

پول شاد

هنر ژاپنی

آشتی کردن با پول و ثروت

کن هوندا

مترجم:

روزبه ملک زاده – غزال پارسا

فصل دوم: بهره هوشی مالی و هوش هیجانی مالی

در اوایل دهه بیست سالگی‌ام، پیش از آنکه این شانس را داشته باشم تا با استادم «واهی تاکدا» آشنا شوم و از او چیزهایی یاد بگیرم، هر مقاله و هر کتابی را که به پول و سرمایه‌گذاری مربوط می‌شد مطالعه کردم. در سمینارها و سخنرانی‌های تاجران معروف شرکت کردم. برای اینکه سخنرانان معروف را تحت تاثیر قرار دهم، پس از اتمام سخنرانی‌شان سوالات جالبی را مطرح می‌کردم و سپس در نامه‌ای تکمیلی از آن‌ها می‌خواستم من را به عنوان شاگرد یا دستیار خود قبول کنند. گاهی اوقات چنین خود شیرینی‌هایی جواب نمی‌داد، اما برخی از سخنرانان هم علاقه‌ام را تحسین می‌کردند، من را برای ناهار دعوت کرده و دانش تجربیاتشان را با من در میان می‌گذاشتند. و در خلال همین برخوردها بود که متوجه شدم تمام افراد ثروتمند و به ظاهر موفق، مثل هم نیستند. و با وجود این که از بیرون به نظر می‌رسد همه چیز مرتب است، در زندگی واقعیشان این گونه نیستند. یک بار در حالی که منتظر مربی جدیدم برای حضور در یک جلسه برنامه‌ریزی شده بودم، اتفاقی با منشی او صحبت کردم و از منشی درباره مربی‌ام سوالاتی پرسیدم. او با تعجب به من نگاه کرد و گفت: «من تازه کارم را در اینجا شروع کرده‌ام، بنابراین ایشان را به خوبی نمی‌شناسم!» مدت کوتاهی پس از آن متوجه شدم افراد زیاد منشی او شده و پس از مدتی از سمتشان انصراف داده‌اند. به دلیل برخورد خشن و مطالبه‌گرانه او مردم تنها چند ماه پس از شروع کار برای او، دفترش را ترک می‌کردند. وقتی متوجه این موضوع شدم، با عجله به سمت در رفتم و از این دیدار منصرف شدم. با این حال میلیونرهای دیگری را هم ملاقات کردم که برخوردی صمیمی و دوستانه داشته و مورد احترام و مورد علاقه افرادی بودند که برایشان کار می‌کردند. این‌ها افرادی بودند

که چیزهایی به غیر از پول برای ارائه کردن به زیر دستانشان داشتند. این‌ها همان افرادی هستند که به عنوان رهبران واقعی می‌شناسیم. یک قانون کلی که از آن پیروی می‌کنم این است: «وقتی کارکنان پشت سر مدیرشان بدگویی می‌کنند، به احتمال زیاد او آن قدرها هم که باید شایسته نیست.» شاید برای مدت کوتاه تحت تاثیر ظاهر فوق العاده افراد قرار بگیرید، اما معمولاً با برخورد روزمره می‌توانید بفهمید رهبر واقعی چه کسی است.

داشتن پول و تله‌های موفقیت همیشه به این معنا نیست که فرد لزوماً چیزهای مثبتی برای ارائه دادن دارد. موضوع عمیق‌تر از این است. اما یک سؤال جالب مطرح می‌شود: «چرا افرادی که حقه‌باز، حيله‌گر، یا فریب‌کار هستند به ظاهر موفق و ثروتمندند؟» این‌ها چیزهایی هستند که با یکدیگر جور در نمی‌آیند. دقیقاً می‌خواستم به همین موضوع برسم. زمانی که برای اولین بار تحقیقاتم را در مورد پول و ثروت آغاز کردم، فکر می‌کردم برای این کار یک مسیر روشن به سوی موفقیت وجود دارد و باید یک فرایند مرحله به مرحله را دنبال کنید تا به ثروت و موفقیت برسید. به بیان ساده مفهوم رایجی که در بسیاری از کتاب‌های مربوط به ثروت ارائه می‌شود به این صورت است: «باید سخت کار کنید، و پول به دست بیاورید. سپس پولتان را پس‌انداز کنید و در نهایت با سرمایه‌گذاری آن روزی ثروتمند می‌شوید.» ساده لوحانه فکر می‌کردم من هم باید همین روند را دنبال کنم. اما آیا ثروتمند شدن به همین سادگی است؟ همان طور که می‌دانید در واقعیت افرادی که سخت کار می‌کنند و پول زیادی هم به دست می‌آورند، لزوماً در شرایط سنتی موفق نمی‌شوند. اما افرادی هم هستند که با پول کارهای زیادی انجام می‌دهند. چیزی که من در مورد افرادی که از دسته دوم بودند متوجه شدم این است که شهرت آن‌ها در نهایت از بین می‌رود. به من اعتماد کنید. در دراز مدت فرد کلاهبردار یا تاجری که در کارش

صداقت ندارد موفق نمی‌شود. شاید این افراد یک یا دو بار به موفقیت برسند، اما حفظ ظاهر به این شیوه همیشه ممکن نیست. چنین افرادی حریص می‌شوند و پول، توجه، و شهرت را برای خود می‌خواهند. بنابراین در حق دیگران کوتاهی می‌کنند، پول‌هایشان را خرج می‌کنند، و از کمک کردن به افراد نیازمند دریغ می‌کنند. در مقابل متوجه شدم افرادی که با خلوص نیت به فکر سود و بهره دیگران هم هستند در دراز مدت موفق می‌شوند. به نظر می‌رسد صداقت و سخاوت مشخصه بارز این افراد است. به علاوه این افراد نگرش درستی در مورد پول دارند.

یکی از مربیان به من گفت: «اشکال ندارد اگر هر بار که معامله‌ای انجام می‌دهی مقدار خیلی کمی ضرر کنی!» منظورش این بود به نحوی معامله کنیم که طرفین هم احساس برنده شدن کنند و یک نگرش برد – برد بین طرفین معامله ایجاد شود. در نتیجه آن مربی به دلیل صداقت و صمیمیتش در معاملات شهرت زیادی بدست آورد. او همواره شرکای تجاری و مشتریان را در اولویت قرار می‌دهد. هیچ کس احساس نکرد که او از دیگران سوء استفاده می‌کند. هنگامی که این شهرت را به دست آورد، نه مشتریان تمامی داشتند و نه کسب و کارش به پایان رسید؛ زیرا همه خواستار کار کردن با او بودند. اما آیا آن داستان او یک استثنا بود؟ این موضوع مرا به شگفتی واداشت. من در طول مطالعاتم بسیاری از افراد حيله‌گر و افرادی از همه نوع را مشاهده کرده بودم. تاجران بزرگی را دیده بودم که به نظر می‌رسید هرگز موفق نبوده‌اند. صاحبان مشاغل موفق را دیده‌ام که به نظر می‌رسید پول‌های کثیفی به دست می‌آورند و سرانجام همه را از دست دادند. افرادی را دیدم که با وجود اینکه موفق به نظر نمی‌رسیدند اما درآمد خوبی داشتند. من هم چنین افرادی را دیده‌ام که با وجود آنکه هرگز به دانشگاه نرفته‌اند و حتی تحصیلات اولیه در مورد ثروت و سرمایه‌گذاری نداشتند، اما موفقیت‌های شگفت‌انگیزی

به دست آوردند؛ زیرا در کاری که انجام می‌دادند استاد بودند و مشتریان دوستشان داشتند. گیج شده بودم و در این مورد از استادم واهی تا کدا سوال پرسیدم. او به من چنین پاسخ داد: «هوش مالی از دو بخش بهره هوشی مالی و هوش هیجانی مالی تشکیل شده است. بهره هوشی مالی (ضریب هوشی)، بر هوش مالی متمرکز است که هنگام یادگیری، سرمایه‌گذاری، بررسی قوانین مالی، و دانش کلی در مورد پول به دست می‌آید. هوش هیجانی مالی (ضریب احساسی)، هوش هیجانی مورد نیاز برای کنار آمدن با واکنش‌های احساسی شما نسبت به پول است.» حتی ممکن است با وجود اینکه فارغ التحصیل رشته «ام. بی. ای» باشید، هوش هیجانی مالی پایینی داشته باشید، و در نهایت تمام دارایی‌تان را از دست دهید. به همین دلیل است که لیست بلند بالایی از افراد بسیار باهوشی وجود دارد که با انتخاب‌های بد مالی ورشکست شده‌اند. به منظور دست یافتن به زندگی شاد مالی باید علاوه بر بهره هوشی مالی بالا، هوش هیجانی مالی بالایی هم داشته باشید.

هنگامی که هم در مورد جنبه‌های هوشمندانه و هم در مورد جنبه‌های احساسی کسب درآمد بیشتر بدانید، رابطه بسیار خوبی با پول و ثروت خواهید داشت. درست است. همین است. بالاخره متوجه شدم. حس می‌کنم این معما را که چرا عده‌ای پول دارند و عده‌ای مدام ضرر و زیان می‌کنند، کشف کردم. اما دانستن این اطلاعات و نحوه استفاده از آن‌ها دو موضوع کاملاً متفاوت است. زمانی که برای اولین بار این درس را از مربی خود آموختم، در طول روز با پایش رفتارم متوجه هر دو مورد می‌شدم. اینکه چگونه پول به دست می‌آورم و چگونه آن را از دست می‌دهم و در نهایت به جایی رسیدم که با وجود داشتن پول شاد زندگی راحتی دارم.

و اما چگونه هم بهره هوشی مالی و هم هوش هیجانی مالی خود را به اندازه کافی بالا ببرید تا بتوانید مانند من یعنی یک میلیونر شاد زندگی کنید؟ به نظرم اولین کاری که باید انجام دهید یادگیری و درک اصول اولیه کار است.

بهره هوشی مالی از دیدگاه یک میلیونر شاد

بهره هوشی مالی معمولاً به اشتباه به عنوان مدیریت کردن پول برداشت می‌شود. اما مدیریت کردن پول کارکرد اصلی بهره هوشی مالی نیست. مسلماً درک معنای نهفته در پس بهره هوشی مالی ضروری است؛ و این به معنای پول درآوردن، خرج کردن پول، نگهداری از پول، و افزایش دادن پول است.

پول درآوردن

پول درآوردن به سبک میلیونر شاد به معنی انجام دادن کاری است که دوستش دارید و به کمک آن می‌توانید استعداد و موهبت خدادادی خود را با دیگران به اشتراک بگذارید. هنگامی که تمام تلاشتان را برای صادق بودن و خود واقعی بودن انجام دهید و شادی‌تان را با اطرافیان به اشتراک بگذارید، به ناچار موفقیت را در آغوش می‌گیرید. متأسفانه بسیاری باور دارند که برای کسب پول باید به ارزش‌های شخصی خود خیانت کرده یا اینکه دیگران را کنترل کنند. کسب درآمد به معنای یافتن راهی برای شکست دادن رقبا یا کسب درآمد و ثروت از راهی آسان نیست. کسب درآمد به این معناست که ابتدا با خود صادق باشید و سپس بتوانید توانایی‌هایتان را با دنیا به اشتراک بگذارید. در نتیجه هر جا که می‌روید شادی را پخش می‌کنید و پولی که دریافت می‌کنید صرفاً نمایانگر قدردانی مشتریان از شما است.

خرج کردن پول

خرج کردن پول مانند یک میلیونر شاد با بهره هوشی مالی بالا، به معنای صرفه جویی کردن نیست. شما همیشه آگاهانه خرج می‌کنید. شما از خود واقعی و از آنچه خوشحالتان می‌کند آگاهید و بنابراین پولتان را صرف چیزهایی می‌کنید که به بهترین شکل خواسته‌هایتان را بیان می‌کنند. به هیچ عنوان پولتان را صرف چیزهایی که به دردتان نمی‌خورند نمی‌کنید. و در نتیجه انتخاب‌های آگاهانه‌ای که انجام می‌دهید هرگز احساس نمی‌کنید پولتان را به هدر داده‌اید. کتاب «پول شاد: علم شادتر خرج کردن»، اثر «الیزابت دان» و «مایکل نورتون»، یکی از بهترین کتاب‌هایی است که جزئیات و تجزیه و تحلیل نحوه خرج کردن پول توسط افراد را نشان می‌دهد و منجر به ایجاد بالاترین سطح رضایت از خرید و خرج کردن می‌شود. آن‌ها تمام شیوه‌هایی که افراد پولشان را به منظور کسب تجربیاتی که با خواسته‌ها و ارزش‌هایشان هماهنگ است خرج می‌کنند، بررسی کرده و در نهایت پی برده‌اند که این افراد از سایرین شادترند. آن‌ها با بررسی مطالعات و رفتار افراد مشاهده کردند افرادی که تمرکزشان نه بر روی جمع کردن اشیا و غیره بلکه روی کسب تجربه‌های جدید و زنده بودن در لحظه حال (به عبارتی ذن بودن) است، بهترین احساس را در مورد نحوه خرج کردن پولشان دارند. اگر خوب خرج کردن پول را به معنای صرفه جویی کردن یا پس انداز کردن بدانیم زندگی برایمان دشوار می‌شود. در واقع زندگی تبدیل به بازی دور کردن خواسته‌هایمان از خود می‌شود. شاید بخواهید به گزینه خود رجوع کنید تا مراقب خرج کردن تان باشید و صرفه جویی کنید: چرا از خرج کردن هراس دارید؟ کدام یک از ترس‌هایتان با خرج کردن مرتبط است؟ حاضرید برای چیزهایی که خوشحالتان می‌کنند چه بهایی بپردازید؟ زمانی که اولویت‌هایتان را بررسی می‌کنید

و به فعالیت‌هایی توجه می‌کنید که واقعاً به شما انرژی می‌دهند، می‌توانید با اطمینان بیشتر پولتان را خرج کنید و بدانید این کار هوشمندانه بوده است.

