

چگونه فوق العاده موفق باشیم

بر اساس مینار آموزشی کویین ترودو



ترجمه شده در سایت جادوی باور
دانلود رایگان این آموزش برای مشترکین سایت
با فرمت های زیر امکان پذیر است

- ۱- فایل صوتی با دوبله فارسی
- ۲- فایل زبان اصلی با زیر نویس فارس
- ۳- فایل pdf به صورت کتاب



www.jadoyebavar

فایل شماره 1

ما به همین روال تا فردا کار خواهیم کرد، جلسه فردا هم احتمالاً ساعت نه هستش و تا یازده و نیم ادامه خواهد یافت و بعد برای نهار میرویم و تا چهار ادامه میدهیم، و در این میان استراحت هایی هم خواهد بود.

1



چگونه فوق العاده موفق باشیم
کویین ترودو
تهیه شده در سایت جادوی باور

فردا صبح و بعد از ظهر و روی موضوعات گفته شده کار خواهیم کرد، چون فردا هدفمان این است که با این لیست کار کنیم و چیزهایی به شما یاد بدهم که به فرکانس چیزهایی که گفته شد، وصل بشوید.

همچنین نکاتی خواهیم گفت که شما میگویید: من الان به فرکانس چیزی که میخواهم وصل هستم یا نه؟ پس متوجه می شوید که تفاوت این دو در چه چیزی هستند.

و به شما خواهیم گفت چه کارهایی انجام می دهید تا آمدن چیزهایی که میخواهید را به عقب می اندازید، چون اگر فرکانس چیزی را منتشر میکنید اما به دستش نمی آورید یعنی مانعی وجود دارد.

دو دلیلی برای به دست نیاوردن چیزی که میخواهید وجود دارد، چون بعضی ها میگویند اینها کار نمیکند کوین من واقعا یک ماشین جدید میخواهم. اما نمیتوانم پول آن را



به دست بیاورم و ماشین جدید را بخرم. واقعا به ماشین جدید میخوام.

باور کنید دو دلیلی وجود داره که به خواسته هایتان نمیرسید.

من واقعا میخوام به سطح پلاتینوم برسم

من واقعا میخوام قبض هایم را بدهم

من واقعا پول زیادی میخوام

واقعا میخوام حقوقم هزار دلار بیشتر شود، اما اتفاق نمی افتد

من اسپانسر میخوام اما به دستش نمی آورم

مدام می گوید می دانم چه چیزی می خوام اما اتفاق نمی افتد

من این که اتفاق نمیفتد را انکار نمیکنم فقط میخوام دلایلش را به شما بگویم، فقط دو دلیل وجود دارد:



دلیل اول این است که فرکانس درست رو منتشر نمیکنید، فکر میکنید که این کار را میکنید اما اینطور نیست.

دلیل دوم این است که اگر هم فرکانس درستی را منتشر کنید کاری میکنید که آن را بلاک کند، و آن را از آمدن به سمت شما باز میدارد. و فردا روی این موضوع کار خواهیم کرد.

وقتی در مورد این موضوع صحبت می کنم همیشه سوالی پیش می آید. آیا همه افرادی که خیلی موفق هستند این کار را میکنند ؟

جواب: بله، بدون استثنا، هیچ استثنایی وجود ندارد. نه 99/9 درصد بلکه 100 درصد افراد خیلی خیلی موفق این کار را انجام میدهند.

باز هم سوالی پیش می آید، آیا آنها بطور آگاهانه این کار را میکنند ؟ نه همه آنها، برخی افراد بطور غریزی این کار را



انجام میدهند و خودشان هم متوجه نمیشوند. اما بطور
غریزی انجامش میدهند.

به این نکته توجه کنید:

برای سالها گلف بازها کار خاصی که با چوب های گلف
میکردند را آموزش میدادند و میگفتند باید به این شکل
بچرخانیدشان. تا اینکه عکاسی با سرعت بالا اختراع شد و
وقتی از حرکت اونها عکس برداری شد فهمیدند کاری که
میکند اصلا همانی نیست که فکر میکردند، و دقیقا داشتند
نقطه مقابل آن کار را انجام میدادند و خودشان هم
نمیدانستند.

پس این تکنیک و همگام شدن با فرکانس و مطمئن شدن
از نبود مانع ها کاری است که افراد خیلی ثروتمند هم انجام
میدهند. بعضی ها آگاهانه این کار را میکنند و بعضی ها
بطور غریزی، اما این نکته ای است که موفقیت را ایجاد
میکند.



چیز دیگری وجود ندارد. راز جادویی دیگری نیز وجود ندارد. فقط همین است. من این چیزها را گفتم چون شناخت اینها خیلی خیلی مهم است. اما مهم ترین دلیل برای انجام این کار این است که باورتان شود میتوانید شما هم این کار را انجام بدهید، و شما هم میتوانید موفق باشید.

اولین مرحله بزرگ فکر کردن باور به این است که شما هم میتوانید موفق باشید و خواهید شد. این ، یک جادوی قدرتمند است. جادوی قدرتمند دانستن این است که شما موفق خواهید شد. این ، فرکانسی است که خواسته شما را در زندگی ایجاد میکند. برای همین میگویند: موفقیت ، یک تصمیم با شما فاصله دارد، خیلی قدرتمند است. این تصمیم این است که بگویید، من قرار است انجامش بدهم ، این تمام انتخابی است که باید بکنید.

وقتی به جایی برسید که بگویید انجامش میدهم و بحثی هم در آن نیست، من انجامش میدم، تمام.

بعد از من بگویید:



من انجامش میدهم ، تمام

تکرار کنید:

من انجامش میدم ، تمام

دوباره تکرار کنید:

باز هم تکرار کنید، هنوز باورتان نشده ؟ اگه هیجان زده اید

بگویید: بله

حالا بنشینید.

چیزهای زیادی برای پوشش دادن داریم ما میزهایی برای شما داریم که بتوانید چیزهایی روی آنها بنویسید. در ابتدا یه چیز جالب بگویم، من پشت صحنه نشسته بودم و به من گفتند ساعت نه برنامه شروع میشود، میخواهی یک ربع به نه بیایم دنبالت ؟

گفتم: نه برنامه شروع میشود من شش و نیم آن جا هستم. گفتند چرا ؟ گفتم: چون میخواهم پشت صحنه بشینم و بشنوم که مردم داستان خودشان را میگویند. میخواهم از

7



چگونه فوق العاده موفق باشیم
کوین تروودو

تهیه شده در سایت جادوی باور

افرادی که در این کار هستند و چیزهایی که برای گفتن دارند بشنوم، و از شش و نیم هم در آن پشت بوم و خیلی جالب است چون می دانم بیشتر شما در جایی هستید که من هم بوده ام.

من هم در بازاریابی شبکه ای بوده ام و 200 هزار نفر دیگر هم بوده اند در کمتر از 18 ماه بالای 350 میلیون فروش کرده ایم و ارزش سهام آن شرکت از 50 سنت رسید به 35 دلار و واقعا ماجراجویی پرسودی بود. آن رکورد بازاریابی به نظرم هرگز شکسته نشود. بیشترین سود در سریع ترین زمان، تا به امروز بوده است.

