



اجازه بدهید این مقاله رو با طرح یک سؤال ساده شروع کنم؛ آیا شما در کاری که به عنوان یک نماینده یا فروشنده‌ی بیمه انجام می‌دهید بهترین هستید؟ قطعاً اگر بهترین باشید خودبه‌خود موفق هم خواهید بود. بدیهی است که هر کسی در این دنیا به دنبال موفقیت و دوست‌داره موفق بشه، اما واقعیت اینه که تعداد خیلی کمی هستند که به موفقیتی که رؤیای اون رو دارند دست پیدا می‌کنند. من اخیراً در حین مطالعات و تحقیقاتم درباره راز موفقیت، به درکی جدید و تازه درباره «موفقیت فردی» رسیدم و تصمیم گرفتم اون رو با شما هم در میان بگذارم.

دستاوردهای شخصی؛ موفقیت؛ خودشکوفایی؛ اینها کلمات و واژگان بزرگی هستند که هر کسی در این دنیا به دنبالشون هست. اغلب اوقات به ما گفته شده: «با تعیین اهداف به اونجایی که می‌خوای، می‌رسی»

اما من میگم این اشتباهه! البته منظورم این نیست که برای خودتون هدف تعیین نکنید بلکه میگم «اهداف خیلی بزرگ» تعیین نکنید و فکر هم نکنید که این اهداف خیلی بزرگ، مسیر مستقیم شما برای رسیدن به موفقیت هستند؛ متأسفانه باید بگم که اینطور نیست.

بر اساس تجربه‌ی شخصی من، اغلب نماینده‌ها و فروشنده‌هایی که تا به امروز در صنعت بیمه‌ی این کشور دیدم، چیزهای غلطی رو به عنوان اهداف خودشون تعیین می‌کنند. مشکل «اهداف

خیلی بزرگ» اینه که اونها صرفاً «رؤیاهای بزرگی» هستند که فقط روند هدفگذاری رو سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌کنند.

تا حالا به این موضوع دقت کردید که بیشتر اهداف ما آدمها مربوط به چیزها و اشیای فیزیکی هستند (چیزهایی مثل یک خونه‌ی ویلایی بزرگ، 10 میلیارد تومان پول نقد، یک ماشین لاکچری، و امثال اینها). اما متأسفانه هیچکدوم از این اهداف، درباره‌ی خودِ «شما»، درباره‌ی شخص «شما» و یا درباره‌ی «بهبتر شدن» شما نیستند. (منظورم موارد و دستاوردهای شخصی مثل مدرک تحصیلی بالاتر، ترقی و پیشرفت در کار و زندگی، تناسب اندام و سلامتی، اصلاح و ارتقای دیدگاه و نگرش شخصی، ایجاد عاداتهای مثبت‌اندیشی، ارتقای معلومات تخصصی درباره‌ی شغل و...)

اغلب افرادی که اهداف خیلی بزرگی دارند معمولاً درنهایت به کمترین دستاوردها، کمترین عزت نفس، کمترین اعتبار، بیشترین سطح نا‌امیدی، بیشترین مقدار منفی‌نگری و عیب‌جویی می‌رسند و تبدیل به یک طبل تو خالی و البته تبدیل کسی که به «متوسط بودن» راضی هست می‌شوند.

جالب اینکه دین اسلام هم مدام تأکید کرده که از تعیین اهداف بلند پروازانه و دست نیافتنی که موجب مسامحه در انجام کارها و به تعویق انداختن آنها و اتلاف وقت می‌شوند پرهیز کرده و در عوض هدفی دقیق، قابل وصول و مشخص را برای خود انتخاب کنید. در تعیین هدف، نباید به آرزوهای دور و دراز که در لسان احادیث از آن به «مُنی» تعبیر شده و امام علی(ع) آن را «توشه‌ی مردگان» می‌نامد (سید رضی/ نامه 31) تکیه کرد. امام علی(ع) با ستایش از افرادی که آرزوهای خودشان را کوتاه کرده و مهلت عمرشان را غنیمت می‌شمرند (آمدی/ 5948) می‌فرماید:

إِنَّ أَخْسَرَ النَّاسِ صَفْقَةً وَ أٰخْيَبَهُمْ سَعِيًّا - رَجُلٌ أٰخَلَقَ بَدَنَهُ فِي طَلَبِ أَمَالِهِ - وَ لَمْ تُسَاعِدْهُ الْمَقَادِيرُ عَلَىٰ إِرَادَتِهِ - فَخَرَجَ مِنَ الدُّنْيَا بِحَسْرَتِهِ وَ قَدِمَ عَلَىٰ الْآخِرَةِ بِتَبِعَتِهِ (سید رضی / حکمت 422)

«زیان‌کارترین مردم در معامله و بی بهره‌ترین ایشان از لحاظ کوشش، کسی است که در جستجوی آمال خود، تن خویش را فرسوده کرد و سرنوشت، او را برای رسیدن به خواسته‌اش یاری نداد و با اندوه آن، از دنیا بیرون شد و با گناه آن، به آخرت در آمد.»

