

# The Greatest Money-Making Secret! in History.



## Joe Vitale

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



## 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 جووری 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 جووری 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 کتاب های 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؟

این کتاب رو تقریباً همون موقعی که برای اولین بار منتشر شد یعنی در حوالی سال ۲۰۰۳ خوندم. اصولی رو می گفت 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 سی دی 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 وقت ها 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 خواسته های 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.

## نوعی مقدمه

### قدرتی که در بخشش وجود داره

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 می اومد که به سوپرمارکت برم چون اون قدر پول نداشتم که بتونم مواد غذایی رو که در طول هفته مصرف می کردیم یک-دفعه ای بخرم.

زن جوونم چند ماه پیش و بعد از مدت ها مبارزه با سرطان مرده بود. هیچ بیمه ای هم نداشتم. خرج مون زیاد بود و خیلی هم بدهی داشتم. فقط یک شغل نیمه وقت داشتم که ازش به قدری در می آوردم که بتونم شکم دو تا بچه کوچیکم رو سیر کنم. اوضاع بد بود - خیلی بد.

اون روز در حالی که دلم حسایی گرفته بود و فقط چهار دلار توی جیبم بود داشتم می رفتم سوپرمارکت تا چند لیتر شیر و یک بسته نون بخرم. بچه ها گرسنه بودن و باید چیزی بهشون می دادم تا سیر بشن. وقتی به چراغ قرمز رسیدم یک زن و مرد جوون رو با بچه شون دیدم که توی چمن های کنار خیابون نشسته بودن. آفتاب سر ظهر هم حسایی اذیتشون می کرد.



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 جور می‌بود.

وقتی به پارکینگ رسیدم هنوز هم اون واقعه توی ذهنم بود. ولی احساس خوبی نسبت به کاری که کرده بو دم 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 نمی شد. 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 نمی کنم چون بهم یاد داد که دنیا عجیب و مرموزه. یک بار دیگه این باورم رو که هرگز نمی شه 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 اتفاق های این جوریه بود که توی زندگی افتادن. به نظر میاد که هر چی بیشتر بدیم بیشتر گیرمون میاد. شاید هم این یکی از قوانین جهانی باشه که می گه "اگه می خواین بگیرین باید اول بدین".

یک شعری رو به این مضمون یادمه:

"یک آدم دیوونه‌ای بود که هر چی بیشتر می داد پول دارتر می شد".

اغلب مواقع فکر می کنیم که چیزی نداریم که بدیم. ولی اگه به دقت نگاه کنیم می بینیم که چیزای کوچیکی داریم که می تونیم اونا رو به دیگران بدیم. بیاین 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 ما 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 اونیه 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 عوض 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 برایش 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

زندگی‌نامه‌اش نوشته که راکفلر ده‌ها سال خودش شخصاً به دیگران پول می‌داده. تنها کاری هم که لی کرده بوده این بوده که اینو به مردم می‌گفته.

پی تی بارنوم هم به مردم پول می‌داده. همون طوری که در کتاب هر دقیقه یک مشتری متولد می‌شود راجع به اون نوشتیم اون می‌دونسته که دادن به گرفتن منجر می‌شه. اون هم یکی از پول‌دارترین آدم‌های روی زمین شد.

اندرو کارنگی هم خیلی پول می‌داد. البته اون هم یکی از پول‌دارترین آدم‌ها در تاریخ آمریکا شد.

بروس بارتون هم که یکی از بنیان‌گذارهای موسسه تبلیغاتی بی‌بی‌دی‌او بوده و موضوع کتابم هفت راز گم‌شده موفقیت بوده به اثر دادن اعتقاد داشته. اون در ۱۹۲۷ این‌طور 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 می‌شن تا هر کاری رو که بخواد بتونه بکنه."

بارتون نویسنده کتاب‌های پرفروشی شد. خیلی هم معروف و خیلی خیلی هم پول‌دار شد.

شاید بعضی ها بگن که این آدم‌های سرمایه‌دار پول داشتن که بدن و این کار آسونی برای اونا بوده. ولی من می گم که یک دلیل پول دار 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 جورى وجهه خوبى 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 نمی‌دارن زیادى از دست شون بریزه. برای همین هم هست که چیز زیادى گیرشون نمیاد. اولش باید بدین، خیلی هم بدین تا بعدش راه گرفتن توی زندگی براتون باز بشه.