حفظ و نگهداری پول

حفظ و نگهداری پول کمتر به معنای احتکار کردن و دور نگه داشتن آن از دیگران است و بیشتر در مورد ایجاد روابط معنادار پیرامون پول و دیگران و روشن نگه داشتن مرزهای بین آن‌ها است. اگر تا به حال احساس کرده‌اید که افراد دور و برتان مانند خانواده، دوستان، کارمندان، و مشتریان روی پولی که دارید حساب باز کرده و بر مبنای آن با شما ارتباط برقرار می‌کنند، پس مشکل از پول نیست، مشکل در روابطتان است. اگر یکی از اطرافیان برای پولتان نقشه‌ای کشیده باشد، پس مشکلی وجود دارد. برای مثال یکی از پرهزینه‌ترین علل طلاق مسائل و مشکلات مالی است. در این موارد زن یا شوهر تمایل دارد بیش از خواسته یا توان مالی طرف دیگر خرج کند. معمولاً در این شرایط یک نفر اطلاعات مهم را از طرف دیگر پنهان نگه می‌دارد تا از خود یا از پولش محافظت کند. و نتیجه آن یک رابطه گسسته است که به طلاق منجر می‌شود. در تلاش برای محافظت کردن از پول بیشتر از چیزی که انتظار دارند ضرر می‌کنند (هر کس که طلاق را پشت سر گذرانده باشد از هزینه‌های اجتناب‌ناپذیرش آگاه است). بنابراین بهترین راه برای محافظت کردن از پول، محافظت کردن از روابط خود با دیگران است. بدیهی است که این امر شامل صریح بودن شرایط و وعده‌ها و پیروی کردن از قانون است. پس مهم‌ترین کاری که می‌توانید انجام دهید ایجاد کردن و تقویت کردن روابطی است که در آن بتوانید صریح و صادقانه ارتباط برقرار کنید. در صورتی که با اطرافیان روابط صادقانه و واضحی داشته باشید نیاز نیست که بخواهید بیشتر از حد از پولتان مراقبت کنید.

افزایش دادن پول

وقتی صحبت از افزایش پول می‌شود، اغلب مردم به طور خودکار به سرمایه‌گذاری و سایر تکنیک‌های افزایش درآمد فکر می‌کنند. با این حال، برای یک میلیونر شاد، افزایش دادن پول چیزی بیشتر از داشتن دانش سطحی اقتصادی است. افزایش پول به معنی یافتن هدفی است که از صمیم قلب به آن باور دارید و با پول و دارایی می‌توانید به تحقق این هدف کمک کنید. با داشتن تفکر بلند مدت، از هر جهت از هدفتان حمایت می‌کنید تا به موفقیت نائل شوید. عامل مهم تصمیم‌گیری برای تبدیل شدن به یک میلیونر شاد این است که پولتان را با ارزش‌ها و اعتقاداتتان هماهنگ کنید. شیوه‌های سرمایه‌گذاری باید بر مبنای فعالیت و کسب و کارتان باشد. سود یا ثمره تلاش و زحماتتان، متعلق به شما است و باید آن را نگه داشته و از آن لذت ببرید. وقتی چنین کاری انجام دهید، در شرایط نوسان و رکود اقتصادی نگران سرمایه‌گذاری خود نمی‌شوید. شما حتی به اینکه سود بکنید یا نه فکر نمی‌کنید؛ زیرا اولویتتان حمایت کردن از افرادی است که ارزش‌ها و دیدگاه‌هایتان را به اشتراک می‌گذارند. سود بلند مدت همیشه یکسان است، این سود موفقیت شماست؛ زیرا به طور پیوسته در حال سرمایه‌گذاری کردن روی آن هستید و در نهایت بالاخره بازارها تغییر می‌کنند. در این بین پول شادی که آن را به خوبی سرمایه‌گذاری کرده‌اید و دلایل و اهدافی که عمیقاً به آن‌ها اهمیت می‌دهید شکوفا می‌شوند.

هوش هیجانی مالی از دیدگاه یک میلیونر شاد

هوش هیجانی مالی همه چیز در خصوص نحوه واکنش عاطفی ما به پول است. بنابراین درک معنای عمیق‌تر جنبه‌های اساسی پول ضروری است. هوش هیجانی مالی به آن معنا

است که چگونه پولتان را دریافت می‌کنید، چگونه از آن لذت می‌برید، چگونه به آن اطمینان می‌کنید، و چگونه پولتان را به اشتراک می‌گذارید.

دریافت کردن پول

زمانی که صحبت از غنی سازی زندگی می‌شود، دریافت کردن مهم‌ترین چیز است. اگر مایل به دریافت کردن و شادی و فراوانی نیستید، صرف نظر از مقدار پول فراوان و جایگاه والایی که دارید، هرگز احساس خوشبختی و فراوانی نخواهید داشت. دریافت کردن به این معناست که به خود اجازه دهید آزادانه دریافت کنید و از اعماق قلبتان بدانید که به طور ذاتی ارزش و شایستگی دریافت کردن همه چیزهای خوب را دارید. نمی‌توانم با کلمات بیان کنم که چقدر تمایل داشتن به دریافت کردن هدایا، مواهب، و فرصت‌هایی که به شما داده شده است اهمیت دارد. اغلب اوقات مردم از اینکه فرصت‌ها را در مقابل خود ببینند شکست می‌خورند. آن‌ها به قدری روی نتیجه مشخص یا باورهای منفی خود تمرکز دارند که فرصت‌های شگفت‌انگیزی را که درست روبه‌رویشان است نمی‌بینند. این افراد با دنبال کردن چیزهایی که برای آن‌ها در نظر گرفته نشده است، خود را برای شکست مهیا می‌کنند. آیا تا به حال به قدری مشغول سخت کار کردن برای به دست آوردن چیز مشخصی بوده‌اید که گمان می‌کردید به آن نیاز دارید و بنابراین هر چیز یا فرصتی را که مستقیماً در مقابلتان بوده از دست داده‌اید؟ اگر توجه‌تان را به چیزهایی معطوف کنید که می‌توانید دریافت کنید، متوجه می‌شوید چقدر مواهب و فراوانی به شما داده شده است. هنگامی که آغوش‌تان را برای دریافت کردن باز می‌کنید، آغازی برای درک فراوانی واقعی و نعمت در زندگیتان است.

لذت بردن از پول

وقتی از چیزی که از آن لذت می‌برید قدردانی و سپاس‌گزاری می‌کنید، واقعاً به لحظه حال متصل می‌شوید: شما در این لحظه به معنای واقعی یک ذن هستید. شادی به معنای حضور کامل در لحظه حال و درگیر شدن در آن است. نه گذشته‌ای وجود دارد و نه آینده‌ای، تنها لحظه حال است که چیزی جز موهبت و هدیه نیست. و زمانی که از این موهبت و هدیه لذت می‌برید، همان چیزی را تجربه می‌کنید که من آن را فراوانی می‌دانم. با این حال اغلب مردم چنین احساسی ندارند. برای بیشتر افراد زندگی یک رقابت است: حتی اگر آن‌ها چیزی به دست بیاورند، زمانی را برای لذت بردن از آن هدر نمی‌دهند. آن‌ها باید خود را برای رقابت بعدی آماده کنند. چون اگر این کار را نکنند باور دارند ممکن است موقعیت بعدی را از دست دهند. این افراد در ذهنیت رقابتی و افسانه کمبود غرق شده، و از لحظه حال غافل شده‌اند. آن‌ها از شکست‌های گذشته خود پشیمان، و برای شکست‌های آینده نگران هستند. در نتیجه هرگز نمی‌توانند از ثمره کارشان لذت ببرند و این چیزی جز یک زندگی بی‌ثمر نیست. برای تجربه کردن فراوانی باید صد در صد در لحظه حال زندگی کنیم. برای لذت بردن از زندگی و ثروت باید توقف کنید و بوی خوش گل لحظه حال را استشمام کنید. اگر همواره برای رسیدن به لحظه بعدی عجله دارید، تمام فراوانی لحظه اکنون را از دست می‌دهید.

اعتماد کردن به جریان پول

ما همواره در مورد پول نگرانیم، زیرا به وجود همیشگی پول اعتماد نداریم. برای درک کامل پتانسیل زندگی تنها پول و فراوانی اهمیت ندارد، بلکه اعتماد کردن به توانایی‌ها و قابلیت‌های خودمان نیز از اهمیت خاصی برخوردار است. حتی زمانی که موجودی پولتان

اندک است، داشتن اعتماد به نفس و عزت نفس به فراوانی منتهی می‌شود. اما با این حال، اغلب مردم در این مورد شک و تردید دارند. جاده شک و تردید تنها به یک مقصد منتهی می‌شود و آن ترس و هراس است. ترس از امتحان کردن چیزهای جدید. ترس از انجام دادن هر کاری. ترس از به اشتراک گذاشتن مهارت و استعدادهای خود. ترس از مورد تمسخر واقع شدن. اگر می‌خواهید به یک میلیونر شاد تبدیل شوید، باید به خود و توانایی‌هایتان اعتماد کنید. افرادی که اعتماد به نفس دارند، ثروتمندند. آن‌ها ثروتمندند چون اعتماد به نفس دارند. پیش از بدست آوردن پول باید اعتماد به نفس داشته باشید. و همه موفقیت‌ها نتیجه داشتن اعتماد به نفس است. اعتماد به نفس طبیعی این است که به جریان پول چه در داخل و چه در خارج از زندگی مان اعتماد کنیم. دلیل اصلی نگرانی‌های مالی افراد این است که به جریان پول اعتماد ندارند. آن‌ها نگرانند مبدا پولی که به دست می‌آورند برای تامین آینده‌شان کافی نباشد. آن‌ها نگرانند مبدا ایده‌ها و پروژه‌هایشان ارزش این همه وقت و انرژی که برای آن می‌گذارند نداشته باشد. اما اگر افرادی قاطع باشید و با اطمینان عمل کنید، باید بپذیرید که پول همواره در نوسان است.

اشتراک گذاری پول

وقتی مانند یک میلیونر شاد زندگی می‌کنید می‌دانید زندگی چیزی است که باید آن را به اشتراک گذاشت. نباید در به اشتراک گذاشتن شادی و مهارت‌هایتان با دیگران ذره‌ای شک و تردید به دل راه دهید. می‌دانید که هر گاه شادی‌هایتان را با دیگران تقسیم کنید، شادی خودتان به طور تصاعدی افزایش پیدا می‌کند. زمانی که شادی را به صورت به اشتراک گذاشتن کارهایتان با دیگران تجربه کنید، به این پی می‌برید که دیگر نمی‌توانید راهی به جز این برای انجام دادن کارهایتان پیدا کنید. کاری که صرفاً برای خود انجام

می‌دهید چندان جالب به نظر نمی‌رسد. اشتراک‌گذاری باید به بخشی از هر جنبه زندگی‌تان تبدیل شود؛ خواه شادی، خواه پول، خواه خدمت به دیگران، یا مواهب و استعدادهایتان باشد که با دیگران به اشتراک می‌گذارید. تنها چیزی که اهمیت دارد این است که داشته‌هایتان را با دیگران به اشتراک بگذارید. اشتراک گذاشتن یعنی داشته‌هایتان را با هرکسی که ملاقات می‌کنید به اشتراک بگذارید: با خانواده، دوستان، همکاران، مشتریان، و جامعه. هر چه بیشتر داشته‌هایتان را با دیگران به اشتراک بگذارید، و زمان و استعدادهایتان را سخاوتمندانه‌تر به دیگران ببخشید، فراوانی بیشتری به سمت‌تان سرازیر می‌شود. اما چرا؟ اصل به اشتراک‌گذاری داشته‌ها با قانون طبیعت در ارتباط است.

