

داستان موفقیت من شگفت انگیز

مسیر زندگی، اینگونه عوض شد



الهام سبزیان



نقشه راه مطالعه کتاب

مقدمه:

از زمانی که یادم میاد (دوره ی دبیرستان) کتاب های موفقیت و انرژی مثبت رو می خوندم.

در تمام طول زندگیم حال روحی خوبی داشتم یا به واسطه ی آموزش هایی که دیده بودم حال خوب رو می ساختم و سر حال و سرزنده بودم، اما باز هم این وسط یه چیزی رو کم داشتم.

اجازه می خوام یه مقدار از خودم براتون بگم، اصولا آدم کمال گرایی هستم و این کمال گرایی باعث می شه تا بخوام در تمام زمینه ها عالی و کامل باشم. قطعا این کمال گرایی باعث به سختی افتادن در بعضی جاها می شد چون باید به خودم فشار میاوردم تا در همه زمینه ها (نقش یک همسر، مادر، ادامه تحصیل ورزش، معاشرت و هنر و...) عالی باشم.

مگه کمال گرایی بده؟ مگه بده یک نفر بخواد کامل و بی نقص باشه؟
کمال طلبی الزاما مخرب نیست، چه بسا کسانی که از کمال طلبی برای انگیزش و رشد خود استفاده می کنند

کمال گرایی مثبت، برای نظم و ترتیب و جهت گیری با حس وظیفه شناسی همراه است.

در کمال گرایی منفی، شخص به دلیل انتظارات غیرواقع بینانه از خود و نرسیدن به آن ها، همواره خود را سرزنش می کند.



از همون سالی که دیپلم گرفتم ریاضی رو بصورت خصوصی تدریس می کردم چون جزو شاگرد اول ها بودم وعلاقه خاصی به این درس داشتم.این روند ادامه داشت تا اینکه مدرک کارشناسیمو در رشته ریاضی محض گرفتم.با اینکه تدریس می کردم وشاگردای زیادی داشتم اما درآمدی که مد نظرم بود رو بدست نمی آوردم باخودم می گفتم شاید زیادی ولخرجم یا پس انداز بلد نیتم یا مدیریت هزینه نمی دونم شاید هم چون کار پاره وقت انجام می دم نمی تونم اون درآمد د نظرم رو بدست بیارم.

قطعا یه جای کارمشکل داشت ونکته ای وجود داشت که من بلد نبودم. خیلی به این مسائل فکر می کردم،شروع کردم به خوندن کتاب هایی در زمینه کسب ثروت وکسب وکار.راستی یادم رفت که بگم،در همین بین ادامه تحصیل دادم در رشته «مدیریت ام بی ای».من تعریف خیلی زیادی از این رشته شنیده بودم وبا قبولی در این رشته منتظر تحولات عظیمی بودم.اما به زعم من تحصیل در این رشته بجز آشنایی با چند تعریف وتئوری ساده چیز دیگری نداشت.شاید هم من فکر می کردم با داشتن مدرک کارشناسی ارشد زندگیم متحول می شه.

بعد از تمام شدن درسم، یک دوره آموزشی در مورد ثروت شرکت کردم. در این دوره یاد گرفتم که موانع ذهنی، یکی از دلایل اصلی عدم پیشرفت در هر زمینه ای هست. من در یک خانواده مذهبی بزرگ شده ام و این طور فکر می کردم که ثروت مارو از یاد خدا غافل می کنه، ثروت های خیلی زیاد از راه های حلال و شرعی به دست نمیاد و...

محدودیت های ذهنی، موانع اصلی ثروت مند شدن

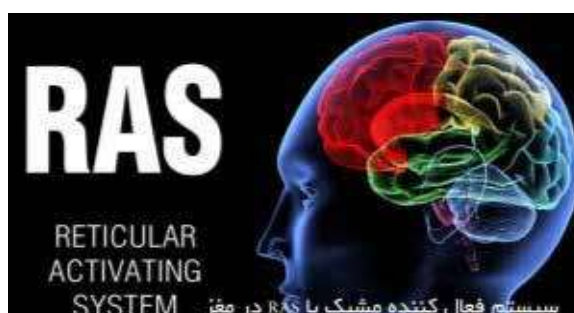
اگر موانع ذهنی را بشناسیم، می توانیم با قدرت بیشتری در دنیای بیرونی عمل کنیم. اولین قدم در مسیر رسیدن به ثروت، داشتن یک ذهن ثروت ساز. در واقع هیچ عامل بیرونی وجود نداره بلکه هرچه هست در ذهن ماست.