این، به من موقعیتی منحصر به فرد میدهد که کمی درباره بازاریابی شبکه ای به شما چیزهایی یاد بدهم. فکر کنم دیگر سابقه من را از سال 89 میدانید. من تنها در آمریکا 2/5 میلیارد فروش داشته ام، و همچنین برنامه های تجاری و تلویزیونی با بالاترین درصد بازده انجام داده ام. کسی حتی نزدیک این درصد ها هم نشده است. من سابقه زیادی در



این کار دارم و دونالد احتمالا بهترین دانش آموز من است.
شما باید هیجان زده باشید که او لیدر و معلم شما است.

چون او نه تنها بهترین دانش آموز من می باشد بلکه وفادارترین و متمرکزترین و سختکوش ترین فردی است که دیده ام و شما در دست بهترین فردی هستید که تا حالا دیده ام.

وقتی دونالد از من خواست این سمینار را تدریس کنم به من گفت صحنه را کل آخر هفته در اختیار تو می گذارم، و من قرار بود کل تابستان در اروپا باشم اما او گفت یک هواپیمای خصوصی میفرستم به دنبالت. واقعا دلم می خواهد که اینجا کنار ما باشی .

من هم قبول کردم. و در این مورد صحبت کردیم که چه موضوعاتی را من پوشش دهم. و در این باره بسیار صحبت کردیم.



بعضی از مطالبی که من به دونالد یاد دادم و بعضی که خودم در زندگی تجربه کردم، مطالبی که افرادی با بیشترین درآمد می دانند.

اجازه دهید که این را تعریف کنم، دلیلی دارد که این داستان را به شما می گویم، مردم فقط به درآمد خوب فکر می کنند. چقدر درآمد را خوب تلقی می کنید؟ چقدر درآمد سالانه نیاز هست تا بگویید درآمد خوبی دارید؟ این مقدار برای هر شخصی متفاوت خواهد بود بعضی ها می گویند سالی صد هزار دلار، یعنی اگر سالی صد هزار دلار درآمد داشته باشم خیلی خوب است. کس دیگری می گوید سالی دویست هزار دلار اگر داشته باشم در آن زمان است که درآمد خوب است. کس دیگری می گوید اگر سالی سیصد هزار دلار درآمد داشته باشم عالی است.

اگر من به شما بگویم نظرتان درباره نیم میلیون دلار چه چیزی هست چه می گوئید؟



می گویند اگر من را به کسی معرفی کنید که سالی نیم میلیون دلار درآمد دارد از او حتما چیزهایی یاد می گیرم. اما باید بدانید که او فردی نیست که بخواهید از او چیزی یاد بگیرید. زیرا او هنوز برای پول کار می کند. این مقدار پول شاید پول زیادی باشد اما باید گفت که آنقدرها هم زیاد نیست.

زیرا وقتی با افرادی مواجه شوید که سالی یک یا دو یا ده میلیون دلار درآمد داشته باشند همه چیز به طور کلی فرق خواهد کرد. ذهنیت این افراد کاملا متفاوت است. و این چیزی است که شما نیاز دارید ان را بدانید.

زمانی که من با دونالد صحبت کردم به او گفتم که آیا می خواهی فقط چیزهایی را به آنها بگویم که بتوانند آن مطالب را هضم کنند.

حرفهایی درباره ی درآمدهایی در حد دویست یا سیصد هزار دلار در سال یا درباره چیزهایی بگویم که ممکن است خیلی بالاتر از قوه تخیل آنها باشد.



چیزهایی مانند اینکه آن روز با دوستم بودم او هشت میلیارد دلار پول دارد. افرادی که بالای ده میلیون دلار درآمد دارند انسان های متفاوتی هستند . شاید بگویید که شاید آنها جادوگر هستند اما جادو اینجاست که آنها برای پول در آوردن زیاد کارهایی می کنند که کسی حتی تصورش را نمی تواند بکند، که آنها این کارها را انجام می دهند آنها شوالیه های جدی هستند.

آیا می خواهی که من تا گفتن این مطالب پیش بروم؟
دونالد گفت: بله دلیلش این است که چون حتی اگر نصف افراد این چیزها را باور نکنند نصف دیگر باور می کنند و می توانند پنج میلیون دلار درآمد کسب کنند.
گفتم: آیا مطمئن هستی. او گفت: بله.

من گفتم باشه قبول می کنم، برای همین شعار اصلی این سمینار و این ورکشاپ این است که آرزوی تو دستور توست.



حتما شنیدید که چند نفر روی صحنه می گفتند که این جمله اشتباه است و درست آن این است، آرزوی تو دستور من است.

آیا درست است؟ باید همین را بشنویم که غول چراغ جادو می گوید: آرزوی تو دستور من است.

اما اسم سمینار آرزوی تو دستور توست، می باشد. تمام نکته این کار هم همین است، آرزوی تو دستور توست، نه دستور کس دیگری.

به شما یاد خواهیم داد که چطور غول چراغ خودتان باشید. در آخر این هفته به شما یاد خواهیم داد که چطور غول چراغ خودتان باشید، چطور یک خواسته داشته باشید و آن را برآورده کنید و به دستش آورید.

اینها چیزهایی هستند که وقتی با وین دایر صحبت می کنم اینها را می گویم.



من با او صحبت می کردم و درباره برآورده کردن چیزهای مختلف صحبت می کردیم. و خواستیم که یک بازی بکنیم و چیزهایی را برآورده کنیم. مثلا پروانه، ما تکنیک خودمان را انجام دادیم و ده دقیقه بعد گفتم من سه تا پروانه می بینم، او گفت من هشت تا اینجا می بینم، و به این شکل بازی کردیم و چیزهایی را در جهان فیزیکی برآورده کردیم. الان می گوئید در مورد شمش طلا چه می گویی. باید بگویم آنها را هم می توانیم برآورده کنیم.

بعضی از شما باور نمی کنید و بعضی از شما در راه خانه باورتان می شود. اما آنهایی که باور می کنند کافی است اگر فقط یک نفر همه این ها را درک کند صدها میلیون دلار در زیر مجموعه اش ایجاد می شود.

دونالد این را می داند و می گوید بیا اینها را به همه بگوئیم تا بدانند هر کسی می تواند انصراف دهد. پس من آمده ام این پایین تا به افراد روی صحنه گوش دهم.



شناخت این مطالب را از دست دادم و می دانم که شما هم از دست داده اید چون مدام فکر می کردید خسته شدم و حوصله ام سر رفته است و هم اکنون می دانم که شما دقیقا چه حسی دارید زیرا وقتی در 1979 به اولین برنامه بزرگ خودم رفتم، به من گفتند قراره رازهای پول درآوردن را یاد بگیرم. و قراره یک مولتی میلیونر بیاید و رازهای پولدار شدن را بگوید. و با آن همه مداد و کاغذی که آنجا بود رازهای پولدار شدن را یاد بگیریم. هیجان زده بودم و خیلی زود رفتم در صف ایستادم و در ردیف جلو نشستم. یک دفترچه یادداشت داشتم و تمام آخر هفته را آنجا بودم، تمام جمعه و شنبه صبح و عصر و حتی یکشنبه هم آنجا بودم درتمامی این مدت آنجا بودم تا رازهای پولدار شدن را یاد بگیرم.

