

دەولەتەندانە بىر بىكەرەوۈ تا دەولەتەندە بىت

نەيئىيەگانى مېشكى مليۇنەر

كۆنترۆلى
گە مەى ناوھكى
سامان بىكە

ئىنگلىزى - كوردى



وەرگىرانى: شەيما عبدالله على

نوسەر: تى. ھارۋە نىكە





posts

followers

following

Promote

Edit Profile

پەرەك فەرەمى كىتابى PDF

Public Figure

لێره

باشترین و بەسودترین و پر خوێنەرترین كىتابەكان

بە خۆرایی و بە شێوەك PDF داگره

Ganjyna

لینکی كىتابەكان 📌 ئەم لینكە بکەرەوه بۆ داگرتی كىتابەكان

drive.google.com/folderview?id=1gk8e3nSJGJLu36xeLUjwdbjgTSVsIbo_Hawraman, Slemani, As Sulaymaniyah, Iraq



Ktebi_PDF

Directions



ناوی كىتاب : بەهار هاتە زایناب
ناوی نووسەر : حامد ئازاد
ناوی كىتاب : رۆمان



ناوی كىتاب : با لێبۆرە بیت
ناوی نووسەر : حەسەن حەسەن
ناوی كىتاب : رۆمان



ناوی كىتاب : راز
ناوی نووسەر : رەزوان
ناوی كىتاب : نەوێزانی

Secrets of the Millionaire Mind

نہینیبہ کانی میٹشکی ملیونہر

Name of the book: Secrets of the Millionaire Mind
Author: T. Harv Eker
Translated by: Shayma Abdullah Ali
Type: translator

ناوی کتیب: نهینییه کانی میسکی ملیونەر

نوسەر: تی. هارڤ ئیکه

وهرگیرانی: شهیما عبدالله علی

تایپ: وهرگیر

چاپی یه کهم

تیراژ: ۱۰۰۰

چاپه مه نی: چوارچرا

له بهرزومبه رایه تی گشتی کتیبخانه گشتیه کان ژماره ی سهاردن (۱۱۱۸) سالی ۲۰۱۴ پینراوه

Lawa.soran@yahoo.com

كۆرۈنۈش:

بۇچى ھەندى خەلك چارھنووسيان دەولەمەندىيە ۋە ئەوانى تر چارھنووسيان
ژيانىكى پر لە مەينەتییە؟ ئايا مەۋلا ئەۋكاتەى دىتە ژيانەۋە لە ناۋچەۋانى
نەۋسرى ئەبى دەولەمەند بىت يان ھەزار؟

ئەگەر تا ئىستا سامان و دەولەمەندىت بەدەست نەھىناۋە، ماناي وايە شتىك
ھەيە كە تۇ نايىزانى، كەۋاتە ئەۋە چىيە كە تۇ نايىزانى؟
خەلكى دەولەمەند بەردەۋام فىرنەبن و گەشە ئەكەن، خەلكى ھەزار پىيانۋايە
خۇيان ئەزانن.

ھەرۋەك چۇن پىنگاى سەركەۋتوۋ ھەيە بۇ سەركەۋتن بەسەر چىيى
ئەفەرىستدا، پىنگاۋ ستراتىجى سەلمىنراۋىش ھەيە بۇ داھات و پىكەينانى
سامانى زۇر. پىۋىستە بخۋازى فىرېبىت و بەكارىان بەينىت.

خەلكى دەولەمەند ئەلى "ژيان دروست ئەكەم"، خەلكى ھەزار ئەلى "توشى
ژيان بووم".

ژيانى ناۋەكىت ژيانى دەركىت دروست ئەكات. ئەگەر شتەكان باش نەپوات
لە ژيانى دەركىتدا، ئەۋە لەبەرئەۋەيە كە شتەكان باش ناپۇن لە ژيانى
ناۋەكىت دا.

CONTENTS

ناوه پۆك

“Why Should I Read This Book?”

بۆچی پښوښته نه م کتښبه بخوښنه وه؟

PART ONE: Your Money Blueprint

بهشی يهك: نه خشه ي پاره ي تو

PART TWO: The Wealth Files, Seventeen Ways Rich People Think and Act Differently from Poor and Middle-Class People

بهشی دوو: فايله کاني سامان، حه قده پښگا که خه لکی دهوله مه ند بيري لي

نه که نه وه وه جياواز په فتار نه که ن له خه لکی هه ژارو مامنا وه ند

"Why Should I Read This Book?"

بۇچى پىئويستە ئەم كىتەپە بخوئىنمەوه؟

I believe that if you use the principles you learn in this book, you will totally transform your life.

لەو باوەرەدام ئەگەر ئەو بىنەمايانە بەكاربەئىنى كە لەم كىتەپەدا فىر ئەبەيت، بە تەواوى ژيانت ئەگۆپى.

Don't just read this book. Study it as if your life depended on it. Then try the principles out for yourself.

تەنھا ئەم كىتەپە مەخوئىنمەوه. بىرى لى بکەرەوه وەك ئەوهى ژيانت لەسەر ئەوه بەند بىت. پاشان بىنەماكان لەسەر خۆت تاقى بکەرەوه.

When it comes to money, this may be the most important book you have ever read.

كاتىك كە دىتە سەر پارە، ئەكرى ئەمە گىرنگىرەين كىتەپ بىت كە لە ژيانتا خوئىندىتتەوه.

I understand that's a bold statement, but the fact is, this book provides the missing link between your desire for success and your achievement of success.

ئەزانم كە ئەمە زىادەپۆيىيە، بەلام پاستىيەكە ئەوهىيە ئەم كىتەپە ئەلقەى ون بووى نىوان ئارەزوت بۇ سەرکەوتن و بەرھەمى سەرکەوتن ئەبەخشى.

In the pages of this book, we will demystify for you why some people are destined to be rich and others are destined for a life of struggle.

لە لاپەرەكانى ئەم كىتەپەدا، ئەوه پوون ئەكەينەوه بۇ ئىوہ بۇچى ھەندى خەك چارەنووسيان دەولەمەندىيە وە ئەوانى تر چارەنووسيان ژيانتىكى پىر لە مەينەتەيە.

You will understand the root causes of success, mediocrity, or financial failure and begin changing your financial future for the better.

لە ھۆکارە بنچینەییەکانی سەرکەوتن تێنەگەیی، میانەیی، یان شکستی

دارایی وە دەست بە گۆڕینی باری دارایی داھاتووت ئەگەیی بۆ باشتر.

You will also learn practical, step-by-step strategies for increasing your income and building wealth.

ھەر وھا فیزی ستراتیجی کرداری ھەنگاو بە ھەنگاو ئەبیت بۆ زیادکردنی

داھات و بنیاتنانی سامان.

In Part I of this book, we will explain how each of us is conditioned to think and act when it comes to money, and outline four key strategies for revising our mental money blueprint.

لە بەشی یەکی ئەم کتێبەدا، پوونی ئەگەینەرە چون ھەر یەکیک لە ئێمە

مەرجی کراوین لە بیرکردنەوە و پەفتار کردن دا کاتیگ کە دیتە سەر پارە، وە

ھینکاری گشتی چوار کلیلی ستراتیجی بۆ پێداچوونەوێ ئەخشەیی پارەیی

زەینی ئێمە.

In Part II, we examine the differences between how rich, middle-class, and poor people think, and provide seventeen attitudes and actions to take that will lead to permanent changes in your financial life.

لە بەشی دوو، تووژینەرەوێ جیاوازییەکان ئەگەین لە نیوان چوونیتی

بیرکردنەرەوێ خەلکی دەولەمەندو مامناوہندو ھەژارد، وە ھەقەدە چارەسەر

چالاکي داين دەگەین کە گۆرانی ھەمیشەیی ئەکات لە ژیانی دارایی تۆدا.

So what is my experience? Where am I coming from?

Was I always successful? I wish!

کەواتە ئەزموونی من چییە؟ من خەلکی کوویم؟ ئایا ھەمیشە سەرکەوتوو

بووم؟ خۆزگە!

Like many of you, I supposedly had a lot of "potential" . I read all the books, and went to all the seminars.

وهك زۆربهی ئێوه، پێموابوو "توانایهکی شاراره" ی زۆرم ههیهت. ههموو کتێبهکانم نه خویندهوه، وه نهرووشتم بۆ ههموو سیمینارهکان.

I really, really, really wanted to be successful. I don't know whether it was for the money, the freedom, the sense of achievement, or just to prove I was good enough in my parents' eyes, but I was almost obsessed with becoming a "success."

به پراستی، به پراستی، به پراستی نه فویست سهرکه وتوو بێ. نازانم نهگهه بۆ پاره بووینت، بۆ نازادی بووینت، به مه بهستی نهسکهوت بووینت، یان تهنها بۆ سهلماندنی نهوه بووینت که له چاری دایک و باوکم دا تهراو باش بوویم، بهلام به زۆری خولیا ی سهرکهوتن بووم.

During my twenties, I started several different businesses, each with the dream of making my fortune, but my results went from dismal to worse.

له ماوهی تهمهنی بیستهکان دا، نهستم به چهند بازرگانیهکی جیا جیا کرد، ههیه که یان به خهونی پیکهینانی سامان، بهلام نهجامه کهم له خراپهوه بۆ خراپتر نهرووشت.

I had heard of this thing called profit, I just never saw any of it. I kept thinking, "If I just get into the right business, get on the right horse, I'll make it."

بیستبووم له بارهی نهه شتهوه که ناوی قازانجه، بهلام هیه قازانجیکم نهدی. بهردهوام بووم له بێکردنهوه، نهگهه نهست به بازرگانیهکی گونجاو بکهه، سواری نهسپیکه گونجاو بیه، به نهستی نههینم.

But I was wrong. Nothing was working.... How come others were succeeding in the exact same business I was in but I was still broke? What happened to "Mr. Potential"?

به لآم من هله بووم. هيچ كاريگهري نه بوو..... چؤن نه واني تر سه ركه وتوو
نه بوون له هه مان نه و بازرگانيبه ي كه مني تيدا بووم به لآم من هيشقا هه ژار
بووم؟ چي لي به سه ر هاتوو "به ريز تواناي شاراهه"؟

Then I found out maybe I destined to a life of struggle?

پاشان بووم دهر كه وت له وانه يه چاره نوسي من ژيانكي پر له مهينه تي بيت.
Later as luck would have it, I got some advice from an
extremely rich friend of my father's that changed my life.
دواتر به ريكه وت هه ندي ناموزگاريم له هاوپنيه كي زور دوله مه ندي باوكم
وهرگرت كه ژيانمي گوپي.

He said, "Harv, I started in the same way as you, a complete disaster."

نه و وتي، هارڤ، من به هه مان شيوه ي تو دهستم پيكرد، مهينه تيبه كي ته واو.
Great, I thought, this was making me feel a lot better.
چاكه، پيموا بوو نه وه هه ستي زور باشر كردم.

"Harv, if you're not doing as well as you'd like, all that means is there's something you don't know."

هارڤ، نه گهر كاره كانت به و شيوه يه ناروات كه خوت نه ته وي، ماناي نه وه يه
شتيك هه يه كه تو نايزاني.

But I thought I knew pretty well everything.

به لآم من پيموا بوو هه موو شتيك به باشي نه زانم.

He continued, "Did you know that most rich people think in very similar ways?"

نه و به رده وام بوو، تو نه وت زانيوه زوربه ي خه لكي دوله مه ندي به هه مان
شيوه بيرنه كه نه وه؟

I said, "No, I never really considered that."

من وتم نہ خیر، هرگیز له راستیدا بیرم له نهوه نه کردوته وه.

He replied, "It's not an exact science, but for the most part, rich people think a certain way and poor people think a completely different way, and those ways of thinking determine their actions and therefore determine their results."

نهو وه لامی دایه وه، نه مه به تهواوی زانست نییه، به لام به زوری خه لکی دهوله مه ند به شیوه یه کی تایبته بیرنه که نه وه وه خه لکی هزار به شیوه یه کی تهواو جیاواز بیرنه که نه وه، وه نه م شیوازانته ی بیرکردنه وه چالاکیه کانیا ن دیاری نه کات و له به رنه وه نه نجامه کانیشیا ن دیاری نه کات.

He went on, "If you thought the way rich people do and did what rich people do, do you believe you could become rich too?"

نهو به ردهوام بوو، نه گهر بهو شیوه یه بیرت کرده وه که خه لکی دهوله مه ند بیر نه که نه وه وه نه وه بکه ی که خه لکی دهوله مه ند نه یکه ن، پیتوایه توش نه توانی دهوله مه ند بییت؟

I remember answering with all confidence "I think so."

له بیرمه به دلنیا بییه کی تهواوده وه لام دایه وه "پیتوایه."

"Then," he replied, "all you have to do is copy how rich people think."

پاشان نهو وه لامی دایه وه، هه موو نه وه ی پیویسته بیکه ی کوپی کردنی چونیتی بیرکردنه وه ی خه لکی دهوله مه ند.

What he said sank in. Nothing else was working in my life, so I figured what the heck and I started studying rich people and how they think.

تیگه شتم له وه ی که نهو وتی. هیچ شتیکی تر کاریگه ری نه بوو له ژیا نندا،

بویه بیرم کرده وه له وه ی که چی بوونده ات وه دهستم به لیکولینه وه ی خه لکی

دهوله مه ندو چونیتی بیرکردنه وه یان کرد.

I learned everything about the inner workings of the mind, but concentrated primarily on the psychology of money and success.

فیری هه موو شتیک بووم له باره ی کاریگریه ناوهمکیه کانی میشک، به لام به شیوهیه کی سهره کی جه ختم له سهر سایکولوژی پاره و سهرکه وتن کرده وه.
I became aware of how my own thoughts were holding me back from wealth.

ناگادار بوومه وه له وه ی که چون بیرکردنه وه کانی خوم منیان دور نه خسته وه له سامان.

More important, I learned several powerful techniques and strategies to actually recondition my mind so that I would think in the same ways rich people do.

له وه ش گرنگتر، فیری جه ند ته کنیک و زانستی ستراتیجی به هیز بووم بؤ نوینکردنه وه ی میشکم به دروستی بهوشیوهیه به هه مان شیوازی خه لکی دهوله مند بیرنه که مه وه.

Finally, I said, "Enough yakking about it, let's put it to the test." I decided to attempt yet another business.

له کوتاییدا، وتم، به سه سه کردن له و بارهیه وه، با تاقی بکهینه وه. بریارمدا ههول بؤ بازارگانیه کی تر بدهم.

I swore I would focus and not even consider leaving this business until I was a millionaire or more.

سویندم خوارد جه خت بکه مه وه وه بیر له وازهینان له م بازارگانیه نه که مه وه ههتا هه ب به ملیونه ریان زیاتر.

In the past, I believed that what my mind said was truth. But later I learned that in many ways, my mind was my biggest obstacle to success.

له پابردوودا پیموایوو نه وه ی میشکم نه یووت راستیه که بوو. به لام دواتر فیری بووم که له زور پوو وه میشکم گوره ترین کوسپ بووه بؤ سهرکه وتن.

So that's what you're going to learn in this book:

كەواتە ئەۋەدى كە تۆ فىزى ئەبىت ئەم كىتەبەدا:

how to master the inner game of money to win the game of money—how to think rich to get rich! having a “financial blueprint” set for success, which is exactly what you will have once you learn these principles and do this work.

چۈن كۆتۈرۈلى كەمەى ناۋەكى پارە ئەكەى تا يارى پارە بېيەتەۋە—چۈن دەۋلەمەند بېرەكەيتەۋە تا دەۋلەمەند بېت! ھەبۈۋى نەخشەيەكى دارايى بۇ سەركەۋتن پىنكخراۋ، ئەمە دروست ئەۋەيە كە بە دەستى ئەھىنى كاتىك كە فىزى ئەم بىنەمايانە ئەبىت و كارى پى ئەكەى.

It is essential you recognize how your old ways of thinking and acting have gotten you exactly where you are right now.

ئەۋە گىرنگە كە بزانى چۈن شىۋازى كۆنى بېرەردنەۋەۋ پەفتار كىردنت دروست تۆى خىستۈتە ئەۋ بارودۇخەۋە كە ئىستا تىيداي.

And want you to test these concepts out in your own life, I'm going to ask you to trust the ideas you are reading.

ۋە ئەمەۋى تۆ ئەم بېرۈكەنە لە ژيانى خۆتدا بەكاربەينى، مەن داۋات لى ئەكەم مەمانە بەۋ بېرۈكەنە بەكى كە ئەيخوئىتەۋە.

because thousands and thousands of people have already changed their lives as a result of the principles in this book.

لەبەرئەۋەى ھەزارەھا ھەزار خەلك پىشتەر ژيانيان گۆپىۋە لە ئەنجامى ياسا بىنچىنەيەكانى ئەم كىتەبەۋە.

The lesson is simple. If you want to move to a higher level of life, you have to be willing to let go of some of your old ways of thinking and being and adopt new ones.

ۋانەكە سادەيە. ئەگەر ئەتەۋى بەگەيتە ئاستىكى بەرزترى ژيان، پىۋىستە ۋاز لە ھەندىك لە شىۋازە كۆنەكانى بېرەردنەۋەت بەينى ۋە خۆت لەگەل بېرەردنەۋەى نويدا بگۈنچىنى.

PART ONE: Your Money Blueprint

بهشی یهك: نهخشه‌ی پاره‌ی تو

We live in a world of duality: up and down, light and dark, hot and cold, in and out, fast and slow, right and left.

ئیمه له جیهانتیکی دوولاییدا ئه‌ژین: سه‌روه و خواره‌وه، پوناك و قاریك، گهرم و سارد، ناوه‌وه و دهره‌وه، خیرا و هیواش، راست و چهپ.

These are but a few examples of the thousands of opposite poles.

ئمه ته‌نھا چه‌ند نمونه‌یه‌کی که‌مه له هه‌زاران چه‌مسهری درئیه‌ك.

For one pole to exist, the other pole must also exist. Is it possible to have a right side without a left side? Not a chance.

ئه‌گه‌ر چه‌مسهریک بوونی هه‌بیئت، ئه‌بی جهمسهره‌که‌ی تریش بوونی هه‌بیئت.

نایا ئه‌کری لای راست هه‌بیئت به‌ بی لای چه‌پ؟ به‌ هیچ شئوه‌یه‌ك.

Consequently, just as there are "outer" laws of money, there must be "inner" laws.

که‌واته له‌به‌رئوه‌ی یاسای دهره‌کی هه‌یه بو پاره، ئه‌بی یاسای

ناوه‌کیش هه‌بی.

The outer laws include things like business knowledge, money management, and investment strategies. These are essential.

یاسا دهره‌کیه‌کان ئه‌و شتانه ئه‌گرته‌وه وه‌ك زانیاری بازرگانی،

به‌رئوه‌بردنی سامان، وه‌ ستراتیجی وه‌به‌ره‌ئینان. ئه‌مانه پئویستن.

But the inner game is just as important. An analogy would be a carpenter and his tools.

به‌لام که‌مه‌ی ناهه‌کیش گرنگه. دارتاش و نامیره‌کانی وه‌ك نمونه وه‌رئه‌گرین.

Having top-of-the-line tools is imperative, but being the topnotch carpenter who masterfully uses those tools is even more critical.

ھەببۇنى باشتىن ئامىر پىنويستە، بەلام دارتاشىكى بە تواناش كە بە لىھاتووى ئەم ئامىرانە بە كاپىنى گىرنگىرە.

I have a saying: "It's not enough to be in the right place at the right time. You have to be the right *person* in the right place at the right time."

وتەيەكى بە نرخم ھەيە: "ئەو بەسە نىيە كە لە شوئىنى گونجاو بيت لە كاتى گونجاودا. پىنويستە كە سىكى گونجاو بيت لە شوئىنى گونجاو لە كاتى گونجاودا."

So who are you? How do you think? What are your beliefs?

كەواتە تۆ كىي؟ چۆن بىر ئەكەيتەو؟ راو بۇچوونى تۆ چىيە؟

What are your habits and traits? How do you really feel about yourself? How confident are you in yourself? How well do you relate to others? How much do you trust others?

خو پەروشت و تايبەتمەندى تۆ چىيە؟ تۆ بە راستى ھەستت چۆنە لە بارەى خۆتەو؟ تا چەند باوھەرت بە خۆتە؟ پەيوھندىت لەگەل ئەوانى تردا تا چەند باشە؟ تا چەند مەمانە بە ئەوانى تر ئەكەى؟

Do you truly feel that you deserve wealth? What is your ability to act in spite of fear, in spite of worry, in spite of inconvenience, in spite of discomfort? Can you act when you're not in the mood?

تۆ بە راستى وا ھەست ئەكەى شايەنى سامانىت؟ ئايا تواناي تۆ چىيە تا كار بکەى سەرھەراى ترس، سەرھەراى نىگەرانى، سەرھەراى دەردەسەرى، سەرھەراى نارەھەتى؟ ئايا ئەتوانى كار بکەى كاتىك كە وزەت نىيە؟

The fact is that your character, your thinking, and your beliefs are a critical part of what determines the level of your success.

پاسٽييهه كه نهويه كه سايه تي تو، بيركردنه وهت، وه پاو بۇچوونى

تۇ به شينكى گرنكه كه ناستى سهركه وتنى تۇ ديارى نهكات.

One of my favorite authors, Stuart Wilde, puts it this way:

يه كيك له په سهندترين نوسره كانى من، ستوارت وايله د، بهم شيويه پوونى

نهكات وه:

"The key to success is to raise your own energy; when you do, people will naturally be attracted to you. And when they show up, bill 'em!"

كليلى سهركه وتن به رزكردنه وهى وزهى خوتنه: كاتيك كه وزهى خوت بهرز

كرده وه، خه لك به شيويه كى سروشستى ليت نزيك نه بنه وه. وه كاتيك كه

دهركه وتن، سووديان لى وهرنه گرى!

__shada.___

WEALTH PRINCIPLE:

ياساي بىچىنەيى سامان:

Your income can grow only to the extent you do!

داھاتى تۆتەنھا تا ئەو پادەيە گەشە ئەكات كە تۆگەشە ئەكەي!

Why Is Your Money Blueprint Important?

بۇچى نەخشەي پارەي تۆگرنگە؟

Have you heard of people who have "blown up" financially?

ئايا بېستوتانە لە بارەي ئەو كەسانەو كە بارى داراييان زۆر بەرز بۆتەو؟

Have you noticed how some people have a lot of money and then lose it, or have excellent opportunities start well but then go sour on them?

ئايا تېبىنى ئەو تان كىرەو چۆن ھەندى كەس پارەيەكى زۆريان ھەيە وە پاشان لە دەستى ئەدەن، وە لە سەرەتاو دەرفەتەكانيان بە باشى بەكارھىناو بەلام پاشان لىيان تىكچوۋە.

Now you know the real cause. On the outside it looks like bad luck, a downturn in the economy, a lousy partner, whatever...

ئىستا ھۆكارى راستى ئەزانن. لە پەوى دەروەي وەك بەختىكى رەش وايە، شىكىستى ئابورى، ھاوبەشى خراب، ھەرچىيەك...

On the inside, however, it's another matter. That's why, if you come into big money when you're not ready for it on the inside, the chances are your wealth will be short-lived and you will lose it.

لە ناوہو، ھەرچەندە ئەو بەبەتلىكى ترە. لە بەرئەوہيە، ئەگەر پارەيەكى زۆرت دەستكەوي كاتىك كە تۆ نامادە نىت بۆ ئەو لە ناخەو، ئەكرى سامانەكەت تەمەن كورت بىت و لە دەستى بەي.

The vast majority of people simply do not have the internal capacity to create and hold on to large amounts of money.

زۆربهى خەلك بە شيۆهيهكى سهرهكى تواناي ناوهكيبان نيبه كه برىكى زۆر
پاره پىكبهينن و له خويانى بگرن.

A perfect example is lottery winners. Research has shown again and again that regardless of the size of their winnings, most lottery winners eventually return to their original financial state, the amount they can comfortably handle.

نمونهيهكى تهواو براوهى يانسىبهكانه. ليكۆلينهوه پيشانى داوه دووبارهو
دووباره جگه له زۆرى بپرى نهو پارهيهى كه ئهيبهنهوه، زۆربهى براوهى
يانسىبهكان له نهجام دا نهگهرينهوه بۆ ههمان بارى دارايى سهرهتا، ههمان
نهو برهى كه به ئاسوودهى نهتوانن بهريوهى بهن.

On the other hand, the opposite occurs for self-made millionaires.

له لايهكى ترهوه، پىچهوانهى نهوه روو نهوات بۆ نهو كهسانهى كه به ههولى
خويان بوون به مليونهه.

Notice that when self-made millionaires lose their money, they usually have it back within a relatively short time.

تيببىنى نهوه بكه كاتيك كه نهو كهسانهى به ههولى خويان بوون به مليونهه
سامانهكهيان له دهست بدهن، به زۆرى له ماوهيهكى كهمدا سامانهكهيان
پىكنههيننهوه.

Donald Trump is a good example. Trump was worth billions, lost everything, and then a couple of years later, got it all back again and more.

دونالد ترههپ نمونهيهكى باشه. ترههپ بليونهه بوو، ههموو شتىكى له
دهست دا، وه پاشان دوو سال دواتر، ههمووى وه زياتریشى پىكهيننايهوه.

Why does this phenomenon occur? Because even though some self-made millionaires may lose their money, but they never lose the most important ingredient to their success: their millionaire mind.

بۇچى نەم دياردهيه پروندهدات؟ له بهرته وهى هرچه نده هندی له وکسانه ی که به هولى خويان بوون به مليونه نه کرى سامانه که يان له دست بدن، به لام هرگيز گرنگترين پيکهاته ی سرکه وتنه که يان له دست نادن: ميشکه مليونه ره که يان.

Do you realize Donald Trump could never be *just* a millionaire?

ئايا نه زانى که دونالد ترمپ هرگيز نه يتوانيوه ته نها مليونه ر بيت؟

If Donald Trump had a net worth of only 1 million dollars, how do you think he'd feel about his financial success? Most people would agree that he'd probably feel broke, like a financial failure!

نه گهر دونالد ترمپ ته نها يه ک مليون دولارى ه بيت، تو پيتوايه نه و چون بيري له بارى سرکه وتنى دارايى خوى نه کرده وه؟ زوربه ی خه لک پييانوايه نه و له واته يه ه ستنى به ه ژارى بکر دايه، وه ک شکستى بارى دارايى!

That's because Donald Trump's financial "thermostat" is set for billions, not millions.

له بهرته وه يه تواناي دارايى دونالد ترمپ بو بليون ريکخراوه، نه ک بو مليون. Most people's financial thermostats are set for generating thousands, not millions of dollars; some people's financial thermostats are set for generating hundreds, not even thousands; and some people's financial thermostats are set for below zero.

تواناي دارايى هندی کهس بو پيکه ينانى هزاران ريکخراوه، نه ک مليونان دولار، تواناي دارايى هندی کهس بو پيکه ينانى سهدان ريکخراوه، نه ک ته نانه ت هزارانيش، وه تواناي دارايى هندی کهس بو که متر له سفر ريکخراوه.

The reality is that most people do not reach their full potential. Most people are not successful.

پراستییه که نه وهیه که زۆربهی خه لک ناگه نه وزه ی ته وای خویمان. زۆربهی خه لک سه رکه وتوو نین.

Research shows that 80 percent of individuals will never be financially free in the way they'd like to be, and 80 percent will never claim to be truly happy.

لینکۆلینه وه پیشانی نه دات که له سه دا هه شتای تاکه کان هه رگیز له باری داراییه وه ئازاد نابن به و شیوهیه ی که خویمان نه یانه وی، وه له سه دا هه شتایان هه رگیز به پراستی دلخۆش نابن.

The reason is simple. Most people are unconscious. They are a little asleep at the wheel. They work and think on a superficial level of life—based only on what they can see. They live strictly in the visible world.

هۆکاره که ئاسانه. زۆربهی خه لک بی ناگان. نه وان که مته رخه من. کار نه که ن و جه خت له سه ر ئاستیکی بی بایه خی ژیان نه که نه وه — که ته نها به نده له سه ر نه وه ی که نه توانن ببینن. نه وان به ته وای له جیهانی بینه راودا نه ژین.

The Roots Create the Fruits

رهگه که بهر دروست نهکات

Imagine a tree. Let's suppose this tree represents the tree of life. On this tree there are fruits.

درهختیک بهینه بهر چاوی خوت. با وای دانین نه درهخته درهختی ژيانه.
نه درهخته میوهی پیوهیه.

In life, our fruits are called our results. So we look at the fruits (our results) and we don't like them; there aren't enough of them, they're too small, or they don't taste good.

له ژياندا، میوهگان نهنجامهگانی نیمهیه. بویه نیمه سهیری میوهگان نهکین
"نهنجامهگانمان" وه بهدلمان نین، بهشی تهواوی پیوه نییه، زور بچوکن، وه
تامیان خوش نییه.

So what do we tend to do? Most of us put even more attention and focus on the fruits, our results.

کهواته نهبی چی بکین؟ زوربهمان سهرنجی زیاترو جهخت نهخهینه سهر
میوهگان، نهنجامهگانمان.

But what is it that actually creates those particular fruits? It's the seeds and the roots that create those fruits.

بهلام نهوه چیه که له راستیدا نه میوانه دروست نهکین؟ نهوه تووهگان و
رهگهگانه که نه میوانه دروست نهکین.

It's what's *under the ground* that creates what's above the ground. It's what's *invisible* that creates what's *visible*.

نهوه نهوهیه که له ژیر زهویدایه نهوه دروست نهکات که لهسهر زهوییه. نهوه
نادیارهکویه که دیار دروست نهکات.

So what does that mean? It means that if you want to change the fruits, you will first have to change the roots. If you want to change the visible, you must first change the invisible.

كهواته نهوه مانای چييه؟ نهگهر نهتهوی بهر بگوری، سهرهتا پیویسته رهگ بگوری. نهگهر نهتهوی دیار بگوری، نهبی سهرهتا نادیار بگوری.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچیه نییه کانی سامان:

If you want to change the fruits,

نهگهر نهتهوی بهر بگوری،

you will first have to change the roots.

سهرهتا پیویسته رهگ بگوری.

If you want to change the visible,

نهگهر نهتهوی دیار بگوری،

you must first change the invisible.

نهبی سهرهتا نادیار بگوری.

Of course, some say that seeing is believing. The question I have for such people is "Why do you bother paying your electric bill?"

به دنیاییه وه، هندیك نه لین بینراو باوه پیکراوه. نهو پرسیاره ی که هه مه

بو نهو که سانه نه وه یه "بوچی نیگهران نابن که پاره ی کاره با نه دن؟"

Although you cannot see electricity, you can certainly recognize and use its power.

هرچه نده ناتوانی کاره با به کار بهینی، به دنیاییه وه نه توانی بیناسیته وه

وزه که ی به کار بهینی.

If you have any doubt as to whether it exists, just stick your finger in an electric socket, and I guarantee that your doubts will quickly disappear.

نه گهر گومانته له بوونې هه يه، ته نها په نجه يه كې خوټ بكه به پلاكي كار ه بادا، وه من دلنليات نه كه مه وه گومانه كانت به خيرايي ون نه بن.

In my experience, what you cannot see in this world is far more powerful than anything you can see.

به نه زموونې من، نه وه ي كه ناتواني بيبي نيت له م جيهانه دا زور به هيرتره له هر شتيك كه نه تواني بيبي نيت.

You may or may not agree with this statement, but to the extent that you do not apply this principle in your life, you must be suffering. Why?

له وانه يه قايل بيت يان قايل نه بيت به م فرمايشته، به لام تا نه و راده يه ي كه نه م بنه مايه به كارناهي نې له ژيانتا، نه بي نازار بچي نې. بوچي؟

Because you are going against the laws of nature, as humans, we are a part of nature. Consequently, when we align with the laws of nature and work on our roots—our "inner" world—our life flows smoothly.

له بهر نه وه ي تو دژي ياساكانې سروشت نه وه ستي، وه ك مروټ، نيمه به شيكېن له سروشت. له نه نجام دا، كاتي ك كه خو مان نه گونجيني له گه ل ياساكانې سروشت دا وه كار له سه ر په گه كانمان نه كه ين - جيهاني ناوه كي مان - ژيانمان به خوشي نه پروات.

When we don't, life gets rough. In every forest, on every farm, in every orchard on earth, it's what's under the ground that creates what's above the ground.

كاتي ك كه خو مان ناگونجيني ژيانمان سه خت نه بيت. له هه موو دارستانيك، له سه ر هه موو كي لگه يه ك، له هه موو باخيكي سه ر زه وي، نه وه ي له ژي ر زه وي دايه نه وه دروست نه كات كه له سه ر زه ويه.

That's why placing your attention on the fruits that you have already grown is futile. You cannot change the fruits that are already hanging on the tree.

لهبەرئەوێ جەخت خستنه سەر میوهکان که پیشووتر چاندووتە بێ سوودە.

تۆ ناتوانی میوهکان بگۆری که پیشتر خۆیان بە درهخته که دا ههلواسیوه.

You can change tomorrow's fruits. But to do so, you will have to dig below the ground and strengthen the roots.

تۆ ناتوانی میوهکانی سبهینی بگۆری. بهلام بۆ ئەو مه بهسته، پێویسته

زەوییه که هه لکه نی وه ره گه کان به هیز بکهی.

The Four Quadrants

چوار چاره کی

One of the most important things you can ever understand is that we do not live on only one plane of existence. We live in at least four different realms at once.

یه کێک له گرن گترین شته کان که تۆ هه رگیز نه تۆوانیوه لێی تی بگهی ئەو هیه که

نێمه ته نها له سه ر یه ک پوو ی ژین نا ژین. نێمه به لایه نی که مه وه له چوار

کیشوهری جیا جیا دا ئە ژین له یه ک کات دا.

These four quadrants are the physical world, the mental world, the emotional world, and the spiritual world.

ئەم چوار چاره کییه جیهانی جهسته یی، جیهانی زهینی، جیهانی ههستی، وه

جیهانی پۆحانین.

What most people never realize is that the physical realm is merely a "printout" of the other three.

ئەو هیه که زۆر به ی خه لک هه رگیز ههستی پێ نا که ن ئەو هیه که کیشوهری

جهسته یی به ته وای نوسخه یه کی چاپ کراوی سی کیشوهره که ی تره.

For example, let's suppose you've just written a letter on your computer. You hit the print key and the letter comes out of your printer.

بۇ نموونه، با وايداننڭن ئىستا پىتتكت نوسى له سەر كۆمپيوتېره كەت. دەست به دوگمەى پرنندا ئەننى وه پىتتەكە له پرنترەكەتەوه دىتتە دەرەوه.

You look at your hard copy, and lo and behold, you find a typo. So you take out your trusty eraser and rub out the typo. Then you hit print again and out comes the same typo.

سەيرى نوسخەكەت ئەكەيت، وه سەرسام ئەبىت، هەلەكە ئەدۆزىتەوه. بۆيە لاسىتېكە باشەكەت دەرئەننى وه هەلەكە ئەسپرىتەوه. پاشان دەست به دوگمەى پرنندا ئەننى ديسان وه هەمان هەلە دىتتە دەرەوه.

Oh my gosh, how could this be? You just erased it! So this time you get a bigger eraser and you rub even harder and longer.

ئۇه خوايە گيان، چۆن ئاوا ئەبى؟ تۆ ئىستا سپرىتەوه! بۆيە ئەم جارە لاسىكىكى گەرەتر ئەننىت و زياتر ئەسپرىتەوه.

You hit print and there it is again! "No way!" you cry out, stunned in amazement. "How could this be? What's going on here?"

دەست به پرننت دا ئەننى وه ديسان هەلەكە هەيه! مەحاله! هاوار ئەكەى، سەرسام ئەبىت. ئەمە چۆن ئەكرى؟ چى پوونەدات لىرە؟

What's going on here is that the real problem cannot be changed in the "printout," the physical world; it can only be changed in the "program," the mental, emotional, and spiritual worlds.

ئەوهى پوونەدات لىرە ئەوهيه كە كىشه راستىيهكە ناتوانرى بگۆپدرى له نوسخە چاپكراوهكەدا، جىهانى جەستەيى، ئەوه تەنھا له بەرنامەوه ئەتوانرى بگۆپدرى، جىهانى زەينى و هەستى و پۇجى.

Money is a result, wealth is a result, health is a result, illness is a result, your weight is a result. We live in a world of cause and effect.

پاره نه‌نجامه، سامان نه‌نجامه، تهن‌دروستی نه‌نجامه، نه‌خوئشی نه‌نجامه،
کئشت نه‌نجامه. ئيمه له جيهانی هوو نه‌نجام دا نه‌ژين.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه‌ئيه‌کانی سامان:

Money is a result, wealth is a result,

پاره نه‌نجامه، سامان نه‌نجامه،

health is a result, illness is a result,

ته‌دروستی نه‌نجامه، نه‌خوئشی نه‌نجامه،

your weight is a result.

کئشت نه‌نجامه.

We live in a world of cause and effect.

ئيمه له جيهانی هوو نه‌نجام دا نه‌ژين.

Have you ever heard someone assert that a lack of money was a problem? Now hear this: A lack of money is never, ever, ever a problem.

ئایا هه‌رگیز بیستوته که‌سیک بلی نه‌بوونی پاره کئشه‌یه؟ ئیستا نه‌مه
ببیسته: نه‌بوونی پاره هه‌رگیزاو هه‌گیز کئشه‌ئیه.

A lack of money is merely a symptom of what is going on underneath. Lack of money is the effect, but what is the root cause? It boils down to this.

نه‌بوونی پاره به‌ته‌واوی نیشانه‌ی نه‌وه‌یه که له بنکوهه‌ پووئنه‌دات. نه‌بوونی
پاره نه‌نجامه، به‌لام هوکاري بنچينه‌یی جییه؟ که نه‌مه‌ی هیناوه‌ته به‌ره‌م.

The only way to change your "outer" world is to first change your "inner" world.

تەنھا رېنگا بۆگۈرۈشنى جىھانى دەركىمان ئەۋەپە كە سەرەتا جىھانى ناۋەكىيمان بگۈرۈش.

Whatever results you're getting, be they rich or poor, good or bad, positive or negative, always remember that your outer world is simply a reflection of your inner world.

ھەر ئەنجامىك ۋەرگىرى، دەۋلەمەند يان ھەژار، باش يان خراپ، ئىجابى يان سەلبى، ھەمىشە ئەۋەت لەيىرىت كە جىھانى دەركىت بە شىۋەپەكى سەرەكى لىكدانەۋەى جىھانى ناۋەكىتە.

If things aren't going well in your outer life, it's because things aren't going well in your inner life. It's that simple.

ئەگەر شتەكان باش نەپوات لە ژيانى دەركىتدا، ئەۋە لەبەرئەۋەپە كە شتەكان باش ناپۇن لە ژيانى ناۋەكىت دا. بەۋ شىۋەپە سادەپە.

Declarations: A Powerful Secret for Change

فەرمايشت: نەيىنەپەكى بەھىز بۆگۈرۈش

In my seminars we use "accelerated learning" techniques that allow you to learn faster and remember more of what you learn.

لە سىمىنارەكاندا تەكنىكى فېرپوۋنى خېرا بەكارئەھىنن كە رېگەت ئەدات خېراتر فېرپىت ۋە ئەۋەى فېرپوۋىت زياتر بىرت بگەۋىتەۋە.

As the old saying goes "What you hear, you forget; what you see, you remember; what you do, you understand."

ھەر ۋەك ۋتەپەكى كۇن ھەپە ئەلى " ئەبىستىت ۋ لەپىرى ئەكەى، ئەبىنىت ۋ بىرت ئەكەۋىتەۋە، ئەپەكىت ۋ تىدەگەى."

So I'm going to ask that, every time you reach the end of a major principle in this book, you first put your hand on your heart, then make a verbal "declaration," then touch your head with your index finger and make another verbal "declaration."

بۆیە مەن داوای ئەوە ئەکەم، هەر کاتێک که ئەگەیتە کۆتایی بنه‌مایه‌کی
سەرەکی لەم کتێبه‌دا، سەرەتا دەست بۆخه‌ سه‌ر دلت، پاشان فه‌رمایشتیکی
ده‌می بلی، پاشان په‌نجهی شایه‌تمان بۆخه
سه‌ر سه‌رت وه‌ فه‌رمایشتیکی ده‌می تر بلی.

What's a declaration? It's simply a positive statement that you make emphatically, out loud.

فه‌رمایشت چییه؟ به‌یانیکی ته‌واو ئیجابیه‌ که به‌ دنیاییه‌کی ته‌واوه‌ به
ده‌نگی به‌رز نه‌یلنی.

Why are declarations such a valuable tool? Because everything is made of one thing: energy. All energy travels in frequencies and vibrations.

بۆچی فه‌رمایشت ده‌ستگایه‌کی نه‌وه‌نده‌ به‌ترخه‌؟ له‌به‌رئه‌وه‌ی هه‌موو شتی
له‌ یه‌ك شت دروست كراوه: وه‌. هه‌موو وه‌یه‌ك له‌ ریڤگای دووباره‌ بوونه‌وه‌
ده‌نگدانه‌وه‌وه‌ نه‌گوینزیتته‌وه‌.

When you state a declaration aloud, its energy vibrates throughout the cells of your body, and by touching your body at the same time, you can feel its unique resonance.

کاتێک که به‌ ده‌نگی به‌رز فه‌رمایشت ئەکەیت، وه‌یه‌کی ده‌نگ نه‌داتهره‌ به‌ ناو
هه‌موو خانه‌کانی جه‌سته‌ت دا، وه‌ به‌ ده‌ست دان له‌ جه‌سته‌ت له‌ هه‌مان کات
دا، نه‌توانی هه‌ست به‌ ده‌نگدانه‌و بی‌ هاوتاکه‌ی بکه‌یت.

Declarations not only send a specific message to the universe, they also send a powerful message to your subconscious mind.

فرمایشته کان نهک تهنھا په یامینکی تایبته نه نیرن بؤ گه ردوون، به لکو په یامینکی به هیزیش نه نیرن بؤ میښکی بی ټاگات.

The difference between a declaration and an affirmation is slight, but in my mind, powerful.

جیاوازی نیوان فرمایشت و دوپاتکردنه وه که مه، به لام له میښکدا به هیزه.

The definition of an affirmation is "a positive statement asserting that a goal you wish to achieve is already happening."

پیناسه ی دوپاتکردنه وه "به یانینکی نیجابییه نه وه دهرده خات که نه و نامانجی خوژگه نه خوازی به دی بهینی پیشت به دی هاتوه."

The definition of a declaration "is not saying something is true while it's still not true, it's stating that we have an intention of doing or being something"

پیناسه ی فرمایشت "فرمایشت به شتیک نالی به دی هاتوه که هیشتا به دی نه هاتوه، به لکو نه وه به یان نهکات که نیمه نامانجی کرنی شتیک یان بوون به شتیکمان هیه."

An affirmation states that a goal is already happening. Often when we affirm something that is not yet real, our mind usually responds with "This isn't true."

دوپاتکردنه وه نه وه به یان نهکات که نامانجیک پیشت به دی هاتوه. به زوری کاتیک شتیک دوپات نه که ینه وه که هیشتا راست نییه، میښکمان به م شپوهیه وه لام نه داته وه "نه مه راست نییه."

Declaration is not stating it's true right now, but it's stating our intention in the future.

فرمایشت نه وه به یان نهکات که راست بیت نیست، به لکو نامانجی نیمه به یان نهکات له داهاتوودا.

A declaration, is also a formal statement of energy into the universe and throughout your body.

فەرمايشت ههروهه به يانئىكى ره سمى وزهيه بۆ ناو گهردون وه بۆ ناو جهسته.

Another important thing is—*action*. You must take all the actions necessary to make your intention a reality.

شتئىكى ترى گرنگ چالاكئيه. پئويسته هه موو كارئىكى پئويست بكهئى بۆ نه وهئى نامانجه كهت بهئئئته دئ.

I recommend that you state your declarations aloud each morning and each evening. Doing your declarations while looking into a mirror will accelerate the process even more.

پئشنيار نه كهم فەرمايشته كانت به دهنگى بهرز به يان بكهئى هه موو به يانئيهك وه هه موو ئئواره يهك. له كاتئىك دا كه سه يرى ئاويئنه نه كهئى فەرمايشته كانت بكهئى پرؤسه كه خئراتر نه بئ.

Now I have to admit that when I first heard of all this, I said, "No way. This declaration stuff is far too hokey for me."

ئئستا پئويسته دان به وه دا بنئم كاتئىك كه سه ره تا هه موو نه مانه م بيست، وتم مه حاله. نه م فەرمايشته شتئىكى ساخته يه به راي من.

But because I was broke at the time, I decided, "What the heck, it can't hurt, and started doing them.

به لام له بهر نه وهئى له و كاته دا هه ژار بووم، به ريارم دا "چئى پروئه دات، خوؤ زئانى نئيه، وه ده ستم به جئبه جئكر دنى كرد."

Now I'm rich, so now I believe that declarations really work.

ئئستا من ده وله مه ندم، بؤيه ئئستا پئموايه فەرمايشته كان به راستئى كارئگه رى هه يه.

I invite you to place your hand on your heart and repeat the following...

من داوات لئ نه كهم ده ستم له سه ر دلت دا بنئئت وه نه مانهئى خواره وه بلئئته وه ...

DECLARATION:

فہرما یشت:

"My inner world creates my outer world."

"جیہانی ناوہکیم جیہانی دہرہکیم دروست ٹہکات."

Now touch your head and say... "I have a millionaire mind."

ٹیسٹا دہست لہ سہرت یدہو بلی... "من میسکیکی ملیونہرم ہہیہ."

"What I heard about money isn't necessarily true. I choose to adopt new ways

of thinking that support my happiness and success."

"ٹہوہی بیستوومہ لہ بارہی پارہوہ وک پیویست راست نییہ. بریار ٹہدم

ریگای نویی بیرکردنہوہ بہکاربہینم کہ خوشی و سہرکہوتنم بو دابین بکات."

"I release my nonsupportive money experiences from the past and create a new and rich future."

"وازم لہ ٹہزمونی رابردووی بی بنہمای پارہ ہینا وہ دامتوویہکی

نوی و دہولہمہند دروست ٹہکہم."

"I observe my thoughts and entertain only those that empower me."

"تیبینی بیرکردنہوہکانم ٹہکہم و تہنہا ٹہوانہ ٹہہیلہوہ کہ بہہیزم

ٹہکہن."

"My goal is to become a millionaire and more!"

"ٹامانجم ٹہوہیہ بیم بہ ملیونہرو زیاتر"

"I commit to being rich."

"ٹہبی دہولہمہند ہم."

"I am an excellent money manager."

"من بہریوہبہریکی باشی پارہم."

Touch your head and say... "I have a millionaire mind!"

دہست لہ سہرت یدہو بلی... "من میسکیکی ملیونہرم ہہیہ."

What Is Your Money Blueprint and How Is It Formed?

نەخشەى پارەى تۆ چىيەو چۆن پىكھاتووه؟

Whether I'm appearing on radio or television, I'm well-known for making the following statement: "Give me five minutes, and I can predict your financial future for the rest of your life."

لە رادىئو دەرىكەوم يان تەلەفزیون، من بە بەیانکردنى ئەمانەى خوارەو ناسراوم: "پىنج خولەك كاتم پى بېخشە، وە من ئەتوانم پىشبینى بارى دارایی داھاتوت بکەم بە درىزایی ماوہى ژيانت."

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيەنيەکانى سامان:

Give me five minutes, and I can predict your financial future for the rest of your life.

پىنج خولەك كاتم پى بېخشە، وە من ئەتوانم پىشبینى بارى دارایی داھاتوت بکەم بە درىزایی ماوہى ژيانت.

How? In a short conversation, I can identify what's called your money and success "blueprint."

چۆن؟ لە گفتوگۆیەكى كورت دا، ئەتوانم نەخشەى پارەو سەرکەوتنى تۆ دیارى بکەم.

Each of us has a personal money and success blueprint already embedded in our subconscious mind.

ھەر يەك لە ئیمە نەخشەى پارەو سەرکەوتنى تايبەت بە خۆمان ھەيە كە پىشتر چىنراوہ لە مېشكى بى ناگامان دا.

And this blueprint, more than anything and everything else will determine your financial destiny.

ۋە ئەم نەخشەيە زىياتر لە ھەر شتتېك ۋ ھەموو شتتېكى تر چارەنۋوسى بارى دارايى تۇ دىيارى ئەكات.

What is a money blueprint? As an analogy, let's consider the blueprint for a house, which is a preset plan or design for that particular home.

نەخشەي پاره چىيە؟ ۋەك لىكچوونىك، با نەخشە بۇ خانۋويەك دابنىن، كە پىلاننىكى پىش ۋەخت رېكخراۋ يان دىزايىنە بۇ ئەو مالە تايىبەتە.

In the same way, your money blueprint is simply your preset program or way of being in relation to money.

