

# کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

نویسنده : ناپلئون هیل



همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

مدیر سایت [iqeq.ir](http://iqeq.ir)

# کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

\*\*\*\*\*سخنی با خوانندگان کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید\*\*\*\*\*

**ناپلئون هیل** : در هریک از فصول این کتاب به رمز ثروتمند شدن کسانی اشاره شده است که من سالها، به دقت تمام با گفتگو و مصاحبه زندگیشان را تحلیل کردم.

این راز را اندرو کارنگی بیش از نیم قرن پیش برایم باز گفت. این واقعیتها که تقریباً همه کسانی که کارنگی را می شناسند با آن آشنا هستند، به شما می آموزند که با خواندن این کتاب چه نصیب شما می شود و این البته به شرطی است که بدانید چه می خواهید و در پی چه هستید.

رمز سعادت مورد اشاره به هزاران زن و مردی که از آن برای سود شخصی به همان شکلی که کارنگی می خواست استفاده کردند انتقال داده شد. خلیپها از آن بهره ها برده اند.

بسیاری به ثروت رسیده اند، بسیاری دیگر از آن برای ایجاد هماهنگی در زندگی خانوادگی استفاده کرده اند. توجه داشته باشید که هرگز بدون زحمت هیچ چیزی عاید نمی شود. برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید، هرچند این هزینه در مقایسه با آنچه به دست می آورید بس ناچیز است اما کسانی که به راستی خواستار آن نباشند در ازاء هیچ مبلغی نمی توانند به آن دست یابند. این فرمول با پول قابل خرید نیست. زیرا این فرمول از دو بخش تشکیل می شود، بخش اول را کسانی که آمادگی داشتندش را دارند از پیش تصاحب کرده اند.

رمز موفقیت مورد اشاره به همه کسانی که برای آن آمادگی داشته باشند خدمت می کند. ارتباطی به آموزش رسمی ندارد. مدتها قبل از تولد من، توماس ادیسون از این رمز به طرز عالی استفاده کرد و به بزرگترین مخترع جهان تبدیل شد. فراموش نکنید که توماس ادیسون بیش از سه ماه به مدرسه نرفت.

این رمز به ادوین بارنس انتقال یافت. او همکار تجاری آقای ادیسون بود و چنان موثر از این رمز استفاده کرد که با آنکه در آن زمان سالی بیش از ۱۲۰۰۰ دلار درآمد نداشت توانست ثروت کلانی بیندوزد و در جوانی خود را بازنشسته کند. ماجرا زندگی او را در فصل نخست کتاب درج کرده ایم. باید بدانید که رسیدن به ثروت دور از دسترس شما نیست. می توانید آنچه را که می خواهید به دست آورید. ثروت، شهرت، شناخت و خوشبختی می تواند از آن همه کسانی باشد که با عزمی راسخ تصمیم گرفته اند به آن دست یابند.

هنگام مطالعه کتاب به نکته دیگری توجه داشته باشید و آن اینکه ما به حقایق اشاره کرده ایم، جایی برای افسانه نیست. همه کسانی که از آمادگی لازم برخوردار باشند می دانند که چگونه از آن به سود خود استفاده کنند. این اشخاص از انگیزه لازم برای شروع کار خود برخوردار خواهند بود.

و سرانجام، قبل از خواندن مطالب کتاب بدانید که شروع همه موفقیتها و همه ثروتها به دست آمده، یک ایده آل بوده است. اگر برای این رمز، آماده باشید پیشاپیش یک دوم را دارید، نیمی از راه موفقیت را پیموده اید. بنابراین نیمه دیگر را به محض آنکه بر ذهن شما برسد درک خواهید کرد

