

۱- چرا میگوییم ملک را تا سند نزدیم کسی نفهمه: برای خرید ملک کسی نفهمه تا تحویل و سند زده شود قبلش مشورت نکنی. به دلیل اینکه موقعی که می گویی هر کسی می آید بر اساس ذهنیت خودش به شما راه کار می دهد که این موارد باعث می شود که تو معامله انجام ندهی البته ناگفته نماند با همان راهنما مشورت بکنی ولی نه دیگر با همه و معمولاً بگزار که معامل انجام شود و ملک را تحویل بگیری و سند هم به نامت بخورد بعد دیگر دورو بری ها متوجه می شوند تازه می فهمند که این ملک چه ملک خوبی بوده است و کاش ما می خریدیم و فلانی مفت خریده است و حتی می روند پیشنهاد بالاتر به فروشنده هم می دهند مانند همان مغازه خریدن خود من توی تهران شریعتی که دوبار این تجربه را داشته: بار اول بر اساس سادگی حقیقت را گفتم مغازه خریده بودیم ۶۲ میلیون و ۳ سال گذشته بودش برای فروش و حتی فروشنده حاضر شده بود بفروزش ۴۰ ملیون ما که خریدم ۶۲ میلیون یک سری ها به ما می گفتند گرون خریدید این ۴۰ میلیون قیمتش بود و یک سرها به اون فروشنده می گفتند که مفت فروختی خلاصه معامله فسخ شد از طرف ما چون فکر می کردیم گرون خریدیم و خیلی جالب است ۲ ماه بعد رفتیم دوباره این مغازه را قولنامه کردیم ۷۴ میلیون و جالب است همون دورو بری ها این سری فروشنده را پشیمان کردند و با دوم از طرف اونها فسخ شده و بعد ها خودشان به ما گفتند که اومدند به ما گفتن که مغازه رو با داود اینا فسخ کند ما می خریم ۱۲۰ ملیون تومان و بار دوم دوباره توی همان خیابان شریعتی مغازه خریدیم به قیمت ۳۵ ملیون تومان و ولی این بار هم همساده ها فهمیدند فقط زرنگی که کردم و خدا کمکم کرد گفتم خریدم ۲۵ ملیون که هم دیگه نیان بگند گرون خریدی و و و پشیمونم بکنند و جالب این بود که این سری دوباره رفته بودند به فروشنده پیشنهاد داده بودند که مغازه رو هر چی داود خریده ۵ ملیون بالاتر ما می خریدم فروشنده هم گفته بود باشه ۴۰ ملیون مال شما ولی آنها گفته بودند ۲۵ داود خرید ۵ ملیون بالاتر می شود ۳۰ ملیون ما بخریم خلاصه نتوانسته بودند معامله را خراب بکنند و یاد گرفتم که من دخترهام یا اعضا خانوادم و حتی رفیق هام هم نمی دونستند مگر وابسته به معامله باشند و این مورد را تا به امروز دارم رعایت می کنم.

۲- کار کردن مثل ورزش کردن هست: یعنی فلان قهرمان نمی تواند بگوید چون من پدرم قهرمان است من دیگر نیاز به تمرین ندارم و قهرمانی من ۱۰۰٪ است. یا به آقازاده بگوید چون پدرم این مقدار وزنه زده است من هم می توانم این مقدار وزن بزنم می خواهم بگویم باید پسر یا دختر یا شاگرد فلان قهرمان هم باید از صفر شروع بکند و با تمرین و سختی بیشتر کار به قهرمانی برسد.

و یک مثال دیگر: دو تا ورزشکار با هم شروع می کنند ولی با این تفاوت که یکی ورزش شماره یک الویت اول زندگیست آن یکی الویت سوم زندگیست و ورزش کار شماره ۱ توی باشگاه تمرینها را جدید می گیرد ورزش کار شماره ۲ تمرینها را جدی نمی گیرد شماره ۱ به خودش فشار می آورد شماره ۲ اصلاً فشار نمی آورد به خودش شماره ۱ هدفش قهرمانی است شماره ۲

هدفش وقت گذران و تقویت روحیه است شماره ۱ رژیم غذایی می گیرد شماره ۲ به هیچ عنوان رژیم نمی گیرد و نخوردن سخت است.

ولی جالب است که هر دوی این ورزش کارها با هم ورزش را شروع کردند و با هم باشگاه می رفتند حال شماره ۱ موفق شده بر اثر زحماتی که کشیده ولی ورزشکار ۲ نسبت به هدف و الویت و زحمتش موفق نشده یعنی مانند شماره یک نشده یا نسبت به شماره یک موفق نشده حال سزاوار است که ورزش کار شماره ۲ بگوید چرا شماره یک موفق شده چون خدا و کیلی حق شماره یک بوده است که موفق شود و جالب است یک قهرمان باید این فرآیندها را بگذراند که به قهرمانی جهان پهلوان برسد.

ابتدا توی باشگاه باید مقام کسب بکند و سپس توی منطقه و سپس توی آن شهر و سپس باید توی استان مقام بدست بیاورد و سپس توی کشوری و سپس اردوی تیم ملی و بعد تو آسیا و سپس باید تو جهان مقام بدست بیاورد.

یعنی می خواهم بگویم برای هر کدام آن باید کلی زحمت بکشد و چنانچه برای مرحله بعد زحمت نکشد مطمئناً توی مرحله بعدی موفق نخواهد شد و یک دفع هم نمی تواند با خوردن یک قرص قهرمان جهان شود باید برای بدست آوردن هر مرحله زحمت های زیادی بکشد و جالب است هر مرحله درد دارد و سخت است و زحمت زیادی دارد.

یعنی می خواهم بگویم آدم یک دفعه پول دار نمی شود کم کم آن هم برای هر مرحله باید سختی های زیادی بکشی که اکثر مردم برای سختی هایی که می رسد پا پس می کشند مانند ۹۹٪ ورزش کارها همه می خواهند قهرمان شوند ولی به سختی ها که می خورند پا پس می کشند خلاصه یک شبه موفقیت حاصل نمی شود.

و چنانچه یک ورزشکاری همه این سختیها را کشید ولی توی کشور سوم شد باید قبول بکند و باور داشته باشد که قهرمان اول و دوم بیشتر از او زحمت و سختی کشیده اند یعنی می خواهم بگویم چنانچه توی کار هم شما خیلی کارها و خیلی سختی ها و و کشیدید ولی یکی یا چند تا از شما موفق تر بوده اند بدانید و قبول داشته باشید و باور داشته باشید که آنها نسبت به شما بیشتر زحمت کشیده اید و پیروزی حق آنهاست خلاصه می خواهم بگویم موقعیت یک شبه حاصل نمی شود و بابت آن باید خیلی خیلی سختی بکشید و پله پله رشد بکنی و گرنه همه مردم ایران ۸۰ میلیون جمعیت دوست دارند پول دار بشوند ولی به مشکلات آنها که می رسند پا پس می کشند چون واقعاً سخت است.

۳- چرا باید برای هر سال یک سررسید داشته باشیم (کاری که به نظر من یهودیها انجام می دهند): باید سالی یک سر رسید داشته باشی برای هرگونه توافق و گرفتن قیمت و اگه پولی به یکی قرض دادی. چون هر تفاوتی می کنیم یادداشت بنویسیم یا به هر کسی پول قرض می دهیم یا اگر تجربه ای داریم بنویسیم می خواهم بگویم نوشتن نوشتن نوشتن واقعاً معجزه می کند و باید توی سر رسید بنویسم یعنی آنچه که

توی ذهنمان هست بیاید روی کاغذ و سر رسید و رد پایش باشد و خیلی خیلی راحت تر می توانیم کارها و زندگیمان را مدیریت کنیم.

۴- توی زندگی باید برای این آیتم ها برنامه ریزی داشته باشی که همه را حالا یک سری ها را روزانه و یک سری ها را هفته ای و یک سری ها را ماهیانه مرتب و منظم انجام دهی.

۱- برنامه غذایی ۲- برای ورزش کردن ۳- برای یادگیری زدن موسیقی ۴- زبان کشورهای خارجی ۵- مسافرت

این موارد توی زندگی بسیار بسیار تاثیرگذار و سازنده است و به نظر من باید توی زندگی همه باشد.

۱- برنامه غذایی باعث می شود که خودت برای خودت ارزش قائل باشی و با خودت آشتی بکنی و خودت، خودت را دوست داشته باشی و خودت به فکر سلامتی خودت باشی و بی برنامه غذا نخوری یا بدون هدف با برنامه کار کردن خیلی راحت تر است تا بی برنامه و بی برنامه امکان نداره موفق شوی می خواهیم بگویم برنامه غذایی هم فوق العاده تاثیرگذار است توی سلامتی و اعتماد به نفس و عمر و زندگی لذت بردن.

۲- ورزش کردن: عقل سالم توی بدن سالم است باعث می شود اکسیژن بیشتری به مغزت برسد و تصمیم های خوبی بگیری و احساس شادابی و سلامتی می کنی و یعنی می توانی از زندگیت لذت ببری و توی زندگی و اقتصاد خیلی تاثیرگذار است. البته نه ورزش حرفه ای ورزش نرمشو سلامتی.

۳- بودن یک موسیقی توی زندگیت: زدن یک ساز توی زندگی شخصی باعث می شود که ذهنت آرام باشد چون با ذهن نا آرام اصلاً نمی شود ساز زد و جالب است برای تمرین آن هم باید همه حواست و ذهنت را بتوانی آرام بکنی تا میتوانی ساز بزنی.

۴- زبان کشورهای خارجی مخصوصاً انگلیسی: بیش از حد توی لذت بردن از مسافرتها خارج از کشور تاثیر دارد یعنی اگر زبان بلد نباشی ۹۰ نمره از ۱۰۰ نمره را از دست می دهی و باید پول زیاد و سفر خوب و سفر خوب اگر زرتنگ باشی می توانی آن ۱۰ نمره را بگیری.