بە ھەمان شىۋە، نەخشەي پارهي تۇ بەرنامەيەك يان شىۋازىكى پىشۋەخت رېكخراۋە بۇ پەيۋەندى لەگەل پارهدا.

I want to introduce you to an extremely important formula. It determines how you create your reality and wealth.

ئەمەۋى تۇ بە رېئىسايەكى زۇر گىرنگ بىناسىنم. ئەۋە دىيارى ئەكات كە تۇ چۇن پاستى ۋ سامانى خۇت پىكئەھىنى.

Thoughts→Feeling→Action = Result

بىر كىردنەۋەكان ← ھەستەكان ← كىردار = ئەنجام

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نيبه كاني سامان:

**Thoughts lead to feelings. Feelings lead to actions.
Actions lead to results.**

بیرکردنه وه كان به ره و هسته كان ناراسته نه بن. هسته كان به ره و
کرداره كان ناراسته نه بن. کرداره كان به ره و نهجامه كان ناراسته
نه بن.

Your financial blueprint consists of a combination of your thoughts, feelings, and actions in the arena of money.

نه خشه ی دارایی تو له یه کگرتنی بیرکردنه وه كان و هسته كان و کرداره كان
پیکدیت له گوره پانی سامان دا.

So how is your money blueprint formed?

که واته چون نه خشه ی پاره ی تو دروست بووه؟

The answer is simple. Your financial blueprint consists primarily of the information or "programming" you received in the past, and especially as a young child.

وه لاهه که ناسانه. نه خشه ی دارایی تو به شیوه یه کی سهره کی له و زانیاریانه
یان له و بهرنامه پریژکردنه پیکهاتووه که له رابردوودا وهرتگرتووه، به تایبه تی
کاتی که منالیک ی بچوک بوویت.

Who were the primary sources of this programming or conditioning? For most people, the list includes parents, siblings, friends, teachers, religious leaders, media, and your culture.

کی بوون نه وانه ی سهرچاوه ی سهره کی نه م بهرنامه پریژکردنه یان نه م هرچی
کردنه بوون؟ بو زوربه ی خه لک، لیسته که دایک و باوک، خوشک و برا،
هاوریکان، ماموستاکان، پیشه وای نییه کان، میدیا، وه کلتوره که ت
نه گریته خو.

Let's take culture. Isn't it true that certain cultures have one way of thinking and dealing with money, while other cultures have a different approach?

با کلتور به نمونه وهرگرین. نایا نه وه پاست نییه که کلتوریکي دیاریکراو یهک شیوازی بیرکردنه وه و مامه له کردنیان هیه له گهل پاره دا، له کاتیکدا که کلتوره کانی تر شیوازیکی جیاوازیان هیه؟

Every child is taught how to think about and act in relation to money.

هموو منالیک فیئر نه کریت چوڼ بیر له پاره بکاته وه و چوڼ مامه له له گهل پاره دا بکات.

The same holds true for you, for me, for everyone. You were taught how to think and act when it comes to money.

همان شت پاسته بو تو، بو من، بو همووان. تو فیئرکراوی چوڼ بیر بکته وه و چوڼ مامه له له گهل پاره دا بکته.

These teachings become your conditioning, which becomes automatic responses that run you for the rest of your life.

نهم فیئرکردنه تو مه رجی نه کات، که کاردا له وه یه کی ئوتوماتیکیه که تو به ریوه نه بات به دریژیی ژیانته.

Unless, of course, you revise your mind's money files. This is exactly what we are going to do in this book, and what we do for thousands of people each year.

هه تا وه کو به دلنیا ییه وه، گوږانکاری له فایل ه کانی پاره ی میشتکدا نه که ی. نهمه دروست هر نه وه یه که نیمه نه نجامی نه ده ین له م کتیبه دا، وه نه وه یه که بو هزاران که سی نه که ین هموو سالیک.

We said earlier that thoughts lead to feelings, that feelings lead to actions, that actions lead to results.

نیمه پیشتر وتمان که بیرکردنه وه کان به ره و هه سته کان ناراسته نه بن. هه سته کان به ره و کرداره کان ناراسته نه بن. کرداره کان به ره و نه نجامه کان ناراسته نه بن.

So here's an interesting question: Where do your thoughts come from? Why do you think differently from the next person?

بۆيە لىرەدا پرسىيارىكى سەرنجراكىش ھەيە: بىر كۆردنە ۋە كانت لە كۆيۈە دىن؟

بۇچى تۇ جياواز بىر نە كەيتە ۋە لە كە سىكى تر؟

Your thoughts originate from the "files of information" you have in the storage cabinets of your mind.

بىر كۆردنە ۋە كانت لە فايلە كانى زانىيارىيە ۋە سەرچاۋە نە گرن كە لە كابينەي نە مبار كۆردنى مېشكتدا ھەن.

So where does this information come from? It comes from your past programming. That's right, your past conditioning determines every thought that bubbles up in your mind.

كە واتە نەم زانىيارىيە لە كۆيۈە دى؟ لە بەرنامە پىژ كۆردنى پابردو ۋە تە ۋە دى.

نە ۋە راستە، مەرجى كۆردنى پابردو ۋە تە ھەموو بىر كۆردنە ۋە يەك دىيارى نە كات كە دىتە مېشكتە ۋە.

That's why it's often referred to as the conditioned mind.

لە بەر نە ۋە دى بە مېشكىكى مەرجى كراۋ ناۋنە بىرى.

To reflect this understanding, we can now revise our Process in the following manner:

بۇ لىكدانە ۋە دى نەم تىگە شتەنە، نىستا نە تۋانن گۆرانكارى لە پروسە كەدا

بە كەين بەم شىۋە يەي خوارە ۋە:

programming → Thoughts → Feeling → Action = Result

بەرنامە پىژ كۆرن ← بىر كۆردنە ۋە كان ← ھەستە كان ← كۆردار =

نە نجام

Your programming leads to your thoughts; your thoughts lead to your feelings; your feelings lead to your actions; your actions lead to your results.

بەرنامە پىزىز كىردىنت بەرەو بىر كىردىنە وە كىانت ئاراستە ئەبن، بىر كىردىنە وە كىانت بەرەو ھەستە كىانت ئاراستە ئەبن، ھەستە كىانت بەرەو كىردارە كىانت ئاراستە ئەبن، كىردارە كىانت بەرەو ئەنجامە كىانت ئاراستە ئەبن.

Therefore, just as is done with a personal computer, by changing your programming, you take the first essential step to changing your results.

كەواتە ھەر وەك ئەو ھىيە كە لە كۆمپىيوتەرىكى تايىبە تدا ئە كرى، بە گۆپىنى بەرنامە پىزىز كىردىنە كەت، يەكەم ھەنگاوى سەرەكى ئەنىى بۇ گۆپىنى ئەنجامە كىانت.

So how are we conditioned? We are conditioned in three primary ways in every arena of life, including money:

كەواتە ئىمە چۆن مەرجى كراوین؟ ئىمە بە سى شىۋاۋى سەرەكى مەرجى كراوین لە ھەموو قۇتاغىكى ژيان دا لە بارەى پارەو:

Verbal programming: What did you hear when you were young?

بەرنامە پىزىز كىردىنى دەمى: ئەو ھى كە بىستوتە كاتىك كە منال بووى؟

Modeling: What did you see when you were young?

پىشاندان: ئەو ھى كە بىنىوتە كاتىك كە منال بووى؟

Specific incidents: What did you experience when you were young?

پووداۋى تايىبەت: ئەو ھى كە ئەزمونىت كىردوۋە كاتىك كە منال بووى؟

The three aspects of conditioning are important to understand, so let's go over each of them. In Part II of this book, you will learn how to recondition yourself for wealth and success.

ھەر سى پوۋەكەى مەرجى كىردن گىرنگە بۇ تىگەشتن، كەواتە با ھەرىيەكەيان پوون بگەينەو. لە بەشى دووى ئەم كىتیبەدا، فېرئەبىت چۆن خۆت دووبارە مەرجى بگەيتەو بۇ سامان و سەر كەوتن.

The First Influence: Verbal Programming

یه کهم کاریگه‌ری: به‌رنامه‌پرزکردنی ده‌می

Let's begin with *verbal programming*. What did you hear about money, wealth, and rich people when you were growing up?

با به به‌رنامه‌پرزکردنی ده‌می ده‌ستپیکه‌ین. چیت بیستوو له باره‌ی پاره‌وه، سامان، وه خه‌لکی ده‌وله‌مهند کاتیک که گه‌وره نه‌بووی؟

Did you ever hear phrases like *money is the root of all evil, rich people are greedy, rich people are criminals, filthy rich*.

نایا قه‌ت نه‌م ده‌سته‌واژانه‌ت بیستوو وه‌ک پاره‌ ره‌گی همه‌وو خراپه‌یه‌که، خه‌لکی ده‌وله‌مهند چاوچنوکن، خه‌لکی ده‌وله‌مهند تاوانبارن، ده‌وله‌مندی ناپاک.

you have to work hard to make money, money doesn't grow on trees, you can't be rich and spiritual, money doesn't buy happiness, money talks, the rich get richer and the poor get poorer, that's not for people like us, not everyone can be rich, there's never enough?

پنویسته به سه‌ختی کار بکه‌ی بۆ نه‌وه‌ی پاره په‌یدا بکه‌ی، پاره له‌سه‌ر دره‌خته‌کان گه‌شه ناکات، ناتوانی ده‌وله‌مهند بیت و پاک بیت، پاره ناسووده‌یی ناکری، پاره قسه نه‌کات، ده‌وله‌مهند ده‌وله‌مندر نه‌بیت و هه‌ژار هه‌ژارتر نه‌بیت، نه‌وه بۆ که‌سانی وه‌ک نی‌مه نییه، همه‌وو که‌س ناتوانی ده‌وله‌مهند بیت، هه‌رگیز به‌شی پنیوست نابیت؟

In my household, every time I asked my father for any money I'd hear him scream, "What am I made of... money?"

له ماله‌وه، هه‌ر کاتیک داوام له باوکم نه‌کرد بۆ پاره گویم له نه‌و نه‌بوو هاواری نه‌کرد، "چی بۆ من له پاره دروستکراوم؟"

Jokingly I'd respond, "I wish. I'll take an arm, a hand, even a finger." He never laughed once.

به سوعبه تهوه وه لأمم نه دایه وه، "خۆزگه له پاره دروست نه کرای، قۆلیک و دهستیك و ته نانهت په نجه یه کیش نه بهم."

Here's the rub. All the statements you heard about money when you were young remain in your subconscious mind as part of the blueprint that is running your financial life.

سهختیه که لیۆه دایه. هه موو نه فرمایشتانه ی بیستووته له باره ی پاره وه کاتیك که لاو بووی ماوه ته وه له میٹشکی بی ئاگاتا دهك به شیك له وه نهخشیه ی که ژیا نی دارایت نه بات به پێوه.

Verbal conditioning is extremely powerful. For example, one of our Millionaire Mind seminar participants, called Stephen didn't have a problem *earning* money.

مه رجی کردنی ده می زۆر به هیزه. بو نموونه، یه کیك له به شدار بووانی سیمیناری میٹشکی ملیۆنەر به ناوی ستیفن کیشه ی نه بوو له قازانج کردنی پاره دا.

At the time Stephen came to the course he was earning over \$800,000 a year and had been doing so for the past nine years.

له و کاته دا که ستیفن نه هات بو کۆرسه که زیاتر له 800000 دۆلار قازانجی نه کرد له سالیك دا وه به و شیوه یه به رده وام بوو له ماوه ی نو سالی پاردو دا.

Somehow, he managed to spend his money, and he lost all of them, Whatever the reason, his net worth was exactly zero!

هه رچۆنیك بیئت نه وه دهستی به سه رفکردنی پاره که ی کرد، وه هه مووی له دهست دا، هوکاره که هه رچییه ک بوو بیئت، کو ی سه رمایه ی نه وه سفر بوو.

Stephen told us that when he was growing up, his mom always used to say, "Rich people are greedy. You should have just enough to get by."

ستيفن پيى وتين كاتيڪ كه گوره نه بوو، دايكى هه ميشه نه يوت، "خه لكى دهول" مه ند چا وچنوكن. پيويسته تنها نه وهندهت هه بي پيى بريت.

It doesn't take a rocket scientist to figure out what was going on inside Stephen's subconscious mind..

نه مه زانستي موشهك نييه تا نه تواني ليكي بدهيته وه چي پوي داوه له ناو ميشكى بي ناگاي ستيفن دا.

No wonder he was broke. He was verbally conditioned by his mother to believe that rich people are greedy. Therefore, his mind linked up rich with greedy, which of course is *bad*. Since he didn't want to be bad, subconsciously he couldn't be rich

جيى سه رسورمان نييه كه نه وه ژار كه وتووه. نهو به شيوه يه كي ده مي مهر جي كراوه له لايه ن دايكييه وه كه باوهر بكات خه لكى دهوله مه ند چا وچنوكن. له بهر نه وه، ميشكى به ند بووه به نه وه وه كه دهوله مه ند چا وچنوكن: كه به دنيا ييه وه شتيكي خراپه، نه ويش له بهر نه وه ي كه نه يويستووه كه سيكي خراب بيت، ناخود ناگا نه يتوانيوه دهوله مه ند بيت.

Stephen loved his mom and didn't want her to disapprove of him. Obviously, based on her beliefs, if he were to get rich, she wouldn't approve.

ستيفن دايكى خوشده ويست و نه يده ويست نهو ليى بي توميد بيت. به پوونى، به گوره ي راو بوچوونى دايكى، نه گهر نهو دهوله مه ند بيت، دايكى په سهندي ناكات.

Therefore, the only thing for him to do was to get rid of any extra money beyond just getting by, otherwise he'd be greedy!

له بهر نه وه تنها شتيك كه نه بوو نهو بيكات نهو بوو كه خو ي له پاره ي زياد دور بخاتوه جگه له وهنده ي كه پيى بريت، نه گهر نا چا وچنوك نه بيت.

Now, you would think that in choosing between being rich and being approved of by Mom or anyone else for that matter, most people would take being rich. Not a chance!

ئىستا، تۇ پىتوايه لىم ھەلبېراردىنەدا لە نىوان دەولەمەند بوون و پەسەند بوون دا لە لايەن دايكەوہ يان ھەر كەسىكى ترەوہ يۇئە و مەبەستە، زۆرپەي خەلك دەولەمەند بوون ھەلدەبېرىن. شتى وا پوونادات.

The mind just doesn't work that way. Sure, riches would seem to be the logical choice. *But when the subconscious mind must choose between deeply rooted emotions and logic, emotions will almost always win.*

مېشك بەو شىوہيە كار ناكات. بە دۇنياييەوہ، دەولەمەندى واديارە ھەلبېراردىكى لۇجىكى بىت. بەلام كاتىك كە مېشكى بى ناگا ئەبى ھەلبېرى لە نىوان ھەستىكى قولى رەگ داکوتار وە لۇجىك دا، ھەستەكان ھەمىشە براوہ ئەبن.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بىنچىيە نىيەكانى سامان:

When the subconscious mind must choose between deeply rooted emotions and logic, emotions will almost always win.

كاتىك كە مېشكى بى ناگا ئەبى ھەلبېرى لە نىوان ھەستىكى قولى رەگ داکوتار وە لۇجىك دا، ھەستەكان ھەمىشە براوہ ئەبن.

Let's get back to our story. In less than ten minutes at the course, using some extremely effective experiential techniques, Stephen's money blueprint changed dramatically.

با بگه ریننه وه بۆ چیرۆکه که هی خوومان. له ماوهی که متر له ده خولهک دا له کۆرسه که، به به کارهینانی تهکنیکیکی زۆر کاریگهری نهزموونی، نهخشه ی پاره ی ستیفن به شیوه یه کی بنه رته ی گوپا.

In only two years, he went from being broke to becoming a millionaire.

تهنها له ماوهی دوو سالدا نهو له ههزاریه وه بوو به ملیونه.

At the course, Stephen began to understand that these nonsupportive beliefs were his mom's, based on her past programming, and not his.

له کۆرسه که ستیفن خه ریک بوو تیده گه شت که نه م بیرو باوه ره بی بنه مایانه هی دایکی بوون، که بهنده له سه ر به رنامه ریزکردنی پابردوی دایکی، نهک هی نهو.

We then took it a step further and helped him to create a strategy whereby he wouldn't lose his mother's approval if he got rich. It was simple.

پاشان ههنگاوێکی ترمان نا و یارمه تی نهومان دا ستراتیجیه کی وا دروست بکات که متمانه ی دایکی له ده ست نه دات نه گه ر ده وله مه ند ببیت. ناسان بوو.

His mom loved Hawaii. He sends her there for the entire winter.

دایکی چه زی له هاوای بوو. نهو دایکی نه نیری بۆ نهوی به دریزایی زستان. She's in heaven. First, she now loves that he's rich and tells everyone how generous he is.

دایکی له به هه شته. یه که م، دایکی نیستا چه ز نه کات که نهو ده وله مه ند وه به هه مووان نه لی که چه ند به خشنده یه کوپه که ی.

Second, he doesn't have to deal with her for six months of the year. Brilliant!

دووم، نهو پنیویست ناکات بۇ ماوهی شهش مانگی سالیك مامه له له گه ن
دایکی دا بکات. جوانه!

Again, your subconscious conditioning determines your thinking. Your thinking determines your decisions, and your decisions determine your actions, which eventually determine your outcomes.

دووباره، مهرجی کردنی بی ناکات بیرکردنه ویت دیاری نه کات. بیرکردنه ویت
بپریاره کانت دیاری نه کات، وه بپریاره کانت کرداره کانت دیاری نه کات، که له نه نجام
دا داهاته کانت دیاری نه کات.

There are four key elements of change, each of which is essential in reprogramming your financial blueprint. They are simple but profoundly powerful.

چوار کللی بنه پرتی هیه بۇ گۆران، که هه ریه که یان پیویستن له دووباره
به رنامه ریژکردنه وهی پیلانی باری دارایت. ناسانن به لام زور کاریگرن.

The first element of change is *awareness*. You can't change something unless you know it exists.

یه کهم پیکهاتهی بنه پرتی گۆران ناگاییه. ناتوانی شتیک بگۆری هه تاوه کو نه زانی
که بوونی هیه.

The second element of change is *understanding*. By understanding where your "way of thinking" originates, you can recognize that it has to come from outside you.

دووم پیکهاتهی بنه پرتی گۆران تیگه شتنه. به تیگه شتن له وهی که شیوازی
بیرکردنه ویت له کوینوه سه رچاوه نه گری، نه توانی ناگاران بیت له وهی که پیویسته
شیوازی بیرکردنه ویت له دهره وهی تووه بیت.

The third element of change is *disassociation*. Once you realize this way of thinking isn't you, you can separate yourself from it.

سینیه پیکهاتهی بنه پرتی گۆران جیا بوونه وهیه. هه ر که هه ست
کرد له شیوازی بیرکردنه وهیه تو نیت، نه توانی خوئی لی جیا بکه یته وه.

You can observe this way of thinking and see it for what it is, a "file" of information that was stored in your mind a long, long time ago and may not hold any truth or value for you anymore.

ئەتوانى تىببىنى ئەم شىۋازى بىر كىرگۈزۈپ بەرگەن بىر كىتەپ بىلەن،
فائىلەك زانبارىيە كە خەزىنە بۇرۇن لە مېشكىتدا ماۋەيەكى زۇر زۇر لە مەۋپىش ۋە
لەۋانەيە ھېچ راستىيەك يان بەھايەك لە خۇنەگىرى بۇ تۇ.

The fourth element of change is *reconditioning*. We will begin this process in Part II of this book, where we will introduce you to the mental files that generate wealth.

چۈرەم پىكەتەي بىرەتە گۆرۈن دۇبۇرە مەرجى كىرگۈزۈپ بەرگەن بىلەن، لە بەشى
دۇۋى ئەم كىتەپدە دەست بەم پىرۇسەيە ئەكەين، لەۋىدا فائىلە زەينىيەكانت
پى ئەناسىنەن كە سامان بىنات ئەنى.

The elements of frequency and ongoing support are also important for lasting change to occur, so I've got another gift to help you.

دەستۇرى بىنچىنەيى دۇبۇرە بۇرۇن ۋە بەردەۋام بۇرۇن ھەۋەھا گىرنگن بۇ
گۆرۈنەي ھەمىشەيى تا پىۋىدات، بۇيە دىيارىيەكى تىرم
ھەيە بۇ يارمەتيدانى تۇ.

Meanwhile, let's go back to our discussion on verbal conditioning and the steps you can take now to begin revising your money blueprint.

بۇ ئىستە، با بگەرىنەۋە سەر باسەكەي خۇمان لە سەر مەرجى كىرگۈزۈپ بەرگەن بىلەن،
ئەۋ ھەنگاۋانەي كە ئەتوانى بىگىرىتە بەر ئىستە بۇ گۆرۈنەكەي لە نەخشەي
پارەدا.

Steps for Change: Verbal Programming

ههنگاوه گانی گوران: بهرنامه ریژکردنی ده می

AWARENESS: Write down all the statements you heard about money, wealth, and rich people when you were young.

ئاگایی: هه موو نهو فرمایشتانه بنووسه که بیستووته له باره ی پاره و سامان و خه لکی دهوله مهنده وه کاتیک که لاو بووی.

UNDERSTANDING: Write down how you believe these statements have affected your financial life so far.

تیگه شتن: بنووسه چون باوه پرکردنت بهم فرمایشتانه کاری له ژبانی داراییت کردوه تا نیستا.

DISASSOCIATION: Can you see that these thoughts represent only what you learned and are not part of your anatomy and not who you are? Can you see that you have a choice in the present moment to be different?

جیابوونه وه: نه توانی له نه وه تیگه ی که نه م بیرکردنه وانه ته نها نه وه پیشان نه دا که فیربووی وه به شیک نییه له پیکه اتنی توو له وه ی که تو کیی؟ نه توانی له نه وه تیگه ی که دهره تیگت هیه له م ساته دا تا جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand over your heart and say...

فرمایشت: ده ست بجه سهر دلّت و بلی...

"What I heard about money isn't necessarily true. I choose to adopt new ways of thinking that support my happiness and success."

"نه وه ی بیستوومه له باره ی پاره وه وه پئیویست راست نییه. بریار نه م

ریگای نوئی بیرکردنه وه به کار به نیم که خوشی و سهرکه و تنم بوو دا بین بکات"

Touch your head and say...

ده ست له سهرت بده و بلی...

"I have a millionaire mind."

"من مینسکی میلیونه رم هیه."

The Second Influence: Modeling

دووم كارىگهري: پيشاندان

The second way we are conditioned is called modeling. What were your parents or guardians like in the arena of money when you were growing up?

دووم شىواز كه نيمه ي پى مارجى كراوين پيشاندان. دايك و باوكت يان چاوديرهكانت چون بوون له باره ي پارموه كاتيك كه تو گوره نه بووى؟

Did they manage their money well or did they mismanage it? Were they spenders or savers? Were they shrewd investors or were they noninvestors?

نايا نهوان پارمكه يان به باشى به پروه نه برد يان به نه شياوى؟ نايا نهوان سرفكر بوون يان پاشه كه وتكر؟ نايا نهوان وه به رهينى هوشيار بوون يان وه به رهين نه بوون؟

Did money come easily in your family, or was it always a struggle? Was money a source of joy in your household or the cause of bitter arguments?

نايا پارم به ناسانى دهست نه كهوت له ناو خيزانه كه تدا، يان هميشه به مهينه تى؟ نايا پارم سه رچاوه ي خوشى بوو له ماله وه يان هوكارى ده مه قره ي تال بوو؟

Why is this information important? You've probably heard the saying "Monkey see, monkey do." Well, humans aren't far behind. As kids, we learn just about everything from modeling.

بوچى نه م زانياريه گرنگه؟ له وان هيه نه و ته يهت بيستبيت "مه يمون نه بينى و مه يمون نه يكات." باشه، مروايش زور دور نيه له وه. له كاتى مناليدا تا راده يه كه همو شتيك له پيشاندان وه فيربووين.

Although most of us would hate to admit it, but as the old saying goes "The apple doesn't fall too far from the tree."
هرچه نده زوربه مان جهز ناكهين دان به ودها بنين، به لام په نديكي كون هيه نه لي "سيو زور دور ناكه ويته وه كاتيک كه نه كه ويته خواره وه له دره خته كه ي."

This reminds me of the story about a woman who prepares a ham for dinner by cutting off both ends.

نمه چيروكيكم بير نه خاته وه له باره ي ژنيكه وه كه گوشتي به راز ناماده نه كات بو ناني نيواره وه هر دوو كوتايي گوشته كه نه بري.

Her bewildered husband asks why she cuts off the ends.

ميرده كه ي به سه رسورمانه وه نه پرسى بوچي كوتاييه كان نه بري؟

She replies, "That's how my mom cooked it." Well, it just so happened that her mom was coming for dinner that night.

نه وه لام نه داته وه، "دايكم به و شيويه ناماده ي كردوه." باشه، وا ريكه وت دايكي هات بو ناني نيواره نه و شه وه.

So they asked her why she cut off the ends of the ham.

بويه نه وان پرسياريان لي كرد بوچي كوتايي گوشته كه ي بريوه.

Mom replies, "That's how my mom cooked it."

دايک وه لام نه داته وه، "دایکم به و شیویه ناماده ی کردوه."

So they decide to call Grandma on the phone and ask why she cut off the ends of the ham.

بويه نه وان برياريان دا ته له فون بو داپيره بكن وه پرسن بوچي كوتايي گوشته كه نه بري.

Her answer? "Because my pan was too small!"

وه لامى نه و؟ "له به رنه وه ي تاوه كه م زور بچوك بو!"

The point is that generally speaking, we tend to be identical to our parents in the arena of money.

مه به ست له نه وه به گشتي قسه بكن، نيمه هاوشيوه ي دايك و

باوكمانين له باره ي پاره وه.

For example, my dad was an entrepreneur. He was in the home-building business. He built anywhere from a dozen to a hundred homes per project. Each project took a huge amount of capital investment.

بۆ نموونه، باوکم به ئۆزىمدا بولدى. ئۇ بازارگانى بنىادنانى مالى ئىكردى. ئۇ ۱۰-۱۰۰ گە قەدەر پروژە يەكدا. ھەر شوپىنىك لى دەرزەنىكە تە سەد مالى دروست ئىكردى لى ھەر پروژە يەكدا. ھەر پروژە يەك سەرمایە يەكى گەورە ئىست.

My dad would have to put up everything we had and borrow heavily from the bank until the homes were sold and the cash came through.

باوکم پىئوست بولدى ھەممۇ ئۇ ھەمان بولدى دىنى و پارە يەكى زۆرىش لى بانك قەرز بىكات ھەتا مالەكان ئۇ فرۆشراڭ و پارەمان دەستەكەوت.

Consequently, at the beginning of each project, we had no money and were in debt up to our eyeballs.

لە ئىنجام دا، لى سەرەتای ھەر پروژە يەك دا، ھىچ پارەمان نە بولدى ۋە زۆر قەرز ئۇ بولدى.

As you can imagine, during this period my dad was not in the best of moods nor was generosity his strong suit.

ھەر ۋەك پىشپىنى ئىكەن، لى ماۋە يە دا باوکم مەزاجى نە بولدى ۋە بەخشندە ئى لى دەست ئى دا.

If I asked him for anything that cost even a penny, his standard reply was "What am I, made of money?" or "Are you crazy?"

ئەگەر داۋا ئى ھەر شتىك لى بىكردا يە تەنەت ئەگەر يەك سەنتى تىبچۈا يە، ئاسا ئى ۋە لامى ئۇ ئەمە بولدى "چى بۇ مەن لى پارە دروستكراوم؟ يان "شیت بولدى؟"

Of course, I wouldn't get a dime, but what I would get was that "Don't even think of asking again"

بە دۇنيا يە ۋە دە سەنتىشم ۋەرنە دەگرت، بە لام ئۇ ۋە ۋەرمە دەگرت تەنە ئۇ ۋە بولدى "بىر لى داۋا كرتن ئەكە يە ۋە جار ئى تى."

This scenario would last for about a year or two until the homes were finally sold. Then, we'd be rolling in dough.

نەم سىنارىيۇيە بۇ نىزىكەي سالىك يان دوو بەردەوام ئەبوو ھەتا مالەكان لە كۆتاييدا نەفروشران. پاشان نانمان ئەكەوتە پۇنەوہ.

All of a sudden, my dad was a different person. He'd be happy, kind, and extremely generous. He'd come over and ask me if I needed a few bucks.

لە ناکاو باوكم ئەبوو بە كەسىكى جياواز. دلخوش ئەبوو،

مىھربان، وە زۆر بەخشندە ئەبوو. ئەھات بۇ لای من و پرسىياری لى ئەكردم
ئەگەر پىنويستىم بە چەند دۆلاریك بىت

Life was good... until that dreaded day when he'd come home and announce again, "I found a good piece of land. We're going to build again."

ژيان خوش ئەبوو ... ھەتا ئەو پۇژە تۇقینەرەي كە باوكم ئەھاتەوہ بۇ مالەوہ
وہ ديسان راینەگەياندى، "پارچە زەويیەكى باشم دۆزیوہتەوہ. بە نیازین
بنیادی بنین ديسان."

I distinctly remember saying, "Great, Dad, good luck," as my heart sank, knowing the struggle that was about to unfold again.

بە پوونى لە بیرمە كە ئەموت، "چاکە بابە، بەختىكى باش،" نىگەران ئەبووم،
ئەمزانی كە مەینەتییەكە خەرىكە دەست پى ئەكاتەوہ ديسان.

This pattern lasted from the time I could remember, when I was about six, until the age of twenty-one, when I moved out of my parents' house for good. Then it stopped.

نەم بارە بەردەوام بوو لەو كاتەوہي كە لە بیرم بىت تەمەنم نىزىكەي شەش
سال بوو، ھەتا تەمەنى بیست و یەك سالى ئەو كاتەي كە گواستمەوہ لە مالى
باوكم بە شیوہیەكى ھەمیشەيى. پاشان وەستا.

At twenty-one years of age, I finished school and became a builder. I then went on to several other types of businesses.

له ته مهنی بیست و یهک سالییدا، قوتابخانه م ته واو کرد وه بووم به به ننا.
پاشان دهستم به زور جوړی تری بازرگانی کرد
I'd make a small fortune, but just a short time later, I'd be broke.

سامانیکی بچووکم پیکنه هینا، به لام تهنها ماوه یه کی کهم دواتر، نیفلاسم نه کرد.
I'd get into another business and believe I was on top of the world again, only to hit bottom a year later.

دهستم به بازرگانیه کی تر نه کرد وه پیمو ابوو زور دلخوشم دیسان، تهنها
سالییک دواتر نیفلاسم نه کرد.

This up-and-down pattern went on for nearly ten years before I realized that maybe the problem wasn't the type of business I was choosing, the partners I was choosing, the employees I had, the state of the economy.

نهم سرکه وتن و دابه زینه به رده وام بوو بو ماوه ی نزیکه ی ده سال پیش نه وه ی
بزانه که له وانه یه کیشه که جوړی نه و بازرگانیه نه بییت که هلمبرژاردوه،
هاوبه شه کانی که هلمبرژاردوون، کریکاره کانی که هلمبوون، بارودوخی نابووری.

I finally recognized that maybe, just maybe, I was unconsciously reliving my dad's up-and-down income pattern.

له کوتایدا زانیم که له وانه یه، تهنها له وانه یه، ناخود ناگا به هه مان نه زمونی
سرکه وتن و دابه زینی داها تی باوکم دا تیپه ږم.

All I can say is, thank goodness I learned what you're learning in this book and was able to recondition myself into having a consistently growing income.

هه موو نه وه ی نه توانم بیلیم، سوپاس بو خوا فیږی نه وه بووم که نیوه فیږی
نه بن له م کتیبه دا وه توانیم خو م دووباره مه رجی بکه مه وه به ره وه هه بوونی
داها تیکی گه وه.

Another example, in one of my seminars in Orlando, Florida, I'll never forget one older gentleman because he came up sobbing. He could barely catch his breath and kept wiping his tears with his sleeve.

نمۇونە يەكى تر، لە يەككە لە سېمىنارە كانمدا لە ئۇرلاندو، فلورىدا، ھەرگىز ئەو پىرە پىاۋە خانەدانە لەبىر ناكەم لەبەرئەۋەى بە ھەنسكەۋە دەرکەوت. ئەو بەسەختى ئەيتۋانى ھەناسە بدات ۋە بەردەۋام فرمىسكەكانى ئەسپرى بە قولى كراسەكەى.

I asked him what was wrong.

پرسىارم لى كرد كېشە چىيە.

He said, "I'm sixty-three years old and I've been reading books and going to seminars since they were started.

ئەو وتى، تەمەنم شەست ۋ سى سالاھ ككېم خويىندۇتەۋەو پۇشتووم بۇ سېمىنارەكان لەو كاتەۋەى دەستىان پىكردوۋە.

I've seen every speaker and tried everything they taught. I've tried stock, and been in over a dozen different businesses. I went back to university and got an MBA.

ھەموو دوۋانېئىزىكم بېنىۋەو ھەموو شتىكم تاقىكردۇتەۋە كە فىرىان كردووم. بۇرسەم تاقىكردۇتەۋە، ۋە زىاتر لە يەك نەرزەن بازىرگانى جىاجىام كردوۋە. گەرەمەۋە بۇ زانكۆ ماستەرم لە بازىرگانى ۋ بەرپۆۋەبىردن دا بەدەست ھىنا.

I've got more knowledge than ten average men, yet I've never made wealth. I'd always get a good start but end up empty-handed, and in all those years I never knew why. I thought I must just be stupid.

زىاتر لە تەۋاۋى دە پىاۋ زانىيارىم بەدەستھىنا، ھىشتا ھەرگىز سامانم بە دەست نەھىنا. ھەمىشە دەستپىكردىكى باشم ھەبۇو بەلام كۆتايىيەكى ئىفلاس، ۋە لە ماۋەى ھەموو ئەم سالانەدا ھەرگىز نەمزانى بۇچى. تەنھا پىمۋابۇو گەمزەم.

"Finally, after listening to you and doing the processes, it all makes sense. There's nothing wrong with me. I just had my dad's money blueprint stuck in my head and that's been my nemesis.

له كۆتايدا، دواي گويى گرتن له تۆۋ ئەنجامدانى پرۆسەكە، كاريگەرى ھەبوو. ھېچ ھەلەيەك له منەۋە نەبوو. تەنھا نەخشەي پارەي باوكم له ناو مېشكەم دا چەسپا بوو ۋە ئەۋە بوو بوو بە چارەنووسم.

My dad would try getting jobs or selling things and come home empty-handed. I wish I would have understood modeling and money blueprint forty years ago.

باوكم ھەۋلى بەدەستەينانى كار يان فرۆشتىنى شتى ئەدا ۋە بە دەستى بەتال ئەگەپرايەۋە بۇ مائەۋە. خۆزگە چل سال لەمە وپېش لە پېشاندان و نەخشەي پارە تېدەگەشتم

What a waste of time, all that learning and knowledge has been." He began to cry even harder.

چ كات بە فېرۇدانىك بوو ئەۋ ھەموو فېرېوون و زانىارىيە. ئەۋ زياتر دەستى بە گريان كرد.

I replied, "No way is your knowledge a waste of time! It has just been latent, waiting in a 'mind' bank, waiting for the opportunity to come out. Now that you've formulated a 'success blueprint,' everything you've ever learned will become usable and you will skyrocket to success."

ۋەلامم دايەۋە، مەحالە زانىارىيەكەت كات بەفېرۇدان بوۋىت! ئەۋە تەنھا شاراۋە بوۋە، لە بانكى مېشكدا چاۋەپىنى كردوۋە، چاۋەپىنى دەرفەتىكى كردوۋە دەربكەۋى. ئىستا كە نەخشەيەكى سەرکەوتوت داپشتوۋە ھەموو ئەۋ شتانەي كە فېرېووى كارا ئەبى و بەرز ئەبىتەۋە بۇ سەرکەوتن.

Again, you can have all the knowledge and skills in the world, but if your "blueprint" isn't set for success, you're financially doomed.

دووباره، نه توانی هموو زانیاری و زیره کی جیهانت هسی، به لام نه گهر نه خشه ی میشتکت بو سهرکه وتن ریکنه خرابی شکست نه هینی.

Participants in my seminars are often in shock when they realize how much their parents' experiences have influenced their beliefs and habits around money.

به شدار بووه کان له سیمیناره کانم دا همیشه شوک نه بن کاتیک که هست نه کن تا چند نه زمونه کانی دایک و باوکیان کاریگه ری هیه له سهر پرواکانیان و رهفتاره کانیان له باره ی پاره وه.

Some spend like crazy because they think "You could easily lose all your money, so you might as well enjoy it while you can."

هه ندیک شیتانه پاره سهر ف نه کن له بهر نه وه ی پییانویه "نه کری به ناسانی هموو پاره که ت له دست بده ی، له بهر نه وه تا هیه خوشی لی بیینه."

Others go the opposite route: they hoard their money and "save for a rainy day."

نه وانی تر ریگای پیچه وانه نه گرنه بهر: پاره کانیان نه شارنه وه "پاشه که وتی نه کن بو پوژی رهش."

A word of wisdom: Saving for a rainy day might sound like a good idea, but it can create big problems.

په ندیک پیشینان هیه نه لی: پاشه که وتکردن بو پوژی رهش نه کری بیروکه یه کی باش بیته، به لام نه کری کیشه ی گوره دروست بکات.

One of the principles we teach in another of our courses is the power of intention. If you are saving your money for a rainy day, what are you going to get? Rainy days!

یه کی که له و بنه مایانه ی که نه یلینه وه له کورسه کانی ترمان دا هیزی نامانجه. نه گهر پاره که ت پاشه که وت بکه ی بو پوژی رهش، توشی چی نه بی؟ پوژی رهش!

Stop doing that. Instead of saving for a rainy day, focus on saving for a *joyous* day. Then, by virtue of the law of intention, that's exactly what you will get.

واز له نهوه بهینه. له باتی پاشهکوت کردن بۇ پوژى رهش، جهخت بخه سر پاشهکوت کردن بۇ پوژى خوشى. وه به پىسى دهستورى نامانچ، نهوه دروست نهوه نهبى که بهدهستى نههينى.

Earlier we said that most of us tend to be identical to one or both parents in the arena of money, but there's also some of us end up being exactly the opposite of one or both parents.

پيشتر وتمان زوربهمان له دايك و باوكمان نهچين له بارهى پارهوه، بهلام ههروهها ههنديك له نيمه پيچهوانهى دايك و باوكيهتى.

Why would that happen? it just depends on how ticked off you were at them.

بوچى نهوه پوونهدا؟ نهوه تهنهنا بهنده لهسر نهوهى که تو تا چهند توپهى له نهوان.

Unfortunately, as little kids we can't say to our parents, "Mom and Dad, have a seat. I'd like to discuss something with you."

به داخهوه، وهك منالئىكى بچوك ناتوانين به دايك و باوكمان بلين، "دايه و بابيه دانيشن. نهوهوى باسى شتيك بکهم لهگهل نيوه.

I'm not fond of the way you're managing your money or, your lives, and therefore, when I become an adult, I'll be doing things quite differently. I hope you understand.

من نارهزوى شيوازى مامهلهکردنى نيوه ناکهه لهگهل پارهدا، يان شيوازى ژيانتان، وه لهبهرنهوه، کاتىک که گهوره بووم، من شتهکان تهواو جياواز جيبهجى نهکهه. هيوادارم تيگهشتين.

No, it doesn't go quite that way. Instead, we generally freak out and say, "I hate you. I'll never be like you. When I grow up, I'm gonna be rich. Then I'll get whatever I want whether you like it or not."

نەخىر، بەش شىۋەيە نىيە. لەباتى ئەو، ئىمە بە گىشتى ھىمىنى خۇمان لەدەست ئەدەين و ئەلەين، " رىقە لىتقانى. ھەرگىز ۋەك ئىۋە نەبم. كاتىك كە گەرە نەبم دەۋلەمەند ئەبم. پاشان ھەرچىيەكەم بوى بەدەستى ئەھىنم ئىتر ئىۋە بە دلتان بىت يان تا. "

Many people who come from poor families become angry and rebellious about it. Often they either go out and get rich or at least have the motivation to do so.

زۆرەي ئەو كەسانەي كە لە خىزانە ھەژارەكانەۋە دىن تورەو ياخى ئەين لەو بارەيەۋە. بە زۆرىي ئەوان ئەپۋتە دەرەۋە دەۋلەمەند ئەبن يان بە لايەنى كەمەۋە ۋرەي ئەۋەيان ھەيە دەۋلەمەند بن.

But Whether such people get rich or work their buns off trying to become successful, they are not usually happy. Why?

بەلام ئەو كەسانە دەۋلەمەند بىن يان يان زۆر بە سەختى كار بىكەن بۇ ئەۋەي سەرگەۋتوۋ بىن، ئەوان بە زۆرىي دىلخۇش نىن. بۇچى؟

Because the root of their wealth or motivation for money is anger and resentment.

لەبەرئەۋەي رەگى سامانەكەيان يان بزۋىنەرەكەيان بۇ پارە تورەيى ۋ رەقە. Consequently, *money* and *anger* become linked in their minds, and the more money such individuals have or strive for, the angrier they get.

لە ئەنجام دا، پارەو تورەيى پىكەۋە پەپوۋەست ئەبن لە مۇشكىيان دا، ۋە ئەو كەسانە چەند پارەيان زىاتر بىت يان چەند زىاتر ھەۋلى بۇ بەن، تورەتر ئەبن.

Eventually, the higher self says, "I'm tired of being angry and stressed out. I just want to be peaceful and happy."

له نه نجام دا، پوچ نه لى "من ماندوو بووم له توپړه یی و فشاری د مروونی،
تهنہا نه موی هیمن و دلخوش یم."

So they ask the same mind that created the *link* what to do about this situation.

بویه نه وان پرسیار له هه مان میٹشک نه کهن که په یوه سستیبه که ی دروست
کردوو چی بکن له م بارودوخه دا.

Their mind answers, "If you want to get rid of your anger, you're going to have to get rid of your money." So they do. They subconsciously get rid of their money.

میٹشکیان وه لوم نه داته وه، "نه گهر نه تهوی پزگار بیت له توپړه ییبه که ت،
پیویسته پزگار بیت له پاره که ت." بویه نه وان جیبه جی نه کهن. نه وان ناخود
ناگا خویمان پزگار نه کهن له پاره کانیان.

Now these folks are happy. Right? No, Wrong! Things are even worse because now they're not just angry, they're broke and angry. They got rid of the wrong thing!

نیستا نه م که سانه دلخوشن. راسته؟ نه خیر، هه له یه شته کان

ته نانه ت خراپترن له بهر نه وه ی نیستا نه وان نه ک تهنہا توپړن، نه وان ٹیفلاس و
توپړن. نه وان خویمان به هه له پزگار کرد.

They got rid of the money instead of the anger, the fruit instead of the root. And until that anger is resolved, they will never be truly happy or peaceful regardless of how much money they have or don't have.

نه وان خویمان له پاره که پزگار کرد نه ک له توپړه ییبه که، بهر که له باتی په گه که.

وه هه تا نه و توپړه ییبه چاره سهر نه کری، نه وان هه رگیز به راستی دلخوش یان
هیمن نابن سهره پای نه وه ی چند پاره یان هه بی یان نه بی.

The reason or motivation you have for making money or creating success is vital. If your motivation for acquiring money or success comes from a nonsupportive root such as fear, anger, or the need to "prove" yourself, your money will never bring you happiness.

ئەو ھۆكارە يان بزوينەرەي كە ھەتە بۇ پەيدا كەردنى پارە يان سەر كە وتن زۇر گرنگە. ئەگەر بزوينەرەكەت بۇ بەدەستەينانى پارە يان سەر كە وتن لە پەگىكى بى بىنە ماوہ بىت وەك ترس، تورەيى، يان بۇ سەلماندى خوت، پارەكەت ھەرگىز خوشىت بۇ ناھىنى.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نبييه كانى سامان:

If your motivation for acquiring money or success comes from a nonsupportive root, such as fear, anger, or the need to "prove" yourself,

ئەگەر بزوينەرەكەت بۇ بەدەستەينانى پارە يان سەرکەوتن لە

رەگىكى بى بنەماوہ بيت

وہك ترس، تورەيى، يان بۇ سەلماندى خۆت،

your money will never bring you happiness.

پارەكەت ھەرگىز خۆشيت بۇ ناھيىنى

Why? Because you can't solve any of these issues with money. Take fear, for instance.

بۇچى؟ لە بەرئەوہى ناتوانى ھىچ يەككە لەم كيشانہ بە پارە چارەسەر بکەى.
با ترس وەرگىزىن بە نمونہ.

During my seminars I ask the audience, "How many of you would cite fear as your primary motivation for success?" Not many people put up their hand.

لە ماوہى سيمینارەکاندا پرسىار لە گوینگران ئەکەم، "چەند کەس لە ئیوہ بزوينەرى سەرەتايى بۇ سەرکەوتن ترس بووہ؟" زۆر نین ئەوانہى دەست بەرز ئەکەنہوہ.

However, then I ask, "How many of you would cite security as one of your main motivators for success?" Almost everyone puts up his or her hand.

بەلام پاشان ئەپرسم، "چەند لە ئیوہ يەکەم بزوينەرى سەرەكى بۇ سەرکەوتن خۇپاراستن بووہ؟" تا رادەيەك ھەمووان دەست بەرز ئەکەنہوہ.

But get this—security and fear are both motivated by the same thing. Seeking security comes from insecurity, which is based in fear.

بەلام لە ئەمە تىبگە - خۇپاراستن و ترس ھەردووكيان بە ھەمان شت ئەبزوین. ھەولدان بۆ خۇپاراستن لە نا سەلامەتییەوہ دى، كە ئەویش بەندە لەسەر ترس.

So, will more money dissolve the fear? You wish! But the answer is absolutely not. Why? Because money is not the root of the problem; fear is.

كەواتە ئايا پارەى زياتر ترس چارەسەر ئەكات؟ خۇزگە ئەخووزى! بەلام وەلامەكە بە تەواوى ئەخیرە. بۆچى؟ لەبەرئەوہى پارە رەگى كىشەكە نىيە، ترس رەگى كىشەكەيە.

What's even worse is that fear is not just a problem, it's a habit. Therefore, making more money will only change the kind of fear we have.

لەوہش خراپتر ئەوہیە كە ترس تەنھا كىشە نىيە، بەلكو خووە. لەبەرئەوہ، بەدەستەينانى پارەى زياتر تەنھا جۆرى ئەو ترسە ئەگۆپى كە ھەمانە.

When we were broke, we were most likely afraid we'd never make it or never have enough.

كاتىك كە بى پارە بووين، تا رادەيەكى زور لە ئەوہ ئەترساين كە ھەرگىز ئەتوانين پارە بەدەست بەينين يان ھەرگىز بەشى پىويستمان ئەبى.

Once we make it, our fear usually changes to "What if I lose what I've made?" or "Every-one's going to want what I have" or "I'm going to get creamed in taxes."

كاتىك كە بەدەستى ئەھينين بەزورى ترسەكەمان ئەگۆپى بۆ "چى بكم ئەگەر ئەوہى بەدەستم ھىناوہ لە دەستى بەدم؟" يان "ھەمووان ئەوہيان ئەوى كە من ھەمە" يان "شكست ئەھينم بە ھوى باجەوہ."

In short, until we get to the root of this issue and dissolve the fear, no amount of money will help.

به كورتی، هتاوه كو نهگهینه رهگی نهه كیشهیهو ترسه كه چارهسه نهكهین، هیچ بره پارهیهك یارمهتیدر نابیت.

As with those of us driven by fear, many people are motivated to achieve financial success to prove they are "good enough."

هروهك نهوانه كه به ترس بزوینراون، زور كهس بزوینراوه بو بهدهستهینانی سرکهوتنی دارایی تا خویان بیسهلمینن به شیوهیهك كه نهوان كهسیکی تهواو باشن.

We'll discuss this in detail in Part II of this book, but for now, just realize that no amount of money can ever make you good enough.

له بهشی دووی نهه كتیبهدا به درنژی باسی نهه نهكهین، بهلام بو نیستا، تنها نهوه بزانه كه هیچ بره پارهیهك هرگیز ناتوانی تو بکات به كهسیکی تهواو باش.

For people who always try to prove they are good enough, no amount of money can ease the pain of that inner wound that makes everything and everyone in their life "not enough."

بو نهو كهسانه ی كه همیشه هول نهدهن نهوه بسهلمینن كه تهواو باشن، هیچ بره پارهیهك ناتوانی نازاری نهو برینه ناوهکییه بشکینی كه وای له هموو شتیك و هموو كهسینك کردوو تهواو باش نهی له زیان دا.

No amount of money, or anything else for that matter, will ever be enough for people who feel they are not good enough themselves.

