

جادوی کار پاره وقت

JIM ROHN

فاطمه صادری - امید ولی پور - محمد ریحانی - آندره عیسائیان

منبع: جادوی کار پاره وقت Jim Rohn

جیم ران (Jim Rohn):

جیمز ران (E. James Rohn) معروف به جیم ران (Jim Rohn) در مزرعه ای واقع در شهر آیداهو (Idaho) ایالات متحده آمریکا به دنیا آمده است. وی دانشجوی انصرافی دانشکده برآن (Brown) واقع در ایالت مینسوتای آمریکاست. او به مدت چهاردهه است که به دیگران آموزش راه بری، رفتارشناسی انسان، ارتباط موثر و موفقیت تجاری می دهد. او تا به حال به صورت مستقیم و غیر مستقیم، چهار میلیون نفر را در سراسر دنیا آموزش داده است. از شاگردان او می توان آنتنی رابینز (Anthony Robins)، برایان تریسی (Brain Tracy) را نام برد. وی به عنوان یکی از بزرگترین متفکران تاثیر گذار و فیلسوفان تجاری زمانه ی ما شناخته می شود. او به صدها نفر از مدیران عالی رتبه ی بزرگترین شرکت های آمریکایی، آموزش داده است. او در سال ۲۰۰۳ میلادی، به عنوان مربی و عضو افتخاری موزه ی پاوک (Pavek Museum of Broadcasting) مشغول به برگزاری جلسات آموزشی برای کودکان و بزرگسالان بوده است. شرکت وی در ساوت لیک (Southlake) ایالت تگزاس، با نام جیم ران اینترنشنال (Jim Rohn International)، در زمینه های فروش، مدیریت و رشد شخصی، به فعالیت می پردازد و یکی پرطرفدارترین مشاوران موفقیت در آمریکا به حساب می آید. اگرچه وی اکنون ۷۵ سال دارد، ولی همچنان به فعالیت های آموزشی خود در دور دنیا ادامه می دهد. او علاوه بر آمریکا، سمینارها و کارگاه های آموزشی بسیاری در اروپا، آسیا، استرالیا و آفریقا نیز برگزار کرده است. وی در سال ۱۹۸۵ میلادی، از طرف انجمن سخنرانان ملی (National Speakers Association) به عنوان بهترین و حرفه ای ترین سخنران سال، موفق به دریافت جایزه ی CPAE for (Council of Peers Award Excellence) شد. او در سن ۳۱ سالگی با ورود به صنعت بازاریابی شبکه ای (Network Marketing)، میلیونر شده است و هم اکنون جز ۱۰ مربی برگزیده ی این صنعت در دنیا به حساب می آید.

یافتن یک فرصت کاری:

هنگامی که متوجه شدم می توان در ازای کار، درآمد کسب کرد، مهارت های چندانی نداشتم. مثلا می دانستم که چطور می توان شیر گاو را دوشید، اما می دانستم که از این طریق نمی توان پول زیادی به دست آورد. تا این که با بازاریابانی شبکه ای ((Network Marketing)) آشنا شدم. با یک کار پاره وقت، می توانستم پله های ترقی را یکی پس از دیگری، پیمایم. این سیستم بی اغراق زندگی ام را به طور بنیادین، برای همیشه متحول کرد. در حال حاضر، بزرگترین وظیفه من، در میان گذاشتن چگونگی رشد و موفقیت در بازاریابانی شبکه ای، با مردم سراسر دنیاست. چون فلسفه ای حاکم بر آن است که باعث کار آمدی این سیستم می شود.

مادرم به من تغذیه و بهداشت درست را آموخت و من از این دانش بهره مند شدم. این دانش، از مادر بزرگ و پدر بزرگم به مادرم انتقال داده شده بود؛ و او نیز به نوبه ی خود، این آموخته ها را به من یاد داد و من نیز آنها را به فرزندانم یاد دادم. بنا به گفته پزشکان، مادرم با استفاده از دانش تغذیه ی صحیح و رعایت اصول بهداشتی و سلامتی، حداقل ۲۰ سال به عمر طبیعی خود افزود. همان طور که مطالعه، توجه و رعایت تغذیه ی مناسب، باعث سالم زندگی کردن می شود، یکی از بهترین ویژگی های سیستمی که شما پیش رو دارید نیز توجه کامل و در گیر شدن با آن است. شما یاد می گیرید و یاد می دهید که چگونه می توان زندگی بهتری داشت. شما می توانید برای فرزندان خود، زندگی بهتری را فراهم کنید. بنابراین داشتن فلسفه شخصی در این زمینه، بسیار مهم است. چیزی که شما به آن باور دارید و شما را در قرن بیست یکم، یاری خواهد کرد. می خواهم چند مورد از فلسفه های شخصی خود را که زندگی مرا برای همیشه تغییر داد بیان کنم.

سود بردن، بهتر از مزد گرفتن:

نخستین اصل، این است: ((سود بردن، بهتر از مزد گرفتن است)). هنگامی که این مسئله را درک کردم، توانستم ثروتمند شوم. هیچ کس در دبیرستان این مطلب را به من نگفته بود. من یکسال و نیم به دانشگاه رفتم، ولی هیچ گاه سخنی در این مورد نشنیدم. بیست و پنج ساله بودم و هیچ پولی نداشتم. من بی چیز نبودم؛ فقط پول نداشتم! منظور من از بی چیزی یعنی نداشتن توانایی، مهارت، میل به پیشرفت، انگیزه و همت است. در همین حال که اصل ((سود بردن، بهتر از مزد گرفتن است)) را شنیدم. مطلبی که در پی این اصل می آمد این بود که: ((حقوق گرفتن باعث گذران زندگی می شود که البته این به نوبه ی خود خوب است؛ ولی سود بردن، باعث ایجاد ثروت می شود و این فوق العاده است)).

حال مکانیزم فعالیت در این اصل را می بینید: سرمایه زیادی برای شروع این تجارت سود آور لازم نیست. من به بچه ها یاد می دهم که چگونه با ۲ دوچرخه ای که دارند، یکی را سوار شوند و دیگری را کرایه دهند. مطلب این است که چه مدت طول می کشد که آنها با این سرمایه کم، سود کنند. آنها تنها با کمی ابتکار، در مسیر ایجاد سود قرار می گیرند. زمانی که خودم شروع به کار کردم، معرفی کننده ی کالایی به نام باندا وایدا ((Banda Vida)) بودم. مربی ام آقای شف ((Shoaff)) به من گفت: می توانی با معجزه کار پاره وقت، فعالیت خود را شروع کنی و دیگر مجبور نیستی تمام وقت کار کنی. من شغلی تمام وقت داشتم و به طور پاره وقت و آن هم به منظور سود بردن، و نه مزد گرفتن کار می کردم. شاید باور نکنید که این، راهی ساده برای ایجاد ثروت باشد! باورتان نمی شود زمانی که برای سود و ثروت کار می کنید و نه برای پرداخت کرایه خانه، صبح را با چه انرژی آغاز می کنید! شما با کار کردن در این سیستم، شانس بزرگی برای ثروتمند شدن دارید. با خودم مرور می کردم که الان

شغلی تمام وقت دارم و به طور پاره وقت هم برای ثروتمند شدن فعالیت می کنم. اما زمان زیادی نخواهد گذشت که به طور تمام وقت برای ایجاد ثروت کار خواهم کرد.