بعد در یک دوره هوش مالی شرکت کردم، مبلغ این دوره برایم بسیار زیاد بود و من تقریباً هیچ پولی بابت ثبت نام در این دوره رو نداشتم. تصمیم گرفتم که یک ماهه این مبلغ رو از مادرم قرض بگیرم. خوشبختانه خرید این دوره در

اردیبهشت ماه انجام شد و در این ماه بخاطر امتحانات می دونستم که می تونم درآمد داشته باشم و قرضم رو بدم. این دوره برای من خیلی هیجان انگیز بود با خودم عهد کرده بودم که هر روز ۱ ساعت آموزش ببینم. می خواستم هر چه زودتر تا انتهای دوره رو یاد بگیرم و ناگفته نمونه که این آموزش نقطه عطفی در زندگی من بود و دیدگاه من نسبت به خیلی مسائل تغییر داد. فهمیدم قبل از هرچیز باید رو ذهنم کار کنم و دیدگاه ها و باور هامو تغییر بدم. ساختار مغز رو یاد گرفتم و اینکه وقتی روی موضوعی تمرکز کنی، مغزت مطالب بیشتری از همون موضوع رو برات پیدا می کنه و نشونت می ده. (قسمت فعال کننده مشبک مغز)

اگر همین الان تصمیم بگیرید که موفق شوید و بر تصمیم خود پایبند باشید در این صورت سیستم فعال کننده مشبک در مغز شما سعی می کند شما را به چیزی که می خواهید برساند



با گذراندن این دوره، ایده راه اندازی یک کسب و کار نوین به ذهنم رسید، که همین حالا هم که شما در حال مطالعه این کتاب هستید شاید مشابه این کار به تعداد انگشت شمار در ایران موجود باشد.

ایده من راه اندازی یک پلتفرم آموزشی به نام بیستیا بود که افراد می تونن برای هر آموزشی در هر سنی که هستند ،معلم خصوصی پیدا کنند.

باورهای خود راتغییر دهید تا پیشرفت کنید شما تنها کسی هستید که می توانید زندگی خود راتغییر دهید.



علت پیدایش این ایده هم این بود که خودم به عنوان مدرس یک مرجع رسمی برای تبلیغ و توسعه کارم نداشتم و دانش آموزان هم نمی دونستند برای پیدا کردن معلم خصوصی کجا مراجعه کنند.

من در ذهنم تصویری از کارم رو ساخته بودم اما اصلا نمی دونستم از کجا باید شروع کنم و به کجا مراجعه کنم از یکی دو نفر در فامیل راهنمایی خواستم و به من شماره یک برنامه نویس رو دادند. مهم ترین راهنمایی ایشون این بود که باید رو روی کاغذ بیارم تا کاملا مشخص بدونم چی می خوام و بعد به یک شرکت برنامه نویسی مراجعه کنم. با سرچ در اینترنت یک شرکت رو پیدا کردم و با مراجعه

و توضیح ایدم، قرارداد رو نوشتیم و قرار شد در طی سه مرحله از تحویل کار مبلغ رو تسویه کنم. ناگفته نماند که این مبلغ برای من بسیار قابل توجه بود و من شاید حدود یک چهارم از پول رو داشتم. با کلی هیجان استارت کار زده شد. هر قسمت که آماده می شد برای اعمال تغییرات می رفتم. بعد از دریافت نسخه نهایی حالا نوبت اشتراک گذاری اپ بین افراد بود تا باگ ها و مشکلات اون رو برطرف می کردیم. با وجود تلاش های بسیاری که چه به لحاظ انرژی، وقت و سرمایه گذاشته بودم و با وجود تولید محتوا برای سایت و پیج اینستاگرامم، به دلیل نداشتن تیم از ادامه و توسعه اپ انصراف دادم.

بنابراین مجدد و با انگیزه بیشتر به تدریس خصوصی ادامه دادم. تعداد قابل توجهی شاگرد داشتم طوری که فرصت فکر کردن به کار دیگه ای رو نداشتم. یک نکته مهم در زندگی من، درک این نکته بود که من علاقه فراوان به یادگیری و همین طور آموزش دارم. تصمیم گرفتم به آموزش دوره های بازاریابی و فروش و تبلیغات و... بپردازم. چیزی که با یادگیری اون، زندگی خودم متحول شد.