من در این مقاله، فرمول موفقیت رو با شما در میان می‌گذارم. اگرچه کشف این فرمول برای من، کاملاً اتفاقی بود، اما به طور اتفاقی هم باعث برآورده شدن اهداف تعداد زیادی از نماینده‌ها و فروشنده‌هایی شده که با اونها کار می‌کنم! اصولی که افراد موفق اجرا می‌کنند و بر اساس اون زندگی می‌کنند، در واقع پایه و اساس موفقیت اونهاست. من عناصر تشکیل دهنده‌ی موفقیت رو با شما در میان می‌گذارم تا شما هم اونها رو با آنچه خودتون در جریان زندگی تون تا اینجا کار، اجرا کردید مقایسه کنید.

## چرا برخی افراد قادر به دستیابی به اهداف خود هستند و برخی دیگر

### خیر!؟

سؤال بزرگی هست. اما آیا واقعاً یک «فرمول موفق شدن» که ارزش دنبال کردن رو هم داشته باشه وجود داره؟ پاسخ من اینه که در واقع هیچ فرمول جهانی برای موفقیت وجود نداره، چون اگر وجود داشت تک‌تک انسانهای روی این کره‌ی خاکی، موفق می‌شدند.

اون چیزی که بیش از همه برای من جالب هست اینه که مردمی که رسیدن به یک پول و ثروت هنگفت رو به عنوان هدف نهایی خودشون انتخاب کردن، به ندرت به اون دست پیدا می‌کنند. اما کسانی که «تبدیل شدن به بهترین کسی که می‌توانند باشند» رو به عنوان هدف اصلی

خودشون انتخاب کردند، تقریباً همیشه به موفقیت‌های چشمگیر می‌رسند. اما چرا؟ چون اونها «عناصر موفقیت» رو توی کار و زندگی خودشون اجرا می‌کنند.

باید بدونید که عناصری برای کسب موفقیت و درجاتی هم برای میزان رسیدن به این موفقیت وجود داره که محدود و آمیخته به یک «اشتیاق فردی» هستند که میزان موفقیت فرد رو تعیین و هدایت می‌کنند. اون اشتیاق فردی که «ناپلئون هیل» هم در کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» ازش به‌عنوان «اشتیاق سوزان درونی» یاد کرده از نظر من، ترکیبی از پشتکار و نگرش مثبت شماست. نگرشی که بر طبق اون به خودتون می‌گید: «من به این هدفم می‌رسم؛ چون اعتقاد و باور دارم که می‌رسم و باور دارم که لایق رسیدن این هدف هستم»

یادمه که در حاشیه‌ی یکی از سمینارهام یک نماینده از من خواست تا اگر رازی درباره‌ی موفقیت در آستین دارم رو بگم! این نماینده از من پرسید: «آقای عسگری، چه چیزی شما رو به چنین موفقیتی در صنعت بیمه رسونده؟ چه چیزی شما رو به سمت این موفقیت، هدایت کرده؟ آیا شما یک فرمول موفقیت سری و مخفی دارید که ما ازش بی‌خبریم؟»

موضوع اینه که من هرگز فرمولی برای موفقیت‌هام نداشته و ندارم. بلکه صرفاً یک فلسفه دارم که بر اساس اون زندگی می‌کنم. بنابراین پاسخ اون نماینده رو اینطور دادم: «یک حقیقت ساده وجود داره که باعث شده به چنین موفقیت‌هایی برسم و اون اینه که: بهترین باشم»

- زمانی که برای اولین بار متوجه شدم کار فروش رو دوست دارم، یک هدف ساده برای خودم تعیین کردم و اون این بود: «بهترین باش!»
- زمانی که فهمیدم نویسندگی رو هم دوست دارم یک هدف برای خودم تعیین کردم: «بهترین باش!»
- وقتی نویسندگی باعث شد به سمت سخنرانی و آموزش هدایت بشم یک هدف برای خودم تعیین کردم: «بهترین باش!»

