

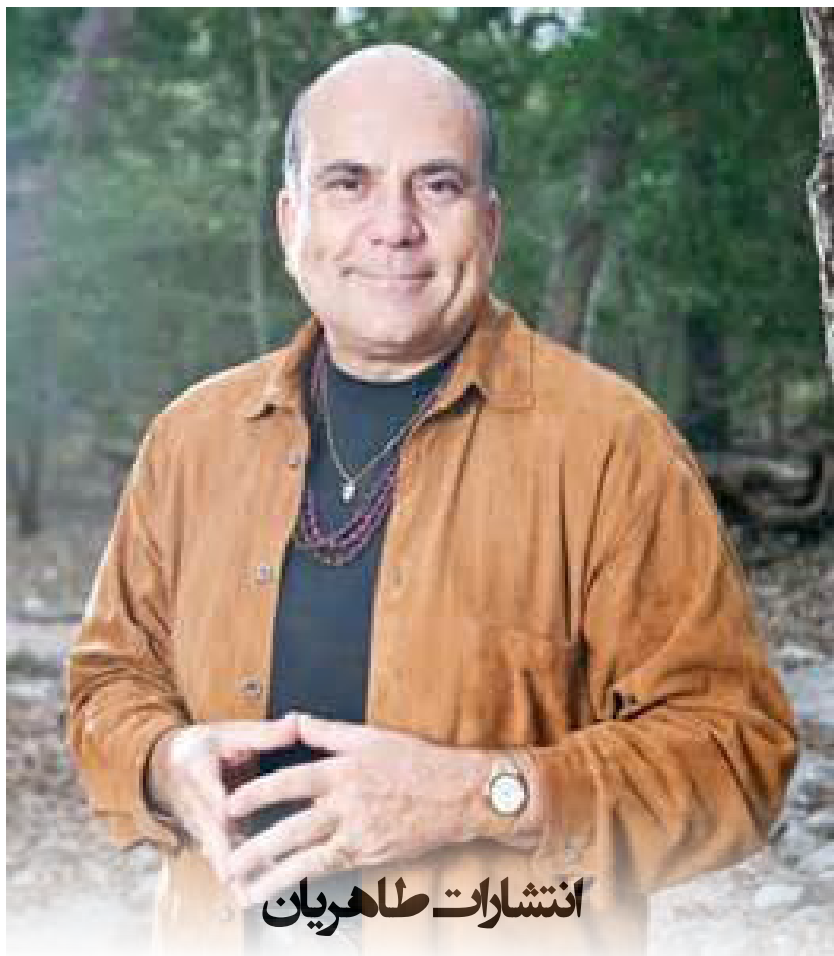
به نام خداوند جان و خرد

راز ثروت

بزرگترین راز کسب ثروت در طول تاریخ

شاهکاری از دکتر جوویتالے

مترجم: مجتبی قره باقی



انتشارات طاهریان

سرشناسه: ویتال، جو، ۱۹۵۳ - م.
Vita, Joe
عنوان و نام پدیدآور: راز ثروت: بزرگ‌ترین راز کسب ثروت در طول تاریخ/جو ویتالی؛ مترجم
مجتبی قره‌باغی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص: مصور.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۶۵-۳
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی: The greatest money-making secret in history.
عنوان دیگر: بزرگ‌ترین راز کسب ثروت در طول تاریخ
عنوان دیگر: بزرگ‌ترین راز ثروت در طول تاریخ
موضوع: ثروت - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع: پول - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع: موفقیت در کسب و کار - جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده: قره باغی، مجتبی، ۱۳۶۰ - مترجم
رده بندی کنگره: ۱۳۹۳ ب۹/۹/۲۵۱ HB
رده بندی دیویی: ۳۳۲/۰۲۴
شماره کارشناسی ملی: ۳۷۵۲۲۹۱



«راز ثروت»

- نویسنده: دکتر جو ویتالی ● مترجم: مجتبی قره‌باغی
 - ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۳ ● تیراژ: ۵۰۰ جلد
 - طرح جلد: آرزو خسروپور ● قیمت: ۷ هزار تومان ● لیتوگرافی: گلپا ● چاپ جلد: ژیک
 - چاپ متن: چاپ سجده ● صحافی: ناصر ● شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۶۵-۳
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲
- برای شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد
۱ را به شماره ۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

درباره نویسنده

جوویتال نویسنده بین‌المللی کتاب پرفروش "بازاریابی معنوی"، پرفروش‌ترین کتاب الکترونیک با عنوان "نوشتن خواب‌آور" و کتاب صوتی پرفروش "کاننت بلبل"، "قدرت بازاریابی تکان دهنده" و بسیاری از کتاب‌های دیگر است.

او همچنین کتاب‌هایی برای انجمن بازاریابی آمریکا و انجمن مدیریت آمریکا نوشته است. تازه‌ترین کتاب او که با همکاری هان مک نوشته بنام "قوانین کاربردی: ۴۷ راز برای اینکه فوراً به صورت آنلاین پولدار شوید".

دکتر ویتیل هم اکنون در شهر هیل خارج از ایالت اوستین تگزاس با حیوانات خانگی و همسرش نریسا زندگی می‌کند.

