



درآمد، درها و درهها

اصول کاربردی برای دستیابی به درآمد مطلوب

قسمت پنجم و پایانی / سعید رحمانی

رتال جامع علوم انسانی

افرادی که پول را در برنامه‌ریزی به‌عنوان هدف قرار داده‌اند، آیا پول را به خودی خود در نظر دارند یا در ذهنشان این است که با آن پول، خانه و ماشین و چه و چه تهیه کنند؟ این خانه و ماشین و... هدف هستند هرچند فرد در برنامه‌ریزی مکتوبش از آن سخنی به میان نیاورد، ولی ناخودآگاه این امور را به‌عنوان هدف قرار داده است و نه پول را.

در مراحل اولیه‌ی فعالیت اقتصادی معمولاً به صورت خودآگاه یا ناخودآگاه هدف‌گذاری درست انجام می‌شود. ممکن است فرد پول را در برنامه‌ریزی به‌عنوان هدف قرار دهد، اما در واقعیت او پول را برای خریدن خانه یا رفع یک نیاز یا مصرف در راهی می‌خواهد، برای همین هدف‌گذاری به صورت ناخودآگاه درست انجام می‌شود. اما با گذشت زمان و به خصوص در مراحل فعالیت برای دستیابی به پول، رفته رفته فراموش می‌شود که پول برای چه چیزی بود. فرد آن چنان بر دست‌یابی به پول تمرکز می‌کند که فراموش می‌کند پول را برای چه چیزی می‌خواست. و این فراموشی در عمل هم ممکن است ظاهر شود؛ مثلاً پول را برای برگزاری مراسمی برای حفظ آبرو می‌خواست، و حال برای دست‌یابی به آن پول، از آبروی خود هزینه می‌کند!

دقیقاً در هنگامی که هدف فراموش می‌شود و تمرکز بر پول قرار می‌گیرد، سیستم اجرای برنامه شما، هنگ می‌کند و سیستم هستی پیام خطا صادر می‌کند. در فعالیت اقتصادی خرد و کلان این اصل حاکم است. حتی وقتی در صف نانوايي ایستاده‌اید بطور منطقی به هدف نهایی توجه دارید و ارتباط نان خریدن با آن‌ها می‌بینید. سطح سوم تبیین آن است که در صورت قرار گرفتن اقتصاد به‌عنوان هدف برنامه، برنامه کار نخواهد کرد.

شما در هدف‌گذاری اقتصادی خود، چه چیزی را به‌عنوان هدف قرار می‌دهید؟ یک میلیون تومان؟ ده میلیون تومان؟ صد میلیون تومان؟ یک میلیارد؟ دو میلیارد؟ صد میلیارد؟ هر کدام را به‌عنوان هدف در برنامه‌ریزی خود قرار دهید، بدون شک دچار خطا شده‌اید و نظام هوشمند عالم پاسخ مناسب را به شما نخواهد داد! مقصود چیست؟ چرا این نوع برنامه‌ریزی صحیح نیست؟ حال برای توضیح مطلب سؤالی می‌کنم: اگر بچه‌ی شما به شما بگوید که من یک میلیون تومان می‌خواهم، اولین سؤالی که از او می‌کنید چیست؟ درست است. سؤال می‌کنید: یک میلیون برای چه می‌خواهی؟ با یک میلیون می‌خواهی چکار کنی؟

ترم‌افزار هوشمند عالم نیز چنین برنامه‌ای دارد. با قرار دادن پول در پاکس هدف، پیام خطا صادر می‌کند، بسیاری از افراد که در دست‌یابی به اهداف اقتصادی ناکام مانده‌اند، به علت رعایت نکردن این اصل، شکست خورده‌اند، در حالی که می‌توانستند با هدف‌گذاری درست، از برنامه‌ی هوشمند عالم، استفاده کنند و به مطلوبشان برسند؛ بنابراین باید اول چاهی به نام نیاز برای این پول کنده شود، البته این نیاز، نباید نیاز کاذب باشد، چون نمی‌شود نظام هوشمند عالم را فریب داد.

کاذب نبودن نیاز به معنای الهی بودنش نیست. یک قاتل هم برای کشتن افراد نیاز واقعی به چاقو دارد. و سیستم به نیاز او پاسخ می‌دهد. نظام هوشمند هستی نیاز هرکسی را متناسب با خودش می‌سنجد. همان‌طور که پدر از کودک خردسالش پاسخی در حد سنش انتظار دارد. این سیستم همان‌طور که به پیامبران کمک می‌کند، به ائمه‌ی

اصل هفتم: اقتصاد هدف نیست

این اصل یک اصل اخلاقی نیست. گزاره‌ای ارزشی نیست. توصیه‌ای برای خوب بودن نیز نیست. سخن این نیست که اگر کسی اقتصاد را هدف قرار نداد فرد شایسته‌ای است و اگر اقتصاد را هدف قرار داد کار ناشایستی انجام داده است؛ سخن این است که اقتصاد در روابط حاکم بر نظام هستی، واقعیتی از جنس هدف نیست.

شما به هنگام خرید عینک، فرم‌های مختلف را به چشم می‌زنید و به آن نگاه می‌کنید، این نگاه کردن از طریق همان عینک اتفاق می‌افتد، حتی وقتی به خود عینک نگاه می‌کنید. ماهیت عینک پل بودن برای دیدن است، هرکاری بکنید این ماهیت عوض نمی‌شود، دنیا نیز ماهیتش پل‌گونه بودن است، ما هرکاری بکنیم باز هم دنیا ماهیتش تغییر نمی‌کند. برای همین، هیچ‌کس با اقتصاد ارضا نمی‌شود. این بیان یک واقعیت هستی‌شناختی است؛ مثل این که بگوییم آب رافع عطش است و نمک رافع عطش نیست.

اصل فوق در سه سطح، قابل تبیین است:

تبیین نخست آن است که اقتصاد و پول به خودی خود هیچ نیازی را ارضا نمی‌کند. اگر امکان استفاده و تبدیل اقتصاد به رضایت‌مندی مادی یا غیرمادی نباشد، کسی به سمت پول نمی‌رود. فرض کنید کسی چند روزی در بیابان تشنه و گرسنه گرفتار شده باشد و در آستانه‌ی مرگ باشد، یک کلبه پیدا می‌کند، با خوش‌حالی به سراغ آن می‌رود با این امید که در آن آبی یا غذایی بیابد تا خود را از مرگ نجات دهد، وقتی داخل کلبه می‌شود آن‌را پر از طلا و جواهرات می‌بیند. سخت غمگین و ناامید می‌شود، چرا که یافتن تکه نانی خشک یا قطره‌ای چند از آب، برایش حیاتی است و در نقطه‌ی مقابل، طلا برایش بی‌ارزش است! اقتصاد از آن‌رو اهمیت دارد که بتواند به نیاز پاسخ گوید و رضایت‌مندی ایجاد کند.

در این‌جا ممکن است کسی تعجب کند که در تجربه‌ی شخصی خود، یا تجارب دیگران دیده باشد که پول به‌عنوان هدف برنامه‌ریزی قرار گرفته است. از چنین کسی می‌پرسیم که در نتیجه‌ی آن برنامه چقدر پول به دست آوردید. به‌عنوان فرض، یک میلیارد تومان. حال فرض کنید که بیمار شده‌اید و پس از آزمایش‌های مکرر دکتر به شما می‌گوید متأسفانه به واسطه‌ی شرایط کاری، یک تومور در مغز شما پیدا شده است، که خوش‌بختانه خوش‌خیم است. اما خرج عمل و هزینه‌های بیمارستان و... مجموعاً یک میلیارد می‌شود. آیا شما حاضر نمی‌شوید آن یک میلیارد را خرج سلامتی خود کنید؟

اگر پاسخ شما مثبت است، معنایش این است که پول برای شما هدف نیست!

دومین تبیین آن است که اقتصاد در برنامه‌ریزی هدف قرار نمی‌گیرد. مقصود آن است که افراد موفق به‌طور خودآگاه یا ناخودآگاه در برنامه‌ریزی پول را به‌عنوان هدف قرار نمی‌دهند. افراد موفق به هنگام برنامه‌ریزی خواسته اصلی خود را به‌عنوان هدف قرار می‌دهند و برای رسیدن به آن هدف - در صورت لزوم - به سراغ پول و اقتصاد می‌روند.

دو نگاه

پول را برای برگزاری مراسمی برای حفظ آبرو می‌خواست، و حال برای دست‌یابی به آن پول، از آبروی خود هزینه می‌کند!

یا خیر. در موارد فراوانی که ما به‌زعم خود چیزی را رایگان به دست می‌آوریم، شاید چندین برابر ارزش آن، آبروی خود را یا وقت و عمر خود را هزینه می‌کنیم. در مواردی نیز فرصت‌های آینده را خرج می‌کنیم. در مواردی امکان نه گفتن به درخواست متقابل دیگران را از دست می‌دهیم.

