

کتاب الکترونیکی :
فریاد انتخاب

نویسنده:
مجید خزایی

Khazayi.com

@Madrese_Karafarini

پیرامون انتخاب‌های
کارآفرین ثروتمند
بهار 96 - البرز



کتاب الکترونیکی: فریاد انتخاب

نویسنده: مجید خزایی

نویسنده و محقق و کارآفرین

فهرست مطالب:

- ✓ بازیکن یا تماشاچی؟
- ✓ اگر بخواهی می‌خری!
- ✓ والاترین ارزش برای کارآفرینی
- ✓ شکستن قفس
- ✓ انتخاب من
- ✓ کشتی‌های در حال سوختن
- ✓ گریه پلنگ می‌شود!
- ✓ در جسارت نبوغ نهفته است
- ✓ نوشتن ترس‌ها
- ✓ چند چالش خنده دار!
- ✓ موفقیت آن‌طرف ترس قرار دارد
- ✓ فوق نصیحت مجتبی!
- ✓ کوه نورد ناشنوا
- ✓ بشوت سمت دروازه
- ✓ سیلویستر استالونه
- ✓ خودتان را واقعا باور کنید
- ✓ تفاوت انتخاب‌های درست و غلط
- ✓ دونالد ترامپ و انتخاب
- ✓ انتخاب کوچک و بزرگ؟
- ✓ بچه‌ی سرتق!
- ✓ موفقیت من از جایی آغاز شد!
- ✓ معرفی کتاب
- ✓ سخن پایانی

بازیکن یا تماشاچی؟

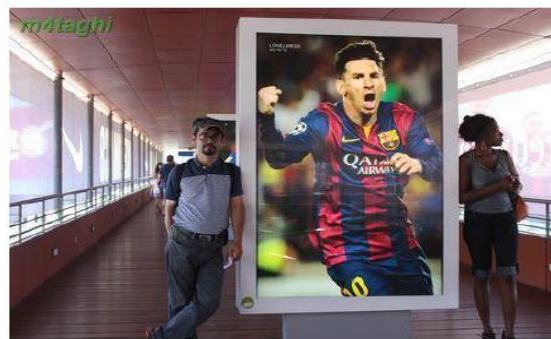
من همیشه از دیدن مسابقات ورزشی و رویدادهای هنرمندان و افراد موفق گریزان بودم. در کل هرگاه می‌بینم دوروبر افراد موفق و مشهور خیلی شلوغ است، احساس بدی به من دست می‌دهد. چون درون خودم احساسی مبنی بر اینکه انسان بزرگ و موفق خلق شده‌ام، وجود دارد. از این رو هیچ‌گاه از دیگران برای خود بت نساختم و اعتمادبه‌نفس شیوایی برای خودم قائل هستم. از هیچ‌کس و هیچ‌چیز، چیزی کم ندارم. وقتی می‌بینم ۱۰۰,۰۰۰ نفر برای تماشای فوتبال ۲ تیم به ورزشگاه رفته‌اند، هزینه کرده‌اند و تمام انرژی خود را برای موفقیت بازیکنان وسط گذاشته‌اند، چگونه می‌توانم احساس خوبی داشته باشم؟!

اولین سمینار من، سمینار مارکت کارآفرینی بود. یکی از اسلایدهای من، عکس لیونل مسی در کنار یکی از طرفداران بارسلونا بود. کنار این عکس نوشته بودم، بازیکن یا تماشاچی؟!

بازیکن یا تماشاچی؟

کدوم به کارت میاد؟

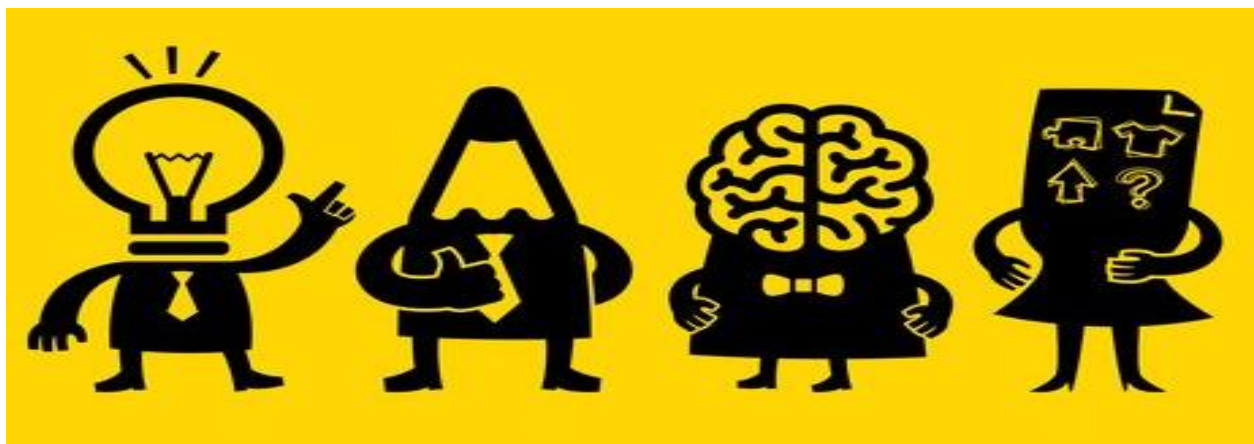
کوچیک یا بزرگ؟



منظورم این بود، کدام‌یک از این به درد شما می‌خورد؟ دوست دارید با این افراد موفق عکس
ببندازید یا اینکه افرادی با شما عکس ببندازند؟ آیا دوست دارید انسان موفق و مشهوری شوید
که دیگران برای عکس انداختن با شما لحظه‌شماری کنند؟!

حالا معلوم می‌شود، کیفیت زندگی تمام افراد دنیا به انتخاب‌های آن‌ها بستگی دارد. عده‌ای از
بدو تولد خود را بازیکن تصور می‌کردند و خیلی‌های دیگر حتی از تصور چنین چیزی واهمه دارند.
شاید احساس قربانی شدن در زندگی را دارند، نمی‌دانم... چه دلیلی می‌تواند وجود داشته باشد
که اکثریت جمعیت جهان حتی به نفر اول بودن نمی‌توانند فکر کنند. آیا نفر اول بودن ترسناک
است؟ به نظر من که خیلی شیرین است و رسالت تمام انسان‌ها این است که در مسیر رسالت
خود نفر اول شوند. یکی دیگر از حباب‌هایی که این وسط وجود دارد شاید این باشد که در هر
کاری دست زیاد شده و جایی برای ما وجود ندارد. فوتبالیست و خواننده و هنرپیشه شدن که کار
ما نیست! اصلا! قرار نیست همه ورزشکار یا هنرمند شوند. پس چه کسی ادیسون شود؟ چه
کسی محمود معظمی شود؟ چه کسی بابک بختیاری شود؟ چه کسی فردوسی پور؟ چه کسی
عبدالباسط؟ پروفسور سمیعی؟ حسین یاسایی؟

از قدیم گفته‌اند: هرکسی مکانیک است فکر می‌کند تمام انسان‌های روی زمین مکانیک هستند!
فراتر از اطراف خود ببندیشید. دنیا عظیم‌تر از آنی است که ما آدم‌ها فکر می‌کنیم. یکی از
دوستانم تعریف می‌کرد، وقتی به چین سفر کرده بودم، تازه متوجه شدم کار و تلاش یعنی چه!



تازه فهمیدم فرصت و تولید و فروش چه شکلی است! ما در ایران بد عادت کرده‌ایم. کافیت سالی دو سفر خارجی برای بازدید از کسب‌وکارهای سایر کشورها سفر کنیم و از آنها الگو بگیریم و در ایران پیاده‌سازی کنیم. آن وقت هیچ کس به فکر رقابت با ما نخواهد بود. برای بدست آوردن برتری باید گه‌گاهی وارد دسته‌ی شیرها شویم تا وقتی برگشتیم، واقعا شیر باشیم.

از شما خواهش می‌کنم ورای مرزهای ذهنی خود بروید. به پیشانی خود نگاهی بیندازید. چه کاری و چه سرنوشتی روی آن نوشته است؟ اگر بخواهم بهتر بگویم اینکه، چه کار یا سرنوشتی روی آن می‌نویسید؟! بوم نقاشی در دست شماست. روی جهنم خط بکشید، بهشت را نقاشی و وارد آن شوید. انتخاب با شماست، بازیکن یا تماشاچی؟!

اگه بخواهی می‌خری!