برای پیدا کردن فهرست کتاب‌ها و نوارهای او، خواندن بسیاری از مقالات رایگان توسط او یا عضویت در خبرنامه الکترونیکی رایگان او، به وبسایت اصلی‌اش به نشانی زیر مراجعه کنید:

<http://www.mrfire.com>

فهرست:

- بزرگ‌ترین راز درآمدزایی در تاریخ! ۱۱
- بزرگ‌ترین راز فعال کردن این قانون ۱۸
- بزرگ‌ترین راز سر به مهر ثروت ۲۱
- مراقب این دام بزرگ باشید ۲۴
- اعتراف بزرگ من ۲۷
- مرد بزرگی که ۳۰ میلیون دلار بخشید ۳۰
- بخشش حقیقی چیست؟ آیا شما «طرز تفکر معامله‌ای» دارید؟ ۳۲
- پول را نشانم بده! ۳۵
- بزرگ‌ترین اصول فکری معنوی ۳۷
- چگونه می‌توان همچون آفریدگار کرد ۳۹
- اشتباه بزرگ لئو بوسکاگلیا ۴۳
- آیا چیزهای رایگان ارزشی دارند؟ ۴۶
- ۴۷ اعتقاد محدود کننده راجع به پول - و اینکه چگونه می‌توان از همین حالا آنها را از بین ببرید ۵۰
- روشنفکری به وسیله ایمیل و اینکه چگونه می‌توان به رویای ایجاد شرکت بزرگ توت جامع عمل پوشاند ۵۶
- بخشش چطور به دارایی یک و نیم میلیون دلاری ختم می‌شود ۶۴
- قانونی که هیچ‌گاه دچار شکست نمی‌شود ۶۹
- بخشش واقعی همیشه با دریافت همراه است ۷۱
- بخشیدن و دریافت کردن: مطلبی که هیچ‌کس تا به حال راجع به آن حرفی به شما نزده ۷۶
- چطور می‌توانید به آن چیزی که می‌خواهید برسید ۸۱

- در صورت نداشتن پول چه چیزی را می‌توان بخشید..... ۸۴
- ۳۰ سال طول کشید تا به این راز پی بردم..... ۸۸
- چگونه بخشش و گرفتن موقعیت یکدیگر به درآمد ثابت می‌انجامد..... ۸۹
- چگونه بخشش منجر به پرفروش شدن یک کتاب می‌شود..... ۹۱
- اصول بخشیدن و پدیده مبادله هیپنوتیزمی یا خواب‌آور..... ۹۳
- چرا بخشش معامله‌ای کاملاً پنهان است..... ۱۰۰
- زوجی که امپراتوری معنوی قرض رایگان را ایجاد کردند..... ۱۰۵
- اگر پولدار شوید چگونه حرف می‌زنید..... ۱۰۷

مقدمه



سال‌ها قبل در یکی از روزهای گرم تابستان، به سمت فروشگاه خواربار می‌رفتم تا دو قلم جنس مورد نیاز خود را تهیه کنم. در آن روزها اغلب مجبور بودم به سوپرمارکت سر بزخم چون وضعیت مالی‌ام آنقدر خوب نبود که به یکباره برای کل هفته خرید کنم.

چند ماه قبل از این ماجرا همسر جوانم را، پس از مبارزه‌ای غم‌انگیز با سرطان از دست داده بودم. هیچ بیمه‌ای در کار نبود، تنها مخارج فراوان و انبوهی از صورت حساب‌ها روی دستم مانده بود. کار پاره‌وقتی برای خود دست و پا کرده بودم که به زحمت پول ناچیزی از آن عاید می‌شد تا شکم دو فرزندم را سیر کنم. شرایط بسیار بدی بود، بسیار بد.

آن روز با قلبی آکنده از درد، برای خرید یک گالن شیر و یک قرص نان به سوپرمارکت می‌رفتم درحالی‌که فقط چهار دلار در جیبم بود. بچه‌ها گرسنه بودند و باید چیزی برای آنها تهیه می‌کردم. وقتی به پشت چراغ قرمز رسیدم، توجهم به سمت راستم جلب شد که یک زن و مرد جوان

به همراه کودکی بر روی چمن‌های کنار جاده نشسته بودند. آفتاب نیم‌روزی بی‌امان بر آنها می‌تابید.

مرد یک کاغذ مقوایی با این عنوان در دست داشت: "ما گرسنه‌ایم، به ما کمک کنید." زن در کنار او ایستاده بود. او فقط به خودروهایی که پشت چراغ قرمز ایستاده بودند نگاه می‌کرد. کودک که حدوداً دو ساله به نظر می‌رسید، روی چمن‌ها نشسته بود و عروسکش را که فقط یک دست داشت در آغوش گرفته بود. من تمام این چیزها را در مدت سی ثانیه که چراغ قرمز به سبز تبدیل شد، دیدم.

با تمام وجود می‌خواستم به آنها کمک کنم، ولی در این صورت پول کافی برای خرید شیر و نان برایم باقی نمی‌ماند. چهار دلار در حد برآورده کردن نیاز خودم بود. با تغییر رنگ چراغ راهنمایی، برای آخرین بار نگاهی به آنها انداختم، در حالی که عذاب وجدان (برای کمک نکردن به آنها) و ناراحتی (برای نداشتن پول کافی که با آنها تقسیم کنم) لحظه‌ای رهایم نمی‌کرد.

همانطور که داشتم به رانندگی ادامه می‌دادم، نمی‌توانستم تصویر آن سه نفر را از ذهنم محو کنم. چشمان ناراحت و محتاج آن مرد و خانواده‌اش تا حدود یک کیلومتر همراه من بود. دیگر قادر به تحملش نبودم. من دردشان را احساس کرده بودم و باید کاری برایشان می‌کردم. پس دور زده و به سمت جایی که آنها را دیده بودم برگشتم. ماشین را در نزدیکی آنها متوقف کردم و نصف پولم را به آنها دادم. در همان حال که مرد داشت از من تشکر می‌کرد، اشک از چشمانش جاری شد. من لبخندی زده و به سمت سوپرمارکت رفتم. دعا دعا می‌کردم که شیر و