نتیجه‌ی دیگر توجه به این اصل، آن است که بدانیم برای رشد و پیشرفت باید هزینه‌ی آن‌را بپردازیم. موفق کسی است که «از دست دادن» را به خوبی آموخته باشد. کسی که هزینه‌ی رشدش را نپردازد پیشرفت نخواهد کرد. فقیر کسی است که می‌خواهد بدون از دست دادن، به دست بیاورد. سرمایه‌دار آموخته است که باید برای به دست آوردن از دست بدهد. اگر هزار تومان می‌خواهد باید صد تومان خرج کند. کشاورز اگر پول خرج نکند و بذر نکارد محصولی برداشت نخواهد کرد.

در شطرنجی که با کامپوتر بازی می‌کنیم، وقتی باید شروع حرکت از ما باشد، اگر تا ابد هم در مقابل کامپیوتر بایستیم، بازی آغاز نخواهد شد. حرکت سیستم متوقف به حرکت ماست.^۵ نظام هستی پیشرفت و رشد را در اختیار کسی قرار می‌دهد که هزینه‌ی پیشرفت را بپردازد.

تصور کنید اگر در کامپیوتر امکان پاک کردن اطلاعات وجود نداشت چه می‌شد. بنابراین باید از دست دادن را به خوبی آموخت. هرکس بهتر از دست بدهد بهتر به دست می‌آورد. از هزینه کردن نباید ترسید. البته باید سنجید؛ مدیریت‌شده و با دقت که چه چیزی را در قبال چه و در رابطه با چه کسی از دست می‌دهیم.

این اصل، در سیستم عالم به این شکل تعریف شده است که «هر چیزی هزینه‌ای دارد». حال فروعات این اصل را باید به دست آورد.

همواره در هر مقطعی از مسیر زندگی، اولین حرکت را ما باید انجام دهیم تا هستی به ما پاسخ بدهد. کودک تا قبل از تولد لازم نیست حرکتی از خود انجام دهد، پس از تولد گریه می‌کند تا مادر به او شیر دهد. در سه سالگی دیگر با گریه، مادر به او غذا نمی‌دهد، باید به زبان بیاورد که گرسنه است. در ده سالگی باید راه بیفتد و تا آشپزخانه برود، در بیست و پنج سالگی باید خودش کار کند تا سیر شود. بیست و پنج ساله اگر تا پایان عمر هم گریه کند و مادر گرسنه‌ام بگوید، کسی به او غذا نمی‌دهد. پس هزینه و اقدام و حرکت هرکسی بسته به شرایط اوست. نظام هستی از کودک سه ساله بیش از اعلام گرسنگی هزینه‌ای نمی‌خواهد.

کسی نمی‌تواند نظام هستی را فریب دهد. البته بسیار اتفاق می‌افتد که افرادی به گمان خود، بدون پرداخت هزینه‌ی لازم، چیزی به دست می‌آورند، و از این‌که زرنگی کرده‌اند، خوش‌حال‌اند، اما آنان کلاه بر سر خود نهاده‌اند، چون نظام هستی هوشمندتر از آن است که کسی بتواند خلاف قوانین حاکم بر آن کار کند. برای بهره‌مندی بیشتر باید قوانینی را که این سیستم بر اساس آن کار می‌کند شناخت. جمله‌ی معروفی از کرایسلر نقل شده به این مضمون: اگر خواستی هدیه‌ی یک میلیاردی بگیری؛ کمی تأمل کن؛ ببین می‌توانی رفتاری در خور آن داشته باشی؟ اگر پاسخ منفی است، لطفاً از گرفتن آن پرهیز کن و الا آن‌را هدر خواهی داد!

❑ اصل نهم: از غیرممکن نهراسید؛ زیرا امکان تحققش

کفر هم کمک می‌کند. وقتی نذر می‌کنیم و نذرمان محقق می‌شود، نمی‌توانیم نتیجه بگیریم که خواسته‌ی ما بر حق بوده است. اگر قرار بود که در نظام هستی، اسباب و علل صرفاً برای اهل حق کار کند، در آن صورت هیچ ظلم و سرقت و عمل باطلی انجام نمی‌گرفت و اساساً امکان گرایش به باطل از میان می‌رفت. سارق برای خالی کردن خانه از همان برنامه‌ای کمک می‌گیرد که صاحب‌خانه برای نقل و انتقال استفاده می‌کند. سارق هم هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی می‌کند و به نتیجه می‌رسد. سارق هم اگر در هدف‌گذاری یا برنامه‌ریزی اشتباه کند به نتیجه نمی‌رسد. بنابراین وقتی می‌گوییم درست هدف‌گذاری کنید به این معنی نیست که هدف شما اگر حق باشد نتیجه می‌گیرید و اگر ناحق باشد نتیجه نمی‌گیرید؛ بلکه به این معنی است که اگر در باکس هدف چیزی از جنس هدف قرار دهید نتیجه می‌گیرید و اگر از جنس دیگر قرار دهید پیام خطا دریافت می‌کنید. مشکل عمومی در میان کسانی که فعالیت اقتصادی می‌کنند این است که در باکس هدف پول را قرار می‌دهند. پول را به‌عنوان شاخص بکار بگیرند. اما نمی‌توان آن‌را به‌عنوان هدف قرار داد. «نمی‌توان» در این جا به معنی این نیست که این کار ضدارزشی است؛ بلکه به این معنی است که با قرار دادن پول یا اقتصاد در باکس هدف، برنامه کار نمی‌کند. اگر پول می‌خواهید باید مشخص کنید برای کدام هدف پول می‌خواهید. خواه آن هدف الهی و ارزشی باشد، خواه ضدارزش و شیطانی.^۶

❑ اصل هشتم: هیچ چیز رایگان نیست

در سایت‌های متعددی، تبلیغ کالاهای فراوانی را دیده‌اید که برچسب رایگان دارند و یا خدمات فراوانی را به‌نحو رایگان ارائه می‌کنند. هدیه و هبه و جایزه و کادو و... به احتمال فراوان گرفته یا به دیگران داده‌اید. گداها را دیده‌اید که کمک بلاعوض می‌گیرند. دیده‌ایم که مؤسسات خیریه از مردم برای تأمین مخارج خود کمک دریافت می‌کنند. گاه نرم‌افزارهای گران را به طریقی کپی می‌کنیم. پس چگونه می‌توانیم قبول کنیم که هیچ چیز رایگان نیست؟

رایگان یعنی این‌که من هیچ چیز در عوض آن‌چه دریافت می‌کنم ندهم. وقتی کادو دریافت می‌کنم، چیزی پرداخت می‌کنم؛ مثل نوعی تعهد برای جبران: کاسه به جایی رود که قلدح باز آید. وقتی گدایی می‌کنم آبرو و کرامت خود را می‌دهم، وقتی از سایت رایگان استفاده می‌کنم حداقل وقت و زمان خود را پرداخت می‌کنم. وقتی من قاضی هستم و کسی به من هدیه می‌دهد اگر پرونده داشته باشد معلوم است هدفش چیست اما او که پرونده ندارد هم بیهوده هدیه نمی‌دهد و می‌داند در آینده گذر پوست به دباغ‌خانه خواهد افتاد.

به هر حال در قبال آن‌چه به دست می‌آورید باید چیزی پرداخت کنید. و البته این به معنی این نیست که لزوماً این دریافت و پرداخت منفی باشد. شما به دوستان که هدیه از او دریافت می‌کنید توجه و محبت بیشتری دارید و به او در موارد لازم کمک خواهید کرد. مهم این است که به این قانون در نظام هستی توجه داشته باشیم که هیچ چیز را رایگان به ما نمی‌دهند. نتیجه‌ی توجه به این اصل آن است که اولاً در مورد آن‌چه گمان می‌کنیم رایگان به دست می‌آوریم دقت بیشتری داشته باشیم تا در بایم در عوض آن‌چه می‌پردازیم و بعد محاسبه کنیم که آیا معامله‌ای که انجام می‌دهیم مقرون به صرفه است

دو نگاه

موفق کسی است که «از دست دادن» را به خوبی آموخته باشد. فقیر کسی است که می‌خواهد بدون از دست دادن، به دست بیاورد. سرمایه‌دار آموخته است که باید برای به دست آوردن از دست بدهد

بیشتر است!

من عاشق دختری هستم که مطمئن هستم با من ازدواج نمی‌کند. بنزد ویست و پنجاه میلیونی می‌خواهم در حالی که اکنون پول خریدن یک پراید را هم ندارم. من دکتری دانشگاه شریف را می‌خواهم در حالی که اکنون احتمال قبولی در کارشناسی دانشگاه پیام‌نور را هم ندارم. من می‌خواهم به هر کس که گرفتاری مالی دارد کمک کنم، اما اکنون در مخارج خود هم مانده‌ام... اغلب افراد در شرایط فوق از فعالیت باز می‌ایستند؛ از برنامه‌ریزی و محاسبه و تلاش برای به دست آوردن مطلوب خود دست می‌کشند؛ یا از خواسته‌ی خود صرف‌نظر می‌کنند و برای رسیدن به آن چه «ممکن» می‌دانند برنامه‌ریزی و تلاش می‌کنند. افرادی که رسیدن به قله، دل از آنان ریوده است و در محاسباتشان توانایی دست‌یابی به قله را غیرممکن می‌یابند، یا تا دامنه می‌روند و دست و دل از قله می‌شویند و یا در غم قله از حرکت تا دامنه نیز باز می‌مانند؛ چرا که دامنه بدون قله را پوچ می‌دانند. اما هر دو اشتباه می‌کنند.