طبیعت دنیای به اشتراک گذاشتن داشته‌ها است. همه چیز به طور مقابل به هم گره خورده است و وقتی یک قسمت آسیب ببیند، کل مجموعه از تعادل خارج می‌شود. اگر مردم تصمیم بگیرند داشته‌هایشان را با دیگران به اشتراک بگذارند، بسیاری از مشکلات از جهان رخت برمی‌بندد. همان طور که «لین توئیست» در کتاب «روح پول: تغییر رابطه با پول و زندگی»، به طرز بسیار شیوایی بیان می‌کند: «پول مانند آب است. می‌تواند مجرای از تعهد باشد، پولی سرشار از عشق. پولی که در جهت بالاترین تعهدات ما حرکت می‌کند، جهان و خودمان را تغذیه می‌کند.» هر چیزی که از آن قدردانی کنید، قدردان شما است. زمانی که با چیزهایی که دارید تفاوت ایجاد می‌کنید، وفور و فراوانی را گسترش می‌دهید. همکاری رفاه ایجاد می‌کند. فراوانی واقعی به اندازه کافی و بیش از پیش سرازیر می‌شود. پول نیت ما را در خود دارد. اجازه دهید روحتان اموال شما را از نیتتان آگاه کند، و پولتان بیانگر نیت و خواسته روحتان باشد. به دارایی‌هایتان دسترسی داشته باشید

- نه تنها به پولتان، بلکه به شخصیت و توانایی‌های خود، به روابط و سایر منابع غیر مالی خود نیز دسترسی داشته باشید.

انواع هوش هیجانی مالی

رابطه شما با پول تا حد زیادی خود را در قالب یک «الگو یا شخصیت مالی» نشان می‌دهد. شاید آموزش مالی درستی ندیده باشید، اما احتمالاً در یکی از چند تیپ شخصیتی رایج قرار بگیرید. چنانچه الگو یا شخصیت مالی خود را بشناسید، می‌توانید به انگیزه‌ای که پشت اقدامات مالی‌تان است پی ببرید. اولین گام برای ایجاد رابطه سالم با پول این است که نگاهی صادقانه به تیپ یا شخصیت مالی خود بیندازید و ببینید در حال حاضر کجا قرار دارید. وقتی موقعیتی را که در حال حاضر در آن قرار دارید درک نمودید، قدم بعدی این است که تحقیق کنید چگونه به اینجا رسیده‌اید و از چه موقعیتی به اینجا آمده‌اید. احتمالاً در این فرایند چیزهای بسیاری در مورد خودتان دستگیرتان می‌شود. به دنبال رازهای خانوادگی، داستان‌های پدر و مادرتان در جوانی، حقایق شگفت‌انگیز در مورد پدربزرگ و مادربزرگتان و نحوه رشد کردن و بزرگ شدنشان باشید.

تحقیق در این موارد باعث می‌شود خود را عمیق‌تر درک کنید. هنگامی که ریشه‌های خود را به درستی شناسایی نمودید، می‌توانید خود را با ارزش‌های جدیدی که نشان دهنده شخصیت حقیقی شما و شخصیتی که دوست دارید آنگونه باشید، به صورت مجدد برنامه‌ریزی کنید.

از دیدگاه هوش هیجانی مالی، افراد در ارتباط با پول به سه دسته تقسیم می‌شوند:

- افراد کنترل‌گر،
- افراد بی تفاوت نسبت به پول، و
- افراد پول هراس.

افراد کنترل‌گر فعالانه با پول درگیرند و سعی می‌کنند کنترل آن را به دست گیرند. افرادی که نسبت به پول بی تفاوت هستند سعی می‌کنند تا جای ممکن با پول کاری نداشته باشند. و افراد پول هراس فعالانه سعی می‌کند تا حد امکان از پول دور باشند. افراد کنترل‌گر بسته به این که سعی می‌کنند به چه شیوه‌ای پول را کنترل کنند به سه دسته: پس‌انداز کننده، ولخرج، و پول‌ساز تقسیم می‌شوند. این سه نوع شخصیت مالی فرعی، علاوه بر دو تیپ شخصیتی اول که پیش‌تر از آنها نام‌برده شد، پنج شخصیت اصلی و اساسی مالی را تشکیل می‌دهند. در میان سه تیپ شخصیتی که فعالانه با پول درگیر می‌شوند، چند تیپ معمولی وجود دارد که به صورت ترکیبی از دو یا چند تیپ اصلی ظاهر می‌شوند. به عنوان مثال:

*** شخصیت پس‌انداز کننده + شخصیت ولخرج = شخصیت پس‌انداز کننده _ به باد دهنده.**

این شخصیت مقدار مشخصی از پول را پس‌انداز کرده و سپس آن را به یکباره و یکجا خرج می‌کند.

*** شخصیت خرج کننده + شخصیت پول‌ساز = شخصیت قمارباز**

شخصی با این تیپ شخصیتی درآمد زیادی دارد و از خرج کردن پولش هراسی ندارد.

* شخصیت پس انداز کننده + شخصیت و لخرج + شخصیت پول ساز = شخصیت

نگران

این شخصیت ترکیبی از هر سه نوع افرادی است که فعالانه با پول درگیر هستند. به احتمال زیاد این فرد هر ساعت از بیداری خود را با نگرانی مالی سپری می‌کند. چندین تیپ شخصیتی پول متمایز وجود دارند که نتیجه ترکیب شخصیت‌های مالی مختلف با هم هستند. اما ببینیم کدام شخصیت مالی برایتان مبهم به نظر می‌رسد.

شخصیت مالی پس انداز کننده

این شخصیت مالی عاشق پس انداز کردن پول است. در واقع پس انداز کردن پول سرگرمی مورد علاقه او است. استعداد ویژه‌ی آن‌ها در پس انداز کردن باعث میزان بالای صرفه‌جویی مالی در این شخصیت می‌شود. این افراد چنانچه پولی را در خیابان ببینند، حتما برش می‌دارند و در قلکشان می‌گذارند. به باور آن‌ها، پس انداز کردن پول بهترین راه برای تضمین احساس امنیت در زندگی است. این مورد به قدری در شیوه زندگی آن‌ها اهمیت دارد که پس انداز کردن به سبک واقعی زندگی‌شان تبدیل شده است. این افراد متخصص خریدهای مقرون به صرفه هستند. آن‌ها توصیه‌های عالی در مورد این که کدام شرکت مکالمات ارزان‌تری به شما ارائه می‌دهد، کدام سپرده ارزش بیشتری دارد، و چه زمانی می‌توان بلیت هواپیما را با کمترین قیمت خریداری کرد می‌دهند. این افراد زمانی که حساب پس انداز خود را چک کرده و می‌بینند که با نرخ ثابتی در حال افزایش پیدا کردن است، به طرز قابل توجهی احساس سرزنده بودن می‌کنند. از دید این افراد تجمل‌گرایی دشمن زندگی است. در واقع قانون کلی برای آن‌ها این است که نباید سرگرمی‌ها یا فعالیت‌های معمولشان هزینه بر باشد. آن‌ها اغلب رؤیاهای دوران کودکی‌شان را فراموش

کرده‌اند که می‌خواستند زندگی‌شان چگونه پیش برود، و اکنون به تنها چیزی که فکر می‌کنند پس‌انداز کردن است. این پس‌اندازهای اجباری و حداکثری ناشی از خاطرات بد و ترس نداشتن پول در دوران کودکی‌شان است. این افراد در خانه‌هایی بزرگ شده‌اند که شرایط مالی مطلوبی نداشته‌اند و در نتیجه متحمل تجربیات دردناک یا تنهایی بسیار شده‌اند. شاید والدین آن‌ها قادر به کسب درآمد بالا نبوده‌اند، یا این‌که در بازه‌ای کسب و کار خانوادگی‌شان از هم پاشیده شده است. بسیار معمول است که تأثیرات ورشکستگی نسل به نسل منتقل شود و هراس تمام شدن پول به تمامی افراد نسل‌های مختلف آن خانواده منتقل شود. این تیپ شخصیتی معمولاً به دلیل ارتباط ضعیف والدین‌شان با پول تصمیم دارند به شیوه والدین‌شان عمل نکنند. با این حال آن‌ها دقیقاً آگاه نیستند که این ترس در چه مقطعی از زندگی کنترل زندگی مالیشان را به دست گرفته است. این شخصیت باور دارند که استدلال‌شان در مورد پس‌انداز کردن درست است و همه چیز را به خوبی می‌دانند و به خوبی انجام می‌دهند. اگر شما هم خود را جزو این دسته از افراد می‌دانید ممکن است این فرصت زمان خوبی باشد تا با اضطراب و ترس‌های مالیتان مقابله کرده، به عقب برگردید و زمانی را که این ترس و هراس در شما ایجاد شده است پیدا کنید. این افراد صرف نظر از مقدار پس‌اندازی که دارند، هرگز ناراحتی و نگرانی‌شان در مورد پس‌انداز کردن و چسبیدن به پول از بین نمی‌رود. گاهی اوقات این ترس به قدری در این افراد ریشه دوانده است که حتی با وجود پس‌انداز طولانی مدت و به مقدار زیاد، باز هم از خرج کردن کمترین مقدار پس‌اندازشان هراس دارند.

شخصیت مالی ولخرج

افراد ولخرج عاشق خرج کردن پول هستند. اگر چنین شخصیتی پولی را در خیابان پیدا کند هرگز فکر پس انداز کردن به ذهنش خطور نمی کند. و بی درنگ با این پول برای خود خوراکی یا نوشیدنی می خرد. این افراد هیچ گاه احساس گناه افراد پس انداز کننده را برای خرج کردن پول درک نمی کنند. در عوض برای آن ها پس انداز کردن مفهومی عجیب و غریب دارد. شاید داشتن دوستانی پس انداز کننده کسل کننده باشد، اما مطمئناً داشتن دوستان ولخرج هیجان انگیز است. شعار افراد ولخرج این است: «ما تنها یک بار زندگی می کنیم!» بسیاری از افراد ولخرج شخصیتی دوستانه و برون گرا دارند و بودن در کنارشان لذت بخش است. آن ها عاشق این هستند که بی دلیل به دیگران هدیه دهند. اگر دلیل رکود اقتصادی را از آن ها بپرسید صد در صد می گویند: «رکود اقتصادی به این خاطر است که دیگران از خرج کردن پولشان خودداری می کنند!» و از اینکه به خیال خودشان یک تنه اقتصاد را سرپا نگه می دارند، به خود می بالند. در صورتی که افراد ولخرج دائماً بیش از درآمدشان خرج کنند، در خطر ورشکستگی قرار می گیرند. مسلماً این تیپ شخصیتی هم به دلایل مختلفی شکل گرفته است. این تیپ شخصیتی خرج کردن بیشتر از حد را راهی برای کنترل داشتن روی پول می داند. طبیعی است وقتی افراد چیزی را خریداری می کنند به نوعی حس می کنند روی محیط اطراف کنترل دارند. حداقل در ژاپن این گونه است که کارکنان پذیرش محترمانه و در حالی که تعظیم می کنند به مشتری پاسخ می دهند و با کمال احترام و دقت به حرف هایشان گوش می دهند این کار می تواند به افراد ولخرج این حس را بدهد که به نوعی مورد احترام دیگران قرار می گیرند و به رسمیت شناخته می شوند، چون ممکن است چنین احترام و توجهی را در سایر

بخش‌های زندگی‌شان تجربه نکنند. افراد ولخرج اغلب عزت نفس پایینی دارند و دائماً حس می‌کنند در حال خفگی هستند. بنابراین سعی می‌کنند با خرج کردن افراطی پول بر این حس غلبه کنند. با این حال این شیوه تنها برای کوتاه مدت جواب می‌دهد. زمانی که خریدشان تمام می‌شود و رفتار محترمانه به پایان می‌رسد، مجدداً احساس خفگی و کمبود عزت نفس به سراغشان می‌آید. بسیاری از افراد ولخرج به واقع از خریدهایشان لذت نمی‌برند. بسیار پیش می‌آید که کمدشان پر از لباس‌هایی است که حتی یک بار هم آن را نپوشیده‌اند. جالب است افرادی که پول را پس‌انداز می‌کنند، دوست دارند شبیه افراد ولخرج باشند. الگوی بی‌رویه خرج کردن افراد ولخرج به عنوان یک قضاوت یا در واکنش به خفقان یا کسالتی است که هنگام رشد با والدین محافظه‌کار خود تجربه کردند.

شخصیت مالی پولساز

به باور افراد پول‌ساز، مهم‌ترین کار در زندگی کسب درآمد است. چنانچه این افراد پولی را در پیاده رو پیدا کنند، آن را صرفاً شانس و اقبال تلقی می‌کنند. این نوع تیپ شخصیتی مالی بیشتر انرژی خود را صرف بهبود توانایی کسب درآمد خود می‌کند. این افراد در مورد اینکه انتخاب کنند بر روی کار، مهارت‌های مدیریت زمان، و موفقیت در کسب و کار به جای وقت گذراندن با خانواده تمرکز کنند، احساس گناه و پشیمانی نمی‌کنند. یکی از دلایل این امر باور آن‌ها بر این است که هر کاری انجام دهند در نهایت به سود خانواده‌شان است. این افراد دوست دارند دیگران تلاششان را برای کسب موفقیت ببینند و تحسین کنند. متأسفانه ولع پول درآوردن این افراد صرف نظر از وضعیت مالی‌شان هرگز متوقف نمی‌شود.

