث شد که من احساس خیلی خوبی پیدا بکنم.

اینم یک مثال دیگه.

حدود ۲۵ سال پیش کتاب‌های بری نیل کافمن رو می‌خوندم و به نوارهاش گوش می‌دادم. اون موقع پول کمی داشتم و دلم نمی‌اومد دست از اونچه که دارم بردارم. ولی می‌خواستم چیزی بدم تا نشون بدم که از بری حمایت می‌کنم. این بود که پنج

دلار براش فرستادم. اون موقع این برام خیلی پول بود و امیدوار بودم با پول‌هایی که دیگران بهش می‌دن جمع بشه.

بعدش در سال ۱۹۸۵ به موسسه اون رفتم و سر کلاسش حاضر شدم. آخرین شبی که اونجا بودم یک مراسم تشکر دسته‌جمعی داشتیم. همه کسانی که در اون هفته به اون موسسه اومده بودن در یک جا جمع شدن و به نوبت گفتن که به خاطر چه چیزیای متشکرن. اون مراسم سه ساعت طول کشید.

باورتون نمی‌شه که وقتی سی نفر توی یک اتاقی بنشینن و سه ساعت تموم از همدیگه به خاطر چیزیای که گرفته بودن تشکر کنن چقدر انرژی اونجا به وجود میاد. حیرت‌آور بود. هنوز هم به خوبی اون شب رو به یاد میارم.

وقتی نوبت به خود گری رسید منو به همه نشون داد. به خاطر نامه‌هایی که بهش نوشته بودم و به خاطر حمایت‌هایی که ازش کرده بودم – و به خاطر اون پنج دلاری که ماه‌ها قبل براش فرستاده بودم.

تعجب کرده بودم.

هرچند که کمک کوچیکی که به بری کرده بودم احساس خوبی بهم داده بود ولی حالا می‌دیدم که اون هم از دریافتش خیلی سرحال اومده بوده. یک برد-برد قشنگ بود.

یادتون باشه که احساسی که موقع دادن دارین از همه چیز مهمتره.

اگه اون طرف مقابل هم سرحال بیاد - یعنی مٹ بری موقعی که هدیه منو گرفته بود - این خودش دلیل دیگه‌ای برای اینکه جشن بگیریم و شاد باشیم. و اگه اون طرف مقابل حرف چندانی نزنه و حتی دیگه توی زندگی تون ازش خبری نشه - مٹ اون دوستم با اون کتاب بالارزش - بذارین همین طور بشه.

یک بار دیگه می‌گم که مهم احساسیه که شما موقع دادن دارین.

۴۷ باور محدود کننده درباره پول – و چه جوری همین الآن دست از اونا

بردارین

نوشته مندی اوانز

باورهایی که راجع به پول دارین از اونچه که اکثر مردم فکر می‌کنن نقش مهم‌تری در میزان پول‌دار شدن شما و کیف کردن از پول‌تون دارن.

در واقع اکثر مردم حتی نمی‌تونن تصورش رو هم بکنن که باورها چه نقشی در موفقیت یا عدم موفقیت اونا به لحاظ مالی دارن. اغلب مردم حتی راجع به باورهاشون فکر هم نمی‌کنن و صرفاً بر اساس اونا عمل می‌کنن.

مدت‌های زیادیه که مث سنجاب‌هایی که مغز میوه‌ها رو برای زمستون جمع می‌کنن من هم مثال‌هایی از باورهای مخرب رو جمع‌آوری می‌کنم. در اینجا چند تا از باورهای واقعی مردم واقعی رو که از کار کردن در کارگاه‌ها و کلاس‌ها به دست آوردم براتون فهرست می‌کنم. این باورها مانع ورود پول به زندگی خیلی‌ها شدن یا سرعت جریانش رو کم کردن. بعضی‌هاشون رو می‌شناسین و بعضی‌های دیگه به قدری منحصر به فردن که به نظر عجیب میان. گاهی وقت‌ها یک باور برای یک کسی می‌تونه راه رو باز کنه و برای کس دیگه‌ای جلوش رو بگیره. این فهرست رو بخونین و ببینین کدوم یکی از این باورها رو دارین.

- ۱- پول ریشه همه شرهاست. (جمله اصلی این بوده که "دوست داشتن پول ریشه همه شرهاست".)
- ۲- اگه موفق بشم مردم ازم متنفر می‌شن.
- ۳- اگه یک میلیون دلار در بیارم ممکنه از دستش بدم و اون وقت برای همیشه احساس حماقت می‌کنم و از خودم بدم می‌اد.
- ۴- پول به اندازه کافی و برای همه وجود نداره.
- ۵- اگه کمی بیشتر از نیازم داشته باشم یکی دیگه باید بی‌پول بمونه.
- ۶- اگه خیلی بیشتر از نیازم پول داشته باشم اون وقت خیلی از مردم باید بی‌پول بمونن.
- ۷- بهتره کمتر بگیرم تا این که مسئول سختی‌های زندگی کس دیگه‌ای باشم.
- ۸- دموکرات‌ها پول‌دارها رو جریمه می‌کنن.
- ۹- جمهوری‌خواه‌ها فقرا رو جریمه می‌کنن.
- ۱۰- اگه خیلی پول در بیارم اون وقت به پدرم که در زندگیش هیچ وقت پول زیادی در نیآورده خیانت کردم.
- ۱۱- پول‌دارها پول‌دارتر می‌شن.
- ۱۲- فقیرها فقیرتر می‌شن.
- ۱۳- من زرتنگ و باهوشم پس باید بیشتر بگیرم.

- ۱۴- همیشه باید به خوبی از پول استفاده کنین.
- ۱۵- به سختی می‌شه از پس پول بر اومد.
- ۱۶- به سختی می‌شه پول در آورد.
- ۱۷- باید به سختی کار کنین تا پول در بیارین.
- ۱۸- برای این که پس‌انداز کنین باید خیلی چیزها رو نداشته باشین.
- ۱۹- وقت هم پوله.
- ۲۰- نمی‌تونم هم پول داشته باشم و هم وقت آزاد.
- ۲۱- پول داشتن معنوی نیست.
- ۲۲- برای این که پول در بیارین باید خیلی از کارهایی رو که دوست ندارین انجام بدین.
- ۲۳- اون قدر پول ندارم که به دیگران بدم یا ببخشم.
- ۲۴- قبول کردن پول از دیگران باعث می‌شه که در برابر اونا مسئول بشم.
- ۲۵- بهتره کمتر از حقم بگیرم و آزاد باشم تا این که در شرایط ناجوری گیر بیفتم.
- ۲۶- برای این که آدم باارزشی باشم باید در مقایسه با دیگران برای پول کمتر بیشتر کار کنم.
- ۲۷- پول داشتن مانع شاد بودن می‌شه.
- ۲۸- پول باعث فساد.

- ۲۹- هیچ وقت به اندازه کافی گیرم نمیاد.
- ۳۰- اگه در مورد اشتباه‌هایی که قبلاً کردم احساس بدی نداشته باشم و از آینده هم نترسم اون وقت باز هم از همون اشتباه‌ها می‌کنم. (اینو یک مدیر سرمایه‌گذاری می‌گفت)
- ۳۱- بهتر اینه که فقط همون قدری بخوام که زندگیم بگذره.
- ۳۲- به هر چی که حقش رو دارین می‌رسین.
- ۳۳- کار خوب و درست اینه که حواس‌تون به هر پول سیاهی هم که دارین کاملاً باشه.
- ۳۴- هیچ وقت چیزی نخیرین که بهش نیاز ندارین.
- ۳۵- اگه زن زرنگی بودی تا حالا از عهده مخارج خودت بر اومده بودی.
- ۳۶- اگه زن زرنگ و خوشگلی بودی تا حالا یک شوهر پول‌دار گیر آورده بودی.
- ۳۷- من همیشه اجاره می‌کنم. خرید خونه کار ترسناکيه.
- ۳۸- اگه بیشتر از این مسئولیت داشته باشم احساس امنیت نمی‌کنم.
- ۳۹- باید خونه مال خودم باشه تا احساس امنیت بکنم. یا حداقل باید یک قایق داشته باشم تا بتونم توش زندگی کنم. اگه چیزی بخرم که خراب بشه اون وقت احساس حماقت می‌کنم.
- ۴۰- نگران پول بودن کار عاقلانه‌ایه.

- ۴۱- اگه زیاد خرج نکنم بابام منو بیشتر دوست داره.
- ۴۲- هیچ وقت نمی‌خوام مردم بفهمن که چقدر پول دارم چون مردم با پول‌دارها خیلی بدرفتاری می‌کنن.
- ۴۳- می‌خوام وقتی پیر می‌شم خیلی پول داشته باشم چون این جوری مردم باهام خوش‌رفتاری می‌کنن.
- ۴۴- اگه خیلی پول بگیرم اون وقت مردم می‌فهمن که من کلاه‌بردارم.
- ۴۵- اگه زیادی خرج نکنم بابام خوشش میاد.
- ۴۶- همه از هر چیزی بیشتر می‌خوان. ولی وقتی نوبت پول می‌شه کمتر بهتره.
- ۴۷- یک کس دیگه‌ای توی منه که همه پول‌هام رو خرج می‌کنه.
- اگه هر کدوم از این باورها رو در خودتون تشخیص دادین این سه سوال رو در مورد اون باورها از خودتون بپرسین:
- چرا این باور رو دارم؟
- درسته؟
- اگه این باور رو نداشته باشم اون وقت نگران چه اتفاقی می‌شم؟
- با پرسیدن این سوال‌ها می‌تونین بار احساسی اونا رو خالی کنین و آزاد بشین که به دنبال خواسته‌هاتون برین.

به علاوه این جوری آزاد می‌شین که بدین - و بگیرین.

همین حالا روی این باورها کار کنین.

extrix

روشن بینی از طریق ایمیل

مایک دولی خودش هم نمی‌دونست که می‌خواد چی کار بکنه. از شغلش استعفا داد و شرکت، امنیت آینده و خونه‌اش رو ول کرد. به اورلاندو رفت و اونجا در حالی که گیج و متحیر مونده بود منتظر شد تا هدایتی بهش برسه. ولی نرسید.

در این مدت برادرش داشت با فروش حق امتیاز پیراهن‌هایی که طراحی کرده بود کمی پول در می‌آورد. این بود که مایک و برادرش و بعدها مادرشون وارد کار پیراهن شدن. همه شرکت‌ها از دیزنی گرفته تا میسی ازشون خرید می‌کردن و پیراهن‌های اونا رو می‌فروختن. ظرف ده سال یک میلیون پیراهن فروختن. اوضاع‌شون خوب بود.