۵- مسافرت بیش از حد توی روحیه و پختگی شما تاثیرگذار است و به قول معروف پخته شود آن که سفر زیاد کرد .

باید برای همه این ۵ مورد برنامه ریزی کرد و توی برنامه ها باشد و قرار نیست ۱۰۰٪ انجام شود ولی اگر نباشند مطمئن باشی به هیچ عنوان اجرا نمی شود حتی ۲٪ ولی با نوشتن برنامه حداقل ۷۰٪ آن اجرا می شود.

۵- بنایی ۱۰۰٪ به کار و حال و احساس من لطمه می زند و هزینه آن از اینکه بدیم بسازند به مراتب کمتر می شود بخواهم از بدی های بنایی بگویم باید یک کتاب بنویسم ولی بهترین حالت این است که هر جا را خواستیم بسازیم ابتدا آن جا را طراحی بکنیم و نقشه های اجرایی آن را در بیاوریم و بعد از نقشه های اجرایی متر برآورد آن را هم انجام بدهیم، سپس با پیمانکار ۰ تا ۱۰۰ را قرار داد ببندیم که آن پیمانکار آنجا را برای ما بسازد که توی قرار داد هم مشخص می کنیم تا کجا کار چه زمانی باید پیش برود و ما هم چه مبلغی باید پرداخت بکنیم و این به مراتب لطمه و ضرری کمتر از این است که خودمان بخواهیم بسازیم و فقط توی این مورد هم خودمان هم یک نفر را می گیریم که نظارت بکند که کار به نحو احسن اجرا شود.

۵- انجام دادن بنایی ۱۰۰٪ اشتباه است و به هیچ عنوان نباید هیچ پروژه ای را انجام دهیم.

۶- بهترین و کم ریسک ترین سرمایه گذاری به الویت این موارد می باشد.

۱- خرید ملک که بهترین آن زمین یا ملک هایی که کنار خیابان باشند یا تجاری یا موقعیت تجاری داشته باشد و ناگفته نماند این بهترین گزینه است ولی خرید آپارتمان و باغ و زمین و خونه کلنگی و حتی خرید مغازه هم گزینه های خوب است برای سرمایه گذاری.

۲- خرید وزنی شمش طلا

۳- خرید دلار و یورو ارز کشورهای که امنیت دارند یعنی درگیر با آمریکا یا جنگ با کشورهای دیگر نمی شوند و طلا و دلار را باید توی صندوق بانک نگه داری بکنی.

۷- هر چی کسی ندونه که چی داری و چقدر ثروت داری راحت تر زندگی می کنی. هر چند ندونند که چقدر ثروت داری هم خودت راحت تر هستی هم دورو بری هات چون نه قرار است تو از ثروتت یا داشته هایت به کسی چیزی ندی و نمی دی پس چرا به آنها می گویی که من این را دارم و این گفتنش یعنی این که می خواهی آنها را اذیت بکنی و با ثروتت حال دور و بری هات را بد کنی باعث می شوی آنها بروند خدایی ناکرده توی مقایسه که خدایا، ما چرا نداریم و هر چی آنها ندانند که تو چی داری راحت تر و با آرامش بیشتر زندگی می کنی و خدا هم بیشتر به تو لطف می کند مانند اینکه موقعی من به یکی از پرسنل لطفی می کنم و پاداشی می دم و اون نمیره بدوه و به بقیه پرسنل بگه و فقط خودش می دونه و من، باعث می شود که من نیز هوای اون پرسنل رو داشته باشم.

۸- چرا زندگی کردن و پول درآوردن یعنی آرامش و آسایش با هم تفاوت دارد: اصلاً زندگی کردن و پول درآوردن یعنی آسایش و آرامش دو تا جاده موازی با هم هستند و کاملاً جدا هستند و باید سعی بکنی که قوی هر رو جاده اندازه هم جلو بری که اگر فکر می کنند این ها فقط یک جاده است آن هم همان جاده پول آسایش. من چکیده زندگیم این بود که پول و ثروت با آسایش و زندگی کردن و عشق و محبت و

مهربانی (آرامش) با هم دو جاده موازی و کاملاً کاملاً متفاوت هستند و اکثراً یعنی بالای ۹۸٪ مردم اشتباه می کنند و فکر می کنند که اینها یک جاده هستند و خود من هم همان آدمها بودم که فکر می کردم و یا در آوردن پول و ثروت و با خریدن خونه بزرگ یا باغ، ویلا، ماشین های خوب و گرون و زمین بهر خیابان و و و به آنچه که می خوام برای زندگی می رسم غافل از اینکه اینها وسیله هستند برای زندگی کردن نه زندگی و من درگیر این وسیله ها شدم و از زندگی کردن غافل شدم ولی با کمک خدا و دوستان که تو مسیر (آرامش) بودند. کمکم کردند که می توانم پیدا بکنم که یک جاده دیگه است که باید توی این جاده یا مسیر حرکت بکنی تا بتوانی از زندگی لذت ببری و آن مسیر و یا جاده می شود خودشناسی و سپس بعد از خودشناسی می شود خداشناسی و تا خودت را نشناسی و سپس بعد از شناختن خودت از خدا نخواهی که توی زندگی بیاید همیشه یک نفر توی وجود و زندگی کم است.

۹- چرا بعضی از تجربه ها رو باید خودت تجربه کنی (که ۱۰۰ درصد اشتباه است): بدی یک سری از تجربه ها این است که تا خودت تجربه نکنی قدر اونها رو نمی دونی، و بدی یک سری از آدمها این است که تجربه را خودشان باید تجربه بکنند و از تجربه دیگران استفاده نمی کنند و آنها به قول معروف ذهن بسته ای دارند و حرف حرف خودشان است و فکر می کنند خودشان بیشتر از همه می دانند و بهترین نشانه برای شناسایی این افراد این است که هر چی بهشون می گویی کله شان را تکان می دهند به منظور تایید کردن اینکه من خودم می دونم یا حتی به زبان می آورند و می گویند من خودم می دانم که آنها همان نفراتی هستند که باید خودشان تجربه بکنند.

۱۰- آدم موفق کسی است که از خاکستر تجربه دیگران استفاده بکند و به نظر من یک سری از تجربه ها را تجربه کردن خیلی گرون برای آدم تموم میشه چون یک سری تجربه ها:

۱- لطمه به مال می خوره ۲- لطمه به سلامتی ۳- زمان و عمرت رو از دست می دی

۱- لطمه به مال مانند اینکه به جای اینکه بیایی ملک کنار خیابان بخری بیای آپارتمان بخری کمتر سود می کنی و شاید اصلاً ضرر بکنی یا حتی کار بکنی و و و.

۲- لطمه به سلامتی بخوره مانند اینکه از غذاهای رستوران بخوری یا فست فود یا تنقلات که همه آنها با روغن جامد و پالم درست می شه همان روغن که ۱۰٪ برای سلامتی مضررات دارد و و و.

۳- لطمه به عمر و زمان مانند استفاده از مواد مخدر و نیکوتین و مشروبات الکلی و اینها دیگه تا به آخر جاده بری و بدونی که مسیر رو اشتباه رفتی و دوباره بخوای برگردی دیگه معلوم نیست از عمرت دیگه باقی مانده باشد یا خیر.

۱۱- آدمهایی که به عنوان رفیق انتخاب می کنی خیلی خیلی توی شخصیت شما تاثیر دارد چون چه بخوای چه نخواهی خلق و خوی آنها روی شما تاثیر می گزارد چون از بابت روانشناسی می گویند اون ۵

نفر دوستی رو که به عنوان دوست بر می‌گزینی چه بخواهید چه نخواهید شکل آنها در می‌آید. و می‌گویند نه روی غذا باش نه روی مکانی که زندگی می‌کنی و نه روی لباسی که می‌پوشی و و ولی تا می‌توانی توی انتخاب دوستی حساس باش می‌خواهم بگویم که در انتخاب دوست باید خیلی حساس باشی نه آنها موارد ذکر شده اهمیت ندارند می‌خواهم بگویم که انتخاب دوست فوق‌العاده تاثیر مثبت دارد.

۱۲- باید باید باید توی کار نیروهایی دور خودت بچینی که تورو قبول داشته باشند و اگر این نیروها این رویه رو داشته باشند سرعت پیشرفت توی کار فوق‌العاده زیاد می‌باشد. و اگر این رویه را نداشته باشند کارت یا پیش نمی‌رود یا به سختی پیش می‌رود چون ابتدا الکی زمان می‌برد تا بخواهی به آنها ثابت بکنی که من بیشتر از شما دلم برای خودم می‌سوزد و تا بخواهی به آنها این را ثابت کن زمان وانرژی صرف می‌کنیم خلاصه بهتر است تا می‌توانی آن‌ها را متقاعد بکنی که تو و راه و روش را قبول داشته باشند مثال: مانند این است که یک فیلم فوتبال یک مربی دارد یا خوب باید کل تیم طبق نظر و سیستم مربی کار بکند چه درست چه اشتباه اگر هر بازیکن برود طبق نظر و سیستم خودش بازی بکند ببینید آن تیم چه می‌شود و نمی‌توانیم بفهمیم که آیا مربی اشتباه می‌کند یا بازیکن‌ها ولی اگر تمام بازیکنها طبق نظر و سیستم مربی بازی بکنند خیلی زود متوجه می‌شوند که روش مربی درست یا اشتباه است.