در این‌جا نیز سخن از اشتباه به معنای سخن گفتن از یک امر ارزشی و اخلاقی نیست. ممکن است اساساً قله‌ای که آنان در هوای آن هستند امری شیطانی باشد، اما اکنون سخن این است که روابط در نظام آفرینش بر این اساس بنا شده است که اگر کسی هوای واقعی برای دست‌یابی به قله در سر داشته باشد و تا آن‌جایی که برایش مقدور است برنامه‌ریزی کند و بالا برود، و سوز و گداز و خواستن خود را برای دست‌یابی به قله حفظ کند، نظام آفرینش شکاف میان او و مطلوبش را پر خواهد کرد. در نتیجه می‌گوییم اگر غیرممکن را می‌خواهیم باید برنامه‌ریزی و اقدام برای تحقق ممکن را از دست ندهیم. در این‌جا هر دو بخش این سخن موضوعیت دارد؛ هم خواستن غیرممکن و هم برنامه‌ریزی و اقدام برای تحقق ممکن. اگر شما به پول نیاز دارید ولی در حسابتان پول نیست، آن مقدار کاری را که می‌توانید، انجام دهید، حداقل می‌توانید تا خودپرداز بانک بروید! اما اغلب افراد در شرایطی که میان خواسته و توانایشان شکافی می‌بینند، از انجام آن‌چه در توان دارند صرف‌نظر می‌کنند. حال آن‌که دقیقاً در این‌جاست که قابلیت‌های ویژه‌ی نظام هوشمند هستی خود را نشان می‌دهد. سیستم هستی قابلیت خارق‌العاده دارد که به شرط فراهم بودن شرایطش بروز می‌کند. شرایطش نیز انجام ممکن برای تحقق غیرممکن است. در غیر این صورت توانایی سیستم رونمی‌شود.

برای روشن شدن این مطلب توضیح بیشتری می‌دهم: به‌عنوان یک قاعده: «اطلاعات تابعی است از احتمالات» یعنی پدیده‌ای که احتمال وقوعش صدها درصد باشد، وقتی واقع می‌شود اطلاعاتی به ما اضافه نمی‌کند. اما پدیده‌ای که احتمال وقوعش نزدیک صفر باشد، اگر واقع شود، بیشترین اطلاعات را به ما می‌دهد. اگر شما کلید برق را بزینید و چراغ روشن شود، اطلاعات شما افزایش پیدا نمی‌کند. اما اگر کلید را زدید و چراغ به جای نور سفید همیشگی نور سبز تابید، شما در پی کشف علت می‌روید و اطلاعاتتان افزایش می‌یابد. این‌که خورشید امروز غروب می‌کند احتمالش صدها درصد است و بنابراین با غروب خورشید، اطلاعات جدیدی به دست نمی‌آوریم. اما این‌که وسط ظهر خورشید تاریک شود، در صورتی که به وقوع بپیوندد موجب سؤال و کنکاش و افزایش اطلاعات می‌شود. شرط لازم آن است که شما در حوزه‌ی نفوذتان هرکاری

می‌توانید انجام بدهید. اما آنچه محقق می‌شود کم‌تر از آن چیزی است که شما می‌خواهید. در این حالت «خواستن» غیر ممکن را از دست ندهید و به وضعیت موجود تن ندهید! وقتی کسی تا این مرحله حرکت کند و پیش برود، در یک قدمی معجزه است. جایی که از انجام کاری دیگر برای تحقق خواسته غیرممکنش عاجز است و در عین حال با تمام وجود خواسته‌ای بیشتر دارد! یعنی خواسته‌ای غیرممکن!

توجه داشته باشید که این بحث تا این‌جا ارزشی نیست. یعنی من نمی‌گویم اصرار بر تحقق چنین خواسته‌ای خوب است یا بد است. می‌گویم اگر چنین کنید، می‌شود. غیرممکن محقق می‌شود. معجزه یعنی همین: چیزی که بشر از تحقق آن عاجز است. نظام هوشمند هستی در صدد است تا قابلیت‌های فوق‌العاده‌اش را به نمایش بگذارد. و چون این قابلیت‌ها در شرایط غیرممکن محقق می‌شود، نظام هوشمند هستی آن‌را به نمایش می‌گذارد.^۷

اما در این‌جا مهم است که پس از رسیدن به مطلوب چه رفتاری از خود نشان می‌دهیم. فوتبالیست‌هایی که از زاویه‌ی بسته و شرایط ناممکن گل می‌زنند دو جور واکنش نشان می‌دهند، برخی در حالی که سخت شاداند دستشان را مشت شده در کنار هم جلو و عقب می‌کشند و حرکات ریتمیک خاصی انجام می‌دهند و این چنین قابلیت‌های خویش را به رخ دیگران می‌کشند. این من بودم که گل زدم. اما برخی دیگر به این فکر فرو می‌روند: هر کس نداند، خودم که بهتر می‌دانم تحقق این نتیجه از توان من خارج بود. پس چگونه محقق شد؟^۸ سرمایه‌دای که به سود بالایی دست می‌یابد چه می‌گوید؟ بسیار مهم است که آن‌را حاصل علم و تجربه و هوشمندی خود معرفی کند یا نتیجه‌ی هوشمندی نظام عالم معرفی کند. او خود می‌داند که با همه‌ی علم و هوشمندی‌اش رسیدن به چنین سودی ممکن نبود اما ممکن است نتیجه را به خود نسبت دهد.^۹ در این صورت شرایط تحقق غیرممکن در مراحل بعدی را از خود سلب کرده است.^{۱۰}

اصل دهم: اره را تیز کن!

فردی در حال بریدن درخت بود، با مشقت فراوان اره را به درخت می‌کشید و هرچه تلاش می‌کرد کارش پیش نمی‌رفت. از کارش عقب افتاده بود و درخت‌هایی که باید می‌برید مانده بودند. کسی به او گفت اره‌ات را تیز کن. او که سخت خسته و درمانده شده بود برآشفته که «مگر نمی‌بینی وقت ندارم!»^{۱۱} اینک باید به او چه گفت؟!

اره‌ی تیز اره‌ای است که سطح تماسش با چوب متمرکز شده است و برای همین می‌برد. کندی اره به معنای این است که سطح تماسش زیاد شده است. اره در این حالت نیرو را پراکنده می‌کند و برای همین برش اتفاق نمی‌افتد. مانند نور خورشید که تنها در صورتی می‌سوزاند که با ذره‌بین متمرکز شود. در بسیاری از موارد افراد در شرایطی قرار دارند که بهترین کار برای آنان این است که کاری نکنند تا بتوانند بر آن‌بوه مشکلاتشان فائق آیند. اره‌ی ذهن و اراده به واسطه‌ی پراکندگی و عدم تمرکز کند شده است و قادر به بریدن مشکلات نیست. در چنین شرایطی کوشش بیشتر نتیجه‌ی عکس دارد.

اره به صورت طبیعی باید برود. وقتی نمی‌برد یعنی اخلاقی پیش آمده است. برای فهمیدن این‌که اره‌ی فکر و اراده‌ی ما



دو نگاه

اگر شما به پول نیاز دارید ولی در حسابتان پول نیست، آن مقدار کاری را که می‌توانید، انجام دهید، حداقل می‌توانید تا خودپرداز بانک بروید! اما اغلب

افراد در شرایطی

که میان خواسته و

توانایشان شکافی

می‌بینند، از انجام آن‌چه

در توان دارند صرف‌نظر

می‌کنند

می برد یا نمی برد نظارت دائم بر کار توسط خود و دیگری لازم است. وقتی با نظارت دریافتیم که ذهن، فکر و اراده‌ی ما کند شده است نباید به کار ادامه دهیم. لازم است پراکندگی ذهن خود را برطرف کنیم.

برطرف کردن پراکندگی ذهن و اراده و به تعبیر دیگر تیز کردن اره‌ی فکر به این صورت است که انسان در جایی خلوت و تنها قرار بگیرد و خود را از همه‌ی کارها فارغ کند. از ارتباط با افراد دیگر خودداری کند و تمرکز یابد تا ذهن از توجه به موضوعات مختلف بازداشته شود. وقتی ذهن به موضوعات مختلف به طور هم‌زمان و نامنظم فکر می‌کند به هیچ راه حلی برای هیچ یک دست نمی‌یابد.