کار شما قراره، بخش بزرگی از زندگی شما باشه، تنها راهی که باعث رضایت شما می شود انجام کاری است که عاشق آن هستید



درک یک نکته خیلی مهمه، اینکه اگر همین حالا افرادی با درآمد بالاتر وجود دارند علتش فقط دانستن دانش بیشتر در مورد کسب درآمد است. نکته ی دیگر اینکه برای موفقیت در هر زمینه ای (تاکید می کنم در هر زمینه ای) باید روی دو موضوع کار کرد ۱- بخش ذهنی. ۲- بخش عملی. بخش اول باورها و قواعد ذهنی ما و قانون جذب است و بخش دوم مربوط به تکنیک های عملی بازاریابی و فروش و تبلیغات و... می باشد. این دو بخش مانند دو کفه ترازو هستند و کم کاری در هر قسمت باعث عدم توازن در ترازو می شود.

فرمول اصلی رسیدن به موفقیت، شامل دو بخش ذهنی و عملی می باشد



یک فرمول مهم دیگر که باعث تحول افراد بزرگ جامعه شده است، انجام این سه کار مهم در هر روز می باشد

انجام این کارها یک ساعت بیشتر زمان نمی برد اما یک تکنیک بسیار مهم در تحول و رشد فردی می باشد. هر روز ۲۰ دقیقه ورزش، ۲۰ دقیقه مطالعه یا آموزش و ۲۰ دقیقه تفکر در مورد زندگی.

من هر روز ۱ ساعت ورزش و ۱ ساعت آموزش رو دارم اما بخش تفکر که به نظرم خیلی مهمه و باعث تحولات عظیمی در زندگی افراد می شه سخت ترین بخش قضیست.

به سه کار مهم بالا چند دقیقه شکر گزاری رو هم اضافه کنید و نتایج شگفت انگیز اون رو در زندگی تون ببینید

شکرگزاری با حس خوب، باعث افزایش رزق و روزی می شود.

شما که الان در حال مطالعه این کتاب هستی، احتمالاً بدنبال پیدا کردن کار

وکسب درآمد ویا توسعه کسب وکارت هستی.اینکه از کجا شرو کنی؟در چه
بازاری وارد شوی،چقدر سرمایه رو در کسب وکارت تزریق کنی یا احتمالا هیچ
سرمایه ای برای شروع نداری.

شما از طریق آموزش های ما،می تونید نقشه راه رو پیداکنی.بزار برات یه مثال
بزنم،فرض کن قراره از کوه بالا بری وبه قله برسی.یه راه اینه که یه مسیر رو
انتخاب کنی وادامه بدی شاید به قله برسی شاید هم در بین راه به یک شیب
سریع برسی و نتونی ادامه بدی.اما راه بهتر اینه که ببینی افرادی که به قله رسیدن
دقیقا کدوم مسیر رو طی کردن.یادت باشه موفقیت از خودش رد به جا می زاره.

فراموش نکنید،شما می توانید:

دیر شروع کنید/از ابتدا شروع کنید/دوباره تصمیمتان نامطمئن باشید/متفاوت به
نظر برسید/متفاوت عمل کنید/بارها تلاش کنید وشکست بخورید
ولی به موفقیت برسید.

ذهنت رو دوباره بساز(مباحث ذهنی موفقیت)

یکی از دلایلی ک افراد با وجود تلاش زیاداز لحاظ مالی در سطح پایینی
هستند«عدم حس لیاقت وارزشمندی»ست،جهان هستی بع اندازه ای که احساس
لیاقت می کنی ثروت،پول ونعمت به شما می بخشد اگر احساس لیاقت رسیدن

به پول و ثروت رو نداشته باشی حتی در صورتی که به ثروت برسی خیلی زود اونو از دست خواهی داد زیرا شما باور ندارید که لایق ثروتمند شدن هستید و ضمیر ناخودآگاه شما تلاش می کند که شما را به چیزی برساند که باور دارید. پس باور داشته باش که لایق بهترین ها هستی

اگر از تمامی انسان ها چه پیرجه جوان، فقیر یا ثروتمند بپرسیم که آیا خواهان زندگی بهتر، رفاه و آسایش بیشتر و دوستان بیشتری هستند اکثر آن ها جواب شان مثبت است. البته آن ها فقط دوست دارند و تنها درصد کمی حاضرند برای رسیدن به خواسته شان تلاش کنند

باید به این باور برسی که این من هستم که شرایط زندگیم رو می سازم، نه خانواده، نه جامعه و...