۱۳- برنامه نویسی و کامپیوتر و اکسل فوق‌العاده توی پیشرفت کاری تاثیر گذار است. اکسل و برنامه نویسی به نظر من یا سیستم من مانند شطرنج می‌باشد که باعث می‌شود که من روز به روز قوی تر بشوم یا همان هالتر برای جلو بازو که باعث می‌شود بازو مون روز به روز قوی تر شود اکسل و برنامه نویسی باعث می‌شود همه غیر ممکن‌ها را بینی واقعی ممکن است و انجام می‌شود و باعث می‌شود که روز به روز باورهایت عوض شود و خیلی خیلی خیلی از غیر ممکن‌ها را بینی که ممکن می‌شود. کاش خودم اکسل بلد بودم که می‌تونستم از تجربه ام برایتان می‌نوشتم و اگر قرار باشد از اکسل و برنامه نویسی بنویسم بخدا یک کتاب هم کم است از اینکه با اکسل و برنامه نویسی توی زندگی چی گیرتان می‌آید. و بر اساس تجربه کاری که من داشته ام این بود که پرسنلی که اکسل بلد بودند فوق‌العاده فوق‌العاده فوق‌العاده باهوش تر نسبت به سایر همکارها بودند و با ساعت کاری کم یعنی کم کار کردن به بهترین بهره وری می‌رسیدند یعنی کم کار می‌کردند ولی خروجی آنها نسبت به سایر همکارها بالاتر بود و توان یادگیریشان فوق‌العاده بالاتر از نیروهایی بود که اکسل بلد نبودند و واقعیتش اکسل یعنی تو تقویت ذهن یعنی روز به روز ذهن رو تقویت بکنی و بی‌نهایت توی زندگی شخصی خودتان هم تاثیر گزار است چون از ذهنتان روزانه هی استفاده کرده ای و روز به روز قوی ترش کردید. و بی‌نهایت توی زندگی روزمره تاثیر گزار است و حتی می‌توانم بگویم ذهنت را به بهبود معتاد می‌کند و هر روز دنبال بهبود هستی و هیچ غیر ممکنی برایت وجود ندارد و فقط دنبال راه و روش آن می‌گردی که چطور آن خواسته خودت را انجام بدهی. و یک چیز خیلی جالب است، این است که با اکسل کار کردن اصلاً، با فیزیکی کار کردن قابل مقایسه نیست و تجربه ای را که نمی‌خواهی با کار فیزیکی انجام بدهی با صرف کلی هزینه و کلی زمان بعد می‌خواهیم، یعنی بعد از ۶ ماه یا یک

سال و با صرف کلی هزینه به آن تجربه لازم برسید ولی با تجربه به آن تجربه ۶ ماهه یا یک ساله را در عرض یک روز بالا میاری و با فرق این که تجربه ای هم که بدست می آوری اصلاً قابل قیاس نیست.

۱۴- حسادت بدترین نقطه ضعف هست که توی انسان ها هست هیچ موقع بهش بها نده چون هر چقدر بهش بها بدی زندگیت رو تیره و تار می کنه و باعث می شه که همه داشته هاتو نبینی. و خودت دنیای خودتو بکنی جهنم و بدترین تصمیمات رو می گیری و بدترین کارهای حیوانی را انجام می دهیم خلاصه بدانید حسادت از سرطان و ام اس و ایدز هم بدتر است پس چنانچه توی وجودمان هست باید بدانیم که باید مداوا شود و گرنه توی بد جهنمی زندگی می کنید و می سوزید.

۱۵- این مورد ها را اگر هی با خودت تمرین بکنی هیچ موقع حالت بد نمیشه.

۱- هر کسی یک روزی دارد و خدا مارو مامور کرده تا روزی این افراد رو بدیم، کجاها می تونی از این استفاده بکنی: ۱- اینکه نیروی استخدام کردی و دیدی کارایی لازم رو نداشته ۲- رفتی رستورانی غذایی خوردی ولی اون کیفیت لازم رو نداشته خلاصه رفتی که نتیجه خوبی نداشته اول اون کار دیگه انجام شده و حسرت برای اون کار بیهوده است و به خاطر اینکه دیگه حسرت نخوری بهترین نسخه همین مورد است.

۲- قسمت: یعنی اینکه موقعی که باغ پسته ای درختها پسته داده اند و باغبان پسته ها را می چشد و کارخانه می برند و بعد به عمده فروش می فروشند و بعد عمده فروش به مغازه دار می فروشند و تو از مغازه داری می خری و بعد توی خونه از اون یک کیلو پسته ۴۰ عدد قسمت تو هست که بخوری و می بینی که از شهرستان اومده خونه است و اون هم ۴۰ عدد و خلاصه هر کدام برای اونها از قبل تعیین شده است و اگر این را با گوشت و پوست و استخوان قبول بکنی چنگهایت خیلی کم می شود که چرا اینجوری شد و حتی توی ملک چرا فروخته چرا خریدم و چون حتی برای ملک هم خدا تعیین کرده چند سال دست فلانی باشه و بعد تو بری بخری و چند سال هم دست تو باشه و بعد و و و.

۳- وسیله بودن ما برای همدیگر: خدا که نمی آید دست بنده هایش رو بگیرد و مستقیم برای بنده هایش کاری انجام بدهد و خدا ماها رو برای همدیگر وسیله می کنه که کمک همدیگر بکنیم که رشد بکنیم و اینها... من آنجا استفاده می کردم که یکی رو اگر از صفر یا زیر صفر می آورد و دستشو می گرفتم و اون رو به اوج می رسوندم و حالا به هر دلیلی کم رنگی می کرد و من به خاطر اینکه هم حالم بد نشه و هم هی حال خودم و زندگیم رو جهنم نکنم می گفتم حرف زیادی نزن تو فقط یک وسیله بودی و خدا تورو وسیله کرده بود که برای این بنده خدا این کار رو بکنی و نباید هیچ منتهی روی اون داشته باشی و اگر میگی چرا برای فلان کسی این کار رو نکردی که این بنده خدا هم بهتر بوده و هم به تو نزدیک تر بوده.

۴- رسالت: خدا به هر کسی توی دنیا یک رسالتی داده که بیاد توی دنیا زندگی بکنه و یک کاری انجام بده چون یه مدت خیلی اعصاب خودمو خورد می کردم که چرا پرسنل زیر مجموعه من کار رو یاد نمی گیرند و حتی اگر یاد می گرفتند می تونستند درآمدهای خیلی خیلی خوب داشته باشند و حتی خودشون بشوند کارآفرین بعد فقط این نسخه آروم کرد و بغض گلوم رو آروم کرد که هی سخت نگیر هر کسی یک رسالتی دارد.

۱۶- از هر کس باید کار یاد بگیری و من یک مثال خیلی معروف داشتم که اگر خوردی زمین، باید مفت نبازی حداقل یک مشت خاک بردار و بلند شو یعنی از هر شکستی یا هر اشتباهی یا هر فیلمی یا هر مسافرتی یا هر خریدی یا هر ورزشی و حتی من از کفتر بازی یاد می گرفتم و حتی فیلم ها و حتی آدمهایی که از نظر بقیه اونها شوت یا بی سواد یا بی تدبیر خلاصه نا کارآمد بودند از اونها هم کار یاد می گرفتم و توی کار به کار می بردم. به قول حضرت مولانا اجسام و موجودات سخن می گویند فقط ما نامحرم هستیم که نمی شنویم اگر محرم باشیم می شنویم می خواهم بگویم روزانه حداقل ۱۰۰ تا کار است برای یاد گرفتن و از دیدن حیوانات یا گیاه یا کلاً پیام هست برای یاد گرفتن و زندگی کردن و اجرا کردن کاش می توانستم احساساتم را در این مورد می نوشتم که هم خودش ۲ تا کتاب است.

۱۷- از آدمهای سن بالا و با تجربه و پخته همیشه بپرس که اگر کل این ۶۰ یا ۷۰ سال رو توی یک جمله بخواهی منو نصیحت بکنی چی می گی و هر نصیحتی که اون بنده خدا بهت بکنه یعنی آنکه اون عصاره ۶۰ یا ۷۰ سال زندگیو تو یک جمله به تو گفته و اونو تو ذهنت حک کن و ازش قافل نشو.

۱۸- من توی زندگی هر تصمیمی که می خواستم بگیرم تنهایی نمی گرفتم و سعی می کردم گروهی باشه حالا بستگی داشته به اون تصمیم که از چه گروهی استفاده بکنم فقط ۲ تا آیتم توی همه تصمیم گیری هام خیلی مهم بوده.

۱- اینکه هیچ تصمیمی رو تنهایی نمی گرفتم چون عقیده دارم که تصمیم گروهی خوب است و خیلی خطا کمتر می شود.

۲- اینکه این نمی دونه و یا به این ربطی نداره رو اصلاً نمی گفتم دو تا نمونه می گم یکی اینکه برای ساخت پروژه من می خواستم به نظر خودم ترجیح می دادم و شاید بگی اشتباه هستش ولی من می گم خروجی خروجی مطلوبی نبوده که من به اینجا رسیدم و یکی هم اینکه توی کارخونه از بابت کار پیش می اومد باید تصمیم می گرفتم مدیر ها نیروهای زیر مجموعه رو اصلاً و ابداً قبول نداشتند و حتی با اونها صحبت هم نمی کردند چه برسه مشورت و از اونها نظر بخوان و این دیگه کفر است که نظر اونها رو تازه اجرا هم بکنند ولی من انقدر که نظر کارگر هر چی سمتش پایین تر بود برای من نظرش اهمیت بیشتری داشت. مشورت کردن خیلی خیلی خوب است و درصد خطا رو به صفر یا حداقل می رسوند.

ریسک پذیری را باید چکار بکنیم که شکست آن یا صفر باشد یا کمترین لطمه را بخوریم: فقط مشورت یعنی با مشورت کردن خیلی احتمال خطا کم یا به صفر می رسد من معمولاً توی کار با پرسنلی که وابسته به اون کار و تصمیم هستند مشورت می کنم مثال: خرید پسته.

۱- بازرگانی ۲- آرندی ۳- تولید ۴- خودم ۵- حاج عباس که به عنوان مشاور کنارم بوده و جالب است ۶- از همون پرسنلی که پسته رو تمیز می کنه از اون هم نظر می خوام که به نظرت کدام پسته رو بخریم بهتره کاری که به جرات می تونم بگم از ۱۰۰ نفر شاید یک نفر هم انجام نمی ولی اون یک نفر اگر انجام بده موقعیتش ۱۰۰٪ هستش.