ولی به تدریج بازار عوض شد و خریدارهای عمده شروع کردن به این که خودشون پیراهن‌هاشون رو تولید کنن. این بود که خانواده اونا هم تصمیم گرفتن که کارشون رو متوقف کنن. برادر هنرمندش رفت بازی‌گر و کم‌دین شد. مادرش هم که قبلاً دو تا کتاب نوشته بود تمام وقتش رو گذاشت روی نویسندگی. مایک هم تصمیم گرفت که سهم اون دو نفر رو در شرکت‌شون بخره و خودش اداره‌اش بکنه.

مایک یک روز تلفنی برام توضیح داد که "معروف‌ترین پیراهن‌های ما اونایی بودن که جمله‌های ایجاد انگیزه روی اونا نوشته شده بودن. این بود که من هم تصمیم گرفتم هر دوشنبه یک ایمیل ایجاد انگیزه برای مشترک‌هامون بفرستم."

ایمیل‌های دوشنبه‌ها بیشتر شامل شعر بود. اون موقع حدود ۱۰۰۰ نفر اون ایمیل‌ها رو دریافت می‌کردن. مایک تصمیم گرفت روش خاص خودشو به کار بگیره.

برام توضیح داد که "یک جور باشگاه ماجراجویی درست کردم و ازشون خواستم با پرداخت فقط ۳۶ دلار در سال عضو بشن. این جوری هر هفته و حتی هر روز ایمیل‌های منو دریافت می‌کردن که همشون هم ایجاد انگیزه می‌کردن و حالت معنوی داشتن."

نتیجه‌ای داد؟

"نه. تقریباً هیچ کسی اون پول رو نداد. این بود که تصمیم گرفتم اونا رو مجانی بدم. می‌دونستم که در آینده راه پول در آوردن از اونا رو پیدا می‌کنم."

ایمیل‌های دوشنبه‌های مایک همه‌گیر شدن. مردم از اون شعرهای ایجاد انگیزه خیلی خوششون اومد. بالاخره هم اون کمی شجاعت به خرج داد و نظرات خودش رو هم به همراه ایمیل‌ها فرستاد. تعداد مشترک‌هاش به سه هزار نفر رسید."

"اون موقع یک دوستی داشتم که ماهی ۱۵۰۰۰ دلار از بنرهای روی کارت‌های تبریک الکترونیکی پول در می‌آورد. این بود که من هم همه توانم رو گذاشتم روی درست کردن کارت‌های تبریک الکترونیکی تا مردم بتونن با یک کلیک تبلیغ خودشون رو به اونا بچسبونن. از تجربه‌هایی که موقع درست کردن پیراهن به دست آورده بودم هم استفاده کردم تا کارت‌هام خیلی خاص از آب در بیان."

ولی اون روش هم نتیجه‌ای نداد.

"ظرف ۶ ماه بعد آگهی دهنده‌ها دیگه هیچ آگهی برای کارتها ندادن. اون دوستم هم دیگه نتونست ماهی ۱۵۰۰۰ دلار در بیاره. خودم هم هیچ وقت نتونستم بیشتر از صد دلار از این کار در بیارم. ولی خوشحالم که این کار رو کردم."

چرا خوشحاله؟

"اونا برام یک جور ابزار تبلیغاتی شدن. مردم اونا رو به همدیگه می‌دادن و یک دفعه دیدم که میلیون‌ها نفر وبسایت منو می‌شناسن. اون کارتها هنوز هم بخش مهمی از وبسایت منو تشکیل می‌دن و مردم به اونا علاقه دارن."

در همین موقع‌ها یعنی در سال ۲۰۰۱ بود که مایک تصمیم گرفت بزرگترین قدمش رو به لحاظ ایمانی برداره.

"۱۲ تا نوار صوتی ضبط کردم و بسته‌بندی‌شون کردم و اسم‌شونو هم گذاشتم «امکانات نامحدود: هنر زندگی کردن بر اساس رویاها». اونا ترکیبی از ایمیل‌های هفتگی، سخنرانی‌های قدیمی و مطالب کاملاً جدید بودن."

اون مجموعه نوارها به نقطه عطفی در کسب و کار اینترنتی مایک تبدیل شدن.

"مردم یک کارت الکترونیکی به دست‌شون می‌رسید. لینکی روی اون در مورد نوارهای من می‌دیدن و یک دفعه به دل‌شون می‌افتاد که خرید کنن."

مایک هر ماه بين ۴۰ تا ۶۰ مجموعه نوار يا سی دی می فروشه. قیمت هرکدوم از اونا هم ۱۲۵ دلار.

تا حالا هم هيچ وقت از مردم نخواسته که از نوارهاش تعريف کنن. با اين وجود خیلی ها اين کار رو کردن و اون هم حرف های مردم رو توی وبسایتش گذاشته تا ديگران هم تشويق بشن که خريد کنن.

مایک علاوه بر ایمیل های هفتگی ایمیل های روزانه هم می فرسته. ولی هيچ وقت برای کارش تبليغی نکرده و بازاریابی هم نکرده. فروشش به خاطر اینه که مردم اونا رو به همدیگه توصیه می کنن. فعلاً ۵۰۰۰ نفر توی فهرستش هستن و اين تعداد داره بیشتر هم می شه. می خواد اول از خدمات پرداخت به ازای هر کلیک استفاده کنه تا فهرستش بزرگتر بشه و بعدش هم می خواد برنامه ای برای فروش توسط نمایندگی ها راه بندازه.

خلاصه اين که مایک کسی بود که از شرکتی که توش کار می کرد بدون هيچ هدفی استعفا داد و الآن آدميه که حس می کنه ماموریت مهمی در زندگيش داره. از اینترنت هم به عنوان اصلی ترین ابزار برای کمک به اين که مردم به دنبال رویاهاشون برن استفاده می کنه. مهمترین ابزار بازاریابيش ایمیل های روزانه و هفتگيشه که هنوز هم مجانی هستن.

اون برای اين که کسب و کار موفقی به راه بندازين چه توصیه ای داره؟

"تا جایی که می‌تونین نتیجه نهایی رو که می‌خواین بهش برسین به لحاظ احساسی به وضوح مشخص کنین. همین الان یعنی قبل از این که کار روی رویاتون رو شروع کنین و قبل از این که از شغل‌تون استعفا بدین اون احساس رو درک کنین. اگه نتیجه نهایی رو توی ذهن‌تون داشته باشین وقتی در طول راه به موانعی برخورد می‌کنین بهتر می‌تونین از اونا رد بشین."

"نگران این هم نباشین که چه جوری به اون نتیجه نهایی می‌رسین. میلیون‌ها راه برای رسیدن به شهرت یا ثروت یا هر چیزی که می‌خواین وجود داره. اگه فکر کنین که فقط از یک راه ممکنه بهش برسین در واقع دست دنیا رو می‌بندین. دنیا امکانات نامحدودی داره. بهش اعتماد کنین."

و بالاخره این که از مایک خواستم که یکی از اون مطالب قشنگش رو اختصاصاً برای شما بنویسه. اون هم اینو برام فرستاد:

"موفقیت در دنیا، کسب و کار یا هر چیز دیگه‌ای بیشتر بستگی به این داره که چه جوری از دنیا و جادوهاش استفاده کنین تا این که چه جوری زمان و مکان اطراف خودتون رو دست‌کاری کنین. این همون راز بزرگ سرمایه‌دارهاست - صرف نظر از این که خودشون اینو بدونن یا نه.

وظیفه شما این نیست که زرتگرتر از رقیب‌تون باشین یا مطابق میل مشتری‌های آینده‌تون رفتار کنین یا چرخ رو مجدداً اختراع کنین. وظیفه شما اینه که رویاتون رو

مشخص کنین، نتیجه نهایی رو تصور کنین و بر اساس گزینه عمل کنین. همین. بقیه امور به صورت خودکار و بدون هیچ تلاشی از طرف شما انجام می‌شن. راهکارهای عالی بازاریابی، بهترین مکان، ایده عالی و زمان‌بندی مناسب جور می‌شه. دنیا زنده اس ولی مخفی و در همه کارهای شما فعاله. یاد بگیرین که چه جوری ازش استفاده کنین."

در اینجا هم یکی دیگه از نوشته‌های مایک رو که به موضوع ما خیلی مربوط می‌شه میارم:

"دادن به دنیا می‌گه که شما مطمئنین که باز هم چیزایی به دستتون می‌رسه. حتی وقتی هم که کیف پولتون خالی می‌شه نباید بترسین. باید با وقار خودتون نشون بدین که ایمان دارین. این جوری خلاهاتون پر می‌شن. مهمتر از همه هم عشقیه که به اون کسی که بهش چیزی دادین دارین. وقتی به درستی این چیزها باور داشته باشین چنین حقایقی رو تجربه هم می‌کنین و در آسمون به روی شما باز می‌شه و نعمت به شما می‌باره."

توجه دارین که بخش بزرگی از موفقیت‌های مایک به خاطر بخشیدن‌هاش بوده. اون کارتهای الکترونیکیش رو مجانی می‌داده (و هنوز هم می‌ده). هنوز هم ایمیل‌های روزانه و هفتگی‌ش رو می‌نویسه و برای مردم می‌فرسته.

امسال پیش‌بینی می‌کنه که از فروش و از بابت سخن‌رانی‌هایی که می‌کنه ۲۵۰۰۰۰ دلار در بیاره و برای سال ۲۰۰۴ یک میلیون دلار رو هدف گرفته.

مایک می‌گه "اگه ایمیل‌ها و عضویت در باشگاهم رو مجانی نمی‌کردم هیچ کدوم از اینا اتفاق نمی‌افتادن. البته اون موقع نمی‌دونستم که این کارها به کجا ختم می‌شن و اصلاً هم نمی‌دونستم که چه جوری می‌تونم ازشون پولی در بیارم. فقط احساس کردم که دارم کار درستی رو انجام می‌دم، مردم هم ازم تشکر کردن و من هم کارم رو خیلی دوست داشتم.

گاهی وقت‌ها دنیا با مهربونی یا با ریختن دلار روی سر ما واکنش نشون نمی‌ده. در عوض اعتماد به نفس شما و رویاها و حس شهود رو بهتون برمی‌گردونه و اینا حتی از پول هم بهتر هستن. چون اینا مث ماهی‌گیری می‌مونن که از ماهی بهتره. از اون به بعد خودتون می‌فهمین که چه جوری باید بیشتر نصیب‌تون بشه."