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

## فصل ۱: اندیشه ثروت است

### مردی که با اندیشه با توماس ادیسون شریک شد

به راستی که اندیشه ثروت و دارایی است؛ دارایی قدرتمندی که وقتی با هدف مشخص، عزم راسخ و اشتیاق سوزان ترکیب می شود، راه رسیدن به ثروت و سایر داراییها را به روی شما می گشاید. در چند سال به ادوین بارنس ثابت شد که انسان می تواند با اندیشیدن ثروتمند شود. کشف او بی مقدمه و ناگهانی حاصل نشد. بارنس اندک اندک به این آگاهی رسید. شروع این فراصت اشتیاقی سوزان در او بود که می خواست شریک تجاری ادیسون کبیر شود. یکی از ویژگیهای بزرگ اشتیاق بارنس این بود که او هدفی مشخص و قطعی داشت. او خیلی ساده می خواست با ادیسون، اما نه برای او، کار کند. ماجرای رسیدن او را به هدفش دقیقاً بخوانید. مسلماً اصول منتهی به غنا و ثروت را بهتر درک می کنید. وقتی این اشتیاق و یا این اندیشه به ذهنش رسید هرگز در شرایطی نبود که نسبت به آن کاری صورت دهد. او دو مشکل بر سر راه خود داشت، نخست آنکه ادیسون را نمی شناخت و دوم آنکه به قدر کافی پول نداشت که با قطار به شهر ارنج نیو جرسی برود. این مشکلات کافی بودند که بسیاری از اشخاص را دلسرد کند و از صرافت بیندازد، اما اشتیاق بارنس هرگز عادی نبود.

**تفسیر: همه انسان ها دارای قدرت تفکر و اندیشه هستند. پس همه انسان ها ثروت و دارایی بزرگی در ذهن خودشان دارند که مقدار این ثروت به نحوه تفکر هر فرد و میزان استفاده از آن قدرت بستگی دارد.**

**این ثروت درونی برای این که در دنیای مادی ظاهر شود باید با هدف مشخص و اشتیاق سوزان ترکیب شود تا در نهایت تبدیل به عمل شده و تولید ثروت کند.**

### مخترع بزرگ و بی پول خانه به دوش

او در آزمایشگاه ادیسون خود را به مخترع بزرگ معرفی کرد. گفت آمده تا با او روابط تجاری داشته باشد. آقای ادیسون سالها بعد، از نخستین جلسه ای که با آقای بارنس داشت سخن گفت: «روبروی من ایستاد. مانند بی پولهای معمولی بود اما در چهره اش حالتی بود که از روی آن می خواندی مصمم است به آنچه

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

برای آن به نزد من آمده است برسد. من به استناد سالها تجربه با اشخاص می دانستم وقتی کسی عمیقاً می خواهد به خواسته خود برسد مطمئناً به هدفش دست می یابد. من به او فرصت آنچه را می خواست دادم. زیرا در چهره اش خواندم که مصمم است تا برای رسیدن به موفقیت تلاش کند و حوادث بعدی نشان داد که هرگز اشتباه نکرده بودم.»

این ظاهر مرد جوان نبود که او را در دفتر ادیسون به برداشتن نخست امکان داد زیرا وضع ظاهر او قطعاً در جهت مخالف او بود. آنچه این مرد را در قدم نخست موفق ساخت اندیشه ای بود که در سر داشت. بارنس در همان جلسه نخست با ادیسون شریک نشد. ادیسون به او فرصتی داد که در ازاء مبلغی ناچیز در دفترش کار کند.

ماهها به همین وضع گذشت. ظاهراً هیچ اتفاقی که بارنس را به هدفش نزدیکتر کند روی نداد. اما در ذهن او اتفاق مهمی در جریان بود. آتش اشتیاق شراکت با آقای ادیسون هر لحظه در وجود او شعله های سرکش تری می گرفت. روانشناسان به درستی گفته اند که وقتی کسی به واقع برای چیزی آماده می شود به آن می رسد. بارنس برای بستن پیمان شراکت با ادیسون آماده بود و از آن گذشته مصمم بود این موقعیت را تا زمانی که به خواسته اش نرسیده حفظ کند.

او هرگز به خود نگفت « خوب چه فایده ای دارد، شاید بهتر باشد نظرم را تغییر دهم و کار فروشندگی را انتخاب کنم ». به جای این جمله او به خود گفت « من به اینجا آمده ام تا با ادیسون شریک شوم و اگر تا آخر عمرم طول بکشد باید به این هدفم برسم » او به راستی برای رسیدن به این خواسته خود پافشاری کرد. به درستی که اگر انسانها پای عقیده خود بایستند و به هدف خود بچسبند و آنقدر مداومت کنند تا خواسته آنها به وسواسی دائمی مبدل گردد چه اتفاقها که نمی افتد.