مثال های متفاوت دیگر هم هست می خواهم بگویم نزارید این فکر ها توی ذهنتون بیاد که من خودم می دونم با اون که از این موضوع چیزی سر در نمی آورد مخصوصاً برای کار حتماً حتماً حتماً با نفراتی که با آن کار درگیر و در ارتباط هستند حتماً مشورت شود.

۱۹- من عقیده دارم که کارگرهای ساده از مدیران و حتی خود من باهوش تر هستند و بارها و بارها برام ثابت شده است فقط فرق من با اونها این است که می تونستم هوشم رو مدیریت بکنم و تازه هوش آنها هم مدیریت بکنم ولی اونها نمی توانستند هوش خودشان را هم مدیریت بکنند.

۲۰- یکی از دلایل خیلی خیلی خیلی تاثیر گذار توی موفقیت من این بود که خودم با خودم رو راست بودم و قرار نیست آدم سر خودش رو کلاه بزاره می دونستم نقطه ضعفم کجا هست و نقطه قوت هم کجا هست و از نیروهای کارآمد استفاده می کردم که این ضعفم رو پوشش بده یا اینکه رو بیارم به آیین نامه ها ولی آدمهایی می دیدم که خودشون با خودشون رو راست نبودند و دیوار انکارشان اندازه دیوار چین بود و بخدا همین یک مورد هم باعث شده بود که آنها رشد نکنند، مانند پیاز چند لایه هستند و هر چی شکافتی که به هسته درونش بری می دید بازم با یک لایه دیگر برخورد می کردی و خودشان هم هسته درون خودشان را نمی دیدند چه برسد به بقیه، خلاصه مثل پیاز نباشید مثلاً سایر میوه ها باشید.

۲۱- چنانچه اگه خواستی کسی رو از دست بدی و دیگه رابطه باهاش به هم بزنی و یا اینکه بهش وابسته هستی و نمی دونی که چطوری ازش دل بکنی فقط و فقط و فقط کافی رفتارهای خود اونو انجام بدهی یعنی اینکه ببینی اون چه رفتاری رو انجام می ده تو هم همون رفتار رو انجام بدی این مورد رو نمی نویسم که انجام بدی این مورد رو می نویسم که بدونی این خط قرمزهای زندگیت هست هیچ موقع و هیچ وقت این کار رو انجام نده چون اگر این رفتار رو با عزیزترین کست هم انجام بدی اونو از دست میدی.

۲۲- تجربه و کار رو هرچی انتقال بدی خودت رشد می کنی من مثال بال رو می زنم می گم کار و تجربه مانند وزنه به پاش است آنها رو که انتقال می دی خودت سبک بال می شود و هم رشد می کنی و میری بالاتر، و هر چی انتقال ندی باعث می شود که سنگینی کنی و خودت را پایین نگه داری.

۲۳- هیچ موقع توی سیاست مملکت وارد نشوید چون هیچ کاری از دست ما بر نمی آید جز حرص خوردن و زندگی رو به کام خودمان تلخ کردن، زندگی را برایمان سخت کردن و از قول سیاستمدارها انسانها دو گروه یا دو دسته هستند ۱- دشمن هستند یه گروه ۲- ابزار هستند و من نه می خواهم دشمن باشم که کشته شود یا ابزار باشم که از من سوء استفاده بکند.

۲۴- خونه رو باید امکاناتی برایش تامین بکنی که تبدیل به آرامشگاه که با همه کلافه گی هر موقع می آیی خونه تمام خستگی بر طرف میشه و اگر این اصول رو رعایت نکنی قوز بالا قوز می شود.

۲۵- یکی از خطاها و اشتباهات توی ایران فروش ملک است به هر قیمتی بفروشی اشتباه بزرگی و غیر قابل جبرانی انجام داده ای.

۲۶- چرا من این ذهنیت رو دارم که باید بچه هایم مدیریت رو یاد بگیرند چون مانند این است که یک بنز آخرین مدل گذاشتی توی پارکینگ و بچه ها باید سوار بشوند این ماشین رو داغون می کنه که، پس چه فایده ای داره اون بنز آخرین مدل یا باید رانندگی یاد بگیرند و از آن استفاده بکنند و سوار آن بشوند و مدیریت هم دقیقاً همین است.

هر آدم اگر بلد نباشد از اموالی که برایش به ارث گذاشتن استفاده بکند دقیقاً مثل ماشین بنز آخرین سیستم می ماند که توی پارکینگ است و اگر رانندگی بلد نباشد نمی توانی از آن ماشین استفاده بکنی چون اگر بیاریش بیرون و باهش رانندگی بکنی آن ماشین رو درب و داغون می کنی و تصادف می کنی و شاید حتی خودتم با آن ماشین نابود می کنی پس چون راننده ای بلد نیستی یا باید اصلاً سوار ماشین نشی و توی پارکینگ بماند که آن ماشین همیشه سالم بماند هیچ فرقی با نداشتن آن ماشین ندارد یا باید بلد باشی که از آن استفاده بکنی.

می خواهم بگویم باید کار کردن و مدیریت و کسب و کاسبی را از صفر تا ۱۰۰ بلد باشی که از اموالی که برایتان مانده بتوانید استفاده بکنید و گرنه خیلی زود همه این اموال را از دست می دهید و هر کسی می آید به یک نحو سرتان کلاه می گزارد.

و بهترین روش این است که این اموال را نادیده بگیرید و خودتان دنبال این باشید که از صفر تا ۱۰۰ رشد کنید آن هم با قدمهای کوچک کوچک نه اینکه بخواهید یک شبه پول دار شوید و بهترین روش توی ایران این است که کوچک کوچک بزرگ شوید نه اینکه یک دفعه بخواهی بزرگ شوی.

۲۷- به هیچ عنوان خودتون رو درگیر وام و چک نکنید و من برعکس همه مردم کار می کنم یعنی اگر به من کالایی رو چکی بدهند ۲ میلیون ولی نقد بدند ۲۰/۲ یعنی حتی ۲۰۰ هزار تومان بالاتر من نقد خرید می کنم و سعی می کنم خودم رو گرفتار بدهی و چک و وام نکنم مگر فقط و فقط توی خرید ملک آن هم اگر نکنی خیلی خیلی بهتر است.

۲۸- به هیچ عنوان رفیق و فامیلتون رو توی کار نبرید و حتی باهش شراکت نکنید و حتی باهش معامله نکنید چون بدون استثنا با اون شراکت اون همکاری یا اون معامله باعث می شه که اون از دست بدید و تبدیل بشه به دشمن و اگر می خواهی حتی خیری بهش برسونی با یزید معامله کن یا غریبه رو بیار برات کار بکنه ولی توی اون خیر رو نقداً به اون بده.

۲۹- باید هم نه گفتن رو تمرین بکنید وهم نه شنیدن رو تمرین بکنید.

۳۰- یاد بگیرید فوراً جواب ندهید و برای جواب دادن عجله نکنید و به طرف مقابل بگویید من باید فکر بکنم و مشورت بکنم بعد جواب بدهید.

۳۱- خودشناسی و اینکه چه کارهایی باید انجام دهید که آرام باشید و آرامش داشته باشید خیلی خوب است چون اگر همه دنیا رو داشته باشید و آرامش نداشته باشید یعنی هیچ چیز ندارید آرامش خیلی خیلی واجب است.

۳۲- آدم مانند آب و هوا و غذا به آرامش نیاز دارد و اگر آرامش نباشد آدم میمیرد و متأسفانه اگر آرامش مثبت نباشد آدم برای نیاز، به آرامش رو می آورد پس سعی کنید توی زندگی دنبال آرامش مثبت باشید:

آرامش مثبت آرامش منفی

۱- ورزش کردن ۲- موسیقی یاد گرفتن ۳- کوه و طبیعت گردی

۳۳- هر چیزی که بیشتر از هدفتون بهترین لذت رو داد بدونید آلام است و دارید مسیر رو اشتباه می روید برای من هدفم کارم است و هر چیزی که به من بیشتر از کار لذت می دهد می دونم که مسیر رو دارم اشتباه می رونم

مانند: ۱- تلگرام ۲- فضای مجازی ۳- با دوست و رفیق و کلوپ رفتن ۴- مسافرت رفتن ۵- ماهواره

۳۴- هر چی از آدمهای دولتی فاصله داشته باشی توی امنیت هستی چون اونها با یک خودکار برای شما دردسر درست می کنند ولی اگر نشناسند و رفت و آمد نداشته باشی خیلی راحتتر هستی.

۳۵- من با همه فرق داشتم از بابت اینکه برای خودشون کار کردن:

من چون این ذهنیت رو داشتم که همه مثل من هستند و مثل من فکر می کنند و مثل من کار می کنند خیلی لطمه خوردم یک اینکه نیرو رو می گذاشتم سر کار و بهش مسئولیت میدادم و فکر می کردم اون الان داره مثل من فکر می کنه و کار میکنه ولی غافل که اون با من خیلی خیلی فرق داره.

برای اینکه اون نیرو دنبال راه اندازی کار برای خودش نباشد یا بهتر بگم می گفتم باید شرایطی براش ایجاد بکنم که اگر بخواد برای خودش هم کار بکند مثل این شرایط ها نباشد و لی غافل از

اینکه اصلاً به فکر تنها چیزی که نیست اینکه بره برای خودش کار راه بندازه ولی من روز به روز شرایطمون رو بهتر می کردم چون فکر می کردم اونها مثل خودم فکر می کنند بعد موقعی که می خواستم براشون کار راه بندازم می دیدم اصلاً دوست ندارند برای خودشون کار بکنند بعد حتی می دیدم بعد از راه اندازی کار هم برای خودشون کاسبهای موفقی نبودند.

چون روش من اینجوری برای مردم اگر ۱۰ ساعت کار بکنم برای خودم ۱۸ ساعت کار میکنم ولی اونارو می دیدم که برای من اگر ۱۰ ساعت کار می کردند برای خودشون ۴ ساعت هم کار نمی کنند.