روزی با دوست و استاد عزیزم آقای شیرمحمدی در حال برگشت از یک قرار کاری با یکی از دوستان بودیم. آقای شیرمحمدی در مورد خرید بسیار اعجاب انگیز خودشان قطعه‌ی زمین 400 متری در ساوه شروع به تعریف کردند. داستان حاکی از خوش شانسی ایشان بود. شور و ذوق و جذب این اتفاقات خوب حاصل استفاده از چند تکنیک قانون جذب و چقدر خوب ایشان از این قواعد در زندگی خود بهره می‌برند. من بعد از شنیدن داستان خرید زمین ناخودآگاه این جمله را بر زبان آوردم:

ای کاش من هم می‌توانستم زمین بخرم... حیف که فعلا پول ندارم!



تا این‌را گفتم، آقای شیرمحمدی گفت:

اگه بخوای می‌خری!

والاترین ارزش برای کارآفرینی

متأسفانه من در سنین نوجوانی بر این عقیده بودم که نیمی از زندگی جبر و نیم دیگر آن اختیار است. واقعاً نمی‌دانم کسی که این نظریه را ارائه کرده الآن چطوری می‌تواند آن را اثبات نماید. اگر زندگی بر مبنای جبر بود که بشر نمی‌توانست به کارهای خارق‌العاده دست بزند.



اگر زندگی جبر بود که خود خدا بجای ما ربات می‌آفرید. مگر خداوند در قرآن نفرموده است... زمین و آسمان را به تسخیر تو درآورده‌ام؟ چه گواهی از این بالاتر؟! اقلیت انسان‌ها خود را آزاد فرض کردند و گویا جهان هستی در تسخیر آنهاست.

مهم‌ترین و والاترین ارزش برای کارآفرین شدن، نیاز به آزادی است. کسی که چنین رویکردی برای خود داشته باشد تازه می‌تواند به کارآفرینی و ایجاد اشتغال و خودشکوفایی فکر کند. کسانی کارآفرینی می‌شوند که دوست دارند خودشان کارفرمای خودشان باشند. آنها کسانی هستند که دوست ندارند از کسی دستور بشنوند. به درون خود بنگردی آیا نیاز به آزادی و استقلال برای شما اولویت دارد؟!

بازهم یک انتخاب دیگر آزادی یا زندانی بودن؟ استقلال عمل یا زندگی در قفس؟!

شکستن قفس:

محدودیت‌های ذهن خود را بشکنید. از افکار بزرگ استقبال کنید. انسان شاهکار خلقت است و باید شاهکار بیافریند. اگر زندگی شاهکاری داشته باشید، آخرت به بهشت می‌روید و اگر گم و پوچ زندگی کرده باشید در آخرت جهنم در انتظار شماست. چون خداوند تمام امکانات و اختیارات لازم را در اختیار تو قرار داده و این تو هستی که با انتخاب‌های خودت، سطح کمی و کیفی زندگی‌ات را می‌سازی.

فرق بیل گیتس با گدای سر چهارراه ما در این است... بیل گیتس می‌گوید من از سنین کودکی می‌دیدم در هر حوزه‌ای برخی افراد تاپ و نفر اول هستند، من هم تصمیم گرفتم در دنیا اول شوم و موفق‌ترین و ثروتمندترین انسان روی زمین باشم.

اولین برگ برنده‌ی بیل گیتس فکر بزرگ اوست. او انتخاب کرد در دنیا برترین باشد و حالا او بیش از ده سال است که ثروتمندترین مرد جهان است. آیا بیل گیتس مهارت یا استعداد خاص



و عجیب‌وغریبی دارد؟ خیر... فقط خواسته و هدف خود بر این مبنا گذاشت تا در دنیا ثروتمندترین باشد. انتخاب او شکل گرفت و اکنون ثروت او به‌گونه‌ای است که می‌تواند یک کشور برای خود داشته باشد.

انتخاب من:

دوست من، تمام افراد و هر چیزی که در اطراف خود می‌بینی انتخاب‌های خودت بود و انتخاب‌های فعلی تو، آینده تو را می‌سازد. اگر مثل قبل انتخاب کنی همان رخداد‌های قبلی را تجربه خواهی کرد. به عقیده‌ی من تولد آدم‌ها زمانی است که باور می‌کنند، کنترل صددرصد اتفاقات زندگی‌شان وابسته به خودشان است. هیچ‌کس در کیفیت زندگی آن‌ها جز خودشان دخیل نیست. هر وقت چنین حسی در مورد خود داشتید بزرگ شده‌اید. دقیقاً به اندازه‌ای که بزرگ فکر می‌کنید، بزرگ شده‌اید. وگرنه اقلیت مردم تا لحظه مرگ مثل برده هستند و به این امید می‌میرند که خدا در آخرت جایگاه خوبی برای آن‌ها در نظر گیرد. این موضوع افسانه‌ی بزرگی است برای کسانی که سیستم جهان را اشتباه درک کرده‌اند. عذاب خداوند در انتظار این افراد است. افرادی که برای فرار از ترس‌ها و انتخاب‌های بزرگ، احساس قربانی شدن و ناتوانی می‌کنند. جهان بسیار جای خوبی برای افراد شجاع است و چقدر جای بدی برای افراد ترسو و بی‌وجود است. استاد عزیزم آقای عباس‌منش می‌گفت: هرگاه تصمیم بزرگی می‌گیرم، با خودم اتمام حجت می‌کنم... یا می‌میرم یا موفق می‌شوم. ایشان همیشه پیشنهاد می‌کنند پل‌های پشت سر خود را خراب کنید. خود را مجبور به موفقیت کنید. از تصمیمات خطرناک و بی‌پرده نهراسید. انسان موجودی بسیار توانمند است و اوج توانمندی‌های او در زمان برخورد با تضاد بروز می‌کند. آیا شما تابحال وقتی که مجبور شدید کارهای خارق‌العاده انجام ندادید؟ مسلماً انجام دادید.

خانم بهناز آریا کارآفرین حوزه‌ی آی تی ، بانویی هستند که به معنای واقعی کلمه اراده را تعریف کردند. ایشان وقتی از زمان شروع کار برای من تعریف می‌کردند جمله‌ای استثنایی بر زبان آوردند: ما شروع کردیم که بشود. نشد برای آپشن نبود. ما ملزم به موفقیت بودیم و هیچ چیزی نمیتوانست جلوی ما را بگیرد. هزار ماشالله که ایشان و گروه کهکشان چقدر موفق هستند.

کشتی‌های در حال سوختن

آقای هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند ماجرای ناپلئون بناپارت و رمز پیروزی‌های او را چنین عنوان می‌کند.

او باید تصمیم می‌گرفت تا موفقیت خود را در میدان نبرد تضمین کند. او می‌خواست سربازانش را به جنگ دشمنی قدرتمند گسیل دارد که شمار سربازانش به مراتب بیشتر از سربازان او بود. او سربازانش را سوار بر قایق به سرزمین خصم برد. سربازان او از قایق پیاده شدند. آنگاه دستور داد که کشتی‌ها را آتش زدند. این رهبر خطاب به سربازانش گفت: کشتی‌ها را می‌بینید که در



آتش می‌سوزند. ما راهی جز پیروزی نداریم. هیچ انتخابی دیگری نداریم. یا پیروز از میدان جنگ خارج می‌شویم یا می‌میریم.

هر کس که طالب پیروزی است باید کشتی‌ها و پل‌های پشت سرش را خراب کند و راه عقب‌نشینی را بر خود ببندد. این‌گونه است که می‌توان ذهن را در شرایط اشتیاق سوزان برای پیروی قرار داد و این شرط لازمی موفقیت است.

رید هافمن: (نویسنده و سرمایه‌دار و از مؤسسين لينكدین)



کارآفرینی یعنی
خودتان را از پرتگاه
به پایین پرتاب
کنید و در حال
سقوط برای خود
هواپیما بسازید.

گره پلنگ می‌شود!

وقتی گره در فضای در بسته قرار می‌گیرد و راهی جز نبرد برای زنده ماندن ندارد، می‌دانید چه اتفاقی می‌افتد؟ او به اندازه پلنگ قابلیت بروز می‌دهد. گره در این شرایط می‌تواند دو انسان را از پای درآورد. خصلت تمام موجودات زنده همین است. آن‌ها در شرایطی که راهی جز دفاع از



زندگی خویش ندارند، خوش می‌درخشند. به قول ژاپنی‌ها گاهی در حوضچه‌ی زندگی خود کوسه بیندازید تا این کوسه کاری کند تا به تلاطم بیفتید و همواره شاداب و پرتلاش باشید.