شاید بارنس جوان در آن زمان این را نمی دانست. اما عزم راسخ او و پافشاری و ابرامی که برای رسیدن به این مهم داشت کافی بود تا او را در در برابر همه شداید و مشکلات، مقاوم و استوار نگهدارد تا به فرصت مناسبی که مترصد آن بود برسد.

**تفسیر: ادوین باریس با این که ثروت و سرمایه زیادی نداشت، اما به دلیل ترکیب اندیشه، با هدف مشخص و اشتیاق فراوان، توانست با ادیسون ملاقات کند. و ادیسون هم به دلیل اینکه اشتیاق سوزان ادوین باریس را دید. یک فرصت به او داد تا در دفترش کار کند. ادوین باریس نیامده بود که برای ادیسون کار کند بلکه آمده بود تا با او شریک شود. اما به این دلیل این پیشنهاد را پذیرفت که به این صورت میتوانست با ادیسون در ارتباط باشد. تا در آینده بتواند به هدفش که شراکت با ادیسون بود برسد. یعنی او هدف بزرگش را تبدیل به چند هدف کوچک کرد.**

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

## فرصت در جامعه مبدل

و سرانجام چون فرصت از راه رسید در جامعه مبدل بود و از مسیری خلاف آنچه بارنس پیش بینی کرده بود آمد و بدانید که این یکی از ترفندهای فرصت است. فرصت پشت در حیاط خلوت شما کمین می کند، گاه بصورت بد بیاری ظاهر می شود، گاه شکل شکست موقتی می گیرد. به همین دلیل است که خیلی ها نمی توانند فرصت مناسب را تمیز دهند.

آقای ادیسون دستگاه جدیدی اختراع کرده بود. آن روزها به این وسیله « ماشین دیکته ادیسون » می گفتند. فروشندگان ادیسون به این دستگاه بی علاقه بودند و می گفتند که به این سادگی نمی توانند آن را بفروشند. اما بارنس در این دستگاه جدید فرصتی مناسب یافت. جز بارنس و خود مخترع کسی نسبت به این دستگاه نظر خوش نداشت.

بارنس می دانست که می تواند این دستگاه جدید را بفروشد. او موضوع را با ادیسون در میان گذاشت و بی درنگ این فرصت به او داده شد. بارنس دستگاه را فروخت و در واقع او چنان فروش موفقیت آمیزی کرد که ادیسون با او قراردادی امضاء کرد و فروش این محصول را در تمام کشور به او واگذار نمود. با این قرارداد بارنس به ثروت رسید، اما سوای ثروت به چیزی به مراتب فراتر دست یافت. او ثابت کرد که می توان اندیشید و ثروتمند شد.

اینکه اشتیاق اولیه بارنس برای رسیدن به هدفش چه مبلغی برای او به ارمغان آورد مطلبی است که از آن بی اطلاعیم. شاید بارنس دو یا سه میلیون دلار به جیب زد اما این دارایی در مقایسه با دانش به مراتب بزرگتری که او به آن رسید قابل مقایسه نیست و دانش او این بود « می توان با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده انگیزه ما ملموس اندیشه را به ثروت مادی تبدیل کنیم. »

بارنس عملاً با اندیشیدن شریک ادیسون کبیر شد. او با اندیشیدن به موفقیتی بزرگ دست یافت. او در شروع تنها این را می دانست که چه می خواهد. او عزمی راسخ داشت که به او امکان داد تا زمان دستیابی به هدف روی پای خود بایستد.

**تفسیر:** فروشندگان به دستگاه جدیدی که ادیسون اختراع کرده بود ( ماشین دیکته نویسی ) علاقه ای نداشتند و این بهترین فرصت برای ادوین بود تا با علاقه نشان دادن به اختراع جدید ادیسون بتواند دل ادیسون را به دست آورد. که موفق هم شد. ادیسون فروش آن دستگاه را به ادوین بارس واگذار کرد. و در نتیجه ادوین بارس به هدفش رسید.

ادوین با اتعاطاف پذیری در مسیر رسیدن به هدف توانست به هدفش برسد. به جای اینکه هدفتان را تغییر دهید مسیر های رسیدن به هدفتان را تغییر دهید.