نان آنروز حراج باشد؛ و اینکه مگر چه می‌شود اگر فقط شیر یا حتی نان را به خانه می‌بردم؟ خب، راهی جز این نداشتم. وارد پارکینگ فروشگاه شدم، درحالی‌که هنوز هم به کل ماجرا فکر کرده و از بابت کاری که انجام داده بودم حس خوبی داشتم. وقتی داشتم از ماشین پیاده می‌شدم، پایم روی شیئی در پیاده‌رو لیز خورد. ناگهان در کنار پای خود یک بن بیست دلاری پیدا کردم. باورم نمی‌شد. به اطرافم نگاه کرده و با ترس آن را برداشتم. سپس به طرف فروشگاه رفته و نه تنها شیر و نان، بلکه سایر چیزهایی که شدیداً به آنها نیاز داشتم را تهیه کردم. هیچ وقت نتوانستم آن حادثه را فراموش کنم. آن اتفاق باعث شد که بدانم *جهان بسیار عجیب و مرموز است*. همچنین باعث شد باور کنم که هیچگاه نمی‌توان از اتفاقات جهان مطلع شد. من دو دلار به دیگران کمک کردم و بیست دلار به دست آوردم. در راه بازگشت از سوپرمارکت، از کنار خانواده گرسنه گذشتم و پنج دلار دیگر نیز به آنها دادم. این حادثه تنها یکی از حوادث اتفاق افتاده در زندگی من بود. به نظر می‌رسد که هرچه بیشتر ببخشیم بیشتر به دست می‌آوریم. شاید هم این یکی از قوانین جهانی است که می‌گوید: "اگر می‌خواهی چیزی به دست آوری، ابتدا باید ببخشی."

شعر کوتاهی نیز در این باره وجود دارد که این گونه شروع می‌شود:
 "همان مردی که می‌گفتند مجنون است و دیوانه

به آن حدی که می‌بخشید، پر می‌کرد کاشانه"

اکثر اوقات فکر می‌کنیم که چیزی برای بخشیدن نداریم. با این حال اگر کمی بیشتر دقت کنیم، خواهیم دید که حتی همان مقدار ناچیز هم

می‌تواند با دیگران تقسیم شود. نباید منتظر شویم که دارایی زیادی داشته باشیم و آنگاه تصمیم به بخشش بگیریم. با بخشیدن و تقسیم موجودی ناچیزمان، درهای گنجهای جهان را به روی خود باز می‌کنیم و به اتفاقات خوب اجازه می‌دهیم که به سمت ما بیایند.

تنها حرف مرا سند قرار ندهید. فقط با صداقت برای بخشش تلاش کنید تا از نتایج حاصل شگفت‌زده شوید. به طور کلی، این رویدادها از طرف کسانی که کمکشان کردیم صورت نمی‌گیرد. این چیزها از منابعی تأمین می‌شوند که ما فکرش را هم نمی‌کنیم. پس راهتان را به سمت ثروتمند شدن ادامه دهید.

شانستان را بر اساس این قاعده جهانی امتحان کنید. شانس خود را امتحان کنید. قواعد جهانی همیشه جواب می‌دهند.

گاهی پاسخ کمک‌های ما به همان صورتی که در داستان واقعی بالا صورت گرفت، به سرعت رخ می‌دهد. بعضی اوقات مدت زمان بیشتری طول می‌کشد؛ اما به این قضیه شک نداشته باشید که **اگر ببخشید قطعاً پاسخش را دریافت خواهید کرد** حتی بیشتر از آن مقداری که بخشیده بودید، به دستتان خواهد رسید.

وقتی تصمیم به بخشش می‌گیرید، با ترس این کار را نکنید، بلکه با قلبی مملو از رضایت عمل کنید. حتماً از چگونگی رخ دادن اتفاقات پس از آن متعجب خواهید شد. درهای وفور نعمت در زندگی‌تان را به وسیله بخشیدن کمی از دارایی خود به کسانی که محتاج هستند، بگشایید. همان طور که معلم بزرگی گفت: **"بخش و بدان که از جای دیگری به تو باز می‌گردد."**

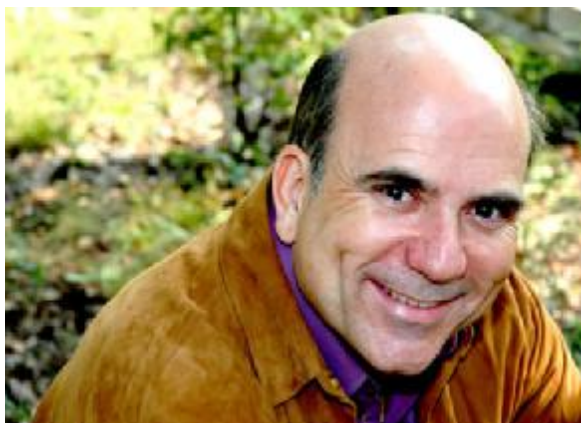
امتحان‌ش کن، حتماً لذت خواهی برد.

جان هری کرن

”هرگاه کمبودی در هر چیز وجود داشت که این کمبود می‌تواند نیاز به شغل، پول، مشاوره یا حتی بهبود سلامتی باشد، مانعی در جریان زندگی شما قرار گرفته است. موثرترین راه رفع آن مانع چیزی نیست جز بخشیدن!“

اریک باترورث، اقتصاد معنوی: مراحل موفقیت

بزرگ‌ترین راز درآمذزایی در تاریخ!



اگر نیاز به پول دارید، تنها کافی است یک کار بکنید. این یکی از آن کارهایی است که ثروتمندترین افراد این کره خاکی انجام داده و می‌دهند.

این تنها کاری است که در فرهنگ‌های کهن مختلف نوشته شده و هنوز هم ترویج می‌شود.

این تنها کاری است که برای جویندگانش پول مهیا می‌کند، اما در عین حال اکثر مردم از آن می‌ترسند.

اما این کار چیست؟

جان دی. راکفلر از وقتی که بچه بود به این کار پرداخت. او اکنون میلیاردر است.

اندرو کارنیج نیز به این کار دست زده و یکی از سرمایه‌داران مهم شده است.

راهی که برای هرکسی چاره ساز است، چیست؟

بخشیدن پول.

بخشیدن به انسان‌هایی که کمک می‌کنند تا شما در ارتباط مستقیم با جهان درونی خود بمانید.

بخشیدن به چه کسانی؟ به انسان‌هایی که به شما روحیه می‌دهند، برایتان خدمت می‌کنند، مراقبتان هستند و دوستتان دارند.