اللّٰه با شجاعان است

روی آینه اتومبیل خودم سال‌هاست این جمله را نوشته‌ام: اللّٰه با شجاعان است! هرروز با نگاه به این جمله، به خودم گوشزد می‌کنم: خدای تو خیلی خدای خوبی است به شرطی از خود شجاعت نشان دهی. به شرطی از مرزهای ذهنت فراتر فکر کنی. به شرطی که به بزرگ بودن خودت به‌عنوان تکه‌ای از خداوند، ایمان بیاوری.

در جسارت نبوغ نهفته است

آدم‌ها کافیست خود را چالش بکشند تا من واقعی آن‌ها نمایان شود. به ازای هر جسارتی که از خود نشان می‌دهید، یک قابلیت جدید به شما اضافه می‌شود. دقیقاً مثل کسی که از فضای باشگاه می‌ترسد و از آن فرار می‌کند. ولی وقتی که یک‌بار به خود جرأت می‌دهد که وارد باشگاه شود، چند ماه بعد از تمام افراد آن باشگاه بهتر و موفق‌تر می‌شود. چون این یک انتخاب عادی نبوده، بلکه در پشت پرده‌ی این انتخاب کلی ترس و دلهره و اضطراب موج می‌زده، ولی چنین فردی ایمان داشته که با شنا کردن می‌توان شنا یاد گرفت نه با مطالعه فنون شنا کردن! برای خلق یک اتفاق خوب دو راه پیش رو دارید:

1. کار کردن روی باورهای ذهنی

2. شیرجه زدن در دل کار مورد نظر بصورت ناخوانده!

از هر کاری ترس دارید و از طرفی خود را ملزم به انجام آن می‌دانید، بعد از کمی مطالعه و مشاوره و درست کردن دیدگاه‌های ذهنی بهتر است یکدفعه در دل آن شیرجه بزنید. بقول دکنتر

جبراییلی هنگام شروع هر کاری یک یا دو روز فکر کنید، سپس دل را یکدله کنید و مصمم آنرا انجام دهید.

نوشتن ترس‌ها:

این تکنیک را در خلال مصاحبه با آقای رضا شیرخانی یاد گرفتم... جوان موفق در صنعت بیمه. ترس‌های خود را بنویسید. در مورد آینده و خلق اهداف خود هر ترسی که شما را نگران می‌کند را بنویسید. بیش از ۹۰ درصد ترس هیچ‌گاه به وجود نمی‌آید و فقط یک احساس هستند تا شما جوانب کار را در نظر بگیرید. چون کسی که اصلاً نمی‌ترسد خود را به کشتن می‌دهد. همین حالا خواندن کتاب را متوقف نمایید و ترس‌های خود را بنویسید. این شاید جذاب‌ترین تمرین زندگی شما باشد. وقتی این بازی را یاد بگیرید دقیقاً طوفان بپا می‌کنید. ترس چیزی جز یک احساس نیست. درخواست دارم، ترس‌های خود را بنویسید و سال آینده به این برگه نگاهی بیندازید. اطمینان دارم برای شما جالب خواهد بود که ۹۵ درصد این ترس‌ها هیچ‌گاه مانعی برای موفقیت شما نبوده‌اند. وقتی چنین دیدگاهی برای خود انتخاب می‌کنید، از این به بعد هم می‌ترسید و هم اقدام می‌کنید.

دوست عزیزم آقای شاه نظری چه زیبا معنا و مفهوم ترس را فرمودند:

ترس یعنی اینکه دستت را جلوی دهان و بینی خود بگیری و بخواه نفس بکشی! چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا می‌توانی به درستی اکسیژن دریافت کنی؟! ترس دقیقاً یعنی جلوگیری از موفقیت! ترس کاری می‌کند در آینده موفق نشوید. آرنولد یک اتریشی بود و حتی لهجه‌ی مضحکی داشت. او چطور توانست جلوی این موانع بایستد و بعد از مهاجرت به امریکا قهرمان پرورش اندام و ستاره

هالیوود و اواخر هم فرماندار کالیفرنیا شود؟! او بر ترس خود غلبه کرد. وقتی همه او را مسخره می‌کردند، آرنولد نترسید و مصمم پای تصمیم خود ماند و موفق شد.



چند چالش خنده دار!

-وقتی من می‌خواستم اولین کتاب خودم را چاپ کنم از ۳ موضوع خیلی می‌ترسیدم:

۱. قرار ملاقات با کارآفرینان موفق و ثروتمند

۲. هزینه چاپ کتاب

۳. فروش کتاب

شاید باورتان نشود روزی که تصمیم گرفتم وارد کارآفرینی و آموزش شوم. هیچ ایده یا ارتباط خاصی با کارآفرینان نداشتم. از طرفی هم اولین قدم خودم را این می‌دانستم که با تعدادی از کارآفرینان موفق و ثروتمند ایران خودم مصاحبه و گفتگو داشته باشم تا از این گفتگو هم خودم استفاده لازم را ببرم و هم در اختیار دیگر افرادی قرار دهم که شیفته کارآفرینی و موفقیت در کسب‌وکار هستند. این موضوع جالب بود و اینکه منتفع شدن من و در پشت آن ترس وجود داشت. تمام آن‌ها را روی کاغذ نوشتم. اتفاقاتی که افتاد دست‌به‌دست هم داد تا من بتوانم با کارآفرینان زیادی در حوزه‌های مختلف ارتباط برقرار کنم و خیلی دوستانه در کنار آن‌ها باشم.

تجربیات هرکدام از آنها مانند کوهی از طلاست که من در مدت کمی به این کوه طلا دسترسی پیدا کردم. کارآفرینانی که خودساخته و بسیار دوست‌داشتنی بودند. موضوع بعد چاپ کتاب و هزینه‌های آن بود که این هم به‌سادگی اتفاق افتاد و در همان زمانی که نیاز بود تمام کارها انجام شد و من کمترین فشار ممکن را متحمل نشدم. و اما در مورد فروش کتاب به‌محض چاپ کتاب، با افرادی آشنا شدم که فروشندگانی خوبی هستند و من را راهنمایی کردند. ۶۰۰ جلد از کتاب در هفته اول فروش رفت! این برای من موفقیت بسیار بزرگی بود. حتی خیلی از دوستان بدون چشم‌داشت از من کتاب به‌صورت امانی می‌گرفتند و پس از فروش وجه آنرا بهم می‌پرداختند!

تو پای در راه بنه و هیچ می‌پرس... خود راه بگویدت که چون باید کرد



موفقیت آن‌طرف ترس قرار دارد

هرگاه به کسب‌وکاری موفق یا فرد موفقی نگاه می‌کنم، مطمئن هستم او چند سال قبل یا حداقل چند ماه قبل یک‌جایی تصمیمی شجاعانه گرفته... یکجا به خیلی از چیزهای عادی نه گفته و برخلاف جهت رودخانه شنا کرده است. اصلاً امکان ندارد شما بدون تصمیم و انتخاب شجاعانه

بتوانید موفق هستید. من وقتی از آقای محمد ثقفی صاحب برند تشک رویال سؤال پرسیدم، آقای ثقفی موفقیت را در یک جمله بیان کنید، ایشان گفتند:

موفقیت آن طرف ترس قرار دارد



با این جملات متوجه شدم، موفقیت هم آسان است و هم اینکه بسیار سخت است. موفقیت آسان است برای کسانی که دل دریایی دارند و منتظر کسی نمی‌مانند و سخت است برای کسانی که دیر تصمیم لعنتی خود را می‌گیرند.

عقاب هم هرچند سال یکبار برای زنده ماندن دو تا حق انتخاب دارد. یک اینکه آماده‌ی کوری و پیری شود، دو اینکه برخی اندام خود را از بین می‌برد تا از نو رشد و نمو پیدا کنند و او دوباره بتواند عقاب باشد. همیشه من عاشق عقاب بودم. حتی قبل از اینکه این موضوع را بدانم. برق چشمان او نشانگر نوعی جسارت و خودخواهی مثبت است. چینی‌ها بر این عقیده هستند که طبیعت بزرگ‌ترین آموزگار هستی است. یکی از برترین این آموزگاران طبیعت، عقاب است. عقابی که تصمیم می‌گیرد برای زنده ماندن بر ترس و درد غلبه کند. این ترس و درد را کسی حتی هم‌نوعان او نمی‌بینند. ولی وقتی او برمی‌گردد، بسیار بالا پرواز می‌کند و دیدن او مایه‌ی لذت تمام انسان‌ها و حیوانات است. من و شما چه؟ تصمیم داریم عقاب باشیم یا گنجشک؟ تمام این کتاب مقایسه است و من امیدوارم یکی از این مثال‌ها جواب شما باشد!