# چگونه ماموریت زندگیمان را پیدا کنیم؟

هدیه خود را دریافت کنید: 25 دقیقه فیلم آموزشی



برای مشاهده آنلاین رو دکمه پایین کلیک کنید



# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

## در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا

یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می شویم و دست از تلاش بر می داریم. هر کسی را که بگویید این را زمانی تجربه کرده است. در روزگاری که همه در اندیشه طلا بودند یکی از عموهای داری گرفتار «تب طلا» شد. راهی غرب شد تا با حفاری زمین به ثروت برسد. او هرگز نشنیده بود که در مغز انسان طلایی به مراتب بیش از آنکه او از زمین بیرون بیاورد وجود دارد. او با اخذ اجازه نامه با بیل و کلنگ سرگرم کار شد. بعد از هفته ها کار طاقت فرسا به کلوخه های براق طلا رسید. اکنون به وسیله ای نیاز داشت که این کلوخه ها را از دل خاک بیرون بکشد. بی آنکه کسی متوجه شود روی معدن را پوشاند و عازم شهر ویلیامز برگ در ایالت مریلند شد تا موضوع را برای بستگان و برخی از همسایگان بازگو کند. آنها دور هم جمع شدند و پول خرید دستگاه حفاری را تدارک دیدند، آن را خریدند و به محل معدن طلا بردند. عمو و داری سرگرم کار شدند.

نخستین کامیون کلوخه ها را به کوره ذوب و استخراج طلا فرستادند. معلوم شد که یکی از غنی ترین معادن کلورادو را یافته اند. حمل چند کامیون کلوخه طلا کافی بود تا همه بدهی های آنها را پاک کند و نوبت به سود کلان برسد. مته های حفاری زمین را می شکافتند امید داری و عمویش بیشتر می شد تا اینکه اتفاقی افتاد. رگه های طلا بی مقدمه ناپدید شدند. آنها به پایان رنگین کمان رسیده بودند. از معدن طلا دیگر اثری نبود. به کندن زمین ادامه دادند، مایوسانه می خواستند رگه طلا را از نو بیابند، اما موفق نشدند.

سر انجام تصمیم گرفتند که دست از کار بکشند.

دستگاه حفاری را به چند صد دلار فروختند و با قطار به دیارشان برگشتند. کسی که دستگاه را خریده بود از یک مهندس معدن خواست تا به معدن نگاهی بیندازد و برای او محاسبه کوچکی انجام دهد. مهندس مزبور نظر داد که پروژه حفاری معدن از آن جهت شکست خورده که صاحبان آن با کار معدن و اصول حاکم بر آن آگاه نبودند. مساحی این مهندس نشان داد که رگه طلا در فاصله ۹۰ سانتیمتری از محلی که خانواده داری کارشان را متوقف کرده بودند از نو پدیدار خواهد شد و دقیقاً این اتفاق افتاد. کسی که دستگاه حفاری را خریده بود میلیونها دلار ثروت انباشت کرد. او به حقیقت مهمی توجه کرده بود و آن این که قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصص به مشورت نشست.

**تفسیر: ۱ - مسیر موفقیت و ثروت با شکست هایی هم همراه هست. در مواقعی که با شکست مواجه میشویم نباید خودمان را ببازیم و دست از تلاش برداریم.**  
**۲ - قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصصان و مشاوران در آن حوزه مشورت کنیم تا به راه حل مناسب برسیم.**

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

## « هرگز به گفته دیگران دست از کار نمی کشم »

داربی مدتها بعد ، جبران زیان خود را کرد . او به ثروتی بیش از اینها دست یافت و این زمانی بود که او به کشفی بزرگ نایل آمد. او فهمید که اشتیاق می تواند به طلا تبدیل شود . آقای داربی به کار فروش بیمه عمر مشغول شد.

آقای داربی که می دانست به دلیل آنکه در ۹۰ سانتیمتری طلا کارش را رها کرده و سود کلانی را از دست داده است با خود گفت « من در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا متوقف شدم . اما از این به بعد ، وقتی به اشخاص رجوع می کنم و از آنها جواب « نه » می گیرم ، تسلیم نمی شوم ».

