

توجه

این کتاب رایگان نیست. لطفا از نشر آن به هر روشی خودداری نمایید.
جهت تهیه این کتاب به سایت Marde1000miliardy.ir مراجعه نمایید.
این کتاب داری مجوز وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی است و
کلیه حقوق آن متعلق به آقای سید علی اکبر علیزاده است.

488/000 تومان

قیمت این کتاب در سال 1404

نظرات عده ای از خوانندگان این کتاب که برای ما ارسال کرده اند :

خانم ایران ایران منش

چقدر این کتاب زیبا و پرمحتوا بود. هزار بار هم بخونی کمه. من واقعا باید دست این نویسنده کتاب رو ببوسم خیلی خیلی از آقای سیدعلی اکبر علیزاده تشکر ویژه ای دارم کتاب های زیادی خوندم برای ثروت ولی انگاری یه جاهایی گنگ بود برام به جرات میتونم بگم این کتاب راهنمای نور درونی من بود که سر راهم قرار گرفت هر داستانش بارها اشک منو درآورد، میفهمم ثروت های خودساخته چقدر سخته، ولی چقدر زیباست تمام تکنیک راه ها رو متوجه شدم نویسنده جان عزیز دمت گرم حلال باشه. مرسی مرسی مرسی این کتاب رو میپرستمش.

ابوالفضل ابراهیمی

انصافاً بهترین کتاب در بین نویسندگان ایرانی و خارجی بود که در زمینه ثروتمند شدن و افزایش مهارت خواندم، الکی قانون جذب و چرت و پرت نمیگه، بهترین راهکارها و توصیه‌ها رو ارایه میدن. روی بنده که خیلی تاثیر گذاشت، بعد از دو ماه گذشته که مطالعه‌اش رو به اتمام رساندم و نکته برداری کردم، یقین دارم که به تمام اهدافم در زندگی، به کمک خداوند متعال، خواهم رسید، ممنون از آقای علیزاده بابت کتاب عالیشون

رضا یوسفی

تموم که شدی فکر کن پولدار شدی مخصوصاً اون داستان هاش که آدم ایمان میاره همیشه به ما هشدار داده‌اند که پول نمیتواند خوشبختی ما را تضمین کند اما باید پذیرفت که دنیای امروزی، دنیایی است که نمی‌تواند پول را حذف کند بنابراین اگر به دنبال خوشبختی هستی باید دیدگاهمون رو نسبت به این مسئله تغییر دهیم و این کتاب همانی است که دیدگاهمون رو نسبت به پول عوض می‌کند

مصطفی مظهری

کتاب محشری بود،

آدمو مشتاق میکنه که تا آخرشو بخونه

میثم زرندی پور

داستانهای الهام بخش و خوبی داره

فاطمه بادرستانی

کتابی که در قالب داستان‌هایی شیرین به طور انگیزشی روش‌های پولدار شدن رو به مخاطب گوشزد میکنه روش‌هایی که درستیشون از نظر درک و عقل کاملاً مورد تایید هست ممنون از آقای علیزاده نویسنده این کتاب خوب .

فرحناز شیرری

خوب بود و به صورت داستان نوشته شده بود و چون از نمونه‌های ایرانی موفق اسم برده بود جالب بود

امیرعلی ملک محمدی

واقعا کتاب بی‌نظیر بود خیلی عالی و دلنشین

علی رضایی

از نظر من بهترین کتاب برای کسانی که میخوان واقعا ثروتمند بشن

مهدی غدیرزاده

سلام این کتاب بسیار روان و داستان‌های دلنشینی داشت که مثال‌هایی برای پولدار شدن زده بود این کتاب نور امید در دل شما روشن می‌کند ممنون از آقای علیزاده بابت این کتاب زیبا و دلنشین و پر از نکاتی که با عمل کردن به آن‌ها که انسان به هدف می‌رساند

مسعود سمیعی

درود و تشکر فراوان به آقای علیزاده
بابت همچنین کتاب ارزشمندی که در اختیار عموم قرار دادند.
کتابی روان و فوق العاده مفید به شدت توصیه می‌شود.

محمدحسین میثاق پور

کتابی عالی و روان. توی این کتاب برخی از مهم‌ترین روش‌های کسب درآمد در قالب داستان بیان شده. از ویژگی‌های مثبت این کتاب منطبق بودن با فرهنگ ایرانی است.

محمد سنجانی

کتاب بسیار مفیدیست. به زبانی ساده و سلیس نوشته شده و برای همه قابل استفاده است.

ابراهیم نبی لو

کتاب عالی و مفیدی هستش. حتما بخونید

محمدرفعی احمدی

باسلام کتاب بسیار مفید و کاربردی هست و بنده بسیار استفاده کردم. و به دوستان

توصیه می کنم مطالعه این کتاب را در اولویت کاری خود قرار دهند.

محسن عرب

بسیار کتاب عالی و روانی بود ذهن انسان را باز میکند واقعا راهکارهای ساده و عالی

و کاربردی در اختیار خواننده کتاب میگذارد باشد چراغی در تاریکی راه، به امید

پیروزی جوانان این سرزمین ممنون از نویسنده کتاب

نرگس خمیس آبادی

بسیار کتاب مفید و پندآموزی بود

و فقط صرفا هدف نگارش این کتاب مفید پولدار شدن نیست

شاید درس انسان سازی و درست کاری هم از بازخوردهای کتاب بود

برای من عالی بود

و توصیه میکنم حتما بخونید این کتاب مفید و ارزشمند رو

حسین قاسمی

با سلام کتاب را مطالعه کردم کتابی با محتوای غنی و نوشتاری روان که توصیه می‌کنم حتما مطالعه شود بی‌صبرانه منتظر سایر کتاب‌های جناب علیزاده هستم

محمد باقر برکتی

باسلام و خدا قوت خدمت جناب علیزاده ممنون و سپاسگزارم بابت کتاب خوب و ارزشمند شما یکی از بهترین کتابی که تا امروز خوندم جوری با اشتیاق خوندم که به اتمام شدن دوست داشتم باز هم داستانهای واقعی بخونم چطوری می‌تونم سبک‌های دیگری که در آخر کتاب نوشتید بخونم ممنون از شما تشکر

مهران دالوندی

سلام آقای علیزاده

خوبین

آقا می‌خواستم بابت کتابتون تشکر کنم

واقعا کتاب عالی و پر معنی بود

و من الان به کمک شما واقعا تصمیم گرفتم پولدار خود ساخته شم

امیدوارم با کمک‌های که شما تو کتابتون بهم کردین بتونم پولدار خود ساخته شم

فقط به سوال چه کتاب‌های دیگه‌ای بخونم که کمکم کنه؟

بعد از خوندن این کتاب تازه دارم کم کم میفهمم کجای زندگی‌ام و حسرت میخورم که چرا زودتر به فکر پولدار شدن و با شما و کتاب‌های شما روبه رو نشدم.

محمد ایل بیگی گرو

دانشجوی مدیریت بازرگانی

من بعد از خواندن این کتاب خیلی انگیزه گرفتم. من عادت دارم هر کتابی که در زمینه موفقیت و ثروت هست در درجه اول در کتابخانه پیدا کنم و از روی آن یادداشت برداری کنم و بعد یادداشت هایم را مرور کنم. خواستم از این کتاب هم یادداشت برداری کنم اما دیدم واقعا باید این کتاب را همیشه داشت و همیشه باید تمام این کتاب را مرور کرد. همچنین مشتاقانه این کتاب را به اطرافیانم معرفی می کنم.

استاد مرتضی نظری

مدیریت زبانسرای نگاه نو

این کتاب به ما نشان می دهد غیر ممکن وجود ندارد . با تغییر طرز فکر و استفاده از راه حل های این کتاب می توانیم به راحتی ثروتمند شویم.

نوید ابراهیم زاده

دانشجوی مدیریت بازرگانی

این کتاب یک شجاعت خاصی به خواننده می دهد که بتواند حتی از فرصت های کوچکی که برایش پیش می آید به بهترین نحو استفاده کند. یک وقت هایی لازم است که تجربه کسب کنی تا بتوانی قدم های آینده را محکم تر برداری.

بسم الله الرحمن الرحيم
سپاس و ستایش خداوند بزرگ (ج) را
خالق زمین و آسمان، خالق کتاب و قلم
و درود بر محمد و آل محمد (ص)
این کتاب را تقدیم می کنم به خداوند بزرگ (ج).
باشد که تلاشم موجب رضایتش گردد.
خداوندا (ج) ما را به راه راست هدایت فرما.
راه آنان که به آنان نعمت بخشیده ای.

تمام روش های پولدار شدن 1

نویسنده : سید علی اکبر علیزاده
(کاشف تمام روش های پولدار شدن)

سرشناسه	: علی زاده، سید علی اکبر ، 1355 -، آرام
عنوان و نام پدید آور	: تمام روش های پولدار شدن 1/نویسنده سید علی اکبر علیزاده
مشخصات نشر	: مشهد: آوای کتاب پردازان ،1398.
مشخصات ظاهری	: ج: مصور. ؛ 5/14*5/21 س م .
شابک	: 978-622-99153-4-9
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: موفقیت در کسب و کار--داستان
موضوع	: Success in business--Fiction
موضوع	: امور مالی شخصی
موضوع	: Finance-Personal
موضوع	: میلیونرها--ایران
موضوع	: Millionaires--Iran
رده بندهی کنگره	: HF 5386
رده بندی دیویی	: 650/1
شماره کتابشناسی ملی	: 5727111

عنوان کتاب:	تمام روش های پولدار شدن 1
مؤلف:	سید علی اکبر علیزاده
ناظر فنی چاپ و تولید:	توحید کریمی
ناشر:	انتشارات آوای کتاب پردازان
ویراستار:	بهرام علیزاده
صفحه‌آرایی و طراحی جلد:	محسن علیزاده
نوبت چاپ:	چاپ اول ۱۳۹۸
شمارگان:	1000 نسخه
شابک:	9-4-99153-622-978
تلفن مرکز پخش:	09159314659
پایگاه اینترنتی:	
پست الکترونیکی:	

حق چاپ محفوظ است

فهرست

1.....مقدمه

5.....نظر عده ای از خوانندگان این کتاب

6.....شماره (1) پولدار شدن به روش (تی هشت)

ماجرای شگفت انگیز کارتن خوابی که پولدار شد.

58.....شماره (2) پولدار شدن به روش (نردبان شغلی)

ماجرای زندگی کارگری که پولدار شد.

89.....شماره (3) پولدار شدن به روش (استاد بزرگ)

ماجرای استاد ثروت

114.....شماره (4) پولدار شدن به روش (بامبو)

ماجرای جالب یک مرد معمولی که پولدار شد.

144.....شماره (5) پولدار شدن به روش (پادشاهان)

ماجرای عجیب پیرمردی که پولدار شد.

شماره (6) پولدار شدن به روش (سیلر).....161

ماجرای واقعاً جالب از عاشقی که پولدار شد.

شماره (7) پولدار شدن به روش (استخدام).....188

ماجرای زندگی چوپانی که پولدار شد.

شماره (8) پولدار شدن به روش (یوزپلنگ).....208

ماجرای هیجان انگیز ورشکسته ای که پولدار شد.

شماره (9) پولدار شدن به روش (پولدار ترین مرد تاریخ).....228

ماجرای حیرت آور تاجر بزرگ.

روش های دیگر برای پولدار شدن265

مقدمه

جناب علیزاده! لطفا خودتان را معرفی کنید:



حدود بیست سال پیش، من بسیار افسرده، لاغر، ناامید، خجالتی و ناموفق بودم. آنقدر زجر می کشیدم که تصمیم گرفتم به زندگی ام پایان بدهم؛ اما دقیقاً در همان لحظه ای که می خواستم به زندگی ام پایان بدهم این جمله از آنتونی رابینز، زندگی ام را متحول کرد: ((ما می توانیم زندگیمان را تغییر بدهیم و آنچه را که می خواهیم و به دنبال آن هستیم به دست آوریم.)) بنابر این من به دنبال آنچه که می خواستم رفتم تا آن را به دست آورم.

من با تلاشی خستگی ناپذیر در باشگاه پرورش اندام، در مدت چهار ماه، حدود پانزده کیلو وزنم را اضافه کردم. معلّم و مدیر مدرسه شدم. روحیه ام را تغییر دادم و آنچه را که می خواستم به دست آوردم و شاد، خوشبخت و پرانگیزه به زندگی ادامه دادم.

پس از آن که خودم به موفقیت و شادی رسیدم تصمیم گرفتم تا به مردم کمک کنم تا آن ها هم در زندگی رنج نکشند و موفق و شاد زندگی کنند. هنگامی که این تصمیم را گرفتم فهمیدم بزرگترین مشکل مردم، مشکل مالی است؛ اما من با دانش و درآمدی که داشتم توان حلّ مشکلات مالی مردم را نداشتم؛ بنابراین تصمیم گرفتم تا دانش مالی و موفقیت مالی را نیز به دست آورم.

من بیش از سیصد کتاب درباره ثروتمند شدن خواندم. باور های مالی ام را تغییر دادم. قانون جذب را به کار گرفتم. مغازه زدم. زمین خریدم. کسب و کار راه انداختم. سایت زدم؛ اما نه تنها با این کارها به موفقیت مالی چشمگیری دست پیدا نکردم بلکه دائم شکست می خوردم. شکست، شکست و شکست. تا اینکه سرانجام؛ این جمله از رابرت کیوساکی وضعیت مالی ام را متحول کرد:

((اگر می خواهید به موفقیت مالی برسید باید روش مخصوص خودتان را پیدا کنید))
من پس از سال ها تحقیق و تجربه، توانستم روش های زیادی برای موفقیت مالی کشف کنم. من روش مخصوص خودم را نیز کشف کردم و ظرف یکسال توانستم سرمایه ام را چند برابر کنم.

من، زندگی، درآمد و حتی سرنوشت انسان های زیادی را با دانش خود تغییر داده ام و اکنون در این کتاب دانش مالی ام را در اختیار تمام کسانی قرار می دهم که از مشکلات مالی، رنج می برند.

خواندن این کتاب فایده های زیادی دارد ازجمله:

- 1- یاد می گیرید پول زیادی به دست آورید و با آسایش بیشتری زندگی کنید.
- 2- یاد می گیرید روش های درست زیادی برای پولدار شدن وجود دارد.
- 3- روش مخصوص خودتان را پیدا می کنید تا زودتر به آزادی مالی برسید.
- 4- خواندن این کتاب شما را از بسیاری از شکست های مالی نجات می دهد و باعث می شود دچار بحران مالی نشوید.
- 5- در این کتاب مشکلات راه پولدار شدن را می شناسید و راه حل مقابله با آن ها را یاد می گیرید.
- 6- یاد می گیرید با تلاش کمتر پول بیشتری به دست آورید.
- 7- یاد می گیرید در هر سنی می توانید پولدار شوید.
- 8- متوجه می شوید وقتی آدم هایی که بی پول تر از شما بوده اند و توانسته اند پولدار شوند شما هم انگیزه می گیرید که می توانید پولدار شوید.
- 9- یاد می گیرید چگونه از شکست به موفقیت برسید.

10- یاد می گیرید زندگی بهتری برای خودتان بسازید.

11- یاد می گیرید بر ترس و تنبلی غلبه کنید.

12- و امیدوارم خواندن این کتاب شما را به خداوند(ج) نزدیک تر کند.

در این کتاب ، موفقیت مالی و پولدار شدن را در قالب ماجرا توضیح داده ام تا شما روش های پولدار شدن را بهتر درک کنید .ماجرا های این کتاب برگرفته از ماجرا های واقعی است . این کتاب 9_ ماجرا دارد که خواندن هر کدام از آن ها به طور متوسط حدود یک ساعت زمان می برد.یعنی اگر شما روزی یک ساعت، یک ماجرا بخوانید؛ می توانید ظرف 9_ روز این کتاب را تمام کنید. تنها بیست درصد از مردم یک کتاب را تا آخر می خوانند و فقط همین بیست درصد از مردم هستند که موفق تر از بقیه هستند. امیدوارم شما این کتاب را تا آخر بخوانید و جزو انسان های موفق و پولدار شوید.

معنوی و ثروتمند باشید.

علیزاده

(کاشف تمام روش های پولدار شدن)

قسمتی از سوابق آقای علیزاده :

*نویسنده کتاب فوق العاده سود بیشتر با فروش بیشتر

*نویسنده کتاب مغازه داری حرفه ای

*مشاور اقتصادی کسب و کار

*مربی ثروتجویان

*مدیر واحد فرهنگی دیجیتال علیزاده

*بسیست سال سابقه آموزش

*مدیریت مدارس آموزش و پرورش

و...



شماره (۱) پولدار شدن به روش (تی هشت)

ماجرای شگفت انگیز کارتن خوابی که پولدار شد.

*اکنون ماجرای جوان بی پولی را می خوانید که گرفتار حادثه عجیبی می شود.

*آیا دوستان او می توانند او را از زندان نجات بدهند؟

*آن ها از چه راهی برای پولدار شدن استفاده می کنند؟

*آیا تصمیم آن ها برای سرقت از بانک عملی می شود؟

*آیا یک نفرشان گلیه خود را خواهد فروخت؟

*پیرمردی که خود را پولدار معرفی می کند چه رازی را آشکار می کند؟

*کارتن خواب پولدار کیست و چه نقشی در این ماجرا دارد؟

پسر جوان تند تر پا می زد و دوچرخه اش تند تر می رفت. او عاشق سرعت بود. کوچه ها خلوت بود و او با خیال راحت، تند تر و تند تر پا می زد. صد متر جلوتر یک نیشان آبی را دید که از کوچه بیرون آمد. پسر جوان تخمین زد تا وقتی که به نیشان برسد نیشان از جلوی او عبور کرده است و او به راحتی می تواند بدون کم کردن سرعت به راهش ادامه بدهد. بنابراین پا زدن دوچرخه را ادامه داد. همین که به نیشان رسید نیشان از جلوی دوچرخه عبور کرد؛ اما ناگهان پسر جوان در مقابل خود دختری با چادر سیاه مشاهده کرد. اتفاق در کمتر از یک ثانیه افتاد. او فرصت این را نداشت که حتی ترمز دوچرخه اش را بگیرد برای همین با شدت به دختر برخورد کرد. دختر فریاد کشید و روی زمین افتاد. پسر جوان هم از روی دوچرخه پرت شد و به زمین افتاد اما برای این که مردم به او نخندند به سرعت از روی زمین بلند شد. او به سمت دختر که روی زمین به حالت دراز کشیده افتاده بود رفت و نگاهی به دختر انداخت. از بینی دختر خون بیرون می آمد. پسر جوان به شدت ترسید و پا به فرار گذاشت. اما هنوز چند قدمی دور نشده بود که دو مرد جلوی او را گرفتند و نگذاشتند او فرار کند.

دختر را به بیمارستان منتقل کردند و پس از چند روز پزشکان گفتند: خون در قسمتی از مغز دختر لخته شده است و دختر از ناحیه دست ها و پاها فلج شده است. پسر جوان را هم که اسمش (پرویز) بود محاکمه کردند .

پدر و مادر دختر گفتند: یا پول دیه دخترمان را باید بدهی یا باید با دخترمان ازدواج کنی زیرا ما توانایی پرداخت هزینه های زندگی یک دختر فلج را نداریم.

پدر پرویز آبدارچی یک شرکت بود و پولی نداشت که دیه بدهد. پرویز از سوم راهنمایی مدرسه نمی رفت و تا الان که بیست و دو ساله شده بود در یک کارگاه کفاشی کار می کرد. او هیچ پس اندازی نداشت که بتواند دیه بدهد و حاضر هم نبود با یک دختر فلج شده ازدواج کند بنابراین به زندان افتاد.

او بعد از شش ماه که در زندان بود با خود فکر کرد که اگر تا آخر عمر هم در زندان باشد کسی نیست که دیه او را پرداخت کند پس بهتر است راهی برای آزادی خودش پیدا کند. او تصمیم گرفت با دختر فلج ازدواج کند اینجوری حداقل می توانست از زندان بیرون برود و شاید بتواند کاری کند تا بتواند دیه دختر را بدهد.

پرویز به خانواده دختر اطلاع داد که حاضر است با دختر آن ها ازدواج کند. بنابراین خانواده دختر رضایت دادند که او از زندان بیرون بیاید. بعد از چند روز هم مراسم عقد در خانه عروس برگزار شد . البته هیچ مهمانی دعوت نشده بود و فقط خانواده عروس و داماد بودند؛ زیرا هر دو خانواده از سر اجبار راضی به این وصلت شده بودند.

پرویز بعد از مراسم عقد چندین روز فقط فکر می کرد و بالش به کار کردن نمی رفت و دائم به این فکر می کرد که پول دیه را از کجا می تواند به دست آورد. او پیش دوستانش رفت تا از آن ها کمک و راهنمایی بخواهد. آن ها در خدمت سربازی با هم آشنا شده بودند . نام آن ها فرهاد ، کاظم ، غلام و حامد بود.

فرهاد جسور و بی باک بود. همیشه دوست داشت فرمانده شود.

کاظم خجالتی و سر به زیر بود اما آرزوهای بزرگی داشت.

غلام پسری بود که خود را مذهبی می گرفت.

حامد همیشه ناامید بود و نفوس بد می زد.

روزجمعه پرویز به همراه دوستانش پیاده به سمت بیرون شهر حرکت کردند تا هم بتوانند بیرون شهر روی درختان توت بروند و توت بخورند و هم درباره مشکل پرویز با هم صحبت کنند .

وقتی پرویز و دوستانش به محل درخت های توت رسیدند از درخت بالا رفتند و همین طور که توت می چیدند و می خوردند پرویز مشکلش را با دوستانش در میان گذاشت وگفت: بچه ها حالا من چه جوری می توانم پول دیه را جور کنم؟

کاظم آهی کشید و گفت: آه. همه ما مثل تو از خانواده های بی پول هستیم و هیچ کدامان چنین پولی نداریم که به تو بدهیم.

فرهاد گفت: ما که هیچی! پدران ما هم هیچ پولی ندارند.

کاظم گفت: راست می گویی فرهاد. ما که از بی پولی خیلی رنج کشیدیم. پدرم سرطان داشت و به خاطر بی پولی نتوانست خرج درمانش را بدهد و فوت کرد. مادرم مجبور شد به خاطر بی پولی با کسی که اصلا دوستش ندارد ازدواج کند. خودم به خاطر بی پولی یک دنیا عَده و آرزوی برآورده نشده دارم. راستی بچه ها آیا شما هم از بی پولی رنج می کشید؟

فرهاد گفت: ما هم خیلی از بی پولی رنج کشیدیم . پدرم راننده نیسان بود که تصادف کرد و دستش فلج شده است . تازه نیسان را هم با گَلی قرض خریده بودیم . مادرم از بی پولی پدرم آنقدر جوش می زند که دائم مریض است . من هم مثل کاظم از بچگی آرزوهایی دارم که هرگز برآورده نشده است . من آرزوهای بزرگی دارم که فقط با پول برآورده می شود . مثل ماشین آخرین سیستم. خانه ویلایی بزرگ با درختان سر به فلک کشیده و خدمتکاران زیاد . حامد گفت: ما هم خیلی بی پول هستیم . نه خانه داریم و نه ماشین و نه تفریح. ولی من خودم رازده ام به بی خیالی. چون کاری از دستم بر نمی آید. خداوند(ج) بی پولی و پولداری را تقسیم

کرده و سهم ما بی پولی شده است. من دیده ام که پدرم خودش را به هر دری می زند ولی به زور خرج ما را در می آورد.

غلام گفت: پول به چه درد می خورد؟ همه گناه ها زیر سر پول است. ما زندگی ساده ای داریم و به آن افتخار می کنیم. من از این که بی پول هستیم بسیار خوشحالم. وقتی پول داشته باشی همیشه غصه این را داری که چه جوری خرجش کنی که کم نشود. اصل زندگی به ساده زندگی کردن است.

کاظم گفت: اگر بتوانیم پولدار شویم تمام بدبختی های ما تمام می شود. بچه ها ! به نظر شما آیا راهی وجود دارد که ما بتوانیم پولدار شویم؟

فرهاد گفت: بله. بهتر است هر پنج نفرمان برویم بانک بزنیم و یک بار برای همیشه پولدار شویم و از بی پولی نجات پیدا کنیم.

حامد گفت: من که اصلاً شانس ندارم. همانجا دم درب بانک یا دستگیر می شوم یا مرا می کشند.

فرهاد گفت: فقط یک بار است. یک بار دزدی می کنیم و بعدش توبه می کنیم و تا آخر عمر، دیگر دزدی نمی کنیم و تازه کارهای خوب انجام می دهیم و به فقرا کمک می کنیم تا خداوند(ج) ما را ببخشد.

پرویز گفت: من که از دزدی می ترسم. آیا راه راحت تری برای پولدار شدن وجود دارد؟ فرهاد با خنده گفت: بله وجود دارد مثل: اختلاس، قاچاق مواد مخدر، و امثال این...

حامد گفت: راه پولدار شدن این است که یا باید پدرت پولدار باشد یا در سرنوشت نوشته باشند که پولدار شوی. در سرنوشت من هم جز بدبختی چیزی ننوشته اند. راه دیگر این است که خودمان را جلوی ماشین بیندازیم تا دست و پایمان بشکند و بعد دیه بگیریم. پول خوبی می دهند. آخرین راه هم این است که گُلّیه یا اعضای بدنمان را بفروشیم.

غلام با عصبانیت گفت: تمام راه حل هایی که شما برای پولدار شدن می گوئید همه اش گناه است. بهتر است پولدار شدن را کنار بگذارید. اگر خداوند (ج) بخواهد شما پولدار می شوید اگر هم نخواهد خودتان را به زمین و آسمان هم بزنی فایده ای ندارد.

حامد با ناراحتی گفت: غلام راست می گوید. پولدار شدن، دست خداوند (ج) است. من خیلی وقت ها فکر می کنم که سرنوشت من این است که بدبخت باشم چون همه که نمی شود خوشبخت باشند. خداوند(ج) خواسته که من جزو بدبخت ها باشم. همه که نمی شود پولدار باشند خداوند(ج) خواسته است که ما جزو بی پول ها باشیم. من نه درس می خوانم و نه سر کار می روم چون مطمئن هستم اگر خداوند(ج) بخواهد بدهد می دهد اگر هم نخواهد بدهد خودت را به زمین و آسمان هم بزنی نمی دهد.

غلام وقتی دید که حامد تمام تنبلی ها و بدبختی هایش را گردن خداوند (ج) می اندازد ناراحت شد و گفت: درست است که سرنوشت ما را خداوند (ج) نوشته است اما من شنیده ام اگر دعا کنیم خداوند (ج) سرنوشت ما را تغییر می دهد.

کاظم رو به غلام کرد و گفت: غلام! تو می گویی اگر دعا کنیم خداوند(ج) سرنوشت ما را عوض می کند؛ تو آدم خوبی هستی و دعایت مستجاب می شود پس برای ما دعا کن تا پولدار شویم.

غلام با ناراحتی گفت: مسخره می کنید؟! من نمی خواهم پولدار شوم. کاظم با حالت جدی گفت: تو پولدار نشو فقط برای ما دعا کن تا پولدار شویم. فرهاد با خنده و با لحنی کتابی به غلام گفت: ای شیخ بزرگ برای ما دعایی بنما. بلکه پولدار شویم.

حامد نیز همان لحن را ادامه داد و گفت: آری ای شیخ. فرهاد راست می گوید. دعایی بنما بلکه از نیکی تو؛ سرنوشت بد ما تمام شود.

بچه ها به غلام خندیدند و چهار نفری اصرار کردند تا آن ها را دعا کند.

غلام در رودرواسی افتاد و گفت: دستانتان را بلند کنید تا دعا کنم.

بچه ها دستانشان را بلند کردند.

غلام گفت: خدایا (ج) اگر صلاح می دانی این دوستان من را پولدار کن تا ...

دعای غلام که به اینجا رسید ناگهان حامد تعادلش را روی شاخه درخت از دست داد و با جیغ داخل جوی آب افتاد. بچه ها با ترس نگاه کردند و دیدند که حامد تمام بدنش خیس شده و با حالت بهت زده، دارد از جوی آب بیرون می آید. بچه ها وقتی دیدند دوستشان سالم است همه زدند زیر خنده. هههههه

حامد از آب بیرون آمد و با عصبانیت گفت: ببین غلام! دعای تو، ما را به چه روزی انداخت! و باز بچه ها خندیدند. هههههه

صدای خنده ناآشنایی توجه بچه ها را به خود جلب کرد. بچه ها ساکت شدند و به دنبال صدای خنده گشتند. پیرمردی با چهره ای نورانی و مهربان را دیدند که در سایه درخت نشسته بود و به کار آن ها می خندید.

پرویز با ناراحتی گفت: دارید به ما می خندید؟

پیرمرد خنده اش را تمام کرد و گفت: ببخشید مردان جوان. قصد نداشتم به حرف هایتان گوش کنم اما اینجا نشسته بودم و حرف هایتان را شنیدم که یکی از شما ها گفت: دزدی کنیم و بعد توبه کنیم. به عنوان یک مرد دنیا دیده به شما می گویم که: اگر دزدی کنید و بعد توبه کنید باید همه پول هایی را که دزدی کرده اید به صاحبانش برگردانید وگرنه توبه شما قبول نیست. وقتی هم که پول ها را به صاحبانش برگردانید دوباره بی پول می شوید. پس دزدی اصلا دردی را دوا نمی کند و شما باید از راه درست پولدار شوید.

فرهاد از درخت پایین پرید و گفت: آخر ما می خواهیم پولدار شویم و راه دیگری هم برای پولدار شدن نمی دانیم؟

پیرمرد: من شخصی را می شناسم که (پولدار خود ساخته) است. او را به شما معرفی می کنم تا روش های درست پولدار شدن را به شما یاد بدهد.

پرویز خیلی خوشحال شد و از روی درخت پایین پرید و گفت: خیلی عالی است. خواهش می کنم آدرس بدهید تا به نزد او برویم.

کاظم از درخت پایین پرید و گفت: پولدار خود ساخته یعنی چه؟

پیرمرد گفت: پولدار خود ساخته یعنی کسی که بی پول بوده است و بدون پشتوانه توانسته است خودش پولدار شود.

غلام هم از درخت پایین پرید و گفت: او آدم با ایمانی هم هست؟
پیرمرد گفت: او صدها یتیم را سرپرستی می کند. و هزینه زندگی آن ها را می دهد. او در کارهای خیر کمک می کند و با هزینه خودش مدرسه و بیمارستان می سازد و هدیه می دهد. او صاحب هتل جهان است و اسمش داریوش خان است.
فرهاد گفت: من امروز می روم و با او صحبت می کنم.
کاظم گفت: باید وقت بگیریم.

حامد گفت: او به ما بیچاره ها وقت نمی دهد. بیهوده خودتان را اذیت نکنید.
پیرمرد گفت: من با او تماس می گیرم و برای شما وقت می گیرم. او دوست صمیمی من است.
پنج روز بعد:

پنج روز گذشت. بچه ها ساعت ده صبح، وقت ملاقات با داریوش خان داشتند. پرویز زودتر از همه سر قرار حاضر بود زیرا او استرس زیادی داشت و می خواست هرچه زودتر پولدار شود تا بتواند دیه دختر فلج شده را بدهد و از این ازدواج ناخواسته آزاد شود. چند دقیقه بعد دوستان پرویز هم سر قرار رسیدند و همه با هم به سمت هتل جهان حرکت کردند. هتل پنج ستاره و زیبا که در ده طبقه ساخته شده بود. سر در هتل به رنگ طلایی و بسیار بزرگ و زیبا بود. بچه ها در حالیکه با تعجب به هتل نگاه می کردند وارد هتل شدند.

حامد گفت: حالا داریوش خان کجاست؟
کاظم گفت: از قسمت پذیرش پرسیم.
در قسمت پذیرش، خانمی آن ها را به سمت دفتر داریوش خان راهنمایی کرد.
بچه ها وارد دفتر داریوش خان شدند:

کف دفتر با سنگ براق و سفید و زیبا پوشیده شده بود. یک میز بزرگ رو بروی بچه ها بود که مشخص بود میز داریوش خان است. پشت میز پنجره ای بسیار بزرگ بود که از آنجا تمام شهر معلوم بود و چشم اندازی بسیار زیبا از شهر دیده می شد. جلوی میز بزرگ تعدادی مبل

به رنگ طلایی گذاشته بودند. آنقدر تمیز بودند که می ترسیدی رویشان بنشیني مبدا کثيف شوند. بچه ها با تعجب و حيرت به در و ديوار نگاه می کردند که صدایی از پشت سر توجه آن ها را به خود جلب کرد:

سلام مردان جوان! خوش آمدید. بفرمایید بنشینید.

بچه ها پشت سرشان را نگاه کردند: مردی بلند قامت و خوشتیپ. با کت و شلواى سفید رنگ و کفش های آبی آسمانی. موهایش به سمت بالا شانه زده بود و لبخند بزرگی روی لبانش بود. صورتش مهربان بود و هنگامی که نگاه می کرد؛ می شد آرامش را درون قلبش احساس کرد. بچه ها روی مبل ها نشستند در همه آن ها این احساس بوجود آمد که پولدار شدن می تواند چقدر لذت بخش باشد.

داريوش خان گفت: آمده اید تا راه درست پولدار شدن را یاد بگیرید؟
بچه ها گفتند: بله

حامد گفت: البته ببخشید. جسارت نباشد. من فکر می کنم در این زمانه دیگر نمی شود از راه درست پولدار شد!

فرهاد گفت: اصلاً ما فکر می کنیم راه درستی برای پولدار شدن وجود ندارد.

پرویز گفت: آیا واقعا آدمی مثل من می تواند پولدار شود؟

کاظم که خجالت می کشید سوال پیرسد به فرهاد گفت: پیرس چقدر طول می کشد تا ما پولدار شویم؟

فرهاد پرسید: چقدر طول می کشد تا ما پولدار شویم؟

داريوش خان گفت: معلوم می شود شما بچه های باایمان و کنجکاوی هستید. سوال های بسیار زیادی در ذهن شما هست مانند:

آیا پول انسان را به گناه آلوده می کند؟

آیا تنبل ها پولدار می شوند؟

آیا برای پولدار شدن نیاز به پشتیبان دارید؟

اگر شکست بخورم چه می شود؟

چند سال طول می کشد تا پولدار شوم؟

تا چه اندازه باید پولدار شوم؟

آیا پولدار شدن با افزایش درآمد فرق می کند؟

آیا سرنوشت شما این است که بی پول باشید؟

آیا پولدار شدن سخت است؟

آیا همه می توانند پولدار شوند؟

آیا پولدار شدن دست خداوند (ج) است یا دست ماست؟

آیا پولدار شدن نیاز به سرمایه دارد؟

ذهنم کار نمی کند آیا می توانم پولدار شوم؟

آیا از راه درست می توان پولدار شد؟

آیا پولدار شدن در شأن ما هست یا نیست؟

آیا من می توانم پولدار شوم؟

آیا برای پول بیشتر باید بیشتر کار کنم؟

و سوال های دیگر...

پرویز گفت: راست می گوئید . همه این سوال ها در ذهن ما وجود دارد. از کجا فهمیدید؟

داریوش خان گفت: این سوال ها در ذهن همه انسان های بی پول وجود دارد اما چون جواب

درستی برای آن ها پیدا نمی کنند بی پول می مانند. اگر بتوانید جواب درست این سوال ها را

یاد بگیرید حتماً به پولدار شدن نزدیک می شوید.

داریوش خان کشوی میزش را باز کرد و چند برگه را در آورد و به بچه ها داد و گفت:

من دستورالعمل پولدار شدن به روش (تی هشت) را به شما می دهم تا از راه آن پولدار شوید.

اگر این دستورالعمل را انجام دهید حتماً پولدار می شوید:

دستورالعمل پولدار شدن به روش (تی هشت)

- 1- **تهیه یا تولید:** محصولی پیدا کنید یا بسازید که مردم زیادی حاضر باشند بابت آن به شما پول بدهند. این محصول باید قابلیت تولید زیاد را داشته باشد.
 - 2- **تغییر:** در صورت لزوم تغییراتی در آن محصول بدهید یا اشکالاتی که آن محصول دارد برطرف کنید تا مطابق سلیقه مردم شود.
 - 3- **تأمین سرمایه:** برای تأمین سرمایه یا از هیچ شروع کنید یا قرض بگیرید یا سرمایه گذار و شریک پیدا کنید.
 - 4- **تثبیت:** در صورت لزوم آن محصول را ثبت و انحصاری کنید تا رقیب نداشته باشید.
 - 5- **تبلیغ و توزیع:** هر چقدر انسان های بیشتری از محصول شما با خبر شوند پولدارتر می شوید؛ برای این کار از تبلیغ و توزیع استفاده کنید.
 - 6- **تلاش:** ممکن است بارها اشتباه کنید این طبیعی است آنقدر اشتباه کنید تا راه درست را پیدا کنید.
 - 7- **تفکر:** هر مشکلی راه حلی دارد اگر راه حل را نمی دانستید یا فکر کنید یا پیرسید و مشورت کنید.
 - 8- **توکل:** همیشه نیروی معنویت مواظب شماست و زمانی که به بن بست رسیدید از او کمک بخواهید. نیروی معنویت ، تمام موجودات را به کمک شما خواهد فرستاد.
- فرهاد با کنجکاوی پرسید: منظورتان از تی هشت این است که این هشت مرحله با حرف (ت) شروع می شوند؟
- داریوش خان با لبخند گفت: آفرین. تو خوب می فهمی.
- فرهاد گفت: ببخشید داریوش خان. چه کسانی با این دستورالعمل پولدار شده اند؟
- داریوش خان گفت: اجازه بدهید تا ماجرای واقعی از زندگی آدم بی پولی که با این دستورالعمل پولدار شد را برایتان بگویم.
- بچه ها مشتاقانه و در سکوت منتظر شدند تا داریوش خان ماجرای پولدار شدن یک بی پول را بگوید:

(ماجرای شگفت انگیز کارتن خوابی که پولدار شد)

داریوش خان گفت: سال ها پیش ، خانواده ای فقیر در شهر کوچکی زندگی می کردند. آن ها چهار فرزند داشتند. پدر خانواده به علت بیماری فوت کرد. مرد دیگری به خواستگاری مادر این خانواده آمد و گفت: من با شما ازدواج می کنم اما به شرط آن که بچه دار نشویم چون چهار تا بچه دارید و وضع مالی من هم خوب نیست. مادر خانواده قبول کرد.

چند سال گذشت و مادر خانواده پسری به دنیا آورد . پسری زشت و لاغر. مرد فقیر به مادر خانواده گفت: من با تو ازدواج کردم که بچه دار نشوی اما حالا که بچه دار شدی تو را طلاق می دهم. مادر خانواده ناراحت شد و با خود می گفت: کاش این پسر به دنیا نمی آمد. مادر خانواده اسم پسر تازه متولد شده را "محنت" گذاشت. چون وجود او باعث محنت و رنج شده بود.

محنت دوساله بود که مادرش با مرد دیگری به نام "اسماعیل آقا" ازدواج کرد. اسماعیل آقا هم آدم فقیری بود و علاوه بر آن بسیار بد اخلاق بود و دائم محنت را کتک می زد. وقتی محنت هفت ساله شد و دید که همسن و سال هایش با ذوق و شوق می خواهند به مدرسه بروند به مادرش گفت: من می خواهم به مدرسه بروم. اسم من را برای مدرسه بنویسید. مادرش به اسماعیل آقا گفت: اجازه بده محنت را در مدرسه ثبت نام کنم. اسماعیل آقا با عصبانیت گفت: من پول ندارم. لازم نیست این بچه مدرسه برود. باید کار کند و خرج خود را دریاورد. مادر اصرار کرد که بگذار پسر من به مدرسه برود و نصف روز کار کند. اسماعیل آقا باز هم قبول نکرد اما مادر آنقدر اصرار کرد تا اسماعیل آقا را راضی کرد.

محنت نصف روز مدرسه می رفت و نصف روز پیش نجار سر کوچه کار می کرد. زندگی به سختی برای محنت می گذشت. هم کار و هم مدرسه برایش سخت بود.

پنج سال به سختی گذشت . محنت 12 ساله شده بود و به کلاس پنجم می رفت . در یک غروب بسیار سرد زمستانی که برف تا زانو باریده بود اسماعیل آقا مبلغی پول به محنت داد و گفت: برو برای خانه خرید کن. محنت در مسیر رفتن به مغازه پول ها را گم کرد و به خانه برگشت. اسماعیل آقا او را به شدت کتک زد و گفت: تو پول ها را دزدیده ای . من دوست ندارم یک دزد در خانه ام باشد و محنت را از خانه بیرون انداخت. هوا سرد بود و برف می بارید . مادر محنت به شدت گریه می کرد و از اسماعیل آقا می خواست که فرزندش را ببخشد اما اسماعیل آقا کوتاه نمی آمد.

محنت هم عصبانی بود و هم از ناراحتی گریه می کرد . برای همین با خود گفت: من از این خانه فرار می کنم و دیگر هیچ وقت بر نمی گردم . محنت به راه افتاد و بعد از مدتی راه رفتن خسته شد . درب خانه ای در هوای سرد و زیر بارش سنگین برف نشست و در حالی که به شدت گریه می کرد کم کم خوابش برد.

پیرزنی که از کوچه عبور می کرد محنت را دید او را صدا زد . اما محنت هیچ جوابی نداد. بدنش داشت یخ می زد. پیرزن به کمک دو نفر دیگر محنت را به طویله برد و او را با پهن گاو پوشاند تا کم کم گرم شود زیرا اگر به خانه می برد ممکن بود سریع گرم شدن به محنت آسیب وارد کند.

یک روز گذشت و محنت از حالت یخ زدگی نجات پیدا کرده بود. پیرزن از او پرسید : تو کی هستی؟ چرا در هوای سرد در کوچه خوابیدی؟

محنت تمام ماجرای بدبختی هایش را با گریه برای پیرزن تعریف کرد و بعد از او پرسید: چرا من اینقدر بدبختم؟ چرا من به دنیا آمدم؟ چرا من این همه کار می کنم اما باز هم کتک می خورم؟ چرا من اینقدر زشت و لاغر هستم؟

اشک در چشمان پیرزن جمع شده بود. با حالت بغض گفت: پسر جان؛ بیشتر این بدبختی ها از بی پولی است.

اگر بی پول نبودید لازم نبود با این سن کم، کار کنی. اگر بی پول نبودید اسماعیل آقا از گم شدن پول ناراحت نمی شد. اگر بی پول نبودید تو اینقدر لاغر نبودی. بی پولی بد دردیۀ مادر! من خودم از بی پولی خیلی سختی کشیدم.

محنت پرسید: چه جوری می توانم پولدار بشوم؟

پیرزن پاسخ داد: نمی دانم مادر. هر کسی چیزی می گوید. بعضی ها می گویند باید در سرنوشتت نوشته شده باشد. بعضی ها می گویند فقط از راه خلاف می شود پولدار شد. بعضی ها هم می گویند باید سخت کار کنی تا پولدار بشوی. البته بعضی ها هم می گویند باید دعا کنی و از خداوند(ج) بخواهی تا پولدار بشوی. خلاصه هر کسی یک چیزی می گوید مادر! بعضی ها هم می گویند داخل خیابان های تهران پول ریخته کسی نیست پارو کند.

محنت به محض این که جمله آخر پیرزن را شنید خوشحال شد و چشمانش پر نور شد و گفت: من به تهران می روم و پولدار می شوم.

پیرزن گفت: نه مادر! تهران شهر بزرگی است. آنجا گم می شوی.

محنت: خواهش می کنم به من بگویید چگونه می توانم به تهران بروم؟ اینجا هیچ کس مرا دوست ندارد و من تنهایم.

پیرزن دلش به حال محنت سوخت و گفت: من به تو پول می دهم تا به تهران بروی شاید خداوند(ج) سرنوشت بهتری برایت رقم بزند.

محنت خوشحال شد و گفت: وقتی پولدار شدم پولتان را پس می دهم حتی خیلی بیشتر هم به شما پول می دهم.

دو روز بعد محنت به تهران رسید. صبح بود و محنت تا غروب داخل خیابان ها می گشت و

از مردم می پرسید: کجا پول ریخته است که من بروم آنها را جمع کنم؟ و همه به او

می خندیدند.

کم کم شب فرا رسید و محنت پولی نداشت و جایی را هم نداشت تا بخوابد. هوا سرد بود.

محنت با خود فکر کرد که باید از کسی کمک بخواهد. از چند مغازه خواست تا او را به عنوان

شاگرد قبول کنند اما هیچ کس حاضر نبود یک بچه تنها را به شاگردی قبول کند. هوا کاملاً

تاریک شده بود و محنت گرسنه و سرما زده به درب مغازه بخاری سازی رسید و با التماس گفت: اوستا خواهش می کنم بگذارید اینجا بخوابم عوضش هر کاری بخواهید برایتان انجام می دهم . من هیچ کسی را ندارم و از سرما و گرسنگی می میرم.

بخاری ساز دلش سوخت و گفت: من شاگرد نمی خواهم اما تو می توانی در بالکن مغازه بخوابی.

هفت سال بعد:

هفت سال به سرعت گذشت. محنت در همان مغازه بخاری سازی مشغول به کار شده بود و شب ها همان جا می خوابید. او اکنون نوزده سال داشت و دو تا دوست پیدا کرده بود و دستمزدی که از بخاری سازی می گرفت در تفریح و خوشگذرانی با دوستانش خرج می کرد.

مغازه بخاری سازی نزدیک یک دبیرستان دخترانه بود. محنت دوست داشت عاشق زیباترین دختر آن دبیرستان شود و با او ازدواج کند. او دخترها را زیر نظر گرفت تا زیباترین آن ها را پیدا کند. سرانجام یک روز برق چشمانی سیاه و درخشان محنت را در جای خود میخکوب کرد. باورش نمی شد موجودی به این زیبایی وجود داشته باشد. چشمانی درشت و سیاه با مژه های بلند که می شد دانه دانه آن ها را شمرد. باد که می وزید موج هایی در چادر دختر ایجاد می شد که هر موجش صخره های قلب محنت را در هم می کوبید. گرمی لبخندش گرمتر از تمام بخاری های دنیا بود و شیطنتش موقعی که به دوستانش تنه می زد مانند باد ملایمی بود که کشتی عشق را به سمت جزیره خوشبختی می برد.

محنت هرشب از پنجره بالکن مغازه که رو به ماه باز می شد به ماه نگاه می کرد و می گفت: ای ماه زیبا ! می دانم چرا روز ها نمی آیی. زیرا شخصی زیباتر از تو، روی زمین را روشن می کند.

سرانجام روزی فرا رسید که محنت تصمیم گرفت عشق پاکش را با دختر زیبا در میان بگذارد. آن روز دختر زیبا به همراه دو دوستش از مسیر همیشگی عبور می کردند. محنت جلو رفت و در حالی که از اضطراب قلبش به شدت می زد و تمام بدنش غرق در عرق شده بود گفت: سلام خانم.

هر سه دختر ایستادند و با تعجب به او نگاه کردند و منتظر شدند ببینند این پسر چه می خواهد.

محنت با انگشت دستش به دختر زیبا اشاره کرد و با صدای لرزان گفت: من به شما علاقه مند شدم و..

هنوز حرف محنت تمام نشده بود که دوستان دختر زیبا، بلند خندیدند و با عجله رفتند. چشمان دختر زیبا پر از خشم و پر از اشک شده بود و با عصبانیت گفت: پسر زشت مُردنی! چطور جرأت کردی! من چه جویری پیش دوستانم سرم را بلند کنم؟ این را گفت و با عجله و گریه دور شد.

انگار تمام کره زمین را بلند کرده بودند و بر فرق سر محنت کوبیده بودند. پاهایش شُل شد. به زمین افتاد و زار زار گریه می کرد و با خود می گفت: خوب حق دارد. کدام دختر حاضر است با یک پسر زشت و لاغر و بی پول ازدواج کند؟

محنت دچار افسردگی بسیار شدیدی شد. او دائم به این فکر می کرد که چرا اینقدر بدبخت است؟ چرا اینقدر زشت و لاغر است؟ چرا هیچ دختری حاضر نیست با او ازدواج کند؟ چرا هیچکس او را دوست ندارد؟ و همین طور که فکر می کرد به یاد این حرف پیرزن افتاد که گفت: ((بیشتر این بدبختی ها از بی پولی است.))

اگر او پول داشت می توانست لاغری اش را درمان کند.

اگر او پول داشت خیلی از دختر ها حاضر بودند با او ازدواج کنند.

اگر او پول داشت همه او را دوست می داشتند.

هفت سال بود که محنت به تهران آمده بود اما پولدار نشده بود. او درد ها و غصه هایش را برای یکی از دوستانش گفت. دوستش به او گفت: اگر می خواهی آرام شوی مثل من سیگار بکش. سیگار مُسکّن خوبی است. دردهایت را فراموش می کنی.

سیگار کشیدن محنت کم کم تبدیل به تریاک و شیره شد و مدتی بعد او معتاد شد. معتادی نه تنها دردهایش را کمتر نکرد بلکه بیشتر کرد و او مجبور شد برای تهیه مواد مخدر دزدی کند. وقتی بخاری ساز وضعیت محنت و دزدی هایش را فهمید او را از مغازه اش بیرون انداخت. محنت در زیر پل های شهر تهران به یک کارتن خواب معتاد تبدیل شده بود.

محنت بیست و یک ساله شده بود که افسردگی، غم زیاد، لاغری، بی پولی، اعتیاد، بی کسی و کارتن خوابی، آنقدر به او فشار آورد تا تصمیم گرفت به زندگی اش پایان بدهد. بار اول تصمیم گرفت خودش را با طناب خفه کند اما همین که طناب را دور گردنش پیچید درد شدیدی احساس کرد و از این روش منصرف شد. دفعه دوم تصمیم گرفت دو سر سیم را به دستش بگیرد و به برق وصل کند تا به زندگی اش پایان بدهد اما به محض این که سیم برق را گرفت سوزش شدیدی احساس کرد و دستش را عقب کشید و از این روش هم منصرف شد. او با خود فکر می کرد که چه آدم بدبختی است که حتی نمی تواند خودش را بکشد. او تصمیم گرفت به دریا برود و خودش را در دریا بیندازد و چون شنا بلد نیست باعث می شود تا غرق شود و بمیرد. بنابراین مقداری پول دزدید و سوار اتوبوس شد و به کنار دریا رفت. فصل بهار بود و هنوز آب دریا سرد بود. محنت تا زانو وارد آب دریا شد. اشک در چشمانش بود. سردی آب را حس می کرد. با خود گفت: تنها چند دقیقه دیگر می میرم و تمام درد ها و رنج هایم پایان می یابد و از این زندگی فلاکت بار راحت می شوم. او جلوتر رفت و تا گردن وارد آب شد. همین لحظه سوالی در ذهنش آمد: اگر من بمیرم به کجا می روم؟

او شنیده بود انسان روح دارد و بعد از مرگ به بهشت یا جهنم می رود. او شنیده بود کسی که خودکشی کند تا ابد در جهنم می ماند و عذاب های سختی خواهد کشید. محنت با خود گفت: من می خواهم خودم را بکشم تا دردها و رنج هایم تمام شود اما با کشتن خودم در جهنم می افتم و دردها و رنج هایم صد برابر و شاید هزاران برابر می شود. من چقدر احمق هستم که

هنوز هم دارم راهی را می روم که رنج هایم بیشتر می شود. همین لحظه بود که او این سوال سرنوشت ساز را از خود پرسید:

چگونه می توانم به رنج هایم پایان بدهم؟

او دوباره به یاد حرف پیرزن افتاد: ((بیشتر بدبختی ها از بی پولی است.))

او به یاد آورد که به تهران آمده بود تا پولدار شود و به رنج هایش پایان بدهد اما هنوز نمی دانست که چگونه می تواند پولدار شود.

او بدن لاغر و رنج کشیده اش را از آب بیرون کشید و در حالی که می لرزید و به فکر فرو رفته بود به سمت شهر حرکت کرد. همین طور که تلو تلو خوران داخل خیابان ها راه می رفت چشمش به مجله ای افتاد که از طناب یک کیوسک روزنامه فروشی آویزان شده بود. روی مجله با خط قرمز درشت نوشته شده بود (مجله ثروتجویان). محنت به مجله نزدیکتر شد. زیر تیتیر مجله با خط ریزتری نوشته شده بود: در این مجله یاد می گیرید چگونه پولدار شوید. محنت با حرص و طمع، مجله را برداشت و خواست فرار کند اما با خود گفت: دزدی باعث می شود من عذاب وجدان بگیرم و رنج هایم بیشتر شود من دیگر نمی خواهم رنج هایم بیشتر شود. محنت همانجا با خود عهد کرد که:

(هرگز کار زشتی انجام نده تا دچار رنج نشوی)

بنابر این برگشت و به روزنامه فروشی گفت: من هیچ پولی ندارم و هیچ کسی را هم ندارم اما می خواهم پولدار شوم. لطفا این مجله را به من بده. قول می دهم وقتی پولدار شدم چند برابر این مجله به تو پول بدهم.

روزنامه فروش نگاهی به وضع اسفناک محنت انداخت و دلش به حال او سوخت و گفت: باشد. مجله مال تو. هر وقت پولدار شدی بیا و پولش را بده.

در حالیکه اشک شوق در چشمان محنت جمع شده بود راه خود را ادامه داد. او روی جلد مجله را نگاه کرد. عکس مرد پولداری بود که لبخند می زد و کنار آن نوشته شده بود:

(از زمانی که تصمیم می گیرید پولدار شوید؛ دنیا مامور می شود تا به شما کمک کند پولدار شوید)

کمی پایین تر روی جلد مجله نوشته بود (یک روش عالی برای پولدار شدن - ادامه در صفحه 24)

محنت صفحه 24 مجله را باز کرد تا ببیند چه روشی برای پولدار شدن نوشته شده است. صفحه 24 نوشته شده بود:

آقای مالدینی یک میلیاردی را خود ساخته است که از فقر به ثروت رسیده است. او دستورالعمل قدرتمند سه مرحله ای زیر را برای پولدار شدن پیشنهاد می کند. او مطمئن است این دستورالعمل شما را پولدار می کند:

دستورالعمل قدرتمند سه مرحله ای پولدار شدن:

مرحله اول : محصولی پیدا کنید یا بسازید که عده زیادی از مردم به آن نیاز داشته باشند و بابت آن حاضر باشند به شما پول بدهند. پیدا کردن یا ساختن این محصول ممکن است یک شب یا ده سال یا حتی بیست سال طول بکشد.

محنت روی مرحله اول فکر کرد. او چه محصولی می توانست بسازد که عده زیادی از مردم حاضر باشند به او پول بدهند؟ او با خود گفت: شاید بتوانم یک بخاری بسازم که عده زیادی از مردم حاضر باشند آن را از من بخرند و این گونه من پولدار می شوم. با گفتن این جملات محنت خوشحال شد و نور امیدی در دلش تابیدن گرفت و فهمید که می تواند پولدار شود. بنابراین شروع به خواندن مرحله دوم کرد.

مرحله دوم: شما می توانید برای تولید محصولی که پیدا کرده اید یا ساخته اید دنبال سرمایه گذار بگردید. اگر سرمایه گذار پیدا نکردید و خودتان هم سرمایه ندارید می توانید از کم شروع کنید. حتی می توانید از هیچ شروع کنید. شما می توانید از وسایل و ابزاری که در اطرافتان است کارتان را شروع کنید.

محنت روی مرحله دوم هم فکر کرد. این مرحله به او امید زیادی داد چون فکر می کرد اگر می خواهد پولدار شود ممکن است سرمایه زیادی بخواهد اما آقای مالدینی گفته بود که حتی

می توانید از هیچ شروع کنید. او با خود گفت: من می توانم از وسایلی که در بخاری سازی است استفاده کنم و یک بخاری عالی و زیبا بسازم. با گفتن این جملات ، امید محنت بیشتر و بیشتر می شد و شروع به خواندن مرحله بعد کرد.

مرحله سوم: صبور باشید زیرا پولدار شدن پله پله شروع می شود اما زمانی می رسد که شما به آسانسور ثروت می رسید. یعنی ابتدا کم کم پول در می آورید اما زمانی می رسد که شما بسیار زیاد پول در می آورید.

تمام وجود محنت غرق در انرژی و قدرت شده بود. او به زمانی فکر می کرد که به آسانسور ثروت رسیده است و بسیار زیاد پولدار شده است. وای!!!چه حس عجیب و خوبی داشت. احساس می کرد می تواند کوه ها را جابه جا کند .

محنت به تهران برگشت. به سمت بخاری سازی رفت و به پای اوستا افتاد . گریه و زاری کرد و گفت: مرا ببخشید. من به شما بد کردم. قول می دهم آدم خوبی بشوم . قول می دهم اشتباهی نکنم و اعتیادم را هم ترک می کنم. من غیر شما کسی را ندارم . لطفا کمک کنید.

اشک ها و ناله هایی که از صمیم قلب محنت جاری می شد قلب اوستای بخاری ساز را به درد آورد و گفت: باشد. فقط یک فرصت دیگر به تو می دهم. تو باید اعتیادت را ترک کنی . اگر حتی یک بار ببینم که سراغ اعتیاد رفته ای هرگز تو را نمی بخشم و بیرونت خواهم کرد.

ترک اعتیاد:

روزهای ترک اعتیاد برای محنت بسیار سخت می گذشت. استخوان هایش درد بسیار شدیدی داشتند. چیزی از درونش فریاد می زد که: برو بکُش. فقط کافیست که کمی مواد بکشی تا آرام شوی. تو که نمی خواهی معتاد شوی فقط می خواهی کمی دردت کمتر شود. زود باش برو. هیچکس نمی فهمد. اما تنها یک جمله بود که او را از تکرار اعمال نادرست باز می داشت: (هرگز کار زشتی انجام نده تا دچار رنج نشوی)

او در صفحه ای از مجله ثروتجویان خوانده بود که:

(اگر کار زشتی انجام بدهی ابتدا شادی شدیدی نصیبت می شود اما در آخر، رنج همیشگی نصیبت می شود.

اگر کار زشتی را انجام ندهی ابتدا ممکن است رنج شدیدی نصیبت شود اما در آخر، شادی همیشگی نصیبت می شود)

جای دیگری از مجله خوانده بود که:

(درون هر انسانی دو نیرو وجود دارد. نیروی نیکی و نیروی بدی. هرگاه نیروی بدی شما را به انجام کاری تشویق می کند شما باید بان نیروی نیکی در مقابل نیروی بدی بایستید و گرنه دچار رنج می شوید)

محنت جملاتی را که درون مجله ثروتجویان نوشته شده بود؛ بسیار دوست داشت زیرا هر کدام از آن جمله ها به او انرژی و نیرو می داد. در عوض جمله هایی در ذهنش بود که او را نا امید می کرد و انرژی او را می گرفت. او تصمیم گرفت اسم جمله هایی را که به او نیرو می دهند (جملات نیرو بخش) بگذارد و اسم جملاتی را که نیروی او را می گرفتند (جملات توقفی) بگذارد. او سعی می کرد جملات نیروبخش را از جملات توقفی بشناسد. هر جمله ای که به او نیرو می بخشید داخل مجله می نوشت تا یادش نرود و همیشه به او نیرو بدهد.

مدتی گذشت و محنت توانست اعتیاد را ترک کند. او مجله را باز کرد و یک جمله نیرو بخش داخل آن نوشت:

(وقتی ترک اعتیاد غیر ممکن نیست پس انجام هیچ کار دیگری هم غیر ممکن نیست)

در همان صفحه ای که محنت جمله اش را نوشت جمله دیگری توجه محنت را به خود جلب کرد:

(هر محصولی ابتدا در ذهن ساخته می شود و سپس در واقعیت ساخته می شود)
محنت فهمید محصولی که زیبا و با ارزش باشد را ابتدا باید در ذهنش بسازد. او در ذهنش بخاری های زیادی را تجسم کرد. در ذهن خود ایرادهای بخاری ها را می گرفت و سعی می کرد آن ها را بهتر کند. در ذهن خود شکل بخاری را تغییر می داد تا زیباتر شود.

شش ماه گذشت اما هنوز محنت نتوانسته بود بخاری بسازد. او بار دیگر مجله ثروتجویان را برداشت تا شاید جمله ای پیدا کند که او را راهنمایی کند. در صفحه 35 مجله نوشته بود: (هرگز فکر نکنید همه چیز را می دانید. بهترین روش که شما را از اشتباهات حفظ می کند این است که مشورت کنید. در هر کاری با متخصص آن مشورت کنید)

محنت نقشه خود را با اوستا در میان گذاشت و از او مشورت خواست. اوستا با تمسخر به او نگاه کرد و در حالیکه بلند بلند می خندید به او گفت: پسر جان تو برای این کارها ساخته نشده ای. این فکرها را از سرت بیرون کن. من سی سال است که بخاری تعمیر می کنم و هرگز نمی توانم یک بخاری جدید بسازم پس تو ، هم نمی توانی.
محنت از حرف های استادش ناراحت نشد چون او را دوست داشت اما مجله ثروتجویان را باز کرد و زیر جمله ای که خوانده بود نوشت:

(هرگز با انسان هایی که رویاهای زیبایتان را مسخره می کنند مشورت نکنید)
بعد بیرون رفت و از محمود آقا که همسایه شان بود و آدم خوبی به نظر می رسید پرسید: ببخشید محمود آقا ! شکل بخاری و یخچال و اینجور چیزها را چه کسانی می کشند تا ساخته

شود؟ محمود آقا گفت: خوب معلوم است پسر جان (طراح صنعتی) این شکل ها را می کشد. محنت بسیار خوشحال شد و داخل مجله یک جمله نیروبخش نوشت:
(هر وقت سوال پیرسی جوابش پیدا می شود و تو راه را پیدا می کنی و خوشحال می شوی)

محنت دوباره پرسید : طراح صنعتی را از کجا می توانم پیدا کنم؟
محمود آقا آدرس خیابانی که طراحان صنعتی زیادی در آن کار می کردند به او داد. محنت پیش طراح صنعتی رفت و از او خواست تا طرح یک بخاری زیبا را برای او بکشد. طراح درخواست مبلغ زیادی پول کرد. اما محنت پولی نداشت تا به او بدهد بنابراین به طراح گفت: اگر طرح زیبایی بکشی من آن را می سازم و می فروشم و پولدار می شوم آنوقت چند برابر دستمزدت به تو پول می دهم.

طراح خندید و گفت: بُزک نمیر بهار میاد کُمبزه با خیار میاد. برو آقا جان . اینقدر خیالبافی نکن.

محنت باز هم ناراحت نشد زیرا درون قلبش نوری می تابید که به او امید زیادی می داد. او اسم این نور را (نور ایمان به پولدار شدن) گذاشت.
محنت به فکرش زد که خودش طراح شود بعد به یاد جمله ای که در مجله نوشته بود افتاد:
(هر وقت سوال پیرسی جوابش پیدا می شود و تو راه را پیدا می کنی و خوشحال می شوی)

بنابراین از طراح پرسید: تو چگونه طراح شدی؟
طراح گفت: من دانشگاه رفته ام و کتاب های زیادی خوانده ام.
محنت گفت: من نمیتوانم دانشگاه بروم اما بلام کتاب بخوانم . اگر تو کتاب هایت را به من بدهی تا بخوانم ممنون می شوم.
طراح با لبخند تمسخر گفت: تو چیزی از این کتاب ها نمی فهمی اما به هر حال یک کتاب به تو می دهم که خودم سال ها پیش آن را خوانده ام و لازم ندارم.
محنت تشکر کرد و کتاب را گرفت و به مغازه بخاری سازی برگشت و شروع به خواندن کتاب کرد ؛ اما هرچه می خواند چیزی نمی فهمید. او کمی نا امید شد . مجله ثروت را برداشت تا شاید جمله نیرو بخشی پیدا کند. او این جمله را پیدا کرد:

(وقتی چیزی را نمی فهمی آن را بارها و بارها بخوان تا بفهمی)

محنت بارها و بارها کتاب را خواند تا بار بیستم فهمید که : یک طراح خوب؛ یک نقاش خوب است.

بنابراین یک دفتر نقاشی خرید و هر روز شکل بخاری می کشید تا یک نقاش و طراح خوب شود.

یک سال و نیم دیگر هم گذشت. و محنت در طراحی ماهر شده بود و سرانجام طرحی کشید که هم بسیار زیبا بود هم ایرادهای بخاری های دیگر را نداشت. او فکر می کرد مرحله اول دستورالعمل پولدار شدن را انجام داده و حالا باید مرحله دوم یعنی پیدا کردن سرمایه گذار را انجام بدهد.

محنت به محل کارخانه بخاری سازی رفت و طرح خود را به مدیر کارخانه نشان داد . مدیر کارخانه نگاهی به طرح او انداخت و گفت: قشنگ است ولی این بخاری به درد فروش نمی خورد. مردم حاضر نمی شوند آن را بخرند چون با سلیقه مردم سازگار نیست. محنت هر چه تلاش کرد نتوانست مدیر کارخانه را راضی کند بنابراین به سراغ کارخانه دیگری رفت اما هیچ کس حاضر نشد روی طرح او سرمایه گذاری کند.

به علت این که محنت جواب "نه" زیاد شنیده بود دوباره نا اُمیدی به سراغش آمد و با خود گفت: شاید من دارم بیهوده تلاش می کنم. من که سواد درست و حسابی ندارم. اصلا من که طراح نیستم. شاید این چیزهایی که در مجله ثروتجویان نوشته شده همه اش دروغ است و فقط آن ها را نوشته اند تا پول در بیاورند.