شخصیت مالی بی تفاوت نسبت به پول

این افراد به سختی متوجه وجود پول می‌شوند. اگر در خیابان پولی ببینند، بدون اینکه حتی به آن دقت کنند به سادگی از کنارش عبور می‌کنند. افراد بی تفاوت به پول معمولاً افرادی مانند استاد دانشگاه، معلم، کارمند دولت، پزشک، محقق، هنرمند، و افراد خانه‌دار هستند. در زندگی آن‌ها پول عامل مهم و تعیین کننده‌ای نیست. مفهوم زندگی برای آن‌ها بیدار شدن از خواب، بردن ناهار با خود، رفتن با مترو یا قطار به سر کار، و سپس تمرکز کردن روی وظایف کاری‌شان پیش از بازگشت به خانه است. آن‌ها می‌توانند روزها را بدون خرج کردن یا فکر کردن به پول بگذرانند. این افراد اغلب مدیریت امور مالی را به شریک زندگی یا همسرشان واگذار می‌کند تا جایی که واقعاً از وجود و محل نگهداری اسناد و مدارکشان با خبر نیستند. آن‌ها حقیقتاً به پول بی توجه‌اند. البته این افراد باید برای گذران زندگی از پول استفاده کنند، اما واقعاً در مورد پول نگرانی ندارند. کاملاً ثروتمند بودن از خصوصیات بارز این تیپ شخصیتی مالی است. از آنجایی که از پول استفاده نمی‌کنند، بنابراین به طور طبیعی پولشان پس انداز می‌شود. این افراد در کودکی زندگی مالی راحت و بی‌دغدغه‌ای داشتند و بنابراین در مورد پول نگران نبوده و به آن فکر نمی‌کردند. به علاوه می‌توان گفت این تیپ شخصیت مالی افرادی شاد هستند. با این حال اگر فردی که مدیریت کارهای مالی‌شان را بر عهده دارد حضور نداشته باشد، برایشان اتفاقی شبیه تراژدی رخ می‌دهد. یک بار به هنرمندی برای امور حقوقی‌اش کمک کردم. همسرش که مدیریت مسائل مالی را به عهده داشت از دنیا رفت. آن مرد هنرمند حتی به سختی می‌دانست کیف پولش کجاست و حالا خودش را تنها مسئول حسابداری خانه بود. این افراد تا زمانی که بتوانند نسبت به پول بی‌توجه باشند شاد و خوشحالند، اما مسئولیت‌های مالی متعاقباً ناراحت‌شان می‌کند.

شخصیت مالی هیپی

این تیپ شخصیتی اساساً پول را بد می‌دانند. اگر این افراد پولی را در خیابان پیدا کنند، آن را فوراً به خیریه داده یا صرفاً برای یک ضرورت از آن استفاده می‌کند و اگر آن را برای خود خرج کنند، احساس گناه می‌کنند. هیپی‌ها معمولاً پول را منبع و دلیل مشکلات می‌دانند. آرزویشان این است که جهان کمتر درگیر پول و مصرف‌گرایی باشد. این تیپ شخصیتی تمایل دارند زندگی‌شان تا حد امکان کمتر تحت تاثیر پول باشد.

شخصیت مالی پس‌انداز کننده - به باد دهنده

این نوع افراد ترکیبی از افراد پس‌انداز کننده و ولخرج هستند و شخصیتی کاملاً منظم و جدی دارند. این افراد به ناگاه احساس می‌کنند باید با پولشان کاری انجام دهند. اطرافیان این افراد معمولاً از اینکه می‌بینند آن‌ها مدام پس‌انداز می‌کنند و به یک باره پولشان را از دست می‌دهند همواره غافل‌گیر می‌شوند. افراد با این تیپ شخصیتی معمولاً تلاش می‌کنند زندگی‌شان را با پس‌انداز کردن پول کنترل کنند. آن‌ها با پشتکار فراوان دارایی‌شان را پس‌انداز می‌کنند و باور دارند این بهترین کار است. اما ناگاه حس می‌کنند دیگر نمی‌توانند بیش از این نفوسشان را حبس کنند و همه چیز را به یک باره از دست می‌دهند. انگار در آونگ زندگی، از سمت پس‌انداز کننده به سمت ولخرج آن می‌روند. آن‌ها نمی‌توانند از پس‌اندازشان به درستی استفاده کنند و چیزهایی را که به آن نیازی ندارند می‌خرند. ممکن است در حالی که گواهینامه ندارند به فکر خرید ماشین بیفتند. استدلالشان معمولاً این است که: «قیمت بسیار خوبی داشت و تصمیم گرفتم بخرمش. و اتفاقاً خرید ماشین مرا به این فکر واداشت تا گواهینامه‌ام را هم بگیرم!» خانمی برای خود یک دستگاه جوان‌سازی و زیبایی صورت به قیمت هزاران دلار خرید. او گفت با پول

اضافه کاری که کسب کرده قطعاً شایسته داشتن چنین وسیله‌ای است. اما بعد از خریدنش به زودی پشیمان شد. او با خود فکر کرد از این وسیله استفاده می‌کند، اما فقط نگاه کردن به آن باعث می‌شود احساس گناه کند و تا امروز در کمدش باقی بماند.

شخصیت مالی قمارباز

این افراد ترکیبی از افراد پولساز و ولخرج هستند. این افراد هیجان را دوست دارند همواره به دنبال هیجانند. آن‌ها حاضرند به خاطر هیجان داشتن، ریسک‌های بزرگی را بپذیرند، اما فقط از بردن خوشحال می‌شوند و باختن ناراحت‌شان می‌کند. هدف آن‌ها از قمار کردن صرفاً افزایش دارایی‌شان نیست، البته احتمالاً متقاعد می‌شود که هدفشان همین است. چیزی که برای آن‌ها با ارزش و هیجان انگیز است هیجان ریسک کردن و وعده سود و پاداش است که ممکن است در این هیجان غرق شوند. و گرفتار سودهای ناگهانی یا زیان‌های سنگین شوند. این افراد از تجارت کالا و سرمایه‌های خطرپذیر هیجان زده می‌شوند و یکنواختی و ثبات برایشان حکم مرگ را دارد. این افراد مرگ را به داشتن زندگی یکنواخت ترجیح می‌دهند. این افراد نتیجه زندگی محافظه کارانه و بیش از حد پس‌انداز کننده والدینشان هستند. آن‌ها به خاطر زندگی با والدینی که بیش از حد به فکر پس‌انداز بودند به تنگ آمده و با این کار خود را تخلیه می‌کنند.

شخصیت مالی نگران در مورد پول

این افراد همیشه در مورد پول نگرانند. فرقی نمی‌کند آن‌ها چه مقدار پول داشته باشند، همواره نگرانی و دغدغه مالی دارند. آن‌ها نگران پول از دست رفته‌شان هستند. زمانی هم که پول ندارند نگران نداشتن پول هستند. افراد نگران به زندگی اعتماد ندارند. آن‌ها

همواره انتظار دارند آینده مملو از مشکلات باشد و این بر نگرانی‌شان می‌افزاید. این درست مانند نگرانی در مورد سود و امی است که یادتان می‌رود دریافتش کنید. این افراد نسبت به پتانسیلی که به عنوان یک انسان دارند هم اعتماد ندارند. آن‌ها برای انجام دادن وظایف اولیه خود فاقد اعتماد به نفس و عزت نفس کافی هستند. حتی زمانی که وضعیت مالی کاملاً مطلوب و خوبی دارند نگرانند اتفاق بدی برای دارایی‌هایشان بیفتند. باید به این نکته تاکید شود که نگرانی آن‌ها به هیچ عنوان با پول ارتباط مستقیمی ندارد. آن‌ها ترس از زندگی را به مسائل مالی فراقنی می‌کنند. تا زمانی که این ترس‌ها را به صورت ریشه‌ای حل نکنند، نگرانی مالی با آن‌ها خواهد بود.

فراتر از نوع شخصیت و درکتان حرکت کنید؛ پنج احساس منفی که مانع از مرفه شدنتان می‌شود

پیش‌تر به بررسی دلایلی پرداختیم که مانع از قدم گذاشتنمان به دنیای یک میلیونر کوچک شاد می‌شد. به علاوه، تیپ‌های شخصیت مالی را که عمیقاً با نحوه بزرگ شدن و رشد کردنمان در ارتباط بودند بررسی کردیم. اما چطور از رفتارها و باورهای محدود کننده‌مان در مورد پول گذر کنیم؟ آیا راهی برای غلبه کردن بر وضعیت مالی فعلیمان وجود دارد؟ بله! به باور من وجود دارد. اما برای این کار باید بیشتر و بهتر بلوک‌های فعلی که ما را از حضور یافتن کامل در لحظه حال و همسو شدن با فراوانی که در دسترس‌مان است باز می‌دارد شناسایی کنیم. در اینجا به چند بلوک و مانع رایجی که وجود دارد و همه ما با آن‌ها مواجهه هستیم می‌پردازیم:

۱. اضطراب

معمولاً ساده‌ترین احساس منفی را به عنوان اضطراب قلمداد می‌کنیم. اضطراب، رنج و ناراحتی است که هنگام انجام دادن یا برنامه‌ریزی کردن به منظور انجام کاری تجربه می‌شود. در خصوص اضطراب انجام دادن کارها دو نکته مهم وجود دارد: اولین مورد احساس ناراحتی هنگام ایستادن در لبه پرتگاه شروع کار جدید است. اگرچه این احساس به عنوان احساسی منفی تلقی می‌شود، اما نشان دهنده نزدیک بودن و شکل گرفتن تغییر است. نکته دوم این است که این ناراحتی می‌تواند احساسات منفی دیگری را که عمیقاً پنهان شده بودند زنده کند. اضطراب یکی از ساده‌ترین احساساتی است که باید از آن آگاه باشیم. زمانی که به دنبال دلایل مضطرب بودنمان می‌گردیم، متوجه احساساتی می‌شویم که ممکن است نادیده‌شان گرفته باشیم. اضطراب نشان دهنده این است که باید به وضعیت عاطفی‌مان بیشتر توجه کنیم.

۲. ترس

اغلب ما از تغییر کردن می‌ترسیم. ما می‌ترسیم عشق و دوستی‌هایمان را از دست دهیم. ما از خود از دست دادن هم می‌ترسیم. به همین دلیل تلاش قابل توجهی را به منظور مدیریت کردن ریسک از دست دادن انجام می‌دهیم. چنین افراد از ایده‌هایشان هم احساس ترس و هراس دارند. اگر دچار ترس شوند، فکر می‌کنند همه چیز در حال فروپاشی است و طبیعتاً از فکر کردن به هر چیزی که چنین احساساتی را در آنها برانگیخته کند اجتناب می‌کنند. اما فرار کردن از ترس راهی برای غلبه کردن بر آن نیست؛ تنها با مواجه شدن با ترس است که می‌توانیم کنترلش را در دست گیریم.

۳. شک و تردید

زمانی که قصد داریم کار جدیدی انجام دهیم، این احساس که ممکن است فکر کنیم نمی‌توانیم از پشش بر بیاییم احساسی غیر عادی نیست. این احساس شک و تردید است. صدای شک صدایی است که می‌تواند از سمت دیگران به ما برسد. شاید یکی از دوستان یا افراد خانواده ما را با خود یا شخص دیگری مقایسه کند و باعث شود نسبت به آنچه هستیم دچار شک و تردید شویم. اما با اندکی کاوش در درونمان متوجه می‌شویم صرف نظر از آنچه به نظر می‌رسد، علت شک و تردید در درونمان نهفته است. شک و تردید ما را از کشف افق‌های جدید بازمی‌دارد. وقتی با مخالفت یا انتقاد مواجه می‌شویم، بهترین فرصت برای کشف شک و تردیدهای درونی و روبرو شدن با آنها است.

۴. احساس گناه

نوع خاصی از افراد هم هستند که همواره نیاز دارند موافقت همگان را جلب کنند. دلیل این کار این است که از کنار گذاشتن دیگران احساس گناه و ناراحتی می‌کنند و مسلماً زمانی که احساس گناه و ناراحتی کنند، حس می‌کنند مرتکب کار اشتباهی شده‌اند. با تایید شدن از سوی دیگران و جلب موافقتشان از بروز احساس گناه جلوگیری می‌کنند. با این حال حتی اگر یک نفر تاییدشان نکند، همین عدم تأیید، از تأیید شدن توسط ده نفر دیگر مهم‌تر است و این احساس می‌تواند به شدت فلج‌کننده باشد و پیشرفت فرد را مختل نماید.