جادوی کار پاره وقت:

نخستین هدف من در آغاز فعالیت، این بود که می خواستم سودی که از کار پاره وقت به دست می آورم، برابر با درآمد حاصل از شغل ثابت ام باشد. این مطلب جادوی کار پاره وقت نامیده می شود. کافی است فقط ده تا پانزده ساعت در هفته برای آن وقت صرف کنید. اگر کارتان را درست انجام دهید و برخی از مهارت ها و تکنیک ها را یاد بگیرید، خیلی طول نخواهد کشید که در آمد حاصل از کار پاره وقت ((به منظور ثروتمند شدن))، با درآمد حاصل از شغل تمام وقت شما، برابر می شود. با نظر داشتن این هدف، روشی که برای دعوت افراد دارم و همیشه از آن استفاده می کنم، این گونه است: من یک کار پاره وقت برای ایجاد ثروت پیدا کرده ام که با آن به اندازه شغل تمام وقت ام پول در می آورم. دوست دارید داستان مرا بشنوید؟ این داستان واقعا جالب است!

هدف دوم من این بود که شغل تمام وقت ام را داشته باشم و ضمنا بتوانم با پاره وقت کار کردن برای ایجاد ثروت، دو برابر پولی را که در شغل ثابت ام در می آورم، کسب کنم. با این هدف، افراد را این گونه دعوت می کنم: من یک کار پاره وقت، با موقعیت منحصر به فرد، برای ایجاد ثروت، پیدا کرده ام و توسط آن، هم اکنون، دو برابر شغل تمام وقت ام، درآمد دارم. دوست دارید داستان مرا بشنوید!

هیچ کسی نمی توانست در برابر این دعوت مقاومت کند و یا حداقل، نگاهی به آن نیاندازد. من در آن زمان بر سر یک دو راهی قرار داشتم. از طرفی به واسطه شغل پاره وقت ام، دو برابر شغل تمام وقت ام پول در می آوردم و از طرفی دیگر این سوال برایم مطرح بود که چرا به سر کار تمام وقت ام نروم. و در نهایت با بی میلی، شغل تمام وقت ام را رها کردم. حالا می

o

توانید هیجان و شوق این که به طور تمام وقت برای ایجاد ثروت تلاش می کنیم را تصور کنید.

بگذارید کار پاره وقت، جادویش را به شما نشان دهد! چیزی که اینجا به چالش کشیده می شود سبک زندگی شماست. در آمد بسیار زیادی لازم نیست تا زندگی شما را به طور اساسی تغییر دهد؛ تنها هزار دلار در آمد بیشتر در ماه کفایت. لزوما پول نیست که زندگی شما را تغییر می دهد، بلکه نحوه ی استفاده از پولتان است که زندگی را متحول می کند. به همین خاطر، کار پاره وقت، واقعا ارزشمند است چرا که می تواند نحوه و سبک زندگی هر شخصی را تغییر دهد. همین موضوع موجب جذب مشتریان می شود. توجه کنید که اگر این هزار دلار در آمد بیشتر در ماه ناشی از یک شغل تمام وقت بود، کسی به داستان شما گوش نمی کرد! نخستین هزار دلاری که از کار پاره وقت به دست می آورید، زندگی شما را به تغییر وا می دارد؛ و آن موقع است که همه می خواهند داستان شما را بشنوند، چون برای مردم این سوال پیش می آید که شما چه کاری دارید انجام می دهید. این گونه بود که من کار بازاریابانی شبکه ای را آغاز کردم.

تنظیم بادبان:

اتفاقاتی که در زندگی شما روی می دهند، مسیر زندگی شما را تعیین نمی کنند. بلکه این چگونگی برخورد شما با این وقایع است که آینده ی شما را می سازد. همه ما، شبیه به یک قایق بادبانی در وسط دریا هستیم؛ این مسیر وزش باد نیست که مقصد ما را تعیین می کند؛ بلکه این قایق ران و تنظیم بادبان است که مسیر را معین می سازد. بادها برای همه ما، به طور یکسان می وزند: باد مصایب، باد فرصت ها، باد تغییرات! آنها حتی زمانی که قایق ما سر و ته شده است نیز می وزند. اما به خاطر داشته باشید، بادها برای همه ما به طور یکسان می وزند: باد اقتصاد، باد اجتماع، باد سیاست! تفاوت فقط در زمان رسیدن و تنظیمات بادبان قایق شماست، نه بادی که می وزد! موضوعی که اینجا مطرح می شود، یادگیری است. درس از تجربیات، به شما کمک می کند تا هر دفعه بهتر از دفعه ی پیش، بادبان قایق را تنظیم کنید.

نخستین چیزی که در زندگی مالی تجربه کردم، ورشکستگی بود! و دومین چیزی که می خواستم به دست آورم، ثروت! در این گونه مواقع، عده ای به خود می گویند: ((دیدید! دیگر نمی توانیم برنامه هایمان را عملی کنیم. فلان حزب، قدرت را به دست گرفته و سیاست های اقتصادی دولت، در حال تغییر است.)) بگذارید نکته ای را به شما یاد آور شوم: تغییر و تحول در نحوه زندگی، اساسا به سیاست وابسته نیست. زمانی نگرش من به زندگی تغییر کرد، که با خود گفتم: ((جیم! ۶ سال کاری تو گذشت و هیچ اتفاق مهمی در زندگی ات نیافتاد. حالا باید حال و هوای گذشته را عوض کنی و نظم و مقررات جدیدی را برای آینده ات وضع کنی.)) با همین تفکر، زندگی من دگرگون شد. حال فکر می کنید چه کسانی می توانند این گونه متحول شوند؟ جواب خیلی آسان است: ((همه!)) اگر می خواهید تغییر کنید، به شما می گویم

که امروز وقتش فرا رسیده است که ۲ سال آینده شما، اساساً با ۲ سال گذشته‌ی شما متفاوت شود. تنها کافی است به طور درونی و قلبی، در پی دستیابی به آرزوهایتان باشید. به خاطر داشته باشید که آینده شما، نوشته نشده است و هیچ قانونی برای نرسیدن به آرزوهایتان وجود ندارد؛ پس آینده‌تان را خودتان تعیین می‌کنید و این چیزی است که آن را فرصت می‌نامیم.

می‌دانید چرا اغلب مردم هیچ‌گاه اتفاق مهمی در زندگی‌شان نمی‌افتد؟ به خاطر این که هرگز به دنبال دانش ((من چگونه می‌توانم زندگی کنم؟)) نبوده‌اند و در این زمینه، در کلاسی شرکت نکرده‌اند، کتابی نخوانده‌اند و در سمیناری نرفته‌اند. اگر باور دارید روالی که برای زندگی خود انتخاب کرده‌اید، مناسب است و چیز بیشتری از زندگی نمی‌خواهید، پس انتخاب شما این است و مجبورید از آن احساس رضایت کنید! هر کسی می‌تواند بر اساس انتخاب خود زندگی کند؛ ولی من به شما می‌گویم اگر بخواهید، می‌توانید دو سال آینده را کاملاً متفاوت از دو سال گذشته بسازید. فقط کافی است مواردی را در زندگی خود به کار بیندازید. اگر مانند انسان‌های تاثیرگذار، به مسائل توجه نکنیم، شنونده‌ی خوبی نباشیم و دشواری فرصت‌ها را نپذیریم، مطمئن باشید که در ۱۰ سال آینده نیز مانند ۱۰ سال گذشته، بعد از شب، روز؛ و بعد از پاییز، زمستان فرا می‌رسد؛ و چیزی تغییر نخواهد کرد! شانس و فرصت، همواره با دشواری عجین است؛ هر چند، گاهی فرصت‌ها بیشتر از دشواری‌ها و گاهی دشواری‌ها بیشتر از فرصت‌ها به نظر می‌رسند! ولی مجموع این ترکیب، تغییری نخواهد کرد. فکر نکنید برای ایجاد تحول بی‌تجربه و خام هستید. هنگامی که این مسائل برای شما درونی شود، توانایی پیش‌بینی مسائل و آمادگی مواجهه با آن‌ها را به دست خواهید آورد.