چه جوری دادن به یک و نیم میلیون دلار درآمد منجر شد

نوشته جان میلتون فاگ

من کتابم رو مجانی دادم.

کتاب بزرگترین شبکه‌ساز رو در سال ۱۹۹۲ نوشتم. اون موقع مالک و سردبیر نشریه آپلاین بودم که به کسانی که در کار بازاریابی شبکه‌ای بودن خدماتی ارائه می‌کرد. اون موقع حداکثر چند هزار نفر مشترک داشتیم.

پول کافی برای چاپ اول کتاب رو نداشتم. یکی از دوستانم بهم توصیه کرد که کتاب رو به عده‌ای که می‌تونن اونو به دیگران بفروشن یعنی به عمده‌فروش‌ها و تهیه‌کننده‌های لوازم بازاریابی و کسانی که کتاب و مجله می‌فروختن پیش‌فروش کنم. بهم گفت که قیمت کتاب رو برای اونا خیلی پایین بیارم تا بتونن پول خوبی ازش در بیان. این جوری خرج چاپ کردن کتاب در می‌اومد و سودی هم نصیبم می‌شد که با اون می‌تونستم کتاب‌های بیشتری چاپ بکنم. اون دوستم خودش ۱۰۰۰ نسخه به قیمت هر کدوم ۳ دلار ازم خرید.

ازش پرسیدم که چه جوری می‌خواد اونا رو بفروشه. گفت که نمی‌خواد بفروشه. می‌خواد اونا رو مجانی بده.

توجهم جلب شد. ازش پرسیدم "چرا؟"

برام توضیح داد که می‌خواد بازار رو تحریک کنه. فکر می‌کرد که مردم از کتاب خیلی خوش‌شون میاد و میان و باز هم می‌خرن تا به دیگران هدیه بدنش یا بفروشنش. این جوری خبرش دهن به دهن می‌پیچه و برای کتاب تبلیغ می‌شه که به معنی فروش بیشتر برای اون و برای منه.

برام روش "ارزش افزوده" رو توضیح داد. گفت که یکی از محصولات خودش رو برای فروش به مردم ارائه می‌کنه. کتاب منو هم مجانی می‌ذاره بغل اون تا انگیزه بیشتری برای خرید ایجاد کنه. این جوری مردم به ارزش افزوده‌ای به اندازه ۱۰ دلار می‌رسیدن. ولی دوستم براش فقط سه دلار داده بود.

این معامله خوبی برای اون بود چون بهش کمک می‌کرد تا محصولات خودش رو بیشتر بفروشه.

برای مردم هم معامله خوبی بود چون یک کتاب هم هدیه می‌گرفتن، احساس خوبی بهشون دست می‌داد و بیشتر تمایل پیدا می‌کردن که محصول اونو بخرن.

نمی‌دونم مایک چند تا از کتاب‌های منو در طول این سال‌ها فروخت. ولی می‌دونم که خیلی بیشتر از اون خرجی که کرده بود در آورد.

من هم وقتی ایده‌ای رو می‌دیدم می‌فهمیدم که خوبه یا نه. این بود که من هم شروع کردم به مجانی دادن کتابم. هر کسی که مشترک نشریه‌ام می‌شد یک جلد کتاب هم هدیه می‌گرفت. اگه کسی هدیه‌ای می‌گرفت بیشتر احتمال داشت که مشترک بشه.

این جوری اون کتاب به دست بهترین افرادی که می‌تونستن در موردش صحبت بکنن رسید و اونا هم ازش تعریف کردن و خبرش دهن به دهن پیچید. من هم تونستم تعداد بیشتری ازش بفروشم.

وقتی هم که اینترنت به وجود اومد کتاب رو روی وبسایتمون گذاشتم و باز هم مجانی دادمش.

در طول این سال‌ها احتمالاً بیشتر از ۴۰۰۰۰ نسخه ازش رو هدیه دادم. هزینه این کار برام حدود ۵۰۰۰۰ دلار بوده. اینه که می‌شه گفت که به اندازه ۵۰۰۰۰ دلار به دیگران بخشیدم.

ولی از هر نسخه کتابی که به فروش می‌رسید یک دلار نصیب من می‌شد. این جدای از پول‌هایی بود که بابت فروش عمده یا فروش نسخه‌های دست دوم بهم می‌رسید. خودتون حساب کنین.

حدس می‌زنم که این کار حدود یک و نیم میلیون دلار سود خالص برام داشته.

همش هم به خاطر این بوده که کتاب رو مجانی دادم.

یک ماجرای دیگه هم در مورد قدرت بخشیدن براتون تعریف می‌کنم:

ست گودین رو می‌شناسین؟ (اون استاد بازاریابی، ست کتاب /یده و پروسی رو نوشت که انقلابی توی بازاریابی ایجاد کرد. ست اونو مجانی گذاشت توی اینترنت. مردم

گفتن که اون دیوونه شده. بیشتر از یک و نیم میلیون نسخه از کتاب‌های الکترونیکی اون از طریق اینترنت به دست مردم رسیدن. بعد از این که اونو مجانی داد با جلد اعلا هم چاپش کرد و هر نسخه‌اش رو ۴۵ دلار فروخت و پول خوبی ازش در آورد.

خوشبختانه این موقعیت نصیبم شد که از طرف مجله بازاریابی با ست گودین مصاحبه‌ای بکنم. اون این ماجرای "بازاریابی بخشیدنی" رو برام تعریف کرد که باعث شد مخم سوت بکشه. این واقعاً کار یک نابغه اس!

ست یک آهنگ‌سازی رو می‌شناسه که برای بچه‌ها آهنگ می‌سازه. اون پنج تا سی‌دی تهیه کرده که خودش اونا رو می‌فروشه. ست الان دیگه مشاوره به کسی نمی‌ده. ولی اون خانم دوستش بود. این بود که وقتی از ست خواست که ایده‌ای برای فروش بیشتر بهش بده ست قبول کرد.

ست ازش پرسید که هر سی‌دی رو چند می‌فروشه. اون هم گفت ۱۵ دلار. بعدش پرسید هزینه تولید و بسته‌بندی هر سی‌دی چقدره. جواب داد ۸۰ سنت. این بود که ست بهش گفت...

"ببین، هر وقت که کسی یک سی‌دی ازت می‌خره تو دو تا بهش بده. هیچ کسی هیچ استفاده‌ای برای سی‌دی دوم نداره. چون همون موسیقیه. پس چی کار می‌کنن؟ می‌بخشنش به دیگران. احتمالاً هدیه‌اش می‌کنن. اگه یکی از این بچه‌ها به عنوان هدیه

تولد یک سی‌دی به یک بچه دیگه بده احتمال داره که اون دو، سه یا چهار تای دیگه هم بخره. چون پدر و مادر بچه از شنیدن اون یک دونه سی‌دی خسته می‌شن."

همون طور که گفتم "نابغه اس". هر کدوم از اون سی‌دی‌هایی که بخشیده شدن باعث شدن که یک سی‌دی بیشتر به فروش برسه و این جوری ۱۴/۲ دلار بیشتر فروش کرد. همون طوری هم که ست گفته بود پدر و مادرها احتمالاً دو یا سه یا چهار و حتی هر پنج سی‌دی رو می‌خریدن. هر بار هم که یکی می‌خریدن یکی دیگه هم از همون مجانی می‌گرفتن و مجبور می‌شدن اونو به یکی از دوستاشون هدیه بدن و بگن "این خیلی باحاله، هری کوچولو حتماً ارزش خوشش میاد".

اون خانم آهنگ‌ساز هم این جوری فروشش رو از طریق مجانی دادن سی‌دی‌هاش اول دو برابر و بعدش سه برابر کرد.

قانونی که هیچ وقت خطا نمی‌کنه

نوشته دکتر رابرت آنتونی

دو سال پیش یکی از دوستانم برایم ایمیلی فرستاد. توش نوشته بود "یک وبسایتی رو دیدم که یکی از جمله‌های تو رو توی صفحه اولش گذاشته."

رفتم اونو دیدم. یکی از جمله‌های یکی از کتاب‌های منو با حروف درشت توی صفحه اول وبسایت گذاشته بود.

کمی اون وبسایت رو نگاه کردم و دیدم صاحبش خدمات خوبی داره ارائه می‌ده. باهاش تماس گرفتم و همین نظرم رو بهش گفتم. اینو هم اضافه کردم که علاوه بر اون جمله‌ای که استفاده کرده حاضرم یک مطلب کوتاه هم براش بنویسم و ازش تعریف کنم. اصلاً باورش نمی‌شد که من حاضرم این کارها رو بدون هیچ توقعی بکنم. قصدم این بود که ازش حمایت بکنم و کمکش کنم تا موفق بشه. اصلاً هم به ذهنم نرسید که در مقابلش چیزی ازش بخوام. می‌دونستم که دنیا یک جوری برای "جبران" می‌کنه.

بعدها فهمیدم که به خاطر کاری که براش کردم فروشش در سال بعد خیلی بیشتر شده بوده. در طول اون مدت هم هیچ تماس دیگه‌ای با هم نداشتیم و راستش من به کلی اون قضیه رو فراموش کرده بودم.

یک سال و خورده‌ای بعد ایمیلی ازش دریافت کردم. برام نوشته بود "یک کسی که تعریف‌های شما رو از من توی وبسایتم دیده باهام تماس گرفته و خواسته که با شما ارتباط داشته باشه. می‌گه که موضوع خیلی هم مهمه. اجازه می‌دین آدرس ایمیل تون رو بهش بدم؟"

وقتی که فوراً بهش گفتم "بله، بگو باهام تماس بگیره" خودم هم از این رفتارم تعجب کردم.

این تنها تماسی بود که در طول اون یک سال و خورده‌ای با صاحب اون وبسایت داشتم.

موضوع رو پیگیری کردم و با کسی که باهاش تماس گرفته بود رابطه برقرار کردم. اون یک دونه تماس زندگی منو تغییر داد.

بالاخره هم این جوری شد که اون آقا تبدیل به یکی از دوست‌های نزدیکم شد و بعدش هم مدیر کسب و کار و بازاریابیم شد. در نتیجه به کمک اون کسب و کارم ۵۰۰ درصد رشد کرد!