بخشیدن به انسان‌ها، بدون انتظار پاسخی از طرف آنها، ولی کمک کردن با علم به اینکه چند برابر بیشتر از آن از طریق منابع دیگر به دستتان می‌رسد.

در سال ۱۹۲۴، جان دی راکفلر نامه‌ای برای پسرش نوشت و راجع به بخشیدن پول برایش توضیح داد. او نوشت: "... در همان ابتدا که شروع به پول درآوردن کردم، با وجود اینکه بچه بودم، تصمیم به بخشیدنش گرفتم و هرچه درآمدم بیشتر می‌شد، بیشتر می‌بخشیدم..."

آیا متوجه منظور او شده‌اید؟!

او هرچه قدر درآمد بیشتری کسب می‌کرد، پول بیشتری می‌بخشید. او به تنهایی ۵۵۰ میلیون دلار از سرمایه زندگی‌اش را بخشیده است.

بعضی‌ها فکر می‌کنند راکفلر با بخشیدن ده سنتی‌ها شروع کرد که از آن برای بهتر جلوه دادن تصویرش در جامعه استفاده کند. این حقیقت ندارد. آیوی لی مسئول روابط عمومی راکفلر بود. در کتاب زندگینامه‌اش به نام *خدمت‌گزار مردم*، بیان می‌کند که راکفلر سال‌های زیادی را به بخشیدن پول پرداخت. تمام کاری که لی انجام داد این بود که مردم را با راکفلر آشنا می‌کرد.

پی.تی. بارنوم نیز پول‌هایش را می‌بخشید. همان طور که در کتابم "هر دقیقه یک مشتری به دنیا می‌آید"، راجع به او نوشته بودم، بارنوم به اصطلاحی که خودش "بشر دوستی سودآور" می‌نامید اعتقاد داشت. او می‌دانست که بخشیدن به دریافت کردن دوباره منجر خواهد شد. او نیز به عنوان یکی از ثروتمندترین مردان جهان شناخته شده است. اندرو کارنیج نیز به حد افراط می‌بخشید. البته او یکی از ثروتمندترین مردان تاریخ آمریکا است.

بروس بارتن، یکی از اعضای آژانس تبلیغاتی معروف BBDO^۱ و شخصیت کلیدی کتاب من به نام "هفت راز فراموش شده موفقیت" نیز به بخشش معتقد است. او در سال ۱۹۲۷ نوشت:

"اگر مردی آن قدر تمرین کند که برای دیگران کار انجام دهد تا جایی که برایش همچون عادت در ضمیر ناخودآگاهش شود، تمام نیروهای خوب جهان پشت سرش به صف می‌شوند و قادر به انجام هر کاری خواهد شد."

بارتن به عنوان یکی از پرفروش‌ترین نویسندگان، شخصیت معروف تجاری، یک خیر و شخصی بسیار ثروتمند در دنیا شناخته شده است. اگرچه بعضی‌ها ممکن است بگویند سرمایه‌داران مهم آنقدر پول دارند که راحت بتوانند ببخشند، من در پاسخ می‌گویم آنها همانقدر که با میل و رغبت پول می‌بخشند، پول بیشتری را دریافت می‌کنند.

۱- اعضای این آژانس تبلیغاتی شامل باتن، بارتن، دورستین و اوسبورن که در سال ۱۹۲۸ شکل گرفت.

دوباره این را تکرار می‌کنم:

هرچقدر ببخشی همان قدر می‌گیری

بخشش تا ثروتمند شوی.

امروزه در تجارت مرسوم است که پول را برای کارهای خیریه هزینه می‌کنند. این حرکت باعث بهتر شدن وجهه آنها و البته کمک به افراد محتاج می‌شود.

اما موضوعی که من در اینجا صحبت می‌کنم راجع به بخشیدن به صورت انفرادی است. من می‌گویم که شما پولتان را ببخشید تا پول بیشتری دریافت کنید.

اگر بخواهم راجع به تنها اشتباهی که مردم موقع تمرین بخشیدن مرتکب می‌شوند صحبت کنم، این است که آنها به مقدار ناچیز می‌بخشند. آنها پولشان را نگه می‌دارند و موقع بخشش به صورت قطره چکانی پرداخت می‌کنند و به این تنها دلیلی است که چیزی دریافت نمی‌کنند. شما باید ببخشید و زیاد هم ببخشید تا در مسیر زندگی نتیجه‌اش را ببینید.

اولین باری که راجع به ایده بخشش شنیدم را خوب به یاد دارم. فکر می‌کردم نقشه‌ای است که افراد محتاج کشیده‌اند که برای مقاصد خودشان از من پول بگیرند.

به همین دلیل همچون افراد خسیس بخشیدم. طبیعتاً، چیزی که من دریافت کردم برابر با چیزی بود که بخشیده بودم. من کم بخشیدم و کم به دست آوردم.

اما پس از آن، روزی تصمیم گرفتم که فرضیه بخشیدن را امتحان کنم.

من عاشق داستان‌های امیدبخش هستم. مدام آنها را می‌خوانم، پیام‌هایشان را گوش می‌دهم، بازگو می‌کنم و راجع به آنها حرف می‌زنم. برای شروع می‌خواستم از مایک دوولی بابت پیام‌های امیدبخشش در سایت توت‌آتشکر کنم که هر روزه توسط ایمیل با من و دیگران به اشتراک می‌گذاشت. به همین دلیل تصمیم گرفتم که مقداری پول به او بدهم. در گذشته حدود پنج دلار به او داده بودم؛ اما آن زمانی بود که من با کمبود مالی مواجه بودم و می‌ترسیدم اصول بخشیدن مؤثر واقع نشود اما این بار فرق می‌کرد. من دفترچه چک بانکی‌ام را باز کردم و چکی به مبلغ هزار دلار نوشتم.

این بزرگ‌ترین و تنها مشارکتی بود که من تا آن زمان در زندگی‌ام انجام داده بودم.