برنامه ساعت هفت شروع شد و یک نفر آمد که کارهای اولیه را انجام دهد، کارهای خنده داری می کرد و همه را هیجان زده کرد اما من به این فکر می کردم که زودتر سخنان اصلی را بیاورید من چیزهای خوب را می خواهم.



بعد از نیم ساعت که گذشت او گفت حالا می خواهم فردی را به شما معرفی کنم که به موفقیت های زیادی دست یافته است. من همان موقع فکر کردم باید بروم دستشویی و رفتم و برگشتم و سپس نشستم سر جای خودم. در آن موقع چند نفر روی صحنه رژه می رفتند، شما امشب این مطالب را به راحتی به دست می آورید.

آن برنامه تا یازده و نیم ادامه داشت، همین طور می آمدند روی صحنه و می گفتند اسم من این است و این هم اسپانسر من است، من هم داشتم موهایم را می کندم.

و آنقدر عصبانی بودم که می خواستم یکی را در آن لحظه بکشم. داشتم ناراحت می شدم و ناامید بودم که سخنران اصلی پس چرا نمی آید، اینها که سخنران اصلی نیستند. همه این افراد را بر روی صحنه برده بودند به کسی که من را در آنجا برده بود گفتم که از این موضوع ناراحت هستم که همه این افراد الکی روی صحنه می آیند و می روند و من می خواهم راز پول درآوردن را یاد بگیرم.



او گفت خیلی ساده است دلیل ناراحتی ات این است که آن افراد در گروه تو نیستند کمی درباره این موضوع فکر کن.

بعد گفت دلیل دومی که ناراحتی این است که تو روی صحنه نیستی درباره این هم فکر کردم، همین طور که نشسته بودم و کمی آرام تر شده بودم او گفت تو همین الان هم در حال یادگیری آن راز هستی.

من با تعجب گفتم چی؟

گفت راز این است که باور کنی تو هم می توانی انجامش بدهی و وقتی این کار را انجام دهی همه چیزهای دیگر نیز کار می کنند و سرجایشان خواهند بود.

من گفتم می خواهم راز را یاد بگیرم.

ده سال طول کشید تا بفهمم که راز همین بوده است. حرفهایی مثل این را شنیده ام که موفقیت، یک تصمیم با شما فاصله دارد این دیگر یعنی چه؟



هزار بار تا آن موقع شنیده بودم و نمی دانستم یعنی چه، تا اینکه آن برنامه برای من این جمله را توضیح داد.

راز این است که باور کنید می توانید انجامش دهید آن تصمیم باوری است که چیزی که می خواهید قرار است اتفاق بی افتد.

جادو دقیقا همین جا است، اینجاست که تفاوت واقعی رقم می خورد. چیزی که می خواهم به شما یاد بدهم به طرز احمقانه ای خیلی خیلی ساده است. حتی بعضی از شما باور نخواهید کرد، ولی وقتی شما هم آن را یاد بگیرید متوجه سادگی آن می شوید، البته فردا کمی عمیق تر خواهم توضیح داد، و سوالهای شما را جواب خواهم داد و مطمئن می شویم که شما مطالب را کاملا متوجه شده اید. خود شما هم تلاش کنید تا همه موارد را متوجه شوید.

ما کارهایی خواهیم کرد که این پروسه بسیار بسیار ساده را متوجه شوید این اصلی که درباره اش حرف خواهم زد برای اولین بار در سال 1927 در کتابی با نام 16 درس موفقیت



نوشته ناپلئون هیل منتشر شده است. بعضی ها درباره این کتاب زیاد شنیده اند و بعضی دیگر هم اصلا آن را نخوانده اند و در مورد آن چیزی نمی دانند.

این کتاب دو جلد است و خیلی هم پر حجم و ضخیم است. در اوایل قرن ناپلئون هیل توسط فردی به نام اندرو کارنگی استخدام شده بوده است.

بیشتر افراد در این سالن نمی دانند اندرو کارنگی چه کسی است. او ثروتمندترین مرد روی زمین بوده است. او کسی بوده است که مالک صنعت فولاد آمریکا بوده، البته کمپانی وی را جی پی مورگان و افراد دیگری برایش اداره می کردند. اندرو کارنگی راز ایجاد ثروت بدون سخت کار کردن را می دانست. او ساعت نه صبح به دفترش می رفت و چهار بعد از ظهر کار را ترک می کرد، از دوشنبه تا جمعه این کار را انجام می داد.



او شنبه و یکشنبه ها و عصرها را کار نمی کرد وی ماه های جوئن و جولای و آگوست را به تعطیلات در اسکاتلند می رفت و می گفت مزاحم نشوید.

در زمان شروع قرن که هنوز تلفن نبوده اندرو کارنگی هر روز با استفاده از تلفن همراه بلک بری با دفترش ارتباط برقرار نمی کرد. او این کار را از ابتدا انجام داده بود و مثل دیوانه ها 24 ساعت در روز و 7 روز در هفته کار نکرده بود.

چون می دانست که راز واقعی ثروت سخت کار کردن نیست بلکه استفاده از قدرتی متفاوت است، اندرو کارنگی این را فهمیده بود و به ثروتمندترین مرد زمین تبدیل شده بود. در آن زمان افراد دیگری هم این قدرت را فهمیده بودند، توماس ادیسون، هنری فورد، و هر میلیونر دیگری که در آن زمان ها بوده است، راز را می دانستند.

اندرو کارنگی متوجه شد که اگر بخواهد راز میلیاردی شدنش را به همه بگوید اولین ثروتمندی هست که در زمان خود این موضوع را افشا می کند، زیرا سایر میلیاردرها به او می



گفتند مگر عقلت را از دست داده ای ما که این راز را با دیگران به اشتراک نمی گذاریم، این راز از آن ما می باشد و رقیب بیشتری نمی خواهیم.

پس اندرو کارنگی یک نفر با نام ناپلئون هیل را استخدام کرد و به او گفت من این راز را به تو یاد می دهم و با ثروتمندترین افراد دنیا تو را آشنا می کنم، تو می توانی آنها را ببینی و از آنها سوال کنی و همه جزئیات لازم برای موفقیت را جمع کنی و یک کتاب منتشر کنی.

ناپلئون هیل این کار را انجام داد و اسم کتاب را قانون موفقیت در 16 درس گذاشت. به این شکل برای اولین بار در تاریخ راز رسیدن به ثروت را فاش کرد.

همه در دایره افراد میلیاردر دیوانه شده بودند آنها این کتاب را در طی 12 ماه از بازار جمع کردند. ده سال بعد در سال 1937 ورژن دیگری از آن کتاب بیرون آمد که اسمش بیندیشید و ثروتمند شوید، بود. شاید اسم آن را شنیده



باشید، این کتاب نیز کتاب خوبی است اما باید گفت که تمام رازها از این کتاب حذف شده است.

برای همین وقتی مردم آن را می خوانند شاید موفق شوند شاید هم موفق نشوند، برای بعضی ها کار می کند چون آنها تصادفا راز اصلی را استفاده می کنند.

از آن زمان به بعد هیچ کتابی چاپ نشده است که رازی که در کتاب قانون موفقیت در 16 درس آن بود را چاپ کرده باشد.