داربی در شمار معدود کسانی قرار گرفت که سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر می فروشند . او پیروزی خود را مدیون شکستی میدانند که در کار استخراج از معدن طلا متحمل شد. او می داند که قبل از موفقیت باید شکستهای موقتی را پذیرفت . وقتی سایه های شکست از راه می رسند ، ساده ترین و به ظاهر منطقی ترین اقدام دست کشیدن از فعالیت است و این اقدامی است که اغلب می کنند . بیش از ۵۰۰ نفر ، از موفق ترین افراد مملکت در مصاحبه با من گفته اند که بزرگترین موفقیت آنها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند نصیبشان شده است . تو گویی شکست به عمد در یک قدمی موفقیت چهره می نماید.

**تفسیر :** بعد از یک شکست و ناکامی به جای این که ناراحت شویم و افسوس بخوریم باید از شکست های موقتیمان درس بگیریم . و از همان شکست به نفع خودمان استفاده بکنیم.

**آقای داربی در فاصله ۹۰ سانتی متری طلا ها را از دست داد اما بعدش یاد گرفت که قبل از موفقیت ها باید شکست های موقت را پذیرفت و از آنها درس گرفت.**

## درس ۵۰ سنتی از مداومت

کمی پس از آنکه آقای داربی از « دانشگاه مردان سخت کوش » به اخذ مدرک نایل آمد و تصمیم گرفت از تجربه خود در کار معدن استفاده کند ، دریافت که « نه » گفتن لزوماً به معنای نه نیست .

بعد از ظهر یکی از روزها به عمویش کمک می کرد تا در یک آسیاب قدیمی گندم آرد کند . عمویش مزرعه بزرگی داشت که در آن تعدادی زارع بومی زندگی می کردند . بی سر و صدا در باز شد و دختر بچه بومی کم سالی به درون آمد ، دختر یکی از مستاجرها بود ؛ دخترک نزدیک در نشست .

عمو سرش را بلند کرد ، دخترک را دید ، با صدایی خشن از او پرسید « چه می خواهی ؟ » کودک جواب داد « مادرم گفت ۵۰ سنت از شما بگیرم و برایش ببرم »



# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

عمو جواب داد « ندارم ، زود برگرد به خانه ات »

کودک جواب داد « چشم قربان » اما از جای خود تکان نخورد .

عمو به کار خود ادامه داد . آنقدر سرگرم بود که متوجه نشد کودک سر جای خود ایستاده . وقتی سرش را بلند کرد ، کودک را دید که سر جای خود ایستاده است . بر سرش فریاد کشید که « مگر نگفتم برو خانه . زود باش ، وگرنه خدمت می رسم . »

دخترک گفت « چشم قربان » اما از سر جای خود تکان نخورد .

عمو کیسه گندمی را که می خواست محتویات آن را به حفره آسیاب بریزد روی زمین گذاشت . ترکه ای را برداشت و آن را تهدید کنان به دخترک نشان داد . منظور او این بود که اگر نرود به دردمرغ خواهد افتاد . داربی نفسش را حبس کرده بود ، مطمئن بود که شاهد صحنه ناخوشایندی خواهد بود . می دانست که عمویش تند و عصبانی است .

وقتی به محلی که کودک ایستاده بود رسید ، دخترک قدمی به جلو گذاشت و در چشمان او نگاه کرد و در حالی که صدایش می لرزید با فریادی بلند گفت « مادرم ۵۰ سنت را می خواهد » عمو ایستاد . دقیقه ای به دختر نگاه کرد ، بعد ترکه را روی زمین گذاشت ، دست در جیب کرد و یک سکه ۵۰ سنتی به دخترک داد .

کودک پول را گرفت و عقب عقب ، در حالی که همچنان در چشمان مردی که او را شکست داده بود نگاه می کرد به سمت در رفت . وقتی دخترک کم سال آسیاب را ترک کرد ، عمو روی جعبه نشست و از پنجره مدتی بیش از ۱۰ دقیقه به فضای بیرون خیره شد .

آقای داربی نیز به موضوعی فکر می کرد . این نخستین بار بود که می دید کودکی بومی به لطف اراده خود می تواند سفید پوست بالغی را شکست دهد . چگونه به این مهم نایل شده بود ؟ چه اتفاقی افتاد که عمویش چون بره ای رام شد ؟ چه قدرتی بود که این کودک برای تسلط به شرایط از آن استفاده کرد ؟ این سوالات و سوالاتی از این قبیل به ذهن داربی خطور کرد ، اما او سالها بعد جواب آن را یافت . در این هنگام بود که او این ماجرا را برایم تعریف کرد .