بله، این قضیه باعث نگرانی مختصر من شد؛ اما بیشتر از آن هیجان مرا به دنبال داشت. می‌خواستم تغییری بزرگ را در زندگی‌ام ایجاد کنم. دوست داشتم پاداشی به مایک بدهم؛ و بیشتر مایل بودم ببینم چه اتفاقی رخ می‌دهد.

مایک حیرت‌زده شده بود. او چک مرا از طریق پست دریافت کرد. اصلاً باورش نمی‌شد. او حتی تماسی با من گرفت و از من تشکر کرد. از **تعجب بچگانه او لذت بردم. احساسی که در من ایجاد شده بود به اندازه میلیون‌ها دلار ارزش داشت. (یادتان باشد!)**

دوست داشتم او را بسیار خوشحال کنم. از دادن پول به او لذت می‌بردم. هر کاری که او با کمک‌های من می‌کرد برایم لذت‌بخش بود. چیزی که من به دست آورده بودم احساس باور نکردی کمک به دیگران و مخصوصاً باور به کاری بود که انجام می‌دادم. مسابقه‌ای برای کمک به او در درونم شکل گرفته بود. من هنوز هم از فرستادن پول برای او به وجد می‌آیم.

و پس از آن اتفاق عجیبی شروع به رخ دادن کرد.

به طور ناگهانی تماسی از شخصی دریافت کردم که از من برای همکاری مشترک در کتابش دعوت کرده بود، شغلی که مبلغی بسیار بیشتر از آن چیزی که بخشیده بودم را برایم به دنبال داشت. سپس ناشری از ژاپن با من تماس گرفت و خواستار خرید حق ترجمه کتاب پرفروش من به نام **بازاریابی معنوی** شد. آنها نیز مبلغی بسیار بالاتر از آن چیزی که به عنوان پاداش به مایک داده بودم پیشنهاد کردند.

یک فرد شکاک واقعی می‌تواند بگوید که این اتفاقات به هم ربطی ندارند. شاید در ذهن فرد شکاک ربطی نداشته باشند ولی برای من کاملاً مرتبط هستند.

وقتی پولی را به مایک دادم، پیامی برای خود و جهان فرستادم که من موفق شده‌ام و در مسیر موفقیت قرار گرفته‌ام. همچنین اصول ثابتی را وضع کردم که باعث جلب توجه من به پول می‌شد:

اگر ببخشی، حتماً به دست خواهی آورد.

زمانت را به دیگران اختصاص بده تا وقت بیشتری پیدا کنی.

☑ داشته‌هایت را به دیگران ببخش تا چیزهای بیشتری به دست آوری.

☑ عشقت را به دیگران ابراز کن تا عشقشان را به تو تقدیم کنند.

☑ پولت را ببخش تا ثروت بیشتری کسب کنی.

این موارد به تنهایی می‌توانند دارایی‌تان را افزایش دهد. به فرد یا افرادی فکر کنید که در طول هفته پیش به شما امید دادند. چه کسی باعث ایجاد احساس خوب نسبت به خود، زندگی، آرزوها و اهدافتان شد؟ به آن شخص مقداری پول بدهید. پولی را با رضایت قلبی به آنها بدهید. حساست نکنید. زیاد کمک کنید و نگران کمبودهایتان نباشید. بدون انتظار از بازگشت پولتان از شخص به او کمک کنید، ولی منتظر نتیجه‌اش باشید.

وقتی به این کار دست زدید، شاهد افزایش موفقیت خود خواهید بود.

این بزرگ‌ترین راز درآمدزایی در تاریخ است!

”اگر می‌بینی پس لمسش کن

اگر لمسش کردی، احساسش کن

اگر احساسش کردی، دوستش داشته باش

و اگر دوستش داری...بخشش.”

بزرگ‌ترین راز فعال کردن این قانون



خانم پشت تلفن سؤالی داشت:

"من سال‌ها پولم را به دیگران بخشیدم ولی هیچ‌گونه رشدی در رونق کارم مشاهده نکردم. ایراد کار من کجاست؟"

"پولتان را به کجاها بخشیده‌اید؟"

"به کلیسای محلی خودم."

پرسیدم: "چرا پولتان را به آنها می‌دادید؟"

"چون نیاز داشتند."

"از اینکه به آنها کمک می‌کردید، چه احساسی داشتید؟"

"مثل این بود که دارم آنها را از یک شرایط دشوار نجات می‌دهم."

"منظورم این است که احساس واقعی شما وقتی داشتید به آنها پول

می‌دادید چگونه بود؟"

لحظه‌ای سکوت حکم فرما شد.

او با تصدیق حرفم گفت: "خب، دردآور بود. وقتی چکی برایشان

می‌نوشتم احساس خوبی نداشتم."

این اتفاق خوبی نیست.

برایش توضیح دادم: "اگر در موقع دادن پول احساس نارضایتی داشتید، پس با احساس بدی در این کار خیر مشارکت کردید. شما قطعاً در آن لحظه نمی‌خواستید احساسات بدتری را جذب کنید پس قاعدتاً پول بیشتری نیز کمک نکردید."

"وای. من تا بحال از این منظر به قضیه فکر نکرده بودم."

به او گفتم: "ضمناً اگر بخشش شما به خاطر درخواست کسی برای کمک یا حتی التماس شخصی بود، پس به نیازش پاسخ داده‌اید. اگر می‌خواهید افزایش ثروت را تجربه کنید، باید هر زمان که از انجامش حس خوبی در شما ایجاد می‌شود، به دیگران کمک کنید؛ به عبارت دیگر، بخشیدن پول به فردی که نیاز دارد حرکت ارزنده‌ای است. این کار را ادامه دهید؛ اما اصولی که من در اینجا راجع به آنها حرف می‌زنم این نیست."

او گفت: "متوجه شدم!" من نتوانستم کمکی به او بکنم جز اینکه از عناصر این دنیا بخواهم به او در فهم این قضیه کمک کنند، چون خود قادر به توضیحش نبودم.

پرسیدم: "متوجه چه مطلبی شدید؟"

و بدین ترتیب او به این قضیه پی برد.

