

راز جذب پول در ایران

(۲)

خدا حافظ بی کاری و بی پولی

صل اول، ماد گرفتن کاسی به سبک اوستا کاگوچی
(۷) نایابه راه پاره بسته باش
صل دوم، اختراق خوش کارکده پس، همراه با چشم خوب
نایابه راه پاره بسته باش
صل سوم، جمع کردن سرمایه و به راه اتفاقاتن کسب و کار
نایابه راه پاره بسته باش
صل چهارم، آدم راه یوون

صل پنجم، دین افق های نایابه
صل ششم، مدله نیمه و اوله
صل هفتم، ستر خود را ب محظی
صل هشتم، عیست باید بر ازان لاله و ملکه

صل نهم، در جسم و دل خسته نیزه فلجه
صل دهم، می بینیم این هم برای هم شده
صل دهم، با انتدادات مکالمه نایابه
صل یازدهم، نایابه می بینم این ملکه

صل دهم، می بینم این ملکه را که راهی عادت
صل یازدهم، نایابه می بینم این ملکه را که راهی عادت

صل یازدهم، می بینم این ملکه را که راهی عادت
صل یازدهم، نایابه می بینم این ملکه را که راهی عادت

صل یازدهم، می بینم این ملکه را که راهی عادت
صل یازدهم، می بینم این ملکه را که راهی عادت

بها رسید

فهرست مطالب

۷	مقدمه
---	-------

بخش اول. سیزده اصل طلایی پولدار شدن در ایران

۱۳	اصل اول. یاد گرفتن کاسبی به سبک اوستا شاگردی
۲۱	اصل دوم. اخلاق خوش داشته باش، همراه با صبر جناب ایوب
۲۷	اصل سوم. جمع کردن سرمایه و به راه انداختن کسب و کار
۳۷	اصل چهارم. آدمیزاد بودن
۴۳	اصل پنجم. دیدن افق‌های دوردست
۴۹	اصل ششم. بیشتر خدمت کنید، کمتر توقع داشته باشید
۵۵	اصل هفتم. به روز باشید و همچنین همراه و هم کلام مشتری
۶۱	اصل هشتم. قیمت پایین‌تر از رقبا برای همیشه
۶۹	اصل نهم. در چشم و دل مشتری خود بمانید آن هم برای همیشه
۷۵	اصل دهم. با انتقادات مشتری‌های زندگی بکنی «یک زندگی عاشقانه»
۸۳	اصل یازدهم. حرفهای شدن، اصلی که نود درصد کاسب‌ها به اون اعتقاد ندارند
۸۷	اصل دوازدهم. خلاق بودن
۹۷	اصل سیزدهم. بی‌هدف کار نکنید و برای کارتون یه نقشه استراتژیک داشته باشید

بخش دوم. آموزش تکنیک‌های کسب و کار و کاسبی موفق در ایران
(بهروز کاملاً ایرانی)

۱۰۹	قسمت اول. مردم متوهمن
۱۱۵	قسمت دوم. بلد نبودن تست پیکاسو
۱۱۹	قسمت سوم. به علت ندانستن علم Damping
۱۳۳	قسمت چهارم. نداشتن قدرت تصمیم‌گیری !!!
۱۴۳	قسمت پنجم. (قانون طلایی ۱ و ۲) کار کردن رو بلد نیستی !!!
۱۵۷	قسمت ششم. هنر فروشنندگی را بلد نیستیم و اصل نمک‌گیر
۱۷۹	قسمت هفتم. برنامه خاصی برای بازگشت مشتری نداری !!!
۱۸۷	قسمت هشتم. معنی فلسفه را نمی‌دانیم!
۱۹۳	قسمت نهم. مدیریت کسب و کارمان را بلد نیستیم
۱۹۷	قسمت دهم. دانایی نداریم.

مقدمه

* قبل از خواندن این کتاب باید به نکته‌ای توجه کنید و آن نکته این است که:

واژه کلیدی این کتاب «کاسبی» است، لازم است در اینجا ذکر کنم دانستن علم کاسبی نیاز اول و آخر هر شغلی است. اگر در اطراف خود استاد دانشگاه کم‌درآمد، پزشک بی‌کار و ... و بالاخره هر فرد بی‌پولی می‌بینید، بدانید و آگاه باشید علت آن ندانستن دانش و هنر کاسبی است. در این کتاب به شما نشان خواهم داد که چه طور با یاد گرفتن علم کاسبی می‌توانید در هر شغلی، حتی رفتگری، پولدار و میلیونر شوید!!! خیلی از منتقدان به من می‌گن این حروفها را برای این می‌زنی که کتابت فروش بره، من به ایشان همیشه گفته‌ام:

- ✓ خودم از کارگری در کارواش شروع کرده‌ام!
- ✓ برایان تریسی از حمالی در مزرعه!
- ✓ آنتونی رابینز از سرایداری در یک برج!
- ✓ و البته خیلی از میلیونرهای ایرانی این کتاب که داستانشان را تعریف خواهم کرد، از شاگردی و حمالی و سرایداری و حتی کارهای کوچکتر، شروع کرده‌اند...

اصل اول

یاد گرفتن کاسپی به سبک اوستا شاگردی

یکی از نکات تأمل برانگیز در بین بیشتر مردم، رعایت نکردن اصل بالاست؛ من آدمهای زیادی رو سراغ دارم که می‌خوان بدون یادگیری و یا دیدن آموزش خاصی در دریا و حتی اقیانوس شنا کنند!!

❖ باور نمی‌کنی؟

مهندسایی رو سراغ دارم که بعد از گرفتن مدرکشون توقع داشتن پست بالایی در حد مدیر عاملی بهشون بدن!!

آدمهای معمولی ای رو سراغ دارم که تو عمرشون حتی یک دونه آدامس هم نفروختن ولی یکشیه یکهو تصمیم می‌گیرن سوپرمارکت باز کنن!!! نمی‌شه عزیز من! بی‌خودی نه زور بزن، نه جون بکن.

می‌گن چرا توی دل مارو خالی می‌کنی؟

می‌گم چون یکی از اصول مهم و اساسی این دنیا اینه که هر کسی برای