شاید عجیب باشد من این داستان را در همان آسیاب قدیمی از او شنیدم . ما دقیقاً همانجایی نشسته بودیم که عمو ترکه را برداشته بود .

**تفسیر: نه گفتن لزوماً به معنی نه نیست. جواب نه شنیدن یعنی الان و در این لحظه نه ، بعداً بله. با شنیدن اولین جواب نه ناامید نشوید. دوباره و دوباره تلاشتان را ادامه دهید و مداومت کنید تا به جواب بله برسید.**

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

## قدرت عجیب یک کودک

در حالی که در آن آسیاب قدیمی غبار گرفته ایستاده بودیم آقای داربی ماجرای این پیروزی غیر متعارف را برایم تعریف کرد و پرسید « نظرتان چیست ؟ این کودک از چه قدرت عجیبی استفاده کرد که عموی مرا با همه هیبتش شکست داد ؟ »

پاسخ به این سوال را در اصول مندرج در ادامه می یابید. جوابی کامل به آن داده ایم . با توجه به مطالب می توانید آن را براحتی درک کنید و از نیرویی که آن کودک به طور تصادفی از آن استفاده کرد، در زندگی خود استفاده کنید.

اگر به قدر کافی دقت کنید نیروی عجیبی را که کودک را نجات داد احساس می کنید . در فصل آینده اشاره ای به این نیرو کرده ایم . در جای دیگری در ادامه فصلها به مطالبی بر می خورید که می توانید به کمک آن به سود خود کاری صورت دهید . اطلاع از این توانمندی ممکن است در فصل نخست یا در فصل های بعدی به ذهنتان خطور کند . ممکن است به شکلی ساده متجلی شود ، می تواند به شکل یک برنامه یا یک هدف باشد . ممکن است شما را مجبور کند که به تجارب گذشته و به شکستها و ناکامی هایی که داشته اید رجوع کنید . از آنها درس بیاموزید که به کمک آن بتوانید شکست گذشته را جبران کنید . پس از آنکه با آقای داربی از نیرویی که آن کودک از آن استفاده کرد حرف زدیم او به سرعت تجربه ۳۰ ساله خود را به عنوان یک فروشنده اوراق بیمه مورد بازرسی قرار داد و صادقانه تصدیق کرد که موفقیت او در این زمینه تا حدود زیاد بستگی به درسی داشت که او از آن کودک آموخت .

آقای داربی گفت « هر بار مشکلی پیش آمد می کرد ، هر بار مشتری به خرید اوراق بیمه از من رضایت نمی داد ، آن کودک را در برابر چشمانم می دیدم . چشمان براقش را می دیدم و به خود می گفتم هر طور شده باید این فروش را انجام دهم . در واقع من بیشترین فروش خود را زمانی کردم که خریداران بالقوه به من جواب « نه » می دادند . »

او به یاد اشتباهی بود که در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا مرتکب شده بود. او می گفت « این تجربه لطف خداوند در جامه مبدل بود . از آن حادثه آموختم که باید به جد و جهد خود ادامه دهم . مهم نیست که این تلاش تا چه اندازه سخت و طاقت فرسا بود . این درسی بود که من قبل از موفقیت در هر کاری به آن احتیاج داشتم . »

تجربه آقای داربی بسیار عادی و به قدر کافی ساده بود و با این حال مقصد زندگی او را مشخص ساخت . آقای داربی به یمن این تجربه بزرگ ثروتی عظیم انباشت کرد. اما درباره کسی که نه وقت دارد و نه تمایلی به مطالعه شکستها چه می توان گفت ؟ او چگونه می تواند موفق شود ؟ او چگونه باید هنر تبدیل شکست به پله های منتهی به پیروزی را بیاموزد ؟

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

تفسیر: باید از این کودک یاد بگیرد و در معاملات و مذاکرات خودتان ازش استفاده بکنید. از جواب نه ناراحت نشوید و مداومت کنید تا جواب بله را بشنوید.