شما می‌توانید پولتان را برای هر دلیلی که دوست دارید ببخشید. من به صلیب سرخ، مؤسسه خیریه باغ آرزوها^۴، صندوق کمک به بیماران

۴- مؤسسه‌ای بدون بهره‌مندی از منابع مالی در جهت تأمین آرزوهای کودکانی که دچار بیماری‌های تهدید کننده زندگی هستند.

سرطانی و غیره کمک مالی می‌کنم؛ اما انتظار افزایش دارایی‌هایم را به خاطر آن کمک‌ها ندارم. آری، آن گشاده دستی کمک‌کننده است، اما لزوماً جزء فعال‌کننده ثروت نیست.

این قوانین وقتی فعال می‌شود که شما به طور دلخواه هرکجا که احساسات معنویتان درگیر می‌شود، آن هم بدون کوچک‌ترین توقعی در اینکه چطور، چگونه و چه روزی دارایی‌تان در نتیجه آن کار افزایش می‌یابد، ببخشید.

کمک کردن برای امور خیریه اگر باعث شود احساس خوبی کنید باعث فعال شدن این قانون می‌شود؛ اما در صورتی که چنین احساسی در کار نباشد و فقط کمکی کرده باشید، احتمالاً شما تنها به مردم نیازمندی کمک کرده‌اید؛ که البته این نیز کار ارزشمندی است. من به شما می‌گویم که این کار را ادامه دهید.

دوباره به موضوع اصلی این کتاب درباره بزرگ‌ترین راز درآمدزایی در تاریخ باز می‌گردیم: **شما وقتی به اختیار خود و با خوشحالی به هر جایی که احساسات لذت بخشی را برای شما ایجاد کند کمک کنید، به این راز دست پیدا کرده‌اید.**

”بخشیدن پول شکل خارجی نشان دادن ذات معنوی افراد است.”

«جورجیانا تری وست، ده فرمان برای موفقیت»

بزرگ‌ترین راز سر به مهر ثروت



امروز از طریق پست از دوست قدیمی‌ام چکی را دریافت کردم. چک تنها شامل بخشی از مبلغی بود که او باید به من می‌داد ولی چون ده سال طول کشید تا این مبلغ را به من برگرداند، از دیدن آن خوشحال شدم. همان دوست ده سال پیش مرا استخدام کرد تا راه حل بازاریابی دقیقی را برایش تنظیم کنم. در آن زمان مبلغ بسیار کمی را برای این کار در نظر گرفتم. او با آن مبلغ موافقت کرد و گفت که آن را می‌پردازد. من آن کار را انجام دادم ولی او به وعده خود عمل نکرد.

چون دوستم بود، صورت حساب را نادیده گرفتم. ماه‌ها و سال‌ها گذشت و او به کشور دیگری مهاجرت کرد. من هم به شهر دیگری رفتم. او به مسیر زندگی خود ادامه داد و مرا به کلی فراموش کرد. من هم به مسیر زندگی خود ادامه دادم و به خاطر کتاب‌ها و نوارهای صوتی‌ام به سرعت در اینترنت معروف شدم.

چند ماه پیش از شخصی یک ایمیل در مورد همکاری در زمینه تألیف کتاب دریافت کردم. او گفت برخی از دوستان مرا می‌شناسد و همان دوستی را نام برد که به من بدهکار بود.

همین که نام دوست قدیمی‌ام را شنیدم فشار خونم بالا رفت. احساس کردم که بسیار عصبانی هستم. حس گول خوردن، خیانت و آسیب در من ایجاد شد.

چند بار نفس عمیق کشیدم و بر خود مسلط شدم. در خلوت خود فکر کردم که دنیا بزرگ است و آن پول می‌توانست از هر جای دیگری جز آن صورت حساب‌های قدیمی به من برگردد. تصمیم گرفتم که دوستم را ببخشم و این کار را از ته دلم انجام دادم و خالصانه دیگر سراغی از بدهی خود نگرفتم. به آن پول احتیاجی نداشتم و نیازی هم نبود که خودم را ثابت کنم.

بعد از حدود نه سال دوستم ایمیلی برایم فرستاد و گفت که می‌داند به من بدهکار است. او دوران سختی را از سر گذرانده بود که مجبور به مهاجرت شد و اینکه او تلاش کرده بود از این فرصت برای سخنران حرفه‌ای شدن استفاده کند. همچنین اضافه کرد که می‌خواهد رابطه قدیمی‌اش را با من از سر بگیرد.

یادداشت کوتاهی برایش نوشته و گفتم که ما هنوز هم آشتی هستیم و از او خواستم کل صورت حساب را با پرداخت درصد کمی از بدهی خود (فکر کنم حدود ۲۰ درصد بود) تسویه کند و او نیز پذیرفت.

او در آن زمان چکی برایم نفرستاد. چند ماه گذشت تا دوباره از او خبری به دستم رسید. این بار ایمیل دیگری دریافت کردم که او مجدداً شرایط خود را برایم شرح داده بود.

من باز هم با او دوست بودم. می‌دانستم که به اندازه کافی پول دارم و مجبور نیستم بدهی‌ام را از او بگیرم. من می‌دانستم که به آن پول می

رسم بنابراین ادامه دوستی راه خوبی بود برای ماندن در مسیر درست زندگی. همانطور که قبلاً توضیح دادم، امروز آن چک به دست من رسید. نمی‌دانم دوستم در موقع نوشتن آن چک چه حسی داشت. امیدوارم با قلبی پر از شوق این کار را انجام داده باشد. اگر این گونه باشد، او اصول گردش جذاب پول را فعال کرده است.

آن زمان که چک ۵۰۰ دلاری را برای برادرم نوشتم تا پولی که ۲۰ سال پیش بی‌مضایقه به من داده بود را برگردانم را خوب به خاطر دارم که احساس خوشحالی می‌کردم. لحظه‌ای که چک را برای برادرم تد می‌نوشتم، احساس کردم یک پادشاهم و این مسئله حس خوبی را درونم ایجاد کرده بود که خودش به اندازه یک میلیون دلار ارزش داشت. من این حس آرامش یا بخشش را بزرگ‌ترین راز سر به مهر ثروتم می‌دانم.