اگر می‌خواهید نتایج‌تان تغییر کند، این شما هستید که نخست باید تغییر کنید. در سال‌های اولیه‌ی شروع فعالیت‌ام، امیدوار بودم که سیاست‌های دولت تغییر کند، قوانین مالیاتی

عوض شوند، وضعیت اقتصادی بهتر شود و یا رئیس ام سخاوتمندتر شود! من آرزو داشتم همه چیز عوض شود! ولی مربی ام گفت: ((برای اینکه نتایج مطلوبی داشته باشی، این تو هستی که باید تغییر کنی. نخواه که مسائل آسان تر شوند، تلاش که تو توانمندتر شوی.)) این موضوع، یکی از درس های بزرگ زندگی من شد. ((نخواه که مسائل آسان تر شوند و مشکلات کمتری داشته باشی، بلکه تلاش کن که تو توانمندتر شوی و مهارت های بیشتری کسب کنی!!)) هیچ گاه نخواهید چالش های کمتری داشته باشید، بلکه خرد و آگاهی بیشتری پیدا کنید. همواره آماده ی رویارویی با چالش ها باشید، زیرا بدون آنها، هرگز رشد نخواهید کرد. بدون دست و پنجه نرم کردن با این چالش ها، هرگز ثروتمند نمی شوید. درک چالش ها، کلید وسعت دادن آگاهی و خرد شماست تا بتوانید بر آن ها چیره شوید.

سخن آخر این که باور داشته باشید: ((انسان قادر به انجام کارهای شگفت انگیزی است؛ به شرط آنکه از اتفاقات آینده، نهراسد!))

قانون نسبت ها:

اصل دیگری که من در بازاریابی شبکه ای آموختم، ((قانون نسبت ها)) بود. اگر شما کاری را به دفعات انجام دهید، درصد نسبت از کل پدیدار می شود. حال این موضوع را با یک مثال، توضیح می دهم. اگر شما به ۱۰ نفر پیشنهادی دهید، به احتمال زیاد، یک نفر به شما جواب مثبت خواهد داد. از اینجاست که درصد نسبت از کل، پدیدار می شود. اگر با ۱۰ نفر صحبت کنید، می توانید نظر مثبت یک نفر را جلب نمایید. اگر با ۱۰ نفر دیگر صحبت کنید، شانس شما برای جذب یک نفر دیگر، بسیار بالاتر خواهد بود. این، شروع بسیار خوبی خواهد بود و می توانید با هر کسی به رقابت پردازید. لازم به ذکر است که میزان بازدهی و موفقیت هر کسی بستگی به درصد نسبت از کل معرفی های آن شخص دارد. به عنوان مثال، من تازه وارد یک شبکه ای بازاریابی شده ام و می توانم از هر ۱۰ نفر، ۱ نفر را متقاعد کنم؛ در حالی که شما، مدت ها است در این شبکه، مشغول به فعالیت هستید. ولی اگر یک مسابقه ی ۳۰ روزه داشته باشیم، من شما را شکست خواهم داد! ممکن است از خودتان پرسید چگونه مرا شکست می دهد؟ جواب این است: ((شما به خاطر داشتن آشنایی و اعتبار قبلی، تنها با ۱۰ نفر از آشنایان صحبت می کنید و شاید حتی ۹ نفر را متقاعد سازید؛ ولی من با ۱۰۰ نفر صحبت می کنم و ۱۰ نفر را متقاعد می سازم. این گونه است که من شما را شکست خواهم داد!)) من این کار را به دو علت انجام می دهم: نخست این که صادقانه دلم می خواهد ببرم. دلیل دیگر این است که می خواهم شما بیازید! و این موضوع قسمت شرافتمندانه کار من

است! لابد می پرسید چرا شرافتمندانه؟ چون شما از باخت های خود، بیشتر از بردهایتان یاد می گیرید و من می خواهم به شما فرصت این تجربه را بدهم. بدین روش است که قانون نسبت ها نتیجه می دهد. زمانی که این موضوع را فهمیدم، با بالا بردن ((نتایج عددی))، ((فقدان مهارت های لازم)) را جبران کردم. حال سوال این است که چه کسی قادر به انجام این کار است؟ پاسخ، آسان است: ((همه!)) هر کسی که میل به پیشرفت داشته باشد، می تواند از عهده کار بر آید. برای این منظور، لزومی ندارد آدم خاصی باشید.

مطلب دیگر درباره قانون نسبت ها، قابلیت افزایش بازدهی قانون نسبت ها است. توضیح این که چگونه این بازدهی می تواند افزایش یابد این است که مثلا شما با ۴ گروه ۱۰ نفره صحبت می کنید و از هر ۱۰ نفر، ۱ نفر جذب شما می شود. پس از مدتی مثلا در پنجمین ۱۰ نفر، ۲ نفر جذب شما می شوند. شاید برای شما این سوال پیش آید که چگونه این افزایش به وجود می آید؟ جواب خیلی آسان است: چون مهارت های شما بالا رفته است، قادر به جذب بیش از یک نفر هستید. شاید یک سوال دیگر پیش آید که چه کسی می تواند مهارت های خود را افزایش دهد؟ پاسخ باز هم آسان است: ((همه!)) نهایتا بعد از گذشت مدتی، این عدد حتا به ۳ نفر از ۱۰ نفر هم می تواند برسد. شاید برای رسیدن از عدد ۳ به ۴، نبوغ خاصی نیاز باشد، اما می خواهم یک مثال برایتان بزنم. یک مهاجم فوتبال از هر ۱۰ تویی که به او پاس داده می شود، اگر تنها ۱ توپ را گل کند، سالانه میلیون ها دلار می تواند برای خود درآمد کسب کند. او به خاطر ۲۰ تا ۳۰ گلی که در هر سال می زند، قادر به دریافت چنین دستمزدی است، نه به خاطر چند ضربه ای که نمی تواند گل کند! این را بدانید که جذب ۳ نفر از ۱۰ نفر نتیجه خیره کننده ای است و برای رسیدن به بالاترین اهدافی که هم اکنون در ذهن خود دارید، کفایت می کند. این چیزی بود که باعث شد من در شروع کارم برای جذب افراد، حتا به اقوام همسایه دوستم نیز مراجعه کنم. به آن ها گفتم من کسب و کار تازه ای را شروع کرده ام و از هر ۱۰ نفر، ۳ نفر را متقاعد به ورود به این کسب و کار کرده ام و اصلا نگران این موضوع

نیستم که شما در جلسه شرکت کنید و یکی از آن ۷ نفری باشید که وارد این کسب و کار نمی شوند. شما دوست من هستید و حضور شما در جلسه، همراهی شما با من است. برای من مهم این است که به حرف هایم گوش دهید؛ نه این که وارد شوید یا خوشتان بیاید یا خرید کنید یا حتما نکنید. یکی از دلایلی که می خواهم حتما گوش کنید، این است که می خواهم بدانید من در حال انجام چه کاری هستم. در این صورت اگر پس از یک سال موفق شدم، می توانم به شما بگویم که این فرصت را به شما نیز دادم. دومین دلیل این که فقط می خواهم حمایت تان کنم تا شما هم موفق شوید. این مسئله که وارد این کسب و کار شوید شاید برای شما مهم باشد، اما برای من مهم نیست. البته در عالم دوستی برای ام مهم است ولی در چارچوب قانون نسبت ها اصلا مهم نیست. اگر تصمیم دارید ثروتمند شوید، قانون نسبت ها را در نظر بگیرید و آن را در کسب و کار خویش، به کار بندید.