همه اینا هم به خاطر این بود که چیزی رو مجانی به کسی دادم و اصلاً هم ازش نخواستم که جبران کنه. این نتیجه واضح و مستقیم قانون جبران (دادن و گرفتن) در عملة.

این قانون هیچ وقت خطا نمی‌کند.

extr

دادن واقعاً به گرفتن منجر می‌شه

نوشته باب برگ

هر وقت راجع به موضوع ایجاد شبکه صحبت می‌کنم اولش حتماً می‌گم که منظورم از "شبکه" چیه.

این مفهومی که کلاً بد فهمیده شده و یک مقدار بار منفی هم به همراهش (مثلاً عده‌ای فکر می‌کنن که باید در یک جلسه یک ساعته کاری تا جایی که می‌تونن کارت ویزیت خودشون رو به زور به مردم بدن و درباره خودشون و محصولاتشون حرف بزنن).

من ایجاد شبکه رو "ایجاد روابط دوجانبه مبتنی بر دادن و گرفتن و به صورت برد/برد" تعریف می‌کنم.

همون طوری که می‌بینین در اینجا تاکید روی قسمت "دادن" هست.

یک نفر ازم پرسید "صبر کن ببینم، به نظرت این جور طرز فکر زیادی ایده‌آل‌گرایانه نیست و در دنیای واقعی نتیجه‌ای می‌ده؟"

اصلاً. دادن نتیجه می‌ده.

بذارین یک بار دیگه بگم. دادن نتیجه می‌ده!

هیچ چیز ایده‌آل‌گرایانه‌ای هم اینجا وجود ندارد. دادن هم به لحاظ عملی و هم به لحاظ معنوی نتیجه می‌دهد. ولی اینجا فقط با جنبه عملیش کار داریم.

اونچه که من اسمشو می‌ذارم "قاعده طلایی" شبکه‌سازی اینه که "در شرایط مساوی مردم با کسانی کار می‌کنن و بهشون کار می‌دن که بشناسن و ازشون خوششون بیاد و بهشون اعتماد داشته باشن."

وقتی چیزی به کسی می‌دیم یا کاری براش می‌کنیم قدم مهمی برمی‌داریم تا شبیه اون کسانی که "می‌شناسن و دوستشون دارن و بهشون اعتماد دارن" بشیم. اغلب به مردم می‌گم که بهترین راه کاسبی و پیدا کردن مشتری اینه که اول به کاسبی دیگران کمک کنیم و براشون مشتری پیدا کنیم.

چرا؟ چون وقتی کسی بفهمه که بهش به قدری اهمیت می‌دین که به کسب و کارش کمک می‌کنین احساس خوبی نسبت به شما پیدا می‌کنه. یا بهتره بگم که احساسی عالی نسبت به شما پیدا می‌کنه و می‌خواد که یک جوری لطف شما رو تلافی بکنه.

البته لزومی نداره که شما عملاً فقط به کسب و کارش کمک بکنین. می‌تونین اطلاعاتی بهش بدین که توی کارش، زندگی شخصی و اجتماعیش و حتی تفریح کردنش بهش کمک کنه.

شاید خوندن یک کتابی رو به کسی توصیه کرده باشین (یا اونو براش خریده باشین) که می‌دونین براش خیلی باارزشه.

شاید می‌دونستین که پسر یا دخترش دنبال کار در یک شرکتی می‌گرده و مدیر اون شرکت رو می‌شناختین. زنگی بهش زدین و کمک کردین تا اون استخدام بشه.

عملاً فرقی نمی‌کنه. بذارین یک مثالی از زندگی خودم براتون بزنم. این چند سال پیش و بعد از این که کارم رو به عنوان سخنران حرفه‌ای شروع کردم اتفاق افتاد. یک شرکتی بود که شعبه‌های زیادی داشت و من هم می‌خواستم که مشتری من بشن. ولی به نظر می‌اومد که هیچ راهی برای این که واردش بشم ندارم. حتی نمی‌تونستم راه ورود بهش رو هم پیدا کنم تا بلکه بتونم واردش بشم.

از قضا یک روز که توی مجمع سخنران‌ها بودم یک کسی رو دیدم که مدت زیادی بود به عنوان سخنران حرفه‌ای داشت کار می‌کرد. با اون و خانواده‌اش دوست شدم و در مراسم مختلف اونا رو می‌دیدم.

در طول این مدت و با وجود این که می‌دونستم که توی کارش خیلی موفقه ولی هیچ وقت چیزی ازش نخواستم. اما در چند مورد که از دستم بر می‌اومد کمکش کردم. چند بار پیش اومد که در تاریخ مشخصی وقتم پر بود و به همین دلیل کار سخنرانی رو که ازم خواسته بودن به اون ارجاع دادم.

تعداد نسبتاً زیادی از مقاله‌هام هم توی مجله‌ها چاپ شده بودن و گاهی اوقات اون دوستم رو هم به عنوان نویسنده همکارم به سردبیرهای مجله‌ها معرفی می‌کردم.

بدیهیه که قدر این کارم رو می‌دونست و این کار هم هیچ خرج یا زحمتی برام نداشت.

این یکی از مزایای دادنه: به همه کمک می‌کنه و به هیچ کسی آسیبی نمی‌رسونه.

چند سال بعد از آشنایی با اون از طریق یک کس دیگه‌ای فهمیدم که اون شرکتی که من می‌خواستم باهاشون کار کنم یکی از مشتری‌های اصلی اون دوستمه.

هرچند که می‌تونستم همون موقع از اون دوستم بخوام که بهم کمک کنه ولی حس کردم که این کار چندان درستی نیست. نمی‌خواستم این طور حس کنه که حالا که بهش کمک کردم چیزی بهم "بدهکاره". ولی می‌تونستم به راحتی ازش بخوام که روش نزدیک شدن به اون شرکت رو بهم توصیه کنه.

بهش گفتم "می‌دونم که اینا یکی از مشتری‌های اصلی تو هستن و اصلاً هم ازت نمی‌خوام که منو به اونا وصل کنی. ولی خیلی دلم می‌خواد بدونم که چه جوری می‌تونم باهاشون تماس بگیرم تا حداقل اونا بفهمن که چه کمکی می‌تونم بهشون بکنم. این جوری فرصتی برام پیش میاد تا با اونا رابطه‌ای برقرار کنم."

خب، خلاصه بگم که اون هیچ کدوم از اینا رو قبول نکرد و به جاش گفت "از اون کسی که باهاش در تماس هستم می‌خوام که بهت زنگ بزنه".

همین کار رو هم کرد.

سال‌ها بود که دنبال اون شرکت و شعبه‌هاش بودم و این جوری از اونا چند میلیون دلار نصیبم شد.

اون اولین بار و تنها باری نبود که اول دادم و بعد استفاده مالی از این کارم بردم. کسب و کارم و همین طور زندگیم رو همین جوری می‌چرخونم. دادن نتیجه می‌ده.

ولی یک چیزی رو هم باید احتیاط کنین. نمی‌شه بدین و توقع جبران مستقیم یا اصلا هر جور جبرانی رو داشته باشین.

اگه فکر می‌کنین که "خب، حالا اون برام چی کار می‌کنه؟" این جوری نتیجه‌ای نمی‌گیرین.

منظورم این نیست که این جوری هیچ چیزی نصیب‌تون نمی‌شه. ولی بیشتر احتمال داره که اون یک چیز فقط یک بار نصیب‌تون بشه و از روی احساس وظیفه باشه. این جوری طرف مقابل به خاطر این که "شما رو می‌شناسه و ازتون خوشش میاد و بهتون اعتماد داره" کاری براتون نکرده و برای همین هم شاید دیگه نخواهد موفقیت شما رو ببینه.

اینه که بدین چون کار درستی و توقع جبران مستقیم رو هم نداشته باشین. خواهید دید که این یکی از درست‌ترین اصول دنیاست.

دادن و گرفتن: روشی که هیچ کسی بهتون نگفته بوده

نوشته جان زاپا

در مورد قانون جهانی دادن و گرفتن خیلی چیزها نوشتن ولی در برخورد با دیگران متوجه شدم که خیلی‌ها درست نمی‌دونن که این اصل رو چه جوری باید در عمل انجام بدن.

باور عمومی اینه که هر چی بیشتر بدین بیشتر هم گیرتون میاد. هر چی بکارین همون رو هم درو می‌کنین. البته این کار خوبیه ولی فکر می‌کنم که با کمی توضیح می‌شه درک بهتری از قانون دادن پیدا کرد. اونم اینه که مهم این نیست که چی کار می‌کنین بلکه مهم اینه که چرا اون کار رو می‌کنین. مهم نیت و انگیزه اس.

این یعنی این که فقط باید به خاطر لذتی که از دادن نصیب‌تون میشه بدین. اگه بدین و توقع داشته باشین که چیزی بهتون برسه این با هدف قانون متضاده. دنیا رو نمی‌شه به این راحتی گول زد.

دادن با هدف این که چیزی در مقابلش به دست بیارین معمولاً از فکر کمبود ناشی می‌شه. این که با خودتون بگین که حالا که چیزی دادم باید چیزی هم نصیبم بشه به معنی اینه که به دنیا می‌گین "به اندازه کافی ندارم". این باورتون هم خیلی زود مورد تایید قرار می‌گیره. ارتعاش ناشی از کمبود فقط کمبود بیشتر به بار میاره.

اینجا هم هر چی بکارین همون رو درو می‌کنین.

خیلی از کسانی که می‌شناسم با اکراه می‌دن یا اگه وقت یا پول‌شون رو بدن احساس می‌کنن که از چیزی محروم شدن. اگه از روی احساس وظیفه یا به دلیل فداکاری می‌دین احساسی که در زیر ایناست نوعی کمبوده. این که احساس کمبود رو با نقاب سخاوت بپوشونین فقط به ناامیدی منجر می‌شه. اینه که مهم این نیست که چی کار می‌کنین بلکه مهم اینه که چرا اون کار رو می‌کنین.

وقت تون رو با دادن و بعدش توقع این که از این سرمایه‌گذاری چیزی نصیب‌تون بشه تلف نکنین. خدا که سهام نیست که توی بازار بورس روی اون معامله کنین و با خودتون بگین "اگه بدم باید چیزی در مقابلش بگیرم و در غیر این صورت..." این طرز تفکر از "به اندازه کافی ندارم" ناشی می‌شه.