آموزش من در 1979 بر اساس یک نسخه خطی از این کتاب بود همین طور که می دانید من تحصیلات دانشگاهی ندارم و این آموزش دانشگاهی من بوده است. آن را مطالعه کردم و احتمالا تا حالا 100 بار آن را خوانده ام.

هنوز هم آن کتاب را به همراه دارم و هر جا که می روم آن را به همراه خود می برم. من با این کتاب ها سفر می کنم هنوز هم آنها را می خوانم زیرا تا آنها بسیار قدرتمند هستند



و هر بار که یک صفحه یا فصل را می خوانم چیزهای بیشتری را متوجه می شوم. این کتابها بسیار قدرتمند هستند.

ناپلئون هیل در دهه 30 یک سری سخنرانی هایی کرده است و موسسه ای به نام موسسه ناپلئون هیل هست که آرشیو آن در شیکاگو هست و دوست من مسئول آنجا می باشد، این آرشیو شامل نوشته های ارجینال ناپلئون هیل و نوارهای ضبط شده هستند. این نوارها کاست یا سی دی نیستند چون خیلی قدیمی هستند و با وسیله های قدیمی ضبط شده اند.

باید برای پخش کردنشان از رکوردرهای بزرگی استفاده کرد. کیفیت صدا هم بسیار پایین است و برای همین هرگز منتشر نشدند. زیرا به خوبی صدا شنیده نمی شوند. صدا خش دارد و کیفیت آنها هم بسیار پایین است.

من عادت داشتم ام به این اتاق قفل شده وارد شوم آن هم نیمه های شب و به این نوارها گوش می کردم. و آنها را به



صورت دستی می نوشتم آن نوشته ها را داخل یک گاوصندوق می گذاشتم.

در یکی از این نوارها ناپلئون هیل داشت در واشنگتن دی سی با چیرمن کامرسون حرف می زد او نیز یکی از تاجران برجسته آن زمان بود، آن زمان تاجر زنی وجود نداشت و فقط تاجرهای مرد بودند. آنها بزرگان صنعت در آن زمان بودند و افراد خیلی بزرگی بودند، وقتی با او حرف می زد یعنی داشت با بالاترین فرد ممکن حرف می زد و کار خیلی جدی بود، در این هنگام حرف هایشان ضبط می شد و در آن نوار ناپلئون هیل به بقیه می گوید، وقتی من این راز را از اندرو کارنگی یاد گرفتم و شروع کردم به بقیه در مورد این راز گفتن، سرعت کار کردن این راز من را ترساند.

نکته کلیدی این است که او روی ترسیدن تاکید می کرد وقتی مردم این اصل ساده را اعمال می کردند پول چنان سریع و در مقادیر زیاد به سمتشان می آمد که این روند مرا می ترساند. از قدرت این راز می ترسیدم و سپس به گروه



گفت که آخر سر ترسم فرو ریخت زیرا این راز آنقدر ساده بود که هیچ کس آن را به کار نمی برد.

شما تا آخر این هفته اینجا هستید و پول و زمان خودتان را صرف کرده اید، کنجکاوم بدانم چه کسانی از این جمع خواند گفت که این مطالب زیادی ساده است و از این راز استفاده نخواهند کرد و چه کسانی واقعا این را اعمال خواهند کرد.

فکر می کنم تا چند ماه آینده متوجه می شویم چون خواهیم دید چه کسانی پلاتینوم های جدید هستند و ماهی 20 - 30 هزار دلار درآمد دارند.

این مطالب خیلی سریع جواب می دهد.

خوب مدت زیادی است که نشسته اید وقت آن است کارهای دیگری انجام دهیم حالا همه بلند شوید. همه به این سمت برگردید، شانه نفر جلویی را بگیرید و ماساژ دهید حالا به این سمت برگردید، حالا به سمت جلو باشید و سر



جایتان بایستید و به سمت جلو باشید. یک دستتان را بگذارید روی شانه یک نفر دیگر و دست دیگرتان را هم روی شانه نفر دیگر، حالا برگردید و با یکی که نمیشناسید دست بدهید و بگویید این آخر هفته عالی خواهد بود.

حالا روی صندلی خود بنشینید. در ضمن الان استراحتی برای دست شویی هم خواهید داشت و اگر کسی نیاز داره هم اکنون هر کاری که می خواهد انجام دهد و سریع برگردد. فقط از روی کنجکاوی می پرسم چند نفر قبلا سخنرانی های من را دیده اند؟ چند نفر در جکسون ویل بوده اند؟ بسیار خوب، خوب است.

ما امشب و فردا صبح و بعد از ظهر مطالبی را پوشش خواهیم داد و من یکشنبه هم اینجا خواهد بود و کلا شما در کنار من هستید متشکرم.

یادم می آید یک بار داشتم به ارائه ای که دوستم اد فور من می داد گوش می کردم، او برنامه ای در تگزاس دارد و



نام این دوره، زندگی موفق است و به شما یاد می دهد چطوری روزی فوق العاده داشته باشید. او می گوید اگر حتی یک روز شاد داشته باشید و آن را هفت بار تکرار کنید یک هفته فوق العاده خواهید داشت. این مطالب را چهار هفته تکرار کنید و سپس ماهی عالی داشته باشید و اگر پنجاه و دو هفته تکرار کنید سالی فوق العاده خواهید داشت و ادامه دهید تا زندگی فوق العاده ای داشته باشید.

فکر کردم بله درست است این مطلب که گفته شده منطقی است. پس در سمینار موفقیت در زندگی او شرکت کردم دوره زندگی موفق در کرویل به مدت سه روز که توسط دوست عزیزم اد تدریس می شد، ما از سال 1979 یکدیگر را می شناسیم. بعد از برنامه بعدها رفتم پیشش و گفتم حرفه‌ای‌ت را خیلی دوست داشتم اما همه آنها را قبلا شنیده بودم. او گفت جدی؟ گفتم بله. گفت این حرفها را قبلا شنیده بودی؟ گفتم بله.



من در برنامه کرویل بوده ام و همه اینها را شنیده بودم.
گفت جدی؟ گفتم بله اد این کار را کرده ام.

او گفت نمی دانستم. من به او نگاه کردم و ما همدیگر را
خوب میشناسیم و می رویم ماهیگیری، او به من گفت کوین
این گفته را یادت باشه که دانستن و انجام ندادن همان
ندانستن هست.

بعضی از شما در سخنرانی های قبلی من بوده اید و یا سی
دی های من را شنیده اید و ممکن است بعضی از چیزهایی
که می گویم را قبلا شنیده باشید، اشکالی ندارد چون
مشخص است که خوب نشنیده اید، دانستن و انجام ندادن
همان ندانستن هست.

من می خواهم بیشتر مطالب پایه را پوشش بدهم. دونالد
خودش می خواهد راز را به شما بگوید و چیزهای پیشرفته
تر نیز گفته می شود. بعضی ها از حالا می گویند که پس
کی به حرفهای اصلی می رسیم به رازها و اطلاعات پیشرفته.



من در تمام زندگی ام هنرهای رزمی چینی را مطالعه کرده
ام و یادم می آید وقتی بچه بودم سریال تلویزیونی دیوید
کریتی کنگ فو را تماشا می کردم.