قانون کاشت و برداشت:

دومین قانونی که فرا گرفتم، قانون ((کاشت و برداشت)) بود. قانون کاشت و برداشت، در راستای قانون نسبت هاست. در این جا، داستان کشاورزی را از کتاب مقدس، برایتان نقل می کنم. کشاورز داستان ما، تمایل داشت در کار خود، پیشرفت کند. او شخص بلند پروازی بود و بذره‌های بسیار مرغوبی داشت. توجه کنید این بذرها می توانند فرصت های طلایی، محصولی مرغوب و یا داستانی آموزنده باشند؛ و همه ما به نوعی می توانیم کشاورزی بلند پرواز، با بذرهایی مرغوب باشیم. روزی کشاورز، برای کاشتن بذرها، از منزل خارج شد؛ در بین راه، مقداری از بذرها به زمین ریخت و پرندگان، آنها را خوردند. همیشه در زندگی، پرندگان هستند که قسمتی از بذرها را می خورند! ممکن است پرسید که منظور از این عبارت چیست؟ حال برایتان توضیح می دهم: روزی من یکی از دوستان ام را به جلسه ای دعوت کردم و او گفت که سه شنبه آنجا خواهد بود. دوست ام روز سه شنبه نیامد و از نیامدن اش، بسیار تعجب کردم. امروز علت این مسئله را متوجه شده ام. وی در نظر داشت که به این جلسه بیاید ولی یک نفر رای او را زد و به او گفت: تو که برای شرکت در یک جلسه مربوط به بازررسانی شبکه ای وقت نمی گذاری؟ و دوست من هم گفت: آره! راست می گویی. پس پرندگان قسمتی از بذرها را خوردند! در این حالت شما دو انتخاب دارید: انتخاب اول این است که پرندگان را دنبال کنید که برای این منظور، مجبورید از مزرعه خارج شوید و این مسئله، شما را از آینده مطلوبتان دور می سازد در ضمن ، نمی توانید بذرها را از پرندگان باز

پس گیرید. سرخوردگی، یکی از پیامدهای این انتخاب است. اما انتخاب دیگر که کشاورز داستان آن را برگزید آن است که، به کاشتن ادامه داد. این رازی است که منجر به موفقیت او گردید. اگر شما به کاشتن ادامه دهید، بیشتر از مقداری که پرندگان می توانند بخورند، می کارید. زیرا تعداد پرندگان برای این که همه بذرها را بخورند، کافی نیست. ((قانون نسبت ها)) این جا به کمک شما می آید. مربی ام این مطلب را به من یاد داد. او گفت: آقای ران! در کل دنیا ۹ یا ۱۰ نفر آدم های این چنینی وجود دارند و الان زیاد این طرف و آن طرف می روند. شما هر از گاهی با یکی از این ها برخورد می کنید. هر وقت با چنین افرادی برخورد کردید، بگویید: تنها ۹ تا آدم شبیه تو وجود دارند و من از پس تو بر می آیم!

مطلب دیگری که این داستان به ما می آموزاند این است که کشاورز، همچنان به کاشتن خود ادامه داد. بی آنکه شما بخواهید قسمتی از بذرها، روی سنگلاخ ها و خاک های نامطلوب، پاشیده می شود؛ چون شما کشاورز بلند پرواز با بذرهایی بسیار مطلوب هستید، پس سنگلاخ ها و خاک های نامطلوب، اصلا خوش آیند نیستند؛ اما ببینیم که چه اتفاقی افتاده است. بذر در زمین شروع به رشد می کند و در پی آن، گیاهی کوچک می روید. اما نخستین هوای گرم، آن را پژمرده می کند. این موضوع، ناراحت کننده است. درست مانند دوست من که بالاخره شروع به فعالیت می کند، ولی پس از چند روز، به واسطه حرف های شخصی دیگر، دست از فعالیت خود می کشد و مانند آن گیاه، خشک و پژمرده می شود. در حالی که من با خود فکر می کردم که او حداقل یک هفته را دوام بیاورد. پس چه اتفاقی افتاده است؟ هر بار این اتفاق می افتد باید با خود بگویید: هوای گرم، قسمتی از بذرها را از بین می برد و این خارج از برنامه است. آیا جالب نیست؟! چه می توان کرد؟ هیچ کار! شما شاید با اطمینان بگویید: می خواهم این مسئله را عوض کنم.

شما همگی می دانید که خورشید از شرق طلوع می کند ولی آیا می گوئید چرا از شرق؟ من شخصا، خیلی روی این موضوع وقت نمی گذارم. بگذارید این موضوع به روال خود اتفاق

بیافتد. دنبال چراهای این موضوعات نروید پاسخ، در ساختار و نتایج ماجراست و هر چیزی فراسوی آن، چندان جای تامل و مطالعه ندارد. چگونه است که کسانی برای مدت بیشتری به فعالیت خود ادامه می دهند؟ من هیچ گاه زمانی برای یافتن علت این موضوع صرف نمی کنم. پاسخ این است: بعضی ها به کار و فعالیت خود ادامه نمی دهند. شما فقط همین مطلب را لازم است به یاد داشته باشید و هنگامی که کسی از ادامه ی فعالیت خود دست بر می دارد، شما به خود بگویید: او یکی از کسانی است که به فعالیت خود ادامه نمی دهد. حالا شما می دانید که این افراد چگونه طبقه بندی کنید و به این مطلب آگاه شوید که قادر به تغییر آنها نیستید. شما تنها باید تا جایی که می توانید، با موضوعات، آن گونه که هستند روبه رو شوید. اما راز موفقیت کشاورز بلند پرواز، با آن بذرها ی خوب، این بود که او به کاشتن ادامه داد و برای این کار، باید این نکته را در نظر می داشت: او باید یاد می گرفت که ناامیدی های خود را کنترل کند. این همان نکته ی کلیدی است که شما باید در تمام زندگی، آن را به کار بگیرید: ((کنترل بر ناامیدی ها)). بدانید که شما تنظیمات دنیا را بر اساس برنامه ها و خواسته های خودتان، به وجود نیاورده اید که کسی از ادامه کار دست نکشد! پس شما مقصر نیستید و در قبال آن مسئولیتی ندارید. اما اگر در دفتر کارتان، مشکلی پیش بیاید، این موضوع متفاوت است و شما در قبال آن مسئول هستید!

کشاورز به کاشتن ادامه می دهد و قسمتی از بذرها روی زمین نامناسب و خاردار می ریزد و تعدادی گیاه نیز شروع به رشد می کنند. ولی خارها باعث از بین رفتن این گیاهان می شوند. خارها قسمتی از بذرها را از بین می برند. در واقع این خارها، همان دلواپسی ها، نگرانی های بی مورد، حواس پرتی ها و مشکلات دیگری ست که بر سر راه همه ی ما قرار دارند. آیا کسی می تواند خارهایی که بر سر راه ما در مسیر زندگی قرار می گیرند را پیش بینی کند؟ کشاورز به کاشتن بذرها همچنان ادامه می دهد، همان گونه که ما به دعوت کردن از دیگران ادامه می دهیم. ((قانون نسبت ها)) همچنان به عملکرد خود ادامه می دهد و چیزی که این

داستان نهایتا به ما می گوید این است که ((اگر شما به کاشتن بذرها ادامه دهید ، بذرها در نهایت به روی زمین حاصل خیز می ریزند.)) اگر شما برای کاری به دنبال شخص مناسبی بگردید، نهایتا شخص مورد نظر را پیدا خواهید کرد. در بعضی از زمین های حاصل خیز، شاید تنها ۳۰٪ از بذرها شکوفا شوند. در بعضی ۶۰٪ و شاید در بعضی حتا ۱۰۰٪ بذرها! شاید شما پرسید چرا این درصدها با هم تفاوت دارند؟ باز می گویم وقت خود را به روی این چراها صرف نکنید! به کار خود ادامه دهید! من میخواستم کاری کنم تا همه کاملا موفق شوند، ولی این موضوع داشت مرا از پا در می آورد! مطمئن باشید که شما هم قادر به انجام چنین کاری نیستید! کاری که شما باید انجام دهید این است که بگذارید کسی که بازدهی ۳۰٪ دارد، با بهترین توانایی موجودش به کار خود ادامه دهد؛ و کسی که توانایی و بازدهی ۶۰٪ دارد نیز به کارش ادامه دهد و کسی که ۱۰۰٪ بهره وری را دارد نیز کارش را انجام دهد. شما با درک این مسائل می توانید حاصل خیزی زمین کشاورزی تان را به ۱۰۰٪ برسانید.