هیچ بره پارهیهك یان هیچ شتیکی تر بو نهو بابته، هرگیز بهس نییه بو نهو كهسانه كه وا هست نهكهن كهسیکی تهواو باش نین.

Again remember, your inner world reflects your outer world.

دوباره لهبیرت بیت، جیهانی ناوهکییت کار له جیهانی دهرهکییت نهکات.

By unlinking your money motivation from anger, fear, and the need to prove yourself, you can install new links for earning your money through *purpose, contribution, and joy*.

بە جيا كوردنە دەي بزوينەرى پارە لە تورەيى، ترس، پىويستى .
سەلماندى خود، ئەتوانى پەيوەستى نوئى دابەزىنى بۆ بە دەستەيىنانى پارە
لە رىنگاي نامانج، بەخشىن، وە خوشى.

That way, you'll never have to get rid of your money to be happy.

بەو شىوەيە، ھەرگىز پىويست ناكات واز لە پارە بەينى بۆ ئەو دەي دلخوش
بىت.

Being a rebel or the opposite of your parents is not always a problem. To the contrary, if you were a rebel and your folks had poor money habits, it's probably a good thing that you are their opposite.

ياخى بوون و پىچەوانەي دايك و باوك ھەمىشە كىشە نىيە، بە پىچەوانەو
ئەگەر تۆ ياخى بىت و خىزانەكەت خووي ھەزارىيان ھەبىت، ئەوانەيە
شتىكى باش بىت كە تۆ پىچەوانەي ئەوانىت.

On the other hand, if your parents were successful and you're rebelling against them, you could be in for serious financial difficulties.

لە لايەكى ترەو، ئەگەر دايك و باوكت سەرکەوتوو بن و تۆ ياخى بىت دى
ئەوان، توشى سەختى بارى دارايى ئەبىت.

Steps for Change: Modeling

ههنگاه و ههکانی گۆران: پيشاندان

AWARENESS: Consider the ways of being and habits each of your parents had around money and wealth. Write down how you may be identical or opposite to either of them.

ئاگایی: بیر له شینوازی رهفتاری هه ریه که له دایک و باوکت بکهروهه له باره ی پاره و سامانه وه. بنووسه تا چهند تو نهکری له نهوان بچی یان پیچهوانه ی نهوان بی.

UNDERSTANDING: Write down the effect this modeling has had on your financial life.

تیگهشتن: بنووسه که نهه پيشاندانه کاریگهری هه بووه له سهه ژیهانی داراییت.

DISASSOCIATION: Can you see this way of being is only what you learned and isn't you? Can you see you have a choice in the present moment to be different?

جیا بوونه وه: نه توانی له وه تیگه ی که نهه شینوازی بوونه تو نیت ته نهه نه وهیه که فیتری بوویت؟ نه توانی له وه تیگه ی که هه لبراردنیکت ههیه له نیستادا بو نه وهی جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand over your heart and say...

فهه مایششت: دهست بجه سهه دلّت و بلی...

"What I modeled around money was their way. I choose my own way."

"نه وهی پيشانم دراوه له باره ی پاره وه شینوازی خویانه. من

پیگای خوم هه لئه بژیرم."

Touch your head and say...

دهست له سهه رت بدهر بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من میشکیکی ملیونهرم ههیه!"

The Third Influence: Specific Incidents

سنيهم کاريگهري: پروداوي تايبهت

The third primary way in which we are conditioned is by specific incidents.

سنيهم شينوآزي سهرهکي که نيمه ي پي مهرجي کراوين پروداوي تايبهت.

What did you experience when you were young around money, wealth, and rich people?

چيت به سهر هاتووه کاتيک که لاو بووي له باره ي پارو سامان و خه لکي دهوله منده وه؟

These experiences are extremely important because they shape the beliefs—or rather, the illusions—you now live by.

نهم به سهرهاتانه زور زور گرنگن له به رنه وه ي بيرو باوه پيک دروست نه کهن يان وينه يه کي دروينه — که تو نيستا تنيدا نه ژيت.

Let me give you an example. A woman who was an operating-room nurse attended the Millionaire Mind Seminar.

با نمونه يه کتان بده مي. ژنيک که په رستاري ژووري نه شته رگه رسي بوو ناماده بوو له سيميناري مېشکي مليونه ردا.

Josey had an excellent income, but somehow she always spent all of her money.

جو سي موچه يه کي باشي هه بوو، به لام هه رچونیک بيت نه وه هميشه هه موو پارده کي سهر ف نه کرد.

When we dug a little deeper, she revealed that when she was eleven years old, she remembers being at a Chinese restaurant with her parents and her sister.

کاتيک که که ميک زياتر ليمان کولييه وه، نه وه نه وه ي ناشکرا کرد کاتيک که ته مه ني يانزه سال بووه، نه وه له بيريه تي که له پښتورانتیکی چيني بووه له گه ل دايک و باوکي و خوشکه کي.

Her mom and dad were having yet another bitter argument about money. Her dad was standing up, screaming and slamming his fist on the table.

دايك و باوكى دەستىيان بە دەمەقېرەيەكى تىرى تال كرورە لە بارەى پارەوہ.

باوكى ھەلنەسىتەوہ، ھاوار ئەكات و بۆكزىك لە مېزەكە ئەدات.

She remembers him turning red, then blue, then falling to the floor from a heart attack, Her father died in her arms.

ئەو لەبېرىيەتى كە باوكى سوور ھەلگەپراوہ، پاشان شىن، پاشان كەوتووہ بە

زەويدا بە ھۆى جەلتەى دلەوہ، باوكى لە باوہشى

ئەودا ئەمرى.

And so, from that day forth, Josey's mind linked money with *pain*. It's no wonder then that as an adult, she subconsciously got rid of all of her money in an effort to get rid of her pain.

وہ بۆيە لەو پۇژە بەدواوہ، مېشكى جۆسى پارەو نازارى پېكەوہ بەند كرد.

جىنى سەرسوپرمان نىيە پاشان كە گەورە بوو، ئەو ناخودناگا خۆى پزگار

ئەكرد لە ھەموو پارەكەى وەك ھەولېك بۇ خۇ پزگار كردن لە نازار.

At the course, we helped Josey identify her old money blueprint and revise it. Today she's well on her way to becoming financially free.

لە كۆرسەكە، يارمەتى جۆسىمان دا نەخشە كۆنەكەى پارە بناسىت و

گۇرپانكارى تىدا بكات. ئەمپۇ ئەو بە باشى لەسەر پىنگاى خۆيەتى تا

نازادىت لە بارى دارايىيەوہ.

Let me give you another example of a specific incident, one that's closer to home.

با نەموونەيەكى تىرت بەدەمى لەسەر پووداوى تايىبەت، نەموونەيەك كە نىزىك

بىت لە مالەوہ.

When my wife was eight years old, she would hear the clanging bells of the ice cream truck coming down the street.

کاتیگ که ژنه کهم ته مانی ههشت سال بوو، گویی له زپه ی جه پرسی نوتومبیلی نایس کریمه که بوو به شه قامه که دا نه هاته خواره وه.

She would run to her mom and ask for a quarter. Her mom would reply, "Sorry, dear, I don't have any money. Go ask Dad. Dad's got all the money."

نهو رایکرد بو لای دایکی و داوای بیست و پینج سهنتی لی کرد. دایکی وه لامی دایه وه، ببوره نازیزم، "من هیج پاره م پی نیه. برؤ له باوکت داوا بکه. باوک هه موو پاره که یان لایه.

My wife would then go ask her dad. He'd give her a quarter, she'd go get her ice cream cone, and she was a happy camper.

ژنه کهم پاشان پوشت داوای له باوکی کرد. نهو بیست و پینج سهنتی دایه، نهو پوشت و نایس کریمه که ی هیئا، وه دلخوش بوو.

Week after week, the same incident would repeat itself. So what did my wife learn about money?

هفته داوای هفته، هه مان بووداو دووباره نه بووه وه. که واته ژنه کهم چی فیروبو له باره ی پاره وه؟

First, that men have all the money. So once we got married, what do you think she expected of me? money.

یه کهم، نه وه ی که پیاوان هه موو پاره که یان هه یه. له بهر نه وه کاتیگ که هاوسه رگیریمان کرد، پیتان وایه نهو چاوه پیتی چی له من نه کرد؟ پاره.

Second, she learned that women don't have money. If her mom didn't have money, obviously this is the way she should be.

دووه م، نهو فیرو نه وه بوو که ژتان پاره یان نییه. نه گهر دایکی پاره ی نه بوو، به بوونی نه ویش نه بی بهو شینوه یه بیت.

To validate that way of being, she would subconsciously get rid of all her money. She was quite precise about it too.

بۇ ئەۋەدى بەۋ شىۋەيە بىت، ئەۋ ناخودئاگا خۇي پزگار ئەكرد لە ھەموو پارەكەي. ئەۋ زۇر وردىش بوو لەۋ بارەيەۋە.

If you gave her \$100, she'd spend \$100. If you gave her \$200, she'd spend \$200. If you gave her \$500, she'd spend \$500, and if you gave her \$1,000, she'd spend \$1,000.

ئەگەر 100 دۆلارت پىي بدايە، 100 دۆلارى سەرف ئەكرد. ئەگەر 200

دۆلارت پىي بدايە، ئەۋ 200 دۆلارى سەرف ئەكرد. ئەگەر 500 دۆلارت پىي

بدايە، ئەۋ 500 دۆلارى سەرف ئەكرد. ۋە ئەگەر

1000 دۆلارت پىي بدايە، ئەۋ 1000 دۆلارى سەرف ئەكرد.

Then she took one of my courses and learned all about the art of leverage. I gave her \$2,000, she spent \$10,000!

پاشان ئەۋ يەككە لە كۆرسەكانى منى ۋەرگرت ۋە ھەموو ھونەرەكانى بەرز

كردنەۋە فير بوو. دوو ھەزار دۆلارم دايە، ئەۋ دە ھەزار دۆلارى سەرف كرد.

I tried to explain, "No, honey, leverage means we're the ones who are supposed to get the ten thousand dollars, not spend it."

ھەۋئەدا پوونى بکەمەۋە، نا شيرينەكەم، بەرزکردنەۋە ماناي ئەۋەيە ئيمە

كەسانىكىن كە ئەتوانين دە ھەزار دۆلار بەدەست بەينين، نەك سەرفى بکەين.

What we didn't know at the time was that the meanings each of us attributed to money were radically different.

ئەۋەدى نەماندەزانى ئەۋ كاتە ئەۋە بوو كە پارە لاي ھەر يەكەمان مانايەكى

تەۋاۋ جياۋازى ھەبوو.

To my wife, money meant immediate *pleasure* (as in enjoying her ice cream).

بۇژنەكەم، پارە ماناي خۇشى راستەۋخۇ بوو (ھەرۋەك چۇن

خۇشى لە ئايس كرىنمەكەى ئەبىنى).

I, on the other hand, grew up with the belief that money was meant to be accumulated as the means to create freedom.

من، لە لايەكى ترەو، بەو باوەرەو گەورە بووم كە پارە ئەبى كۆبكرىتەو بەو بەدبەينانى ئازادى.

As far as I was concerned, whenever my wife spent money, she wasn't spending money, she was spending our future freedom.

ئەوئەندەى من زانىبىتىم، كاتىك كە ژنەكەم پارەى سەرف ئەكرد، ئەو پارەى سەرف ئەدەكرد، ئەو ئازادى داھاتووى ئىمەى سەرف ئەكرد.

And as far as she was concerned, whenever I held her back from spending, I was taking away her pleasure in life.

ئەوئەندەى ئەو زانىبىتى، ھەر كاتىك ئەوم گەراندبىتەو لە سەرف كردن، خۇشى ئەوم زەوت كردوو لە ژيان دا.

Thank goodness we learned how to revise each of our money blueprints and, more importantly, create a third money blueprint specifically for the relationship.

سوپاس بۇ خوا ئىمە فىرېووين چۆن گۆرانكارى لە نەخشەى پارەماندا بکەين وە لەوئەش گرنگتر، نەخشەى سىيەمى پارەمان دروستکرد بە تايبەتى بۇ پەيوەندىيەكەمان.

Success Story from Deborah Chamitoff

چىرۆكى سەركەوتن لە لايەن دىبۇرا چامىتوف

From: Deborah Chamitoff

لە: دىبۇرا چامىتوفەو

To: T. Harv Eker

بۇ: تى ھارۋ ئىكە

Subject: Financially free!

بایهت: نازادی دارایی!

Harv, Today, I have 18 sources of income and I no longer need a J.O.B. Yes, I am rich, but more importantly, my *life* is enriched, joyful, and abundant!

هارف نه مېرؤ 18 سرچاوهی داهاتم هیه وه چیر پیویستم به کار نییه. بهئی،

من دهوله مهندم: به لام له وهش گرنکتر، ژیانم باشتره: خوشه، وه فراوانه!

But it wasn't this way in the past. Money used to be a burden to me. I trusted strangers to manage my financial affairs just so I wouldn't have to deal with it.

به لام بهو شیویه نه بوو له رابردوودا. پاره سرچاوهی نیگهرانی من بوو.

متمانم به کهسانی دهره کی نه کرد بو به پیوه بردنی کاروباری داراییم به

شیویه که پیویست نه کات خوم مامه لهی تیدا بکه م.

I lost almost everything and I didn't even realize it until it was too late.

تا رادهیه که هموو شتیکم له دست دا وه تهنانهت هستم پی نه کرد هه تا زور

درهنگ بوو.

More importantly, I lost my self-respect. Paralyzed with fear, shame, and hopelessness until the time when I heard about the Millionaire Mind.

له وهش گرنکتر ریژی خوم له دست دا. ترس و شهره زاری و بی نومییدی

سستی کردم هه تا نه و کاتهی بیستم له باره میشکی ملیونه ره وه.

I reclaimed my power and resolved to take control of my own financial destiny. I embraced the Declarations of Wealth and forgave myself for past mistakes, truly believing that I deserved to be wealthy.

هیژی خوم زیندوو کرده وه به ریاری کوتر و لکردنی چاره نویسی کاروباری

دارایی خوم دا. فهرمایشته کانی سامانم قبول کرد وه له هه له کانی

رابردووی خوم خوش بووم، به راستی باورم به نه وه کرد که شایه نی نه وه م

And now, I'm actually having fun managing my own money! I am financially free and know I always will be because I have a Millionaire Mind!

وہ ئیستا من خوشی نہ بینم لہ بہر پڑوہ بردنی پارہی خوم! من لہ باری
داراییہ وہ نازادم وہ ئەزانم ہہمیشہ لہ بہر ئەوہیہ کہ میسکیکی ملیونہرم
ہہیہ!

Thank you, Harv . . . thank you.

سو پاس بۇ تۇ ھارٹ . . . سو پاس .

Does all this work? Let me put it this way; I've witnessed three miracles in my life:

ئایا ھەموو ئەمانە کاریگەری ھەیە؟ با بەم شیوہیہ پروونی بکہمەوہ، شاھیدی
سی موعجیزہ بووم لہ ژیانمدا:

The birth of my daughter. لہ دایک بوونی کچہکەم

The birth of my son. لہ دایک بوونی کورہکەم

My wife and I not fighting about money anymore!

من و ژنەکەم چیتەر لەسەر پارە شەر ناکەین!

Statistics show that the number one cause of all relationship breakups is money.

زانبارییەکان ئەوہیان خستۆتە پروو کہ ھۆکاری یەکەمی ھەموو
جیابوونەوہیەک پارەییە.

The biggest reason behind the fights people have about money is not the money itself, but the mismatch of their "blueprints."

گەرەترین ھۆکاری پشت ئەو شەرانیہی کہ خەنک لەسەر پارە ئەیکەن پارە
خۆی نییە، بەلکو جیاوازی نەخشەکانیانە.

It doesn't matter how much money you have or don't have. If your blueprint doesn't match that of the person you're dealing with, you'll have a major challenge.

گىرنگ نېپە چەند پارەت ھەپە يان نېتە. ئەگەر نەخشەكەپ تۇ نەگونجى
لەگەل نەخشەپ ئەو كەسەپ مامەلەپ لەگەلدا ئەكەپ توشى كېشەپەكپ
گەورە نەبن.

This goes for married couples, dating couples, family relationships, and even business associates.

ئەمە پرونەدات بۇ جووتى ھاوسەر، جووتى ژووان، پەپوۋەندى خېزانى، وە
تەنانت ھاوبەشى بازىرگانى.

The key is to comprehend that you are dealing with blueprints, not money.

كېلەكە ئەوۋەپە تېپىگەپ لەۋەپ كە تۇ مامەلە لەگەل نەخشەدا ئەكەپ نەك پارە.

Once you recognize a person's money blueprint, you can deal with your partner in a way that works for both of you.

ھەر كە نەخشەپ پارەپ كەسىكت ناسى، ئەتوانى بە شېۋەپەك مامەلە لەگەل
ھاوبەشەكەتدا بىكەپ كە بۇ ھەردووكتان گونجاۋ بېت.

You can begin by becoming aware that your partner's money files are probably not the same as yours.

ئەتوانى بەۋە دەست پى بىكەپ كە ناگادار بېت لەۋەپ لەۋانەپە فاپىلى پارەپ
ھاوبەشەكەت لەگەل ھى تۇدا چوونىەك نەبېت.

Instead of getting upset, choose understanding. Do your best to find out what's important to your partner in the arena of money and identify his or her motivations and fears.

لەباتى بېزار بوون، تېگەشتن ھەلپىزىرە. ھەموو ھەۋلىكى خۇت بدە تا بزانى
چى گىرنگە بۇ ھاوبەشەكەت لە بارەپ پارەۋە وە بزوئىنەرە ترسەكانى ئەو
بىناسە.

In this way, you'll be dealing with the roots instead of the fruits.

بەم شىۋەيە: تۆمامەنە لەگەن رەگەكاندا ئەكەي ئەك بەرەكان
One of the most important things you will learn, is to create a brand-new blueprint between both of you that helps you as partners get what you really want, as it alleviates one of the biggest causes of pain for most people.

يەككە لە گەرنەگەن ئەو شتەنەي كە فەرنەبەيت، دروستكردنى نەخشەيەكى
نويە لە نيوان ھەردووكتاندا بە شىۋەيەك كە يارمەتتەن بەدات وەك ھاوبەشى
يەكترى ئەوەي كە بە راستى ئەتەنەوي بە دەستى بەينن: ھەروەك ئەمە بە
يەككە لە گەورەترين نازار دانەنرەت بۆ زۆرەي خەك.

Steps for Change: Specific Incidents

ههنگاوه کانی گورپان: پووداوی تایبته

AWARENESS: Consider a specific emotional incident you experienced around money when you were young.

ئاگایی: بیر له پووداویکی تایبتهی کاریگر بکهرهوه که پییدا تئپه پریویت له باره ی پاره وه کاتیک که لاو بووی.

UNDERSTANDING: Write down how this incident may have affected your current financial life.

تیگه شتن: بنووسه که تا چند نهم پووداوه کاری له ژبانی دارایی نیستات کردوه.

DISASSOCIATION: Can you see this way of being is only what you learned and isn't you? Can you see you have a choice in the present moment to be different?

جیا بوونه وه: نه توانی له وه تیگه ی که نهم شیوازی بوونه تو نیت تهها نه وه یه که فییری بوویت؟ نه توانی له وه تیگه ی که هه لبرارد نیکت هه یه له نیستادا بو نه وه ی جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فه رمایشت: دهست بخه سهر دلت و بلی...

"I release my nonsupportive money experiences from the past and create a new and rich future."

"وازم له نه زموونی رابردووی بی بنه های پاره

هیناوه وه داها توویه کی نوی و دهوله مهند

دروست نه کهم"

Touch your head and say...

دهست له سهرت بده و بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من میشکیکی ملیونه رم هه یه!"

So What Is Your Money Blueprint Set For?

نەخشەى پارەى تۆ بۆ چى ديارىكراوه ؟

Now, it's time to answer the "million dollar" question.

نېستى كاتى ئەوھىيە وەلامى پرسىياري "مليۇن دولار" بەدەيتەوہ.
What is your current money and success blueprint, and what results is it subconsciously moving you toward? Are you set for success, mediocrity, or financial failure?

نەخشەى پارەو سەرکەوتنى نېستات چىيە؟ وە ناخودناگا بەرەو كام ئەنجامانە
نەپزى؟ نایا بۆ سەرکەوتن ديارىكراوى، مامناوہندى، يان شکستى يارى دارايى؟

Are you programmed for struggle or for ease around money? Are you set for working hard for your money or working in balance? Are you conditioned for having a consistent income or an inconsistent income?

نایا تۆ بەرنامەپرزىكراوى بۆ مەينەتى يان بۆ پارەى ئاسودە؟ نایا تۆ
ديارىكراوى بۆ كارى سەخت بۆ پارە يان كارى ھاوسەنگ؟ نایا تۆ مەرجى

كراوى بۆ ھەبوونى داھاتى جىگىر يان داھاتى ناچىگىر؟

You know the scoop: "First you have it, then you don't, then you have it, then you don't." It always appears as though the reasons for these drastic fluctuations come from the outside world.

وہلامەكە ئەزانى: سەرھتا بەدەستى ئەھىنى، پاشان بەدەستى ناھىنى،

پاشان بەدەستى ئەھىنى، پاشان بەدەستى ناھىنى. ھەمىشە وا دەرئەكەوى

كە ھۆكارى ئەم ناچىگىرىيە سەختانە لە جىھانى دەرەككىيەوہ بىت.

For instance: "I got a great paying job but then the company folded. Then I started my own business and things were booming, but the market dried up.

بۆ نمونە: كاريكى موچە باشم دەستكەوت پاشان كۆمپانىياكە داخرا. پاشان

دەستم بە بازىرگانىيەكى خۆم كرد وە شتەكان لە گەشەكردن دا بوون. بەلام

بازارەكە لەناوچوو.

My next business was doing super, but then my partner left, et cetera." Don't be fooled, this is your blueprint at work.

بازرگانی داها تووم زور باش بوو، به لام پاشان هاوبه شه کهم وازیهینا، هتد.
شیت مهبه، نه مه نه خشه که ته له کاردا.

Did you know there are actual dollar amounts for which many of us are programmed?

نایا زانیوته بریکسی دیاریکراو دولاړ هیه بو نه وانمان که بهرنامه پریژ
کراوین؟

Are you set for earning \$20,000 to \$30,000 a year? \$40,000 to \$60,000? \$75,000 to \$100,000? \$150,000 to \$200,000? \$250,000 a year or more?

نایا تو دیاریکراوی بو به ده ستهینانی 20000 \$ تا 30000 \$ له سالیکیدا؟
40000 \$ تا 60000 \$؟ 75000 \$ تا 100000 \$؟ 150000 \$ تا
200000 \$؟ 250000 \$ له سالیکیدا یان زیاتر؟

A few years ago, I had an unusually well-dressed gentleman in the audience during one of my two-hour evening seminars.

چهند سالیك له مه وپیش، خانه دانیکي جوانپوشی نااسایی هه بوو له ناو
گوینگران دا له ماوهی یه کیک له سیمیناره دوو کاتژمیریبه کانی نیواران دا.

When the seminar was complete, he came over and asked if I thought the three-day Millionaire Mind course could do anything for him, considering he was already earning \$500,000 a year.

کاتیك که سیمیناره که ته واو بوو، نهو هات و پرسیری کرد نایا من پیموایه
کورسی سی پوژیسی میشکی ملیونهر نه توانی هیچ شتیک بکات بو نهو،
پیموایی نهو خوی 500000 دولاړی قازانچ نه کرد له سالیکیدا.

I asked him how long he'd earned that kind of money.

پرسیارم کرد ماوهی چهند نه بی نهو بره پارهیه پهیدا نه کات.

He responded, "Consistently, for about seven years now."

ئەو دەلامى دايەو، بە جىڭگىرى بۇ مارهى نىڭگى جەوت سالە ئىستا.
That was all I needed to hear. I asked him why he wasn't earning \$2 million a year.

ئەو ھەموو ئەو بوو كە ئەمويست بىيىستىم. پرسىيارم كىرد بۇچى ئەو
2مىليۇن دۇلار قازانچ نەكردووه لە سانىكدا.

I told him that the program was for people who want to reach their full financial potential and asked him to consider why he was "stuck" at half a million.

پىموت پىرۇگراممەكە بۇ ئەو كەسانەيە كە ئەيانەوى بگەنە وزەى شاراوهى تەواوى
دارايى وە داوام لى كىرد بىر بىكەتەرە بۇچى ئەو گىرى خواردووه لە نيو مىليۇن دا.

He decided to come to the program.
ئەو بىرئارى دا بىت بۇ پىرۇگراممەكە.

I got an e-mail from him a year later that said, "The program was incredible but I made a mistake. I only reset my money blueprint to earn the \$2 million a year as we discussed.

ئىمىنلىكىم پىڭگەشت لە لايەن ئەووه سالىك دواتر كە ئەيوت، "پىرۇگراممەكە
سەرسۇرەين بوو بەلام ھەلەيەكم كىرد. من نەخشەى پارەى خۇم رىنكخستەرە تەنھا
بۇ بەدەستەينانى 2 مىليۇن دۇلار لە سانىكدا ھەر وەك ئەوھى كە باسمان كىرد.

So I'm attending the course again to reset it for earning \$10 million a year."

بۇيە دووبارە نامادە ئەبىم لە كۆرسەكەدا بۇ دووبارە رىنكخستەرە بۇ
بەدەستەينانى 10 مىليۇن دۇلار لە سانىكدا.

The point I want to make is that the actual amounts don't matter. What matters is whether you are reaching your full financial potential.

مەبەستىم ئەوھى بەرى دىارىكراو كىشە نىيە. ئەوھى كىشەيە ئەوھى كە ئايا
تۇنەگەيتە وزەى شاراوهى تەواوى دارايى.

The main reason this gentleman wanted to earn massive amounts of money was to assist AIDS victims in Africa. So why much for the belief that rich people are "greedy"!

ھۆكاری سەرەكى كە ئەم خانەدانە ئەيويست بېرىكى خەيالى پارە بە دەست بەيىنى بۇ يارمەتيدانى قوربانىانى ئايدز بوو لە ئەفريقا. كەواتە بۇچى خەلكانىكى زور پىيانوايە دەولەمەند چاۋچنۇكن.

Let's go on. Are you programmed for saving money or for spending money? Are you programmed for managing your money well or mismanaging it?

با بەردەوام بېن. ئايا تۇ بەرنامە پىزى كراوى بۇ پاشەكە وتكردىنى پارە يان سەرف كرىنى پارە؟ ئايا تۇ بەرنامە پىزى كراوى بۇ بەرپىو بەردىنى پارەكەت بە باشى يان بە ئەشياوى؟

On the other hand, notice how other people seem to have the Midas touch. Everything they get involved with turns to gold.

لە لايەكى ترەو، تىبىنى بگە چۇن خەلكى تر تواناي پىكھىنانى پارە يان ھەيە. دەست بە ھەر كاريك بگەن سەر كە وتوو ئەبن تىيدا.

Both the Midas-touch and the kiss-of-death syndromes are nothing more than the manifestations of money blueprints.

ھەردو نىشانەى تواناي پىكھىنانى پارە لە ناوبەرى پارە ھىچ شتىك نىن جگە لە دەر كە وتنى نەخشەى پارە.

If you are a woman whose money blueprint is set for low, you will attract a man who is also set for low.

ئەگەر تۇ ژنىكى نەخشەى پارەت بۇ كەم پىكخراو، سەرنجى پىاويك پائەكىشى كە ئەويش بۇ كەم پىكخراو.

If you are a man who is set for low, you will attract a woman who is a spender and gets rid of all your money.

ئەگەر تۇ پىاويكى بۇ كەم پىكخراوى، سەرنجى ژنىك پائەكىشى كە دەست بلاوو خۇى لە ھەموو پارەكان پىزگار ئەكات.

Most people believe the success of their business is primarily dependent on their business skills and knowledge.

زۆربەى خەلك پىيانوايە سەرکەوتنى بازارگانىيەکانيان بە شىۋەيەكى سەرەكى بەندە لەسەر توانا و شارەزايان لە بازارگانيدا.

Not a chance! How well your business does is a result of your money blueprint.

مەحالە! بازارگانىيەكەت تا چەند باش بىت ئەنجامى نەخشەى پارەكەتە.
How can you tell what your money blueprint is set for?
One of the most obvious ways is to look at your results.

چۆن ئەتوانى بلى نەخشەى پارەى تۆ بۆچى رىكخراۋە؟ يەكىك لە ديارترين رىنگاگان سەيرکردنى ئەنجامەكانتە.

Look at your income. Look at your net worth. Look at your success with investments. Look at your business success.

سەيرى داھاتەكەت بکە. سەيرى تىنكراى گشتى دەسكەوتەكانت بکە. سەيرى سەرکەوتنەكەت بکە لە دەبەرھىنان دا. سەيرى سەرکەوتنى بازارگانىيەكەت بکە.

Look at whether you're a spender or a saver. Look at whether you manage money well. Look at how consistent or inconsistent you are. Look at how hard you work for your money. Look at your relationships that involve money.

سەير بکە ئايا تۆ ئيسرافى يان پاشەكەوتكەرى. سەير بکە بزانه تۆ بە باشى پارە بەرئۆدئەبەى. سەير بکە تا چەند جىگىر يان ناجىگىرى تۆ. سەير بکە تا چەند بە سەختى كار ئەكەى بۆ پارە. سەيرى پەيوەندىيەكانت بکە لەگەل پارەدا.

Is money a struggle or does it come to you easily? Do you own a business or do you have a job? Do you stick with one business or job for a long time?

ئايا بە سەختى پارە پەيدا ئەكەى يان بە ئاسانى دى؟ ئايا خاۋەن بازارگانىت يان خاۋەن پىشە؟ ئايا لە يەك بازارگانى يان يەك پىشەدا گىرت خواردوۋە بۆ ماۋەيەكى زۆر؟

Your blueprint is like a thermostat. If the temperature in the room is seventy-two degrees, chances are good that the thermostat is set for seventy-two degrees.

نه خشه که ت و هک گهرمی رېنکخه وایه. نه گهر گهرمی ژووره که حهفتاو دوو پله بیت. نه وه گهرمی رېنکخه که بۇ حهفتاو دوو پله رېنکخه وایه.

Is it possible that because the window is open and it is cold outside, the temperature in the room can drop to sixty-five degrees?

نایا نه کړی له بهرنه وهی په نجه وهی ژووره که کراوه ته وهی دهر وه سارده، گهرمی ژووره که بیته خواره وه بۇ شه ست و پینچ پله؟

Of course, but what will eventually happen? The thermostat will kick in and bring the temperature back to seventy-two.

به دنیا یی وه، به لام له نه نجام دا چی پرونده ات؟ گهرمی رېنکخه که فشار نه کات و پله ی گهرمی نه گهرنیتته وه بۇ حهفتاو دوو.

Also, is it possible that because the window is open and it's hot outside, the temperature in the room can go up to seventy seven degrees?

هروه ها، نایا نه کړی له بهرنه وهی په نجه وهی ژووره که کراوه ته وهی دهر وه گهرمه، گهرمی ژووره که بهر ز بیتته وه بۇ حهفتاو حهوت پله؟

Sure it could, but what will eventually happen? The thermostat will kick in and bring the temperature back to seventy-two.

به دنیا یی وه نه کړی، به لام له نه نجام دا چی پرونده ات؟ گهرمی رېنکخه که فشار نه کات و پله ی گهرمی نه گهرنیتته وه بۇ حهفتاو دوو.

The only way to permanently change the temperature in the room is to reset the thermostat.

ته نها رېنگایه ک بۇ نه وهی به هه می شه یی پله ی گهرمی ژووره که بگوری دوو باره رېنکخه تنه وهی گهرمی رېنکخه که یه.

In the same way, the only way to change your level of financial success "permanently" is to reset your financial thermostat, otherwise known as your money blueprint.

به همان شیوه، تنها ریگایهك بۆ گۆپینی ئاستی سهركهوتنی باری داراییت به همیشهیی به دووباره رینکخستهوهی باری داراییته، ههر ئهوهی كه به نهخشهی پاره ئاسراوه.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچیهنییهكانی سامان:

The only way to permanently change the temperature in the room is to reset the thermostat.

تهنها ریگایهك بۆ ئهوهی به همیشهیی پلهی گهرمی ژوورهكه

بگۆری دووباره رینکخستهوهی گهرمی رینکخههكهیه.

In the same way, the only way to change your level of financial success "permanently" is to reset your financial thermostat.

به همان شیوه، تنها ریگایهك بۆ گۆپینی ئاستی سهركهوتنی باری

داراییت به همیشهیی به دووباره رینکخستهوهی باری داراییته.

You can try anything and everything else you want. You can develop your knowledge in business, in marketing, and in management.

ئهتوانی ههر شتیك و ههموو شتیکی تر قافی بکهیتهوه كه ئهتهوی. ئهتوانی

زانباریهكانت گهشه پی بدهی له بازرگانی و کپین و فرۆشتن و بهرینوهبردن

دا.

All of these are tremendous, but once again, "Your income can grow only to the extent that you do."

ھەممۇ ئەمانە كارىگەرن، بەلام ئەوۈ بزانە، "داھاتى تۆتا ئەو پادەيە گەشە نەكات كە نەنجامى ئەدەي."

Fortunately or unfortunately, your personal money and success blueprint will tend to stay with you for the rest of your life—unless you identify and change it.

خۆشبەختانە يان نا خۆشبەختانە، نەخشەي پارەو سەرکەوتنى كەسى تۆبە درىژايى ژيانت لەگەل تۆدا نەمىننیتەوہ – ھەتاوہكو نەيناسيت و نەيگۆرپيت.

And that is exactly what we will continue to do in Part II of this book.

ئەمە دروست ھەر ئەوۈيە كە ئىمە بەردەوام ئەين لە نەنجامدانى لە بەشى دووي نەم كتیبەدا.

Remember that the first element of all change is awareness.

لەبىرت بىت يەكەم توخمى ھەموو گۆرانىك ناگاييە.

Watch yourself, become conscious, observe your thoughts, your fears, your beliefs, your habits, your actions, and even your inactions. Put yourself under a microscope. Study yourself.

چاودىرى خۆت بکە، بە ناگا بە، تىبىنى بىرکردنەوہ کانت بکە، ترسە کانت، پابوچورنە کانت، خو و پەوشتت، چالاكیيە کانت، وە تەنانەت نا چالاكیيە کانت. خۆت بخە ژىر وردىبىنەوہ. لە خۆت بکۆلەرەوہ.

Most of us believe that we live our lives based on choice. Not usually! Even if we're really enlightened, we might make just a few choices during the average day that reflect our awareness of ourselves in the present moment.

زۆرپەمان باوہرمان وايە كە ئىمە ئەژىن لە ژياندا لەسەر بنەماي ھەلبژاردن. ھەمىشە وانىيە! تەنانەت ئەگەر ئىمە بە پاستى پۆشنىر بىن، نەكرى چەند ھەلبژاردنىك بکەين لە ماوہى پۆژدا كە كار لە ناگاييمان بکات لە ئىستادا.

But for the most part, we're like robots, running on automatic, ruled by our past conditioning and old habits.

به لأم به زوری نیمه وهك رۆبوتین، ئۆتوماتیکی به رۆوه نه چین كه له لایهن

مهرجی کردنی رابردوومان و خووه كۆنهكانه وه كۆنترۆل كراوه.
Consciousness is observing your thoughts and actions so that you can live from true choice in the present moment rather than being run by programming from the past.

ئاگایی تیبینی بیرکردنه وه كان و چالاکییه كانت نهكات به شیوهیهك كه
بتوانی له ههلبژاردنی راستدا بژیت له ئیستادا له باتی نهوهی به بهرنامه ریز
کردنی رابردوو به رۆوه بچی.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچیه نییه كانی سامان:

Consciousness is observing your thoughts and actions so that you can live from true choice in the present moment rather than being run by programming from the past.

ئاگایی تیبینی بیرکردنه وه كان و چالاکییه كانت نهكات به
شیوهیهك كه بتوانی له ههلبژاردنی راستدا بژیت له ئیستادا له
باتی نهوهی به بهرنامه ریز کردنی رابردوو به رۆوه بچی.

By achieving consciousness, we can live from who we are today rather than who we were yesterday.

به به دهستهینانی ئاگایی، نهتوانین له وهدا بژین كه کین نه مڕۆ له باتی نهوهی
كه کی بووین دۆینی.

In this way, we can respond appropriately to situations, rather than inappropriately reacting to events, driven by the fears and insecurities of the past.

بەم شىۋەيە، ئەتۈنەن بە گونجاۋى پۈۋبەپۈۋى بارودۇخەكان
بېينەۋە، لە باتى ئەۋەى بە ئەشىاۋى كاردانەۋەمان ھەببەت بۇ ئەۋ پۈۋداۋانەى
كە لە ترس و نىگەرانىيەۋە سەرچاۋەيان گرتۈۋە لە رابردوۋدا.

Once you are conscious, you can see your programming for what it is: simply a recording of information you received and believed in the past when you were too young.

ھەر كە بە ئاگما ھاتتەۋە، ئەتۈنەن بېينى بەرنامەرىز كەت چۈنە: بە
تەۋاۋى تۆمەرى ئەۋ زانىارىيە كە ۋەرتگرتۈۋە باۋەرت پى كەردۈۋە لە
رابردوۋدا: كاتىك كە زۆر لاۋ بوۋى.

Yes, genetics may play a role, and, yes, spiritual aspects may come into play, but much of what shapes who you are comes from other people's beliefs and information.

بەلى لەۋانەيە بۇماۋەزانىش دەۋر بېينى، ۋە بەلى سىماى پۇحانىش دەۋر
ئەبېينى، بەلام بەزۆرىي ئەۋەى كە تۆى دىزەين كەردۈۋە كە كىنى تۆ لە بېرو
باۋەپو زانىارى خەلكى ترەۋە سەرچاۋە نەگرى.

As I suggested earlier, beliefs are not necessarily true or false but regardless of their validity, beliefs are opinions that are passed around and around and then down from generation to generation to you.

ۋەك پىشتەر پىشنىارم كەرد، باۋەپەكان بە تەۋاۋى راست يان ھەلە نىن بەلكو
جگە لە ھەبوۋنىان، باۋەپەكان ئەۋ پاۋ بۇچوۋنانەن كە دەۋراۋ دەۋر
ئەگوۋىزىنەۋە ۋە پاشان نەۋە بە نەۋە دائەبەزن بۇ تۆ.

Knowing this, you can consciously choose to release any belief or way of being that is not supportive to your wealth, and you can replace it with one that is appropriate to you.

ئەمە بزانه، ئەتوانى ناگايانه بېرىار بدهى به وازھينان له ھەر باوھپرو شيوازىك
كە بى بنه مایه بۆ سامانه كەت، وه ئەتوانى به شتىك جىگەى بگريته وه كە
گونجاوه بۆ تۆ.

In our courses we teach that "no thought lives in your head rent-free." Each thought you have will either be an investment or a cost. It will either move you toward happiness and success or away from it. It will either empower you or disempower you.

له كۆرسە كانمان دا ئەوه فير ئەكەين كە " ھىچ بىر كردنە وھىەك بە لاش ناژى
له مېشكت دا. " ھەر بىر كردنە وھىەك كە ھەتە يان ئەبى وھبەرھىن بىت يان
تىچوو. يان بەرھو خوشى و سەرکەوتنت ئەبات يان دوورت ئەخاتە وھ لىنى.
يان بەھىزت ئەكات يان بى ھىز.

That's why it is imperative you choose your thoughts and beliefs wisely.

لەبەرئە وھىە كە پىويستە بىر كردنە وھو باوھپرەكانت زىرەكانە ھەلبژىرى.
Realize that your thoughts and beliefs aren't who you are, and they are not necessarily attached to you.

ئەوه بزانه تۆ بىر كردنە وھو باوھپرەكانت نىت، وه ئەوان بەند نەبوون بە تۆوه.
If you want to change your financial life forever, read on!
ئەگەر ئەتەوى ژيانى دارايت بگۆرى بۆ ھەتاهەتايە، بەردەوام بە لە
خويندە وھ!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فهرمايشت: دهست بخه سهر دلت و بلى...

"I observe my thoughts and entertain only those that empower me."

"تیبینی بیرکردنه وه کانم ئەكهم وه تهنها ئەوانه ئەهیلمه وه كه به هیزم ئەكهن."

Touch your head and say...

دهست له سهرت بدهو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من میسکیکی ملیونهرم ههیه!"

Success Story from Rhonda & Bob Baines

چیرۆکی سهرکهوتن له لایهن پۆنداو بۆب باينسه وه

From: Rhonda & Bob Baines

له لایهن پۆنداو بۆب باينسه وه

To: T. Harv Eker

بۆ تی هارڤ ئیکه

Subject: We feel free!

باپهت: ههست به نازادی ئەكهن

We went to the Millionaire Mind seminar not really knowing what to expect. We were very impressed with the results. Before attending the seminar, we were having a lot of money problems.

پۆشتین بۆ سیمیناری میسکی ملیونەر له راستیدا نهماندهزانی پیشبینی چی بکهن. ئیمه زۆر نهترساین له نهتجامهکان. پیش ئهوهی ئاماده بین له سیمینارهکهدا، زۆر کیشهی پارهمان ههبوو.

We never seemed to get ahead. We would continually be in debt and not know why.

مه‌رگیز وا دیار نه‌بوو نیمه پیشبکه‌وین. به‌رده‌وام قه‌رزار بووین وه

نه‌مانده‌زانی بوچی.

It did not matter how much money we made. We were very frustrated and argued a lot.

نه‌وه کیشه نه‌بوو چهند پاره‌مان په‌یدا نه‌کرد. نیمه زور بیزار بووین و زور

ده‌مه‌قره‌مان نه‌کرد.

Then we attended Millionaire Mind. While listening to Harv, my husband and I kept smiling and looking at each other.

پاشان له میسکی ملیونه‌ردا ناماده بووین. کاتیك كه گویمان له هارډ نه‌گرت،

من و هاوسه‌ره‌که‌م به‌رده‌وام پیئه‌که‌نین و سه‌یری یه‌کتریمان نه‌کرد.

We heard so much information that had us, we learned how he and I think so differently when it comes to money. How he is a "spender" and how I am an "avoider."

زور زانیاریمان بیست که له نیمه‌دا هه‌بوو، فیر بووین که چون من و نه‌و زور

جیاواز بیرنه‌که‌ینه‌وه له باره‌ی پاره‌وه. نه‌و چهند نیسرافه‌و من چهند خو دزهره‌وه.

After hearing the information, we stopped blaming each other and started understanding each other and ultimately started to appreciate and love each other more.

دوای بیستنی زانیاریه‌کان، وازمان له لومه‌کردنی یه‌کتری هیناو ده‌ستمان به

تیگه‌یشتن کرد له یه‌کتری وه له کوتایدا سوپاسگوزاری یه‌کتری بووین و

زیاترمان یه‌کتری خوشویست.

It is almost a year later and we still do not argue about money— we just talk about what we learned.

نه‌وه نزیکه‌ی سالیکه نیمه هیشتا ده‌مه‌قره‌مان نه‌بووه له باره‌ی پاره‌وه -

ته‌نها له باره‌ی نه‌وه‌وه قسه نه‌که‌ین که فیری بووین.

We are no longer in debt; in fact we have money in savings, the first time in our 16-year relationship—yeah!

ئېمە چيتر قەرزار ئېن: لە راستيدا پارەي پاشەكە وتكرارومان ھەيە بۆ يەكەم جار لە ماوەي شازدە سالی پەيوەنديمان دا - بەلئى!

We now not only have money for our future, but we also have enough money for our normal everyday expenses, playing, education, long-term savings for a home, we even have money to share and give away.

ئېمە ئېستە ئەك تەنھا پارەمان ھەيە بۆ داھاتوومان، بەلكو ھەرودھا پارەي پېويستمان ھەيە بۆ خەرچى ناسايى پۆزانەمان، يارى كردن، خویندن، پاشەكەوتى دريژخايەن بۆ مال، ئېمە تەننەت پارەمان ھەيە بۆ دا بەشكردن و بەفېرۆدان.

It feels wonderful knowing that we can use money in those areas and not feel guilty because we allocated and dedicated it for that purpose.

سەر سوپھينە كە ئەتوانين پارە بۆ ئەو شتانە بەكاربھينين وە ھەست بە تاوان ناكەين لەبەر تەرخان كردن و پېشكەش كردن بۆ ئەو مەبەستە.

We feel free.

ھەست بە ئازادى ئەكەين.

Thank you very much, Harv.

زۆر سوپاس بۆ تۆ ھارڤ.

PART TWO

The Wealth Files Seventeen Ways Rich People Think and Act Differently from Poor and Middle-Class People

به‌شی دوو

فایله‌کانی سامان

حه‌قده ریگا که خه‌لکی ده‌وله‌مهند بیری لی

ئه‌که‌نه‌وه وه جیاواز ره‌فتار نه‌که‌ن له خه‌لکی هه‌ژارو مامناوه‌ند

In part I of this book we discussed that thoughts lead to feelings, feelings lead to actions, and actions lead to results.

له به‌شی یه‌کی نه‌م کتیبه‌دا باسامان کرد که بیرکردنه‌وه‌کان به‌ره‌و
هسته‌کان ناراسته‌ن، هه‌سته‌کان به‌ره‌و چالاکیه‌کان ناراسته‌ن،
وه چالاکیه‌کان به‌ره‌و نه‌نجامه‌کان ناراسته‌ن.

Everything begins with your thoughts—which are produced by your mind.

هه‌موو شتیک به‌ بیرکردنه‌وه‌کانت ده‌ست پی‌ نه‌کات - که نه‌ویش
میشکت دروستی نه‌کات.

Isn't it amazing that our mind is pretty much the basis for our life and yet most of us have no clue as to how this powerful apparatus functions?

نایا سه‌رسوپه‌ین نییه که میشکمان تا راده‌یه‌کی زور بناغهی ژیانمانه
وه هیشتا زوربه‌مان هیچ زانیاریه‌کمان نیه که کاره‌کانی نه‌م ده‌زگا
به‌هیزه‌ چونه؟

So let's start by taking a simple look at how your mind works. Metaphorically, your mind is nothing more than a big file cabinet, similar to what you'd find in your office or home.

كەواتە با بە ۋەرگرتنى سەرنجىكى سادە دەست پى بىكەين لەۋەى كە چۈن مېشكت كار ئەكات. ۋەك بەراوردىك، مېشكت شتىك نىيە جگە لە كابىنەيەكى گەۋرەى فائل، ھەرۋەك ئەۋەى كە لە نوسىنگەكەت يان مألەۋە ئەيىبىنى.

All information that comes in is labeled and filed in folders so that it's easy to retrieve to help you survive.

ھەموو زانىارىيەك كە دىتە ناۋەۋە ناۋنىشان ئەكرى ۋ ئەخرىتە فۆلدەرەۋە بەۋ شىۋەيە دۆزىنەۋەيان ئاسان ئەبىت تا يارمەتت بەن بىت.

Did you hear that? I didn't say *thrive*, I said *survive*. In every situation, you go to the files of your mind to determine how to respond.

نايا ئەۋەت بىست؟ مەن ئەموت سەركەۋتن، مەن ۋەم ژيان. لە ھەموو بارودۇخىكدا، تۆ ئەپۆيت بۇ فائلەكانى مېشكت تا دىارى بىكەن كاردانەۋەت چۈن بىت.

Say, for example, you're considering a financial opportunity. You automatically go to your file labeled *money* and from there decide what to do.

با وايدانىن، بۇ نمونە، تۆ بىر لە دەرفەتى داراي ئەكەيتەۋە. تۆ ئۆتۇماتىكى ئەپۆى بۇ فائلە ناۋنىشان كراۋەكانى پارە ۋە لەۋى بىپار ئەدرى چى بىكى.

The only thoughts you can have about money will be what are stored in your money file. That's all you can think about, because that's all that is in your mind.

تەنھا بىر كەردنەۋەيەك كە ئەتوانى ھەتتى لە بارەى پارەۋە ئەۋانە ئەبى كە پاشەكەۋت كراۋە لە ناۋ فائلە پارەدا، ئەۋە ھەموو شتىكە كە ئەتوانى بىرى لى بىكەيتەۋە، لە بەرئەۋەى ئەۋە ھەموو ئەۋەيە كە لە ناۋ مېشكتدايە.

You make what you think is the *right* choice.

ئەو بېرىارە ئەدەي كە پىتوایە بېرىارىكى دروستە.
The problem is that your right choice may not be a successful choice. In fact, it may consistently produce perfectly poor results.

كىشەكە ئەو دەيە بېرىارە دروستەكەت لەوانەيە بېرىارىكى سەرکەوتوو نەبىت.
لە راستیدا لەوانەيە ئەنجامىكى تەواو كەم و كۆپ دروست بىكات.