البته الان که دارم این کتاب رو می نویسم دیگر به این نتیجه رسیدم که همه مثل من نیستند و همه مثل هم نیستند همه با هم متفاوت هستند.

۳۶- آموزش خیلی خیلی خیلی برای پیش برد کارتان واجب است:

یعنی مهم نیست که کارتون چی هست حتماً نباید کارخونه دار باشه حتی برای خدمت کار توی خونتون هم می تونید آموزش را به این شکل که من بهش رسیدم داشته باشید:

۱- لیست کارهایی که باید انجام بدهد.

۲- چه روزهایی انجام بدهی.

۳- درجه اهمیت آن چطور است.

۴- روش انجام دادن آن کار

۵- باید و نباید های آن کار

خلاصه قبل از استخدام نیرو او را در رابطه با کار که می خواهد برایتان انجام بدهد اول آموزش بدهید سپس او را مشغول کار کنید.

۳۷- با عزیزانت یعنی آن نفراتی که برایت واقعاً عزیزند (برادر - خواهر - پدر - مادر - دوستان صمیمی ، یعنی آن نفراتی که برایت واقعند عزیزند) این کارها را نباید انجام دهید:

۱- شراکت: چون ته همه ی شراکتها اختلاف هست و معمولاً هم دو طرف می گویند من دارم گذشت می کنم و من بیشتر کار می کنم و من گذشت می کنم و من خوب هستم و من کوتاه می آیم و من طلب کار هستم و من کنار می آیم و من هی می گم اشکالی نداره و من من من، خلاصه معلوم نیست که کی بدهکار است و از نظر اخلاقی (حساب کتابی) و همه شراکتها خورده به مشکل ، پس چرا با یک شراکت عزیزمون رو از دست بدیم.

۲- داد و ستد مالی: پول گرفتن خیلی خیلی شیرین است و برعکس آن پس دادن پول خیلی خیلی خیلی تلخ و آزار دهنده هست.

موقعی که پول رو می دی می شی آدم خوبه و موقعی که می خوای بگیری می شی آدم بده و معمولاً کسی که پول می ده چون به مدت زمان می خوره و گیرم پولت نصف و حتی ۳/۱ یا ۴/۱ می شود و چون پول داده ایم و ارزش پولی ما پایین آمده است برای ما حال پولی می آورد و حتی تا سخته هم مارا پیش می برد.

و علت بعدی هم این است که موقعی که پول می دهیم به کسی برای ما ایجاد توقع می کند و توقع ما از آن شخصی بالا می رود که همین توقع ما را می آزارد و هم توی رابطه ما تاثیر می گذارد. و همه ی مواردی را که گفتم باعث می شود که با آن عزیز و مهربان قطع رابطه شود و رنجش و کدورت و ناراحتی پیش بیاید.

و بهترین شکل این است که داد و ستد مالی نداشته باشیم حال اگر هم می خواهیم داشته باشیم یعنی از بد و بدتر بد را انتخاب کنیم بهتر است.

۳۸- سکه یا دلار بدهیم و سکه و دلار هم بگیریم

با این داد و ستد مشکلات کمتر می شود و حتی داد و ستد هم کمتر انجام می شود و دو طرف سوخت نمی کنند نه آن کسی که پول قرض داده دیگر از تورم عقب نمانده است و پول خود را به قیمت همان سکه و دلار می گیرد البته با هیچ عنوان هیچ عنوان پول رد و بدل نکنید به قیمت دلار و سکه خود سکه یا دلار را بدهید و سکه و دلار بگیرید.

لازم به ذکر است یک مورد دیگر هم ذکر کنیم اینکه همه ما برای عزیزانمان خوبی هایی کرده ایم و اگر قرار باشد آنها قدر ما را بدانند یا قدر شناس باشند همان کارهای قبلی بهترین دلیل است برای قدرشناسی و اگر آنها تاثیری نداشته باشد مطمئن باشید ۱۰۰ تا کار دیگه ای هم که بکند خوب است ولی به محض اینکه ۱۰۱ امین کار را نکنی آن طرف مقابل ناراحت و دلخور میشود چون اون آدم مثبت و شکرگزاری نیست آن آدم خیلی متوقع و پر توقعی است بهترین کمک به آن نفر این است که کمکش نکنم توقع خود را پایین بیاورد این بهترین و بیشترین کمک به آن نفر است و با کارهایی که به اشتباه برای آن انجام بدهیم باعث می شود که توقع آن روز به روز بالا تر برود.

۳۹- من قبل از اینکه حرفی را بزنم باید توانایی حل کردن آن را داشته باشم، می خواهم به جوانان پیامی بهتر بدهم: من حرف نمی زنم من عمل می کنم.

۴۰- زندگی مثل بازی مار و پله می ماند و فقط تصمیمات است که باعث پیشرفت ما می شود یعنی همان نردبان یا باعث پسرفت ما می شود یعنی همان نیش زدن مار در بازی، نتیجه می گیریم تصمیمات سازنده زندگی ما هستند، توی گرفتن تصمیمات خیلی هوشمندانه عمل کنید.

۴۱- فرق کار آفرین با یک آدم معمولی این است که آدم کارآفرین اسلحه را بالا می گیرد تیر شلیک کند می رود و نگاه می کند که تیر به کجا اصابت کرده است و تلاش می کند تیر بعدی را هدف بزند یعنی سرعت بسیار بالایی دارند از ایده تا اجرا.

۴۲- هر انسانی باید یک راهنمای کاری داشته باشد که مسائل کار و کاسبی را با او مشورت کند. شخصی که در کار رشد کرده باشد و روش مدیریتی و نظرش به تو نزدیک باشد. خلاصه حرفش به دل تو بنشیند.

۴۳- اگر به من بگویند از سیستم، کارخانه و تمام اذیت هایی که در این سال ها کشیدی فقط یک پیام به ما بده، می گویم اگر حتی یک نیرو دارید حتماً واحدی به نام واحد آموزش در کارخانه ایجاد کنید تا قبل از اینکه وارد کارخانه شود درگیر کار اجرایی آموزش های تخصصی مربوط به کارخانه خودتان به او داده شود و متخصص ترین نیروی تان را در قسمت آموزش به کار بگیرید.

۴۴- به شدت معتقدم کارآفرینان و مدیران به هر قیمتی شده سیستم مدیریتی را در شرکتشان می بایست اجرا کنند، البته منظورم سیستمی است که هیچ نیازی به مدیریت و مدیر عامل نداشته باشد و خودکار همه کارها را انجام دهد.

با پدیدار شدن سیستم کارهای مربوط به مدیرعامل خیلی کمتر می شود و می تواند به زندگی شخصی خودش بیشتر برسد.

۴۵- دانشگاه نروید و مدرک نگیرید و دانشگاه و تجربه را مکمل هم کنید جوانان بدنبال گرفتن مدرک از دانشگاه نباشند چون مدرک هیچ کمکی به آنها نمی کند باید دنبال این باشند که آنچه که خوانده اند حالا بیایند با تجربه بیامیزند و فقط دنبال مدرک نباشند دنبال این باشند که واقعا کارها را یاد بگیرند.

۴۶- هیچ موقع خود را عقل کل ندانید، تکامل یکدفعه ایجاد نمی شود. تکامل مرحله به مرحله انجام می شود مشکلی هست که اکثر مدیران ما با آن درگیر هستند و دنبال این هستند که یک کار بدون عیب و ایراد و عالی انجام بدهند و همیشه در مطالعه و بررسی هستند و هیچ موقع به اجرا نمی رسند، غافل از اینکه کار را باید پله پله بالا ببریم و با علم اینکه هر پله مشکلات خود را دارد و روی هر پله که رسیدیم باید از مشکلات آن پله صحبت کنیم و از مشکلات پله های بعد نباید صحبت شود.

۴۷- در هر سمتی که می خواهید کار کنید، فرقی نمی کند شخصی، شرکتی، صنفی و دولتی، حتما برای آن پشت ذونکنی معروف بستنی نعمت را داشته باشید. و قبل از ورود به هر سمتی باید ابتدا بدانید که باید چه کارهایی را انجام دهید (فلوچارت کلی کارها) و بعد بدانید آن کارها را در چه زمانی باید انجام دهید (چک لیست های کارهای روزانه، هفتگی و ماهیانه) و اینکه آن کارها را به چه روشی و با چه باید و نبایدهایی باید انجام دهید (ریز فلوچارت روند انجام هر کار) و آیین نامه ها و ... که اینها کار را مدیریت و برنامه ریزی می کنند و کار را از حالت سلیقه ای خارج می کنند و تا این حدود مشخص نباشد هیچ کاری پیش نمی رود.

۴۸- بدانیم آینده قابل پیش بینی نیست پس با همه طوری صحبت و رفتار کنیم که اگر جایی با آن شخص روبرو شدیم بتوانیم توی صورت او نگاه کنیم و احساس شرم و خجالت نکنیم.

۴۹- هر انسانی برای خود شخصیتی دارد و این با سمت کاریش هیچ ارتباطی ندارد یعنی این ذهنیت اشتباه است که اون کسی که سمت پایینی دارد شخصیت ندارد یا برعکس، کسی که سمت بالایی دارد پس شخصیت بالایی هم دارد.

۵۰- مدیریت ناب به روش بستنی نعمت یعنی چی؟ سعی کنیم از واژه های شفاف و ساده استفاده کنیم که قابل درک عموم باشد. از مدیریت فقط دنبال مدیریت ناب باشید. ۱. کمترین زمان ۲. کمترین هزینه ۳. کمترین تخصص = بهترین و پر سرعت ترین و ارزان ترین کار، خلاصه دنبال این باشید که کارها به بهترین و ارزان ترین شکل انجام شود و برای انجام دادنش نیاز به نیرو کار آمد آنچنانی نباشد.

چه مدل سیستمی هست یا چه مدل و روش مدیریت هست که انقدر توی پیشرفت کار هست تاثیر داشته و ادعا می کنی که اگر این روش توی هر ارگان یا هر اداره دوستی یا شخصی یا هر شرکت یا هر صنعتی اجرا شود بهره وری آن شرکت چند برابر می شود بقول خودت ۲۰۰ درصد رشد می کند.