چه زمانی شما احساس نارضایتی دارید؟ زمانی که به کسی بدهکارید؟ یا زمانی که کسی به شما بدهکار است؟

بگذارید زمان بگذرد. با خودتان کنار بیایید. آگاهی روحانی را از دنیا بخواهید نه از دوستانتان. پول از سوی آنها به دست شما نمی‌رسد بلکه از طریق آنها می‌رسد. وقتی این نارضایتی را از خود دور کنید، برای دریافت آن آماده می‌شوید.

مراقب این دام بزرگ باشید



مقاله‌ای که باعث پیدایش این کتاب شد، "بزرگ‌ترین راز درآمدزایی در تاریخ" نامیده می‌شد که خلاصه‌ای از فصل اول همین کتاب بود. آن مقاله چنان رواج پیدا کرد که بین هزاران نفر در شبکه مجازی پخش شد. ناشران مجلات الکترونیکی هم این مقاله را مجدداً کپی و منتشر کردند. وبسایت‌های معتبری نیز آن مقاله را در صفحه خود ذخیره کردند و ده‌ها نفر به من نامه نوشتند که اکثراً از من تشکر کرده و آن مقاله را تحسین می‌کردند. ولی تعداد اندکی از ایمیل‌ها عجیب و غریب بود و از سوی افرادی ارسال شده بود که از من درخواست پول کرده بودند.

ظاهراً آنها مقاله مرا مطالعه کرده بوده و به این نتیجه رسیده بودند که من به کسانی که پول طلب می‌کنند کمک می‌کنم؛ بنابراین آنها نیز با نوشتن نامه‌ای از من پول خواسته بودند.

مشکل اینجاست که این چیزی نبود که مقاله از آن به عنوان راز بزرگ جذب سرمایه یاد کند. من هرگز ننوشتم که "طلب پول کنید و بدانید که پولدار خواهید شد"، بلکه سعی کردم این پیام را منتقل کنم که "پول را

جایی بدهید که نیروی معنوی به شما بدهد تا بتوانید قانون جذب پول را فعال کنید."

بنابراین به همه افرادی که از من درخواست پول کرده بودند، نامه نوشتم و این مفهوم را توضیح دادم. هیچکدام از آنها پاسخم را ندادند. من این تجربه را به دو دلیل برای شما بیان می‌کنم:

۱- به کسی برای پول التماس نکنید و انتظار پولدار شدن نداشته باشید. کافیست به گدایان خیابان نگاه کنید. آنها خوشبخت نیستند، فقط به حیات خود ادامه می‌دهند و نفس می‌کشند. یا به کسانی که مرتب به سرمایه خود می‌افزایند نگاه کنید. اکثر آنها گدایی می‌کنند، گرچه هرگز رفتار خود را التماس نمی‌دانند و هرگز به نظر نمی‌رسد که به اندازه کافی ثروت دارند. آیا این مطلب چیزی جز یک راه حل است؟

۲- به کسانی که پول را گدایی می‌کنند کمک نکنید و با کمک به آنها انتظار پولدار شدن را نداشته باشید. من نمی‌گویم به فقرا کمک نکنید. البته اینکه کمک مالی تا چه اندازه دست آنها را می‌گیرد جای بحث دارد. حرف من این است که به افراد صرف این که از شما پول درخواست کرده‌اند و انتظار دارند نعمت‌های دنیا به آنها روی آورد، کمک نکنید.

من پول دادن به خاطر احساس الزام یا وظیفه را همچون دامی می‌دانم. این مشکلی بود که من همیشه با کشیش‌هایی داشتم که از مردم پول می‌خواستند زیرا یا آنها به آن پول احتیاج داشتند، یا کتاب مقدس حکم این کار را داده بود.

نمی‌دانم چقدر این قضیه صحت دارد ولی اگر شما بدون احساس شادی قلبی به کسی پول بدهید، احتمالش خیلی کم است که آن پول به صورت چند برابر به شما برگردد.

بهترین راه برای تعیین اینکه چه زمانی پولتان را به دیگران بدهید این است که این سؤال ساده را از خود بپرسید:

کجا بیشترین لذت را بردید؟

و اگر می‌خواهید این موضوع شفاف تر شود یا اینکه سؤالات بیشتری به شما کمک کند تا در پول دادن بهتر تصمیم بگیرید، به این سؤالات فکر کنید:

در چه وضعیتی بیشتر به خدا فکر می‌کنید؟

در چه وضعیتی تشویق می‌شوید که سراغ آرزوهایتان بروید؟

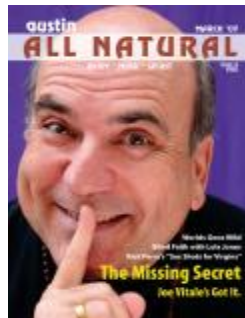
چه کسی امید به زندگی را در شما ایجاد می‌کند؟

پاسخ شما هر چه باشد، درست همان جایی است که می‌توانید پول خود را خرج کنید.

"بعضی از مردم یک مانع روان‌شناختی در برابر یک دهم از اموال (نوعی از بخشش) دارند، زیرا بسیاری از علمای دینی همیشه تاکید داشته‌اند که بخشیدن پول چه فوایدی برای کلیسا دارد به جای اینکه بر فواید بخشش بر روی خود افراد تاکید کنند."