– بعد از اون، شروع به ساختن ویدیوهایی از روی نوشته‌ها و کتابهام کردم و باز هم برای خودم هدفی تعیین کردم: «بهترین باش!»

یادمه که اون روز، بعد از اینکه سمینار تمام شد، با عجله به سراغ لپ‌تاپم رفتم تا ماهیت آنچه رو که گفته بودم ثبت کنم. همینطور که داشتم افکارم رو مکتوب می‌کردم متوجه شدم که «یک روند فرمول‌بندی شده برای موفقیت» وجود داره. به عبارت دیگه فرمولی برای رسیدن به موفقیت فردی رو پیدا کردم.

واقعیت اینه که «بهترین بودن» فقط یک عنصر از مجموع عناصر این فرمول بود. با خودم فکر کردم که اگر کلمه‌ی «راز» رو به این فرمول اضافه کنم برای خواننده شدن، جذاب‌تر به نظر می‌رسه. هیچکس یک فرمول رو دوست نداره اما داستان یک «فرمول مخفی و رازآلود» کلاً فرق می‌کنه.

در ادامه، شش عنصر موجود در فرمولی که راز «موفقیت فردی» رو در خودش جا داده، بهتون ارائه کردم:

- تصویر ذهنی
- عشق ورزشیدن
- بهترین بودن
- نگرش درست
- شخصی کردن اهداف
- یادگیرنده بودن

## بهترین بودن:

کاربردی‌ترین و تعیین‌کننده‌ترین عنصر در این فرمول، «بهترین بودن» است. اما همونطور که می‌بینید این عنصر شماره‌ی «1» نیست. بلکه بهترین بودن، عنصر شماره‌ی «3» در لیست فوق هست.

اگر شما چیزی یا کاری رو پیدا کنید که عاشق اون باشید (یعنی همون عنصر شماره‌ی «2») و به طور مداوم تلاش کنید تا بهترین عملکرد خودتون رو به اجرا بگذارید و در اون کار، تبدیل به بهترین نسخه‌ی موجود از خودتون بشید، اون‌وقته که تمام اهداف شما درباره‌ی اتومبیل، خانه‌ی شخصی، ثروت میلیاردری و... خودبه‌خود ظاهر می‌شوند.

اشیای مادی و فیزیکی‌ای که معمولاً به عنوان اهداف خودمون انتخاب می‌کنیم همگی محصول و خروجی نهایی موفقیت‌های شخصی و حاصل رشد شخصی ما هستند. این اشیای فیزیکی به طور اتوماتیک به سمت بهترین افراد هر رشته، صنعت و شغلی، جذب شده و مثل آهنربا به این افراد می‌چسبند.

بنابراین سؤال اینجاست که چه چیزی شما رو به سمت خواستن اینکه در کارتون به عنوان یک نماینده یا فروشنده‌ی بیمه «بهترین» شوید، هدایت می‌کنه؟ پاسخ اینه: «تصویر ذهنی»

## تصویر ذهنی:

اولین عنصر موفقیت فردی، تعیین تصویر ذهنی و قرار دادن اون، قبل از اهدافتون هست. حتماً شما هم یک هدف بزرگ برای خودتون دارید؛ اما سؤال اینه که قبل از هدفتون چه چیزی قرار داره؟ جواب اینه: «تصویر ذهنی».

آیا شما یک تصویر ذهنی شخصی دارید که درست مثل یک فانوس دریایی، شما رو به سمت رسیدن به اهدافتون هدایت کنه؟

اجازه بدید معنای داشتن یک تصویر ذهنی رو برای شما به عنوان یک نماینده یا فروشنده‌ی بیمه با پرسیدن یک سؤال ساده و کوتاه، توضیح بدم. سؤال من از شما اینه: «از همین حالا و از همین لحظه‌ای که در اون قرار دارید، آینده‌ی خودتون رو دقیقاً در 15 سال دیگه در صنعت بیمه، چطوری می‌بینید؟ به عبارت دیگه 15 سال دیگه دقیقاً کجای این صنعت قرار گرفتید و وضعیتتون با تمام جزئیاتش چطوری هست؟» پاسخی که به این سؤال می‌دید، درواقع همون تصویر ذهنی شماست.