آیا شما هم آن سریال را یادتان می آید؟

دیوید کریتی یک راهب شائولین بود از معبد شائولین در
چین در آنجا یک مکان واقعی است و هر چیزی که در آن
سریال دیده اید واقعیت دارد، راهب های شائولین آنجا
آموزش داده می شوند. آنها هنرهای نظامی را بلد هستند و
اینکه چطور از انرژی چی استفاده کنند و تای چی و کنگ
فو و اینکه چطور ذهن و بدن خود را کنترل کنند را کاملا بلد
هستند، و آنها بهترین و انعطاف پذیرترین کسانی هستند
که هنرهای نظامی را بلد می باشند.

کارهایی که آنها می توانند بکنند فراتر از ذهن ما و علم
هست. آنها آجرهایی را بر روی بازوهایشان می شکنند، شما
حتی با یک میله آهنی هم نمی توانید این کار را انجام
دهید. آنها نیزه را در گروی خود می کنند و نیزه به جای



اینکه پوستشان را سوراخ کند خم می شود. آنها آجر را می کوبند بر سر راهب ها و آجر می شکند و سرشان چیزی نمی شود، این مطالب که گفته شد همه واقعی هستند قدرتی که آنها دارند فوق العاده است.

من همیشه دوست داشتم که یکی از این راهب ها را ببینم زیرا معبد شائولین واقعی است اما راهب ها تا 15 سال پیش اجازه نداشتند آنجا را ترک کنند و برای اولین بار دولت چین اجازه داد 35 نفر از این راهب های مبارز معبد را ترک کنند.

من این موضوع را شنیدم و همان موقع یک تور جهان در مورد افسانه راهب های شائولین برگزار کردند من نیز با این تور رفتم و از نزدیک دیدم که آنها افسانه نیستند و در واقع می توانند همه کارهایی که در افسانه ها می گویند را انجام دهند.

بهترین برنامه دنیا بود که ببینید این راهب ها چه کارهایی می توانند انجام دهند. همه افراد دیگه ای که هنرهای



نظامی را بلد بودند متعجب شده بودند. در روزز آخر تور در سنفرانسیسکو راهب لیدر به نام شی یان نینگ تصمیم گرفت که به چین برنگردد و رازهای معبد شائولین باید در سراسر جهان آموزش داده شود.

او از هتل بیرون رفت و سوار تاکسی شد و چون زبان بلد نبود جلوی یک رستوران چینی ایستاد اما چون زبان او با بقیه فرق داشت باز هم نتوانست ارتباط برقرار کند او به مدت سه سال پنهان زندگی کرد و دولت چین و مافیا و به دنبال او بودند.

بالاخره کمی انگلیسی یاد گرفت و پناهندگی گرفت و یک مدرسه کونگ فو در نیویورک باز کرد، من نیز این موضوع را شنیدم و او را به خانه خود دعوت کردم تا آنجا زندگی کند قصدم این بود که او مرا آموزش دهد. در آن موقع انگلیسی او زیاد خوب نبود اما مربی من هم از تایوان بود که او هم زیاد انگلیسی نمی دانست اما باز بهتر از او صحبت می کرد. اسم مربی ام استاد تای بود در روز اول به مربی ام گفتم که



به راهب که او را سی فو یعنی معلم صدا می زدیم بگوید که من می خواهم رازهای معبد شائولین را یاد بگیرم چیزهای پیشرفته را و چیزهایی که نکته دار هستند را می خواهم آموزش بگیرم، به او بگو من قبلا آموزش دیده ام برای همین چیزهای ابتدایی را رد کند و به چیزهای پیشرفته تر بپردازد.

آنها با یکدیگر کمی چینی صحبت کردند و مربی آمد پیش من و گفت راهب می خواهد مشت زدن را به من یاد دهد. گفتم به او بگو که من بد هستم چطور مشت بزنم و می خواهم از چیزهای ابتدایی عبور کند و برویم سراغ مراحل پیشرفته تر، باز هم آنها چینی حرف زدند، مربی باز هم به من گفت واقعا می خواهد به تو مشت زدن را یاد بدهد.

گفتم استاد تای من می دانم که چطور باید مشت بزنم آیا تو هم می دانی حتی بدم که چطور لگد بزنم، به او بگو چیزهای پیشرفته تر را می خواهم آموزش بگیرم. کارهای جادویی معبد را می خواهم یاد بگیرم، آنها دوباره صحبت



کردند و گفت واقعا می خواهد به تو یاد بدهد که چگونه
مشت بزنی.

می خواهد اول مشت زدن تو را ببیند، گفتم باشه و فکر
کردم اگر ببیند می توانم مشت بزدم از این موضوع رد می
شود و می رویم سراغ چیزهای اصلی که می خواهم.

گفت می خواهد توانایی تو را تست کند و یک شمع آورد
و روشن کرد. مربی گفت راهب از تو می خواهد با تمام
قدرت مشت بزنی و یک اینچ مانده به شعله شمع، دستت
را نگه داری.

گفتم باشه حتما می خواهد ببیند می توانم مشتتم را کنترل
کنم و وقتی دید، تحت تاثیر قرار می گیرد و می رویم به
مراحل بعدی و پیشرفته تر.

من این کار را انجام دادم آنها با هم حرف زدند، استاد تای
گفت راهب می گوید از مشت زدن تو تحت تاثیر قرار گرفته



است. من گفتم خوب است متشکرم. حالا می توانیم برویم
سراغ چیزهای پیشرفته تر.

استاد تای گفت اما راهب می خواهد مشت خودش را هم
نشان بدهد. من گفتم باشه.

راهب بلند شد و به من نگاه کرد و مشت زد و با یک اینچ
مانده به شمع دستش را نگه داشت و شعله شمع خاموش
شد.

من این حرکت را دیدم و از تعجب شاخ درآورده بودم و به
استاد تای گفتم به او بگو می می خواهم این را یاد بگیرم.
استاد تای گفت او هم در این مدت زمان می خواست این
را به تو یاد بدهد.

نکته اینجاست که مشت زدن یک چیز ابتدایی است و من
دو نکته مهم را یاد گرفتم، او گفت اگر می خواهی استاد
بشوی باید بدانی که استاد کسی است که در چیزهای پایه
خبره باشد.



ما همیشه می خواهیم چیزهای پیشرفته را یاد بگیریم و چیزهای ابتدایی را بگذاریم کنار، بعضی از شما فکر می کنید این برنامه خیلی ساده است بگذارید یک چیزی را به شما بگویم، همه موضوع همین است چیز پیشرفته تری وجود ندارد همه چیزی که می خواهیم یاد بدهم همین است.

راهب این را به من گفت، می دانم بلدید به روش های مختلف مشت بزنید و لگد بزنید چون این حرکت ها تنوع زیادی دارند، این را می دانم. سپس گفت من از ده هزار نوع ضربه ای که بلدی و هر کدام را یک بار تمرین کرده ای نمی ترسم از آن یک ضربه ای می ترسم که ده هزار بار تمرین کرده ای.

به نظر شما منطقی است؟

همه آموزش ها درباره مباحث پایه هست، درباره تمرکز کردن روی چیزهای پایه. یکی از بازیکنان حرفه ای بیسبال هر بار زودتر سر تمرین می رود و حرکات ابتدایی را صدها بار تمرین می کند.