اولین بارى رو که راجع به بخشیدن پول چیزى 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 می دادم مٹ گداها می دادم. طبیعی هم بود که اونچه که گیرم می -  
اومد معادل همون چیزی بود که داده بودم. کم می دادم و کم هم گیرم می اومد.

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

از داستان هایی که باعث ایجاد انگیزه در آدم می شن خیلی خوشم میاد. اونا رو می -  
خونم و بهشون گوش می دم و کپی شونو هم به دیگران می دم و برای مردم تعریف شون  
می کنم. یک روز تصمیم گرفتم از مایک دولی به خاطر ایمیل هایی که هر روز برای  
من و خیلی های دیگه می فرستاد و همه رو بانگیزه می کرد تشکر کنم.

تصمیم گرفتم پولی بهش بدم. قبلاً در چنین مواقعی شاید پنج دلار می دادم. ولی در  
اون مواقع احساس بی پولی می کردم و می ترسیدم قانون دادن برام کار نکنه. ولی این  
دفعه فرق می کرد. 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. می خواستم فرقی  
ایجاد کرده باشم. می خواستم از مایک تشکر کرده باشم. و البته می خواستم ببینم  
بعدش چی می شه.

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 پیاده رو بشه. اصلاً باورش



نمی شد. 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 نمی کرد که با اون پول چی کار می کرد. 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 می تونه 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 می دادم 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 زندگی تون 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، زندگی تون، 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 پول دار 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 پول دارتر 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 جوری 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 نصیب تون بشه باید به هر جایی که باعث می‌شه احساس بهتری نصیب تون 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". م

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!" ن هم احساس کردم که بخش دیگه

کرد تا چیزایی رو که من نتونستم براش توضیح بدم بفهمه.

حالا شما هم فهمیدین.

به هر جایی که بخواین می تونین 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 دادن ها پول دارتر بشم. البته اون جور بخشیدن به عده ای کمک می کرد ولی لزوماً این قانون معنوی رو فعال نمی کنه.

به نظر میاد که قانون معنوی درآمد وقتی به کار می افته که به جایی که باعث رشد معنوی شما می شه با خیال راحت پولی بدین و کمی هم توقع داشته باشین که یک جوروی و یک روزی به خاطر این کارتون وضع مالی تون بهتر بشه.

اگه به بعضی جاهای خیریه پولی بدین و حس کنین که اون جاها باعث رشد معنوی شما می شن این کار هم می تونه این قانون رو فعال کنه. ولی اگه چنین احساسی نسبت به اونا ندارین و پولی بهشون می دین احتمالاً فقط دارین به کسانی که نیازمندن کمک می کنین. البته این هم کار خوبیه و من که می گم ادامه اش بدین.

ولی تکرار می کنم 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 می شه پولی بدین اون راز به نفع تون به کار می افته.

## راز بزرگ و مخفی کسب ثروت

امروز یک دوست قدیمی که مدت ها 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 می بینم.

ده سال پیش باهام قرارداد بست تا براش یک برنامه دقیق بازاریابی بنویسم. اون موقع برای این جور خدمات چند هزار دلار می گرفتم. 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. ماه ها گذشت. بعدش هم سال ها 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 نوارهایی 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 می شناسه 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 پادشاه ها 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 بگیریین.

## چه جویری 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 اونو رو نوشته بودن ازم پول خواسته بودن.

ظاهراً اونو 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 برایشون 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 زندگی شون رو می‌گذرونن. یا به کسانی که برای خیریه‌ها پول جمع

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

اسمشو این نمی‌دارن. 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 کشیش هایی داشتم که از مردم پول می خواستن چون که یا خودشون پول لازم داشتن یا انجیل این طور گفته بوده.

هر کدوم از اون دو حالت ممکنه درست باشه. ولی اگه شما یا هر کس دیگه ای بدون دل شاد پول بدین بعیده که چند برابر این پولی که می دین بهتون برگرده.