اساساً انسان در شرایط همجمله‌ی مشکلات، قدرت فکر کردن را از دست می‌دهد. در این‌جا اولین کار این است که از فکر کردن به هر چیزی خودداری شود تا ذهن توانایی خود را برای فکر کردن بازیابی کند. تراکم برنامه‌های در حال اجرا در یک کامپیوتر گاه باعث اختلال در کامپیوتر می‌شود، در این شرایط هرفرمان جدید مشکل آنرا افزون‌تر می‌کند، در مرحله‌ی اول بهترین کار این است که هیچ کاری انجام نشود. پس از خالی کردن ذهن و تمرکز، آنگاه به طور منظم می‌توان به موضوعات فکر کرد. در این شرایط است که ذهن توانایی خود را بازیابی یابد و می‌تواند راه حل ارائه کند.

هم‌چنین در این شرایط باید با عوامل اصلی اثرگذار در عالم ارتباط برقرار کرد.^{۱۲} عواملی که به نظرمان از ما قوی‌تر هستند. ممکن است کسی دوست یا برادر یا هم‌کار یا رئیس خود را از خود قوی‌تر بداند. ارتباط با کسانی که آن‌ها را مؤثر می‌دانیم را باید تقویت کنیم.^{۱۳}

پنج گام تا خواسته

پس از بیان اصول اکنون وقت آن رسیده است که برنامه کاربردی برای اصلاح وضعیت مالی را ارائه کنیم. این برنامه در عین سادگی دارای کارآمدی معجزه‌آسا است، اما دریافت عمیق قابلیت و کارآمدی آن متوقف به وارد شدن در عمل است. مانند نقشه‌ی راهی است که تا مسیر را نرویم به ارزش راهنمایی‌هایش پی نمی‌بریم. پیش از وارد شدن به خود برنامه به چند نکته در خصوص آن باید توجه داشت:

اولین نکته آن است که همواره اصول ده‌گانه‌ای که بیان شد را باید پیش‌رو داشت.

نکته‌ی دوم آن‌که این برنامه در سطح حرفه‌ای نیست. و البته بیش از نود و پنج درصد افراد نیز در همین مرحله هستند. فقط حدود سه درصد از مردم جهان نیازمند آموزش حرفه‌ای هستند. البته در این‌جا برخلاف معمول، حرفه‌ای بودن برنامه، مزیت محسوب نمی‌شود. و معنای مبتدی بودن برنامه این نیست که افراد در این سطح بهره‌ی کمتری خواهند برد. دقیقاً به‌عکس! برای روشن شدن موضوع به مثال ذیل توجه کنید.

در آموزش پرواز یک سطح از آموزش مخصوص مبتدیان و یک سطح ویژه‌ی حرفه‌ای هاست. افراد مبتدی آموزش کمتر و ساده‌تری می‌بینند. برای تمرین پرواز، این افراد در معرض خطر بیشتری هستند، برای همین در محیط پرواز و نیز تجهیزات پرواز آنان، تمهیدات و تجهیزات لازم برای حفظ جان‌شان در نظر گرفته شده است. در واقع در این سطح تنها سی درصد از پرواز بر عهده‌ی نیرو است و هفتاد درصد باقی مانده را سیستم

جبران می‌کند. اما در مرحله حرفه‌ای هفتاد درصد پرواز به عهده‌ی کاربر و سی درصد به عهده‌ی سیستم است. به‌عنوان مثال فرضی، در سطح مبتدی، در موقع خطر، چتر نجات بطور خودکار باز می‌شود، اما در سطح حرفه‌ای، کاربر باید خودش چتر نجات را باز کند.

در خصوص برنامه‌ی کسب و کار نیز همین‌طور است؛ یعنی برنامه‌ی غیر حرفه‌ای به معنای این است که نظام هوشمند هستی برای افراد غیر حرفه‌ای تضمینات لازم را فراهم می‌کند، بدون این‌که حتی افراد از آن مطلع باشند. در بسیاری موارد داشتن اطلاعات موجب سلب آسایش می‌شود. برخی از اطلاعات فرد را از فعالیت بازمی‌دارد. کسانی که موضوع کارشان مالی نیست، کارمند یا معلم یا استاد دانشگاه هستند یا در زمینه‌های علمی و فرهنگی فعالیت می‌کنند، هیچ‌گاه به برنامه‌ی حرفه‌ای نیاز پیدا نمی‌کنند. نظام هوشمند شرایط را برای این افراد تامین می‌کند تا بتوانند کار معلمی یا استادی یا تحقیقی و علمی خود را انجام دهند. اما کسانی که موضوع کارشان مالی است، پس از مراحل لازم است برنامه‌های حرفه‌ای را نیز بدانند؛ چرا که سیستم دیگر خدماتی را که به مبتدیان می‌دهد در اختیار آنان قرار نمی‌دهد. بنابراین در این‌جا حرفه‌ای بودن برنامه، مزیت محسوب نمی‌شود.

سومین نکته لزوم رعایت ترتیب در این برنامه است که برای نتیجه گرفتن باید مراحل را به ترتیبی که گفته می‌شود پیش رفت.

و چهارمین نکته رعایت توالی است. نباید میان مراحل این برنامه در مرحله‌ی طراحی فاصله بیفتد. یعنی برنامه‌ی یک ساله در فاصله‌ی چند روز تا یک هفته باید نوشته شود. و برای تدوین یک برنامه‌ی ده ساله، شش ماه زمان معقولی است.^{۱۴}

پنجمین نکته در خصوص شیوه‌ی ثبت برنامه است که باید به اصل نوشتن توجه داشت. هیچ مطلبی را نباید به ذهن واگذار کرد. ثبت و نوشتن تک تک موارد، بسیار مهم و تعیین‌کننده است.^{۱۵} وقتی ما در خصوص موضوعی فکر می‌کنیم ممکن است گمان کنیم نیازی به یادداشت مطالبی که اکنون در ذهن داریم نیست؛ زیرا این مطالب نه آن‌قدر مهم هستند و نه آن‌قدر دور از ذهن که از یادمان برود؛ مثلاً گمان می‌کنیم به محض این‌که بگوییم هدف، این مطالب که اکنون در ذهن داریم به ذهن ما می‌آید. در صورتی که واضح بودن این مطالب اکنون به خاطر آن است که درگیری ذهنی کتونی ماست. وقتی از آن فاصله می‌گیریم و بخصوص وقتی وارد اجرا و هزاران مسئله‌ی آن می‌شویم، اگر به نوشته‌های خود رجوع کنیم درمی‌یابیم که در وقت فکر و نوشتن، مطالب مفیدی به ذهنمان رسیده است و اکنون فراموش کرده‌ایم.

گام اول: از پایان آغاز کنید!

اگر کسی در یک چهارراه از شما بپرسد از کدام سمت باید برود، شما به او کدام جهت را نشان می‌دهید؟ نه فقط شما بلکه آشناترین افراد به محل هم نمی‌توانند به او کمک کنند. تا روشن نشود که او چه مقصدی دارد، نمی‌توان تعیین کرد که او از کدام سو باید برود. باید ابتدا روشن کنیم که به دنبال تحقق چه هدفی هستیم و از فعالیت اقتصادی خود می‌خواهیم به کجا برسیم.^{۱۶} آیا عاقلانه است که انسان بر اساس این‌که کدام خیابان عرض بیشتری دارد یا شیبش سرپایینی است یا

دو نگاه

برای تغییر در وضع اقتصادی لزوماً باید در سایر امور زندگی خود نیز تغییر ایجاد کنیم

است کسی با پولدارترین افراد در ارتباط باشد، اما ارتباطش ارتباط کارمندی باشد. البته همین هم مؤثر است ولی به جای آن اگر رابطه هم کاری یا رفاقت یا... باشد، وضعیت بسیار متفاوت خواهد بود.

روابط اجتماعی شما یکی از عوامل شرایط کنونی شما در همه‌ی زمینه‌ها از جمله وضع مالی شما است. برای رسیدن به وضعیت جدید باید تعیین نمایید که روابط اجتماعی هماهنگ با آن چیست؟ به عنوان مثال اگر می‌خواهم پنج سال بعد یکی از صادرکنندگان کالا باشم، باید با صادرکنندگان برتر امروز کالا رابطه‌ای معقول برقرار کنم. اگر می‌خواهم مراتب علمی خود را در رشته‌ای خاص ارتقا دهم، باید با عالمان آن رشته ارتباط منطقی برقرار کنم. همنشین تو از تو به باید تا تو را عقل و دین بیفزاید توجه دارید که در این جا سخن از یک امر ارزشی نیست؛ بلکه فرمول نظام هستی است که در هر کاری خواه مثبت و خواه منفی، اگر نمره‌ی نمود می‌خواهید، راهش رابطه با افراد صد است. جالب این که برای تغییر همین محور نیز از خودش می‌توان استفاده کرد؛ یعنی برای این که من سطح روابطم را تغییر دهم، بهترین راه این است که با کسی رابطه برقرار کنم که سطح روابط مناسبی دارد. از این طریق با کسانی که با آن‌ها در ارتباط است مرتبط می‌شوم.

بنابراین در خصوص جایگاه اجتماعی نیز لازم است مشخص کنیم که در پنج سال یا ده سال بعد (متناسب با زمان برنامه) باید در چه سطحی قرار داشته باشیم.