## نظریه درست تنها چیزی است که به آن نیاز دارید

برای پاسخ به این گروه باید درباره ۱۳ اصل مهم بحث کنم. اما هنگام مطالعه مطالب توجه داشته باشید، سوالی که احتمالاً شما در جستجوی آن هستید ممکن است در ذهن خود شما باشد، ممکن است در هیبت نقطه نظر، برنامه یا هدفی باشد که هنگام مطالعه این مطالب به ذهنتان خطور می کند.

نظریه سالم تنها چیزی است که برای رسیدن به موفقیت به آن نیاز دارید. اصول مندرج در این مطالب راه و روشی برای ایجاد نظریات مفید فراهم می آورد.

قبل از آنکه به این اصول بپردازیم می گوئیم که این حق شماست که پیام مهمی را بشنوید. وقتی ثروت بسوی شما جاری می شود، حرکتی بس سریع دارد، با تنعم همراه است، آنگونه که تعجب می کنید که در این چند سال کجا پنهان بوده است.

بدانید که این موضوع مهمی است. این را هم بدانید که ثروت نصیب کسانی می شود که سخت کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می کنید و ثروتمند می شوید در می یابید که ثروت با یک حالت ذهنی آغاز می شود، باید هدف مشخصی داشته باشید.

باید به ذهنیت مثبت برسید. دقیق شوید و به محض احاطه بر اصول این فلسفه، بکوشید که این اصول را بکار برید. موقعیت مالی بهتری پیدا می کنید زیرا هر چه را لمس کنید دارایی شما می شود.

غیر ممکن است؟ نه هرگز غیر ممکن نیست.

یکی از نقاط ضعف اشخاص این است که از غیر ممکن حرف می زنند. همه آن چیزهایی را که به نتیجه نمی رسند می دانند، همه از نشدنی ها حرف می زنند. این مطالب برای کسانی است که می خواهند از اقدامات اشخاص موفق استفاده کنند.

موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند.

شکست از آن کسانی است که بی تفاوت اجازه می دهند ذهنیت شکست در آنها نفوذ کند.

هدف ما این است که از ذهنیت شکست به ذهنیت موفقیت برسید.

از جمله نقاط ضعف بسیاری از اشخاص این است که همه چیز و همه کس را با توجه به برداشت خود می سنجند. برخی از خوانندگان این مطالب به این نتیجه می رسند که نمی توانند بیندیشند و ثروتمند شوند زیرا عادات فکری آنها، در فکر، در نداری و در فلاکت پرورش یافته است.

یکی از این نگون بختها یک چینی مشهور بود که به آمریکا رفت تا به سبک آمریکاییان آموزش ببیند. او در دانشگاه شیکاگو سرگرم تحصیل شد. یکی از روزها پرزیدنت هارپر این جوان را در خوابگاه دانشجویان

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

ملاقات کرد ، ایستاد تا با او دقایقی حرف بزند . از او پرسید « مهمترین ویژگی آمریکایی ها چیست ؟ » دانشجو آهی کشید و گفت ، « حالت عجیب چشمهای آنها . چشمهای شما حالت عادی ندارند » ما در مورد چینی ها چه می گوئیم ؟ ما نمی خواهیم آنچه را که نمی فهمیم باور کنیم . ما از روی حماقت خیال می کنیم که محدودیت های ما معیار سنجش هستند . به نظر ما می رسد که چشمان دیگران به آن دلیل که به چشمان ما شباهت ندارد عیب و ایراد دارد .

**تفسیر: برای ثروتمند شدن باید به ذهنیت مثبت برسید و تفکرات شما تفکرات ثروتمندانه باشد. ثروتمندان در مورد هدف ها و رویاهایشان صحبت میکنند و فقرا در مورد غیرممکن ها. شما باید روی باور های اشتباه خودتان کار کنید تا از محدودیت های ذهنی خلاص شوید**

## ماجرای موتور مشهور «وی - ۸» فورد

وقتی هنری فورد تصمیم گرفت موتور مشهور «وی - ۸» را تولید کند ، می خواست موتوری بسازد که هر هشت سیلندر آن در یک ردیف قرار داشته باشد . فورد به مهندسين خود دستور داد برای او موتوری با این مشخصات طراحی کنند . طرح روی کاغذ آمد اما مهندسين معتقد بودند که تولید یک موتور هشت سیلندر یکپارچه غیر ممکن است .