تمام افراد موفق از رویا شروع کرده اند

تمرین: شما چه رویاهایی داری؟

باید دائماً از خودمون بپرسیم که به کجا می خواهیم برسیم؟



می خوام یک تکنیک فوق العاده بهتون یاد بدم که نتایج شگفت انگیزی رو

براتون داره، اسم این مدل شگفت انگیزمون «shake» هست. با انجام مستمر این تمرین ساده می تونید زندگی تون رو متحول کنید.

۱-s: از ابتدای کلمه «smile» به معنی لبخند زدن است. هرروز سعی کن دلیلی برای خندیدن پیدا کنی.

۲-h: حرف اول کلمه «hug» به معنی در آغوش گرفتن است. هرروز یک اقدام برای بهتر شدن روابط عاطفی و کیفیت زندگی پیدا کنیم

۳-a: اول کلمه «appreciate» به معنی شکرگزاری است. هر روز سه نعمت که بابت آن باید شکر گزاری کنید را به یاد آورید و بابت آن شکرگزار باشید.

۴-k: حرف ابتدای «kid» به معنای کودک است. کودک بودن یعنی کنجکاوی، شادی، به آسانی بخشیدن، پشتکار و تمام صفاتی که در وجود کودکان استوما می توانیم یاد بگیریم. ولی هنگامی که بزرگ شدیم فراموش می کنیم یک کودک شگفت انگیز در وجود ماست. پس هرروز حداقل ۵ دقیقه کودک باشیم و مثل یک کودک به زندگی نگاه کنیم

۵-e: ابتدای کلمه «exercise» به معنی تمرین و تکرار است. البته تمرین و تکرار ذهنی. هرروز حداقل ده دقیقه نرمش و تمرینات جسمی و ده دقیقه هم اطلاعات ارزشمند را وارد ذهن خود کنید

منتظر نباشید تا همه چیز روبراه شود، هیچ وقت همه چیز کامل نخواهد شد، همین حالا شروع کنید با هر قدم قوی تر می شوید

پیشنهاد: دوست عزیز برای آشنایی بیشتر با تکنیک های موفقیت می تونی، کتاب موفقیت به سبک من شگفت انگیز رو مطالعه کنی.

فروش (مباحث عملی موفقیت)

فروش یعنی ارائه ارزش به مشتریان وکسب سود.
تأارزشی به مشتری ارائه نکنیم وآن ها را مشتاق نکنیم ومشکلی را از او بر نداریم
فروش صورت نمی گیرد.
اگر می خواهید فروشتان افزایش یابد اول باید موانع ذهنی تون رو برطرف کنید.
فروش شما به اندازه ذهن توسعه یافته شما افزایش می یابد.
یکی از اصول روانشناسی در فروش،اصل خوش رویی است،
اصل مهم دیگر عشق ورزی به دیگران است(با مردم طوری رفتار کن که دوست
داری با تو رفتار کنند)
اصل مهم دیگر دادن حس خوب به مشتری ست(یادتون باشه مردم برای حس
خوب خرید می کنند)



روانشناسی فروش:

چه چیزی به فروشنده اعتبار می دهد؟
برای اینکه فروش خوبی داشته باشیم ابتدا باید فروشنده خوبی باشیم، تاحالا به ان فکر کردی که چه چیزی به فروشنده اعتبار می ده؟
اعتماد به نفس یک فاکتور مهم برای فروشنده می باشد، ظاهر آراسته نیز یکی دیگر از ویژگی های یک فروشنده می باشد. مگه بدون رفتار مودبانه می شه فروشنده عالی بود؟
اصل صداقت در فروش نیز یکی از مسائل مهم میباشد، اصل دیگر ارائه ارزش به مشتری است، شما باید محصولی را بفروشید که به آن اطمینان دارید، اگر منفعت محصولتان از قیمت آن کمتر است محصول را نفروشید.
اصل دیگر جذاب بودن، باید کسی باشید که مشتریان دوست داشته باشند شما صحبت کنند.
اصل مهم بعدی داشتن دانش فروش است به این معنی که شما باید شیوه کار محصولتون یا خدمتتون رو بدونید، همین طور ارائه کامل و متقاعد کننده داشته باشید

رعایت این هفت اصل باعث اعتبار شما در فروش می شود...