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

کجا باعث بیشترین شادی من شده؟

اگه می خواین قضیه بازم براتون روشن تر بشه یا سوال های بیشتری لازم دارین تا بفهمین که به کجا باید پول بدین می تونین 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 عده ای 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 دوست‌هام دعوت کردم که بیان و هر چی کتاب می‌خوان  
ببرن. البته همه کتاب هامو در اختیارشون نذاشتم. فقط کتاب های چند تا از قفسه‌ها  
رو در آوردم و گذاشتم دوست‌هام هر چند تا رو که می‌خوان بردارن.

ظرف ماه های 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 یکی شون 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 تنبلن یا این که دارن گدایی می‌کنن. همیشه هم عاقلانه جواب می‌داد و گاهی اوقات هم چکی برایشون 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 می بینین 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 بانکی تون دارین نگاهی انداختین و نمی دونستین بدین یا ندین؟ خیلی ها 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 نمی کردن 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 می شه که می بخشن همیشه پول کافی برای برطرف کردن نیازها تون به دستتون می رسه.

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

خیلی پرسى راس رو دوست داشتیم.

ولی حالا شما می تونین جای اونو بگیرین.

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

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

ازش پرسیدم که نظرش در مورد بخشیدن چیه و این کار در زندگی چه تاثیری 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 می دن و بعدش صبر می کنن 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 بی نام انجام می شه. 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 می کرد.

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 آینه 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 دل تون رو شاد بکنین بدین. بدین تا از این کار لذت ببرین. این جور 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 خواننده هاش کتاب الکترونیکی بازاریابی معنوی رو بخون. اینو هم اضافه کردم که خوندن آنلاینش برای همه امکان داره.

پل هم به خواننده هاش 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 مشتری هاش اهمیت قائل بشه و ببینه که ته

دل بازیکن هایی که نماینده اونا می شه 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 می شه. جوری هم باحساس گفته می- شه 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 جوریه.

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

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

دنیا هم به اونچه که توی قلب تونه واکنش نشون می‌ده نه به پول تون. پول فقط یک جور نشونه‌اس.

از ته دل تون پول بدین.

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

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

بدین تا داده باشین.

eftir

## بهترین روش درمان معنوی برای ذهن

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

این "روش درمان معنوی برای ذهن" رو توی اینترنت گذاشتم<sup>۱</sup>. 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<sup>۲</sup>..."

این مفهوم شاید سنگین تر از اونیه 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 واقعیته ولی شما قبولش ندارین قبول کنین. بلکه می‌خواد باور شما رو جوری تغییر بده که واقعیت رو بشناسین و قبولش کنین."

---

<sup>۱</sup> [www.wmop.org/smt.htm](http://www.wmop.org/smt.htm)

<sup>۲</sup> Ernest Holmes, Science of mind textbook, p ۱۴۹



به عبارت دیگر این روش درمانی راهی برای یادآوری اونچه که همین الان هم وجود داره به شماست. مثلاً قانون دادن همین الان 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 الان 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.

effir

## چه جویری می‌شه مٲ خدا فکر کرد

حدود ده سال پیش یک سخن‌رانی کردم به اسم "چه جویری می‌شه مٲ خدا فکر کرد". مردم خیلی ازش خوش‌شون اومد. اون عده کمی که اون روز توی هیوستون سخن رانیم 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 شنون ده 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 ماچ راهای بری نیل کافمن و زنش سوزی رو تعریف کردم که بچه-شون رو که مبتلا به اوتیسم بوده خوب کرده بودن.

درباره مایر اشنایدر 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 برایشون 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 جور می‌فکر 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 زندگی تون هم سرایت کنه.

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

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

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

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

شما چه جور می‌فکر می‌کنین؟

تظاهر می‌کنین.

تظاهر می‌کنین که خدا هستین.

اگه خدا بودین چه جووری 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 اصلی‌مون یعنی به افراد که می‌شه شما و من.

اگه من توی زندگی خودم مث 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 دقیقه‌ای راجع به ایده‌های خوب برای کتاب با هم صحبت کردیم. بهم گفت که اون مقاله‌ام خیلی مشهور شده. همونی که اسمش "بزرگترین راز پول در آوردن در طول تاریخ" بود. بعدش هم گفت که کتابی درباره این موضوع می‌تونه برای دنیا مفید باشه و با استقبال روبرو می‌شه.

قبلاً در این مورد به جان چیزی نگفته بودم ولی خودم هم می‌خواستم 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 می‌نویسم دوشنبه اس. یعنی فقط سه روز گذشته.