پرورش مهارت ها:

تجربه فعالیت در بازاریابی شبکه ای، منجر به کسب مهارت های جدیدی در من شد. نخستین مهارتی که تغییری شگرف در زندگی من ایجاد کرد، مشتری یابی و فروشندگی بود. فروشندگی کار آسانی است، زیرا یک عمل تکنیکی محسوب نمی شود. عملی تکنیکی است که در آن، راجع به نحوه کارکرد چیزی صحبت شود. در حالی که در عمل فروش، شما به سادگی تنها محصولاتان را معرفی می کنید. اگر راجع به یک محصول منحصر به فرد صحبت می کنید، حتما درباره ی قابلیت هایش توضیح دهید. شخص مقابل را قانع کنید که در این محصول، بهترین محصول است و اینجاست که مشتری، حاضر به خرید محصول می شود. این، هنر ساده ی فروشندگی است!

در تجارت، ((سهیم شدن اطلاعات))، مسئله بسیار مهمی است؛ زیرا با مشتری، در رابطه با محصولی که خودتان استفاده می کنید و نظرات موافق کسانی که از این محصول استفاده کرده اند، سهیم می شوید. ما راجع به مهارت های فنی پیشرفته ی یک سفینه فضایی صحبت نمی کنیم؛ تنها درباره سهیم شدن اطلاعات و کاربرد مناسب آن، به منظور جلب نظر مثبت دیگران در این تجارت، صحبت می کنیم. هنگامی که من فروشندگی را یاد گرفتم، درآمد من، ۵ برابر شد! مشتری یابی و فروشندگی، زیر بنایی بود برای ساختن یک زندگی حرفه ای و موفق. پس تا اینجا من دو مهارت کسب کرده بودم: ((دوشیدن شیر گاوها)) و ((فروشندگی)).

مهارت دیگری که زندگی مرا متحول ساخت، مهارت ((جذب افراد تازه)) و معرفی یک فرصت در آمدزا به آنها بود. فراگیری این که چگونه افراد را دعوت و جذب کنم. اصولاً دو نوع معرفی وجود دارد: معرفی رسمی و معرفی غیررسمی. یکی از مهمترین بخشهای جذب افراد تازه، ((پیگیری)) می باشد. شما باید برای هر فرد تازه هم پدر باشید هم مادرا! تغذیه ی به وسیله ایده های سازنده، محافظت و کمک در دفاع از صداهای معترض بیرونی که سعی در خارج کردن شما از راهتان را دارند! به این موضوع ((حمایت کردن)) می گویند. حامی بودن و حمایت کردن یعنی برای افراد پلی باشیم میان تاریکی و نور، میان شک و باور، میان جهل و آگاهی، میان عدم اعتماد به نفس و رسیدن به اعتماد به نفس، میان از سایه به سوی نور خورشید حرکت کردن. این یکی از هیجان انگیزترین جایگاه هایی است که شما می توانید در صنعت بازاریابی شبکه ای به دست آورید. هنگامی که شما این نقش پل را برای افراد تازه ایفا می کنید، جادوی جذب افراد تازه پدیدار می شود. شما به پرسش های آنها پاسخ می دهید و کمک می کنید تا بتوانند از این پل عبور کنند. شما توانایی های آنها را پیش از آن که خودشان بتوانند درک کنند، در آن ها تشخیص می دهید و شما این اطمینان را به آنها می

دهید که می توانند فراتر از چیزی که هستند باشند و بدین سبب آنها چیزی بیشتر از آن چه که دارند، به دست می آورند.

این یکی از بزرگترین هنرهایی است که در دنیا وجود دارد. مطلب هیجان انگیز در مورد این هنر آن است که در آمد سرشاری را می تواند برای شما ایجاد کند. چرا که شما هم اکنون در حال عمل کردن به نکته ی منحصر به فردی هستید که در کتاب مقدس نیز به آن اشاره شده است! این موضوع چیزی نیست جز ((راز دست یابی به ثروت))! به این راز ، نخستین بار در کتاب مقدس اشاره شده است. در کتاب مقدس، سوالی مطرح شده است، با این عنوان که ((چگونه می توانیم به بزرگی و عظمت دست پیدا کنیم؟)) پاسخ کتاب مقدس به این سوال، این است: ((با ثروتی بی کران، عزت نفسی بالا، تاثیر گذاری زیاد، سرشناسی و خوش نامی)). این سوال و راهکاری است برای دست یابی به ((عظمت شخصی)) که توسط حضرت مسیح مطرح شده است: ((راهی بیابید تا با آن بتوانید به انسان های زیادی خدمت کنید؛ زیرا که خدمت به عده ی زیادی از انسانها، شما را به سوی بزرگی و عظمت هدایت می کند!)). ممکن است عده ای به این مطلب علاقه نداشته باشند، ولی کسانی که علاقه دارند، آن را همیشه به یاد داشته باشند. ممکن است عده ای بگویند حداکثر کاری که من می توانم انجام دهم این است که تنها رتق و فتق امور خودم پردازم! البته این موضوع کاملا قابل قبول است؛ اما شما از این طریق به بزرگی و عظمت دست پیدا نمی کنید. ممکن است کسی بگوید من خودم کلی صورت حساب دارم که باید پرداخت کنم و دیگر نمی توانم نگران پرداخت صورت حساب دیگران باشم! همان طور که گفتم، این طرز برخورد، اصلا ایرادی ندارد؛ اما تاکید می کنم که با این نوع نگاه، هرگز به بزرگی دست پیدا نخواهید کرد. بزرگی یعنی انسان های دیگر را حمایت کنیم تا بتوانند صورت حساب های خود را پرداخت کنند! هنگامی که شما دیگران را حمایت می نمایید، آنگاه به سادگی می توانید صورت حساب های خود را نیز پرداخت کنید و مسئله ی انجام تعهدات مالی شما در این میان، دیگر اصلا به چشم نخواهد آمد. دیگران را در

حل مشکلات شان یاری دهید. چرا که اگر این کار را انجام دهید، مشکلات شما نیز حل می شوند. کلید دست یابی به بزرگی، همان طور که حضرت مسیح آموزش داده است، یافتن چنین راه کاری است. بسیاری از مردم علاقه دارند که به دیگران خدمت کنند، ولی راه کار مناسبی برای این موضوع ندارند. اما مطلب هیجان انگیز در مورد این تجارت، آن ایت که شما راهی برای خدمت به سایر افراد دارید. این که از این امکان استفاده نمایید یا نه، دیگر به خودتان مربوط است. این دیگر با شماست که از این راه کار، ثروت زیادی بدست آورید یا نه.

موفقیت، بستگی به میزان تمایل هر شخص، در پیشرفت دارد. سیستم بازاریابی شبکه ای، به علت ارابه ی بازاریابی یکسان و محصولاتی یکسان، برای همه یکسان است. تفاوت، تنها در نگرش هر شخص و میزان تمایل وی در پیشرفت است. اهداف و بلند پروازی های شما هر چه که باشند، برای رسیدن به آنها، راه کارها و ابزارهای لازم را دارید. راه کار مهم این است: ((تا جایی که می توانید، به دیگران خدمت کنید.)) موضوع هیجان انگیز در جذب افراد تازه این است که به هر علتی که شما وارد سیستم شده اید، اکنون توانایی تاثیر گذاری مستقیم و غیر مستقیم روی ده ها و یا شاید صدها انسان را دارید. بسیاری از کسانی که شما روی آنها تاثیر گذار هستید نیز به نوبه خود، به طور مستقیم و غیر مستقیم، بر زندگی هزاران انسان دیر تاثیر می گذارند. شما به هر اندازه روی انسان ها تاثیر بگذارید، به همان اندازه نیز در آمد کسب می کنید؛ ولی راز دست یابی به بزرگی، همان طور که در کتاب مقدس است، خدمت به عده ی زیادی از انسان ها است.