چطور جذاب باشیم؟

در قسمت قبلا گفتیم که یکی از ویژگی های یک فروشنده موفق جذابیت است، جدای از مبحث فروشندگی با رعایت چند نکته می توانیم کلا فرد جذابی باشیم، شک ندارم که همتون دوس دارید جذاب باشید اول چیزی که شما را جذاب می کنه تبسمه، چهره گشاده عامل مهم جذابیت، کافیه امتحان کنید و نتیجه شگفت انگیزشو ببینید.

نکته بعدی تماس چشمی هست، هنگام صحبت با طرف مقابل تون سعی کنید ارتباط چشمی برقرار کنید، منظور از ارتباط چشمی، زل زدن نیست بلکه باید یک مثلث در صورت طرف مقابل در نظر بگیرید و به آن نگاه کنید. توجه و گوش دادن و حرکت سر به نشانه تایید و اطمینان دادن به طرف مقابل نیز از عواملی است که شمارا جذابتر می کند. و نکته کلیدی در جذاب بودن دادن حس

خوب و خاص بودن و مهم بودن به طرف مقابل (مشتری) است.
ورمز جذابیت خودباوریست اینکه من خودمو دوست داشته باشم و اینکه حرفم با
عملم یکی باشه.
شما هم مطمئنا جذابید و با رعایت این نکات جذاب تر خواهید شد.



دوست عزیز برای مطالعه و یادگیری تکنیک های مهم و تخصصی فروش می توانید
به کتاب «چگونه نخبه فروش شویم» از همین نویسنده مراجعه کنید و فروش خود
را حداقل دو برابر نمایید.

از خود خودت همون شخصی رو بساز که آرزو شو داری، رازش اینه
برای خلق شاهکار بزرگ به قدرت ذهنیت ایمان بیار

چگونه تبلیغی بنویسیم که مشتریان خرید کنند؟

قبل از اینکه شروع به تبلیغ محصول یا خدمتتون بکنید، از کیفیت محصولتون مطمئن باشید.

یک سوال: تا حالا به این فکر کردید که مهم ترین عامل در خرید مشتری چیه؟ تبلیغ محصول مهم ترین عامله.

تبلیغ نویس حرفه ای کسی است که بتونه اعتماد مخاطب رو جلب کنه. نکته مهمی رو می خوام براتون بگم، لطف با دقت بخونید. نوشتن تبلیغ حرفه ای با در نظر گرفتن این سه اصل اتفاق می افته. اصل (قبل، بعد و اتصال) با یک داستان جذاب شروع کنید، آرزوی مخاطب رو در داستانتون بیان کنید، مثلاً اگر محولات لاغری می فروشید در مورد آرزوی مخاطب که تناسب اندام هست صحبت کنید، بعد از اصل بالا استفاده کنید:

قبل: بگید که چطور محصول شما مشکل فعلی مشتری تون رو حل می کنه؟ (بدون اینکه به محصول تون اشاره کنید)

بعد: با تصویر سازی ذهنی، شرایطی رو بھرای مخاطبتون بسازید که دیگه اون مشکل رونداره (باز هم بدون اشاره به محصول)

اتصال: حالا به اون ها بگید که راهکاری وجود داره که می تونه مشکل شون رو برطرف کنه و در این مرحله محصولتون رو معرفی کنید.

نکته مهم در نوشتن تبلیغ این است که شما نباید در مورد مزیت های محصول تون بگید بلکه باید تمرکزتون رو در این بزارید که این محصول چه مشکلی را از مشتری برطرف می کنه، مثلاً اگر می خواهید یک پاور بانک بفروشید بجای تمرکز روی ویژگی های محصول که مثلاً قدرتش اینه، آمپرش فلانه و... بگید با این پاور

بانک با یک بار شارژ کامل می تونید سه بار گوشی تون رو شارژ کنید یا مثلا همزمان دوتا گوشی ویک لپ تاب رو متصل کنید یا سرعتش شارژش اینجوریه و... مثلا داستان بنویسید که یک پاوربانک چگونه جان یک نفر رو نجات داد و... دوست عزیز برای مطالعه مطالب تخصصی تبلیغ نویسی می تونید به کتاب «اصول تبلیغ نویسی با کلماتی که می فروشند» از همین نویسندۀ مراجعه کنید.

۱۰ ایده پول ساز برای سال جدید:

در ادامه می خوایم به بررسی ۱۰ ایده پول ساز بپردازیم که می تونی فرزندگیت رو متحول کنی.

۱- گویندگی: با توجه به افزایش اپلیکیشن های صوتی و فایل های صوتی می توانید با گویندگی درآمد عالی داشته باشید علاوه بر اینکه با خواندن این کتاب ها می تونید ،اطلاعات تون رو هم افزایش بدید.