با اینکه حرفه ای است و دستکش طلایی دارد چرا نیاز به این کارها دارد؟ او در این حرکات حسابی خیره و استاد است پس چرا باز هم این حرکات را تکرار می کند. زیرا دلیل خیره بودنش همین است باید همیشه و بدون توقف روی چیزهای پایه تمرکز کنید. اگر یک تکنیک پیشرفته وجود داشته باشد آن تمرکز بر روی چیزهای پایه است، این همان تکنیک پیشرفته است بقیه همه اش باد هواست. نتیجه ای هم ندارد.

محض کنجکاوی می پرسم چند نفر در سطح طلایی یا بالاتر هستند؟ چون می خواهم چیزهایی یاد بدهم اما فقط باید با این افراد حرف بزنم، پس باید می دانستم چند نفر در این سطح داریم خیلی بد است که همه شما در این سطح نیستید چون خیلی مطالب خوبی هستند. اجازه بدهید چند قانون اساسی برای این آخر هفته بگویم این ورکشاپ برای شماست نه برای من من این مطالب را بلام، خیلی خوب هم بلد هستم اینها را بلام و نتیجه هم می دهد.



این ورکشاپ برای شماست و منظورم این است که در طول این مدت مخصوصا فردا اگر سوالی دارید بپرسید و برای این کار فقط دستتان را بالا بگیرید سوالتان مربوط به موضوع باشد و بدانید که چیزی به عنوان سوال احمقانه وجود ندارد اگر چیزی شما را سردرگم می کند حتما 10 یا 50 نفر دیگر هم در این جمع هستند که در مورد موضوعی که شما سردرگم شده اید، آنها هم مثل شما هستند.

پس دستتان را بلند کنید و سوال کنید سعی می کنم تا جای ممکن شفاف سازی کنم چون می خواهم سود بیشتری را از این ورکشاپ ببرید.

دوما مطمئن شوید که یادداشت برداری می کنید همه این مطالب یادتان نخواهد ماند اطلاعات زیادی را در زمان کمی دریافت می کنید و امکان ندارد همه را یادتان بماند سوما ما داریم اینها را ضبط می کنیم و پیشنهاد می کنم حتما ورژن سی دی را هم تهیه کنید. روی دی وی هم خواهد بود اما من سی دی را پیشنهاد می کنم دلایلش این است



که سی دی را می توانید بزنید به آبیاد یا ام پی تری پلیر و می توانید در ماشین نیز آن ها را پخش کنید.

تکرار کردن این اطلاعات واقعا حیاتی هست چون هر چه در زندگی پیش می روید حتی برای یکی دو هفته به واحد جدیدی از زمان می رسید و این اطلاعات را به طور متفاوتی خواهید شنید و قبول خواهید کرد.

بگذارید یک مثال بزنم تا حالا سی دی آهنگ یک هنرمندی را خریده اید؟ به آن سی دی گوش می دهد و از دو تا آهنگ خوشتان می آید، بقیه سی دی هم خوب است اما از دو تا آهنگ بیشتر خوشتان می آید آنها را بارها پخش می کنید و هر بار آن سی دی را می گذارید می روید سراغ آن آهنگها. همه آهنگ ها را شنیده اید و خوب هستند اما این دو تا را دوست دارید. سه یا چهار ماه بعد به طور اتفاقی باز هم به همان سی دی گوش می دهید اما یک آهنگ هست که تا حالا نشنیده اید خیلی خوب است و تبدیل به آهنگ جدید شما در آن سی دی می شود. قبلا آن را نشنیده اید



چون در آن صورت این آهنگ می شود آهنگ مورد علاقه شما. قبلا هم این آهنگ در همین سی دی بود درست است؟

شما فرق کرده اید شما فرد دیگری هستید حالا آن سی دی را متفاوت تر می شنوید و از آهنگ متفاوتی خوشتان می آید.

آیا این موضوع برای شما منطقی است؟

آیا متوجه شدید؟

هرگز یادم نمی رود یک بار داشتم به یک نواری گوش می دادم گفتم این یارو احمق است و انداختمش آن طرف. اصلا خوشم نیامده بود. یک نوار دیگه را گرفتم، گفتم من از این یارو خوشم نمی آید چیزی از او یاد نمی گیرم چیز خاصی هم نمی گوید. حتی رفتارش را هم دوست ندارم. چند هفته بعد یک نوار دیگه از او گرفتم در عرض سه ماه دوازده نوار از او را تهیه کردم و هر بار که گوش کردم ناامید شدم اصلا



خوشم نمی آمد فقط یک بار گوش می دادم و نوار را می انداختم دور. اما نوار سیزدهم و چهاردهم که گرفتم و اسم این یارو که از او متنفر بودم را، بر رویش داشت آنها را پخش کردم و گوش دادم و گفتم این فرد تغییر کرده است کارش واقعا خوب و متفاوت شده است. با قبل فرق کرده است. اما باید بگویم که او فرق نکرده بود پس چه کسی فرق کرده بود؟ من فرق کرده بودم.

او با حرفهایش داشت به پر و پام می پیچید و کاری می کرد احساس ناراحتی کنم، آیا منطقیه؟

از او خوشم نمی آمد اما وقتی خودم را ارتقا دادم پیامش به نظرم جالب آمد.

دونالد به من گفت وقتی این مطالب را داری می گویی لحن را خوشایندتر نکن گفت جوری که با من حرف می زنی حرف بزن. من در سوئیت دونالد بودم سوئیت های ما سه اتاق با هم فاصله دارد.



برای شما داستان استخر را نگفتم، سوئیت او یک پاسیو خیلی بزرگ دارد و یک پاسیو دیگر هم دارد که مثل دریاچه هست و یک وان بزرگ در داخل آن هست و درست در زیر ستاره ها است، خیلی زیباست. کنار آن یک راه پله دایره ای وجود دارد که بالا می رود و یک محفظه شیشه ای بالا سرمان قرار دارد که پر از آب است. گفت آن را می بینی خیلی این استخر زیباست. گفتم معلوم است راه پله برای همین است دیگر که بروی بالا و به استخر برسی، خیلی جالب بود.

پس به سی دی ها نیز گوش دهید و پیشنهاد می کنم این کار را تکرار کنید اما دونالد امروز به من گفت لحت را خوشایند تر نکن فقط بگو جریان چیست.

گفت اگر تعدادی هم از دستت عصبانی شدند ایرادی ندارد گفتم باشد. گفت اگر نصف مردم بلند شدند و رفتند هم ایرادی ندارد.



پس من تعدادی نکات پایه را به شما می گویم که ممکن است بعضی از شما آنها را شنیده باشید، اگر شنیده اید پس برای اولین بار است که می شنوید و اگر شنیده باشید هم برای اولین بار است که می شنوید.

سه نکته اساسی که در همه سمینارهایم می گویم و مهم نیست چند بار شنیده اید باز هم خواهم گفت.

در ضمن من اینجا یک وایتبرد و مازیک لازم دارم پس لطفا پشت صحنه کاری بکنید و چیزی بدهید که من بتوانم روی آن بنویسم.

اولین چیزی که می خواهم درباره اش صحبت کنم مقیاس تعادل آموزش هست به شدت به این برنامه مربوط است و دلیل هم دارد مقیاس تعادل آموزش.