خلاصه این که با فکر کردن مَث خدا همه محدودیت‌هایی رو که می‌گفتن نوشتن یک کتاب چقدر طول می‌کشه کنار زدم.

این کتاب کم و بیش ظرف یک هفته نوشته شد.

بد نیست.

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

کردین؟

اگه موضوع پول دادنه برین پول بدین.

اگه موضوع کتاب نوشته شروع کنین به نوشتن.

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

هیچ حدی وجود نداره.

فقط مٹ خدا/ فکر کنین.

effir

## 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 سخن رانی گفته بود که "مالکیت معنوی عشق مال منه!"

آدمی دوست داشتنی بود. حرف هاش دل آدم رو گرم می کرد و به آدم انگیزه می داد. من و مریان، که اون موقع زنم بود، حرف هاش رو از تلویزیون گوش می کردیم. بهمون انگیزه می داد.

اون موقع تازه داشتیم در مورد عشریه دادن چیزایی یاد می گرفتیم. من خیلی به این موضوع مشکوک بودم. هنوزم فکر می کردم که دادن یک جور حقه بازیه. ولی مریان همیشه ذهن بازتری داشت و بهتر از من اعتماد می کرد. در اون سال‌ها مریان بیشتر از من دادن رو تمرین می کرد.

یک روز که مریان داشت فکر می کرد که به کی می تونه پولی بده یاد لئو بوسکالیا افتاد. می خواست 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 می فرستاد خیلی خوشحال بود. انگار که دلش زنده شده بود.



ولی بعدش اتفاق ناراحت کننده‌ای افتاد.

چند هفته بعد لئو بوسکالیا نامه ای 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 نامه ای 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 خونهای زده. در خونهای رو شکونده بودن و اموالش رو برده بودن. تا جایی که یادم میاد حد اقل دو بار این اتفاق برایش 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 می کنم ولی خیلی دلم می خواد بدونم که آیا رابطه ای بین رد کردن هدیه با از دست دادن اموالش وجود داشته یا نه.

بیاین از اشتباه لئو درس بگیریم.

وقتی کسی پولی بهتون می ده قبول کنین.

وقتی کسی ازتون تعریف می کنه قبول کنین.

وقتی کسی هر جور هدیه ای بهتون می ده با خوشحالی قبولش کنین.

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

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

بدینش.

و وقتی هم که به طرف شما برمی گرده 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. مشاوره‌هایی که وقت و خدماتش شون 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 صادقانه؟

اولاً این که من این طور فکر نمی‌کنم.

ثانیاً هم این که اهمیتی نداره.

بیاین 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 همینه. 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 برایش 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 پول هایی که دیگران بهش می دن جمع بشه.

بعدش در سال ۱۹۸۵ به موسسه اون رفتم و سر کلاسش حاضر شدم. آخرین شبی که اونجا بودم یک مراسم تشکر دسته جمعی 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 چیزی متشکرن. اون مراسم سه ساعت طول کشید.

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

وقتی نوبت به خود گری رسید منو به همه نشون داد. به خاطر نامه هایی که بهش نوشته بودم و به خاطر حمایت هایی 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 می دیدم 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 دیگه ای برای اینه که جشن بگیریم و شاد باشیم. و اگه اون طرف مقابل حرف چندانی نزنه و حتی دیگه توی زندگی تون ارزش خبری نشه - مٹ اون دوستم با اون کتاب باارزش - 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 باورهایشون 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 سختی های زندگی کس دیگه‌ای باشم.
- ۸- دموکرات‌ها پول دارها رو جریمه می‌کنن.
- ۹- جمهوری خواهها فقرا رو جریمه می‌کنن.
- ۱۰- اگه خ یلی پول در بیارم اون وقت به پدرم که در زندگیش هیچ وقت پول زیادی در نیاورده خیانت کردم.
- ۱۱- پول دارها پول دارتر می‌شن.
- ۱۲- فقیرها فقیرتر می‌شن.
- ۱۳- من زرنگ 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 فساده.