If you've got files in your cabinet that are nonsupportive to financial success, those will be the only choices you can make.

ئەگەر لە ناو كابينەكەدا فایلى بى بنەمات هەبى بۆ سەرکەوتنى دارایی،
ئەوانە تەنھا بېرىار ئەبن كە ئەتوانى هەليان بېرىرى.

They'll be natural, automatic, and make perfect sense to you. But in the end, they will still produce financial failure or mediocrity at best.

ئەو بېرىارانە سروشتى و ئۆتۆماتىك و بەھايان ئەبى لای تو. بەلام لە كۆتایدا،
شكستى دارایی يان میانەيى دروست ئەكەن لە باشترین بارودۆخ دا.

Conversely, if you've got mind files that support financial success, you will naturally and automatically make decisions that produce success.

بە پىچەوانەو، ئەگەر ئەو فایلانەي لە مېشكتدا هەن بنەمای سەرکەوتنى
دارایی بن، تو بە شىوہەيەكى سروشتى و ئۆتۆماتىكى ئەو بېرىارانە ئەدەي كە
سەرکەوتن بەرھەم ئەھيئن.

You won't have to think about it. Your normal way of thinking will result in success, kind of like Donald Trump. His normal way of thinking produces wealth.

پىويست ناكات بېرى لى بکەيتەوہ. شىوہەي ناسايى بىرکردنەوہت سەرکەوتن
بە ئەنجام ئەگەيەنى، وەك دۆنالد ترەمپ. شىوہەي ناسايى بىرکردنەوہي ئەو
سامان بەرھەم ئەھيئن.

As we stated previously, the first step to any change is awareness, meaning the first step to thinking the way rich people think is to know how rich people think.

ھەر دەك ئامازدەمان پىكىرد پىشىرت، يەكەم ھەنگاۋ بۇ ھەر گۇرانىك ئاگايبە.
مانا ئى ئەۋدە يەكەم ھەنگاۋ بۇ پىر كىردنەۋە بەۋ شىۋەدە يەى خەلىكى دەۋلەمەند
پىر ئەكەنەۋە ئەۋدە يەكەم بزانى خەلىكى دەۋلەمەند چۇن پىر ئەكەنەۋە.

In this Part, we're going to examine some of these differences and, as part of your reconditioning, install seventeen "wealth files" into your mind.

لەم بەشەدا، ئىمە ھەندىك لەم جىاۋازىيانە تاقى ئەكەينەۋە، ۋەك بەشىك لە
دووبارە مەرجى كىردنەۋەت ھەقدە فىلىلى سامان جىگىر ئەكەين لە ناۋ
مىشىكتدا.

With new files come new choices. You can then catch yourself when you are thinking like poor and middle-class people and consciously shift your focus to how rich people think.

لەگەل فىلىلە نۆپىكاندا ھەلىپزاردنى نۆپى دىت. ئەتۋانى دواتر خۇت بگىرى
كاتىك كە ۋەك خەلىكى ھەزارو مامناۋەند پىر ئەكەيتەۋە ۋە ئاگايبانە جەخت
بخە سەر ئەۋدە يەى خەلىكى دەۋلەمەند چۇن پىر ئەكەنەۋە.

Remember, you can *choose* to think in ways that will support you in your happiness and success instead of ways that don't.

لەپىرت بى ئەتۋانى بە شىۋەدە يەك پىر بىكەيتەۋە كە خۇشى ۋ سەر كەۋتنت بۇ
داپىن بىكات لە باتى ئەۋ شىۋازانەى كە داپىنى ئاكات.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نيبه كانى سامان:

You can choose to think in ways that will support you in your happiness and success instead of ways that don't.

ئەتوانى بە شيئوھيەك پير بکەيتەوہ کہ خوشى و سەرکەوتنت بۆ
دابىن بکات لە باتى ئەو شيئوازانەى کہ دابىنى ناکات.

The concepts you are about to learn are simple but profound. They make real changes for real people in the real world. How do I know?

ئەو پيروکانەى کہ تۆ خەرىکە فيرى ئەبىت سادەن بەلام کارىگەرن. ئەوان
گۆپانى راستى دروست ئەکەن بۆ خەلکى راستى لە جىھانى راستيدا. چۆن
بزانم؟

We get thousands of letters and e-mails each year telling us how each individual wealth file has transformed people's lives. If you learn them and use them, I am confident they will transform your life too.

ھەزاران نامە و ئيميلمان پى ئەگات سالانە پيمان ئەلین چۆن فايلى سامانى
ھەر تاکيک ژيانى ئەوانى گۆپيوہ. ئەگەر فيريان ببىت و بەکارىان بەينى، من
دەنيام ژيانى تۆش ئەگۆپن.

At the end of each section you will find a declaration and a physical movement with which to "anchor" it into your body.

لە کوتايى ھەر بەشيکدا فرمايشتیک ئەدۆزیتەوہ وە جۆلەيەکى فيزيکى کہ
جىگىر ئەبن لە ناو جەستەت دا.

You will also find actions to take to support you in adopting this wealth file. It is imperative you put each file into action in your life as quickly as possible so that the knowledge can create lasting and permanent change.

ھەرودھا ئەو چالاكییانە ئەدۋزیتەوہ كە پشتگىرىت ئەكەن بۇ لەخۇگرتنى
فایلى سامان. پىئویستە ھەر فایلىك بە خىرايى بخەیتە بواری كار پىكردنەوہ
لە ژیانندا بەو شیۋەیه زانیارییەكە ئەتوانى گۆرانى بەردەوام و ھەمیشەیی
دروست بکات.

Reading will assist you, but it's a whole different world when you go from reading to doing. If you are truly serious about success, prove it, and do the actions suggested.

خویندنەوہ یارمەتیت ئەدا، بەلام جیاوازییەكى گەورەى ھەیە كاتىك لە
خویندنەوہ ئەرۋى بۇ بەئەنجام گەیاندن. ئەگەر تۆ بەراستى گرنكى بە
سەرکەوتن ئەدەى، بېسەلمىنە، وە ئەو چالاكییانە ئەنجام بدە كە پىشنىار
كراوہ.

Wealth File #1

فایلی یه که می سامان

Rich people believe "I create my life."

باوهری خه لکی دهوله مهند "ژیانم دروست نه کهم."

Poor people believe "Life happens to me."

باوهری خه لکی هه ژار "توشی ژیان بووم."

If you want to create wealth, it is imperative that you believe that you are at the steering wheel of your life, especially your financial life.

نه گهر نه ته وی سامان دروست بکه ی، پیویسته نه وه بزانی که سوکانی ژیان به دست خوته وه یه (مه بهستی نه وه یه هه موو مروقیك به دست خویه تی ژیانی خوش یان ناخوش بیت)، به قایبه تی ژیانی دارایی.

If you don't believe this, then you must believe that you have little or no control over your life, and therefore you have little or no control over your financial success. That is not a rich attitude.

نه گهر باوهر به نه مه ناکه ی، نه وه نه بی باوهر به نه وه بهینی که تو که میك یان هیچ کونترولی ژیانست نییه، وه له بهر نه وه که میك یان هیچ کونترولی سهرکه وتنی داراییست نییه. نه وه ره فتاری دهوله مهند نییه.

Did you ever notice that it's usually poor people who spend a fortune playing the lottery? They actually believe their wealth is going to come from someone picking their name out of a hat.

نایا قهت تیبینی نه وهت کردووه که نه وه خه لکی هه ژاره به زوری سامان سهرف نه کن بو به شداری کردن له یانسیبدا؟ نه وان به راستی پییان وایه سامانی نه وان له که سیکه وه دی که ناوی نه وان له کلاویك بهینیته دهره وه.

They spend Saturday night excitedly watching the draw on TV, to see if wealth is going to "land" on them this week.

ئەوان شەۋى شەممە بە خوشى بەسەر ئەبەن بە سەيركردنى پاكىشانەكە لەسەر تەلەفزىۋن، تا بىينن كە ئايا سامان لەسەر ئەوان ئەنیشىتەۋە ئەم ھەفتەيە.

Sure, everyone wants to win the lottery, and even rich people play for fun once in a while. But winning the lotto is not their primary "strategy" for creating wealth.

بە دۇنيايىيەۋە ھەموو كەس ئەيەۋى يانسىبەكە بىاتەۋە، تەناتەت خەلىكى دەۋلەمەندىش بۇ خوشى جار جار بەشدارى ئەكەن. بەلام بىردنەۋە يانسىبەكە ستراتىجى بىنەرەتى ئەوان نىيە بۇ پىكەينانى سامان.

You have to believe that you are the one who creates your success, that you are the one who creates your mediocrity, and that you are the one creating your struggle around money and success. Consciously or unconsciously, it's still you.

پىۋىستە باۋەر بە ئەۋە بەكى تۇ ئەۋ كەسەي كە ئەتۋانى سەرکەۋتن پىكەينى، تۇ ئەۋ كەسەي كە ئەتۋانى ميانەيى پىكەينى، تۇ ئەۋ كەسەي كە ئەتۋانى مەينەتى پىكەينى لە بارەي پارەۋ سەرکەۋتنەۋە. ئاگايانە يان نا ئاگايانە، ئەۋە ھىشتا تۇي.

Instead of taking responsibility for what's going on in their lives, poor people choose to play the role of the victim. A victim's predominant thought is often "poor me."

لە باتى بەرپرسىياري ئەۋە بە ئەستۇ بگرن كە چى پوو ئەدات لە ژيانان دا، خەلىكى ھەزار ئەۋە ھەلەبژىرن كە دەۋرى قوربانى بىينن. بىر كىردنەۋە يى بنچىنەيى قوربانىيەك بەزۇرىي ئەمەيە "منى فەقىر."

by virtue of the law of intention, that's literally what victims get: they get to be "poor."

به گویره یاسای مهزنی خواست، نهوه دروست نهوه نهبی که قوربانیه کان

به دهستی نههینن: نهوان ههژاری بهدهست نههینن.

Notice that I said they play the role of victim. I didn't say they are victims. I don't believe anyone is a victim.

تیبینی نهوه بکه من وتم نهوان دهوری قوربانی نههینن. من نههوت نهوان

قوربانین. پیموانیه هیچ کهسینک قوربانی بیت.

I believe people play the victim because they think it gets them something. We'll discuss this in more detail shortly.

پیموانیه خهک دهوری قوربانی نههینن لههههوهی پیمانویه نهوه شتیکیان

بو دهسته بهر نهکات. نیمه نیستا زیاتر باسی نههه نههکین.

How can you tell when people are playing the victim? They have three obvious clues.

چون نهتوانی بلیی کاتیک که خهک دهوری قوربانی نههینن؟ نهوان سی

نیشانهی ناشکرایان تیدایه.

Victim Clue #1: Blame

نېشانەنى يەكەمى قوربانى: لۆمە كىردن

When it comes to why they're not rich, most victims are professionals at the "blame game."

كاتىك كە دىتە سەر ئەوھى بۇچى ئەوان دەولەمەند ئىن، زۆرپەي قوربانىيە كان زۆر لىھاتوون لە "يارى لۆمە" دا.

They always point the finger at people and circumstances around them especially those who is in close proximity to become easy targets, without ever looking at themselves.

ئەوان ھەمىشە پەنجە بۇ كە سانى دەوروبەرى خۇيان و ژىنگەي دەوروبەرى خۇيان پانە كىشەن بە تايبەتى ئەوانەي كە لە نىزىكىانن بە ئاسانى ئەبن بە ئامانچ، بە بى ئەوھى ھەرگىز سەيرى خۇيان بگەن.

Victims blame the economy, the government, their broker, their type of business, employer, employees, their manager, the head office, their partner, their spouse, they blame God, and of course they always blame their parents. It's always someone else or something else that is to blame but them.

قوربانىيە كان لۆمەي ئابورى ئەكەن، حكومەت، بىرىكارە كانىان، جۇرى بازىرگانىيە كانىان، خاوەن كار، كرىكارە كان، بەرپۆبەرە كانىان، بەرپۆبەرايەتى، ھاوبەشە كەيان، ھاوسەرە كەيان، لۆمەي خوا ئەكەن، وە بە دۇنيايىيە وە ھەمىشە لۆمەي داىك و باوكيان ئەكەن. ھەمىشە كەسىك يان شتىكى تر ئەبى لۆمە بگىرى ئەك خۇيان.

Victim Clue #2: Justifying

نیشانه‌ی دووه‌می قوربان‌ی: پاساوه‌ینانه‌وه

If victims aren't blaming, you'll often find them justifying their situation by saying something like "Money's not really important."

نه‌گەر قوربان‌یی‌ه‌کان لۆمه نه‌که‌ن، به‌زۆری نه‌بینی که نه‌وان پاساوه‌ینانه‌وه
بۆ بارودۆخی خۆیان به‌ وتنی شتیکی وه‌ک نه‌مه "پاره‌ به‌راستی گرنگ نییه."

Let me ask you this question: If you said that your husband or your wife, or your boyfriend or your girlfriend, or your partner or your friend, weren't all that important, would any of them be around for long? I don't think so, and neither would money!

پینگه‌م بده‌ نه‌م پرسیاره‌ت لی بکه‌م: نه‌گەر تۆ بلی می‌رده‌که‌ت یان
ژنه‌که‌ت، هاوپی کوره‌که‌ت یان هاوپی کچه‌که‌ت، هاوبه‌شه‌که‌ت یان
هاوپی‌که‌ت، هیچ گرنگیه‌کیان نییه، نایا هیچ کامیان بۆ ماوه‌یه‌کی زۆر له
ده‌وری تۆ نه‌میننه‌وه؟ پیموانییه، وه‌ پاره‌ش به‌ هه‌مان شیوه‌یه!

At my seminars, some participants always come up to me and say, "You know, Harv, money's not really that important."

له‌ سیمیناره‌کاندا، هه‌ندی‌ک له‌ به‌شداربووان هه‌میشه‌ دین بۆ لای من و
نه‌لین، "نه‌زانی هاره، پاره‌ به‌راستی به‌و شیوه‌یه گرنگ نییه."

I look them directly in the eyes and say, "You're broke! Right?"

راسته‌وخۆ سه‌یری ناو چاویان نه‌که‌م و نه‌لیم، "ئیه‌و بی پاره‌ن! راسته؟"
They usually look down and reply with something like
"Well, right now I'm having a few financial challenges,
but..."

نه‌وان به‌زۆری سه‌ر شوپ نه‌که‌نه‌وه‌و به‌م شیوه‌یه وه‌لام نه‌ده‌نه‌وه "به‌لی، له
نیستادا که‌میک قه‌یرانی داراییم هه‌یه، به‌لام..."

I interrupt, "No, it's not just right now, it's always; you've always been broke or close to it, yes or yes?"

قسه يان پي نه برم، "نه خير، ته نها له نئستادا نييه، هميشه يه، نيوه هميشه بي پاره بوون يان نزيك له وه، به ئي يان به ئي؟"

At this point they usually nod their head in agreement and woefully return to their seats, ready to listen and learn, as they finally realize what a disastrous effect this one belief has had on their lives. Of course they're broke.

لهم خالهدا نه وان به زوري به په زامه ندييه وه سر نه له قينن و به نيگه راني نه گه رينه وه بو سر كورسيه كانيان، ناماده نه بن بو گونگرتن و فيريوون، له بهر نه وه له كو تايدا هه ست به نه وه نه كهن كه نه م باوه په چه ند كار يگه ريبه كي روخينه ري هه بووه له سر ژيانيان.

Of course they're broke. Would you have a motorcycle if it wasn't important to you? Of course not. Would you have a pet parrot if it wasn't important to you? Of course not. In the same way, if you don't think money is important, of course you won't have any.

به دنيا ييه وه نه وان بي پاره ن. ئايا ماتورت نه بي نه گه گرنگ نه بي بو ت؟ به دنيا ييه وه نه خير. ئايا توتي ماليت نه بي نه گه گرنگ نه بي بو ت؟ به دنيا ييه وه نه خير. به هه مان شيوه، نه گه پيتوانيبه پاره گرنگ بيت، به دنيا ييه وه هيج پاره ت نابي.

Anyone who says money isn't important doesn't have any! Rich people understand the importance of money and the place it has in our society.

هه كه سيك كه نه ئي پاره گرنگ نييه نه وه هيج پاره ي نييه! خه نكي ده وله مند له گرنكي پاره تيگه شتون وه نه و جيگايه ي كه له كومه لگادا هه يه تي.

On the other hand, poor people argue, "Well, money isn't as important as love." Now, is that comparison dumb or what?

له لايه کی تره وه، خه لکی هه ژار مناقه شه نه کهن، "باشه، پاره نه وه ندهی

خوشه ویستی گرنګ نییه. "نیستا، نایا نه وه بهراورد کردنه گه مزانه یه یان چی؟
What's more important, your arm or your leg? Maybe they're both important.

کامیان گرنګ تره، قوئت یان قاچت؟ له وانه یه هه ردو وکیان گرنګ بن.

Victim Clue #3: Complaining

نیشانه ی سنییه می قوربان ی: سکالا کردن

Complaining is the absolute worst possible thing for your health or your wealth. The worst! Why?

سکالا کردن ته و او خراپترین شته بو ته ندروستیت یان بو سامانه کت.

خراپترین! بوچی؟

I'm a big believer in the universal law that states, "What you focus on expands." When you are complaining, what are you focusing on, what's right with your life or what's wrong with it?

من لایه نگرینکی گه وره ی نه و یاسا جیهانییه م که نه لی، "نه وه ی که جه ختی

له سر نه که ی فراوان نه بی. "کاتیک که سکالا نه که ی، جه خت له سر چی

نه که ی، نه وه ی که چی باشه له ژبانندا یان نه وه ی که چی خراپه؟

You are obviously focusing on what's wrong with it, and since what you focus on expands, you'll keep getting more of what's wrong.

تو به دنیا ییه وه جه خت له سر نه وه نه که ی که خراپه، وه له بهر نه وه ی که

نه وه ی جه ختی له سر نه که ی فراوان نه بی، زیاتر توشی نه وه نه بی که

خراپه.

Have you ever noticed that complainers usually have a tough life? It seems that everything that could go wrong does go wrong for them.

ئايا تېبىنى ئەۋەت كىردۈۋە سكالاکەرەكان بەزۈرى ئىيانىكى سەختىان ھەيە؟
ۋادىارە ھەموو ئەۋەى كە ئەكرى خراپ بى خراپ ئەۋات بۇ ئەۋان.

They say, "Of course I complain— look how crappy my life is."

ئەۋان ئەلېن، "بەلئىيايىۋە سكالاً ئەكەم - سەىر كە ئىانم چەند خراپە."

And now that you know better, you can explain to them, "No, it's *because* you complain that your life is so crappy. Shut up... and don't stand near me!"

ۋە ئىستا كە تۇ شارەزاترى، ئەتۋانى پوۋنى بىكەيتەرە بۇيان، "نەخىر،
لەبەرئەۋەيە كە تۇ سكالاًى ئەۋە ئەكەى كە ئىانت زۇر خراپە. دەمت داخە...
ۋە لە نرىك من رامەۋەستە!

This brings us to another point. You have to make darn sure not to put yourself in the proximity of complainers or the crap meant for them will get you too!

ئەمە ئەمانھىنى بۇ مەبەستىكى تر. پىۋىستە تەۋاۋ دئىيا بىت لەۋەى خۇت
نەخەيتە نرىك سكالاکەران. ئەگەرنا ئەۋ خراپىيانەى
كە بۇ ئەۋانە تۇش ئەگرىتەرە!

I stay as far away from complainers as possible because negative energy is infectious.

ئەۋەندەى بىكرى خۇم دوور ئەگرم لە سكالاکەران لەبەرئەۋەى وزەى سلبى
ئەگويزرىتەرە.

Here's some homework that I promise will change your life. For the next seven days, I challenge you to not complain at all.

لېرەدا ئەركىكت پى ئەسپىرم كە بەلئىن ئەدەم ئىانت ئەگوپى. بۇ ھەۋت پۇژى
داھاتوۋ، من ھانت ئەدەم ھىچ سكالاً ئەكەى.

Not just out loud, but in your head as well. But you have to do it for the full seven days. Why?

نەك تەنھا بە دەنگی بەرز، بەلكو لە مینشكى خوشتدا لە هەمان كاتدا. بەلام
پنیوستە بۆ تەواوی حەوت رۆژی داهاوو نەو نەجام بەدی. بۆچی؟

Because for the first few days, you may still have some "residual crap" coming to you from before.

لەبەرئەوهی لە ماوهی چەند رۆژی سەرەتادا، لەوانەیه توشی هەندی خراپە
بەجیماو ببیت كه لە پنیستەرەوه دی.

Unfortunately, crap doesn't travel at the speed of light, you know, it travels at the speed of crap, so it might take a while to clear out.

بەداخەوه خراپە بە خیرایی پوناکی ناگات، ئەزانی بە خیرایی خراپە نەگات،
لەبەرئەوه ماوهیهکی ئەوێت تا ئەسپێتەرەوه.

I guarantee you'll be astonished at how amazing your life will be when you stop focusing on—and thereby stop attracting—crap into your life.

دانیات نەكەمەوه سەرسام ئەبیت لەوهی كه ژیانته چەند سەرسوڕهین ئەبی
كاتێك كه واز لە جەخت كردن- وه پاكێشانی- خراپە ئەهینی بۆ ناو ژیانته.

Blame, justification, and complaining are like pills. They are nothing more than stress reducers. They alleviate the stress of failure.

لۆمەكردن، پاساو هینانەوه، سكالاکردن وهك حەب وایه. هیچ شتیك نین جگه
لە كهه كەرەوهی فشار. فشاری شكست كهه نەكەنەوه.

Think about it. If a person weren't failing in some way, would he or she need to blame, justify, or complain? The obvious answer is no.

بیری لی بکەرەوه. ئەگەر كەسێك شكستی نەهینابی بە شیوهیهك، پنیوستی
بە لۆمە كردن، پاساو هینانەوه، یان سكالاکردن ئەبی؟ وهلامی ناشكرا
نەخیره.

From now on, as you hear yourself disastrously blaming, justifying, or complaining, cease and desist immediately.

لەمەودوا، ھەر کە گویت لە خۆت بوو سامناکانە لۆمە ئەکە، پاساوە ئەهینیتەو یان سکالا ئەکە، بێپرەرەو دەست ھەلگرە دەستبەجی.

Remind yourself that you are creating your life and It is imperative you choose your thoughts and words wisely!

بیری خۆت بخەرەو کە توژیانی خۆت پینکەهینی وە پێویستە زیرکانە بێکردنەوکان و ووشەکانت ھەلبژیری!

So to stay as a victim, make darn sure you never get rich. It's time to decide. You can be a victim or you can be rich, but you can't be both.

بۆیە ئەگەر وەك قوربانییەك بمینیتەو، تەواو دانیابە کە ھەرگیز دەولەمەند نابیت. کاتی ئەوێە بڕیار بەدە. ئەتوانی قوربانی بیت یان دەولەمەند بیت، بەلام ناتوانیت ھەردووکیان بیت.

Listen up! Every time, you blame, justify, or complain, you are *slitting your financial throat*.

گوینگرە! ھەموو کاتی کە لۆمە ئەکە، پاساوە ئەهینیتەو یان سکالا ئەکە، گەرۆی دارایت شەق ئەکە.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرماشت: دەست بخە سەر دلت و بلی...

"I create the exact level of my financial success!"

"ئاستیکی تەواو لە سەرکەوتنی دارایم پیکئەهینم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بەدەو بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکیکی ملیۆنەرم ھەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكییه كانی میشكى ملیونه

Every time you catch yourself blaming, justifying, or complaining, remind yourself that you are slitting your financial throat.

هر كاتیک كه خۆت نهگری لومه نهكهی، پاساو نههینیتهوه یان سكالاً نهكهی، بیرى خۆت بخهروهه كه گهرووی دارایت شهق نهكهی.

Do a "debrief." At the end of each day, write down one thing that went well and one thing that didn't.

تویژینهوه بکه له کوتایی هر پۆژینکدا، شتیك بنوسه که به باشی پۆشتوه وه شتیك بنوسه که به باشی نهپۆشتوه.

Then write the answer to the following question:

پاشان وهلامی نهه پرسیارانهی خوارهوه بنوسه:

"How did I create each of these situations?" If others were involved, ask yourself, "What was my part in creating each of these situations?"

چۆن هر یهكیک لهه بارودۆخانهه پیکهینا؟ نهگهر نهوانیتر بهشدار بوون، پرسیار له خۆت بکه، "پۆلی من چی بوو له پیکهینانی هر یهك لهه بارودۆخانهه؟"

This exercise will keep you accountable for your life and make you aware of the strategies that are working for you and the strategies that are not.

نهه راهینانه بهپرسیارت نهکات له ژیانی خۆت وه ناگادارت نهکاتهوه لهه ستراتییجیانهی که کاریگهیریان هیه بۆتۆوه نهه ستراتییجیانهی که کاریگهیریان نییه.

Wealth File #2

فايلى دوۋەمى سامان

Rich people play the money game to win.

خەلكى دەۋلەتمەند يارى پارە ئەكەن بۇ بردنەۋە.

Poor people play the money game to not lose.

خەلكى ھەژار يارى پارە ئەكەن تا ئەدۋرپىن.

Poor people play the money game on defense rather than offense.

خەلكى ھەژار يارى پارە ئەكەن بۇ بەرگىرىسى كردن لە باتى ھىرش كردن.

Let me ask you: If you were to play any sport or any game strictly on defense, what are the chances of your winning that game? Most people would agree, slim and none.

با پرسىيارت لى بىكەم: ئەگەر ھەر ۋەرزىش يان يارىيەكت كرديت لە ھىلى بەرگىرىدا، چانسى بردنەۋەت چۈن دەبىت لەو يارىيەدا؟ زۆر بەى خەلك قايلن لەسەر ئەۋەى، كەم يان ھىچ.

Yet that's exactly how most people play the money game. Their primary concern is survival and security instead of creating wealth and abundance.

تا رادەيەكى زۆر زۆر بەى خەلك تەۋاۋ بەۋ شىۋەيە يارى پارە ئەكەن. خواستى سەرەككىيان ژيان و خۇپاراستنە لە باتى پىكەينانى سامان و ھەبوۋنى زۆر.

So, what is your goal? What is your objective? What is your true intention?

كەۋاتە ئامانجى تۇ چىيە؟ خواستى تۇ چىيە؟ مەبەستى راستى تۇ چىيە؟

The goal of truly rich people is to have massive wealth and abundance. Not just some money, but lots of money.

ئامانجى خەلكى دەۋلەتمەندى راستى ھەبوۋنى ساماننىكى خەيالى زۆرە. نەك

تەنھا ھەندىك پارە، بەلكو پارەيەكى زۆر.

So what is the big goal of poor people? To "have enough to live."

كەواتە نامانجى گەرەي خەلكى ھەزار چىيە؟ ئەوئەندە ھەبى پىنى بىزىن.

Again, let me remind you of the power of intention. When your intention is to have enough to live, that's exactly how much you'll get—just enough to live and not a dime more.

دووبارە، با ھىزى خواستت بىر بىخەمەرە. كاتىك كە خواستى تۆ ھەبوونى ئەوئەندەيە كە پىنى بىزىت: دروست ئەوئەندە بەدەست ئەھىنى - ھەر ئەوئەندەي كە پىنى بىزىت ئەك دە سەنت زىاتر.

Middle-class people at least go a step further... Their big goal in life, They just want to be "comfortable."

خەلكى مامناوئەند لانى كەم ھەنگاويك دوورتر ئەپۇن ... نامانجى گەرەيان لە ژياندا، تەنھا ئەياتەوى ئاسوودە بن.

I hate to break the news to you, but there's a huge difference between being comfortable and being rich.

ھەز ئاكام ئەم ھەوالە ئاخۇشەت پى بىنم، بەلام جياوازييەكى گەرە ھەيە لە نىوان ئاسوودە بوون و دەولەمەند بوون دا.

I have to admit, I've had the experience of being on all three sides.

پىويستە دان بەوئەدا بىنم، مەن بە ھەر سى بارەكەدا تىپەپىوم.

I've been extremely broke, as in having to borrow a dollar for gas for my car. But let me qualify that.

بە تەواوى بى پارە بووم، بە شىوئەيەك كە پىويست بوو يەك دۆلار قەرز بىكەم بۇ ئۆتۆمبىلەكەم. بەلام رىنگە بەدە ئەوئە بوون بىكەمەرە.

First, it wasn't my car. Second, that dollar came in the form of four quarters. Do you know how embarrassing it is for an adult to pay for gas with four quarters?

يەكەم، ئۆتۆمبىلەكە ھى مەن ئەبوو. دووئەم، ئەو دۆلارە لە شىوئەي چوار بىست و پىنج سەنتى دا ئەگەشت. ئەزانى چەند شەرمەزاريە بۇ گەنجىك پارەي گاز بە چوار بىست و پىنج سەنتى بەدات؟

Once I got my act together, I graduated to the level of being *comfortable*. Comfortable is nice.

ھەر كە خۇم رېئىكخستەو، پلەيەك بەرز بوومەو، بۇ ئاستى ئاسودە بوون.
ئاسودە بوون خۇشە.

At least you go out to decent restaurants for a change. But all I could order was chicken. There's nothing wrong with chicken, if that's what you really want. But often it's not.

لانى كەم ئەپۇيتە دەرەو، بۇ رېئىستوراننىكى گونجاو بۇ گۇرېنىك. بەلام ھەموو
ئەو، ئەمتوانى داواى بىكەم مېرىشك بوو. شتىكى خراپ نېيە مېرىشك، ئەگەر
ئەو، بېت كە تۇ بەراستى ئەتەو. بەلام بەزۇرىى ئەو، نېيە كە من ئەمەو.

I have to say that for me personally, one of the best things about being rich is not having to look at the prices on the menu anymore.

پېئويستە ئەو، بلىم بۇ من بە تايبەتى، باشتىن شتى دەولەمەند بوون ئەو، يە
كە پېئويست ناكات چىتر سەيرى نرخەكان بىكەم لەسەر لېستى خواردەنەكان.

I eat exactly what I want to eat regardless of the price. I can assure you, I didn't do that when I was *broke* or *comfortable*.

دروست ئەو، ئەخۇم كە ئەمەو، بېخۇم بى گۇيدانە نرخەكە. ئەتوانم
دلىيات بىكەمەو، بەو شىئو، يەم نەدەكرد كاتىك كە بى پارە يان ئاسودە
بووم.

It boils down to this: If your goal is to be comfortable, chances are you'll never get rich. But if your goal is to be rich, chances are you'll end up mighty comfortable.

ھۆكارى سەرەكى ئەمەيە: ئەگەر ئامانجىت ئاسودە بوون بېت، ھەرگىز
دەرفەتى دەولەمەند بوونت نابېت. بەلام ئەگەر ئامانجىت دەولەمەند بوون
بېت، دەرفەتى ئەو، ئەبى كە بى سنوور ئاسودە بېت.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نيبه كاني سامان:

If your goal is to be comfortable, chances are you'll never get rich.

نه گهر نامانجت ناسووده بوون بيت، هه رگيز دهر فته تي دهوله مهند

بوونت نابيت.

But if your goal is to be rich, chances are you'll end up mighty comfortable.

به لام نه گهر نامانجت دهوله مهند بوون بيت، دهر فته تي نه وهت

نه بي كه بي سنور ناسووده بيت.

One of the principles we teach in our programs is "If you shoot for the stars, you'll at least hit the moon."

يه كيك له و ياسا بنچينه ييانه ي له پروگرامه كانمان دا نه يخوينين نه ميه

"نه گهر ته قه له نه ستيره كان بكي، لاني كه م مانگ نه پيكي."

Poor people don't even shoot for the ceiling in their house, and then they wonder why they're not successful. Well, they just found out.

خه لكي هه ژار ته نانهت ته قه له سه قفي خانووه كانيشيان تاكهن، وه پاشان

نه پرسن بوچي نه وان سه ركه وتوو نين. باشه ئيستا بويان دهر كه وت.

You get what you truly intend to get. If you want to get rich, your goal has to be rich. Not to have enough to live, and not just to have enough to be comfortable. Rich means rich!

نه وه به ده ست نه هيني كه به راستي نه خوازي به ده ستي بهيني. نه گهر

نه ته وي دهوله مهند بيت، پيوسته نامانجت دهوله مهندي بيت. نهك نه وه مهندي

كه پي بزي، وه نهك ته نها نه وه مهندي كه ناسووده بيت. دهوله مهندي ماناي

دهوله مهنديه!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فهرمايشت: دهست بخه سهر دلت و بلى...

"My goal is to become a millionaire and more!"

"ئامانجم نه وه يه بېم به مليونه رو زياتر!"

Touch your head and say...

دهست له سهرت بده و بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مېشكى مليونه رم هه يه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكويه كلانې مېشكى مليونه

Write down two financial objectives that demonstrate your intention to create abundance, not mediocrity or poverty.

دوو ئامانجى دارايى بنووسه كه خواستى تو پيشان بدات بو پيكيه ينانى زور
نهك ميانه يى يان هه ژاريى.

Make these goals achievable with a realistic time frame, yet at the same time remember to "shoot for the stars."

نهم ئامانجان به دهست بهينه له ماوه ي كاتيكى ديارى كرودا، له هه مان كاتدا
له بيرت بيت كه "ته له نه ستيره كان بكه ي."

Go to an upscale restaurant and order a meal without asking how much it costs. No chicken!

بهو بو ريستورانتيكى گرانبه ها داواى زه مه خواردينك بكه بى نه وه ي بپرسى
نرخى چهنده. داواى مريشك مه كه!

Wealth File #3

فایلی سییه می سامان

Rich people are committed to being rich.

خه لکی دهوله مهند خویمان تهرخان نه کهن بو دهوله مهند بوون.

Poor people want to be rich.

خه لکی هه ژار نه یانه وی دهوله مهند بن

Ask most people if they want to be rich and they'd look at you as if you were crazy. "Of course I want to be rich," they'd say.

پرسیار له زۆریه ی خه لک بکه نایا نه یانه وی دهوله مهند بن وه نه وان به شیوه یه که سه یرت نه کهن وه که نه وه ی شیت بوو بیت. "به دنیا ییه وه نه وه ی دهوله مهند بم،" نه وان نه لئین.

The truth, however, is that most people don't really want to be rich. Why? Because they have a lot of negative wealth files in their subconscious mind that tell them there is something wrong with being rich.

به لام راستییه که نه وه یه زۆریه ی خه لک به راستی نایانه وی دهوله مهند بن. بوچی؟ له بهر نه وه ی نه وان ژماره یه کی زۆر فایلی سلبی سامانیان هه یه له ناو میشکه بی ناگا که یاندا. که پتیا ن نه لئین هه له هه یه له دهوله مهند بووندا.

At our Millionaire Mind Seminar, one of the questions we ask people is "What are some of the possible negatives about being rich or trying to get rich?"

له سیمیناری میشکی ملیۆنه ردا، یه کی که له و پرسیارانه ی له خه لکی نه کهن نه وه یه "نه گهری سلبیاتی دهوله مهند بوون یان هه وئدان بو دهوله مهند بوون چییه؟"

Here's what some people have to say. See if you can relate to any of these.

نه مانه هه ندیک له وانن که خه لک نه یلئین. ببینه بزانه کامه یان په یوه ندی به تووه هه یه.

"What if I make it and lose it? Then I'll really be a failure."
"چی بکهم نه گهر سامان پینکبهینم و دواتر له دوستی بدهم؟ پاشان به راستی شکست نه هینم."

"I'll never know if people like me for myself or for my money."

"هرگیز ناتوانم بزاتم نایا خهک منیان لا په سنده یان پاره کهم."

"It's too much work, I could lose my health trying."

"کاری زوری دهوی نه کری ته ندروستیم له دست بدهم."

"Everyone's going to want a handout."

"همووان داوای هاوکاریم لی نه کهن."

"I could be robbed."

"نه کری تالان بکریم."

"My kids could be kidnapped."

"نه کری مناله کانم بفرینرین."

"It's too much responsibility. I'll have to manage all that money, I'll have to worry about tax."

"به پرسیاریتییه کی زوره. پیویسته نه و همو پاره یه به ریوه ببه، پیویسته نیگرانی باج بم."

As I mentioned earlier, each of us has a wealth file inside the cabinet called our mind. This file contains our personal beliefs that include why being rich would be wonderful.

وهک ناماژهم پیکردووه پیشتر، هر یهک له نیمه فایلکی سامانی هیه له ناو کابینه که دا که میشکی نیمه یه. نه فایله باوهری که سی نیمه ی تیدایه که نه ره له خو نه گری بوچی دهوله مند بوون نایابه.

However, for many people, this file also includes information as to why being rich might not be so wonderful.

هرچنده بو زوربه ی خهک، نه فایله نه و زانیاریانه له خو نه گری که بوچی دهوله مند بوون له وانه نییه نه رهنده نایاب بیت.

This means they have mixed internal messages about wealth.

نەمە مانای ئەوەیە ئەوان پەيامی ناوەکی تێکەلیان هەبە لە بارەى سامانەوه.
One part of them gleefully says, "Having more money will make life a lot more fun."

بەشێك لەو پەيامانە ئەلى، "هەبوونی پارەى زیاتر ژيان زۆر زیاتر خوش ئەكات."
But then another part screams, "Yeah, but I'm going to have to work like a dog! What fun is that?"

بەلام پاشان بەشێكى تر هاوار ئەكات، "بەلى، بەلام ئەبى زۆر بە سەختى كار بكەم! ئەوه چ خوشییەكى تێدايە؟"

One part says, "I'll be able to travel the world." Then the other part chirps in, "Yeah, and everyone in the world will want a handout."
بەشێك ئەلى، "نەتوانم بە جیهاندا گەشت بكەم." پاشان بەشەكەى تر چپەيەك ئەكات، "بەلى، وه هەموو كەسێكى جیهان هاوكارییان ئەوى."

These mixed messages may seem innocent enough, but in reality, they are one of the major reasons most people never become rich.

نەم پەيامە تێكەلانە تەواو بى تاوان دیارن، بەلام لە راستیدا، ئەوان گەورەترین هۆكارن كە زۆر بەى خەلك هەرگیز دەولەمەند نابن.

Again, based on the Law of Attraction, the universe will do its best to say yes and support you. But if you have mixed messages in your file, the universe can't understand what you want.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر یاسای ڕاكنیشان، گەردوون هەولى تەواوى خوى ئەدات بۆ ئەوهى بلى بەلى و پشستگىريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەلت هەبى لە ژيانندا، گەردوون ناتوانى تێبگات تۆ چىت ئەوى.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر یاسای ڕاكنیشان، گەردوون هەولى تەواوى خوى ئەدات بۆ ئەوهى بلى بەلى و پشستگىريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەلت هەبى لە ژيانندا، گەردوون ناتوانى تێبگات تۆ چىت ئەوى.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر یاسای ڕاكنیشان، گەردوون هەولى تەواوى خوى ئەدات بۆ ئەوهى بلى بەلى و پشستگىريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەلت هەبى لە ژيانندا، گەردوون ناتوانى تێبگات تۆ چىت ئەوى.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر یاسای ڕاكنیشان، گەردوون هەولى تەواوى خوى ئەدات بۆ ئەوهى بلى بەلى و پشستگىريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەلت هەبى لە ژيانندا، گەردوون ناتوانى تێبگات تۆ چىت ئەوى.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر یاسای ڕاكنیشان، گەردوون هەولى تەواوى خوى ئەدات بۆ ئەوهى بلى بەلى و پشستگىريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەلت هەبى لە ژيانندا، گەردوون ناتوانى تێبگات تۆ چىت ئەوى.

One minute the universe hears that you want to be rich, so it begins sending you opportunities for wealth.

لە خولەكىدا گەردوون ئەببىستى كە تۆ ئەتەوى دەولەمەند بىت، بۆيە دەست بە ناردىنى دەرفەتى سامان ئەكات بۆ تۆ.

But then it hears you say, "Rich people are greedy," so the universe begins to support you in not having much money.

بەلام پاشان ئەببىستى كە تۆ ئەلىنى، "خەلكى دەولەمەند چاۋچنۇكن،" بۆيە گەردوون دەست بە لايەنگرى تۆ ئەكات لەوہى كە پارەى زۆرت نەبى.

But then you think, "Having a lot of money makes life so much more enjoyable," so the poor universe, confused, restarts sending you opportunities for more money.

بەلام پاشان تۆ بىر ئەكەيتەوہ، "ھەبوونى پارەى زۆر ژيان زۆر خوشتر ئەكات،" بۆيە گەردوونى فەقىر سەرى لى ئەشىۋى، دووبارە دەست بە ناردىنى دەرفەتى پارەى زياتر ئەكات بۆ تۆ.

The next day you're in an uninspired mood so you think, "Money's not that important."

پۆژى داھاتوو تۆ لە مەزاجىكى بى ورەداى بۆيە بىر ئەكەيتەوہ، "پارە بەو شىۋەيە گىرنگ نىيە."

The frustrated universe finally screams, "Make up your mind! I'll get you what you want, just tell me what it is!"

گەردوونى سەرى لى شىۋاۋ لە كۆتايدا ھاوار ئەكات، "بىرىارى خۆت بەدە! ئەوہت بۆ دەستەبەر ئەكەم كە ئەتەوى، تەنھا پىم بلى ئەوہ

چىيە كە تۆ ئەتەوى!"

The number one reason most people don't get what they want is that they don't know what they want.

ھۆكارى يەكەمى ئەوہى كە زۆر بەى خەلك ئەوہ بە دەست ناھىنن كە ئەيانەوى ئەوہى كە نازانن چىيان ئەوى.

Rich people are totally clear that they want wealth. They are unwavering in their desire. They are fully committed to creating wealth.

خەلکی دەولەتمەند بە تەواوی دۇنیان لەوەی کە سامانیان ئەوی. ئەوان نازەزووەکانیان ئەملاولا پی ناکەن. ئەوان بە تەواوی خۆیان تەرخان ئەکەن

بۆ پیکهینانی سامان.

As long as it's legal, moral, and ethical, they will do whatever it takes to have wealth. Rich people do not send mixed messages to the universe. Poor people do.

لەبەر ئەوەی کە شرعییە، گونجاو، دادوهرانەییە، هەر شتیک بکری ئەیکەن بۆ مەبونی سامان. خەلکی دەولەتمەند پەيامی تیکەل نانیان بۆ گەردوون.

خەلکی هەزار ئەوە ئەکەن.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچیه نییه کانی سامان:

The number one reason most people don't get what they want is that they don't know what they want.

هۆکاری یه که می ئەوهی که زۆریه ی خەلک

ئەوه بە دەست ناهینن که ئەیانەوی ئەوهیه که

نازانن چییان ئەوی.

Let's explore this further. There are actually three levels of wanting. The first level is "I want to be rich." That's another way of saying, "I'll take it if it falls in my lap."

با زیاتر له ئەمه بکۆلینهوه. له راستیدا سی ئاستی خواست ههیه. ئاستی

یه کهم ئەههیه "ئەمەوی دەولەتمەند بێ." ئەمە وهك ئەوه وایه بلیسی

"لە یگرمهوه نه گهر بکهوێته ناو دهستمهوه."

Wanting alone is useless. Have you noticed that wanting doesn't necessarily lead to "having"?

ويستن بە تەنھا بى سوودە. ئايا تېيىنى ئەوت كىردوۋە كە ويستن
ئۆتوماتىكى ناروات بەرەو ھەبوون؟

Wanting becomes habitual and leads only to itself, creating a perfect circle that goes exactly nowhere. Wealth does not come from merely wanting it.

ويستن ئەبى بە خوويەك كە تەنھا بەرەو خۆى ناراستە ئەبى، بازنەيەكى
تەواو دروست ئەكات كە بۆ ھىچ شوينىك ناروات. سامان بە تەنھا لە
ويستنەو نايەت.

How do you know this is true? With a simple reality check: billions of people *want* to be rich, relatively few are.

چۆن بزانى كە ئەمە راستە؟ لەگەل ئەم تاقىكردنەو راستىيە سادەيەدا:
بليۇنان خەلك ئەيانەوى دەولەمەند بن، بەلام تەنھا كەمىكيان دەولەمەند ئەبن.

The second level of wanting is "I *choose* to be rich." Choosing is a much stronger energy and goes hand in hand with being responsible for creating your reality.

دوۋەم ئاستى خواست ئەمەيە "پىيارم داۋە دەولەمەند بىم." پىياردان
وزەيەكى زۆر بەھىزترە ۋە دەست لە ناۋ دەست ئەپوات لەگەل
بەپرسىيارىتىدا بۆ پىكھىننى راستى خۆت.

Choosing is better but not best. The third level of wanting is "I *commit* to being rich." The definition of the word *commit* is "to devote oneself unreservedly."

پىياردان باشترە بەلام باشترىن نىيە. سىيەم ئاستى خواست ئەمەيە "خۆم
تەرخان كىردوۋە بۆ دەولەمەند بوون." پىناسەى ووشەى تەرخان كىردن
ئەمەيە "خۆبەخت كىردن بە تەواۋى."

This means giving 100 percent of everything you've got to achieving wealth. No excuses, no ifs, no buts, no maybes—and failure is not an option. "I will be rich or I will die trying."

ئەمە مانای ئەوەیە سەد لە سەد بەخشینی هەموو ئەوەی کە هەتە بۆ بەدەستھێنانی سامان. نە پاساوی هێنانەو، نە ئەگەرەکان، نە بەلامەکان، نە لەوانەیە - وە شکست لە هەلبژاردنەکان دا نەبێت. "دەولەمەند ئەبم یان تا مردن هەول ئەدەم."

Most people would never truly commit to being rich. If you asked them, "Would you bet your life that in the next ten years you will be wealthy?" most would say, "No way!"

زۆریەکی خەلك هەرگیز بە راستی خویان تەرخان نەکردوووە بۆ دەولەمەند بوون. ئەگەر پرسیاریان لێ بکە، "نایا ئەتوانی دُنیا بیت لەوەی لە ماوەی دە سالی داها تۆوا دەولەمەند بیت؟" زۆریەیان ئەلین، "مەحاله!"

Some might say, "Harv, what are you talking about? I work my butt off, I'm trying real hard. Of course I'm committed to being rich."

هەندیکیان ئەلین، "هاری تۆ باسی چی ئەکە؟ من زۆر بە سەختی کار ئەکەم، من بە راستی زۆر هەول ئەدەم. بە دُنیاوییەو من خۆم تەرخان کردوووە بۆ دەولەمەند بوون."

I hate to have to be the one to tell you this, but getting rich is not a stroll in the park. In my experience, getting rich takes focus, courage, knowledge, expertise, 100 percent of your effort, a never-give up attitude, and of course a rich mind.

حەز ناکەم من ئەو کەسە بێ کە ئەمەت پێ ئەلیم، بەلام دەولەمەند بوون گەرانی نییە بە ناو پارکدا، بە ئەزمونی من، دەولەمەند بوون جەخت کردنی ئەوی، وەرە زانیاری، لێها تۆویی، سەد لە سەد هەولی خۆت، هەرگیز وازنەهێنان، وە بە دُنیاوییەو مێشکیکی دەولەمەند.

You also have to believe in your heart of hearts that you can create wealth and that you absolutely deserve it.

ھەروەھا پىۋىستە زۆر بە دۇنيايىيەۋە باۋەر بە ئەۋە بەكى كە ئەتۋانى سامان
پىكېھىنى ۋە ئەۋەى كە تۆ تەۋاۋ شايەنى ئەۋەى.

Again, what this means is that, if you are not fully, totally, and truly committed to creating wealth, chances are you won't.

دووبارە، ماناى ئەمە ئەۋەىيە، ئەگەر تۆ بە فولى و تەۋاۋى و پاستى خۆت
تەرخان نەكرديت بۆ پىكېھىنانى سامان، دەرفەتى دەۋلەمەند بوونت نابى.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نيبه كاني سامان:

If you are not fully, totally, and truly committed to creating wealth, chances are you won't.

ئەگەر تۆ بە فولى و تەواوى و راستى خۆت

تەرخان نەکردىت بۆ پىكھينانى سامان، دەرفەتى

دەولەمەند بوونت نابى.

Are you willing to work sixteen hours a day? Rich people are. Are you willing to work seven days a week and give up most of your weekends? Rich people are.

ئايا تۆ ئەتوانى شانزە كاتژمىر كار بىكەى لە پوژنىكدا؟ خەلكى

دەولەمەند ئەتوانن. ئايا تۆ ئەتوانى حەوت پوژ لە هەفتە يەكدا كار بىكەى وە

واز لە زۆربەى پشوو كۆتايى هەفتە بەيىنى؟ خەلكى دەولەمەند ئەتوانن.

Are you willing to sacrifice seeing your family, your friends, and give up your recreations and hobbies? Rich people are.

ئايا تۆ ئەتوانى واز لە بيىنى خىزانەكەت و ھاوړىكانت بەيىنى، وە واز لە

پەيوەندىيەكان و خولياكان بەيىنى؟ خەلكى دەولەمەند ئەتوانن.