وقتی محنت این جملات را با خودش تکرار می کرد ناامید تر می شد اما ناگهان به یاد جمله های نیرو بخش می افتاد و با هیجان می گفت: من نباید از جملات توقفی استفاده کنم چون مرا نا اُمید می کنند من باید از جملات نیروبخش استفاده کنم. بعد از آن دوباره جملات نیرو بخش را با خود تکرار می کرد: من اعتیاد را ترک کردم و مطمئنم وقتی ترک اعتیاد ممکن است پس انجام هر کار دیگری هم ممکن است. من توانسته ام یک طرح بخاری زیبا بکشم

که قبلاً نمی توانستم بکشم پس خود همین یک موفقیت است. حالا باید مرحله بعدی موفقیت را اجرا کنم و امیدوار باشم.

دوباره نور امید در درون قلب محنت تابید. او به سراغ مجله ثروتجویان رفت و صفحه دستورالعمل ثروت را باز کرد تا بتواند راه حلی پیدا کند. در قسمت مرحله دوم دستورالعمل نوشته بود: اگر سرمایه گذار پیدا نکردید از هیچ شروع کنید از وسایلی که اطرافتان است شروع کنید. محنت زیر صفحه دستورالعمل ثروتمند شدن نوشت:

(وقتی هیچ کس طرح یا محصول شما را نمی سازد ؛ خودتان آن را بسازید)

او به بخاری سازی کوچکشان برگشت و طرح بخاری را که کشیده بود به اوستا نشان داد و گفت: من می دانم که شما می گوئید من این بخاری را نمی توانم بسازم اما از شما خواهش می کنم اجازه بدهید وسایلی را که لازم ندارید من استفاده کنم و در اوقات بیکاری تلاش کنم شاید بتوانم این بخاری را بسازم.

اوستا به او خندید و گفت: هر چند می دانم که ساختن این بخاری کار تو نیست اما اجازه می دهم در اوقات بیکاری این کار را انجام بدهی چون بهتر از این است که بیرون بروی و با دوستان ناباب بگردی. محنت دست اوستا را بوسید و از او تشکر کرد. دوباره نور امید با درخشش بیشتری در قلب محنت شروع به تابیدن کرد.

محنت می دانست که ممکن است سال ها طول بکشد تا او بتواند یک بخاری بسازد. او می دانست که ممکن است این کار سخت باشد. او می دانست اولین بخاری که می سازد ممکن است اصلاً کار نکند. او همه این ها را در مجله ثروتجویان خوانده بود. همچنین در مجله ثروتجویان خوانده بود:

(وقتی با اشتیاق فراوان کار سختی را انجام می دهی آن کار برایتان آسان و حتی شیرین می شود)

(وقتی برای پولدار شدن تلاش می کنید ممکن است سال ها طول بکشد تا پولدار شوید اما این بهتر از آن است که هیچ تلاشی نکنید و همیشه بی پول بمانید)

شش ماه گذشت و محنت توانست با وسایلی که در مغازه بود یک بخاری جدید بسازد. بخاری زودتر از آن چه که انتظارش را داشت ساخته شد برای همین در مجله ثروتجویان نوشت:

(وقتی کاری را با عشق فراوان انجام می دهید ؛ آن کار زودتر از آنچه انتظارش را دارید به پایان می رسد)

او بخاری را روشن کرد . شعله های زیبا و آبی بخاری نه تنها جسم او را بلکه قلب او را گرم می کرد. اشک شوق در چشمان محنت جمع شد . با این که هیچ کس نبود تا موفقیت او را تبریک بگوید اما او خوشحال بود.

صبح یک روز سرد پاییزی بود و محنت بخاری دست سازش را گوشه مغازه گذاشته بود تا آن را بفروشد. مردی برای تعمیر بخاری به مغازه آن ها آمد . اوستا گفت: این بخاری شما عمرش را کرده است و پوسیده شده است بهتر است یک بخاری نو بخری. محنت از فرصت استفاده کرد و بخاری خودش را به آن مرد نشان داد و با هیجان گفت: این بخاری را بخرید. ببینید چه شعله های قشنگی دارد شکلس هم خیلی زیباست. مرد نگاهی به بخاری انداخت و گفت: تا حالا بخاری مثل این ندیده ام. بخاری اش خوبه یا بد؟ البته ترجیح می دهم یک بخاری بخرم که می شناسمش.

یک هفته گذشت و هیچ کس بخاری محنت را نمی خرید. دوباره جملات نا امید کننده به سمت محنت حمله ور شد: مرد حسابی تو که بخاری ساز نیستی . باید کارخانه بخاری سازی داشته باشی. مردم مغز خر نخورده اند که بخاری تو را بخرند . این بخاری خیلی زشت است. بهتر است بی خیال شوی و بزنی این بخاری را داغون کنی.

یک ماه گذشت اما کسی بخاری را که محنت ساخته بود نخرید. جملات توقفی به شدت به مغز محنت حمله می کردند و او را از پای در آورده بودند. او ساعت ها در گوشه ای می نشست و فکر می کرد؛ اما چیزی به ذهنش نمی رسید. بعد از ساعت ها فکر عصبانی می شد و با خداوند (ج) دعا می کرد و می گفت: خدایا (ج) تو که این همه قدرت و ثروت داری چه می شود کمی از آن را به من بدهی؟ چرا مرا اینقدر بدبخت آفریدی؟ کاش همان موقع که

تصمیم به خودکشی گرفته بودم خودم را می کشتم و راحت می شدم. ای خدا (ج)! می گویند تو عادللی ولی به نظر من تو عادل نیستی چون یک نفر را خوشبخت می آفرینی و یک نفر را بدبخت می آفرینی. می گویند تو بخشنده ای اما به نظر من تو بخشنده نیستی چون با این که تمام ثروت جهان در اختیار تو است حاضر نیستی به اندازه ده کیلو طلا به من بدهی و مرا از این بدبختی نجات بدهی. تو خدای خوبی نیستی. کاش من یک خدای خوب داشتم که مرا درک می کرد. محنت وقتی این جملات را می گفت گریه می کرد؛ عصبانی می شد و با دستانش به دیوار می کوبید و هرچه را سر راهش بود با لگد می زد. او دوست داشت دوباره به مواد مخدر پناه بیاورد تا شاید دردهایش کمتر شوند. اوستایش هم از دست او کلافه شده بود و می گفت: دنیا که به آخر نرسیده بچه! پاشو کار کن و بخاری ها رو درست کن. خداوند(ج) به تو نیز روزی می دهد. به قسمت خودت راضی باش. به هرچه خداوند(ج) به تو می دهد قناعت کن تا اینقدر افسرده نشوی. پاشو یک لقمه نان درییاور و بخور و لذت دنیا را ببر. خودت را بزنی به بی خیالی. بی خیال باش بچه!

یک هفته دیگر هم گذشت. محنت خودش را زده بود به بی خیالی. کمتر فکر می کرد و سعی می کرد خودش را با کار کردن زیاد مشغول کند تا فکرهای بد به سرش نزنند.

خداوند(ج) چگونه با ما صحبت می کند؟

روز یک شنبه بود. اوستا به محنت گفت: بخاری خانه حاجی بیگی خراب شده. تو برو و بخاریشان را درست کن. محنت آدرس منزل حاجی بیگی را گرفت و رفت. وقتی دم درب خانه حاجی بیگی رسید تعجب کرد. چه درب زیبا و بزرگی! چه دیوارهای زیبا و بلندی! یک نفر دم درب ایستاده بود و محنت را به سمت داخل حیاط راهنمایی کرد. چشم محنت دائم دوروبر را نگاه می کرد. چه حیاط بزرگی! چه درخت ها و گل های زیبایی! حیاط خانه اش مثل پارک بود شاید از پارک هم بزرگتر. به درب حال رسیدند. خدمتکار درب را زد و وارد شد و

محنت هم وارد حال شد. چه حال بزرگی! چه سقف زیبایی! آینه کاری شده. از سقف چند لوستر بزرگ و زیبا آویزان بود. چه میل های سلطنتی زیبایی! خدمتکار بخاری را نشان داد و گفت: بخاری اونجاست. سعی کن تمیز کار کنی. محنت به سمت بخاری رفت. چه بخاری شیک و زیبایی! چه طرح خیره کننده ای! تا حالا چنین بخاری ای ندیده بود. حتما بخاری اش خارجی بود. محنت کنجکاوانه به بخاری نگاه می کرد. ناگهان به یاد بخاری خودش افتاد. بسیار غمگین شد و روی زمین نشست. به اطراف نگاه کرد و دوباره با خداوند(ج) دعا کرد و گفت: ای خدا (ج) به یک نفر اینقدر پول میدهی که آدم داخل خانه اش گم می شود؛ یک نفر هم مثل من بدبخت باید سال ها روی بالکن یک مغازه زندگی کند. آه آه آه.

درب یکی از اتاق ها باز شد و پسری هشت ساله بیرون آمد. یک سبد پر از آجر های بازی دستش بود. آمد و در چند متری محنت نشست و شروع به چیدن آجرهای بازی کرد. محنت به پسرک نگاه کرد. چه صورت شفاف و تمیزی! چه لباس های نو و زیبایی! محنت یاد بچگی خودش افتاد که با لباس های کهنه و پاره کار می کرد. اشک در چشمانش حلقه زد و بغض گلویش را محکم می فشرد.

درب یکی دیگر از اتاق ها باز شد. مردی شیک پوش با موهای سفید و سیاه بیرون آمد و روی میل سلطنتی نشست. روزنامه را برداشت و شروع به خواندن کرد. محنت دست و بالش به کار کردن نمی رفت و فقط آنچه را در اطرافش اتفاق می افتاد نگاه می کرد. مرد شیک پوش به پسر گفت: پسر! ده تا آجر بازی را روی هم بچین. پسر گفت: چشم پدر جان.

پسر شروع به چیدن آجرها روی هم کرد. آجر هشتم را که گذاشت همه آجرها فرو ریختند. پسر ناراحت شد و گفت: نمی شود پدر. فقط هفت آجر روی هم می ایستد؛ وقتی هشتمی را می گذارم همه آجرها فرو می ریزند. پدرش گفت: دوباره امتحان کن.

پسر دوباره آجرها را روی هم چید و باز هم آجر هشتم باعث شد همه آجرها فرو بریزند. پسر با ناراحتی گفت: نمی شود پدر. فرو ریخت.

پدر گفت: دوباره امتحان کن.

پسر بارها و بارها امتحان کرد اما آجرها فرو می ریخت و پدرش باز هم می گفت: دوباره امتحان کن.

محنت وقتی می دید آن پدر، با قدرت به پسرش می گوید دوباره امتحان کن و پسر از ترس پدرش دوباره امتحان می کند از آن پدر بدش آمد و در ذهنش گفت: چه کار داری این پسر را؟ بگذار بازی اش را بکند. نمی شود ده آجر را روی هم گذاشت. تازه بشود مگر چه می شود؟ شما که این همه پول دارید بروید خرج کنید و لذت ببرید.

مدت زیادی طول کشید تا این که پسرک توانست ده آجر را روی هم بچیند. پسرک بالا و پایین می پرید و خوشحال بود و به پدرش گفت: آخجون. پدر جان چیدم. هورا. من ده تا آجر را روی هم چیدم. هورا هورا.

مرد شیک پوش پسرش را در آغوش گرفت و گفت: آفرین پسر. من تلاش های تو را می شمردم. تو پنجاه بار آجرها را روی هم چیدی اما آجرها فرو می ریخت. تو پنجاه بار شکست خوردی و هر بار ناراحت و ناراحت تر می شدی تا جایی که من می دیدم گاهی اوقات دلت می خواست گریه کنی. اما سرانجام توانستی در مرتبه پنجاه و یکم ده آجر را روی هم بچینی و اینقدر خوشحال شوی. پسر عزیزم بعد از من تو صاحب تمام ثروت من می شوی و باید بدانی نگه داشتن ثروت مانند به دست آوردن ثروت ممکن است مشکل باشد. امروز خواستم درس بزرگی به تو بدهم و آن درس این است که: ((اگر می خواهی همیشه موفق و ثروتمند باشی، هر بار که شکست خوردی دوباره بلند شو و کار را ادامه بده))

انسان های ناموفق و بی پول، پشت شکست هایشان می مانند و فقط می گویند: ((نمی شود، خداوند(ج) نخواست، انجام دادم نشد)) و بعد با خداوند(ج)دعوا می کنند و می گویند: ای خداوند(ج) تو عادل نیستی. تو به یک نفر زیاد می دهی و به یک نفر کم می دهی. تو مرا بدبخت کردی. اما آدم هایی که می گویند: ((چه جوری می شود؟ باید بشود. حتما می شود. حتما راهی پیدا می کنم.)) این آدم ها همیشه موفق و ثروتمند و خوشحال هستند. من این همه ثروت را با زحمت به دست آورده ام. با پشت سر گذاشتن شکست های بسیار. پس هر وقت در زندگی احساس کردی شکست خورده ای؛ بلند شو و دوباره ادامه بده.

محنت داشت خجالت می کشید. انگار خداوند (ج) داشت با او حرف می زد اما از زبان مرد شیک پوش. انگار خداوند (ج) ناراحت شده بود و داشت با زبان مرد شیک پوش به محنت می گفت ((تمام بدبختی ها و بی پولی هایت تقصیر خودت است. من بخشنده هستم اما اگر کسی چیزی از من بخواهد آن را داخل کیسه نمی گذارم و از آسمان برایش پرت نمی کنم روی زمین؛ بلکه اگر کسی چیزی از من بخواهد او را به مکانی می برم و به او یاد می دهم که چگونه می تواند آن را به دست بیاورد. حالا دیگر اینقدر به من توهین نکن و برو بخاری ات را دوباره بساز.)) این ها چیزهایی بودند که در ذهن محنت می آمد و محنت خجالت می کشید. از این که با یک بار شکست خوردن این همه ناامید شده است خجالت می کشید. او فهمید وقتی برای چیدن ده آجر بازی روی هم باید پنجا بار شکست بخوری پس برای ساختن بخاری ممکن است حتی بیشتر هم شکست بخوری. پس باید دوباره ادامه بدهی. دوباره و دوباره و دوباره.

محنت از جایش بلند شد تا دوباره ادامه بدهد. نگاهی به بخاری زیبا و گران قیمت انداخت تا شاید بتواند از آن ایده و فکر تازه ای به ذهنش برسد و بعد شروع کرد به تعمیر بخاری. تعمیر بخاری سخت بود چون تا به حال محنت چنین بخاری ای ندیده بود. شب شد و محنت هنوز نتوانسته بود بخاری را درست کند. بنابراین به مغازه برگشت.

فردا صبح با انرژی و قدرت از خواب بیدار شد. انگار جان تازه ای گرفته بود. خوشحال بود و لبخند می زد. وقتی اوستا آمد او با اوستا شوخی می کرد و سربه سرش می گذاشت. اوستا گفت: به به! می بینم خیلی شنگولی. گفتم که خودت را بزنی به بیخیالی همه چی درست می شه. آفرین! اگه دیگه به بخاری ساختن فکر نکنی همیشه همین جور خوشحال می مونی. محنت که بلند بلند می خندید گفت: نه اوستا از بی خیالی نمی خندم از پیدا کردن راه حل می خندم. از راز بزرگی که کشف کرده ام خوشحالم. من دارم می روم بخاری حاجی بیگی را تعمیر کنم چون بخاری آن ها خارجی است و تعمیرش طول می شد.

اوستا آهی کشید و گفت: آه.. خداوند(ج) عاقبت ما را با تو به خیر کند. برو پسر جان. برو. محنت دفتر نقاشی و مدادش را برداشت و دوباره به خانه حاجی بیگی آمد؛ اما این بار با نگاه دیگری خانه بزرگ و زیبای حاجی بیگی را نگاه می کرد. او این بار جملات توقفی را کنار

گذاشته بود و جملات نیروبخش را با خود می گفت: خدایا (ج)! ممنونم که به زودی می خواهی خانه ای مثل این خانه به من بدهی. من به زودی صاحب یکی از این خانه ها می شوم. در قسمت راست آن خانه مادرم را می آورم تا زندگی کند. سمت چپ هم من و همسرم زندگی می کنیم. دوازده تا بچه می آوریم شاید هم بیشتر. و محنت این جملات را می گفت و می خندید. او به سمت بخاری زیبا آمد. دفتر و مدادش را بیرون آورد و شروع کرد به کشیدن شکل بخاری روی دفتر. بعد هم بخاری خارجی را درست کرد و به مغازه برگشت.

آن شب خوابش نمی برد. طرح جدیدی که از بخاری پیدا کرده بود با طرح بخاری خودش کنار هم گذاشت و سعی کرد طرح جدیدتری از بخاری بسازد. محنت ده ها طرح کشید و چندین بخاری ساخت که فروش نرفت. اما او فقط ادامه می داد. جملات توقفی و ناامید کننده به محنت حمله ور می شدند و محنت با جملات نیرو بخش به جنگ آن ها می رفت: من اعتیاد را ترک کردم من هرگز نمی توانستم طرح یک بخاری را بکشم اما اکنون می توانم. من هرگز فکر نمی کردم روزی برسد که بتوانم بخاری را که خودم ساخته ام ببینم و روشن کنم اما امروز بخاری ساخته ام و شعله های زیبایش را دیده ام. وقتی من این همه موفقیت داشته ام پس حتما می توانم یک بخاری زیبا بسازم که عده زیادی از مردم آن را بخرند.

وقتی محنت جملات نیروبخش را باخود تکرار می کرد ناامیدی از او دور می شد و حالش خیلی خوب می شد و انگیزه پیدا می کرد تا کارش را ادامه دهد. او فهمید مهمترین چیزی که می تواند به او نیرو بدهد همین جملات نیرو بخش است بنابراین روی جلد مجله ثروتجویان با خط درشت نوشت:

(هر روز جملات نیرو بخش را با خود تکرار کن تا هیچ گاه ناامیدی بر تو غلبه نکند)

یک سال دیگر هم گذشت و صبح سرد یکی دیگر از روزهای پاییزی فرا رسیده بود. محنت بخاری ای که تازه یک هفته پیش ساخته بود جلوی مغازه گذاشت تا داخل مغازه را تمیز کند.

همین موقع اوستا آمد و به او گفت: به خانه حاج رضا برو و بخاریشان را تعمیر کن. از آنجا که برگشتی بخاری ها را بیاور داخل مغازه بگذار. الان برو که دیر می شود.

محنت به منزل حاج رضا رفت و سه ساعت بعد برگشت. او بخاری خود را جلوی مغازه ندید و با خودش گفت: حتما اوستا آن را دور انداخته است. با ناراحتی وارد مغازه شد. اوستا به محض دیدن محنت لبخند زد و مقداری پول به محنت داد و گفت: مبارک باشد. بخاری ات را خریدند. این هم پول بخاری ات است. باورم نمی شود اما تو موفق شدی.

احساسی به محنت دست داد که هرگز آن را تجربه نکرده بود. تک تک ذرات وجودش شاد بودند. انگار تمام دنیا را به او داده بودند. انگار خوشبخت تر از او در جهان وجود نداشت. محنت فهمید که اولین پله ثروت را با موفقیت گذرانده است. اکنون او بیست و چهار سال سن داشت. همان شب محنت به این فکر فرو رفت که چرا بخاری فروش رفته است؟ وقتی بخاری داخل مغازه بود تعداد کمی آن را می دیدند اما وقتی بخاری را جلو مغازه گذاشته بود تعداد بیشتری از مردم آن را می دیدند. او به نتیجه ای رسید که آن را در مجله ثروت نوشت:

(هر چقدر تعداد افراد بیشتری محصول شما را ببینند احتمال فروش محصولاتان بیشتر می شود)

او فکر کرد پس به همین خاطر است که مغازه سر چهار راه از مغازه داخل کوچه گرانتر است زیرا مردم بیشتری از سر چهار راه عبور می کنند. او فکر کرد پس به همین خاطر است که بعضی ها در روزنامه یا تلویزیون تبلیغ می کنند چون مردم بیشتری محصول آن ها را می بینند. بنابراین وقتی محنت بخاری دیگری ساخت با مغازه لوازم خانگی که سر چهار راه بود صحبت کرد تا در مقابل گرفتن مبلغی ؛ بخاری او را بفروشد. زیرا محنت به این نتیجه رسیده بود که سر چهار راه آدم های بیشتری محصول او را می بینند . اینگونه بود که دومین بخاری او ظرف یک روز فروخته شد.

وقتی اوستا موفقیت محنت را دید با او همکاری کرد . آن ها چند نفر را استخدام کردند تا بتوانند بخاری های بیشتری بسازند. آن ها به کمک همدیگر یک کارگاه کوچک راه اندازی کردند . محنت داخل مجله ثروت نوشت:

(وقتی دیگران موفقیت شما را ببینند حاضر می شوند روی کار شما سرمایه گذاری کنند)

محنت پله های ثروت را یکی یکی پشت سر می گذاشت و تلاش می کرد تا به آسانسور ثروت برسد ؛ یعنی روزی که بتواند پول بسیار زیادی در آورد. هر پله ای که می رسید با مشکلات جدیدی روبه رو می شد اما او همه مشکلات را حل می کرد زیرا در مجله ثروتجویان خوانده بود:

(هر مشکلی راه حلی دارد . به اندازه ای که مشکلات را حل می کنید به همان اندازه هم پولدار می شوید)

بخاری هایی که محنت و اوستا تولید می کردند آنقدر زیاد بود که چند مغازه هم از عهده فروش آنها بر نمی آمدند بنابر این محنت از (سیستم توزیع) استفاده کرد. او یکی از تاجران را که بخاری ها را کُلی می خرید و به تمام کشور توزیع می کرد به کارگاه بخاری سازیشان آورد. وقتی آن تاجر بخاری های محنت و کارگاه آن ها را دید بسیار خوشحال شد و تعداد زیادی بخاری سفارش داد . از آن به بعد محنت تعداد زیادی بخاری می ساخت و به تاجران می فروخت اما او احساس می کرد که هنوز آنقدر که دلش می خواهد پولدار نشده است. مدتی بود که این سوال در ذهن محنت شکل گرفته بود: چقدر پولدار شویم کافیت؟ او جواب این سوال را نمی دانست بنابراین شروع کرد به پرسیدن. پرسید و پرسید و پرسید و سرانجام به جوابی رسید که آن را در آخرین صفحه مجله ثروت نوشت:

آخر پولدار شدن در دو نقطه به پایان می رسد: 1-نقطه آزادی مالی 2- نقطه آزادی انسانی

نقطه آزادی مالی:

آزادی مالی زمانی است که شما آنقدر پولدار شده اید که هر چیزی که لازم دارید به راحتی می توانید بخرید . در این نقطه شما به خاطر پول کار نمی کنید بلکه پول زیادی دارید و فقط برای تفریح کار می کنید. در این نقطه آنقدر پول دارید که پول شما برای شما کار می کند و نیازی به کار کردن ندارید.

نقطه آزادی انسانی:

این نقطه بعد از آزادی مالی قرار دارد. در این نقطه شما برای پول و برای تفریح کار نمی کنید بلکه شما در این نقطه کار می کنید تا انسان های زیادی را مشغول به کار کنید. شما کار می کنید تا انسان ها در آسایش باشند. شما پول در می آورید که بی پول ها را نجات بدهید. شما پول در می آورید تا اثری جاودانه از خود به یادگار بگذارید. آخر این نقطه زمانی است که هیچ کس در روی زمین از بی پولی رنج نکشد.

بعد از نوشتن این جملات محنت ساعت ها فکر کرد که به کدام نقطه از پولدار شدن می خواهد برسد؟ او فهمید که بخاری هایی که او می سازد تنها او را پولدار نمی کند بلکه انسان های زیادی بابت ساخت بخاری های او مشغول به کار می شوند و از این راه پول در می آورند. با بخاری های او انسان های زیادی در آسایش بیشتری زندگی می کنند. او از مجله ثروتجویان یاد گرفته بود که همیشه دنبال بهترین ها باشد و به نظر او بهترین نقطه پولدار شدن " آزادی انسانی " بود. او تصمیم گرفت تا زمانی که زنده است پول در آورد و انسان های زیادی را از بی پولی نجات دهد و آسایش انسان های زیادی را فراهم کند زیرا او خودش بدبختی های زیادی کشیده بود و دوست نداشت هیچ کس مثل او بدبختی بکشد. بنابراین او به فکر فرو رفت و از خودش پرسید: چگونه می توانم پولدار تر شوم ؟ جوابی که به ذهنش آمد این بود که : تو باید "آسانسور ثروت" را بسازی .

او در مجله ثروتجویان مطلبی درباره آسانسور ثروت پیدا نکرده بود بنابراین پیش یک آدم پولدار رفت و از او سوال کرد : به نظر شما آسانسور ثروت چیست و چگونه می توان آن را ساخت ؟ مرد پولدار گفت : آسانسور ثروت همان چیزی است که من آن را (جهش در ثروت) نامگذاری کرده ام . و آن زمانی است که تو تعداد زیادی از یک محصول را بتوانی تولید کنی و بفروشی. باید محصول تو را تعداد آدم های زیادی بشناسند و برای این کار می توانی از تبلیغات استفاده کنی.

محنت به کارگاه کوچکشان برگشت و موضوع را با اوستا در میان گذاشت. اوستا گفت: راستش را بخواهی همین الان هم ما پول خوبی در می آوریم و نیازی نیست که کارگاه بزرگتری راه اندازی کنیم. محنت فهمید که اوستا به نقطه آزادی مالی رسیده است و پول بیشتری نمی خواهد بنابراین اصرار نکرد.

محنت از اوستای بخاری ساز جدا شد و با پولی که به دست آورده بود یک مکان بزرگتر اجاره کرد و تعداد کارگزارانش را بیشتر کرد و خط تولیدش را بالاتر و بالاتر برد. او با پولی که به دست آورده بود چند طراح متخصص استخدام کرد و توانست بخاری های زیبایی طراحی و تولید کند. بخاری هایی که فروش بسیار خوبی داشت اما آنقدر نبود که آسانسور ثروت را بسازد. بنابراین او قدم در آخرین پله ثروتمند شدن گذاشت. او با یک تیم تبلیغات تلویزیونی مشورت کرد. تیم تبلیغاتی هزینه سنگینی را بابت تبلیغات از محنت درخواست کردند. محنت باید تمام سرمایه اش را پرداخت می کرد تا بتواند تبلیغ کند. ناگهان ترسی در وجود محنت شکل گرفت و سوال هایی در مغزش هجوم آوردند:

اگر تمام سرمایه ام را بابت تبلیغ بدهم و تبلیغاتم جواب نداد چه کارکنم؟
اگر ورشکست شدم باید دوباره چند سال کار کنم تا بتوانم چنین سرمایه ای جمع کنم؟
آیا بهتر نیست به همین درآمدی که الان دارم قناعت کنم و زیاده خواهی نکنم؟
این سوال ها محنت را رنج می داد و تصمیم گیری را برایش سخت می کرد. زمان آن بود که با فردی قوی و قدرتمند مشورت کند. او به دیدار چند آدم پولدار رفت تا از آنان مشورت بخواهد یکی از آنان حرف هایی زد که به محنت انگیزه فراوانی داد؛ او گفت: آدم ها مثل ماهی هستند و به سه دسته تقسیم می شوند. 1- ماهی های درون تنگ آب 2- ماهی های درون حوضچه آب 3- ماهی دریا

حتما دیده ای که وقتی ماهی روی زمین می افتد چقدر دست و پا می زند تا خود را به آب برساند. گروهی از انسان های بی پول مانند همان ماهی هستند که روی زمین افتاده اند و سخت تلاش می کنند تا خود را به تنگ آب برسانند. آن ها به محض این که به تنگ آب برسند خوشحال می شوند و هرگز دوباره ریسک نمی کنند تا از تنگ آب بیرون بیروند به

امید آن که به حوضچه آب یا به دریا برسند. آن ها به شدت می ترسند و تا آخر عمر درون تنگ آب می مانند.

گروهی از انسان ها مانند ماهی داخل حوضچه آب هستند. طبقه متوسط جامعه این گونه هستند آن ها به یک خانه خوب و ماشین خوب دلخوش هستند و از ترس این که مبادا آن ها را از دست بدهند حاضر نیستند هیچ ریسک و خطری را در سرمایه گذاری بپذیرند. آن ها فکر می کنند داخل دریا نهنگ و کوسه وجود دارد و آن ها را می خورد بنابراین حوضچه آب را یک جای امن می دانند.

گروهی از انسان ها هستند که نه به تنگ آب راضی هستند و نه به حوضچه آب؛ بلکه آنها دائماً به دریا فکر می کنند آن ها بارها و بارها از آب بیرون می پرند به امید این که روزی داخل دریا بیفتند. آن ها می دانند که ممکن است هنگامی که از تنگ آب یا حوضچه آب بیرون می پرند ممکن است بمیرند اما آن ها باز هم بیرون می پرند زیرا برای آن ها مرگ بهتر از داخل تنگ آب و حوضچه آب ماندن است. آن ها می دانند که درون دریا کوسه و نهنگ وجود دارد اما با این حال وارد دریا می شوند زیرا آن ها معتقدند زندگی در دریا پر از هیجان و شادی است.

محنت عزیز اکنون تو به پله ای از ثروت رسیده ای که باید انتخاب کنی که می خواهی مانند ماهی درون حوضچه آب زندگی کنی یا می خواهی وارد دریای ثروت شوی؟

محنت با خود فکر کرد و از خود سوال پرسید: آیا ماندن درون حوضچه آب، آرزوهای مرا برآورده می کند؟ و جوابی به ذهنش گفت: نه. اگر می خواهی به آرزوهایت بررسی باید وارد دریای ثروت بشوی. محنت با خود فکر کرد وقتی به خانه برسد این جمله را داخل مجله ثروتمندیان می نویسد:

((به انتخاب های خود دقت کنید. اگر امروز بی پول یا پولدار هستید نتیجه انتخاب های گذشته شماست.))

محنت از مرد پولدار پرسید: آیا راهی وجود دارد که ماهی وقتی از درون تنگ آب یا حوضچه آب بیرون می پرد خطر کمتری تهدیدش کند و احتمال اینکه به دریا وارد شود بیشتر شود؟

مرد پولدار گفت: بله، هر چقدر محصولی که تولید کرده ای نسبت به قیمتش از کیفیت بهتری برخوردار باشد احتمال اینکه شکست بخوری کمتر می شود. هر چقدر محصولی که ساخته ای مورد نیاز بیشتر مردم باشد احتمال شکست کمتر می شود. اگر محصولی که تولید کرده ای عده ای از مردم می خرند و راضی هستند بنابراین هنگام تبلیغات ممکن است بهتر جواب بگیری.

محنت با خود فکر کرد و فهمید که محصولات او تمام این ویژگی ها را دارد و احتمال شکستش بسیار کم است و احتمال پیروزی بسیار زیاد است بنابراین ریسک عاقلانه ای است که تمام سرمایه اش را خرج تبلیغات کند. او در مجله ثروت نوشت:

((اگر ریسک های شما عاقلانه و بر اساس تجربه و مشورت باشد احتمال شکستتان بسیار کم و احتمال پیروزیتان بسیار زیاد می شود.))

محنت تبلیغات بخاری های خود را در تلویزیون آغاز کرد. یک هفته گذشت اما هنوز اتفاق بزرگی در فروش محصولات محنت نیفتاده بود و او به شدت نگران بود. او دوباره با تیم تبلیغاتی خود مشورت کرد. تیم تبلیغاتی گفتند: بیشتر تبلیغات ها با تکرار جواب می دهند یعنی تبلیغات را باید آنقدر تکرار کنیم تا مردم کاملاً نسبت به محصول شما آشنا شوند و احساس اطمینان به آن ها دست بدهد. برای این کار لازم است دوباره تبلیغات کنید.

محنت دیگر پولی نداشت که بابت تبلیغات بپردازد. او بین شکست و پیروزی بود. لحظه بسیار سرنوشت سازی برای او بود اما قلبش آرام و مطمئن بود زیرا او خداوند (ج) را همراه خود می دانست. احساس می کرد خداوند (ج) همه جا همراه او هست. این حس به خاطر این به او دست داده بود که تنها به پولدار شدن خودش فکر نمی کرد بلکه به پولدار شدن دیگران و راحتی و آسایش تمام مردم فکر می کرد. از همه مهمتر او به این فکر می کرد که با این فکر ها خداوند (ج) خوشحال است و از او راضی است.

محنت به کارخانه اش برگشت و نامه ای نوشت به اشخاصی که می شناخت و می دانست سرمایه خوبی دارند و آن ها را برای شام و سرمایه گذاری به یک رستوران دعوت کرد.

یک هفته بعد ده سرمایه گذار به همراه محنت داخل رستوران دور هم جمع شده بودند و محنت پس از خوش و بش و مقدمه چینی شروع به صحبت کرد و با تمام وجودش گفت:

بزرگان عزیز! من بخاری ای ساخته ام که بسیار زیبا و بسیار آسایش بخش است و می خواهم تمام مردم از این بخاری استفاده کنند و آسایش بیشتری داشته باشند اما برای این که تبلیغات کنم نیاز به سرمایه زیادی دارم. طبق تحقیقات من و طبق تجربه و آمار کارشناسان، این بخاری ها فروش خوبی داشته اند و اگر تبلیغات شود فروش بسیار زیادی خواهند داشت .

بنابر این شما را به اینجا دعوت کردم تا همه با هم در این ثروت شریک باشیم و هر کدام از شما هزینه تبلیغات را بر عهده بگیرد در سود، شریک من خواهد بود.

سرمایه گذار ها تمام برگه ها و اسنادی که محنت جمع آوری کرده بود به دقت بازدید کردند و پس از مشورت دو سه ساعته به این نتیجه رسیدند که سرمایه گذاری روی بخاری های محنت سود خوبی دارد. آن ها گفتند: یک هفته به ما زمان بدهید تا تمام جوانب کار را بسنجیم.

جلسه که تمام شد محنت احساس خوبی داشت و اطمینان زیادی داشت که توانسته است نظر سرمایه گذار ها را جلب نماید. همین طور هم شد و یک هفته بعد سرمایه گذارها مبلغ کامل تبلیغات را بر عهده گرفتند و تبلیغات بخاری های محنت دوباره ادامه یافت.

یک ماه گذشت و فروش محصولات محنت روز به روز بهتر و بهتر می شد. تا جایی که مقدار سفارش آنقدر زیاد شد که خط تولید کارخانه های محنت در تولید کم می آوردند و محنت مجبور شد باز هم خط تولید کارخانه را اضافه کند.

با فروش بخاری های زیاد؛ پول زیادی نصیب محنت شد. او توانسته بود "آسانسور ثروت" را بسازد و پول زیادی به دست بیاورد. او اکنون سی ساله بود.

او در همین دوران به پزشک تغذیه مراجعه کرد و لاغری اش را درمان کرد. چهره اش زیباتر شده بود . ماشین زیبایی خرید و به کیوسک روزنامه فروشی رفت که مجله ثروتجویان را از او گرفته بود. یک بخاری به روزنامه فروش هدیه داد و گفت: من همان کسی هستم که سال ها پیش مجله ثروتجویان را به من دادی و من گفتم هر وقت پولدار شدم پولش را به تو

می دهم و اکنون من پولدار شده ام. روزنامه فروش بسیار تعجب کرد و درس بزرگی از محنت گرفت. مجله ثروتمندان همیشه در کنار روزنامه فروش بود اما او نتوانسته بود از آن مجله ثروتمند شود زیرا او فکر می کرد مطالب این مجله و کتاب هایی که درباره ثروت نوشته می شود همه اش یک مشت حرف است که عده ای می نویسند تا پول در بیاورند. اما روزنامه فروش اکنون فهمیده بود که باید به راه پولدار شدن ایمان بیاورد تا بتواند پولدار شود. ((باید به راه پولدار شدن ایمان بیاورید تا بتوانید پولدار شوید))

بعد از آن محنت به منزل پیرزنی رفت که در دوران نوجوانی او را از مرگ نجات داده بود و کرایه تهران رفتنش را هم داده بود. اما پیرزن فوت کرده بود. محنت برای شادی روح آن پیرزن مبلغ زیادی به محرومین کمک کرد.

پس از آن به دیدار مادرش و اسماعیل آقا رفت و آن ها را به خانه ای که تازه خریده بود آورد. خانه ای که محنت خریده بود شبیه خانه حاجی بیگی نبود بلکه خود خانه حاجی بیگی بود. محنت آنقدر از خانه حاجی بیگی خوشش آمده بود که وقتی پولدار شد مبلغ زیادی بابت خانه حاجی بیگی پیشنهاد داد و آن خانه را خرید.

اکنون محنت کجاست؟

محنت اکنون زیبا و پولدار و موفق و معنوی زندگی می کند. او با پول هایش کارهای خیر زیادی انجام داده است. او سرپرستی صدها یتیم را بر عهده گرفته است. انسان های زیادی اکنون به خاطر کارخانه های محنت دارای شغل هستند و روزی حلال به دست می آورند. انسان های زیادی از محصولات کارخانه او استفاده می کنند و در زندگیشان آسایش بیشتری دارند. محنت با دختری زیباتر از دختر زیبای دبیرستانی آشنا شد و با او ازدواج کرد. اسم خود را تغییر داد و اسم "داریوش خان" را برای خود انتخاب کرد و این هتل بزرگ را خرید و اکنون رو به روی شما نشسته است و دارد ماجرای زندگی اش را برای شما پنج دوست تعریف می کند.

حرف های داریوش خان که تمام شد هر پنج دوست مات و مبهوت شده بودند. باور نمی کردند که محنت با این سرگذشت عجیب همان داریوش خان است که اکنون روبه روی آن ها نشسته است. آن ها برای داریوش خان دست زدند و هر پنج نفر مشتاق شده بودند تا در زندگی خود به موفقیت های زیادی دست پیدا کنند. اکنون آن ها فهمیده بودند هر موفقیتی دست یافتنی است. پولدار شدن، چاق شدن، لاغر شدن، کارخانه دار شدن، زیبا شدن و هر چیز دیگری در این دنیا دست یافتنی است.

حامد که بسیار هیجان زده شده بود پرسید: آیا تنها شما توانستید از بی پولی به پولداری برسید یا افراد دیگری هم هستند؟

داریوش خان گفت: افراد زیادی هستند؛ اما شما آنها را نمی شناسید و نمی بینید زیرا آن ها در دایره شما نیستند. زندگی دایره دایره است و هر گروهی در یک دایره قرار دارند. دایره افراد معتاد، دایره پولدار ها، دایره بی پول ها، دایره ورزشکاران، دایره معلولین و دایره های دیگر. شما در هر دایره ای باشید می توانید افراد آن دایره را ببینید. اگر شما در دایره بی پول ها باشید فقط آدم های بی پول را می بینید و فکر می کنید بیشتر مردم بی پول هستند اگر شما معتاد باشید در دایره معتادان قرار می گیرید و بیشتر کسانی که می بینید، معتاد هستند. اگر شما دنبال پولدار شدن باشید آنوقت در دایره پولدار ها قرار می گیرید و می توانید افرادی را که از بی پولی تلاش کرده اندو پولدار شده اند ببینید که تعداد زیادی هستند.

پرویز که احساس می کرد به زودی می تواند پولدار شود و دیه دختر فلج شده را بدهد با خوشحالی پرسید: چگونه می توانیم در دایره پولدار ها قرار بگیریم؟ داریوش خان گفت: از زمانی که شما تصمیم بگیرید که پولدار شوید در دایره پولدار ها قرار می گیرید و انسان های زیادی را می بینید که از بی پولی به پولداری رسیده اند.

فرهاد از این که فهمیده بود راه های درست زیادی برای ثروتمند شدن وجود دارد خوشحال بود و با لبخند پرسید: چرا دستورالعمل پولدار شدن که شما به ما داده اید با دستورالعمل پولدار شدن در مجله ثروتمندیان فرق می کند؟

داریوش خان گفت: بله. ابتدا گفتم که روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد و این دستورالعمل، فقط یک روش پولدار شدن را به شما نشان می دهد. این دستورالعملی که من نوشتم همان دستورالعمل مجله ثروتجویان است اما کاملتر و بهتر است زیرا من از تجربه های خودم چند تا به آن اضافه کردم. شاید شما هم وقتی پولدار شدید بخواهید چند نکته به این دستورالعمل اضافه کنید.

فرهاد گفت: بسیار متشکریم که راه پولدار شدن را به ما نشان دادید. اگر امری ندارید ما بیش از این مزاحم شما نمی شویم و رفع زحمت می کنیم .

داریوش خان گفت: در آخر حرف هایم می خواهم نکته مهی را به شما بگویم که باعث می شود شما در راه پولدار شدن محکم و استوار قدم بگذارید و با تمام مشکلات پیش رو مبارزه کنید. به شما توصیه می کنم حتما کاغذ و خودکار بردارید و بنویسید: چرا می خواهید پولدار شوید؟ هر چقدر دلایل شما برای پولدار شدن بیشتر باشد احتمال پولدار شدنتان بیشتر می شود. بهتر است دلایل پولدار شدن شما مادی و معنوی باشد اما هر چقدر دلایل شما برای پولدار شدن ریشه در معنویت داشته باشد پولدار شدنتان سریع تر و آسانتر می شود.

پنج دوست خوشحال شدند و تصمیم جدی گرفتند تا پولدار شوند. آن ها از داریوش خان خداحافظی کردند و رفتند.

پرویز در وسط راه از دوستانش خداحافظی کرد و به سمت خانه پدرخانمش حرکت کرد در حالی که از سخنان داریوش خان روحیه تازه ای گرفته بود . او در حالی که به سمت منزل پدر خانمش می رفت به این فکر می کرد که چگونه می تواند از دستورالعمل استفاده کند و پولدار شود تا بتواند دیه را بدهد و از این ازدواج ناخواسته جلوگیری کند.

وقتی به درب منزل پدر خانمش رسید زنگ آیفون را زد. صدای مادر خانمش شنیده شد که با حالت بغض گرفته ای گفت: بله؟

پرویز گفت: سلام. منم پرویز.

صدای گریه مادر خانمش از پشت آیفون بلند شد و در هم باز شد.

پرویز نگران شد. چه اتفاقی ممکن است افتاده باشد.

پرویز به سرعت داخل خانه رفت و مادر خانمش را دید که دارد گریه می کند.

پرویز پرسید چی شده؟

و مادر خانمش انگار نمی توانست حرفی بزند و فقط به سمت اتاق دخترش اشاره می کرد.

پرویز با ترس و نگرانی وارد اتاق همسرش شد. همسرش روی تخت نشسته بود و اشک در

چشمانش حلقه زده بود. پرویز چشم در چشمان همسرش دوخت. همسرش در حالی که اشک

در چشمانش بود به آرامی لبخند می زد و در همین لحظه یکی از دستانش را بلند کرد و برای

پرویز دست تکان داد و بعد لبه تخت آمد و روی پاهای خود ایستاد.

پرویز مات و مبهوت این صحنه ها را نگاه می کرد و نمی دانست چه اتفاقی افتاده است. فقط

خوشحال بود و حیرت زده.

پرویز همسرش را به دکتر برد و دکتر گفت: خوشبختانه لگه خون داخل مغز همسرتان جذب

بدنش شده و او سلامتی خود را به دست آورده است. پرویز از این خبر واقعا خوشحال بود.

چند روز بعد پرویز و همسرش در دفتر طلاق بودند زیرا دختر حالا سلامتی اش را به دست

آورده بود و تصمیم گرفته بود با شخصی ازدواج کند که عاشق هم باشند و ازدواج اجباری

نباشد. پرویز هم از این که مجبور نبود با دختری زندگی کند که هیچ علاقه ای به او نداشت

خوشحال بود و خداوند(ج) را شکر می کرد. سرانجام آن ها در کمال رضایت از هم جدا شدند.

بعد از این ماجرا پرویز به همراه دوستانش تصمیم گرفتند که با هم همکاری کنند و به

دستورالعمل پولدار شدن عمل کنند. آن ها بعد از مدتی پولدار شدند و توانستند به آرزوهای

مادی و معنوی خود دست پیدا کنند. پرویز هم با دختر مورد علاقه اش ازدواج کرد و اکنون به

همراه همسرش برای بیشتر پولدار شدن تلاش می کنند.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش ماجرای کارتن خواب :

*جمله نیروبخش چیست؟ هر جمله ای که انسان را راهنمایی می کند یا به حرکت به سمت موفقیت وادار می کند جمله نیرو بخش است.

*از زمانی که تصمیم می گیرید پولدار شوید ؛دنيا مأمور می شود تا به شما کمک کند پولدار شوید.

*اگر دعا کنی خداوند(ج)سرنوشت را عوض می کند و آدم خوشبختی می شوی.

*پولدار شدن ، چاق شدن، لاغر شدن، کارخانه دار شدن، زیبا شدن و هر چیز دیگری در این دنیا دست یافتنی است.هرموفقیتی دست یافتنی است.

* (هر روز جملات نیرو بخش را با خود تکرار کن تا هیچ گاه ناامیدی بر تو غلبه نکند)
*(وقتی برای پولدار شدن تلاش می کنید ممکن است سال ها طول بکشد تا پولدار شوید اما این بهتر از آن است که هیچ تلاشی نکنید و همیشه بی پول بمانید)

* (وقتی با اشتیاق فراوان کار سختی را انجام می دهید آن کار برایتان آسان و حتی شیرین می شود)

* (وقتی هیچ کس طرح یا محصول شما را نمی سازد ؛ خودتان آن را بسازید)

* (وقتی ترک اعتیاد غیر ممکن نیست پس انجام هیچ کار دیگری هم غیر ممکن نیست)
*هرگز کار اشتباهی انجام نده تا دچار رنج نشوی.

*درس اول فرمول موفقیت در پولدار شدن این است که شما بتوانید دو نوع جمله را بشناسید:

1-جمله های توقفی

2- جمله های نیرو بخش

*چگونه می توانم به رنج هایم پایان بدهم؟

*سوال هایی در ذهن همه انسان های بی پول وجود دارد اما چون جواب درستی برای آن ها پیدا نمی کنند بی پول می مانند.

*پولدار خود ساخته یعنی کسی که بی پول بوده است و بدون پشتوانه توانسته است خودش پولدار شود.

*از زمانی که شما تصمیم بگیرید پولدار شوید در دایره پولدار ها قرار می گیرید.

*باید به راه پولدار شدن ایمان بیاورید تا بتوانید پولدار شوید.

*(هر مشکلی راه حلی دارد . به اندازه ای که مشکلات را حل می کنید به همان اندازه هم پولدار می شوید)

*(وقتی دیگران موفقیت شما را ببینند حاضر می شوند روی کار شما سرمایه گذاری کنند)

*(هر چقدر تعداد افراد بیشتری محصول شما را ببینند احتمال فروش محصولاتان بیشتر می شود)

*(وقتی چیزی را نمی فهمی آن را بارها و بارها بخوان تا بفهمی)

*اگر کار زشتی را انجام بدهی ابتدا شادی شدیدی نصیب می شود اما در آخر رنج همیشگی

نصیب می شود. اگر کار زشتی را انجام ندهی ابتدا رنج شدیدی نصیب می شود اما در آخر

شادی همیشگی نصیب می شود)

*هرگز با انسان هایی که رویاهای زیبایتان را مسخره می کنند مشورت نکنید.

*هرگز فکر نکنید همه چیز را می دانید. بهترین روشی که شما را از اشتباهات حفظ می کند

این است که مشورت کنید. در هر کاری با متخصص آن مشورت کنید.

*هر محصولی ابتدا در ذهن ساخته می شود و سپس در واقعیت ساخته می شود.

*درون هر انسانی دو نیرو وجود دارد. نیروی نیکی و نیروی بدی . هرگاه نیروی بدی شما را

به انجام کاری تشویق می کند شما باید بانرویی نیکی در مقابل نیروی بدی بایستید وگرنه

دچار رنج می شوید.

خلاصه ای از جمله های توقفی ماجرای کارتن خواب:

*جمله توقفی چیست؟ همانطور که لاستیک ماشین با میخ پنچر می شود و متوقف می شود بعضی جمله ها هستند که انسان ها را پنچر و متوقف می کنند. اگر می خواهید پولدار شوید هرگز از جمله های توقفی استفاده نکنید. مانند:

*من که اصلاً شانس ندارم.

*یک بار دزدی می کنیم و بعدش توبه می کنیم.

*راه پولدار شدن این است که یا باید پدرت پولدار باشد یا در سرنوشتت نوشته باشند که پولدار شوی.

*پولدار شدن آدم را از خداوند(ج) دور می کند.

*خداوند(ج) اصلاً مرا دوست ندارد.

*من که سواد درست و حسابی ندارم.

*تو برای این کارها ساخته نشده ای. این فکرها را از سرت بیرون کن.

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا شما فردی هستید که هیچ امکانات و سرمایه و سواد درست و حسابی ندارید اما با این حال دوست دارید از بی پولی نجات پیدا کنید؟ آیا می دانید افراد بسیار زیادی مانند شما بوده اند و توانسته اند از بی پولی نجات پیدا کنند؟

* آیا شما جمله های توقفی و جمله های نیرو بخش را می شناسید؟

* آیا جمله های توقفی زیادی در ذهن شما وجود دارد که شما را غمگین و ناامید می کند؟

* آیا شما خداوند(ج) یا دولت یا هر شخص دیگری را مقصّر بی پولی خود می دانید یا خودتان را مقصّر بی پولی خود می دانید؟

* آیا شما پولدار شدن را گناه می دانید؟

* آیا متوجه شده اید که پولدار شدن از راه درست امکان پذیر است؟

* افراد بسیار زیادی هستند که با استفاده از روش تی هشت توانسته اند هم از بی پولی نجات پیدا کنند و هم خدمات بسیار زیادی به مردم سرزمینشان انجام دهند . کافیست شما در دایره آن ها قرار بگیرید تا آن ها را ببینید. آیا شما می خواهید یکی از آن ها باشید؟

چه اشخاصی از روش دستورالعمل تی هشت استفاده کرده اند؟

سلطان حسین فتاحی

بنیانگذار کارخانه یخچال سازی امرسان



او در پنج سالگی پدرش را از دست داد و پیش عمویش بزرگ شد. آن ها غذای کافی برای خوردن نداشتند و حتی دوره ای بود که غذایشان یک نان خالی در صبح و یک نان خالی در شب بود. او کارش را از هیچ شروع کرد. اولین بار او یک کارگاه کابینت سازی را به مدت یک هفته اجاره کرد چون پول بیشتری نداشت. او ایده ای داشت که بتواند یخچال و فریزر را با هم طراحی و تولید کند. او در آن کارگاه کابینت سازی توانست یخچال فریزر تولید کند.

وقتی او مغازه دارها را برای بازدید از یخچال می آورد آن ها تعجب می کردند که چگونه می شود در یک کارگاه کابینت سازی یخچال تولید کرد. با این وجود هر کدامشان چند یخچال سفارش می دادند.

او برای این که بتواند یخچال تولید کند سعی کرد پدر خانمش را راضی کند تا در کار او سرمایه گذاری کند اما پدر خانمش راضی نمی شد تا اینکه وقتی دید او دارد یخچال تولید می کند و می فروشد آنوقت راضی شد و اعتماد کرد که در کار تولید یخچال سرمایه گذاری کند.

سرانجام آقای فتاحی یخچال با برند ((امرسان)) را تولید کرد و آن را در تلویزیون تبلیغ کرد. انسان های زیادی با وجود کارخانه امرسان اکنون دارای شغل هستند.

دستورالعملی که سلطان حسین فتاحی اجرا کرده است:

- 1-تهیه و تولید: محصولی که او برای تولید انتخاب کرد "یخچال فریزر" بود.
- 2-تغییر: او در یخچال فریزر تغییراتی هم داد. او اولین کسی بود که فریزر را در پایین یخچال طراحی کرد.
- 3-تأمین سرمایه: او برای کارش از هیچ شروع کرد و بعد چند سرمایه گذار پیدا کرد.
- 4-تبلیغ و توزیع: محصولات او آنقدر خوب و مورد پسند مردم بودند که دهان به دهان تبلیغ می شدند اما او برای این که تعداد بیشتری از مردم از محصولات او آگاه شوند از تبلیغات تلویزیون استفاده کرد.

چه اشخاصی از روش دستورالعمل تی هشت استفاده کرده اند؟

مجید قنادان

بنیانگذار کارخانه جات صنایع غذایی مجید



پدرش یک کارگاه قنادی کوچک داشت. وقتی مجید هشت ساله بود پدرش بدهکاری زیادی بالا آورد و مجبور شد خانه را ترک کند و به شهر دیگری برای کار برود. مجید از هشت سالگی شروع به کار کرد. او دائم به میدان تره بار می رفت و دستفروشی می کرد. او همیشه به این فکر می کرد که چه محصولی می تواند تولید کند که عده زیادی از مردم خریدار آن باشند. سرانجام تصمیم گرفت آبلیمو تولید کند.

مجید؛ لیمو می خرید و آبلیمو تولید می کرد. چون آبلیموی خوب و مطابق سلیقه مردم تولید می کرد فروش آبلیمو به سرعت انجام می شد. بنابراین او کارگاه کوچکی گرفت و چند نفر را استخدام کرد تا آبلیموی بیشتری تولید کنند. او توانست با فروش زیاد آبلیمو؛ سرمایه ای جمع کند و زمینی به مساحت یک هکتار و نیم خریداری کرد و در آنجا کارخانه آبلیمو سازی را تأسیس کرد. او محصولاتش را با برند "مجید" را در تلویزیون تبلیغ کرد.

دستورالعملی که مجید قنادان اجرا کرده است:

- 1-تهیه و تولید: محصولی که او برای تولید انتخاب کرد " آبلیمو" بود.
- 2-تغییر: او برای رقابت با رقبای خود آبلیمو را رقیق تر می کرد تا قیمت آن پایین بیاید.این کار را از روش درست انجام می داد و روی شیشه آبلیمو درصد رقیق شدن را می نوشت.
- 3- تأمین سرمایه : او کارش را با خرید چند کیلو لیمو شروع کردو کم کم آن را گسترش داد.
- 4- تبلیغ و توزیع :چون آبلیموی خوب و مورد پسند مردم تولید می کرد فروش آن راحت بود و عده زیادی آن را می خریدند. او محصولاتش را در کشور توزیع کرد و برای این که عده بسیار زیادتری از مردم از محصولات او آگاه شوند؛ تبلیغات تلویزیونی انجام داد.

چه اشخاصی از روش دستورالعمل تی هشت استفاده کرده اند؟

عبدالله مهدیان

بنیانگذار کارخانه جات بخاری انرژی



پدرش یک کارگاه کوچک سمورسازی داشت به دلیل عدم امکانات مالی از ابتدایی ترک تحصیل کرد و کارش را از سمور سازی پدرش شروع کرد. او می گوید: برای شروع کارم یک مدل بخاری انتخاب کردم. تغییراتی روی آن انجام دادم و به عنوان نمونه و با اسم "انرژی" وارد بازار کردم. تاجری را می شناختم که در کار فروش بخاری بود. او را برای دیدن بخاری ام آوردم و گفتم: بخاری من زیباتر و با کیفیت تر از بخاری های دیگر است. آن تاجر وقتی بخاری را دید هزار عدد بخاری سفارش داد.

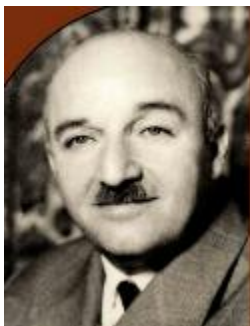
دستورالعملی که عبدالله مهدیان اجرا کرده است:

- 1- **تهیه و تولید:** محصولی که او برای تولید انتخاب کرد "بخاری" بود.
- 2- **تغییر:** او در بخاری تغییراتی انجام داد تا بهتر و زیباتر شوند. چون بخاری خوبی تولید می کرد فروش آن راحت بود.
- 3- **تأمین سرمایه:** برای تولید سرمایه گذار پیدا کرد. او یک نمونه بخاری ساخت و سرمایه گذار را دعوت کرد تا بخاری او را ببیند و سرمایه گذار با دیدن بخاری او بلافاصله تعداد زیادی بخاری سفارش داد.
- 4- **تبلیغ و توزیع:** محصولات او به خاطر کیفیت خوب؛ و قیمت مناسب دهان به دهان تبلیغ می شد.

چه اشخاصی از روش دستورالعمل تی هشت استفاده کرده اند؟

محمود خلیلی

بنیانگذار شرکت گاز بوتان



در خانواده ای مذهبی و کم بضاعت متولد شد. کارش را از معلمی آغاز کرد اما از آنجا اخراج شد. بعد ها مغازه تعمیر ماشین آلات باز کرد. مهندس خلیلی در سال ۱۳۲۹ در سفری به استان خوزستان متوجه شد که یکی از فرآورده های پرارزش نفت، یعنی گاز مایع، بدون استفاده سوزانده می شود.

مهندس خلیلی در سال ۱۳۳۰ به اتفاق فرزندش مهندس محسن خلیلی به آمریکا و اروپا سفر کرد و با تحولات صنعت گاز مایع آشنا شد و مقدمات تأسیس شرکت بوتان را فراهم آورد. مهندس محمود خلیلی بنیان گذار صنعت گاز مایع در ایران و بنیان گذار شرکت بوتان است. او کسی است که گاز را به خانه های ایرانیان آورد.

دستورالعملی که محمود خلیلی اجرا کرده است:

- 1- تهیه و تولید: محصولی که او برای تولید انتخاب کرد "گاز مایع" بود.
- 2- تغییر: او گاز مایع را تبدیل به گاز خانگی کرد.
- 3- تأمین سرمایه: او برای تأمین سرمایه، شریک پیدا کرد.

4- تبلیغ و توزیع: مردم کم کم فهمیدند که گاز بسیار خوب است و شروع به استفاده از آن کردند. تبلیغات دهان به دهان این محصول که مورد نیاز مردم بود باعث شد تا روز به روز تولید آن بیشتر شود.

مأخذ: خلاصه زندگی اشخاص حقیقی در این کتاب برگرفته از کتاب های
(کارآفرینی به شیوه) اثر دکتر رضا یادگاری و مهشید سنایی فرد است.

آگهی

با سلام و ثروت

دوستان گرامی . با عنایت خداوند بزرگ، بهترین روش برای تحول زندگی و ثروت، توسط استاد عزیزاده در قالب فایل تصویری در سایت marde1000miliardy.ir قرار گرفت. برای دانلود به سایت مراجعه کنید.



شماره (۲) پولدار شدن به روش (نردبان شغلی)

ماجرای زندگی کارگری که پولدار شد.

در این قسمت ؛ ماجرای یک کارگر ساده را می خوانید که به دنبال پولدار شدن است.

آیا او باعث قتل یک کارگر دیگر می شود؟

چه چیزی او را می ترساند و مانع پولدار شدن او می شود؟

او چگونه می تواند اصول مهم سرمایه گذاری را بفهمد؟

آیا او می تواند با سرمایه گذاری پولدار شود؟

جوانی بود سی ساله به نام محمد. او کارگر ساده ساختمان بود. مدت ها بود که یک جمله سر زبانش افتاده بود و هر اتفاقی می افتاد آن جمله را تکرار می کرد. جمله این بود : " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟ "

روزی یکی از دوستانش پیش محمد آمد و گفت: نیاز ضروری به پنج میلیون پول دارم تا بتوانم هزینه عمل همسر را بپردازم. محمد پولی نداشت که به دوست خوبش بدهد اما با خود گفت: " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟ " آنوقت جوابی در ذهنش گفت: اگر پولدار بودم هزینه عمل همسر دوستم را می دادم و دوستی ام را به او ثابت می کردم.

روز دیگری استکان از دست پسرش افتاد و شکست. محمد عصبانی شد و فرزندش را دعوا کرد. اما ناگهان این جمله به یادش آمد: " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟ " آنوقت جوابی در ذهنش گفت: اگر پولدار بودم از اینکه پسر استکان را شکسته است عصبانی نمی شدم و او را دعوا نمی کردم بلکه می خندیدم و به پسر می گفتم: اشکالی ندارد پسر! یک دست استکان جدید می خرم.

یک روز مادرش به او گفت: من خیلی دوست دارم به مگه بروم . عمرم دارد به پایان می رسد. محمد با خودش گفت: " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت به خودش جواب داد: اگر پولدار بودم می توانستم مادرم را به مگه بفرستم و خوشحالش کنم.

یک شب که از سر کار برگشته بود خسته بود و حوصله نداشت نماز بخواند. از خستگی خوابش برد. صبح که از خواب بیدار شد یادش افتاد که دیشب نماز نخوانده است. همان لحظه افسوس خورد و با خود گفت: " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت جوابی در ذهنش گفت: اگر پولدار بودم لازم نبود آنقدر کار کنم که زیاد خسته شوم و حوصله نماز خواندن نداشته باشم. اگر پولدار بودم لازم نبود زیاد کار کنم و خسته نمی شدم و نمازم را می خواندم.

عروسی یکی از نزدیکانشان بود. همسرش با خوشحالی به او گفت: عروسی دعوت هستیم. محمد گفت: ای بابا ! این ها فقط برای این که پول شاباش از ما بگیرند ما را دعوت می کنند. خسته شدم از این همه عروسی. همسرش ناراحت شد و رفت. محمد با خود گفت: " اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت به خودش جواب داد : اگر پولدار بودم وقتی که همسرم می گفت عروسی دعوت هستیم به او می گفتم : چه عالی ! خیلی دوست دارم به داماد شاباش بدهم و برای تو لباس نو بخرم و خودم هم شیک و پیک کنم و برویم عروسی خوش بگذرانیم . آنوقت همسرم از این جواب خوشحال می شد.

در بین اقوام محمد جلسه دعا در شب جمعه برگزار می شد. محمد خیلی دوست داشت در جلسه دعا شرکت کند اما چون در جلسه دعا رسم بر این بود که همیشه پول جمع می کردند تا مخارج جلسه را تأمین کنند و او پولی نداشت تا بدهد بنابراین خجالت می کشید و به جلسه دعا نمی رفت . بعضی وقت ها هم که می خواست به جلسه دعا برود آنقدر خسته بود که حوصله نداشت برود. گاهی اوقات هم که می رفت از خستگی در جلسه دعا خوابش می برد. او از این که نمی توانست به خوبی در جلسه دعا شرکت کند ناراحت بود بنابراین باز هم از خود پرسید: اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت به خودش جواب داد : اگر پولدار بودم

تمام مخارج جلسه دعا را بر عهده می گرفتیم و بهترین مداحان را می آوردیم. همیشه در جلسات شرکت می کردم و هرگز از خستگی خوابم نمی بُرد.

یک روز گدایی جلوی او را گرفت و گفت: به من عاجز کمک کنید. محمد گفت: برو بابا! خداوند(ج) روزیت را جای دیگری بدهد. من خودم به کمک نیاز دارم. اگر پول داری، تو کمی به من کمک کن. گدا ناراحت شد و رفت. محمد یاد حدیثی افتاد که می گفت: گدا را دست خالی نفرستید و به او کمک کنید. محمد خیلی ناراحت شد و با خودش گفت: "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت جواب داد: اگر پولدار بودم یک تراول از جیم در می آوردم و به گدا می دادم و گدا از شدت خوشحالی من را می بوسید و من هم خوشحال و شاد بودم از این که کار خوبی انجام داده ام و به یک حدیث عمل کرده ام.

چند وقت پیش پسرش از مدرسه آمد و گفت: مدرسه دوباره نامه داده است که برای کمک به مدرسه پول بدهید. محمد با عصبانیت گفت: بیخود کرده اند. همین چند وقت پیش کَلّی پول از ما گرفته اند. فکر کرده اند ما سر گنج نشستیم. پسرش ناراحت شد و گفت: بابا من خجالت می کشم بدون پول به مدرسه بروم. به جز من همه پول آورده اند. محمد گفت: اصلاً نمی خواهد بروی مدرسه. از فردا برو سر کار. پسرش ناراحت شد و رفت. محمد با خودش گفت: "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت جواب داد: اگر پولدار بودم با لبخند به پسر می گفتم: پسرم کمک کردن به مدرسه ثواب دارد. بیا این پول را بگیر و به مدرسه بده و بعد به آن ها بگو: پدرم گفته است اگر مشکل مالی دارید ما می توانیم بیشتر کمک کنیم. آنوقت پسرم خوشحال می شد و من را می بوسید.

روز جمعه به پارک رفته بود. دید پیر مردی در پارک نشسته و گریه می کند. محمد گفت: چه شده است؟ پیر مرد گفت: برای دخترم خواستگار آمده اما من پولی ندارم که جهیزیه دخترم را بدهم.

محمد هم هیچ پولی نداشت تا به او کمک کند اما با خودش گفت: "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت با خودش گفت: اگر پولدار بودم بهترین جهیزیه را برای دخترش می خریدم و او را با خوشحالی و شادی به خانه بخت می فرستادم.

روز دیگری معتادی را دید که گوشه پارک چرت می زد. محمد گفت: چه شد که معتاد شدی؟ معتاد گفت: از بی پولی. در آدم کفاف زندگی ام را نمی کرد. خیلی غصه می خوردم. به مواد مخدر روی آوردم تا غصه هایم را فراموش کنم. محمد با خودش گفت: "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" آنوقت به خودش جواب داد: اگر پولدار بودم به این مرد کمک می کردم تا اعتیادش را ترک کند و بعد به او کاری می دادم با حقوق بالا تا دیگر سراغ اعتیاد نرود.

محمد هر روز بارها این جمله را با خود می گفت: "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟"

محمد فهمیده بود که بیشتر مشکلاتش با پول حل می شود. پس اگر می خواهد مشکلات و غصه ها و عصبانیت هایش تمام شود راهی ندارد جز این که پولدار شود.