فوق نصیحت مجتبی!

دوستی داشتم به اسم مجتبی که طلبه حوزه علمیه در تهران بود. یکی از بزرگترین درس‌های زندگی‌ام را از او گرفتم. وقتی که در عالم نوجوانی و در مورد ازدواج باهم صحبت می‌کردیم. نکته‌ی بیار ارزشمندی را عنوان کرد که آن قدر حرف او زیباست که نمی‌دانم چطور بیان کنم! البته لحن خود مجتبی هم مزید بر علت بود تا این حد حرف او روی من تأثیر بگذارد و الآن بعد از ۸ سال هنوز از یادم نرفته که هیچ بلکه یکی از ارکان زندگی من است! صحبت در مورد ازدواج و راه‌های گذر از سختی‌های آن بود. تا کار به جایی رسید که مجتبی گفت: به نظر من بهترین کار را لات‌ها انجام می‌دهند! یکبار عاشق یک دختر می‌شوند و تا پای مرگ پای دختر موردعلاقه‌ی خود می‌ایستند... اگر بیکار باشند به خاطر او حاضرند سرکار بروند. اگر خلاف می‌کنند، همان‌جا خلاف را کنار می‌گذارند. اگر کسی مانع این ازدواج باشد او را از سر راه برمی‌دارند و در کل هیچ جوهره کوتاه نمی‌آیند و جالب است که چنین ازدواج‌هایی شیرین‌ترین و ماندگارترین ازدواج می‌شود. چون هر دو طرف احساس می‌کنند مدیون یکدیگر هستند. از طرفی هم سختی را حس می‌کنند و بعدها سپاسگزار روزهای باهم بودن هستند. تا اینجا که خیلی جالب بود اما ادامه‌ی صحبت هم شنیدن دارد. مجتبی به من گفت: مجید... خاک‌برسر افراد مذهبی مثل من و تو که وقتی تصمیم می‌گیرند ازدواج کنند، با هزار نفر صلاح و مشورت می‌کنند تا کیس خود را پیدا کنند و بعد از چند

جلسه دیدوبازدید تازه شاید عاشق بشوند و وارد فاز اجرایی شوند! کاش ما هم مانند لات‌ها عرضه داشتیم و با یک نگاه دیوانه‌وار عاشق می‌شدیم.

عاقل به کنار دجله چون پل می‌جست... - دیوانه پابرهنه از رود گذشت!!! (مولانا)

تفاوت‌ها

روبن غنی پور: پول در جهنم است. لازمه‌ی پول خوب درآوردن، ریسک کردن است. بالاخره یک تفاوت بین افراد ثروتمند و فقیر باید باشد. حتماً باید یک سال بخوری نون و تره و صدسال بخوری نون و کره! بدون شک افراد شجاع مسخره خواهند چون با یک‌کاسه لب دریا آمده‌اند و می‌گویند



اگر دوغ بود چه می‌شد؟! خاصیت ریسک همین است. شم اقتصادی مخصوص افرادی که به اصطلاح مؤدبانه جگر دارند و موفق هستند. چنین افرادی تمام ابعاد یک موضوع را نمی‌سنجند.

دکتر روبن نقل زیبای از پائولو کویلیو عنوان می‌کند:

ما گاهی برای سفر رفتن آن قدر حرف و حدیث می‌چینیم از قبیل اینکه از کجا برویم و چطوری برویم باکی برویم، نکنه تصادف کنیم، نکنه از ما دزدی کنند... یادمان می‌رود طولانی ترین سفرها فقط با یک قدم آغاز می‌شوند.

پس باید ریسک کرد. تمام پنت‌هاوس‌های تهران و سایر نقاط ایران و جهان مختص افرادی است که ریسک‌های بزرگ‌تری را متحمل شده‌اند. جایی که تمام افراد می‌گفتند: نرو، همیشه، نمی‌گذارند... ولی او رفت و کار خود را انجام داد. حالا چنین افرادی در پنت‌هاوس خود از زندگی لذت بیشتری می‌برند و سوای لذت بردن از زندگی بابت شخصیت نترس خود بسیار راضی و خرسند هستند.

کوه نورد ناشنوا

سال ۸۹ در یکی از صفحات مجله راه موفقیت مقاله تأثیرگذاری خواندم. این مقاله داستانی در مورد یک مسابقه‌ی کوه‌نوردی بود. قبل از مسابقه بین افراد شرکت‌کننده چیزی شبیه میتینگ مسابقات رالی و بوکس و فوتبال برگزار شد. بطوریکه افراد قبل از مسابقه با یکدیگر گفتگو داشتند و به سوالات خبرنگاران پاسخ می‌دادند. صحبت‌ها حاکی از مسیری سخت و طاقت‌فرسا بود که انتظار آنان را می‌کشید. حتی تعدادی از کوه‌نوردان روز قبل از مسابقه از شرکت در مسابقه سر باز زدند و حضور خود را کنسل کردند. رسیدن به قله‌ی آن کوه برای تمام آدم‌ها رؤیا بود. از صحبت‌های هم‌هی آن‌ها معلوم بود حتی در ذهن آن‌ها هم رسیدن به قله غیرممکن است. گذشت تا اینکه فردای آن روز مسابقه آغاز شد. چند شرکت‌کننده‌ای که حضور داشتند به سرعت به سمت کوهپایه رفتند. هرچند دقیقه یک‌بار یکی از آن‌ها برمی‌گشت و چیزی نمی‌گفت. تماشاچیان گرم تشویق بودند ولی از انتهای مسابقه چیزی نمی‌دانستند. بعد از یک ساعت از شروع مسابقه

فقط سه نفر مانده بودند که از این سه نفر یک نفر ظاهراً بسیار مصمم بود. انگار او دوپینگ کرده بود و مثل جیب از کوه بالا می‌رفت. دو نفر دیگر هم از کوه پایین آمدند. خلاصه آن یک نفر که فردی نام داشت از کوه بالا می‌رفت. همه او را تشویق می‌کردند و او نیز بی‌اعتنا فقط مشغول بالا رفتن بود. رفت و رفت تا نزدیکی قله... همه گمان می‌کردند، اینجاست که یا لیز بخورد و پایین بیفتد یا از شدت خستگی سر جای خود بماند و تسلیم گردد؛ اما روند کار او خلاف این بود. او فقط رفت بالا و همه را مبهوت خود کرد. فردی رسید نوک قله و برای افرادی که ماتشان برده بود دست تکان داد!



فردی کمی خوشحال بود ولی زیاد هم ذوق‌زده نبود. خبری از خوشحالی‌های عجیب و غریب نبود. خبرنگاران به سمت او رفتند تا با او مصاحبه‌ای داشته باشند. هرچقدر با فردی صحبت می‌کردند او هیچ عکس‌العملی از خود نشان نمی‌داد. اینجا بود که همه فهمیدند فردی ناشنواست! گوش فردی بروی حرف‌های نامیدکننده دیگران بسته بود و فقط قدرت و انرژی و تمرکز را بر روی برنده شدن گذاشته بود. او این را خواست و همین‌طور هم شد.

شما هم وقتی برنده هستید که ناشنوا باشید. حرف‌های دیگران را از یک گوش بشنوید و از گوش دیگر بیرون کنید. حرف‌های آنان اگر کارساز بود که فکری برای زندگی خود می‌کردند.

دارن هاردی در کتاب دیوانگان ثروتساز می‌نویسد:

آیا می‌دانید چرا اکثر افراد جامعه دیگران را از انجام کارهای بزرگ منع می‌کنند؟

چون اگر دیگران موفق شوند، مایه‌ی بزدلی آن‌ها می‌شوند! (بدون شرح)

آقای ذبیحی مرد اراده



حدوداً ۲ سال قبل وقتی خواستم برای اولین بار تنها فرد موفق‌ی که می‌شناختم مصاحبه کنم. پیگیر مهندس ذبیحی بودم که بتوانم از ایشان وقت قرار ملاقات بگیرم. بعد از سه هفته پیگیری توانستم یک ساعت از مهندس وقت بگیرم. در ساختمانی مجلل وارد دفتر کار آقای ذبیحی شدم. ایشان علی‌رغم اینکه شخص موفق و ثروتمندی هستند، بسیار انسان ماضع و دوست‌داشتنی هستند. بعد از نوشیدن چای گفتند، جوان من در خدمتم! من هم سؤالاتی در مورد راه‌های موفق شدن آماده کرده بودم. وقتی اولین سؤال را پرسیدم مهندس سر خود را از روی برگه‌ای که در حال امضا کردن آن بود، برداشت و رو به من کرد. با صدای خاص و حالتی برادرانه گفت: ببین من بهت کاری ندارم که کتاب‌های خارجی بخونی یا دنبال راه‌های عجیبی باشی!