هدف معنوی:

در این محور لازم است که هدف گذاری معنوی صورت بگیرد. این محور نیز مثل سایر محورها بخشی از پکیج زندگی من است که برای رسیدن به هدف باید تغییرش دهم؛ مشخصاً در خصوص مسائل مالی تعیین هدف معنوی برای موفقیت بسیار مؤثر است؛ مثلاً این که در هدف و مقصدی که برای خود در پنج سال آینده در نظر می‌گیرم، مشخص می‌کنم که این مقدار را برای بچه‌های یتیم سرمایه گذاری می‌کنم، یا به شیرخوارگاه کمک می‌کنم یا در بیمارستان به ملاقات افرادی کس و کار و مستمند می‌روم و خرج درمان آن‌ها را پرداخت می‌کنم. توجه داشته باشید ما بیش از آن که برای موفق شدن نیازمند فعالیت معنوی باشیم، برای موفق ماندن به آن نیازمندیم. کسی که می‌خواهد شاگرد اول شود برایش مهم است که شاگرد اول بماند. کسی که می‌خواهد میلیارد شود نمی‌خواهد بعد از چند سال ورشکسته شود و نفر اول کنکور نمی‌خواهد بعد از سه ترم مشروطی، از دانشگاه اخراج شود. برای باقی بودن در نقطه موفقیت، برخورداری از حداقل یک فعالیت داوطلبانه و مداوم معنوی ضروری است. این مطلب را حتی سارقین نیز تجربه کرده‌اند!^{۱۹}

هدف شخصیتی:

یکی از مهم‌ترین ضعف‌های افراد در برنامه‌ریزی، هدف گذاری در بُعد شخصیتی است. ممکن است افرادی در جنبه‌های مختلف زندگی، هدف گذاری کنند، اما به جنبه‌ی شخصیتی خود توجه نداشته باشند. برای تحقق هر هدفی لزوماً شخصیت فرد نیز باید متناسب با آن هدف تغییر یابد. اگر کسی بخواهد در ده سال آینده سالی یک میلیارد به دست آورد،

آسفالت بهتری دارد یا چراغ قرمز کمتری دارد و در یک جمله شرایط مساعدتری دارد، مسیر خود را انتخاب کند، بدون این که برایش مهم باشد که به کجا نزدیک می‌شود و از کجا دور می‌شود؟ برنامه‌ریزی براساس این که اکنون چقدر پول دارم و چه شرایطی دارم، همان انتخاب مسیر متناسب با شرایط خیابان و مناسب بودن آسفالت است.

پس ابتدا باید «مقصد» و «هدف» را مشخص کنید^{۱۷}. این مرحله، بسیار حساس است. هدف نباید کلی باشد. بلکه باید دقیقاً مشخص باشد. اگر می‌خواهید خانه‌ای بخرید، مشخصات مکانی، امکاناتی، هزینه‌ای و مهم‌تر از همه این که در چه زمانی باید محقق شود، را تعیین نمایید. نکته دیگر اینکه لوازم داشتن این خانه را نیز باید در نظر بگیرید. مثلاً شما نمی‌توانید خانه‌ای ویلایی در حومه شهر داشته باشید اما ماشین نداشته باشید و نیز اموری از این دست.... و یا اینکه ازدواج کردن بدون شغل مناسب داشتن، هدف ناقصی است.

هدف گذاری

به منظور هدف گذاری صحیح، آینده را از چهار بعد مورد توجه قرار می‌دهیم؛ یعنی هدف را در چهار جنبه‌ی علمی، اجتماعی، شخصیتی و معنوی ترسیم می‌کنیم. چنان که قبلاً گفتیم، برای تغییر در وضع اقتصادی لزوماً باید در سایر امور زندگی خود نیز تغییر ایجاد کنیم.

این نوع هدف گذاری به اصل نخست از اصول ده‌گانه بازمی‌گردد که براساس آن، زندگی یک پکیج است. عواملی با هم جمع شده‌اند که شما اکنون در این وضعیت مالی هستید. اگر این عوامل همین‌گونه باشند، وضعیت مالی نیز همین‌گونه خواهد ماند. برای تغییر در شرایط مالی لازم است در این چهار محور تغییر ایجاد شود.

۱- هدف علمی:

مقصود از هدف علمی این نیست که لزوماً اقدام به اخذ مدرک تحصیلات دانشگاهی نمایید؛ بلکه اطلاعات و آگاهی و نگرش متناسب با وضعیت جدیدی که می‌خواهیم محقق شود، باید تحصیل کنیم. شرایط مالی، هماهنگ با سطح آگاهی و اطلاعات و بینش تغییر می‌کند. در این جا باید مشخص کرد که من برای تحقق وضعیت مطلوب خود چه سطح علمی و آگاهی و چه نوع دانشی را باید داشته باشم.^{۱۸}

هدف اجتماعی:

جایگاه فرد در جامعه بسیار مهم است و یک محور از پکیج زندگی او است که تغییر زندگی و از جمله تغییر وضعیت مالی به آن وابسته است. مقصود از شان اجتماعی این است که فرد در جامعه چه جایگاه و نقشی را عهده‌دار است. مسلماً در این جا مقصود از نقش و جایگاه بسیار فراتر از منصب اداری یا مسئولیت مدیریتی فرد در نظام رسمی است. یک شاخص خوب برای تعیین جایگاه اجتماعی، میزان و چگونگی روابط فرد است. این که من با چه کسانی رابطه دارم و چه نوع رابطه‌ای با آن‌ها دارم بسیار تعیین کننده است.

به دفتر چه تلفن خود نگاه کنید، افرادی که من با آن‌ها رابطه دارم چه کسانی هستند؟ این افراد از چه سطحی از معنویت، دانش، شخصیت، و وضعیت مالی برخوردارند؟ و شاید مهم‌تر این که میزان و نوع رابطه‌ی من با هر یک چگونه است؟ ممکن

دو نگاه

به دفتر چه تلفن خود نگاه کنید، افرادی که من با آن‌ها رابطه دارم چه کسانی هستند؟ این افراد از چه سطحی از معنویت، دانش، شخصیت، و وضعیت مالی برخوردارند؟ و شاید مهم‌ترین که میزان و نوع رابطه‌ی من با هر یک چگونه است؟

باید شخصیتش را نیز در این هدف ترسیم کند و به سمت شخصیت یک میلیاردی حرکت کند.

با برخورداری از هر شخصیتی، نمی توان ماهی ده میلیون در امور خیریه هزینه کرد، همان طور که با هر شخصیتی نمی توان ماهی صد میلیون جنس قاچاق کرد.

یکی از مهم ترین ویژگی ها در شخصیت این است که شخص به این رشد رسیده باشد که هزینه هر چه را می خواهد به دست آورد بپردازد. قبلا در رابطه با اصل «هیچ چیز رایگان نیست» آشنا شده ایم و توضیح دادم که فقیر کسی است که به لحاظ شخصیتی نمی تواند که با طیب خاطر هزینه آن چه را به دست می آورد، بپردازد.

آموزش رایگان نتیجه اش این است که اساسا آموزش بیننده هم انتظار کارآمدی خاصی از آن ندارد. برای همین آن را جدی هم نمی گیرد. کسی که هزینه لازم را پرداخت می کند در موضع انتظار برای تحویل نتیجه قرار می گیرد. و در واقع متوقع تحقق نتیجه می شود. آموزش دهنده هم دقت خواهد کرد، چون می داند کسی که هزینه داده است با حساسیت خدمات را بررسی می کند.^{۲۰}

به هر حال تازمانی که ما وقتی با دوستان کوه می رویم از این که دنگ خود را پرداخت نکرده ایم خوشحالیم و آن رازنگی می دانیم، شخصیت لازم برای اهداف بزرگ را به دست نیاورده ایم.^{۲۱} گام دوم: چشم اندازی دل انگیز برای آینده خود تصویر نمایید. حتما تاکنون در موارد متعددی برنامه ریزی نموده اید. اما در موارد متعددی هم در اجرای برنامه شکست خورده اید. آیا می دانید اشکال اساسی در کجاست؟

آیا می دانید که در مقابل یک پیشنهاد - مثل پیشنهاد به کوه رفتن در صبح یک روز تعطیل - چگونه تصمیم می گیرید که آن را بپذیرید یا رد کنید؟ پاسخ سوالات فوق در یک کلمه است: «چشم اندازی دل انگیز»

در مواردی که برنامه ریزی می کنید، اجرای برنامه در هر شرائطی، کار آسانی نیست. لذا بطور طبیعی کار سخت را رها می کنیم و به انجام کار آسان می پردازیم. اما اگر در چنین لحظه ای، لذت تحقق آینده مطلوب را که در اثر اجرای برنامه بر ایمان حاصل می شود، به خاطر آوریم؛ تمامی سختی کار را با جان و دل می خریم و سطح آستانه تحمل و توان و طاقت خود را افزایش می دهیم. در این حالت است که ما را «عاشق» می خوانند: بیستون را عشق کند و شهرتش فرهاد برد

پاسخ شما هم به هر پیشنهادی نیز منوط به چشم انداز شما نسبت به آینده آن پیشنهاد است. اگر چشم انداز دل انگیزی از آن پیشنهاد در ذهن شما نقش ببندد، پاسخ شما به آن پیشنهاد مثبت خواهد بود.