البته او کارهایی هم انجام داده بود تا پولدار شود اما هنوز پولدار نشده بود. از جمله کارهایی که او برای پولدار شدن انجام داده بود این بود که یک بار محمد از دوستان و اطرافیان شنیده بود که طلا روز به روز دارد گرانتر می شود و هرکس طلا بخرد به شش ماه نرسیده پولش دو برابر می شود. محمد هم تمام پس اندازی که برای خرید خانه کنار گذاشته بود طلا خرید. اما شش ماه بعد طلا نه تنها قیمتش بیشتر نشده بود بلکه نصف قیمت شده بود و محمد از ترس این که مبادا قیمت طلا پایین تر بیاید طلاها را فروخت و نصف پس اندازش را که به سختی جمع کرده بود؛ بر باد رفت.

یک بار هم محمد از اطرافیان شنیده بود که (آدم باید چند راه درآمد داشته باشد). مثلا می تواند یک ماشین بخرد و بدهد یک نفر برایش کار کند و شب به شب پول پارو کند. محمد هم دوباره پس اندازی را که جمع کرده بود یک ماشین دست دوم خرید و به شخصی داد تا

برایش کار کند. اما بعد از یک سال هرچه در آورده بود از خرج ماشین و پول کارگش بیشتر نشد. آخر سر هم ماشین را با ضرر فروخت.

مقداری پول به همسر محمد ارث رسیده بود. او از خیلی ها شنیده بود که (زمین مرد است) و هر کس زمین خریده چند سال بعد زمینش چند برابر قیمت پیدا کرده است. بنابراین او همسرش را راضی کرد تا پول ارثیه اش را زمین بخرد. بعد از چند سال آن ها متوجه شدند قیمت زمینی که خریده اند نه تنها بالا نرفته است بلکه زمینشان کاربری کشاورزی دارد نه مسکونی. تازه آن جا آب ندارد و چیزی هم در آن نمی توان کاشت. بنابر این زمین آن ها را یک ریال هم نمی خریدند و آن ها فهمیدند سرشان کلاه رفته است.

یک بار هم از اطرافیانش شنیده بود که اگر گوسفند بخرد کافیت یک سال از آن نگهداری کند. بعد از یکسال، هم گوسفند گران می شود و هم گوسفندانش بره به دنیا می آورند و او چند برابر سود می کند. او هم چهار گوسفند خرید و به شوهر خاله اش که در روستا زندگی می کرد سپرد؛ اما همان سال گوسفندانش مریض شدند و دوتا از آن ها مُردند. دوتای دیگر هم برّه به دنیا آوردند اما سالی که او می خواست بره ها را بفروشد خشکسالی شده بود و مجبور شد بره ها را با قیمت پایین بفروشد. پول فروش بره ها فقط اندازه هزینه سالیانه خوراک گوسفندها شد و او باز هم ضرر کرد. بنابر این دو گوسفند باقی مانده را هم فروخت.

آخرین باری که محمد اقدام کرد تا پولدار شود زمانی بود که یکی از دوستانش به او گفت: من پولم را پیش یک مهندس ساخت و ساز سرمایه گذاری کرده ام و او هر ماه سی تا چهل درصد به من سود می دهد. محمد با خودش حساب و کتاب کرد و فکر کرد اگر پولش را به یک مهندس بدهد راه بسیار خوبی است تا پولدار شود اما او دیگر پس اندازی نداشت بنابر این مادرش را مجبور کرد تا خانه نقلی را که از پدرشان به ارث رسیده است و مادرش اکنون در آن زندگی می کند بفروشد تا محمد بتواند پول خانه را به مهندس ساخت و ساز بدهد و با سودش بتواند پولدار شود. هر چقدر مادر و دیگران اصرار کردند که اینقدر سود کسی

نمی دهد و این کلاه برداری است اما محمد فقط می خواست پولدار شود و به حرف هیچ کس گوش نمی کرد و به مادرش می گفت: به زودی خانه بزرگی برای من می خرم . خانه ای خیلی بزرگتر از این خانه نقلی خرابه. سرانجام با زور هم که شده مادرش را راضی کرد تا خانه ارثیه را بفروشد و پولش را به مهندس ساخت و ساز داد. محمد دو ماه پشت سر هم سودهای کلانی می گرفت و بسیار خوشحال بود؛ تا این که از ماه سوم متوجه شد که مهندس قلابی از کار در آمده و تمام پول های سرمایه گذاران را برداشته و فرار کرده است.

بعد از شکست های پشت سر هم ؛همسرش بسیار او را سرزنش می کرد و دائم می گفت که: تو همه سرمایه ما را به باد دادی. لازم نیست ما پولدار شویم همین که یک لقمه نان به خانه بیاوری و دستان پیش کسی دراز نباشد کافیست. محمد پیش زن و فرزندش شرمند شده بود.

مادر محمد هم هربار او را می دید گریه می کرد و می گفت: تو باعث شدی من مستاجر بشوم.محمد هم سرش را از شرمندگی پایین می انداخت و نمی دانست چه کار کند.

محمد بعد از تمام این ماجراها که هیچ کدامشان باعث نشده بود او پولدار شود تنها یک چیز را فهمیده بود. او فهمیده بود راه پولدار شدن را یاد ندارد و کسی هم نیست تا راه پولدار شدن را به او یاد بدهد.

ملاقات با مرد پولدار:

یک روز که او سر گذر ایستاده بود مردی با ماشین مدل بالا آمد و گفت: دو تا کارگر ساختمانی نیاز دارم. محمد با عجله سوار ماشین شد. ماشین راه افتاد .محمد از راننده پرسید: این ماشین مال خودتان است؟ راننده خندید و گفت: کاش مال خودم بود. نه بابا . من فقط راننده ام. این ماشین خان میرزا است.

بعد از چند دقیقه ماشین جلوی درب منزلی بزرگ و زیبا ایستاد. درب منزل باز شد و ماشین به داخل رفت. بزرگی و زیبایی منزل چشم محمد را خیره کرده بود و او از تعجب دهانش باز مانده بود. آنروز تا غروب در آن منزل کار کرد. موقع غروب کار تعطیل شد. خان میرزا مزد محمد را حساب کرد و به او داد اما محمد مزدش را نگرفت و گفت: آقا شما آدم پولداری هستید. می شود به جای دستمزد من بگویید چگونه می توانم پولدار شوم؟

خان میرزا لحظه ای ساکت ماند. سپس محمد را دعوت کرد تا بروند داخل منزل صحبت کنند. در بین راه محمد به شدت نگران بود. با خودش می گفت: این چه سوالی بود من پرسیدم. حتما می خواهد مرا نصیحت کند که: مرد حسابی! کارگری کجا و پولدار شدن کجا؟ راستی اگر پرسید چقدر سرمایه داری چه بگویم؟ وای از خجالت می میرم. بهتر است مزدم را بگیرم و عذر خواهی کنم و پا به فرار بگذارم.

محمد در همین افکار بود و خودش را سرزنش می کرد که داخل اتاق بزرگی رسیدند. خان میرزا از محمد خواست تا روی مبل بنشیند. او با نگرانی نشست. خان میرزا گفت: اسمت چیست:

او گفت: محمد

خان میرزا گفت: آفرین محمد. تو قدم بزرگی برای خوشبختی ات برداشتی. آن قدم این است که تو حاضر شدی پول بدهی تا راه پولدار شدن را یاد بگیری.

((تو حاضر شدی برای یادگیری پول بدهی. این یکی از ویژگی های مهم پولدار های خود ساخته است.))

من خودم هم یک پولدار خودساخته هستم. نگاه نکن که به من خان میرزا می گویند. قبلا به من میرزا علی می گفتند اما از وقتی پولدار شده ام مردم مرا خان میرزا صدا می زنند. من هیچ پشتوانه و سرمایه ای نداشتم و این همه ثروت را خودم به دست آورده ام و خوشحال می شوم بتوانم کمک کنم تا فرد دیگری هم مانند من پولدار شود.

محمد از خوشحالی در پوست خود نمی گنجید. باورش نمی شد که یک نفر بدون پشتوانه و سرمایه بتواند این همه پولدار شود. او در ذهن خود به خیلی کمتر از این ها قانع بود. محمد گفت : راستش من راه های زیادی را امتحان کرده ام تا پولدار شوم اما نشد. من خیلی بد شانسم. محمد تمام ماجرا های شکست هایش را برای خان میرزا تعریف کرد. خان میرزا آهی کشید و گفت: متأسفانه انسان های زیادی هستند که به خاطر این که راه پولدار شدن را نمی دانند یا ورشکست می شوند یا مجبور می شوند از راه نادرست پولدار شوند. تو نیز آدم بد شانسی نیستی بلکه فقط دانش و تجربه پولدار شدن را نداری. مثلاً زمانی که طلا خریدی، شما بدون این که دانش و تجربه لازم درباره ((تحلیل بازار طلا)) را داشته باشی و بدون این که بدانی قیمت طلا کی بالا می رود و کی پایین می آید اقدام به سرمایه گذاری در بازار طلا کردی برای همین شکست خوردی.

وقتی پول هایت را زمین خریدی دانش و تجربه لازم درباره خرید زمین نداشتی و نرفتی از شهرداری استعلام بگیری که زمینت ایرادی نداشته باشد و بدون دانش و تجربه اقدام به خرید زمین کردی.

وقتی پس اندازت را ماشین خریدی دانش و تجربه لازم را نداشتی که بفهمی ماشینت چقدر خرج دارد و چقدر درآمد دارد. درحقیقت تو هیچ چیز در باره دخل و خرج و حساب و کتاب نمی دانی .

وقتی که گوسفند خریدی شما در کاری سرمایه گذاری کردی که باز هم تجربه و دانش لازم را نداشتی. اصلاً با خودت فکر نکردی که اگر قرار بود هر کسی گوسفند یا هر حیوان دیگری بخرد و سال بعد پولش دو برابر شود که الان تمام روستاییان پولدار بودند اما اصلاً اینگونه نیست. هر کسب و کاری ممکن است شکست و ضرر داشته باشد و آدمی که بدون تجربه و دانش در کاری سرمایه گذاری کند احتمال شکستش بسیار زیاد می شود.

وقتی هم که خانه مادرت را فروختی و سرمایه گذاری کردی دانش و تجربه لازم را نداشتی که بفهمی به چه کسانی می شود اعتماد کرد و چه تضمین هایی لازم است بگیری و حتی نمی دانستی که چقدر سود می تواند عاقلانه باشد که یک نفر به تو بدهد. بنابراین تمام کارهایی که انجام دادی و پولدار نشدی به خاطر بد شانسی ات نیست بلکه به خاطر نداشتن

تجربه و نداشتن دانش تخصصی است. تو حتی اصول اولیه سرمایه گذاری را نمی دانی که من به تو می گویم:

اصول اولیه سرمایه گذاری:

1- در کاری که تجربه و دانش لازم را نداری سرمایه گذاری نکن بلکه اول تجربه و دانش آن کار را به دست بیاور. تجربه را از راه شاگردی کردن و دانش را از راه کتاب خواندن و پرسیدن به دست بیاور.

2- با کسی که در کار خود مهارت ندارد شریک نشو.

3- اگر پولت را در جایی سرمایه گذاری کردی ضمانت های لازم را بگیر.

4- اگر معامله ای انجام می دهی حتما دو شاهد از طرف خودت پای معامله را امضا کنند.

5- جو گیر نشو. هر وقت دیدی همه مردم دارند در یک جا سرمایه گذاری می کنند و

سودهای کلانی به دست می آورند تو بدون تجربه و دانش آنجا سرمایه گذاری نکن زیرا احتمال شکست بسیار زیاد و احتمال پیروزی ات بسیار کم است.

6- خرید سهام و طلا و زمین و مسکن و هر سرمایه دیگری به راحتی انجام می شود اما فروش آن است که سخت است. بنابر این تا وقتی فروش یک سرمایه را یاد نگرفتی خرید نکن.

7- زمان در سرمایه گذاری بسیار مهم است. قبل از سرمایه گذاری از بهترین زمان برای خرید و بهترین زمان برای فروش اطلاع پیدا کن.

8- یکی از اصول مهم سرمایه گذاری "صبر" است. بسیاری از سرمایه گذاری ها بعد از چند سال به ثمر می نشینند.

خان میرزا قهوه اش را برداشت و خورد و سپس ادامه داد: آیا تو این اصول اولیه سرمایه گذاری را می دانستی؟

محمد با حالت پشیمانی پاسخ داد: خیلی ها را نمی دانستم و یکی دو مورد را هم که می دانستم رعایت نکردم.

خان میرزا گفت: خیلی ها می گویند گذشته را فراموش کن اما من می گویم در کار سرمایه گذاری هرگز گذشته ها را فراموش نکن چون گذشته ها همان تجربه های تو است و تو باید آن ها را به یاد داشته باشی تا دوباره مرتکب اشتباه نشوی. واما پولدار شدن روش های بسیار زیادی دارد و من روشی را به تو می گویم که مناسب تو است. روش (بالا رفتن از نردبان شغلی)

خوب گوش کن. هر کاری که شروع می کنیم مانند پله های نردبان است که باید بالا برویم. هرچقدر از پله های نردبان شغلی بالاتر برویم درآمدمان بیشتر می شود. مثلا پله های نردبان شغلی خیاطی این گونه است:

پله اول: شاگرد خیاط

پله دوم: اوستای خیاط

پله سوم: کارگاه خیاطی

پله چهارم: کارخانه تولیدی پوشاک

پله پنجم: شعبه های کارخانه تولیدی پوشاک

یا پله های نردبان شغلی دکتر اینگونه است:

پله اول: دانشجوی رشته پزشکی

پله دوم: پزشک

پله سوم: متخصص پزشکی

پله چهارم: ساخت درمانگاه خصوصی

پله پنجم: ساخت بیمارستان خصوصی

و پله های نردبان شغلی ساختمان سازی این گونه است:

پله اول: کارگر ساختمان

پله دوم: اوستای بنا

پله سوم: معمار تجربی

پله چهارم: مهندس ساخت وساز

پله پنجم: بساز بفروش

پله ششم: انبوه ساز

حالا بگو به نظر تو هر چقدر از پله های نردبان شغلی بالاتر برویم چه تغییری در درآمد ما اتفاق می افتد؟

محمد گفت: مشخص است . هر چقدر بالا تر برویم درآمدمان بیشتر می شود اما راستش را بخواهید من و خیلی های دیگر این را می دانیم اما چرا پولدار نمی شویم یا چرا از نردبان شغلی بالا نمی رویم؟

خان میرزا گفت: برای این که بالا رفتن از نردبان شغلی قوانینی دارد که خیلی ها چون این قوانین را نمی دانند پولدار نمی شوند اما من آن قوانین را به تو می گویم:

دستورالعمل پولدار شدن به روش نردبان شغلی:

قانون اول: (بالا برو) هر کاری دارای "نردبان شغلی" است . اگر می خواهید درآمدتان افزایش پیدا کند یا حتی پولدار شوید باید از نردبان شغلی خود بالا بروید. هرچه از پایین نردبان به سمت بالا بروید درآمد شما افزایش پیدا می کند.

قانون دوم: (توانمند شو) اگر بالا رفتن از پله های نردبان شغلی، نیاز به مهارت و تخصص و دانش دارد باید آن را کسب کنید. مثلا اگر برای مهندس شدن لازم است درس بخوانید پس باید این کار را انجام دهید.

قانون سوم: (متوقف نشو) هرگز برای مدت زیاد در یک پله نمانید. بعضی ها تمام عمر در پله شاگردی می مانند و حقوق یک شاگرد را دریافت می کنند. بعضی ها تمام عمر در پله اوستایی می مانند و حقوق یک اوستا را دریافت می کنند. اگر می خواهید پولدار شوید باید از پله های نردبان شغلی بالا بروید.

قانون چهارم: (مستقیم برو) هر کسی بهتر است از نردبان شغل خود بالا برود نه از نردبان شغل دیگر. اینگونه زودتر به هدف می رسید. مثلاً دیده ایم که یک نفر دکتر است و می رود سراغ ساخت و ساز.

قانون پنجم: (شجاع باش) مهم ترین عاملی که باعث می شود شما به پله بالاتر نروید ترس است. اما باید بدانید این ترس طبیعی است و به زودی ترستان می ریزد.

قانون ششم: (لایق شو) شما خود را لایق پله بالاتر نمی دانید. در حالیکه لیاقت یک چیز به دست آوردنی است. با کسب دانش و تجربه می توانید لیاقت خود را بالا ببرید.

قانون هفتم: (نزدیک شو) اگر رسیدن به بالای نردبان شغلی را برای خودتان غیر ممکن می دانید؛ به نیروی معنوی نزدیک شوید. هرچقدر به نیروی معنوی نزدیک شوید به همان اندازه قدرت شما بیشتر می شود و بالا رفتن از نردبان شغلی برایتان ممکن می شود.

خان میرزا حالت جدی تری به خود گرفت و با صدای بلند تری گفت: من شدیداً توصیه می کنم که از پله های نردبان شغلی بالا بروید. لذت عبور از ترس را از خود نگیرید. وقتی بر بلندای نردبان شغلی قرار بگیرید احساس می کنید همچون عقابی تمام دنیا زیر پاهایتان قرار دارد. این لذت عظیم را از خود نگیرید. مانند کوهنوردان صعود کنید. مانند عقاب بالا بروید. مانند شاهین، اوج بگیرید.

محمد با دلسردی گفت: اگر من بخواهم مهندس شوم باید 4 سال یا بیشتر درس بخوانم. من اکنون زن و بچه دارم. اصلاً وقت نمی کنم درس بخوانم. اصلاً پول ندارم که درس بخوانم.

خان میرزا ابروهایش را به هم نزدیک کرد و گفت: تو با فرقون شن ها را جا به جا می کنی. اگر جلوی چرخ فرقون، سنگ بزرگی باشد چه کار می کنی؟
محمد گفت: مجبورم آن سنگ را بردارم.

خان میرزا گفت: اگر یک کارگر به محض این که سنگی جلوی فرقونش قرار بگیرد و بگوید من دیگر کار نمی کنم چون این سنگ جلوی فرقون مرا گرفته است آنوقت تو به او چه می گویی؟

محمد گفت: من خنده ام می گیرد و حتی شاید عصبانی بشوم. چون آن کارگر باید سنگ را بردارد و به کارش ادامه بدهد نه این که بهانه بیاورد.

خان میرزا گفت: آفرین ! در راه پولدار شدن هم سنگ های زیادی قرار دارد. تنها کسانی پولدار می شوند که سنگ ها را بردارند. وقت نداشتن ، پول نداشتن و هر چیز دیگری تنها یک سنگ است که باید آن را برداری و اگر برنداری من به تو می خندم و حتی ممکن است عصبانی شوم. پس بهتر است بهانه نیاوری.

محمد که انگار چراغی در ذهنش روشن شده باشد گفت: راست می گویی ! اصلا اینجوری به موضوع نگاه نکرده بودم.

محمد مدتی ساکت نشست و سپس پرسید: راستی برداشتن بعضی سنگ ها ممکن است سال ها طول بکشد و من الان سی ساله هستم و فکر می کنم شاید بیست سال طول بکشد تا من به بالای نردبان شغلی برسم. آنوقت پنجاه ساله می شوم. من الان به پول نیاز دارم نه در پنجاه سالگی.

خان میرزا گفت: در کتاب (راز موفقیت در بازار کار) اثر آقای کیهان نیا ماجرای جالبی خواندم: مردی 42 ساله تصمیم گرفته بود پزشک شود. اما از آنجا که شک داشت ، موضوع را با یکی از دوستان دانای خود در میان گذاشت.

دوستش پرسید: برای پزشک شدن باید چند سال درس بخوانی ؟

مرد گفت: هفت سال

دوستش پرسید: آن موقع چند سالت می شود؟

مرد گفت: معلوم است 49 ساله می شوم.

دوستش پرسید: اگر درس نخوانی چند سالت می شود؟

مرد با خنده جواب داد: خوب معلوم است باز هم 49 ساله می شوم.

سرانجام دوستش گفت: در هر دو حالت تو 49 ساله می شوی. چه درس بخوانی و چه درس نخوانی. اما در حالت اول یک پزشک 49 ساله خواهی بود و در حالت دوم یک آدم معمولی 49 ساله!!

حالا محمد جان به من بگو که آیا بهتر است در سن پنجاه سالگی یک بساز بفروش پولدار باشی یا یک کارگر ساده ساختمانی؟
محمد جوابی نداشت که بدهد. زیرا حرف حساب جواب ندارد.

محمد گفت: سوال دیگری به ذهنم آمد. اینکه بعضی ها از پله بالا نمی روند و از همان بالای پله شروع می کنند درست است؟

خان میرزا گفت: بله. اگر توانایی ذاتی داشته باشی و شجاع باشی می توانی از بالای پله شروع کنی. مثلاً به جای این که از 18 سالگی بروی کارگری کنی می توانی از 18 سالگی وارد ساخت و ساز شوی. اما معمولاً اینجور آدم ها کم هستند. بهترین راه برای آدم هایی که پشتوانه و سرمایه و شجاعت و علم و تجربه کافی را ندارند این است که پله پله بالا بروند. البته آدم ها می توانند بسته به توانایی شان پله ها را به سرعت بالا بروند.

چراغی که در ذهن محمد روشن شده بود پر نورتر شده بود و او می توانست راه پولدار شدن را تا آخر ببیند. او خوشحال بود و از خان میرزا تشکر کرد و خداحافظی کرد.

تصمیم جدی:

محمد تصمیم گرفت پله بعدی نردبان شغلی را بالا برود. تصمیم گرفت اوستای بنا بشود. بنابراین اوستای بنایی را پیدا کرد و از او درخواست کرد که بنایی را به او یاد بدهد. دو سال طول کشید تا او بنایی را یاد بگیرد و بتواند برای خودش کاری پیدا کند. او با علاقه و انگیزه زیادی کار می کرد.

سپس تصمیم گرفت تا در مدرسه شبانه ثبت نام کند تا بتواند دیپلم بگیرد. درس خواندن آن هم بعد از کار بنایی سخت بود اما به نظر او بی پولی خیلی سخت تر بود. شش سال طول کشید تا دیپلمش را توانست بگیرد زیرا او ذهنش زیاد آماده نبود و دو سال مردود شد. او با این که مردود می شد اما باز هم درس خواندن را ادامه می داد و می گفت: مردودی بد است اما بدتر از آن این است که ترک تحصیل کنم. اگر مردود شوم دوباره می توانم ادامه بدهم اما اگر ترک تحصیل کنم باید برای همیشه بی پول بمانم و آرزوهایم بر باد می رود.

در همین زمانی که او برای دیپلم درس می خواند سعی کرد تا معماری را هم به صورت تجربی یاد بگیرد. برای همین با چند معمار دوست شد و دائم از آن ها سوال می پرسید که چگونه یک خانه می سازند؟ چقدر هزینه دارد؟ چند تا کارگر می خواهد؟ و خلاصه سوال می پرسید و می پرسید و می پرسید زیرا او از یک روحانی شنیده بود: امام رضا (ع) می فرماید: دانش گنج است و کلید آن سؤال است. (عیون اخبار الرضا علیه السلام / ج 2 / ص 28)

بعد از مدتی محمد توانست مقداری پول پس انداز کند زیرا درآمد شغل بنایی بیشتر از کارگری بود. او با پس انداز کمی که داشت با برادرش شریک شد و زمینی کوچک و ارزان در منطقه پایین شهر خرید تا خودش آن را بسازد. وقتی او تصمیم گرفت زمین را خودش بسازد ترس به سراغش آمد. و با خود گفت: من نمی توانم. ساختن خانه کار هر کسی نیست. از عهده این کار بر نمی آیم. بهتر است بی خیال شوم. فکر می کنم بی پولی آسان تر باشد. پولدار شدن خیلی سخت است. من می خواهم یک خانه دو طبقه بسازم این همه ترسیده ام. اگر بخواهم یک آپارتمان ده طبقه بسازم که حتما سخته می کنم.

چهار ماه زمین را به حال خود رها کرد و آن را نساخت. این چهار ماه خیلی سخت گذشت زیرا او ناراحت بود و فکر می کرد آدم بی عرضه ای است که حتی نمی تواند یک خانه بسازد. ناراحتی بر او غلبه کرد و ناگهان دوباره به یاد سخن امام رضا ع افتاد:

دانش گنج است و کلید آن سؤال است. (عیون اخبار الرضا علیه السلام / ج 2 / ص 28)

بنابر این تصمیم گرفت به خانه خان میرزا برود و از او سوال بپرسد تا بتواند مشکل ترسش را حل کند.

محمد به خانه خان میرزا رفت و گفت: ببخشید واقعاً مزاحمتان شدم. اما من می خواهم خانه ای بسازم و می ترسم که خودم آن را بسازم. چه کار کنم نترسم؟ خان میرزا به او گفت: ترس در ابتدای کار طبیعی است اما در ترس ماندن غیر طبیعی است و باعث بی پولی می شود.

مهم ترین راه غلبه بر ترس را حضرت علی (ع) فرموده است: هرگاه از کاری ترسیدی، خود را به کام آن بینداز، زیرا ترس شدید از آن کار، دشوارتر و زیان بارتر از اقدام به آن کار است. غرالحکم، 8955

اگر می خواهی بر ترس خانه ساختن غلبه کنی تنها راه این است که آن خانه را بسازی. چند راه هم می گویم تا بتوانی راحت تر بر ترس غلبه کنی:

1- از چیزی که می ترسی دوری نکن بلکه خودت را به آن نزدیک کن. اگر با چیزی که از آن می ترسی مدتی همراه باشی این باعث می شود کم کم ترست بریزد. مثلاً اگر آدم از مار می ترسد باید مدتی با مار زندگی کند اینگونه مار را کاملاً می شناسد و می فهمد که مار آنقدر ها هم ترسناک نیست چون حتی بچه هایی هستند که بدون ترس با مار بازی می کنند.

2- اگر از کار بزرگی می ترسی آن کار را به کارهای کوچک تقسیم کن تا بزرگی اش تو را نترساند. مثلاً اگر از ساختن یک خانه می ترسی می توانی آن را به چند بخش تقسیم کنی: 1- پی سازی 2- آجرچینی 3- تاسیسات 4- نازک کاری. بعد از این که آن را به چند بخش تقسیم کردی با خودت بگو: من فقط می خواهم یک قسمت آن را بسازم. و شروع کن به ساختن یک قسمت.

3- یک دلیل ترسیدن (ترس از ناشناخته ها) است. اگر ترستان برای بالا رفتن از پله های نردبان شغلی بسیار زیاد است راهش این است که وقتی روی پله پایین تر هستی درباره پله بالاتر اطلاعات کسب کنی. کسب اطلاعات باعث می شود (ناشناخته ها) از بین بروند و این باعث می شود ترستان بریزد. مثلاً شما اوستای بنایی هستید و حالا می خواهید وارد ساخت و ساز شوید اما می ترسید. چون ساخت و ساز را نمی شناسید می ترسید. راهش این است که تا می توانید درباره ساخت و ساز اطلاعات کسب کنید و آن را بشناسید سپس وارد ساخت و ساز شوید.

4- این شعر را باخودت تکرار کن:

چرخ برهم زخم آر غیر مُرادم گردد
من نه آنم که زبونی کشم از چرخ و فلک

انرژی تازه ای در روح محمد جریان گرفته بود. او از خان میرزا تشکر کرد و گفت:
حرف های شما واقعاً به من انرژی می دهد. و سپس خداحافظی کرد و رفت.

محمد نزدیک زمینش رفت و این شعر را با صدای بلند خواند:

چرخ بر هم زخم ار غیر مرادم گردد
من نه آنم که زبونی کشم از چرخ و فلک

او همان جا با چند کارگری که می شناخت تماس گرفت تا از فردا برای کندن پی ساختمان
بیایند و به او کمک کنند. و اینگونه بود که او بر ترسش غلبه کرد و کار را شروع کرد.

اتفاق بزرگ:

بعد از سه ماه یکی از کارگر ها موقع کشیدن خاک از پشت بام به پایین افتاد . تمام وجود
محمد پر از ترس بود و نمی دانست چه کار کند. بقیه کارگرها آمدند و کارگر زخمی را که از
سرش خون می ریخت و پاهایش شکسته بود به بیمارستان بردند. محمد خیلی ترسیده بود او
کارگرهایش را بیمه نکرده بود و نمی دانست خرج درمان کارگر مصدومش را چگونه بدهد.
می ترسید اگر کارگارش بمیرد چه خاکی بر سرش بریزد. دوباره ناامیدی با تمام قدرت به
سراغ محمد آمد. او با خود می گفت: کاش دنبال پولدار شدن نبودم. بی پولی خیلی آسان تر
است. مسئولیت ندارد. خودت هستی و خودت. یک لقمه نان هم از هرکجا باشد پیدا می شود.
حتماً خداوند(ج) قهرش گرفته که من می خواهم پولدار شوم و اینگونه می خواهد مرا مجازات
کند. بهتر است بروم و توبه کنم.

محمد آنشب تا صبح گریه می کرد و از خداوند(ج) معذرت می خواست که دنبال پولدار شدن رفته است. او گفت: خدایا (ج) ! من به یک لقمه نان قانع هستم. اشتباه کردم. زیاده خواهی کردم. این کارگر بیچاره را نجات بده.

صبح به محمد خبر دادند که بیاید از کارگرش خبر بگیرد زیرا حالش خیلی بد است. در ضمن باید چند میلیون هم به حساب بیمارستان واریز کند. محمد نگرانی اش بیشتر شد. تنها کسی که به ذهنش رسید می تواند کمک مالی به او کند همان مرد پولدار یعنی خان میرزا بود. او به سراغ خان میرزا رفت و تمام ماجرا و چیزهایی که در ذهنش می گذشت برای او تعریف کرد. خان میرزا کمی بلند خندید و با حالت تمسخر به محمد نگاه کرد.

محمد داشت عصبانی می شد و با خودش می گفت : کاش پیش این مرد پولدار نمی آمدم . چون همین مرد بود که مرا به سمت پولداری برد و این بلاها را سر من آورد باید پیش کسی می رفتم که مرا از پولدار شدن منصرف می کرد.

خان میرزا گفت: محمد جان این چیزهایی که تو با خود می گویی همه اش اشتباه است.

محمد با ناراحتی گفت: چطور مگر؟

خان میرزا گفت: تو چند کارگر داری؟

محمد گفت: چهار نفر.

خان میرزا گفت: آیا زمانی که خودت کارگر بودی، دعا نمی کردی یک نفر بیاید و تو را سر کار ببرد؟

محمد گفت: بله درست است.

خان میرزا گفت: اکنون چهار کارگر به وسیله تو روزی می خورند آیا این ثواب ندارد؟ اگر کارگری مصدوم شده است راهش این نیست که تو پولداری را کنار بگذاری بلکه راهش این است که تو نکات ایمنی را رعایت کنی و کارگران را بیمه کنی.

به نظر من خداوند(ج) کسی را که تلاش می کند روزی خودش زیاد شود و همچنین تلاش می کند به دیگران روزی برساند بسیار دوست دارد. پولدار شدن یعنی همین.

پاسخ های زیبای خان میرزا مانند آبی بود که بر آتش ناراحتی و نگرانی محمد ریخته باشند. دلش می خواست خان میرزا را بغل کند و ببوسد اما خجالت می کشید.

محمد گفت: واقعا چرا این جواب ها به ذهن من نرسید؟ چرا جواب هایی به ذهن من رسید که مرا نگران تر می کرد؟

خان میرزا گفت: ذهن تو هنوز یاد نگرفته است جمله های توقفی و نیروبخش را تشخیص بدهد. هر جمله ای که حالت را بد می کند و تو را از پیشرفت کردن باز می دارد؛ جمله توقفی است و هر جمله ای که تو را به حرکت وادار می کند و حس بهتری به تو می دهد جمله نیروبخش است. از این به بعد سعی کن وقتی در ذهنت با خودت حرف می زنی دقت کنی که چه جمله هایی با خود می گویی. در ضمن موقعی که اتفاق یا حادثه ای می افتد دنبال راه حل بگرد نه این که از حادثه فرار کنی. حالا هم این پول را بگیر و برو از کارگرت مراقبت کن تا خوب شود.

محمد پول را گرفت و با امید بسیار زیاد به سراغ کارگرش رفت. خوشبختانه کارگرش صدمه زیادی ندیده بود و فقط پاهایش شکسته بود. آن را هم گچ گرفتند و بعد از چند ماه خوب شد.

محمد آش نذری داد و از خداوند(ج) تشکر کرد که دوباره او را به مسیر پولدار شدن برگردانده است. او فهمید که خداوند(ج) دوست دارد او پولدار شود و هم روزی خودش زیاد شود و هم روزی رسان عده ای دیگر باشد. این حس خوبی بود که محمد را برای پولدار شدن مصمم تر می کرد.

محمد خانه را ساخت و او اولین تجربه اش را با موفقیت پشت سر گذاشت. او فهمیده بود هر بار که می خواهد به پله ای بالاتر برود ترس سراغش می آید، ناامیدی سراغش می آید؛ جمله های توقفی سراغش می آید و او باید با همه این ها بجنگد. حالا فهمیده بود که چرا پیامبر(ص) می فرماید: مردی که برای زن و بچه اش به دنبال مال حلال است، مانند مبارز در جبهه است.

(میزان الحکمه جلد چهارم)

محمد یک مبارز واقعی شده بود. مبارزی که هر سال پله ای از موفقیت را فتح می کرد.

او شش ماه مانده به کنکور، دیگر سر کار نرفت و از پولی که پس انداز کرده بود هزینه های زندگی را می داد. او شش ماه فقط درس می خواند تا بتواند کنکور قبول شود و بتواند مهندس ساخت و ساز شود.

تلاش های همراه با علاقه او نتیجه داد و او در رشته مهندسی قبول شد. همان سال در امتحان معماران تجربی شرکت کرد و توانست آنجا هم قبول شود. زمان به سرعت می گذشت زیرا محمد راه خوشبختی و پولدار شدن را انتخاب کرده بود و هر روز به او خوش می گذشت. او هنوز از نظر مالی ضعیف بود اما از نظر روحی حالش خیلی خوب بود. او امید داشت. امید همیشه انسان را شاد و سرزنده نگه می دارد. یک روز در دانشگاه، استادشان سر کلاس مثال جالبی برای امید داشتن گفت. استاد گفت: امید دو نوع است:

1- امید بیهوده

2- امید واقعی

اگر یک نفر درخت بکارد و امید داشته باشد روزی آن درخت میوه بدهد این امید واقعی است. اگر یک نفر درخت نکارد و امید داشته باشد خداوند(ج) به او میوه بدهد این امید بیهوده است.

اگر یک نفر درس بخواند و امید داشته باشد مهندس شود این امید واقعی است. اما اگر کسی درس نخواند و امید داشته باشد خداوند(ج) مدرک مهندسی به او بدهد این امید بیهوده است

اگر کسی در راه پولدار شدن قدم بگذارد و دستوراتش را عمل کند و امید داشته باشد روزی پولدار شود این امید واقعی است اما اگر کسی فقط کارگری می کند و هیچ تلاشی و یا سرمایه گذاری برای پولدار شدن نمی کند و منتظر است که خداوند(ج) پول زیادی به او بدهد این امید بیهوده است .

دوازده سال از روزی که محمد تصمیم گرفته بود پولدار شود گذشت. او مدرک مهندسی را گرفت در حالیکه 42 سال سن داشت. زمانی که او سی ساله بود هرگز فکر نمی کرد روزی

برسد که او مهندس شده باشد. در این دوازده سال روزهای تلخ و شیرین بسیاری را پشت سر گذاشته بود و معمار چندین خانه بود. اکنون تجربه بالایی داشت. اکنون دوستانش دیگر او را محمد صدا نمی کردند بلکه او را مهندس صدا می زدند. مهندس محمد با یکی از دوستانش که در دانشگاه هم رشته بودند یک شرکت ساختمانی تاسیس کرد و چون تجربه ساخت و ساز داشت به سرعت توانست در ساخت یک پروژه 50 واحدی قرار داد ببندد.

زمانی که او می خواست پروژه 50 واحدی را شروع کند دانش و تجربه لازم را داشت با این حال دوباره ترس سراغش آمد اما او یاد گرفته بود ترسش را مهار کند. او با خودش نمی گفت: وای 50 واحد که خیلی زیاد است من چگونه می توانم آن را بسازم. بلکه محمد یاد گرفته بود و با خود می گفت: من یک واحد را خیلی راحت می سازم. اگر ساخت یک واحد را پنجاه بار تکرار کنم یعنی توانسته ام پنجاه واحد را بسازم.

چهار سال دیگر هم گذشت و مهندس اکنون تصمیم گرفت تا یک انبوه ساز شود. تجربه و دانش او خیلی زیاد شده بود. تجربه و دانش است که مرد را قوی می سازد. او یک مرد با اراده قوی شده بود که اکنون می توانست به پله انبوه سازان قدم بگذارد.

یک روز صبح اول وقت به دیدار خان میرزا رفت تا از او راهنمایی بخواهد. رفت و آمدهای مهندس محمد و خان میرزا با هم بیشتر شده بود و آن ها دوست هم شده بودند. خان میرزا هم از این که یک دوست مهندس صاحب شرکت ساخت و ساز دارد افتخار می کرد. مهندس گفت: من اکنون می خواهم انبوه ساز شوم. پول خوبی دارم اما پول کافی ندارم. باورم نمی شود حتی در این پله هم به پول بیشتری نیاز دارم یعنی هر پله ای که بالاتر می روم درست است که درآمدم بیشتر می شود اما برای اجرای پروژه های کارم هنوز به پول بیشتری نیاز دارم.

خان میرزا گفت: چرا تنهایی به سوی ثروت حرکت می کنی؟ بهتر است عده ای را با خود همراه کنی تا همه با هم ثروتمند شوید. اینگونه سختی ها برایتان بسیار آسانتر می شود. یکی از چیزهایی که می تواند دیگران را با تو همراه سازد و پول زیادی برای تو بیاورد "اعتماد

سازی" است. یعنی کارهایی انجام بدهی که مردم به تو اعتماد کنند. اگر مردم به تو اعتماد کنند آنوقت پول خود را در اختیار تو می گذارند. مانند بانک ها. مردم پول های زیادی در بانک می گذارند فقط به خاطر این که به بانک اعتماد دارند.

مهندس گفت: من چگونه می توانم اعتماد مردم را به دست بیاورم و آن ها را با خود همراه کنم؟

خان میرزا گفت: چیزهای زیادی است که باعث ایجاد اعتماد می شود. تو بعضی از آن ها را خوشبختانه داری: مانند: داشتن مدرک- داشتن شرکت- داشتن سابقه خوب- خوش قول بودن و چیزی که نداری و باید آن را پیدا کنی "ایده خوب" است.

مهندس گفت: منظورتان از ایده خوب چیست؟

خان میرزا گفت: ایده خوب ایده ای است که هم به تو سود برساند هم به مردم و هم به سرمایه گذار ها. باید فکر کنی و این ایده را پیدا کنی. آنوقت آن ایده را به هر کسی بگویی اعتمادش جلب می شود و پولش را در اختیار تو می گذارد تا بتوانی انبوه سازی کنی. مهندس که جواب سوالاتش را گرفته بود باز هم تشکر کرد و خداحافظی کرد و رفت. او در بین راه خداوند(ج) را شکر می کرد که شخصی مانند خان میرزا را سر راه او قرار داده است.

مهندس به شرکتش برگشت و در فکر فرو رفت که چه ایده ای می تواند بدهد که هم خودش سود کند هم سرمایه گذارانش و هم مردم.

سرانجام پس از یک ماه فکر کردن مهندس ایده را پیدا کرد. ایده او این بود که:

- 1- یک نفر را پیدا کند که زمینی داشته باشد که بتوان در آن 250 واحد مسکونی بسازد.
- 2- در روزنامه آگهی بدهد هر کس واحد ها را پیش خرید کند از حداقل 20 درصد سود تضمینی برخوردار خواهد شد.

مهندس یک نفر خانم را استخدام کرد تا هر زمینی که بتوان در آن 250 واحد ساخت پیدا کند و با مالک آن تماس بگیرد و قرار ملاقات بگذارد.

بعد از یک هفته آن ها توانستند قرار ملاقات با 10 نفر مالک زمین را بگذارند. از بین آن ده نفر ، دو نفر موافق ساخت و ساز بودند زیرا سوابق شرکت مهندس را بررسی کردند و اعتماد کردند . مهندس با مالکی که زمینش نزدیک به بلوار بود و می توانست سود بهتری را نصیب همه کند قرارداد بست.

بعد از آن در روزنامه آگهی داد . مردم زیادی تماس گرفتند و تمایل داشتند که در ساخت واحد مسکونی سرمایه گذاری کنند ، چون 20 درصد سود تضمین شده خیلی خوب بود. البته مهندس بر اساس تحقیقات این سود را تضمین کرده بود نه بر اساس حدس و گمان. طبق تحقیقات مهندس و شرکتش درباره تحلیل بازار املاک در روزنامه اقتصاد و دیگر سایت های تحلیل بازار مسکن ، آن ها فهمیده بودند که تا پایان اتمام پروژه 250 واحدی آن ها، قیمت زمین و ملک امکان دارد تا 30 درصد بالا برود اما آن ها 20 درصد سود را در نظر گرفته بودند تا ریسکشان پایین تر بیاید.

ظرف شش ماه شرکت آن ها توانست 200 واحد را پیش فروش کند. 50 واحد دیگر را شرکت مهندس محمد و صاحب زمین سرمایه گذاری کرده بودند تا سودشان بیشتر شود. کار ساخت شروع شد . و بعد از سه سال که پروژه ها تکمیل شد قیمت خانه ها تا 40 درصد بالا رفته بود و مهندس پول زیادی به دست آورد. اکنون او یک پولدار شده بود.

دوران پولداری آقای مهندس محمد:

بعد از این که محمد پولدار شده بود توانست هزینه حج رفتن ،هزینه ازدواج، هزینه ترک اعتیاد و هزینه خیلی ها را تامین کند و بسیاری را خانه دار کرد.

اکنون اگر دوستش از او پنج میلیون برای درمان همسرش بخواهد او به راحتی این پول را پرداخت می کند.

اکنون اگر بچه هایش لیوانی را بشکنند او هرگز ناراحت نمی شود و به راحتی می تواند لیوان بهتری بخرد.

اکنون اگر او کسی را ببیند که از بی پولی معتاد شده است سعی می کند او را ترک بدهد و به او شغل هم می دهد یا راه پولدار شدن را به او یاد می دهد.

اکنون او وقت های آزاد زیادی دارد تا هم به خانواده اش رسیدگی کند و هم سر موقع نمازش را بخواند و هم شب های جمعه به جلسه دعا برود.

اکنون او هیچ رنجی از بی پولی نمی کشد.

همسرش و مادرش هم از پولدار شدن محمد بسیار خوشحال هستند و تمام سختی های گذشته را فراموش کردند. مادرش بارها محمد را می بوسید و به او می گفت: من به تو افتخار می کنم. بسیاری هم از وجود شرکت او صاحب کار شدند و برای روزی حلال کار می کردند. مهندس اکنون احساس می کرد خیلی به خداوند(ج) نزدیکتر شده است. او احساس می کرد خداوند(ج) از اینکه او توانسته است انسان موفق و پولداری شود و هم روزی خود را زیاد کند و هم به دیگران روزی برساند خوشحال است.

او اکنون نمی گفت "اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟" بلکه او جمله دیگری را با خود تکرار می کرد. این جمله را: "اگر برای پولدار شدن تلاش نمی کردم و منصرف می شدم اکنون وضع زندگی من چگونه بود؟" و جوابی که در ذهنش می آمد این بود که: اگر برای پولدار شدن تلاش نمی کردم اکنون در سن 47 سالگی یک کارگر ساده بودم و همیشه بی پولی، مرا آزار می داد مثل تمام کارگر های 47 ساله ای که بی پولی آزارشان می دهد. اگر در این راه تلاش نمی کردم و سختی ها را پشت سر نمی گذاشتم اکنون یک مهندس پولدار نبودم. من نه تنها پولدار شدم بلکه تحصیلات و معنویتم نیز بالاتر رفته است.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش ماجرای پولدار شدن کارگر

- * اگر پولدار بودم وضع زندگی من چگونه بود؟
- * تو قدم بزرگی برای خوشبختی ات برداشتی . آن قدم این است که تو حاضر شدی پول بدهی تا راه پولدار شدن را یاد بگیری
- * هرچه از پایین نردبان به سمت بالا برویم درآمد افزایش پیدا می کند.
- * هرگز برای مدت زیاد در یک پله نمانید.
- * از پله های نردبان شغلی بالا بروید. لذت عبور از ترس را از خود نگیرید .
- * در راه پولدار شدن ،سنگ های زیادی قرار دارد. تنها کسانی پولدار می شوند که سنگ ها را بردارند.
- * مردودی بد است اما بد تر از آن این است که ترک تحصیل کنم.
- * دانش گنج است و کلید آن سؤال است.
- * هرگاه از کاری ترسیدی، خود را به کام آن بینداز، زیرا ترس شدید از آن کار، دشوار تر و زیان بارتر از اقدام به آن کار است .
- * اگر از کار بزرگی می ترسی آن کار را به کار های کوچک تقسیم کن.
- * این شعر را باخودت تکرار کن:
- چرخ برهم زخم از غیر مرادم گردد
من نه آنم که زبونی کشم از چرخ و فلک
- * اگر کارگری مصدوم شده است راهش این نیست که تو پولداری را کنار بگذاری بلکه راهش این است که تو نکات ایمنی را رعایت کنی و کارگران را بیمه کنی.
- * خداوند(ج) کسی را که تلاش می کند روزی خودش زیاد شود و همچنین تلاش می کند به دیگران روزی برساند دوست دارد.پولدار شدن یعنی همین.
- * اگر برای پولدار شدن تلاش نمی کردم و منصرف می شدم اکنون وضع زندگی من چگونه بود؟

- * مهندس بر اساس تحقیقات این سود را تضمین کرده بود نه بر اساس حدس و گمان.
- * ایده خوب ایده ای است که هم به تو سود برساند هم به مردم و هم به سرمایه گذار ها.
- * یکی از چیزهایی که می تواند پول زیادی برای تو بیاورد "اعتماد سازی" است.
- * موقعی که اتفاق یا حادثه ای می افتد دنبال راه حل بگرد نه این که از حادثه فرار کنی .

خلاصه ای از جمله های توقیفی مجرای پولدار شدن کارگر

* کاش دنبال پولدار شدن نبودم. بی پولی خیلی آسان تر است. مسئولیت ندارد. خودت هستی و خودت.

* حتما خداوند(ج) قهرش گرفته که من می خواهم پولدار شوم و اینگونه می خواهد مرا مجازات کند.

* باید پیش کسی می رفتم که مرا از پولدار شدن منصرف می کرد.

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا شما یک کارگر هستید و می خواهید از بی پولی نجات پیدا کنید؟

* آیا می دانید روش های بسیار زیادی وجود دارد که یک کارگر می تواند از بی پولی نجات پیدا کند و روشی که در اینجا گفته شد فقط یکی از آن روش هاست؟

* اگر شما پولدار بودید وضعیت زندگیتان چگونه بود؟

چه اشخاصی از روش دستورالعمل (نردبان شغلی) استفاده کرده اند؟

بابک اخوان و مرجان صدرالعلمایی
بنیانگذاران فروشگاه های زنجیره ای "تنِ دُرست".



پدرش کارمند بود و مادرش خانه دار بود. او به همراه همسرش دوختن لباس های ارگانیک و سنتی را از شخصی در کوهستان یاد گرفتند. آن هاپس از تولید این نوع لباس ها از دستفروشی شروع کردند و پله پله نردبان شغلی خود را بالا رفتند.

پله های نردبان شغلی بابک اخوان و همسرش:

پله اول: دستفروشی روی کوه برای گردشگران

پله دوم: فروش در جمعه بازار

پله سوم: اجاره مغازه

پله چهارم: ایجاد فروشگاه زنجیره ای

پله پنجم: تاسیس شرکت الیاف طبیعی

چه اشخاصی از روش دستورالعمل (نردبان شغلی) استفاده کرده اند؟

منوچهر سلطانی

بنیانگذار شرکت محصولات بهداشتی ایران آوندفر (بس، دکتر ژیل و ...)



پدرش افسر ژاندارم و مادرش خانه دار بود. او متولد سال ۱۳۱۵ در شهر مشهد است. از همان ابتدا آثار مخرب فقر بهداشتی را احساس کرده بود. او می گوید: در آن سال‌ها به خاطر کمبود مواد بهداشتی و همچنین دانش استفاده از آن‌ها، ده خواهر و برادر من از بین رفته‌اند و تنها من که فرزند اول خانواده هستم به همراه ۲ خواهر و یک برادر کوچکترم زنده ماندیم.

او در سال ۱۳۳۶ وارد دانشکده افسری می‌شود و پس از تحمل شرایط سخت ناشی از خفقان حاکم بر ژاندارمری، سرانجام در سال ۱۳۴۲ از قید و بند آن محیط بیرون می‌آید. او در مورد آن سال‌ها می‌گوید: «روزهای سخت من پس از خروج از ژاندارمری شروع شد. برای گذران زندگی به رانندگی تاکسی رو آوردم و سپس در بیمارستان امام خمینی امروزی (پهلوی سابق) به امور دفتری پرداختم .

در واقع سنگ بنای شغل امروزی‌ام را در سال ۱۳۴۳، زمانی که از لابه‌لای آگهی‌های روزنامه به دنبال کار می‌گشتم گذاشتم. در آن زمان برای اخذ سمت ویزیتوری علمی شرکت «دوپار» که یک شرکت تولیدکننده فرآورده‌های چشمی در ایران بود- در یک مصاحبه شرکت کردم

و با توجه به دانش عمومی قابل توجهی که داشتم، از بین ۶۵ شرکت کننده به عنوان یکی از دو ویزیتور این شرکت انتخاب شدم.

پله های نردبان شغلی منوچهر سلطانی:

پله اول: ویزیتور دارویی

پله دوم: مدیر فروش دارویی استان

پله سوم: مدیر فروش کل کشور

پله چهارم: رئیس شرکت پخش دارو

پله پنجم: واردات محصولات بهداشتی

پله ششم: تولید محصولات بهداشتی در یک پارکینگ چهل متری

پله هفتم: انتقال تولید به یک مکان 700 متری

پله هشتم: احداث کارخانه محصولات بهداشتی

شماره (۳) پولدار شدن به روش (استاد بزرگ)

ماجرای استاد ثروت

* آیا پولدار شدن با افزایش درآمد تفاوت دارد؟

* استاد بزرگ کیست و چه روش هایی را برای افزایش درآمد توصیه می کند؟

* آیا شاگردان استاد بزرگ توانسته اند با استفاده از دستورالعمل؛ درآمدها را چند برابر کنند؟

در شهر مشهد معلمی زندگی می کرد که شاگردانش لقب (استاد بزرگ) به او دادند. استاد بزرگ یک پولدار خود ساخته بود و افراد زیادی را هم آموزش داده بود که پولدار شده بودند. او به این جمله ایمان زیادی داشت: ((هر چقدر کمک کنید تا دیگران پولدار شوند شما هم به همان اندازه پولدار می شوید.))

همچنین او از بی پولی دیگران بسیار رنج می کشید و دوست داشت به دیگران کمک کند تا درآمدها را افزایش پیدا کند و پولدار شوند. برای همین او کلاس هایی برگزار می کرد تا دیگران را آموزش بدهد که پولدار شوند. او دو دوره کلاس برگزار می کرد.

1- دوره (پولدار شو) برای کسانی که پول خیلی زیادی می خواهند و حاضرند برای به دست آوردن پول زیاد، تلاش زیادی نمایند.

2- دوره (چگونه درآمد خود را دو یا چند برابر کنیم؟) برای کسانی که پول زیادی نمی خواهند. آن ها فقط می خواهند درآمدها را دو یا چند برابر شود و زندگی متوسط به بالایی داشته باشند.

پنج سال از زمانی که او کلاس های خود را برگزار می کرد می گذشت. دوره چهل و نهم کلاس های او بود و حدود 100 نفر در کلاس او شرکت کرده بودند. استاد بزرگ وارد شد. همه به احترامش بلند شدند.

استاد بزرگ سلام کرد و با لبخند گفت: بفرمایید بنشینید .

استاد بزرگ تخته را پاک کرد و شروع کرد به سخن گفتن:

به نام خداوند(ج) جان و خرد کزین برتر اندیشه برنگذرد

خداوند(ج) نام و خداوند(ج) رای خداوند(ج) روزی ده رهنمای (فردوسی)

دوستان گرامی. به چهل و نهمین دوره کلاس های (چگونه در آمد خود را دو یا چند برابر کنیم؟) خوش آمدید .

استاد بزرگ صدایش را بلند و گفت:

اگر امروز بیکار هستید؛ اگر امروز بی پول هستید؛ این سرنوشت شما نیست زیرا شما می توانید سرنوشت خود را تغییر دهید و به زودی خوشبختی را در آغوش بگیرید. آرزوهایتان را نکشید. به زودی آرزوهایتان برآورده خواهند شد. هرگز فکر نکنید که رسیدن به آرزوهایتان ناممکن است. اگر امروز برای شما سخت است به زودی زمان آسانی و آسایش برایتان فرا خواهد رسید. به زودی ثروت زیادی نصیب شما خواهد شد. شما می توانید کوه ها را جابه جا کنید. شما می توانید قله های موفقیت را فتح کنید.

روزهایی بود که من سخت تلاش می کردم و سخت در انتظار بودم تا سرانجام قله موفقیت و ثروت را فتح کردم. اکنون نوبت شماست. امروز نوبت شماست که سخت تلاش کنید. امروز نوبت شماست به جای این که از بدنتان کار بکشید از مغزتان کار بکشید.

قدرت درونتان را آزاد کنید. انرژی روحتان را آزاد کنید زیرا شما روح خداوند (ج) هستید. آرزوهای شما در برابر سخاوت خداوند(ج) بسیار کوچک است. پس به فضل خداوند(ج) امیدوار باشید. نیروی معنویتان را فعال کنید. به ریسمان الهی چنگ بزنید. به پیش بروید ای مردان و زنان قدرتمند. به پیش بروید ای جویندگان طلا.

شما می توانید درخت ثروت بکارید و از میوه هایش لذت ببرید . من مطمئن هستم به فضل خداوند(ج) همه شما به زودی از پول بی نیاز می شوید. آنقدر پول به دست می آورید که

می توانید هر چه دوست دارید بخرید. هر کجا دوست داشتید می توانید سفر کنید. هر چقدر دوست داشتید می توانید ببخشید.

دوستان گرامی. امروز همه این جا جمع شده ایم تا همه با هم ثروتمند شویم.

همه حاضران دست زدند و هورا کشیدند. انرژی درون کلاس به جریان افتاده بود و همه حس خوبی داشتند. استاد ادامه داد و گفت:

دوستان گرامی. روش های زیادی برای افزایش درآمد وجود دارد و من امروز فقط چهار روش برای افزایش درآمدها می گویم.
استاد بزرگ روی تخته نوشت:

دستورالعمل افزایش درآمد به روش استاد بزرگ:

1- بالا بردن مهارت و تخصص

2- تغییر مکان

3- ایجاد جریان های درآمد

4- دستمزد نتیجه ای

استاد رو کرد به حضار و گفت: حالا این چهار روش را یکی یکی برایتان توضیح می دهم:

اولین روش قدرتمند برای افزایش درآمد (بالا بردن مهارت و تخصص)

در بسیاری از شغل ها وقتی مهارت و تخصص بالا می رود درآمد هم بالا می رود. مثلاً یک دکتر متخصص از یک دکتر عمومی درآمدش بیشتر است. یک مکانیک متخصص از یک مکانیک معمولی درآمد بیشتری دارد چون ماشین ها را بهتر تعمیر می کند و باعث جلب اطمینان مشتری می شود. همچنین یک خیاط متخصص و با مهارت درآمد بیشتری نسبت به یک خیاط معمولی دارد چون لباس های بهتری می تواند بدوزد.

یکی از حاضران در کلاس بلند شد و گفت: من یک گچ کارم. در شغل ما تخصص و مهارت معنایی ندارد بلکه هر کس قیمت ارزانتری بدهد کار بیشتری به دست می آورد.

استاد بزرگ گفت: فکر نمی کنم این طور باشد زیرا من شخصی را می شناسم به نام اوستا حسین گچ کار. او برای من تعریف کرد که :

یک روز یک شرکت بزرگ ساختمانی در خواست گچ کار داده بود . من آن جا رفتم و دو برابر دیگران قیمت دادم. مهندسی که آنجا بود خنده اش گرفت و گفت: مرد حسابی ما دنبال کسی می گردیم که قیمت کمتری بدهد آنوقت تو دو برابر دیگران داری قیمت میدهی؟ اوستا حسین گچ کار گفت: اما من طوری گچ می کنم که می توانی عکست را درون آن ببینی. کار من بسیار تمیز است .

مدیر شرکت در کنار مهندس نشسته بود و گفت: ما داریم خانه هایی می سازیم برای اقشار متوسط به بالا . اگر واقعا کار تو خیلی تمیز و عالی باشد من حاضرم دو برابر به تو دستمزد بدهم.

اوستا حسین گچ کار گفت: می توانید با من بیایید و نمونه کارهای مرا ببینید. مدیر شرکت گفت: لازم نیست. فردا صبح بیا و کارت را شروع کن.

اوستا حسین فردای آنروز به محل ساخت و ساز شرکت رفت و وسایل کارش را به داخل ساختمان نیمه کاره برد. اما به محض این که خواست کارش را شروع کند مهندس آمد و وسایل اوستا حسین را بیرون انداخت و گفت: من به تو گفتم ما دنبال کسی هستیم که دستمزد کمتری از ما بگیرد. اوستا حسین گفت: اما مدیرتان گفت که فردا بیا سرکار با همان قیمتی که من پیشنهاد داده بودم. مهندس گفت: همین که گفتم.

اوستا حسین با مدیر شرکت تماس گرفت و ماجرا را توضیح داد. مدیر شرکت شخصا به محل ساخت و ساز آمد و با مهندس اخم کرد و گفت: بگذار این اوستا کارش را انجام بدهد من می خواهم ساختمان شیک بسازم و تحویل مردم بدهم. مهندس حرفی نداشت که بزند و اجازه داد اوستا حسین کارش را انجام بدهد.

اوستا حسین زمانی که کار می کرد اطراف خودش را طوری با کیسه می پوشاند که هیچ کس شکل کار کردن او را نبیند و به راز کار او پی نبرد . وقتی که کار او تمام می شد واقعا هر کس که به گچ کاری اوستا حسین نگاه می کرد لذت می برد و شگفت زده می شد. مدیر شرکت هم دو برابر دستمزد به او پرداخت کرد.

استاد بزرگ کمی مکث کرد و سپس ادامه داد : پس می بینیم که اگر مهارت و تخصص داشته باشید کسانی هستند که حاضرند دو برابر به شما دستمزد بدهند.

شخص دیگری از جایش بلند شد و گفت: چگونه می توانیم مهارت و تخصص خود را بالا ببریم؟

استاد بزرگ پاسخ داد: با چهار کار:

- 1- دقت کنید - یعنی وقتی کار می کنید با دقت کار کنید. تمرکز کنید و کار کنید.
- 2- مقایسه کنید - وقتی کارتان تمام شد کارتان را با بهترین کاری که در بازار وجود دارد مقایسه کنید.
- 3- تمرین کنید - وقتی کارتان را با بهترین کار در بازار مقایسه کنید؛ متوجه می شوید کجای کار شما ناقص است آنوقت برای رفع نواقص کارتان باید بادقت تمرین کنید تا مهارتتان بالا برود.
- 4- بهترین استاد را انتخاب کنید. اگر در شغل شما استاد خوبی هست حتما بروید و پیش او شاگردی کنید.

فرض کنید یک نفر قاری قرآن است اگر این شخص به مصر برود که بهترین استادان آنجا هستند پس احتمال زیاد می تواند مهارت بالایی در قرائت قرآن کسب کند. یا فرض کنید یک نفر خیاط است . اگر این شخص کارش را با کارهای کشور ترکیه مقایسه کند حتما می فهمد کجای کارش اشکال دارد آنوقت می تواند با تمرین و تلاش ، نواقص کارش را از بین ببرد.

استاد نگاهی به حاضران کرد و لبخندی زد و گفت: آیا کسی سوالی دارد.
هیچ کس دستش را برای سوال پرسیدن بلند نکرد.

استاد بزرگ گفت: خوب. پس می رویم سراغ دومین روش قدرتمند برای افزایش درآمد.

دومین روش قدرتمند برای افزایش درآمد (تغییر مکان)

بسیاری از شغل ها هستند که فقط با تغییر مکان می توانید درآمدها را افزایش دهید. مثلاً اگر یک معلم خصوصی از یک شهر کوچک به یک شهر بزرگ تغییر مکان بدهد خوب معلوم است درآمدش بیشتر می شود زیرا در شهر بزرگ شاگردان بیشتر و دستمزد بیشتری به او می دهند. یا اگر یک مغازه دار مغازه اش را از داخل کوچه به سر چهار راه منتقل کند چون سر چهار راه مشتری بیشتری عبور می کند پس در نتیجه درآمدش بیشتر خواهد شد. یکی از دوستان من در بازار کاسب است او به من گفت: من در طبقه زیر زمین درآمد کمی داشتم اما به محض این که به طبقه همکف آمدم درآمد دو برابر شده است.

سومین روش قدرتمند برای افزایش درآمد (جریان درآمدی)

کسانی که درآمد کمی دارند به خاطر این است که فقط از یک محل درآمد دارند اما می توان از چند محل درآمد داشت. مثلاً یک کارمند می تواند یک خانه بخرد و اجاره بدهد. یا می تواند سهام مطمئن بخرد. یا می تواند شغل دومی داشته باشد. می تواند یک سایت فرشگاهی بزند و غیره. خلاصه هر کاری که بتواند از چند محل درآمد داشته باشد نه از یک محل. یک از حاضران پرسید: استاد اگر ما چند جا کار کنیم که خیلی خسته می شویم و اینقدر توان جسمی نداریم.

استاد بزرگ گفت: من هرگز منظورم این نبود که چند جا کار کنید بلکه منظورم این بود که از چند جا درآمد داشته باشید. شما باید یاد بگیرید "دارایی" بسازید. خیلی از مردم کلمه "دارایی" را شنیده اند اما نمی دانند دارایی چیست. حتی بعضی ها هم به شوخی می گویند: "دارا باشی سارا خودش می آید"

حاضران در کلاس همه خندیدند.

استاد ادامه داد. احتمالاً همه شنیده اید " دارا باشی سارا خودش می آید " اما واقعاً دارایی چیست و به چه کسی دارا می گویند؟ خوب دقت کنید .

((هر چیزی که بدون کار کردن به جیب شما پول وارد می کند دارایی نام دارد.))

یکی از حاضران گفت: استاد مگر می شود بدون کار کردن هم پول وارد جیب ما بشود؟ استاد گفت: بله . خیلی ساده است. وقتی شما خانه ای می خرید و اجاره می دهید. در حقیقت شما کار نمی کنید و اجاره وارد جیبتان می شود.

وقتی یک نفر سهام یک شرکت را می خرد در حقیقت کاری انجام نمی دهد و از سود آن شرکت به جیب آن شخص پول وارد می شود.

وقتی شما یک سیستم کسب و کار راه می اندازید و چند نفر برای شما کار می کنند آنوقت شما بدون این که کاری انجام دهید آن سیستم به جیب شما پول وارد می کند.

وقتی شما یک درخت پسته می کارید فقط چند سال از آن مراقبت می کنید و آن درخت ممکن است تا چهار صد سال به شما پسته بدهد بدون این که شما کار خاصی بخواهید انجام دهید.

بنابر این شما باید دارایی ها را بشناسید و سعی کنید دارایی بسازید تا دارا شوید. یکی از حاضران با خنده گفت: پس وقتی دارایی بسازیم نه تنها لازم نیست چند جا کار کنیم بلکه اصلاً لازم نیست کار کنیم.

همه حاضران خندیدند.

استاد گفت: بله کاملاً درست است. وقتی دارایی بسازید لازم نیست کار کنید. و بعد با لبخند گفت : قابل توجه تنبل ها.

حاضران در کلاس باز هم خندیدند.

چهارمین روش قدرتمند برای افزایش درآمد(دستمزد نتیجه ای)

دستمزد نتیجه ای یعنی به جای این که در مقابل کار یا خدمت پول بگیرید در مقابل نتیجه پول بگیرید. اینگونه می توانید درآمد بیشتری داشته باشید.

البته شما زمانی می توانید دستمزد نتیجه ای بگیرید که در کارتان مهارت و تخصص داشته باشید.

فرض کنید یک نفر معلم است به جای این که بگوید ده جلسه درس می دهم و دویست هزار تومان می گیرم می تواند بگوید من طوری درس می دهم که فرزندان در کنکور قبول شود اما چهار صد هزار تومان می گیرم.

یک نفر کمرد درد دارد و به پنج دکتر مراجعه کرده است و خوب نشده است شما می توانید بگویید : من کمر دردتان را خوب می کنم اما دو برابر حق ویزیت می گیرم. اگر هم خوب نشد هیچ پولی نمی گیرم.

مردم دنبال نتیجه هستند برای همین بسیاری از آن ها حاضرند حتی چند برابر پول بدهند به شرطی که به نتیجه دلخواهشان برسند.

استاد بزرگ لحظه ای ساکت ماند و چند قدمی راه رفت و سپس رو به حضار کرد و گفت: دوستان گرامی! اکنون در جمع ما چهار نفر از شاگردانم که پنج سال پیش در اولین دوره کلاس های افزایش درآمد شرکت داشته اند حضور دارند. هر کدام از آن ها توانسته اند درآمد خود را دو یا چند برابر کنند. اکنون یکی یکی از آن ها دعوت می کنم تا جلو تخته بیایند و تجربه هایشان را در اختیار شما بگذارند. ابتدا از آقای رضایی که اسباب بازی می فروشند دعوت می کنم این جا بیایند.