فورد گفت : « به هر شکل آن را تولید کنید »

و آنها جواب دادند « اما این غیر ممکن است »

فورد دستور داد « هر چه می گوئیم بکنید . هر قدر وقت لازم است صرف کنید.»

مهندسين به کارشان ادامه دادند . کار دیگری از آنها ساخته نبود اگر می خواستند در شمار کارکنان فورد باشند باید به این کار اقدام می کردند . شش ماه گذشت ، پیشرفتی حاصل نشد . شش ماه دیگر هم به همین منوال گذشت . مهندسين از هر طرحی که به ذهنشان می رسید استفاده می کردند ، اما جکلیگی معتقد بودند که این توقع فورد غیر ممکن بود.

در پایان سال فورد مهندسين خود را فرا خواند و از پیشرفتشان پرسید . به او جواب دادند که امکانی برای اجرای دستور او وجود ندارد .

فورد به آنها گفت « به کارتان ادامه دهید. من این موتور را می خواهم و به این موتور می رسم»

مهندسين به کارشان ادامه دادند و آنگاه ، انگار اعجازی روی داد . رمزی کشف گردید.

یک بار دیگر عزم و تصمیم فورد به پیروزی رسید .

این ماجرا را شاید نتوانیم با همه جزئیاتش بگوئیم . اما جوهر و جان کلام همین است که به شما گفتم .

# فصل اول کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید

همراه با تفسیر های کوتاه یوسف علیزاده

شما که می خواهید بیندیشید و ثروتمند شوید باید به کار فورد توجه داشته باشید. مجبور نیستید که بیش از اندازه به دورترها چشم بدوزید .

فورد موفق شد زیرا اصول موفقیت را درک کرد و آن را به کار گرفت . از جمله رموز موفقیت او این بود : باید بدانید که چه می خواهید . هنگام خواندن ادامه مطالب ماجرای فورد را به یاد داشته باشید . اگر شما به اصول اعتقادی فورد توجه کنید می توانید به خواسته های خود برسید.

**تفسیر: اگر فکر میکنید و باور دارید که تصمیم درست را گرفته اید، تا زمانی که به جواب و هدفی که میخواهید برسید ، نرسیدید نباید تصمیمتان را عوض کنید. موانع را جدی نگیرید و تمرکزتان روی هدفتان باشد**

## چرا شما حاکم بر سرنوشت خود هستید ؟

وقتی هنلی نوشت « من مسلط بر سرنوشت خود هستم . من کاپیتان روح خود هستم » خواست به ما بگوید که ما حاکم بر سرنوشت خود هستیم ، ما کاپیتان روح خود هستیم زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم.

او باید به ما می گفت مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می شود و در شرایطی قرار می گیرد که نیروی انسانها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ می کند. او باید به ما می گفت قبل از اندوختن ثروت کلان باید اذهان خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنیم. اگر طالب پول هستیم باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت ما را به طرخی مشخص برای دستیابی به آن مجبور کند . اما هنلی فیلسوف نبود ، او شاعر بود ، او به سرودن شعر علاقه داشت ، واقعیتها را در قالب شعر می گفت و مشتاقان خود را تنها می گذاشت تا معانی اشعارش را آنطور که می خواهند تفسیر کنند.

اما به تدریج واقعیت خود را نشان داده است آنگونه که در حال حاضر می دانیم که اصول مندرج در این مطالب ما را بر احاطه و تسلط بر سرنوشت اقتصادی مقدر می سازد.

**تفسیر : از بهانه آوردن بپرهیزید و مسئولیت ۱۰۰ درصدی زندگیتان و ثروتان را بر عهده بگیرید. با مطالعه کردن در مورد مباحث مالی ، ذهنتان را ثروتمند کنید تا ثروت بیشتری وارد زندگیتان شود.**



## پایان فصل اول

اگر علاقه مند به تهیه کامل کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید هستید میتوانید از طریق لینک زیر سفارش دهید و نسخه pdf کتاب را دانلود نمایید.

نسخه کامل کتاب

کد تخفیف ۳۰ درصدی : b30

۱۴