- ۲۹- هیچ وقت به اندازه کافی گیرم نمیداد.
- ۳۰- اگه در مورد اشتباه هایی که قبلاً کردم احساس بدی نداشته باشم و از آینده هم نترسم اون وقت باز هم از همون اشتباه ها می کنم. (اینو یک مدیر سرمایه گذاری می گفت)
- ۳۱- بهتر اینه که فقط همون قدری بخوام که زندگیم بگذره.
- ۳۲- به هر چی که حقش رو دارین می رسیین.
- ۳۳- کار خوب و درست اینه که حواس تون به هر پول سیاهی هم که دارین کاملاً باشه.
- ۳۴- هیچ وقت چیزی نخرین 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 پول دار گیر آورده بودی.
- ۳۷- من همیشه اجاره می کنم. خرید خونه کار ترسناکيه.
- ۳۸- اگه بیشتر از این مسئولیت داشته باشم احساس امنیت نمی کنم.
- 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 می کنم.
- ۴۰- نگران پول بودن کار عاقلانه ايه.

- ۴۱- اگه زياد خرج نكنم بابام منو بيشتر دوست داره.
- ۴۲- هيچ وقت نمي خوام مردم بفهمن كه چقدر پول دارم چون مردم با پول دارها خيلي بد رفتاري مي كنن.
- ۴۳- مي خوام وقتي پير مي شم خيلي پول داشته باشم چون اين جورى مردم باهام خوش رفتاري مي كنن.
- ۴۴- اگه خيلي پول بگيرم اون وقت مردم مي فهمن كه من كلاه بردارم.
- ۴۵- اگه زيادى خرج نكنم بابام خوشش مياد.
- ۴۶- همه از هر چيزى بيشتر مي خوان. ولى وقتى نوبت پول مي شه كمتر بهتره.
- ۴۷- يك كس ديگه اى توى مننه كه همه پول هام رو خرج مي كنه.
- اگه هر كدوم از اين باورها رو در خودتون تشخيص دادين اين سه سوال رو در مورد اون باورها از خودتون پيرسين:
- چرا اين باور رو دارم؟
- درسته؟
- اگه اين باور رو نداشته باشم اون وقت نگران چه اتفاقي مي شم؟
- با پرسيدن اين سوال ها مي تونين بار احساسى اونا رو خالى كنين و آزاد بشين كه به دنبال خواسته هاتون برين.

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

همین حالا روی این باورها کار کنین.

effir

## روشن بینی از طریق ایمیل

مایک دولی خودش هم نمی‌دونست که می‌خواد چی کار بکنه. از شغلش استعفا داد و شرکت، امنیت آینده و خونه اش 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 خونواده 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 جمله های 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 اونو رو مجانی بدم. می‌دونستم که در آینده راه پول در آوردن از اونو رو پیدا می‌کنم."

ایمیل‌های دوشنبه‌های مایک همه گیر شدن. مردم از اون شعرهای ایجاد انگیزه خیلی خوش شون 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 می دادن و یک دفعه دیدم که میلیون‌ها نفر وبسایت منو می شناسن. 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 دلاره.

تا حالا هم هيچ وقت از مردم نخواستہ که از نوارهاش تعريف کنن. با اين وجود خيلي 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 ايميل های هفتگی ايميل های روزانه هم می فرسته. ولی هيچ وقت برای کارش تبليغی نکرده و بازاریابی هم نکرده. فروشش به خاطر اينه که مردم اونا رو به همدیگه توصیه می کنن. فعلاً ۵۰۰۰ نفر توی فهرستش هستن و اين تعداد داره بيشتتر هم می شه. می خواد اول از خدمات پرداخت به ازای هر کليک استفاده کنه تا فهرستش بزرگتر بشه و بعدش هم می خواد برنامه ای برای فروش توسط نمايندگی ها راه بندازه.

خلاصه اين که مایک کسی بود که از شرکتي که توش کار می کرد بدون هيچ هدفی استعفا داد و الآن آدميه که حس می کنه ماموريت مهمی در زندگيش داره. از اينترنت هم به عنوان اصلی ترين ابزار برای کمک به اين که مردم به دنبال رویاهاشون برن استفاده می کنه. مهمترين ابزار بازاریابی ايميل 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 الآن 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 فشن‌گش رو اختصاصاً برای شما بنویسه. اون هم اینو برام فرستاد:

"موفقیت در دنیا، کسب و کار یا هر چیز دیگه ای 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 دست کاری کنین. این همون راز بزرگ سرمایه‌دارهاست - صرف نظر از این که خودشون اینو بدونن یا نه.