معرفی آقای رضایی از شاگردان استاد بزرگ:

آقای رضایی از جایش بلند شد و به سمت تخته کلاس حرکت کرد . همه حضار برایش دست زدند و هورا کشیدند . آقای رضایی با لبخند گفت:

سلام

حضار جواب دادند: سلام

آقای رضایی گفت: ابتدا خداوند(ج) بزرگ را شکر می کنم به خاطر تمام نعمت هایش و بعد از استاد بزرگ تشکر می کنم به خاطر راهنمایی هایشان که منجر به این شد که من توانستم درآمد خود را چند برابر کنم و زندگی بهتری برای خودم بسازم و خوشبخت زندگی کنم.

من یک مغازه اسباب بازی فروشی داشتم. وقتی به کلاس های استاد بزرگ آدم فهمیدم درآمد من فقط از مغازه است در حالیکه من می توانم درآمدهای دیگری هم داشته باشم. من در حدود یک سال درباره سایت های فروشگاهی تحقیق و پرس و جو کردم و سرانجام یک سایت اینترنتی زدم و درآمد دو برابر شد. زمان هایی که داخل مغازه بیکار هستم به جای اینکه بنشینم و بازی کنم یا به مغازه های دوستانم سرک بکشم روی سایتم کار می کنم.

البته مکان مغازه ام را هم تغییر دادم و به جایی بردم که مشتری بیشتری از آنجا عبور می کرد همین کار باعث شد درآمد 30 درصد دیگر افزایش پیدا کند. البته غیر از روش هایی که استاد گفتند من از روش های دیگری هم استفاده کردم تا درآمد بیشتر شود. یعنی وقتی درآمد افزایش پیدا کرد من توانستم شعبه جدیدی باز کنم و باز هم درآمد بیشتر شد. اکنون درآمد سایت، درآمد تغییر مکان، و درآمد افزایش شعبه، همه این ها درآمد من را چند برابر کرده است.

همه حضار برای آقای رضایی دست زدند.

یکی از حضاران گفت: من هم چند بار خواستم سایت بزنم اما نتوانستم تو چگونه توانستی؟ آقای رضایی پاسخ داد: هر کاری را با آموزش دیدن می توان انجام داد. من هم چند کتاب درباره سایت فروشگاهی خواندم و چند دوره آموزشی درباره ایجاد سایت و فروش در سایت شرکت کردم تا توانستم از عهده این کار بریایم.

شخص دیگری پرسید: من دو سال است سایت زده ام اما فروشی ندارم. چگونه توانستی در سایتت بفروشی؟

آقای رضایی پاسخ داد: فروش داخل سایت هم مثل فروش داخل مغازه است. همان گونه که باید کارهایی انجام بدهی که مشتری بیشتری به مغازه بیایند باید کارهایی انجام بدهی که

مشتری بیشتری از سایت بازدید کنند. البته برای این کار باید فروش اینترنتی را یاد بگیرید. کافیسیت یکی دوسال وقت بگذاری و از فیلم ها و کلاس های آموزشی فروش اینترنتی استفاده کنی تا بتوانی در سایت خود فروش و افزایش فروش داشته باشی.

خانمی پرسید: راستش من همه این ها را می دانم که باید شاگردی کنم ،آموزش ببینم اما واقعاً حال و حوصله ندارم . همین امروز هم به زور اینجا آمده ام. حاضران همه خندیدند.

استاد بزرگ گفت: در راه افزایش درآمد موانعی وجود دارد که یکی از مهم ترین آن ها تنبلی است. تنبلی ، ترس، خجالت و خیلی موانع دیگر ، ذهنی هستند. همه این ها یک نوع بیماری حساب می شود و مثل بقیه بیماری ها قابل درمان هستند.

درمان تنبلی روش های زیادی دارد من چند نکته را برایتان می گویم:

1- آدم های تنبل هدف جذابی برای رسیدن ندارند برای همین ضرورتی نمی بینند تا تلاش کنند . اگر می خواهید تنبلی را کنار بگذارید باید ببینید چه چیزی در زندگی ندارید و داشتن آن برای شما خیلی جذاب است و از داشتن آن احساس لذت می کنید. سپس همان چیز جذاب را به عنوان هدف زندگی خود قرار دهید. اینگونه است که ذهن شما برای به دست آوردن آن چیز جذاب حاضر می شود تنبلی را کنار بگذارد.

2- آدم های تنبل فکر می کنند تنبلی لذت زیادی دارد. در حالیکه اگر دنبال لذت هستید باید به دنبال موفقیت باشید زیرا لذت موفقیت هزاران برابر بیشتر از لذت تنبلی است. با به دست آوردن هر موفقیت ؛ در مغز شما هورمون شادی ترشح می شود و شما احساس لذت می کنید اما با تنبلی هیچ هورمون شادی در ذهن شما ترشح نمی شود بنابراین بعد از مدتی احساس ناامیدی می کنید.

3- چیزهایی بخوانید و بشنوید و ببینید که شما را از عاقبت تنبلی می ترساند. ماجرا هایی را بخوانید و بشنوید و ببینید که یک انسان تنبل بدترین بلاها سرش

می آید؛ این باعث می شود شما از تنبلی بترسید و حرکت کنید. مانند مجرای ملخ و مورچه که ملخ، تنبلی کرد و آذوقه جمع نکرد و در زمستان گرسنه ماند.

4- خود را بشناسید. دقت کنید چه چیزهایی باعث می شود شما احساس تنبلی کنید. مثلاً گرما یا سرما باعث می شود خیلی ها تنبل شوند پس می توانید با تغییر دمای محیط، تنبلی را دور کنید.

5- هر کاری که انجام دادنش برایتان مشکل به نظر رسید آن کار را بخش بندی کنید. فرض کنید اگر می خواهید ماشینتان را تمیز کنید آن را در دو روز بخش بندی کنید. یک روز داخل ماشین را تمیز کنید و یک روز بیرون ماشینتان را تمیز کنید.

حرف های استاد که تمام شد حاضران برای آقای رضایی دست زدند و او نشست. بعد نوبت آقای محمودی رسید که بیاید پای تخته و تجربیاتش را در اختیار دیگران قرار بدهد.

معرفی آقای محمودی از شاگردان استاد بزرگ:

آقای محمودی پای تخته ایستاد. سلام کرد و گفت: من یک تولیدی کوچک دارم با 8 نفر خیاط. من برای اینکه مهارتم را بالاتر ببرم مدت یکسال به ترکیه سفر کردم و در آنجا در یک کارگاه تولیدی مشغول به کار شدم تا توانستم دوخت شیک تر و تمیز تر را یاد بگیرم. بعد به ایران آمدم و مهارتم را به خیاط های کارگاه خودم آموزش دادم. اکنون به خاطر تخصص و مهارتی که به دست آوردم کیفیت کار ما بیشتر شده و ما تولیداتمان را با مبلغ بالاتری می فروشیم. برای اینکه جریان درآمدی بیشتری داشته باشیم یک فروشگاه زدم و بخشی از تولیدمان را در آنجا می فروشیم و درآمدی هم از آنجا نصیب می شود.

به علت این که درآمدم زیاد شد من توانستم یک خانه بخرم و آن را اجاره بدهم. اکنون بابت بالا رفتن قیمت تولیدمان، درآمد فروشگاه و درآمد اجاره خانه توانسته ام درآمدم را سه برابر کنم.

حاضر برای آقای محمودی دست زدند.

یکی از حضار پرسید: من تولیدی کفش دارم . خودم یک فروشگاه زدم اما نتوانستم آن را اداره کنم و شکست خوردم و مبلغ زیادی هم ضرر کردم. فکر می کنید اشتباه کار من کجا بوده است؟

آقای محمودی پاسخ داد: من هم شکست خورده ام و بعد پیش استاد بزرگ آمدم و از او راهنمایی خواستم . ایشان به من گفتند: باید تمام کارهای لازم را انجام دهید تا شکست نخورید اما اگر شکست خوردید بدانید که شکست خوردن مانند کودکی است که می خواهد راه رفتن را تازه یاد بگیرد. کودک زمین می خورد ممکن است گریه هم بکند اما دوباره بلند می شود. ماهیچ کودکی را نمی شناسیم که به خاطر زمین خوردن دوباره بلند نشود و راه نرود پس تو نیز باید دوباره بلند شوی و به راحت ادامه بدهی. یکی از مهم ترین رازهای موفقیت ؛ داشتن پشتکار است. و پشتکار یعنی این که یک کار را تا به نتیجه نرسانی هرگز رها نکنی. دواى درد شکست خوردن داشتن پشتکار است . من به شما توصیه می کنم دوباره بلند شوی.

یکی دیگر از حضاران پرسید: من آنقدر از شکست خوردن می ترسم که باعث می شود هیچ وقت کار جدیدی را شروع نکنم. آیا راه حلی دارید؟

استاد بزرگ گفت: بهترین راه حل برای کسانی که از شکست می ترسند این است که کار را از کوچک شروع کنند. مثلا اگر می خواهند مغازه باز کنند ابتدا یک مغازه کوچک بگیرند و اگر توانستند آن را اداره کنند آن وقت مغازه بزرگتری بگیرند. یا مثلا اگر می خواهند یک پنج طبقه بسازند ابتدا بهتر است یک طبقه بسازند و اگر از عهده اش برآمدند آن وقت طبقه دیگری بسازند.

حضار تشویق کردند و آقای محمودی نشست.

معرفی آقای اخلاقی از شاگردان استاد بزرگ:

استاد بزرگ گفت: اکنون نوبت آقای اخلاقی است لطفا تشویق کنید. حضار تشویق کردند و آقای اخلاقی پای تخته آمد و بعد از سلام گفت: من یک معلم هستم . راهنمایی های استاد

بزرگ ذهن مرا بسیار روشن کرد. از ایشان واقعاً تشکر می‌کنم. من فیزیک درس می‌دهم. زمان بیکاری من زیاد بود. تعداد کمی هم کلاس خصوصی تدریس می‌کردم اما از درآمدم راضی نبودم و دوست داشتم درآمد بیشتری داشته باشم تا اینکه با کلاس های استاد بزرگ آشنا شدم. فهمیدم اگر تخصصم را بالاتر ببرم می‌توانم کلاس های خصوصی بیشتر و درآمد بیشتری داشته باشم. بنابر این درس را ادامه دادم و فوق لیسانس گرفتم. فهمیدم باید مکان را تغییر بدهم بنابر این خانه ام را به سمت بالای شهر بردم چون در آنجا کلاس خصوصی بیشتری می‌توانم بگیرم و هزینه رفت و آمدم هم کمتر شد.

دستمزد نتیجه ای هم می‌گیرم یعنی دو برابر دیگران دستمزد می‌گیرم اما ضمانت می‌کنم که فرزندشان درصد بالایی در کنکور بزنند. من از دستمزد نتیجه ای خوشم می‌آید هم به خاطر پولش و هم به خاطر اینکه دوست ندارم درس را بدهم و بروم و قبول شدن و نشدن فرزند مردم برایم فرقی نکند.

جریان درآمدم هم دارم. من تحقیق کردم و یک مرکز مشاوره تخصصی خرید سهام پیدا کردم. مبلغی بابت مشاوره می‌دهم و طبق نظر آن ها سهام هایی را می‌خرم که سود مطمئن دارند و نوسان قیمت زیادی ندارند چون به دست آوردن سود زیاد از سهام، تخصص می‌خواهد که من ندارم برای همین روی سهام مطمئن سرمایه گذاری می‌کنم. در حال حاضر هم یک سایت راه اندازی کرده ام و می‌خواهم از طریق آن آموزش فیزیک با روش های جدید را انجام بدهم و مطمئنم درآمدم بیشتر خواهد شد.

من از محل بالا بردن تخصص، تغییر مکان و جریان درآمدم توانستم درآمدم را دو برابر کنم. حضار برای معلم فیزیک دست زدند.

یکی از مردان حاضر در کلاس پرسید: شما چند ساله هستید؟

معلم فیزیک پاسخ داد: 43 ساله

مرد پرسید: پس شما حدوداً چهل ساله بودید که برای فوق لیسانس امتحان دادید. آیا در این سن امتحان دادن برای فوق لیسانس برایتان سخت نبود؟

معلم فیزیک پاسخ داد: بله، سخت بود. اما من از استاد بزرگ یاد گرفته ام که هر موفقیتی هزینه ای دارد که بایدپردازیم. اگر نپردازیم هرگز پیشرفت نمی کنیم. مثلاً برای این که شکمان را لاغر کنیم هزینه اش این است که ورزش کنیم و اگر ورزش نکنیم نباید توقع داشته باشیم شکم ما لاغر بشود. من فهمیدم هزینه این که تخصص بیشتر شود و درآمد بالاتر برود این است که درس بخوانم و مدرک فوق لیسانس بگیرم اگر نخوانم نباید توقع داشته باشم که درآمد بیشتر شود.

استاد بزرگ گفت: پرداخت هزینه موفقیت بسیار بسیار مهم است. انسان های ناموفق دقیقاً کسانی هستند که حاضر نیستند هزینه موفقیت را پردازند. یک قانون روانشناسی وجود دارد که خواهش می کنم حتماً آن را بنویسید و به کار بگیرید. قانون این است ((وقتی انسان ها بین دو سختی قرار بگیرند؛ به نظر خودشان آن را که سختی کمتری دارد انتخاب می کنند)) مثلاً یک دانش آموز بین سختی درس خواندن و سختی تنبیه شدن قرار می گیرد اگر سختی درس خواندن برایش بیشتر باشد بنابراین درس نمی خواند و حاضر می شود تنبیه شود اما اگر سختی تنبیه شدن برایش بیشتر باشد درس می خواند تا تنبیه نشود.

بنابر این هر کاری که شما می خواهید انجام بدهید معمولاً بین دو سختی قرار می گیرد. من جداً به شما توصیه می کنم((اگر می خواهید انسان موفقی باشید و درآمد بیشتری داشته باشید سختی هایی را تحمل کنید که به نفعتان است نه سختی هایی که برایتان آسان تر است.))

مثال: یک نفر بین دو سختی قرار می گیرد1-سختی بی پولی 2- سختی به دست آوردن تخصص. اکثر مردم سختی بی پولی را تحمل می کنند زیرا فکر می کنند سختی به دست آوردن تخصص بیشتر است؛ اما اشتباه می کنند زیرا سختی بی پولی خیلی سخت تر است به چند دلیل:

1- سختی به دست آوردن یک موفقیت چند سال است و تمام می شود و بعد انسان به لذت موفقیت می رسد اما سختی بی پولی همیشه با انسان تنبل باقی می ماند و در ضمن هیچ وقت لذت موفقیت را نمی چشد.

2- وقتی سختی به دست آوردن موفقیت را تحمل می کنید هم ارزش شما نزد دیگران زیادتر می شود هم خودتان احساس خوبی دارید اما وقتی سختی بی پولی را تحمل می کنید هم ارزشتان نزد دیگران کم می شود هم خودتان احساس بسیار بدی دارید.

معرفی آقای محسنی از شاگردان استاد بزرگ:

نوبت نفر آخر رسید تا بیاید برای حاضران صحبت کند. اسم او آقای محسنی بود. اوجلوی حضار ایستاد و گفت: من در روستا به دنیا آمده ام. از بچگی با گوسفند و گله داری بزرگ شدم. بعد از اینکه دیپلم را گرفتم سربازی رفتم. سربازی ام که تمام شد به شهر آمدم چون درآمد بیشتری می خواستم و شنیده بودم در شهر می توانم درآمد بیشتری کسب کنم. سراغ چند کار رفتم کارگری ساختمان، کارگری شهرداری، پیک موتوری و... اما درآمد هیچ کدام مرا راضی نکرد. در ضمن از هیچ کدام خوشم نمی آمد تا اینکه تبلیغات استاد بزرگ را دیدم و در کلاس ایشان شرکت کردم. ذهنم واقعاً در کلاس ایشان روشن شد و اکنون درآمد بسیار خوبی دارم.

استاد به ما یاد داد که از کاری که تجربه اش را داریم و علاقه داریم بیشتر از هر کار دیگری می توانیم پول در بیاوریم. من فکر کردم و متوجه شدم به پرورش گوسفند هم علاقه دارم و هم تجربه دارم. برای همین تغییر مکان دادم از شهر به روستا. به روستا برگشتم اما این بار هدف داشتم. هدفم این بود که پرورش گوسفند را به صورت تخصصی انجام بدهم نه به صورت سنتی. برای همین شروع کردم به مطالعه و تحقیق تا تمام اصول تخصصی پرورش گوسفند را در مدت دو سال یاد گرفتم. آنوقت طرحی برای پرورش گوسفند نوشتم و توانستم وام خوبی از بانک کشاورزی بگیرم و یک مجموعه پرورش صنعتی گوسفند احداث کردم. اکنون مرگ و میر گوسفند نداریم و یا خیلی کم داریم. از طرف دیگر روی دو قلو زایی گوسفند کار کردیم و نتیجه خوبی گرفتیم.

من به فکر جریان در آمدی هم بودم برای همین تنها گوسفند پرورش نمی دهم بلکه مدتی است که پرورش مرغ شاخدار را هم شروع کرده ایم.

روی دستمزد نتیجه ای هم کار کردم. من در اینترنت و گاهی اوقات در روزنامه تبلیغ می کنم و بابت مشاوره و راه اندازی یک مجموعه پرورش صنعتی گوسفند یا مرغ شاخدار مبلغ خوبی به دست می آورم.

مقداری زمین و آب هم از پدرم به ارث رسید که آن ها را به اجاره می دهم. اکنون شکر خداوند(ج) از چند جا در آمد خوبی دارم و خیلی راضی هستم. حاضران برای آقا محسنی دست زدند.

مردی از میان جمعیت بلند شد و گفت: من هم مثل شما از روستا به شهر آمدم زیرا شرایط در روستا واقعا سخت شده است. به خاطر بی آبی و خشکسالی ما نتوانستیم هیچ شغلی در روستا داشته باشیم و مجبور به مهاجرت شدیم.

آقای محسنی پاسخ داد: من هم مثل شما فکر می کردم برای همین به شهر آمدم اما استاد بزرگ به مایاد داد هر مشکلی راه حلی دارد. هر مانعی را می توان برداشت به شرط آن که فکر کنید تحقیق کنید و مشورت کنید. استاد بزرگ مثالی برای ما زدو گفت: در بعضی کشورها خاک حاصلخیز بسیار کم است اما آن ها از کشورشان مهاجرت نکردند بلکه برای این مشکلشان راه حل پیدا کردند و راه حلش این بود که آن ها روش هایی پیدا کردند که بدون نیاز به خاک می توان گیاه پرورش داد.

در بعضی کشورها هم آب کمی دارند اما آن ها ناامید نشدند و راه حل آبیاری قطره ای را پیدا کردند که آب بسیار کمی نیاز دارد. استاد به ما یاد داد:

((هر کاری مشکلی دارد و هر مشکلی راه حلی دارد))

فقط کسانی موفق می شوند در آمد بیشتری کسب کنند که به جای بهانه آوردن دنبال راه حل باشند. ((راه حل هم با تفکر و تحقیق و مشورت به دست می آید)).

استاد بزرگ پای تخته رفت و این ها را نوشت:

خشکسالی:

بهانه آوردن انسان های ناموفق = خشکسالی است و کاری از دستان بر نمی آید
راه حل انسان های موفق = پرورش گیاهان به روش قطره ای - گیاهان گلخانه ای و ...

سرمایه نداشتن:

بهانه آوردن انسان های ناموفق = من سرمایه ندارم برای همین نمی توانم پیشرفت کنم.
راه حل انسان های موفق = من می توانم کارم را بدون سرمایه شروع کنم و کم کم سرمایه جمع کنم.

دوستان گرامی همان طور که می بینید برای هر مشکلی هم می توان مانند انسان های ناموفق
بهانه آورد و هم می توان مانند انسان های موفق راه حل پیدا کرد.

پیرمردی حدود شصت ساله بلند شد و گفت: این ها همه جوان هستند و مشکلات من را ندارند.
من هم پیرم هم بی سوادم هم کارگرم. هنری هم ندارم بیست سال هم معتاد بودم و تازه سه
سال است ترک کرده ام. زنم مرده است. بچه ندارم چون بچه دار نمی شدیم، پای راستم در
تصادف شکسته است و لنگ می زنم. اشک در چشمان پیرمرد جمع شد. من در زندگی جز
بدبختی چیزی ندارم. شما می گوئید هر مشکلی راه حلی دارد آیا این همه مشکل من راه حل
دارد؟

استاد بزرگ گفت: مشکل شما این همه نیست. در حقیقت مشکل شما یکی است و آن
بزرگترین مشکل شماست. مشکل اصلی شما مثل همه انسان های ناموفق این است که: به
نداشته ها و مشکلاتتان فکر می کنید نه به داشته ها و راه حل ها.

شما اکنون هر چیزی را که نداشتید گفتید؛ از پای شکسته نالیدید اما نگفتید یک پای سالم هم
دارید. نگفتید چشم دارم، نفس می کشم، دست دارم، می توانم راه بروم. شما گفتید زن ندارم
بچه ندارم اما نگفتید خداوند(ج) را دارم و همین برای من کافیست. بزرگترین مشکل شما این
است که روی نداشته هایتان فکر می کنید. یک کاغذ و قلم بردارید و داشته هایتان را بنویسید
آنوقت مطمئن هستید که کاغذ کم می آورید.

پیرمرد غرق در تفکر شده بود. انگار در ماشینی نشسته است و یک نفر به سرعت مسیر او را تغییر داده است. مسیری که چیزهای خوب را می تواند ببیند. شصت سال تاریکی به روشنایی تبدیل شده بود. این بار هم اشک در چشمان پیرمرد جاری شد اما این اشک شوق بود نه اشک حسرت و ناامیدی.

پیرمرد با شادی گفت: راست می گویی استاد بزرگ. واقعا که لقب استاد بزرگ شایسته شماست. من در زندگی چیزهای زیادی دارم و هرگز به آن ها فکر نکرده ام و حتی به خاطر آن ها شکر گزار نبوده ام. من همیشه از چیزهایی که نداشتم می نالیدم برای همین معتاد شدم. از امروز حتما دفتری می خرم و چیزهایی را که دارم می نویسم.

استاد بزرگ گفت: یک ماجرای واقعی برایتان می گویم. شاید فیلم های آقای اُچیچ را دیده باشید. این فرد دست و پا ندارد. او فکر می کرد حالا که دست و پا ندارد پس سر هیچ کاری نمی تواند برود و هیچ کس حاضر نیست همسر او شود. هر شخص دیگری هم بود همین فکر را می کرد. اُچیچ به شدت ناراحت و نا امید بود. اما یک روز به جای فکر کردن به نداشته هایش به داشته هایش فکر کرد. او فکر کرد درست است که دست و پا ندارد اما بدن سالمی دارد. مغز سالمی دارد. می تواند حرف بزند. می تواند بایستد با وجود این که پا ندارد. او سوال بزرگی از خودش پرسید و من توصیه می کنم شما هم همین سوال را از خود پرسید:

((من با آن چه دارم چه کاری می توانم انجام بدهم؟))

آقای اُچیچ فکر کرد چون مغز سالمی دارد و می تواند حرف بزند پس می تواند سخنران شود. بنابر این او کتاب های زیادی خواند و یک سخنران بزرگ شد. او درآمد زیادی از سخنرانی کسب می کند زیرا او در این کار مهارت و تخصص پیدا کرد. او یک نفر را استخدام کرد تا هر چه می گوید بنویسد بنابر این توانست کتاب هم بنویسد و درآمدی هم از فروش کتاب داشته باشد. او چون درآمد زیادی داشت و خوب حرف می زد یک دختر عاشق او شد و حاضر شد با اُچیچ ازدواج کند. آن دختر تنها به خاطر پول با اُچیچ ازدواج نکرده است بلکه از مردانگی و باعرضگی اُچیچ خوشش آمده بود. او از این که می دید مردی بدون داشتن دست و پا اینقدر خوب حرف می زند و درآمد خوبی دارد و طرفداران زیادی هم دارد واقعا شگفت

زده شده بود و عاشق اچیچ شده بود. آن ها با هم ازدواج کردند و هم اکنون صاحب یک فرزند هستند.

شخص دیگری را می شناسم به نام فاطمه معصومی . او دست بسیار کوچکی دارد . پا ندارد و نمی تواند بایستد یا حتی بنشیند. اما او به نداشته هایش فکر نکرد بلکه او به داشته هایش فکر کرد . او فکر کرد چگونه می تواند با داشته هایش پول درآورد. او فهمید می تواند با دستان کوچکش قلاب بافی کند . او عروسک های زیادی بافت و با فروش آن ها برای پدر و مادرش که مستاجر بودند خانه ای خرید.

زمان کلاس به پایان رسیده بود. استاد بزرگ صحبت هایش را جمع بندی کرد و گفت: شما می توانید به هر آنچه دوست دارید برسید پس با قدرت به سمت آرزوهایتان حرکت کنید و این شعر زیبا را با خود تکرار کنید :

خداوندا (ج) به ما ثروت عطا کن تمام جیب ما پر از طلا کن

و بعد خدا حافظی کرد و رفت.

تمام حضار به احترام استاد بزرگ بر خاستند و دست زدند . آن ها اکنون انگیزه و انرژی بالایی گرفته بودند و هر کدام از آن ها تصمیم گرفته بود از همین امروز برای کسب درآمد بیشتر و زندگی بهتر تمام تلاششان را انجام دهند و هیچ بهانه ای هم نیاورند.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش استاد بزرگ

- * اگر امروز بیکار هستید اگر امروز بی پول هستید این سرنوشت شما نیست زیرا شما می توانید سرنوشت خود را تغییر بدهید و به زودی خوشبختی را در آغوش بگیرید.
- * روزهایی بود که من سخت تلاش می کردم و سخت در انتظار بودم تا سرانجام قله موفقیت و ثروت را فتح کردم؛ اکنون نوبت شماست.
- * مردم دنبال نتیجه هستند برای همین بسیاری از آن ها حاضرند حتی چند برابر پول بدهند به شرطی که به نتیجه دلخواهشان برسند.
- * هر کاری را با آموزش دیدن می توان انجام داد.
- * در راه افزایش درآمد موانعی وجود دارد که یکی از مهم ترین آن ها تنبلی است.
- تنبلی ، ترس، خجالت و خیلی موانع دیگر ، ذهنی هستند.
- * آدم های تنبل هدف جذابی برای رسیدن ندارند.
- * آدم های تنبل فکر می کنند تنبلی لذت زیادی دارد اما اگر دنبال لذت هستید باید به دنبال موفقیت باشید زیرا لذت موفقیت بسیار زیادتر است.
- * ماهیچ کودکی را نمی شناسیم که به خاطر زمین خوردن دوباره بلند نشود و راه نرود.
- * پشتکار یعنی این که یک کار را تا به نتیجه نرساندی هرگز رها نکنی.
- * بهترین راه حل برای کسانی که از شکست می ترسند این است که کار را از کوچک شروع کنند.
- * هر موفقیتی هزینه ای دارد که بایدپردازیم. اگر نپردازیم هرگز پیشرفت نمی کنیم.
- * وقتی انسان ها بین دو سختی قرار بگیرند؛ به نظر خودشان آن را که سختی کمتری دارد انتخاب می کنند من جداً به شما توصیه می کنم اگر می خواهید انسان موفقی باشید و درآمد بیشتری داشته باشید سختی هایی را تحمل کنید که به نفعتان است نه سختی هایی که برایتان آسان تر است.
- * سختی به دست آوردن یک موفقیت چند سال است و تمام می شود و بعد انسان به لذت موفقیت می رسد اما سختی بی پولی همیشه با انسان تنبل باقی می ماند.

* از کاری که تجربه اش را داریم و علاقه داریم بیشتر از هر کار دیگری می توانیم پول در بیاوریم.

* هر کاری مشکلی دارد و هر مشکلی راه حلی دارد.

* مشکل اصلی شما مثل همه انسان های ناموفق این است که : به نداشته ها و مشکلاتتان فکر می کنید نه به داشته ها و راه حل ها.

* ((من با آن چه دارم چه کاری می توانم انجام بدهم؟))

خلاصه ای از جمله های توقفی

* من هم پیرم هم بی سوادم هم کار گرم.

* من در زندگی جز بدبختی چیزی ندارم.

* به خاطر بی آبی و خشکسالی ما نتوانستیم هیچ شغلی در روستا داشته باشیم.

* آنقدر از شکست خوردن می ترسم که باعث می شود هیچ وقت کار جدیدی را شروع نکنم.

* واقعاً حال و حوصله ندارم.

سخنی با شما خواننده محترم:

* شما از چه روش هایی برای افزایش درآمدتان استفاده می کنید؟

* آیا شما تا به حال در کلاس هایی که برای افزایش درآمد تشکیل می شود شرکت کرده اید؟ آیا می دانید این کلاس ها در کجا تشکیل می شود؟

* آیا شما حاضر هستید هزینه به دست آوردن آرزوهایتان را پردازید؟

* آیا می دانید هر انسانی امکانات و توانایی های لازم برای رسیدن به آرزوهایش را دارد و فقط کافیست هنگام حرکت به سمت آرزوها به امکاناتی که دارید فکر کنید نه به امکاناتی که ندارید؟

چه کسانی از روش دستورالعمل استاد بزرگ استفاده کرده اند؟

هومن زنگنه

بنیانگذار شرکت بین المللی پرنسس دایموند



او از روش (بالا بردن تخصص) استفاده کرده است.

پدر و مادرش طلا فروش بودند. او به خاطر این که تخصصش را بالا ببرد به آمریکا رفت و در کلاس های (GIA) شرکت کرد. همچنین به کشورهای کانادا، دبی و تایلند سفر کرد و فوق لیسانس جواهر شناسی گرفت.

چه کسانی از روش دستورالعمل استاد بزرگ استفاده کرده اند؟

جلیل تواضع

بنیانگذار آجیل و خشکبار تواضع



او از روش (تغییر مکان) استفاده کرده است.

آقای تواضع به پیشنهاد پسرانش از تبریز به تهران تغییر مکان دادند زیرا به نظر آن ها کار در تهران ده برابر تبریز بازدهی داشت. با آمدن به تهران درآمد آن ها بیشتر شد.

شماره (۴) پولدار شدن به روش (بامبو)

ماجرای جالب یک مرد معمولی که پولدار شد.

- ✓ اکنون دستورالعمل قدرتمند دیگری را برای پولدار شدن می خوانید. ماجرای یک انسان معمولی که ده سال از پولدار شدن فاصله می گیرد اما دوباره به راه پولدار شدن بر می گردد.
- ✓ چه چیزی باعث می شود که یک انسان معمولی پولدار نشود؟
- ✓ آیا همسرش از بی پولی طلاق می گیرد یا او را در راه پولدار شدن کمک می کند؟
- ✓ چه دستورالعملی می تواند به یک انسان معمولی کمک کند تا پولدار شود؟
- ✓ در منطقه خالی از سکنه چه اتفاقاتی برای قهرمان این ماجرا می افتد و او با چه چیزهایی باید مبارزه کند؟

پسری نوزده ساله به نام اکبر بود که فامیل آن ها " معمولی " بود. تیپ و قیافه اش هم خیلی معمولی بود. او در محله محروم شهر زندگی می کرد. در نزدیکی خانه آن ها یک امامزاده بود. خانواده او دوازده نفر بودند او فرزند هفتم خانواده بود. دوست صمیمی ای نداشت و اقوامش نیز به او توجه خاصی نمی کردند اما او دوست داشت که دیگران به او احترام بگذارند و او را آدم بزرگی حساب کنند. چون او حرف های ساده ای می زد کسی به او توجه خاصی نداشت. او احساس می کرد که حتی دختران اقوام و همسایه هم توجهی به او ندارند و این بیشتر از همه او را رنج می داد.

اکبر گاه گاهی به امامزاده محلشان می رفت و دعا می کرد که انسان زرنگی شود تا همه او را دوست داشته باشند. یک روز در حال دعا کردن بود که دید عده زیادی دارند به سمت امامزاده می آیند آن ها چند گوسفند هم با خود آورده بودند که قربانی کنند. وقتی آن گروه به امامزاده رسیدند منتظر بودند تا شخصی بیاید.

اکبر پرسید: منتظر کسی هستید؟

مردی جواب داد: جهانگیرخان داره میاد.

همین موقع ماشین گران قیمت و زیبایی نگه داشت و یک نفر خدمتکار درب ماشین را با احترام باز کرد. مردی با قد بلند و کت و شلوار چهارخانه ای از ماشین بیرون آمد. همه صلوات فرستادند. سنش به شصت می رسید و عصای طلایی رنگی در دست داشت. وقتی به طرف امامزاده حرکت کرد دو سه نفر شروع کردند گوسفند ها را قربانی کردند و مردم هم صلوات فرستادند و همراه جهانگیرخان به سمت امامزاده حرکت کردند. اکبر در بین مردم صدای دو دختر جوان را می شنید که به هم می گفتند: خوش به حال زن جهانگیرخان. هرچه بخواهد حاجی برایش می خرد. دیگری گفت: کاش من زن جهانگیرخان بودم و هر دو دختر با هم خندیدند.

اکبر از این که مردم این همه به جهانگیرخان احترام می گذاشتند و حتی دختر ها آرزو می کردند که زن او باشند به شدت احساس حسودی کرد و با ناراحتی به سمت خانه حرکت کرد. در راه به خداوند (ج) و امامزاده بد و بیراه می گفت: ای خداوند(ج) ببین یک نفر را اینقدر باعزت می کنی که خیلی ها دوست دارند زنش بشوند و به او احترام می گذارند آنوقت من بدبخت حتی یک خاطرخواه هم ندارم. این امامزاده هم الکی است. اینقدر دعا کردم که زبانم مو درآورد اما هیچ کدام از آرزوهایم را برآورده نکرد.

فردای آنروز وقتی اکبر از خواب بیدار شد سوالی که از روز قبل ذهنش را درگیر کرده بود به یادش افتاد. پیش پدرش رفت و پرسید: پدر جان تو می دانی چرا مردم به جهانگیرخان اینقدر احترام می گذارند؟

پدرش گفت: بله! به خاطر پولشه بابا. اون خیلی پولداره.

اکبر با خود فکر کرد اگر پولدار شود آن موقع همه به او احترام می گذارند و دختران زیادی دوست خواهند داشت که همسر او بشوند و بدبختی هایش تمام می شود. بنابراین به پدرش گفت: پدر جان من می خواهم پولدار شوم. باید چه کار کنم؟

پدرش بلند خندید و گفت: هههه! پسر جان پولدار شدن کار هر کسی نیست. یا باید خداوند(ج) کمکت کند و خودش بخواهد یا هم که باید دزدی، اختلاسی، چیزی انجام بدی که اون هم تو

مرام ما نیست. پسر جان یک لقمه نون حلال دربیار و دنبال پولدار شدن هم نباش و خداوند(ج) رو شکر کن که سالمی.

اکبر دلش می خواست خداوند (ج) را شکر کند اما نمی فهمید چرا باید این کار را بکند. پدرش می گفت : همین که سالمی خداوند(ج) را شکر کن اما اکبر با خودش می گفت: سالم بودن به چه درد می خورد وقتی که هیچ کس به تو احترام نمی گذارد؟ سالم بودن به چه درد می خورد وقتی همه آدم را مسخره می کنند؟ سالم بودن به چه درد می خورد وقتی آدم پول ندارد و هیچ کس او را دوست ندارد؟ اکبر حرف های پدرش را نمی فهمید زیرا او رنجی می کشید که پدرش نمی کشید.

روز بعد اکبر از این که روز قبل به امامزاده بد و بیراه گفته بود پشیمان شده بود؛ برای همین نذر کرد برای این که امامزاده او را ببخشد یک درخت ، کنار امامزاده بکارد. او پولی نداشت که نهال بخرد بنابراین این هسته سیبی را بیرون آورد و رفت کنار امامزاده و گودالی کند و هسته سیب را در آن کاشت . سپس یک بطری پیدا کرد و آن را پر از آب کرد . روی تخته سنگی نشست و کم کم روی هسته ای که کاشته بود آب می ریخت . همین طور که آب می ریخت سرش را به سمت آسمان بلند کرد و با صدای بلند گفت: ای خداوند(ج) چه می شود وقتی این درخت سیب جوانه زد من هم پولدار شده باشم؟ اگر پولدار بشوم می آیم زیر همین درخت سیب برایت گوسفند قربانی می کنم .

" اکبر " در حال راز و نیاز با خداوند(ج) بود که احساس کرد دست سنگینی روی شانه هایش نشست. با خود گفت: حتما پدرم است و دارد به من می خندد. سرش را برگرداند تا پدرش را ببیند اما چهره ای خندان را دید که پدرش نبود. او جهانگیرخان بود. " اکبر " بی اختیار از جایش بلند شد و به جهانگیرخان سلام کرد. جهانگیرخان در حالیکه لبخند بر لب داشت گفت: پسر جان می خواهی پولدار شوی؟

" اکبر " که کمی گیج و مبهوت شده بود گفت: بله . اگر خداوند(ج) بخواهد. البته پدرم می گوید که ما نمی توانیم پولدار بشویم.

جهانگیرخان گفت: هر کسی می تواند پولدار بشود به شرطی که بخواهد پولدار بشود.

اکبر کمی خوشحال شد و پرسید: آیا من هم می توانم پولدار بشوم چون من واقعاً می خواهم پولدار بشوم؟

جهانگیرخان با حالت جدی گفت: بله . تو نیز می توانی پولدار بشوی . دوست داری برایت بگویم چگونه می توانی پولدار بشوی؟

" اکبر " که واقعاً شگفت زده شده بود پرسید: واقعاً به من می گویید چگونه می توانم پولدار بشوم؟

جهانگیرخان لبخند کوچکی زد و با مهربانی گفت: بله. حتما دوست داری زود پولدار بشوی؟ چشمان اکبر برقی زد و گفت: آره . دوست دارم زود پولدار بشوم ولی دوست ندارم از راه خلاف باشد . از راه راست و درست باشد. یعنی می شود؟

جهانگیرخان پاسخ داد : بله. می شود . البته اگر بخواهی زود پولدار بشوی یا باید توانایی ها و استعدادات بالا باشد یا باید سرمایه داشته باشی یا باید تجربه بالایی داشته باشی . حالا تو کدام را داری؟

" اکبر " با کمی ناراحتی گفت: من هیچ کدام را ندارم. جهانگیرخان گفت : پس باید از یک روش دیگر پولدار بشوی . روشی که اصل اساسی آن (صبر) است. آیا فکر می کنی آدم صبوری هستی؟

" اکبر " گفت: آدم صبوری نیستم اما برای پولدار شدن حاضرم صبر کنم. حالا باید چه کار کنم تا پولدار بشوم؟

جهانگیرخان گفت: پولدار شدن روش های زیادی دارد اما من روشی را می گویم که مناسب تو باشد . چون احساس می کنم تو آدم اهل ریسک و خطر نیستی و یک آدم معمولی هستی. حالا برو و یک کاغذ و قلم بیاور تا راه پولدار شدن را بگویم و تو بنویسی.

" اکبر " گفت: کاغذ و قلم نمی خواهد شما بگویید من یادم می ماند. جهانگیرخان گفت: یک اصل پولدار شدن این است که به حرف های آدمی که پولدار است و دارد تو را راهنمایی می کند گوش کنی و گر نه پولدار نمی شوی. حالا برو و کاغذ و قلم بیاور. اکبر گفت: آخر می ترسم بیایم و شما نباشید.

جهانگیرخان گفت: باز هم که داری لجاجت می کنی و به حرف راهنمایت گوش نمی دهی.

"اکبر" خجالت کشید و رفت دفتر و خودکار آورد و مشتاقانه آماده شد تا روش پولدار شدن را بنویسد.

جهانگیرخان گفت: بنویس: روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد و این تنها یک روش از آن روش هاست. این روش (دستورالعمل پولدار شدن به روش بامبو) نام دارد که دارای 9 قانون است.

دستورالعمل پولدار شدن به روش بامبو:

قانون اول: (انتخاب شغل) شغلی پیدا کن که از آن درآمدی داشته باشی. هرچقدر شغلت را بیشتر دوست داشته باشی بیشتر پول در می آوری.

قانون دوم: (طلا بخر) بین ده تا نود درصد از پولی که از شغلت به دست می آوری تبدیل به سکه طلا کن. زیرا ارزش پول برحسب تورم پایین می آید اما ارزش سکه طلا بالا می رود. هر چقدر درصد پولی که می توانی تبدیل به طلا کنی بیشتر باشد زود تر پولدار می شوی. نکته مهم: زمانی که دستمزدت را می گیری اول سهم خرید طلایت را بردار و باقی مانده را خرج زندگی کن.

قانون سوم: (صرفه جویی کن) زمانی که سهم طلایت را بر می داری ممکن است سطح زندگیات پایین بیاید برای این که این اتفاق نیفتد باید صرفه جویی را یاد بگیری. هرگز خسیس نباش اما همیشه صرفه جو باش.

قانون چهارم: (زمین بخر) طلاهایت را تبدیل به زمین کن. چند نکته را هنگام زمین خریدن رعایت کن. اول این که در مکانی زمین بخر که هنوز امکانات ندارد و روبه رشد است. دوم این که زمینی بخر که سر چهار راه باشد. سوم این که هرچقدر خیابانی که زمین تو در آن است بزرگتر باشد بیشتر پولدار می شوی.

قانون پنجم: (زمینت را بساز) زمینت را تبدیل به مغازه و خانه کن و آن را اجاره بده.

قانون ششم: (ولخرج نشو) در تمام این مدت نباید هزینه هایت بالا برود. این اصل مهی است. پولی که از کار کردن به دست می آوری و پولی که از اجاره به دست می آوری تبدیل به طلا و بعد زمین و بعد دوباره مغازه و خانه کن.

قانون هفتم: (مشورت کن) همیشه قبل از خرید مشورت کن. با افرادی که تخصص دارند مشورت کن تا از شکست دور باشی. اگر بتوانی متخصصی را پیدا کنی که (تحلیل بازار) را می شناسد بسیار عالیست.

قانون هشتم: (صبور باش) صبر برای تو پول می آورد و عجله پولت را مانند باد می برد. پولدار شدن در ابتدا کند و سخت است اما کم کم سریع و آسان می شود پس صبور باش.

قانون نهم: (بیمه معنوی بخر) خمس و زکات را بده اگر نپردازی درخت ثروت خشک می شود.

جهانگیر خان گفت: نوشتی؟

اکبر گفت: نوشتم.

جهانگیر خان گفت: بیست سال طول کشید تا من پولدار شدم زیرا راهنمایی نداشتم اما من تو را راهنمایی کردم و اگر خوب عمل کنی ممکن است ده سال طول بکشد تا پولدار شوی.

" اکبر " با ناامیدی گفت: ده سال؟؟ خیلی زیاد است تا ده سال دیگه معلوم نیست کی مُرده است کی زنده؟؟ پول ده سال دیگه به چه دردم می خورد؟ من آن زمان هم زن گرفته ام و هم کار و کاسبی راه انداخته ام . همین جوری هم پول هایم را جمع کنم پولدار می شوم نیازی به این کارها نیست.

جهانگیر خان گفت: تمام کسانی که همیشه هشتشان گرو نهشان است دقیقا حرف تو را می زنند. اگر می خواهی در دنیا غصه بی پولی را نخوری کاری که گفتم انجام بده. حالا بگو ببینم تو چند ساله هستی؟

اکبر گفت: نوزده ساله

جهانگیر خان گفت: اگر تو از سن نوزده سالگی برای پولدار شدن اقدام کنی در سن 29 سالگی پولدار می شوی اگر در سن 29 سالگی اقدام کنی در سن 39 سالگی پولدار می شوی اگر در سن 39 سالگی اقدام کنی در سن 49 سالگی پولدار می شوی و خلاصه هر وقت اقدام کنی برای پولدار شدن، ممکن است ده سال طول بکشد تا پولدار شوی. یک رازی را به تو می گویم که اکثرا نمی دانند و آن این است که مردم عادی فکر می کنند هر چقدر سن آدم بالاتر برود به پول نیاز ندارند و می گویند پول در پیری فقط برای قبر خریدن خوب است. اما من به تو می گویم:

هر چقدر عمر انسان بیشتر می شود نیاز انسان به پول بیشتر می شود. هر چقدر عمر انسان بیشتر می شود چیزهایی که می خواهد با پول بخرد فرق می کند اما بیشتر می شود. در جوانی انسان فقط می خواهد ماشین بخرد و زن بگیرد و تفریح برود اما در پیری می خواهد آبرو و اعتبار داشته باشد و برای فرزندان و نوه هایش پول خرج کند و بیماری هایش را درمان کند و برای آخرتش در راه خداوند (ج) خرج کند و همه این ها به پول بیشتری نیاز دارد.

اکبر فکر می کرد که ده سال خیلی زیاد است و او زودتر می تواند پولدار شود آن هم به روش خودش. بنابراین حرف های جهانگیر خان را نادیده گرفت و از او خداحافظی کرد و به سمت خانه حرکت کرد.

دوران زندگی معمولی:

مدتی گذشت. اکبر دیپلمش را گرفت اما دانشگاه قبول نشد. بنابراین به سربازی رفت. بعد از این که از سربازی برگشت شاگرد خیاطی شد. او با خودش فکر کرد که یک سال خیاطی می کند و سال بعد کارگاه خیاطی می زند و آنقدر لباس تولید می کند تا پولدار شود. دو سال گذشت اما او هنوز شاگرد خیاطی بود و فقط حقوقش بیشتر شده بود. او اکنون 23 سال داشت.

اکبر هوس زن گرفتن به سرش زد و چند جا برای خواستگاری رفت. چون وضع مالی خوبی نداشتند به سختی توانست یک دختر را پیدا کند که جواب بله بگوید و همسر او شود. یک

سال دیگر هم گذشت و همسر اکبر پسری به دنیا آورد. کم کم او در خیاطی ماهر شده بود و می توانست به عنوان یک اوستای خیاطی کار کند و پول درآورد. او کار خیاطی را دوست داشت.

اکبر در سن 29 سالگی دو بچه داشت؛ یکی دختر و یکی پسر. او اکنون برای خودش مغازه کوچکی اجاره کرده بود و لباس می دوخت. اما همیشه هشتش گرو نهش بود. او هرچه تلاش می کرد تا سرمایه ای جمع کند و کارگاه بزرگی بزند تا پولدار بشود نمی شد. اصلاً پول هایش جمع نمی شد و هر روز باید وسیله ای یا چیزی می خرید. او حتی خانه هم نداشت و مستاجر بود. به او گفته بودند اگر می خواهی کارگاه خیاطی بزنی و پول نداری باید ریسک کنی و چک بدهی. اما او از ریسک کردن می ترسید. او با خودش می گفت اگر چک هایم پاس نشد چه؟ اگر نتوانستم کارگاه را بچرخانم چه؟؟

ده سال گذشت:

ده سال از زمانی که اکبر درخت سیب را کاشته بود و جهانگیرخان را دیده بود گذشت. یک روز درست در همان روزی که درخت را کاشته بود به امامزاده رفت و زیر درختش نشست. درختش میوه داده بود اما او پولدار نشده بود. او هنوز از این که دیگران به او احترام نمی گذاشتند رنج می کشید. حتی همسرش نیز به او احترامی که می خواست نمی گذاشت. او از خیلی از رفقاییش عقب مانده بود. رفقاییش حداقل یک ماشین که داشتند اما او هنوز ماشین هم نداشت. او یاد حرفی افتاد که به جهانگیرخان زده بود: او به جهانگیرخان گفته بود: نیازی به این روش پولدار شدن نیست من خودم همین جوری پولدار می شوم. اما با این که او گاهی دو شیفت کار می کرد و حتی جمعه ها هم کار می کرد اما هنوز هشتش گرو نهش بود. او باز به یاد حرف جهانگیرخان افتاد که گفت: تمام کسانی که همیشه هشتشان گرو نهشان است مانند تو فکر می کنند و می خواهند خودشان بدون مشورت و بدون استفاده از روش درست،

پولدار شوند. اکبر به این ها فکر می کرد و گریه می کرد. او با خودش می گفت: اگر به حرف های جهانگیر خان گوش داده بودم اکنون پولدار شده بودم.

او به یاد این حرف جهانگیر خان افتاد که اگر در 29 سالگی برای پولدار شدن اقدام کنی در 39 سالگی پولدار می شوی. اکبر با خود گفت: اگر باز هم به حرف جهانگیر خان گوش ندهم ده سال دیگر به همین جا می آیم در حالی که هنوز هشتم گرو نهم است پس بهتر است از همین الان برای پولدار شدن اقدام کنم.

اکبر به خانه رفت و صندوقچه ای را که در آن وسایل شخصی اش را گذاشته بود باز کرد. خوشبختانه هنوز دفتری که حرف های جهانگیر خان را در آن نوشته بود نگه داشته بود. او آن را باز کرد و خواند. اولین قانون این بود که شغلی پیدا کند که خوشبختانه آن را پیدا کرده بود و دوست هم داشت. دومین قانون این بود که سهم طلایش را بردارد و همچنین صرفه جویی کند. او بعضی از قوانین را خوب نمی فهمید مثلاً نمی فهمید چگونه باید صرفه جویی کند؛ بنابر این تصمیم گرفت که به دیدار جهانگیر خان برود. بعد از مدتی پرس وجو توانست آدرس منزل جهانگیر خان را پیدا کند. اکبر پیش جهانگیر خان رفت و از او راهنمایی خواست.

جهانگیر خان نگاهی به اکبر انداخت و گفت: اگر چه تو ده سال دیر آمدی و زمان را از دست داده ای اما از این جهت که فهمیده ای همین جوری آدم پولدار نمی شود و باید روش درستی برای پولدار شدن داشته باشی به تو تبریک می گویم.

اکبر با شرمندگی گفت: شما گفتید که شرط اول پولدار شدن این است که به حرف های شما گوش کنم و من این کار را نکردم و بسیار ضرر کردم. اکنون آمده ام تا به حرف های شما گوش کنم. لطفاً مرا راهنمایی کنید و بگویید چگونه می توانم صرفه جویی کنم و خسیس هم نباشم؟

جهانگیر خان گفت: صرفه جویی سه اصل مهم دارد:

- 1- چیزهایی را که لازم داری بخر و چیزهایی را که لازم نداری نخر.
- 2- چیزهایی را که لازم داری سعی کن با پایین ترین قیمت بخری.
- 3- از چیزهایی که خریده ای مراقبت کامل کن تا خراب نشوند.

اکبر خوب گوش کرد و به خانه رفت و همه آنچه را شنیده بود با همسرش در میان گذاشت و از او خواست که برای پولدار شدن به او کمک کند. همسرش از اینکه شوهرش می خواست پولدار شود خوشحال شد و قبول کرد در پس انداز کردن و صرفه جویی به او کمک کند.

دو ماه گذشت و اکبر به خاطر این که ابتدا سهم طلایش را از درآمدش جدا می کرد توانست به اندازه خرید یک سکه طلا پس انداز کند. بنابراین رفت تا از بازار سکه طلا خریداری کند اما به محض این که به طلا فروشی رسید ناگهان به یاد قانون شماره هفت افتاد که می گفت: قانون هفتم: همیشه قبل از خرید مشورت کن. با افرادی که تخصص دارند مشورت کن تا از شکست دور باشی. اگر بتوانی متخصصی را پیدا کنی که (تحلیل بازار) را می شناسند بسیار عالیست.

او از چند نفر سوال کرد تا بتواند متخصصی برای خرید سکه طلا پیدا کند. اما چیزی نیافت. بنابراین سراغ اینترنت رفت و خواست بفهمد (تحلیل بازار) یعنی چه؟ او پس از جستجو فهمید که تحلیل بازار یعنی این که در بازار بنا به دلایلی گاهی قیمت ها بالا می رود و گاهی قیمت ها پایین می آید. متخصص کسی است که قبل از این که قیمت ها بالا برود می خرد و قبل از این که پایین بیاید می فروشد. او همچنین مطالبی خواند که مشخص می کرد بنا به چه دلایلی قیمت ها بالا و پایین می رود اما مطالب برایش سخت بود و او چیزی نمی فهمید. بنابراین ترجیح داد که یک متخصص پیدا کند. کمی در اینترنت جستجو کرد و مرکزی را پیدا کرد که در زمینه سرمایه گذاری و خرید طلا و زمین مشاوره می دادند و البته مبلغی بابت مشاوره می گرفتند. اکبر دلش نمی آمد مبلغی پول بابت مشاوره بدهد و خواست تا برود و سکه طلا بخرد اما به یاد حرف جهانگیرخان افتاد که می گفت: یک اصل پولدار شدن این است که به حرف های آدمی که پولدار است و دارد تو را راهنمایی می کند گوش کنی و گر نه پولدار نمی شوی. او آدرس مرکز مشاوره سرمایه گذاری را یادداشت کرد و به آنجا رفت تا مطمئن شود آنجا یک شرکت معتبر است و تخصص مشاوره دادن را دارند. پس از این که به آن شرکت رفت و تحقیق کرد و مطمئن شد، مبلغی را بابت مشاوره پرداخت کرد و با مشاوره به نام (استاد

کامرانی) مشورت کرد. استاد کامرانی ابتدا او را تشویق کرد و گفت : کار بسیار خوبی کرده اید که با مشورت می خواهید سرمایه گذاری کنید زیرا اگر اکنون اقدام به خرید می کردید حتما بسیار بیشتر از مبلغی که بابت مشاوره داده اید ضرر می کردید. اکبر با شنیدن این حرف خوشحال شد که از ضرر زیادش جلوگیری کرده است. مشاور ادامه داد: اکنون زمان خوبی برای خرید سکه طلا نیست زیرا به سه دلیل قیمت سکه دارد پایین می آید:

1- کاهش نرخ دلار در بازار داخلی

2- تقاضا برای خرید سکه کم شده است

3- نوسانات جهانی قیمت طلا

تو بهتر است اکنون پولت را در یک بانک سپرده شش ماهه بگذاری و پول هایت را آنجا جمع کنی و شش ماه بعد بیا و سکه طلا بخر . زیرا شش ماه بعد احتمال افزایش قیمت طلا زیاد است.

اکبر حسابی کوتاه مدت در بانک باز کرد . او سعی کرد صرفه جویی را نیز انجام بدهد تا بتواند هم پول بیشتری پس انداز کند و هم این که سطح زندگی اش پایین نیاید. اکبر چند اقدام برای صرفه جویی کرد:

1- او مایحتاج خانواده اش را به صورت کلی می خرید تا پول کمتری بپردازد.

2- او یک بار قصد کرد تا مبیل های خانه اش را عوض کند اما فهمید که نیازی به این کار نیست و با دادن مبلغی کمتر می توانست پارچه آن ها را کاملاً عوض کند و مبلی نو داشته باشد

3- منتظر تخفیفات فوق العاده فروشگاه ها بود تا در همان زمان آنچه لازم دارد خریداری کند.

4- مبلغ بسیار کمی داخل کیفش می گذاشت تا اگر هم وسوسه شد چیزی را بخرد که لازم ندارد پول همراهش نداشته باشد.

5- مصرف آب و برق و گاز و تلفنش را هم مدیریت کرد تا درست استفاده شود.

سه ماه بعد طلا آنقدر پایین آمد که اکبر خداوند(ج) را شکر کرد که مشورت کرده است و به جای خرید طلا، پولش را در بانک گذاشته است.

شش ماه بعد اکبر پول خوبی در بانک پس انداز کرده بود که می توانست با آن شش سکه طلا بخرد. بنابراین با تماسی تلفنی با استاد کامرانی نظر او را درباره خرید سکه طلا پرسید و استاد نیز گفت: زمان بسیار خوبی برای خرید سکه طلا است زیرا به سه دلیل قیمت سکه طلا رو به افزایش است:

- 1- کشور چین و روسیه اقدام به خرید مقدار زیادی طلا کرده اند.
- 2- کشمکش های کره شمالی و آمریکا خطر جنگ را نزدیک کرده است.
- 3- ارزش سهام در بازارهای آسیا افت کرده و مردم برای خرید طلا هجوم آورده اند.

اکبر به بازار رفت و شش سکه طلا خرید. وقتی او سکه های طلا را خرید و در دستانش گرفت بسیار خوشحال بود. او تصمیم گرفت تمام تجربیات خود را در دفتری که حرف های جهانگیر خان را نوشته بود بنویسد و آن دفتر را برای پسرش و کسانی که می خواهند پولدار شوند به یادگار بگذارد. بنابراین او در دفترش نوشت:

((زمانی که سکه های طلا می خری احساس بهتری داری از زمانی که پولت را چیز دیگری می خری.))

خرید بیمه معنوی:

یک سال از زمانی که اکبر پس انداز می کرد گذشت. او تصمیم گرفت به قانون شماره نهم عمل کند تا درخت ثروتش خشک نشود:

قانون نهم: (بیمه معنوی بخر) خمس و زکات را بده اگر نپردازی درخت ثروت خشک می شود.

او با همسرش حساب و کتاب کرد و نتیجه گرفتند باید دو سکه طلا برای خمس و زکاتش بپردازد. همسرش به او گفت: ما وضع مالی خوبی نداریم. نه خانه داریم و نه ماشین. خمس و

زکات دادن مال آدم های پولدار است . ما خودمان نیاز داریم کسی به ما خمس و زکات بدهد. اکبر تحت تاثیر حرف های زنش قرار گرفت و تصمیم گرفت خمس و زکاتش را نپردازد.

یک هفته بعد او با یکی از دوستانش درباره خمس و زکات صحبت می کرد. دوستش که گاوداری داشت به او گفت: توصیه می کنم خمس و زکات را حتما پرداخت کنی. اگر پردازی مالت برکت می کند . اگر نپردازی هم مالت برکت نمی کند و هم خداوند (ج) سهم خمس و زکات را به زور از تو می گیرد.

اکبر با تعجب گفت: به زور می گیرد؟! چه جوری به زور می گیرد؟! دوستش گفت: چند سال پیش همراه یکی از کارگروهایم اولین گاوهایی را که پرورش داده بودیم بردیم بازار تا بفروشیم. وقتی گاوها را فروختم کارگرم گفت: پول یکی از گاو ها سهم خمس و زکات می شود و باید آن را پردازی تا مالت برکت کند. من گفتم: ای بابا! کی خمس و زکاتش را می دهد که من دومیش باشم؟! این همه میلیاردر، یک ریال هم خمس و زکات نمی دهند آن وقت من که چند تا گاو فروختم باید خمس و زکات بدهم.

بعد از این که به گاوداری برگشتم سراغ گاوها رفتم و دیدم که بهترین گاو که حالش هم خیلی خوب بود و بسیار شیر می داد روی زمین افتاده است و مرده است. بسیار تعجب کردم و ناراحت شدم. به سراغ کارگروهایم رفتم و با آن ها دعوا کردم که چرا مراقب نبوده اند. همان کارگر با ایمانم گفت: این گاو همان سهم خمس و زکاتی بود که تو ندادی و خداوند(ج) به زور آن را از تو گرفت.

من وقتی این را شنیدم با خودم فکر کردم و فهمیدم کارگرم راست می گوید زیرا گاو سالم که نمی میرد. بنابر این از همان روز تصمیم گرفتم سهم خمس و زکاتم را بپردازم و خداوند(ج) را شکر می کنم که هر سال برکت مالم بیشتر می شود و گاوهایم بیشتر شیر می دهند.

اکبر بعد از شنیدن این ماجرای عجیب با دوستش خداحافظی کرد و به سراغ طلاهایش رفت و دو سکه را به عنوان سهم خمس و زکاتش پرداخت و تصمیم گرفت همیشه این کار را انجام بدهد تا خداوند(ج) به زور سهم فقرا را از او نگیرد و برکت مالش زیاد شود و به قول

جهانگیرخان درخت ثروتش خشک نشود. در حقیقت اکبر فهمیده بود که با پرداخت مبلغ اندکی؛ تمام ثروتش را بیمه معنوی می کند.

زمان خریدن زمین:

مدت دو سال اکبر سکه طلا می خرید و اکنون زمان آن رسیده بود که او با فروش سکه هایش زمین بخرد. خوشبختانه قیمت سکه بالا رفته بود و او می توانست با فروش سکه هایش سود خوبی به دست آورد. او با استاد کامرانی تماس گرفت و درباره خرید زمین مشورت کرد. همچنین او با دونفر از اقوامش که دفتر املاک داشتند و صاحب تجربه بودند مشورت کرد. اقوامش به او گفتند که بهتر است از هم اکنون اقدام به خرید زمین کنی زیرا ممکن است تا سال بعد قیمت ها بالا برود و تو نتوانی زمین مورد نظرت را بخری چون گاهی اوقات قیمت زمین از قیمت طلا بیشتر بالا می رود. اقوامش به او زمینی را پیشنهاد کردند که در منطقه ای بود که هنوز مشاء بود و قیمتش ارزان تر بود. اکبر دوباره به سراغ استاد کامرانی رفت و از او خواست تا منطقه ای را که اقوام او پیشنهاد کرده بودند بازبینی کند. استاد کامرانی پس از بازدید منطقه گفت: اقوامت درست پیشنهاد کرده اند و این جا طبق مطالعات من منطقه خوبی است به چند دلیل:

1- این منطقه هنوز روستایی است اما طبق مطالعات من و "نقشه جامع شهری" که حد و مرز شهر ها را در آینده مشخص می کند و همچنین جمعیت رو به رشد این منطقه می توان گفت که احتمال زیاد تا سه سال آینده این منطقه جزو شهر می شود و قیمت زمین اینجا بالا می رود.

2- به علت این که در منطقه شهری زمین بسیار کمی برای ساخت و ساز باقی مانده است بنابراین کسانی که بخواهند ساخت و ساز کنند مجبورند زمین های این منطقه را خریداری کنند و بسازند و این باعث افزایش قیمت زمین در اینجا می شود. اما دو موضوع را دقت کن:

موضوع اول اینست که چون اقوامت علم " تحلیل بازار مسکن " را ندارند دقیقا نمی دانند چه زمانی زمین بخرند اما من می دانم که تا یک سال آینده قیمت زمین تا همین قیمت باقی می ماند و تو یک سال دیگر فرصت داری تا پس انداز کنی و سپس اقدام به خرید زمین بهتری در همین منطقه کنی.

دوم این که زمینی که اقوامت پیشنهاد داده اند مشاء است و احتمال کلاه برداری و کم شدن زمینت بیشتر است. اما اگر سال آینده با پول بیشتری اقدام کنی می توانی زمینی بخری که حداقل سند ملکی داشته باشد.

اکبر یک سال دیگر هم سکه طلا پس انداز کرد و بعد سکه های طلایش را که در آن ها سود هم کرده بود فروخت و با مشورت اقوامش و همچنین مشورت دفاتر املاک توانست یک زمین پنجاه متری سرچهار راه دو نبش با سند ملکی خریداری کند. اطراف آن زمین تا دو خیابان بعد از آن ، هیچ ساختمانی نبود و اکبر کمی می ترسید که زمینش وسط بیابان است و تا کی می خواهد ساخت و ساز به اینجا برسد.

اکبر هفته بعد از آن همسرش را به دیدن زمینشان آورد . همسرش داد و بیدا کرد که آن همه پول را آمده ای وسط بیابان یک زمین خریده ای که خودت هم داخلش جا نمی شوی. اکبر گفت : زمین کناری این 70 متر بود اما مشاوران و جهانگیرخان به من گفتند : اگر می خواهی سود زیادی کنی زمینت سر چهار راه باشد بهتر است. همسرش چون از این چیزها سر در نمی آورد ناراحت بود و به حرف های اکبر گوش نمی کرد و دائم غر می زد که ما را بدبخت کرده ای. تا کی صبر کنیم که این لانه مرغ ساخته شود؟ اکبر از غر زدن های همسرش ناراحت شد و به خانه برگشت و در دفترش نوشت: (در راه رسیدن به ثروت غرزدن های زیادی می شنوی اما تمام غرزدن ها را به خاطر تمام تعریف هایی که بعد از پولدار شدن به تو می گویند تحمل کن.)

اکبر با خودش حساب و کتاب می کرد که اگر سه سال دیگر سکه های طلا پس انداز کند می تواند یک طبقه از خانه اش را بسازد. تا آن موقع هم شاید ساخت و ساز به خیابان آن ها برسد.

یک سال گذشت اما بسیار سخت گذشت. زیرا انتظار کشیدن سخت است. در این یک سال اکبر بارها به این فکر افتاد که زمینش را بفروشد. همسرش هم دائم غر می زد که زمین را بفروش و برویم خانه ای بزرگ و زیبا در منطقه ای خوب رهن کنیم و لازم نیست اجاره بدهیم. من نمی خواهم به این سختی پولدار شوم. مگر ما چقدر عمر می کنیم که بیایم این همه سختی به خودمان بدهیم.

اما اکبر به قانون هشتم پولدار شدن فکرمی کرد که می گفت: قانون هشتم: صبر برای تو پول می آورد و عجله پولت را مانند باد می برد. پولدار شدن در ابتدا کُند و سخت است اما کم کم سریع و آسان می شود پس صبور باش.

صبر تلخ بود اما اکبر به شیرینی آینده امیدوار و کمی هم نگران بود. در این مدت اکبر دائم به زمینش سر می زد. روزی از کنار ساختمانی که دو خیابان از آن ها فاصله داشت؛ می گذشت. مهندسی را دید که در آنجا در حال راهنمایی کارگرانش است. اکبر جلو رفت و سلام کرد. مهندس با مهربانی جواب سلام اکبر را داد. اکبر خوشحال شد که با مهندسی مهربان روبرو است بنابراین جرأت کرد و گفت: من دو خیابان پایین تر زمینی خریده ام و منتظرم تا پول هایم را جمع کنم تا آن را بسازم.

مهندس با لبخند گفت: چه خوب. پس با هم همسایه هستیم. من هم هر کمکی از دستم بریاید برایتان انجام می دهم.