For a time, a short time but often a long time, rich people are ready and willing to do all of the above. Are you?

بۆ ماوہ يەك، ماوہ يەكى كەم بەلام بە زۆرى ماوہ يەكى زۆر: خەلكى دەولەمەند

نامادەن و ئەتوانن ھەموو ئەوانەى سەرھوہ بکەن. ئەى تۆ؟

It's interesting to note that once you do commit, the universe will bend over backward to support you.

زۆر خۆشە تىبىنى ئەوہ بىكەى ھەر كە خۆت تەرخان كرد، گەردوون بۆ دواوہ

ئەچەمىتەرە بۆ پشتگىرى كردنى تۆ.

In other words, the universe will assist you, guide you, support you, and even create miracles for you. But first, you have to commit!

بە مانايەكى تر، گەردوون يارمەتتە ئەدات، رېئىمايت ئەكات، وە تەنانەت موعجىزە ئەخولقېنى بۇ تۇ.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمايشت: دەست بخە سەر دلت و بلى...

"I commit to being rich."

"خۆم تەرخان ئەكەم بۇ دەولەمەند بوون."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بەدو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مېشكىكى مليۆنەرم ھەيە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاككېيەكانى مېشكى مليۆنەرم

Write a short paragraph on exactly why creating wealth is important to you. Be specific.

پەرەگرافىكى كورت بنووسە تەواو لەسەر ئەو ھى كە بۇچى پېكھېئانى سامان بۇ تۇ گىرنگە. بە دېقەت بە.

Meet with a friend or family member who is willing to support you. Tell that person you want to evoke the power of commitment for the purpose of creating greater success.

ھاوپرېيەك يان ئەندامىكى خېزانەكەت بېيىنە كە بتوانى پېشتگىرېت بىكات. بە ئەو كەسە بلى تۇ ئەتەوى ھېزى خۇ تەرخانكردن بە ئاگا بھېئى بە مەبەستى پېكھېئانى سەركەوتنى گەورە.

Wealth File #4

فایلی چوارەمی سامان

Rich people think big.

خەلکی دەولەمەند گەورە بیر ئەکەنەوه.

Poor people think small.

خەلکی هەژار بچوک بیر ئەکەنەوه.

We once had a trainer teaching at one of our seminars who went from a net worth of \$250,000 to over \$600 million in only three years.

ئیمە جارێکیان راھینەریکمان هەبوو وانەى دەوتەوه لە یەکیک لە سیمینارەکانی ئیمەدا کە لە تیکرای گشتی داھاتی 250000 دۆلارەوه سەرکەوت بۆ زیاتر لە 600 ملیۆن دۆلار لە ماوەی تەنھا سێ سالددا.

When asked his secret, he said, "Everything changed the moment I began to think big."

کاتیەک کە پرسباری نەینى ئەومان کرد، ئەو وتی، "هەموو شتێک گۆرا ئەو ساتەى کە دەستم بە بیرکردنەوهی گەورە کرد."

How do you want to live your life? How do you want to play the game? Are you going to play big or play small? It's your choice.

ئەتەوی چۆن بژیت لە ژيانى خۆتدا؟ ئەتەوی چۆن یارییەکە بکەى؟ ئایا بە نیازی دەوری گەورە ببینی یان دەوری بچوک؟ ئەوه بە دەست خۆتە.

Most people choose to play small. Why? First, because of fear. They're scared to death of failure and they're even more frightened of success.

زۆربەى خەلک بریار ئەدەن دەوری بچوک ببینن. بۆچی؟ یەکەم، بە هۆی ترسەوه. ئەوان لە مەرگی شکست ئەترسن وه ئەوان تەنانهت لە سەرکەوتن زیاتر ئەترسن.

Second, people play small because they feel small. They feel unworthy. They don't feel they're good enough or important enough to make a real difference in their lives.

دوۋەم خەلك دەۋرى بچوك ئەبىنن لەبەرئەۋەى ھەست بە بچوكى ئەكەن. ئەوان ھەست بە ئەۋە ئەكەن كە شايەنى ئەبن. ئەوان ھەست بە ئەۋە ناكەن كە بە گوۋرەى پىۋىست باشن يان بە گوۋرەى پىۋىست گىرنگن تا جىاۋازى راستى دروست بكن لە ژياناندا.

But hear this: Your life is not just about you. It's also about contributing to others. It's about living true to your mission and reason for being here on this earth at this time.

بەلام ئەمە ببىستە: ژيانى تۆتەنھا بۇ خۆت نىيە. ژيانى تۆ ھەرۋەھا بۇ كۆمەكى ئەۋاننى تىرىشە. بۇ ئەۋەىيە بە راستى بژىت بۇ ئەركى سەر شاننت ۋە بۇ ھۆكارى بوونت لىرە لەسەر ئەم زەۋىيە لەم كاتەدا.

But if you want to be rich in the truest sense of the word, it can't only be about you. It has to include adding value to other people's lives.

بەلام ئەگەر ئەتەۋى دەۋلەمەند بىت بە ماناي راستى ۋوشە، ناكىر تەنھا بۇ خۆت بىت. پىۋىستە بايەخ بە ژيانى خەلكى تىر بەدى.

One of the greatest inventors and philosophers of our time, Buckminster Fuller, said, "The purpose of our lives is to add value to the people of this generation and those that follow."

يەككە لە گەرەترىن داھىنەرەكان ۋ فەيلەسوفەكانى سەردەمى ئىمە، بەكمىستەر فولە، وتى، "ئامانجى ژيانى ئىمە بايەخدانە بە خەلكى ئەم سەردەمى ئەۋانەى دۋاي ئەم سەردەمە دىن."

We each came to this earth with natural talents, things we're just naturally good at. These gifts were given to you for a reason: to use and share with others.

ھەر يەك لە ئىمە ھاتوینەتە سەر ئەم زەویيە بە بەھرەى سروشتییەو، ئەو شتانەى كە بە شیوہیەكى سروشتى تینیدا باشین. ئەم دیارییانە بە تۆ بەخشاوان بۆ ھۆكارىك: تا بەكاربەھینیت و دابەشى بکەیت لەگەل ئەوانى تردا.

Research shows that the happiest people are those who use their natural talents to the utmost.

لێكۆلینەوكان پیشانى ئەدەن خوشبەختترین كەس ئەوانەن كە بەھرە سروشتییەكانیان تا دوا پادە بەكارئەھینن.

Part of your mission in life then must be to share your gifts and value with as many people as possible. That means being willing to play big.

ئەركى خۆت جیبەجى بکە لە ژياندا پاشان ئەبى دیارییەكان و بايەخى خۆت دابەش بکەى لەگەل خەلكى زۆردا. ئەو مانای ئەوہیە كە بتەوى دەورى گەرە ببینی.

So I ask you, would you rather solve problems for more people or fewer people?

كەواتە پرسىارت لى ئەكەم، ئایا ئەخوазى كێشەى خەلكى زۆر چارەسەر بکەى یان خەلكى كەم؟

If you replied more, then you need to start thinking bigger and decide to help massive numbers of people—thousands, even millions.

ئەگەر وەلامت دایەو زۆر، كەواتە پنیویستە دەست بە بیرکردنەوہى گەرەتر بکەى وە بریار بەدەى كە یارمەتى خەلكى زۆر زۆر بەدەى — ھەزاران، تەنانت ملیونانیبش.

The by-product is that the more people you help, the "richer" you become, mentally, emotionally, spiritually, and definitely financially.

بەرھەمى لاۋەكى ئەۋەپە چەند زىاتر يارمەتى خەلك بەدى، زىاتر دەۋلەت مەند ئەبىت،

لە بارى زەينىيەۋە، سۆزدارى، پۇخى، ۋە بە دۇنيايىيەۋە لە بارى دارايىشەۋە.

Make no mistake, every person on this planet has a mission. If you are living right now, there's a reason for it.

ھەنە مەكە، ھەموو كەسىك لەسەر ئەم ھەسارەپە ئەركىكى ھەپە. ئەگەر تۇ

زىندوۋى نىستا، ئەۋە ھۆكارىك ھەپە بۇ ئەۋە.

Richard Bach, in his book *Jonathan Livingston Seagull*, is asked, "How will I know when I've completed my mission?"

رىچارد باچ، لە كىتەپكەيدا جۇناسن لىۋىنستىن سىگول، پرسىياري لى ئەكرى،

"چۇن بزىانم كەى ئەركى خۇم تەۋاۋ كىرەۋە؟"

The answer? "If you are still breathing, you are not done."

ۋەلامەكە؟ "تا ئەۋ كاتەى ھەناسە بەدى ئەركەكانت تەۋاۋ نابىن."

What I have witnessed is too many people not doing their *job*, not fulfilling their *duty*, I watch too many people playing far too small, and too many people allowing their fear-based ego selves to rule them.

ئەۋەى من شاپەتى بووم ئەۋەپە كە زۆرەپەى زۆرى خەلك كارەكانيان ناكەن ۋە

ئەركەكانيان جىبەجى ناكەن، سەپىرى زۆرەپەى زۆرى خەلك ئەكەم دەۋرى زۆر بچوك

ئەبىنن، ۋە زۆرەپەى خەلك پىنگە بەۋ ترسانە ئەدەن كە خۇيان دروستيان كىرەۋە

فەرمانپەرەۋايىيان بكەن.

The result is that too many of us are not living up to our full potential, in terms of both our own lives and our contribution to others.

ئەنجامكە ئەۋەپە زۆرەپەى زۆرمان لە ۋزەى تەۋاۋى خۇماندا ناژىن نە بۇ ژىانى

خۇمان ۋ نە بۇ دابەشكردنى لەگەل ئەۋانى تردا.

It comes down to this: If not you, then who? Again, everyone has his or her unique purpose.

ئەمە پىشان ئەدات بە شىۋەيەكى سەرەكى: ئەگەر تۇنا، كەواتە كى؟
دووبارە، ھەموو كەس ھۆكاریكى بى ھاوتای خۇى ھەيە بۇ

زبان
Now the question is how many people can you assist?

ئىستا پرسىيارەكە ئەۋەيە ئەتوانى يارمەتى چەند كەس بەدى؟
Are you willing to help ten instead of one, twenty instead of ten, one hundred instead of twenty? This is what I mean by playing big.

ئایا ئەخۋازى يارمەتى دە كەس بەدى لە باتى يەك، بىست لە باتى دە، سەر
لە باتى بىست؟ ئەمەيە مەبەستى من لەۋەى كە ئەلىم دەۋرى گەۋرە بىينن.

In her wonderful book *A Return to Love*, author Marianne Williamson puts it this way:

لە كتىبە سەر سۈرھىنە كەيدا گەرانەۋە بۇ خۇشەۋىستى، ھارىانە ۋىليامسن
بەم شىۋەيە ۋونى ئەكاتەۋە:

Your playing small does not serve the world.

پۇلى بچوكت خزمەتى جىهان ناكات.

We were born to make manifest the glory of God that is within us.

ئىمە لە دايك بوۋىن تا شكۆمەندى خواۋەند دەر خەين كە لە ناخى ئىمە دايە.
It is not just in some of us; it is in everyone.

ئەۋە تەنھا لە ناخى ھەندىكماندا نىيە، لە ناخى ھەموو كەسىكدايە.

And as we let our own light shine, we unconsciously give other people permission to do the same.

ۋە ھەر كە رىگەماندا پوناكى خۇمان بەرەۋشىتەۋە، ناخودئاگا رىگە بە
خەلكى تىرىش ئەدەين ھەمان شت بكن.

As we are liberated from our own fear, our presence automatically liberates others.

مەن كە خۇمان ئازاد كەرد لە ترسى خۇمان، بوونمان ئوتوماتىكى ئەوانى
ترىش ئازاد ئەكات.

It's time you started playing the game of life in a "big" way. In the end, small thinking and small actions lead to being both broke and unfulfilled.

كەتى ئەردە بە شىۋازىكى گەورە يارى ژيان بەكى. لە كۇتايدا، بىر كەردنەۋە
بچوك و چالاكى بچوك بەرەۋ ھەردووك لە ھەژارى و بى ئومىدى ئاراستە
ئەبن.

Big thinking and big actions lead to having both money and meaning. The choice is yours!

بىر كەردنەۋە گەورەۋ چالاكى گەورە بەرەۋ ھەردووك لە پارەۋ مەزنى ئاراستە
ئەبن. ئەۋ ھەلبۇزاردنە بە دەست خۇتە!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمايشت: دەست بە سەر دلت و بلى...

"I think big! I choose to help thousands and thousands of people!"

"گەورە بىر ئەكەمەۋە! بىر يار ئەدەم يارمەتى ھەزاران ھەزار خەلك

بەدەم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بەدەۋ بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مېشكىكى مليونەرم ھەيە!"

Success Story from Jim Rosemary

چيروكى سهرکه و تنى جيم رۆسمارى

From: Jim Rosemary

له لايه ن جيم رۆسمارييه وه

To: T. Harv Eker

بۆ: تى هارڤ ئيکه

If someone had said to me I would have doubled my income and simultaneously doubled my time off, I would have said that was not possible. But that is exactly what has happened.

نهگه كه سينك پيئي بوتمايه من داها تى خۆم دوو هيئده كردوو وه له هه مان كاتدا كاتى پشووئى خۆم دوو هيئده كردوو، من نه موت نه وه مه حاله. به لام نه وه دروست نه وه يه كه پرويدا وه.

As a result of knowing Harv Eker and being involved with millionaire mind seminar, I have a deeper understanding of myself.

له نه نجامى ناسيني هارڤ ئيکه دا وه به شدارى كردن له سيمينارى ميشكى مليونه ردا، زياتر تيگه شتم له خۆم.

In one year our business grew 175 percent, and in that same year we took a total of seven weeks of vacation time (much of that spent at millionaire mind seminars)!

له ماوه ئى يهك سالدا بازرگانىيه كه مان له سه دا سه دوو ههفتا و پينج گه شه ئى كرد، وه له هه مان نه و ساله دا پشووئى كه حه وت هه فته ييمان وه رگرت (نۆر به ئى پشوو كه مان له سيمينارى ميشكى مليونه ردا به سه ر برد)!

My relationship with my wife and children has been immeasurably enhanced. I now see more opportunities and I feel that I truly am on the right path to success in all its facets.

پەيۋەندىم لەگەل ھاوسەره كەم و منالە كاندە زۆر باشتەر بوو. ئىستە دەرفەتى زۆر زىاتر نەبىنم وە ھەست نەكەم كە بەراستى لەسەر پىگای سەر كەوتنم لە ھەموو پوۋىيە كەوہ.

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكچىيە كەلىمىسى مەلۇمات

Write down what you believe to be your "natural talents." These are things you've always been naturally good at.

ئەوہ بنووسە كە پىتۋايە بەھرەى سىروشتى تۇن. ئەو شتەنەى كە ھەمىشە بە شىۋەيەكى سىروشتى تىيدا باشى.

Also write how and where you can use more of these gifts in your life and especially your work life.

وہ بنووسە چۇن و لە كوى ئەتۋانى زىاتر ئەم دىارىيانە بەكاربەينى لە ژيانندا بە تايبەتى ژيانى كار.

Write down or brainstorm with a group of people how you can solve problems for ten times the number of people you affect in your job or business now.

بنووسە يان باسى بکە لەگەل كۇمەلىك خەلكدا كە چۇن ئەتۋانى كىشەى دە ھىندەى ئەو كەسانە چارەسەر بکەى كە لە پىشەكەى تۇ يان بازىرگانىيە كەتدا بەشدارن ئىستە.

Come up with at least three different strategies. Think "leverage."

لانى كەم سى ستراتىجى جىياواز داھىنە. كارىگەر بىر بکەرەوہ.

Wealth File #5

فایلی پینجه می سامان

Rich people focus on opportunities.

خه لکی دهوله مند جهخت له سهر دهر فته کان نه که نه وه.

Poor people focus on obstacles.

خه لکی هه ژار جهخت له سهر کو سپه کان نه که نه وه.

Rich people see opportunities. Poor people see obstacles. Rich people see potential growth. Poor people see potential loss.

خه لکی دهوله مند دهر فته کان نه بینن. خه لکی هه ژار کو سپه کان نه بینن.

خه لکی دهوله مند گه شهی توانای شاراوه نه بینن. خه لکی هه ژار له ده ستدانی

توانای شاراوه نه بینن.

Rich people focus on the rewards. Poor focus on the risks.

خه لکی دهوله مند جهخت له سهر خه لات ه کان نه که نه وه. خه لکی هه ژار جهخت

له سهر مه ترسییه کان نه که نه وه.

It comes down to the age-old question, "Is the glass half empty or half full?" We're not talking *positive* thinking here, we're talking about your habitual perspective on the world.

مه به سته که له م پرسیاره دیرینه دا دهر ده که وی، "نایا په رداخه که نیوهی

به تاله یان نیوهی پره؟" نیمه باسی بیرکردنه وهی نیجایی ناکه یان لیږده،

نیمه له باره ی پوانگه ی نه ریتی تووه نه دوین له سهر جیهان.

Poor people make choices based upon fear. Their minds are constantly scanning for what is wrong or could go wrong in any situation. Their primary mind-set is "What if it doesn't work?" or, more often, "It won't work."

هه لباردنی خه لکی هه ژار له سهر ترس به نده. میشکیان به به رده وامی نه گه ری بو

نه وهی که چی هه له یه یان نه کری چ هه له یه ک پرووبدات له هه ر بارودوخیکدا.

پنکخستنی بنه رتهی میشکیان نه مه یه "چی بکه م نه گه ر کاریگه ری نه بوو؟" یان

به زوری نه مه یه "کاریگه ری نابی."

Middle-class people are slightly more optimistic. Their mind-set is "I sure hope this works."

خه لکی مامناوه ند گه شبینترن. ریکخستن مینشکیان نه مه یه "به دنیا ییه وه ناواته خوازم کاریگری هه بی." "

Rich people, as we've said earlier, take responsibility for the results in their lives and act upon the mind-set "It will work because I'll make it work."

خه لکی دهوله مه ند، وه ک و تمان پیشتر، بهرپر سیاریتی نانجامه کان به نه ستو نه گرن له ژیانیا ندا وه کار له سه ر ریکخستن مینشک نه کهن به م شیوه یه "کاریگری نه بی له بهر نه وه ی من وای لی نه که م کاریگری هه بی." "

Rich people expect to succeed. They have confidence in their abilities, they have confidence in their creativity, they can find another way to succeed.

خه لکی دهوله مه ند پیشبینی سه رکه و تن نه کهن. نه وان باوه پریان به توانا کانیا ن هه یه، نه وان باوه پریان به داهینانه کانیا ن هه یه، نه وان رینگای تر نه دوزنه وه بو سه رکه و تن.

Generally speaking, the higher the reward, the higher the risk. Because they constantly see opportunity, rich people are willing to take a risk.

به گشتی قسه بکه ین، چند پاداشته که گوره تر بیت، مه ترسی زیاتر نه بیت. له بهر نه وه ی نه وان به بهر ده وامی ده رفعت نه بینن، خه لکی دهوله مه ند خو یان نه خه نه مه ترسییه وه.

Rich people believe that, if worse comes to worst, they can always make their money back.

خه لکی دهوله مه ند باوه پریان وایه، نه گهر خراپه ش به دوا ی خراپه دا بیت، نه وان هه میسه نه توانن پاره به ده ست بهیننه وه.

Poor people, on the other hand, expect to fail. They lack confidence in themselves and in their abilities. Poor people believe that should things not work out, it would be catastrophic.

خەلکی ھەزار لە لایەکی ترەوه، پێشبینی شکست ئەکەن. ئەوان باوەڕیان بە خۆیان و بە تواناکانیان نییه. خەلکی ھەزار لەو باوەڕەدان ئەکری شتەکان باش نەبوات و توشی مەینەتی بێن.

And because they constantly see obstacles, they are usually unwilling to take a risk. No risk, no reward.

وہ لەبەرئەوهی ئەوان بە بەردەوامی کۆسپەکان ئەبێنن، ئەوان بە زۆری خۆیان ناخەنە مەترسییەوه. نە مەترسی و نە پاداشت.

Although poor people claim to be preparing for an opportunity, but what they're usually doing is *stalling*.

ھەرچەندە خەلکی ھەزار خۆیان بۆ دەرفەت نامادە ئەکەن، بەلام ئەوهی بە زۆری ئەیکەن دواخستنه.

They're scared to death, hemming for weeks, months, and even years on end, and by then the opportunity usually disappears.

ئەوان تا پادەوی مەرگ ئەترسن، ھەر بۆلە بۆلە ئەکەن بۆ چەند ھەفتە، چەند مانگیك، وە تەنانەت چەند سالیك بە دواي یەکدا، وە تا ئەو کاتە بە زۆری دەرفەتەکە ون ئەبیت.

Then they rationalize the situation by saying, "I was getting ready." Sure enough, but while they were "getting ready," the rich guy got in, got out, and made another fortune.

پاشان بە وتنی ئەمە پاسا و بۆ بارودۆخەکە ئەهیننەوه، "من خۆم نامادە ئەکرد." بە دنیایییەوه وایە، بەلام کاتیك کە ئەوان خۆیان نامادە ئەکرد، پیاوہ دەولەمەندەکە گەشت و دەرچوو وە سامانیکی تری پیکهینا.

In business, how many times have you heard of a guy who plops some money down on a piece of land in the boonies, and ten years later, some conglomerate decides it wants to build a shopping center or office building on it? This investor gets rich.

له بازركانيدا، چەند جار بېستوتە كەسنىك كە ھەندى پارە ئەدات بە پارچە زەويىكە لە شوئىنىكى دوورە دەست، وە دە سال دواتر، كۆمپانىيايەك بېرار ئەدات مۆلىك يان بېنای نوسىنگە بىياد بىنى لەسەرى؟ ئەم وەبەرھىنە دەولەمەند ئەبىت.

So, was it a brilliant business move or luck? My guess is that it's a bit of both.

كەواتە، ئايا ئەو جۆلەيەكى بازركانى باش بوو؟ بە بۇچوونى من تا رادەيەك ھەردووكيان راستە.

The point, is that no luck—or anything else worthwhile—will come your way unless you take some form of *action*.

مەبەستى سەرەكى ئەوئەيە نە بەخت و نە ھېچ شتىكى ترى بەھادار نايەتە رېنگات ھەتاوھكو ھەندى چالاكى ئەنجام ئەدەي.

To succeed financially, you have to do something, buy something, or start something.

بۇ سەرکەوتنى بارى دارايى، پېويستە شتىك بەكى، شتىك بەكى، يان دەست بە شتىك بەكى.

And when you do, is it luck or is it the universe or a higher power supporting you in its miraculous ways for getting success? As far as I'm concerned, who cares what it is. It happens!

وہ كاتىك كە ئەوئەكەي، ئايا ئەو بەختە يان گەردوونە يان ھىزى بالايە پشتىگىرى تۆ ئەكات بە شىوئەيەكى موعجىزە ئاسا بۇ سەرکەوتن؟ ئەوئەندەي من بزانم كى گرنكى بەوئە ئەدا كە چىيە ئەوئەي پشتىگىرىت ئەكات. گرنگ ئەوئەيە سەرکەوتن بە دەست ئەھىنى.

Another key principle, pertinent here, is that rich people focus on what they want, while poor people focus on what they *don't* want.

کلیلکی تری یاسا بنچینه ییه کان که لیږده دا دهرنه که وی نه وه یه خه لکی دهوله مند جهخت له سهر نه وه نه که نه وه که نه یانه وی، له کاتیکدا که خه لکی هه ژار جهخت له سهر نه وه نه که نه وه که نایانه وی.

Again, the universal law states, "What you focus on expands." Because rich people focus on the opportunities in everything, opportunities abound for them.

دووباره، یاسای گهردوونی نه وه به یان نه کات، "نه وه ی جهختی له سهر نه که ی فراوان نه بیټ." له بهر نه وه ی خه لکی دهوله مند جهخت له سهر دهرفته کان نه که نه وه له هه موو شتیکدا، دهرفته کان زورن بو نه وان.

Their biggest problem is handling all the incredible moneymaking possibilities they see.

گه وړه ترین کیشهی نه وان به پړیوه بردنی نه وه هه موو دهرفته مه زنه یه که نه بیینن بو به دهسته یانی پاره.

On the other hand, because poor people focus on the obstacles in everything, obstacles abound for them and their biggest problem is handling all the incredible obstacles they see.

له لایه کی تره وه، له بهر نه وه ی خه لکی هه ژار جهخت له سهر کو سپه کان نه که نه وه له هه موو شتیکدا، کو سپه کان زور نه بن بو نه وان وه گه وړه ترین کیشهی نه وان به پړیوه بردنی نه وه هه موو کو سپه مه زنه یه که نه بیینن.

It's simple. Your field of focus determines what you find in life. Focus on opportunities and that's what you find.

ناسانه. مهیدانی جهخت کردنت نه وه دیاری نه کات که نه ییدوزیته وه له ژیانندا. جهخت له سهر دهرفته کان بکه ره وه وه نه وه نه دوزیته وه.

Focus on obstacles and that's what you find. I'm not saying that you don't take care of problems. Of course, handle problems as they arise, in the present.

جهخت له سره کوسپهکان بکړه وه وه نه وه نه وه نه بهی که نهیدوزیته وه. من نانیم گرنګی به کیشهکان مه ده. به د نیا ییوه کیشهکان چاره سر بکه کاتیک که دهره کون له نیستادا.

But keep your eye on your goal, keep moving toward your target. Put your time and energy into creating what you want.

به لوم به بهر د هوامی چاوت له سره نامانجه کت بیت، بهر د هوام به له پوشتن بهر د نامانجه کت. کات و وزه ی خوټ ترخان بکه بو به ده ستهینانی نه وه ی که نه ته وی.

When obstacles arise, handle them, then quickly refocus on your vision.

کاتیک که کوسپهکان دهره کون، چاره سر ریان بکه، پاشان به خیرایی جهخت له سره خه ونه کت بکړه وه.

Do you want some simple but extremely rare advice? Here it is: If you want to get rich, focus on making, keeping, and investing your money.

ناموزگار ییوه کی ساده و ده گمه نت نه وی؟ نه وه تا: نه گهر نه ته وی ده وله مه ند بیت، جهخت له سره به ده ست هینان و پاراستن و بهر ه مهینانی پاره بکړه وه.

If you want to be poor, focus on spending your money.

نه گهر نه ته وی هه ژار بیت، جهخت له سره سهر ف کردنی پاره کت بکړه وه.

In another of our programs, we teach a principle, "Get ready the best you can in as short a time as possible; take action; then correct along the way.

له یه کیک له پروگرامه کانی ترماندا، بنه مایه کی تر نه خوینین، "خوټ ناماده بکه به باشتین شیوه له که مترین ماوه دا، ده ست به چالاکی بکه، پاشان له ناو ریگادا هه له کان راست بکړه وه.

Rich people also understand that you can never know all the information beforehand.

خەلکی دەولەمەند هەروەها لە ئەوە تێدەگەن کە هەرگیز ناتوانی هەموو زانیارییەکان بزانن پێش وەخت.

It's nuts to think you can know everything that may happen in the future. It's delusional to believe you can prepare for every circumstance that might someday occur and protect yourself from it.

ئەو شەیتییە ئەگەر وا بیر بکەیتەووە ئەتوانی هەموو ئەو شتەکان بزانن کە ئەکرێ پووێتەکان لە داھاتوودا. هەڵەیه ئەگەر لەو بارەدا بیت ئەتوانی خۆت ئامادە بکە بۆ هەموو باروودووخێک کە لەوانەیه پوێتەکان پووێتەکان وە خۆت لێ بپاریزی.

Did you know that there are no straight lines in the universe? Life doesn't travel in perfectly straight lines. It moves more like a winding river.

ئایا ئەوەت زانیووە کە هیچ هێلێکی راست نییە لە گەردووندا؟ ژيان بە هێلێ تەواو راستدا ناپوێت. زیاتر وەك پووێتەکان پێچاو پێچ ئەپوێت.

More often than not, you can only see to the next bend, and only when you reach that next turn can you see more.

زۆرەیه کات تەنھا ئەتوانی پێچی داھاتوو ببینی، وە تەنھا کاتێک کە ئەگەیتە پێچی داھاتوو ئەتوانی زیاتر ببینی.

The idea is to get in the game with whatever you've got, from wherever you are. I call this entering the *corridor*.

بیرۆکە کە ئەوێ دەست بە یارییە کە بکە بە هەر شتێکەووە کە هەتە، لە هەر شوێنێک بیت. من بە ئەمە ئەلیم پوێتەکان ناو پارەووەکەووە.

"If you really want to learn a business, get into it. You don't have to own the darn thing from day one.

ئەگەر بە راستی ئەتەوی فێری بازرگانییەکان ببیت، دەست پێ بکە. پێویست ناکات خاوەنی هیچ شتێک بیت لە پوێتەکان یەکەمەووە.

Get in the corridor by getting a job in the arena. You'll learn more by sweeping up a restaurant and washing dishes than by ten years of research from the outside."

بېرۇ ناو پارېه وه كه وه به به ده سته ينانى كارېك له و مه يدانه دا. زياتر فير نه بيت به گسكدان و شور دنى قاپه كانى رېستورانتيك وهك له وهى ده سال ليكولېنه وه بكهى له دهره وه.

So that's what I mean by being in the "corridor." It means entering the arena where you want to be in the future, in any capacity, to get started.

كه واته مه به ستم نه وه يه له چوونه ناو پارېه وه كه. ماناى نه وه يه بېرۇ ناو نه و مه يدانه وه كه نه ته وى لىنى بيت له داهاتوودا، به هر توانايه كه وه بيت ده ست پى بكه.

First, This is far and away the best way to learn about a business, because you see it from the inside.

يه كه م، نه مه با شترين رېگايه بو فير بوونى بازرگانى به كه، له به رنه وهى له ناو وه نه يېنى.

Second, once you're in the corridor, many other doors of opportunity may open to you.

دووم، هر كه گه شتېته ناو پارېه وه كه، دهرگاي زور دهر فه تى تر نه كرى بكرېته وه بو تو.

Third, that is, once you witness what's really going on, you may discover a niche for yourself that you hadn't recognized before.

سېيه م، به و شيوه يه، كه به چاوى خو ت بينيت به راستى چى پو و نه دات: نه كرى شو ينيك بو خو ت بدو زېته وه كه پيشتر شاره زا نه بو وى

The moral is simple: get in the corridor. You never know what doors will open unto you.

وانه كه ناسانه: بېرۇ ناو پارېه وه كه. هر گيز نازانى كام دهر گايه ت لى نه كرىته وه.

I have a motto: "Action always beats inaction." Rich people get started. They trust that once they get in the game, they can make intelligent decisions in the present moment, make corrections, and adjust their sails along the way.

دروشمینک ههیه: "چالاکی هه میشه ناچالاکی نه به زینتی." خه لکی دهوله مه مند دهست پی نه کهن. نه وان باوه پریان وایه هرکه دهستیان به یارییه که کرد نه توانن بریساری زیره کانه بدهن له نیستادا، هه له کان راست نه که نه وه، وه چاروکه کانیان له ناو پینگادا پیکنه خه ن.

In the end, rich people with their positive attitude, take action and usually win.

له کو تایدا، خه لکی دهوله مه مند به رهفتاره نیجاییه کانیا نه وه چالاکی نه نوینن و به زوری نه ییبه نه وه.

Poor people believe they have to know everything in advance, which is virtually impossible.

خه لکی هه ژار باوه پریان وایه که نه بی هه موو شتیك بزانی پیش وهخت، که نه وهش مه حاله.

In the end, by telling themselves, "I'm not doing anything until I've identified every possible problem and know exactly what to do about it," poor people never take action and therefore always lose.

له کو تایدا، به وتنی نه مه به خو یان، "من هیچ شتیك ناکه م هه تا دنییا نه بم له نه گه ری پروودانی هه موو کی شه یه ک و به دروستی نه زانم چی بکه م له و باره یه وه،" خه لکی هه ژار هه رگیز چالاکی نانوینن وه له به ره نه وه هه میشه نه دو پین.

Rich people see an opportunity, jump on it, and get even richer. As for poor people? They're still "preparing"!

خه لکی دهوله مه مند دهرفه تیك نه بینن و بازی بو نه دهن، وه دهوله مه مند تر نه بن. نه ی خه لکی هه ژار؟ نه وان هیشتا خو یان ناماده نه کهن.

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say . . .

فەرمايشت: دەست بخە سەر دلت و بلى...

"I focus on opportunities over obstacles."

"I get ready, I fire, I aim!"

"جەخت لە سەر دەرفەتەكان ئەكەمەو لە باتى كۆسپەكان."

"خۆم ئامادە ئەكەم، تەقە ئەكەم، ئامانجەكە ئەپيكم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مەشكىكى مەلۇنەرم. ھەيە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكیەكانى مەشكى مەلۇنە

Get in the game. Consider a situation or project you've wanted to start. Whatever you've been waiting for, forget it.

دەست بە یارییەكە بكە. بىر لە بارودۆخىك یان پرۆژەيكە بكەرەو كە
ويستووتە دەست پى بكە. چاوەروانى ھەر شتىكت كردوو لەبیركە.

Begin now from wherever you are with whatever you've got. If possible, do it while working for or with someone else, first, to learn the ropes. If you've already learned, no more excuses. Go for it!

دەست پىكە ئىستا لە ھەر شوینیكى بە ھەر شتىكەو كە ھەتە. ئەگەر
نەكری، ئەنجامى بدە لە كاتىكدا كە كار بۆ كەسكى تریان لەگەل كەسكى
تردا ئەكەى بۆ ئەوێ شارەزا ببیت سەرەتا، ئەگەر پىشتەر فیربوو بیت، ئەو
ھیچ پاساویك مەهینەرەو. راستەوخۆ دەست پى بكە.

Practice optimism. Focus on what you have, not on what you don't have. Make a list of ten things you are grateful for in your life and read the list aloud.

به گه شیبینی بژی. جهخت بخه سهر نه وهی که ههته، نهک نه وهی که نیته.
لیستیک دروست بکه له ده شت پیکهاتبیت که سوپاسگوزاری بوی وه
لیسته که به دهنگی بهرز بخوینه ره وه.

Then read it each morning, If you don't appreciate what you've got, you won't get any more and you don't need any more.

پاشان هه موو به یانییهک بیخوینه ره وه، نه گهر سوپاسگوزار نه بیت بو نه وهی
که ههته، نه وه چیتر به دهستی ناهینی وهک نه وهی که پیوستت پینی نه بیت.

Wealth File #6

فایلی شه شه می سامان

Rich people admire other rich and successful people.

خه لکی دهوله مهند خه لکی تری دهوله مهند و سهرکه وتوو
په سه ند نه کهن.

Poor people resent rich and successful people.

خه لکی هه ژار نه فرهت له خه لکی دهوله مهند و سهرکه وتوو نه کهن.

Poor people often look at other people's success with resentment and envy. Or they say, "They're so lucky," or whisper under their breath, "Those rich jerks."

خه لکی هه ژار به زوری به نه فرهت و ئیره بییه وه سهیری سهرکه وتونی خه لکی تر
نه کهن. یان نه لنین، "نه وان زور به ختیان ههیه،" یان به هیواشی چپه نه کهن، "نه
دهوله مهنده گه مرانه."

You have to realize that if you view rich people as *bad* in any way and you want to be a *good* person, then you can never be rich. It's impossible. How can you be something you despise?

پنویستە نەوۋە بزانی نەگەر خەلکی دەولەتمەند بە خراپ بزانی بە ھەر شئوۋدەیک وە تۆ بتەوی کەسینکی باش بیت، کەواتە ھەرگیز ناتوانی دەولەتمەند بیت، مەحالە.

چۈن ئەتوانی ببیت بە شتیک کە بە سووکی بزانی؟

It's amazing to witness the resentment and even outright anger that many poor people have toward the rich. As if they believe that rich people *make* them poor.

سەرسۈپھینە بە چاوی خۆت نەوۋە نەفرەتە ببینی وە تەنەت نەوۋە تۈپدەییە

نۆرە کە زۆربەیی خەلکی ھەژار ھەیانە بەرامبەر دەولەتمەند. وەك نەوۋە پنیان

واینت خەلکی دەولەتمەند ئەوانیان ھەژار کردوۋە.

"Yup, that's right, rich people took all the money so there's none left for me." Of course, this is perfect victim talk.

"بەئى، نەوۋە راستە، خەلکی دەولەتمەند ھەموو پارەكەیان بردوۋە لەبەرنەوۋە

ھېچ نەماۋە بۆ من." بە دۇنيایىيەۋە نەمە قسەيەکی تەۋاۋ قوربانى ئاسايە.

Conwell's passage refers several excellent points. The first refers to the ability to be *trusted*. Of all the attributes necessary for getting rich, having others trust you has to be near the top of the list.

پنبازی كۆنۈیل نامازدە بە چەند مەبەستىكى سەرنجراكىش ئەكات. يەكەم

نامازدە بە توانای بەدەستەينانى متمانە ئەكات. لە ھەموو ئەوانەي كە

پنویستە بىكەي بۆ دەولەتمەند بوون، بە دەستەينانى متمانەي ئەوانى تر

پنویستە لە سەرۋەدى لیستەكە بیت.

Think about it, would you do business with a person you didn't trust at least to some extent? No way!

بىرى لى بکەرەۋە، ئايا تۆ بازىرگانی لەگەل کەسینکدا ئەكەي كە تا پارادەيەکی

كەم متمانەت پنی نەبیت؟ مەحالە!

Meaning that to get rich, many, many, many people must trust you, and there's a good chance that for that many people to trust you, you have to be quite trustworthy.

مانای ئەو یە بۆ دەولەمەند بوون، ئەبێ خەلکیکی زۆر زۆر زۆر متمانهیان بە تۆ هەبێت، وە بۆ بە دەستەینانی متمانهی ئەو خەلکە زۆرە پێویستە تەواو شایەنی متمانه بیت.

What other traits does a person need to get rich and, even more importantly, stay rich?

چ سیفەتێکی تر بۆ کەسێک پێویستە تا دەولەمەند بیت وە لەوەش گەرنکتر تا بە دەولەمەندی بمینیتەو؟

Hardworking, energetic, good with people, semi-intelligent, and an expert in at least one area.

زۆر کار کردن، بە جۆشی، باشی لە گەل خەلک، نیمچە زیرەکی، وە لانی کەم لە بواریکدا پسپۆر بیت.

Another interesting element in Conwell's passage is that so many people have been conditioned to believe that you can't be rich and a good person or rich and spiritual.

دەستورێکی تری نایاب لە رێبازی کۆنۆلدا ئەو یە کە خەلکیکی زۆر مەرجی کراون باوەر بە ئەو بکەن کە ناتوانی دەولەمەند بیت و کەسێکی باش بیت یان دەولەمەند و دیندار بیت.

I too used to think this way. Like many of us, I was told by friends, teachers, media, and the rest of the society that rich people were somehow bad, that they were all greedy.

منیش هەرودەها بە هەمان شیوە بیرم کردۆتەو. وەک زۆر بەمان، منیش لە لایەن هاوڕێ و مامۆستا و میدیا و بەشەکی تری کۆمەڵەو پیموتراوە کە خەلکی دەولەمەند هەرچۆنێک بیت خراپن، واتە هەموویان چا و چنۆکن.

But later I have found that the richest people I know are also the nicest.

به لآم دواتر بؤم دهر كهوت دهوله مهندين تهو كه سانه ي نه يان
ناسم پوخوشترين كه سن.

When I moved to San Diego, we moved into a home in one of the richest parts of town.

كاتيك كه گواستمه وه بؤ ساندياگو، گواستمانه وه بؤ ماليك له يه كيك له
دهوله مهندين به شه كاني شار.

We loved the beauty of the home and the area, but I had some trepidation because I didn't know anyone and felt I didn't yet fit in.

حه زمان له جواني ماله كهو ناوچه كه بوو، به لآم ههندي نيگه رانيم هه بوو
له بهر نه وه ي كه سم نه ده ناسي وه هه ستم دهر كرد هيشتا گونجاو نيم بؤ نهو
شوينه.

My plan was to stay low-key and not mix much with these rich snobs. As the universe would have it, my kids, made friends with the other kids in the neighborhood, and pretty soon I was driving them to these mansions to drop them off to play.

پيلانم نه وه بوو خووم دهر نه خهم و تيكه لي نهو دهوله مهندين لوت بهر زانه نه يم. به
رينكهوت مناله كانم هاوپرنيه تيبان دروست كرد له گهل مناله كاني تري دراوسيدا، وه
هر زوو من نه وانم نه برد بؤ نهو كووشكانه تا واز له ياري كردن بهينن.

I remember knocking on a wooden door that was at least twenty feet high.

له بيرمه له دهر گايه كي دارم دا كه به لايه نه ي كه مه وه بيست پي بهر ز بوو.
The mom opened it up and, with the friendliest voice I'd ever heard, said, "Harv, it's so great to meet you, come on in."

دايكه دهر گايه كي كرده وه به ميهره بانترين دهنگه وه كه له زيانمدا بيستيبتم،
وتي، هارفا، زور خوشحالم به بينينت، فهرموو وهره ژوره وه.

I was a bit bewildered as she poured me some iced tea and got me a bowl of fruit. "What's the catch?" My skeptical mind kept wanting to know.

ئەمىك سەرسام بووم كاتىك كە ھەندى چاي ساردى بۇ تىكرىم و سەبەتەيك ميوەى بۇ ھىنام. "كىشە چىيە؟" مېشكە بە گومانەكەم ئەيوست بزانى.

Then her husband came in, he was even friendlier. "Harv, we're so happy to have you in the neighborhood."

ئەسان مېردەكەى ھاتە ژوررەو، ئەو تەننەت پووخۇشتر بوو: ھارۋ ئىمە زۇر دلخوشىن بە دراوسىيەتى تۇ.

You have to come to our BBQ tonight with the rest of your family. We'll introduce you to everybody, and we're not taking no for an answer. By the way, do you golf? I'm playing tomorrow at the club, why don't you come as my guest."

پىيوستە بىنىت بۇ ئاھەنگى گۆشت بىرژاندن ئەم شەو لەگەل بەشەكەى تىرى خىزانەكەتدا. تۇ ئەناسىنن بە ھەمووان، وە وەلامى نەخىر قبول ناكەين. بە ھەر حال ئايا يارى گۆلف ئەكەى؟ من سەبەينى يارى ئەكەم لە يانە، بۇچى تۇش وەك ميوانى من ئايەى.

By now I was in shock. What happened to the snobs I was sure I was going to meet? I left and went back home to tell my wife we were going to the BBQ.

ئەم كاتەدا شۆك بوو بووم. لوت بەرزەكان چىيان لى بەسەرھات كە دۇنيا بووم لە بىننىيان؟ پۇشتم و گەپامەو بۇ مائەو تە بە ژنەكەم بلىم كە ئىمە ئەپۇين بۇ ئاھەنگى گۆشت بىرژاندن.

"Oh, my," she said, "what will I wear?" "No, honey, you don't understand," I said, "these people are incredibly nice and totally informal. Just be who you are."

نۇھ خوايە، ئەو وتى، چى لەبەربكەم؟ نا شىرىنەكەم، تۇ تىناگەى، من وتم، ئەم خەلكانە زۇر پووخۇش و تەواو ئاسايىن. تەنھا وەك خۇت بە.

We went and that evening met some of the warmest, kindest, most generous, most loving people of our lives.

نېمه پوشتين و نهو نيوارهيه هندیك له گهرمترین و میهره بانترین و بهخشنده ترین و خوشه ویستین که سمان بیني له زیانماندا.

Our friends who had invited us were involved in charity. In fact, each year they made it their goal to be the single largest donor in the entire city to the Children's Hospital Fund.

نهو هاورپیانهی که نیمه یان بانگه نشت کرد له کاری خیرخوازیدا به شدار بوون. له راستیدا، هه موو سالیك نهوه نامانجیان بوو که گهره ترین به خشر بن له ته وای شاردا بو هارکاری نه خوشخانه ی مثالان.

Then there was the "vein" doctor. We became quite close with his family too. He was among the top varicose vein doctors in the world and made a fortune; somewhere in the range of \$5,000 to \$10,000 per surgery, doing four or five surgeries per day.

پاشان پزیشکیکی دهمار له وی بوو. نیمه هه روه ها زور نزیك بووینه وه له خیزانه که ی. نهو له باشتین پزیشکه کانی ناوسانی دهمار بوو له جیهاندا وه خاوه ن سامانیکی زور بوو، بو هه ر نه شته رگه ریبه ک 5000 دۆلار تا 10000 دۆلاری وهرده گرت، وه چوار تا پینج نه شته رگه ری نه کرد له پوژیکدا.

Every Tuesday was "free" day, when he would do surgeries on people in the city who couldn't afford to pay.

هه موو پینج شه ممه یه ک پوژی پشو بوو، لهو پوژهدا نه شته رگه ری بو نهو که سانه ی شاره که نه کرد که نه یانده توانی پاره بدن.

On this day, he would work from 6:00 a.m. to 10:00 p.m. doing as many as ten surgeries, all for free.

له م پوژهدا، له کاتر میر 6 ی به یانییه وه کاری نه کرد تا 10 ی شهو. ده نه شته رگه ری نه انجام نه دا به خوړایی.

On top of this, he headed up his own organization whose mission was to get other doctors to do free days for people in their communities too.

لەسەر ئەمەشەوه، ئەو رېنكخراوهكەى خۆى بەرپۆه ئەبرد كە ئەركى ئەو
هينانى پزىشكى تر بوو تا رۆژى خۆرايى دابنن بۆ خەلك له ناو كۆمهنگاي
خۆياندا.

Needless to say, my old, conditioned belief that rich people were greedy snobs dissipated in the light of reality. Now I know the opposite to be true.

ئاشكرايه كە باوهره كۆن و مەرچى كراوهكەى من كە خەلكى دەولەمەند
چاوچنۆك و لوت بەرزىن ون بوو له ناو پوناكى راستيدا. ئىستقا ئەزانم كە
پىچەوانەكەى راستە.

Conwell in his book, which was written over a hundred years ago:

كۆنۆيل له كتيبهكەيدا، كە سەد سال زياتر لەمەوپيش نوسراوه:

I say that you ought to get rich, and it is your duty to get rich.

ئەلنيم پيوسته دەولەمەند بىت، وه ئەوه ئەركى تۆيه دەولەمەند بىت.

How many of my pious brethren say to me, "Do you, a Christian minister, spend your time going up and down the country advising young people to get rich, to get money?"

چەند له برا ئايىنيەكانم به من ئەلنن ئايا تۆ نوينهري مەسيحى، كاتى
خۆت بەسەرئەبەى ئەرۆيته سەرو خوارى و لات ئامۆزگارى خەلكى گەنج
لەكەى دەولەمەند بن، پارە پەيدا بكن؟

Yes, of course I do.

بەلى، به دۇنياييهوه ئەوه ئەكەم.

They say, "Isn't that awful! Why don't you preach the gospel instead of preaching about man's making money?"

ئەوان ئەلى، "ئايا ئەو خراب نىيە! بۇچى وانەكانى مەسىح ئالئىتەوہ لە باتى پارە پەيدا كوردنى پياو؟"

Because to make money honestly is to preach the gospel. That is the reason. The men who get rich may be the most honest men you find in the community.

لەبەرئەوہى پارە پەيدا كوردن بەراستى وانەكانى مەسىح. ئەوہ
ھۆكارەكەيە. ئەو پياوانەى دەولەمەند ئەبن لەوانەيە راستگۇترىن ئەو
پياوانە بن كە ئەياندۇزىتەوہ لە كۆمەلدا.

Money is power, and you ought to be reasonably ambitious to have it! You ought because you can do more good with it than you can without it.

پارە دەسەلاتە، وە پىويستە زۇر ئاواتەخواز بيت بۇ بەدەستەينانى!
پىويستە لەبەرئەوہى ئەتوانى خىرى زياتر بگەى بە پارە وەك لە بى
پارەيى.

If you can honestly attain unto riches...it is your... godly duty to do so. It is an awful mistake of these pious people to think you must be awfully poor in order to be pious.

ئەگەر بتوانى راستگۇيانە دەولەمەند بيت ... ئەوہ ئەركىكى خوايىە كە
دەولەمەند بيت. ئەوہ ھەلەيەكى سامناكى ئەو خەلكە ئاينىيانەيە كە وا
بىر ئەكەنەوہ ئەبى ھەزار بيت بۇ ئەوہى دىندار بيت.

In my experience, the richest people I know are the nicest people I know. They are also the most generous.

بە ئەزمونى من، دەولەمەندترىن ئەو كەسانەى ئەيان ناسم پووخۇشترىن ئەو
كەسانەن كە ئەيان ناسم. ئەوان ھەرودە بەخشندەترىن.

Not to say that people who aren't rich aren't nice or generous. But I can safely say the idea that all rich people are somehow bad is nothing more than ignorance.