من از این به عنوان وایتبرد خیالی استفاده می کنم. فرض کنیم این مقیاس تعادل آموزش است در یک سمت این مقیاس می توانید این کلمه ها را بنویسید، رفتار (عملکرد)



همچنین کلمه فکر کردن یا افکار را بنویسید، می توانید واژه انگیزه را نیز بنویسید همچنین می توانید کلمه ارتعاش را بنویسید می توانید کلمه رویا را بنویسید یا رویاها، حتی می توانید کلمه چرا را نیز بنویسید، اینها یک سمت شاخص تعادل بودند در سمت دیگر کلمه تکنیک را بنویسید همچنین کلمه مهارت ها را بنویسید.

بنویسید قدم های عملی، بنویسید چگونه بنویسید استراتژی ها یعنی وقتی چیزی را یاد می گیرید.

شما اینجا هستید چون می خواهید یاد بگیرید چطور موفق باشید و پول در بیاورید درست است؟ دلیلش همین است؟ هر چیزی که امروز یاد بگیرید می توانید به آن عمل کنید، هر چیزی که این آخر هفته به شما یاد بدهم می توانید به آن عمل کنید یعنی یاد گرفتن این کار و به دست آوردن پول زیاد.



پس هر چیزی که یاد بدهم می توانید به آن عمل کنید یعنی یاد گرفتن این کار و پول درآوردن.

همه این مطالب را هم می توانید نسبت به هر چیزی که می خواهید اعمال کنید چه داشتن یک رابطه بهتر باشد چه پول درآوردن در کاری دیگر باشد چه در حالت کلی پول درآوردن باشد یا داشتن حرفه ای متفاوت، پیشرفت در کار، تناسب اندام، مهم نیست می توانید به همه چیز اعمال کنید مشخصا کمی درباره این کارها خواهد بود.

اما این مقیاس تعادل آموزش، من اینها را به عنوان یک زیر مجموعه ای از رازها می گویم که از هر دو قسمت تشکیل شده اند. وقتی مردم به این نوع سمینارها می آیند و می گویند می خواهم در یک کار به خصوص پول در بیاورم حدس بزنید همیشه می خواهند چه کاری را انجام بدهند. می گویند یک تکنیک خاص به ما بگو چگونگی به دست آوردن آن را هم به ما بگو، حتی می گویند روش کار را هم به ما بگو، چطور زنگ بزنم چطور این کار را بکنم چطور آن



کار را بکنم اگر فقط روی چگونگی متمرکز بمانید همه
زندگی تان بی پول خواهید ماند.

بگذارید دوباره بگویم دونالد اخم نکن لحنم را عوض
نخواهم کرد، اگر فقط روی چگونگی متمرکز بمانید همه
زندگی تان بی پول خواهید ماند اگر به هر فرد فوق موفق
نگاه کنید که بالای ده میلیون دلار سرمایه دارد همه آنها
وقتی کارشان را شروع می کردند نمی دانستند چطور باید
انجامش بدهند هیچ سرخی نداشتند اهمیتی هم نمی
دادند، برای آنها هیچ اهمیتی نداشت چون می دانستند که
مهم ترین چیز برای پولدار شدن عمل نیست بلکه طرز تفکر
است.

برای همین ناپلئون هیل اسم کتابش را گذاشته است
بیندیشید و ثروتمند شوید، نه به سختی کار کن و ثروتمند
شو، نه از استراتژی های موفق استفاده کن و ثروتمند شو،
بلکه بیندیش و ثروتمند شو.



اندرو کارنگی همه تابستان ها را در اسکاتلند سپری می کرد و می گفت مزاحم نشوید چون از تفکر استفاده می کرد این فکر کردن بوده که کار را انجام می داده است. پس این مقیاس تعادل آموزش یک اسم اشتباه است.

یعنی لزومی ندارد متعادل باشد در حقیقت اگر می خواهید موفق باشید رازش این است که به محض اینکه وایتبرد را بیاورند نشانتان می دهم راز این است که اگر می خواهید موفق باشید این تعادل باید اینگونه باشد، همه تاکیدها باید روی فکر کردن باشد تقریباً هیچ تمرکزی روی چگونگی نیاز نیست.

می دانم همه شما فکر می کنید من دارم اشتباه می کنم در ضمن اگر مخالف اینها هستید من اینها را نمی گویم و هیچ کدام را من اختراع نکرده ام اینها تئوری و نظریه من نیستند من هم از افراد دیگری یاد گرفته ام، من فقط آنها را اعمال کرده ام و دارم می گویم که کار می کنند.



از تجربه دوستانم می گویم که اینها کار می کنند، من تازه دو ماه و نیم در اروپا بودم و هیچ کاری نمی کردم می رفتم این طرف و آن طرف و فقط می خوردم، دوستانم هم در اروپا هستند در آلمان می رفتم به دیدن قلعه ها و دوستانم را ملاقات می کردم در فرانسه هم کلی غذا خوردم، در ایتالیا کلی پاستا و پیتزا خوردم در ضمن اصا هم وزن اضافه نکردم. نوشیدنی های مختلف را هم در کشورهای مختلف امتحال کردم در آلمان صبحانه های خیلی خوبی عست منظورم این است که من با افراد مختلفی از سراسر دنیا ملاقات داشته ام و آنها را می شناسم حتی یک هفته با دوستانم در استانبول بوده ام یکی از دوستانم آنجا یک قایق 60 میلیون دلاری دارد در ضمن اگر سالی 500 هزار دلار درآمد داشته باشید نمی توانید قایق 60 میلیون دلاری را خریداری کنید. حتی نمی توانید چنین قایقی را اجاره کنید اجازه اش 500 هزار دلار در هفته است.



سطح درآمد ها متفاوت است پس وقتی با این افراد حرف می زنم این کاری که می کنند شما هرگز این را نخواهید دانست چون دور و بر آنها نیستید، اگر هم دور و برشان باشید به شما نخواهند گفت که چطور این کارها را می کنند مطمئن هست.

این افراد همیشه برای اینکه این مطالب را به همه می گویم سرم داد می زنند اگر این طور است پس نمی خواهند این اطلاعات را به اشتراک بگذارند من با یکی از دوستانم بودم که یک خانه خیلی زیبا لب دریا دارد خیلی زیبا. او هواپیمای خصوصی هم دارد. داشتیم درباره همین چیزها حرف می زدیم که یک ناگهان یک شخصی آمد کنار ما که در دایره پولدارها نبود فکر کنم سالی 300 هزار دلار درآمد دارد و به سختی کار می کند وقتی او آمد دوستم ساکت شد انگار مکالمه ای که داشتیم اصلا اتفاق نیفتاده است کاری نکرد که به او بر بخورد فقط جوری رفتار کرد که انگار در این مورد حرف نمی زدیم.



واقعا متوجه نمی شوید ولی همین طور است. خیلی از شما فکر می کنید من دارم شوخی می کنم، هرگز به پشت درهای بسته راه نخواهید یافت این اطلاعات را قبلا جایی منتشر نکردم و اینها دارد ضبط می شود و نمی دانم چه واکنش هایی در پی خواهد داشت کتاب ناپلئون هیل را در 12 ماه از بازار جمع کردند، ممکن است هرگز این سی دی ها را نبینید تا فرصت هست یک کپی از آنها بگیرید.