بر همین اساس، به عنوان تضمین محکمی برای اجرای برنامه ها، چشم انداز خود را نسبت به آینده ای که در آن اهداف شما به خوبی محقق شده است، تصویر کنید.^{۲۲}

به عنوان مثال اگر هدف شما رسیدن به مشهد است، تصویری را مجسم کنید که در آن شما به سلامت به مشهد رسیده اید و در بارگاه ملکوتی امام رضا علیه السلام هستید. در این صورت است که تمام سختی های راه رنگ می بازد و در عین حال، طی مسیر با نشاط و شور و شوق صورت می گیرد. فراموش نکنید که خوشی و شادی شما نباید تنها در زمان

تحقق اهداف باشد. باید در تمام طول مسیر که بخش مهمی از زندگی شماست، شاد و دل خوش باشید. هم چون مسافرت های تفریحی که از ابتدای سفر، خوشی و شادی شما آغاز می شود و نه تنها در مقصد.

گام دوم: هزینه ها را تعیین و آماده پرداخت آن ها شوید

شما به محض این که چیزی می خواهید، سیستم آماده است آن را به شما عرضه کند. برای سیستم تفاوتی ندارد که شما نیم کیلو ماست می خواهید یا بنز دوپست میلیونی، مکانیزم سیستم برای ارائه ی خواسته ی شما یکی است. مکانیزم سیستم این است که هیچ چیز رایگان به دست نمی آید. پس باید آماده پرداخت هزینه های اهداف خود باشیم. لذا بعد از تعیین اهداف، سیستم از شما سؤال می کند که چه چیزی برای هزینه کردن برای تحقق خواسته ات داری؟^{۲۳}

هزینه صرفا پول نیست. صرف وقت، فکر و تلاش و... همگی پرداخت هزینه محسوب می شود. به عنوان نمونه همین که من برای به دست آوردن هدف معنوی، مؤسسات خیریه را باید شناسایی کنم و اهداف و کارکرد هر یک را ارزیابی نمایم، خود نوعی پرداخت هزینه است.

پس از محاسبه ی هزینه ها برای دست یابی به اهداف، مشخص می شود که شرایط چیست و فاصله ی ما با هدف چقدر است؛ مثلا وقتی می خواهیم نان بخیریم، قیمتش مشخص است. زمان و مکان دسترسی به نان هم معلوم است و پولش هم در جیب ما موجود است، برای رفتن به نانوايي هم توانایی صد متر یا پانصد متر حرکت را داریم. بنابراین در این جا بدون زحمت نان را تهیه می کنیم.

اما خرید خانه دوپست میلیون هزینه دارد و من اکنون تمام پس اندازم ده میلیون است. این جاست که میان هزینه و داشته های موجود شکاف وجود دارد و برنامه ریزی برای حل همین مسئله است. اساسا همه ی صحبت ها و برنامه ها برای همین است که ما با چنین شکافی مواجه می شویم و گرنه در شرایطی که هزینه ها با خواسته ها مطابق است، نیازی به برنامه ریزی نیست. بعد از تعیین هزینه ها مشخص می شود که برای دست یابی به این اهداف در بُعد مالی چه میزان پول لازم دارید. در این جا یک شاخص مالی به دست می آید. و البته نه یک هدف مالی. حال با این شاخص مالی می توانید سنجش دقیقی نسبت میزان موفقیت خود در اجرای برنامه ها داشته باشید.

به عنوان مثال وقتی شما قصد مسافرت دارید، مقصدی را برای خود مشخص کرده اید و بعد تعیین می کنید برای رسیدن به مقصد لازم است صد لیتر بنزین داشته باشید، در پمپ بنزین عقبه ی بنزین صرفا یک شاخص است. به خودی خود ارزشی ندارد. هیچ کس برای تغییر دادن عقبه ی بنزین به پمپ بنزین نمی رود. هدف شما این نیست.

دنیا هدف نیست به همین معنا است. هیچ گاه نباید در شاخص متوقف شد. اگر نگاه به شاخص محدود شود، هیچ گاه حرکت اتفاق نمی افتد. اما اگر هدف خود را مشخص کردید و بعد برای رسیدن به آن هدف برنامه ریزی کردید که این مقدار پول می خواهیم، نظام هستی موظف است به شما پاسخ صحیح دهد.

گام سوم: فازبندی دست یابی به هدف

من یک شبه نمی توانم بنز سی صد میلیونی بخرم. پس باید

دو نگاه

حتما تاکنون در موارد متعددی برنامه ریزی نموده اید. اما در موارد متعددی هم در اجرای برنامه شکست خورده اید. آیا می دانید اشکال اساسی در کجاست؟

برای خریدن بنز دویست میلیونی در پنج سال آینده، هدف مقطعی یک ساله، خریدن یک ۲۰۶ در نظر گرفته می شود. حال راه های تهیه پول و انتخاب و خرید ۲۰۶ در مدت یک سال را باید به دست بیاوریم. و در خصوص بقیه اهداف نیز به همین شکل. تاکید بر راه ها به جای یک راه از آن روست که پیش رفتن با یک سناریو احتمال شکست را بالا می برد. باید چند راه را از قبل شناسایی کرده باشید که در صورت روبرو شدن یک راه با اشکالات غیر قابل حل، از حرکت باز نایستید.

به نظر من لازم است در موارد متعددی - مخصوصا در این گام - از مشاوره ی افراد خبره کمک بگیرید. هرگز از چنین کاری غفلت نکنید. یادتان باشد که هزینه ی مشاوره با مشاور متخصص و متعهد، شما را از ده ها هزینه ی اشتباهی باز می دارد. این اشتباهات ممکن است در مواردی اصل پروژه شما را نیز با شکست مواجه سازد.

گام پنجم: اجرا و ارزیابی

یادمان نرود که «برنامه برای اجرا کردن است.» بسیاری افرادی که برنامه می نویسند اما اصلا اجرا نمی کنند. می گویند این برنامه شدنی نیست! برنامه ای را که خود نوشته اند غیر اجرایی می دانند! اگر وارد اجرا شوند و بعد ضعف برنامه را دریابند و برطرف کنند، معقول است، اما بدون این که اجرا کنند برنامه را نفی می کنند.

البته در اجرا لازم است به طور دائم باز خورد گرفته شود و کار ارزیابی شود. اگر برنامه ریزی برای خریدن خانه است، باید از اجرای برنامه پول لازم برای خرید خانه را به دست آورید. اگر قرار است دکترا بگیرد باید بعد از چهار سال لیسانس بگیرد. نه این که بدون ارزیابی گفته شود که فعلا داریم کار می کنیم یا فعلا درس می خوانیم. ارزیابی دائم نسبت به این که به هدف نزدیک شدیم یا از آن دور می شویم. اگر به هدف نزدیک نمی شویم یعنی سیستم عیبی دارد و باید آن را برطرف کرد. اگر کلید برق را بزیند و چراغ روشن نشود چه می کنید؟ به کار خود ادامه می دهید؟ بررسی می کنید که اشکال کار کجاست.^{۲۴} در ارزیابی علاوه بر این که مجری برنامه باید دائما ارزیابی کند، باید از ارزیابی افراد متعهد و خبره نسبت به کار خود نیز استفاده کنیم تا مبادا در عالم توهم و خوش خیالی فرصت را از دست بدهیم. همان طور که اشاره شد، درک این برنامه و دریافتن ابعاد مختلف آن و نیز کارآمدی آن وابسته به تجربه آن در عمل و اجراء است. و باز هم تاکید می شود که در هنگام برنامه ریزی و اجرا باید اصول بیان شده را در ذهن حاضر داشت و مهم تر این که مجموعه ی اصول را باید با هم دیگر مورد توجه قرار داد، توجه به یک اصل و غفلت از اصل دیگر، موجب برداشت نادرست از اصول مورد توجه خواهد شد.

در پایان امیدوارم شما نیز مثل من و ده ها فرد دیگر از مجموعه ی این مطالب استفاده کنید و از نتایج عسل گونه آن بهره مند شوید. در چنین صورتی از شما خواننده فهیم انتظار می رود که دیگران را نیز از چنین روشی مطلع کنید. تترسید؛ این عالم کیک محدود نیست. لان شکرتم، لازم یکنم. ■

موفق و پایدار باشید.

پی نوشت:

۱- استادیار دانشگاه و مشاور مدیریتی
۲- در مضامین دینی دنیا به آب شور تشبیه شده است که هرچه از آن بنوشید، به

برنامه ریزی کنم. پس از این که اهداف برنامه مشخص شد و فاصله ما تا تحقق اهداف بر اساس شاخص مالی تعیین گردید، اکنون نوبت شناسایی مسیری است که ما را از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب می رساند. در اینجا ما بر سر یک دو راهی هستیم. یک راه این است که اهدافمان را خرد کنیم. مثلا اگر مقصد نهایی ما رسیدن به مکان خاصی است، مسیر را به سه یا چهار منزل تقسیم می کنیم و برای رسیدن به هر منزل راه های متعدد را شناسایی و سپس بهترین راه را بر اساس مطلوبیت هایمان انتخاب می کنیم.