یکی از دیدگاه های زیگ زیگلر، ((Zig Zigler)) که در راستای کلام کتاب آسمانی می باشد، این است: ((اگر به تعداد کافی، مردم را در جهت رسیدن به خواسته هایشان حمایت کنید، آنگاه شما نیز می توانید به خواسته های خود برسید!)) این که شما می خواهید به خواسته های خود برسید، منفعت شخصی ست که در جای خود، کاملاً قابل قبول است و اگر می خواهید منافع شخصی خود را در مسیر سازنده ای قرار دهید، حمایت کنید تا دیگران بتوانند به

خواسته ها و اهداف شان دست پیدا کنند. پس تا این جا، من سه مهارت کسب کرده بودم:
 ((دوشیدن شیر گاوها))، ((فروشنده گی)) و ((جذب افراد تازه)).

بیا بید با هم کار کنیم!

مهارت دیگری که یادگیری آن سود سرشاری را نصیب ام کرد، ((سازمان دهی)) بود. هنگامی که چند نفر با یکدیگر شروع به کار می کنند، شما پی به جادوی این مسئله می برید. آری! این که آدم ها بتوانند با یکدیگر کار کنند، سحر آمیز است! هر چند این موضوع، چالش بر انگیز نیز می باشد. مانند زمانی که چند از اعضای خانواده ی شما بخواهند با هم کار کنند. این که زن و شوهر ی با هم کار کنند، چالش بزرگی ست، ولی در صورت اتفاق، معجزه پدیدار می شود. هر چیز سحر آمیز، چالش بر انگیز است. اما زمانی که شما نمی دانید این چالش برای چیست، آنجاست که معجزه اتفاق می افتد. بگذارید نقل قولی از کتاب مقدس بیاورم. کتاب مقدس می گوید: ((هنگامی که دو یا سه نفر، در قصد مشترکی توافق داشته باشند، آنگاه هیچ چیز، غیر ممکن نخواهد بود.)) مطلبی که من همیشه به کودکان، در رویارویی با چالش ها آموزش می دهم، این است: ((بیا بریم انجام اش بدیم!))، نه که ((برو انجام اش بده)). اگر دو یا سه نفر با قصد مشترکی بخواهند کاری را انجام دهند، دیگر هیچ چیز غیر ممکن نخواهد بود. کار کردن با یکدیگر به سازماندهی نیاز دارد. هنگامی که هر کس بخواهد مستقل از دیگری عمل کند، چالش ها زیادتر می شوند. در تجارت و کسب و کار نیز، کار کردن با افراد مختلف، چالش بر انگیز است، اما نتیجه بخش است. اگر از عهده

کاری به تنهایی بر می آید، انجام اش دهید؛ اما به خاطر داشته باشید که قدرت عظیمی در کار کردن با دیگران وجود دارد.

عامل دیگری که در کار کردن با دیگران به شما قدرت می دهد، ((بیان نقاط قوت یکدیگر)) است. مثلا، اگر من یک عضو تازه وارد باشم و شما معرف من باشید، بیان نقاط قوت من توسط شما در یک جمع، باعث رشد و حرکت من خواهد شد و از من، انسان جدیدی خواهد ساخت. بیان نقاط قوت دیگران، بسیار قدرتمند است. به همین دلیل است که پیشنهاد می کنم با یکدیگر کار کنید. هر چند به تنهایی کار کردن نیز خوب است؛ ولی هر انسان آگاهی می تواند تشخیص دهد که منفعت در چیست! با سازمان دهی کارها، پول بیشتر و نتایج مطلوب تری را می توان کسب کرد. منفعت من، در این نکته بود.

نکته دیگری که لازم است به آن اشاره کنم ((تشویق کردن)) است. زمانی از یک شرکت قدر دانی می شود که آن شرکت، قدم های بزرگی را در مسیر پیش رفت برداشته باشد؛ در حالی که شما به خاطر قدم های کوچک روبه رشد خود، می توانید مورد قدردانی قرار بگیرید. تشویق کردن افراد، رای روند روبه رشد آنها، یکی از اسرار تجارت به حساب می آید. هر چند این تشویق ها ممکن است در حد یک قدردانی ساده در جمع، و یا معرفی و تمجید از آن فرد باشد. پس می توان فهمید که تشویق کردن، چگونه بر دیگران تاثیر می گذارد و اگر آن را به درستی به کار بریم، می توانیم تجارت خوبی را انجام دهیم. تشویق کردن باعث ترغیب افراد، به انجام کارهایی می شود که آن ها را در حالت معمول، انجام نمی دهند. هر شخصی، قادر به انجام کارهای منحصر به فردی است که فقط خود از عهده ی آن بر می آید؛ به شرط آنکه بدانید چگونه وی را به انجام آن کار، ترغیب نمایید! این جاست که جادوی کار، نقش مهم تری از پول و درآمد را ایفا می کند. در تجارت، آن چه که از پول با اهمیت تر است، ((ابتکار)) و ((خلاقیت)) می باشد. بهترین جا برای به کارگیری خلاقیت، در معرفی محصولی منحصر به فرد، جذب مشتریان، تربیت بازرسانان شبکه ای و ... است. ابتکار یعنی یافتن راه

حلی دیگر. اگر راهی جواب نداد، راه دیگری بیابید. شما با کمی ابتکار، می توانید راهی برای ثروتمند شدن بیابید. جمله کلیدی و کلام آخر، این است: ((بشر قادر است تمام آرمانهای خود را محقق سازد؛ چرا که این آرمانها به وجود آمده اند تا در انسان، انگیزش و پویایی ایجاد کنند.))

ارتباط، معرفی و تمجید:

مطلب دیگری که می خواهم بازگو نمایم، ((ایجاد ارتباط)) است. حال به شما می گویم که چگونه می توانیم جلسه ای را هدایت کنیم. من ((تشخیص دادن)) و ((استدلال منطقی)) را یاد گرفتم. هر ارتباطی، نوعی معامله ی ساده است. ارتباط برقرار کردن در ابتدا برای من آسان نبود. هنگامی که می خواستم نخستین معرفی کاری را انجام دهم، تمرکز ذهنی و روانی لازم را نداشتم. حتما همه شما در چنین موقعیتی قرار گرفته اید. دهان ام را باز کردم، ولی برای مدتی هیچ چیزی نتوانستم بگویم! اما واکنس من این بود: ((دوباره سعی کردم!)) این رازی است که مرا پس از ۳۰ تا ۴۰ سال، به جایگاه کنونی ام رساند. آنقدر این کار را انجام دادم، تا کاملاً مسلط شدم. نخستین جلسه معارفه من بسیار مفتضح بود! ولی اگر این جلسه را برگزار نمی کردم، مجبور بودم به خانه برگردم و به سراغ کارهای سابق ام بروم! اما بالاخره توانستم بر ترس هایم غلبه نمایم و آن ها را ضربه ی فنی کنم! اما رازی که امروز مرا به این جایگاه رسانده، این است: ((بارها، بارها و بارها تلاش کردم!)) انجام هر کاری در ابتدا سخت است. اما به مرور، در بازاریابی شبکه ای، این چیزها یاد خواهید گرفت. افراد زیادی هستند که برای نخستین بار می خواهند سخنرانی کنند. آنها آنقدر عصبی می شوند که حتماً ممکن است نام خود را نیز فراموش کنند! اما همین افراد، در مدت زمان کمتری از ۳۰ روز، می

توانند سه ساعت سخنرانی کنند، به طوری که به سختی می توان آنها را از پشت تریبون پایین آورد!