اکبر گفت: بله. موقع ساختنش به یک مهندس خوب مانند شما نیاز داریم. ممنون می شوم اگر شماره تان را به من بدهید. مهندس گفت: چشم.

اکبر با مهندس دوست شد و گاهگاهی که به زمینش سر می زد سراغی هم از مهندس می گرفت و سلام و علیکی هم با او داشت. او در دفترش نوشت:

" با کسانی که می توانند تو را برای رسیدن به ثروت کمک کنند دوستی کن "

دو سال دیگر هم گذشت و ساخت و ساز تا خیابان نزدیک به اکبر رسیده بود. قیمت زمین ها بالا رفته بود و اکبر و همسرش کمی خوشحال شده بودند. آن ها در مدت دو سال باز هم سکه های طلا خریده بودند تا پول ساخت زمینشان را تهیه کنند . اکبر قبل از ساخت یک طبقه روی زمینش با چند نفر مشورت کرد از جمله مهندس.

مهندس به او گفت : من اگر جای تو بودم زمین را گود برداری می کردم و زیر زمینی می ساختم و خودم داخل آن می نشستم. اینطوری چند منفعت داشت:

1- اینطوری کرایه خانه نمی دادم و می توانستم آن را پس انداز کنم برای ساخت طبقه مغازه.

2- اکنون اینجا ساخت و ساز نیست و کسی مغازه را اجاره نمی کند بنابراین ساختن آن بی فایده است و پولی نصیب نمی شود.

3- سوم این که بعد ها می توانی همین زیرزمین را اجاره بدهی و پول خوبی بگیری.

اکبر از پیشنهاد مهندس خوشش آمد و گفت: همین کار را انجام می دهم. بعد به خانه رفت و ماجر را برای همسرش تعریف کرد.

همسرش گفت: هرگز . من آنجا نمی آیم بنشینم . آنجا بیابان است. تازه از من می خواهی که در زیر زمین زندگی کنم. هرگز نمی آیم . فکر دیگری کن.

اکبر یک هفته فکر کرد و انواع پیشنهاد ها را به همسرش می داد اما همسرش قبول نمی کرد تا اینکه روزی به همسرش گفت: اگر بیایی و آنجا بنشینی پولی که اکنون بابت اجاره می دهیم مال تو باشد و تو برای خودت طلا بخر، یا هرچه دوست داشتی بخر. با این پیشنهاد بود که اکبر توانست همسرش را راضی کند تا زیرزمین را بسازند.

او در دفترش نوشت:

((اگر می خواهید افرادی را که مانع پولدار شدنشان می شوند راضی کنید باید یک پیشنهاد

رد نشدنی بدهید. یعنی چیزی پیشنهاد کنید که طرف مقابل به آن علاقه دارد))

تلاش برای ساخت خانه:

با پولی که آن‌ها در مدت دو سال جمع کرده بودند فقط توانستند زیر زمین را گود برداری کنند و ستون‌ها و آهن‌کشی چهار طبقه را انجام دهند. بنابراین مجبور شدند یک سال دیگر هم سکه طلا پس انداز کنند تا توانستند زیر زمین را بسازند. وقتی زیرزمین آماده شد آن‌ها به زیر زمین اسباب‌کشی کردند در حالیکه همسر اکبر زیاد راضی نبود و زیر لب غر می‌زد.

در خیابان منزل اکبر هنوز گاز نبود، برق و آب هم نبود اما اکبر توانسته بود برق و آب را از همسایه آنطرف خیابان بگیرد و شراکتی از یک کنتور استفاده کنند تا زمانی که آب و برق به خیابان اکبر بیاید. برای گاز هم اکبر مجبور بود که کپسولی بردارد و تا روستای پایین تر برود و آن را پر کند.

شب‌ها آن خیابان ترسناک بود زیرا اطراف آن خانه‌ای ساخته نشده بود. و هر شب همسر اکبر غر می‌زد. یک شب همسرش با حالت گریه گفت: من طلا نمی‌خواهم و پولدار شدن را هم نمی‌خواهم و از این جا برویم.

اکبر که دنبال پولدار شدن بود گفت: به آینده فرزندانمان فکر کن که مثل ما بدبخت نشوند. پدر و مادر ما که به فکر ما نبودند که این کارها را برای ما انجام دهند تا ما این همه بدبختی نکشیم؛ حداقل ما این کارها را برای فرزندان خود انجام بدهیم.

همسرش با ناراحتی بیشتری گفت: فرزند به چه درد می‌خورد. کدامشان موقع پیری دست آدم را می‌گیرند. ما چه گلی به سر پدر و مادرمان زده ایم که آن‌ها می‌خواهند به سر ما بزنند. همین که بمیریم یک فاتحه هم برای ما نمی‌خوانند.

اکبر که به زور لبخند می‌زد و سعی می‌کرد به همسرش امید بدهد گفت: صبر کن زن. یکی دو سال دیگر همه اینجا آباد می‌شود.

همسرش با صدای بلند گفت: تا یکی دو سال دیگر من زنده نیستم که آبادی اینجا را ببینم چون در این زیر زمین می‌میرم.

اکبر لبخندش را بیشتر کرد و گفت : در آینده ما انشاء الله پولدار می شویم و به این روز ها می خندیم و با خوشی زندگی می کنیم و دستان پیش کسی دراز نیست. من برای تو بهترین لباس ها را می خرم . به مکه می رویم و تو حاج خانم می شوی.

همسرش که داشت عصبانی می شد گفت : همین خیالبافی های تو کار ما را به اینجا کشاند. این همه مردم مستاجرند یکیش هم ما . این همه مردم به یک لقمه نان قناعت می کنند؛ تازه اگر هم بخواهند پولدار شوند که این همه بدبختی نمی کنند.

اکبر گفت: هیچ گنجی بی زحمت به دست نمی آید . کمی تحمل کن زن!

و خلاصه دعوایی می شد که خیلی ها اگر جای اکبر بودند عطای پولدار شدن را به لقایش می بخشیدند و از آنجا می رفتند اما اکبر فهمیده بود که اگر جا بزند ده سال دیگر هم بی پول باقی خواهد ماند بنابراین مقاومت می کرد . او در دفترش جملاتی می نوشت تا آرام شود و بتواند غر زدن های همسرش و طعنه های دیگران را تحمل کند. او نوشت:

(روزی فرا می رسد که شما پولدار می شوید آن روز تمام طعنه ها تبدیل به تعریف می شوند)

((گاهی اوقات پولدار شدن از آن چه فکر می کنید سخت تر است اما من طعم بی پولی را چشیده ام مطمئن باشید که بی پولی خیلی سخت تر است.))

((تا زمانی که بی پول هستید همسران و دیگران دائم غر می زنند پس بهتر است زود تر پولدار شوید))

((فکر نکنید اگر از پولدار شدن دست بکشید غر زدن ها تمام می شود. تا زمانی که شما بی پول هستید غر زدن ها ادامه دارد ؛ چه دنبال پولدار شدن باشید و چه نباشید.))

یک سال دیگر هم گذشت . چند خانه کنار خانه اکبر ساخته شده بود و آن ها احساس تنهایی کمتری می کردند. منطقه آن ها جزو شهر شده بود و باز هم قیمت ملک اکبر بالاتر رفت. آب و برق و گاز هم آمد و قیمت ملک بالاتر رفت. غر زدن های همسر اکبر هم کمتر شده بود زیرا طلاهایی که تازه خریده بود و از گردنش آویزان بود به او آرامش می داد. در مدت این یک سال اکبر با هر پولی که به دستش می آمد گوشه ای از مغازه را می ساخت .

بعد از یک سال از ساخت زیر زمین سرانجام ساخت طبقه مغازه تمام شد اما چون هنوز آن اطراف جمعیت زیادی نبود کسی مغازه او را اجاره نمی کرد. بنابراین اکبر تصمیم گرفت طبقه مغازه را برای خودش کارگاه خیاطی بزند و این گونه دیگر اجاره مغازه ندهد.

یک سال بعد اکبر توانسته بود پول خوبی پس انداز کند چون هم اجاره خانه نمی داد هم اجاره مغازه نمی داد و هم هزینه رفت و آمد به محل کار نداشت. بچه هایش هم کمی بزرگتر شده بودند و در کارگاه خیاطی به او کمک می کردند تا پول بیشتری به دست آورد. غُرزدن های همسرش نیز تمام شده بود و به اکبر در کارگاه کمک می کرد. در تمام این مدت اکبر قانون مهمی را رعایت کرده بود و آن این بود که سطح زندگی اش را بالا تر نبرده بود. چون با پولی که او به دست می آورد بارها وسوسه شده بود که تمام وسایل خانه اش را عوض کند یا حداقل به یک مسافرت خارج بروند یا این که ماشین بخرند. اما او مقاومت کرده بود. قانون ششم: در تمام این مدت نباید هزینه هایت بالا برود. این اصل مهمی است.

اکبر از جهانگیرخان پرسیده بود: چرا قانون ششم مهم است و روی آن تاکید دارید؟ جهانگیرخان گفته بود: بسیاری از آدم هایی که دنبال پولدار شدن هستند متاسفانه به (مرض ولخرجی) گرفتار می شوند؛ یعنی هر چقدر درآمد آن ها بیشتر می شود خرجشان هم بیشتر می شود. برای همین هیچ وقت پولدار نمی شوند.

اکبر پرسیده بود: ما پول را برای خرج کردن می خواهیم اگر درآمدمان بالا برود آیا نباید سطح زندگی خود را بالاتر ببریم و از پولمان استفاده کنیم؟ جهانگیرخان گفته بود: بله درست است. اما ولخرج ها نسبت خرج کردن را رعایت نمی کنند. مثلاً اگر یک نفر صد میلیون داشته باشد حق دارد 30 میلیون آن را خرج کند. 20 میلیون را هم کار خیر انجام دهد و سهم خمس و زکاتش را بدهد. 50 میلیون را هم سرمایه گذاری کند تا پولدار شود. البته این عددهایی که گفتم تقریبی است.

اگر کسی همه پولش را سرمایه گذاری کند تا پولدار شود آنوقت به او خسیس می گویند؛ زیرا سهم فقرا و سهم خودش و زن و بچه اش را هم سرمایه گذاری کرده است. اگر کسی همه پولش را خرج کند آنوقت به او ولخرج می گویند. آدم باید اعتدال را رعایت کند. خرج کردن اندازه دارد. خمس و زکات اندازه دارد. سرمایه گذاری اندازه دارد. هر کس اندازه را رعایت نکند بی پول یا خسیس می شود.

اکبر دوباره پرسیده بود: اگر من صد میلیون پول داشته باشم و سی میلیون خرج کنم و آدمی هم که سی میلیون دارد همه سی میلیونش را خرج کند پس چه تفاوتی بین پولدار و بی پول در سطح زندگی است؟

جهانگیر خان جواب داده بود: پولدار ها به اندازه پولشان سطح زندگیشان را بالا نمی برند. بلکه حدود همان سی درصدی که گفتم سطح زندگیشان را بالا می برند. یعنی اگر صد میلیون به دست آوردی می توانی سی میلیون خرج کنی؛ اگر دویست میلیون به دست آوردی می توانی شصت میلیون خرج کنی و اگر سیصد میلیون به دست آوردی می توانی نود میلیون خرج کنی و سطح زندگی ات را بالا ببری. پس نتیجه می گیریم هرچه بیشتر پول در آوردی سهم خرج کردنت بیشتر نمی شود و حدود همان سی درصد است اما مبلغ خرج کردنت بیشتر می شود. اما آدم بی پول هر سال همان سی میلیون را می تواند خرج کند و امیدی به خرج کردن بیشتر و بالا رفتن سطح زندگی ندارد.

سرانجام اکبر با پولی که جمع کرده بود طبقه اول خانه اش را ساخت و در آن جا ساکن شدند. خانه بهتر وضع روحی آن ها را نیز بهتر کرد.

ساخت طبقه دوم روی مغازه ها زودتر شروع شد زیرا وقتی آن ها به طبقه اول رفتند توانستند طبقه زیر زمین را رهن بدهند و طبقه سوم را هم مبلغ رهنش را جلوتر بگیرند و مغازه را هم دو قسمت کردند و یک قسمت آن را رهن دادند. اکبر توانست شش ماه بعد طبقه دوم را هم بسازد. سرعت پولدار شدن و ساخت و ساز اکبر داشت بیشتر می شد. اولین خانه زیر زمین را هفت سال طول کشید تا بسازد اما خانه طبقه دوم را شش ماهه ساخت. او به یاد حرف های جهانگیر خان افتاد که می گفت:

سرعت پولدار شدن در ابتدا کند و سخت است اما کم کم آسان و سریع می شود.

یک سال هم طول کشید که اکبر توانست خانه ها و مغازه را از رهن در بیاورد. حدود ده سال از زمانی که اکبر تصمیم گرفته بود پولدار شود می گذشت و او به این فکر می کرد اگر به همین سرعت پیش برود می تواند تا دو سال آینده طعم پولداری را بچشد.

بعد از این که او خانه ها و مغازه ها را از رهن در آورد آن ها را اجاره داد. اکنون او از دو خانه و یک مغازه اجاره می گرفت بنابراین هر ماه می توانست چند سکه طلا بخرد طوری که یک سال بعد او توانست زمین دیگری سر چهار راه بخرد.

یک سال و نیم هم طول کشید تا او زمین دومش را در سه طبقه و یک زیر زمین بسازد و آن ها را اجاره بدهد. بعد از دوازده سال او اکنون از هفت جا اجاره می گرفت. در تمام این دوازده سال او سهم خمس و زکاتش را پرداخت می کرد. وضع مالی اش خیلی بهتر شده بود بنابراین تصمیم گرفت سطح زندگی اش را به اندازه درآمدش بالاتر ببرد. برای همین یک ماشین زیبا خرید و گوسفندی هم خرید و زیر درخت سیبی که کاشته بود رفت. او در حالیکه کت و شلوار زیبایی به تن داشت و عینک آفتابی به چشم زده بود زیر درخت سیب ایستاد و درخت را بغل کرد و اشک شوق ریخت. او اکنون احساس می کرد طعم پولداری را دارد می چشد. اکنون او معنای شکر کردن را فهمیده بود. او در دفترش نوشت: ((وقتی چیزی به دست می آوری نا خودآگاه و از ته دل خداوند (ج) را شکر می کنی. انسان به خاطر چیزهایی که دارد نمی تواند خداوند (ج) را از ته دل شکرگزاری کند اما به خاطر چیزهایی که ندارد و به دست می آورد می تواند خداوند (ج) را از ته دل شکرگزاری کند؛ پس اگر می خواهی از ته دل شکر گزار خداوند (ج) باشی باید چیزهایی را که نداری به دست بیاوری))

اکبر بی اختیار در مقابل خداوند (ج) تعظیم می کرد و خداوند (ج) را از ته دل شکر می کرد. او به خاطر شکرگزاری از خداوند (ج) گوسفندی را قربانی کرد و بین زائران تقسیم کرد. او با خودش فکر می کرد که اگر دوازده سال پیش برای پولدار شدن اقدام نکرده بود اکنون باید با بی پولی زیر این درخت سیب می ایستاد. او باخودش فکر کرد که اگر همان زمانی که

جهانگیر خان به او گفت اقدام می کرد شاید دوازده سال پیش پولدار شده بود. او مقصر اصلی دیر پولدار شدنش را خودش می دانست. او در دفترش نوشته بود:
(تنها مقصر اصلی پولدار نشدنتان خودتان هستید)

اما او از این خوشحال بود که مانند کسانی نشده است که تا آخر عمر هم اقدامی برای پولدار شدن نمی کنند و فقط افسوس می خورند و دائم می گویند که فلانی که پولدار شد مال مردم را می خورد؛ مال مردم را می دزدید.

دوران پولداری اکبر:

اکبر هنوز آنقدر پولدار نشده است که بتواند هر چیزی که دلش خواست بخرد اما آنقدر پول دارد که بسیاری از چیزهایی که همسرش دوست دارد برایش بخرد. آن ها به مسافرت می روند و غصه بی پولی ندارند. زندگی آنقدر برایشان شیرین شده است که همسرش اعتراف می کند به اندازه ای به او خوش می گذرد که تمام آن سال های سخت را فراموش کرده است. همسرش می گوید: اکنون می فهمم واقعا ارزشش را دارد که انسان چند سال سختی را به خاطر یک عمر خوشبختی تحمل کند.

اکبر در دفترش نوشته است: اگر پولدار شدن بیست سال هم طول بکشد به لذت و شیرینی اش می ارزد.

اکنون اکبر چهل و دو ساله است و تصمیم دارد ده قطعه زمین کنار هم بخرد و همه را یکجا بسازد. او مطمئن است که از عهده این کار بر می آید زیرا دستورالعمل پولدار شدن را به دقت می خواند و رعایت می کند. اکنون او فرق بین صبر و انتظار را می فهمد. از نظر او کسی که بدون دستورالعمل، انتظار دارد تا یک روزی پولدار شود آن روز هرگز نخواهد رسید اما کسی که به دستورالعمل، عمل می کند و صبر می کند تا روزی که پولدار شود این آدم حتما روزی فرا خواهد رسید که پولدار شده است.

اکنون اکبر در دفترش سه سوال مهم نوشته است و دنبال جواب درست برای آن ها می گردد:
سوال اول: چرا من می خواهم پولدار شوم؟

سوال دوم: پولم را در چه راه هایی می خواهم خرج کنم؟

سوال سوم: تا چه اندازه می خواهم پولدار شوم؟

اکبر با پول هایش به اقوامش نیز کمک می کند. حالا دیگر اقوام و خانواده اش به اکبر احترام می گذارند؛ نه تنها به خاطر پولش بلکه به خاطر موفقیتش. موفقیت برای پولدار شدن از راه درست. موفقیت در پرداخت خمس و زکات. موفقیت در صبر. از نظر اقوام و خانواده اش او دیگر یک آدم معمولی نیست بلکه او یک آدم پولدار نیکوکار است.

زمان بندی اکبر برای نجات از بی پولی :

پس انداز برای خرید زمین 3 سال

گود برداری و آهن کشی چهار طبقه 2 سال

ساخت زیر زمین یک سال

ساخت طبقه مغازه یک سال

ساخت طبقه اول روی مغازه یک سال

ساخت طبقه دوم روی مغازه شش ماه

پرداخت مبلغ رهن طبقات یک سال

خرید زمین دوم یک سال

ساخت زمین دوم در چهار طبقه یک سال و نیم

جهانگیر خان: پولدار شدن در ابتدا کند و سخت است اما کم آسان و سریع می شود.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش ماجرای پولدار شدن به روش آدم های معمولی

- * هر کسی می تواند پولدار بشود به شرطی که بخواهد پولدار بشود.
- * به حرف های آدمی که پولدار است و دارد تو را راهنمایی می کند گوش کن و گر نه پولدار نمی شوی.
- * خمس و زکات را بده اگر نپردازی درخت ثروت خشک می شود.
- * هر چقدر عمر انسان بیشتر می شود چیزهایی که می خواهد با پول بخرد فرق می کند اما بیشتر می شود.
- * اگر باز هم به حرف جهانگیر خان گوش ندهم ده سال دیگر به همین جا می آیم در حالی که هنوز هشتم گرو نهم است پس بهتر است از همین الان برای پولدار شدن اقدام کنم.
- * صرفه جویی سه اصل مهم دارد:
 - 1- چیزهایی را که لازم داری بخر و چیزهایی را که لازم نداری نخر.
 - 2- چیزهایی را که لازم داری سعی کن با پایین ترین قیمت بخری.
 - 3- از چیزهایی که خریده ای مراقبت کامل کن تا خراب نشوند.
- * زمانی که سکه های طلا می خری احساس بهتری داری از زمانی که پولت را چیز دیگری می خری.
- * در راه رسیدن به ثروت غرزدن های زیادی می شنوی اما تمام غرزدن ها را به خاطر تمام تعریف هایی که بعد از پولدار شدن به تو می گویند تحمل کن.
- * با کسانی که می توانند تو را برای رسیدن به ثروت کمک کنند دوستی کن.
- * اگر می خواهید افرادی را که مانع پولدار شدنتان می شوند راضی کنید باید یک پیشنهاد رد نشدنی بدهید. یعنی چیزی پیشنهاد کنید که طرف مقابل به آن علاقه دارد.
- * گاهی اوقات پولدار شدن از آن چه فکر می کنید سخت تر است اما من طعم بی پولی را چشیده ام مطمئن باشید که بی پولی خیلی سخت تر است.

*تا زمانی که بی پول هستید همسران و دیگران دائم غر می زنند پس بهتر است زود تر پولدار شوید.

*بسیاری از آدم هایی که دنبال پولدار شدن هستند متاسفانه به مرض ولخرجی گرفتار می شوند یعنی هرچقدر درآمد آن ها بیشتر می شود خرجشان هم بیشتر می شود. برای همین هیچ وقت پولدار نمی شوند.

*آدم باید اعتدال را رعایت کند. خرج کردن اندازه دارد. خمس و زکات اندازه دارد. سرمایه گذاری اندازه دارد. هر کس اندازه را رعایت نکند بی پول یا خسیس می شود.
*هرچه بیشتر پول درآوردی سهم خرج کردنت بیشتر نمی شود و حدود همان سی درصد است اما مبلغ خرج کردنت بیشتر می شود.

*سرعت پولدار شدن در ابتدا کند و سخت است اما کم کم آسان و سریع می شود.
*تنها مقصر اصلی پولدار نشدنتان خودتان هستید.

*فکر نکنید اگر از پولدار شدن دست بکشید غُر زدن ها تمام می شود. تا زمانی که شما بی پول هستید غر زدن ها ادامه دارد ؛ چه دنبال پولدار شدن باشید و چه نباشید.
*اکبر در دفترش نوشت: اگر پولدار شدن بیست سال هم طول بکشد به لذت و شیرینی اش می ارزد.

*همسرش می گفت : اکنون می فهمم واقعا ارزشش را دارد که انسان چند سال سختی را به خاطر یک عمر خوشبختی تحمل کند.

*اکنون او معنای شکر کردن را فهمیده بود . او در دفترش نوشت: ((وقتی چیزی به دست می آوری نا خودآگاه و از ته دل خداوند (ج) را شکر می کنی. انسان به خاطر چیزهایی که دارد نمی تواند خداوند(ج) را از ته دل شکرگزاری کند اما به خاطر چیزهایی که ندارد و به دست می آورد می تواند خداوند (ج) را از ته دل شکرگزاری کند؛ پس اگر می خواهی از ته دل شکر گزار خداوند(ج) باشی باید چیزهایی را که نداری به دست بیاوری))

خلاصه از جمله های توقفی ماجرای پولدار شدن به روش آدم های معمولی

- *ای خداوند(ج) ببین یک نفر را اینقدر باعزت می کنی که خیلی ها دوست دارند زنش بشوند و به او احترام می گذارند آنوقت من بدبخت حتی یک خاطرخواه هم ندارم.
- *اینقدر دعا کردم که زبانم مو درآورد اما هیچ کدام از آرزوهایم را برآورده نکرد.
- *دنبال پولدار شدن هم نباش.
- *همین جوری هم پول هایم را جمع کنم پولدار می شوم نیازی به این کارها نیست.

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا دوازده سال صبر برای نجات از بی پولی زیاد است؟ به اطراف خود نگاه کنید؛ دوازده سال که هیچ؛ بلکه انسان های زیادی هستند که سی یا چهل سال است تلاش می کنند اما هنوز بی پول هستند؛ زیرا تلاش آن ها بدون مشورت و بدون دستورالعمل است.

* آیا دعا می کنید که هر سال سهم خمس و زکاتی که پرداخت می کنید کمتر باشد؟ این فکر اشتباه است چون هرچقدر سهم خمس و زکاتتان کمتر شود به معنی این است که شما در آن سال درآمد کمتری به دست آورده اید؛ پس در حقیقت شما دارید دعا می کنید که بی پول تر شوید!!!

* آیا می دانید کسانی هستند که به انسان ها اعتماد می کنند و سرمایه شان را به دست انسان ها می سپارند اما به خداوند(ج) اعتماد ندارند و سرمایه خود را به خداوند(ج) نمی سپارند؟

* آیا شما هم دوست دارید یک پولدار نیکوکار شوید؟

* آیا می دانید روش های دیگری هم وجود دارد که یک آدم معمولی می تواند با استفاده از آن روش ها از بی پولی نجات پیدا کند؟

چه کسانی از روش دستورالعمل (بامبو) استفاده کرده اند؟

آقای علاء الدین
مالک پاساژ علاء الدین



پاساژ علاء الدین در تهران که اکنون بیش از هزار میلیارد تومان قیمت می خورد توسط یک نفر به نام علاء الدین با زحمت بیست و چند ساله ساخته شده است. پسر علاء الدین می گوید: برای اینکه این بازار راه بیفتد و رونق بگیرد خون دل ها خوردیم و رنج ها کشیدیم. اینطوری نبوده که همه چیز حاضر و آماده باشد.

آقای علاء الدین از ابتدای دهه 51 در تقاطع خیابان جمهوری و حافظ کاسب بوده و کارگاه و فروشگاه پلاستیک فروشی داشته که آرام آرام بر وسعت آن افزوده، به طوری که در سال 53 حدود هزار متر از فضای کنونی پاساژ را خریداری کرده است..

این وضعیت تا پایان جنگ و سال های 68 تا 71 که بخش دیگری از زمین های اطراف خریداری شده، ادامه یافته. پس از تهیه نقشه و طی مراحل قانونی از ابتدای سال 74 تخریب و ساخت مجموعه شروع شده است. این ساخت و ساز چهار سال به طول انجامیده و از سال 78 تا 79 آرام آرام و فاز به فاز واگذاری ها آغاز شده و در نهایت 11 طبقه با حدود هزار و 111 مغازه در سه فاز واگذار شده است. این مجموعه به چنان شهرتی دست یافته که کمتر کسی است که از موبایل صحبت کند و یادی و نامی از «علاء الدین» نکند. علاء الدین بورس اصلی گوشی موبایل در تهران و به تبع آن در ایران است. تخمین زده می شود که این پاساژ بیش از هزار میلیارد تومان ارزش داشته باشد و ده ها میلیارد تومان گردش مالی اش باشد. اکثر شرکت های بزرگ موبایل سازی، برای خود دفتری در آنجا دارند و گوشه ای برای خود گرفته اند.

درودیوارش از درون و بیرون پر از تبلیغات است. مغازه های کوچک اما زیاد، درست مثل آنچه که خود «حاج رضا» درباره نظام مالی کاسب های پاساژ می گوید: «اینجا کاسب ها، سود کم می گیرند ولی در عوض زیاد می فروشند. این یک نوع انتخاب استراتژی برای فتح بازار است.

وی در گفت وگوهای اندکش تاکید می کند اعتقاد دارد که پاساژ قشنگی نمی خواهد. قشنگی باید در رفتار و برخورد کاسب ها باشد. وی می گوید: فرد باید کاسب خوشنام و درستی باشد. ما این مجموعه را به آدم های سالم و صادق فروختیم و از آنها استفاده کردیم. برای ما مهم است که چه کسی می خرد. ما برای اینکه این مجموعه راه بیفتد، مغازه ها را به افراد جوان و جویای کار با شرایط 41 تا 61 ماه قسطی واگذار کردیم.

منبع:

<http://namnak.com>

شماره (۵) پولدار شدن به روشی (پادشاهان)

ماجرای عجیب پیرمردی که پولدار شد.

*این قسمت ماجرای پیرمردی را روایت می کند که در سن شصت سالگی از بی پولی رنج می کشد.

*آیا یک پیرمرد شصت ساله می تواند پولدار شود؟

*فرزندان پیرمرد چه بلایی سر پدرشان می آورند؟

*او با چه روشی می تواند مدیران جوان را با خود همراه کند؟

*او چگونه می تواند با همسر مورد علاقه اش ازدواج کند؟

پیرمردی 60 ساله به نام سالار در شیراز زندگی می کرد. او یک خانه دو طبقه داشت. طبقه بالا 70 متر بود که خانه اش بود و طبقه پایین 50 متر مغازه اغذیه داشت. همسرش پنج سال بود که فوت کرده بود. او سه پسر و پنج دختر داشت که همه آن ها عروس و داماد شده بودند و به خانه بخت رفته بودند. بچه های پیرمرد هفته ای یک بار به او سر می زدند .

سالار در طول هفته که بچه هایش به او سر نمی زدند بسیار احساس تنهایی می کرد. او دوست داشت دوباره ازدواج کند تا از تنهایی در بیاید. سالار در این فکر بود که بهتر است زنی بین سی تا چهل ساله بگیرد تا بتواند او را در سن پیری پرستاری کند . چند جا هم خواستگاری رفته بود اما همه آن ها می گفتند: اگر دختر ما را می خواهی باید خانه ات را به نام دخترمان بزنی تا ما از آینده دخترمان خاطر جمع شویم. از طرف دیگر فرزندان سالار اجازه نمی دادند پدرشان تنها ارثیه خود را به اسم شخص دیگری بزند و به او می گفتند: پدر جان! تو دیگر پیر شده ای. وقت ازدواجت گذشته است. بهتر است به مسجد بروی و عبادت کنی و از خداوند(ج) طلب آمرزش کنی.

سالار فکر کرد که چرا فرزندانش نمی گذارند او ازدواج کند و فهمید که تمام این ها به خاطر بی پولی است و فرزندانش دوست ندارند تنها ارثیه پدرشان به نام زن جدیدش ثبت شود. اگر او پولدار بود می توانست یک خانه به نام زن جدیدش بزند و به فرزندانش هم هر نفر یک خانه بدهد و دهان آن ها را ببندد. اما افسوس او بی پول بود.

سالار در سن شصت سالگی از زن گرفتن منصرف شد . مغازه اش را فروخت و بیشتر پولش را به فرزندانش بخشید . مقداری هم داخل بانک گذاشت و از سودی که از بانک می گرفت زندگی را می گذراند. او به پارک می رفت و با پیرمردهای پارک می گفت و می خندید و بازی می کرد و روز را شب می کرد.

یک سال گذشت و کار سالار پارک رفتن بود و منتظر مرگ ماندن. تا اینکه سرانجام روزی در پارک نشسته بود و به خیابان نگاه می کرد. یک ماشین بسیار زیبا و گران قیمت کنار پارک نگه داشت. پیرمردی خوشتیپ با کت و شلوار مجلسی و زیبا از ماشین بیرون آمد. قد و قامت راست و ایستاده ای داشت . شادابی و راه رفتنش مانند جوان های سی ساله بود. از درب سمت شاگرد، زن جوانی حدوداً 35 ساله بیرون آمد.

عشق مجازی را گذر بر عشق حقیقت انتها

غازی به دست پور خود شمشیر چوبین می دهد (مولانا)

هر دو به سمت پارک آمدند . زن جوان به سمت دستشویی ها رفت و پیرمرد خوشتیپ روی نیمکت، کنار سالار نشست.

سالار سر صحبت را باز کرد و گفت: ماشاء الله خوب ماندی. بزمن به تخته عین جوان ها شاد و قبارق هستی.

پیرمرد خوشتیپ با لبخند گفت : راز شاد بودن من دو چیز است:

1- پول زیاد 2- همسر جوان

سالار هم خندید و گفت: این خانم جوان که همراهت بود دخترت بود؟

پیرمرد خوشتیپ: نه، او همسر من است. همسر اولم فوت کرده است. و اکنون همسر جوانی دارم . زن خوبی است. مرا دوست دارد. پیرمرد خوشتیپ زد زیر خنده. هههههه

سالار که زن گرفتن را فراموش کرده بود ناگهان حس زن گرفتن در دلش بیدار شد. از حسادت داشت می مرد. درون ذهنش با خداوند(ج) دعا کرد: ای خدا (ج) به یک نفر چنین زن و چنین زندگی ای می دهی به ما که شد میگوی برو پارک منتظر مرگ باش. بغض گلوی سالار را گرفت و نم اشکی گوشه چشمش پدیدار شد.

پیرمرد خوشتیپ با لبخند گفت: تو چه کار می کنی مرد بزرگ؟

سالار با ناراحتی گفت: من هیچی. زنم فوت کرده است و من هر روز به پارک می آیم و منتظر هستم تا مرگ سراغم بیاید و بمیرم.

پیرمرد خوشتیپ: چرا؟ هنوز خیلی زود است که بمیری؟ چرا ازدواج نمی کنی؟ ازدواج کنی دوباره جوان می شوی ها! و بعد دوباره خندید. هههههه

سالار گفت: از بی پولی. سراغ هر دختری رفتم خواست تا سند خانه ام را به نامش بزنم و بچه هایم نگذاشتند.

پیرمرد خوشتیپ: خوب چرا پولدار نمی شوی؟

سالار: پولدار شدن جوانی می خواهد. شور و شوق می خواهد. از من گذشته است.

پیرمرد خوشتیپ: شور و شوقش را داری. شنیده ای که آرزو بر جوانان عیب نیست؟ من می گویم آرزو بر پیران هم عیب نیست. آرزو تو را شاد و سرزنده نگه می دارد.

سالار: ای بابا. من دیگه یک پایم لب گور است!

پیرمرد خوشتیپ: مگر چند ساله هستی؟

سالار: 61 سال

پیرمرد خوشتیپ: 61 ساله هستی و منتظر مرگ هستی. من 70 سال دارم و هنوز می خواهم تا 90 سالگی عمر کنم. شاید هم 120 ساله شوم. و باز خندید هههههه

سالار باورش نمی شد. اصلا به قیافه پیرمرد خوشتیپ نمی خورد که هفتاد ساله باشد.

سالار گفت: خوش به حال تو که پدرت پولدار بوده و پول زیادی هم برای تو گذاشته و آن پول زیاد تو را جوان نگه داشته است.

پیرمرد خوشتیپ: اشتباه نکن. من یک پولدار خود ساخته هستم. من با تلاش خودم پولدار شدم. پدرم در فقر کامل از دنیا رفت. اگر بخواهی راه پولدار شدن را به تو می گویم.

سالار با ناامیدی گفت: به چه دردم می خورد راه پولدار شدن را بدانم؟ مرگ من نزدیک است. پیرمرد خوشتیپ: اگر یک جوان به مدت ده سال به این پارک بیاید و فقط روزش را شب کند تو به او چه می گویی؟

سالار: می گویم خجالت بکش مردک علف. برو پی کار و عبادت. پیرمرد خوشتیپ: اگر یک جوان به مدت سی سال به این پارک بیاید و علف باشد تو به او چه می گویی؟

سالار با لحنی جدی گفت: خودم با همین دستانم آن جوان را خفه می کنم. او فردی است که عمرش را تباه می کند.

پیرمرد خوشتیپ: تو الان 61 ساله هستی. اگر هفتاد سال عمر کنی یعنی باید 9 سال بیایی به این پارک و علف باشی و عمرت را تباه کنی. اگر 90 سال عمر کنی یعنی باید 29 سال از زندگی ات را بیایی پارک و تباه کنی. این دنیا که هیچ ؛ آن دنیا جواب خداوند(ج) را چه می دهی وقتی از تو پرسند: عمرت را چگونه صرف کرده ای؟

سالار دلش لرزید. دستانش هم لرزید. یک دقیقه به فکر فرو رفت و با خود گفت: می گویند وقت طلاست و من دارم طلای زندگی ام را بیهوده در پارک هدر می دهم. وای! وای! سالار با کنجکاوی پرسید: به نظرت بقیه عمرم را در چه راهی صرف کنم؟ بروم مسجد دائم عبادت کنم؟

پیرمرد خوشتیپ: پولدار شو. برای پولدار شدن باید کار کنی. آیا کار کردن نوعی عبادت نیست؟ آیا اگر پولدار شوی و با پولت به دیگران خدمت کنی عبادت نیست؟ اگر با پولت زن بگیری و خودت و یک نفر دیگر را از تنهایی در بیاوری ثواب ندارد؟ سالار جواب داد: بله. درست می گویی. اما من سرمایه کمی دارم و توان جسمی هم ندارم. چگونه می توانم پولدار شوم؟

پیرمرد خوشتیپ: روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد. من روش پادشاهان را به تو پیشنهاد می کنم. این روش را با سرمایه کم هم می توانی شروع کنی و توان جسمی هم لازم ندارد فقط تجربه لازم دارد که تو داری. آیا دوست داری پادشاه شوی؟ دوست داری موقعی که از دنیا رفتی یک پادشاه بمیری یا یک پیرمرد علف؟

سالار با خوشحالی و احساس غرور گفت: البته که دوست دارم به عنوان یک پادشاه بمیرم. اما واقعا به نظرم غیر ممکن است.

پیرمرد خوشتیپ: چون راهش را نمی دانی فکر می کنی غیر ممکن است اما وقتی راهش را به تو گفتم می فهمی غیر ممکن نیست چون من خودم از همین روش پولدار شدم.
سالار: واقعا خیلی خوب است. اما اگر در این راه مُردم و پولدار نشدم چه؟ تمام زحمت هایم بر باد می رود؟

پیرمرد خوشتیپ: آیا شنیده ای کسی که برای حج برود و در راه بمیرد چه حُکمی دارد؟
سالار: شنیده ام ثواب حج برایش نوشته می شود حتی اگر در راه بمیرد.

پیرمرد خوشتیپ: اگر تو برای پولدار شدن، نیت خوبی داشته باشی و در این راه قدم بگذاری اما پولدار نشوی و بمیری؛ به خاطر نیتت و به خاطر تلاشت پاداش می گیری. آیا دوست نداری پاداشت در آن دنیا بیشتر شود؟ در ضمن تمام زمان هایی که برای پولدار شدن تلاش می کنی حس خوبی داری . حس مفید بودن. حس زنده بودن.

سالار : یک سوال دیگر در ذهنم است. اگر شکست خوردم چه می شود؟ شکست خوردن آن هم در سن پیری برایم خیلی سخت است.

پیرمرد خوشتیپ: واقعاً با این همه تجربه جوابش را نمی دانی؟

سالار: چرا می دانم. می دانم اگر شکست بخورم باید دوباره شروع کنم اما من پیرم و فرصت شکست خوردن و دوباره شروع کردن ندارم.

پیرمرد خوشتیپ: هر مشکلی راه حلی دارد. راه حل مشکل تو این است که سرمایه ات را در کاری وارد کنی که تجربه اش را داری . چون تجربه اش را داری شکست نمی خوری. درست است؟

سالار مشتاقانه جواب داد: درست است. من 30 سال است اغذیه دارم و حالا دیگر گمان نمی کنم در این کار شکست بخورم زیرا همه فوت و فن این کار را بلدم. تو اکنون با حرف هایت انرژی زیادی به من دادی و من حس می کنم می توانم پولدار شوم. اکنون پولدار شدن به روش پادشاهان را برایم بگو.

همین موقع همسر پیرمرد خوشتیپ آمد و لبخند زنان گفت: من کارم تمام شده است.
می توانیم برویم عزیزم!

پیرمرد خوشتیپ: تو چند لحظه ای داخل ماشین بنشین . من الان می آیم.
همسرش با لبخند گفت: چشم قربان. زود بیا.

سالار از حسادت داشت می ترکید. اما این حسادت او را ناراحت نکرد بلکه انگیزه اش را بیشتر کرد تا هر چه زودتر پولدار شود.

همسر پیرمرد خوشتیپ رفت داخل ماشین نشست.

پیرمرد خوشتیپ رو به سالار کرد و گفت: خوب کجا بودیم؟

سالار گفت: می خواستی پولدار شدن به روش پادشاهان را برایم بگویی.

پیرمرد خوشتیپ گفت: بله. دستورالعمل پولدار شدن به روش پادشاهان ده حرکت مهم دارد
که باید انجام بدهی تا پیروز شوی :

دستورالعمل پولدار شدن به روش پادشاهان:

حرکت اول: (بزرگ اندیشی) پادشاه یک سرزمین کوچک دارد که می خواهد آن را بزرگ
تر کند پس تو نیز باید یک کسب و کار کوچک داشته باشی و بخواهی که آن را بزرگ تر
کنی. تو باید به یک کسب و کار بزرگ فکر کنی.

حرکت دوم: (یارگیری) همان گونه که یک پادشاه فرمانده و سرباز دارد تو نیز باید برای
کسب و کارت مدیر و کارمند انتخاب کنی.

حرکت سوم: (وعده دادن) همان گونه که یک پادشاه به افرادش وعده مقام و ثروت
می دهد تو نیز باید به افرادت وعده مقام و ثروت بدهی.

حرکت چهارم : (آموزش) پادشاه سربازانش را آموزش می دهد. سربازان آموزش دیده بهتر می جنگند تو نیز کارکنانت را آموزش بده تا مفید تر کار کنند.

حرکت پنجم: (فرمان) یک پادشاه فقط دستور می دهد و راهنمایی می کند تو نیز باید دستور بدهی و راهنمایی کنی.

حرکت ششم: (لیاقت پروری) به سربازی که خوب می جنگد و لیاقت بیشتری نشان می دهد؛ مقام و ثروت بیشتری می دهند تو نیز باید به هر کدام از افرادت که بهتر کار می کند و لیاقت بیشتری نشان می دهد مقام و ثروت بیشتری بدهی.

حرکت هفتم: (عزل) پادشاه افراد نالایق را برکنار می کند و افراد لایق را جانشین می کند تو نیز دقیقاً باید با افراد نالایق همین کار را بکنی.

حرکت هشتم: (مخارج) یک پادشاه هزینه جنگ را از خزانه و مالیات تأمین می کند تو نیز هزینه شعبه دیگر را از سود کسب و کارت تأمین کن.

حرکت نهم: (واگذاری) وقتی پادشاه سرزمین جدیدی فتح می کند فرمانروایی آن را به کسانی می دهد که لیاقت بیشتری نشان داده اند تو نیز وقتی شعبه جدیدی زدی مدیریتش را به فردی بده که لیاقت بیشتری از خود نشان داده است.

حرکت دهم: (گسترش) وقتی پادشاه سرزمینی را فتح می کند سراغ سرزمین دیگری می رود. تو نیز هر وقت یک شعبه را رونق دادی باید سراغ فتح شعبه دیگری بروی.

پیرمرد خوشتیپ کمی مکث کرد و بعد گفت: حالا این روشی که به تو گفتم آیا انجامش غیر ممکن است؟

سالار گفت: این روش همان ایجاد شعبه های متعدد برای یک فروشگاه است و کار ممکن است اما تو آن را زیبا و قابل فهم توضیح دادی طوری که رسیدن به آن برای من واضح و روشن شد و حتی شیرین و انگیزه بخش شد. آیا توصیه دیگری هم داری؟

پیرمرد خوشتیپ: بله. نیت و هدف هایت را از پولدار شدن روی یک برگه بنویس و به دیوار اتاقت بزن تا هر روز آن را ببینی و انگیزه بگیری.

دوم این که همیشه موقعی را تصور کن که پولدار شده ای و زندگی خوبی داری. این کار به تو انگیزه و حس خوبی می دهد.

سالار گفت: این ها را که گفתי ممکن است یادم برود . چه کار کنم یادم نرود؟
پیرمرد خوش تیپ: فردا صبح بیا همین جا. همه این ها را که گفتم تایپ کرده برایت می فرستم.

سالار: نه. زحمتتان می شود.

پیرمرد خوش تیپ: ((یک پولدار خود ساخته هرگز کمک به دیگران را زحمت نمی داند بلکه معتقد است هر چقدر به پولدار شدن دیگران کمک کنیم خودمان پولدارتر می شویم.))

این جمله آخر خیلی به دل سالار نشست.

پیرمرد خوش تیپ خدا حافظی کرد و با همسر و ماشین گران قیمتش رفت.

انگار روح جوانی را در جسم و روح پیر سالار دمیده باشند. او به خانه رفت و خودکار و کاغذ برداشت و فکر کرد که نیت ها و هدف هایش از پولدار شدن چیست سپس آنها را این گونه نوشت:

- 1- پولدار می شوم تا عمرم را در راه درستی صرف کرده باشم نه در علفای.
- 2- پولدار می شوم تا همسر دلخواهم را بگیرم و از تنهایی نجات پیدا کنم.
- 3- پولدار می شوم و مسجد بزرگی می سازم تا ذخیره آخرتم باشد.
- 4- پولدار می شوم و از این طریق وسیله شاغل شدن و روزی رساندن جوان های زیادی می شوم.

او این ها را نوشت و به دیوار اتاقش زد. آنشب تا دیر وقت بیدار بود و مانند پادشاهان نقشه فتح و پیروزی می کشید. او به توصیه پیرمرد خوشتیپ زمانی را تصور کرد که پولدار شده

است. با همسر دلخواهش ازدواج کرده است و هر دو با هم سوار ماشین زیبایی هستند و در جاده های پر پیچ و سرسبز شمال به سمت قله کوه می روند. او موقعی را تصور کرد که مسجد بزرگ و زیبایی ساخته است و سر در آن مسجد نوشته اند: موقوفه حاج سالار رضایی. او موقعی را تصور کرد که جوان ها برای او کار می کنند و به او احترام می گذارند. این رویاها اشک شوق را در چشمان سالار سرازیر کرد.

صبح شد و سالار با شادی به پارک رفت تا دستورالعمل تایپ شده را دریافت کند. پیک موتوری آنجا آمد و دستورالعمل را به سالار داد.

سالار تصمیم گرفت خانه اش را بفروشد و مغازه ای بخرد و پولی را که در بانک گذاشته بود بردارد و خانه ای رهن کند.

یک ماه طول کشید که خانه اش فروش رفت. اما او نتوانست مغازه بزرگی بخرد فقط توانست مغازه بزرگی رهن کند. او طبق تجربه اش فهمیده بود که اگر می خواهد مغازه اش پر از مشتری شود باید چهار اصل را دقیقاً رعایت کند:

- 1- مکانی را انتخاب کند که مشتری گذری زیاد داشته باشد.
- 2- کیفیت غذاهایش خیلی خوب باشد.
- 3- قیمت غذاها باید از کیفیت غذاها پایین تر باشد.
- 4- رفتار محترمانه با مشتری داشته باشد و غذایش را زود حاضر کند.

او بر طبق این چهار اصل مهم مغازه بزرگی رهن کرد. وسایل غذایی خرید و دکور زیبایی ساخت. سپس آگهی داد به روز نامه و سه نفر را استخدام کرد. یک نفر مسئول خرید و کمک آشپز. یک نفر آشپز. یک نفر برای سرویس دهی و نظافت. خود سالار هم میزی گذاشت و پشتش نشست و فیش غذا صادر می کرد. و به کارکنانش هم نظارت داشت و آن ها را راهنمایی می کرد. کار سالار راحت بود و فشاری بر روی او نبود.

سالار بعد از گذشت دو هفته کارکنانش را یک شب نگه داشت و با آن ها جلسه ای گذاشت. وقتش رسیده بود تا سالار به کارکنانش وعده مقام و ثروت بدهد تا آن ها انگیزه پیدا کنند و بهتر کار کنند. در آن جلسه سالار گفت: جوانان عزیز، من دستورالعمل پولدار شدن را از یک مرد پولدار گرفته ام و می خواهم پولدار شوم. می خواهم شعبه های زیادی بزنم. هر کدام از شما ها که خوب کار کند هم حقوقش را بیشتر می کنم و هم اداره شعبه ها را به او واگذار می کنم چون من دوست ندارم به تنهایی پولدار شوم بلکه دوست دارم شما هم کمک کنید و همه با هم پولدار شویم.

کارکنان سالار چیزی نمی گفتند و فقط گوش می دادند. وقتی جلسه تمام شد و سالار به خانه اش رفت هر سه نفر با هم خندیدند.

آشپز گفت: فکر کنم امشب پیرمرد توهم زده بود.

نظافتچی با خنده گفت: حسنی به مکتب نمی رفت وقتی می رفت جمعه می رفت. جوونی کجا بودی که حالا لب گوری فکر پولدار شدن به کله ات زده.

آن سه جوان یک ماه دیگر آن جا بودند و کار می کردند اما آنجور که سالار دلش می خواست کار نمی کردند. او با خود فکر کرد اگر همین طوری پیش برود ممکن است پولدار نشود. او با خود گفت: اگر قرار است من پادشاهی کنم پس باید مثل پادشاهان فکر کنم و مثل پادشاهان عمل کنم. اگر یک پادشاه بخواهد فرمانده انتخاب کند بهترین شخص را برای فرماندهی انتخاب می کند. من هم باید بگردم و بهترین ها را استخدام کنم.

او دوباره آگهی استخدام داد و با ده جوان دیگر که برای کار آمدند مصاحبه کرد و به آنان گفت که می خواهد پولدار شود و هر کس پر تلاش باشد و خوب کار کند و با من همراه شود من حقوق خوب و مدیریت شعبه ها را در آینده به او می دهم.

جوان ها به او می خندیدند و می گفتند: بُزک نمیر بهار میاد گُمبزه با خیار میاد.

سالار به تجربه فهمیده بود که باید آنقدر دنبال افراد خوب بگردد تا بتواند آن ها را پیدا کند. بنابراین به گشتن دنبال افراد خوب و لایق ادامه داد.

سرانجام جوانی آمد که مانند خود سالار رویای پولدار شدن در سرش بود. اسم او فرهاد بود. او گفت: من حاضرم هر کاری انجام بدهم تا پولدار شوم. سالار کمک آشپز را که خوب کار نمی کرد اخراج کرد و فرهاد را به جای او گذاشت.

فرهاد بسیار فعال بود و تمام دستورات و راهنمایی های سالار را به خوبی انجام می داد و همین باعث شد تا مغازه رونق بگیرد. او زودتر از همه می آمد. روی کیفیت مواد اولیه غذاها و سواس نشان می داد و سعی می کرد بهترین مواد را انتخاب کند. با مشتری ها بسیار باادب رفتار می کرد و سفارش آن ها را در سریع ترین زمان ممکن آماده می کرد.

کار سرعت پیدا کرده بود و توقع سالار از کارکنانش بالاتر رفته بود. نظافتچی دیگر سرکار نیامد. سالار بلافاصله آگهی استخدام زد و دوباره با مصاحبه توانست جوان دیگری را که اهل کار بود و رویاهای بزرگی در سر داشت استخدام کند.

به علت کیفیت خوب غذا و سرعت سرویس دهی، مشتری های اغذیه سالار روز به روز بیشتر می شدند. بعد از یکسال سالار فهمید که کارکنانش مانند سربازان جنگی آماده نبرد هستند و زمان آن فرارسیده است که سرزمین دیگری را فتح کند؛ یعنی شعبه دیگری بزند. او شعبه اول را خیلی خوب اداره کرده بود و توانسته بود مشتری های زیادی جلب کند همچنین سود خوبی به دست آورده بود و هزینه جنگ را (یعنی افتتاح شعبه دیگر را) تأمین کرده بود.

او مکانی را پیدا کرد که شلوغ تر بود و مشتری گذری بیشتری داشت. آنجا را رهن کرد و وسایل اغذیه را خرید و در اغذیه قرار داد. سپس فرهاد را که به نظرش فرمانده (مدیریت) خوبی بود و از خود لیاقت نشان داده بود برای فرماندهی (مدیریت) سرزمین جدید (اغذیه جدید) انتخاب کرد. و دو نفر دیگر را هم استخدام کرد تا زیر نظر فرهاد کار کنند. حقوق فرهاد را هم بیشتر کرد.

اغذیه جدید به سرعت رشد کرد زیرا فرهاد در کارش مهارت پیدا کرده بود و با علاقه کار می کرد. رفتار مناسب با مشتری، مواد اولیه خوب، قیمت مناسب، تمیز نگه داشتن محیط اغذیه

از مواردی بود که آن‌ها دقیقاً رعایت می‌کردند زیرا سالار آن‌ها را مانند سربازان جنگی خوب آموزش داده بود.

شش ماه دیگر گذشت و اکنون سالار با سود دو اغذیه توانست شعبه سوم را افتتاح کند. یکی از نیروهای قدیمی که لیاقت نشان داده بود به عنوان مدیر انتخاب شد.

سالار اکنون کاملاً مانند پادشاهان فکر می‌کرد. او سه سرزمین (اغذیه) فتح کرده بود. توانسته بود بهترین فرماندهان (مدیران) را انتخاب کند و با خیال راحت به فتح سرزمین‌های جدید (اغذیه جدید) فکر می‌کرد.

او فرهاد را به عنوان فرمانده جنگ انتخاب کرد و هر دو با هم توانستند هر سه ماه یک شعبه افتتاح کنند. سال پنجم آنقدر در کارشان مهارت پیدا کرده بودند که هر یک ماه شعبه جدیدی افتتاح می‌کردند. بعد از پنج سال آن‌ها توانستند 20 شعبه افتتاح کنند.

اکنون سالار 66 ساله شده بود. او آنقدر درآمد داشت که به راحتی توانست یک خانه بخرد. او به خواستگاری چند دختر رفت و سرانجام با دختری سی و پنج ساله ساله ازدواج کرد. نه تنها یک خانه بلکه یک خانه و یک ماشین به نام همسرش زد. فیش حج خرید و یک سال بعد از ازدواجشان به حج واجب رفتند. او کنار کعبه از خداوند (ج) بزرگ صمیمانه تشکر کرد که به او توفیق داده است در سن پیری به جای علف بودن و منتظر مرگ نشستن بتواند کارهای بزرگی را انجام دهد. او تشکر کرد که توانسته است وسیله روزی رساندن نزدیک به 100 نفر شود. او به خاطر همسرش تشکر کرد و گریه کرد. او در کنار کعبه، عهد بست که مسجدی برای عبادت بسازد و از خداوند (ج) کمک خواست تا زمان ساختن مسجد او را زنده نگه دارد.

بعد از برگشتن از حج مردم او را حاج سالار صدا می‌زدند. فرزندانش وقتی قدرت و اقتدار پادشاهی حاج سالار را دیدند به پدرشان احترام بیشتری می‌گذاشتند و مادر جدیدشان را دوست داشتند زیرا او بهانه بزرگی بود برای این که سالار پولدار شود و حتماً سهمی از ثروت پدرشان به فرزندان می‌رسید.

حاج سالار سه پسرش را دعوت کرد و از آنان خواست تا پدر را در اداره اغذیه ها کمک کنند. پسر بزرگتر و پسر وسطی با خوشحالی قبول کردند اما پسر کوچک تر که رویاهای بزرگتری داشت و از پولدار شدن پدرش انگیزه گرفته بود گفت: من به یک شرط قبول می کنم.

حاج سالار گفت: به چه شرطی؟

پسر کوچکتر: به شرط آن که ما تنها اداره کننده این 20 شعبه نباشیم و اجازه بدهی تا شعبه ها را به صد شعبه برسانیم.

حاج سالار از این حرف بسیار خوشحال شد و گفت: البته پسر من کم کم احساس می کردم که اداره این 20 شعبه برایم سخت شده است اما اکنون که شما پشتوانه من هستید راحت می توانیم صد شعبه افتتاح کنیم.

دو پسر دیگر نیز موافقت کردند و پیشرفت بیشتر و فتح سرزمین های جدید تر شروع شد.

چهار سال دیگر گذشت و حاج سالار اکنون در کنار مسجدی ایستاده بود و می خواست آن را افتتاح کند. سر در مسجد نوشته بود : موقوفه حاج سالار رضایی

او به هدف دیگرش و عهدی که با خداوند(ج) بسته بود عمل کرده بود و مسجدی بزرگ و زیبا ساخته بود. بعد از افتتاح مسجد حاج سالار به داخل مسجد رفت و به خداوند(ج) بزرگ گفت: اکنون با خیال راحت می توانم به آخرت سفر کنم . جانم در دست توست . هر وقت اراده کردی آن را بگیر.

خداوند(ج) بزرگ بیست سال دیگر هم به سالار عمر عطا کرد تا او بتواند کارهای خیر فراوانی انجام بدهد و ذخیره آخرتش سنگین تر شود. مردم به او لقب حاج سالار بزرگ دادند. او دو فرزند دیگر (یک دختر و یک پسر) از همسر دومش به یادگار گذاشت.

((روحش شاد))

خلاصه ای از جمله های نیروبخش پولدار شدن به روش پادشاهان

*آرزو تو را شاد و سرزنده نگه می دارد. آرزو بر پیران هم عیب نیست.

*چرا پولدار نمی شوی؟

*آن دنیا جواب خداوند(ج) را چه می دهی وقتی از تو بپرسند: عمرت را چگونه صرف کرده ای؟

*چون راهش را نمی دانی فکر می کنی غیر ممکن است اما وقتی راهش را به تو گفتم می فهمی غیر ممکن نیست.

*نیت و هدف هایت را از پولدار شدن روی یک برگه بنویس و به دیوار اتاقت بزن تا هر روز آن را ببینی و انگیزه بگیری.

*موقعی را تصور کن که پولدار شده ای و زندگی خوبی داری این کار به تو انگیزه و حس خوبی می دهد.

*یک پولدار خود ساخته هرگز کمک به دیگران را زحمت نمی داند بلکه معتقد است هر چقدر به پولدار شدن دیگران کمک کنیم خودمان پولدارتر می شویم.

*چون راهش را نمی دانی فکر می کنی غیر ممکن است اما وقتی راهش را به تو گفتم می فهمی غیر ممکن نیست.

خلاصه ای از جمله های توقفی پولدار شدن به روش پادشاهان

*ای خدا(ج) به یک نفر چنین زن و چنین زندگی ای می دهی به ما که شد می گویی
برو پارک منتظر مرگ باش.

*من هر روز به پارک می آیم و منتظر هستم تا مرگ سراغم بیاید و بمیرم.

*پولدار شدن جوانی می خواهد. شور و شوق می خواهد. از من گذشته است.

*ای بابا. من دیگه یک پایم لب گور است!

*به چه دردم می خورد راه پولدار شدن را بدانم؟ مرگ من نزدیک است.

*من سرمایه کمی دارم و توان جسمی هم ندارم .

* اگر در این راه مُردم و پولدار نشدم چه؟ تمام زحمت هایم بر باد می رود؟

سخنی با شما خواننده محترم:

*شما اکنون چند ساله هستید؟

*ده سال بعد زندگی شما چگونه خواهد بود؟

*عمرتان را در چه راهی دارید صرف می کنید؟

*آیا در این فکر هستید که اثری ماندگار از خود به جا بگذارید؟

چه کسانی از روش دستورالعمل پادشاهان استفاده کرده اند؟

شهرام فخار

صاحب برند رستوران های زنجیره ای پدر خوب



پدرش کارمند بود و مادرش خانه دار بود. اولین ساندویچ فروشی اش را در سال 83 در یک فضای 24 متری با سه میلیون سرمایه شروع کرد. بعد ها شش شعبه دیگر افتتاح کرد. اکنون 60 شعبه فعال دارد که 1500 نفر مشغول به کار هستند. در غذاهایش روغن سرخ کردنی ندارد. سیب زمینی تنوری استفاده می کند و در نان های رستوران جوش شیرین نمی زند.

شماره (۶) پولدار شدن به روش (سیلر)

ماجرای واقعاً جالب از عاشقی که پولدار شد.

هیچ عاشق، هواپسند مباد
به مُرادات نفس، بند مباد (جامی)

*موضوع بسیاری از ماجرا ها عشق است. موضوعی که هرگز از شربینی اش کم نمی شود.

*آیا در این ماجرا یک نوع عشق متفاوت را خواهید خواند؟

*چه کسی لیاقت عشق واقعی را دارد؟

*آیا قهرمان این ماجرا می تواند با یک دختر پولدار ازدواج کند یا او را ازدست می دهد؟

*پدر پولدار چه شرط غیر ممکن را برای ازدواج دخترش می گذارد؟

*آیا پولدار بودن یک عاشق، برای یک دختر پولدار مهم است؟

حمید عاشق فیلم های هندی و عاشقانه بود. او فکر می کرد هیچ چیز در این دنیا زیباتر از عشق نیست. فکر می کرد که انسان آفریده شده است تا فقط عاشق باشد. او به موسیقی سنتی علاقه داشت. البته موسیقی را هم برای عشق می خواست. بنابراین سه تار خرید و به کلاس موسیقی سنتی رفت تا موسیقی عاشقانه بنوازد.

پدرش کارمند یک شرکت خصوصی بود و حقوق ناچیزی دریافت می کرد . پدرش بعد از بیست سال توانسته بود خانه ای نقلی و آپارتمانی بخرد.

پدر و مادر حمید به او نصیحت می کردند که دنبال یک کار نون و آبدار برود و کارمند و کارگر نباشد زیرا همیشه در زندگی از بی پولی رنج خواهد کشید. اما حمید می خندید و

می گفت: زندگی به پول نیست به عشق است. عشق باشد همه چیز حل است. عشق که باشد آدم با یک لقمه نان و یک کاسه آب هم زندگی خوشی خواهد داشت. پدر و مادرش می گفتند که نه پسر جان. عشق، اولین چیزی که از تو می خواهد پول است. اگر پول نداشته باشی عشقت

تو را ترک خواهد کرد. حمید می خندید و می گفت: شما عاشق نیستید و گرنه این حرف ها را نمی زدید. من حاضرم برای عشقم هر کاری انجام بدهم اما می دانم که عشقم پول نمی خواهد محبت می خواهد. حرف های عاشقانه و سه تار عاشقانه می خواهد.

روزگار گذشت و حمید خدمت سربازی اش را تمام کرد. او سه تارش را بر می داشت و در خیابان ها به جای این که دنبال کار بگردد دنبال عشقش می گشت. او فکر می کرد که عشق او در همین کوچه پس کوچه هاست و باید آن را پیدا کند و زندگی اش را فدای عشقش کند.

سرانجام روز سرنوشت ساز حمید فرا رسید. روزی برای این که دفترچه بیمه پدرش را بگیرد مجبور شد به منطقه بالا شهر برود. او می خواست از پیاده رو سر چهار راه عبور کند و به طرف اداره بیمه برود. همین طور که از خط کشی عابر پیاده عبور می کرد در یک لحظه صورتی زیبا و سفید با لبخندی نمکی از مقابل چشمان حمید عبور کرد.

ای بسا، کس را که صورت راه زد قصد صورت کرد و بر الله زد (مولانا)

قلب حمید لرزید و چشمانش برق زد. صورتش را برگرداند تا دوباره آن دختر زیبا را ببیند. دختر زیبا همراه دختری همسن و سال خودش در حال عبور بودند. به نظر حمید آن دو با هم دوست بودند. در نگاه حمید دختر زیبا بسیار با ناز قدم می زد. او برگشت تا دختر را دنبال کند و منزل او را یاد بگیرد.

در خیابان بعدی، دختر زیبا وارد خانه ای بزرگ و باشکوه شد. خانه های آن خیابان همه بزرگ بودند. دیوارهایشان بزرگ و بلند بودند. حمید فکر می کرد که اکنون دختر رویاهایش را یافته است. او کنار دیوار خانه نشست. تارش را که همراهش بود کوک کرد و شروع کرد به نواختن. یک ساعت تمام تار می زد و شعر می خواند.

با خودش فکر می کرد که اکنون آن دختر زیبا صدای تار او را می شنود و بیرون می آید و به او می گوید: چقدر زیبا تار می زنی حتما عاشق هستی.

و حمید جواب خواهد داد: بله من با یک نگاه عاشق تو شدم و حاضرم جانم را فدای تو کنم. آنوقت دختر زیبا می گوید: من هم با شنیدن صدای تار و با دیدن تو، عاشق تو شده ام.

حمید چشمش را بسته بود و دراین فکر ها بود که احساس کرد ماشینی جلویش نگه داشت. چشمش را باز کرد. همان دختر زیبا را دید که از شیشه ماشین سمت شاگرد به او نگاه می کند . حمید یک لحظه به خود گفت : تمام شد. او عاشق من شده است. دختر زیبا مبلغی پول جلوی حمید انداخت و سپس به راننده اش گفت: حرکت کن . حمید تعجب کرده بود. با خودش گفت : چرا دختر زیبا این کار را انجام داد و این کارش چه معنی می دهد؟

شب شد و حمید به خانه اش برگشت. در راه دوستش را دید و ماجرای عاشق شدنش را برای دوستش تعریف کرد. دوستش چند دقیقه خندید و گفت : بیچاره ! او فکر کرده است تو با این وضع و قیافه گدا هستی و داری تار می زنی که پول جمع کنی . او هم دلش سوخته است و به تو پول داده است.

حمید نمی خواست حرف های دوستش را باور کند و فردا هم دوباره برای دیدن دختر زیبا به همان خیابان رفت . دوباره سه تارش را نواخت و دختر زیبا دوباره از آن جا عبور کرد و مبلغی پول پیش پای حمید انداخت. حمید خیلی ناراحت بود و به خانه برگشت. او می خواست که دیگر به آن خیابان نرود و عشقش را فراموش کند. با خود می گفت: حتما این دختر از آنهایی نیست که با پایین تر از خودش ازدواج کند. اما فردای آن روز حمید دوباره به آن خیابان رفت ؛ زیرا عشق ، کار خودش را کرده بود . حمید شروع کرد به تار زدن و تار زدن و تار زدن...

دو ماه گذشت و روزی فرا رسید که حمید دیگر طاقتش را از دست داد و جلوی ماشین دختر زیبا ایستاد و کنار نرفت تا حرف هایش را به دختر زیبا بگوید. راننده یک پیرمرد بود که از ماشین پیاده شد و به او گفت : از جلوی ماشین کنار برو پسر جان. حمید به دختر زیبا نگاه کرد و گفت: من دو ماه است عاشق تو شده ام و هر روز اینجا منتظرت می ایستم اما تو حتی یک لحظه هم به من نگاه نمی کنی.

راننده از داشبورد ماشین یک کارت برداشت و گفت: فهمیدیم پسر جان . این کارت را بگیر. روی آن آدرس دفتر کار پدر این دختر نوشته شده است. آن جا برو و با پدرش حرف بزن. حمید کارت را گرفت و کنار رفت. راننده سوار شد و حرکت کرد. دختر زیبا به جلو نگاه می کرد و هیچ نگاهی به حمید نکرد.