## عشق ورزیدن:

در تابستان 1389 که هنوز وبسایت آموزشی بیمه‌مارکتینگ رو تأسیس نکرده بودم، بزرگترین کشف زندگی خودم رو کردم. این کشف وقتی رخ داد که من تمامی مؤلفه‌ها و فاکتورهای شغلیم رو بررسی کردم و تلاش کردم تا یک برنامه‌ریزی 10 ساله برای رسیدن به اهداف خودم طراحی کنم.

از خودم پرسیدم: «من چه کاری رو به بهترین شکل ممکن انجام میدم؟ عاشق انجام چه کاری هستم؟ در کجا بیشترین میزان موفقیت رو به دست میارم؟ می‌خوام 10 سال آینده رو چطور بگذرونم؟»

از روی همین سؤالات، تصمیم گرفتم که موفقیت من باید بر روی فروش و ارائه‌ی خدمات به مشتری، نویسندگی کتاب و مقاله، آموزش و سخنرانی، ساختن ویدیوهای آموزشی، مربی‌گری و کوچینگ فروشنده‌ها و... متمرکز بشه.

در یک کلام: من عاشق فروش و هر چیز مرتبط با اون بودم. پس انتخاب کردم که وارد عرصه‌ی فروش و متعاقباً آموزش فروش بشم. پس شغلی رو انتخاب کردم که به تمام جنبه‌های اون، علاقه داشتم. زمانیکه متوجه شدم انتخاب من منطبق بر علایق من هست تصویر ذهنیم یکدفعه و در یک چشم بر هم زدن، مثل روز برام روشن و واضح شد.

عشق ورزیدن به کاری که انجام می‌دهید و تلاش برای بهترین شدن در اون کار، هر دو از اهمیت حیاتی برخوردارند. اما تا وقتی که شما این دو مورد رو به یک تصویر ذهنی روشن وصل نکنید، هرگز به بهترین شدن در کارتون نخواهید رسید.

## نگرش درست:

خیلی از مردم با داشتن یک نگرش اشتباه، در واقع خودشون رو نسبت به مقوله‌ی موفقیت، گول می‌زنند. تا حالا شنیدید که کسی بگه: «اونها بهم حقوق کافی نمیدن»

آیا تا به حال خودتون این حرف رو زدید یا حتی بهش فکر کردید؟ همین پنج کلمه‌ی ساده هستند که شما رو در حد متوسط و معمولی نگه می‌دارند. شما هرگز نباید مرتکب این اشتباه بشید که چون بهتون حقوق کافی نمیدن پس شما هم نباید بهترین تلاش خودتون رو در اون کار به خرج بدید.

واقعاً با انجام این اشتباه، چه کسی رو فریب دادید؟ موفقیت هرگز درباره‌ی «پول» نبوده و نیست؛ بلکه درباره‌ی بهترین بودنه.

یکی از جالب‌ترین سرگذشتهایی که درباره‌ی زندگی افراد موفق دنیا خواندم مربوط به «ناپلئون هیل» هست که 20 سال از زندگی خودش رو بدون دریافت دستمزد به تحقیق درباره‌ی اصول موفقیت و ثروتمند شدن سپری کرد که ماحصل و چکیده‌ی اون 20 سال تحقیق تبدیل شد به



کتاب معروف «بیندیشید و ثروتمند شوید» که تاکنون بیش از 80 میلیون نسخه از اون در سراسر جهان چاپ شده و همچنان هم در حال فروشه.

«ناپلئون هیل» حتی در مقطعی از زندگی خودش که در کاخ سفید بود، دستمزد سالیانه یک دلار رو از رییس جمهور وقت امریکا طلب کرد.

البته من اصلاً منظورم این نیست که در ازای هیچ پولی، کار کنید. اما به نظر من اگر فکر می‌کنید که بهتون حقوق یا دستمزد کافی نمیدن باید از خودتون بپرسید که واقعاً ارزش و بهای شما چقدره؟ منظورم اینه که شاید واقعاً ارزش فعلی شما بیشتر از حقوقی که الان دارید دریافت می‌کنید نباشه. اینجاست که تا تبدیل به فرد بهتری نشوید ارزش و بهای شما هم بیشتر نمیشه تا حقوق بالاتری بهتون پرداخت بشه.

یادمه که زمانی در کتاب «فلسفه زندگی موفق» اثر فیلسوف موفقیت فردی در جهان یعنی «جیم ران» خواندم: «آن زمان که رشد فردی شما متوقف شود رشد پولی و مالی شما هم متوقف خواهد شد!»