۵. غفلت کردن از خود

آخرین احساس در طیف احساسات منفی، فقدان ارزش نسبت به خود یا عدم داشتن عزت نفس است. بدون داشتن عزت نفس، زندگی شاد و ثروتمند امکان‌پذیر نیست. حتی اگر فرد غرق در فراوانی و ثروت شود، فقدان عزت نفس مانع از درک و دریافت این تجربه

می‌شود. چنانچه احساسات منفی را در مورد خودمان و همچنین در مورد پول حل کنیم، دریچه‌های خوشبختی و گشایش به رویمان باز می‌شوند. زمانی که در حالت اضطراب، ترس، شک و تردید، گناه، یا بی توجهی به خود و فقدان عزت نفس عمل می‌کنیم، به معنای واقعی کلمه جریان انرژی و فرصت‌ها را در زندگیمان مسدود می‌کنیم. اگر دائماً چشمانمان دنبال چیزهای نادرست و اشتباه باشد، احتمالاً از دیدن فرصت‌های پیش رو محروم شویم. زمانی که درگیر احساسات منفی و شک و تردید نسبت به خود هستیم، محال است بتوانیم قله‌های موفقیت و ثروت را فتح کنیم. باید هرچه زودتر متوجه این احساسات منفی شده و دلیل محدودیت خود را دریابید تا بتوانید به جایی روید که به کمک بهره هوشی مالی و هوش هیجانی مالی احساس کلی آرامش، رفاه، و فراوانی را در خود پرورش و افزایش دهید.

چگونه بهره هوشی و هوش هیجانی مالی‌تان را افزایش دهید؟

بسیاری از افراد فکر می‌کنند داشتن بهره هوشی مالی بسیار مهم است. اما پس از مشاوره دادن به افراد متعدد و مشاهده تغییراتی که در بیست سال گذشته داشته‌اند، باور دارم هوش هیجانی مالی به مراتب از بهره هوشی مالی مهم‌تر است. بسیاری از اشتباهات مالی به احساساتمان گره خورده است. ممکن است باهوش‌ترین فرد روی زمین باشید، اما در صورتی که کنترلی روی احساسات و به مراتب تأثیر احساسات بر رفتارتان نداشته باشید، غیر ممکن است بتوانید تصمیم‌های درست و واضح مالی بگیرید. به باور من یکی از بهترین راه‌ها برای انجام این کار آن است که از احساسات، تمایلات ذاتی نسبت به پول، و تیپ شخصیتی مالی‌تان آگاه شوید. سپس از کمک یک مربی خوب که بتواند به شما در ارزیابی رابطه‌تان با پول کمک کرده و در طول این حرفه راهنمایی‌تان کند، بهره

بگیرید. شاید در اطرافتان فردی را با چنین خصوصیتی به عنوان مربی پیدا نکنید. من هم سی سال پیش همین احساس را داشتم. با این حال وقتی درخواست کنید و به دنبالش باشید، از اینکه چقدر سریع پیش رویتان ظاهر می‌شود متعجب می‌شوید. این فرد ممکن است عمومی بهترین دوست یا پسر عمومی همکاران باشد. درست است ممکن است مرحله سختی پیش رو داشته باشید. شاید در مورد تلاش برای یافتن مربی مالی احساس خجالت کنید، یا اینکه نخواهید دوستان و اطرافیانتان از علاقه‌تان به پول آگاه شوند. در واقع نباید از چیزی خجالت بکشید. باید به خودتان افتخار کنید که عازم چنین سفری هستید. این راهی است که دوستان و عزیزانتان هم ممکن است سپس از شما طی کنند. در تمام زندگی به خودم افتخار کردم. من اولین فردی بودم که در خانواده‌ام راهی دانشگاه شدم و از این بابت به خودم افتخار می‌کنم. زمانی که برای بزرگ کردن دخترم خود را بازنشسته کردم و در خانه ماندم، اطرافیانم متحیر و شگفت زده شدند. در ژاپن وقتی همسران باردار می‌شود، دوران سخت کارکردنتان هم شروع می‌شود و زمانی برای ترک کار و بازنشستگی نیست. اما بعد از اینکه در مورد تجربیاتم در خصوص بازنشستگی پیش از موعد نوشتم، بسیاری از پدران جوان ژاپنی به خاطر نوزادان تازه متولد شده‌شان نیز بازنشسته شدند و جنبشی را آغاز کردند تا مردان بیشتری را در آن سهمیم و درگیر کنند. آن‌ها خود را بازنشسته کردند تا فرزندانشان را به درستی تربیت کنند و من به این موضوع می‌بالم. من مربی این افراد شدم و متعاقباً آن‌ها هم مربیگری افراد دیگر را به عهده گرفتند. بسیار مهم است به دنبال فرد درستی بگردید تا راهنمایی‌تان کند. من شدیداً به این ضرب المثل باور دارم که: «وقتی شاگرد باشید استادتان هم پیدا می‌شود.» زمانی که برای داشتن چیزی آماده باشید آن نیز آشکار می‌شود.

گام‌هایی در جهت کسب استقلال مالی

راه‌های مختلفی برای آزادی مالی وجود دارد. یکی از آن‌ها خارج شدن از جامعه مدرن است. خیلی از دوستانم این کار را انجام داده‌اند. آن‌ها در روستا زندگی می‌کنند. غذایشان را خودشان پرورش می‌دهند و پول بسیار کمی خرج می‌کنند. با انتخاب این سبک از زندگی دیگر دغدغه مالی نخواهید داشت. نیازی نیست در رستوران‌های چند ستاره شام بخورید یا لباس‌های برند تهیه کنید. به جایش می‌توانید از مواد غذایی ارگانیک و سبزیجات تازه استفاده کرده و برای پوشاک از پشم گوسفندها استفاده کنید و با طبیعت و پرندگان ارتباط برقرار کنید. بسیاری از افراد، خصوصاً شهرنشینان که امکان چنین کاری برایشان فراهم نیست، رؤیای داشتن چنین سبک زندگی شادی دارند. یک راه دیگر ایجاد کردن جریان نقدی است که امکان می‌دهد دارایی و درآمد کافی برای ایجاد زندگی رؤیایی‌تان را داشته باشید. این یکی دیگر از راه‌های رسیدن به آزادی مالی است. به منظور طی کردن این مسیر باید بهره‌های مالی و هوش هیجانی مالیتان را بهینه کنید، با انجام این کار خلاقانه‌تر عمل می‌کنید و نه تنها برای چیزهایی که واقعاً مهم می‌دانید پولتان را خرج می‌کنید (چون تشخیص می‌دهید چه چیزی اهمیت دارد)، و بلکه می‌توانید ذهنتان را در زمان حال نگه داشته و برای لحظه به لحظه‌ی زندگی‌تان قدردان و سپاس‌گزار باشید. به علاوه می‌توانید از برخی از نکاتی که در ادامه آمده است استفاده کنید:

به خاطر ترس از دست دادن پول، پس انداز نکنید

افراد زیادی به خاطر ترس از آینده پولشان را پس انداز می‌کنند. آن‌ها می‌پندارند ممکن است در آینده گرفتار بیماری شده و یا شغلشان را از دست بدهند، به همین دلیل برای روز مبادا پس انداز می‌کنند. پس افراد عمدتاً به خاطر ترس از رخ دادن اتفاقات ناگوار به

پس انداز کردن روی می آورند. اما چنانچه به خاطر اضطراب یا ترس پول پس انداز کنید، تنها ترس و اضطراب بیشتری یعنی بلوک‌های بیشتری برای جریان مالی تغذیه خواهید کرد. نکته آن این است که هر چقدر هم که پس انداز کنید، این نگرانی مالی از بین نمی‌رود. اگر از کار افتاده‌اید، ممکن است فکر کنید باید به اندازه کافی پول برای یک هفته پس انداز کنید تا بتوانید در مسائل مالیتان احساس راحتی کنید. اما اگر به اندازه یک هفته پس انداز داشته باشید، احساس می‌کنید برای گذراندن یک ماهتان به پول نیاز دارید. پس از آن، احتمالاً به پولی برای گذران یک سال، دو سال، یا سپس پنج سال نیاز داشته باشید. و این چرخه به انتها نمی‌رسد. حتی اگر بتوانید به اندازه کافی برای بقیه عمرتان پس انداز کنید، احتمالاً نگران از دست دادن همه آن خواهید بود. بنابراین اضطرابتان هرگز از بین نمی‌رود. اما چرا؟ این نگرانی اصلاً ربطی به پول ندارد؛ این اضطراب و ترس است که عمیقاً در روانتان ریشه دوانده است. به باور ما، ترس‌هایمان به پول مربوط می‌شود، اما در واقع ترس ما از آینده و تغییر کردن است. آیا راه حلی برای این جنون وجود دارد؟ اگر می‌خواهید پول پس انداز کنید، پس انداز کنید، اما به خرج کردن آن هم فکر کنید. شاید بخواهید به مسافرت بروید، در یک رستوران خوب غذا بخورید، ماساژ بگیرید، در مکان دلخواهان بازنشسته شوید، یا پس انداز را برای فرزندان و عزیزانتان خرج کنید. تفاوت را ببینید. افکارتان را در مورد پول با قدردانی، عشق، امید، و انرژی مثبت تزریق می‌کنید، بنابراین اطمینان حاصل می‌کنید که بیشتر جریان را خواهد داشت. متوجه می‌شوید پول برای شادی و تفریحتان وجود دارد. چنانچه تمام کارها و فعالیت‌های سرگرم کننده‌ای را که می‌توانید با پس اندازتان داشته باشید تصور کنید، دیگر نگرانی مالی ندارید. ذهن انسان بسیار ساده است: نمی‌تواند همزمان دو احساس را پردازش کند.

پس ذهنتان را روی موارد سرگرم کننده، مثبت، و امیدوار کننده متمرکز کنید و در این صورت هم حساب پس انداز و هم ذهنتان از شما تشکر خواهند کرد.

پیش از جذب کردن پول، پول از دست می‌دهید

شاید عجیب به نظر برسد، اما حقیقت دارد. از تجربه مصاحبه‌ام با هزاران میلیونر در سراسر جهان داده‌هایی به دست آورده‌ام که صحت این مطلب را تأیید می‌کنند. من با کودانشا (Kodansha)، یکی از مؤسسات انتشاراتی معتبر در ژاپن، در مطالعه‌ای به نام «چگونه مردم عادی میلیونر شدند»، ده هزار میلیونر و چگونگی موفقیتشان را بررسی کردم. در این مطالعه به موارد زیادی پی بردم. یکی از این موارد، و در واقع وجه اشتراک این میلیونرها شکست و زیان مالی آنها پیش از متمکن شدنشان بود. آنها به طرق مختلف ضرر کردند: با سرمایه گذاری‌های نادرست، با کم کردن پول کارمندان، یا با کسب و کارهای شکست خورده. پس با اولین شکست نا امید نشوید. به جای آن به این فکر کنید یک قدم به موفقیت نزدیکتر شده‌اید. زیرا پول پس از از دست رفتن، جذب خواهد شد - البته اگر نگرش مثبتی داشته باشید و برای موفقیت در آینده آماده باشید.

افراد دوست داشتنی پول را جذب می‌کنند

یافته‌های دیگر حاکی از آن است که افرادی که عاشق کارشان هستند، به مراتب بیشتر از کسانی که در کار خود ناکام هستند موفق می‌شوند. افرادی که عاشق کارشان هستند، اشتیاق بیشتری دارند، برای مشتریانانشان بیشتر تلاش می‌کنند و خدمات بیشتر و بهتری ارائه می‌دهند. و از طرف مشتریانانشان هم بیشتر مورد توجه و احترام قرار می‌گیرند. خلاصه کلام اینکه این افراد دوست داشتنی هستند. اگر می‌خواهید هوش هیجانی مالی

بالتری داشته باشید، باید مردم را دوست داشته باشید. هر چه بیشتر به دیگران اهمیت دهید، بیشتر هم دریافت خواهید کرد. مردم به کسی که به آنها اهمیت می‌دهد پاسخ می‌دهند و پول به سمت این افراد سرازیر خواهد شد. اگر افراد بیشتری شما را دوست داشته باشند، پول بیشتری به سمتتان سرازیر خواهد شد.