حمید به کارت نگاه کرد. روی آن کارت نام خانوداگی پدر دختر را نوشته بود: مالکی حمید با خودش گفت: چقدر نام خانوداگی قشنگی. از این به بعد من به آن دختر زیبا می توانم بگویم خانم مالکی. و چند بار با لبخند این اسم را تکرار کرد: خانم مالکی. خانم مالکی. مالکی.

حمید با خوشحالی به محل کار آقای مالکی رفت و گفت: من دختر شما را دوست دارم و حاضرم برای او بمیرم.

آقای مالکی گفت: پسر جان شغلت چیست؟

حمید گفت: هنوز شغلی ندارم ولی شغل و پول مهم نیست مهم عشق است.

آقای مالکی گفت: سرمایه چقدر داری؟

حمید گفت: سرمایه من دلم است.

حمید با خودش گفت: عجب جواب های زیبایی دادم. اکنون آقای مالکی از من خوشش آمده و دخترش را به من می دهد.

آقای مالکی خندید و طوری که انگار حمید را مسخره می کرد گفت:

مثل این که تو فیلم هندی زیاد نگاه می کنی. پسر جان آن ها همه فیلم است. در واقعیت تو باید به جای دل، پول بیاوری.

حمید گفت: مگر می خواهید دخترتان را بفروشید.

آقای مالکی زنگی را به صدا در آورد و بلافاصله دو نفر آمدند و حمید را به بیرون بردند. او را داخل ماشین انداختند و بیرون شهر بردند و تا می خورد او را کتک زدند و همان جا رها کردند.

حمید دو هفته به خاطر کتک خوردن و مصدومیت گوشه خانه افتاده بود. تازه عقلش سر جایش آمده بود و به این فکر می کرد که چقدر راه را اشتباه رفته است. او فهمیده بود بعضی وقت ها کسی را که دوست داری نمی توانی با عشق مال خودت کنی بلکه باید با پول او را مال خودت کنی. بنابراین تصمیم گرفت پولدار شود و عشقش را بخرد.

او دوباره به سراغ آقای مالکی رفت. آقای مالکی گفت: پسر جان دوباره هوس کتک خوردن کرده ای؟

حمید گفت: کتک های شما درس بزرگی به من داد. من نیامده ام دختر شما را خواستگاری کنم من آمده ام به من کمک کنید تا مثل شما پولدار شوم.

آقای مالکی لبخندی زد و گفت: آفرین پسر. تازه داری راه زندگی را یاد می گیری. کار من نمایشگاه ماشین است؛ یعنی ماشین می فروشیم. الان هم داریم فروشنده استخدام می کنیم. ما فروشنده ها را آموزش می دهیم. هفته آینده همین جا بیا و در کلاس (فروش) شرکت کن. اگر بتوانی در کلاس (فروش) قبول شوی استخدام می شوی و اگر فروشنده خوبی شوی می توانی پول خوبی در بیاوری.

هفته آینده حمید اولین نفری بود که سر کلاس حاضر بود. در کلاس ده نفر شرکت داشتند. استاد فروش وارد شد و بعد از سلام و احوالپرسی گفت:

آیا دوست دارید پولدار شوید؟

همه گفتند: بله.

استاد گفت: پولدار شدن روش های زیادی دارد اما بزرگترین راز پولدار شدن "فروش" است. در حقیقت پولدار شدن را می توان در یک جمله خلاصه کرد :

((هر چقدر بیشتر بفروشید پولدار تر می شوید))

اگر یک تولید کننده نتواند تولیداتش را بفروشد ورشکست می شود.

اگر یک کشاورز نتواند محصولش را بفروشد ورشکست می شود.

اگر یک مغازه دار نتواند اجناسش را بفروشد ورشکست می شود.

اگر یک بساز و بفروش نتواند ساختمان هایی که ساخته بفروشد ورشکست می شود.

در حقیقت می توان گفت همه ما به نوعی فروشنده هستیم.

اگر یک معلم نتواند علمش را بفروشد بی پول می ماند.

اگر یک دکتر نتواند تخصصش را بفروشد بی پول می ماند.

حتی یک بچه دوساله هم در کار فروش است. او ناز و گریه می فروشد و در عوض محبت مادر را دریافت می کند.

حتی می توان گفت اگر کسی فروشنده خوبی نباشد به بهشت هم نمی رود. یک از فروشندگان ها که مذهبی تر به نظر می رسید از جایش بلند شد و گفت: استاد لطفاً فروشنده‌گی را با دین قاطی نکنید.

استاد گفت: من فروشنده‌گی را با دین قاطی نکرده ام بلکه خداوند(ج) بزرگ خودش این کار را کرده است. آیا نشنیده ای که خداوند(ج) در سوره توبه آیه 111 می گوید: ((در حقیقت خدا (ج) از مؤمنان جان و مالشان را به [بهای] اینکه بهشت برای آنان باشد خریده است...))

پس خداوند(ج) در قرآن می گوید یاد بگیرید خوب بفروشید. جانتان را و مالتان را در مقابل بهشت بفروشید. یک انسان با ایمان باید یاد بگیرد جانش را و مالش را به قیمت خوبی بفروشد. زیرا هر کس جان و مالش را به کمتر از بهشت بفروشد فروشنده خوبی نیست و ضرر کرده است.

فروشنده گفت: راست می گوئید استاد. الان من بیشتر مشتاق شدم تا فروشنده‌گی را یاد بگیرم تا هم در دنیا سود کنم و هم در آخرت.

استاد ادامه داد: حتی ما چیزهایی را که محصول و خدمات نیستند می فروشیم. مثل ناز فروختن. فخر فروختن، عشوه فروختن.

صحبت که به این جا رسید حمید گفت: استاد (مو فروختن) هم هست. حافظ می فرماید:

اگر چه دوست به چیزی نمی‌خرد ما را به عالمی نفروشیم مویی از سر دوست

همه فروشنده ها از طبع شاعری حمید خندیدند و به سمتش نگاه کردند.

استاد هم خندید و بعد ادامه داد: فروش دو نوع است:

1- فروش حضوری (یعنی زمانی که فروشنده و خریدار همدیگر را می بینند) مثل مغازه دار و مشتری.

2- فروش غیر حضوری (یعنی زمانی که فروشنده و خریدار همدیگر را نمی بینند) مثل فروش اینترنتی.

گفتم که بزرگترین راز پولدار شدن "فروش" است و فروش هشت اصل مهم دارد که باید آن ها را یاد بگیرید و رعایت کنید:

دستورالعمل پولدار شدن به روش سیلر:

اصل اول: (محصول شناسی) هرچقدر شما از محصول یا خدماتی که می خواهید آن را بفروشید اطلاعات و شناخت بیشتری داشته باشید مطمئن باشید می توانید بیشتر بفروشید. پس دائم درباره محصولاتان اطلاعات جمع کنید.

اصل دوم: (مشتری شناسی) یعنی دقت کنید و انسان ها را بشناسید که چرا خرید می کنند. باید سلیقه هر مشتری را بشناسیم. بفهمیم از چه رفتار هایی خوششان می آید و از چه چیز هایی بدشان می آید. با دقت کردن و صحبت و سوال از مشتری می توانیم او را بشناسیم. می توانیم در کتاب های روانشناسی درباره شناخت انسان ها اطلاعات خوبی به دست بیاوریم که باعث می شود فروشمان بیشتر شود.

اصل سوم: (مشتری مداری) یعنی حقوق مشتری را رعایت کنیم. با مشتری راستگو باشیم. به او کم فروشی نکنیم. با احترام صحبت کنیم. وسایل رفاهی برای مشتری فراهم کنیم. ویژگی ها، عیب ها و مزیت های محصول را به او بگوییم.

اصل چهارم: (ارزش شناسی) مشتری به اندازه ای که محصول یا خدمات شما ارزش داشته باشد به شما پول می دهد. پس شما باید کارهایی انجام دهید که ارزش محصولاتان بیشتر شود تا سود بیشتری به دست آورید. کارهایی که ارزش محصول را بالا می برد مانند: نورپردازی محصول. بسته بندی محصول، تمیز کردن محصول، رفع ایرادهای محصول و...

اصل پنجم: (قیمت و تخفیف) هرچقدر قیمت شما از کیفیت محصول و خدماتتان پایین تر باشد فروش راحت تر و بیشتری خواهید داشت. شما باید بدانید قیمتی که برای محصول و خدماتتان می گوئید قیمت مناسبی است. تخفیف دادن احساس خوبی به مشتری می دهد و فروش را راحت تر می کند.

اصل ششم: (معرفی محصول) شما باید محصولات را معرفی کنید نه این که از محصولات تعریف کنید. معرفی محصول یعنی این که محصول شما چه مشکلاتی از مشتری حل می کند و کدام نیازهای او را برطرف می کند. شما باید مشخصات محصول یا خدماتتان را بگویید تا مشتری ارزش محصول شما را بداند.

اصل هفتم: (مشتری کشانی) اصل بسیار مهمی است. تمام کارهایی که باعث می شود مشتری به سمت شما بیاید و خرید کند جزو اصل مشتری کشانی است. مانند تبلیغات، تخفیف دادن، خدمات رایگان و غیره

اصل هشتم: (نیاز شناسی) یعنی بفهمید مردم به چه چیزی نیاز دارند. اگر محصول شما طبق نیاز مردم باشد فروش شما راحت تر خواهد بود.

این هشت اصل در فروش خیلی مهم هستند. برای فهمیدن و یا اجرا کردن هر اصل ممکن است به سال ها تجربه نیاز داشته باشید. اما اگر فکرتان را به کار بیندازید و روش های فروش را یاد بگیرید خیلی زود می توانید این هشت اصل را اجرا کنید.

استاد توضیحات کامل را گفت و کلاس تمام شد. چند جلسه دیگر هم کلاس برگزار شد تا فروشنده ها کاملاً با فروش آشنا شدند.

یک ماه بعد حمید در امتحان فروشندگی قبول شد و در نمایشگاه آقای مالکی استخدام شد. نمایشگاه آقای مالکی در یک زمین رو باز بزرگ بود و هر فروشنده مسئول یک قسمت بود که در هر قسمت حدود ده تا بیست ماشین وجود داشت.

روز اول روز پرهیجانی برای حمید بود. حمید با خود گفت: فرصت خوبی است تا آنچه یاد گرفته ام اجرا کنم.

حمید اصل اول یعنی محصول شناسی را در این یک ماه به خوبی رعایت کرده بود و تا می توانست در باره انواع ماشین اطلاعات جمع کرده بود.

اصل چهارم یعنی ارزش شناسی را هم رعایت کرده بود و تمام ماشین های قسمت خودش را تمیز کرده بود تا ارزش آن ها کم دیده نشود.

اصل هفتم : مشتری کشانی. حمید برای این که مشتری ها را سمت خود بکشاند در یک سینی شکلات ریخت و آن ها را در قسمت خودش گذاشت تا به این وسیله مشتری ها را سمت خودش بکشاند.

چند مشتری آمدند و رفتند تا این که یک مشتری برای برداشتن شکلات به سمت حمید رفت. او بعد از برداشتن شکلات نگاهی به ماشین های حمید انداخت و قیمت یکی از ماشین ها را از حمید پرسید. حمید بلافاصله یادش افتاد که باید اصل مشتری مداری را رعایت کند. بنابراین با احترام سلام کرد و به مشتری خوش آمد گفت. بعد هم یک صندلی برای مشتری گذاشت و گفت بنشینید درباره این ماشین با هم صحبت کنیم. مشتری که خسته هم شده بود با خوشحالی روی صندلی نشست و تشکر کرد.

اصل ششم: معرفی محصول . حمید یاد گرفته بود قبل از این که قیمت را بگوید باید ارزش محصول را به مشتری بگوید . اگر بدون این که ارزش محصول به مشتری گفته شود قیمت آن محصول به مشتری گفته شود مشتری فکر می کند محصول ما ارزشی ندارد و آن را نمی خرد. بنابراین حمید گفت: این ماشین بدون رنگ است. این ماشین همانطور که می بینید بسیار تمیز است به علت این که صاحب این ماشین آن را داخل پارکینگ نگه می داشته است. هم در خانه و هم در محل کار پارکینگ مسقف داشته است. صاحب این ماشین یک مغازه دار است که صبح سر کار می رفته است و ساعت 12 شب به خانه برمی گشته است. برای همین کارکرد این ماشین از روی کیلومتر مشخص است که خیلی کم است. مدل های شبیه به این 26 میلیون تومان است اما قیمت این ماشین به علت تمیزی 27 میلیون تومان است.

در ذهن مشتری ارزش ماشین بسیار زیاد شده بود زیرا حمید کارش را خوب انجام داده بود. مشتری ماشین را می خواست اما می خواست تخفیف هم بگیرد. و برای این که بتواند تخفیف بگیرد سعی کرد از ماشین ایراد بگیرد. بنابر این گفت: درسته این ماشین چیزهایی که گفتید

دارد اما این ماشین ها جنس های چینی داخلش استفاده کردند و برای همین زیاد دوام ندارند. اگر این ماشین را به قیمت 26 میلیون به من بدهید می خرم.

حمید احساس کرد که مشتری ماشین را پسندیده اما قصد تخفیف گرفتن دارد. در همین حین که مشتری حرف می زد حمید سعی کرد مشتری را با اصولی که یاد گرفته بود بشناسد.

اصل دوم: مشتری شناسی . او از شکل ظاهری مشتری فهمید که چون مشتری لباس های گشادی برتن دارد پس این مشتری از آدم هایی هست که در روانشناسی به آن ها گُلّی نگر می گویند. حمید خوانده بود که گُلّی نگر ها از ماشین های جا دار خیلی خوششان می آید بنابراین گفت: فضای داخلی این ماشین بسیار بزرگ است . مانند کشتی می ماند.

همچنین حمید در جایی خوانده بود حواس پنجگانه مشتری را با محصول خودتان آشنا کنید تا مشتری نسبت به محصولاتان علاقه مند شود. بنا براین حمید از مشتری در خواست کرد تا داخل ماشین بنشیند. حمید می خواست با این کار حواس مشتری را با ماشین آشنا کند. مشتری پشت ماشین نشست و از این که پشت چنین ماشینی می نشست مشتری احساس خوبی داشت همچنین مشتری وقتی پشت ماشین نشست فهمید که حمید راست می گوید و این ماشین واقعا جادار و بزرگ است.

حمید ضبط ماشین را روشن کرد و یک آهنگ مذهبی گذاشت تا حواس شنوایی مشتری را تحریک کند. حمید از ریش های بلند مشتری و تسبیحی که در دست داشت فهمید بود که مشتری اش آدم مذهبی است.

وقتی صدای آهنگ مذهبی بلند شد حس خوبی به مشتری دست داد .

حمید فهمید توانسته است احساس مشتری را با ماشین آشنا کند و اکنون بهترین لحظه برای گفتن تخفیف است. حمید گفت: این ماشین همانطور که متوجه شدید ارزشش بیشتر از 26 میلیون است اما برای این که این معامله تمام شود و شما هم از معامله راضی باشید من 200 هزار تومان به شما تخفیف می دهم.

مشتری ضبط را خاموش کرد و گفت: این ماشین مرا یاد خاطره های خوبی انداخت. اما 26 میلیون و سیصد بیشتر ندارم. همان را می دهم بگو خدا (ج) برکت بدهد.

حمید از استادش شنیده بود. راحت تخفیف ندهید چون مشتری احساس می کند محصول شما ارزشی ندارد.

حمید برای این که راحت تخفیف ندهد سعی کرد دوباره از ارزش های ماشین بگوید بنابر این گفت: این ماشین علاوه بر چیز هایی که گفتم دو ویژگی دیگر هم دارد. یکی اینکه ضبط روی آن سفارشی است و دیگر این که 500 هزار تومان روکش جدید روی آن کشیده شده است. اگر شما پول ندارید من می توانم روکش این ماشین را بردارم و در عوض شما همان 26 میلیون و سیصد را بدهید.

مشتری احساس کرد اگر روکش را بردارند هم ماشین زیبایی اش را از دست می دهد و هم نمی تواند تخفیف بگیرد؛ بنابراین مشتری گفت: نه نمی خواهم. قیمت این ماشین برای من بالا است. متشکرم می روم ماشین های دیگر را ببینم.

حمید ناگهان ترسید که مبادا مشتری اش را از دست بدهد. او با خود گفت بهتر است سیصد هزار تومان دیگر تخفیف بدهم. درست است اگر تخفیف بدهم سود من بسیار کم می شود اما بهتر از این است که مشتری را از دست بدهم. او خواست که تخفیف را بگوید که یاد حرف استادش افتاد که می گفت: اگر در معامله مطمئن هستید که محصول با ارزشی دارید هرگز تخفیف زیاد ندهید. حمید بلافاصله با خود فکر کرد و احساس کرد که این ماشین بسیار با ارزش است و شبیه این ماشین به این تمیزی و با این قیمت، خیلی کم پیدا می شود و می تواند آن را به اشخاص دیگری بفروشد. او در جایی خوانده بود که: همه آدم ها خریدار نیستند. بنابر این به مشتری گفت: ایرادی ندارد آقا. شما می توانید بروید ماشین های دیگر را هم ببینید اما من ماشین های اینجا را دیده ام. بعید می دانم ماشین بهتر از این پیدا کنید.

مشتری بلند شد که برود اما می ترسید که مبادا نتواند ماشین بهتری پیدا کند و در ضمن این ماشین را هم از دست بدهد. بنا براین گفت: آخرش من 26 میلیون و پانصد می دهم تازه دویست تومنش رو هم الان ندارم که بدهم.

حمید: یاد جمله ای افتاد که در کتابی درباره فروش خوانده بود((شرایطی فراهم کنید تا مشتری بتواند محصول شما را خریداری کند.))

حمید گفت: من با 26 میلیون پانصد موافقم. شما می توانید دویست هزار تومان باقی مانده را طی یک فقره چک یک ماهه به ما بدهید.

مشتری گفت: دویست هزار تومان برای ماه آینده زیاد است. برای دوماه دیگر چک می دهم. حمید خواست بیشتر پافشاری کند و از قیمتش پایین نیاید اما یاد سخنی افتاد که می گوید: ((در معامله آسان بگیرید.))

حمید این حرف را گوش کرد و گفت: مبارک باشد. برویم تا قولنامه را بنویسیم. مشتری هم لبخند زد و برای نوشتن قولنامه رفتند.

حمید توانسته بود ماشینی را بفروشد. البته همه مشتری های او خرید نمی کردند اما با پشتکار و جدیتی که حمید داشت روز به روز فروشش بیشتر می شد.

دو سال بعد:

دو سال گذشت و یک روز صبح که حمید وارد محل کارش شد آقای مالکی را دید که شیرینی پخش می کند او هم رفت و یک شیرینی برداشت و پرسید این شیرینی چیست؟ آقای مالکی جواب داد: این شیرینی عروسی دخترم است. برایش خواستگار آمده و به زودی عقدش می کنیم. جلوی چشمان حمید تاریک شد و دیگر چیزی نمی شنید. شیرینی از دستش افتاد و پاهایش سست شد و روی زمین نشست. آقای مالکی به چند نفر گفت که حمید را به دفتر او ببرند. وقتی حمید حالش بهتر شد آقای مالکی گفت: حمید جان متوجه شدم که چرا حالت بد شد اما تو گفته بودی که فکر دخترم را از سرت بیرون کرده ای و دیگر به او فکر نمی کنی؟

اشک در چشمان حمید جاری شد و گفت: من عاشق دخترتان هستم. آقای مالکی گفت: دختر زیاد است پسر جان. دخترانی که از دختر من زیباتر هستند. تو کارت را داری خوب انجام می دهی و با پولی که به دست می آوری می توانی خواستگاری هر

دختری که هم شأن تو است بروی. بهتر است با واقعیت رو به رو شوی. هر کسی بهتر است با دختر هم شأن خودش ازدواج کند.

حمید با غصه از دفتر آقای مالکی بیرون آمد. او درب خانه آقای مالکی رفت و منتظر شد تا دختر او را ببیند. همین که دختر آقای مالکی از خانه بیرون آمد حمید به طرفش رفت و گفت: من عاشق شما هستم و برای رسیدن به شما هر کاری حاضرم انجام بدهم. اگر تو کسی را که می خواهی با او ازدواج کنی دوست داری من حاضرم از سر راه تو کنار بروم اما اگر او را دوست نداری به او جواب رد بده تا من زندگی ام را فدای تو کنم.

دختر آقای مالکی گفت: از همان روزی که جلوی ماشین را گرفتی و خواستی عشقت را نسبت به من بگویی من حس خوبی نسبت به تو دارم. اما واقعیت این است که پدرم می گوید شما از نظر مالی ضعیف هستید و هم شأن ما نیستید. من هم تا حدودی با پدرم موافقم. من چیزهایی در زندگی می خواهم که تو نمی توانی فراهم کنی.

حمید با ناراحتی آن جا را ترک کرد زیرا می دانست دختر دارد واقعیت را می گوید. او اکنون به حرف های پدر و مادرش رسیده بود که می گفتند: اولین چیزی که عشق از تو می خواهد پول است. برو دنبال یک کار نون و آبدار بگرد.

یک هفته حمید سر کار نرفت و دائم فکر می کرد که خودش کیست؟ چه شأنی دارد و چه دختری هم شأن اوست؟ او دائم با خداوند(ج) راز و نیاز می کرد و حرف های دلش را به خداوند(ج) می گفت. در این یک ماه حمید به خداوند(ج) نزدیک تر شده بود چون دائم با او حرف می زد. یک روز همین طور که از کوچه عبور می کرد صدای اذان را شنید و چشمش به مسجد افتاد. دلش به او می گفت: به مسجد برو آنجا خانه خدا (ج) است. حمید به مسجد رفت. نماز خواند و دعا کرد تا خداوند(ج) عشقش را به او برساند. وقتی از مسجد بیرون

می آمد مردی روحانی را دید. حمید از او پرسید: حاج آقا شما می دانی شأن من چقدر است؟ روحانی گفت: شأن داریم تا شأن. شأن از نظر مالی از نظر مذهبی از نظر فرهنگ. منظورم

کدوم شأنه.

حمید: منظورم شأن مالی است. من یک دختری را دوست دارم که از خانواده پولداری است اما می گویند او در شأن من نبود چون خانواده ما کارمندی است.

روحانی گفت: خوب! درست گفته اند پسر جان! او در شأن تو نبوده است.

حمید: پس یعنی من هیچ وقت نمی توانم با یک دختر پولدار ازدواج کنم؟

روحانی گفت: چرا می توانی. اما به شرط آن که تو شأنت را بالا ببری. اگر بتوانی شأنت را بالا ببری می توانی با دختری که شأن بالایی دارد ازدواج کنی.

حمید خوشحال شد و خداحافظی کرد و رفت. او تصمیم جدی گرفت تا سریع تر پولدار شود و هم شأن آقای مالکی شود تا بتواند با دختر او ازدواج کند.

او از استاد فروش شنیده بود: هر چقدر درباره فروش کتاب های بیشتری بخوانید قدرت شما برای فروش بیشتر می شود. اگر در کار فروش حرفه ای عمل کنید می توانید به سرعت پولدار شوید؛ بنابراین حمید دوباره به دیدن دختر آقای مالکی رفت و به او گفت: من تصمیم گرفته ام پولدار شوم تا هم شأن شما باشم. فقط یکی دو سال به من فرصت بده و ازدواج نکن. قول می دهم آنقدر پولدار شوم که بتوانم تمام خواسته های تو را فراهم کنم.

دختر مالکی گفت: البته من قرار نیست با کسی ازدواج کنم بلکه پدرم این کار را کرد تا تو را از خانواده اش دور کند. لطفاً این هایی که گفتم پدرم نفهمد.

حمید با شنیدن این که دختر مالکی قرار نیست ازدواج کند جان تازه ای گرفت و گفت:

پس به خاطر من صبر می کنی و منتظر من می مانی؟

دختر مالکی گفت: نمی توانم به تو قول بدهم که صبر می کنم. چون پولدار شدن تو فقط یک وعده است. اما اگر تو پولدار شدی و تا آن موقع من ازدواج نکرده بودم روی پیشنهاد تو حتماً فکر می کنم.

حمید خوشحال شد و گفت: حالا می بینید که من با قدرت عشق چه کارهایی می توانم انجام بدهم.

حمید این را گفت و خدا حافظی کرد.

حمید به خانه رفت و روی حرف استاد فروش فکر کرد:

((هر چقدر بیشتر بفروشید پولدار تر می شوید.))

هر چقدر درباره فروش بیشتر کتاب بخوانید قدرت فروش شما بیشتر می شود.

او هر روز یکی دوساعت درباره فروش ، تبلیغات و روانشناسی کتاب می خواند تا قدرت فروشش بالا و بالاتر برود. حمید با خود فکر کرد چگونه می تواند در مدت زمان کمی ماشین های زیادی بفروشد. او متوجه شد آقای مالکی به این خاطر پولدار است که فروشنده های زیادی دارد که برای او می فروشند پس راز بیشتر فروختن آقای مالکی این بود که تعداد فروشنده هایش زیاد بود. بنابراین او باید تعداد زیادی فروشنده استخدام می کرد. لازمه استخدام فروشنده هم داشتن یک بنگاه معاملات ماشین بود بنابراین او به اتحادیه نمایشگاه داران اتومبیل رفت و فهمید که شرایط گرفتن مجوز نمایشگاه ماشین را دارد. او مدارک را تهیه کرد و درخواست مجوز داد. سپس با پولی که از پورسانت فروش ماشین ها پس انداز کرده بود توانست محلی را اجاره کند. او ابتدا از آقای مالکی درخواست کرد تا تعدادی ماشین به او بدهد تا او بتواند بفروشد. آقای مالکی درصد سود زیادی درخواست کرد و حمید هم قبول کرد زیرا هدفش راه انداختن کسب و کارش بود.

حمید طبق تحقیقات و تجربه اش فهمیده بود که اصل مشتری کشانی می تواند او را به سرعت پولدار کند. او در تحقیقاتش مطالبی درباره (قیف فروش) خوانده بود. قیف فروش یعنی این که فروش مانند قیف است. تعداد زیادی مشتری از سر قیف فروش وارد می شوند اما تعداد کمی خرید می کنند و از ته قیف فروش خارج می شوند. او تخمین زده بود که از قیف فروش او 10 مشتری وارد می شود که او می تواند به 2 مشتری ماشین بفروشد بنابر این حساب و کتاب کرد هر چقدر بتواند تبلیغات کند و مشتری بیشتری به سمت سر قیف بکشد می تواند ماشین های بیشتری بفروشد. او بیشتر سودش را صرف تبلیغات و مشتری کشانی می کرد. از جمله:

- 1- تابلو بزرگی سر در نمایشگاه نصب کرد تا مشتری از دور نمایشگاه او را ببیند.
- 2- چندین تابلو هم نصب کرد تا مشتری از زاویه ها و فاصله های مختلف نمایشگاه او را ببیند.

3- به هر مناسبتی شیرینی و شکلات و شربت درب مغازه توزیع می کرد تا مردم به سمت نمایشگاه او بیایند.

4- اصول مشتری مداری را کامل رعایت می کرد تا هر شخص با یک بار آمدن به نمایشگاه او مشتری دائم او شود و خرید از نمایشگاه او را به دیگران توصیه کند.

5- طبق مطالعاتی که کرده بود به اصول معنوی فروش به شدت اعتقاد پیدا کرده بود و قسمتی از سودش را صرف کار خیر می کرد تا تعداد مشتریانش افزایش پیدا کند.

6- همیشه در روزنامه تبلیغات می زد و با تیتراهای مانند: ((تخفیف فوق العاده. زیر قیمت بخرید.)) مشتریان را به سمت خود می کشانید.

فروش او ماه به ماه بیشتر می شد. و او هر ماه فروشنده های بیشتری استخدام می کرد.

یکی از دوستان حمید ماشین های خارجی وارد می کرد وقتی موفقیت و قدرت فروش فوق العاده حمید را دید با حمید مشارکت کرد و یک مکان بزرگ اجاره کردند و مسئولیت اداره و فروش، تماماً به حمید واگذار شد.

اکنون قدرت حمید بیشتر شده بود و او بیشتر می فروخت و هر چه بیشتر می فروخت پولدارتر می شد. وقتی پول او بیشتر شد توانست باز هم روش های دیگری برای کشاندن مشتری به نمایشگاه بزرگ ماشینشان اجرا کند:

1- او هر هفته یک بازیگر یا فوتبالیست معروف را دعوت می کرد تا به بهانه او مشتری ها را به سمت نمایشگاهشان بکشاند.

2- خدمات مشتری مداری اش را بیشتر کرد. محلی برای بازی کودکان قرار داد تا والدین به راحتی به خرید ماشین بپردازند.

3- او فهمیده بود مشتری دنبال سود است بنابراین هر هفته ، یک روز تخفیف فوق العاده می داد تا مشتری را به سمت نمایشگاهشان بکشاند.

4- او فهمیده بود مشتری دوست دارد ماشین بخرد اما چون پول ندارد نمی خرد. بنابراین با شرایط قسطی فروختن توانست شرایط خرید را برای مشتری فراهم کند.

5-او فهمیده بود مشتری دنبال راحتی است بنابراین یک بوفه برای این که مشتری بخورد و بیاشامد و یک دسشتویی زیبا و تمیز برای این که مشتری احساس راحتی کند و یک نماز خانه تمیز برای آن که مشتری هنگام نماز جایی نرود ساخت.

سه سال از زمانی که حمید به دختر آقای مالکی قول پولدار شدن داده بود گذشت. او آنقدر غرق در کار فروش شده بود و آنقدر از پیشرفت در کار فروش و پول در آوردن لذت می برد که بیشتر وقت ها عاشقی یادش می رفت. او اکنون عشق جدیدی پیدا کرده بود. پول. او عاشق پول درآوردن شده بود. وقتی که دیگران به او احترام می گذاشتند وقتی که دختر های زیادی خود را به او نزدیک می کردند تا شاید بتوانند درآینده با او ازدواج کنند وقتی با پولش به فقرا کمک می کرد و لذت معنویت او را فرا می گرفت. وقتی می دید حتی آقای مالکی دارد حمید را تحویل می گیرد و از او دعوت به شام می کند. همه این ها آنقدر لذت بخش بود که حمید تازه معنای حرف پدر و مادرش را می فهمید که می گفتند: برو سر یک کار نون و آبدار.

از عشق مجازی تا عشق حقیقی:

یک روز حمید با شریکش به رستورانی بزرگ و معروف رفتند . حمید روی تخت رستوران نشسته بود و از صرف شام لذت می برد .

حمید از دوستش پرسید: زمانی من فقط عشق به یک دختر را عشق واقعی می دانستم اما اکنون عشق به دختر در وجود من کمرنگ شده است و کم کم دارم عاشق پول در آوردن می شوم. به نظر تو چرا این جوری شده است؟

شریک حمید که آدم دانایی بود و کتاب زیاد می خواند گفت: خداوند(ج) عشق خود را در قلب انسان قرار داده است برای همین است که انسان عاشق است؛ اما انسان عشقش را اشتباه می گیرد. گاهی عاشق جنس مخالف می شود. گاهی عاشق پول می شود. گاهی عاشق فرزندش می شود. اما انسان باید یاد بگیرد که عاشق خداوند(ج) شود زیرا عشق حقیقی و واقعی اوست. حمید بلند بلند خندید. ههههههه

شریکش گفت: چیه ؟ چی شد؟

حمید گفت: باور نمی کردم تو اینقدر فیلسوفانه حرف بزنی. چیزهایی گفتی که مغزم هنگ کرد.

شریکش گفت: اما من واقعیت را گفتم.

حمید گفت: می دانم واقعیت را گفتی. اما من جواب ساده تری می خواستم درباره اینکه چرا من زمانی عاشق ازدواج با یک دختر زیبا بودم اما اکنون عاشق پول شده ام؟

شریکش گفت: ببین! سوالی که پرسیدی فلسفی است پس من هم مجبورم جواب فلسفی بدهم پس به حرف هایم نخند.

حمید گفت: چرا ناراحت شدی. حرف هایت را دوست داشتم. خنده ام برای تعجبم بود.

شریکش گفت: همانطور که گفتم خداوند(ج) عشق به خود را درون قلب انسان قرار داده است. خداوند(ج) صفات زیادی دارد مانند: زیبایی، قدرت، عظمت، شکوه و غیره . انسان چون عشق واقعی خودش یعنی خداوند (ج) را نمی تواند پیدا کند بنابراین این عاشق هر چیزی یا هر کسی که صفات خداوند(ج) را داشته باشد می شود. چون خداوند(ج) زیباست پس ما عاشق زیبایی می شویم. چون خداوند(ج) قدرتمند است ما عاشق قدرت می شویم چون خداوند(ج) ثروتمند است ما عاشق ثروت می شویم . بگذار مثالی برایت بزنم:

مجنون عاشق لیلی بود . روزی در صحرا آهوئی را دید که گرفتار دام صیاد شده و صیاد می خواهد آهو را بکشد. مجنون اسبش را تاخت و نزد صیاد آمد و گفت: این آهو را نگش . حیفاست. بی گناه است. او را رها کن. صیاد گفت: من آدم فقیری هستم اگر دلت به حال این آهو می سوزد آن را بخر.

مجنون اسبش را به صیاد داد و گفت: این اسب مال تو باشد اکنون آهو را آزاد کن. صیاد اسب را گرفت و گفت: چرا حاضر شدی اسب را در مقابل آزاد کردن آهو بدهی ؟ مجنون گفت: زیرا چشم های آهو مانند چشم های لیلی است.

آن کس که نه آدمیست گرگست آهو کشی آهوئی بزرگست

چشمش نه به چشم یار ماند؟ رویش نه به نوبهار ماند؟ (نظامی)

اشک در چشمان حمید جمع شد وقتی که قصه عشق لیلی و مجنون را شنید. حمید آهی کشید و گفت:

پرورده عشق شد سرشتم جز عشق مباد سرنوشتم (نظامی)

حمید گفت: شریک عزیز ! اکنون بگو که من چگونه می توانم عشق به خداوند(ج) را درون قلبم پیدا کنم و عاشق خداوند(ج) شوم؟

شریک گفت: رسیدن به عشق خداوند(ج) مرحله به مرحله است. در یک مرحله انسان عاشق جنس مخالف می شود اما زمانی که بفهمد عشق واقعی چیز دیگری است آنوقت به مرحله بعد می رود و ممکن است عاشق پول شود. وقتی انسان فهمید که پول هم عشق واقعی او نیست به مرحله بعد می رود و ممکن است عاشق فرزندش شود . این عاشقی ادامه دارد تا انسان به عشق خداوند(ج) برسد.

حمید پرسید: به نظر تو عشق به جنس مخالف یا عشق به پول بد است؟
شریک گفت: بد نیست. بلکه خوب است. انسان باید همسرش را دوست داشته باشد تا بتواند به او محبت کند. انسان باید پول را دوست داشته باشد تا دنبال آن برود و کار کند و زندگی خوبی برای خود بسازد . اما چیزی که بد است این است که انسان پول،جنس مخالف، قدرت یا هر چیز دیگری را از خداوند(ج) بیشتر دوست داشته باشد. خداوند(ج) در آیه 24 سوره توبه می فرماید:

بگو: ((اگر پدران و فرزندان و برادران و همسران و طایفه شما ، و اموالی که به دست آورده اید ، و تجارتی که از کساد شدنش می ترسید ، و خانه هایی که به آن علاقه دارید ، در نظرتان از خداوند(ج) و پیامبرش و جهاد در راهش محبوبتر است ، در انتظار باشید که خداوند(ج) عذابش را بر شما نازل کند و خداوند(ج) جمعیت نافرمانبردار را هدایت نمی کند))

یا در آیه 165 سوره بقره می فرماید:

((بعضی از مردم ، چیزهایی غیر از خداوند(ج) برای خود انتخاب می کنند و آنها را همچون خداوند(ج) دوست می دارند. اما آنها که ایمان دارند ، عشقشان به خداوند(ج) شدیدتر است.))

راستی می دانی چرا عشق هایی مانند لیلی و مجنون به هم نمی رسند؟

حمید گفت: نه . چرا؟

شریک گفت: چون آدم هایی مثل مجنون، لیلی را از خداوند(ج) بیشتر دوست دارند .

خداوند(ج) هم غیرت دارد بنابراین نمی گذارد این عشق ها به ثمر بنشینند.

ناگهان لرزه بر تن حمید افتاد. حرف شریکش واقعاً عجیب بود. حمید مدتی به فکر فرو رفت

و گفت: از کجا بفهمم عشقم نسبت به پول یا جنس مخالف یا هر چیز دیگری از عشق به

خداوند(ج) بیشتر است یا نیست؟

شریک گفت: خیلی ساده است. وقتی عاشق کسی می شوی حاضری هر کاری برایش انجام

بدهی. اگر حاضری برای رسیدن به دختر مالکی پولدار شوی آیا حاضری برای رسیدن به

خداوند(ج) پولدار شوی؟

اگر به دختر مالکی گفته ای جانم را فدایت می کنم آیا حاضری جانت را برای خداوند(ج) فدا

کنی؟

اگر به خاطر بیماری فرزندان شب تا صبح بیدار می مانی آیا حاضری برای خداوند(ج) یک

شب تا صبح بیدار بمانی؟

و هزاران مثال دیگر هست که بیشتر از این سرت را به درد نمی آورم.

گفتگوی حمید و شریکش به پایان رسید و آن ها از رستوران بیرون آمدند و خداحافظی کردند.

حمید به خانه رفت و درباره حرف های شریکش فکر کرد. حرف های استاد فروش در جلسه

اول هم یادش آمد که می گفت:

((حتی می توان گفت اگر کسی فروشنده خوبی نباشد به بهشت هم نمی رود.))

((در حقیقت خداوند(ج) از مؤمنان جان و مالشان را به [بهای] اینکه بهشت برای آنان باشد

خریده است...))

یک انسان با ایمان باید یاد بگیرد جانش را و مالش را به قیمت خوبی بفروشد. زیرا هر کس

جان و مالش را به کمتر از بهشت بفروشد فروشنده خوبی نیست و ضرر کرده است.

او همچنین به اصل چهارم فروش ((ارزش شناسی)) فکر کرد و به این نتیجه رسید که جان و مال انسان مانند محصولی می ماند که باید ارزش آن را بالا برد تا خداوند(ج) خریدار جان و مال انسان باشد.

او تصمیم گرفت. بهترین فروشنده جهان شود؛ یعنی فروشنده ای که جان و مالش را بتواند به خداوند(ج) بفروشد. فروشنده ای که جان و مالش را در عوض بهشت بتواند بفروشد. او اصول فروش را خوب یاد گرفته بود و می دانست چگونه می تواند جان و مالش را در عوض بهشت بفروشد. بنابر این او نیت خود را از پولدار شدن عوض کرد و به جای این که به خاطر دختر مالکی پولدار شود نیت کرد تا برای رضای خداوند(ج) پولدار شود و بتواند با پول خود در راه خداوند(ج) خدمت کند. به عشقش یعنی دختر مالکی خدمت کند به پدر و مادرش خدمت کند به مردم فقیر خدمت کند تا اینگونه ارزش جان و مالش بیشتر و بیشتر شود.

وقتی حمید نیت پولدار شدنش را عوض کرد احساس قدرت بیشتری کرد. او با خود گفت: وقتی عشق به دختر مالکی اینقدر قدرت دارد که من معروف و پولدار شده ام پس عشق خداوند(ج) چقدر می تواند قدرت داشته باشد؟

او با احساس قدرت جدیدی که به دست آورده بود نقشه ای طراحی کرد که بتواند در بیست شهر نمایندگی فروش ماشین افتتاح کند. او با شریکش صحبت کرد و شریکش هم موافقت کرد.

آن ها تصمیم گرفتند هر ماه یک نمایشگاه ماشین در یک شهر بزرگ افتتاح کنند. بعد از بیست ماه آنها موفق شدند نقشه خود را عملی کنند و اینگونه بود که پول زیادی از بیست شعبه وارد جیب حمید شد و او پولدار شد. خیلی پولدار تر از آقای مالکی. راز موفقیت آن ها در افتتاح نمایشگاه های ماشین "هنر فروش" حمید بود. او تمام تکنیک ها و روش هایی را که در اولین شعبه اجرا کرده بود مو به مو در تمام بیست شعبه اجرا می کرد. او هنر فروشش را از طریق کتاب هایی که خوانده بود به دست آورده بود.

صبح یکی از روزهای عید بهاری بود که آقای مالکی با شیرینی و خنده وارد دفتر حمید شد. حمید با احترام جلوی آقای مالکی بلند شد و خوش آمد گفت. آقای مالکی بعد از خوش و بش و احوالپرسی گفت: حمید جان من به تو تبریک می گویم به خاطر این که تو بسیار فعال

هستی و توانستی در مدت کوتاهی به موفقیت بزرگی دست پیدا کنی . و مطمئن هستم که پیشرفت تو همین جا تمام نمی شود و تو آینده درخشانی داری.

حمید گفت: همه این ها را مدیون شما هستم . شما راه پولدار شدن را به من یاد دادید. آقای مالکی گفت: راستش سه سال پیش وقتی من گفتم دخترم ازدواج کرده است دروغ گفتم. من فقط می خواستم با این دروغ ذهن تو را از عشق به دخترم پاک کنم. زیرا تو را در شأن خانواده خودم نمی دیدم. اما امروز که اخلاق و رفتار و پیشرفت تو را می بینم احساس می کنم که تو شأن بالایی داری و من حاضرم دخترم را به شخصی مانند تو بدهم . حمید تعجب کرده بود. اصلاً انتظار چنین حرف هایی را از آقای مالکی نداشت. آقای مالکی دیگر حرفی نزد و رفت.

حمید روی صندلی نشست و یاد اصل چهارم فروش یعنی (ارزش شناسی) افتاد و با خود گفت: ما شبیه محصول هستیم. باید آنقدر ارزشمان را بالا ببریم که خریداران باشند.

شش ماه بعد حمید در کنار عشقش یعنی دختر آقای مالکی سوار بر هواپیما به سمت ایتالیا می رفتند تا ماه عسلشان را بگذرانند. حمید داخل هواپیما خوشحال بود از این که بزرگترین راز پولدار شدن را یاد گرفته است و تصمیم گرفت جان و مالش را به کمتر از بهای بهشت نفروشد.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش پولدار شدن به روش سیلر

- *بزرگترین راز پولدار شدن "فروش" است.
- *هر چقدر بیشتر بفروشید پولدارتر می شوید.
- *حتی می توان گفت اگر کسی فروشنده خوبی نباشد به بهشت هم نمی رود.
- * خداوند(ج) در قرآن می گوید یاد بگیرید خوب بفروشید. جانتان را و مالتان را در مقابل بهشت بفروشید نه در مقابل ظواهر دنیا.
- *اگر بتوانی شأنت را بالا ببری می توانی با دختری که شأن بالایی دارد ازدواج کنی.
- *هر چقدر درباره فروش بیشتر کتاب بخوانید قدرت فروش شما بیشتر می شود.
- *انسان چون عشق واقعی خودش یعنی خداوند(ج) را نمی تواند پیدا کند بنابر این هر چیزی یا هر کسی که صفات خداوند(ج) را داشته باشد انسان عاشقش می شود.
- *اگر پدران و فرزندان و برادران و همسران و طایفه شما ، و اموالی که به دست آورده اید ، و تجارتی که از کساد شدنش می ترسید ، و خانه هایی که به آن علاقه دارید ، در نظرتان از خداوند(ج) و پیامبرش و جهاد در راهش محبوبتر است ، در انتظار باشید که خداوند(ج) عذابش را بر شما نازل کند و خداوند(ج) جمعیت نافرمانبدار را هدایت نمی کند.!
- *وقتی عشق به دختر مالکی اینقدر قدرت دارد که من اینقدر معروف و پولدار شده ام پس عشق خداوند(ج) چقدر می تواند قدرت داشته باشد؟
- *ما شبیه محصول هستیم. باید آنقدر ارزشمان را بالا ببریم که خریدارمان باشند.

خلاصه ای از جمله های توقفی پولدار شدن به روش سیلر

* عشق که باشد آدم با یک لقمه نان و یک کاسه آب هم زندگی خوشی خواهد داشت.
*عشقم پول نمی خواهد محبت می خواهد . حرف های عاشقانه و سه تار عاشقانه می خواهد.

سخنی با شما خواننده محترم:

* شما چه چیزی دارید می فروشید؟ آیا اصول فروش را می دانید و آن ها را به کار می گیرید؟

* آیا شما تاکنون با خداوند (ج) معامله کرده اید؟ دوست دارید چه معامله ای با خداوند (ج) انجام بدهید؟

* آیا چیزی برای فروش به خداوند (ج) آماده کرده اید؟

* تا به حال به این فکر کرده اید که در زندگیتان عاشق چه چیزهایی شده اید؟ آیا تا به حال به این فکر کرده اید چیزهایی که عاشقشان شده اید شما را از خداوند (ج) دور می کنند یا شما را به خداوند (ج) نزدیک می کنند؟

* آیا شما با نظر من موافق هستید که تنها کسی که ارزش عاشق شدن واقعی را دارد کسی نیست جز خداوند (ج)؟

چه کسانی از روش دستورالعمل سیلر استفاده کرده اند؟

اکبر ملکوتی

بنیانگذار پوشاک ملکوتی



پدرش پارچه فروش و مادرش خانه دار بود. او روش هایی برای فروش اجناسش انجام می داد که مردم درب مغازه او صف می کشیدند.

یک نمونه از فروش موفق او زمانی بود که در یک مغازه پارچه فروشی که در حال ورشکستگی بود استخدام شد. او می گوید: وقتی مغازه را تحویل گرفتم یک مکان در هم و برهم و بی روح بود. ابتدا آن جا را تمیز و روبراه کردم. (اصل چهارم: ارزش شناسی) یک روز که باران به شدت می بارید خانمی وارد مغازه شد و پارچه ای داد و گفت: نمونه این پارچه را می خواهم. من صندلی تعارف کردم و گفتم بفرمایید بنشینید و بعد برایش چایی ریختم (اصل سوم: مشتری مداری) از او پرسیدم: چرا در این هوای سرد دنبال پارچه آمدید. می توانستید یک روز دیگر بیایید (اصل هشتم: نیاز شناسی). آن خانم گفت: من مدیر هتل سمیرا هستم که شعبه ای در مشهد داریم. پانزده روز است که قول داده ام دکوراسیون هتل را عوض کنم اما هنوز نتوانسته ام پارچه دلخواهم را پیدا کنم. من گفتم: نگران نباشید قول می دهم هر کاری بتوانم برای شما انجام بدهم. وقت دارید چند دقیقه اینجا منتظر بمانید. خانم گفت: حتما.

من نمونه پارچه را گرفتم و رفتم پایین بازار. به چندین مغازه سر زدم و از همکارانم پرس و جو کردم و در نهایت دو نمونه پارچه پیدا کردم. طاقه را روی دوشم گذاشتم و به مغازه برگشتم. پارچه را جلوی ایشان باز کردم و گفتم: این پارچه را می پسندید؟

خانم با رضایت گفت: عالی است. از نمونه پارچه خودم خیلی قشنگ تر است. همین را می خواهم. لطفا پارچه ها را به هتل بیاورید همانجا پولش را حساب می کنم. من پارچه ها را بردم و پول ها را گرفتم. صاحب مغازه برای پاداش؛ مرا به سفر مشهد فرستاد و اسم من به عنوان یک فروشنده ماهر در بازار پیچید.

یک نمونه دیگر از فروش آقای ملکوتی:

یک بار لباس هایی را که در بازارهای خارجی قیمت اصلی آن ها ده دلار بود اما تنوع رنگشان ناقص شده بود به قیمت یک دلار خرید (اصل پنجم: قیمت و تخفیف). سپس در مجله ها تبلیغ کرد و از فوتبالیست ها هم دعوت کرد تا به مغازه او بیایند. (اصل هفتم: مشتری کشانی) روزی که حراج آقای ملکوتی شروع شد آنقدر جمعیت جلوی مغازه او صف کشیده بودند که راه خیابان بسته شد.

شماره (۷) پولدار شدن به روش (استخدام)

ماجرای زندگی چوپانی که پولدار شد.

*شاید تا به حال ماجرای چوپان دروغگو را خوانده باشید اما آیا ماجرای چوپان پولدار را تاکنون خوانده یا شنیده اید؟

*آیا یک گرگ در این ماجرا نقش دارد و به چوپان صدمه شدیدی خواهد زد؟

*چه اتفاقاتی در شهر برای چوپان می افتد؟

*آیا کلاه برداران از سادگی چوپان سوء استفاده می کنند؟

*پیرمرد نزدیک امامزاده واقعاً چه کسی است؟

چوپانی بود بسیار خوش اندام و خوش تیپ و خوش سر زبان. هر کس به هیکل او نگاه می کرد فکر می کرد او واقعا باشگاه پرورش اندام می رود اما او حتی ورزش هم نمی کرد . هر کس با او صحبت می کرد دوست داشت ساکت بنشیند و فقط به ماجراهایی که چوپان با آب و تاب تعریف می کرد گوش کند. او همسری داشت بسیار خوب و شایسته که از هر انگشتش هنری می بارید مخصوصا در آشپزی که هیچ رقیبی نداشت . او خانه ای بزرگ در روستا داشت که از پدرش به ارث رسیده بود. اولین سال زندگی مشترک او بسیار خوش می گذشت. چوپان خود را خوشبخت ترین مرد روی زمین می دانست. زیرا هم خانه ای بزرگ داشت و هم عاشق چوپانی بود و هم همسری شایسته داشت که غذاهای فوق العاده ای می پخت . او گوسفندان را به چرا می برد و خودش روی کوه می نشست و شروع می کرد به نی زدن. آنقدر زیبا و بلند نی می زد که صدای نی زدنش به گوش تمام اهالی روستا می رسید. و هر روز عصر عده زیادی منتظر می نشستند تا صدای زیبای نی زدن چوپان را بشنوند .

چوپان بعد از یکسال و نیم از ازدواجش صاحب پسری شد که چهره ای زیبا و سفید داشت با چشمانی آبی که از پدر بزرگش به ارث برده بود. خوشبختی چوپان با به دنیا آمدن فرزندش تکمیل تر شده بود و او لحظه ای احساس غم نداشت. او فکر می کرد زندگی همین گونه است و می تواند مثل داستان ها، سال های سال با خوشبختی زندگی کند. پسرش دوساله که شد دختر چوپان هم به دنیا آمد و چوپان همین طور با خوشبختی زندگی می کرد.

یک روز چوپان طبق عادت همیشگی گوسفندان را در کنار کوه خواباند و خودش به سمت امامزاده ای که در آن نزدیکی بود رفت تا نمازی بخواند. ناگهان چشمش به پیرمردی افتاد که ریش های بلند و سفید داشت. پیرمرد به چشم چوپان نا آشنا بود. چوپان به پیرمرد که رسید سلامی کرد و کنار او نشست. پیرمرد چهره ای نورانی داشت و در حال خواندن قرآن بود. جواب سلام چوپان را با لبخند داد و صحبت شروع شد.

چوپان شروع کرد به داستان سرایی از شب هایی که گرگ به گله او زده است و او با شجاعت توانسته است آن ها را تار و مار کند. پیرمرد نورانی هم گوش می کرد و لبخند می زد. بعد از مدتی چوپان بلند شد که به زیارت برود وقتی ایستاد به پیرمرد نورانی گفت: شما مرد باتجربه و دنیادیده ای به نظر می رسید پندی به من بدهید که در زندگی به کار ببندم. پیرمرد نورانی گفت: پولدار شو.

چوپان با تعجب نگاهی به پیرمرد کرد و گفت: چی گفتید؟

پیرمرد نورانی دوباره تکرار کرد: پولدار شو مرد جوان.

چوپان دهانش از تعجب باز مانده بود چون تا به حال چنین پندی را در هیچ داستان و هیچ منبری نشنیده بود. سرش را پایین آورد و در چشمان پیرمرد خیره شد و گفت: پول به چه درد من می خورد؟ من صاحب همسری هنرمند هستم و پسری دارم زیباتر از فرشته که چشمانش مانند آسمان آبی است. خانه ای بزرگ دارم و شغلی که همه می گویند شغل انبیا است. پول به چه درد من می خورد؟ پولی که می گویند چرک کف دست است. پولی که همه جنگ ها به خاطر آن است به چه درد من می خورد؟

پیرمرد نورانی گفت: تو آدم خودخواهی هستی به خاطر اینکه خودت زندگی خوبی داری و به فکر دیگران نیستی. آیا در روستای شما یتیمانی نیستند که گرسنه می خوابند؟ آیا پیرمرد ها و پیرزن هایی نیستند که محتاج یک لقمه نان هستند؟

چوپان با لحنی تند و عصبانی گفت: یواشتر پیرمرد. من خودخواه نیستم و به اندازه ای که دارم به دیگران کمک می کنم . نماز و روزه و زکاتم همیشه برقرار است. بیخود تهمت میزنی پیرمرد!

پیرمرد نورانی گفت: تو به اندازه ای که داری بخشش می کنی و این خوب است اما تو به اندازه ای که توانایی داری بخشش نمی کنی. تو توانایی آن را داری که پولدار شوی و انسان های زیادی را از بی پولی نجات بدهی.

چوپان گفت: من همین اندازه که از مال دنیا دارم کافیست. بیشتر از این گناه می آورد. بدبختی می آورد. پول زیاد خوب نیست پیرمرد. تازه اگر پول خوب است تو چرا خودت پولدار نیستی؟ پیرمرد نورانی گفت: از کجا می دانی من پولدار نیستم؟

چوپان گفت: نه ماشینی با تو می بینم و نه خدمتکاری .

پیرمرد نورانی گوشی تلفن ماهوره ای اش را از جیبش بیرون آورد و تماس گرفت. دو دقیقه نگذشته بود که سه ماشین بسیارگران قیمت از سمت پایین کوه پدیدار شدند و بعد از مدتی جلوی پای چوپان ترمز زدند. دو نفر از ماشینی که جلوتر ایستاده بود پیاده شدند و به سمت پیرمرد آمدند و گفتند: قربان آماده رفتن هستید؟

پیرمرد نورانی گفت: بله .

چوپان خشکش زده بود اما انگار که اصلا برایش مهم نباشد گفت: خوب که چی؟ من اسبی دارم که خیلی از ماشین بهتر است و هوا را هم آلوده نمی کند.

پیرمرد نورانی گفت: سه جور آدم در این دنیا هست:

آدم های دسته اول به محض این که پندی بشنوند عمل می کنند و از آن بهره می برند.

آدم های دسته دوم باید حتما بلایی سرشان بیاید تا متوجه پند شوند.

آدم های دسته سوم حتی اگر بمیرند هم هیچ پندی در آن ها اثر نمی کند.

حالا تو از کدام دسته هستی؟

چوپان گفت: من از دسته اول هستم. اما پندی که تو به من دادی پند نبود. یک حرف بیهوده بود.

پیرمرد نورانی خداحافظی کرد و سوار ماشینش شد و رفت.

چوپان به زیارت رفت و نمازی خواند و خداوند(ج) را شکر کرد که پولدار نیست. زیرا او داستان های زیادی از ظلم ارباب های پولدار روستا شنیده بود. ظلمی که حتی جای شلاق های آن ظلم را روی تن پدرش هم دیده بود.

یک ماه گذشت. شب بود و چوپان گله را به گاش برد و به سمت خانه اش حرکت کرد. در راه، غذاهای لذیذ همسرش به یادش افتاد و دهنش آب افتاد. همچنین شیطنت های پسر چشم آبی اش از ذهن چوپان می گذشت و او را شاد می کرد.

چوپان وارد حیاط خانه اش شد که صدای گریه دخترش را شنید. درب خانه اش را باز کرد و با صدای بلند سلام کرد؛ ناگهان همسرش را دید که روی زمین بیهوش افتاده است و دخترش کنار او دارد گریه می کند. چوپان دستپاچه شد و نمی دانست چه کار کند. تلفن خانه را برداشت و به پدر خانمش زنگ زد. پدر خانم و مادر خانمش سراسیمه آمدند و همسر چوپان را به دکتر بردند.

دکتر بعد از معاینه با ناراحتی گفت: متأسفانه همسر تان نوعی سرطان دارد که هزینه درمانش بسیار سنگین است.

چوپان گفت: باشد هرچقدر باشد می دهم. من چهل تا گوسفند دارم همه آن ها را می فروشم.

چوپان هر ماه سه گوسفند می فروخت تا داروهای همسرش را تهیه کند. بعد از یک سال و نیم تمام گوسفندانش را فروخته بود اما هنوز همسرش خوب نشده بود. او مجبور بود اکنون قرض کند؛ درحالیکه به شدت از قرض گرفتن و رواداختن جلوی مردم بدش می آمد.

چوپان روی کوه نشسته بود و به این فکر می کرد که هزینه درمان همسرش را چگونه فراهم کند که ناگهان به یاد حرف های پیرمرد نورانی افتاد:
پیرمرد نورانی گفته بود: سه جور آدم در این دنیا هست:

آدم های دسته اول به محض این که پندی بشنوند عمل می کنند و از آن بهره می برند.
آدم های دسته دوم باید حتما بلایی سرشان بیاید تا متوجه پند شوند.

آدم های دسته سوم حتی اگر بمیرند هم هیچ پندی در آن ها اثر نمی کند.

چوپان اکنون فهمیده بود که جزء آدم های دسته دوم است. اکنون بلایی سرش آمده بود و ارزش پول را فهمیده بود. اگر او پول می داشت مجبور نبود رو بیندازد و قرض کند؛ اما چوپان خودش را با حرف های دیگری آرام کرد. او با خود گفت: آدم قرض بگیرد بهتر از این است که پولدار شود و زور بگوید. بهتر است بروم قرض بگیرم. در همین لحظه گله گوسفند به هیجان آمد و هر گوسفند به طرفی حرکت کرد. چوپان فکر کرد که گرگ به گله زده است اما هیچ گرگی نمی دید. چند دقیقه بعد زمین شروع به لرزیدن کرد و به شدت لرزید.

سنگ های بزرگی از کوه کنده می شد و به پایین می لغزید. چوپان از ترس به پایین کوه فرار کرد. بعد از چند دقیقه که زمین لرزه تمام شد چوپان گوسفند ها را جمع کرد و به سمت روستا حرکت کرد.

وقتی چشم چوپان به اولین خانه روستا افتاد دید که خانه کاملاً ویران شده است. جلوتر مردمانی را دید که گریه می کنند و به سر و صورتشان می کوبند. تمام روستای آن ها تبدیل به ویرانه شده بود. عده ای مرده بودند و گوسفندها و گاوهایی زیادی هم زیر آوار تلف شده بود. همسر و فرزندان چوپان سالم بودند اما آن شب مردم روستا حتی آب خوردن هم نداشتند زیرا زمین دهان باز کرده بود و چاه ها خشک شده بودند.

بسیار عجیب بود اما یک هفته بعد دیگر هیچ کس در آن روستا زندگی نمی کرد هرکس به سویی مهاجرت کرده بود. چوپان هم مجبور شد به شهر بزرگی که در صدکیلومتری روستا بود برود. وقتی او به شهر آمد هیچ پولی نداشت. حتی پول خرید یک نان را هم نداشت. او در شهر به خانه یکی از اقوامش رفت و از او خواهش کرد که اجازه دهد مدتی آن جا بماند تا او بتواند برای خود کاری پیدا کند.

شش ماه گذشت و چوپان هنوز نتوانسته بود کار ثابتی برای خود پیدا کند. گاهی سر گذر کاری برایش پیدا می شد و می رفت که آن هم به زور خرج خورد و خوراکشان می شد. بعضی

شب ها هم بود که فرزندانش گرسنه می خوابیدند و چوپان یاد حرف های پیرمرد نورانی می افتاد که می گفت: . آیا در روستای شما یتیمانی نیستند که گرسنه می خوابند؟ آیا پیرمرد ها و پیرزن هایی نیستند که محتاج یک لقمه نان هستند؟

همسرچوپان هنوز با بیماری سرطان دست و پنجه نرم می کرد. هنگام زلزله ، مادر و برادر همسرش زیر آوار مرده بودند و همین باعث شده بود روحیه همسر او به شدت خراب تر شود و سرطان او روز به روز بدتر می شد. چوپان هم از چند نفری که می شناخت پول قرض می کرد تا خرج درمان همسرش کند اما بعد از چند ماه نه خودش پولی داشت و نه دیگر کسی مانده بود که از او بتواند قرض بگیرد. در نتیجه چوپان نمی توانست داروهای همسرش را تهیه کند و همسرش جلو چشمانش ذره ذره آب شد و در گذشت.

روزی که چوپان همسرش را به خاک می سپرد درحالیکه به شدت گریه می کرد قسم خورد که پولدار شود زیرا اگر چوپان پولدار بود می توانست هزینه درمان همسرش را بدهد و از مرگش جلوگیری کند. او روی قبر همسرش نشست و به او قول داد آنقدر پولدار شود که بتواند دوباره روستایشان را آباد کند. آنقدر پولدار شود که بتواند فرزندانشان را خوشبخت کند. آنقدر پولدار شود که هرگز نگران بی پولی نشوند. چوپان قول داد پولدار شود اما او واقعا نمی دانست که چگونه می شود پولدار شد؟

بعد از گذشتن چند شب از مرگ همسرش یکی از آشنایانش به او پیشنهاد کرد که بیاید و در شهرداری کار کند .چوپان در بخش فضای سبز شهرداری مشغول به کار شد.

بعد ازاین که چوپان کاری برای خود پیدا کرد خانه ای اجاره کرد و بدهی هایش را هم کم کم پرداخت می کرد.

بعد از گذشت دوسال از مرگ همسرش ، چوپان تصمیم گرفت مجددا ازدواج کند زیرا بسیار احساس تنهایی می کرد. او خواهر دوقلوی همسرش را که اسمش مرضیه بود برای ازدواج در نظر گرفت . پدر خانمش و مرضیه بعد از زلزله به شهر آمده بودند و آن ها هم بسیار بی پول بودند . مرضیه بسیار شبیه همسر مرحوم چوپان بود چون آن ها دوقلو بودند و چوپان

هر وقت مرضیه را می دید یاد همسرش می افتاد. بنابراین مرضیه بهترین کسی بود که می توانست دوباره به چوپان روحیه بدهد. آن ها در یک مراسم بسیار ساده با هم ازدواج کردند.

دو سال دیگر هم گذشت. چوپان و مرضیه و فرزندانش داشتند به زندگی شهری عادت می کردند. خواسته های مرضیه و فرزندان چوپان روز به روز بیشتر می شد و او باید هزینه های بیشتری پرداخت می کرد تا زندگی اش بگذرد. مرضیه چون در خانه بیکار بود و آشنایی هم نداشت حوصله اش سر می رفت و دائم به چوپان می گفت که یک ماشین بخرد و آن ها را بیرون برای گردش و تفریح ببرد. تورم در کشور بیشتر و بیشتر می شد اما حقوق چوپان تفاوت چندانی نمی کرد. او اجاره نشین بود و اجاره خانه او هم بیشتر شده بود. فشار زندگی و بی پولی چوپان را به فکر انداخت که دو شیفت کار کند. کم کم او آنقدر خسته می شد که حوصله نداشت نماز بخواند. یا اگر می خواست بخواند نمی توانست و بسیار احساس خستگی می کرد. ماه رمضان فرا رسید و او حتی نمی توانست روزه بگیرد و فشار زیادی به او می آمد. او به دکتر مراجعه کرد تا دارویی برای رفع خستگی به او بدهد تا بتواند نماز و روزه اش را انجام بدهد. دکتر او را آزمایش کرد و گفت: شما بیماری کم خونی دارید و برای رفع آن باید کمتر کار کنید و در ضمن از غذاهای مقوی مانند پسته و جگر و عسل استفاده کنید. اما چوپان آنقدر پول نداشت که بتواند غذاهای مقوی بخورد. او از این که به خاطر بی پولی حتی دینش به خطر افتاده بود احساس بسیار بدی داشت.

چوپان همین طور که در کنار بلوارهای شهر، فضای سبز را آبیاری می کرد به فکر فرو می رفت. او دلش می خواست از رودخانه ای که چند فرسخ دورتر از روستایشان بود به روستایشان آب ببرد و دوباره روستا را از نو بسازد و همان روزهای خوش دوباره برگردند. او دلش می خواست به قولی که به همسر مرحومش داده وفا کند. او دلش می خواست مرضیه و فرزندانش را شاد کند و آن ها مثل همه شهری ها با ماشین و خانه بزرگ و تفریح شاد می شدند. چوپان در ک کرده بود که تمام چیزهایی که دلش می خواهد نیاز به پول دارد. آن هم به پول خیلی زیاد.

هفت سال از زمانی که چوپان به شهر آمده بود گذشت . چوپان هر روز به سر کارش در شهرداری می رفت و با خستگی فراوان به خانه بر می گشت. هیکل زیبای چوپان به خاطر سوءتغذیه از بین رفته بود و او لاغر اندام و خشک شده بود. چهره مرضیه و فرزندانش هم طروات و شادابی نداشت زیرا آن ها در یک آپارتمان شصت متری اجاره ای در حاشیه شهر زندگی می کردند. مرضیه هم مانند خواهر دوقلویش دستپخت عالی داشت اما در شهر غذاهای مرضیه هم مزه قدیم را نداشت زیرا روحیه مرضیه به خاطر بی پولی افسرده شده بود. با این که چوپان دوشیفت کار می کرد اما باز هم تغییر چندانی در زندگی اش مشاهده نمی کرد. او مقدار زیادی از پولش را پس انداز می کرد تا هر چه زودتر بتواند ماشین بخرد. اما ماشین روز به روز گرانتر می شد. چوپان حالا دیگر واقعا می خواست پولدار شود چون بی پولی خوشبختی را از او گرفته بود؛ اما او نمی دانست چگونه می شود پولدار شد؟ کاش از پیر مرد نورانی پرسیده بود که چگونه می شود پولدار شد؟

یک روز چوپان داخل یک بلوار مشغول چمن زنی بود . مردی پولدار با ماشینی گران قیمت نزدیک چوپان ترمز کرد و گفت: باغبان ما مریض شده است و فردا شب در ویلای ما جشن است. اگر یبایی و چمن های ویلایم را بزنی مزد خوبی به تو می دهم. چوپان فکر کرد فرصت خوبی است تا پول خوبی در بیاورد بنابراین قبول کرد. مرد پولدار آدرس را داد و خداحافظی کرد.