هرچند که بعضی از مردم با عالی‌ترین نیت می‌دن ولی کسان دیگه‌ای هم در بین ما هستن که به خاطر این باور که "ندارم که بدم" به ندرت چیزی می‌دن. به گفته هنری فورد مردم دو دسته هستن: "...اونایی که فکر می‌کنن می‌تونن و اونایی که فکر می‌کنن نمی‌تونن و هر دو دسته هم درست فکر می‌کنن". همیشه باورهای شما هستن که مشخص می‌کنن چه جور زندگی می‌کنین.

برای روش‌های ندادن همین قدر که گفتم بسه. حالا به جای اونا چی کار کنیم؟

تجربه شخصیم اینه که اون قدر صبر کنیم تا در جریان زندگی قرار بگیریم. همه ما با نوسان احساسات روبرو هستیم. گاهی وقتها احساس خوبی داریم و گاهی وقتهای دیگه احساس بدی داریم. هر وقت دیدین احساس خوبی دارین از این موقعیت استفاده کنین و از نعمتهایی که نصیبتون شده به دیگران بدین.

با شکر کردن به خاطر چیزهایی که دارین آسون تر می تونین بخشی از نعمتهاتون رو به دیگران بدین. در این جور مواقع حس می کنین که از این چیزها بیشتر از اینا وجود داره.

تا جایی که یادم میاد اولین تجربه ای که از دادن واقعی نصیبم شد مربوط به چند سال پیش می شه که بیماری سرطانم برگشته بود. بعد از این که از شوک اولیه تشخیص سرطان بیرون اومدم جنبه های معنوی وجودم بیدار شدن و شروع کردم به شمردن نعمتهایی که توی زندگی دارم.

بعد از چند ماه شیمی درمانی این موقعیت نصیبم شد که در تعطیلات کریسمس به نیویورک برم. دکترم تصمیم گرفته بود که چند هفته ای از بابت شیمی درمانی بهم مرخصی بده تا بتونم از تعطیلات لذت ببرم و به سفر کوتاهی که خیلی هم لازمش داشتم برم. چراغونی کریسمس در نیویورک و باد سرد زمستونی و این واقعیت که من هنوز زنده بودم حسابی سر حالم آورد. احساس می کردم که خیلی نعمتها دارم و شکرش رو به آوردم.

یک شب که داشتم با زنم و برادرم می‌رفتم شام بخورم یک آدم بی‌خانمان رو دیدم که جلوی رستوران وایستاده بود و ازم خواست که یک دلار بهش بدم. من هم که حسابی سر حال بودم به جاش بیست دلار بهش دادم. این جوری اون هم سر حال اومد و همین که باعث شده بودم حالش بهتر بشه حال منو هم خیلی بهتر کرد. از نظر من قسمت مهم این کار این بود که منتظر شده بودم تا زنم و برادرم برن توی رستوران و بعدش به اون پول داده بودم. می‌خواستم کسی ندونه که اون کار رو کردم و کسی هم عاقلانه بودن کارم رو زیر سوال نبره. چون اون موقع مرخصی استعلاجی گرفته بودم و درآمد محدودی داشتم. اگه مجبور می‌شدم که از خودم دفاع کنم و کاری رو که کرده بودم برای دیگران توجیه کنم کیفش از بین می‌رفت.

اون موقع نمی‌دونستم که در آینده چی برام پیش میاد ولی در اون لحظه همه چیز عالی بود. احساس خوبی داشتم و نمی‌خواستم کسی با گفتن این که باید عاقلانه رفتار کنم حال رو بگیره. اینه که دیدم بهترین کار اینه که صبر کنم تا کسی نبینه که دارم به اون آدم پول می‌دم.

یک جور موقعیت برد- برد بود. اون آدم احساس خوبی کرد و من هم تا آخر شب حسابی سر حال بودم. این همون راز من بود. بدون هیچ دلیلی داشتم حس می‌کردم که نعمت داره برام می‌باره و به کسی بیست برابر اونچه رو که خواسته بود داده بودم و

این جوری نعمت به اونم باریده بود. در اون لحظه در جریان زندگی بودم و وقت خیلی مناسبی برای دادن بود.

ظرف چند ماه بعد مستمری از کارافتادگی که "ثابت" بود یک جورهایی بیست درصد بیشتر شد. نمی‌دونم چه جوری یا چرا و لابد می‌دونین که سوالی هم در این مورد نکردم.

اون موقع نقش قانون دادن و گرفتن در زندگی رو نمی‌دونستم. فقط از روی غریزه کاری کرده بودم. ولی بعد از این که در مورد مسائل معنوی مطالعاتی کردم به این قانون رسیدم. با این درک جدیدی که پیدا کرده بودم و تجربه‌ای هم داشتم تازه داشتم ارتباط اونا رو می‌فهمیدم.

از نظر من مهمترین جنبه این قانون اینه و ارزش بارها تکرار رو هم داره: یادتون باشه که مهم نیست که چی کار می‌کنین بلکه مهم اینه که چرا اون کار رو می‌کنین. اگه روز خوبی براتون نبوده یا افکار منفی بهتون هجوم آوردن به صرف این که فکر می‌کنین باید چیزی بدین این کار رو نکنین. این جوری چیزی به خدا نمی‌دین و با این شرایط نه شما و نه اون کسی که می‌گیره امتیازی نصیبش نمی‌شه.

در عوض بهتره صبر کنین تا یک موقعی برسه که حال خوبی دارین و حسابی سر حال هستین. بعدش وقتی در اون حال هستین چیزی بدین و ببینین چه اتفاقی می‌افته. اگه دیدین دارین حساب می‌کنین که چقدر می‌تونین بدین یا نگران این هستین

که دیگران چه فکری می‌کنن بی‌خودی به خودتون زحمت ندین. چون دیگه اون احساس رو از دست دادین.

صبر کنین تا دوباره به جریان زندگی برگردین و مقدار چیزی رو هم که می‌خواین بدین بر اساس اولین چیزی که به صورت غریزی بهش می‌رسین انتخاب کنین. هر مقداری رو که باعث احساس خوبی براتون می‌شه و باعث نمی‌شه، که به خاطر این که موجودی کیف پولتون کمتر شده، احساس کنین فقیرتر شدین بدین.

هرچند که شاید درک کردن این قانون جهانی فقط چند لحظه طول بکشه ولی یک عمری طول می‌کشه تا بهش مسلط بشین. ولی صرف این که هنوز بهش مسلط نیستین دلیل نمی‌شه که نتونین از تمرین کردنش لذت ببرین. امتحانش کنین و بر اساس تجربه‌هایی که نصیب‌تون می‌شن قضاوت کنین.

چه جوری به اونچه که می‌خواین برسین

نوشته سوزی و اتو کالینز

به نظر چیز عجیبی میاد ولی اگه از اونچه که می‌خواین بدین از همون بیشتر نصیب-
تون می‌شه.

زندگی ما اثبات همین ادعاست. چون که...

رابطه خیلی خوبی با هم داریم و حسابی عاشق همدیگه هستیم و با همدیگه و همین
طور با خدای خودمون ارتباط خیلی عمیقی داریم.

ولی روابط ما همیشه هم این طوری نبوده. روابطی که قبلاً با دیگران داشتیم از خیلی
جهات انعکاسی از چیزی بوده که نمی‌خواستیم.

قبل از این که با همدیگه آشنا بشیم و کاملاً مستقل از همدیگه هر کدوممون تصمیم
گرفتیم که هر کاری رو که لازمه بکنیم تا به اون رابطه رویایی که می‌خوایم برسیم.

به خاطر شدت علاقه‌ای که به ایجاد چنین رابطه‌ای داشتیم همه جور کتابی خوندم
و به همه سمینارها هم رفتیم و نوارهایی رو گوش دادیم و خیلی وقت صرف صحبت
کردن و بحث کردن گذاشتیم تا بفهمیم که برای به وجود اومدن رابطه دلخواه‌مون
چی کار باید بکنیم.

بعدش چی کار کردیم؟

به دیگران عشق دادیم.

به خاطر شدت علاقه‌ای که به داشتن عشق و رابطه عالی داشتیم اونچه رو که کشف کرده بودیم به دیگران هم گفتیم.

به دلیل این که می‌خواستیم به دیگران "عشق هدیه کنیم" و اونچه رو که در مورد عشق و رابطه و شادی یاد گرفته بودیم بهشون بگیم نه فقط رابطه خودمون عمیق تر و محکم تر شده بلکه حساب بانکی مون هم پر شده.

مردم ازمون می‌پرسیدن که چی کار کردین که رابطه تون این قدر خوبه.

این بود که در ۱۹۹۹ یک خبرنامه اینترنتی با موضوع روابط و رشد شخصی درست کردیم.

این جوری نکات و ایده‌های مورد استفاده در ایجاد یک رابطه عالی رو به مردم می‌گفتیم.

به عبارت دیگه اونچه رو که خودمون خیلی می‌خواستیم مجانی به دیگران دادیم: عشق.

الآن حدود ۲۰۰۰۰ نفر هفته‌نامه رایگان *رابطه طلایی* ما رو دریافت می‌کنن.

سه تا کتاب هم در مورد روابط نوشتیم و قصد داریم دو تای دیگه هم بنویسیم.

ما مشاور یا درمان‌گر نیستیم. فقط اونچه رو که توی قلب‌مون و توی زندگی‌مونه به دیگران هم می‌گیم. چیزهایی هم در مورد عشق و روابط می‌دونیم که آرزو می‌کردیم ای کاش سال‌ها پیش می‌دونستیم.

اونچه که الآن داریم به قدری عالیه که می‌خوایم دیگران هم بدونن که چه جوری می‌شه بهش رسید.

اینو هم کشف کردیم که عشق هم مَث پول خیلی زیاده و فقط منتظره که ما وارد دنیای اون بشیم.

فقط باید بخوایم که در اونو باز کنیم.

اونچه که بیشتر از هر چیز دیگه‌ای می‌خواستیم یک رابطه عمیق و پر از عشق بود.

الآن هم با خوشحالی می‌تونیم بگیم که اون رابطه رو با همدیگه داریم.

به خاطر این که "عشق رو به دیگران هدیه دادیم" نه فقط داریم مورد عشق قرار می‌گیریم بلکه به لحاظ مالی هم بهمون پاداش داده می‌شه.

این همون دنیای پر از نعمتیه که ما توش زندگی می‌کنیم.

بدین، بدین، بدین.

ازش بیشتر به دست میارین.