این روش خیلی خیلی ساده ولی در عین حال خیلی خیلی خیلی کاربردی است توی این روش من فقط دنبال ساده کردن کار و آن سازی کار و شفاف سازی کار هستم و طوری کارها را شفاف و آسان و ساده می کنم که هر نفر با کمترین سواد و کمترین شخصی بتواند آن کار را انجام دهد و چنانچه نتوانند آن شخص مشکل ندارد من نتوانستم کار را انقدر ساده و روان بکنم که آن بتواند انجام بدهد و توی این روش چیزی به عنوان سیستم وجود ندارد فقط و فقط آیین نامه حکم فرما است و برای هر سمت یا هر واحد یک کتاب نوشتم و هم کارهایی را که آن شخص باید انجام بدهد را خیلی ساده و شفاف توی آن کتاب نوشته ام که آن شخص با مطالعه کردن آن کتاب می تواند حداقل ۷۰٪ کار را پیش ببرد و چنانچه کتاب را بلد باشد ولی کار را نتواند ۷۰٪ پیش ببرد من متوجه می شوم که کتاب ناقص می باشد و روی کتاب کار می کنم و چنانچه ۲۰ کار را پیش می برد من متوجه می شوم که آن ۲۵٪ کتاب را خوانده است. و این کتاب خیلی ساده و خیلی کاربردی نوشته شده است و همه عملکرد پرسنل قابل اندازه گیری می باشد آن هم نه توسط شخصی و سیستم توسط توسط سیستم مانند دوربین های راهنمایی که رانندگی که راننده متخلف را جریمه می کنند.

۵۱- توکل کردن به خدا خیلی قشنگ تر از استخاره کردن است مشورت کردن: موقعی که استخاره می گیری یعنی با خدا مشورت می کنی و اگر بد بیاد نباید انجام بدی و هر چی توی استخاره خدا می گه باید انجام بدی و اگر هم انجام ندی یعنی اینکه من گفتمی ها را بهت گفتم خودت گوش نکردی ولی موقعی که توکل می کنی یعنی اینکه خدایا من به امید تو دارم این کار

را می‌کنم و از اونجا که خدا امید تمام امیدها هست و از یکی از چیزهایی که بدش می‌آید نا امید است همه جور کمک می‌کنه چون می‌دونه چشم به امیدش بسته ایم خلاصه من توی کل زندگیم حتی یک بار هم استخاره نکرده ام حتی یک بار فقط و فقط برای انجام هر کاری توکل کرده ام به خدا سپس آن کار را انجام داده ام.

۵۲- فرزندانمان تا چه کلاس درسی بخوانند و چرا؟ و بعد از درس خواندن چه مهارتهایی یاد بگیرند که بدرد خودشان و زندگی شخصیشان بخورد: فرزندانمان باید نهایتاً تا کلاس سوم راهنمایی درس بخوانند بعد از کلاس سوم راهنمایی من نظرم این است که بیایند و مهارتهایی یاد بگیرند که بدرد زندگی آینده شان می‌خورد یعنی شخصی مهارت را دنبال نکنند مانند ۱- کلاسهای مدیریتی ۲- کلاس های حسابداری ۳- برنامه نویسی ۴- عکاسی ۵- موسیقی ۶- ورزش ۷- فن بیان ۸- بازیگری خلاصه اندازه موهای سرمان مهارت است که با یاد گرفتن آنها می‌توانیم زندگی راحت تر و با کیفیت تری داشته باشیم.

و متأسفانه هر چی بیشتر درس می‌خوانیم ذهن خودمان را پر کرده ایم همان چربی که قبلاً، گفتم و باعث می‌شود که توان یادگیری و اجریمان پایین بیاید و ادعایمان بالا برود و او این سواد یا مدرک دیگر به ما اجازه نمی‌دهد که کمرمان خم شود و بخواهید از کف شویی و کارگر صفر شروع بکنم و این انتظار یا توقع را داریم که یک میز و یک منشی و ماهیانه دو هزار دلار به ما حقوق بدهند و در غیر اینصورت قبول نمی‌کنیم ولی اگر از سوم راهنمایی برویم دنبال مهارت تا سن ۲۴ که می‌خواهیم لیسانس بگیریم این ۸ سال وقت داشتیم که ۸ سال مدت حداقل می‌توانیم ۱۰ مهارت کارآمد یاد بگیریم.

۵۳- بهترین کمک به دیگران این است که ذهنشان و باورهایشان را عوض کنیم: من بارها و بارها تجربه داشتم که از نظر مالی تغییری توی زندگی آنها داشته باشم و کارهایی کرده ام که خودم هم باورم نمی‌شد و اگر یکی از اون کارها رو برای من انجام می‌داد زندگیم واقعاً متحول می‌شد و هم کم و کاست مالی زندگیم بر طرف می‌شد و از نظر مالی ۲ الی ۳ برابر رشد می‌کردم ولی برای آن شخصاً هیچ اتفاقی و از نظر مالی حتی شاید بگم ۱۰٪ هم رشد نکردند. (البته باز هم بگویم برای یک سری ها خیلی خیلی خوب شد حتی زندگی آنها متحول شد و واقعاً رشد کرده اند و حال می‌گویم چرا آنها رشد کردند ولی یک سری ها همان موقعیت همان فرصت چرا رشد نکردند) آنها چون یک ذهن نا آرام و همیشه در حال غر زدن هستند و روش و رویه آنها ۱۰۰٪ غلط می‌باشد و چنانچه گاو صندوق بانک مرکزی را هم به آنها بدهی آنها آن را نابود می‌کنند مگر آنکه روش و رویه قبلی خودشان را عوض بکنم و من بارها و بارها این تجربه را داشته ام و حتی آمده ام برای آنها به پول الان ۱۰۰ میلیون به دلار (یک ده هزار دلاری برایش سرمایه گذاری کرده ام مغازه زده ام و گفتم این مغازه شما کار بکند و خورد خورد پول من را بدهید اگر این موقعیت برای من مهیا می‌شد پیام ولی آن بنده خدا ها هیچ سودی که نبردند شاید ضرر هم

کردند و جالب است از این ۱۰۰ میلیون که مبلغی را به صاحب مغازه و کمیسیون املاک و پول برق کاری و مالیات و بیمه و و و شد حتی مبلغ یک میلیون هم برای زندگی شخصی خود نبرده اند و بارها و بارها این مورد را تجربه داشتیم و بعد از آن همه تجربه به این رسیدیم که از آن مبلغی که می خواهی برایش سرمایه گذاری بکنی ماهیانه یه مبلغ ۱۰۰ دلار به من کمک بکن تا کم کم فکرش را عوض بکنی.

چون با همان روش و رویه قبل هیچ تغییر خاصی انجام نمی شد جز اینکه نا امید می شود و دیگر به هیچ کس این مدل کمک را نمی کنی چون آن بنده خدا هم حق دارد و مدام هی گله و شکایت می کند که داود برا ما جای خوبی را انتخاب نکرده یا کارگرهای خوبی نداد و یا یخچالهای خوبی نخرید برای ما خلاصه می خواهیم بگویم چون اون ذهنیت را دارد و بر اساس اون ذهنیت با شما رفتار می کند باعث می شود که تو هم نسبت به کاری که کردی دلسرد بشوی.

و بهترین مورد همان است که ماه به ماه به آنها کمک بکنی بهتر است تا برایشان یک همچین سرمایه گذاری بکنی.

و بهترین روش برای شناختن اینها این است که ببینی توی زندگی گذشته اینها از آن فرصتهایی که برای پیش آمده آنها چه استفاده هایی کرده اند یعنی خیلی راحت می توانیم بفهمیم که آیا طرقي را که می خواهید بهش کمک بکنید جز همان دسته بالایی است که برایشان توضیح دادم یا خیر و خلاصه این بنده خدا با این ذهن اگر ۱۰۰ بار دیگر هم برایش فرصت استفاده شود نمی تواند استفاده بکند.

بخدا من فرقم با بقیه این بود که از همه فرصتها که شاید ۵ الی ۱۰ تا فرصت بود استفاده کردم و جایی برای افسوس و حسرت خوردن نذاشتم.

تجربه: من اوادم مغازه را به خداوندی خدا با ۱/۳ اجاره یا ۱/۲ اجاره دادم به فلانی با کل وسایل و ذهنیت این بوده که آن اجاره را به من می دهد و برای سود و استفاده خود تلاش می کند و برد برد می شود غافل از اینکه آن اگر دنبال سعی و تلاش بود اصلاً زندگی به اینجا نمی رسید و باخت باخت شده هم من باختیم هم اون و جالب است آن چه فکر می کند می گوید حاجی به موقع از زیر مغازه فرار کرد تا جایی که فروش داشت دست خودش بود و همچنین که به ضرر می خواست برسد کردش توی پای ما و رفت خدا و کیلی با این ذهنیت می خواهیم چه اتفاقی بیفتد بستنی ۱۰ هزار دلار بفروشد و بهترین راه برای کمک کردن به این شخص این است که مغازه رو بدیم به یک آدم کاسب و ماهیانه کلی فروش بکند و کلی اجاره هم بدهد یعنی همان اجاره واقعی را در از آن اجاره ای که تو می گیری نعمت همان اجاره رو بده به آن شخص که می خواهی کمکش بکنی یا حتی ۲/۳ اجاره رو بده به آن شخص مگر مغازه را با این مبلغ نداده بهش اجاره، و اگر این اتفاق بیفتد هم آن شخص هم هر کس دیگر می گوید خدا پدر داود را بیامرزه واقعاً داره کمکت می کنه، و حتی آن آدم کاسب هم زندگیش متحول می شود و از آن مغازه به خداوندی

خدا قسم مغازه می خرد و خانه می خرد و ماشین می خرد و و همیشه انرژی مثبتش بابت شکرگزاری از آن موقعیت توی زندگیت می آید و خیر و برکت حتی توی زندگی شما هم می آید ولی مورد قبلی به جای خیر و برکت توی زندگی تو همیشه ناله و نفرین است چون خیلی جالب است آن شخص رفیقهای دورو بر خودش هم همه مثل خودش ذهنهای مریض دارند و همه هم تایید می کنند که داود در حق تو نامردی کرده همچنین که مغازه فروش اومد پایین، کردش توی پای تو و من هم که جای آن باشم جز ناله و نفرین چیزی توی زندگی داود نمی فرستم.