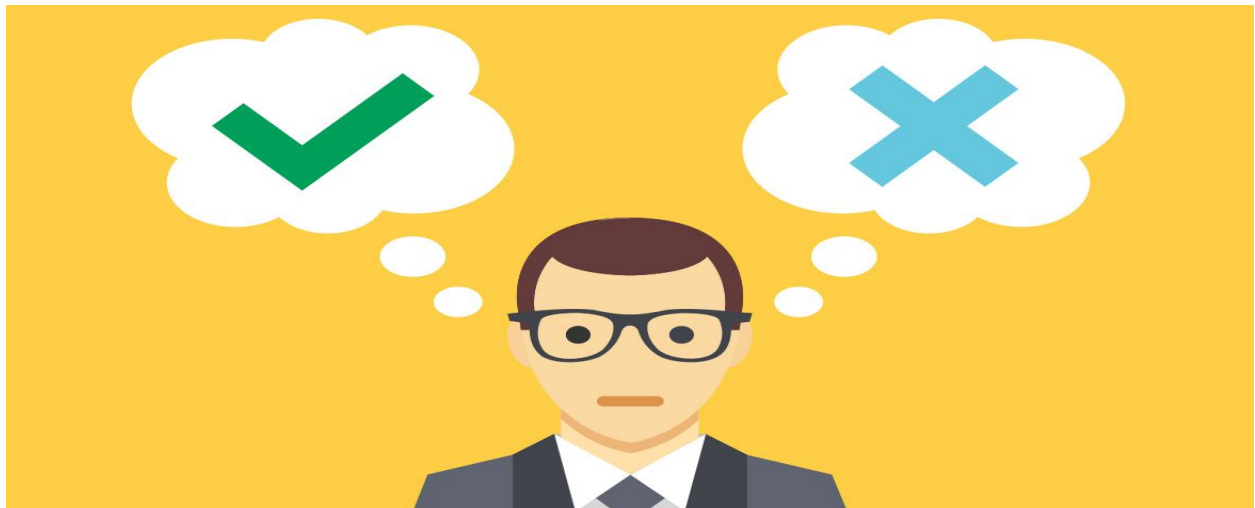
"فقط اینو بدون که آدم هرچیزی رو اراده کنه به دست میاره"

مهندس بعد از چند ثانیه مکث دوباره ادامه داد: تمام حرف‌ها یک‌طرف و اراده و خواستن آدم یک‌طرف. من هر چیزی را که بخواهم به دست می‌آورم. کاری به هیچ‌کس و هیچ‌چیز ندارم!

در نظام جهان هستی هیچ چیز به اندازه اراده، قدرت ندارد.

بشوت سمت دروازه

متأسفانه یا خوشبختانه من همواره اهل مشورت و هم‌اندیشی هستم. چند ماه قبل وقتی در حال شروع کار جدیدم بودم... از قضا دفتر آقای رضایی (مدیر عامل بستنی نعمت) حضور داشتم. فرصت را غنیمت شمردم و دوباره سفره‌ی دلم را باز کردم. حاجی تا دید قصد داستان‌سرایی



دارم، گفت:

من نمی‌دانم چرا شما جوانان تعلل دارید؟ شما مثل فوتبالیستی هستید که توپ را به او پاس داده‌اند، حالا او با دروازه‌بان تک‌به‌تک شده و نمی‌داند با این توپ چه کند! من اگر جای شما باشم توپ را می‌شوتم، اگر گل شد که عالی است اگر هم نشد که شانس خودم را امتحان کرده‌ام. حال تو ایده‌ی بسیار خوبی داری، جوان پرتلاشی هم که هستی، دیگر از خدا چه می‌خواهی؟! توپتو بشوت! من وقتی خواستم کارم را شروع کنم کافی بود با کسی مشورت کنم تا تمام رؤیاهایم بر

باد رود. دیگران از روی دلسوزی و باورهای نادرست دوست دارند، خود را با راهنمایی‌های دلسوزانه بما ثابت کنند. خود را در معرض چنین راهنمایی‌هایی قرار نده و فقط روی موفقیت خودت تمرکز کن. زود تصمیم بگیر و در مورد بعد از آن فکر نکن.

سیلوستر استالونه کبیر!

سیلوستر استالونه همان بازیگر راکی ماجرای بسیار جذابی دارد. او جوانی فقیر و بی‌کار بود. متأهل بود و تنها دارایی او یک سگ بود که در تمام فیلم‌های راکی ۱ تا ۷ همراه اوست. سیلوستر یک ایده‌ی خوب داشت. فیلم‌نامه‌ای بسیار جذاب در مورد زندگی یک بوکسور که از موانع بسیار سخت عبور می‌کند و در آخر قهرمان جهان می‌شود. او هرروز روی این فیلم‌نامه کار می‌کرد. بعد از اتمام آن، تصمیم می‌گیرد، در مورد اجرای این فیلم‌نامه با چند کارگردان صحبت کند. شرط سیلوستر هم این بود که خود او نقش بوکسور را باید باز کند. باوجود اینکه فقط یک ورزشکار معمولی بود و بوکسور مورد نیاز فیلم، یک ورزشکار حرفه‌ای و خوش‌اندام و با علم بازیگری را می‌طلبید. خلاصه ایده‌ی او این بود یک کارگردان راضی شود این فیلم را بسازد و خود



سیلوستر هم نقش راکی را بازی کند. چندین و چند کارگردان بعد از شنیدن ایده‌ی او جواب نه دادند. خب معلوم است چنین صحبتی بی‌پایه و اساس است! سیلوستر تابه‌حال هیچ تجربه‌ای در نویسندگی، بازیگری و از همه مهم‌تر ورزش

بوکس نداشت! تنها فاکتور او داشتن ایمان و انگیزه‌ی مبارنشدنی بود. کار به جایی رسید که همسرش او را رها کرد. چون ماه‌ها آن‌ها پول نداشتند و صبر همسرش تمام شد و نهایتاً سیلوستر تنها ماند. شما جای او بودید چه می‌کردید؟! آیا به تلاش خود ادامه می‌دادید یا اینکه بازهم با لبخند و انرژی به دنبال کارگردانی می‌گشتید که ایده‌ی شما را عملی کند؟

هرچه زمان می‌گذشت کار برای او سخت‌تر و سخت‌تر می‌شد. داستان زندگی او واقعاً غمناک است. حتی از شدت فقر مجبور می‌شود سگ خود را به قیمت 15,000 دلار بفروشد تا بتواند زنده بماند. سیلوستر چاره‌ای جز این کار نداشت. باوجود اینکه آن سگ در فیلم نقش داشت ولی به قدری اوضاع برایش وخیم شد که نان برای خوردن نداشت.

نور ایمان او همچنان در دلش روشن بود... تا اینکه فردای آن روزی که سگ خود را فروخته بود، یک کارگردان درخواست او را قبول می‌کند؛ اما دو مشکل بسیار بزرگ سر راه قرار داشت. اول اینکه کارگردان او را به عنوان بازگیر فیلم قبول نداشت. چون سیلوستر در آن زمان هیچ شباهتی به بوکسور حرفه‌ای نداشت. تنها راهکاری که به ذهنش رسید این بود که از کارگردان چند ماه زمان بگیرد و خود را آماده کند. او چند ماه خواست تا سخت تمرین کند و آماده‌ی بازی در فیلم راکی شود. دومین مشکل این بود که روز قبل سگ خود را فروخته بود و هیچ سگی مثل سگ خودش نمی‌توانست حق مطلب را ادا کند. او به سرعت به همان فردی که سگ را به او فروخته بود مراجعه و گفت حاضر است مبلغی بیش از مبلغ دریافتی را بپردازد و سگ خود را پس بگیرد. آن شخص به هیچ عنوان قبول نمی‌کرد. روز قبل آن سگ به قیمت 15,000 دلار فروخته شده بود و در روز بعد با هزار التماس و اصرار آن سگ باقیمت 150,000 دلار پس گرفته شد.