وقتی پول ندارین چی بدین

نوشته کریستوفر گوریرو

حدود دو سال پیش و با وجود این که چند تا کسب و کار پر رونق داشتم ولی درآمد کمی از اونا نصیبم می‌شد. خیلی دوست داشتم که به دیگران چیزی بدم. ولی دیگه چیزی نداشتم که بدم (یا این طور فکر می‌کردم).

در طول ماه‌هایی که دگکه عشریه ندادم دیدم که اوضاع داره بدتر می‌شه. در واقع حتی اون روش‌های بازاریابی هم، که کارایی اونا قبلاً در شرکت‌ها ثابت شده بود، دیگه نمی‌تونستن درآمدی برام ایجاد کنن. اون موقع گاهی وقت‌ها حس می‌کردم که ابرهای تیره‌ای به دنبالم هستن.

بر اساس سال‌ها تجربه می‌دونستم که هر چی بیشتر بدم بیشتر گیرم میاد. ولی به لحاظ مالی چندان چیزی نداشتم که بدم. چند تا کسب و کار بود که باید ازشون حمایت می‌کردم. به علاوه خانواده کارمندی هم که در اون چند تا کسب و کار داشتم هم بودن.

اونچه که در طول اون سال‌ها یاد گرفتم این بود که لزوماً نباید از موجودی حساب بانکیم بدم. در اون دوران رکود لزومی نداشت که پول بدم. فقط باید به دادن ادامه می‌دادم تا موقعیتی برای گرفتن در سال‌های آینده ایجاد بشه.

اینو وقتی فهمیدم که دیگه عشریه ندادم. با این کارم جلوی همه چیزهایی رو که خدا برام ذخیره کرده بود گرفتم. این بود که با دادن چیزهایی که داشتم شروع کردم: وقت، دعا و کمک زیاد به کسانی که به کمک‌های تخصصی من نیاز داشتن.

الآن که به گذشته نگاه می‌کنم می‌بینم که اون دوران رکود یک جور امتحان برام بوده تا ببینم که آیا می‌تونم حتی وقتی هم که به نظر می‌رسه این کار به ضررمه باز هم بدم یا نه. الآن که یاد اون مواقع می‌افتم به خاطر اون تجربه‌ها خدا رو شکر می‌کنم. چیزی که از اونا یاد گرفتم این بود که هرگز نباید دست از دادن بکشم.

الآن به لحاظ مالی تا جایی که بتونم عشریه می‌دم و بقیه‌اش رو هم با چیزهای دیگه جبران می‌کنم. همیشه اول عشریه مالیم رو می‌دم چون برای رسیدن به هدف‌هایی که توی زندگی دارم خیلی پول لازم دارم. این پول‌ها باید از طریق من و کسب و کارهام به گردش در بیان.

تجربه‌ای که من به دست آوردم اینه که دادن راز نگهداری از پول، موفقیت، سلامتی، عشق و شادی در زندگیه.

سی سال طول کشید تا این راز رو درک کنم

نوشته ریچارد وبستر

همیشه می‌دادم ولی جالب اینه که از روی ترس می‌دادم.

اگه کسی ازم پول می‌خواست همیشه دستم رو توی جیبم می‌کردم. اگه هم پولی نمی‌خواست چیزی بهش نمی‌دادم و راهم رو می‌کشیدم و می‌رفتم.

فکر می‌کردم که اگه کسی چیزی بخواد حق انتخاب دارم و می‌تونم بگم بله یا نه. اگه پول می‌دادم به معنی این بود که همیشه پول به دستم می‌رسه. اگه هم می‌گفتم نه ناخودآگاهانه کمبود پول رو جذب می‌کنم.

این بود که ترس از کمبود پول باعث می‌شد که بدم. بدیهیه که هرچند که می‌دادم ولی همیشه مقدار کمی می‌دادم.

بعدش جایزه ادبی ریچارد وبستر زندگی منو تغییر داد. ماجرا از یک ناهار خوردن با یکی از دوست‌های نویسنده‌ام شروع شد. داشتیم غر می‌زدیم که نویسنده‌های داستان‌های مردم‌پسند به سختی می‌تونن کتاب‌هاشون رو چاپ کنن و شناخته بشن. نویسنده‌هایی که کتاب‌های ادبی می‌نوشتن بودجه و امکانات دیگه‌ای می‌گرفتن و با اونا کارهاشون رو منتشر می‌کردن. ولی چیزی گیر نویسنده‌هایی که چیزهای تجاری

می‌نوشتن نمی‌اومد. گفتم که می‌خوام یک جایزه ۱۰۰۰ دلاری برای این جور نویسندگان بذارم. دوستم هم خندید و بعدش راجع به مسائل دیگه حرف زدیم.

ولی اون فکر توی ذهنم موند و بالاخره تصمیم گرفتم عملیش کنم. باید اعتراف کنم که انگیزه‌های خودخواهانه‌ای براش داشتم. فکر می‌کردم که اگه جایزه‌ای به اسم من باشه باعث زیاد شدن شهرت و اعتبارم می‌شه و همین می‌تونه به فروش کتاب‌هام کمک کنه.

بالاخره یک ناشری برای انتشار خبرش پیدا کردم و دو سال پیش کار رو شروع کردیم. مبلغ جایزه نفر اول رو تا ۵۰۰۰ دلار بالا بردم و یک جایزه ۱۰۰۰ دلاری هم به نفر دوم اختصاص دادم. این به نظرم مبلغ زیادی می‌اومد که داشتم می‌دادم.

ولی خوشبختانه اون جایزه باعث شد که بیشتر بهم توجه کنن. برای خیلی از روزنامه‌ها مقاله فرستادم و خیلی از شبکه‌های رادیویی هم باهام مصاحبه کردن. فکر می‌کنم که تا اون موقع هیچ نویسنده‌ای هزینه جایزه دادن به نویسندگان دیگه رو نداده بود و همین باعث شد که موضوع ارزش خبری پیدا کنه. من هم از انجام این کار احساس خوبی پیدا کرده بودم. ولی انتظار نداشتم که چیز دیگه‌ای نصیبم بشه.

ولی با کمال تعجب دیدم که این جایزه در پول رو برام باز کرد.

فروش کتاب‌هام زیاد شد.

حق امتیاز ترجمه کتاب‌هام به زبان‌های دیگره چند برابر شد و تقاضاهایی برای سخن-
رانی در نقاط مختلف دنیا به دستم رسید و پول اونا رو هم از پیش می‌دادن.
درآمدی که کلاً از طریق کتاب‌هام تامین می‌شه ظرف همون ۱۲ ماه اول بیشتر از دو
برابر شد.

طبیعیه که الان خیلی بیشتر از قبل سخاوتمند شده باشم. از پول دادن به دیگران
خیلی خوشم میاد. هر چی هم که بیشتر می‌دم پول دارتر می‌شم.
ای کاش این راز رو سی سال پیش یاد گرفته بودم.

چه جوری دادن به درآمد مستمر منجر شد

نوشته لری داتسون

در سپتامبر ۲۰۰۱ یک کتاب الکترونیکی نوشتم. ولی مشکلم این بود که نمی‌دونستم چه جوری باید براش بازاریابی کنم. اون موقع هیچ فهرستی از مشتری‌های بالقوه‌ام نداشتم. این بود که تصمیم گرفتم از جو وایتلی بخوام که اسم اونو هم به عنوان نویسنده ذکر کنم و در عوض اونم توی منافع کتاب شریک بشه. این کار رو هم با کمال رضایت کردم.

می‌دونستم که کتاب‌هایی که جو در مورد موضوع کتاب من نوشته معروف هستن. جو هم قبول کرد. یک مقدمه حسابی هم برای کتاب نوشت. چند تا از مطالب خودش رو هم به چیزهایی که نوشته بودم اضافه کرد. اواخر همون سال کتاب رو به بازار دادیم.

بقیه ماجرا دیگه جزئی از تاریخ شده. جو و من بعد از نوشتن اولین کتاب مشترکمون هفت تا کتاب الکترونیکی دیگه هم نوشتیم.

وقتی هم که جو می‌خواست یک کتابی بنویسه - و البته پیدا بود که به خوبی می‌تونست از عهده‌اش بر بیاد - ازم پرسید که آیا دلم می‌خواد که من هم توی نوشتنش باهاش شریک بشم. اصلاً مجبور نبود که این کار رو بکنه. ولی از اونجایی که من

چیزی بهش داده بودم حس کرد که باید یک جوری جبران کنه. این بود که یک کتاب دیگه هم با همدیگه نوشتیم.

من با دادن به جو و اون هم با دادن به من کاری کردیم که به هر دومتون چیزایی رسید. هر ماه از فروش اون کتاب‌ها پولی نصیب‌مون می‌شه و رابطه دوستی و کاری خیلی خوبی با همدیگه پیدا کردیم. ولی تا به امروز همدیگه رو ندیدیم و حتی تلفنی هم با همدیگه صحبت نکردیم. همه نوشته‌های مشترک‌مون از طریق ایمیل انجام شدن.

همه چیز هم با دادن شروع شد.

چه جوری دادن باعث شد که کتابی در صدر جدول کتاب‌های پرفروش قرار

بگیره

نوشته مایک لیتمن

ظرف یک سال مقدار خیلی زیادی مطلب نوشتم که می‌تونستن زندگی خواننده‌های خبرنگارم رو تغییر بدن. اطلاعاتی بهشون دادم که به معنی واقعی کلمه و در مقایسه با سایر خبرنگارهای اینترنتی باعث می‌شد که مخشون سوت بکشه.

هر هفته از خودم می‌پرسیدم که "چه جوری می‌تونم یک قدم دیگه هم برای اون خواننده‌های باارزش خبرنگارم بردارم؟" و "چه جوری می‌تونم بیشتر از اونچه که توقع دارن بهشون بدم؟"

خواننده‌های خبرنگارم بیشتر شدن و از نوشته‌هام خوششون اومد. من هم دائماً داشتم هر چی رو که می‌تونستم بهشون می‌دادم.

اواسط ۲۰۰۱ به همراه جیسون اومان یک کتابی نوشتم. تعداد زیادی از ناشرها مسخره‌مون کردن و گفتن کتاب‌تون رو هیچ‌کسی نمی‌خونه. هیچ‌کسی حاضر نیست با اون برنامه رادیویی کوچیکی که دارین کتاب‌تون رو بخونه. این بود که توی راه چاپ کتاب تنها موندیم.