وظیفه شما این نیست که زرنک‌تر 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 مخفیه و در همه کارهای شما فعاله. یاد بگیرین که چه جوری ارزش استفاده کنین."

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

"دادن به دنیا می‌گه که شما مطمئنین که باز هم چیزایی به دست تون می‌رسه. حتی وقتی هم که کیف پول تون 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 موفقیت های مایک به خاطر بخشیدن هاش 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 هیچ‌کدوم از اینا اتفاق نمی‌افتادن. البته اون موقع نمی‌دونستم که این کارها به کجا ختم می‌شن و اصلاً هم نمی‌دونستم که چه جور 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 جور 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 بیارن. این جوری خرج چاپ کردن کتاب در می‌اومد و سودی هم نصیبم می‌شد که با اون می‌تونستم کتاب‌های بیشتری چاپ بکنم. اون دوستانم 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 خوش شون میان و باز هم می‌خرن تا به دیگران هدیه بدنش یا بفروشش. 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 بازاریابیه.) ست کتاب / ایده و پیروسی 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 نابغه‌اس!

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 سی دی 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 سی دی خسته می شن."

همون طور که گفتم "نابغه اس". هر کدوم از اون سی دی هایی که بخشیده شدن

باعث شدن که یک سی دی 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 سی دی رو می خریدن. هر بار هم که یکی می خریدن یکی دیگه هم از

همون مجانی می گرفتن و مجبور می شدن اونو به یکی از دوستاشون هدیه بدن و بگن

"این خیلی باحاله، هری کوچولو حتماً ارزش خوشش میاد".

اون خانم آهنگ ساز هم این جوری فروشش رو از طریق مجانی دادن سی دی هاش اول

دو برابر و بعدش سه برابر کرد.

## قانونی که هیچ وقت خطا نمی‌کنه

نوشته دکتر رابرت آنتونی

دو سال پیش یکی از دوست هام برام 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 اینه 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 برام "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 خورده ای بعد ایمیلی ازش دریافت کردم. برام نوشته بود " یک کسی که تعریف های شما رو از من توی وبسایتم دیده باهام تماس گرفته و خواسته که با شما ارتباط داشته باشه. می گه که موضوع خیلی هم مهمه. اجازه می دین 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 خورده ای 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 دوست های 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 عمده.

این قانون هیچ وقت خطا نمی‌کنه.

effir

## 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 می‌ده. ولی اینجا فقط با جنبه عملی 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 می دونستین 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 خونواده‌اش 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 هستیم می‌خوام که بهت زنگ بزنه".

همین کار رو هم کرد.



سال ها بود که دنبال اون شرکت و شعبه هاش 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 می چرخونم. دادن نتیجه می ده.

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

اگه فکر می کنین که "خب، حالا اون برام چی کار می کنه؟" این جوری نتیجه ای نمی گیرین.

م منظورم این نیست که این جوری هیچ چیزی نصیب تون نمی شه. ولی بیشتر احتمال داره که اون یک چیز فقط یک بار نصیب تون بشه و از روی احساس وظیفه باشه. این جوری طرف مقابل به خاطر این که "شما رو می شناسه و ازتون خوشش میاد و بهتون اعتماد داره" کاری براتون نکرده و برای همین هم شاید دیگه نخواه موفقیته شما رو ببینه.

اینه که بدین چون کار درستیه و توقع جبران مستقیم رو هم نداشته باشین. خواهید دید که این یکی از درست ترین 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 پول شون 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 نصیب تون 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 وقت ها احساس خوبی داریم و گاهی وقت های دیگه احساس بدی داریم. هر وقت دیدین احساس خوبی دارین از این موقعیت استفاده کنین و از نعمت هایی که نصیب تون شده به دیگران بدین.

با شکر کردن به خاطر چیزهایی که دارین آسون تر می تونین بخشی از نعمت هاتون 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 نعمت هایی 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 لازم 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 نعمت ها دارم و شکرش رو به آوردم.

یک شب که داشتم با زخم و برادرم می رفتم شام بخورم یک آدم بی خانمان رو دیدم که جلوی رستوران ایستاده 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 زخم و برادرم برن توی رستوران و بعدش به اون پول داده بودم. می خواستم 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 می شدم که از خودم دفاع کنم و کاری رو که کرده بودم برای دیگران توجیه کنم کیفش از بین می رفت.