خدمات‌تان را قیمت‌گذاری کنید

من اغلب از افراد فریلنسر در مورد قیمت‌گذاری کارها و خدماتشان سؤال می‌کنم. آنها عمدتاً از قیمت مناسب برای کار و خدماتشان بی‌اطلاعند. آنها در مورد نحوه قیمت‌گذاری خدماتشان هم سؤال نمی‌کنند. اما در عین حال می‌خواهند درباره نحوه قیمت‌گذاری بالاتر و به دست آوردن مشتری بیشتر بدانند. آنها از افزایش قیمت‌ها و تعرفه‌هایشان هراس دارند، زیرا می‌ترسند مشتریان بالقوه‌شان را از دست بدهند. برای این افراد قیمت گذاشتن روی خدمتشان امری ترسناک است. در مورد درخواست افزایش حقوق نیز همین‌طور است. جالب اینجاست هر قیمتی که تعیین کنید مشتری خواهید داشت. با این حال، این موارد یکسان نیستند: چون افراد مختلف نیازها و توانایی‌های متفاوتی دارند. اگر قیمت پایینی برای خود در نظر بگیرید، کسانی را جذب می‌کنید که می‌توانند این قیمت‌ها را پردازند. اگر قیمت بالایی داشته باشید، مشتریان کم درآمدتان را از دست می‌دهید، اما کسانی را جذب می‌کنید که مایل به پرداخت قیمت‌های بالاتر هستند. بنابراین سؤال این است: آیا برای قیمت‌های بالاتر و جذب مشتریان مختلف آماده هستید؟

آریگاتو و مارو آپ

مردم اغلب تصور می‌کنند «هر چه بیشتر بهتر!» با این حال، افرادی که نا امیدانه به دنبال پول و ثروت کلان هستند، اغلب شکست می‌خورند و با این شکست، دچار استرس زیادی می‌شوند. وقتی صحبت از تناسب اندام می‌شود، همه خواهان کاهش وزن هستند. اغلب کسی پیدا نمی‌شود که خواهان اضافه وزن باشد. اما گاهی اوقات شخصی هم پیدا می‌شود که خودش را همان طور که هست دوست دارد. اما وقتی صحبت از پول می‌شود، همه بیشتر می‌خواهند و کسی نمی‌گوید که بیش از حد پول دارم. تنها یک نفر را دیدم که باور داشت به اندازه کافی پول دارد. بارها به استادم «واهی تاکدا» اشاره کردم. در کتابم با «جنت بری آتوود» با عنوان «مارو آپ (Maro Up): راز موفقیت با آریگاتو آغاز می‌شود»، در مورد «داشتن به اندازه کافی» نوشتم. من این افتخار را داشتم تا پیش از مرگ استادم «واهی تاکدا» در محضرش نکات بسیاری از او بیاموزم. او با اختلاف بسیار خوشحال‌ترین فردی بود که تا به حال دیدم. شاید او شهرت بالای جهانی نداشته باشد، اما او وارن بافت ژاپن بود. او مدیر یکی از بزرگترین شرکت‌های آب نبات را در ژاپن بود. چیزی که شرکت آب نباتش را بسیار منحصر به فرد می‌کرد این بود که کارگران کارخانه در حالی که آب نبات‌های خاص و محبوب را برای نوزادان درست می‌کردند به آواز «آریگاتو» به معنی «متشکرم» که با صدای کودکان خوانده می‌شد، گوش می‌دادند. واهی باور داشت انرژی حاصل از آواز خواندن کودکان در حالی که کارگران کارخانه مشغول درست کردن آب نبات بودند، دلیل پرفروش شدن آب نباتش بود. من معتقدم موفقیت من نتیجه مستقیم فلسفه واهی در گفتن مداوم آریگاتو و به کار بردن فلسفه مارو آپ در زندگی و تجارت‌م است. اما مارو چیست؟ این کلمه مخفف واژه ماگوکورو (magokoro) است که در ژاپنی به معنای «قلب حقیقی یا صمیمانه» است. می‌توان گفت مارو در

کسانی که قلب پاکی دارند و زندگی درستی دارند قوی است. حتی در زبان ژاپنی، تعریف مارو سخت است؛ زیرا یک حالت معنوی است، اما می‌توان آن را حالت از خودگذشتگی، و بر عکس «ایگو» به معنای منیت نامید. می‌توان آن را به عنوان انتهای عمیق‌تر آگاهی فرد، نزدیک‌تر به آگاهی جمعی، سطحی که در آن همه بشریت و جهان یکی هستند، در نظر گرفت. به این ترتیب، مارو سرچشمه عشق بی‌قید و شرط ما به دیگران و همچنین به خودمان است. دستیابی به مارو کلید موفقیت است. واهی تاکید داشت کسانی که با مارو در ارتباط هستند همیشه شرایط برنده - برنده را برای خود و اطرافیانشان ایجاد می‌کنند. نتیجه این است که اگر قلب پاک و صداقت واقعی داشته باشید، نه تنها مردم با شما بهتر رفتار می‌کنند، بلکه احساس می‌کنید کل کائنات نیز حامیتان هستند. به گفته واهی، با افزایش مارو، برکت و معجزات زیادی به زندگیتان سرازیر می‌شود.

مارو چه شکلی است؟

وقتی مارویتان افزایش پیدا می‌کند:

- بیشتر مغناطیسی می‌شوید، هم انرژی مثبت از خود ساطع می‌کنید و هم انرژی مثبت جذب می‌کنید. این امر موجب می‌شود خود را با افراد و موارد خوب و چیزهایی احاطه کنید که عمیقاً به آن‌ها اهمیت می‌دهید، که در نهایت چرخه‌ای از شادی و فراوانی ایجاد می‌کنید.
- برای انجام کارهایی که بیشتر به آن‌ها اهمیت می‌دهید، پرشورتر و پرانرژی‌تر می‌شوید. فردی شهودی‌تر می‌شوید و می‌توانید بهترین راه را برای زندگیتان

انتخاب کنید. و چون کاری را انجام می‌دهید که بیشتر دوستش دارید، دائماً درها را به روی فرصت‌های جدید، هیجان انگیز و فراوانی بیشتر باز می‌کنید.

- نسبت به زندگی بیشتر قدردان می‌شوید. بیش از پیش از عبارت «متشکرم» استفاده می‌کنید. از آنجایی که قدردانی‌تان مسری است، اینگونه اطرافیان‌تان را سرشار از انرژی مثبت می‌کنید. در نتیجه، دیگران هم شروع به ابراز قدردانی می‌کنند و از فراوانی بیشتری در زندگی‌شان استقبال می‌کنند.

در مورد واهی و چیزهایی که می‌توانیم از او بیاموزیم بیشتر بدانیم

واهی تا کدا در سال ۱۹۳۲ در «ناگویا»ی ژاپن به دنیا آمد. او که پسر یک شیرینی‌پز محلی بود، از کودکی توسط پدرش طرز تهیه کلوچه و شیرینی را آموخت و خیلی زود مدیریت کسب و کار خانوادگی را بر عهده گرفت. خلاقیت واهی باعث پیشروی این تجارت شد و زمانی که او اولین ویفر ساندویچی پر از خامه را در ژاپن عرضه کرد، موفقیت بزرگی به دست آورد. پس از موفقیت در تجارت شیرینی‌پزی، او به سمت بازار املاک و سرمایه‌گذاری روانه شد و در نهایت چنان ثروتمند شد که به عنوان وارن بافت ژاپن شناخته شد. واهی تصمیم گرفت زمان بیشتری را به رشد کسب و کارهای کوچک اختصاص دهد و به چیزی تبدیل شود که خودش آن را «فرد خیرخواه جامعه» می‌خواند. در طول دوران کاری فوق‌العاده موفق او، فلسفه مارو هزاران الهام‌بخش هزاران نفر دیگر شد تا افرادی سخاوتمندتر شوند و درهای ورود پول رو ثروت را به داخل و خارج از زندگی‌شان باز کنند. به بارو واهی، مهربانی، سخاوت و شکرگزاری رمز خوشبختی و سعادت است. او با الهام از حکمت مذهب شینتو، از نزدیک بررسی کرد که چگونه مردم می‌توانند خوشبختی را به زندگیشان دعوت کنند. وقتی به تفاوت‌های بین افراد ثروتمند شاد و غمگین فکر می‌کرد، متوجه شد دلیل احساس خوشبختی‌اش راضی بودن از داشته‌هایش است. او

گرفتار حرص و طمع نشد. به جای آن متوجه شد چگونه می‌تواند فراوانی را به زندگی دیگران وارد کند. رضایت درونی و سپاس‌گزاری جوهره فلسفه مارو است. شخصاً احساس می‌کنم پول کافی برای شاد بودن و احساس فراوانی دارم. من همچنین معتقدم پول همیشه در زمان مناسب به من می‌رسد. مجبور نیستیم منتظر بمانیم تا تمام پول نقد موجود در جهان را برای شروع زندگی خود داشته باشیم. فقط باید بدانیم چه زمانی به چپ بپیچیم، چه زمانی به راست بپیچیم و دقیقاً در زمانی که به هر چیزی نیاز داریم دقیقاً به دستش آوریم. افراد زیادی آرزو می‌کنند کوه‌هایی از ذخایر پول در اختیار داشته باشند و تا آخر عمر نگرانی مالی نداشته باشند، اما اگر ظرفتان مناسب نباشد، پول زیاد می‌تواند برایتان چیزی بیشتر از یک موهبت و حتی یک بار اضافی باشد. وقتی حسابدار بودم، خانواده‌های ثروتمند زیادی را دیدم که از بار پول زیادشان رنج می‌بردند. فرزندان که والدین ثروتمند داشتند، اغلب در زندگی با مشکلاتی روبرو می‌شدند. والدینشان به خاطر سخت‌کوشی بسیار متمکن بودند، به اهدافشان می‌رسیدند، و ارتباط خوبی با دیگران برقرار می‌کردند. با این حال، گاهی اوقات فرزندانشان متحمل رنج می‌شدند، زیرا بیش از حد می‌خواستند. نیازهایشان آنقدر زیاد بود که نمی‌توانستند هدفشان را در زندگی پیدا کنند. در نتیجه به راحتی درگیر الکل و مواد مخدر می‌شدند. آنها هرگز شادی را پیدا نمی‌کردند. تمام میلیونرهایی که تا به حال ملاقات کردم و واقعاً خوشحال بودند، خوشبختی خود را نه از طریق پول، بلکه از طریق انجام کاری که دوست داشتند، یافتند. آنها کار می‌کردند؛ چون عاشق کارشان بودند. فرزندان والدین شاد و مرفه، معمولاً در مراحل بعدی زندگی عملکرد خوبی دارند، زیرا والدینشان ترجیح می‌دهند به جای کار کردن بیش از حد در حرفه‌ای که واقعاً دوستش ندارند، زمان بیشتری را با فرزندانشان بگذرانند. فرزندان والدین ثروتمند و ناراضی اغلب بدون اینکه بفهمند چه چیزی در سطح فردی و حرفه‌ای خوشبختشان می‌کند، پول را از والدینشان به ارث می‌برند. این تا حدی

به این دلیل اتفاق می‌افتد که والدین اغلب وقتشان را صرف زندگی حرفه‌ایشان می‌کنند تا پول بیشتری کسب کنند. اگر احساس کنند در زندگی گم شده‌اند و تنها برای پول کار می‌کنند، ممکن است کسب و کارشان رشد کند، اما احتمالاً آنقدر که دوست دارند وقتشان را با فرزندانشان نگذرانده‌اند.

سیستم باورهای مالی شما

اگرچه واهی فلسفه مالی خود را به من آموخت، اما پدرم نیز رویکردهای مفید و معناداری به من یاد داد. او به من آموخت که در پس از موفقیت و عدم موفقیت دلایل خاصی وجود دارد. افراد موفق به موفقیت‌شان ادامه داده و موفقیت‌های جدیدی را بر روی موفقیت‌های پیشینشان بنا می‌کنند، در حالی که افراد ناموفق مدام در گرفتاری‌های عجیب و غریب و بدشانسی‌های خود دست و پا می‌زنند. یک ضرب‌المثل ژاپنی می‌گوید: «عده‌ای در سیاره فقر به دنیا آمده‌اند!» بسیاری بر این باور هستند که فقیر بودن یک سرنوشت است. پدرم به من آموخت که مفهوم بزرگتری در این میان وجود دارد و آن نحوه فکر کردن ما در مورد کار و پول است و نه سرنوشت. اگر نگرستان به پول و ثروت نگرشی ضعیف باشد، زندگیتان نیز از همین روال پیروی می‌کند. در صورتی که پولتان پول شاد باشد و با آن به دیگران کمک کنید، ثروتتان به طور چشمگیری افزایش پیدا می‌کند. در صورتی که پر از خشم، نفرت، خاطرات بد، و رقابت با دیگران باشید زندگی‌تان هم با همین چیزها پر می‌شود. با این حال، افراد همچنان خود را ملزم می‌کنند تا از راه‌های مشخصی کسب درآمد کنند. در صورتی که برای یک شرکت کار می‌کنید و از آن شرکت اخراج شوید، احتمالاً مجدداً به دنبال شغل دیگری خواهید بود و سعی می‌کنید در شرکت دیگری مشغول به کار شوید. صاحب کسب و کاری که در کار خود شکست می‌خورد، برای شغل