من این جمله رو بارها در دوره‌ها، کارگاهها و سمینارهای بیمه‌مارکتینگ برای نماینده‌ها و فروشنده‌های بیمه تکرار کردم؛ چون همین جمله‌ی کوتاه و ساده، امروز فلسفه‌ی اصلی زندگی من رو تشکیل داده.

داشتن نگرش صحیح درباره‌ی پول باعث میشه سریع‌تر از اونچه که می‌خواید به پول برسید. اولین گام برای رسیدن به «توانگری و ثروت واقعی» اینه که تا جایی که می‌تونید و در توانتون هست درباره‌ی «نگرش درست» مطالعه کنید و در دوره‌ها و سمینارهایی که درباره‌ی داشتن نگرش صحیح برگزار میشه شرکت کنید.

بزرگانی مثل دکتر علیرضا آزمندیان، دکتر علیرضا شیری، دکتر احمد حلت و... کسانی هستند که می‌توانید با دنبال کردن آموزه‌های آنها، نگرش خودتان را ارتقاء دهید.

## شخصی کردن اهداف:

در واقع اهداف، پیش‌نیاز اصلی موفقیت هستند. اما سؤال اینجاست که چه نوع اهدافی؟ راز بزرگ درباره‌ی اهداف اینه که اهداف شما باید شخصی و درباره‌ی «خود شما» باشند و نه درباره‌ی اشیای فیزیکی مثل خانه، ماشین، پول نقد و...

پس شما باید اهدافتون رو درباره‌ی خودتون و نه درباره‌ی اشیای فیزیکی تعیین کنید. اجازه بدید برای روشن‌تر شدن موضوع، ازتون یه سؤال بپرسم؛ کدوم یکی از این دو مورد بیشترین نیروی محرکه برای شما رو تولید می‌کنه:

– اینکه صرفاً سهم فروش ماهیانه‌ی خودتون رو بزنید؟

– یا اینکه در فروش بیمه، بهترین باشید؟

جواب اینه که اگر هدف خودتون رو تبدیل شدن به بهترین نماینده یا فروشنده‌ی بیمه تعیین کنید سهمیه‌ی فروش ماهیانه‌ای که باید بزنید، خودبه‌خود به دست میاد.

جنبه‌ی دیگه‌ای از شخصی کردن اهداف رو می‌تونید در بین ورزشکارها ببینید. ورزشکاران همیشه به جای تلاش برای شکست دادن رقبایشان در حال تلاش برای دستیابی به بهترین عملکرد شخصی خودشون هستند (البته شکست دادن رقبا، به نوبه‌ی خودش یک موفقیت خیره‌کننده و قابل ستایش هست) اما ورزشکاران حرفه‌ای به جای تمرکز بر روی شکست دادن رقبا، بر روی شکستن بهترین عملکرد قبلی خودشون متمرکز شدن و روی همین موضوع، هدفگذاری می‌کنند. (یعنی سعی می‌کنند هر دفعه، رکورد قبلی خودشون رو بشکنند)

همین عامل باعث میشه که اونها همواره به حرکت روبه جلوی خودشون بدون وقفه ادامه دهند و هرگز در این مسیر، متوقف نمی‌شوند. چون در حال رقابت با عملکرد فعلی خودشون هستند و این موضوع، انتهای نداره!

همین عامل می‌تونه باعث حرکت رو به جلو و بدون وقفه در شما هم بشه. به عبارت دیگه «بهبود شخصی»، تماماً دربارهی «بهبتر شدن هر روزه» هست.

فکر می‌کنم که نقل قولی از حضرت علی (ع) حق مطلب را تمام و کمال ادا خواهد کرد. ایشان می‌فرمایند: «ملعون است کسی که امروزش از دیروزش بهتر نباشد و مغبون است کسی که دو روزش مساوی بوده باشد.»

درواقع مطابق با تعالیم اسلامی، برنامه‌ریزی هر فرد در زندگی و مدیریت زمان او باید به گونه‌ای باشه که هر روز او از روز قبلش و بلکه هر لحظه‌ی او از لحظات قبلش بهتر و بالاتر باشه و به عبارت دیگه در زندگی خودش در مسیر صعودی و به سمت کسب کمالات الهی حرکت کنه.