اون موقع نمی دونستم که در آینده چی برام پیش میاد ولی در اون لحظه همه چیز عالی بود. احساس خوبی داشتم و نمی خواستم 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 می دم.

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 می کردم که نعمت داره برام می باره و به کسی بیست برابر اونچه رو که خواسته بود داده بودم و

این جویری 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 جوهرهایی بیست درصد بیشتر شد. نمی دونم چه جویری یا چرا و لابد می دونین که سوالی هم در این مورد نکردم.

اون موقع نقش قانون دادن و گرفتن در زندگی رو نمی دونستم. 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 می فهمیدم.

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

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 می-افته. اگه دیدین دارین حساب می کنین که چقدر می تونین 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 حسایی 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 کدومون تصمیم  
گرفتیم که هر کاری رو که لازمه بکنیم تا به اون رابطه رویایی که می‌خوایم برسیم.

به خاطر شدت علاقه ای که به ایجاد چنین رابطه ای 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 علاقه ای که به داشتن عشق و رابطه عالی داشتیم اونچه رو که کشف کرده بودیم به دیگران هم گفتیم.

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

مردم ازمون می پرسیدن 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 ایده های مورد استفاده در ایجاد یک رابطه عالی رو به مردم می-گفتیم.

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

الآن حدود ۲۰۰۰۰ نفر هفته نامه رایگان رابطه طلایی ما رو دریافت می کنن.

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

ما مشاور یا درمان گر نیستیم. فقط اونچه رو که توی قلب مون و توی زندگی مونه به دیگران هم می گیم. چیزهایی هم در مورد عشق و روابط می دونیم که آرزو می کردیم ای کاش سال ها پیش می دونستیم.

اونچه که الان داریم به قدری عالییه که می خوایم دیگران هم بدونن که چه جوری می شه بهش رسید.

اینو هم کشف کردیم که عشق هم مٹ 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 دیگه ای می خواستیم یک رابطه عمیق و پر از عشق بود.

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

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

این همون دنیای پر از نعمتیه که ما توش زندگی می کنیم.

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 شرکتم بارها 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 کارمندهایی هم که در اون چند تا کسب و کار داشتم هم بودن.

اونچه که در طول اون سال ها 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.

تجربه ای که من به دست آوردم اینه که دادن راز نگه داری 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 کتاب هاشون 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 نویسندگانه‌ها 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 نویسندگانه‌های 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 کتاب‌ها 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.  
درآمدم که کلاً از طریق کتاب‌ها تامین می‌شه ظرف همون ۱۲ ماه اول بیشتر از دو  
برابر شد.

طبیعیه که الان خیلی بیشتر از قبل سخاوت مند 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 برایش 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 دومی چیزایی رسید. هر ماه از فروش اون کتاب ها پولی نصیب مون می شه 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 نوشته های مشترک مون از طریق ایمیل انجام شدن.

همه چیز هم با دادن شروع شد.

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

بگیره

نوشته مایک لیتمن

ظرف یک سال مقدار خیلی زیادی مطلب نوشتم که می تونستن زندگی خواننده های خبرنگاره ام رو تغییر بدن. اطلاعاتی بهشون دادم که به معنی واقعی کلمه و در مقایسه با سایر خبرنگاره های اینترنتی باعث می شد که مخشون سوت بکشه.

هر هفته از خودم می پرسیدم که "چه جوری می تونم یک قدم دیگه هم برای اون خواننده های باارزش خبرنگاره ام بردارم؟" و "چه جوری می تونم بیشتر از اونچه که توقع دارن بهشون بدم؟"

خواننده های خبرنگاره ام بیشتر شدن و از نوشته هام خوششون اومد. من هم دائماً داشتم هر چی رو که می تونستم بهشون می دادم.

اواسط ۲۰۰۱ به همراه جیسون اومان یک کتابی نوشتم. تعداد زیادی از ناشرها مسخره مون کردن و گفتن کتاب تون رو هیچ کسی نمی خونه. هیچ کسی حاضر نیست با اون برنامه رادیویی کوچیکی که دارین کتاب تون 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 از شون 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 سخن رانی فروش کتاب ما از کتاب جان‌گريشام 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 بارن.