۲- مربی یا کوچ در زمینه سلامت: امروزه بیشتر مردم تمایل دارند که یک مربی یا کوچ شخصی داشته باشند تا همواره در کنارشان باشد و راه کارهای زندگی سالم و تناسب اندام را به آن ها آموزش دهد با داشتن یک شبکه اجتماعی مثلا اینستاگرام و کار کردن روی برند شخصی می تونید درآمد عالی داشته باشید.

۳- کترینگ: یکی از بهترین مشاغل برای سال آینده،تهیه غذاهای خانگی برای مراسم و مناسبت هاست مثلا تهیه کیک و شیرینی خانگی یا غذاهای خانگی برای مراسم های تولد یا دورهمی ها می تواند یک ایده و بیزینس عالی باشد.

۴- تکثیر گل و گیاه خانگی: گل و گیاه خانگی در ابتدا سرمایه خیلی کمی نیاز داره و می تونه یک کار قابل توسعه باشه. در رسانه های اجتماعی تبلیغ کنید و آن ها را

بفروشید.

۵- آموزش: آموزش های مجازی در سال های آینده بسیار پرسود خواهد بود. در صنعت خودتون، هر مهارتی که دارید، تخصص تان را به ثروت تبدیل کنید. در واقع شما یکبار زحمت می کشید و محتوا تولید می کنید و بارها و بارها با فروشش سود می کنید.

۶- طراحی اپلیکیشن: با توجه به توسعه اپلیکیشن ها، شما می توانید با یادگیری چند مهارت برنامه نویسی، اپ های مختلف را بسازید بیشتر کسب و کاره در آینده به اپلیکیشن نیاز دارند.

۷- لایف کوچینگ: افرادی که عاشق کمک به دیگران هستند، می توانند با گذراندن ۳ تا ۴ دوره کوچینگ (مربی گری) یک بیزینس کوچ شوند و به دیگران در زندگی بهتر کمک کنند.

۸- واسطه فروش: در حال حاضر دی جی کالا بزرگ ترین سایت فروش اینترنتی کشور است که افراد می تونن اجناسشون را برای فروش در دی جی کالا بارگذاری کنند حالا با توجه به سنتی بودن خیلی از فروشنده ها که براشون ساختن اکانت و بارگذاری عکس و توضیح نوشتن در مورد اجناس براشون سخته، شما می تونید بدون اینکه خودتون جنس یا سرمایه ای داشته باشید با ۲۰ تا فروشنده صحبت کنید و کارهای ثبت اجناس در دی جی کالا و فرستادن اجناس رو برعهده بگیرید و درصد از فروش کالا رو بگیرید.

۹- مرکز نگهداری از سالمندان: با توجه به پیر شدن جمعیت کشور، اگر مراکزی باشد که بصورت روزانه هم، سالمندان را نگهداری کنند بسیار عالی خواهد بود، شما می توانید با استفاده از یک خونه و تهیه غذای خونگی با تبلیغات محلی به نگهداری ساعتی یا روزانه سالمندان بپردازید. حتی می تونید ورزش هایی که مناسبشون

هست رو هم انجام بدید.

۱۰- تعمیرات لوازم خونگی: با کسب مهارت تعمیر لوازم خونگی می تونید درآمد زیادی کسب کنید. حتی این کار قابل توسعه است، در آینده با پیشرفت کارتون می تونید چند نفر دیگه رو هم استخدام کنید و درآمدتون رو بیشتر کنید. دوست من بطور کلی برای موفق شدن باید آموزش ببینی و بهای اون رو پردازی، بخشی از این آموزش ها مربوط به ذهن ما و تغییر عادات و افکار و باورهای ماست و بخش دیگر شروع کار و کارآفرینی، آموزش بازاریابی برای پیدا کردن مشتری، آموزش فروش و تبلیغات حرفه ای و اگر فکر می کنی برای شروع کسب و کارت نیاز به تامین سرمایه داری، راه های تامین سرمایه رو ببینی. یک بخش مهم در رسیدن به اهداف زندگی، هدف گذاری صحیح است، اینکه چطور هدف گذاری کنیم تا به اهدافمون برسیم.

هرمسیری که ارزش پیمودن داشته باشد، پراز مانع خواهد بود.

هرروز صبح دوانتخاب داری: راه درست یا راه آسون.

یادت باشه هرچی خواستن شدیدتر باشه، سریع تر به خواستت می رسی.