با تمام این سختی‌ها و مشکلات بعد از شش ماه پروژه ساخت فیلم راکی استارت خورد. این فیلم به سرعت ساخته شد و به سرعت هم معروف شد. طوری که جلوی باجه‌های فروش بلیت راکی مردم صف‌های ده‌ها نفری می‌بستند. این فیلم شبانه‌روزی در تمام سینماهای امریکا و برخی کشورهای دیگر اکران داشت. این فیلم در سال 1976 ساخته شد اما هنوز جزو فیلم‌های

پرطرفدار دنیاست. من هرگاه کم انگیزه می‌شوم. چند دقیقه از فیلم راکی را می‌بینم تا خودکار انگیزه و انرژی بگیرم. فیلم او شاهکاری در تاریخ سینماست و البته هرکسی نمی‌داند پشت چنین شاهکاری چه انتخاب و تصمیم محکمی قرار دارد!

در این فیلم من به اندازه چند کتاب و استاد از راکی درس گرفتم:

درس اول در مورد استحکام تصمیم اوست که برای تحقق ایده‌اش داشت.

درس دوم جایی بود که چشم چپ او آسیب دیده بود و در یکی از سکانس‌ها همسرش آدریان از او خواست از حضور در مسابقه امتناع کند. یکی از زیباترین جملاتی که در تمام زندگی‌ام شنیدم این جمله راکی خطاب به همسرش بود:

آدریان من هیچ وقت از تو نمی‌خواهم زن نباشی، تو هم هیچ وقت از من نخواه مرد نباشم!



درس سوم هم جایی بود که راکی به نقل از میک، استادش همواره به شاگردانش می‌گفت: آیا می‌دانید تفاوت آدم‌های موفق و غیر موفق در چیست؟ تنها تفاوت آن‌ها در امتحان کردن شانس‌های زندگی‌شان است. آدم‌های موفق کسانی هستند که شانس خود را باکمال میل امتحان کرده‌اند.

*****آدم‌های موفق کسانی هستند که شانس خود را باکمال میل امتحان کرده‌اند.**

خودتان را واقعا باور کنید

خیلی‌ها موفق نمی‌شوند، چون خود را باور ندارند. به نوعی خود را لایق موفقیت‌های بزرگ نمی‌دانند. چنین افرادی با این باور خود هرچه بیشتر تقلا کنند، بیشتر به سمت ناکامی می‌روند. مکانیسم کائنات به شکلی طراحی شده است که افراد با اعتماد به نفس پایین در چرخه‌ی پیشرفت و شادکامی آن جایی ندارند. مردم دنیا عاشق افرادی هستند که بیشتر خود ساخته باشد. هر چه محکم‌تر و قاطع‌تر باشید مردم بیشتر از شما حساب می‌برند. شاید گاهی اوقات تعریف بیش از حد از دیگران و زیاد تحویل گرفتن آن‌ها به ضرر شما باشد.

نکته‌ی مهمی که باید مدنظر داشته باشید این است که به درخواست‌ها و پیشنهادهایی که احساس خوبی برای شما در بر ندارد و نوعی القای منفی دارد، به راحتی و با اعتماد به نفس کامل، نه بگویید. اگر دیگران بدانند شما فردی هستید که به راحتی راضی می‌شوید و هر پیشنهاد و درخواستی را قبول می‌کنید، کم‌کم نگرش منفی در مورد شما پیدا می‌کنند. از طرف دیگر هرچقدر قاطع‌تر پیشنهادات و درخواست‌های ناکارآمد آن‌ها را رد کنید و فقط از موارد آن‌ها استقبال کنید آن‌ها از صمیم قلب عاشق شما می‌شوند.



اینجا باز نوعی انتخاب است. دوست دارید پادشاه باشید یا رعیت؟!

پادشاه کسی است که لباس پادشاهی دارد و حکم او بر تمام مردم واجب است و رعیت کسی است که لباس عادی بر تن دارد و از حکم پادشاه تبعیت می‌کند. منظور من از پادشاه و رعیت، نوعی نگرش در مورد خواسته‌های ماست. پادشاه مغرور و مستبد است. در عین این خصوصیات مردم مطیع او هستند. چون ذاتاً مردم دنبال چنین اشخاصی هستند. اصلاً تا وقتی خودتان را تحویل نگیرید، دیگران شما را تحویل نمی‌گیرند. برای شخصیت خود احترام و ارزش قائل شوید.

تفاوت انتخاب درست و غلط

بزرگ‌ترین هدیه‌ی خداوند به انسان‌ها سیستم احساس است. ما از طریق احساس خود می‌توانیم به‌سادگی درک کنیم چه انتخابی درست و چه انتخابی اشتباه است.



احساس آدم‌ها مثل چراغ بنزین ماشین است. هرگاه چراغ بنزین روشن شود یعنی اینکه اگر به پمپ‌بنزین نیروی مشکل پیش می‌آید! آلارم کار خود را انجام می‌دهد، شما مختار هستید به آن توجه کنید یا اینکه بی‌توجه باشید. عقل سلیم حکم می‌کند، در اولین فرصت باک بنزین ماشین خود را پر کنید و با خیال راحت به طی مسیر ادامه دهید.

خوشبختانه تمام انسان‌ها از چنین آلامی برخوردار هستند. قبل از هر انتخابی می‌توانند از طریق احساسات خود خیر یا شر بودن آن‌را درک کنند. هر کاری که احساس خوبی بماندهد انتخاب خوبی است. انتخاب‌هایی هم که احساسات بد ما را تحریک می‌کنند، کاملاً به ضرر ما هستند.



خیلی جالب است وقتی از افرادی که باهم ازدواج می‌کنند و طلاق می‌گیرند در مورد مشکلاتشان با یکدیگر سؤال می‌کنید، آن‌ها می‌گویند:

از همان روز اول احساس می‌کردم او خائن است، احساس می‌کردم او بیمار است، احساس می‌کردم او ... ولی متأسفانه به احساسم توجه نکردم!

خیلی از افرادی که با یکدیگر معامله می‌کنند و معامله آن‌ها به سود نمی‌انجامد، می‌گویند: هنگام معامله حس بدی داشتم، ای‌کاش این معامله را انجام نمی‌دادم.

قبل از هر انتخاب به احساس خود توجه کنید. اگر احساس بدی دارید از انجام آن صرف‌نظر کنید. اگر هم احساس خوبی دارید آن‌را انجام دهید. احساسات شما پیغامی از طرف خدای درون شماست که راه درست و غلط را برای شما نمایان می‌کند. همیشه و هر جا به احساسات خود توجه کنید، حتی وقتی می‌خواهید سوار تاکسی شوید. اگر احساس خوبی داشتید سوار آن تاکسی شوید. من گاهی در اتوبان‌ها وقتی مسیر درست را نمی‌دانم به احساسم رجوع می‌کنم. وقتی به

چنین دوره‌هایی می‌رسم از طریق احساسم مسیر درست را انتخاب می‌کنم. هر مسیری که او می‌گوید را انتخاب می‌کنم و در تمام موارد انتخاب من درست از آب درمی‌آید. دقت احساسات انسان %۱۰۰ درست است. امکان ندارد احساس شما دروغ بگوید. به تنها چیزی که نمی‌توان شک کرد، احساس است.

دونالد ترامپ و انتخاب

دونالد ترامپ که حالا رئیس‌جمهور آمریکاست در کتاب خود بنام "چگونه مانند بلیونرها فکر کنید" می‌نویسد:

وقتی اولین ملک خود را می‌خواستم بخرم، پدرم من را منع کرد. چون این ملک در قلب نیویورک بود و این لقمه برای من لقمه‌ی بزرگی بود. پدرم به من گفت در اطراف شهر چندتکه زمین بخرم. او از روی دلسوزی چنین توصیه‌ای کرد تا مبادا شکست بزرگی متحمل شوم. ترامپ می‌گوید احساسم به من می‌گفت اگر این ملک را بخرم پیشرفت قابل‌توجهی خواهم داشت. خودم به این معامله امیدوار بودم و بسیار خوش‌بین بودم. پدرم گفت قسم می‌خورم تو شکست می‌خوری. من به حرف پدرم بی‌اعتنایی کردم و کار خودم را انجام دادم. بعد از آن معامله که اولین ملک خریداری شده توسط من بود، پایه امپراتوری من نهاده شد. آن ملک بعد از تنها ۶ ماه به قدری رشد کرد که تمام پیشرفت و ثروت خود را مدیون آن ملک هستم. ترامپ پیشنهاد می‌کند پیرو قلب خود باشید. هر راهی او گفت چشم‌بسته انجام دهید.