دیگر درخواست نمی‌دهد و نزد فرد دیگری مشغول به کار نمی‌شود او برای خود یک تجارت جدید راه اندازی کرده و مجدداً تلاش می‌کند. با این حال ممکن است به ذهنش خطور نکند که در بورس سرمایه گذاری کنند. یک سرمایه‌گذار هرگز به دنبال این نیست که برای فرد یا شرکت دیگری کار کند. او فقط به دنبال یافتن جای دیگری برای سرمایه‌گذاری پولش است. متأسفانه افرادی که هرگز کار نمی‌کنند یا نمی‌دانند با پولشان چه کنند، همچنان به ندانم کاری ادامه می‌دهند. آن‌ها همواره بر اساس نقشه مالی خود عمل می‌کنند؛ یعنی چیزی که یاد گرفتند با پول انجام دهند. پدرم می‌گفت: «هر کسی باید احساسش را نسبت به پول یاد بگیرد و دریابد.» افراد مرفه وقتی به پول فکر می‌کنند، یا به صورت فیزیکی آن را لمس می‌کنند، عمیقاً احساس شادی می‌کنند. آنها در واقع خود را خوشبخت می‌دانند. از سوی دیگر افراد بی پول زمانی که به پول فکر کرده و یا در موردش صحبت می‌کنند، احساس ناراحتی و ترس می‌کنند و اینجا است که دقیقاً احساس سردرگمی نشات می‌گیرد. وقتی بیست ساله بودم تصمیم گرفتم تا سن سی سالگی به استقلال مالی برسم، بنابراین جست و جویم را برای یافتن کلید خوشبختی و موفقیت آغاز کردم. یک ضرب‌المثل قدیمی شنیده بودم که می‌گفت: «تمام پولی که در سن بیست سالگی به دست می‌آورد تا سن سی سالگی از بین می‌رود.» به عنوان فردی خوش بین باور داشتن به چنین ضرب‌المثلی برایم سخت بود. بعداً معلوم شد همه ثروتمندان درست می‌گفتند. در بیست سالگی بارها ثروتم را به دست آوردم و آن را از دست دادم. به جای اینکه ناامیدانه تلاش کنم تا پول بیشتری به دست بیاورم، می‌دانستم اگر بخواهم از این الگوی مالی خارج شوم، باید مشکلم را اصولی و به درست برطرف کنم. بازی کردن بر اساس قوانینی که منجر به شکست می‌شد کاری عبث و بیهوده بود. متوجه شدم مهمترین قطعه پازل کشف طرح مالی‌ام و بازنویسی کردن قسمت‌هایی است

که علیه من کار می‌کنند. احتمالاً بسیاری از ما الگوهای مالی‌مان را بررسی نکرده و هر چیزی را که در جوانی یاد گرفته‌ایم همچنان تاثیر قدرتمند و بسزایی بر روی ما داشته است. این بدان معنا نیست که نمی‌توانیم این الگو را تغییر دهیم. هر چند وقت یک بار نوبت به تجدید نظر یا ارتقا دادن نسخه فعلی به نسخه جدیدتر می‌رسد. به احتمال زیاد شما هم مثل سایرین نقشه مالی خود را در جوانی ایجاد کرده و آن را تحت تاثیر والدین و پدربزرگ و مادربزرگتان بنا نهاده‌اید. احتمالاً آنها در دهه ۱۹۳۰ کودکانی بودند که سرشار از ترس و دلهره ناشی از آن سال‌های دشوار پس از رکود بزرگ اقتصادی بودند که ترس و دلهره شان نسل به نسل و سینه به سینه منتقل شده، امروز به شما رسیده و بر شما تاثیر می‌گذارد. پدربزرگ و مادربزرگتان احتمالاً به والدینتان آموختند که خرج کردن پول ممکن است مساوی با مرگ باشد و اگر نمی‌خواهید شغلتان را از دست دهید، باید بدون خرج کردن حتی یک سکه به پولتان بچسبید. در دهه ۱۹۳۰ از آنجایی افراد کمتر شاغل بودند، و بیشتر می‌ترسیدند، به پول به عنوان منبع امنیت نگاه می‌کردند. ترسی که با پدربزرگ و مادربزرگتان بوده، هیچ وقت از بین نرفت و آن‌ها این ترس را به فرزندانشان و سپس از طریق والدینتان به شما انتقال دادند. مشکل الگوهای مالی این است که کد آنها ده‌ها سال پیش نوشته شده است و این الگو تمایل دارد در اعماق درونی ما پنهان بماند و تنها زمانی ظاهر می‌شود که احساس ترس و وحشت کنیم. زمانی که قرار است تصمیم مهمی در زندگی بگیریم این ترس خود را نشان می‌دهد. زمانی که با فردی ازدواج می‌کنید، یا شغلتان را تغییر می‌دهید این احساس بدون اینکه حتی متوجهش باشید آشکار می‌شود. چیزی که در مورد این نقشه‌های مالی وجود دارد این است که آنها تنها یک طرح و نقشه هستند و اگر بخواهید به آنها به شکل یک الگو نگاه کنید می‌توانید آن را پاک کنید و از نو شروع بسازیدشان. سازه‌ها هنوز ساخته نشده‌اند، تیرهای فولادی

هنوز به هم جوش داده نشده و پایه ریخته نشده است. شما زمان زیادی برای ایجاد الگوی مالی اولیه خود دارید که به واسطه آن می‌توانید آینده مالی قویتان را تضمین کنید.

اندازه مناسب ظرف مالیتان را پیدا کنید

هنگامی که احساساتان را در مورد پول مشخص کردید - اینکه چه باوری در مورد پول دارید - و رابطه گذشته خود را با پول بهبود بخشید، وقت آن می‌رسد که به خود و آینده مالیتان نگاهی بیندازید. در درون هر یک از ما، به معنای استعاری، ظرف‌های بسیاری وجود دارد، ظرف‌هایی برای فراوانی، پول، شادی، روابط، حرفه، و بسیاری چیزهای دیگر. این ظروف مانند شیشه‌هایی باز هستند. اگر فقط تا نیمه پر باشند، احساس نارضایتی می‌کنیم. اگر ورودی بیشتر از ظرفیت ظرفمان باشد، سرریز می‌شود و ما تنها به اندازه‌ای که فکر می‌کنیم سزاوارش هستیم دریافت می‌کنیم. هدف این است که مانند واهی احساس کنید «به اندازه کافی دارید!»؛ اینکه به خاطر تمام داشته‌هایتان سپاسگزار باشید و حس کنید می‌توانید مقداری از آن را ببخشید. تمام اینها در اهمیت یافتن اندازه ظرف مالی مناسب برای خودتان خلاصه می‌شود. برخی از افراد ظرف مالی بسیار کوچکی دارند، اما پول را محکم نگه می‌دارند، در حالی که برخی دیگر ظرف مالی شکسته و ترک خورده دارند که نشأت می‌کند. راه‌هایی برای اندازه‌گیری اندازه ظرف مالی در هر یک از ما وجود دارد. به عنوان مثال، ممکن است شما سالی صد هزار دلار درآمد داشته باشید، اما احساس نارضایتی کنید، با این حال انرژی را که صرف تلاش برای به دست آوردن صد و پنجاه هزار دلار می‌کنید نابودتان می‌کند. اندازه ظرف مالیتان چیزی بین صد هزار تا صد و پنجاه هزار دلار است. اگر پنجاه هزار دلار درآمد دارید، اما از زندگی خسته شده‌اید، به این معنی است که ظرف مالی بزرگتری دارید و آن را تا انتها پر نمی‌کنید. اگر در خوش

شانسی و با ظرف مالی غنی به دنیا آمده‌اید، باید به دنبال آن بروید و هدفتان را بالاتر و بالاتر ببرید. اگر نه، عاقلانه است که حد و مرزی را که بیشترین شادی را در آن می‌یابید، پیدا کنید. این مفهوم ظرف مالی است. اگر بخواهید ظرفتان را بیش از حد پر کنید، در بهترین حالت ممکن است ظرف را بشکنید و در این فرآیند برای خود دردسر درست کنید. بسیاری از ما شست و شوی مغزی شده‌ایم تا همیشه چیزهای بیشتری بخواهیم، و به این ترتیب آرامشمان را از دست می‌دهیم.

در بازی بیشتر خواستن هیچگونه آرامشی وجود ندارد

داشتن یک رابطه سالم با پول احساس آرامش عمیقی برایتان به ارمغان می‌آورد. ما با این توهم زندگی می‌کنیم که ثروتمند شدن خوشحالمان می‌کند، همه مشکلاتمان را حل می‌کند و نگرانی‌هایمان را برطرف می‌کند. اما حقیقت کاملاً برعکس است. با داشتن پول بیشتر، کسب و کار و تجارتان هم بزرگ و بزرگتر می‌شود. با رشد و توسعه کسب و کار، هزینه‌ها، حقوق و دستمزد کارکنان نیز بیشتر می‌شود. ادامه دادن کارها با همان میزان تلاش پیشین سخت‌تر می‌شود و بنابراین مشکلات و استرس‌ها نیز با این رشد افزایش پیدا می‌کند. به عنوان مثال، بسیاری از ژاپنی‌ها بر این باورند که اگر درآمد ماهانه‌شان حدود یک میلیون دلار باشد، می‌توانند زندگی مرفه و آسانی داشته باشند. چرا که نه؟ به نظر می‌رسد بیش از اندازه کافی هم است. اما وقتی درآمد ما به این مقدار افزایش پیدا کند، چون فکر می‌کنیم می‌توانیم از پس آن برآییم، تمایل داریم خانه‌ها یا ماشین‌های گران‌تری بخریم یا سایر هزینه‌های زندگی را افزایش دهیم. با افزایش درآمدها، افرادی هم که با آنها وقت می‌گذرانید نیز تغییر می‌کنند، بنابراین متوجه می‌شوید به جای رفتن به رستوران ارزان قیمتی که در دوران دانشجویی با دوستانتان به آنجا می‌رفتید و باکی

از این کار نداشتید، دیگر به رستوران‌های گران‌تری می‌روید. در نهایت هزینه‌هایتان به اندازه درآمدها افزایش پیدا می‌کند. بنابراین وقتی یک ماه عایدیتان از این همه تلاش، خرج کردن برای زرق و برق بیشتر می‌شود، احساس می‌کنید استرس ناشی از نداشتن پول کافی به سراغتان می‌آید. آیا می‌توانید چنین چیزی را تصور کنید؟ حتی با وجود داشتن سه میلیون دلار درآمد ماهانه، اوضاع هنوز هم همین‌طور خواهد بود. فارغ از هر سطح از ثروت و درآمد که داشته باشید، همیشه کسانی هستند که بیشتر از شما داشته باشند و کارهای بزرگتری انجام دهند. اگر همچنان به بالا رفتن از این نردبان مالی ادامه دهید، در نهایت دوستانی پیدا می‌کنید که این جملات را می‌گویند: «قرار بود آخر هفته خانواده‌ام را با جت خصوصیمان به هاوایی ببرم. قرار است خانهای برای تعطیلات تابستانیمان در آنجا بسازیم.» دایره دوستانتان به‌طور طبیعی، سطح سبک زندگی‌تان را بالا و بالاتر می‌برند، زیرا طبیعت ما این‌گونه است که عاداتمان را به اطرافیانمان نزدیک کنیم. ساکنان شهرهای بزرگ مفهوم پیاده روی طولانی تا ایستگاه قطار، و سختی رفت و آمدهای صبحگاهی، تاکسی گرفتن برای رسیدن به محل کار زمانی که توانایی پرداخت هزینه‌اش را دارند، و شام خوردن در یک رستوران خوب را می‌دانند، صرفاً به این دلیل که مانند قبل به پول به‌عنوان یک مشکل نگاه نمی‌کنند. پیش از اینکه متوجه شوید، حتی اگر حقوقتان چندین برابر بیشتر از زمانی باشد که برای اولین بار شروع به کار کرده‌اید، مقداری که در پایان ماه باقی مانده ثابت می‌ماند، زیرا هزینه‌هایتان نیز افزایش یافته است! بنابراین حقوق یک میلیون دلاری در ماه به هیچ وجه تضمین‌کننده آزادی مالی نیست. تنها اسباب بازی‌هایمان گران‌تر از پیش می‌شوند. یک جمله با ارزش این است که تجارت و کسب و کار مانند موج است، می‌آید و می‌رود. زمانی که اوضاع روبه‌راه است و همه چیز خوب پیش می‌رود، به راحتی فراموش می‌شود، اما مهم نیست چقدر