هر دوی ما اولین بار بود که کتابی می‌نوشتیم و خودمون هم می‌خواستیم چاپش کنیم. نمی‌دونستیم که باید چی کار بکنیم. ولی اینو می‌دونستیم که تعداد زیادی خواننده وفادار داریم. تنها کاری که باید می‌کردیم این بود که ازشون تقاضای کمک بکنیم.

اونچه که ناشرها درک نمی‌کردن این بود که ما هزارها خواننده داریم که آماده هستن تا بهمون کمک کنن چون می‌دونن که ما خیلی بهشون خدمت کردیم. این همون قدرتی که اسم‌شو می‌ذارم با عشق دادن.

روز ۱۸ ژانویه ۲۰۰۲ یعنی ۷۶ روز بعد از انتشار کتاب و بدون هیچ هزینه‌ای برای تبلیغات و حتی بدون سخن‌رانی فروش کتاب ما از کتاب جان گریشام هم جلو زد و پرفروش‌ترین کتاب سایت آمازون شد.

کتابمون به صدر جدول کتاب‌های پرفروش رسیده بود.

به علاوه ۳۱۰۷۰ دلار هم برامون درآمد داشت.

قدرتی که در دادن هست باعث می‌شه که چیزها مٲ فواره روی سر ما ببارن.

پول زیادی ارزش در آوردیم، دوست‌های جدیدی پیدا کردیم و راهی هم برای کمک به خیلی‌ها پیدا کردیم. به علاوه اون کتاب تا حالا به سه زبون خارجی هم ترجمه شده.

از اون موقع تا حالا اون کتاب روی زندگی ده‌ها هزار نفر از مردم اثر گذاشته. همش هم به خاطر اینکه که وقتی چیزی می‌دین و در مقابلش توقعی ندارین خیلی بیشتر از اونی که بخواین نصیب‌تون می‌شه. هر چی بکارین همون رو هم درو می‌کنین.

وقتی می‌خواین به دیگران بدین و بهشون خدمت کنین و در عوض مسخره‌تون می‌کنن یاد ماجرای کتاب ما بیفتین.

اصل دادن

نوشته آلن دی آنجلو

سال‌ها پیش به شکلی تقریباً تصادفی اصل دادن رو کشف کردم.

اوایلش در حدود ۱۹۹۴ بود که دیدم بعضی از مشتری‌هام که به عنوان تشکر براشون یک جعبه شکلات فرستاده بودم، به نسبت بقیه، مشتری‌های بیشتری رو بهم معرفی می‌کنن. کلاً اونایی که شکلات گرفته بودن در مقایسه با اونایی که شکلات نگرفته بودن ۴۰ درصد بیشتر مشتری بهم ارجاع می‌دادن. اینو هم باید اضافه کنم که در اون سال‌های قبل از شکلات دادن اکثر مشتری‌هام تقریباً هیچ مشتری جدیدی رو بهم ارجاع نمی‌دادن.

یک روزی بعد از این که تعداد زیادی مشتری بهم ارجاع داده شده بودن تصمیم گرفتم دادن رو جدی‌تر بگیرم. صادقانه باید بگم که اوایل دلیل این کارم کاملاً خودخواهانه بود. از این که دیده بودم که بین دادن و گرفتن رابطه علت و معلولی خیلی قوی وجود داره مخم سوت کشیده بود. اون موقع تنها چیزی که می‌دونستم این بود که باید در این مورد بیشتر یاد بگیرم چون فهمیده بودم که دادن یک جنبه قوی و مرموز هم داره که در پشت صحنه کارش رو می‌کنه.

برای اولین بار به خوبی فهمیدم که در جنبه‌های مختلف زندگی هر چی برای دیگران بیشتر ارزش ایجاد کنیم به همون نسبت هم بیشتر پاداش می‌گیریم. یک بار هم در

یک جایی شنیده بودم که راز ثروت فراوان اینه که ارزش خیلی زیادی برای دیگران ایجاد کنین. ولی حالا بر اساس تجربه‌های جدیدم داشتم کشف می‌کردم که دادن راه ثروت رو توی زندگیم باز می‌کنه.

طولی نکشید که میلی که به کشف بقیه خواص دادن داشتم باعث شد روش جدیدی رو توی زندگی کشف بکنم و این هم خودش به رشد معنوی من خیلی بیشتر از رشد اقتصادی کمک کرد. ولی اون موقع اصلاً نمی‌دونستم که این کشف کردن‌هام دارن راه باغ بهشت رو توی وجودم باز می‌کنن.

چند تا آزمایش خیلی موثر برای این که ببینم دادن چه جوری به گرفتن منجر می‌شه انجام دادم. این بود که طرز فکر کم‌تر خودخواهانه و بیشتر روشن‌فکرانه شد. بیشتر هم ناشی از کنجکاوی بچگانه‌ام بود که می‌خواستم بدونم چه جوری با دادن چیزهای باارزش به دیگران و تغییر زندگی اونا می‌تونم زندگی و کسب و کارم رو همیشه اداره کنم.

شروع کردم به این که چیزهایی بیشتر از یک جعبه شکلات بدم. هرچند که هنوز هم اون جعبه‌های شکلات تاریک‌ترین زوایای روحم رو روشن می‌کردن ولی شروع کردم به دادن توصیه‌های باارزش. ساعت‌های اضافه‌ای برای مشتری‌هام وقت می‌ذاشتم و برای دوست‌هام کتاب و مقاله راجع به موضوع‌های مورد علاقه‌شون می‌فرستادم. به هر

کسی که می‌تونستم به صورت منظم باهاش در تماس باشم و تا جایی که می‌تونستم می‌دادم.

اگه کسی سر راهم قرار می‌گرفت فرض رو بر این می‌داشتم که حتماً حکمتی در اینه و باارزش‌ترین چیزی رو که می‌تونستم بهش می‌دادم. این کار رو هر روز و با همه افراد انجام می‌دادم. با کسانی هم که اسم‌شون توی فهرست اونایی بود که به لحاظ کسب و کار به همدیگه مشاوره می‌دیم همین کار رو کردم. حتی با کسانی هم که اسم‌شون توی فهرست دریافت‌کننده‌های ایمیل‌هام بود هم همین کار رو کردم.

برای خودم که مَث جادو بود. خیلی هم بی‌زحمت انجام می‌شد. روحیه‌ام رو عوض کرد. جای بازاریابی‌های پرهزینه رو هم توی کسب و کارم گرفت. از همه بهتر هم این بود که هر بار که در زندگی کسی تاثیر می‌داشتم انگار که روحم به پرواز در می‌اومد.

طولی نکشید که هدفم این شد که کاری کنم هر کسی که منو می‌بینه منو ایجاد کننده ارزش بدونه. هدفم این بود که به یک منبع بزرگ و بدون خودخواهی تبدیل بشم. به صورت غریزی می‌دونستم که اگه با دادن، بیشتر روی باز کردن درِ قلبم به روی نیازهای مردم، کار کنم درِ قلب اونا هم به روی من باز می‌شه.

اینه که عمل بر اساس این اصل که اول باید داد باعث باز شدن درهای وجود دیگران به روی شما می‌شه. این پیش‌نیازی خیلی قوی برای ایجاد ارتباط در کسب و کار و مسائل شخصی و چیزای دیگه اس.

بعدش فهمیدم که اگه می‌خوام ایجاد کننده ارزش باشم باید صادقانه، غیر خودخواهانه، فراوان و بدون ناراحتی بدم و اصلاً هم توقع پاداش فوری و مستقیم نداشته باشم. اینو هم فهمیدم که دادن‌هام باید تعادل داشته باشن تا قدر ارزش‌های واقعی که به دیگران می‌دم رو بدونم. هدیه‌ها فقط انعکاس خود ما نیستن بلکه عملاً بخشی از وجود ما هستن که در بیرون از ما ظاهر می‌شن.

همین قضیه برای شما هم صادق. هر هدیه‌ای که بدین اگه برای کسی که می‌گیره خیلی باارزش باشه عملاً بخشی از وجود خودتونه.

این همون بخشی از وجودتونه که به دوردست‌ها می‌ره و رابطه‌ای خیلی قوی بین شما و گیرنده ایجاد می‌کنه.

دادن یک چیز باارزش به دیگران یک جور اثر مثبت و ماورا طبیعی هم روی گیرنده می‌ذاره چون اون هم ارزش هدیه شما رو می‌فهمه.

مدت کوتاهی بعد از این که اصل دادن رو توی زندگیم عملی کردم دیدم که اتفاق‌های جالب توجه‌ی دارن توی زندگیم می‌افتن.

من خودم شاگرد جو وایتلی هستم و خیلی از حرف‌هاش و از جمله اینو قبول دارم:

"گیرنده هدیه باارزش من بدون این که خودش هم بدون به بلافاصله بعد از دریافت اون وارد یک جور معادله روانشناختی با من می‌شه."

درسته. گیرنده با دریافت اونچه که من با خیال راحت بهش دادم جوری برنامه‌ریزی می‌شه که دنبال فرصت بگرده تا چیزی رو که همون قدر ارزش داره به من بده. گاهی وقت‌ها این به معنی گفتن چند کلمه محبت‌آمیز راجع به من به کس دیگه‌ایه. ولی اغلب به صورت ارجاع یکی دو مشتری به من انجام می‌شه.

اغلب پیش میاد که با کسی تماس می‌گیرم و ازش می‌پرسم که هدیه‌ای رو که براش فرستادم دریافت کرده یا نه و اون هم معمولاً خیلی ازم تشکر می‌کنه. در چنین مواقعی بوده که متوجه شدم هدیه‌هایی که دادم مث تخم گیاه‌هایی بودن که کاشتم و در زمان مناسب محصول خوبی بهم می‌دن.

همیشه باید به خودمون یادآوری کنیم که مهم اینه که چیزی بدیم که واقعاً برای کسی که اونو می‌گیره بالارزش باشه.

روانشناسی آدم‌ها همیشه همین طوری بوده. فیلسوف‌های بزرگ در قرن‌های گذشته هم همین راز رو در مورد اصل دادن گفتن. مثلاً:

اریک هوفر که یک فیلسوف آمریکایی در قرن بیستم بوده گفته: "اگه کسی همه چیزش رو به ما بده ما رو بنده خودش کرده."

والتر بنیامین فیلسوف آلمانی قرن بیستم گفته: "هدیه باید تا حدی روی گیرنده اثر بذاره که بهش شوک بده."

ژان دولابرویر فیلسوف فرانسوی قرن هفدهم نوشته: "سخاوت بیشتر در دادن در زمان مناسبه تا دادن هر چی بیشتر."