پس مقیاس تعادل آموزش باید این گونه باشد این قسمت فکر کردن است که به آن می گوئیم افکار. این قسمت عمل کردن است که می توانید به آن بگوئید استراتژی یا تکنیک. در این برنامه روی این تمرکز خواهیم کرد آیا این واقعا کار می کند؟ بگذارید در این باره یک مثال بزنم، من این مطالب را در دهه 80 هم تدریس می کردم من یک دوست خیلی عزیز دارم که از 15 سالگی ملاقتش می کنم. اسم او فرد هست، در آن زمان ها در کار تمرین حافظه بودیم و افراد را آموزش می دادیم تا سخنران بشوند. بلین و من روی این



موضوع کار می کردیم بلین هم 30 ساله که می شناسم و یکی به اسم فرد را استخدام کردیم ما یک برنامه آموزشی به خصوصی داشتیم. بیشتر افرادی که در این کار هستند روی تکنیک ها تمرکز کردند.

من این مطالب را مخفیانه در دهه 70 یاد گرفتم و هم اکنون داستانش را برای شما می گویم. به نوعی می شود گفت که به من دستور داده شده بود به کسی نگویم، من می خواستم این کار را بکنم اما همه روی تکنیک ها تمرکز کرده بودند در واقع یک نفر به نام استیو اسکات دوره ای راه انداخت با نام استراتژی های افراد خیلی موفق، من همه این دوره را رفتم و در اروپا بودم و باید بگویم همه مطالب بر همین اساس بودند.

او نکته اصلی را فراموش کرده بود نکته اصلی را از دست داده بود چون در دسته ثروتمندان نبود برای همین نکته اصلی را نمی دانست و روی تکنیک ها تمرکز می کرد و تکنیک قرار نیست کاری انجام دهد.



وقتی دوره تمرین حافظه را انجام می دادیم یک سخنرانی داشتیم که به همه یاد می دادیم چطور آن حرف ها را دقیقا همان طوری بگویند که قبلا در یک کاست این سخنرانی را ضبط کرده بودند و به همه یاد می دادیم چطور آنها را بگویند و حفظ کنند. همه داشتند همان حرف ها را می گفتند.

بله اگر همه کار یکسانی بکنند نتایج یکسانی می گیرند جای سوالی در این باره نیست اگر چه این به طور مناسب فعال شده باشد. پس از لحاظ تئوری تکنیک اهمیتی ندارد به این موضوع توجه کنید چون عصاره کل این برنامه است اگر بتوانم به شما یاد بدهم چطور این را به طور مناسب فعال کنید اینها دیگر اهمیتی نخواهند داشت.

ایمان فرد به این مقیاسی تعادل آموزش از یک تا ده 15 بود، سطح باورش بالاتر از ده بود او باور داشت هر انسانی نیاز دارد این دوره را بگذراند و اصلا نباید تحت هر شرایطی این دوره را از دست بدهد. چون این دوره زندگی شان را



تغییر خواهد داد. پس فرد را با روش استاندارد آموزش دادیم. سپس فرد اولین سخنرانی خودش را انجام داد و نتایج را برای ما فرستاد شگفت انگیز بودند در واقع نتایجی بهتر از من و بلین و مارک و هر کس دیگری. ما به فکر شانس مبتدی‌ها افتادیم، اما سخنرانی بعدی هم جزو سه نفر برتر بود و سخنرانی بعدی و بعدی هم همینطور.

در هر سخنرانی یکی از نفرات اول یا دوم یا سوم بود، او این کار را برای یک ماه ادامه داد بعد، مارک که آن موقع شریک بود گفت باید یکی از سخنرانی‌های فرد را ضبط کنیم تا خودمان به آن گوش دهیم گفتم چرا؟ او که عالی دارد کار می‌کند سوپر استار شده است. چه کسی اهمیت می‌دهد چه کاری دارد انجام می‌دهد.

گفت می‌خواهم مطمئن بشوم سخنرانی را درست انجام می‌دهد. گفتم نتایج دارد برای خودش حرف می‌زند. گفت شنیده‌ام که یکی از سخنرانی‌هایش یک ساعت طول



کشیده است و تو می دانی که قرار بود نیم ساعت طول بکشد. گفتم مهم نیست چون دارد جواب می دهد.

من این را می دانستم دوستم مارک نمی دانست، پس سعی کردم موضوع را عوض کنم اما به یکی گفتم که یکی از سخنرانی هایش را ضبط کند، یک ساعت بود و اصلا شباهتی به سخنرانی نداشت درباره فیلتر کردن آب و ... حرف می زد. اصلا هیچ ایده ای نداشتیم دارد چه کار می کند مارک وحشت زده بود و داشت دیوانه می شد، گفتم چه اهمیتی دارد همه دارند در این دوره شرکت می کنند او خودش می داند دارد چه کاری انجام می دهد.

این فعال شده بود دیگر تکنیک اهمیتی نداشت این، مهم ترین چیزی که می توانید درک کنید، نیازی نیست حتی درباره چگونگی فکر کنید یا نگران باشید وقتی که این فعال شده باشد چگونه است و این هفته هم روی همین موضوع کار خواهیم کرد.



سالها پیش جمله ای از یک سخنران شنیدم که می گفت
اگر رفتارتان درست باشد حقایق به حساب نمی آیند من
گفتم این جمله خیلی احمقانه است اما بعدا فهمیدم اصلا
هم احمقانه نیست بلکه واقعیت دارد، جادو همین است.
منی می توانم به شما یاد بدهم چطور شوالیه باشید می
خواهم جادو را به شما یاد بدهم این، واقعا جادو هست.
جادو همین است.

اگر رفتارتان درست باشد حقایق به حساب نمی آیند،
بگذارید به شکل دیگری برایتان این موضوع را بگویم اگر
افکارتان را به درستی فعال کنید آن وقت چگونگی اهمیتی
ندارد چون به هر حال نتیجه خواهید گرفت. اجازه بدهید
یک عبارت دیگر هم اضافه کنم بدون هیچ تلاشی از طرف
شما، درست مثل جادو.

دونالد می گوید یکم زیاده روی کردی فقط چیزی که هست
را دارم می گویم اگر اندرو کارنگی که هیچ پولی نداشت
بتواند یک تجارت راه بیندازد و از روز اول بگوید من همسر



و بچه هایی دارم و قرار نیست خودم را به کشتن بدهم، و هر روز ساعت نه می روم سر کار و تا چهار بعد از ظهر کار می کنم، دوشنبه تا جمعه و هنگامی که می روم به خانه هیچ ارتباطی با کار نخواهم داشت و شام خواهم خورد و با بچه هایم خواهم بود و مطالعه می کنم و ماه های جوئن و جولای و آگوست را می روم به اسکاتلند و کسی مزاحمم نشود، و این کارها را از همان اول که داشت کار خودش را می ساخت هم انجام می داد، از اول اینگونه کار می کرد نه بعد از موفق شدن، چون می دانست چطور این را فعال کند و به ناپلئون هیل هم یاد داد.

نکته ای که می خواهم به شما انتقال دهم همین است این قسمت مهم مقیاس تعادل آموزش هست، پس در این برنامه همین را به شما یاد خواهیم داد.