چوپان شب به خانه رفت و به مرد پولدار فکر می کرد که ناگهان نقشه ای به ذهنش رسید و تصمیم گرفت فردا آن نقشه را اجرا کند . چوپان از محل کارش یک روز مرخصی بدون حقوق گرفت تا بتواند به خانه مرد پولدار برود. او خانه ویلایی مرد پولدار را به زیبایی چمن زنی کرد و حتی کارهای دیگری هم انجام داد تا حیاط ویلا زیبا و قشنگ بشود زیرا او نقشه ای داشت.

ظهر که شد مرد پولدار به ویلا آمد و وقتی زیبایی ویلا را دید به چوپان آفرین گفت و حقوق و پاداشی هم به چوپان داد. همین موقع چوپان نقشه اش را اجرا کرد و گفت: ای مرد پولدار من چوپانی هستم که از روی ناچاری به شهر آمده ام و در شهر نیز با این حقوق نمی توانم

زندگی خوبی داشته باشم . خواهش می کنم این پول را به من نده و به جایش به من بگو که چگونه می توانم پولدار شوم؟

مرد پولدار لبخندی زد و گفت: آفرین ! تو مرد بزرگی خواهی شد زیرا همین الان دو قدم به سمت پولدار شدن برداشتی :

قدم اول: این که می خواهی پولدار شوی و این قدم مهی است.
قدم دوم: این که تو از پول کم گذشتی تا بتوانی پول بیشتری به دست بیاوری.

و اما به تو می گویم که روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد اما من روشی را به تو می گویم که مناسب تو باشد و آن دستورالعمل پولدار شدن به روش چوپان ها است.
چوپان خندید و گفت: آقا من که گفتم گوسفندی ندارم.

مرد پولدار هم خندید و گفت: منظورم این نیست که گوسفند بچرانی . پولدار شدن روش های زیادی دارد و من روش چوپان ها را به تو می گویم که مناسب تو است . تو در این روش همانگونه که مسئولیت گوسفندها را برعهده می گرفتی و مواظب گوسفند ها بودی تا خوب بچرند باید مسئولیت آدم ها را بر عهده بگیری و مواظب آدم ها باشی تا خوب کار کنند.
پولدار شدن به روش چوپان ها پنج مرحله دارد:

دستورالعمل پولدار شدن به روش استخدام:

1- (استخدام کن) یک شغل انتخاب کن که برای انجام آن لازم باشد چند نفر را استخدام کنی و آدم هایی را استخدام کن و به آن ها در مقابل کارشان پول بده.

2- (سهم خودت را مشخص کن) بابت هر نفری که استخدام می کنی مبلغی دستمزد به تو می رسد همان طور که از هر گوسفندی که می چراندی مبلغی هم دستمزد می گرفتی.

3- **(بیشتر استخدام کن)** هر چقدر تعداد آدم هایی که استخدام می کنی بیشتر شود دستمزد تو نیز بیشتر می شود مانند چوپانی که هر چقدر گله اش بیشتر شود دستمزدش هم بیشتر می شود. یعنی هر چقدر به انسان های بیشتری پول برسانی خودت بیشتر پولدار می شوی.

4- **(مراقبت کن)** هر چقدر بتوانی کارگزاران را مدیریت کنی تا بهتر کار کنند (نه این که بیشتر کار کنند) به همان اندازه هم پیشرفت می کنی و پولدارتر می شوی. مانند زمانی که هر چقدر گوسفندان را بهتر مراقبت می کردی و بهتر می چراندی در نتیجه بره بیشتری نصیب می شد.

5- **(کار بزرگتر بر عهده بگیر)** وقتی کار کوچکی را توانستی به خوبی اداره کنی آنوقت شجاعت داشته باش و کار بزرگتری را بر عهده بگیر زیرا وقتی تو توانسته ای کار کوچکی را به خوبی انجام بدهی بنابراین از پس انجام دادن کار بزرگ هم بر می آیی و می توانی کار بزرگتری را هم اداره کنی. مانند چوپانی که وقتی گله کوچکی را به خوبی می چراند پس می تواند گله بزرگتری را هم بچراند.

چوپان گفت: من چه شغلی را می توانم انتخاب کنم که دیگران را بتوانم استخدام کنم؟
مرد پولدار گفت: می توانی از همین شغل فضای سبز شروع کنی. یعنی می توانی سرکارگر شوی و عده ای زیر نظر تو کار کنند و اگر خوب کارت را انجام بدهی آنوقت می توانی قرارداد پیمانی با شهرداری ببندی. یا اینکه می توانی در کار تولید گل و گیاه بروی و آدم هایی را استخدام کنی تا با هم کار کنید.

چوپان ابتدا کمی می ترسید اما کم کم با خودش فکر کرد که اداره کردن انسان ها نباید از اداره کردن گوسفند ها سخت تر باشد چون گوسفند ها نمی فهمند اما آدم ها می فهمند. بنابراین پیش مهندس فضای سبز رفت و از او خواست تا او را به عنوان سرکارگر قبول کند. مهندس گفت که نمی تواند این کار را انجام بدهد. چوپان کمی نا امید شد اما بلافاصله یاد سخنان مرد پولدار افتاد که می گفت: تو قدم دوم را هم برداشته ای و قدم دوم این است که از پول کم به خاطر پول زیاد گذشتی. بنابراین چوپان دوباره به سراغ مهندس رفت و گفت:

من را سرکارگر بگذار هم بهتر کار می کنم و هم نصف دیگران حقوق می گیرم. مهندس خواست بگوید نه نمی شود که چوپان گفت: فقط 20 درصد حقوق می گیرم و 80 درصد مال خودت باشد. مهندس با یک پیشنهاد خوب روبرو شده بود بنابراین گفت: به شرطی که اگر نتوانستی خوب کار کنی مسئولیت را از تو می گیرم. چوپان قبول کرد.

روز اول چوپان مسئول ده نفر شده بود. و تلاش کرد تا شماره 4 دستورالعمل پولدار شدن را به خوبی انجام دهد: 4- (مراقبت کن)

او کار هایی که باید ده کارگر انجام می دادند به آن ها گفت و بعد خودش از یک ستون برق بالا رفت و کارگرها را نظارت می کرد زیرا چوپان عادت داشت وقتی گوسفندان را به چرا می برد خودش بالای تپه ای می ایستاد و از آن بالا گله را نظارت می کرد. وقتی که می دید یکی از کارگر ها کم کاری می کند چوپان از بالای ستون فریاد می زد و او را به کار کردن وا می داشت زیرا او عادت داشت وقتی گوسفندی از گله خارج می شد داد می زد و جیغ می کشید تا گوسفند به گله باز گردد.

یک هفته گذشت و نتیجه کار چوپان خیلی خوب بود و کار به سرعت پیش می رفت. مهندس به چوپان گفت: من از نتیجه کار تو راضی هستم اما از شکل کار کردنت راضی نیستم. روی ستون رفتن و داد زدن وسط شهر کار خوبی نیست. تو باید روش های جدید و شهری را برای اداره کارگران یاد بگیری. مثلاً به جای داد زدن می توانی با تلفن به آن ها زنگ بزنی. یا به جای رفتن روی بلندی می توانی یک دوربین بخری. بعد هم من شنیده ام که تو قبلاً چوپان بوده ای . دقت کن که آدم ها با گوسفند تفاوت می کنند . گوسفند ها ممکن است از داد و بیداد و چوب تو بترسند اما آدم ها بعد از چند مدت از کار فرامی کنند. آدم ها را با احترام و جدیت داشتن اداره کن.

چوپان حرف مهندس را قبول کرد. او یک سال با جدیت و با احترام به شکلی که مهندس گفته بود کار کرد. در این یک سال او فهمیده بود که آدم‌ها چگونه کنترل می‌شوند و چگونه می‌توان کارهایی انجام داد تا انسان‌ها بهتر و سریع‌تر کار کنند.

بعد از یک سال او فهمید که توانسته است یک کار کوچک را به خوبی انجام بدهد پس تصمیم گرفت شماره 5 دستورالعمل پولدار شدن را اجرا کند:
5- (کار بزرگتر بر عهده بگیر)

برای همین چوپان از خود شجاعت نشان داد و به شهر داری رفت و تقاضا کرد که برای فضا سازی یک بلوار با او قرار داد ببندند. شهرداری از سواد او پرسید و او گفت من مدرک پنجم دارم. شهرداری گفت: نمی‌شود. تو نمی‌توانی. هر چقدر چوپان اصرار کرد شهرداری قبول نکرد.

چوپان با ناامیدی به خانه برگشت و فکر کرد نمی‌تواند کار بزرگتری برعهده بگیرد چون سواد لازم را ندارد. اما ناگهان به یاد ضرب المثلی افتاد که پدرش بارها به او می‌گفت: (اگر می‌خواهی کارت راه بیفتد سراغ کدخدای ده برو). چوپان به این فکر کرد که باید پیش خود شهردار برود تا کارش راه بیفتد.

روزی قرار بود که در منطقه 4 محوطه بزرگی را گل و گیاه بکارند و فقط یک روز زمان داشتند. ظهر شده بود و معاون شهر داری برای بازدید آمد اما دید که پیمانکار و دو مهندس او و هفتاد کارگر نتوانسته‌اند حتی نصف محوطه را فضای سبز بکارند.

چوپان چون فهمیده بود معاون شهردار به منطقه 4 می‌آید برای همین به آنجا رفت تا معاون شهردار را ببیند و از او درخواست کند تا قرارداد پیمانکاری قسمتی از شهر را به او بدهند. او زمانی معاون شهردار را دید که عصبانی بود و می‌گفت: چرا این محوطه هنوز آماده نشده است. چرا کارگر بیشتری نیاوردید که این کار زودتر تمام شود؟

پیمانکار و مهندسین گفتند: تعداد گل‌ها بسیار زیاد است و کارگر از این بیشتر هم نبود و مقصر شهر داری است که زودتر کار را شروع نکرده‌اند.

همین موقع چوپان جلو معاون شهردار رفت و گفت: من سرکارگر فضای سبز هستم و با همین تعداد آدم می‌توانم ظرف سه ساعت دیگر تمام این منطقه را گل و گیاه بکارم.

معاون شهردار که دید چاره دیگری ندارد مسئولیت را به چوپان سپرد.

چوپان با خودش گفت: وقتی گله بزرگ تر می شد تعداد چوپان ها هم بیشتر می شد تا در نگه داری گله کمک هم باشند. بنابر این چوپان دو نفر را معاون خود قرار داد تا کمک او باشند و بقیه را طوری تشویق و تحریک می کرد که انگار گرگ به گله زده است. تمام کارگراها به سرعت کار می کردند و محوطه کمتر از سه ساعت آماده شد. وقتی نماینده شهردار روش کار چوپان را دید از کارش خوشش آمد و گفت: برای فضاسازی یک منطقه با چوپان قرار داد می بندد.

چوپان گفت: ولی به من گفته اند چون مدرک نداری نمی توانی پیمان کار ببندی. نماینده شهردار گفت: مدرک برای این مهم است که از کار کردن پیمانکار مطمئن باشیم. ما هم که از کار کردن تو مطمئن هستیم.

چوپان توانست با شهرداری قراردادی ببندد که به اندازه حقوق ده سالش بود. در ذهن چوپان یک تجربه نقش بست: ((وقتی کارت را عالی انجام بدهی و از خودت لیاقت نشان بدهی آنوقت دیگران به تو اعتماد می کنند و مسئولیت های بزرگتری به تو می دهند و تو پولدار تر می شوی))

چوپان کارش را عالی انجام می داد زیرا او فهمیده بود دو عامل مهم هستند که باید رعایت کند تا همه از کار او راضی باشند. آن دو عامل سرعت کار و تمیزی کار بود. او هر کاری که تحویل می گرفت در سریع ترین زمان و با تمیزی بسیار تحویل می داد برای همین افرادی که برای او کار می کردند سال به سال بیشتر می شد و او سال به سال پولدارتر می شد.

فاصله روستای چوپان تا شهر حدود صد کیلومتر بود. چوپان با پولی که بدست آورده بود ماشینی خرید و خانه اش را در روستا ساخت و خانواده اش را به روستا برد. او با تانکر به روستایشان آب می برد تا خانواده اش بتوانند زندگی کنند. پنجاه گوسفند هم خرید و یکی از اهالی روستا را به روستا برگرداند تا چوپان گله اش شود. چوپان تصمیم داشت آنقدر پولدار

شود که بتواند توسط یک لوله از رودخانه ای که چند فرسخ دورتر از روستایشان بود به روستایشان آب بیاورد و روستا را دوباره آباد کند.

چوپان یک هکتار زمین در روستا می خواست بخرد. صاحب زمین قیمت بسیار پایینی برای یک هکتار زمینش پیشنهاد داد چون می دانست زمین بدون آب هیچ ارزشی ندارد. چوپان حتی مبلغی بیشتر از آن چیزی که صاحب زمین گفته بود به او داد. او با آبی که به وسیله تانکر می آورد سعی کرد تا در زمین کشت و کار کند و روستا را آباد کند تا همه به روستا برگردند. بعد از آن او برای تمام مردهای روستایشان نامه نوشت و آن ها را به خانه اش دعوت کرد. وقتی تمام مردها از شهرها و روستاهای مختلف به خانه چوپان آمدند او به آن ها گفت: همانطور که می دانید من درآمد بسیار خوبی دارم و همچنین یاد گرفته ام که راه های بسیار زیادی برای پولدار شدن وجود دارد. من از شما خواهش می کنم که به روستا برگردید و روش های پولدار شدن را از پولدار ها بیاموزیم و روستایمان را آباد کنیم.

تمام روستاییان گفتند: تا خداوند (ج) نخواهد کسی پولدار نمی شود. تو نیز که پولدار شده ای خداوند (ج) خواسته است. عده ای هم در دلشان می گفتند: معلوم نیست سر چند نفر آدم را کلاه گذاشته است که پولدار شده است.

یکی از روستاییان بلند شد و گفت: شنیده ایم که تو یک هکتار زمین از حاجی صفدر خریده ای. اگر می خواهی ما پولدار شویم بیا و زمین های ما را هم با همان قیمت حاجی صفدر بخر. بقیه روستاییان خندیدند و گفتند: راست می گوید تو که پول داری؛ بیا و زمین های ما را بخر.

چوپان گفت: من حاضرم زمین های شما را بخرم اما با پول اندکی که من به شما می دهم تغییری در زندگی شما اتفاق نمی افتد. اگر بیاوید و دست به دست هم بدهیم می توانیم از رودخانه ای که در چند فرسخی ما است به روستایمان آب بیاوریم و دوباره اینجا را آباد کنیم. یک نفر گفت: تو همین پول را به ما بده بعدش خداوند (ج) بزرگ است. ما هیچ وقت نمی توانیم آنقدر پول دریاوریم که از رودخانه به اینجا لوله کشی کنیم. تازه مردم کنار رودخانه به ما آب نمی دهند.

چوپان هرچه می گفت هیچ فایده ای نداشت و هیچ کس حاضر نبود پند های او را گوش کند. چوپان به یاد حرف های پیرمرد نورانی افتاد که می گفت: سه جور آدم در این دنیا هست: آدم های دسته اول به محض این که پندی بشنوند عمل می کنند و از آن بهره می برند. آدم های دسته دوم باید حتما بلایی سرشان بیاید تا متوجه پند شوند. آدم های دسته سوم حتی اگر بمیرند هم هیچ پندی در آن ها اثر نمی کند.

سرانجام چوپان مجبور شد تمام زمین های روستاییان را با قیمت کمی خریداری کند. او می دانست که این همه زمین، بدون آب به هیچ دردش نمی خورد اما او همه را خریداری کرد چون می خواست با این کار مقداری پول به مردم روستایش بدهد.

یک سال دیگر هم گذشت. چوپان هرروز صبح به شهر می رفت و کارهایش را انجام می داد و شب ها به روستا برمی گشت. او یک شب پنج نفر از مهندسين شهرداری را که با آن ها دوست شده بود به خانه اش دعوت کرد. بعد از صرف شام یکی از مهندسين گفت: چرا در روستای شما فقط دو خانوار زندگی می کنند؟ چوپان ماجرای بی آبی روستا را تعريف کرد. مهندس گفت: من شخصی را می شناسم که در کندن چاه عمیق استاد است و می تواند این اطراف را بگردد و تشخیص بدهد که می شود اینجا چاه عمیق زد و به آب رسید. فقط خرجش زیاد می شود.

چوپان با خوشحالی گفت: ایرادی ندارد من اگر پول کافی نداشته باشم وام می گیرم.

چوپانی که ارباب شد:

دو سال بعد کمی دورتر از روستا چاه عمیقی کنده شد که به آب رسید. چوپان بسیار خوشحال بود. آب چاه آنقدر زیاد نبود که او بتواند همه زمین ها را آبیاری کند. یکی از مهندسين به او پیشنهاد آبیاری قطره ای را داد. چوپان ده خانواده از اهالی روستا را برگرداند و آن ها را استخدام کرد تا کار آبیاری قطره ای و آباد کردن زمین ها را انجام بدهند.

روزی جوان بیست ساله ای از اهالی روستا که چوپان برای کشاورزی استخدام کرده بود پیش او آمد و گفت: ارباب! کار لوله کشی تمام شده است کی می آید کار را ببینید.

چوپان در جا خشکش زد. آن جوان او را " ارباب " صدا کرد. چوپان یک لحظه به فکر فرو رفت. آری او یک ارباب شده بود. صاحب زمین. صاحب چاه آب. و صد ها نفر در شهر و روستا زیر نظر او کار می کردند. او به یاد ظلم های ارباب ها افتاد.

چوپان به امامزاده نزدیک روستایشان رفت و به این فکر می کرد که آیا او ارباب ظالم شده است. آیا او پول کثیف به دست می آورد. او سر به ضریح امامزاده گذاشت و اشک ریخت. همین موقع دستی روی شانه های خود احساس کرد. سرش را بلند کرد و دید روحانی روستای همسایه است .

روحانی با حالت شوخی گفت: چه شده چوپان؟ شنیده ام پول پارو می کنی؟ تو دیگه چرا گریه می کنی مرقه بی درد؟

چوپان تمام ماجرا را برای روحانی تعریف کرد.

روحانی گفت: آیا تو به زیردستان ظلم می کنی؟

چوپان گفت: نه.

روحانی گفت: آیا حقوق آن ها را نمی دهی؟

چوپان گفت: می دهم.

روحانی گفت: آیا زمین ها را به زور از صاحبانش گرفتی؟

چوپان گفت: آن ها با میل خودشان زمین ها را به من فروختند. من هیچ نیت سوءاستفاده ای نداشتم.

روحانی گفت: پس چرا ناراحتی؟

چوپان گفت: آخر امروز یکی از مردم روستا به من گفت " ارباب "

روحانی گفت: ارباب ظالم بد است. اما ارباب که بد نیست. خداوند (ج) ارباب همه انسان هاست.

امام حسین (ع) هم ارباب همه شیعیان است. امام علی (ع) هم زمین های خشک را آباد می کرد. کار تو اکنون مانند حضرت علی (ع) است که داری زمین های خشک را آباد می کنی.

حرف های روحانی آبی بود که بر قلب آتش گرفته چوپان ریخته شد. چوپان احساس شادی زیادی کرد از این که کارش مانند حضرت علی (ع) است. او فهمید می تواند یک ارباب خوب

باشد. او فهمید خیلی از فکرهایش اشتباه بوده است. او فهمید خیلی از فکرهای مردم روستایش هم اشتباه است. حتی فهمید خیلی از فکرهای پدر خدایا مرزش هم اشتباه بوده است. او فهمید خیلی از فکرهای درست را نمی داند و باید بیپرد.

چوپان با انگیزه بسیار بیشتر به سمت روستایشان رفت تا پولدارتر و پولدارتر شود و بتواند روستایشان را آبادتر و آبادتر کند.

عده ای از اهالی روستا که برگشته بودند باعث خوشحالی مرضیه شده بودند و غذاهای او دوباره خوشمزه شده بود. شادابی دوباره به چهره مرضیه و فرزندان چوپان برگشته بود. چوپان که غذاهای خوشمزه و مقوی می خورد هیکلش هم دوباره زیبا شده بود. او باز هم روی کوه می رفت و نی می زد. اکنون او آنقدر وقت اضافه داشت که به راحتی می توانست نمازش را بخواند و روزه هایش را بگیرد. او که حالا ارباب شده بود دوباره احساس خوشبختی می کرد؛ اما این بار بسیار بسیار بیشتر از قبل. چون در روستایی که او اربابش بود نمی گذاشت یتیمی گرسنه بخوابد یا پیرمرد و پیرزنی محتاج پول باشند. او دیگر یک آدم خودخواه نبود که فقط به فکر خوشبختی خودش باشد؛ بلکه او از خوشبختی دیگران احساس خوشبختی می کرد. البته او می دانست که اگر زودتر پولدار شده بود می توانست همسرش را از مرگ نجات بدهد و اکنون خیلی خوشبخت تر باشد اما دیگر کار از کار گذشته بود و او باید تاوان دیرفهمی خود را می داد.

یک روز ارباب در مسیر رفتن به شهر بود که کنار جاده جوانی را دید. نگه داشت و او را سوار کرد. وقتی به شهر رسیدند جوان خواست خداحافظی کند. ارباب گفت: دوست دارم پندی به تو بدهم ؟

جوان گفت: البته. من همیشه آماده شنیدن پندهای گران بها هستم.

ارباب گفت: پند من به تو این است: " پولدار شو "

خلاصه ای از جمله های نیروبخش پولدار شدن به روش استخدام

*پیرمرد نورانی گفت: سه جور آدم در این دنیا هست:

آدم های دسته اول به محض این که پندی بشنوند عمل می کنند و از آن بهره می برند.

آدم های دسته دوم باید حتما بلایی سرشان بیاید تا متوجه پند شوند.

آدم های دسته سوم حتی اگر بمیرند هم هیچ پندی در آن ها اثر نمی کند.

حالا تو از کدام دسته هستی؟

*تو به اندازه ای که داری بخشش می کنی و این خوب است اما تو به اندازه ای که توانایی

داری بخشش نمی کنی.

*همین الان دو قدم به سمت پولدار شدن برداشتی :

قدم اول این است که : می خواهی پولدار شوی و این قدم مهمی است.

قدم دوم این است که: تو از پول کم گذشتی تا بتوانی پول بیشتری به دست بیاوری.

*روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد.

*وقتی کارت را عالی انجام بدهی و از خودت لیاقت نشان بدهی آنوقت دیگران به تو اعتماد

می کنند و مسئولیت های بزرگتری به تو می دهند و تو پولدار تر می شوی .

*پند من به تو این است: " پولدار شو "

*شما خواننده محترم آیا جمله های نیروبخش دیگری در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید

در قسمت زیر بنویسید:

-1

-2

-3

خلاصه ای از جمله های توقفی پولدار شدن به روش استخدام

* پول به چه درد من می خورد؟ پولی که می گویند چرک کف دست است. پولی که همه جنگ ها به خاطر آن است به چه درد من می خورد؟

* من همین اندازه که از مال دنیا دارم کافیت. بیشتر از این گناه می آورد. بدبختی می آورد. پول زیاد خوب نیست.

* چوپان خداوند(ج) را شکر کرد که پولدار نیست.

* آدم قرض بگیرد بهتر از این است که پولدار شود.

* ما هیچ وقت نمی توانیم آنقدر پول دریاوریم که از رودخانه به اینجا لوله کشی کنیم.

* شما خواننده محترم آیا جمله های توقفی دیگری در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید در قسمت زیر بنویسید:

-1

-2

-3

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا شما از کسانی هستید که زندگی خوبی دارید در حالیکه اطرافیانتان از بی پولی رنج می برند؟ آیا می دانید شما توانایی آن را دارید که عده زیادی از مردم را از بی پولی نجات بدهید؟

* آیا شما هم تا به حال در زندگیتان تاوان دیر فهمی داده اید؟

چه کسانی از روش دستورالعمل استخدام استفاده کرده اند؟

احسان سلحشور
کارآفرین بیمه عمر



پدرش بیمار شد و آن ها هزینه درمان او را نداشتند. او پدر خود را به علت بی پولی از دست داد. حتی خانه پدری را هم در سرمایه گذاری اشتباه از دست داد و بی پول بی پول شد. او شغل (بیمه عمر) را برای خود انتخاب کرد. او ابتدا کارش را به صورت کوچک شروع کرد و شش نفر را استخدام کرد. او ظرف پنج سال کارش را گسترش داد و صد ها نفر را در شغل بیمه عمر استخدام کرد و توانست به درآمد بالایی دست پیدا کند.

شماره (۸) پولدار شدن به روش یوزپلنگ

ماجرای هیجان انگیز ورشکسته ای که پولدار شد.

*اکنون ماجرای سه خواهر را می خوانید که بسیار پولدار هستند.

*سه خواهر پولدار چه نیازی دارند که پول بیشتری به دست بیاورند؟

*چرا یکی از خواهران می خواهد با یک پیرمرد پولدار ازدواج کند؟

سه خواهر در تهران بزرگ زندگی می کردند. اسم آن ها نگین ، طلا و فیروزه بود. نگین 22 سال و طلا 18 سال داشت. کوچکترین دختر هم 16 سالش بود. شغل پدرشان لوازم خانگی بود که با یک نفر دیگر شریک بود. آن ها فروشگاه لوازم خانگی بسیار بزرگی داشتند. نگین در دانشگاه رشته کامپیوتر می خواند. وضع مالی آن ها خیلی خوب بود. با این که مادرشان چند سالی بود که از دنیا رفته بود اما دختر ها دست به سیاه و سفید نمی زدند چون مستخدم داشتند.

شکست بزرگ:

سرانجام روزی شکست های پیاپی پدرشان شروع شد . فروشگاه بزرگ لوازم خانگی آن ها در آتش سوخت . شریک پدرشان حساب ها را خالی کرد و پا به فرار گذاشت. پدرشان مجبور شد تا خانه بزرگ و زیبایشان را بفروشد تا پول طلبکار ها را بدهد اما چکی که بابت فروش خانه گرفته بود پاس نشد زیرا خریدار یک کلاهبردار بود. پدرشان مجبور شد خانه ای کوچک و یک خوابه در محله ای پایین اجاره کند.

فشار بدهی ها و شکست های پیاپی، پدرشان را از پا درآورد. نگین متوجه شد که پدرش الکل مصرف می کند. حال پدرش روز به روز بدتر می شد. زندگی برای سه خواهر که در ناز و نعمت بزرگ شده بودند بسیار سخت می گذشت.

روز شوم:

سرانجام روز شوم فرارسید. پدر به خانه آمد و به نگین گفت: ما حدود یک میلیارد بدهکار هستیم و همین روزهاست که مرا به زندان بیندازند. من پیش طلبکارها رفتم تا به من مهلت بدهند اما هیچ کدام قبول نکردند. فقط یک نفر از آن ها که بیشترین طلب را از ما دارد گفت که: اگر نگین همسر من شود من تمام یک میلیارد بدهی را می دهم. نگین با تعجب پرسید: او کیست؟ پدرش گفت: او آقای ترابی است. نگین درجا خشکش زد. آقای ترابی حدود 60 سال سن داشت و همسرش به تازگی فوت کرده بود. نگین همیشه از او بدش می آمد. زیرا در میهمانی هایی که آقای ترابی هم بود می دید که او دائم به طرفش نگاه می کند. اکنون نگین فهمیده بود آن نگاه ها بی خود نبوده است. نگین با نگرانی پرسید: پدر جان راه دیگری نیست؟ حتما یک راه دیگری هم هست. من واقعا از آن مرد متنفرم. اشک در چشمان پدرش جمع شد. اگر پدرش اعتیاد نداشت شاید هرگز حاضر نمی شد تا این وصلت انجام شود اما پدرش در حالیکه اشک در چشمانش جمع بود گفت: دخترم من در زندان می میرم.

جمله نیرو بخش:

هیچ وقت تمام درها به روی یک نفر بسته نمی شود. خوب فکر کنید هنوز یک در دیگر باز است.

خواهران نگین از موضوع با خبر شدند و برای خواهرشان گریه کردند. فیروزه از وضعیت بی پولی خسته شده بود. با این که دوست نداشت خواهرش با آقای ترابی ازدواج کند اما

بی پولی برایش سخت تر بود. فیروزه با لحن اندوهگینی گفت: نگین جان می دانم برایت خیلی سخت است اما با ازدواج تو، هم پدر و هم ما نجات پیدا می کنیم. نگین با چشمانی اشک آلود به فیروزه نگاه می کرد و البته او رادرک می کرد که چرا چنین حرفی را زده است.

فردای آنروز نگین به دیدن آقای ترابی رفت و گفت: لطفاً به ما شش ماه مهلت بدهید تا پولتان را پس بدهیم. آقای ترابی لبخندی زد و گفت: اگر بعد از شش ماه نتوانستید پول را فراهم کنید آیا قول می دهی با من ازدواج کنی؟ نگین نگران بود که چه جوابی بدهد اما چیزی جز جواب بله نمی توانست بگوید زیرا مطمئن بود اگر نه می گفت آن وقت آقای ترابی به آن ها شش ماه مهلت نمی داد. بنابراین گفت: قبول است.

نگین به خانه آمد و ماجرا را برای پدر و خواهرانش تعریف کرد. طلا گفت: چگونه می خواهی در شش ماه یک میلیارد تومان پول به دست بیاوری؟ نگین با استرس جواب داد: نمی دانم. نمی دانم چرا گفتم شش ماه. شاید برای این که مدتی وقت کشی کنم. نمی دانم. آنوقت با صدای بلند گریه کرد و داخل اتاق رفت...

جمله نیرو بخش:

در سخت ترین شرایط این جمله را با خود بگویید: به زودی رنج های من تمام می شود و دوباره روزهای خوش را خواهم دید.

هفته اول:

هفته اول نگین به دیدن چند تن از اقوام و دوستان پدرش رفت تا از آن ها خواهش کند به پدرش کمک کنند اما آن ها که ورشکستگی و از همه مهمتر اعتیاد به الکل پدرش را فهمیده بودند حاضر نبودند هیچ کمکی کنند.

جمله نیرو بخش:

وقتی همه تو را تنها می گذارند آن زمان است که تو، به خداوند(ج) نزدیکتر می شوی. چون خداوند(ج) تنها کسی است که هرگز تو را تنها نمی گذارد.

هفته دوم:

نگین به این فکر افتاد که خودش برای پولدار شدن راهی پیدا کند. او پیش حاج محمد رفت تا شاید او بتواند راهی برای سریع پولدار شدن به او بگوید. حاج محمد مرد خوبی نبود اما خوب پول در می آورد. او قدرتمندترین فرد در صنف لوازم خانگی بود. حاج محمد گفت: غیر ممکن است بتوانی ظرف شش ماه یک میلیارد بدست آوری آن هم زمانی که پدرت به خاطر اعتیاد اعتبارش را از دست داده است. شاید اگر پدرت الکلی نبود می شد راهی پیدا کرد. اما من یک راه به تو نشان می دهم که یک شبه یک میلیارد به دست می آوری. نگین با تعجب پرسید: چه راهی؟ حاج محمد گفت: درست است پدرت اعتبارش را از دست داده است؛ اما زیبایی تو هنوز اعتبار بالایی دارد. اگر تو همسر دوم من بشوی من همین امشب تمام بدهی های پدرت را می پردازم. نگین با عصبانیت کیفش را روی میز حاج محمد کوبید و گفت: فکر می کردم از آقای ترابی پست تر پیدا نمی شود اما صد رحمت به اون که لا اقل مرا از پدرم خواستگاری کرد نه از خودم. تازه زن هم ندارد. بی شرف!

جمله نیرو بخش:

وقتی پیدا کردن راه برای شما سخت تر می شود نشان دهنده این است که به راه حل نزدیک تر شده اید. پس به تلاشتان ادامه بدهید.

نگین به خانه آمد و در اتاق نشست و گریه کرد. طلا وقتی ماجرا را فهمید گفت: من زنی را می شناسم که بسیار پولدار است. چطور است بروی و از او مشورت بخواهی. نگین به چشمان نگران خواهرش نگاهی کرد و با لبخند تلخی گفت: باشه خواهر قشنگم.

جمله نیروبخش:

مشورت با متخصص هر کار، بهترین کاری است که شما در هر زمان می توانید برای پیشرفت خودتان انجام بدهید.

فردا صبح نگین به همراه طلا به دیدن خانم نادری رفتند. او زنی بود که از بی پولی به پولداری رسیده بود. او یک پولدار خود ساخته بود. مهربان و آرام.

نگین بعد از سلام و احوالپرسی گفت: من به شدت به یک میلیارد پول نیاز دارم و می خواهم شش ماهه آن را به دست بیاورم. آیا راهی برای سریع پولدار شدن وجود دارد؟ خانم نادری گفت: حالا چرا شش ماهه؟

طلا ماجرا را برای خانم نادری تعریف کرد. خانم نادری گفت: نگین جان! دخترانی هستند که حاضرند همسر یک مرد مُسن ولی پولدار بشوند و اینگونه یک شبه به همه چیز برسند؛ چرا تو نمی خواهی این کار را انجام بدهی؟

نگین گفت: شاید دختری که طعم پولداری را نچشیده باشد حاضر شود با یک مرد مسن ازدواج کند اما من طعم پولداری را چشیده ام ولی طعم عشق را نچشیده ام. دوست دارم با کسی ازدواج کنم که عاشقش باشم. در ضمن فکر می کنم می توانم خودم پولدار شوم اگر کسی باشد که راه را به من نشان دهد.

خانم نادری گفت: زمانه عوض شده است. سرعت اختراعات انسان زیاد شده است و هر روز می بینیم که چیز جدیدی اختراع می شود. در این دنیای پر سرعت حتی سرعت پولدار شدن هم بیشتر شده است. جوان های زیادی را دیده ام که توانسته اند به سرعت پولدار شوند. البته پولدار شدن به روش سریع، راه های زیادی دارد و من فقط یک راه را به شما می گویم. حالا این کاغذ و خودکار را بگیرد و هر چه می گویم بنویسد:

دستورالعمل پولدار شدن به روش یوزپلنگ:

1- **نیاز شناسی:** تحقیق کنید که مردم چه نیاز ها و مشکلاتی دارند. اگر به حرف های مردم گوش کنید می فهمید آن ها چه نیاز هاو مشکلاتی دارند زیرا مردم دائم از نیازها و مشکلاتشان صحبت می کنند و از این که کسی نیست به دادشان برسد.

2- **ایده پردازی:** ایده پردازی کنید و راه حلی برای رفع نیاز و مشکل مردم پیدا کنید.

3- **مکان یابی:** مکانی را در فضای مجازی یا حقیقی مشخص کنید که مردم بیایند و رایگان نیاز و مشکلشان را آنجا برطرف کنند.

4- **رایگان:** وقتی مردم بفهمند جایی هست که نیاز و مشکلشان را رایگان می توانند برطرف کنند آنوقت به آن مکان هجوم می آورند.

5- **کسب درآمد:** وقتی مردم به مکانی که شما مشخص کردید هجوم آوردند آنوقت می توانید هر چیزی را به آن همه مردم بفروشید و پولدار شوید. اگر نخواستید چیزی بفروشید می توانید در آن مکان تبلیغات بفروشید یا حتی خود آن مکان را با مبلغ بالایی بفروشید و پولدار شوید زیرا آن مکان با ارزش است.

نگین روش پولدار شدن سریع را نوشت و داخل کیفش گذاشت.

طلا گفت: اگر پولدار شدن اینقدر سریع است پس چرا همه پولدار نمی شوند؟

خانم نادری گفت: بگذارید مثالی برایتان بزنم. فرض کنید شما می خواهید یک نیمرو درست

کنید و همه چیز آماده است؛ حالا بگویید چقدر طول می کشد نیمرو درست شود؟

طلا گفت: دو دقیقه.

خانم نادری: حالا فرض کنید تخم مرغ ندارید و باید بروید از سر کوچه بخرید . حالا چقدر

طول می شد؟

طلا گفت: حدود 10 دقیقه.

خانم نادری: حالا فرض کنید تخم مرغ اصلا نیست و شما فقط یک مرغ دارید حال چقدر طول می کشد؟

طلا گفت: باید یک روز صبر کنم تا مرغ تخم بگذارد بعد آن را نیمرو کنم.

خانم نادری: حالا فرض کنید نه تخم مرغ دارید و نه مرغ؛ بلکه یک جوجه مرغ دارید؟

طلا گفت: فکر کنم باید حدود شش ماه صبر کنم تا جوجه تبدیل به مرغ شود و بعد تخم بگذارد تا بتوانم نیمرو درست کنم.

خانم نادری گفت: آفرین. پس دیدیم که درست کردن یک نیمرو ممکن است دو دقیقه یا ممکن است شش ماه طول بکشد. پولدار شدن هم همین طور است؛ بستگی دارد به این که شما چه توانایی ها، استعدادها، امکانات یا تخصص هایی دارید. اگر این ها را دارید ممکن است حتی یک هفته ای هم یک میلیارد پول در آورید اما مثلا اگر تخصص لازم را نداشته باشید ممکن است به دست آوردن تخصص 2 سال طول بکشد و بعد از دو سال بتوانید پول در آورید.

نگین گفت: پس طوری که شما می گوئید بهتر است ما دنبال رفع نیازی برویم که توانایی ها، استعدادها، امکانات یا تخصص های لازم برای رفع آن نیاز را داریم؟

خانم نادری: آفرین. تو علاوه بر زیبا بودن باهوش هم هستی.

نگین کمی خجالت کشید و تشکر کرد و سپس دو خواهر خداحافظی کردند و رفتند.

نگین به خانه که رسید داخل اتاق رفت. یک دفتر و خودکار برداشت و شروع کرد به فکر کردن و نوشتن. اول این سوال را نوشت: من چه استعداد ها، توانایی ها، تخصص ها یا امکاناتی دارم؟

او مدتی فکر کرد و این جواب ها را نوشت:

- 1- من رشته کامپیوتر می خوانم و در زمینه ساخت سایت تخصص دارم.
- 2- من یک سایت لوازم خانگی برای پدرم ساختم (هرچند که هیچ مشتری ندارد)
- 3- پدرم در زمینه لوازم خانگی تخصص دارد.
- 4- طلا و فیروزه تخصص خاصی ندارند اما ممکن است بتوانند به من کمک کنند.

نگین سوال دیگری نوشت: من با این امکانات و تخصص ها چه نیازها و مشکلاتی را می توانم برطرف کنم؟

او مدتی فکر کرد اما چیز خاصی به نظرش نرسید. به فکرش رسید که دستورالعملی را که خانم نادری گفته بود نگاهی بیندازد شاید فکری به نظرش برسد. دستورالعمل را از داخل کیفش برداشت و شماره یک را خواند:

1-نیاز شناسی :تحقیق کنید که مردم چه نیاز هاو مشکلاتی دارند. اگر به حرف های مردم گوش کنید می فهمید آن ها چه نیاز هاو مشکلاتی دارند زیرا مردم دائم از نیازها و مشکلاتشان صحبت می کنند و از این که کسی نیست به دادشان برسد.

او فهمید که باید جایی را پیدا کند که بتواند به حرف های مردم گوش کند تا نیاز آن ها را بتواند پیدا کند. به فکرش رسید که درسایت ها و گروه های تلگرام دقت کند ببیند چیزی پیدا می کند یا نه؟

نگین، سایت ها و گروه های مختلف تلگرام را بازدید کرد و متوجه شد مردم واقعا از نیازهایشان صحبت می کنند و از این که کسی نیست آن ها را حل کند می نالند. یکی نوشته بود : من به تازگی پراید خریدم واقعا مزخرفه . تازه از کارخانه تحویل گرفتم دنده هاش جا نمی خوره.

دیگری نوشته بود: می خواستم برای مادرم نوبت دکتر بگیرم. واقعا که باید این همه راه بروم و بیایم تا یک نوبت بگیرم . تازه باید کلی سر صف معطل بشم. خانمی نوشته بود: خانم ها کدومتون قابلمه تفلون جدید با مارک دارسی خریده. می خواستم بدونم ارزش راضی هست یا نه؟؟

آقای نوشته بود: پنج میلیون پول دارم . به نظرتون چه کاری می تونم راه اندازی کنم؟ نگین کمی فکر کرد و متوجه شد برای هر کدام از مشکلات مردم می تواند یک ایده بدهد. اما او باید ایده ای می داد که امکانات و تخصصش را هم می داشت.

خانمی که در مورد قابلمه پرسیده بود ذهن نگین را مشغول کرد. حتماخانم های زیادی هستند که دوست دارند در مورد لوازم خانگی اطلاعات کسب کنند یا از جدیدترین لوازم خانگی باخبر

شوند. نگین با خود فکر کرد اگر بتواند مکانی را در فضای مجازی برای رفع این نیاز مردم درست کند آن وقت امکان دارد که مردم آنجا هجوم بیاورند.

نگین یک گروه تلگرام درست کرد با عنوان: گپ و گفت درباره لوازم خانگی.

سپس دوستانش را به گروه دعوت کرد. به خواهرانش هم گفت تا دوستانشان را در گروه دعوت کنند. به پدرش هم گفت درباره لوازم خانگی اطلاعات بدهد تا آن ها بتوانند داخل گروه بگذارند.

گروه بسیار خوبی شده بود. خانم ها عاشق این بودند که درباره لوازم خانگی جدید و امکانات و قیمتش با همدیگر چت کنند. هر خانمی که عضو می شد دوستانش را هم دعوت می کرد تا بتوانند در گروه با هم چت کنند.

ظرف مدت دو هفته آمار گروه به شدت بالا رفت. نگین با خود فکر کرد که اگر به همین ترتیب اعضای گروه بالا برود آنوقت تعداد پیام ها آنقدر زیاد می شود که مردم حوصله شان سر می رود . بنابر این نگین یک کانال ساخت با عنوان: جدیدترین لوازم خانگی.

آنوقت از تمام اعضای گروه درخواست کرد که در کانال عضو شوند و در گروه درباره لوازم خانگی جدیدی که در کانال می بینند چت کنند.

تعداد زیادی خانم به سرعت عضو کانال شدند و آمار کانال لحظه به لحظه بیشتر می شد. نگین شروع به تبلیغات کرد تا بتواند مردم بیشتری را به کانال جذب کند.

یک ماه بعد تعداد اعضای کانال او خیلی زیاد شده بود و گروه پُر شده بود. نگین به این فکر می کرد که باید جایی را فراهم کند تا مردم راحت تر بتوانند درباره لوازم خانگی گفتگو کنند. او به یاد سایتی که برای پدرش ساخته بود اما مشتری نداشت افتاد. او فکر کرد که یک افزونه به سایت اضافه کند تا مردم بتوانند به سایت مراجعه کنند و در باره هر لوازم خانگی اختصاصی نظر بدهند.

یک هفته طول کشید تا نگین توانست یک افزونه گفتگو به سایت اضافه کند و سپس در کانال و گروه پیام گذاشت که مردم می توانند به سایت مراجعه کنند و در آنجا به گفتگوی اختصاصی درباره لوازم خانگی بپردازند.

امکانات سایت و این که مردم می توانستند برای هر لوازم خانگی اختصاصی نظر بدهند بسیار جالب بود و مردم زیادی به سرعت وارد سایت شدند و نظر می دادند.

بعد از یک هفته نگین پیام هایی را دریافت می کرد که گروهی از خانم ها تقاضا داشتند که امکان خرید در سایت فراهم شود. نگین از فرصت استفاده کرد و یکی از لوازم خانگی را که مردم تقاضای بیشتری داشتند امکان خریدش را در سایت فعال کرد. مردم سفارش می دادند و او لوازم خانگی را می خرید و برای مردم می فرستاد. این گونه بود که اولین درآمد آن ها بوجود آمد. نگین بیشتر درآمدش را صرف تبلیغات می کرد تا آمار بازدید سایت را بالاتر ببرد.

یک ماه دیگر گذشت اما مقدار فروش آنقدر نبود که نگین بتواند یک میلیارد به دست آورد. نگین به فکر افتاد که باید مرحله پنجم دستورالعمل پولدار شدن سریع را اجرا کند. او ایده پولسازی به ذهنش رسید. او با خود فکر کرد که افزونه ای به سایت اضافه کند تا هر کاسبی بتواند یک فروشگاه لوازم خانگی مخصوص خودش را در سایت داشته باشد. آنوقت می تواند از هر کاسب مبلغ یک میلیون تومان بگیرد. اگر بتواند هزار فروشگاه در سایتش بفروشد آنوقت یک میلیارد می تواند بدست آورد.

یک ماه گذشت و او توانست با کمک دوستانش افزونه فروشگاهی را به سایت اضافه کند. آنوقت به همراه خواهرانش طلا و فیروزه به بازارهای لوازم خانگی رفتند و با کسبه صحبت کردند و گفتند: سایت ما آمار بازدید بالایی دارد و خودمان هم اکنون فروش خوبی در سایت داریم شما می توانید برای خودتان در سایت ما یک فروشگاه بزنید و اجناستان را بفروشید. گروهی از کسبه با اینترنت آشنایی نداشتند و قبول نمی کردند اما تعدادی هم بودند که از این طرح استقبال کردند آن ها توانستند ظرف یک ماه 50 فروشگاه بفروشند و مبلغ پنجاه میلیون درآمدکسب کنند اما این پول در برابر یک میلیارد خیلی کم بود.

نگین با خودش فکر کرد که زمان زیادی ندارد و مجبور است ایده دیگری اجرا کند.

جمله نیروبخش:

گاهی وقت ها لازم است مسیر رسیدن به هدفان را عوض کنید تا بتوانید زودتر برسید.

نگین دو روز تمام فکر کرد و به این نتیجه رسید که بهتر است سایتشان را یکجا به مبلغ یک میلیارد به فروش برساند. او ایده اش را با خواهرانش و پدرش در میان گذاشت. خواهرانش موافقت کردند. پدر گفت: اگر تمام سایت را بفروشی تمام زحمت هایت به هدر می رود و تو مجبور می شوی دوباره ایده جدیدی بسازی و معلوم نیست که در ایده جدیدت شانس بیاوری و به این سرعت مردم را جذب کنی؛ بنابراین من پیشنهاد می کنم که 90 درصد سهام سایت را بفروشی و 10 درصد را برای خودت نگه داری. خواهران همه با هم موافقت کردند که فقط 90 درصد سهام سایت را بفروشند.

نگین به خواهرانش ماموریت داد تا ایمیل تمام سرمایه گذارانی که در صنعت لوازم خانگی هستند یا دوست دارند در زمینه سایت سرمایه گذاری کنند جمع آوری کنند.

نگین متنی را نوشت تا آن را با ایمیل برای سرمایه گذاران بفرستد. متن ایمیل این بود:

با سلام و احترام

سرمایه گذار محترم

سایت (لوازم خانگی خواهران مدرن) بازدید بسیار بالایی دارد. هم اکنون 50 فروشگاه در این سایت فعالیت می کنند که مبلغ دریافتی از هر کدام یک میلیون تومان بوده است. به زودی این سایت تا هزار فروشگاه را پشتیبانی می کند. 90 درصد سهام این فروشگاه به مبلغ یک میلیارد تومان قابل فروش است.

یک هفته مانده:

نگین فقط یک هفته فرصت داشت تا بتواند یک میلیارد تهیه کند و گر نه مجبور بود با آقای ترابی ازدواج کند. نگین ایمیل فروش 90 درصد سهام سایت را به 100 نفر فرستاد. او هر روز و گاهی هر ساعت به ایمیل ها سر می زد اما خبری نبود و جوابی دریافت نمی کرد.

جمله نیرو بخش:
در ناامیدی بسی امید است.

روز آخر:

مهلت نگین به پایان رسیده بود و او نتوانسته بود یک میلیارد را تهیه کند. شب آخر تا صبح خواب به چشمان نگین نیامد. حال پدرش روز به روز بدتر می شد. صبح زود نگین روی سر پدرش ایستاد. پدرش خوابیده بود با چهره ای رنجور و لاغر. به خواهرانش نگاه کرد آن ها هم خوابیده بودند. مدت ها بود که دیگر از شیطنت های فیروزه خبری نبود. بی پولی همه چیز آن ها را گرفته بود. اکنون نگین تصمیم خودش را گرفته بود. او به یاد حرف های خانم نادری افتاد که می گفت: دخترانی هستند که دوست دارند با ازدواج با یک مرد مُسن پولدار یک شبه پولدار شوند. نگین با خود فکر می کرد شاید از دواج با یک مرد مُسن پولدار بهترین راه برای نجات خودش پدرش و خواهرانش باشد. شاید یک روز بعد از ازدواجش شوهرش بمیرد و او نجات پیدا کند. آه. لحظه های سختی بود و هزاران فکر عجیب در ذهن نگین می گذشت.

ساعت 8 آقای ترابی با نگین تماس گرفت و با نگین برای فردا ساعت 4 بعد از ظهر قرار عقد در محضر را گذاشت. پدر نگین بین دو راهی دخترش و زندان؛ فدا کردن دخترش را انتخاب کرده بود هر چند از این انتخاب بسیار ناراحت بود.

فردا هم رسید مثل تمام روزهایی که می رسد. طلا به محض این که از خواب بیدار شد به نگین گفت: برو ایمیلت را نگاه کن شاید جوابی رسیده باشد. نگین ناامید تر از آن بود که ایمیلش را نگاه کند و فقط به گوشه ای خیره شده بود. طلا دوباره اصرار کرد اما نگین جوابی نداد. طلا گفت لااقل رمز ایمیلت را بده من بروم نگاه کنم. نگین که از اصرار طلا کلافه شده بود رمز ایمیلش را داد.

طلا ایمیل را نگاه کرد اما جوابی نیامده بود و ناامیدانه دوباره به رختخواب رفت.

ساعت 4 بعد از ظهر طبق قرار در محضر بودند . تعدادی از اقوام آقای ترابی و نگین هم آمده بودند. نگین روی صندلی کنار آقای ترابی نشست و عاقد شروع به خواندن کرد: سرکار خانم نگین امیدوار! آیا به بنده وکالت می دهید شما را به عقد دائم آقای کورش ترابی درآورم؟

عاقد دوبار دیگر تکرار کرد و گفت:

برای بار سوم می گویم : آیا به بنده وکالت می دهید شما را به عقد دائم آقای کورش ترابی درآورم؟

صدایی بلند شد و گفت: نه!

همه با تعجب به سمت نگین نگاه کردند اما نگین هم با تعجب به دوروبر نگاه می کرد زیرا نگین هیچ حرفی نزده بود.

صدا دوباره تکرار شد: نه ! عروسی تعطیل!

همه نگاه کردند به سمت طلا خانم. طلا با لبخند و هیجان به نگین گفت: خوشکل من! همین الان ایمیلت رو با گوشی نگاه کردم یک نفر پیام داده و حاضراست یک میلیارد سایتت را بخرد. نگین حیرت زده بود. به سرعت گوشی را از طلا گرفت و نگاه کرد و اشک شوق در چشمانش جمع شد.

آقای ترابی بسیار ناراحت بود و فریاد کشید: این چه بساطی است آقای امیدوار؟ من آبرو دارم . نگین خانم جریان چیه؟ شما به من قول دادین؟

نگین با خوشحالی گفت : من سر قوالم هستم . یک میلیارد تومان شما جور شد.

آقای ترابی گفت: یعنی چی؟ من آبرو دارم. آبروی من را بردید.

نگین گفت: ناراحت نباشید پول آبرویتان را هم میدهم . و بعد با خوشحالی از محضر بیرون رفت.

جمله نیروبخش:

درست است که ثروتجویان لحظات سختی را تجربه می کنند اما پس از پایان سختی ها، لذت های بسیار زیادی وجود دارد که فقط نصیب ثروتجویان می شود.

نگین همان روز به دیدن شخصی رفت که می خواست سایت را خریداری کند . نام او آقای آرام بود. نگین با او مذاکره کرد. و تمام ماجرا و لزوم دریافت پول را آن هم به سرعت گفت. آقای آرام مرد با خدایی بود و بسیار مهربان. با همان متانت خاص خودش گفت: من پول نود درصد سهام را فردا به شما می دهم و از این به بعد هم فروشگاه ها را داخل سایت نمی فروشیم بلکه اجاره می دهیم و همچنین می توانیم از بابت تبلیغات پول خوبی به دست آوریم. در ضمن دوست دارم که ایده های شما به همین جا ختم نشود و ایده های جدیدی برای بهتر شدن سایت و خدمت به مردم و همچنین درآمد بیشتر اجرا کنی. نگین تمام شروط را با کمال میل پذیرفت.

بعد از یک سال درآمد سایت بسیار زیاد شده بود طوری که نگین تنها از ده درصد سهام ماهیانه مبلغ 10 میلیون می گرفت. اما این پول ها برای نگین عدد بزرگی نبود. بنابراین او با همان روش دستورالعمل پولدار شدن به روش یوزپلنگ توانست یک نرم افزار جدید بسازد که مردم می توانستند نیازهای بانکی و قبوض و بسیاری خدمات دیگر را در آن انجام دهند. این ایده، نگین را میلیاردر کرد.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش پولدار شدن به روش یوزپلنگ

*هیچ وقت تمام درها به روی یک نفر بسته نمی شود. خوب نگاه کنید هنوز یک در دیگر باز است.

*در سخت ترین شرایط این جمله را با خود بگویید: به زودی رنج های من تمام می شود و دوباره روزهای خوش را خواهم دید.

*وقتی همه تو را تنها می گذارند آن زمان است که تو به خداوند(ج) نزدیکتر می شوی. چون خداوند(ج) تنها کسی است که هرگز تو را تنها نمی گذارد.

*در این دنیای پرسرعت حتی سرعت پولدار شدن هم بیشتر شده است.

*شما خواننده محترم آیا جمله های نیروبخش دیگری در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید

در قسمت زیر بنویسید:

1-

2-

3-

خلاصه ای از جمله های توقفی پولدار شدن به روش یوزپلنگ

* شما خواننده محترم آیا جمله های توقفی در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید در قسمت زیر

بنویسید:

-1

-2

-3

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا شما از کسانی هستید که می خواهید خیلی زود پولدار شوید؟ آیا می دانستید برای این که زود پولدار شوید باید یک سری توانایی ها داشته باشید یا آن ها را کسب کنید؟

* اگر شما فردی هستید که می خواهید زود پولدار شوید اما توانایی و امکانات و استعداد لازم را ندارید بهتر است ابتدا آن ها را به دست بیاورید در غیر این صورت برای پولدار شدن از روش دیگری استفاده کنید زیرا اکثر کلاه برداران از آدم هایی که می خواهند زود پولدار شوند سوء استفاده می کنند.

چه کسانی از روش دستورالعمل یوزلینگ استفاده کرده اند؟

حسام آرمندهی

موسس نرم افزارهای بازار و دیوار



حسام با همراهی دوستانش به سراغ راه اندازی فروشگاه نرم افزار رفتند و این گونه بود که (کافه بازار) شکل گرفت. در سایت کافه بازار درباره اهداف راه اندازی آن نوشته شده : ویژگی اصلی گوشی های هوشمند؛ ایجاد امکان استفاده از برنامه های کاربردی است و گوشی هوشمند بدون استفاده از این برنامه ها تفاوت چندانی با گوشی معمولی ندارد. کافه بازار (بازار اندروید) که متعلق به شرکت آوای همراه هوشمند هزاردستان است، محلی برای دانلود برنامه های اندرویدی است که به طور ویژه به کاربران فارسی زبان سرویس دهی می کند و ده ها هزار برنامه که توسط هزاران توسعه دهنده (برنامه نویس) تهیه شده اند، از طریق آن قابل دسترسی هستند. کافه بازار فرصت مناسبی است برای توسعه دهندگان تا به بازار رو به رشد تلفن های هوشمند قدم بگذارند و کسب درآمد کنند. هم اکنون توسعه دهندگان برنامه های اندرویدی می توانند با استفاده از اپل مخصوص توسعه دهندگان بازار، به آسانی برنامه های خود را منتشر، به روزرسانی و مدیریت کنند. اولین نسخه کافه بازار در بهمن ۸۹ در کنگره موبایل ایران منتشر شد. غرفه کافه بازار به صورت کاملاً اتفاقی روبه روی ایرانسل جای گرفته بود و این فرصتی برای معرفی بیشتر کافه بازار شد. به گفته آقای آرمندهی آن ها تنها با 10 اپلیکیشن در این نمایشگاه شرکت کرده بودند ولی همان ها هم مورد استقبال قرار

گرفته بود به خصوص از سوی مسئولان غرفه ایرانسل که آنها را نصب کرده بودند و به مسئولان سایت کافه بازار برای ادامه کار امید می دادند. به گفته حسام آرمندهی بعد از راه اندازی رسمی سایت کافه بازار کم کم توجه ها به سوی آن به خصوص با انتشار مطالبی در روزنامه ها و وبسایت ها جلب شد تا حدی که این ماجرا برای خود او و دوستانش هم جالب شد و ظرف 6 ماه تعداد کاربران آنها به 100 هزار نفر رسید. پس از کسب این موفقیت در جذب کاربران آنها به فکر درآمدزایی از آن افتادند، حسام آرمندهی در گفت و گویی در این باره گفته : با بانکها درگاه اینترنتی راه انداختیم و فروش اپلیکیشن راه افتاد. از همان سال اول شرکت از لحاظ جریان نقدینگی مثبت شد و هر سال از لحاظ پرسنلی دو برابر شد. رشد ما از لحاظ درآمد و بازار دستگا ه های اندرویدی چنان سریع اتفاق افتاد که امسال رشد درآمد 300 درصدی داشتیم.

منبع

<http://www.net-inno.ir>

دستورالعملی که حسام آرمندهی اجرا کرده است:

- 1- نیازشناسی: او به همراه دوستانش فهمیده بود که با توسعه روزافزون گوشی هوشمند موبایل ؛ مردم نیاز به برنامه های اندروید دارند.
- 2- ایده پردازی: ایده آن ها ساخت محلی برای ارائه برنامه های اندروید بود.
- 3- مکان یابی: آن ها یک فروشگاه برنامه های اندروید در اینترنت ساختند.
- 4- رایگان: مردم می توانستند به صورت رایگان برنامه های اندروید را دانلود کنند. بنابر این ظرف شش ماه تعداد صد هزار نفر کاربر، عضو سایت آن ها شدند.
- 5- کسب درآمد: آن ها از محل فروش هر اپلیکیشن پورسانت می گیرند.

شماره (۹) پولدار شدن به روشی (پولدار ترین مرد تاریخ)

ماجرای حیرت آور تاجر بزرگ.

پولدارترین مرد تاریخ چه کسی است؟

آیا گناهان ما باعث بی پولی ما می شوند؟

قهرمان این ماجرا در برابر زنان بدکاره چه عکس العملی از خود نشان می دهد؟

چه اتفاقاتی در دُبی برای قهرمان ماجرا می اُفتد؟

سبحان جوان با ایمانی بود. او زیاد عبادت می کرد. وقتی او انسان های فقیر و نیازمند را می دید بسیار ناراحت می شد و دوست داشت به آن ها کمک کند اما توان مالی نداشت. پدرش روحانی بود. مردم پدرش را شیخ عباس صدا می زدند. پدرش هم مرد نیکی بود. او به فقرا و نیازمندان کمک می کرد اما سبحان فکر می کرد چون پدرش وضع مالی خوبی ندارد فقط می تواند به مقدار خیلی کمی کمک کند. هر چند که پدرش به او می گفت هر انسانی به اندازه توانایی مالی اش باید به فقرا کمک کند و خداوند (ج) همین مقدار کم را قبول می کند اما او دوست داشت به مردم فقیر پول زیادی بدهد تا آن ها هیچ وقت زجر نکشند. او به فکرش رسید که اگر بخواهد به مردم فقیر و نیازمند پول زیادی بدهد باید خودش پولدار شود. اما از پولدار شدن می ترسید چون بارها شنیده بود که:

ثروت انسان را به گناه آلوده می کند.

ثروتمندان همیشه پیامبران را می کشتند.

پولدار شدن از راه حلال تقریباً غیر ممکن است.

انسان باید ساده زیست باشد.

سبحان با دو فکر درون ذهنش درگیر بود و آرام و قرار نداشت هم دوست داشت پولدار شود و به فقرا و نیازمندان کمک کند هم می ترسید از اینکه پولدار شود و به گناه آلوده شود.

عموی سبحان مرد با ایمان و دانایی بود. همیشه کتاب می خواند. او پولدار بود. به نظر سبحان عمویش ساده زندگی نمی کرد اما تجمل هم در زندگی اش نبود. به مردم فقیر زیاد کمک می کرد و با ثروتش کارهای خیر زیادی انجام می داد. سبحان تصمیم گرفت تا پیش عمویش برود شاید او بتواند کمکش کند.

سبحان پیش عمویش رفت و سوال هایش را از او پرسید: عمو جان آیا ثروت انسان را به گناه آلوده می کند؟

عمو پاسخ داد: ثروت و فقر هر دو انسان را به گناه آلوده می کند. یک نفر ممکن است با ثروتش رشوه بدهد و گناه کند یک نفر ممکن است به خاطر فقرش دزدی کند و گناه کند. سبحان: اینطور که شما می گوئید هم پولداران و هم فقرا می توانند گناه کنند اما چه چیزی باعث می شود گناه نکنند؟

عمو گفت: ایمان. اگر یک پولدار ایمان داشته باشد با ثروتش کار خیر انجام می دهد و اگر یک فقیر ایمان داشته باشد هرگز برای به دست آوردن پول، گناه نمی کند؛ بلکه تلاش می کند تا از راه درست، پول به دست بیاورد.

سبحان پرسید: فقیر یا پولدار شدن دست خودمان است یا این که خداوند(ج) سرنوشت را تعیین می کند و یک نفر را فقیر می آفریند و یک نفر را پولدار؟
عمو پاسخ داد: من از تو سوال می پرسم اگر فقیر یا پولدار شدن ما در سرنوشت ما نوشته شده بود آیا بیهوده نبود که خداوند(ج) از ما کارهایی را بخواهد انجام دهیم و در عوض به ما ثروت بدهد؟

سبحان: به نظرم بیهوده است. وقتی در سرنوشت ما نوشته شده باشد که ما فقیر هستیم یا پولدار هستیم دیگر بیهوده است که خداوند(ج) از ما کاری را بخواهد انجام بدهیم و در عوض به ما ثروت بدهد.

عمو پاسخ داد: اما می دانی که خداوند(ج) از ما کارهایی را خواسته است انجام بدهیم که پاداش ما ثروت است. مثل انفاق، زکات، شکر کردن. پس نتیجه می گیریم: اینکه در خانواده فقیر یا

پولدار به دنیا بیاییم دست خودمان نیست و ممکن است در سرنوشتمان نوشته شده باشد اما این که فقیر بمانیم یا پولدار بمانیم دست خودمان است و می توانیم با انجام دستورات خداوند(ج) پولدار شویم و با انجام ندادن آن ها فقیر شویم.

سبحان پرسید: اگر با انجام دستورات خداوند(ج) می توانیم پولدار شویم پس چرا پیامبران فقیرانه زندگی می کردند با این که دستورات خداوند(ج) را انجام می دادند؟

عمو پاسخ داد: اشتباه می کنی سبحان جان. طبق تحقیقات من، پیامبران از دارایی و ثروت و قدرت برخوردار بودند البته ممکن است قسمتی از زندگیشان را به مدت چند سال در فقر زندگی کرده باشند که آن هم به خاطر امتحان الهی بوده است و گرنه پیامبران همیشه پولدار بوده اند اما ساده زندگی می کردند نه فقیرانه.

سبحان پرسید: فرق زندگی ساده با زندگی فقیرانه چیست؟

عمو پاسخ داد: ساده زیستی با فقیرانه زندگی کردن تفاوت هایی دارد و شباهت هایی هم دارد. زندگی فقیرانه و ساده زیستی، هر دو، از تجملات دور هستند.

در زندگی فقیرانه و ساده زیستی، هر دو، کم غذا می خورند یا غذا نمی خورند.

در زندگی فقیرانه و ساده زیستی، هر دو، لباس یکی دو دست بیشتر ندارند.

این هایی که گفتم شباهت های ساده زیستی با زندگی فقیرانه است؛ اما تفاوت هایی هم دارند. انسان ساده زیست کسی است که پول دارد اما ولخرجی نمی کند اما انسان فقیر اصلاً پول ندارد.

ساده زیست آنقدر پول دارد که می تواند قرض بدهد اما آدم فقیر نه تنها نمی تواند قرض بدهد بلکه قرض می گیرد.

ساده زیست می تواند هر وقت مریض شد به راحتی خرج درمانش را بدهد و غصه ای ندارد اما فقیر هزینه درمان خود را ندارد و غصه می خورد.

ساده زیست می تواند هر چه لازم داشت به راحتی بخرد اما فقیر برای خرید مایحتاج زندگی در می ماند.

ساده زیست با پولش کارهای خیر زیادی انجام می دهد اما فقیر پولی ندارد که کار خیری انجام دهد.