امام علی (ع) و دیگر معصومان (ع) در سخنان خودشون این مطلب رو به پیروان خودشون گوشزد می‌کنند که هر کسی دو روزش با هم مساوی باشد زیانکار است (صدوق، الامالی / 766؛ همان، معانی الاخبار / 342 و العاملی 16 / 94 و اگر امروزش از دیروزش بدتر باشد به خود خیانت کرده است (آمدی / 2013؛ برازش 3 / 3214) و چنین کسی که در مسیر کمال حرکت نکرده و دائماً بسوی نقصان می‌رود مرگ برای او بهتر از زندگی است (الصدوق، الامالی / 766؛ همان، معانی الاخبار / 342 و العاملی 16 / 94) و در مقابل به حال آن کسی که امروزش از دیروزش بهتر باشد باید غبطه خورد (نوری 12 / 184 و صدوق، معانی الاخبار / 342)

## یادگیرنده باشید:

من طی 15 سال اخیر و با مطالعه‌ی تمامی کتابها و آموزشهای ارائه‌شده توسط «جیم ران» تصویر ذهنی روشنی به دست آوردم. «جیم ران» معتقد است که: «شما باید ابتدا درباره‌ی هر چیزی که در کار یا زندگی‌تان می‌خواهید به دست آورید مطالعه کنید و یاد بگیرید.

اگر می‌خواهید یک دکتر شوید باید درباره‌ی علوم پزشکی مطالعه کنید؛ اگر می‌خواهید یک فرد موفق شوید باید مدام دور و بر موفق‌ها پرسه بزنید و درباره‌ی موفقیت فردی مطالعه کنید. یعنی پیش از هر چیز باید یک دانش‌آموز و یادگیرنده باشید و باید همیشه یادگیرنده باقی بمانید.»

از روزی که اولین تکنیک فروش رو یاد گرفتم (خرداد 1382) می‌خواستم در فروش بهترین باشم. من 15 ساله که دارم درباره‌ی فروشندگی یاد می‌گیرم. توصیه‌ی «جیم ران» رو دنبال کنید و پیش از اقدام به هر کاری، در اون کار، تبدیل به یک یادگیرنده‌ی دائمی بشید.

با تمام وجودم، باور دارم که این روش برای شما هم کار می‌کنه و مفید واقع میشه. این رو هم یادتون باشه که یادگیری همیشگی و مادام‌العمر یک گزینه و انتخاب اختیاری نیست؛ بلکه شرط واجب و اصلی برای دستیابی به موفقیت محسوب میشه.

در سمینارهایی که برگزار می‌کنم بهترین بازخوردی که از حاضرین دریافت می‌کنم اینه که: «عسگری عاشق کاریه که انجام میده و این کاملاً در ظاهرش، حرفه‌اش و کارهاش مشخصه» اگر شما هم کاری رو که انجام میدید عاشقانه دوست داشته باشید مردم خواهند گفت که کار بیمه در خون شماست و این بیمه‌ای که در خون شما جریان داره، بالآخره خودش رو در حساب بانکی شما هم نمایان خواهد کرد.

## نتیجه‌گیری:

چند روز پیش مشغول تماشای مصاحبه‌ی تلویزیونی یک خواننده و موزیسین خیلی معروف و سرشناس به نام «اریک پاتریک کلپتون» بودم. ازش پرسیده شد که چه چیزی او رو به سمت این موفقیت شگفت‌انگیزش هدایت کرده؟

او پاسخ داد: «من هرگز در آرزوی شهرت و ثروت نبودم. وقتی که فهمیدم عاشق نواختن گیتار هستم، فقط خواستم که در نواختن این ساز بهترین باشم. مابقی مسائل، خودبه‌خود اتفاق افتادن.» کلپتون تا امروز 18 جایزه‌ی گرامی (Grammy Awards) دریافت کرده است. در سال 2014 هم جایزه‌ی CBE در کاخ باکینگهام برای خدمت به موسیقی، به او اهدا شد. جالبه نه؟

این آدم اصلاً به دنبال هیچکدام از اینها نبوده و فقط می‌خواست در نواختن گیتار، بهترین باشه. همین! اینجاست که تبدیل به یک آهنربای مغناطیسی می‌شوید که همه‌ی این اشیای فیزیکی که نماد ثروت و موفقیت هستند رو به خودتون جذب می‌کنید.

بخش جالب‌تر ماجرا اینه که اگر فکر می‌کنید که تبدیل شدن به بهترین نسخه‌ی موجود از خودتون و انجام کارها به بهترین شکلی که می‌تونید، صرفاً مُشتی چرندیات هستند، اصلاً نگران نباشید، چون این عناصر قطعاً برای شما کار نخواهند کرد. بلکه برای کسانی کار خواهد کرد که به زودی شما رو در فروش بیمه، پُشت سر خواهند گذاشت.

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)