لائو تسو فیلسوف چینی قرن ششم: "آدم عاقل چیزی رو احتکار نمی‌کنه. اگه هر چی رو که داره به دیگران بده باز هم بیشتر نصیبش می‌شه. اگه هر چی رو که داره به دیگران بده ثروت‌مندتر می‌شه."

چرا دادن در واقع یک جور فروش مخفیانه اس؟

نوشته جو هان موک

دادن واقعاً نوعی فروش مخفیانه اس!

واقعیتی که در مورد فروش وجود داره اینه که اگه بخواین چیزی بفروشین با مقاومت روبرو می‌شین. فرقی هم نمی‌کنه که شما زیگ زیگلر باشین یا نه. حتی زیگ زیگلر هم نمی‌تونه به صد درصد موفقیت در کار فروش برسه.

ولی اگه بخواین چیزی به کسی بدین حدس می‌زنین که چقدر در مقابل تون مقاومت کنن؟

هیچی. مطلقاً هیچی.

نه فقط هیچ مقاومتی در مقابل تون نمی‌کنن بلکه احتمالاً با آغوش باز هم هدیه شما رو قبول می‌کنن. اگه چیزی به مردم بدین راهی ندارن جز این که از شما خوششون بیاد و فکرهای خوبی در موردتون بکنن.

وقتی کار نوشتن آگهی رو شروع کردم اولش گفتم که کارم رو مجانی ارائه می‌دم. ۱۰۰۰۰ درصد توانم رو هم برای اون خدمات مجانی گذاشتم.

مردم تحت تاثیر قرار گرفتن؟ شک نکنین. ازم خوششون اومد؟ مگه غیر از این ممکن بود. همه چیز رو مجانی می‌دادم.

فکر می‌کنین که اون مشتری‌های مجانی من وقتی که می‌بینن به خاطر یک نامه فروش که من براشون نوشتم مدت‌ها سود نصیب‌شون می‌شه چه احساسی می‌کنن؟

اگه تنها چیزی که ازشون بخوام این باشه که یک نامه تاییدیه برام بنویسن فکر می‌کنین که چه جور تاییدیه‌ای برام می‌نویسن؟

برای نوشتن یک تاییدیه پر آب و تاب مشکلی دارن؟

دل‌شون می‌خواد مشتری‌های بیشتری بهم ارجاع بدن.

از اون همه نامه‌های تاییدیه‌ای که برام نوشتن اعتباری نصیبم شد؟ دادن برام نتیجه داد؟

من که فکر می‌کنم نتیجه داد. چون مردم به معنی واقعی کلمه پشت در اتاقم صف می‌بندن و ازم می‌خوان که براشون آگهی بنویسم.

ظاهرش اینه که من به عنوان کسی که می‌تونه آگهی بنویسه خدماتم رو مجانی دادم.

ولی بهتره این جوری بگیم: من خودم رو به عنوان یک نویسنده آگهی شناسوندم.

همون طوری که کلود هاپکینز گفته "بهترین راه فروش هر چیزی اینه که یک نمونه از اونو مجانی بدین!"

داشتم از طریق دادن می‌فروختم!!! راه بهتری به ذهن تون می‌رسه؟

من که این طور فکر نمی‌کنم.

یکی از قوی‌ترین دلایلی که پشت سر تاثیرگذاری دادنه قانون جبرانه. طبیعت آدم‌ها
اینه که وقتی چیزی رو مجانی می‌گیرن می‌خوان یک جوری جبرانش کنن.

پیروان فرقه هاری کریشنا اینو می‌دونستن. راه خاصی هم برای استفاده ازش پیدا
کرده بودن. به طرف مردم می‌رفتن و یک شاخه گل توی جیب اونا می‌داشتن.

به این کارشون فکر کنین. این جوری آدم‌ها به معنای واقعی کلمه موظف می‌شدن که
یک چیزی به اونا بدن.

با این وجود کلید اصلی موفقیت در این کار اینه که توقع نداشته باشین که حتماً
جبران بشه. اگه توقع جبران دارین دیگه اسمش دادن نیست. هدیه دادن برای شما
هزینه‌ای داره. اگه می‌خواین واقعاً هدیه باشه باید هم براتون هزینه‌ای داشته باشه.

داود [ع] هم در انجیل همین حرف رو زده: "به خدا چیزی نمی‌دم که برام هیچ
خرجی نداشته!"

به نظر میاد که تناقض داره. ولی اگه بدون هیچ توقعی بدین بیشتر از اون نصیب‌تون
می‌شه چون اصلاً توقع نداشتین که جبران بشه.

روی این فکر کنین.

هرچند که باید بگم که اینجا قصد ندارم موعظه کنم ولی می‌دونم که اگه عشریه بدین یک جور اتفاق متافیزیکی براتون می‌افته. عشریه دادن یعنی این که ده درصد از درآمد ناخالصتون رو به جامعه بدین.

در جامعه دینی این کار به عنوان برگردوندن اون ده درصد به خدا تلقی می‌شه. وقتی این کار رو می‌کنین نه فقط به لحاظ معنوی پیشرفت می‌کنین بلکه راه‌های بیشتری برای وفور نعمت در زندگی‌تون پیدا می‌شه. می‌تونین اونو یک جور کارمای خوب به حساب بیارین.

یک نکته جالب هم اینه که عشریه دادن تنها بخشی از انجیله که در اون گفته می‌شه که مسیحی‌ها می‌تونن خدا رو امتحان کنن.

شاید شما این حرف‌ها رو قبول کنین یا قبول نکنین. ولی همون طوری که نویسنده مورد علاقه من یعنی سی‌اس الیوت گفته "این یک موقعیت برد-برده. در هر صورت شما برنده‌این!"

زوجی که یک امپراتوری معنوی بدون بدهی درست کردن

دلم می‌خواد این کتابم رو با یک ماجرای دیگه تموم کنم و بعدش ازتون بخوام که عمل کنین.

موفقیت کلیسای یونیتی نمونه خوبیه.

جنبش یونیتی در مسیحیت در سال ۱۸۸۹ توسط چارلز و میرتل فیلمور در کانزاس سیتی ایجاد شد. بعد از بهبود سلامتی قابل توجه خانم فیلمور که از طریق دعا کردن و جمله‌های تاکیدی به دست اومده بود خیلی از دوستانش علاقه‌مند شدن که بدونن چه جوری اون معجزه رو کرده. همون حلقه‌های کوچیکی که به همین دلیل توی اتاق نشیمن خونه‌اش تشکیل شد باعث ایجاد یونیتی شدن.

چارلز و میرتل فیلمور تونستن همه پولی رو که برای ساختن و گسترش دادن کارشون لازم داشتن تهیه کنن. امروزه کلیسای یونیتی اجتماعی از مردمیه که به پیام‌های عملی و مربوط به توانگری که از طرف خدا رسیده علاقه دارن. کارشون هم به همه جای دنیا گسترش پیدا کرده. از هیچ شروع کردن و هنوز هم هیچ بدهی ندارن.

تا ۱۹۴۲ راز واقعی حمایت‌های مالی که از فیلمورها به عمل می‌اومد فاش نشده بود. تا این که این متنی رو که فیلمورها در ۱۸۹۲ نوشته بودن منتشر شد:

"بدین ویسله ما، چارلز فیلمور و میرتل فیلمور، شوهر و زن، خودمان، وقت‌مان، پول-مان و هر چه را که توقع داریم به دست آوریم وقف جامعه یونیتی می‌کنیم.

می‌دانیم و توافق کرده‌ایم که خداوند در ازای این کار آرامش ذهن، سلامت جسم، شعور، توانایی درک عشق و زندگی و وفور نعمت از هر آنچه که می‌خواهیم به ما خواهد داد."

کلیسای یونیتی هرگز روی خدماتی که می‌ده به جز یک مبلغ اسمی برای نشریاتش قیمتی تعیین نکرده و تازه اونم به دلیل الزام قانونی بوده. همیشه همه چیز رو مجانی داده و با این وجود به نظر می‌رسه که همیشه پول کافی برای همه نیازهایش داره. چه اثباتی بهتر از این که نشون می‌ده اگه به قوانین خدا اعتماد کنین همه نیازهای شما برآورده می‌شه؟

بزرگترین قانون در بین اونا هم قانون دادنه.

از کجا می فهمین که پول دار می شین؟

می خواین بدونین که پول دار می شین یا نه؟

راه ساده‌ای برای فهمیدنش وجود داره.

فقط کافیه که به این سوال‌ها جواب بدین:

مجانی، به طور منظم، سخاوت‌مندانه، بدون توقع و با دل خوش می‌دین؟

اگه جوابتون مثبته احتمالاً همین الآن هم پول دارین.

اگه به هر کدام از قسمت‌های این سوال جواب منفی می‌دین بهتره یک نگاهی بهش بندازین و دست ازش بردارین و بعدش مجانی، به طور منظم، سخاوت‌مندانه، بدون توقع و با دل خوش بدین.

راه براتون بازه.

دادن راهشه.

امروز به کجا می‌دین؟

حالا نوبت شماست.

امروز به کجا می‌دین؟

از خودتون بپرسین: کجا بیشترین شادی رو نصیب کرده؟

جوابتون رو اینجا بنویسین.

اگه باز هم می‌خواین که قضیه براتون روشن‌تر بشه یا سوال‌های بیشتری لازم دارین
تا بدونین به کجا باید پول بدین اینا رو هم جواب بدین:

کجا شما رو به یاد جنبه‌ی خدایی زندگی می‌اندازه؟

کجا شما رو تشویق می‌کنه که به دنبال رویاهاتون برین؟

کی باعث شده که از این که زنده هستین خوشحال بشین؟

جوابتون هر چی که هست، همون جاییه که باید بهش پول بدین.

می‌تونین به همه آدم‌ها یا جاهایی که در بالا نوشتین پول بدین یا این که یکی‌شون
رو انتخاب کنین و همین حالا بهش یک چیزی بدین.

همیشه هم این اصول اولیه رو یادتون باشه:

۱- مجانی و بدون توقع بدین.

۲- آگه ممکنه بی نام بدین.

۳- با دل خوش و با لبخند بدین.

وقتی می دین در وضع فعلی دنیا تغییری ایجاد می کنین.

وقتی می دین در زندگی خودتون تغییری ایجاد می کنین.

وقتی می دین بلافاصله تغییری ایجاد می کنین.

پس بدین!