موفق باشید، همیشه در یک بازه زمانی ممکن است درآمدها کاهش پیدا کند. بسیاری از افراد موفق تمایل دارند خوش بینانه فکر کنند و هنگام تغییر اوضاع خود را با آن وفق دهند. واقعیت این است که صرف نظر از افزایش درآمد و داراییتان، واقعاً زمانی وجود ندارد که بتوانید راحت باشید و همه چیز را رها کنید. حتی با وجود مقدار مشخصی از پس انداز در بانک، همیشه مسائل یا مشکلاتی وجود دارد که نیاز به توجه شما دارد، مانند تغییر جهت کسب و کار، دعاوی حقوقی، مشکل با کارمندان، مالیات و ... و این لیست همچنان ادامه دارد. وقتی وارد چرخه بیشتر خواستن می‌شوید، تواناییتان در تشخیص آنچه واقعاً در زندگی‌تان اهمیت دارد، از بین می‌رود. وقتی کسب و کارتان به طور خاص خوب پیش می‌رود، هیجان‌های بسیاری از افراد را به خود معتاد می‌کند. این اعتیاد تقریباً به یک بازی تبدیل شده و این توهم در ما ایجاد می‌شود که ارزشمان به عنوان یک انسان با هر ارتقاء سطح یا کسب دستاورد جدید بالاتر می‌رود. به راحتی می‌توانیم زمان بیشتری را در محل کار صرف کنیم و از صرف وقت با خانواده یا علایق شخصیمان لذت ببریم. حالا وقتی می‌گوییم در بازی بیشتر خواستن هیچ برنده یا هیچ سطحی از رضایت وجود ندارد، متوجه منظورم می‌شوید؟

نحوه تغییر دادن زندگی مالی

من صدها کتاب در حوزه مالی مطالعه کرده‌ام. در واقع، در خلوتگاهم در ژاپن هزاران کتاب وجود دارد که در تمام عمرم در مورد پول، ثروت و خوشبختی جمع آوریشان کرده‌ام. کتاب‌های حوزه مالی، اصولاً به دو دسته تقسیم می‌شوند: کتاب‌های فنی و کتاب‌های مربوط به نگرش ذهنی. کتاب‌های فنی بیشتر بر روی بهره‌های مالی و مسائل مالی تمرکز دارند. زمانی که شاید به دهمین صفحه از این کتاب‌ها برسید، ممکن

است بارها احساس کنید مورد ضرب و شتم قرار گرفته‌اید و قصد تسلیم شدن دارید. انواع دیگر کتاب‌ها بر روی نگرش ذهنی متمرکز هستند: آنها عمدتاً بر قانون جذب تمرکز دارند - برای مثال، اگر یک میلیون دلار را تصور کنید و فکر کنید که مال شما خواهد بود، آن را جذب خواهید کرد. اگرچه من به قانون جذب و اهمیت نگرش ذهنی مثبت اعتقاد دارم، اما می‌دانم چنین چیزی به این سادگی‌ها هم اتفاق نمی‌افتد. با این وجود، داشتن نگرش مثبت ضرری ندارد.

می‌توانید باورها و اندازه ظرف مالی‌تان را تغییر دهید

همان طور که می‌دانید، قادرید نقشه مالی‌تان را ایجاد کنید، زیرا می‌توانید طرز فکر، باورها، و رفتارهایتان را تغییر دهید. این کار با یادآوری گذشته و التیام بخشیدن به زخم‌های مالی کهنه از طریق بخشش و قدردانی صورت می‌گیرد که در فصل بعدی این کتاب به آن خواهیم پرداخت. در نهایت در مورد نوع رابطه دلخواهتان با پول و در مورد اینکه چه چیزی برایتان راحت‌تر و بهتر است تصمیم می‌گیرید. و این گونه می‌توانید زندگی جدیدی برای خود رقم بزنید. من این درس‌ها را به ده‌ها هزار نفر آموزش داده و به شخصه شاهد تحول مالی این افراد بوده‌ام. اوضاع مالی‌تان این پتانسیل را دارد که بسیار مطلوب‌تر از شرایط کنونی باشد و این اتفاق تنها به دست خودتان رقم می‌خورد. اما چنانچه بتوانید آینده مطلوبتان را انتخاب کنید، این آینده چگونه است؟ نمی‌خواهم خیلی به خودتان فشار بیاورید. اگر بدهکار هستید، یک زندگی خالی از قرض و بدهی را تصور کنید که برایتان به اندازه کافی مطلوب است. اگر بتوانید آینده بهتری را هم تصور کنید، که بسیار عالی است. می‌خواهم باور داشته باشید که این می‌تواند آینده‌تان باشد. من به چشم خود شاهد اثربخشی این شیوه بوده‌ام. به عنوان مثال، یکی از مشتریانم کسب و

کار پدرش را به ارث برده بود که وضعیت بسیار بدی هم داشت. او می‌توانست مانند سایرین پاسخ منفی به این میراث‌دارایی و بدهی دهد. اما نمی‌خواست میراث پدرش با شکست روبرو شود. با این حال، پس از چند سال تلاش بسیار و کاری از پیش نبردن، امیدش را از دست داد. بنابراین در سمینار من شرکت کرد. متوجه شد به این باور نادرست پایبند است که هر چقدر هم که تلاش کند، هرگز پول کافی نخواهد داشت. در نتیجه شرکت کردن در سمینارم، متوجه شد این تنها باور او نیست، بلکه باور پدرش نیز بوده است. تعجبی نداشت که با وجود چنین باوری، کسب و کار و امور مالی پدرش در چنین آشفتگی به سر می‌برد. او باور داشت صرف نظر از تلاش و سخت کوشی که به خرج دهند، شرایط همیشه یکسان خواهد بود. پس اگر چنین دیدگاه منفی برای پدرش کارساز نبوده، برای او هم کارساز نخواهد بود. او مجبور نبود اشتباهات پدرش را تکرار کند. او چشم انداز، نقشه و ظرفیت مالی خود را تغییر داد. در نهایت، تصمیم گرفت به یک آهنربای پول تبدیل شود. از او خواستم در ذهنش بدهی سه میلیون دلاری‌اش را تصور کند. مجدداً از او خواستم تاثیر آن عدد را احساس کند و سپس علامت منفی در پشت این عدد قرار دهد: یعنی منفی سه میلیون دلار. او با لبخندی این تمرین ذهنی را انجام داد. به او گفتم: «دیدی! در دو ثانیه میلیونر شدی! پدر برایت بدهی به جا نگذاشت، بلکه یک شرکت را به تو واگذار کرد. پس قدرت کسب درآمد داری!» همان موقع تصمیم گرفت تا پنج سال دیگر بدهی‌اش را بپردازد. بعد از آن جلسه، وضعیت مالی‌اش بی نهایت بهتر شد. در نهایت تمام بدهی‌هایش را پرداخت کرد. اما به پرداخت بدهی‌هایش بسنده نکرد. با افزایش درآمد پیوسته، در عرض چند سال میلیونر شد! اگر این مرد توانست در عرض چند سال ثروتش را تغییر دهد، شما نیز می‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید. شاید تغییر

دادن اوضاع و احوال کنونی در یک روز امری محال باشد، اما با تمرکز مداوم، و حرکت کردن در مسیر درست، زندگی ایده‌آلتان را خواهید ساخت.

اصولی که باید در حین تلاش برای دستیابی به هوش هیجانی مالی بالا به خاطر بسپارید

شک و تردید بخشی از بازی است

قانون اول این است: «ترس و شک لزوما چیزهای بدی نیستند!» ما اغلب بر این باوریم که موفقیت ترس و تردیدهایمان را از بین می‌برد. با این حال، درست زمانی که خود را از شر ترس‌ها و تردیدها در یک زمینه خلاص می‌کنیم، درگیر قسمت بعدی و مجموعه جدیدی از اضطراب‌ها می‌شویم. خیلی عالی است اگر بتوانیم هر روز با احساس خوشحالی و خوش بینی به کسب و کارمان ادامه دهیم. با این حال، واقعیت این است که اغلب روزها آیتم‌های زیادی برای نگرانی وجود دارد. بنابراین، به جای اینکه درگیر شک و تردیدهایی باشیم که به سراغمان می‌آیند، می‌توانیم آنها را رویدادهایی طبیعی قلمداد کرده و آمادگی مقابله کردن با آنها را داشته باشیم. در غیر این صورت ممکن است وجود این نگرانی‌ها و تردیدها را در ذهنمان اینگونه تعبیر کنیم که حتما مرتکب کار اشتباهی شده‌ایم. برای اینکه آماده باشیم با خونسردی و آرامش با این احساسات مقابله کنیم، باید درک کنیم که شک و تردید بخشی از کسب و کارمان است. ترس و شک لزوما چیز بدی نیست. شک و ترس نشانگر این هستند که در حال توسعه پتانسیل‌های جدیدمان هستیم.

جنبه مثبت نگرانی را ببینید

اصل دوم این است: «تمرین کنیم جنبه مثبت احساس اضطراب را ببینیم!» ما به طور غریزی از احساسات منفی دوری می‌کنیم. اما همان طور که پیش‌تر در موردش صحبت کردیم، اضطراب تحت هر شرایطی وجود دارد. لازمه اجتناب کردن از احساسات منفی، خاموش کردن تمام احساسات به طور کلی است که عملاً کاری غیر ممکن است. به علاوه شما توانایی خود برای داشتن احساس شادی و شگفتی نادیده می‌گیرد. شادی و اضطراب احساساتی هستند که در غالب یک مجموعه به وجود می‌آیند. فرار کردن و اجتناب کردن از رویارویی با ترس، شگفتی‌های زندگی را از شما سلب می‌کند.

به یک چشم انداز باور داشته باشید

اصل سوم این است: «همیشه باور داشته باشید آینده بهتری در انتظارتان است!» همان طور که در زندگی و تجارت پیش می‌روید، ترس و شک به ذهنتان یورش می‌برند و در آن لحظات است که امید به آینده تعیین کننده است. اما زمانی که نمی‌توانید این آینده مطلوب را متصور شوید، به کمک یک دوست یا مربی نیاز دارید. وقتی این ایده توسط افراد حامی و پشتیبانان تقویت شود، اعتماد کردن به آینده برایتان نسبتاً آسان‌تر می‌شود. زندگی سراسر تجربیات شگفت‌انگیز است. اعتماد واقعی به زندگی و امکاناتش، زمینه را برای تحقق معنای واقعی زندگی فراهم می‌کند. آگاهی ما قدرت زیادی بر روی واقعیت دارد. اعتماد داشتن به آینده بهتر، بذر ایمان و امید را در دل افرادی که با ترس‌هایشان دست و پنجه نرم می‌کنند می‌کارد. اعتماد کردن واقعی به چشم انداز آینده راهی برای کمک رساندن به بسیاری از افراد دیگر است. وقتی آرام و رو به راه هستیم، به اشتراک گذاشتن توانایی‌هایمان با دیگران بسیار ساده است. اما آزمون واقعی در این است

که با وجود داشتن شک و تردید در مورد خود و نگرانی‌هایمان، در مورد ثروت و آینده‌مان، بتوانیم خود و دانسته‌هایمان را با دیگران به اشتراک بگذاریم.

بر احساساتان مالیتان غلبه کرده و تجربیاتتان را با دیگران به اشتراک بگذارید
 اصل چهارم: «همیشه دانسته‌هایتان را به با دیگران اشتراک بگذارید!» زمانی که واقعا احساسات منفی را حس می‌کنیم، زمانی است که آگاهی‌مان در بوته آزمایش قرار می‌گیرد. حضور مستمرمان برای دیگران و آمادگی به اشتراک گذاشتن هایتان با آنها در مواجهه با تردیدهای شخصی، چیزی است که با وجود احساسات منفی به ما نیرو می‌دهد. اما این کار آسانی نیست. وقتی عمل کردن به این ایده واقعا سخت به نظر می‌رسد، سعی کنید برنامه‌ای برای نحوه حضورتان در کنار دیگران تهیه کنید. فکر کردن به یک برنامه و همراه داشتن روزانه آن در نهایت بر اقدامات و نتایجمان تأثیر می‌گذارد. حضور در کنار دیگران گواهی بر میزان اعتمادی است که به توانایی‌ها و آینده خود دارید.

برای دریافت حمایت و عشق از سوی دیگران آماده باشید
 آخرین اصل این است: «محبت و حمایت دیگران را از صمیم قلب دریافت کنید!» شاید عبور کردن به تنهایی از کنار احساسات منفی تقریباً غیرممکن باشد. اما با محبت و حمایت دیگران، مشکلاتی که در ابتدا بزرگ به نظر می‌رسیدند، شروع به کوچک شدن می‌کنند، به اندازه‌ای قابل کنترل کاهش می‌یابند و حل و فصل کردن و رسیدگی کردن به آنها آسان‌تر می‌شوند. ما قبلاً در مورد کمک گرفتن از دوستان و مربیان برای باور به آینده‌ای بهتر صحبت کردیم. ما تمایل داریم باور کنیم تا زمانی که کاری برای دیگران انجام ندهیم، نمی‌توانیم از آنها حمایت کنیم. اما این در واقع یک شروع است. آماده بودن

برای دریافت کمک گامی قدرتمند در مسیر درست است. اگر به خود اجازه دهید بدون قید و شرط حمایت دیگران را دریافت کنید، متوجه می‌شوید می‌توانید دانسته‌هایتان را با دیگران را به اشتراک بگذارید و به آنها کمک کنید. مورد محبت و حمایت قرار گرفتن از جانب دوستان به قدری قدرتمند است که می‌تواند تمام اضطراب‌هایی را که در غیر این صورت ما را بلعیده و فلج می‌کنند، کاهش دهد.