پس برقراری ارتباط و فن بیان را یاد بگیرید؛ این که چگونه می توان با بیان کلمات مناسب، روی انسان های دیگر تاثیر گذار بود. این، بزرگترین هنری ست که در دنیا می توان فرا گرفت. زیرا فن بیان، ابزاری است برای برقراری ارتباط موثر. عبارت کلیدی آن که در فراگیری فن بیان تبلی نکنید. یاد بگیرید که از نعمت قدرت تکلم خود، خردمندانه استفاده کنید. این نعمت می تواند برای شما ثروت و زندگی شگفت آوری به ارمغان آورد. در این جا به چند نکته مهم اشاره می کنم: پرورش افراد برای نحوه ی تجارت و آموزش آنها برای نحوه زندگی، بسیار ضروری ست. تمام آن چه که شما برای زندگی در قرن ۲۱ نیاز دارید، در مهارت های نحوه تجارت و مهارت های نحوه زندگی خلاصه می شود. مهارت های زندگی، جزو مهارت راه بری به حساب می آیند. مهارت راه بری، همان توانایی انگیزش بخشی به دیگران است. این یکی از از قویترین مهارت هایی است که می توان آموخت و با آن، تغییر شگرفی در زندگی، ایجاد کرد. انگیزش بخشی، یعنی ترغیب و تشویق افراد برای رسیدن به جایگاهی بالاتر از جایگاه کنونی شان؛ و این که این موضوع امکان پذیر است. یک راه بر، با بیان این جمله که ((تو می توانی این کار را انجام دهی!))، می تواند دیگران را ترغیب کند. اکنون به افراد انگیزش دهید تا خود را بهتر، توان گرت تر و مستعدتر از آنچه که هستند، ببینند و خود را در آینده بجویند. در این جا شاید این سوال برای شما پیش آید که چگونه می توان راه بری کردن را یاد گرفت؟ در جواب باید بگویم که: آشنایی من با مربی ام ارل شاف ((Earl Shoaf))، زمینه ساز آموزش و رشد من شد. او صاحب یک شرکت تولید محصولات غذایی بود. من نمی دانم شما چگونه می توانید چنین مربی ای پیدا کنید. شما برای این منظور، شاید نیاز به آشنایی با افراد مختلفی داشته باشید. من راجع به آموزش و تربیت شخصی زیاد صحبت می کنم. آموزش های رسمی در دانشگاه ها و مراکز آموزشی، باعث ایجاد درآمد

برای گذران زندگی می شود؛ در حالی که آموزش شخصی باعث ثروتمند شدن شما می گردد. پیشنهاد می کنم همواره در طول ندگی تان، مانند یک دانشجو باشید. کتاب های زیادی بخوانید. هنگامی که با یک ایده ی خوب برخورد می کنید، آن را یادداشت کنید خیلی از مردم می گویند: برای من ، مطالع کردن سخت است! شما باید این عادت را در خودتان تغییر دهید؛ چون در غیر این صورت، شما نمی توانید از مانع زندگی عبور کنید.

به کودکان و افرادتان این نکات را بیاموزانید: کمک کنیم انسان ها خود را آن گونه که هستند، ببینند. اگر اشتباهی مرتکب می شوند آن ها را باید متوجه اشتباهات شان کنیم. اشتباهات باید تصحیح شوند. اگر کودکان خراب کاری می کنند، باید خراب کاری شان را به آنها گوشزد کرد؛ اما مهم تر آن است که نباید آن ها را در خراب کاری هایشان تنها گذاشت. پس ما باید کمک کنیم تا خود را آن گونه که هستند، ببینند. اما بزرگترین موهبت آن است که به آن ها کمک کنیم تا خود را بهتر از آن چه که هستند، ببینند. تنها نباید به آن ها گوش زد کردن اشتباهات شان اکتفا کنیم؛ بلکه باید به آنها آینده و فرصت ها را نشان دهیم تا بتوانند به آن چیزی که می خواهند، برسند.

سزاواری در برابر نیازمندی:

در این جا می خواهم راجع به کار کردن بانسان های سزاوار و شایسته، و نه محتاج و نیازمند، صحبت کنم. شما باید همانند زندگی عمل کنید و به شایستگی ها پاسخ دهید، نه به نیازمندی ها. زندگی در ازای کاشتن، اجازه ی برداشت را می دهد. هر چقدر که بکاری، می توانی درو کنی! پس ما هم باید همانند زندگی رفتار کنیم. به افرادی پاسخ دهیم که شایستگی دارند، کاشته اند و قدم نخسترا برداشته اند. خداوند نیز می گوید: ((اگر برای من قدمی برداری، من هم برای تو قدمی بر می دارم.)) این یک شرط اساسی ست. ((از تو حرکت، از

خدا برکت!). پس باید یاد بگیریم با افراد شایسته کار کنیم، نه با افراد نیازمند. اما قدم بعدی آن است که به افراد پیرامون خود یاد دهید که چگونه می توانند شایستگی وقت، توجه و حتی تماس تلفنی شما را داشته باشند. به آنها بگویید اگر شما یک قدم بردارید، من دو قدم برای شما بر می دارم. اما اگر قدمی بردارید، از من هم توقعی نداشته باشید! فکر می کنم کاملا موضوع را درک کرده باشید. اگر تلاش کنید، من نیز تلاش می کنم. اگر با من تماس بگیرید، من نیز جواب تماس شما را خواهم داد. پس به اطرافیانتان پیاموزانید که چونه می توانند شایستگی دریافت توجه و صرف وقت از طرف شما را داشته باشند.

مطلب دیگر آنکه به جای کار فردی، گروهی کار کنید. زیرا ۸۰٪ از مردم، فقط ۲۰٪ کارها را انجام می دهند. پس ۲۰٪ از مردم، به طور فردی کار می کنند. در نتیجه، شما با کار گروهی، می توانید ۸۰٪ از کارهای باقی مانده را انجام دهید! به یاد داشته باشید که گروه، هر چه قدرتمندتر باشد، ستیزه جویی در آن کمتر خواهد بود!

نکته مهم دیگری که لازم است به آن اشاره کنم، آن است که شما به عنوان یک حمایت کننده باید یاد بگیرید که سایر افراد را حمایت کنید، نه این که بار آن ها را به دوش بکشید. این دو مقوله، کاملا متفاوت اند؛ زیرا شما می توانید ۱۰۰۰ نفر را حمایت کنید، ولی نمی توانید سه نفر روی پشت خود حمل کنید! من مطمئن هستم که همه شما قبلا چنین تجربه ای را داشته اید که بعضی از مردم سعی دارند از شما سواری بگیرند و این جاست که باید برای آن ها از عبارت ((پیاده شو!)) استفاده کرد. نوزادان وقتی به دنیا می آیند، قرار نیست که همیشه دیگران آن ها را بغل کنند. یک روزی باید استفاده از پاها را یاد بگیرند؛ حتی اگر زمین بخورند، باز هم بای تلاش کنند. در تمام طول زندگی، نمی توان چهار دست و پا حرکت کرد. پس به یاد داشته باشید که امکان ندارد در تمام طول زندگی، دیگران ما را حمل کنند. من زمانی سعی می کردم، همه چیز را تغییر دهم! اما از درخت گلابی نمی توان انتظار میوه ی سیب را داشت. شما می توانید سیب ها را از درخت گلابی آویزان کنید؛ ولی این مسئله کمکی

به شما نمی کند. حتما اگر روی درخت گلابی تابلو بزنید که این درخت سیب است، باز هم در فصل خودش، میوه ی گلابی می دهد! چیزی که من یاد گرفتم این بود که کسی نمی تواند کس دیگری را تغییر دهد؛ بلکه این خود انسان ها هستند که اگر بخواهند، می توانند در خود تغییر ایجاد نمایند!