راه دوم آن است که تمامی امکاناتمان را بگونه ای سازماندهی می کنیم که در نهایت، وصول به مقصد ممکن شود. البته در مواردی اساسا چنین چیزی ممکن نیست. مثلا شما برای اخذ مدرک دکتری باید اول دیپلم و سپس لیسانس و فوق لیسانس و نهایتا دکترا بگیرید. اما برای خرید یک مرسدس بنز دویست میلیونی در سال پنجم برنامه، می توانید از هر دو راه استفاده کنید. یعنی اگر پولتان ده میلیون است، - به روش اول - در فاز اول یک اتومبیل ده میلیونی و سپس ۵۰ میلیونی و آنگاه ۱۰۰ میلیونی و سرانجام دویست میلیونی را به عنوان اهداف خود قرار می دهید. اما در روش دوم، با ده میلیون چند فعالیت اقتصادی انجام می دهید تا نهایتا پس از کسب دویست میلیون، اقدام به خرید اتومبیل دویست میلیونی می نمایید. من برای افراد مبتدی راه اول را پیشنهاد می کنم. زیرا رعایت اصل تدریج برای پیشرفت در چنین روشی برای مبتدی امکان پذیرتر است.^{۲۴} لذا در این گام از شما می خواهم که مثلا برای اهداف پنج ساله خود، آن ها را به اهداف یک ساله خرد کنید، به طوری که در مجموع پنج سال، اهداف نهایی شما محقق گردد.

فراموش نکنید که در مواردی ممکن است بین شما اهداف و شکافی وجود داشته باشد. در این موارد باید برای بخش ممکن برنامه ریزی کرد، اما دست از خواسته ی غیر ممکن برنداشت! شکاف میان مطلوب و ممکن باعث می شود ۹۹٪ از مردم برای بخش ممکن هم برنامه ریزی نکنند. در صورتی که لازم است در چشم انداز غیرممکن را قرار داد و برای بخش ممکن برنامه ریزی کرد؛ این جاست که شرایط معجزه فراهم است. اگر واقعا صعود به قله را می خواهید و اگر صعود به قله برای شما مقدور نیست، از رفتن تا دامنه صرف نظر نکنید. وقتی تا دامنه رفتیم معجزه را خواهیم دید. اغلب افراد یا از خواستن قله صرف نظر می کنند و یا از رفتن تا دامنه باز می مانند؛ چرا که مطلوبشان قله و توانشان دامنه است. کسی اعجاز را شاهد خواهد بود که از خواستن قله صرف نظر نکند و تا دامنه هم برود.^{۲۵} نظام هستی موظف است چنین کسی را به هدف برساند. و حال نکته ی بسیار مهم در این جا این است که رسیدن به یک نتیجه خارق العاده، دلیل بر حقانیت شما و راه شما نیست. اشتباه نکنید. این بحث اصلا ارزشی نیست.

گام چهارم: تعیین راه های رسیدن به هدف

پس از تعیین هدف کلی و اهداف در ابعاد مختلف و تعیین هزینه ها و خرد کردن اهداف در مقاطع زمانی مختلف، راه های رسیدن به اهداف را به دست می آوریم.

ابتدا راه های کلی رسیدن به هدف و سپس با توجه به آن، راه های دست یابی به اهداف مقطعی را مشخص می کنیم؛ مثلا

جای سیراب شدن، تشنه تر می شود. قال امام موسی بن جعفر علیه السلام: **مَالُ الدُّنْيَا مِلْءُ مَاءِ الْبَحْرِ كَمَا شَرِبَ مِنْهُ الْعَطْشَانُ** از داد عطشاً حتی یقته (بحار، ج ۱، ص ۱۵۲) ۳- آموخته ام که با پول می شود خانه خرید ولی آشیانه نه، رخت خواب خرید ولی خواب نه، ساعت خرید ولی زمان نه، می توان مقام خرید ولی احترام نه، می توان کتاب خرید ولی دانش نه، دارو خرید ولی سلامتی نه، خانه خرید ولی زندگی نه و بالأخره می توان قلب خرید، ولی عشق را نه.

۴- بیان ارزشی مطلب آن است که در دعا وارد شده است: **لَا تَجْعَلِ الدُّنْيَا كَكَبْرِ هَمِّنا وَلَا مَبْلَغِ عِلْمِنَا** (فاتیح الجنان اعمال نیمه شعبان)

بیان حقیقت این اصل آن است که دنیا هدف نیست. غایتی خواستی است که همیشه باشد و دنیا ماندنی نیست. از این جاست که بحث ارزشی می شود و خواستن هر چیزی از دنیا بدون در نظر داشتن قیامت، عبث و غیرعقلانه است. آن گاه کسی که در باکس هدف خود قیامت را قرار می دهد از نرم افزار پیشرفته ای استفاده می کند که در آن قابلیت هایی از جنس امدادهای خاص الهی وجود دارد. قرار دادن دنیا در باکس هدف نرم افزار پیشرفته، همان پیام خطا را در پی دارد.

۵- از تو حرکت از خدا برکت

۶- حال وقتی امری بر اساس عوامل عادی احتمالاً صفر باشد و اتفاق بیفتد؛ یعنی معجزه اتفاق افتاده است و معجزه یعنی جای دیدن خداوند. وقتی انسانها از دیدن خداوند ناتوان هستند، پیامبر با شق القمر خداوند را نشان می دهد. (البته موحد واقعی در هر روز طلوع خورشید و در هر ذره خدا را می بیند) حال سؤال این است که اراده ی خداوند بر این است که خود را بشناساند یا خیر؟ اگر پاسخ مثبت است پس در شرایطش، اراده ی خداوند به وقوع امر غیرممکن تعلق می گیرد. بنابراین اگر چشم انداز شما امری غیرممکن باشد، دست یابی به آن ممکن تر است.

۷- بحث ارزشی این اصل رضایت است: عسی ان تحبوا شیئا و هو شر لکم... لذا بعد از تحقق غیرممکن، شاید پشیمان شوید. کسی که به اسکلت گرگی، حیات بخشد لاجرم مورد حمله گرگ زنده واقع می شود!

۸- عده ای در پس این سؤالات به درستی وجود ذات ذی شعوری را شناسایی می کنند که قدرتش نامحدود است و در ادبیات دینی او را خدا (با قرآنها مختلف) و در ادبیات فلسفی او را واجب الوجود می خوانیم. این افراد - همچون خمینی ها - ممکن است بتوانند واقعیت را به مردم گزارش دهند و نفسانیت خویش را به نقطه صفر نزدیک سازند: «خبر مشهر را خدا آزاد کرد» در این صورت است که همه می توانند خدا را به عنوان یک «فرصت» و نه «تهدیده» شناسایی کنند و راه هدایت را باز یابند؛ اگر بخواهند!

۹- قارون به چنان تمکنی به لحاظ مالی دست یافت که افراد قدرتمند، توان حمل کنید هیچ کاری او را نداشتند. اما قائل بود که این نتیجه ی مالی، محصول علم او بوده است؛ اما او تبه علی علم عندی. برای اطلاعات بیشتر درباره ی فرایند تحقق غیرممکن می توانید به این آیات مراجعه کنید: وادعو ربکم تضرعا و خفیه. و نیز: اذ نادا ربه نداء خفیه. در آیه ی اول دو ویژگی برای دعا مطرح شده است. اول حالت تضرع و دیگر حالت خفیه. تضرع یعنی اوج خواستن، خواستن به شکلی که اولاً به هیچ چیز غیر این خواسته راضی نیست و ثانیاً یقین دارد از هیچ کس غیر خدا کاری ساخته نیست. مثل دختر کوچکی که دامن مادر را می گیرد و برای به دست آوردن عروسک گریه می کند. هم به عروسک ایمان دارد و هم به مادرش و هم به این که از دیگری کاری ساخته نیست.

اما ویژگی دوم خفیه است. خفیه خود دلالت هایی دارد.

اگر طرح غیرممکن در فحان باشد بلکه علنی باشد موجب طردنسان و متهم شدن به دیوانگی می شود. در خفیه این سخن نهفته است که خدایا تنها با تو می توان از این درد سخن گفت.

اما دلالت دیگر خفیه آن است که امر غیرممکن را انسان یا هستگی از خدا می خواهد.

یعنی می دانم نمی شود اما چه کنم که می خواهم و تو می توانی. اهسته سخن گفتن علامتی از یقین است بر این که دعا مستجاب است. وقتی دعا مستجاب باشد فرد آرام است و اهسته سخن می گوید. بنابراین خفیه مانند اشک علامت اجابت است.

دیگر آن که حال تضرع در خفا پیش می آید. در شلوغی محیط و ذهن، فکر و دل و قلب انسان پراکنده است و نمی تواند با حالت توجه، حضور و تمرکز با خداوند مناجات کند.