متأسفانه عده ای ساده زیستی را با فقیرانه زیستن اشتباه می گیرند. عده ای فقیرانه زندگی می کنند و دنبال درآمد بیشتر نیستند و فکر می کنند دارند ساده زندگی می کنند و تازه به این زندگی فقیرانه خود افتخار هم می کنند ؛ در حالیکه زندگی فقیرانه مورد پسند خداوند(ج) نیست اما ساده زیستی را خداوند (ج) دوست دارد.

صبحان پرسید: خیلی ها عقیده دارند هرگز نمی شود از راه درست پولدار شد تازه اگر هم بشود ممکن است خیلی طول بکشد؟ نظر شما چیست؟

عمو پاسخ داد: اتفاقاً من عقیده دارم اگر کسی راه درست برود و کار های درست را انجام بدهد غیر ممکن است پولدار نشود. مثلاً خداوند(ج) می فرماید هر کس انفاق کند من هفتصد برابر به او پاداش می دهم پس اگر کسی در زندگی اش هفتصد برابر پاداش نگرفته است دلیلش این است که انفاق نکرده است یا برای رضای خداوند(ج) انفاق نکرده است چون نعوذ بالله خداوند (ج) که دروغ نمی گوید و اگر کسی برای رضای خداوند (ج) انفاق کند حتماً هفتصد برابر پاداش می گیرد و کسی که هفتصد برابر پاداش بگیرد حتماً پولدار می شود. تازه این فقط یک مورد از کارهای خوب است و اگر کسی کارهای خوب دیگری هم انجام دهد مطمئناً پاداش بیشتری می گیرد و این پاداش ها به صورت برکت و پول و ثروت به شخص داده می شود.

در ضمن خداوند(ج) سریع الحساب است یعنی به محض این که کار نیکی انجام بدهی خداوند (ج) سریع حساب می کند و سریع هم پاداش می دهد. پس کسی که با خداوند(ج) معامله کند زودتر از همه پولدار می شود. آیا ندیده ای شخصی به محض دعا کردن حاجت بگیرد؟ سبحان: بله عموجان. من بارها شنیده ام که اشخاصی به محض این که دعا کرده اند مستجاب شده است. اما فرض کنیم من یک میلیون تومان امروز انفاق می کنم آیا واقعاً خداوند(ج) به عنوان پاداش، هفتصد میلیون پول به من می دهد؟ اگر اینجوری باشد که همه پولدار می شوند؟

عمو: جواب این سوال را نمی دانم اما می دانم و ایمان دارم که خداوند (ج) دروغ نمی گوید و من خودم اگر بخواهم یک میلیون اتفاق کنم نمی پرسم که خداوند (ج) هفتصد میلیون پاداش می دهد یا نمی دهد بلکه اتفاق می کنم و ایمان دارم که خداوند (ج) راست می گوید.

سبحان پرسید: من دقیقا نمی دانم چه کارهایی را باید انجام دهم که پول من بیشتر شود و چه کارهایی نباید انجام بدهم که فقیر نشوم؟
عمو پاسخ داد: آیا حضرت سلیمان (ع) را می شناسی؟
سبحان: معلوم است که می شناسم . او پولدار ترین مرد تاریخ است و خداوند (ج) ثروتی به او داد که بعد از او به هیچ کس نخواهد داد.

عمو: آفرین . وقتی می خواهیم پولدار شویم بهترین راهی که به نظرمان می رسد این است که ببینیم دیگران چگونه پولدار شده اند و ما هم همان کارها را انجام بدهیم تا پولدار شویم. پولدار ترین آدم ها بیلینور ها هستند نه میلیاردر ها . بیلینور شخصی است که هزار برابر میلیاردر پول دارد. در حال حاضر 571 بیلینور در جهان زندگی می کند. اما ثروت این بیلینور ها باز هم به اندازه ثروت حضرت سلیمان (ع) نمی شود. زیرا خداوند (ج) ثروتی به حضرت سلیمان (ع) داده است که به هیچ شخص دیگری نخواهد داد. حالا که قرار است بدانیم پولدار ها چه کار می کنند که پولدار می شوند پس بهتر است بفهمیم پولدارترین مرد تاریخ یعنی حضرت سلیمان (ع) چه کارهایی انجام داده است که خداوند (ج) این همه ثروت به او عطا کرد. سبحان پرسید: من چگونه می توانم بفهمم که حضرت سلیمان (ع) چه کارهایی انجام داده است؟

عمو پاسخ داد: من سال ها پیش تحقیق کردم و فهمیدم که خوشبختانه حضرت سلیمان (ع) در کتابی به نام (امثال سلیمان) نوشته است که چه کارهایی انجام داده است و به ما هم توصیه کرده است آن کارها را انجام بدهیم. من آن کارها را در برگه ای نوشتم و اسمش را (رازهای حضرت سلیمان ع) گذاشته ام.

سبحان با هیجان و شادی گفت: آیا آن را به من می دهید؟
عمو: آن را به تو می دهم اما به یک شرط.

سبحان : هر شرطی باشد قبول می کنم.

عمو: به شرط آن که این رازها را ننویسی و فقط بخوانی و حفظ کنی و بعد برگه ها را به خودم برگردانی؟

سبحان گفت: کار سختی است اما قول می دهم آن ها را حفظ کنم و برگه ها را به شما برگردانم.

عمو گفت: سبحان جان دقت کن در برگه هایی که به تو می دهم قسمت هایی که نوشته ام "توضیح" از تجربیات خودم نوشته ام اما قسمت های دیگر توصیه ها و سخنان سلیمان نبی (ع) است.

سبحان برگه ها را گرفت و به خانه رفت و شروع به خواندن کرد. در برگه ها اینچنین نوشته بود:

بیست و هفت راز پولدارترین مرد تاریخ ، سلیمان نبی(ع)

این بیست و هفت راز توسط سلیمان نبی (ع) نوشته شده است. این رازها در کتابی بسیار قدیمی به نام " امثال سلیمان " موجود است.

راز اول : پولدار شو

ثروت شخص پولدار، او را محافظت می کند، اما بینوایی شخص فقیر، او را از پای در می آورد. پولداران دوستان بسیار دارند، اما شخص فقیر را حتی همسایه هایش تحقیر می کنند. وقتی انسان فقیر شود حتی برادرانش او را ترک می کنند چه رسد به دوستانش، و تلاش او برای بازیافتن آنها به جایی نمی رسد.

راز دوم: به خداوند(ج) تکیه کن نه به پول

کسی که بر ثروت خود تکیه کند خواهد افتاد، اما درستکاران که بر خداوند(ج) تکیه می کنند مانند درخت سبز شکوفه خواهند آورد. اسم خداوند(ج) قلعه ای است محکم که شخص

درستکار به آن پناه می برد و در امان میماند؛ اما پناهگاه پولداران ثروت ایشان است که گمان می کنند آنها را محافظت خواهد نمود.

توضیح: پولدار نباید در مشکلات به ثروتش تکیه کند بلکه باید به خداوند(ج) بزرگ تکیه کند. پولدار باید بداند که ثروت، کارهای مادی او را آسان می کند اما اگر پولدار گناه کند آنوقت نمی تواند با ثروتش از عذاب خداوند(ج) فرار کند.

راز سوم: حکمت؛ اولین گام پولدار شدن است.

ارزش حکمت از جواهرات بیشتر است و آن را نمی توان با هیچ گنجی مقایسه کرد.

حکمت به انسان زندگی خوب و طولانی، ثروت و احترام می بخشد.

ثروت حقیقی از آن کسانی است که حکمت را دوست دارند، زیرا حکمت خزانه های ایشان را پر می سازد.

حکمت از هر چیزی بهتراست؛ به هر قیمتی شده آن را به دست بیاور.

حکمت به مردم نادان می گوید: ای احمق ها! تا کی می خواهید احمق بمانید؟ تا کی می خواهید دانایی را مسخره کنید و از آن متنفر باشید؟

کسی که حکمت بیاموزد آینده خوبی در انتظارش خواهد بود و امیدهایش بر باد نخواهد رفت. هر که در پی حکمت است جانفش را دوست دارد و آنکه برای حکمت ارزش قایل شود سعادتمند خواهد شد.

حکمت به آدم ها می گوید: من هدایت می کنم و فهم و بصیرت می بخشم. به نیروی من پادشاهان سلطنت می کنند و قضات به عدل و انصاف، قضاوت می نمایند. تمام رهبران و بزرگان جهان به کمک من حکمرانی می کنند. من کسانی را که مرا دوست دارند، دوست دارم. آنانی که در جستجوی من باشند مرا خواهند یافت. ثروت و حرمت، اموال و موفقیت در اختیار من است.

خانه شخص دانا از نعمت و ثروت پر است، ولی آدم نادان هر چه به دست می آورد بر باد می دهد.

ثروت نصیب دانایان خواهد شد، اما پاداش احمقان حماقت ایشان است.

شخص دانا تشنه دانایی است، اما نادان خود را با حماقت سیر می کند.

انسان با حماقتش زندگى خود را تباه مى كند و بعد تقصير را به گردن خداوند(ج) مى اندازد.

توضيح: اولين گام براى پولدار شدن به دست آوردن حكمت و دانايي است زيرا انساني كه حكمت و دانايي ندارد نمى داند چگونه مى تواند پولدار شود. اگر به انسان نادان پول زيادى بدهيم او آن پول ها را بر باد مى دهد. انسان نادان دائما سرش كلاه مى رود و پولش را از دست مى دهد.

راز چهارم: دورى از تنبلى

آدمهاى تنبل، فقير مى شوند، ولى اشخاص فعال پولدار مى گردند.
اى آدم تنبل، كار تو فقط خوابيدن است. پس كى مى خواهى بيدار شوى؟ مى گويى: بگذار كمى بيشتر بخوابم! بگذار استراحت كنم. اما بدان كه فقر و تنگدستى مانند راهزنى مسلح بر تو هجوم خواهد آورد.

آدم تنبل آنچه را كه آرزو مى كند به دست نمى آورد، اما شخص كوشا كامياب مى شود.
زيركى و كوشش، انسان را پولدار مى كند، اما شتابزدگى باعث فقر مى شود.
هر كه در زمين خود زراعت كند نان كافى خواهد داشت، اما كسى كه وقت خود را به بطالت بگذراند؛ فقر گريبانگير او خواهد شد.

راز پنجم: خداترسى؛ اساس حكمت است.

نخستين قدم براى كسب دانش، خداترسى است. كسى كه حكمت و ادب را بى ارزش مى شمارد، احمق است.

خداترسى اساس حكمت است و شناخت خداى مقدس انسان را دانا مى كند.

ثمره تواضع و خداترسى، ثروت و احترام و عمر طولانى است.

توضيح: در قرآن مى فرمايد: اگر كسى خدا ترس باشد و از گناهان دورى كند خداوند(ج) پنج چيز به او عطا مى كند:

1- از جايى كه فكرش را نمى كند خداوند(ج) به او روزى مى دهد.

2- راه حل مشكلاتش را به او نشان مى دهد.

3- کارهای او را آسان می کند.

4- گناهان او را می بخشد.

5- پاداش بزرگی به او می دهد.



راز ششم: ثروت از شهرت بهتر است.

بهتر است انسان شخص مهمی به حساب نیاید اما زندگی او تأمین باشد تا اینکه خود را آدم بزرگی نشان دهد ولی محتاج نان باشد.

راز هفتم: تغییر کن.

هر که از اصلاح شدن نفرت داشته باشد احمق است.

راز هشتم: گفتار و رفتار را درست کن.

پاداش تو بستگی به گفتار و رفتار تو دارد. هر چه بکاری همان را درو خواهی کرد.

راز نهم: مشورت کن.

آدم نادان فکر می کند هرکاری می کند درست است و احتیاج به نصیحت ندارد، اما شخص دانا به نصایح دیگران گوش می دهد.

نقشه ای که بدون مشورت کشیده شود، با شکست مواجه می گردد، اما مشورت بسیار، باعث موفقیت می شود.

راز دهم: خوش قول باش.

خداوند(ج) کسانی را که به قول خود وفا می کنند دوست دارد، ولی از اشخاص بدقول بیزار است.

راز یازدهم: هدیه دادن به خداوند (ج).

از دارایی خود برای خداوند(ج) هدیه بیاور. نوبر محصولت را به او تقدیم نما و به این وسیله او را احترام کن آنگاه انبارهای تو پر از وفور نعمت خواهد شد.

راز دوازدهم: درستکاری.

لعنت خداوند(ج) بر بدکاران است، اما برکت و رحمت او شامل حال درستکاران می باشد. اشخاص درستکار کامیاب خواهند شد، اما کسانی که برای پولدار شدن عجله می کنند بی سزا نخواهند ماند.

ثروتی که از راه نادرست به دست آید، هرگز دوام نمی آورد. پس چرا باید در این راه جان خود را به خطر بیندازی؟

خانه شخص درستکار از ثروت مملو است، اما دسترنج آدم های بدکار برای ایشان تلخکامی به بار می آورد.

شخص نیک حتی برای نوه هایش میراث باقی می گذارد، اما ثروتی که گناهکاران اندوخته اند به درستکاران می رسد.

ثروتی که از راه نادرست به دست بیاید طولی نمی کشد که از دست می رود؛ اما دارایی که با کار و کوشش جمع شود، به تدریج زیاد می گردد.

ثروت شخص بدکار، موقتی و ناپایدار است، ولی اجرت آدم خوب جاودانی است.

خداوند(ج) از تقلب و کلاهبرداری متنفر است، ولی درستکاری و صداقت را دوست دارد. درآمد شخص درستکار به زندگی او رونق می بخشد، اما شخص بدکار درآمد خود را در راه های گناه آلود بر باد می دهد.

خداوند(ج) نمی گذارد مرد درستکار گرسنگی بکشد و یا مرد شریر به آرزوی خود برسد. ثروتی که از راه نادرست به دست آمده باشد نفعی به انسان نمی رساند، اما درستکاری به او سعادت دائمی می بخشد.

راز سیزدهم : در کاری که بلد نیستی ریسک نکن.
داشتن دل و جرأت بدون حکمت بیفایده است و عجله باعث اشتباه می شود.

راز چهاردهم :افکار خوب
مواظب افکارت باش، زیرا زندگی انسان از افکارش شکل می گیرد.

راز پانزدهم :هدف داشتن.
چشمان خود را به هدف بدوز و به اطراف توجه نکن.
هدف مردان عاقل تحصیل حکمت است، اما شخص نادان در زندگی هیچ هدفی ندارد.

راز شانزدهم :برکت.
برکت خداوند(ج) انسان را پولدار می سازد بدون اینکه زحمتی برای وی به بار آورد.شخص سخاوتمندی که غذای خود را با فقرا تقسیم می کند، برکت خواهد یافت.

راز هفدهم :مهارت.
اگر کسی در کار خود ماهر باشد، بدان که جزو افراد گمنام نخواهد بود، بلکه به دربار پادشاهان راه خواهد یافت.

راز هجدهم :سخاوت

هستند کسانی که با سخاوت خرج می کنند و با این وجود پولدار می شوند؛ و هستند کسانی که بیش از اندازه جمع می کنند، اما عاقبت نیازمند می گردند.

شخص سخاوتمند کامیاب می شود و هر که دیگران را سیراب کند خود نیز سیراب خواهد شد.

آدم خسیس فقط به فکر جمع آوری ثروت است غافل از اینکه فقر در انتظار اوست. کسی که غله اش را احتکار می کند تا به قیمت گرانتتری بفروشد، مورد نفرین مردم قرار خواهد گرفت. ولی دعای خیر مردم همراه کسی خواهد بود که غله خود را در زمان احتیاج به آنها می فروشد.

راز نوزدهم: تحمل سختی در راه پولدار شدن.

اگر در طویله گاو نباشد، طویله تمیز می ماند، اما بدون گاو نمی توان محصول زیادی به دست آورد.

راز بیستم: عدالت و انصاف

خداوند(ج) می خواهد در معاملات خود از ترازو و سنگ های درست استفاده کنید. این اصل را خداوند(ج) برقرار کرده است.

به جا آوردن عدالت و انصاف بیشتر از تقدیم قربانی ها خداوند(ج) را خشنود می سازد.

راز بیست و یکم: کمک به فقرا

وقتی به فقیر کمک می کنی مثل این است که به خداوند(ج) قرض می دهی و خداوند(ج) است که قرض تو را پس خواهد داد.

اگر به فقرا کمک کنی، هرگز محتاج نخواهی شد؛ ولی اگر روی خود را از فقیر برگردانی، مورد لعنت قرار خواهی گرفت.

اگر می توانی به داد کسی که محتاج است برسی، کمک خود را از او دریغ مدار.

راز بیست و دوم: شراب

کسی که عیّاشی را دوست دارد، تهیدست می شود و آدم شرابخوار و عیّاش هرگز پولدار نخواهد شد.

شراب انسان را به کارهای احمقانه وامیدارد و مشروب باعث عربده کشی می شود؛ چه احمقند افرادی که خود را اسیر مشروب می کنند.

راز بیست و سوم: توکل

انسان نقشه های زیادی می کشد، اما نتیجه نهایی آن ها در دست خداوند(ج) است. نقشه های خود را به دست خداوند(ج) بسپار، آنگاه در کارهایت موفق خواهی شد. انسان در فکر خود نقشه ها می کشد، اما خداوند(ج) او را در انجام آنها هدایت می کند. انسان نقشه های زیادی در سر می پروراند، اما نقشه هایی که مطابق با خواست خداوند(ج) باشد اجرا خواهد شد.

راز بیست و چهارم: ادب

فقر و رسوایی دامنگیر کسی می شود که ادب شدن را نمی پذیرد، اما شخصی که آن را بپذیرد مورد احترام واقع خواهد شد.

راز بیست و پنجم: دوری از ظلم

آنکه به خاطر نفع خودش به فقرا ظلم کند و به پولداران هدیه دهد، عاقبت گرفتار فقر خواهد شد.

هر که به فقرا ظلم کند به آفریننده آن ها اهانت کرده است و هر که به فقرا ترحم نماید، به خداوند(ج) احترام گذاشته است.

راز بیست و ششم: دوری از زن بدکاره

از زن بدکاره دوری کنید. حتی به در خانه اش هم نزدیک نشوید، مبادا در دام وسوسه هایش گرفتار شوید و حیثیت خود را از دست بدهید و بقیه عمر خویش را صرف کسی کنید که رحم و شفقت ندارد.

راز بیست و هفتم: دوری از کارهای نفرت انگیز
هفت چیز است که خداوند(ج) از آنها نفرت دارد:

نگاه متکبرانه،

زبان دروغگو،

دست هایی که خون بیگناه را می ریزند،

فکری که نقشه های پلید می کشد،

پاهایی که برای بدی کردن می شتابند،

شاهدی که دروغ می گوید،

شخصی که در میان دوستان تفرقه می اندازد.

دو هفته طول کشید تا سبحان رازهای حضرت سلیمان (ع) را حفظ کرد و برگه ها را به عمویش برگرداند. و از عمویش پرسید: عمو جان چرا گفתי این رازها را حفظ کنم و نگذاشتی آن را بخوانم یا بنویسم و نگه دارم.

عمو: زیرا وقتی حفظ کردی آنوقت می توانی آن ها را در زندگی ات به کار بگیری . این رازها زمانی نتیجه خواهند داد که به آن ها عمل کنی و گر نه عالم بی عمل می شوی.
سبحان خندید و گفت: بله درست می گوئید.

سبحان لحظه ای مکث کرد و سپس پرسید : عموجان! در دستورالعمل نوشته بود که سلیمان نبی اولین گام برای پولدار شدن را به دست آوردن حکمت می داند. حکمت به نظر شما چیست؟

عمو: حکمت همان علم و دانش و اطلاعات است . حکمت همان دانایی و دانستن است . یعنی این که تو بدانی چه چیزهایی باعث می شود پول تو زیاد شود و چه چیزهایی باعث می شود پول تو کم شود .

در گذشته به کسی که علم پزشکی داشت حکیم می گفتند. یعنی حکیم می داند که چه چیزهایی باعث می شود آدم ها سالم شوند و چه چیزهایی باعث می شود آدم ها مریض شوند.
حکمت انواع مختلفی دارد.

کسی که درباره تاریخ بخواند حکیم تاریخ است اما حکیم پزشکی نیست.
کسی که درباره پزشکی بخواند حکیم پزشکی است اما حکیم تاریخ نیست.
پس هر کسی هر چیزی بخواند حکیم همان چیز می شود. حکیم تاریخ - حکیم پزشکی - حکیم ثروت - حکیم دینی و غیره..

سبحان: پس منظور تان این است کسی که می خواهد پولدار شود باید دانش ثروت را بخواند و حکیم ثروت شود؟
عمو: آفرین . بله . منظورم همین است. می دانی چرا یک استاد دانشگاه با این که خیلی دانش و حکمت دارد ولی پولدار نیست؟
سبحان: طبق آنچه شما گفتید به خاطر این است که استاد دانشگاه مثلاً تاریخ یا ریاضی یا درس دیگری را خوانده است و حکیم آن درس شده است اما درباره ثروت چیزی نخوانده است و حکیم ثروت نیست.
عمو: آفرین . خوشحالم که خوب می فهمی.

عمو نفس عمیقی کشید و ادامه داد: دانایی و حکمت تو باید به جایی برسد که تنها از خداوند (ج) کمک بخواهی و تنها او را برطرف کننده مشکلات بدانی اما افسوس که انسان هایی که دنبال پول هستند پول را برطرف کننده تمام مشکلاتشان می دانند . اما نمی دانند که خداوند(ج) دوست ندارد آدم ها پول را برطرف کننده مشکلات خود بدانند بلکه خداوند(ج) دوست دارد که آدم ها بدانند تنها کسی که می تواند مشکل آن ها را برطرف کند خداوند(ج) است . وقتی آدم ها به این نتیجه برسند که تنها کسی که می تواند مشکلات آن ها را حل کند فقط خداوند(ج) است نه پول؛ آنوقت خداوند(ج) برای این که آدم ها بتوانند مشکلاتشان را حل کنند به آن ها پول و ثروت می دهد زیرا خداوند(ج) برای هر مشکلی وسیله ای قرار داده است و معمولاً خودش مستقیم نمی آید که مشکل را حل کند . متأسفانه آدم های زیادی وسیله حل مشکلات را می بینند و به آن وابسته می شوند اما خود برطرف کننده مشکلات را نمی بینند.

سبحان گفت: آ یا می توانی برای من مثالی بزنی تا بهتر درک کنم؟

عمو گفت: فرض کن یک نفر نابینا در چاه افتاده است و تو طنابی می فرستی تا او را نجات بدهی. آن فرد نابینا طناب را می گیرد و بالا می آید. وقتی نجات پیدا کرد طناب را می بوسد و از طناب تشکر می کند. او فکر می کند طناب نجات دهنده اوست زیرا تو را ندیده است. سبحان: پس در این مثال طناب همان پول است که ما را از مشکلات نجات می دهد اما ما به جای این که کسی را که طناب را فرستاده است نجات دهنده خود بدانیم طناب یا پول را نجات دهنده خود می دانیم.

عمو: کاملاً درست فهمیدی.

سبحان گفت: راز هفدهم سلیمان کسب مهارت است. به نظر شما من چه شغلی برای خود انتخاب کنم و چگونه در آن شغل مهارت پیدا کنم؟

عمو: من تجارت را به تو پیشنهاد می کنم زیرا شنیده ام: امام علی علیه السلام می فرمایند: ((به تجارت بپردازید، که آن شما را از آنچه در دست مردم است بی نیاز می گرداند و خداوند(ج) عزّ و جلّ بنده پیشه ور درستکار را دوست دارد (الخصال: ۱۰/۶۲۱) البته مهم این است که هر شغلی که انتخاب کردی سعی کن دو چیز را در آن شغل به دست آوری:

1- دانش و حکمت درباره آن شغل

2- مهارت در آن شغل

دانش و حکمت درباره شغل را می توانی با خواندن کتاب درباره همان شغل یا با سوال پرسیدن و یا دانشگاه رفتن در رشته همان شغل به دست بیاوری و مهارت در شغل را می توانی با شاگردی کردن نزد استاد همان شغل به دست بیاوری.

می دانی چرا دانشجویانی که حتی با مدرک فوق لیسانس و دکترای دانشگاه فارغ التحصیل می شوند باز هم بیکار می مانند؟

سبحان کمی فکر کرد و گفت: نمی توانم حدس بزنم؟ شما بگویید.

عمو گفت: آنها مهارت ندارند. متأسفانه در دانشگاه ها فقط دانش یاد می دهند و مهارت یاد نمی دهند.

سبحان گفت: هدف را هنوز برایم توضیح ندادی. لطفاً در باره هدف هم برایم بگو.

راز پانزدهم : هدف داشتن

چشمان خود را به هدف بدوز و به اطراف توجه نکن.

عمو: هدف دونوع است. هدف بزرگ و هدف کوچک.

اما به یاد داشته باش هدف های کوچک تو باید طوری تنظیم شود که تو را به هدف بزرگت برساند. مثلاً یک نفر سال اول دبیرستان است و هدفش این است که در کنکور قبول شود. حالا

قبول شدن در کنکور می شود هدف بزرگش اما قبول شدن در امتحانات هر سال مدرسه می شود هدف کوچکش. او به شرطی می تواند در کنکور(که هدف بزرگ او است) قبول شود که هر سال در دبیرستان (که هدف کوچک او است)قبول شود.

سبحان بعد از این که جواب سوال هایش را گرفت احساس کرد راه ثروت برایش روشن شده است و می تواند قدم در راه ثروت بگذارد بنابراین از عمویش تشکر کرد و خداحافظی کرد و رفت.

او بر گه ای برداشت و هدف بزرگ و هدف های کوچک خود را نوشت.

هدف بزرگ سبحان: ساخت ساختمانی بزرگ در دو طبقه. یک طبقه نگهداری از یتیمان و فقرا. یک طبقه دفتر تجارت جهانی.

هدف های کوچک سبحان: شاگردی یک تاجر بزرگ -کسب دانش و حکمت درباره تجارت- یادگیری زبان انگلیسی و عربی.

وقتی سبحان هدف هایش را نوشت احساس خوبی داشت. احساس کرد راه زندگی اش مشخص شده و می داند به کدام طرف برود. او راز بیست و سوم را هم اجرا کرد. یعنی هدفش را مشخص کرد و توکل کرد.

راز بیست و سوم : توکل

نقشه های خود را به دست خداوند(ج) بسپار، آنگاه در کارهایت موفق خواهی شد.

سبحان به مدت یکسال تا می توانست درباره تجارت، اطلاعات جمع آوری کرد. او چندین کتاب درباره تجارت خریداری کرد و شروع به خواندن کرد. در کلاس انگلیسی و عربی هم ثبت نام کرد تا زبانش قوی تر شود و بتواند با کشورهای خارجی تجارت کند.

بعد از یکسال جستجو کرد و چند تاجر خوشنام و با ایمان را پیدا کرد و توانست پیش یکی از آن ها به نام حاج حسین به عنوان کارگر استخدام شود. حاج حسین تاجر مواد غذایی بود و به کشورهای مختلف از جمله روسیه، عراق، افغانستان صادرات داشت.

اولین پولی که سبحان به عنوان دستمزد گرفت همه را به فقرا و یتیمان بخشید. زیرا او می خواست با این کار راز یازدهم را انجام دهد:

راز یازدهم : هدیه دادن به خداوند (ج)

از دارایی خود برای خداوند(ج) هدیه بیاور، نوبر محصولت را به او تقدیم نما و به این وسیله او را احترام کن آنگاه انبارهای تو پر از وفور نعمت خواهد شد.

سبحان مدت شش ماه آنجا کارگر بود. حاج حسین می دید که سبحان نسبت به نماز سر وقت بسیار مقید است و همچنین دائم ذکر خداوند(ج) می گوید و همه کارهایش را با بسم الله شروع می کند و هر وقت بیکار می شود کتاب می خواند. این روحیه سبحان حاج حسین را تحت تاثیر قرار داد و حاج حسین او را به عنوان امین خود انتخاب کرد و بخشی از نامه های تجاری خود را به او می داد تا بنویسد.

روزی حاج حسین به سبحان گفت: هفته دیگر به دُبی می روم و می خواهم تو همسفر و کمک من در این سفر باشی چون در زبان عربی و انگلیسی مهارت داری. سبحان از اینکه مهارت در زبان عربی و انگلیسی کسب کرده بود خوشحال شد و به یاد راز هفدهم افتاد:

راز هفدهم: مهارت.

اگر کسی در کار خود ماهر باشد، بدان که جزو افراد گمنام نخواهد بود، بلکه به دربار پادشاهان راه خواهد یافت.

هفته بعد حاج حسین و سبحان و کارمند دیگری به نام عماد به دُبی به دیدار تاجری به نام عبدالستار رفتند.

اولین شب اقامت در دُبی بود. حاج حسین در هتل ماند و سبحان به همراه عماد برای گشت و گذار به بازار رفتند. نیم ساعتی از گشت و گذارشان گذشت که عماد ساختمانی بزرگ را نشان داد و گفت: من دیگر خسته شده ام. بیا و با هم برویم طبقه دهم این ساختمان. اینجا دوستی دارم که می توانیم برویم پیش او کمی استراحت کنیم. سبحان موافقت کرد و به آپارتمان دوست عماد رفتند. دوست عماد برای پذیرایی شربتی سرخ رنگ آورد. سبحان پرسید این چیست؟

عماد خندید و گفت: آب بهشت است.

سبحان گفت: آب بهشتی چیست؟

عماد با ناراحتی گفت: شرابه دیگه بابا! از پشت کوه که نیامده ای.

سبحان گفت: نه متشکرم نمی خورم.

عماد پرسید: چیه؟ می ترسی نمازت قبول نشود؟ بخور بابا. در تمام عمرت ممکن است فقط یک بار بیایی دُبی.

سبحان گفت: نماز که سرجایش است اما شراب نمی خورم چون فقیر می شوم.

عماد که لیوان در دهانش بود خنده اش گرفت و در حالیکه شراب در گلویش پریده بود سرفه کرد و با خنده پرسید: شراب نمی خوری چون فقیر می شوی؟ ههههه. این را از کجا آورده ای دیگر؟؟؟ ههههه

سبحان گفت: حرف من نیست. راز بیست و دوم پولدار ترین مرد تاریخ است که می گوید:

راز بیست و دوم: شراب

کسی که عیّاشی را دوست دارد، تهیدست می شود و آدم شرابخوار و عیّاش هرگز پولدار نخواهد شد.

آن ها از خانه دوست عماد بیرون آمدند. عماد حالش خوب نبود و تلو تلو می خورد. ناگهان خانمی زیبا و آرایش کرده خود را به آنان نزدیک کرد و پیشنهاد داد تا آن ها شب را با او بگذرانند. عماد خوشحال شد و دست آن خانم را گرفت که بروند اما سبحان پا به فرار گذاشت. عماد فریاد زد: کجا می روی؟ نکنی ترسی فقیر شوی؟

سبحان در حالیکه با عجله فرار می کرد گفت: بله. پولدارترین مرد تاریخ می گوید:

راز بیست و ششم : دوری از زن بدکاره

از زن بدکاره دوری کنید. حتی به در خانه اش هم نزدیک نشوید، مبادا در دام وسوسه هایش گرفتار شوید و حیثیت خود را از دست بدهید و بقیه عمر خویش را صرف کسی کنید که رحم و شفقت ندارد.

صبح شد و عماد به هتل برگشت در حالیکه بسیار ناراحت بود و اشک می ریخت. سبحان پرسید چه شده است؟ عماد گفت: مست و مدهوش بودم و آن زن بدکاره تمام دار و ندارم را گرفت و برد. حتی کفش هایم را که تازه با قیمت بالایی خریده بودم برد.

سبحان گفت: نمی خواهم داغ را تازه کنم اما دیشب به تو گفتم که پولدارترین مرد تاریخ می گوید از زن بدکاره دوری کن که فقیر می شوی. حالا دیدی پول هایت بر باد رفت. همین موقع حاج حسین آمد و وضع اسفناک عماد را دید. خشمگین شد و گفت: دیگر هرگز تو را با خود به سفر نمی آورم.

آن ها به مدت سه روز در دبی بودند و حاج حسین تحقیق می کرد تا عبدالستار را بشناسد و میزان اعتبار او را بسنجد. بعد از سه روز به ایران بازگشتند.

در راه برگشت سبحان از حاج حسین پرسید: ببخشید می توانم بپرسم چرا شما درباره عبدالستار تحقیق کردید؟ او از شما توسط ایمیل مواد غذایی درخواست کرده بود اما شما هیچ چیزی برای او نفرستادید؟

حاج حسین گفت: توصیه ای به تو می کنم سبحان جان. هرگز با کسی که اعتبارش را نمی شناسی تجارت نکن. ابتدا برو و او را بشناس. میزان اعتبارش را بسنج و بعد با او تجارت کن. زیرا آدم های بسیاری را دیده ام که به ایمیل و نامه و تلفن اعتماد کرده اند و با ناشناس تجارت کرده اند و آدم ناشناس پول آن ها را بالا کشیده است.

سبحان حکمتی را که حاج حسین گفت در هیچ کتابی نخوانده بود . او اکنون فهمیده بود که درست است تجربه کردن زمان می برد اما باعث می شود او چیزهایی یاد بگیرد که بعدها ورشکست نشود و از ضرر جلوگیری کند.

یک روز صبح حاج حسین به محض این که وارد دفترش شد عماد و سبحان را صدا زد و گفت: از شخصی به نام ستارخان ده میلیون پول می خواهم اما مدت هاست که از مهلت باز پرداختش گذشته است و خبری هم از او نیست. تلفن هایش را هم جواب نمی دهد. آدرسش را به شما می دهم بروید ببینید چه کار می توانید انجام بدهید.

عماد و سبحان حرکت کردند و به دفتر ستارخان رسیدند و دیدند که دفترش بسته است. مدتی منتظر ماندند اما خبری نشد. از چند نفر درباره ستارخان پرسیدند و آن ها گفتند: ستارخان ورشکست شده است و مدتی است افسردگی گرفته و داخل خانه اش نشسته است. آن ها آدرس خانه اش را گرفتند و به درب خانه ستارخان رفتند.

زنگ درب خانه را زدند و گفتند: با ستارخان کار داریم. ستارخان آمد در حالیکه چهره اش افسرده و غمگین بود. عماد گفت: ما از طرف حاج حسین تاجر آمده ایم بابت گرفتن ده میلیون پولی که بدهکار هستی.

ستارخان: ندارم که بدهم. ورشکست شده ام. کلاهم را برداشته اند. مدتی است خانه نشین شده ام. به حاج حسین بگویید اگر عمری باقی بود و دوباره سرپا شدم پولت را پس می دهم. عماد یقه ستارخان را گرفت و شروع کرد به فحاشی و با عصبانیت گفت : مرتیکه فلان فلان! من این حرف ها حالیم نیست یا امروز پول را می دهی یا پولت می کنیم.

سبحان گفت: عماد پول را بگیر اما فحش نده .

عماد با عصبانیت گفت: برو بابا. وقت پیدا کردی ها..

سبحان به یاد راز بیست و چهارم افتاد و در دلش گفت: عماد بی ادب به زودی فقیر می شود.

راز بیست و چهارم :ادب

فقر و رسوایی دامنگیر کسی می شود که ادب شدن را نمی پذیرد، اما شخصی که آن را بپذیرد مورد احترام واقع خواهد شد.

ستار خان عصبانی شد و به سمت عماد حمله کرد. سبحان وارد معرکه شد و نگذاشت دعوا شود. عماد را گرفت و از آنجا دور کرد.

عماد گفت: جواب حاج حسین را باید خودت بدهی که چرا پول را نگر فتمیم. من به او می گویم که تو نگذاشتی.

سبحان گفت: باشد. جواب حاج حسین را من می دهم.

به دفتر حاج حسین که رسیدند سبحان گفت: ستار خان ورشکست شده است. وضع روحی بسیار بدی هم دارد و خانه نشین شده است و نمی تواند پول شما را پس بدهد. بدهکاریش زیاد است.

حاج حسین کمی فکر کرد و گفت: به خانه ستار خان برو و بگو حاج حسین طلبش را بخشید. عماد با تعجب و ناراحتی گفت: ده میلیون را همینجوری می بخشید؟ مگر می شود؟ این چه کاری است؟ اجازه بدهید من خودم می روم پولش می کنم.

حاج حسین با کمی عصبانیت گفت: لزومی ندارد پسر جان.

مردی نبود فتاده ای پای زدن گردست فتاده ای بگیری مردی

سبحان وقتی دید حاج حسین طلبش را بخشید به یاد راز هجدهم سلیمان (ع) افتاد.

راز هجدهم: سخاوت

شخص سخاوتمند کامیاب می شود و هر که دیگران را سیراب کند خود نیز سیراب خواهد شد.

حاج حسین یک پولدار خود ساخته بود و سبحان می دید که او تمام رازهای پولدار شدن را رعایت می کند برای همین است که پولدار شده است. سبحان از اینکه در کنار حاج حسین کار می کرد بسیار خوشحال بود و خداوند(ج) را شکر کرد.

عماد از دفتر بیرون رفت. او غر غر می کرد و می گفت اگر حاج حسین می گذاشت من آن ده میلیون را می گرفتم. اگر بخشنده هستی آنوقت پنج میلیونش را به من ببخش نه به ستار خان. عماد هر روز رفتارش بدتر می شد و حاج حسین هم که فهمیده بود او شراب می خورد بنابر این او را اخراج کرد. عماد کسی را نداشت و دیگر در آن راسته بازار کسی به او کار نداد.

چند ماه بعد ماه ذی الحجه بود و حاج حسین سفری تجاری به عربستان برایش پیش آمده بود. او به سبحان گفت: دوست داری به حج بروی. سبحان اشک در چشمانش جمع شد و گفت: من از همه برای رفتن به حج مشتاق ترم. اما برای رفتن به حج باید اسم بنویسم و سال ها منتظر بمانم یا اینکه مبلغ زیادی بدهم و فیش حج بخرم و اکنون توانایی اش را ندارم. حاج حسین با لبخند گفت: نیازی به این کارها نیست. من یک سفر تجاری به عربستان دارم و دقیقا همان زمان حج واجب است. چون می بینم تو آدم با خدایی هستی و همچنین در کار بسیار جدی هستی تصمیم گرفته ام تو را با خودم به این سفر تجاری زیارتی ببرم. سبحان ایستاده بود اما پاهایش قدرت ایستادن نداشت. روی زمین نشست و آهسته اشک شوق ریخت.

مدتی بعد آن ها در مکه بودند. سبحان روزی که قرار بود برای اولین بار به دیدن خانه خداوند(ج) برود هدف هایش را که روی کاغذی نوشت و با خود برد. به محض این که چشمش به خانه خدا (ج) افتاد کاغذ هدف هایش را به خداوند(ج) نشان داد و گفت: بار خدایا (ج). همانگونه که به سلیمان نبی(ع) ملک پادشاهی دادی به من نیز لطف کن و اهداف و آرزوهایم را برآورده ساز. من نیز قول می دهم تا از یتیمان و فقرا نگهداری کنم تا خوشحال و راضی شوی.

شب شد. سبحان در خواب دید مردی نورانی با ریش های جو گندمی به او گفت: هرگز عهدی که با خداوند(ج) بستی فراموش نکن زیرا خداوند(ج) هرگز عهدش را فراموش نمی کند. سبحان از مرد نورانی پرسید: کدام عهد؟ اما جوابی نشنید و از خواب برخاست.

سبحان به شهرشان بازگشت. اکنون او حاج سبحان شده بود. او شش ماه دیگر همراه حاج حسین به چند کشور سفر کرد و یاد گرفت چگونه خرید کند؟ چه چیزهایی خرید کند و چگونه بفروشد.

روزی سبحان به حاج حسین گفت: آیا حکمت تجارت را در چند جمله برایم می گویی؟

حاج حسین گفت: حکمت تجارت در دو جمله نهفته است:

1- آنقدر بگرد و بپرس تا بفهمی از کجا و از چه کسی می توانی جنس را به پایین ترین قیمت منصفانه بخری.

2- آنقدر بگرد و بپرس تا بفهمی کجا و به چه کسی می توانی جنس را به بالاترین قیمت منصفانه بفروشی.

متأسفانه در بازار می بینم که بسیاری از کاسبان و تجار هرگز به خود زحمت نمی دهند که این دو حکمت را رعایت کنند. یا خجالت می کشند بپرسند و یا تنبلی می کنند بگردند.

بعد از دوسال شاگردی اکنون سبحان فهمیده بود که حکمت و دانش و اطلاعات و تجربه لازم را به دست آورده است. بنابر این یک دفتر بازرگانی تأسیس کرد در حالیکه پولش را رهن دفتر داد و دیگر پولی نداشت.

یک روز عماد دفتر بازرگانی حاج سبحان را دید. داخل رفت و پرسید مگر چقدر پولداری که می خواهی تجارت کنی؟

حاج سبحان گفت: پول هیچی ندارم اما تکیه ام بر خداوند(ج) است نه به پول. زیرا پولدارترین مرد تاریخ می گوید:

راز دوم: به خداوند(ج) تکیه کن نه به پول

کسی که بر ثروت خود تکیه کند خواهد افتاد، اما درستکاران که بر خداوند(ج) تکیه می کنند مانند درخت سبز شکوفه خواهند آورد.

عماد گفت: شنیده ام تکیه بر خداوند(ج) خوبست اما خدای بازار، پول است. تو واقعا داری ریسک زیادی می کنی. من هم مثل تو بی پولم اما جرأت نمی کنم تجارت کنم. دیوانگی است.

حاج سبحان گفت: پولدار ترین مرد تاریخ می گوید:

راز سیزدهم: در کاری که بلد نیستی ریسک نکن

داشتن دل و جرأت بدون حکمت بیفایده است و عجله باعث اشتباه می شود.

یعنی ریسک بدون حکمت فایده ای ندارد. اگر من بدون حکمت ریسک می کردم حرف تو درست بود اما من حکمت تجارت را کسب کرده ام.

چند روز گذشت و یک تولید کننده عسل به نام آقای ایل بیگی به دفتر حاج سبحان آمد و گفت: یک تُن عسل دارم که می خواهم صادر کنم. اما نمی دانم به کجا و چگونه؟

سبحان گفت: نگران نباشید. من در زمینه مواد غذایی تجربه دارم و به زودی خریداری را برای عسل هایتان پیدا می کنم.

آقای ایل بیگی با سبحان قراردادی بست و رفت.

سبحان شروع کرد به جمع آوری حکمت(جمع آوری اطلاعات) درباره خریداران عسل. و فهمید در کشورهای افغانستان، امارات متحده عربی، عراق، مالزی، آذربایجان، کویت و بحرین خریدار عسل وجود دارد. او شماره تلفن و ایمیل تاجران را از اینترنت به دست آورد و شروع کرد به نامه نگاری. دو نفر خریدار قطعی با قیمت بالاتر بودند. یکی از آن ها فردی بود به نام (الخرافی). سبحان آدرس او را گرفت و با مبلغ پیش پرداختی که از تولید کننده عسل گرفته بود به کویت رفت تا از نزدیک با الخرافی آشنا شود زیرا او از حاج حسین یاد گرفته بود که با کسی که اعتبارش را نمی شناسی تجارت نکن.

سبحان به کویت رسید درباره الخرافی تحقیق کرد اما تجربه دیگری را که از حاج حسین آموخته بود اجرا کرد:

((آنقدر بگردد و پیرس تا بفهمی کجا و به چه کسی می توانی جنس را به بالاترین قیمت منصفانه بفروشی.))

سبحان چند روز دیگر هم گشت و پرسید تا سرانجام شخصی معتبر به نام (عبدالرحمن) را پیدا کرد که خواهان عسل بود؛ آن هم نه یک تُن بلکه ده تُن.

سبحان قراردادی بست و با خوشحالی به وطن بازگشت. او در هواپیما به این فکر می کرد که چگونه یک تُن عسل تبدیل شد به ده تُن عسل. و ناگهان به یاد راز شانزدهم سلیمان(ع) افتاد: راز شانزدهم: برکت

برکت خداوند(ج) انسان را پولدار می سازد بدون اینکه زحمتی برای وی به بار آورد. شخص سخاوتمندی که غذای خود را با فقرا تقسیم می کند، برکت خواهد یافت.

او فهمید همین که مالش را با فقرا تقسیم می کند باعث برکت او شده است و 9 تن عسل اضافه فروخته است بدون این که زحمت اضافی برایش بکشد. او فهمید برکت زودتر از هر چیز دیگری آدم را پولدار می کند.

او در ایران تجربه دیگری را اجرا کرد: ((آنقدر بگردد و پیرس تا بفهمی از کجا و از چه کسی می توانی جنس را به پایین ترین قیمت منصفانه بخری.))

سبحان گشت و فهمید می تواند در اردبیل عسل با کیفیت بالا پیدا کند. بنابر این به آنجا رفت و گشت و گشت تا توانست 9 تُن عسل را با پایین ترین قیمت منصفانه پیدا کند.

تمام عسل ها را خرید و یک چک داد اما فروشندگان عسل حاضر به معامله نشدند. حاج سبحان گفت: آیا حاج حسین تاجر را می شناسید؟ اگر او پشت چک هایم را امضا کند حاضرید معامله کنید.

دو تن از فروشندگان عسل حاج حسین را می شناختند و قبول کردند. حاج سبحان به شهرشان بازگشت و از حاج حسین تقاضای اعتبار کرد. حاج حسین هم با کمال میل پشت چک های حاج سبحان را امضا کرد.

آقای ایل بیگی یک تن عسلش را به حاج سبحان تحویل داد. حاج سبحان عسل ها را در انبار گذاشت و دید که بسته بندی عسل ها بسیار نامرتب و زشت است و این به اعتبارش لطمه می زند. بنابراین چند کارگر گرفت و کارتن های زیبایی خریداری کرد و عسل ها را وزن می کرد و داخل کارتن می گذاشت و وزن هر کارتن را می نوشت.

عماد که از بی کاری و بی پولی همان دور و برها می چرخید از درب انبار حاج سبحان گذشت. ایستاد و با لبخند تلخی گفت: چطوری حاج سبحان تاجر؟

حاج سبحان گفت: الحمدلله.

عماد گفت: شنیده ام تجارت عسل می کنی؟ می بینم که داری دقیق وزن می کنی؟ می خواهی راهی به تو نشان بدهم که سود بیشتری کنی؟

حاج سبحان گفت: البته من هر حکمت خوبی را گوش می کنم.

عماد گفت: داخل هر کارتن تکه های کارتن بگذار و یک شیشه عسل بردار. اینجوری وزن کارتن ها درست است اما در هر کارتن تو یک شیشه عسل به نفع است.

حاج سبحان خندید و گفت: این است حکمت تو؟ اگر این کاری که تو می گویی انجام بدهم دو راز پولدارترین مرد تاریخ را زیر پا گذاشته ام؛ راز بیستم و راز دوازدهم را.

راز بیستم: عدالت و انصاف

خداوند(ج) می خواهد در معاملات خود از ترازو و سنگ های درست استفاده کنی. این اصل را خداوند(ج) برقرار کرده است.

راز دوازدهم: درستکاری

لعنت خداوند(ج) بر بدکاران است، اما برکت و رحمت او شامل حال درستکاران می باشد.

من می خواهم پولدار شوم اما با راهنمایی های تو پولدار نمی شوم.

عماد گفت: بدبخت اینجوری که زودتر پولدار می شوی.

حاج سبحان گفت: شاید زودتر پولدار شوم اما پولدار شدن به روش تو به درد من نمی خورد زیرا سلیمان نبی(ع) می فرماید:

ثروتی که از راه نادرست به دست بیاید طولی نمی کشد که از دست می رود؛ اما دارایی که با کار و کوشش جمع شود، به تدریج زیاد می گردد. درآمد شخص درستکار به زندگی او رونق می بخشد، اما شخص بدکار درآمد خود را در راه های گناه آلود بر باد می دهد.

حاج سبحان ده تن عسل را بار کرد و به کویت برد. آن ها را فروخت و پول ها را گرفت. او سود بسیار خوبی از این معامله به دست آورد. با این معامله اعتبار حاج سبحان در بازار بیشتر شد.

روزی در مجلس عزای یکی از اقوام خانمش دعوت بود. وقتی قرآن خواندنش تمام شد با مردی به نام آقای باقری که در کنارش نشسته بود مشغول صحبت شد و فهمید که آن مرد یک معدن سنگ آهن دارد. حاج سبحان قیمت فروش سنگ آهن را پرسید و آقای باقری قیمت را گفت.

حاج سبحان گفت سنگ آهن را به کدام کشورها می فروشی؟

آقای باقری خندید و گفت: فقط در ایران می فروشم. تا به حال فکر نکرده ام به کشور دیگری بفروشم؟

حاج سبحان گفت: اگر من سنگ آهن تو را با مبلغ بالاتری به کشور دیگری صادر کنم حاضری با من معامله کنی؟

آقای باقری گفت: البته. کی از پول بدش می آید؟ اگر جایی پیدا کنی که مبلغ بیشتری بابت سنگ آهن به من بدهند من حتما آنجا می فروشم.

حاج سبحان شماره تلفن آقای باقری را گرفت.

حاج سبحان مدت یک ماه تحقیق و پرس و جو و مشورت کرد و فهمید که سنگ آهن را به مبلغ خیلی بالاتری در چین می خرند. او فهمید می تواند خودش سنگ آهن را به چین صادر کند. او سنگ آهنی به ارزش شش میلیارد تومان تحویل گرفت و از راه دریا آن را به چین صادر کرد. او در مدت یک سال حدود یک میلیارد تومان سود کرد و در ردیف آدم های پولدار قرار گرفت.

بازگشت عماد:

یک روز صبح عماد در حالیکه از بی پولی لاغر شده بود و پوستش از شراب خواری چروکیده شده بود به دفتر سبحان آمد و گفت: من از این زندگی خسته شدم می خواهم مثل تو پولدار شوم. می گویند تو راز پولدار شدن را بلدی. لطفا رازش را به من بگو تا من هم مثل تو پولدار بشوم.

سبحان گفت: راز پولدار شدن را همه می دانند اما به آن عمل نمی کنند. راز پولدار شدن همین شراب نخوردن و با زن بدکاره نرفتن و ظلم نکردن و چیزهایی مثل این است. عماد گفت: با من شوخی نکن. شراب نخوردن و ظلم نکردن چه ربطی به پولدار شدن دارد اگر اینجوری بود که الان تمام شیخ ها پولدار بودند ولی خیلی هاشون الان یک زندگی ساده دارند و پولدار نیستند. تو آدم راست گویی هستی پس راز اصلی پولدار شدن را به من بگو.

حاج سبحان گفت: این هایی که گفتم رازهای پولدار شدن است اما چیزهای دیگری هم هست مانند مهارت ، حکمت، هدف.

عماد با بی حوصلگی گفت : اینجوری من نمی فهمم یک جوری بگو که من بفهمم.

حاج سبحان گفت: اگر می خواهی من مرحله به مرحله به تو می گویم و تو برو انجام بده. عماد گفت: خوبست. مرحله به مرحله انجام می دهم. سبحان گفت: تو اول باید راز چهار دهم را انجام دهی. راز چهاردهم: افکار خوب

مواظب افکارت باش، زیرا زندگی انسان از افکارش شکل می گیرد.

وضع زندگی تو بد است چون افکارت بد است. اگر افکارت را خوب کنی زندگی ات هم خوب می شود.

مثلا فکر تو این است که شراب خوب است و حال می دهد و تازه دواي خیلی از دردهاست. اما این فکر اشتباه است. فکر درست این است شراب زندگی تو را خراب می کند و باعث می شود فقیر شوی.

فکر تو این است که باید قرضت را از طلبکار به زور بگیری اما این فکر اشتباه است و تو باید به کسی که پول ندارد قرضت را بدهد یا مهلت بدهی یا ببخشی.

فکر تو این است که با تقلب و خلاف پولدار شوی اما فکر درست این است که از راه درستکاری پولدار شوی.

مرد پولداری را دیدم که به افکار بد (جمله های توقفی) می گفت. او می گفت افکار بد خوشبختی تو را متوقف می کنند و تو را از حرکت به سمت خوشبختی باز می دارند. افکار خوب را (جمله های نیروبخش) می گفت. او می گفت افکار خوب به تو نیرو می دهند تا به سمت موفقیت و ثروت و خوشبختی حرکت کنی.

عماد گفت: اگر فکر هایی را که تو می گویی قبول نکنم واقعا پولدار نمی شوم؟
سبحان گفت: فکر هایی که تو قبول داری اکنون زندگی ات اینگونه است و فکر هایی که من قبول دارم زندگی ام اینگونه است. مگر نیامدی که زندگی ات مثل من شود و پولدار شوی؟
عماد گفت: بله. اما من فقط می خواهم پولدار شوم. این هایی که تو می گویی تمام زندگی مرا تغییر می دهد. تو از من می خواهی شراب را ترک کنم و این کار بسیار سختی است. بعد از این که پولدار شدم قول می دهم ترک کنم.

سبحان گفت: می دانی راز هفتم پولدار ترین مرد تاریخ چیست؟

عماد گفت: نه. از کجا بدانم

سبحان گفت: راز هفتم: تغییر کن

هر که از اصلاح شدن نفرت داشته باشد احمق است.

اگر تو نخواهی زندگی ات را اصلاح کنی آنوقت به گفته پولدار ترین مرد تاریخ تو یک احمق حساب می شوی.

فکر های مرا مدتی قبول کن و زندگی ات را تغییر بده. آنوقت می بینی که زندگی ات خیلی بهتر می شود و لذتش از لذت شراب یا هر لذت دیگری بیشتر است. تو می ترسی لذت شراب

و لذت زن بدکاره را از دست بدهی در حالیکه چیزی که من به تو می گویم اگر قبول کنی آنوقت می بینی که لذتش هزاران برابر لذتی است که تو داری الان می چشی. عماد گفت: پس فکر تو را به مدت یک هفته قبول می کنم بینم... سبحان جلوی حرف عماد را گرفت و گفت: فکر من را به مدت چهل روز قبول کن و اگر تغییری احساس نکردی همان راه خودت را برو. عماد قبول کرد و تعهد کرد تا چهل روز افکار سبحان را قبول کند.

چهل روز گذشت و عماد به دفتر سبحان آمد. دست سبحان را گرفت و بوسید و اشک ریخت. سبحان تعجب کرده بود و پرسید: چه شده است؟ چه خبر است؟ عماد گفت: به جان خودم قسم که همین یک رازی که به من آموختی در زندگی ام معجزه کرد. هروقت شراب را می دیدم با خودم نمی گفتم: به به چه شراب نابي. بلکه افکار تو را می گفتم: این شراب مرا بدبخت و فقیر می کند و باید از آن دوری کنم. به جان خودم قسم اکنون سی روز است به شراب لب نزده ام و اکنون از این که این موفقیت را به دست آورده ام احساس غرور می کنم. احساس می کنم هستم. احساس می کنم می توانم. احساس می کنم می شود.

یاد گرفته ام افکار بد(جمله های توقفی) را پیدا کنم و از آن دوری کنم و به جای آن افکار خوب(جمله های نیروبخش) را پیدا کنم و قبول کنم.

سبحان گفت: آفرین مرد. احسنت به تو. اکنون که تو تصمیم گرفته ای تغییر کنی و زندگی ات را اصلاح کنی من هم به تو کار می دهم و می توانی از همین امروز نزد من کار کنی. البته اگر دوست داری.

عماد دوباره دستان سبحان را بوسید و گفت: البته که دوست دارم. کار کردن برای آدمی مثل تو افتخار من است. اکنون چهل روز است که به حرف های تو گوش می کنم هم شراب را ترک کردم هم لذت موفقیت را چشیدم که لذتش از شراب بیشتر است و هم کار به دست آوردم و از بی پولی نجات پیدا می کنم.

سبحان گفت: لازم نیست اینقدر دست مرا ببوسی. به جای تشکر از من از خداوند(ج) تشکر کن. زیرا حتما او خواسته است که زندگی تو بهتر شود.

عماد بیشتر گریه کرد و در میان گریه هایش پرسید : واقعاً خداوند(ج) خواسته است زندگی من بهتر شود؟ منی که این همه گناه کردم؟ منی که این همه به خداوند(ج) بد و بیراه گفتم؟ وای وای اکنون می فهمم خداوند(ج) بخشنده است یعنی چه . عماد این جمله را بلند بلند تکرار می کرد و داخل بازار رفت و می گفت: وای وای اکنون می فهمم خداوند(ج) بخشنده است یعنی چه!!!!

وای وای اکنون می فهمم خداوند(ج) بخشنده است یعنی چه!!!!
تمام بازاریان بیرون آمدند و عماد را نگاه می کردند. عماد فریاد می زد و دور می شد.

دو هفته گذشت و عماد دوباره به دفتر آمد. رنگ و رویش باز شده بود. نوری روحانی در چهره اش نمایان بود. رفتارش و حرکاتش نرم و ملایم شده بود. آرام سخن می گفت و کم سخن می گفت.

این بار سبحان بود که اشک در چشمانش جمع شد. رو به عماد کرد و گفت: حاضرم نصف پول هایم را بدهم و حال تو را داشته باشم و نظری که خداوند(ج) به تو کرده است به من گناه کار هم بکند.

عماد گفت: اگر تمام پول هایت را هم بدهی حالم را با پول هایت عوض نمی کنم و آمده ام پولداری را خودم به دست بیاورم زیرا من دنبال لذت هستم و لذت بدست آوردن پول از لذت داشتن پول بیشتر است. من می خواهم خودم پولدار شوم.

خلاصه ای از جمله های نیروبخش

شما خواننده محترم آیا جمله های نیروبخش را در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید در قسمت

زیر بنویسید:

-1

-2

-3

خلاصه ای از جمله های توقفی

شما خواننده محترم آیا جمله های توقفی در این ماجرا یاد گرفتید که بتوانید در قسمت زیر

بنویسید:

-1

-2

-3

سخنی با شما خواننده محترم:

* آیا تا به حال دنبال این بوده اید که بفهمید پیامبران چه مقدار ثروت از خداوند (ج) درخواست می کردند؟

* ماجرا هایی که شما از انبیا شنیده اید آیا آن ها بیشتر قرض می گرفتند یا بیشتر قرض می دادند؟

* ماجرا هایی که شما از انبیا شنیده اید آیا بیشتر آن ها خدمتکار بودند یا بیشتر آن ها خدمتکار داشتند؟

* آیا کتابی را که درباره میزان درآمد و دارایی انبیا و امامان نوشته شده است خوانده اید؟
* عده زیادی از مردم ماجرا هایی از پیامبران شنیده اند و فکر می کنند گروهی از پیامبران ثروتمند بودند و گروهی فقیرانه زندگی می کردند. با این حال آیا می دانید چرا بیشتر مردم می خواهند مانند پیامبران فقیر زندگی کنند نه مانند پیامبران ثروتمند؟

چه کسانی از روش دستورالعمل پولدارترین مرد تاریخ استفاده کرده اند؟

فاطمه دانشور

تاجر سنگ آهن



پدرش کارمند بود . قبل از اینکه ازدواج کند سه بار جهیزیه اش را بخشید.
وقتی مبلغ زیادی بدهکار شده بود با خرج یکی از دوستانش به سفر حج رفت. در آنجا با خداوند
(ج) عهد کرد که از بچه های بدسرپرست حمایت کند.
وقتی از سفر حج برگشت به تجارت آهن پرداخت . او با این که فقط ششصد هزار تومان پول
داشت یک معامله شش میلیاردی انجام داد و تمام قرض هایش را پرداخت کرد و در کار
معدن سرمایه گذاری کرد.
او اکنون از 4500 کودک بدسرپرست حمایت می کند.

چه کسانی از روش دستورالعمل پولدارترین مرد تاریخ استفاده کرده اند؟

حاج موسی محمدی

کارآفرین پرورش پرندگان



پدرش در زلزله معلول شد و آن ها تحت پوشش کمیته امداد قرار گرفتند. در نوجوانی یازده هزار تومان سرمایه با کارگری و دستفروشی جمع کرده بود که همه آن ها را به مادرش داد تا به سفر حج برود.

پس اندازش را که برای عروسی جمع کرده بود بخشید و پولی برای خرید کت نداشت و بدون کت به مجلس دامادی خود رفت.

هنگامی که در کمیته امداد کار می کرد برای زنان خانه دار هزار جوجه مرغ خرید تا آن ها بتوانند با پرورش جوجه ها کسب در آمد کنند اما کمیته امداد از این طرح حمایت نکرد و او مجبور شد جوجه ها را خودش بزرگ کند. همین کار مقدمه ای شد که او از این راه به درآمد های بسیار زیادی برسد.

او دو سوم دارایی و تمام وقت خود را صرف نگهداری از کودکان معلول جسمی و ذهنی کرده است.

روش های دیگر برای پولدار شدن :

خواننده گرامی!

متشکرم که این کتاب را خواندید. ایمان دارم که با عمل به دستورالعمل های این کتاب می توانید معنوی و ثروتمند شوید.

روش های زیادی برای پولدار شدن وجود دارد. چند روش را برایتان نوشتم. آیا متوجه شدید کدام روش مخصوص شما بود ؟ آیا دوست دارید روش های دیگری را هم برایتان بنویسم؟ روش های دیگری مانند:

1- پولدار شدن به روش شیرینی نارنجک

2- پولدار شدن به روش دست طلایی

3- پولدار شدن به روش چهار بازار

4- پولدار شدن به روش لاک پشت

5- پولدار شدن به روش تغییر باور

6- پولدار شدن به روش سمبلیک

7- پولدار شدن به روش ترکیبی

8- پولدار شدن به روش جویندگان طلا

9- و...

چنانچه مشتاق هستید روش های دیگری هم برای پولدار شدن برایتان بنویسم لطفا نظرات خود را بنویسید در آدرس سایت استاد عزیزانه: marde1000miliardy.ir

متشکرم

معنوی و ثروتمند باشید.

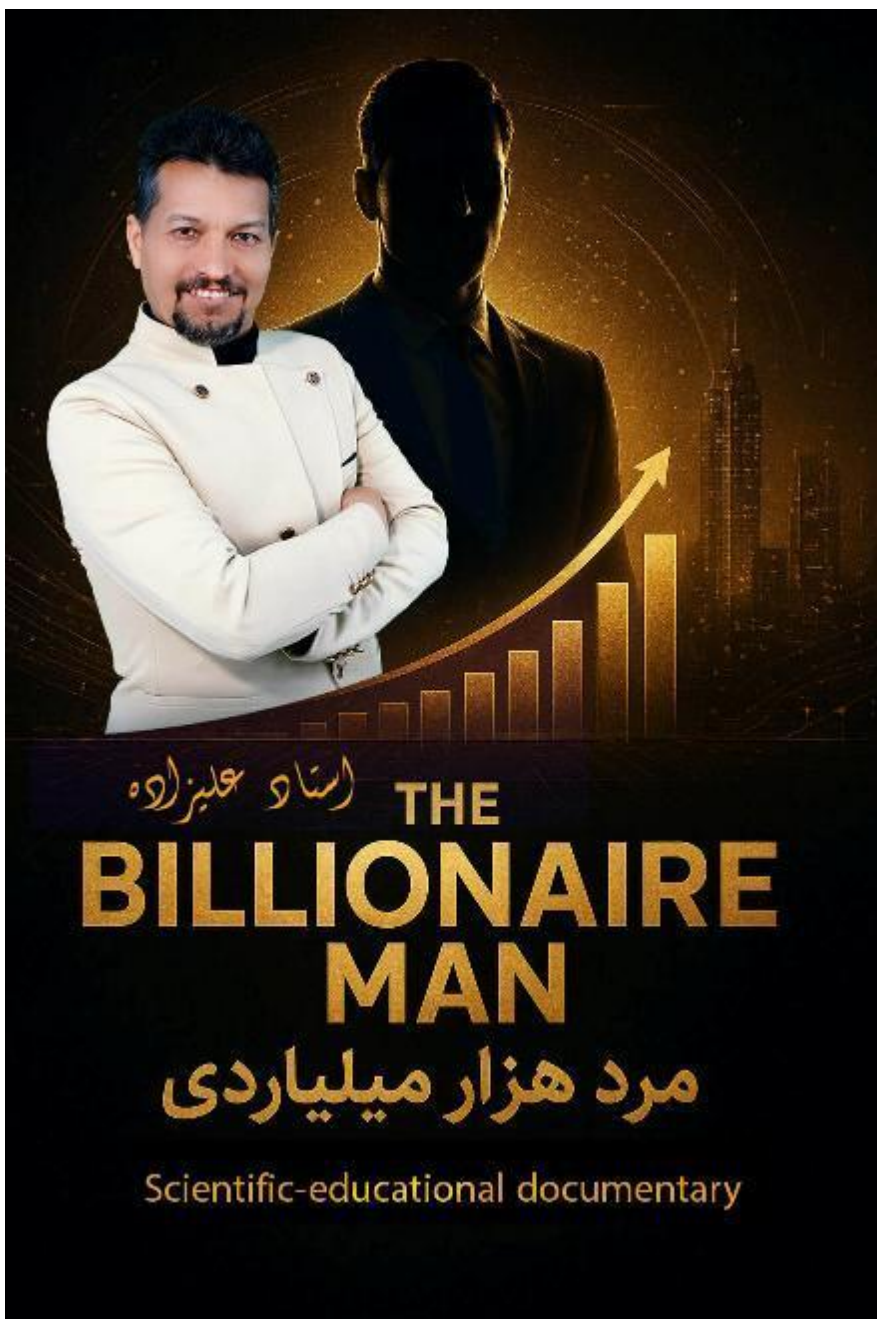
آگهی

با سلام و ثروت

دوستان گرامی . با عنایت خداوند بزرگ، بهترین روش برای تحول زندگی و ثروت، توسط استاد عزیزاده در قالب فایل تصویری در سایت marde1000miliardy.ir قرار گرفت.







استاد علیرزاه

THE BILLIONAIRE MAN

مرد هزار میلیاردی

Scientific-educational documentary