مهارت های شما، آینده تان را رقم می زند!

سرمایه در تجارت، چندان اهمیت ندارد. این پول نیست که آینده را برای شما به ارمغان می آورد؛ بلکه این مهارت های شماست که آینده تان را رقم می زند. اگر پول داشته باشید ولی مهارت کافی نداشته باشید، باز هم فقیر هستید! اگر پول داشته باشید ولی میل به پیشرفت نداشته باشید، معلوم نیست در کجا سیر می کنید! اگر پول داشته باشید ولی شجاعت نداشته باشید، یک ورشکسته ی کامل به حساب می آید!

چیزی که همه ما به آن نیاز داریم، پول کم و شجاعت زیاد است. من به خاطر مردم کار می کنم. وقتی به گذشته برمی گرم، کی بینم که پول برای ام اهمیتی نداشت و فقط در جذب افراد داشتم. چیزی که برای من اهمیت داشت، ابتکار، رغبت و کوشایی افراد بود.

سرمایه گذاری با پول زیاد، برای من خنده آور است! اما من می توانم به شما نشان دهم که چگونه می توان با یک دلار سرمایه و کمی میل به پیشرفت، ثروتمند شد! بگذارید یکی از داستان های سال های فعالیت ام را بگویم. روزی برای جذب فرد جدیدی، به جلسه ای رفتم. او به من گفت: ((متاسفانه من پول ندارم!)) به او گفتم: ((چه خوب! اتفاقا چون پول ندارم، بیش از شش ماه است که دارم دنبال تو می گردم!)) می دانی چرا دنبال او می گشتم؟ چون

می دانستم که می توانم به او راه و رسم ثروتمند شدن را نشان دهم! شما با شرایط مالی مشخص، می توانید خرید و فروش کنید و موفقیت کسب نمایید، به شرط آن که میل به پیشرفت داشته باشید؛ زیرا این یکی از قوانین اصلی و داد ستد است. اما اگر میل به پیشرفت نداشته باشید، تعلیمات ما می تواند کاری برای شما بند و نه پول. من میتوانم به شما نشان دهم که چگونه می توان با یک دلار سرمایه و کمی میل به پیشرفت، ثروتمند شد! ولی حتی اگر یک دلار هم نداشته باشید، باز هم می توانم طریقه ثروتمند شدن را به شما نشان دهم؛ چرا که شما می توانید از قانون خرید و فروش استفاده کنید.

اگر کسی بگوید: ((من زمانی وارد سیستم فروش می شوم که سود کردن تو را ببینم!))، پس احتمالاً پی به ارزش جادوی ثروتمند شدن نبرده است! من با درک این موضوع، توانستم در راه ثروتمند شدن، قدم بردارم. من از همان ابتدا، بزرگ منشانه رفتار می کردم، درست مانند ثروتمندان؛ چرا که به مهارت ها، شجاعت، ابتکار، کوشایی، و قابلیت های خود، ایمان و باور داشتم و می دانستم که ثروتمند خواهم شد.

خوب زندگی کنید!

بالاترین ارزش در زندگی، حساب بانکی، اتومبیل و یا خانه ای که در آن زندگی می کنید، نیست؛ این است که ((خوب زندگی کنید!)). در ترکیبی از تمامی دست آوردهای مان در جذب افراد تازه، ساختن، رشد و کمک به دیگران، به عنوان عضوی از جامعه، کشور و دنیایی که در آن زندگی می کنیم. در این میان، چیزی که اهمیت دارد، آن است که چگونه در تمامی طول عمر، خوب زندگی کنیم! بگذارید فهرست کوتاهی را برای زندگی بهتر، به شما معرفی کنم:

۱. ((ثمربخشی)): اگر در زندگی، چیزی نیافرینید، رضایت مندی نخواهید داشت.

۲. ((دوستان خوب)): بهترین سیستم پشتیبان در دنیا برای شما، دوستان خوب هستند. شما باید این مسئله را در کنید. به این موضوع، بی توجه نباشید. دوستان شما، افراد فوق العاده ای هستند که تقریباً درباره ی شما، همه چیز را می دانند و با این وجود، همچنان به شما علاقه مند هستند.

۳. ((معنویت)): من نمی گویم که حتما مومن باشید. گر چه من خودم مومن هستم و باور دارم که ما انسان چیزی فراتر از یک حیوان پیشرفته است. باور دارم که ما انسان ها، اشرف مخلوقات هستیم. شما اجباری برای اعتقاد به این باورها، ندارید. اما چیزی که از شما می خواهم، این است: اگر شما نیز ایمان دارید، پس ((بیاموزید!))، ((عمل کنید!)) و ((بیاموزانید!)). هر آن چه که برای تان ارزشمند است را بیاموزید، عمل کنید و بیاموزانید؛ چرا که پایه و اساس کشور و ملت را می سازد و کمک می کند که در قرن ۲۱، بتوانیم با دیگر ملل به رقابت بپردازیم.

۴. ((هیچ چیز را نادیده نگیرید!)): این مطلبی بود که والدین ام به من آموزش دادند. هیچ چیز را نباید نادیده گرفت. حتا بازی، موسیقی، تاتر، سینما، چرا که همه ی آن ها درس هایی برای ما به همراه دارند؛ هم چنین شعر و کلمات، زیرا همه ما توسط کلمات بر انگیزه می شویم. این ها بخشی از یک زندگی خوب به شمار می روند. زیرا این موارد، برای همیشه در خدمت شما هستند. اگر خوب زندگی کنید، درآمد خوب، وجهه ی خوب و شخصیتی جذاب، خواهید داشت. پس پدیده هایی که باعث تغذیه روح شما می شوند را نادیده نگیرید.

۵. ((نیروهای نامرئی)): از انسان ها مراقبت کنید و به آن ها انگیزه دهید، تا آن ها نیز از شما مراقبت کنند و به شما انگیزه دهند. هیچ چیزی قدرتمندتر از این نیروهای نامرئی نیست. قدرت چیرگی جهان، از نیروهای نامرئی سرچشمه می گیرد. پدری که از خانه بیرون می رود و هر چه دورتر می شود، بوسه ی فرزند خود را روی گونه اش بیشتر احساس می کند، انسان نیرومندی است. هیچ کس نمی تواند اهمیتی که انسانی برای انسان دیگر قایل می شود را لمس کند. به سر بردن با یک دوست در چادری کنار ساحل دریا، بسیار بهتر از به تنهایی در یک عمارت زندگی کردن است. در همه ی عبادت ها نیز آمده است که انسان شریف و پاکدامن، کسی است که برای دیگر انسان ها اهمیت قایل باشد.

۶. ((از خدا کمک بخواهید!)): همه ما می توانیم از خدا کمک بگیریم. ولی کل صحبت های من، راجع به این بود که خود ما قادر به انجام چه کارهایی هستیم؟ هر کدام از ما رسالتی به عهده داریم. نوع بشر، این فرصت معجزه آسا را در اختیار دارد که بتواند در زندگی هم نوع خود، تحول ایجاد کند و او را از خواب غفلت، بیدار سازد. وقتی مشازمانی را برای دیگران صرف کنید، نام تان در گفته ها و نظرات آنها، بای می ماند. من به خاطر پول، این مطالب را نگفتم. من به خاطر باقی ماندن نامم در نظرات و گفته های مخاطبان ام، این مطالب را بیان کردم.