من نائیم ئەو کەسانەى دەولەمەند نین پووخواش یان بەخشندە نین. بەلام ئەتوانم بە دنیایی بلیم ئەو بیروکەیهى کە خەلکى دەولەمەند هەمویان بە هەر شیوہیەک بێت خراپن شتیک نییە جگە لە ئەزانى.

The fact is, resenting the rich is one of the surest ways to stay broke.

پاستییەکە ئەوہیە نەفرەت لە دەولەمەندى یەکیکە لەو پێگا دنیایانەى کە وات لى ئەکات بە بى پارەى بێنیتەوہ.

We are creatures of habit, and to overcome this or any other habit, we need to practice.

ئیمە نەرىت پەسەند ئەکەین، وە بۆ زال بوون بەسەر ئەمەدا یان

هەر نەرىتیکى تردا، پێویستە راھینان بکەین.

Instead of resenting rich people, I want you to practice *admiring* rich people, I want you to practice *blessing* rich people, and I want you to practice *loving* rich people.

لە باتى نەفرەت کردن لە خەلکى دەولەمەند، ئەمەوى راھینان بکەن لەسەر پەسەند کردنى خەلکى دەولەمەند، ئەمەوى راھینان بکەن لەسەر نزا کردن بۆ خەلکى دەولەمەند، وە ئەمەوى راھینان بکەن لەسەر خووشویستنى خەلکى دەولەمەند.

That way, unconsciously you know that when you become rich, other people will admire you, bless you, and love you instead of resent the heck out of you the way you might do them now.

بەو شیوہیە، ناخودئاگا ئەو ئەزانى کاتیک کە دەولەمەند ئەبیت، خەلکى تر تۆ پەسەند ئەکەن، نزا ت بۆ ئەکەن، وە خووشیان دەویى لە باتى ئەوہى نەفرەت لى بکەن بەو شیوہیەى کە تۆ لەوانەى نەفرەت لە ئەوان بکەى نىستا.

The original teachings of the Hawaiian elders go like this:
bless that which you want. If you see a person with a
beautiful home, bless that person and bless that home.

خویندنی بنچینهیی ریش سپییەکانی هاوای بەم شیوەیە: نزا بکە
بۆ ئەوێ کە ئەتەوی. ئەگەر کەسیکت بینی بە مائیکی جوانەو، نزا بۆ ئەو
کەسەو بۆ ئەو مائە بکە.

If you see a person with a beautiful car, bless that person
and bless that car.

ئەگەر کەسیکت بینی بە ئۆتۆمبیلیکی جوانەو، نزا بۆ ئەو کەسەو بۆ ئەو
ئۆتۆمبیلە بکە.

If you see a person with a loving family, bless that
person and bless that family. If you see a person with a
beautiful body, bless that person and bless their body.

ئەگەر کەسیکت بینی لەگەڵ خێزانیکی خوشەو یستدا، نزا بۆ ئەو کەسەو ئەو
خێزانه بکە. ئەگەر کەسیکت بینی بە جەستەیکە جوانەو، نزا بۆ ئەو
کەسەو بۆ جەستەیکە بکە.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نييه كاني سامان:

"Bless that which you want." -Huna philosophy

"نزا بکه بو ئه وهی که ئه تهوی." - فلهسه فهی هونا

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فهرمایشت: دهست بجه سهر دلت و بلی...

"I admire rich people!"

"خه لکی دهوله مهند په سهند ئه کهم!"

"I bless rich people!"

"نزا بو خه لکی دهوله مهند ئه کهم!"

"I love rich people!"

"خه لکی دهوله مهندم خوشدهوی!"

"And I'm going to be one of those rich people too!"

"وه منیش یه کیك ئه بم له و خه لکه دهوله مهندانه!"

Touch your head and say...

دهست له سهرت بدهو بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من میشکیکی ملیونه رم ههیه!"

نېئېنې كانى مېشكى مليونېر
MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكئيه كانى مېشكى مليونېر

Practice the Huna philosophy "bless that which you want."

راهئنان له سەر فەلسەفەى هونا بکه "نزا بۆ ئەو بکه که ئەتەوى."

Drive around or buy magazines, look at beautiful homes, gorgeous cars, and read about successful businesses.

بگەرئ يان گوڤاره كان بکړه، سەيرى ماله جوانه كان بکه، ئوتومبيله نايابه كان، وه له بارهى بازرگانئيه سەرکه وتووہ کانەوہ بخوئنه رەوہ.

Whatever you see that you like, bless it, and bless the owners.

هەر شتئک که بينئت هەزت لئيه تئى، نزاى خئيرى بۆ بکه، وه نزاى خئير بۆ خاوەنه کهى بکه

Write and send a short letter or e-mail to someone you know who is highly successful in any arena, telling them how much you admire and honor them for their achievements.

نامە يەكى کورت يان ئيمئيلئک بنورسەو بينئره بۆ که سئک که ئەيناسئت زۆر سەرکه وتووہ له پووئيه کهوہ، پئيان بلى چەند ئەوانت بە دلە وه دەسکەوتە کانئيان بەرز بنرخئنه.

Wealth File #7

فایلی چهوتهمی سامان

Rich people associate with positive, successful people.

خه لکی دهوله مهند هاوړییه تی خه لکی نیجایی و سهرکه وتوو نه کهن.
Poor people associate with negative or unsuccessful people.

خه لکی هه ژار هاوړییه تی خه لکی سلبي و شکست خوار دوو نه کهن.
Successful people look at other successful people as a means to motivate themselves. They see other successful people as models to learn from.

خه لکی سهرکه وتوو سهیری خه لکی تری سهرکه وتوو نه کهن به مه بهستی هاندانی خویمان. نه وان خه لکی تری سهرکه وتوو وهک نمونه نه بیفن تا لییانه وه فیر بن.

They say to themselves, "If they can do it, I can do it." Rich people are grateful that others have succeeded before them so that they now have a blueprint to follow that will make it easier to attain their own success.

نه وان به خویمان نه لین، "نه گهر نه وان بتوانن نه وه نه انجام بدهن، منیش نه توانم نه انجامی بدهم." خه لکی دهوله مهند سوپاسگوزارن له وهی که نه وانی تر پیش خویمان سهرکه وتوو بوون له بهر نه وه نیستا نه وان نه خشه یه کیان هه یه بیگر نه بهر که ناسانتری نه کات سهرکه وتنی خویمان به دهست بهینن.

Why reinvent the wheel? There are proven methods for success that work for virtually everyone who applies them.

بوچی شتیک دروست بکهین که پیشتر بوونی هه بووه؟ شیوازی سه لمینراو هه یه بو سهرکه وتن که به ته وای کاریگری هه یه بو هه موو نه وانه ی که به کاری نه هینن.

Contrary to the rich, when poor people hear about other people's success, they often judge them, criticize them, mock them, and try to pull them down to their own level.

به پېچه وانې دهوله مهنده وه، کاتیک که خه لکی هه ژار نه بیستن له باره ی سرکه وتنی خه لکی تره وه، نه وان به زوری دادگایان نه کن، ره خنه یان لی نه گرن، گالته یان پی نه کن، وه هه ول نه دن بیاننه خواره وه بو ناستی خو یان.

Whenever I'm introduced to an extremely rich person, I create a way to get together with them. I want to talk to them, learn how they think, and if we have other things in common, possibly become personal friends with them.

هه کاتیک که سیکی زور دهوله مهنده نه ناسم، ریگایه ک دروست نه که م تا بیانینم، نه مه وی قسه یان له گه ل بکه م. فی ربم نه وان چون بیر نه که نه وه، وه نه گه ر خالی تری هاوبه شمان هه بوو، له وانیه بیم به هاوړی کسی نه وان.

I was recently doing a radio interview and a woman called in with an excellent question: "What do I do if I'm positive and want to grow, but my husband is a downer? Do I leave him?"

له م دوا ییانه دا دیداری رادیوم نه نجام نه دا وه ژنیک ته له فونی کرد به پرسیاریکی نایا به وه: چی بکه م نه گه ر من نیجایی بم وه بمه وی گه شه بکه م، به لام میرده که م ره شبین بیت؟ نایا به جیبه یلم؟

Do I try and get him to change? What?" I hear this question at least a hundred times a week when I'm teaching our courses.

نایا نه بی هه ول بده م بیگوړم؟ چی بکه م؟ نه م پرسیاره به لایه نی که مه وه سه د جار نه بیستم له هه فته یه کدا له کاتیکدا که کورسه کانمان نه لیمه وه.

Almost everyone asks the same question: "What if the people I'm closest to aren't into personal growth and even put me down for it?"

تا راده یه که هه مو وان هه مان پرسیار نه کن: "چی بکه م نه گه ر نه و که سانه ی که زور نریکم لینیانه وه گه شه ی که سییان نه بی وه ته نانه ت منیش پروخینن له و باره یه وه؟

Here's the answer I gave the woman on the call, what I tell people at our courses, and what I'm suggesting to you.

ئەمە دەلامى من بوو بۇ ئەو ژنەي لەسەر ھېل بوو، وە ئەوھى بە خەلكى ئەلیم لە كۆرسەكانماندا، وە ئەوھى كە بۇ تۆي پېشنيار ئەكەم.

First, don't bother trying to get negative people to change. That's not your job. Your job is to use what you've learned to better yourself and your life.

يەكەم، ھەول مەدە خەلكى سەلبى بگۆرى. ئەوھ ئېشى تۆ نېيە. كارى تۆ ئەوھى ئەو بەكاربھېنى كە فېرېبوى بۇ باشترکردنى خۆت و ژيانى خۆت.

Be the model, be successful, be happy, then maybe—they'll see the light in you and want some of it. Again, energy is contagious. Darkness dissipates in light.

نەمۇنە بە، سەرکەوتوو بە، دلخۆش بە، پاشان لەوانەيە ئەوان ئەو پووناكېيە بېيىنن لە تۆدا وە ھەندېك لەو پووناكېيەيان بوى. دووبارە، وزە ئەگۆيزرېتەوہ. تاريكى ون ئەبېت لە ناو پووناكېدا.

Your job is simply to be the best you can be. If they choose to ask you your secret of success, tell them.

كارى تۆ ئەوھىە بىتوانى باشترين بېت. ئەگەر ئەوان بېرياريان دا پرسىياري نھېنى سەرکەوتنى تۆ بکەن، پېيان بلى.

Second, keep in mind another principle about manifesting what you want while staying calm, centered, and peaceful.

دووەم، بىنەمايەكى تىرت لەبېر بېت لە بارەي ناشکراکردنى ئەوھى ئەتەوى لە كاتېكدا كە ھېمنى، لەسەرخۆي وە لە ناشتېداي.

In any situation you have to think this way, "Everything happens for a reason and that reason is there to assist me."

لە ھەر بارودۆخېكدا پىويستە بەم شىوہىە بېر بکەيتەوہ، "پوودانى ھەموو شتېك ھۆكاريكى ھەيە وە ئەو ھۆكارە يارمەتېدەر ئەبېت بۇ من."

- Yes, it's much more difficult to be positive and conscious around people and circumstances that are negative, but that's your test!

بەلى، زۆر قورسترە ئىجابىي و بە ناگا بىت لە ناو خەلك و ژىنگە يەكدا كە سلبىن، بەلام ئەو تاقىكردەنەوھى تۆيە!

Just as steel is hardened in the fire, if you can remain true to your values while others around you are full of doubt and even condemnation, you'll grow faster and stronger.

وھك چۆن پۇلا رەق ئەكرى لە ناو ناگردا، ئەگەر بتوانى بەھاي خۆت بېارىزى لە كاتىكدا ئەوانەى لە دەورى تۆن تەواو لە گوماندا بن وھ تەنانەت تاوانبارىشت بكن، تۆ خىراتر گەشە ئەكەيت و بەھىزتر ئەبىت.

Also remember that "nothing has meaning except for the meaning we give it."

ھەرودھا ئەوھت لەبىر بىت "ھىچ شتىك ماناي نىيە جگە لەو مانايەى ئىمە پىنى ئەبەخشىن."

Recall in Part I of this book, we discussed how we usually end up rebelling against our parents, depending on how we "framed" their actions.

لەبىرتانە لە بەشى يەكەمى ئەم كتىبەدا، باسماں كرد چۆن ئىمە بەزۆرىي ياخى ئەبىن دژى دايك و باوكماں، كە بەندبوو لەسەر ئەوھى چۆن رەفتارەكانى ئەوانماں ھەلسەنگاندوھ.

From now on, I want you to practice reframing other people's negativity as a reminder of how *not* to be.

لەمەودوا، ئەمەوى تۆ پراھىنماں بكەى لەسەر دووبارە ھەلسەنگاندەوھى سلبىياتى ترى خەلك وھك بىرخەرەوھىيەك بۆ ئەوھى كە ئەبى چۆن ئەبىت.

The more negative they are, the more reminders you have about how *ugly* that way of being really is. I'm not suggesting you tell them this. Just do it, without condemning them for how they are.

ئەوان چەند سەلبىيەت بىن، زىياتر بىرخەرەوۈ ئەبن بۇ تۆكە چەند ناشرىنە سەلبىيەت. مەن پىنشىيار ناكەم تۆ ئەمەيان پى بلىيى. تەنھا لەبىرت بىت، بى ئەوھى تاوانباريان بگەى بۇ ئەوھى كە ئەوان چۆن.

For if you do begin to judge, criticize, and put them down for who they are and what they do, then you are no better than them.

خۆ ئەگەر دەستت بە دادگايى كىردن و پەخنە لى گرتن و سوکايەتى پىكىردىيان كىرد بۇ ئەوھى كە ئەوان كىن وە چى ئەكەن، ئەوھ تۆش لە ئەوان باشتىر نىت.

Worse comes to worst, if you just can't handle their nonsupportive energy anymore, if it's bringing you down to a point where you're not able to grow, you may have to make some courageous decisions about who you are and how you want to live in your life.

ئەگەر بارودۇخكە تەواو خراب بوو، ئەگەر ناتوانى چىتر بەرگەى ئەو وزە بى بنەمايەى ئەوان بگىرى، ئەگەر ئەوھ تۆ ئەھىنىتتە خوارەوھ بۇ خالىك كە ئەتوانى گەشە بگەى، ئەكرى چەند بىريارىكى نازايانە بەدى لەو بارەيەوھ كە تۆكىنى وە چۆن ئەتەوى بىزىت لە ژيانى خۆتدا.

Again, energy is contagious: either you *affect* people or *infect* people. The same holds true the opposite way around; either people affect or infect you. Let me ask you a question:

دووبارە وزە ئەگويزىرتتەوھ: بە ھەر دوو شىوھ كە كار لە خەك بگەى يان خەك توش بگەى. پىچەوانەكەشى بە ھامان شىوھ راستە، خەك كارت لى بگەن يان توش بگەن. با مەن پرسىيارىكت لى بگەم:

Would you hug and hold a person you knew had a severe case of the measles? Most people would say, "No way, I don't want to catch the measles."

ئایا باوەشت بۆ كەسێك كەردۆتەووە كە زانیبیتت بە سەختی سوریزەهی گرتووە؟ زۆربەهی خەلك ئەنەن، "مەحالە، نامەوی سوریزە بگرم."

Well, I believe negative thinking is like having *measles of the mind*. Instead of irritation, you get frustration. Now, do you really want to be close to people like that?

باشە، مەن پەنمواوە بێرکەردنەووەی سەلبی وەك توش بوون بە سوریزەهی مەشك وایە. لە باتی ئالۆش و خوران توشی بێ هیوایی ئەبیت. ئیستە، ئایا تۆ بە راستی ئەتەوی نزیك بیت لە خەلكی لەو شیواییە؟

I'm sure you've heard the saying "Birds of a feather flock together."

مەن دانیام تۆ ئەم پەندەت بیستووە "بەئندە بەك بەلەكان پێكەووە كۆ ئەبنەووە."

Did you know that most people earn within 20 percent of the average income of their closest friends? That's why you'd better watch whom you associate with and choose whom you spend your time with carefully.

ئایا ئەزانای زۆربەهی خەلك لە سەدا بیستی تێكپرای داھاتیان لە ھاویری نزیكەكانیانەووە بە دەست ئەھینن؟ لەبەرئەووەیە پێویستە ئاگات لە ئەووە بیت ھاویریەتی كێ ئەكەیت وە بە وریایی پریار بەدی لەگەل كێدا كاتی خۆت بەسەر ئەبەی.

There's another saying that goes "It's not what you know, it's *who* you know." In short, "If you want to fly with the eagles, don't swim with the ducks!"

پەندێکی تر ھەبە كە ئەلی "گەنگ نییە چی ئەزانای، گەنگ ئەووەیە كێ ئەناسی." بە كورتی، "ئەگەر ئەتەوی لەگەل ھەلۆكاندا بھەری، لەگەل مەراویبەكاندا مەلە مەكە!"

I make it a point to only associate with successful, positive people, and just as importantly, I disassociate from negative ones.

من خۆم دُنیا نهکه موره له وهی که تهنها هاو پرنیهتی خه لکی سه رکه وتوو و شیجیو بکه م، وه له وهش گرنکتر، خۆم له کهسه سلبییهکان جیا نهکه موره.

I also make it a point to remove myself from toxic situations. I see no reason for infecting myself with poisonous energy.

وه ههروه ها خۆم دُنیا نهکه موره له وهی که خۆم له بارو دۆخی ژمه راوی نووڤه بجه موره. هه یچ هۆکارک نابینم تا خۆم توشی وزه ی ژمه راوی بکه م.

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فه را یشت: ده ست بجه سه ر دلت و بلی...

"I model rich and successful people."

"شینوه ی خه لکی ده وله مهن دو سه رکه وتوو نه گرم."

"I associate with rich and successful people."

"هاو پرنیهتی خه لکی ده وله مهن دو سه رکه وتوو نه که م."

"If they can do it, I can do it!"

"نه گه ر نه وان به توانن نه وه بکه ن، منیش نه توانم به گه م!"

Touch your head and say...

ده ست له سه رت به و بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من مینکینگی ملیۆنه رم هه یه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكئىيە كانى مېشكى ملىزىنەر

Go to the library, a bookstore, or the Internet and read a biography of someone who is or was extremely rich and successful.

بىرۇ بۇ كىتابخانە، كۇگايەكى كىتاب، يان ئىنتەرنىت وە ژياننامەى كەسىك بخوئىنەرەو كە زۇر دەولەمەند و سەرکەوتووه يان بووه.

Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, and Ted Turner are some good examples.

ئەندرو كارنىجى، جۇن دى رۇكفيلە، ماری كەى، دۇنالڈ ترەمپ، وارن بەفت، جاك وىلچ، بىل گەيتس، وە تىد تىرنە ھەندى نمونەى باشن.

Use their story for inspiration, for learning specific success strategies, and most importantly, for copying their mind-set.

چىرۇكە كانى ئەوان بەكاربەئىنە تا سىروشى لى وەرگىرى، بۇ فىرېبوونى ستراتىجى تايبەتى سەرکەوتن، وە لەوھش گىرنگىر، بۇ كۇپى كىردنى شىۋازى پىنكخستنى مېشكىيان.

Have coffee or tea in the classiest hotel in your city. Get comfortable in this atmosphere and watch the patrons, noticing they're no different from you.

قاوھ يان چا بخۇرەوھ لە مۇدىرتىرئىن ھۇتىلى شارەكەت. ناسوودە بە لەم كەشەدا وە سەيرى ئەو كەسانە بکە كە لەوئىن، تىببىنى ئەوھ بکە كە ئەوان ھىچ جىاوازىيەكىيان نىيە لەگەل تۇدا.

Wealth File #8

فایلی ههشتهمی سامان

Rich people are willing to promote themselves and their value.

خه لکی دهوله مهند ئه یانه وی خویمان و به هاکانیان بهرز بنرخینن.

Poor people think negatively about selling and promotion.

خه لکی ههزار به ره شیبینی بیر ئه که نه وه له باره ی مامه له کردن و بهرز نرخانده وه.

Resenting promotion is one of the greatest obstacles to success. People who have issues with selling and promotion are usually broke. It's obvious.

ناره زووی بهرز نرخانندن نه کردن یه کیک له گه وره ترین کۆسپه کانه بۆ

سهرکه وتن. ئه و که سانه ی کیشه یان هه یه له گه له مامه له کردن و بهرز

نرخانندا به زۆری ئیفلان. ئه وه ناشکرایه.

How can you create a large income in your own business or as a representative of one if you aren't willing to let people know that you, your product, or your service exists?

چۆن ئه توانی داماتیکی گه وره پیکه یینی له بازارگانییه که ی خوئدا یان وه ک

نوینه ری که سیک ئه گه ر نه ته وی ریگه به خه لک بده ی بزانه که تۆ، به ره مه که ت،

یان خزمه ته که ت بوونی هه یه؟

Even as an employee, if you aren't willing to promote your virtues, someone who is willing will quickly bypass you.

ته نانه ت وه ک کریکاریک، ئه گه ر نه ته وی توانای خوئت بهرز بنرخینی، که سیک

که نه یه وی ئه وه بکات به خیرایی به لای تۆدا تیده پهری.

People have a problem with promotion or sales for several reasons. Chances are you might experience one or more of the following.

خه لک کیشه یان هه یه له گه له بهرز نرخانندن یان مامه له دا له بهر چه مند هوکاریک.

له وانیه تۆ به یه کیک یان زیاتر له مانه ی خواره وه دا تیه پریبیت.

First, you may have had a bad experience in the past with people promoting to you inappropriately. Maybe you perceived they were doing the "hard" sell on you.

یه کهم له وانه یه به نه زموونیکې ناخوښدا تپه پریبیت له رابردوودا
له گهل که سانیکدا که به نه شیاوی خویمان بهرز نرخاندووه لای تو. له وانه یه
هستت کردیبت که نه وان به زور پیکلام نه کهن لای تو.

Second, you may have had a disempowering experience when you tried to sell something to someone and that person totally rejected you.

دوهم، له وانه یه به نه زموونیکې بی دسه لاتدا تپه پریبیت کاتیک که ه ووت
داوه شتیک به که سیک بفروښیت وه نه و کهسه تو ی به ته وای پرت
کردیبت هوه.

Third, your issue might come from past parental programming.

سیهم، کیښه ی تو له وانه یه له بهرنامه ریژکردنی رابردووی دایک و باوکت هوه
بیبت.

Many of us were told that it's impolite to "toot your own horn." Well, But when it comes to business and money, if you don't toot your horn, I guarantee nobody will.

نور به مان پیمان و تراوه بی ره وشتیه خوت ستایشی خوت بکه ی. باشه،
به لام کاتیک که دیته سهر بازرگانی و پاره، نه گهر ستایشی خوت نه که یبت،
دلنیات نه که مه وه کهس مامه له ت له گهل ناکات.

Rich people are willing to extol their virtues and value to anyone who will listen and hopefully do business with them as well.

خه لکی دونه مه ند نه یانه وی باشی و به های خویمان ستایش بکه ن بو هر
که سیک که گوینان لی نه گری و له هه مان کاتدا به هیواوه بازرگانینان له گهل
نه کات.

May be you think that if people want what you have, they should somehow find and come to you.

لەوانەیه وا بیر بکەیتەوه ئەگەر خەلک ئەوەیان بوی که تۆ هەتە پێویستە هەر

چونیک بێت تۆ بدۆزەوهو بێن بۆ لای تۆ. People who have this belief are either broke or soon will be, that's for sure. They can hope that everyone's going to scour the land searching for them.

ئەو کەسانەى ئەم باوەڕەیان هەیه ئیفلانسان یان بەم زوانە ئیفلانسان ئەبن بە دنیایاییهوه. ئەوان هیوادارن هەمووان زەوییهکە پاک بکەنەوهو بگەڕین بۆ ئەوان.

But the truth is that the marketplace is crowded with products and services, and even though theirs may be the best, no one will ever know that because they're too snooty to tell anyone.

بەلام پراستییهکە ئەوهیه بازار قەرەبالخە بە بەرهم و خزمەت، وه هەرچەندە هی ئەوان باشتترین بێت، کەس هەرگیز نازانی لەبەرئەوهی ئەوان زۆر لوت بەرزن تا بە خەلک بێن.

Rich people are almost always excellent promoters. They can and are willing to promote their products, their services, and their ideas with passion and enthusiasm.

خەلکی دەولەمەند بە زۆری هەمیشە بەرز نرخینەرن. ئەوان ئەتوانن وه ئەیانەوی بەرهمەکانیان، خزمەتەکانیان، وه بیروکەکانیان بەرز بنرخینن بە جۆش و خروشهوه.

Rich people are usually leaders, and all great leaders are great promoters. To be a leader, you must inherently have followers and supporters, which means that you have to be adept at selling.

خەلکی دەولەمەند بە زۆری سەرکردەن، وه هەموو سەرکردە مەزنەکان بەرز نرخینەری مەزنن. بۆ ئەوهی ببیت بە سەرکردە، ئەبێ بە شیوهیهکی سەرەکی شوینکەوتەو لایەنگرت هەبیت، کە مانای ئەوهیه پێویستە شارەزا بیت لە مامەلە کردنا.

Even the president of the United States of America has to continuously sell his ideas to the people, to Congress, and even to his own party, to have them implemented.

ته نانهت سه روکې ولاته يه گگرتووه کانی نه مه ریکا پيوسته به به رده وامي
بيروکه کانی خوې بفرؤشيت به خهک، به نه نجومه ن، وه ته نانهت به
گروپه که ي خوې تا کاريان تي بکات.

In short, any leader who can't or won't promote will not be a leader for long, be it in politics, business, sports, or even as a parent.

به کورتي، هر سه رکرده يه که نه تواني خوې به رز بنرخيني بو ماوه يه کی
زور سه رکرده نابي، له سياسه تدا، له بازرگانيدا، له وهرزشدا، وه ته نانهت
وهک دايک و باوکيش.

Do you really believe in your value? Do you really believe in the product or service you're offering? Do you really believe that what you have will be of benefit to whomever you're promoting it to?

نايا تو به راستي باوه رت به به های خوت هه يه؟ نايا تو به راستي باوه رت به و
به ره م و خزمه ته هه يه که پيشکه شي نه که ي؟ نايا تو به راستي باوه رت به و
هه يه نه وه ي که هه ته سوودي نه بيت بو هر که سيک که به رز نه ينرخيني
بو ي؟

If you believe in your value, how could it possibly be appropriate to hide it from people who need it?

نه گه ر باوه رت به به های خوت هه يه، نه وه چون گونجاو نه بيت بيشار يته وه
له ر که سانه ي که پيوستيان پييه تي؟

More often than not, people who have a problem with promotion don't fully believe in their product or don't fully believe in themselves.

زور به ي کات نه و که سانه ي کيشه يان هه يه له گه ل به رز نرخاندندا به ته وای
باوه ريان به به ره مه کانيان نييه يان به ته وای باوه ريان به خو يان نييه.

Consequently, it's difficult for them to imagine that other people believe so strongly in their value.

له نهجامدا، سهخته بۆ ئەوان بیهێننه بەر چاوی خۆیان خەلکی تر زۆر به بهیژی باوەر به بههاکانیان بکەن.

If you believe that what you have to offer can truly assist people, it's your duty to let as many people as possible know about it. In this way, you not only help people, you get rich!

ئەگەر لەو باوەرەدا ئهوهی که ههته پیشکەشی بکەي به پراستی یارمەتیدەر ئەبیت بۆ خەلک، ئەوه ئەرکی تۆیە پێگه به خەلکیکی زۆر بدهی بزانی لەو بارهیهوه. بهم شیوهیه، تۆ نەک تەنها یارمەتی خەلک ئەدهی، دەولەمەندیش ئەبیت.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرماشت: دەست بخه سەر دڵت و بلی...

"I promote my value to others with passion and enthusiasm."

"به های خۆم بەرز ئەنرخینم بۆ ئەوانی تر به جۆش و خروشهوه."

Touch your head and say...

دەست له سەرت بده و بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکیکی ملیۆنەرم ههیه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكئىيەكانى مېشكى ملىونەر

Read books, listen to audios and CDs, and take courses on marketing and sales. Become an expert in both of these arenas to a point where you can promote your value successfully and with 100 percent integrity.

كتىب بخوينەرەو: گوى لە ئۇديو سى دى بگرە، وە كۆرسنەكان بخوينەرە
لەسەر بازارکردن و فروش. ببه به پسپۆر لە هەر دوو پروەكەو تا ئاستىك
كە بتوانى بەهاى خۆت بە سەرکەوتوى بنرخىنى لەگەل سەد لە سەد
راستگوى.

Wealth File #9

فايلى نۆيەمى سامان

Rich people are bigger than their problems.

خەلكى دەولەمەند گەرەترن لە كىشەكانيان.

Poor people are smaller than their problems.

خەلكى هەژار بچوكترن لە كىشەكانيان.

As I said earlier, getting rich is not a stroll in the park. It is a journey that is full of twists, turns, detours, and obstacles.

وەك پىشتەر وتم، دەولەمەند بوون پياسە كردن نىيە بە ناو پاركد. گەشتىكە
پر پىچاو پىچ و لارى و كۆسپە.

The road to wealth is fraught with traps and pitfalls, and that's precisely why most people don't take it. They don't want the hassles, the headaches, and the responsibilities. In short, they don't want the problems.

رینگای سامان پره له تهلوه داو، وه دروست له بهرنه وهیه زوربهی خهک نهو
رینگایه ناگرنه بهر. نهوانه شهرو سهر نیشهو بهرپرسیاریتیان ناوی. به
کورتی نهوان خویمان توشی کیشه ناکهن.

Poor people will do almost anything to avoid problems. They see a challenge and they run.

خهکی ههژار هه موو شتیک نهکهن بو دور کهوتنه وه له کیشه. نهوان
تهنگانه یهک نه بینن و هه لدین.

The irony is that in their quest to make sure they don't have problems, they have the biggest problem of all... they're broke and miserable.

سهیر نه وهیه نهوان ههول نه دهن تا دلنیا بن له وهی که کیشه یان نییه، به لام نهوان
گه وره ترین کیشه یان هیه... نهوان هه ژارو غه مبارن.

The secret to success, my friends, is not to try to avoid or get rid of your problems; the secret is to grow yourself so that you are bigger than any problem.

نهینی سرکه وتن هاوړیکانم، به وه نییه ههول بدهی خوت دور بخه یته وه یان
هه لینی له کیشه کانت، نهینییه که نه وهیه خوت پیشبخی به شیوه یهک که
گه وره تر بیت له هه کیشه یهک.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچيه نيبه كانى سامان:

The secret to success is not to try to avoid or get rid of your problems;

نېنېنى سەرکەوتن بەۋە نيبه ھەول بەدى خۆت دور بەختەۋە
يان ھەلبېنى لە كېشەكانت،

the secret is to grow yourself so that you are bigger than any problem.

نېنېنېبەكە ئەۋەيە خۆت پېشېخەي بە شېۋەيەك كە گەرەتر بېت
لە ھەر كېشەيەك.

Note that whether you are rich or poor, playing big or playing small, problems do not go away. If you're breathing, you will always have so-called problems and obstacles in your life.

تېبېنى ئەۋە بەك دەۋلەمەند بېت يان ھەژار، دەۋرى گەرە بېنېت يان بچوك،
كېشەكان دور ناكەۋنەۋە. ئەگەر تۆ ھەناسە ئەدەي، ھەمىشە كېشەۋ كۆسپ
نەبى لە ژيانندا.

Let me make this short and sweet. The size of the problem is never the issue—what matters is the size of you!

پىنگە بە ئەمەت بۆ كورت و سادە بەكەمەۋە. قەبارەي كېشەكە ھەرگىز گىرنگ
نېبە - گىرنگ قەبارەي تۆيە!

This may be painful, but if you're ready to move to the next level of success, you're going to have to become conscious of what's really going on in your life.

لەۋانەيە ئەمە نازار بەخش بېت، بەلام ئەگەر تۆ نامادەي سەرکەۋى بۆ
ناستېكى تىرى سەرکەۋتن، پىۋىستە ناگادار بېت لەۋەي كە بە پراستى چى
پوۋنەدات لە ژيانندا.

If you have a big problem in your life, all that means is that you are being a small person! Don't be fooled by appearances.

نهگەر كيشه‌ی گهورهت هه‌بێ له ژيانندا، هه‌موو ماناكه‌ی نه‌وه‌یه كه تو
كه‌سێكى بچووكی! به‌ رووالهت هه‌لمه‌خه‌له‌تی.

Your outer world is merely a reflection of your inner world. If you want to make a permanent change, stop focusing on the size of your problems and start focusing on the size of you!

جیهانی دهره‌كیته به‌ ته‌واوی كاردانه‌وه‌ی جیهانی ناوه‌كیته. نه‌گەر نه‌ته‌وی
گۆرانی هه‌میشه‌یی بکه‌ی، واز به‌ینه له‌ جهخت خستنه‌ سه‌ر قه‌باره‌ی
كیشه‌كانت وه‌ ده‌ست به‌ جهخت كردن بکه له‌سه‌ر قه‌باره‌ی خۆت!

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچیه‌نییه‌كانی سامان:

If you have a big problem in your life, all that means is that you are being a small person!

نه‌گەر كيشه‌ی گهورهت هه‌بێ له‌ ژيانندا، هه‌موو ماناكه‌ی نه‌وه‌یه

كه تو كه‌سێكى بچووكی!

whenever you feel as if you've got a big problem, point to yourself and scream, "Mini me, mini me, mini me!"

هه‌ر كاتێك هه‌ستت كرد توشی كیشه‌یه‌كی گه‌وره‌ بووی، ناماژ به‌ خۆت بکه‌و

هاوار بکه، "بچوكم من، بچوكم من، بچوكم من!"

That will abruptly wake you up and move your attention back to where it belongs—on yourself.

نه‌وه له‌ناكاو به‌ناگات نه‌هینی وه‌ سه‌رنجت نه‌گه‌رینیته‌وه بو‌ئه‌و شوینه‌ی كه
له‌ كوینه‌ سه‌رچاوه‌ی گرتووه.

Then take a deep breath and decide right now, in this very moment, you will be a bigger person and not allow any problem or obstacle to take you out of either your happiness or success.

پاشان ھەناسەيەكى قول ھەلكىشە ۋە ھەر ئىستا بېرىار بىدە لەم ساتەدا،
كەسىكى گەرەتر بىت ۋە پىنگە نەدەي ھىچ كىشەيەك يان كۆسپىك تۆ دور
بخاتە ۋە لە خوشى يان سەر كە وتنت.

The bigger the problems you can handle, the bigger the business you can handle; the bigger the responsibility you can handle, the more employees you can handle; the more customers you can handle, the more money you can handle, and ultimately, the more wealth you can handle.

چەند كىشەيەكى گەرەتر بىتوانى چارە سەر بىكەي، ئەتوانى بازىرگانىيەكى
گەرەتر بەرپۆ ۋە بىبەي، بەرپرسىيارىتىيەكى گەرەتر ئەتوانى بە ئەستۆ بىگرى،
كىركارى زىاتر ئەتوانى بەرپۆ ۋە بىبەي، كىركارى زىاتر ئەتوانى بەرپۆ ۋە بىبەي،
پارەي زىاتر ئەتوانى بەرپۆ ۋە بىبەي، ۋە لە ئەنجامدا، ئەتوانى سامانى زىاتر
بەرپۆ ۋە بىبەي.

Again, your wealth can only grow to the extent that you do!

دووبارە، سامانى تۆ تەنھا تا ئەو پارەيە گەشە ئەكات كە تۆ گەشە ئەكەي!

The objective is to grow yourself to a place where you can overcome any problems or obstacles that get in the way of your creating wealth and keeping it once you have it.

مەبەست ئەۋەيە گەشە بە خۆت بىدە تا ئەو شوينەي كە بىتوانى زال بىت
بەسەر ھەر كىشە يان كۆسپىك كە دىتە رىت بۆ پىكەينانى سامان ۋە
پاراستنى كاتى كە بووى بە خاۋەنى.

By the way, keeping your wealth is a whole other world.

بەو بۆنەيەۋە، پاراستنى سامانىش تەۋاۋ جىھانىكى ترە.

Who knew? I sure didn't. I thought that once you made it, you made it! But I lost my first million almost as fast as I made it.

کی ئهیزانی؟ به دنیاییهوه من نهمهزانی.

Now I understand what the issue was. At the time, my "toolbox" wasn't yet big and strong enough to hold the wealth I had achieved.

ئیسنا تیدهگم کیشهکه چی بوو. لهو کاته دا سندوقه کهم هیشتا تهواو گهروه بههیز نهبوو تا نهو سامانه ههنگری که بهدهستم هینابوو.

Again, thank goodness I practiced the principles of the Millionaire Mind and was able to recondition myself!

دووباره، سوپاس بو خوا راهینانم لهسهه یاسا بنچینه ییهکانی میسکی ملیونه کرد وه توانیم دووباره خۆم مهرجی بکه مهوه!

Think of yourself as your container for wealth. If your container is small and your money is big, what's going to happen? You will lose it.

بیر له خۆت بکهروه وهك دهفری سامان. نهگه دهفره کهت بچوک بیت وه پاره کهت زۆر بیت، چی پووئهدات؟ لهدهستی نهدهی.

Your container will overflow and the excess money will spill out all over the place. You simply cannot have more money than the container.

دهفره کهت لینی نهپژی وه پاره زیاده که بلاو نه بیته وه به شوینه کهدا. تو ناتوانی له دهفره که زیاتر پارهت هه بیت.

Therefore you must grow to be a big container so you cannot only *hold* more wealth but also *attract* more wealth.

لهبهرنه وه ئه بی گه شه بکه ی تا بیت به دهفریکی گه وه بۆیه نهك نه توانی سامانی زیاتر له خۆ بگری به ئکو ههروه ما سامانی زیاتر پانه کیشی.

The universe abhors a vacuum and if you have a very large money container, it will rush in to fill the space.

گەردوون پۇقى لە بۇشايبە وە ئەگەر تۇ دەفرىكى زۇر گەورەي

پارەت ھەبى، سامان ئەپزىتە ناوى بۇ پر كىردنە وەي بۇشايبەكە.

One of the reasons rich people are bigger than their problems is that they don't focus on the problems; they focus on their goal.

يەككە لە و ھۆكارانەي كە خەلكى دەولەمەند لە كىشەكانيان گەورەترن ئەوئە

ئەوان جەخت ناخەنە سەر كىشەكان، جەخت ئەخەنە سەر نامانجەكەيان.

Rich people do not back away from problems, do not avoid problems, and do not complain about problems.

خەلكى دەولەمەند ناگەپىنە وە لە كىشەكان، دوور ناكە وئە وە لە كىشەكان، وە

سكالا ناكەن لە كىشەكان.

The bottom line is that if you become a master at handling problems and overcoming any obstacle, what can stop you from success?

ھۆكارى سەرەكى ئەوئە ئەگەر تۇ شارەزا بيت لە چارەسەر كىردنى كىشەكان و زال

بوون بەسەر ھەر كىشەكەدا، چى ئەتوانى تۇ بوەستىنى لە سەر كەوتن؟

The answer is *nothing* ! And if nothing can stop you, you become *unstoppable* ! And if you become unstoppable, what choices do you have in your life?

وئەلامەكە ھىچ شتىكە! وە ئەگەر ھىچ شتىك ئەتوانى تۇ

بوەستىنى، تۇ ئەبىت بە ئەوئەستىنراوا! وە ئەگەر تۇ ببىت بە ئەوئەستىنراوا، چ

دەرفەتىكت ئەبىت لە ژيانقتا؟

The answer is *all* choices. If you are unstoppable, anything and everything is available to you. You simply choose it and it's yours!

وئەلامەكە ھەموو دەرفەتىكە. ئەگەر تۇ ئەوئەستىنرىنى، ھەر شتىك و ھەموو

شتىك بەردەست ئەبى بۇ تۇ. تۇ تەنھا ھەلبىزىرە ئىتر ھى تۇئە!

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فەرمايشت: دەست بخه سەر دلت و بلى...

"I am bigger than any problems."

"من له هه موو كيشهيهك گه وره ترم."

"I can handle any problems."

"ئه توانم چاره سهري هه موو كيشهيهك بكه م."

Touch your head and say...

"I have a millionaire mind!"

"من ميشكيكى مليونه رم هه يه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكويه كاني ميشكي مليونه رم

Write down a problem you are having in your life. Then list ten specific actions you can take to resolve or at least improve this situation. This will move you from problem thinking into solution thinking.

كيشهيهك بنووسه كه له ژيانندا هه ته. پاشان ده چالاكى تاييهت بنووسه كه بتوانى نهنجامى بدهى بو چاره سهركردنيان، يان لانى كه م ئه م بارودوخه ي پى باشتربكه ي. نه مه له خه يالى كيشه وه ئه تبات به ره و خه يالى چاره سه ر.

Wealth File #10

فایلی دہیہ می سامان

Rich people are excellent receivers.

خه لکی دہولہ مہند وەرگریکی زور باشن.

Poor people are poor receivers.

خه لکی هه ژار وەرگریکی دہست کورتن.

Most people are poor "receivers." They may be good at giving, but they are definitely bad at receiving, and therefore they don't!

زوربہی خه لک وەرگریکی دہست کورتن. له وانہیہ له بهخشین دا باش

بن، به لام به دنیا ییہ وه خراپن له وەرگرتندا وه له بهرنه وه وەریناگرن!

The whole idea is ludicrous. What's better, hot or cold, big or small, left or right, in or out? Giving and receiving are two sides of the same coin.

هه موو بیروکه که بی مانایه. کامیان باشتره، گهرم یان سارده، گه وره یان بچوک،

چپ یان راست، ژور وه یان دهر وه؟ بهخشین و وەرگرتن دوو لای هه مان پارهن.

Whoever decided that it is better to give than to receive was simply bad at math. For every giver there must be a receiver, and for every receiver there must be a giver.

هر که سینکه بریاری داوه که بهخشین باشتر له وەرگرتن ته واو له بیرکاریدا

خراپه. بو هر بهخشهریک نه بی وەرگریک هه بی، وه بو هر وەرگریک نه بی

بهخشهریک هه بی.

Think about it! How could you give if there weren't someone or something there to receive? Both have to be in perfect balance to work one to one, fifty-fifty.

بیری لی بکه ره وه! چوون نه توانی ببهخشی نه گهر که سینک یان شتیک له وی

نه بوايه وهریگری؟ پیویسته هه ردووکیان ته واو هاوسهنگ بسن تا

کاریگریه کی یه کسانیان هه بی، په نجا به په نجا.

And since giving and receiving must always equal each other, they must also be equal in importance.

وہ لہبہرئوہی بہخشین و وہرگرتن ہمیشہ نہیٰ یہکسان بن بہ یہکتری، وہ

Besides, how does it feel to give? Most of us would agree that giving feels wonderful and fulfilling.

جگہ لہوہ، ہستیکی چونہ بہخشین؟ زوربہمان پیمان وایہ بہخشین
ہستیکی نایاب و خوشہ.

Conversely, how does it feel when you want to give and the other person isn't willing to receive? Most of us would agree that it feels terrible.

لہ لایہکی ترہوہ، ہستت چون نہیٰ کاتی کہ نہتہویٰ بیہخشی وہ کہسہکھی تر
نایہویٰ وریگری؟ زوربہمان پیمان وایہ ہستیکی زور ناخوشہ.

Poor people have problem with receiving because they feel unworthy or undeserving.

خہلکی ہزار کیشہیان ہہیہ لہگہل و ہرگرتندا لہبہرئوہی وا ہستت نہکەن
شایستہ یان شایانی نہین.

Rich people work hard and believe it's perfectly appropriate to be well rewarded for their efforts and the value they provide for others.

خہلکی دہولہمہند بہ سہختی کار نہکەن و پیمان وایہ تہوار گونجاوہ کہ بہ باشی
پاداشت بکرین بؤ نہو ہول و بایہخہیان کہ پیشکشی نہوانی تریان کردوہ.

Poor people work hard, but due to their feelings of unworthiness, they believe that it is inappropriate for them to be well rewarded for their efforts and the value they provide. This belief sets them up to be perfect victims.

خہلکی ہزار بہ سہختی کار نہکەن، بہلام لہبہرئوہی کہ وا ہستت نہکەن
شایستہ نین، نہوان پیمانواہ نہگونجاوہ بؤ نہوان کہ بہ باشی پاداشت
بکرین بؤ نہو ہول و بہاہیہ کہ پیشکشیان کردوہ. نہم باوہرہیہ نہوانی
تہوار کردوہ بہ قوریانی.

There's plenty of money, trillions of trillions of dollars floating around, it's in definite abundance, and it has to go somewhere.

پارەى نۇر ھەيە، ترليۇن دۇلار ئەپزىتتە دەۋرۈبەر، نۇرىيەكەى بىئى سىنورە، ۋە پىئويستە بىروات بۇ شويىنىك.

The deal is this: if somebody isn't willing to receive his or her share, it must go to whoever will. The rain doesn't care who gets it and neither does money.

پەيمانەكە ئەمەيە: ئەگەر كەسىك نەيەۋى بەشى خۇى ۋەرگىرى، ئەبى بىروات بۇ كەسىك كە نەيەۋى. بارانەكە گوى بەۋە نادات كى ۋەرى ئەگىرى پارەش بە ھەمان شىۋە.

At this point in the Millionaire Mind seminar I teach people a special prayer :

لەم خالەدا لە سىمىنارى مىشكى ملىۋنەردا نۇزايەكى تايىبەت فىرى خەك ئەكەم:

"Universe, if anyone has something great coming to them and they're not willing to take it, send it to me! I am open and willing to receive all of your blessings.

"گەردوون، ئەگەر ھەر كەسىك شتىكى مەزنى ھەيە بۇيان بىروات ۋە نايانەۋى ۋەرگىرن، بىننيرە بۇ من! من كراۋەم ۋ نەمەۋى ھەمۋە دىارىيەكانى تۇ ۋەرگىرم.

To make matters worse, when you are not willing to fully receive, you are training the universe not to give to you!

لەۋەش خىراپتر، كاتىك كە بە تەۋاۋى نەتەۋى ۋەرگىرى، تۇ گەردوون پائەھىنى كە پىت نەبەخشى!

It's simple: if you aren't willing to receive your share, it will go to someone else who is. That's one of the reasons the rich get richer and the poor get poorer.

ئەۋە ئاسانە: ئەگەر نەتەۋى بەشى خۇت ۋەرگىرى، ئەپرات بۇ كەسىكى تر كە بىەۋى ۋەرگىرى. ئەۋە يەكىك لەۋ ھۇكارانەيە كە دەۋلەمەند دەۋلەمەندتر نەپىت ۋە ھەزار ھەزارتر نەپىت.

Not because they're any more worthy, but because they are willing to receive while most poor people are not.

ئەك لەبەرئەو دەي ئەوان زياتر شايستەن: بەلكو لەبەرئەو دەي ئەوان ئەيانەوئى
و دەريگرن لەكاتىكدا كە زۆر بەي خەلكى ھەزار نايانەوئى
و دەريگرن.

Again, nothing has meaning except for the meaning we give it.

دووبارە، ھيچ شتەك ماناي نىيە جگە لەو مانايەي ئيمە پئى ئەبەخشين.
I don't know about you, but I've never heard of anybody who went through the "stamping" lineup at birth.

نازانم لە بارەي تۆو، بەلام من ھەرگيز نەمبىستوو ھيچ كەسيك بە مۆر
كردنى بە كۆمەلدا پۆشتبەيت لە كاتى لەدايك بووندا.

Can you imagine God stamping each person's forehead as he or she came through?

ئەتوانى بپهينىتە بەر چاوى خۆت خوا ناوچەوانى ھيچ كەسيكى مۆر
كردبەيت كاتىك كە ھاتۆتە دنياو؟

Like this: "Worthy...unworthy... worthy,
worthy...unworthy, definitely unworthy." Yuck... Sorry, I
don't think it works that way.

بەم شيوەيە: "شايستەيە... ناشايستەيە... شايستەيە، شايستەيە...
ناشايستەيە... تەواو ناشايستەيە." گالتە جاربيە... ببورە پيموانىيە بەو
شيوەيە بئت.

There's no one who comes around and stamps your forehead "worthy" or "unworthy." You do that. You make it up. You decide it. You and you alone determine if you're going to be worthy.

ھيچ كەسيك نىيە بئت و ناوچەوانى تۆ مۆر بكات بە "شايستەيە" يان
"ناشايستەيە". تۆ خۆت ئەو ئەكەي. تۆ ئەو پئىكئەخەي. تۆ پريار ئەدەي.
تۆ و بە تەنھا تۆ ئەو ديارى ئەكەي كە ئايا شايستەيە.

It's simply your perspective. If you say you're worthy, you are. If you say you're not worthy, you're not.

ئەوۋە بە تەواۋى لە روانگەي تىروانىنى خۆتەۋىيە. ئەگەر بلىنى تۆ شايستەي، شايستەي. ئەگەر بلىنى تۆ شايستە نيت، شايستە نيت.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بىچىيە نىيە كانى سامان:

If you say you're worthy, you are.