پول زیادی ازش 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 ده ها هزار نفر از مردم اثر گذاشته. همش هم به خاطر اینکه که وقتی چیزی می دین و در مقابلش توقعی ندارین خیلی بیشتر از اونیه که بخواین نصیب تون می شه. هر چی بکارین همون رو هم درو می کنین. وقتی می خواین به دیگران بدین و بهشون خدمت کنین و در عوض مسخره تون می - کنن 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 مشتری‌ها که به عنوان تشکر برایشون 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 مشتری‌ها 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 تجربه های جدیدم داشتم کشف می کردم که دادن راه ثروت رو توی زندگی باز می کنه.

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 اقتصادیم کمک کرد. ولی اون موقع اصلاً نمی دونستم که این کشف کردن هام دارن راه باغ بهشت رو توی وجودم باز می کنن.

چند تا آزمایش خیلی موثر برای این که ببینم دادن چه جوری به گرفتن منجر می شه انجام دادم. این بود که طرز فکر کمتر خودخواهانه و بیشتر روشن فکرانه شد. بیشتر هم ناشی از کنجکاوی بچگانه ام بود که می خواستم بدونم چه جوری با دادن چیزهای باارزش به دیگران و تغییر زندگی اونا می تونم زندگی و کسب و کارم رو همیشه اداره کنم.

شرع کردم به این که چیزهایی بیشتر از یک جعبه شکلات بدم. هرچند که هنوز هم اون جعبه های شکلات تاریک ترین زوایای روحم رو روشن می کردن ولی شروع کردم به دادن توصیه های باارزش. ساعت های اضافه ای برای مشتری هام وقت می داشتم و برای دوست هام کتاب و مقاله راجع به موضوع های مورد علاقه شون می فرستادم. 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 می‌ذاشتم 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 اسم شون توی فهرست اونایی بود که به لحاظ کسب و کار به همدیگه مشاوره می‌دیم همین کار رو کردم. حتی با کسانی هم که اسم شون 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 می‌ذاشتم 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 دادن هام 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 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 پیش‌میاد 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 مهم‌اینه که چیزی بدیم که واقعاً برای کسی که اونو می‌گیره باارزش 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 نمی کنه. اگه هر چی رو که داره به دیگران بده باز هم بیشتر نصیبش می شه. اگه هر چی رو که داره به دیگران بده ثروت مندتر می شه."

## 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 می شین. فرقی هم نمی کنه که شما زیگ زیگلر باشین یا نه. حتی زیگ زیگلر هم نمی تونه به صد درصد موفقیت در کار فروش برسه.

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

هیچی. مطلقاً هیچی.

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

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

مردم تحت تاثیر قرار گرفتن؟ شک نکنین. ازم خوش شون اومد؟ مگه غیر از این ممکن بود. همه چیز رو مجانی می دادم.

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 جور 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!"

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

من که این طور فکر نمی‌کنم.

یکی از قوی ترین دلایلی که پشت سر تاثیرگذاری دادنه قانون جبرانه. طبیعت آدم‌ها  
اینه که وقتی چیزی رو مجانی می‌گیرن می‌خوان یک جور 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 جور 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 ناخالص تون 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 زندگی تون 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 سی‌اس‌ال‌یوت گفته "این یک موقعیت برد-برده. در هر صورت شما برنده‌این!"

## زوجی که یک امپراتوری معنوی بدون بدهی درست کردن

دل‌م می‌خواه 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 دوست‌هاش 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 می‌دهد 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 نیازهاش 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 جواب تون مثبت‌ه احتمالاً همین الان 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 روشن تر بشه یا سوال‌های بیشتری لازم دارین تا بدونین به کجا باید پول بدین اینا رو هم جواب بدین:

کجا شما رو به یاد جنبه‌های 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 جایه که باید بهش پول بدین.

می‌تونین به همه آدم‌ها یا جاهایی که در بالا نوشتین پول بدین یا این که یکی شون 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 می‌دین در وضع فعلی دنیا تغییری ایجاد می‌کنین.

وقتی می‌دین در زندگی خودتون تغییری ایجاد می‌کنین.

وقتی می‌دین بلافاصله تغییری ایجاد می‌کنین.

پس بدین!