خلاصه زینب و زهرا عزیزم باور همه این تجربه ها سخت است ولی بخدا همه اینها اتفاق افتاده است و اینطور شدن که نمی خواهم شما دیگر این تجارب را داشته باشید.

۵۴- نوشتن کتاب تجارب اتفاق می افتد: ۱- سطل وجودت تهی می شود و آماده این که تجارب دیگری را هم کسب بکنی یا تجارب های گذشته خیلی خودت هم که از آنها غافل شوی را پیدا بکنی و تبدیل به نوشته بکنی و با نوشتن کتاب تجارب کامل تر و با تجربه تری می شود و به قول خودمان سبک بال تر می شوی و فوق کتاب خوب خواند و کتاب نوشتن اصلاً قابل توجیه نیست به نظر من ۲ کتاب بخونی اندازه یک صفحه از تجربه زنده خودت ارزش نداره، نمی گویم با خواندن کتاب مخالف هستم ولی بین خوب و خوب تر، خوب تر را انتخاب می کنم و دانش زیاد هم مانند این است که غذای خوب مثل ماهیچه و گردن بخوری ولی نتونی بسوزونی تبدیل می شود به چربی یعنی غذا مضر نبوده و کاملاً خوب و مفید بوده ولی نتونستیم بسوزونیم تبدیل شده به یک ماده مضر، کتاب هم دقیقاً همین است کاملاً کاملاً مفید است و اگر نتوانیم ارزش توی زندگی شخصی استفاده بکنیم تبدیل می شود به دانش که کاملاً برای خودمان مضر است و باعث می شود که خودمان را از همه بالاتر بدانیم یا به قول یکی از استادها، خود خواندن کتاب مانند چاهی است که آب دستی می ریزد توی آن چاه و عملکرد این که خود چاه آب در آورده است و هر چی از آن چاه استفاده بکنیم یعنی عملکردمان این باشه چشمه های آن چاه باز تر می شود و مقدار آب دهی بیشتر و بیشتر می شود.

یا همان مثال معروف که می گویند چاه باید خودش آب در بیاورد آب دستی فایده ندارد.

۵۵- به هیچ عنوان آشنا و فامیل خودتان برای کار نیاورید: بدلیل اینکه فامیل و آشنا از آدم توقع دارد و بدلیل نداشتن سیستم قوی و شفاف بعد از مدت یک سال این اتفاق می افتد که همان فامیل می گوید اگر من نبودم داود این وضع را نداشت شاید حتی به گدایی هم می افتاد و داود هم می گوید اگر من نبودم آن فامیل یا آشنا الان معلوم نبود که چه شرایطی داشت و هر دو غافل از اینکه بابا، تو پول دادی و اون هم کار کرده چه منتی دارید روی همدیگر می گزارید و ...

یا اینکه چون من (داود) یک آدمی هستم که فقط و فقط کار را می بینم اگر هر شخصی توانایی انجام ندادن آن کار را نداشته باشد آن شخص را اخراج می کنم حال حتی اگر هر شرایط به زندگی را داشته باشد و می گوید من این موقعیت را برای شخص بدی مهیا می کنم که نمی دانم

کی و کجایی است حال شما فکر کنید بخواهید یکی از اقوام یا همشهری های خودتان را اخراج بکنی تا قیام قیامت خودش و خانواده اش و بچه اش پشت سر شما بد و بیراه می گویند و کاملاً هم حق دارند و طبیعتاً انرژی خوبی توی زندگی شما نمی آید.

آن فامیلم را بیاورم پیش خودم و به همه کارگرهام ماهیانه ماهی ۱۵۰ دلار بدهم و به آن فامیلمون ۲۵۰ دلار بیشتر هم بدهم (یعنی ماهی ۱۰۰ دلار بیشتر) می گوید داود حق من را خورده و همه هم تایید می کنند و میگویند اگر حق کارگرهایش را نمی خورد وضعیتش اینجوری نمیشد خیلی هم نامرد است.

۵۶- بدلیل اینکه توی کشوری داریم زندگی می کنیم که تورم بالایی دارد و شما به هر قیمتی از فامیلتون یا دوستتون هر چیزی مانند ملک : ۱- آپارتمان ۲- باغ ۳- ویلا ۴- مغازه و و و بخری خوب طبیعی است که بعد از گذشت ۴ سال می شود ۳ برابر و معمولاً هر ۴ سال شما ۳ برابر را در نظر بگیر و آن شخص فروشنده نیست به شما هی یک حس بدی دارد که این نامرد آمد و زندگی رو امروز مفت از چنگم درآورد و خدا نکنه چهار تا رفیق هم دورش باشه که راست می گی، بابارو هم تایید هم بکنه دیگه بیا و درستش بکن حال غافل از اینکه این بنده خدا اگر اون روز پول رو که به من داد اگر می رفت هر چیز دیگری می خرید همین افزایش سرمایه دار و داشت یعنی می شد چند برابر.

تجربه: من بارها و بارها پیش آمده که به خاطر اینکه به دوستانم کمک بکنم آمده ام خانه اش را که فروخته بود ب یک نذول خور به مبلغ متری ۱۴۰۰ (یک میلیون و چهارصد) تومان در صورتی که آن روز قیمت خانه ایشان متری ۱۶۰۰ الی ۱۷۰۰ بود و من به خاطر اینکه هم کمکش بکنم که از دست نذول خوره نجات پیدا بکنه و هم اینکه کمکش بکنم بدهی رو بده اون آپارتمان رو برداشتم به متری ۲ میلیون یعنی

قیمت متری ۱۴۰۰	قیمت واقعی	قیمتی که من بالاتر خریدم

و بعد از گذشت چند سال که همان تیرم خورد و قیمت خونه شد ۳ برابر همان فروشنده آمد و گفت تو بیا پول خودت رو بگیر و خونه منو بهم بده و خدایی یک جور توی ذهنش این مسئله رو حل کرده بود که برای اون کاملاً کاملاً طبیعی بود و انجام ندادنش از جانب من ۱۰۰٪ نامردی بود ولی اگر من اون روز تجربه الان رو داشتم می گذاشتم خونه اش رو همون نذول خوره بخره و من الباقی پول رو که باید بهش کمک می کردم تبدیل به دلار می کردم و بهش می دادم. حال یا این مبلغ رو بهم بر میگرددونه یا بر نمی گرونه ولی دگیر یک نامرد ۱۰۰٪ نبودم و خیلی خیلی برام مهم نیست دوستیمن هم پا برجا تر بود.

۵۷- این مورد رو باید به نظرم برایش حداقل ۶ جلد کتاب بنویسم حال صادقانه چون دختران خودم کوچک هستند زینب ۱۶ سالشه و زهرا ۹ ساله می گویم ۶ جلد کتاب ولی مطمئن هستم اگر آنها به سن ۴۰ سالگی برسند و من باشم حداقل ۶۰ جلد کتاب می نویسم که بابا بچه هات اگر خوب باشند و هیچ چیز نداشته باشی یعنی همه چیز داری و به هر آنچه که می خواهی میرسی و چنانچه همه چیزی داشته باشی و بچه هایت خوب نباشند یعنی هیچ چیز ندارد و بچه هایت زندگیت را به باد می دهند.

حال این تجربه را از بابت خودم یا پدر و مادرم کسب نموده ام و توی اطرافیانم و خلاصه خیلی ها را رسد کرده ام دیده ام که پدرشان برایشان کلی مال و ثروت به جا گذاشته است ولی متاسفانه بچه ها همه آنها را به باد داده اند و حتی خودشان هم به قول معروف واجب زکات شده اند و متاسفانه توی شرایط بد ذهنی فوت کرده اند ولی خوب خدارو شکر یک سری هاشون هم با اینکه کل زندگی پدر و مادرشون رو باختند ولی توانستند ذهن خودشان را مثبت بکنند و زندگی آرومی را برای خودشان بسازند حال می خواهم با انتقال این تجربه این را بگویم بچه هایمان را رها نکنیم و دنبال جمع آوری مال و ثروت باشید که اگر آنها را خوب تربیت نکنیم بخدا ایران هم اگر برایشان باقی بگذاریم همه را به باد می دهند.

۵۸- هر چیزی را که بخواهی تغییر بدهی به زور نمی شود مانند تغییر دادن فرزنداتم البته تا به امروز توی این قسمت ۱۰۰٪ تجربه موفق نداشتم ولی متوجه شده ام به زور هیچ اتفاقی نمی افتد و خداروشکر با راهنمایی که دوست و برادر عزیز که خودش تجربه کرد هم بود بهم گفت که فرزندان را بهشون گیر نده فقط اطلاعات و آگاهیشون را بالا ببر الباقی رو برایشون دعا بکن و به خدا واگذار بکن، مطمئن باش که بهترین اتفاق ها می افتد و برای اون هم همون اتفاق افتاده بود و من هم از اون روز امتحان کردم و روز به روز به خواسته هایم بیشتر می رسم در رابطه با بچه ها.