ئەگەر بلىنى تۆ شايستەي، شايستەي.

If you say you're not worthy, you're not.

ئەگەر بلىنى تۆ شايستە نيت، شايستە نيت.

Many poor people actually believe they are better people because they are poor. Somehow they believe they're more pious or good. Baloney! The only thing poor people are, is poor.

زۆرىيەي خەلكى ھەژار بەپراستى پىياناۋايە ئەوان كەسانىكى باشتىن لەبەرئەۋەي ھەژارن. ھەر چۆنىك بىت پىياناۋايە ئەوان دىندارتىن يان باشتىن بى مانايە! خەلكى ھەژار تەنھا ھەژارن.

Get really rich and then help people who don't have the opportunity you did. That makes a lot more sense to me than being broke and helping no one.

زۆر دەۋلەتمەند بىيە پاشان يارمەتى ئەۋ كەسانە بدە كە ئەۋ دەرفەتەيان نەبۋە بۇ دەۋلەتمەند بۋون كە تۆ ھەتبۋە. ئەۋە زۆر مەزىترە لاي من ۋەك لەۋەي ھەژار بىت و يارمەتى كەس نەدەي.

Of course there are the people who will say, "Money will change me. If I get rich, I might turn into some kind of greedy jerk."

بە دۇنيايىيەۋە ئەۋ كەسانە ھەن كە ئەلەين "پارە ئەمگۈرېت. ئەگەر دەۋلەتمەند بىم، لەۋانەيە بگۈرېم بۇ جۆرىك لەۋ چاۋچنۇكە گەمزانە."

But know that, Money will only make you more of what you already are. If you're mean, money will afford you the opportunity to be meaner.

به‌لام نه‌وه بزانه، پاره ته‌نھا زیاتر وهک پیشترت لی ئەکات. نه‌گەر چاوبرسی بیت، پاره نه‌وه دهرفته‌ت پی نه‌به‌خشی که زیاتر چاوبرسی بیت.

If you're kind, money will afford you the opportunity to be kinder. If you're a jerk, with money you can be jerkier.

نه‌گەر میهره‌بان بیت، پاره نه‌وه دهرفته‌ت پی نه‌به‌خشی که زیاتر میهره‌بان بیت. نه‌گەر گه‌مره‌ بیت، به پاره نه‌کری گه‌مره‌تر بیت.

If you're generous, more money will simply allow you to be more generous.

نه‌گەر به‌خشنده بیت، پاره‌ی زیاتر به‌ته‌واوی ریگه‌ت ئەدات به‌خشنده‌تر بیت.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچیه‌نییه‌کانی سامان:

Money will only make you more of what you already are.

پاره ته‌نھا زیاتر وهک پیشترت لی ئەکات.

It's funny, when I was broke and I saw a penny on the ground, I would never stoop so low as to pick up a lowly penny.

سه‌یره کاتیک که هه‌ژار بووم و سه‌نتیکم نه‌بینی له‌سه‌ر زه‌وی، هه‌رگیز خۆم دانه‌دنه‌واند بۆ هه‌لگرتنه‌وه‌ی سه‌نتیکی بی نرخ.

Now that I'm rich, I pick up anything that even looks like money. Then I give it a kiss for good luck and declare out loud, "I am a money magnet. Thank you, thank you, thank you."

ئێستا که ده‌وله‌م‌ندم، ته‌نانه‌ت هه‌ر شتیک له‌ پاره‌ش بچیت هه‌لیده‌گره‌وه. پاشان ماچیکی ئەکه‌م بۆ به‌ختیکی باش وه به‌ده‌نگی به‌رز ئەلیم "من موگناتیسی پاره‌م. سوپاس، سوپاس، سوپاس."

I don't stand there judging the denomination. Money is money, and finding money is a blessing from the universe.

لهوی راناوهستم بهاکه ی هه لسه نگیتم. پاره هر پاره یه، وه دوزینه وهی پاره دیاریه که له لایه ن گهردوونه وه.

Now that I'm fully willing to receive anything and everything that comes my way, I do!

نیستا که من به تهواوی نه وهی هر شتیک و هه موو شتیک که دیته ږنگام وهرگرم، وهریده گرم!

Being open and willing to receive is absolutely critical if you want to create wealth. It's also critical if you want to keep it.

کراوه یی و خواستی وهرگرتن زور زور گرنگه نه گه نه تهوی سامان پیکبهینی. هه روه ها گرنگه نه گه رتهوی بیپاریزی.

If you are a poor receiver and you somehow fall into a substantial amount of money, chances are it'll be gone quickly.

نه گه وهرگریکی دهست کورت بیت وه هر چو نیک بیت بکه ویته ناو بریکی زور پاره وه، له وانه یه به خیرایی له دهستی بدهی.

Again, "first the inner, then the outer." First, expand your receiving "box." Then watch as the money comes in to fill it.

دووباره، "سه رته ناوه وه، پاشان دهره وه." سه رته سندوقی وهرگرتنت فراوان بکه. پاشان سه یرکه که پاره دی و پری نه کاته وه.

Again, the universe abhors a vacuum. In other words, an empty space will always be filled.

دووباره، گهردوون رقی له بوشاییه. به مانایه کی تر، بوشایی به تال هه میشه نه بی پر بگریته وه.

Also, once you become truly open to receiving, the rest of your life will open up. Not only will you receive more money, but you'll also receive more love, more peace, and more happiness. Why?

ھەرۋەھا، ھەرکە بەرپاستى كرايتەۋە بۇ ۋەرگرتن، باقى ژيانت ئەكرتەۋە. نەك تەنھا پارەى زياتر ۋەردەگرى، بەلكو ھەرۋەھا خوشەويستى زياتر ۋەردەگرى، ئاشتى زياتر، ۋە خوشى زياتر. بۇچى؟

Because of another principle I constantly use that states, "How you do anything is how you do everything."

لەبەر ياسايەكى تىرى بنچينەيى كە من بە بەردەوامى بەكارينەھينم، "چۇن ھەر شتىك ئەكەى بەو شىۋەيە ھەموو شتىك ئەكەى."

WEALTH PRINCIPLE:

ياساي بنچينەيە سامان:

How you do anything is how you do everything.

چۇن ھەر شتىك ئەكەى بەو شىۋەيە ھەموو شتىك ئەكەى.

The way you are in one area is usually the way you are in all areas.

بەو شىۋەيەى كە لە شوينىكى بەزۇرىى بەو شىۋەيەىە كە لە ھەموو شوينىكى.

If you've been blocking yourself from receiving money, chances are you've been blocking yourself from receiving everything else that's good in life.

نەگەر تۇپىنگرى لە خۇت بەكى بۇ ۋەرگرتنى پارە، نەۋە پى لە ۋەرگرتنى ھەموو شتىكى تىرى باش ئەكەى لە ژياندا.

The mind doesn't usually delineate specifically where you are a poor receiver.

مىشك بە وردى نازانى تۇ لە كوئىدا ۋەرگرتكى دەست كورتى.

In fact, it's just the opposite: the mind has a habit of over generalizing and says, "The way it is, is the way it is, everywhere and always."

له راستیدا پیچه وانه که ی راسته: مینشک خووی زیاد له پیویست لیکدانه وهی هیه و نه لی: "بهو شیوهیه ی که هیه هه میشه و له هه موو شوینیک بهو شیوهیه." "

If you're a poor receiver, you're a poor receiver in all areas.

نه گه ر تو وهرگرینکی دهست کورت بیت، نه وه وهرگرینکی دهست کورتی له هه موو پوو به که وه.

The good news is that when you become an excellent receiver, you'll be an excellent receiver everywhere...and open to receiving *all* that the universe has to offer in *all* areas of your life.

هه واله خوشه که نه وه یه کاتیک که تو نه بیت به وهرگرینکی مه زن، نه وه نه بیت به وهرگرینکی مه زن له هه موو شوینیک ... وه نه کرنیته وه بو وهرگرینکی هه موو نه وه ی که گه ردون پیویسته پیشکه شی بکات له هه موو پوو به که وه له ژیانندا.

Now the only thing you'll have to remember is to keep saying "Thank you" as you receive all of your blessings.

نیستا ته نها شتیک که پیویسته له بیرت بیت نه وه یه که بلئی "سوپاس" کاتیک که هه موو دیارییه گه ردون نییه کانت وهرده گری.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فهرمايشت: دهست بخه سهر دلت و بلى...

"I am an excellent receiver. I am open and willing to receive massive amounts of money into my life."

"من وهرگرىكى مهزىم. من كراوهم و نه مهوى بپرىكى زور پاره

وهرگرم له ژيانندا."

Touch your head and say...

دهست له سهرت بدهو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من ميشكىكى مليونهرم ههيه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكئىيەكانى مېشكى مېلىۋنەر

Practice being an excellent receiver. Each time someone gives you a compliment of any sort, simply say, "Thank you."

پاھىنان بىكە تا ببىت بە وەرگىرىكى مەزىن. ھەر كاتىك كەسىك ستايشت ئەكات
لە ھەر پارەيەكەوۋە بىت، بە سادەيى بلى "سوپاس".

Any money you find or receive should enthusiastically be celebrated. Go ahead and scream out, "I'm a money magnet. Thank you, thank you, thank you."

ھەر پارەيەك ئەدۆزىتەوۋە يان وەرئىدەگىرى پىۋىستە بە پەرۋشەوۋە ئاھەنگى بۇ
بگىرپىت. بەردەوام بە وە ھاواركە، "من موگناتىسى
پارەم. سوپاس، سوپاس، سوپاس".

This goes for money you find on the ground, for money you get as gifts, for money you get from the government, and for money you get from your business.

ئەمە بۇ ھەر پارەيەك كە ئەيدۆزىتەوۋە لەسەر زەوى، بۇ پارەيەك كە وەك
دىارى وەرئىدەگىرى، بۇ پارەيەك كە لە ھكۈمەت وەرئىدەگىرى، وە بۇ ھەر
پارەيەك كە لە بازىگانئىيەكەتەوۋە بەدەستى ئەھىنى.

Remember, the universe is set up to support you. If you keep declaring that you are a money magnet, and especially if you have the proof, the universe will simply say, "Okay," and send you more.

لەبىرت بىت، گەردوون پىنكخراوۋە بۇ پىشتگىرى تۇ. ئەگەر تۇ بە بەردەوامى
ئەوۋە بەيان بىكەي كە موگناتىسى پارەي، گەردوون بە سادەيى ئەلى، باشە،
وە زىاترت بۇ ئەئىرى.

Pamper yourself. At least once a month do something special to nurture yourself and your spirit.

نازی خۆت ههنگره. لانی کهم مانگی جارێک شتێک بکه بۆ بایه خدان به خۆت

و به پۆخت.

Take yourself for an extravagant lunch or dinner, rent a boat or a weekend cottage, Do things that will allow you to feel rich and deserving.

خۆت تهرخان که بۆ خوانیکی گرانبه های نیوه پۆ یان نیواره، به له میک یان
کوخیک بۆ پشووی کۆتایی ههفته به کری بگره، نهو شتانه بکه که وات لی
نه کهن ههست به دهوله مهندي و شایسته یی بکه ی.

shada.._

Rich people choose to get paid based on results.

خه لکی دهوله مه ند پییان باشه پاره له سهر دهر نه نجامه کان وهر گرن.

Poor people choose to get paid based on time.

خه لکی هه ژار پییان باشه پاره له سهر کات وهر گرن.

Have you ever heard this advice: "Go to school, get good grades, get a good job, get a steady paycheck, work hard . . . and you'll live happily ever after"?

نایا قهت نه م ناموژگارییه ت بیستووه: "برو بو قوتابخانه، نمره ی باش به ده ست بهینه، کارینکی باش به ده ست بهینه، موچه یه کی جیگیر به ده ست بهینه، به سه ختی کار بکه . . . وه به خوشی بژی بو هه تاهه تابه"؟

You can do that for yourself by checking your own experience and the lives of everyone around you.

تو نه توانی نه وه بو خوت بکه ی به لیکو لینه وه له نه زموونی خوت وه ژیانی هه مو نه وانهی له ده وری تون.

What I will discuss is the idea behind the "steady" paycheck. There's nothing wrong with getting a steady paycheck, unless it interferes with your ability to earn what you're worth. There's the rub. It usually does.

نه وه ی باسی نه که م بیروکه ی موچه ی جیگیره. هیچ هه له یه کی تیدا نییه وهر گرتنی موچه ی جیگیر، هه تا وه کو نه یه ته سه ر توانای خوت بو به ده سته یانی نه وه ی که شایه نی بیت. نه مه یه ره گی کیشه که. وه هه میسه نه مه نه بی.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچیه نهی سامان:

There's nothing wrong with getting a steady paycheck, unless it interferes with your ability to earn what you're worth. There's the rub. It usually does.

هیچ هه له یه کی تیدا نییه وهرگرتنی موچه ی جیگیر، هه تاوه کو نه یه ته سهر توانای خوټ بو به دهسته یانی نه وه ی که شایه نی بیت. نه مه یه ره گی کیشه که. وه هه میسه نه مه نه بی.

Poor people prefer to be paid a steady salary. They need the "security" of knowing that exactly the same amount of money is coming in at exactly the same time, month in, month out.

خه لکی هه ژار پنیان باشه موچه یه کی جیگیر وهرگرن. نه وان پیویستیان به دناییه تا بزائن به دروستی هه مان بړه پاره دی دروست له هه مان کاتدا هه مو مانگیك و هه مانگیك.

Living based in security is living based in fear. What you're actually saying is "I'm afraid I won't be able to earn enough based on my performance, so I'll settle for earning just enough to survive or to be comfortable."

نهو ژبانه ی که بهنده له سهر دناییه ی واته بهنده له سهر ترس. نه وه ی تو به راستی نه یلی نه مه یه "من نه ترسم نه توانم پاره ی پیویست به دهست بهینم که بهند بیت له سهر نه جامدانی کاره کانه، بو یه خوټ دنایا نه که مه وه له به دهسته یانی ته نها بری پیویست تا پنی بژیم یان ناسوده بم.

Rich people prefer to get paid based on the results they produce, if not totally, then at least partially.

خه لکی دهوله مند پنیان باشه پاره وهرگرن که بهند بیت له سهر نهو نه جامانه ی که به ره می نه هینن، نه گهر به گشتی نه بیت، با بهش بهش بیت.

Rich people usually own their own business in some form. They make their income from their profits. Rich people work on percentages of revenue.

خەلكى دەۋلەتمەند بە زۆرىسى خاۋەنى بازارگانىيەكەى خۇيانن بە چەند شىۋەيەك. ئەوان لە قازانچەكانيانەره داھات بەدەست ئەھىنن. خەلكى دەۋلەتمەند لەسەر پىژەى سەدى قازانچەكانيان كار ئەكەن.

Rich people believe in themselves. They believe in their value and in their ability to deliver it. Poor people don't. That's why they need "guarantees."

خەلكى دەۋلەتمەند باۋەپريان بە خۇيانە. ئەوان باۋەپريان بە بەھاي خۇيان و تواناي خۇيان ھەيە بۇگەشتنى پارە. خەلكى ھەزار بەو شىۋەيە نىن. لەبەرئەۋەيە پىۋىستيان بە مسۆگەرىيە.

Poor people trade their time for money. The problem with this strategy is that your time is limited.

خەلكى ھەزار بازارگانى بە كاتەكانيانەۋە ئەكەن بۇ پارە. كىشەى ئەم ستراتىجىيەتە ئەۋەيە كاتى تۇ سنوردارە.

This means that you invariably end up breaking Wealth Rule #1, which states, "Never have a ceiling on your income." If you choose to get paid for your time, you are pretty much killing your chances for wealth.

ئەمە ماناي ئەۋەيە تۇ بە بەردەوامى ياساي يەكەمى سامان ئەشكىنى، كە ئەلى، "با ھەرگىز سەقى ئەبىت داھاتەكەت." ئەگەر بىر پارە بەدى بۇ كاتەكەت پارە ۋەرگىرى، تۇ تەۋاۋ دەرفەتەكانى خۇت بۇ سامان ئەكۆرۈى.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچیه نهی سامان:

Never have a ceiling on your income.

با هه رگیز سه قفی نه بیت داها ته که ت.

At my seminars, I often meet salaried employees who complain to me that they're not getting paid what they're worth.

له سیمینار هکانمدا، به زوری کرنکاری موچه خور نه بینم سکالای نه وه نه که ن لای من نه وهنده پاره وه رناگرن که شایه نیان بیت.

My response is "In whose opinion? I'm sure your boss thinks you're being compensated fairly.

وه لای من نه مهیه به بروای کی وایه؟ من دلنیام سه رو که که ت پیوایه که تو دادوهرانه موچه وه رده گری.

Why don't you give up steady paycheck and ask to be paid based fully or partially on your performance?

بوچی واز له موچه ی جیگیر ناهینیت و داوا بکه ی له سه ر بنه های چالاکیه کانت پاره وه رگری به ته وای بیت یان به ش به ش؟

Or, if that is not possible, why not work for yourself? Then you'll know you're making exactly what you're worth."

یان، نه گهر نه وه شیوا نییه، بوچی کار بو خوت ناکه ی؟ پاشان نه زانی که دروست نه وه به ده ست نه هینی که شایسته ت.

Somehow, this advice doesn't seem to appease these people, who are obviously terrified of testing their "true" value in the marketplace.

هه رچونیک بیت نه م ناموزگارییه نه م جو ره که سانه ناسوده ناکات، که ناشکرایه ترساون له وه ی به های راستی خو یان تا قی بکه نه وه له بازاردا.

The fear most people have of being paid based on their results is often just a fear of breaking out of their old conditioning.

ئەو ترسەي کە زۆربەي خەلک هەيانە لەو هەي کە لەسەر بنەماي ئەنجامەکانيان پارە وەرگرن بەزۆريي تەنھا ترسي هەلاتنە لە مەرجي کردنە کۆنەکانيان.

In my experience, most people who are stuck in the steady-paycheck rut have past programming that tells them this is the "normal" way to get paid for your work.

بە ئەزمووني من، زۆربەي ئەو کەسانەي کە گير بوون لە پۆتيني موجهي جينگيردا بەرنامە پيژکردني رابردوويان هەيە کە پييان ئەلئ ئەمە پيگايەکی ناساييە بۆ پارە وەرگرتن بۆ کارەکەت.

You'll never get rich working on straight salary for someone else. If you're going to get a job, make sure you get paid on percentage. Otherwise, go work for yourself!"

هەرگيز دەولەمەند نابيت بە کار کردن لەسەر موجهيەکی راست بۆ کەسيکی تر. ئەگەر دەستت بە کارێک کرد، دانيابە لەو هەي کە بە پيژەي سەدي پارە وەرگري. ئەگەر نا پيۆ کار بۆ خۆت بکە!

I too encourage you to work "for yourself." Start your own business, get a percentage of revenue or company profits.

منيش هانت ئەدەم کە کار بۆ خۆت بکەي. دەست بە بازرگاني خۆت بکە، پيژەي سەدي داھات يان قازانجي کۆمپانيا وەرگرە.

Whatever your vehicle, make certain you create a situation that allows you to get paid based on your results.

ئاميرەکەت هەرچيپيەک بيت، خۆت دانياکە لەو هەي کە بارودۆخیک دروست بکەي پيگەت بەدات لەسەر بنەماي ئەنجامەکانت پارە وەرگري.

Personally, I believe just about everyone should own their own business. The first reason is that by far, the vast majority of millionaires became rich by being in their own business.

من وهك خۆم لهو باوه په دام هه موو كهس پڼيوسته خاوهنى بازرگانى خۆى بڼت. يه كهم هوكارى سهره كى نه وه يه، زۆر بهى زۆرى مليونه ره كان دهوله مند

بوون به وهى كه له ناو بازرگانى خۆياندا كاريان كردوه.
Secondly, it's extremely difficult to create wealth when the tax man is grabbing almost half of everything you earn.

دووم، ته واو سهخته سامان پڼكبهڼنى كاتيك كه خاوهن كار تا راده يه ك دهست به سهر نيوهى هه موو نه وه دا بگرت كه تو به دهستى نه هڼنى.

If you don't have a brilliant business idea, not to worry: you can use someone else's.

نه گهر بڼو كه يه كى باشى بازرگانيت نڼيه، نڼگه ران مه به: نه توانى بازرگانى كه سڼكى تر به كار بهڼنى.

You can become a commissioned salesperson. Selling is one of the world's highest-paid professions. If you're good, you can earn a fortune.

نه توانى ببڼت به فرۆشياريك كه له سهر پڼژهى سه دى قازانچ كار بكهى. فرۆشتن يه كيكه له به قازانچترين پيشه كانى جيهان. نه گهر تو باش بڼت، نه توانى سامان به دهست بهڼنى.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فہرما یشت: دہست بخہ سہر دلت و بلی...

"I choose to get paid based on my results."

"پیّم باشترہ لہ سہر بنہمای نہنجامہ کانی پارہ و ہرگرم."

Touch your head and say...

دہست لہ سہرت بدو بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من میٹشکیکی ملیونہرم ہہیہ!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکیہ کانی میٹشکی ملیونہر

If you are currently in a job getting paid based on time, create compensation plan to your employer that would allow you to get paid based on your individual results as well as the results of the company.

نہگہر نیستا لہ کاریکدای لہ سہر بنہمای کات پارہ و ہرہگری، پیلانیکسی
قہرہبووکردنہوہ دانسی بوؤ خاوہن کارہکات کہ رنگت بدات لہ سہر بنہمای
نہنجامہ کانی خوؤت و نہنجامہ کانی کوہپانیاکہ پارہ و ہرگرمی.

If you are currently in a job and not being paid what you are worth based on the results you are producing, consider starting start your own business.

نہگہر نیستا لہ کاریکدای وہ نہوہندہ و ہرناگری کہ شایستہتہ لہ سہر بنہمای
لہر نہنجامانہی کہ بہرہمی نہہینی، ہیر لہ نہوہ بکہرہوہ دہست بہ
بازرگانیکسی خوؤت بکہی.

Wealth File #12

فایلی دوانزه یه می سامان

Rich people think "both."

خه لکی دهوله مه ند بیر له "هر دوو کیان" نه که نه وه.

Poor people think "either/or."

خه لکی هزار بیر له "نه مه یان یان نه وه یان" نه که نه وه.

Rich people live in a world of abundance. Poor people live in a world of limitations.

خه لکی دهوله مه ند له جیهانیکی به لیشاودا نه ژین. خه لکی هزار له جیهانیکی سنورداردا نه ژین.

Of course, both live in the same physical world, but the difference is in their perspective.

به دلیانییه وه، هر دوولا له هه مان جیهانی فیزیکی دا نه ژین، به لام جیاوازی له پوانگهی تیروانینیا ندایه.

Poor and most middle-class people come from scarcity. They live by mottos such as "There's never enough, and you can't have everything." But I do think you can certainly have "everything you really want."

خه لکی هزار وه زوربه ی خه لکی مامناوهند له نه بوونیدا نه ژین. نه وان به و دروشمانه نه ژین وه "هر گیز به شی پنیویست نییه، وه ناتوانی هه موو شتیکت هه بیئت." به لام من پیموایه به دلیانییه وه نه توانی هه موو شتیکت هه بیئت که به راستی نه ته وی.

Do you want a successful career or a close relationship with your family? Both!

نایا پیشه یه کی سه رکه وتوت نه وی یان په یوه ندییه کی نزیک له خیزانه که ته وه؟ هر دوو کیان!

Do you want to focus on business or have fun and play?
Both!

نایا تو ټوټه ټوټه وی جهخت له سهر بازارگانی بکه یته وه یان پابویریت و یاری
بکه ی؟ هردو وکیان!

Do you want money or meaning in your life? Both! Do
you want to earn a fortune or do the work you love?
Both!

نایا تو پارهت ټوټه وی یان مانای ژیان؟ هردو وکیان! نایا تو ټوټه ټوټه وی سامان
به دست بهینی یان ټو کاره بکه ی که حهزت لیبه تی؟ هردو وکیان!

Poor people always choose one, rich people choose
both.

خه لکی هه ژار هه همیشه یه کیکیان هه لده بزترین، خه لکی دهوله مند
هردو وکیان هه لده بزترین.

Rich people understand that with a little creativity you
can almost always figure out a way to have the best of
both worlds.

خه لکی دهوله مند تیڼه گهن له وهی که له گهل داهینانیکې بچوکدا ټوټه ټوټه تا
پاده یه کی زور هه همیشه ریگایه ک بدوزیته وه بو هه بوونی باشتیرینی هردو
جیهانه که.

From now on, when confronted with an either/or
alternative, the quintessential question to ask yourself is
"How can I have both?"

له مه ودوا کاتیک که پووبه پووی هه لېژاردنیکې وه که ټوټه یان ټوټه ټوټه وه، با
گرنګترین پرسیار که له خوټی ټوټه کی ټوټه بیت "چون بتوانم هردو وکیانم
هه بیت؟"

This question will change your life. It will take you from a
model of scarcity and limitation to a universe of
possibilities and abundance.

له م پرسیاره ژیانته ټوټه ټوټه. له نمونه ی نه بوونی و سنورداریبه وه ټوټه ټوټه بهرو
گهردوونیک له دهرهت و هه بوون.

I always told my parents that I didn't want to slave away at work I didn't enjoy and that I would "get rich doing what I love."

من هه‌میشه به دایک و باوکم دهوت نامه‌وی کاریک بکه‌م که خوشی لی نه‌بینم وه له‌بهرئه‌وه کاریک نه‌که‌م که حه‌زم لئی بی و ده‌وله‌مه‌ندیش بجم.

Their response was the usual: "You're living in a dream world. Life is not a bowl of cherries." They said, "Business is business, pleasure is pleasure. First you take care of making a living, then, if there's any time left over, you can enjoy your life."

وه‌لامی ئەوان وه‌ک هه‌میشه نه‌مه بوو: "تۆ له جیهانی خه‌یالدا نه‌ژیت. ژیان سه‌به‌ته گیلای نییه. ئەوان ئەیانوت، بازرگانی بازرگانیه، خوشی خوشیه. سه‌ره‌تا بایه‌خ به‌وه بده ژیانیک بۆ خۆت دروست بکه‌ی، پاشان نه‌گه‌ر کات ده‌رفه‌تی دا نه‌توانی خوشی له ژیانته‌ بپینی.

I remember thinking to myself, "Hmm, if I listen to them, I'll end up like them. No. I'm gonna have *both*!" Was it tough?

له‌بیره بۆ خۆم بیرم نه‌کرده‌وه، "همم، نه‌گه‌ر گوێ له ئەوان بگرم، منیشم وه‌ک ئەوانم لی دی. نا. من نه‌بی هه‌ردووکیانم هه‌بی!" ئایا نه‌وه سه‌خت بوو؟

You bet. Sometimes I'd have to work at a job I hated for a week or two so I could eat and pay the rent. But I never lost my intention of having "both."

به‌دنیاییه‌وه. هه‌ندی جار پێویست بوو کاریک بکه‌م که رقم لئی بێت بۆ هه‌فته‌یه‌ک یان دوو بۆیه نه‌متوانی بخۆم و کرێ بده‌م. به‌لام هه‌رگیز نامانجی خۆم ون نه‌ده‌کرد له هه‌بوونی "هه‌ردووکیان".

I never got stuck long-term in a job or business I didn't like. Eventually I did become rich doing what I loved.

هه‌رگیز بۆ ماوه‌یه‌کی زۆر گه‌رم نه‌ده‌خوارد له کاریک یان بازرگانیه‌کدا که حه‌زم لئی نه‌بووبیت. له کۆتایدا ده‌وله‌مه‌ند بووم به‌ کردنی نه‌وه‌ی که حه‌زم لئی بوو.

Now that I know it can be done, I continue to pursue only the work and projects that I love. Best of all, I now have the privilege of teaching others to do the same.

نېستا که نه زمانه نهوه نه کړی، بهر د وادم له وده ی که تهنه دواي نه و کارو پروژه یه بکه موم که حهزم لینه تی. له وده ش باشت، نېستا مافی نه ودم هیه که نه وانی تر فیر بکه م هه مان شت بکه م.

Nowhere is "both" thinking more important than when it comes to money.

بیرکړدنه وه له "هر دووک" له هیچ شوینیکدا نه وده نده گرنگی نییه وک له وده ی که دیته سهر پاره.

Poor and many middle-class people believe that they have to choose between money and the other aspects of life. Consequently they've rationalized a position that money is not as important as other things.

خه لکی هه ژار وه زوره ی خه لکی مامنا وند پینانوا یه که پیویسته له نیوان پاره و سیماکانی تری ژیاندا یه کینکیان هه لېژیرن. له نه جامدا نه گه نه شوینیک که پاره تییدا نه وده نده ی شته کانی تر گرنگ نه بیت.

Money is important! To say that it's not as important as any of the other things in life is ludicrous. What's more important, your arm or your leg? Could it be that *both* are important?

پاره گرنگه! نه وه بلنی که پاره نه وده نده ی شته کانی تر گرنگ نییه له ژیاندا بی مانایه. کامیان گرنگ تره، قولت یان قاچت؟ نه کړی هه ر دووکیان گرنگ بن؟

Money is a lubricant. It enables you to "slide" through life without having to "scrape" by.

پاره چه وده. نه و توانایه ت پی نه به خشی که بخزنی به ناو ژیاندا له باتی نه وده ی پروشنی تییدا.

Money brings freedom— freedom to buy what you want, and freedom to do what you want with your time.

پاره نازادی نههینی - نهو نازادییهی که نهوهی نهتهوی بیکریت، وه نهو

نازادییهی که نهوهی نهتهوی بیکهی به کاتی خوت.

Money allows you to enjoy the finer things in life as well as giving you the opportunity to help others have the necessities in life.

پاره پرتگت نههات خوشی له شتی باشرت ببینیت له ژیاندا له هه مان کاتدا

درفهتی نهوهت نههه که پیوستیهکانی ژیان دابین بکهی بو نهوانی تر.

Most of all, having money allows you not to have to spend your energy worrying about not having money.

لهسهرو هه مو نههوانه شهوه هه بوونی پاره درفهتی نهوهت نههه که پیوست

نهکات وزهی خوت سهرف بکهی به نیگهرانی له بارهی نه بوونی پاره وه.

Happiness is important too. Again, here's where poor and middle-class people get confused.

دلخوشیش گرتگه، دووباره، لیره دایه خه لکی هه ژارو مامناوهند سهریان لی نه شپوی.

Many believe money and happiness are mutually exclusive, that either you can be rich or you can be happy. Again, this is nothing more than "poor" programming.

زوربهی خه لک پینانویه پارهو دلخوشی دوو شتی جیاوازن، به شیوهیه که یان

نهتوانی دهوله مند بیت یان نهتوانی دلخوش بیت. دووباره، نهه شتیک نییه جگه

له بهرنامه پرتکردنی هه ژاری.

People who are rich in every sense of the word understand that you have to have *both*. Just as you have to have both your arms and your legs, you have to have money *and* happiness.

نهو که سانهی که دهوله مندن به مانای تهواری ووشه تینه گن لهوهی که

پیوسته ههردووکیت هه بی. هه بهو شیوهیهی که پیوسته ههردووک له قول

و قاچت هه بی، پیوسته پارهو خوشیشت هه بی.

You Can Have Your Cake and Eat It Too!

نه تواني کيکت هېي وه هه روه ها بيخوي!

So here's another major difference between rich people, middle-class people, and poor people:

بويه ليره دا جياوازييه کي تري گه وره هه يه له نيوان خه لکي دهوله مندو
خه لکي مامناوه ندو خه لکي هه ژاردا:

Rich people believe "You can have your cake and eat it too."

خه لکي دهوله مند پييانوايه "نه تواني کيکت هېي وه هه روه ها بيخوي."

Middle-class people believe "Cake is too rich, so I'll only have a little piece."

خه لکي مامناوه ند پييانوايه "کيک زور گرانبه هايه له به رنه وه ته نها نه توانم
پارچه يه کي بچوکم هه بيت."

Poor people don't believe they deserve cake, so they order a doughnut, focus on the hole, and wonder why they have "nothing."

خه لکي هه ژار پييانوايييه شايه ني کيک بن، بويه داواي ناردينه نه کهن
(شيري نييه کي نه لقيي بچوکه)، جهخت نه خه نه سر کونه که، وه بير له نه وه
نه که نه وه بوجي هيچيان بهر ناکه وي.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچینهیی سامان:

Rich people believe

"You can have your cake and eat it too."

خه لکی دهوله مه ند پییانوایه

"نه توانی کیکت هه بی وه ههروه ها بیخوی."

Middle-class people believe

"Cake is too rich, so I'll only have a little piece."

خه لکی مامناوه ند پییانوایه

"کیک زور گرانبه هایه له بهر نه وه ته نها نه توانم پارچه یه کی بچوکم

هه بیئت."

Poor people don't believe they deserve cake, so they order a doughnut, focus on the hole, and wonder why they have "nothing."

خه لکی هه ژار پییانوانییه شایه نی کیک بن،

بو یه داوای ئاردینه نه کن (شیرینییه کی نه لقه یی بچوکه)،

جهخت نه خه نه سه ر کونه که،

وه بیر له نه وه نه که نه وه بوچی هیچیان بهر ناکه وی.

The notion that the wealthy people of the world have and are somehow hoarding all the money, so there's none left for anyone else, is preposterous.

نه و بیروکیه یی که دهوله مه ند مکهانی جیهان به هه ر شیوه یه کن بیئت هه مور پاره کانیان نه مبار کردوه، له بهر نه وه هیچ نه ماوه بو که سی تر، گالته جار ییه.

First, this belief assumes that there is a limited supply of money. I'm not an economist, but from what I can see, they just keep printing more of the stuff every day.

يەكەم، ئەم باوەرە ئەو پەيشان ئەدات كە بېرىكى سنوردار پارە هەيە. مەن ئابورىناس نەيم، بەلام ئەوئەندەي مەن بزانم، ئەوان بەردەوامن لە چاپكردنى پارەي زياتر هەموو پۆزىك.

So even if the wealthy had all the money today, tomorrow there'd be millions, if not billions, more available.

بۆيە تەننەت ئەگەر دەولەمەند هەموو پارەكانى لا بىت ئەمپۆ، سەبەينى مليونانى تر ئەبى، ئەگەر بليونان ئەبى زياتر ئەبى.

The other thing people with this limited belief don't seem to realize is that the same money can be used over and over, to create value for everyone.

شتىكى تر كە خەلك بەم باوەرە سنوردارەو وە ديار نىيە هەستى پى بكن ئەوئەيە كە هەمان پارە ئەكرى دووبارە و دووبارە بەكاربەينى بۆ دروستكردنى بەهاى هەموو كەسنىك.

The lessons are clear. First, money does not get depleted; you can use the same money again and again for years and years and thousands and thousands of people.

وانەكە پوونە. يەكەم، پارە لەناو ناچى، ئەتوانى هەمان پارە دووبارە و دووبارە بەكاربەينى بۆ سألەهاى سأل وە ئە لايەن هەزاران هەزار خەلكەو.

Second, the more money you have, the more you can put into the circle, which means other people then have more money to trade for more value.

دووم، چەند پارەي زياتر ئەبى، ئەتوانى زياتر بخەيتە ناو بازنەكەو، كە ماناي ئەوئەيە دواتر خەلكى تر پارەي زياتريان ئەبى كە بازرگانى پىنو بەكن بۆ بەهاى زياتر.

This is exactly the opposite of either/or-based thinking. To the contrary, when you have money and use it, you and the person you spend it with *both* have the value.

ئەمە تەواو پىنچەوانەى ئەو بىر كۆرۈنۈشەى كە لەسەر ئەمە يان ئەو بەندە. بە پىنچەوانەى، كاتىك كە پارەت ھەبى و بەكارىبھىنى، تۆۋە ئەو كەسەى پارەكەى لەگەل سەرف ئەكەى ھەردووك بەھاي خۇتان ئەبى.

Do what it takes to get rich so you can spread more money around. You can be a kind, loving, caring, generous, and spiritual person *and* be really frickin' rich.

ئەوئەى ئەكەرى بىكە تا دەۋلەمەند بىت بەو شىۋەى ئەتوانى پارەى زىاتر دابەش بکەيت بە دەۋرۋەردا. ئەتوانى كەسكى مېھەبان بىت ، خۇشەۋىست، بە بايەخ، بەخشنە، ۋە دىندار ۋە زۆرىش دەۋلەمەند بىت.

I strongly urge you to dispel the myth that money is in any way bad or that you will be less "good" or less "pure" if you are wealthy.

من بەھىزەۋە ھانت ئەدەم ئەو باۋەرە ھەلەىە لەناۋببەى كە پارە بە ھەر شىۋەىەك بىت خراپە يان ئەوئەى كە كەمتر باش يان پاك ئەبىت ئەگەر دەۋلەمەند بىت.

My friends, being kind, generous, and loving has nothing to do with what is or isn't in your wallet. Those attributes come from what is in your heart.

ھارپىكانم مېھەبانى، بەخشنەى، خۇشەۋىستى چ پەيوەندىيەكى بە ئەوئەى ھەىە كە چى ھەىە يان نىيە لە ناۋ جزدانەكەتدا. ئەو تايبەتەندىيانە لە ناۋ دلتەۋە دى.

Being pure and spiritual have nothing to do with what is or isn't in your bank account; those attributes come from what's in your soul.

پاكى و دىندارى ھىچ پەيوەندىيەكىان بە ئەوئەى نىيە كە چى ھەىە يان نىيە لە حسابى بانكەكەتدا، ئەو تايبەتەندىيانە لە پۇختەۋە دى.

If you really want to live a life without limits, whatever the situation, let go of either/or thinking and maintain the intention to have "both."

نه گەر به پراستی نه تهوئ له ژياننېکدا بژیت سنووری نه بېت، بارودوخه که هرچونېک بېت، واز له بېرکردنه وهی نه مه یان نه وه بهینه وه بهرده وامی بده بهر نامانجهی که هر دووکیانته هه بئ.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فه رما یشت: دهست بخه سهر دلته و بئ...

"I always think 'both.'"

"من هه میشه بېر له هه ر دووکیانته که مه وه."

Touch your head and say...

دهست له سهرته بده و بئ...

"I have a millionaire mind!"

"من مېشکېکی مليۆنه رم هه یه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکیه گانې مېشكى مليۆنه ر

Practice thinking and creating ways of having "both." Whenever alternatives are presented to you, ask yourself, "How can I have both?"

پاهینان بکه له سهر بېرکردنه وه و داهینانی رېنگاکانی هه بوونی هه ر دووکیان. هه ر کاتیک هه لېزاردنه کانت پېشکەش کرا، له خۆت بېرسه، "چۆن بتوانم هه ر دووکیانم هه بېت؟"

Think of yourself as a role model for others showing that you can be kind, generous, loving, and rich!

بېر له خۆت بکه ره وه وه ک نموونه یه که بۆ نه وانی تر پېشانی بده که تۆ نه توانی مېهره بان و به خشنده و خوشه و یست وه دهوله مند بېت.

Wealth File #13

فایلی سیانزه‌یه‌می سامان

Rich people focus on their net worth.

خه‌لکی ده‌وله‌مه‌ند جه‌خت له‌سه‌ر تی‌کرای گشتی داهاات

ئه‌که‌نه‌وه.

Poor people focus on their working income.

خه‌لکی هه‌ژار جه‌خت له‌سه‌ر داهااتی کاره‌کانیان ئه‌که‌نه‌وه.

When it comes to money, people in our society typically ask, "How much do you make?" Seldom do you hear the question "What is your net worth?"

کاتی‌ک که دیته سه‌ر پاره خه‌لک له‌کۆمه‌لگای ئیمه‌دا به‌زۆری ئه‌پرسن،
"چهند قازانج ئه‌که‌ی؟" به‌ده‌گمه‌ن ئه‌م پرسیاره ئه‌بیستی "تی‌کرای گشتی
داهاات‌که‌ت چنده؟"

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینهیی سامان:

The true measure of wealth is net worth, not working income.

پیوانه‌ی راستی سامان تیکرای گشتی داهاته، نهک داهاتی کار کردن.

The true measure of wealth is net worth, not working income. Always has been, always will be.

پیوانه‌ی راستی سامان تیکرای گشتی داهاته، نهک داهاتی کار کردن. همیشه بهو شیویه بووه، وه همیشه بهو شیویه نهیی.

Net worth is the financial value of everything you own. To determine your net worth, add up the value of everything you own and then subtract everything you owe.

تیکرای گشتی داهاات به‌های دارایی هموو نهو شتانه‌یه که هته، بو دیاریکردنی تیکرای گشتی داهاته‌کهت به‌های هر شتیک که هته کوی بکروه وه پاشان هر قهرزیکت لایه لئی نهرکه.

Net worth is the ultimate measure of wealth because, if necessary, what you own can eventually be liquidated into cash.

تیکرای گشتی داهاات پیوانه‌ی سهره‌کی سامانه له‌بهرنه‌وه‌ی نه‌گر پیویست بکات نه‌وه‌ی هته له کوتایدا نه‌کری ساغ بکریته‌وه بو پاره.

Rich people understand the huge distinction between working income and net worth.

خه‌کی ده‌وله‌مند تینه‌گه‌ن له جیاوازی گوره‌ی نیوان داهاتی کارو تیکرای گشتی داهاات.

Working income is important, but it is only one of the four factors that determine your net worth. The four net worth factors are:

داھاتی کار گرنګه، بەلام تەنھا یەکیکە لەو چوار ھۆکارە ی که تیکرای گشتی داھاتەکت دیاری ئەکەن. چوار ھۆکارەکی تیکرای گشتی داھات ئەمانەن:

- | | |
|-------------------|--------------|
| 1. Income | داھات |
| 2. Savings | پاشەکەوت |
| 3. Investments | وہبەرھینان |
| 4. Simplification | سادە کردنەوہ |

Rich people understand that building a high net worth is an equation that contains all four elements. Because all of these factors are essential, let's examine each one.

خەلکی دەولەمەند تینئەگەن لەوہی کہ بنیادنانی داھاتیکی مەزن ھاوکیشە یە کہ کہ ھەر چوار توخمە کہ لەخۆ دەگریت. لەبەرئەوہی ھەموو ئەم ھۆکارانە پیویستن، با ھەر یەکیکیان تاقی بکەینەوہ.

Income comes in two forms: working income and passive income.

داھات لە دوو شیوہ پیکدی: داھاتی کار وە داھاتی ناچالاک.

Working income is the money earned from active work. This includes a paycheck from a day-to-day job, or for an entrepreneur, the profits or income taken from a business.

داھاتی کار ئەو پارە یە کہ لە کاری چالاکوہ بە دەست ئەھینری. ئەمەش موچە ی پۆزانە ی کار یان یان کار کردن بو بەلیندەر ئەگریتەوہ وە ھەر وەھا ئەو قازانج یان داھاتە ی کہ لە بازرگانییە کہوہ بە دەست ئەھینری.

Working income is important because, without it, it is almost impossible to address the other three net worth factors.

داھاتی کار گرنګه لەبەرئەوہی بە بی ئەوہ تا پادە یەکی زۆر مەحالە ئامازە کردن بە سی ھۆکارەکی تری تیکرای گشتی داھات.

Working income is how we fill up our financial "funnel". All things being equal, the more working income you earn, the more you can save and invest.

داھاتى كار بۇ پىر كوردنى پەھەتى دارايىيە. ھەمۇ شتەكان يەكسان ئەبن، چەند زياتر داھاتى كار بەدەست بەيىنى، زياتر ئەتوانى پاشەكەوت بىكەيت و دەبەر بەيىنى.

Although working income is critical, but it is only valuable as a part of the entire net worth equation.

ھەرچەندە داھاتى كار گرنگە بەلام تەنھا وەك بەشيك لە تەواوى ھاوكيشەى تىكپراى گشتى داھات بەھاي ھەيە.

Unfortunately, poor and many middle-class people focus exclusively on working income, out of the four factors. Consequently, they end up with a low or no net worth.

بەداخەو، خەلكى ھەزارو مامناوھند بە تەواوى جەخت لەسەر داھاتى كار ئەكەنەو، ئەتوان ھەر چوار ھۆكارەكەدا، لە ئەنجامدا، تىكپراى گشتى داھاتى ئەوان كەم ئەبى يان ھەر ناپى.

Passive income is money earned without you actively working. We will discuss passive income in greater detail a little later.

داھاتى ناچالاک ئەو پارەيەيە كە بەدەست ئەھيىرى بى ئەوھى چالاکانە كار بىكەى. كەمىك دواتر زياتر باسى داھاتى ناچالاک ئەكەين.

But for now, consider it another stream of income filling up the funnel, which can then be used for spending, saving, and investing.

بەلام بۇ ئىستا، وايدانى داھاتى ناچالاک چەمىكى تىرى داھاتە پەھەتتەيەكە پىر ئەكات، كە بەكارنەھيىرى بۇ سەرف كوردن، پاشەكەوت كوردن و دەبەر ھيىنان.

Savings is also imperative. You can earn wads of money. But if you don't keep any of it, you will never create wealth.

ههروهه پاشهكوت كردن زور گرنگه. نهتوانی برئکی زور پاره بهدهست بهینی. بهلام نهگر هیچی لی پاشهكوت نهکهی هرگیز سامان پیکناهیینی.

Many people have a financial blueprint that is wired for spending. Whatever money they have, they spend. They choose immediate gratification over long-term balance.

زوربهی خهلك نهخشهیهکی داراییان ههیه که بو سهرف کردن بهستراوه. چهند پارهیان ههبیئت سهرفی نهکهن. نهوان خوشیهکی

راستهوخویان پی باشته لهباتی هاوسهنگیهکی درئرخایهن.

Spenders have three mottoes. Their first motto is "It's only money." Therefore, money is something they don't have much of.

دهست بلاوهکان سی دروشمیان ههیه. یهکه م دروشم نههیه "نهوه تهنها پارهیه." لهبرئهوه پاره شتیکه که زوریان دهست ناکهوی.

Their second motto is "What goes around, comes around." They always hope so, because their third motto is "Sorry, I can't right now. I'm broke."

دووه دروشمیان نههیه "هرچییهک پروات دیتهوه." نهوان هر هیوادارن، لهبرئهوهی سییه م دروشمیان نههیه "ببوره، ئیستا فاتوانم. من نیفلاسم."

Without creating income to fill the funnel and savings to keep it there, it is impossible to address the next net worth factor.

به بی پیکهینانی داهات بو پرکردنی رههتهیهکه و پاشهكوت کردن بو پاراستنی لهوی، مهحاله نامارزه به هوکاری داهاتووی تیکرای گشتی داهات بکهی.

Once you've begun saving a decent portion of your income, then you can move to the next stage and make your money grow through investing.

ھەر كە دەستت بە پاشەكە وتكردى بېرىكى گونجاو لە داھاتەكەت كىرد، پاشان ئەتوانى بېزى بۇ ئاستىكى تر وەگەشە بە پارەكەت بەدى لە رېنگاى وەبەرھىنانەوہ.

Generally, the better you are at investing, the faster your money will grow and generate a greater net worth.

بە گەشتى، چەند باشتىر بېت لە وەبەرھىنان دا، خىراتر پارەكەت گەشە ئەكەت وە داھاتىكى زىاتر پىكئەھىتى.

Rich people take the time and energy to learn about investments.

خەلكى دەولەمەند كەت و وزەى خۇيان تەرخان ئەكەن تا فېر بن لە بارەى وەبەرھىنانەوہ.

They pride themselves on being excellent investors or at least hiring excellent investors to invest for them.

ئەوان شانازى بە خۇيانەوہ ئەكەن وەك وەبەرھىنىكى مەزن يان لانى كەم بۇ دامەزاندنى وەبەرھىنى مەزن تا وەبەرھىنانيان بۇ بكن.

Poor people think investing is only for rich people, so they never learn about it and stay broke. Again, every part of the equation is important.

خەلكى ھەزار پىيانوايە وەبەرھىنان تەنھا بۇ خەلكى دەولەمەندە، بۇيە ھەرگىز لەوبارەيەوہ فېرنا بن و بە ئىفلاسى ئەمىنەوہ. دووبارە، ھەموو بەشىكى ھاوكىشەكە گىرگە.

The factor of "simplification," few people recognize its importance in creating wealth.

ھۆكەرى سادە كىردنەرە، خەلكىكى كەم ئەزانن كە ئەمە گىرگە بۇ پىكئەھىنانى سامان.

It goes hand in hand with saving money, whereby you consciously create a lifestyle in which you need less money to live on.

ئەمە دەست لەناو دەست ئەپرات لەگەل پاشەكە وتكردى پارەدا، بە شىوہيەك كە تۇ ھەستيارانە شىوازىكى زىان دروست بىكەى كە بە پارەيەكى كەمتر تىيدا بىزىت.

By decreasing your cost of living, you increase your savings and the amount of funds available for investing.

به كهه كردنه وهی تیچووی نرخى ژيان، بېرى پاشه كه وتكردن و سه رمایه ت زیاد نه كهی بۇ وه به رهینان.