این تفاوت احساسات دقیقاً مثل تفاوت آب و روغن است. طوری که به راحتی متوجه می‌شوید. هرچقدر بیشتر پیروی از احساس خود تمرین کنید، بهتر می‌شوید. اوایل شاید کمی اختلال در تشخیص راه درست داشته باشید، ولی بعد از چند تصمیم احساسی، شاه‌کلید تصمیم‌گیری خود را به دست می‌آورید. همان‌طور که گفتم احساسات شما پیغامی از طرف خداوند هستند ولی

همان‌طور که در قرآن آمده در میان صحبت خدا، شیطان هم حرف خود را وارد سیستم احساسی می‌کند. لحظه آخر هر تصمیم‌گیری کار سخت می‌شود. هر تصمیمی که با احساس آرامش و شادی و اطمینان همراه است، پیشنهادی از سوی خداوند است. از آن طرف هر تصمیمی که همواره با احساس ترس و یأس و کمبود باشد، پیشنهادی از طرف شیطان است.



انتخاب کوچک و بزرگ؟

در کلاس‌ها و کتاب‌های قبلی استعاره املت و شیشلیک را شاید شنیده یا دیده باشید. همین الان تصور کنید در رستورانی هستید که گارسون آن خداست. چه چیزی سفارش می‌دهید؟ املت یا شیشلیک؟ سقف سفارشات شما چقدر است؟ دقیقاً چه چیزی می‌خواهید؟ تا بحال چند ساعت در مورد خواسته‌های خود فکر کرده‌اید؟ آیا جرأت داشتن افکار بزرگ را دارید؟ تا به حال کلماتی



مثل میلیاردر، جایزه نوبل، ۱۰۰۰ کارمند، ازدواج با همسر ایده‌آل، ویلای ۲ هکتاری، سفر با کشتی
کروز و ... را حتی روی کاغذ نوشته‌اید؟

آدم‌ها با خواسته‌ها و اهداف خود زنده هستند. تا وقتی عاشق و سرزنده هستید که اهداف
خارق‌العاده‌ای دارید. اهدافی که چشمان شما را گرد می‌کنند. اهدافی که گاهی اشک و گاهی
لبخند شما را نمایان می‌کنند. اهدافی که حاضر هستید برای رسیدن به آن‌ها جان دهید.
اگر در زندگی خود شور و اشتیاق ندارید به اهداف خود نگاه کنید. آیا آن‌ها به قدر کافی بزرگ و
محرک هستند؟ وقتی سقف خواسته‌های من این است که ليسانس حسابداری بگیرم و در بانکی
که عموی مادرم رئیس آن است مشغول بکار بشوم و هرگاه دختری خوبی پیدا کنم ازدواج کنم.
پول رهن یک خانه کوچک و اقساط ماشین هم توکل بر خدا، جور می‌شود. بچه‌ی ما هم عین
خودمان با چنین منش و باوری مجبور است بزرگ شود!
امیدوارم شما چنین دیدگاهی نداشته باشید. همان‌طور که گفتم گارسون رستوران خداست،
خیلی احمقانه است ما املت سفارش دهیم! چه دلیلی برای این کار داریم!؟

شاید برخی انسان‌ها خیال می‌کنند هر چه ضعیف‌تر و فقیرتر باشند خدا بیشتر آن‌ها را دوست

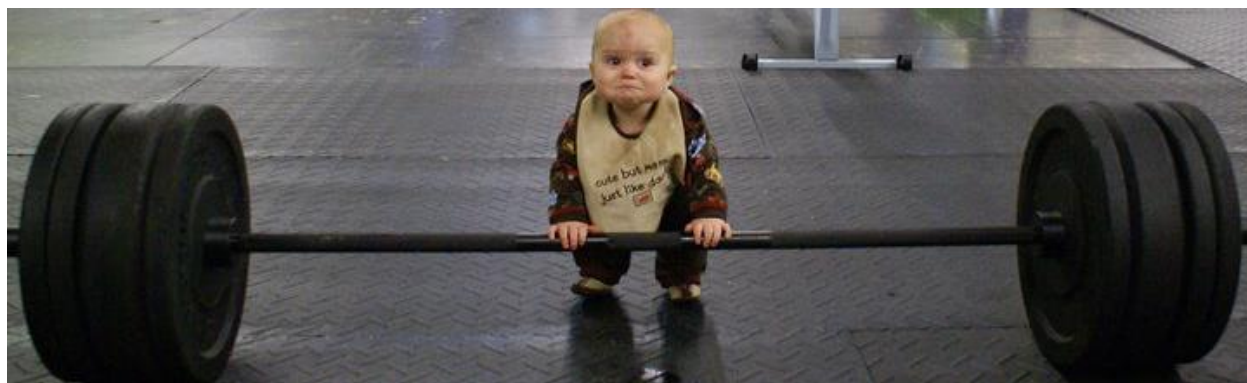


می‌دارد که واقعاً چنین تفکری
مضحک است. ما انسان‌ها باید
باور کنیم برای خدایی کردن روی
زمین آورده شدیم. وگرنه که
قبل از زندگی فعلی خود رد
بهشت پادشاهی می‌کردیم، حال
روی زمین هستیم تا بازی خود را
انجام دهیم و چیزی شبیه آن

باوجود مقاومت‌ها و دسیسه‌های شیطان برای خود خلق کنیم. هرچقدر دنیای بهتری بسازیم، آخرت بهتری خواهیم داشت و هرچقدر دنیای زشت و پوچی داشته باشیم، آخرت هم همین‌طور خواهد شد. این نکته به قدری مهم بود که در اول و آخر کتاب آن‌را عنوان کردم.

بچه‌ی سرتق!

بهترین الگوی برای ما کودکان هستند. آن‌ها مدام از دیگران درخواست دارند. البته بهترین و بزرگ‌ترین هر چیز را درخواست می‌کنند. حاضرند کتک بخورند اما به خواسته‌ی خود برسند. کودکان تا سرحد توان تلاش می‌کنند، گاهی هم اشتباه می‌کنند و از سوی دیگران تنبیه می‌شوند. آن‌ها گریه می‌کنند ولی زود بلند می‌شوند و به تلاش خود ادامه می‌دهند. با هر پیشرفت کوچک می‌خندند و خوشحالی خود را غیر ممکن است بروز ندهند. در بدترین حالت به بزرگ‌تر خود پناه می‌برند و به هر شکل ممکن کار خود را پیش می‌برند. چقدر خوب می‌شود ما نیز تلاش خود را کنیم و اگر هم نتوانستیم به خدا پناه ببریم. این یکی از پرقدرت‌ترین تکنیک‌های موفقیت است.



موفقیت من از جایی آغاز شد!

خلال مصاحبه با کارآفرینان هر بار این جمله از زبان آنها می‌شنیدم که برخی از این تجارب را برای شما بازگو می‌کنم.

آقای مهدی صفایی (صاحب برند کانسپت تشریفات):

– من مدیر چند شرکت بزرگ بودم اما موفقیت من از جایی آغاز شد که تصمیم گرفتم برای خودم کار کنم و ریسک راه‌اندازی کسب‌وکاری جدید را متحمل شوم...

آقای علی حاجی‌محمدی (همیار وردپرس):

– موفقیت من از جایی آغاز شد که تصمیم گرفتم، پیام تهران و کسب‌وکارم را به‌صورت جدی و حرفه‌ای انجام دهم و روی همیار وردپرس متمرکز شوم.

چه در ایران چه در خارج تمام موفقیت‌ها حاصل یک تصمیم قوی و آنی است. تصمیمی که فرد را مجبور به موفقیت می‌کند. این انتخاب‌ها حاصل برخورد با تضاد است. تضادها همان ناخواسته‌هایی هستند که خداوند به ما هدیه می‌دهد. بابت تضادهای زندگی‌تان سپاسگزار خداوند باشید.