«کاترین پاندر، چشم دل بگشا»

اعتراف بزرگ من



بله، من اعتراف می‌کنم. باور کردنش برایم خیلی سخت بود که اگر پولی را به کسی می‌دهم بتوانم آن را پس بگیرم. این تنها شبیه به یک کلاهبرداری است، شبیه به راه حلی است که توسط افرادی مطرح می‌شود که از من پول طلب کرده‌اند. خب، در این کار خیلی زنگ بودم. تصمیم گرفتم که به جای پول به آنها کتاب بدهم. درست‌ه، کتاب. من خیلی کتاب داشتم. از آنجایی که سال‌ها به عنوان یک روزنامه‌نگار روشنفکر و منتقد ادبی کار می‌کردم، تعداد زیادی کتاب جمع آوری کرده بودم. حتی بیش از نیازم کتاب داشتم. چرا نباید برخی از آنها را به دیگران می‌دادم؟ هنوز هم لحظه تصمیم‌گیری را به خاطر می‌آورم. در شهر هیوستون، جایی که آن زمان زندگی می‌کردم، روی تخت دراز کشیده بودم و فکر می‌کردم چگونه طعم موفقیت را بچشم.

به یاد دارم که فکر می‌کردم "می‌توانم با آن کتاب‌ها پولدارترین مرد آمریکا شوم."

درست در همان زمان و همان جا بود که تصمیم گرفتم اصول بخشش را روی کتاب‌ها امتحان کنم.

طی چند روز تعدادی از دوستانم را فراخوانده و به آنها اجازه دادم کتاب‌هایم را بردارند. البته به آنها اجازه ندادم هر کتابی را بردارند یا اینکه همه کتاب‌ها را با خود ببرند. چند کتاب پیش روی آنها گذاشتم و به آنها گفتم هر کدام که می‌خواهند بردارند.

از آن پس در طی چندین ماه، هر زمان که سخنرانی داشتم کتاب‌هایی را هدیه می‌دادم. این فوق‌العاده‌ترین راه برای جلب توجه دیگران بود. هر زمان که حس می‌کردم شنوندگان دچار حواس پرتی هستند، کتاب رایگانی را به عنوان جایزه اولین شخصی که از من سؤال بپرسد هدیه می‌دادم. همه افراد حاضر در اتاق هوشیار می‌شدند.

و زمانی که به همین شهری که در حال حاضر در آن زندگی می‌کنم آمدم ۲۵ جعبه کتاب را به گاراژ خانه‌ام منتقل کردم. سپس یک مهمانی آشنایی با همسایه‌های جدید برگزار کرده و از آنها خواستم که پیش از رفتن به جعبه کتاب‌ها سری بزنند و هر کدام از آنها را که خواستند برای خود بردارند. همه این کار را کردند. یک نفر آن قدر کتاب برداشت که برای بردن آنها تا ماشینش نیاز به چرخ دستی داشت.

نتیجه اهدای گسترده کتاب‌های من چه بود؟

از روزی که در شهر هیوستون تصمیم گرفتم برای دریافت کتاب بیشتر آنها را به دیگران هدیه دهم، تعداد بسیار زیادی کتاب دریافت می‌کردم

و امروز من یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های کتاب در زمینه بازاریابی و متافیزیک در جهان را دارم.

مردم زمانی که به دیدار من می‌آیند از مجموعه کتاب‌های من با شگفتی دیدن می‌کنند.

چیزی که دیگران متوجه نشدند این بود:

کتاب‌ها همواره به من برمی‌گردند زیرا همیشه به اهدای آنها پرداختم. من بزرگ‌ترین اصل بخشش را روی کتاب‌ها ثابت کردم. شما نیز می‌توانید با اهدای این کتاب اصل بخشش را امتحان کنید.^۴

امروزه می‌دانم که برای دریافت پول باید آن را ببخشم و در نتیجه بسیار بیشتر از زمانی که در هیوستون زندگی می‌کردم پول دارم.

ولی در همان روزهای اولیه که می‌ترسیدم به کسی پول بدهم و می‌خواستم همه آنچه دارم را برای خودم نگه دارم، تنها چیزی که حاضر به بخشیدن آن شده بودم کتاب بود. در نهایت کتاب‌ها برگشتند.

گوش فرا داده و یاد بگیرید: آنچه که دلتان می‌خواهد را ببخشید تا آن را به دست آورید.

”نباید تلاش کنیم که سرمایه خود را راکد نگه داریم تا از طریق آن خوب زندگی کنیم. دلیلی ندارد فکر کنید آنچه که می‌بخشید از طریق همان کسی که به او بخشیده‌اید به شما بازگردد.“

«چارلز فیلمور، کامیابی»

۴- در صورتی که مایلید تجربه ای شیرین در زمینه اهدای کتاب داشته باشید انتشارات طاهریان می‌تواند در این امر با شما مشارکت کند.

مرد بزرگی که ۳۰ میلیون دلار بخشید

به تازگی باخبر شدم که یکی از بشر دوستان فعال، محترم و مشهور آمریکایی فوت کرده است.

همیشه به کتاب او با عنوان "به دنبال ماه باش و آن را به دست بیاور" علاقه داشتم.

نام او پرسوی راس بود. شاید راجع به او شنیده باشید. راس حدود سی میلیون دلار به مؤسسات و سازمان‌های خیریه بخشید. همچنین به مدت ۱۷ سال و حدوداً در ۸۰۰ روزنامه سراسر کشور ستونی را برای تبلیغ اتحادیه خود به نام لذت بخشش اختصاص داد. این ستون شامل نامه‌هایی بود که از طرف مردم برای راس فرستاده می‌شد و در آنها داستان‌شان را برایش نوشته و از او درخواست مساعدت می‌کردند که حرکت بسیار خوبی بود.

خوبی این کار در این بود که او همیشه می‌توانست در بین مردم حضور داشته باشد. او نامه‌هایشان را مطالعه می‌کرد و تشخیص می‌داد که آنها صادق، تنبل یا گدا هستند. به همین دلیل همیشه با کلمات هوشمندانه‌ای به آنها پاسخ می‌داد و گاهی هم چکی ضمیمه نامه می‌کرد. دادن هفته‌ای ۱۲۰ چک و فعالیت ۱۷ ساله منجر به پرداخت ۳۰۰۰۰۰۰۰ دلار برای امور خیریه شد.

نکته مهم این است که راس کارش را با دو میلیون دلار شروع کرد! تأثیر مثبت بخشیدن در این قضیه را مشاهده می‌کنید؟