۱۰- خود را باید پنهان داشت و صادقانه و دیگران گزارش داد تا قابلیت های نظام هستی که در اختیار همه هست، برای همه شناخته شود.

۱۱- افراد متعددی را دیده اید که وقتی آنان را به نماز اول وقت، یا نماز با توجه و حوصله دعوت می کنید، مشغله و گرفتاری فراوان را به عنوان عذر مطرح می کنند، در حالی که توجه ندارند علت ناتوانی در انجام به موقع کارها و نیز موثر نبودن تلاششان، ترک نماز اول وقت و نماز با توجه و حوصله است. امام علی (ع) می فرماید: «کل

عملک تبع عن صلاحاتک»

۱۲- همه شنیده ایم که ابن سینا وقتی به مشکلی علمی بر می خورد که برایش حل نشدنی بود دو رکعت نماز می خواند و بعد به حل مشکل می پرداخت. اما آیا تاکنون از این روش در کارهای خود بهره برده ایم؟

«واستعینوا بالصبر و الصلوة» در این آیه به یاری گرفتن از صبر و نماز دعوت شده است. حداقل معنای صبر این است که کاری نکنید؛ صبر کنید.

دو رکعت نماز، خارج از برنامه ی همیشگی نمازهای واجب و مستحب، بسیار کارگشاست. مگر نماز با قصد قربت خوانده نمی شود؟ قربت به معنای نزدیک شدن مکانی یا اعتباری نیست؛ بلکه به معنی نزدیک شدن از نظر وجودی و کمالات به خداوند است.

اگر لاموثر فی الوجود الا لله، و اگر نماز تقرب ایجاد می کند پس نماز ما را توانمندتر و مؤثرتر می سازد. و بالاترین ارتباط با عوامل اصلی اثرگذار در عالم در نماز اتفاق می افتد.

۱۳- تنها عامل موثر بر هستی خداوند است و ارتباط با خداوند به واسطه ی کسانی که خداوند آنها را موثر در عالم قرار داده است یعنی ائمه کارگشاست. سایر افراد و عوامل صرفاً به عنوان اسباب و عللی که خداوند اراده اش به انجام کار از طریق آنان تعلق گرفته

است، باید دیده شوند.

۱۴- مانند مراحل وضو که موالات در آن شرط است و بین اعمال آن نباید فاصله بیفتد، لازم است که مراحل تدوین برنامه در پی هم انجام شود.

۱۵- ن والقلم و ما یسطرون. خداوند به آن چه نوشته می شود قسم می خورد. نوشتن هم چنین نوعی تعاونی علی البر و التقوی است. وقتی قراردادها و پرداختها و جزئیات مسائل مالی نوشته می شود، زمینه برای تخلف کمتر می شود. در واقع با نوشتن از سوسه شدن دیگران برای تخلف جلوگیری می کنیم. هروقت هم از دنیا فریبم برای بازماندگان مشخص است که چه می کرده ایم و به چه کسانی بده کار و از چه کسانی طلب داریم.

۱۶- ممکن است عده ای به شما توصیه کنند پایت را از گلیت نباید درازتر کنی. اگر اکنون مستاجر هستید، سه سال بعد داشتن یک آپارتمان ۵۰ متری را در برنامه خود قرار دهید و بعد از سی سال نهایتاً یک خانه ی صد متری. اگر اکنون شاگرد بیستم کلاس هستی نهایتاً یک لیسانس دست و پا شکسته در ده سال بعد برای خود در نظر بگیر. و در همه ی زمینه ها به همین شکل.

تلقی فوق تلقی رایج در برنامه ریزی ماست که بسیار روش نادرستی است. شما اگر می خواهید سسکن مطلوب ده سال بعد خود را ترسیم کنید، چه کار دارید که اکنون مستاجرید یا دو میلیون پس انداز دارید یا ده میلیون بده کارید؟ اگر بنا بود که آینده را براساس شرایط اکنون تعیین کنیم، اساساً چه نیازی به برنامه ریزی وجود داشت؟

مولوی گفت آنچه یافت می نشود، آتم آرزوست. برای همین دی شیخ با چراغ همی گشت گرد شهر. وگرنه اگر یافت شدنی باشد و همین مردم معمولی را بخواهد که در کوچه و بازار پر است، دیگر نیازی به گشتن گرد شهر، آن هم با چراغ، نیست.

۱۷- آخرت گزایی به همین معناست که ابتدا آخرالامر را ببینید سپس عمل کنید. نتیجه و آخر کار را بسنجید و بعد تصمیم بگیرید. (قبلاً به تفاوت آخرالامر با دارالآخره یا همان عالم قیامت اشاره کردیم)

۱۸- بر این اساس، سبک زندگی شما نیز باید تغییر کند. اگر تا امروز وقت اضافه خود را تا دیر وقت در کنار تلویزیون و ویدیو و ماهواره و اموری از این دست می گذرانید، برای تحقق چنین اهدافی نمی توانید همچون گذشته رفتار کنید. اطلاعات، علم و آگاهی به آسانی حاصل نمی شوند. در نتیجه تلاش هدفمند است که محصولات جدید به دست می آیند.

۱۹- در روایتی از امام صادق علیه السلام آمده که یکی از عوامل موفقیت فرعون در مقابل موسی در سالهای مبارزه این بود که مطبخ او برای دهها نفر از بنی اسرائیل غذا تهیه می کرد؛ اگر چه در مقابل غذا از آنها کار می گرفت. اما روزی که در دریا غرق شد، در مطبخش تنها برای چند نفر غذا تهیه می شد؛ اگر چه این عمل به خاطر مجازاتی بود که علیه بنی اسرائیل نافرومان اعمال می نمود.

۲۰- اصل پنجم را بیاد بیاورید که در انتظار هر چه قرار بگیرید، همان می شود؛ کل متوقع، آت.

۲۱- اکنون ما نیز شعاریابی از جنس شعاریابی که غرب در اقتصاد کسب و کار دارد، مطرح می کنیم؛ مثلاً گزارتی یا خدمات پس از فروش و نصب و تعمیر رایگان و... این شعاریابی در اصل محصول کشف قوانینی است که غربی ها بر اساس تجربه، به آن دست یافته اند. یعنی بر اساس تجربه در یافته اند که اینها قوانین حاکم بر روابط و فعالیت های اقتصادی است که با رعایت آن نتایج بهتری به دست می آورند. کشف کرده اند که ارائه محصول مطمئن و ضمانت نسبت به عیب های احتمالی و به ارائه خدمات پس از فروش، علی رغم هزینه های فراوان آن، به سود بیشتری دست می یابند.

اما بسیاری از افراد بی تجربه ی ما که دیده اند آنها چنین شعاریابی می دهند، همان شعاریابی را تکرار می کنند. اما به گمان خود - در عمل - زرنگی به خرج می دهند و زیر بار انجام واقعی آنها فرار می کنند؛ مثلاً نصب رایگان کالایی را تبلیغ می کنیم و بعد از نصب، به عنوان هزینه رفت و آمد پولش را می گیریم، یا برای تعویض ال سی دی کامپیوتری که قیمتش یک میلیون تومان است، هشتصد هزار تومان می گیریم، در حالی که ذیل عنوان خدمات پس از فروش انجام می گیرد و دهها کار دیگر پس شعار، لزوماً شعور به همراه نمی آورد؛ این رفتار، مناسب با شخصیت «بنداز در رو» یعنی همان فروش کالا بدون هیچ نوع تضمین است، فقط شعارش متفاوت است. مقصود آن است که فرمت رفتار اقتصادی ما مناسب با شخصیت ما است. تا زمانی که از شخصیت بنداز در رو برخورداریم، نمی توانیم در عمل، پایبند به چنین شعاریابی باشیم. تا زمانی که از شخصیت «مرد رندلی» برخورداریم، نمی توانیم چون «رند» رفتار کنیم.

۲۲- و بر همین اساس بهترین برنامه ی مالی برنامه ای است که ابدیت انسان را در نظر بگیرد و براساس آن، فعالیت روزانه ی اکنون را مشخص کند. با وارد کردن عنصر زمان جایگاه توجه به دارالآخره روشن تر می شود. بنابراین نتیجه گزایی (آخرالامر) در بلند مدت را می توان معادگرای دانست.

۲۳- اصل هشتم: هیچ چیز رایگان نیست.

۲۴- اصل چهارم: دنیا مزرعه است، بحث کاشت، داشت، برداشت.

۲۵- داستان نماز استسقای امام رضا را بیاد بیاورید، در آن جا کسانی که باران می خواستند و به باران نرسیده بودند، دعا را رها کردند، اما امام رضا علیه السلام اگر باران نمی بارید تا نفع صورت آنجا می ایستادند؛ درخواست خود را رها نمی فرمایند تا به آن برسند. فرزند ایشان حضرت مهدی عجل الله تعالی فرجه الشریف نیز آن قدر منتظر خواهند ماند تا آنچه برای آن دعا می کنند محقق شود.

۲۶- اصل «هوشمندی به جای زور زیادی» و اصل «اره را نیز کن» را به خاطر بیاورید!