– **تونی رابینز** نفر اول موفقیت جهان در داستان زندگی‌اش می‌نویسد:

روزی که در خانه بیست‌متری خود بودم و حتی در پرداخت اجاره ناچیز آن ناتوان بودم. صدای در را شنیدم. صدای صاحب‌خانه را شنیدم و از ترس داخل کمد رفتم و درب کمد را بروی خود بستم. صاحب‌خانه بسیار عصبانی تنها کاری که می‌توانستم انجام دهم، این بود که در کمد قایم شوم تا اگر با کلید یدک خود وارد شد، من را نبیند. او درب را می‌کوبید ولی من جواب ندادم. صدای او قطع شد و من متوجه شدم او رفته است. همان‌جا بودم که موفقیت من آغاز شد. حتی از کمد بیرون نیامدم. همان داخل یقه‌ی خود را گرفتم. بابت این زندگی نکبت‌بار خودم را مورد بازخواست قرار دادم. عرصه را بر خود تنگ کردم و تصمیم گرفتم این زنجیره‌ی بدبختی و ناکامی

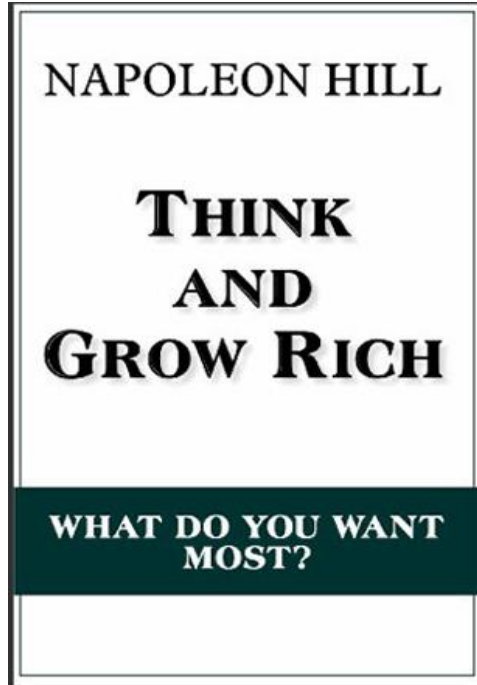
را قطع کنم. گیرِ زندگی بسیاری از افراد وابسته به یک تصمیم قدرتمند است. این تصمیم تونی رابینز و مصمم بودن در آن کاری کرده که کتابها و سمینارهای او در دهه‌های اخیر زندگی میلیون‌ها نفر را بهبود بخشیده است. من تا به حال چندین انسان موفق را دیده‌ام که



جهش موفقیت آنها با خواندن کتاب‌های به‌سوی کامیابی تونی همراه بوده است. در نقاط مختلف جهان او به‌عنوان برترین مربی موفقیت شناخته می‌شود. تونی در طول شبانه‌روز فقط سه ساعت می‌خوابد. او آلان فوق موفق و ثروتمند است و در قصر خود به همراه همسر و فرزندانش زندگی می‌کند. ببینید یک تصمیم و اراده با انسان چه می‌کند. شخصی که تنها و فقیر و با وزن 120 کیلو روزگارش را می‌گذراند، چند سال بعد با اندامی ورزیده و ثروتمند و مربی مهارت‌های زندگی در امریکا می‌شود.

معرفی کتاب:

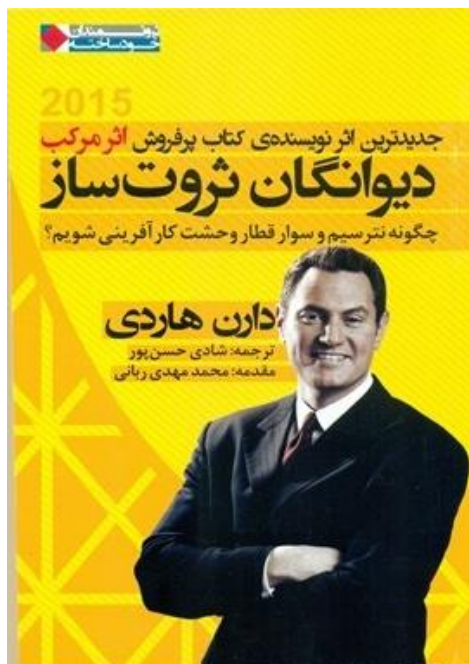
طبق رسم همیشگی در پایان کتاب‌ها و سمینارها و دوره‌ها، چند کتاب مفید معرفی می‌کنم.



دو کتابی که به عقیده‌ی دائره‌المعارف موفقیت در کسب‌وکار و ثروت هستند:

۱. بیندیشید و ثروتمند شوید، نوشته‌ی ناپلئون هیل (اکثریت ثروتمندان دنیا از این کتاب الهام گرفته‌اند) کتابی که خواندن آن از نان شب واجب‌تر است.

کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید حاصل بیش از بیست سال تحقیق و تفحص آقای هیل بوده و تا بحال چند میلیون نسخه از آن در سراسر جهان بفروش رسیده است. این کتاب پرفروش‌ترین کتاب موفقیت در تاریخ است. هر کلمه و سطر این کتاب را جدی بگیرید.



۲. دیوانگان ثروت ساز، نوشته‌ی دارن هاردی. کتابی پر از دیدگاه‌های ناب کارآفرینی و فروش. خلاصه‌ای از تجارب چندساله‌ی آقای هاردی در کسب‌وکار و مجله موفقیت امریکا در این کتاب وجود دارد. این کتاب را اگر نخوانده‌اید همین امروز تهیه کنید و مطالعه نمایید.

– دو کتاب هم خودم با دوستانم نوشته‌ام و حاصل مصاحبه با کارآفرینان جوان و ثروتمند

کشورمان ایران است:



۱. کتاب سالاد کارآفرینی با سس پول، هرکسی این کتاب را بخواند و جهشی در موفقیت کسب‌وکار خود نداشته باشد، واقعاً غیرممکن است.

کتابی فوق العاده و با حضور کارآفرینان صنایع مختلف مثل بیمه و آموزش و نتورک و تولید و فروش. به عقیده من این کتاب مرجعی در میان کتاب های کارآفرینی است بخصوص برای جوانان و تازه کارها، مطالعه‌ی این کتاب رو از دست ندید. همین حالا استارت بزنید.

۲. کتاب سیب گاز زده: تجربیات ۷ استارت موفق و نامی ایران که با توجه به موج‌های سهمگین



تکنولوژی و حرکت کسب‌وکارها به سمت کار آنلاین حتماً شما هم از تجربیات چنین افرادی استفاده نمایید و قطعاً با مطالعه‌ی این کتاب از همین حالا چند پله بالاتر از دیگران خواهید بود. فضای کار آنلاین را جدی بگیرید و اولویت خود را بر این اساس قرار دهید. اکثر کسب‌وکارها در ایران فصلی هستند و فقط بیزنس‌های اینترنتی هستند که در تمام سال مداومت در فروش و موفقیت روزافزون دارند.

سخن پایانی:

خداوند را هزاران سپاس که توانستم با نوشتن کتاب فریاد انتخاب در خدمت شما عزیزانی باشم که به بهبود استانداردهای زندگی خود می‌اندیشید. امیدوارم بتوانم در سمینارها و دوره‌ها حضوری در خدمت شما باشم. کتاب فریاد شاید مهم‌ترین مطالبی بود که می‌توانستم با شما به اشتراک بگذارم. با جان و دل چندین و چند بار این کتاب را مطالعه کنید و هرکسی که فکر می‌کنید در انتخاب‌های خود کم‌وکاست قائل می‌شود را در خواندن این کتاب سهیم کنید. نشر این کتاب با ذکر منبع هیچ اشکالی ندارد. از خدا درخواست دارم حتی ذره‌ای تأثیر بر قلم من روا دارد تا دیگران چراغی برای راه خویش دریابند تا من هم سهمی در رشد و گسترش ایران عزیز داشته باشم. زمان نوشتن این کتاب پر از شوق و انرژی بودم و الآن که دارم سخن پایانی کتاب را می‌نویسم پاسی از شب گذشته ولی من همچنان خوشحال و سرحال مشغول تایپ کردن هستم. از صمیم قلب شما را دوست دارم. شما هم دیگران را دوست داشته باشید. دنیا زیبا می‌شود به شرطی که انتخاب‌های درست و البته بزرگ داشته باشیم و پس از آن تمام انسان‌ها و موجودات و گیاهان را دوست داشته باشیم و همراه با خدایی، خدا ما نیز در زمین خدایی کنیم و همواره بذر محبت و عشق بکاریم.

این جمله‌ی آرنولد را با آب طلا در ذهن خود هک کنید:

هروقت در کافه مشغول عشق و حال بودید بخاطر داشته باشید، عده‌ای

همان لحظه در حال تلاش برای موفقیت هستند...

به امید دیدار... مشتاقانه و بی‌صبرانه منتظر شنیدن موفقیت‌های شما هستم.

هدیه‌ی من برای خوانندگان کتاب:

هرکسی که سؤالی از من داشته باشد من می‌توانم با ۱۵ دقیقه مشاوره در خدمت باشم.
کتاب سالاد کارآفرینی با سس پول و کتاب سیب گاز زده هم با ۵۰ درصد تخفیف برای خوانندگان کتاب فریاد انتخاب تقدیم می‌گردد.

راه‌های ارتباطی با نویسنده کتاب:

Khazayi.com

majid.khazae00@gmail.com

telegram/me:@Madrese_karafarini

Tel: 0912-7715233



«مجید خزایی» کاتالیزور

کارآفرینی شما

موفق و شاد و ثروتمند

باشید!