۵۹- هرچه مهمانی ها ساده تر و بی آرایش تر باشد صفا و صمیمیت بیشتر است من بارها و بارها تجربه کردم که می اومدیم برای مهمونی سنگ تموم می زاشتیم و سفره آنچنان البته من تماماً ساده و بی آرایش بودم مثال ۲، غذا و نوشابه و سالاد و ژله یعنی از بابت بقیه به سفره معمولی ولی از نظر ما آنچنانی ولی بخدا می دیدم مهمون راحت نیست و شاید می رفت توی مقایسه خودش با من و و یا نمی دونم هر اتفاقی می افتاد این بود که مهمون فازش مثبت نبود و بعد ما متوجه شدیم هر چی مهمونی ها ساده تر باشد بیشتر خوش می گذشت تازه من می اومدم جوجه ها را سیخ میزدیم و میدادیم مهمون برامون درست می کرد و اینجوری بود که مهمان دیگر احساس مهمان بودن نمی کرد و احساس می کرد که خودش صاحبخانه است و تازه او به ما تعارف می کرد که خدایی تعارف بکند بخورید و خلاصه هر چی خانه و دکوراسیون و ظرف و ظروف و نوع غذا ساده تر باشد مهمان راحت تر است و بیشتر خوش می گذرد و رفت و آمد

بیشتری است و روی همان حساب است که قدیمی ها می گفتند که مهمان برای سفره باز نمی آید برای روی باز می آید خانه آدم.

۶۰- هر چه خونه ساده تر باشد صمیمیت بیشتر است توی کلاس های TA یاد گرفتم فرق سالم و ناسالم چیست.

خانواده سالم	خانواده ناسالم

و متوجه شدم که هرچی زندگی ساده تر و بی ریاتر و بی آرایش تر یعنی نداشتن لوستر آنچنانی و بوفه و ظرف و ظروف داخل بوفه و یخچال و مبل آنچنانی نداشته باشی زندگیت هم بیشتر به خودت خوش می گزره هم به اطرافیانت و حتی الان که دارم کتاب می نویسم به این نتیجه رسیدم که خونه هم نمای بیرونش باید کاه گل باشد و هم اتاق داخل و کف سیمان باشد خلاصه خیلی خیلی ساده باشد راحت تر هستیم و حتی سقفش تیر چوبی باشد.

۶۱- مطمئن باش من بارها و بارها سعی کردم که انسانها را تغییر دهم ولی این احتمال ندارد مگر خودش بخواهد:

۶۲- بهترین ورزش نرمش است: من متوجه شدم که هر چیزی حرفه ای خوب نیست حتی ورزش موقعی خوب و مفید و سالم است که بخودت و بدنت فشار نیاوری و چنانچه به بدنت فشار بیاوری بدن آسیب می بیند و ورزش های حرفه ای امکان ندارد که بدن آسیب نبیند و به بدن فشار نیاید روی این حساب است که از بوکسر معروف محمد علی کلی پرسیدن بهترین ورزش چه ورزشی است ایشان گفته بود نرمش لذا به نظر من هم ورزش خوب است که به بدن فشار نیاید و حرفه ای نباشد.

۶۳- به هیچ عنوان نباید ضامن بشوی، برای وام ضامن بشوی باید چه کار بکنی و در نهایت چه می شود؟

۹۹٪ آدمهایی که وام می گیرند آدمهایی هستند که فکر اقتصادی ندارند و مدیریت خوبی ندارند و معمولاً نمی توانند قسط مالی وام را بدهند.

و شخصی که ضامن شده است باید مبلغ وام را با سود آن و جریمه و کارمزد و و پرداخت بکند و حتی اگر همون اول همان مبلغ درخواست کننده رو که می گه بیا ضامنم بشو بهش بدی به نفع هستند دیگه سود و جریمه پرداخت نمی کنی می خواهم بگویم که انقدر تهش روشن و شفاف هست.

۶۴- پوست صورت را چطور جوان نگه داریم. تجربه من می گوید فقط و فقط و فقط موردی که فوق العاده روی پوست صورت تاثیر دارد بعد از ذهن مثبت و لبخند ابتدا کرم مرطوب کننده و ضد آفتاب می باشد یعنی چقدر پوست صورت را مرطوب نگه داری صورتت جون می ماند.

۶۵- چرا با انتقال دانش (دانش با تجربه متفاوت است) برای خودت کاربردی تر می شود. چون دانش چیزی است که فکر می کنی یاد گرفته ای و تا انتقال ندی نمی توانی خودت را کنترل بکنی که یاد گرفته ای یا خیر و با سوالهایی که شخص دریافت کننده از شما می پرسد باعث می شود که نقاط ضعف دانش را شناسایی بکنی و برای برطرف کردن آن سعی و تلاش بکنی.

۶۶- چرا می گویم باید نقد خرید بکنی و نقد بفروشی : همه کاسبهای موفق رو که بری بررسی بکنی شاید همه توی این مورد مشترک نباشند.

ولی همه کاسبهای ورشکسته توی این که نسبه خرید کردند و نسبه فروختند مشترک هستند و یا نقد خرید و فروش کردن باعث می شود که خیلی راحت و شناخت متوجه بشوی که کارت اصلاً برایت سود دارد یا خیر یا خدایی ناکرده صندوق یا بانک ورودی سوراخ دارد یا خیر.

یا انبارت سوراخ دارد یا خیر خلاصه اگر سوراخی یا موردی توی کارت باشد قبلی زود متوجه می شود و من به همه رفیقهایم یا تامین کننده ها گفته ام که چنانچه که خواستید به من محبت بکنید با من نقدی کار بکنید یعنی تا پول ندارند جنس را خالی نکنید و چنانچه خواستید خیانتی بکنید شیر را برای من نسبه بیاورید، یعنی بیارید جنس را بدهید و بروید و بگزارید ۲ الی ۳ تا فاکتور با هم جمع شود.

۶۷- باید سعی داشته باشی که توی مراسم شادی و مراسم فوت و دوستان و فامیلهات حضور داشته باشی چون پازلت باید تکمیل باشه و باید بری توی مجالسشون که آنها هم بیایند توی مجلس شما و خلاصه نباید طوری باشه که مجالست خالی و کم جمعیت باشه.

۶۸- چه کار بکنیم که مال و ثروتمان برکت داشته باشد: درخت را هر چی حرص بکنی تنه آن تنومند می شود و به نظر من طبیعت می خواهد فقط به ما درس بخشش و خیر و برکت را یاد بدهد جالب است هر چی از بوته خیار بچینی اون بیشتر خیار می دهد و گوجه هم همین طور و درختان میوه اگر میوه هایتان را بچشم سال بعد میوه بیشتر به ما میدهند و اگر میوه های آن را نچینیم آن باغ نسبت به سال گذشته میوه کمتری می دهد.

می خواهیم بگویم هر چی از مال خودت بزل و بخشش بکنی مالو ثروتت بیشتر می شود و خیر و برکت توی مالت می رود به شرط اینکه بزل و بخشش مدیریت شده باشد یعنی از روی خود نمایی نباشد یا باعث خسارت به طرف مقابل نشود باعث تنبلی و کار نکردن یا باعث اینکه دروغ بگوید و و و .

خلاصه بتوانی بهترین کمک را بکنی یعنی توانسته ای بهترین کود را پای بذر زندگیت و مال و ثروت ریختی که باعث می شود آن بیشتر و بیشتر شود و بعضی از کمک ها کود خوب نیستند تاثیر دارند و خیلی خیلی کم و یکی هم نیست به خدماتی که داری پول دریافت می کنی کم و کسر نزاری حال من خودم را می گویم یعنی اینکه بهتر بلد نیستم بستنی درست بکنم ولی اگر بلد باشی و انجام ندهی توی خیر و برکت زندگیت تاثیر گزار است حال هر کس نسبت به خدماتی که دارد به جهان می کند و بابتش پول دریافت می کند.

۶۹- چه عواملی در کارآفرینی و ثروت مند شدن تاثیر گزار است.

۱- احترام به پدر و مادر

۲- هدفمند بودن

۳- نیت های خوب و مثبت

۴- خیرخواه بودن

۵- خدا رو قبول داشتن و ارتباط داشتن با خدا

۶- چشم محرم بودن نسبت به پیام های خداوند از طریق هر چیزی

۷- کار را به چشم بازی فوتبال ببیند و خودتان را به چشم مربی فوتبال

۸- سعی کنید برای هر سمت یک جزوه بابت شرح وظایف و توقعی که از آن سمت دارید که انجام بدهد و کارهایی را هم که توقع دارید انجام ندهد را بنویسید.

۹- دنبال این باشید که توی اون کار حرف اول را بزنید و یا سایرین فرق داشته باشید.

۱۰- برای رفتن بالای اعتماد به نفس خودتون باید به هدفهایی که رسیدیم و پشت سر گذاشتیم رو لیست بکنیم که اعتماد به نفستان بالا برود.

۱۱- گذشت داشتن و بخشیدن قسمتی از ثروت به نیازمندان این مقدار % از درآمد.

۱۲- معامله کردن با خدا که خدایا اگر درآمد من از این مبلغ بالاتر باشد من هم در افزایش را به نیازمندان می بخشم.

۱۳- توی کار خودت باید یک نفر را خودت قرار بدهی و موقعی می توانی بگویی من فلان شخص را قبول ندارم که دیگر اندازه او شده باشی باز من می گویم نامردی هست که بگویم من قبول ندارم.

- ۱۴- باید قدردان محبت هایی که بهت می شود باشی هم از جانب خداوند و هم از بابت وسیله هایی که خدا برای توی مسیر گذاشته است.
- ۱۵- شکرگزاری از خداوند
- ۱۶- جنس رو که تولید می کنی اگر باب دل خودت نیست نفروش
- ۱۷- بهترین مواد اولیه را خریداری بکن و بهترین جنس را تولید بکن.
- ۱۸- بدانید تبلیغات غیر مستقیم خیلی موثرتر از تبلیغات مستقیم است مانند همان نفراتی که از آنها مواد اولیه خریداری می کنیم.
- ۱۹- استفاده از سیستمی که بتوانیم عملکرد پرسنل رو اندازه گیری بکنید.
- ۲۰- داشتن روحیه رهبر بودن
- ۲۱- باورها
- ۲۲- از فرصتها استخاره کردن و قدر فرصت را دونستن و فوراً تصمیم گرفتنه از فرصتها
- ۱۰ تا فرصت