To illustrate the power of simplification, here's the story of one of our Millionaire Mind Seminar participants.

بۇ بوون كردنه وهی كاریگه ری ساده كردنه وه، نه مه چیرۆكى

یه كێك له به شدار بووه كانی سیمیناری میشكى ملیۆنه ره.

When Sue was only twenty-three, she purchased a home. She paid just under \$300,000 at the time.

كاتێك كه سو ته مه نی ته نها بیست و سی سال بوو، مالیکی كړی. له و كاته دا ته نها 300000 دۆلاری پیدای.

Seven years later, in a sizzling hot market, Sue sold her home for over \$600,000, meaning she profited over \$300,000.

حهوت سال دواتر، كاتێك كه بازار گه رم بوو، سو ماله كهی فرۆشت به زیاتر له 600000 دۆلار، مانای نه وه یه نه و زیاتر له 300000 دۆلار قازانجی كرد.

She considered buying a new home, but after attending the Millionaire Mind Intensive Seminar, she recognized that if she invested her money in a bank at 10 percent interest and simplified her lifestyle, she could actually be quite comfortable living on the earnings from her investments and not have to work ever again.

نه و بیری له كړینی مالیکی نوی نه كرده وه، به لام دواى نه وهی ناماده بوو له سیمیناری میشكى ملیۆنه ردا، نه وهی زانی كه نه گه ر پاره كهی بخاته وه بانكه وه بۇ وه به رهینان به رامبه ر له سه دا ده قازانج وه شینوازی ژيانى ساده بکاته ره، نه و نه توانی له راستیدا زۆر ناسوده بیست به ژيان له سه ر قازانجی وه به رهینانه كهی وه پنیویست ناکات هه رگیز جارێکی تر کار بکات.

Again, building your net worth is a four-part equation.

دووباره، بنیادنانی تیکرای گشتی داهاات هاوکیشه یه کی چوار به شیهه.
As an analogy, imagine driving a bus with four wheels. What would the ride be like if you were driving on one wheel only?

وهک لیکچونیک، لیخوپرینی پاسیک بهینه بهر چاوی خوت به چوار ویله وه.
لیخوپرینه که چون نه بی نه گهر ته نها له سهر یه ک ویل لیخوپری؟

Probably slow, bumpy, and going in circles. Does that sound familiar?

له وانیه هیواش، ناریک، وه به دهوری خویدا بخولیته وه. نایا نه وه پوونه؟
Rich people play the money game on all four wheels. That's why their ride is fast, smooth, direct, and relatively easy.

خه لکی دهوله مند یاری پاره نه کهن له سهر هر چوار ویله که. له بهر نه وه یه
لیخوپرینه که یان خیرایه، نهرمه، ریکه، وه ته واو ناسانه.

Poor and most middle-class people play the money game on one wheel only. They believe that the only way to get rich is to earn a lot of money.

خه لکی هژار و مامناوه مند یاری پاره نه کهن له سهر ته نها یه ک ویل. نه وان
پنیانویه ته نها ریگایه ک بو دهوله مند بوون دهسکه وتنی پاره ی زوره.

They don't understand Parkinson's Law, which states, "Expenses will always rise in direct proportion to income."

نه وان تیناگن له یاسای پارکنسن که نه لی، "همیشه خهرجیه کان له گهل
به رزبوونه وهی داهااتا به رز ده پیته وه."

Of course there are a few exceptions to this rule...very few! In general, as income goes up, expenses almost invariably go up too. That's why income alone will never create wealth.

به دلنیاییه وه به ره لستی که م هیه بو نه م یاسایه ... زور که م! به گشتی
کاتیک که داهاات زیاد نه کات، خهرجیه کانیش تا راده یه کی زور هه همیشه
زیاد نه بن. له بهر نه وه یه داهاات به ته نها هرگیز سامان پیکناهیینی.

This book is called *Secrets of the Millionaire Mind*. Does *millionaire* refer to income or net worth? Net worth.

نەم كۆتۈپ ناۋى نەپىيەكانى مېشكى مېۋنەرە. نايا مېۋنەر نامازە بە

داھات نەكات يان تىكپراي گشتى داھات؟ تىكپراي گشتى داھات

Therefore, if your intention is to be a millionaire or more, you must focus on building your net worth.

لەبەرئەۋە نەگەر نامانج نەۋەيە بېيت بە مېۋنەر يان زىاقر، ئەبى جەخت

بەھىتە سەر بنىاتنانى تىكپراي گشتى داھات.

Here's an exercise that can change your financial life forever.

نەمە راھىنانىكە كە ئەتوانى ژيانى دارايت بگۆپى بۇ ھەتامەتايە.

Take a blank sheet of paper and title it "Net Worth." Then create a simple chart that begins with zero and ends with whatever your net worth objective is.

لاپەرەكى بەتال بەھنە ناۋى بنى "تىكپراي گشتى داھات" پاشان خشتەيەكى سادە
دروسىت بىكە كە بە سەر دەست پى بىكات ۋە بەۋەندە داھاتى كە مەبەستە كۆتايى بېت.

Note your current net worth as it is today. Then every ninety days, enter your new net worth. If you do this, you will find yourself getting richer and richer. Why? Because you will be "tracking" your net worth.

نامازە بە تىكپراي گشتى داھاتى ئىستات بىكە ۋەك نەۋەي كە ھەيە لە

نەمۇدا. پاشان ھەموو نەۋەت پۇژ جارىك تىكپراي گشتى داھاتى نوئى

تۇماركە. نەگەر نەمە بىكەى خۆت نەبېنيتەرە كە دەۋلەمەندترو دەۋلەمەندتر

نەبېت. بۇچى؟ لەبەرئەۋەي تىكپراي گشتى داھاتەكەت ھەژمار نەكەى.

Remember: what you focus on expands. As I often say in our training, "Where attention goes, energy flows and results show."

لەبېرت بېت: نەۋەي جەختى لەسەر نەكەى فراوان نەبېت. ھەرۋەك بە زۇدىسى

لە راھىنانەكانماندا نەيلىم، "لە ھەر شوئىنىك نامانج ھەبېت، ۋزە بەرز

نەبېتەرەۋە نەنجام دەردەكەۋى."

WEALTH PRINCIPLE:

ياساي بىنچىيەنەيى سامان:

**"Where attention goes, energy flows
and results show."**

**"لە ھەر شوپىنىك ئامانچ ھەيىت، وزە بەرز ئەيىتەو ھە نەنجام
دەردەكەوئى."**

By tracking your worth, you are focusing on it, and because what you focus on expands, your net worth will expand.

بە ھەژماركردنى داھاتەكەت، جەخت ئەخەيتە سەرى، ۋە لەبەرئەو ھە ئەو ھە
جەختى لەسەر ئەكەي فراوان ئەيىت، تىكپراي گىشتى داھاتەكەت فراوان
ئەيىت.

By the way, this law goes for every other part of your life:
what you track increases.

بەو بۇنەيەو، ئەم ياسايە لەگەل ھەموو بەشەكانى تىرى ژياندا ئەپروات: ئەو
بەدوایدا ئەپروئى زياد ئەكەت.

DECLARATION: Place your hand on your heart and
say...

فەرمايىشت: دەست بىخە سەر دىلت ۋە بلى...

"I focus on building my net worth!"

"جەخت ئەخەمە سەر تىكپراي گىشتى داھاتەكەم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بەدو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مېشكىكى مېلئونەرم ھەيە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییہکانی میٹشکی ملیونەر

Focus on all four net worth factors: increasing your income, increasing your savings, increasing your investment returns, and decreasing your cost of living by simplifying your lifestyle.

جہخت بخہ سہر ہەر چوار ہۆکارہکەئ تیکرایی گشتی داہات: زیادکردنی داہات، زیادکردنی پاشہکەوت، زیادکردنی قازانجی وەبەرہینان، وە کەم کردنەوہی نرخى تیچووئ ژیان بە سادەکردنەوہی شیوازى ژیان.

Create a net worth chart. To do this, add the current dollar value of everything you own (your assets) and subtract the total value of everything you owe.

خشتہیەك بۆ تیکرایی گشتی داہات دروست بکە. بۆ کردنی ئەمە، نرخى دۆلاری ہەر شتیک کە ہەتە کوئ بکەرەوہ (مال و مولک) وە تیکرایی گشتی قەرزەکانتى لى دەرکە.

Commit to tracking and revising this chart each quarter. Again, by virtue of the law of focus, what you track will increase.

بەردەوام بە لە ھەژمارکردن و پینداچوونەوہی ئەم خشتہیە ھەموو سى مانگ جارێک. دووبارە، بە گوێرەئ یاسای جہخت کردن، ئەوہی بەدوایدا ئەپوئ زیاد ئەکات.

Hire a financial planner who is highly successful and works with a well-known, reputable company. Again, the best way to find a great financial planner is to ask friends.

پیلانگنیرئکی دارایی بە کرئ بگرە کە زۆر سەرکەوتوو بیت وە لەگەئ کوئمپانیایەکی ناسراو وە بەناوبانگدا کار بکات. دووبارە، باشترین پئنگا بۆ دۆزینەوہی پیلانگنیرئکی دارایی مەزن پرسیار لە ھاوئیکان بکە.

Wealth File #14

فایلی چواردهیہمی سامان

Rich people manage their money well.

خه لکی دهولہ مہند بہ باشی پارہکانیان بہرپوہ نہ بہن.

Poor people mismanage their money well.

خه لکی ہه ژار بہ خراپی پارہکانیان بہرپوہ نہ بہن.

Thomas Stanley, in his best-selling book, *The Millionaire Next Door*, surveyed millionaires from across North America and reported on who they are and how they attained their wealth.

توماس ستانلی له کتیبہ بہ ناویانگہ کیدا، دراوسنی ملیونہر، لیکولینہوہی له ملیونہرہکانی ئەمریکای باکور کرد وه زانیاری بلاو کردوہ له سہر ئەوہی ئەوان کین وه چون سامانہکانیان بہ دەستہیناوه.

The results can be summarized in one short sentence:

ئەنجامەکان ئەکری کورت بکریتەوہ بو یەک پستە ی کورت:

"Rich people are good at managing their money." Rich people manage their money well. Poor people mismanage their money.

"خه لکی دهولہ مہند شارہزان له بہرپوہ بردنی پارہکانیاندا." خه لکی دهولہ مہند بہ باشی پارہکانیان بہرپوہ نہ بہن. خه لکی ہه ژار بہ خراپی پارہکانیان بہرپوہ نہ بہن.

Wealthy people are not any smarter than poor people; they just have different and more supportive money habits.

خه لکی ساماندار هیچ زیرہکتر نین له خه لکی ہه ژار، ئەوان تەنہا نہریتی جیاوازو کاریگەرترین ہیہ.

As we discussed in Part I of this book, these habits are primarily based on our past conditioning.

ھەروەك باسماڭ كورد لە بەشى يەكى ئەم كۆتیبەدا، ئەم نەرىتانه بە شىوئە يەكى سەرەكى بەندن لەسەر مەرجى كوردنى رابردوو.

So, if you're not managing your money properly, you were probably programmed not to manage money in a way that's easy and effective.

بۆيە نەگەر تۆ پارەكەت بە شىاوى نەبەى بەرپۆه، تۆ لەوانە يە بەرنامە پرىژ بىت بەودى كە پارە بە شىوازيكى ئاسان و كاريگەر نەبەى بەرپۆه.

The single biggest difference between financial success and financial failure is how well you manage your money. It's simple: to master money, you must manage money well.

تاكە گەورەترين جىاوازي نىوان سەرەكەوتنى دارايى و شكستى دارايى ئەوئە كە تا چەند بە باشى پارەكەت بەرپۆه نەبەى. ئاسانە: بۆ دەست گرتن بەسەر پارەدا، ئەبى بە باشى پارە بەرپۆه بېه.

Poor people say, "I don't have enough money to manage"

خەلكى ھەژار ئەلن، "پارەى تەواوم نىه تا بەرپۆهى بېه."

Rather than say "when I have plenty of money, I'll begin to manage it," say, "when I begin to manage it well, I'll have plenty of money."

لە باتى ئەوئەى بلن "كاتىك كە پارەى زۆرم ھەبوو دەست بە بەرپۆه بىردنى ئەكەم،" بلن، "كاتىك كە دەستم بە بەرپۆه بىردنى پارە كورد بە باشى، ئەبم بە خاوەنى پارە يەكى زۆر."

First you start properly handling the money you have, then you'll have more money to handle.

سەرەتا ئەو پارە يە بە باشى بەرپۆه بېه كە ھەتە، پاشان ئەبى بە خاوەنى پارەى زىاتر بۆ بەرپۆه بىردن.

In the Millionaire Mind Intensive Seminar, I tell a story this.

لە سېمىنارى مېشكى ملىونەردا چىرۆككىيان بۇ نەگىرمەوہ لە بارەى نەمەوہ.

Imagine you're walking along the street with a five-year-old. You come across an ice cream store and go inside.

بېھنە بەر چاوى خۆت كە بە شەقامىكدا پىياسە ئەكەى لەگەل منالىكى پىنج سالاندا. بە رىكەوت كۆگايەكى نايسكرىم ئەبىنن و نەپونە ژوورەوہ.

You get the child a single scoop of ice cream on a cone.

نايسكرىمىكى يەك دەسكى لە ناو پىسكىتىكدا بۇ منالەكە نەھىنى.

As the two of you walk outside, you notice the cone wobbling in the child's tiny hands and, all of a sudden, plop. The ice cream falls out of the cone onto the pavement.

كاتىك كە ھەردووكتان نەپونە دەرەوہ، تىبىنى نەوہ ئەكەى پىسكىتەكە

نەلەرزى بە دەستە بچوكەكانى منالەكەوہ وە لە ناكاو بەردەبىتەوہ.

نايسكرىمەكە نەكەوتتە خوارەوہ لە پىسكىتەكە بۇ سەر شوستەكە.

The child begins to cry. So back you go into the store, and just as you're about to order for the second time, the child notices a colorful sign with a picture of the "triple scooper" cone.

منالەكە دەست بە گريان ئەكات. بۇيە تۇ ئەگەپىتەوہ بۇ كۆگاكە، وە لە

كاتىكدا كە تۇ خەرىكە داوا ئەكەى بۇ دووہم جار، منالەكە تىبىنى

نیشانەيەكى رەنگاۋ رەنگ ئەكات لەگەل وىنەى پىسكىتىكى سى دەسكى.

The child points to the picture and excitedly screams, "I want that one!"

منالەكە نامازە بە وىنەكە ئەكات وە بە دلخوشىيەوہ ھاۋار ئەكات "نەوہم

نەوتت!"

Now here's the question. Being the kind, loving, and generous person that you are, would you go ahead and get this child the triple scooper?

ئىستا پرسىارەكە لىرەدايە. وايدانى تۆكەسىكى مېھرەبان و خوشەويست و بەخشندەي، نايانەرۋىتە پىشەوہو سى دەسكىيەكە بۇ منالەكە بەينى؟

When considering the question a little more deeply, most of our seminar participants respond, "No."

كاتىك كە كەمىك بە وردى بىر لہ پرسىارەكە ئەكەنەوہ، زۆربەي

بەشداربووہكانى سىمىنارەكە بە "نەخىر." وەلام ئەدەنەوہ.

Because the child couldn't even handle a single scoop, how could the child possibly handle a triple scoop?

لەبەرئەوہي منالەكە تەناتەت نەيىتوانى يەك دەسكىيەك بەگري، ئىتر چۈن

ئەتوانى سى دەسكى بەگري؟

The same holds true when it comes to the universe and you.

ھەمان شت راستە كاتىك كە دىتە سەر تۆو گەردوون.

We live in a kind and loving universe, and the rule is "Until you show you can handle what you've got, you won't get any more!"

ئىمە لہ گەردوونىكى مېھرەبان و خوشەويستدا ئەژين: وە ياساكە ئەمەيە
"ھەتاوہكو پىشانى ئەدەي كە ئەتوانى ئەوہ بەگري كە ھەتە، زىاتر بەدەست
ناھينى!"

WEALTH PRINCIPLE:

ياساي بنچينەي سامان:

Until you show you can handle what you've got, you won't get any more!

"ھەتاوہكو پىشانى ئەدەي كە ئەتوانى ئەوہ بەگري كە ھەتە،

زىاتر بەدەست ناھينى!"

You must acquire the habits and skills of managing a small amount of money before you can have a large amount.

نېټه توانو نه ریتې به پرېوه بردنی برنکی که م پاره به ده ستهېنی پیش نه وه ی بتوانی برنکی زورت هه بی.

Remember, the habit of managing your money is more important than the amount.

له یرت بیت شیوازی به پرېوه بردنی پاره که ت گرنکتره له پره که ی.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینه یی سامان:

The habit of managing your money is more important than the amount.

شیوازی به پرېوه بردنی پاره که ت گرنکتره له پره که ی.

let me give you a couple of the basics so you can get started.

با من دوو بنه مای بنچینه ییت بده می تا بتوانی به و شیوه یه ده ست پی بکه ی.

Open a separate bank account, put 10 percent of every dollar you receive into this fund.

حسابیکی سه ربه خوی بانک بکه ره وه، له سه دا ده ی هر دو لاریک که به ده ستی

نه هینی بخه ره نه م حساب ه وه.

This money is only to be used for investments and creating passive-income.

نه م پاره یه ته نها بو وه به ره یان و پیکه یانی دا هاتی ناچالاک به کار به یتری.

The job of this account is to build a golden goose that lays golden eggs called passive income.

کاری نه م حساب ه بو بنیاد نانی قازیکی زیپرینه که هیلکه ی زیپرین نه کات به

ناوی دا هاتی ناچالاک.

Eventually, when you retire, you get to spend the income from the fund, but never the principal itself. In this way, it always keeps growing and you can never go broke.

له نه جامدا كاتيك كه خانه نشين نه بي، داها تي نه م حسابه سهر ف نه كه ي، به لام هه رگيز سه رمايه كه سهر ف نه كه ي. به م شيويه، هه ميشه له گه شه كردندا نه بيت وه تو هه رگيز ئيفلاس ناكه ي.

It doesn't matter if you have a fortune right now or nothing. What does matter is that you immediately begin to manage what you've got, and you'll be in shock at how soon you get more.

كيشه نييه نه گه ر له ئيستادا سامانت هه به يان نييه. نه وه ي گرنه گه نه وه يه تو ده سته به جي ده ست به به رپوه بردني نه وه بكه ي كه به ده سته نه هيني، وه سه رسام نه بي له وه ي كه چهند زوو زياترت ده ست نه كه وي.

I had another student at the Millionaire Mind Intensive Seminar say, "How can I manage my money when I'm borrowing money to live on as it is?"

خويندكار يكي ترم هه بو له سيميناري ميشكي مليونه ردا نه لي، "چون پاره كه م به رپوه به م له كاتيكدا كه من پاره قهرز نه كه م تا پي بي بريم؟"

The answer is, borrow an extra dollar and manage that dollar.

وه لامه كه نه مه يه، دولاريك زياتر قهرز بكه و نه و دولاره به رپوه به يه.

Even if you are borrowing or finding just a few dollars a month, you must manage that money.

ته نانه ت نه گه ر ته نها چهند دولاريكي كه م قهرز بكه ي يان به ده سته به هيني له مانگيكد، نه بي نه و پاره يه به رپوه به يه.

Money miracles will occur once you demonstrate to the universe that you can handle your finances properly.

موعجيزه ي پاره پوولهدات هه ركه پيشاني گه ردونت دا كه نه تواني سه رمايه كه ت به شياوي به رپوه به يه.

In addition to opening a Financial bank account, create a Financial jar in your home and deposit money into it every day.

جگە لە كىردىنە ۋە ھەممۇ پۇزى پارە تىيىخە.
مەلۇمەت ۋە ھەممۇ پۇزى پارە تىيىخە.

It could be \$10, \$5, \$1, and even a single penny. The amount doesn't matter; the habit does.

ئەككىرى 10 دۆلار، 5 دۆلار، يەك دۆلار، ۋە تەننەت تەننەت سەنتىك بىت.
بىرەكەي گىرنگ نىيە، نەرىتى بەكارھىتان گىرنگە.

The secret is to place daily "attention" on your objective of becoming financially free. Like attracts like, money attracts more money.

نېئىپىيەكە خىۋاسىتى پۇزۇنەيە لەسەر ئامانجەكەت بۇ ئازادبۇون لە بارى
دارايىيە ۋە. ھەممۇ شىتتىك ھاۋشىۋەي خۇي پائەكىشى، پارە، پارە پائەكىشى.

Let this simple jar become your "money magnet," attracting more and more money and opportunities for financial freedom into your life.

با ئەم گۆزە سادەيە بىت بە "موگناتىسى پارە" بۇتۇ، تا پارەي زىاترو
زىاترو ئەۋ دەرفەتەنە پائەكىشى كە ژيانى تۇ لە بارى دارايىيە ۋە ئازاد ئەكەن

One of the biggest secrets to managing money is balance.

يەككە لە گەرەتەرىن نېئىپىيەكەنى بەپۇۋەبىردىنى پارە ھاۋسەنگىيە.

On one side, you want to save as much money as possible so you can invest it and make more money.

لە لايەكەۋە، تۇ ئەتەۋى ئەۋەندەي بىتۋانى پارە پاشەكەۋەت بىكەي تا بىتۋانى
بەكارىيەننىت ۋ پارەي زىاترو بەدەستىيەننى.

On the other side, you need to put another 10 percent of your income into a "play" account. Why?

لە لايەكەي تىرەۋە، پىۋىستە لە سەدا دەي داھاتەكەت بىخەيتە حسابى
"خۇشى" ۋە. بۇچى؟

Because we are holistic in nature. You cannot affect one part of your life without affecting the others.

له بهرنهوهی نیمه کاملین له سروشتدا. ناتوانی کاریگه‌ری دروست بکه‌ی

له‌سهر به‌شیک‌ی ژیان به‌بی دروستکردنی کاریگه‌ری له‌سهر به‌شه‌کانی تر.

Some people save, save, save, and while their logical and responsible self is fulfilled, their "inner spirit" is not.

هه‌ندی که‌س هه‌ر پاشه‌که‌وت نه‌که‌ن، پاشه‌که‌وت، پاشه‌که‌وت، وه له کاتی‌کدا

که به‌رپرسیاریتی خود ئاسوده نه‌بیت پوچی ناوه‌کی ئاسوده نه‌بووه.

On the other hand, if you spend, spend, spend, not only will you never become rich, but the responsible part of you will eventually create the situation where you don't even enjoy the things you spend your money on, and you'll end up feeling guilty.

له لایه‌کی تره‌وه، نه‌گه‌ر هه‌ر سه‌رف بکه‌ی، سه‌رف کردن، سه‌رف کردن، نه‌ک

هه‌رگیز ده‌وله‌مه‌ند نابیت، به‌لکو به‌شی به‌رپرسیاریتی تو له نه‌نجامدا

بارودوخیک دروست نه‌کات که تو ته‌نانه‌ت خوشی له و شتانه نه‌بینی که

پاره‌ت بو سه‌رف کردووه، وه له کو‌تایدا هه‌ست به تاوان نه‌که‌ی.

Your play account is primarily used to nurture yourself, like going to a restaurant and ordering an expensive meal. Or renting a boat for the day. Or staying in a high-class hotel for an extravagant night of fun.

حسابی خوشی به شیوه‌یه‌کی سه‌ره‌کی به‌کارنه‌هینری بو ئاسوده‌کردنی خوت، وه‌ک

پوشتن بو ریستوران‌تیک و داواکردنی ژه‌میکی گراته‌ها. یان به‌کری گرتنی به‌له‌میک بو

پوژ. یان مانه‌وه له هۆتیل‌یک مۆدیرن بو به‌سه‌ربردنی شه‌ویکی پر له خوشی.

The play account rule is that it must be spent every month. That's right! Each month you have to blow all the money in that account in a way that makes you feel rich.

یاسای حسابی خوشی نه‌وه‌یه که نه‌بی سه‌رف بکری هه‌موو مانگیک. نه‌وه

پاسته! هه‌موو مانگیک نه‌بی هه‌موو پاره‌که ده‌ربه‌ینی له حسابه‌که به

شیوه‌یه‌ک که وات لی بکات هه‌ست به ده‌وله‌مه‌ندی بکات.

It's also used to reward us for our efforts. Your play account is also designed to strengthen your "receiving" muscle.

هەرودها ئەو وەك خەلات كەردنە خۆمان بەكارنەهەنەنە بۆ هەولەكانمان. حسابە خۆشەبەكەت هەرودها دانراوه بۆ بەهەنەكەردنە ماسولكەى "وەرگرتن" ت.

Again, poor people think it's all about income; they believe you have to earn a fortune to get rich.

دوو بارە، خەلكە هەژار پەنەنەنە ئەمانە هەمووى بە داھات ئەكەرى، ئەوان لەو باوەرەدان پەنەنەنە سامانەك بەدەستبەنەنە بۆ دەولەمەند بون.

The fact is that if you manage your money following this program, you can become financially free on a relatively small income.

پاستەبەكە ئەو هەبە ئەگەر تۆ بە گۆرەى ئەم پەرۆگرامە پارەكەت بەرپەنە بەبەى، ئەتوانە لە بارە داراىبەو وە خۆت نازاد بەكەى لەسەر داھاتەكەى كەم.

The best part is that this confidence transfers into other parts of their lives and enhances their happiness, their relationships, and even their health.

باشترین بەش ئەو هەبە ئەم باوەرە ئەگۆنەزەتەو وە بۆ بەشەكانە تەرى ژيانەن وە خۆشەبەن بۆ داىن ئەكات، لەگەل پەبەنەنەكەى باش و تەندروستەبەكەى باش.

If you mismanage your money, you can't become rich, even on a huge income. That is why so many high-income professionals— doctors, lawyers, athletes, and even accountants—are basically broke, because it's not just about what comes in, it's about what you do with what comes in.

ئەگەر بە خراپە پارەكەت بەرپەنە بەبەى، ناتوانە دەولەمەند ببەت، تەنەت لەسەر داھاتەكەى مەزنىش. لەبەرئەو هەبە زۆرەى زۆرى ئەو پەشەنەى

داھاتەكەى بەرزان هەبە - پەزەشكەكان، پارەزەرەكان، پالەوانە وەرزشكارەكان، وە تەنەت ژمەرىارەكانەش بە شەبەبەكەى سەرەكەى

نەفلاسن، لەبەرئەو هەبە تەنەت ئەو نەبە چەت دەست ئەكەوى، بەلكو ئەو هەبە كە چە ئەكەى لەو هەبە كە دەستت ئەكەوى.

It comes down to this: either you control money, or it will control you. To control money, you must manage it well.

هۆكاری سەرەكى ئەمەيە: يان تۆ كۆنترۆلى پارە ئەكەي، يان پارە تۆ كۆنترۆل ئەكات.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچینهی سامان:

Either you control money, or it will control you.

يان تۆ كۆنترۆلى پارە ئەكەي، يان پارە تۆ كۆنترۆل ئەكات.

Money is a big part of your life, and when you learn how to get your finances under control, all areas of your life will soar.

پارە بەشیکى گەرەي ژيانته، وه کاتیک که فیر ئەبیت چۆن سەرمايه کانت بخهیته ژیر کۆنترۆلهوه، هه موو لایه نه کانی تری ژيانته بهرز نه بیتهوه.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فه رمايشت: دهست بخه سهر دلته و بلی...

"I am an excellent money manager."

"من بهرپوه بهرینکی مهزنی پارهم."

Touch your head and say...

دهست له سهرت بدهو بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنهرم ههیه!"

Wealth File #15

فایلی پانزدهیه می سامان

Rich people have their money work hard for them.

خه لکی دهوله مهند پاره کانیاں به سهختی کاریان بو ئه کهن.

Poor people work hard for their money.

خه لکی هه ژار به سهختی کار بو پاره کانیاں ئه کهن.

If you're like most people, you grew up being programmed that you "have to work hard for money."

ئه گهر توش وهك زور بهی خه لك گه وره بوو بیت، ئه وه بهم شیوهیه

به رنامه پریژکراوی "پتیویسته به سهختی کار بکهی بو پاره."

Chances are good, however, that you didn't grow up with the conditioning that it was just as important to make your money "work hard for you."

له وانیه باش بیت، به لام بهو شیوهیه گه وره نه کراوی که به هه مان شیوه

گرنگه "وا له پاره کهت بکهی به سهختی کار بو تو بکات."

No question, working hard is important, but working hard alone will never make you rich. How do we know that?

پرسیاری ناوی، کار کردن به سهختی گرنگه، به لام به ته نها کار کردن به

سهختی هه رگیز دهوله مهندت ناکات. ئیغه چوئن ئه وه ئه زانین؟

Take a look in the real world. There are millions—no, make that billions—of people who slave away, working their tails off all day and even all night long.

سهیریکی جیهانی راستی بکه. به ملیونان خه لك هیه، نا تو بلی به بلیون

خه لك هیه زور به سهختی کار ئه کهن به درینزایی پوز وه ته نانهت به درینزایی

شه ویش.

Are they all rich? No! Are most of them rich? No! Are a half of them rich? No! Most of them are broke or close to it.

ئايا ھەموويان دەولەمەندن؟ نەخېرا ئايا زۆربەيان دەولەمەندن؟ نەخېرا ئايا نيوەيان دەولەمەندن؟ نەخېرا زۆربەيان ھەژارن يان نزيکن لە ھەژاری.

On the other hand, whom do you see spend their afternoons playing golf, tennis, or sailing? Who spends their days shopping and their weeks vacationing?

لە لايەکی ترەو، کى ئەبيني دوانيوەپوان بە يارى گۆلف و تينس يان بە کەشتيوانى بەسەر ئەبات؟ کى پۆژەکانى بە بازارکردن و ھەفتەکانى بە پشوو وەرگرتن ئەباتە سەر؟

Rich people, that's who! So let's get this straight: the idea that you have to work hard to get rich is bogus!

خەلکى دەولەمەند، ئەوانن! کەواتە با ئەمە پوون بکەينهوه: ئەو بىرۆکەيەى کە پئويستە بە سەختى کار بکەى بۆ دەولەمەند بوون ساختەيە!

You have to move from hard work to *smart* work. Rich people can spend their days playing and relaxing because they work smart.

پئويستە لە کارى سەختەوہ برۆى بۆ کارى ژيرانە. خەلکى دەولەمەند پۆژەکانيان بە رابواردن و ھەوانەوہ بەسەر ئەبەن لەبەرئەوہى ژيرانە کار ئەکەن.

They employ other people to work for them and their money to work for them.

ئەوان خەلکى تر بەکارئەھينن تا کاريان بۆ بکەن وە ھەرەوہا پارەکانيان بەکارئەھينن تا کاريان بۆ بکەن.

Yes, in my experience, you do have to work hard for your money. For rich people, however, this is a temporary situation.

بەلى بە ئەزموونى من پئويستە بە سەختى کار بکەى بۆ پارە. بەلام بۆ خەلکى دەولەمەند ئەمە بارودۆخىکى کاتيە.

For poor people, it's permanent. Rich people understand that "you" have to work hard until your "money" works hard enough to take your place.

بۇ خەلكى ھەزار ھەمىشەيىە. خەلكى دەولەمەند ئەزانن كە پىئويستە بە سەختى كار بىكەى ھەتا ئەو كاتەى پارەكەت تەواو بە سەختى كار ئەكات و جىى تۇ ئەگرتتەوہ.

They understand that *the more your money works, the less you will have to work*. first you work hard for money, then you let money work hard for you.

ئەوان ئەزانن كە چەند زىاتر پارەكەت كار بىكات، كەمتر پىئويست ئەكات تۇ كار بىكەى. سەرەتا تۇ بە سەختى كار ئەكەى بۇ پارە، پاشان تۇ رىگە ئەدەى پارە بە سەختى كار بىكات بۇ تۇ.

At the Millionaire Mind Seminar, the goal of the money game we teach is to become "financially free" as quickly as possible.

لە سىمىنارى مېشكى مېئوردا ئەوہى ئىمە ئەيلىنەوہ لە بارەى نامانجى يارى پارەوہ ئەوہىە كە ھەرچى زووہ ئازاد بىت لە بارى دارايىەوہ.

My definition of financial freedom is simple: it is *the ability to live the lifestyle you desire without having to work or rely on anyone else for money*.

پىئاسەى من بۇ ئازادى دارايى سادەىە: "تواناى ژيانە بەو شىوہىەى كە خۇت ئەتەوئ بە بى ئەوہى پىئويست بىكات كار بىكەى يان پىشت بە ھىچ كەسىكى تىببەستى بۇ پارە.

Notice there is a good chance that your desired lifestyle is going to cost money. Therefore, to be "free," you will need to earn money without working.

تىببىنى ئەوہ بىكە لەوانەىە ئەو شىوہ ژيانەى خۇت ئەتەوئ پارەى تىببى. لەبەرئەوہ، بۇ ئەوہى ئازاد بىت پىئويستە پارە بەدەست بەئىنى بى ئەوہى كار بىكەى.

We refer to income without work as passive income. To win the money game, the goal is to earn enough *passive* income to pay for your desired lifestyle.

ئىنە نامازە بە داھات ئەكەين بە بى كار وەك داھاتى ناچالاک. بۇ بىردنەھى يارى پارە، نامانجەكە بەدەستەينانى بەشى پىويست داھاتى ناچالاک تا بىدەى بەو شىوہ ژيانەى كە ئەتەوى.

In short, you become financially free when your passive income exceeds your expenses.

بە كورتى، تۆ لە بارى دارايىەوہ نازاد ئەيىت كاتىك كە داھاتى ناچالاک زياتر بىت لە خەرجىيەكانت.

I have identified two primary sources of passive income.

دو سەرچاوەى سەرەكى داھاتى ناچالاکم ديارى كردوہ.

The first is "money working for you."

يەكەم "پارە كار بۆ تۆ بكات."

For Example: you gave your money to a known businessman to work with your money and give you profit. Or you put your money in bank with an interest of 10 percent.

بۇ نەمونه: پارەكەت ئەدەى بە بازىرگانىكى بەناوبانگ تا كاربە پارەكەى تۆ بكات و قازانجت بداتى. يان پارەكەت ئەخەيتە بانكەوہ بە قازانجى لە سەدا دە.

The second major source of passive income is "business working for you."

دوہم سەرچاوەى سەرەكى داھاتى ناچالاک "بازىرگانى كارت بۆ بكات."

For Example: you employ smart financial planner to manage your business or company.

بۇ نەمونه: پىلانگىپرى دارايى لىھاتوو دادەمەزىرنى بۆ بەرپوہبەردنى بازىرگانىيەكەت يان كۆمپانىياكەت.

I can't overemphasize the importance of creating passive income structures. But know that without passive income you can never be free.

ناتوانم زیاد له پیویست باسی گرنگی پیکیهینانی داهاتی ناچالاک بکهم. به لام نهوه بزانه بهبی داهاتی ناچالاک ههرگیز ناتوانی نازاد بیت.

Since we were never exposed to or taught about passive income and investing, we have never given it much attention.

له بهر نهوهی نیمه ههرگیز فیرنه کراوین له بهارهی داهاتی ناچالاک و وه بهر هینانهوه، ههرگیز زور جه ختمان نه خستوته سهری.

By choosing business opportunities that immediately or eventually produce passive income, you'll have the best of both worlds—working income now and passive income later.

به هه لبرژاردنی نهوه دهرفته بازرگانیهی که دهستبهجی یان له پاشدا داهاتی ناچالاک بهرهم نههینی، باشتترینی ههر دوو جیهانه که به دست نههینی - داهاتی کار نیستا وه داهاتی ناچالاک دواتر.

Rich people think long-term. They balance their spending on enjoyment today with investing for freedom tomorrow.

خه لکی دهوله مهند دریزخایه ن بیر نه که نهوه. نهوان خهرجی خویمان بو خوشی هاورسنگ نه کهن نه مریو له گهل وه بهر هینانی نازادی بو سبهینی.

Poor people think short-term. They run their lives based on immediate gratification. Poor people use the excuse "How can I think about tomorrow when I can barely survive today?"

خه لکی هه ژار به کاتی بیر نه که نهوه. نهوان ژیانیان له سه به دهستهینانی خوشی راسته و خو به پریوه نه بهن. خه لکی هه ژار نه م پاساوه به کار نه هینن "چون نه توانم بیر له سبهینی بکه موه له کاتی کدا که به زه جمهت نه ژیم نه مریو؟"

The problem is that, eventually, tomorrow will become today; if you haven't taken care of today's problem, you'll be saying the same thing again tomorrow too.

كىشەكە ئەوھىيە لە كۆتايىدا سىبەينى ئەبى بە ئەمىرۇ، ئەگەر گىرنگىت بە
كىشەي ئەمىرۇ ئەدەبى، دووبارە ھەمان شت ئەلنى سىبەينى.

To increase your wealth, you either have to earn more or live on less. Poor people choose *now*, rich people choose *balance*.

بۇ زىيادكردنى سامانەكەت، پىنويستە زۆر بەدەستبەينىت و لەسەر كەم بىزىت.

خەلكى ھەزار ئىستا ھەلدەبىزىن، خەلكى دەولەمەند ھاوسەنگى ھەلدەبىزىن.

I hate to be the one to have to tell you this, but for the most part, buying things for immediate gratification is nothing more than a futile attempt to make up for our dissatisfaction in life.

نامەوى ئەو كەسە بىم كە ئەمەت پى ئەلنىم، بەلام بەزۆرىي كىرىنى شت بۇ
خۆشى راستەوخۇ شتىك نىيە جگە لە ھەولنىكى بى سوود بۇ پىر كردنەوھى
بۇشايىيەكانى ژيان.

The idea is to have your money work as hard for you as you do for it, and that means you have to save and invest rather than make it your mission in life to spend it all.

بىرۆكەكە ئەوھىيە كە پارەكەت ئەوئەندەي تۇ بەسەختى كار بۇ ئەو ئەكەي
كارت بۇ بىكات، وە ئەو ماناي وايە پىنويستە پاشەكەوت و وەبەرھىنان بىكەي
لە باتى ئەوھى بىكەي بە ئەركى خۆت لە ژياندا كە ھەمووى سەرف بىكەي.

It's almost funny: rich people have a lot of money and spend a little, while poor people have a little money and spend a lot.

ئەو زۆر ھەزەلىيە: خەلكى دەولەمەند پارەيەكى زۆريان ھەيە و كەم سەرف
ئەكەن، لە كاتىكدا خەلكى ھەزار پارەيەكى كەمىيان ھەيە و زۆر سەرف ئەكەن.

Long-term versus short-term: poor people work to earn money to live today; rich people work to earn money to pay for their investments, which will pay for their future.

درېزځایه ن دږی کاتییه: خه لکی هه ژار کار نه که ن تا پاره به ده ستهینن تا پنی بږین نه مړو، خه لکی دهوله مهنه کار نه که ن تا پاره به ده ستهینن تا بیده ن به وه به رهینانه کانیان که دواتر پاره ی داهاتووی نه وان نه دات.

Rich people buy assets, things that will likely go up in value. Poor people buy expenses, things that will definitely go down in value. Rich people collect land. Poor people collect bills.

خه لکی دهوله مهنه مال نه کړن، نهو شتانه ی که نرخیان به رز نه بیته وه. خه لکی هه ژار خه رچی نه کړن، نهو شتانه ی که به دلنیا بیته وه نرخیان دانه به زی. خه لکی دهوله مهنه زهوی کوننه که نه وه. خه لکی هه ژار وه صلی پاره کوننه که نه وه.

I'll tell you the same thing I tell my kids: "Buy real estate."

هه مان نهو شته به نیوه نه لیم که مناله کانی نه لیم: "زهوی بکړن."

It's best if you can purchase property that can produce positive cash flow, but as far as I'm concerned, any real estate is better than no real estate.

نهوه باشتین شته نه گهر بتوانی مال بکړی که نه توانی لیشاویک پاره ی به سوود به رهه مبهینی، به لام نه وه نده ی من بزانم هه بوونی زهوی به ک باشته هه یچ.

Sure, real estate has its ups and downs, but in the end, be it five, ten, twenty, or thirty years from now, you can bet it will be worth a heck of a lot more than it is today, and it could be all you need to get rich.

به دلنیا بیته وه، زهوی به رز بوونه وه و نزم بوونه وه ی خو ی هه یه، به لام له کوتایدا، پینچ، ده، بیست، یان سی سال دواتر له نیستاوه، نه توانی دلنیا بیت له وه ی که پاره یه کی زور زیاتر له نه مړو نه کات، وه نه بی به هه موو نه وه ی که پیویسته بو دهوله مهنه بوون.

Buy what you can afford now. If you need more capital to get involved, you can partner with people you trust and know well.

ئەۋەندەي ئەتۋانى بىكەرە ئىستە. ئەگەر پىئويستت بە سەرمايەي زياتر بوو بۇ دەستپىنكىردن، ئەتۋانى ھاوبەشى بىكەي لەگەل كەسىڭدا كە متمانەت پىئەتەي و باش ئەيناسى.

As the saying goes, "Don't wait to buy real estate, buy real estate and wait."

وتەيەكى بەنرخ ھەيە ئەلى، "چاۋەپرى مەكە تا زەۋى ئەكەرى، زەۋى بىكەرە دواتر چاۋەپرى بىكە."

Rich people see every dollar as a "seed" that can be planted to earn a hundred more dollars, which can then be replanted to earn a thousand more dollars.

خەلكى دەۋلەمەند ھەر دۆلارىك ۋەك "تۆۋ" يىك ئەيىنن كە ئەكەرى بىچىنرى بۇ بەدەستەينانى سەدان دۆلارى تر، كە دواتر ئەكەرى بىچىنرىتەۋە بۇ بەدەستەينانى ھەزاران دۆلارى تر.

Think about it. Every dollar you spend today may actually cost you a hundred dollars tomorrow.

بىرى لى بىكەرەۋە. ھەر دۆلارىك كە سەرقى ئەكەي ئەمپۇ لەۋانەيە لە راستىدا سەد دۆلار بەينى سبەينى.

WEALTH PRINCIPLE:

ياساى بىچىنەيى سامان:

Rich people see every dollar as a "seed" that can be planted to earn a hundred more dollars, which can then be replanted to earn a thousand more dollars.

خەلكى دەۋلەمەند ھەر دۆلارىك ۋەك "تۆۋ" يىك ئەيىنن كە ئەكەرى بىچىنرى بۇ بەدەستەينانى سەدان دۆلارى تر، كە دواتر ئەكەرى بىچىنرىتەۋە بۇ بەدەستەينانى ھەزاران دۆلارى تر.

It comes down to this: poor people work hard and spend all their money, which results in their having to work hard forever.

ھۆكاری سەرەكى ئەمەیە: خەلكی ھەژار بە سەختی كار ئەكەن و ھەموو پارەكانیان سەرف ئەكەن، كە ئەنجامەكەى ئەوہیە ئەبى بۆ ھەتاهەتایە بە سەختی كار بکەن.

Rich people work hard, save, and then invest their money so they never have to work hard again.

خەلكی دەولەمەند بە سەختی كار ئەكەن و پاشەكەوت ئەكەن، وە پاشان پارەكەیان ئەخەنە بواری وەبەرھینانەوہ بۆیە ھەرگیز جارنكى تر پنیویست ناكات بە سەختی كار بکەن.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمايشت: دەست بخە سەر دلت و بلى...

"My money works hard for me and makes me more and more money."

"پارەكەم بە سەختی كار بۆ من ئەكات وە پارەى زیاترو زیاترم بۆ پەیدا ئەكات."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بلى...

"I have a millionaire mind!"

"من مەشكەكى مەلۇنەرم ھەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکیه کانی میسکی ملیونه

Get educated. Take investment seminars. Read at least one investment book a month. Read magazines about business.

بخوینه. به شداری له سیمیناری وه بهریناندا بکه. لانی کهم یه کتیبی وه بهرینان بخوینه ره وه له مانگیدا. گوڤاری بازرگانی بخوینه ره وه.

Change your focus from "active" income to "passive" income. List at least three specific strategies with which you could create income without working, in either the investment or the business field. Begin researching and then take action on these strategies.

بیر کردنه وهی خوت بگوڤه له داها تی چالا که وه بو داها تی ناچالاک. لانی کهم سی ستراتیجی تایبته تومار بکه که به هویه وه بتوانی داها تی پیکبهینی به بی کار کردن، له بواری وه بهرینان یان بازرگانیدا. دهست به لیکولینه وه بکه وه پاشان هم ستراتیجیانه بخه ره بواری جیبه جیکردنه وه.

Don't wait to buy real estate. Buy real estate and wait.

"چاوه پی مه که تا زهوی نه کپی، زهوی بکړه دواتر چاوه پی بکه."

Wealth File #16

فایلی شانزہیہ می سامان

Rich people act in spite of fear.

خہلکی دہولہ مہند سہرہ پای ترس کرداریان ہہیہ.

Poor people let fear stop them.

خہلکی ہہزار پیگہ بہ ترس نہدہن پرایانگری.

Thoughts lead to feelings, feelings lead to actions, actions lead to results.

بیرکردنہ وہکان بہرہو ہہستہکان ناراستہ نہین، ہہستہکان بہرہو کردارہکان ناراستہ نہین، کردارہکان بہرہو نہنجامہکان ناراستہ نہین.

Millions of people "think" about getting rich, and thousands and thousands of people do affirmations, visualizations, and meditations for getting rich. I meditate almost every day.

بہ ملیونان خہلک بیر لہ دہولہ مہند بوون نہکہ نہوہ، وہہزاران ہہزار خہلک دوویات کردنہ وہکان نہنجام نہدہن، ہینانہ بہر چاوا، خہیال کردن بو دہولہ مہند بوون، من تا رادہیہک ہہموو پوژی خہیال نہکہم.

Yet I've never sat there meditating or visualizing and had a bag of money drop on my head. I guess I'm just one of those unfortunate ones who actually has to *do* something to be a success.

من تانیستا دانہنیشتووم و خہیال بکہم یان نہوہ بہینمہ بہر چاوی خووم کہہ جانتایہک پارہ بہر بیٹہوہ سہر سہرم. وایدانہنیم منیش تہنہا کہسیکم لہو بہدبہختانہی کہ لہ راستیدا پیویستہ شتی بکن تا سہرکہوتوو بن.

Affirmations, meditations, and visualizations are all wonderful tools, but as far as I can tell, none of them on its own is going to bring you real money in the real world.

دوو پاتکردنه وهکان، ئەندیشهکان وە هینانە پیش چارەمویان دەستگای سەرنجراکێشن، بەلام ئەوەندەى من بتوانم پیتان بلیم، هیچیان بە تەنیا ناتوانن پارەى راستى بۆ تو بهینن لە جیهانى راستیدا.

In the real world, you have to take real "action" to succeed. Why is action so critical?

لە جیهانى راستیدا پێویستە چالاکی راستى ئەنجام بەدەى بۆ سەرکەوتن. بۆچی چالاکی ئەوەندە گرنگە.

Look at thoughts and feelings. Are they part of the inner world or outer world? Inner world.

سەیری بیرکردنەوهکان و هەستەکان بکە. ئایا ئەوان بەشیکن لە جیهانى ناوەکی یان دەرەکی؟ جیهانى ناوەکی.

Now look at results. Are they part of the inner or outer world? Outer world. That means action is the "bridge" between the inner world and the outer world.

ئێستا سەیری ئەنجامەکان بکە. ئایا ئەوان بەشیکن لە جیهانى ناوەکی یان دەرەکی؟ جیهانى دەرەکی. مانای وایە چالاکی پردی نێوان جیهانى ناوەکی و جیهانى دەرەکییە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینهیی سامان:

Action is the "bridge" between the inner world and the outer world.

چالاکی پردی نیوان جیهانی ناوهکی و جیهانی دهرهکیه

So if action is so important, what prevents us from taking the actions we know we need to take? Fear!

کهواته نهگه چالاکی نهوهنده گرنگه، چی ریگریمان لی نهکات له نهجامدانی نهو
چالاکییانهی که نهزانی پنیوستن؟ ترس!

Fear, doubt, and worry are among the greatest obstacles, not only to success, but to happiness as well.

ترس، گومان، وه نیگه رانی له گه وره ترین کوسپه کانن، نهک تنها بو سرکه وتن،
به لکو بو ناسووده بوونیش له هه مان کاتدا.

Therefore, one of the biggest differences between rich people and poor people is that rich people are willing to act in spite of fear. Poor people let fear stop them.

له بهر نهوه، یه کیك له گه وره ترین جیاوازییه کانی نیوان خه لکی دهوله مند و خه لکی
هه ژار نهوه یه که خه لکی دهوله مند نه یانه وی کرداریان هه بی سره رای ترس.
خه لکی هه ژار ریگه به ترس نه دن رایانگری.

Susan Jeffers even wrote a fantastic book about this, entitled *Feel the Fear and Do It Anyway*.

سوزن جیفه ر کتیبیکي نایابی نوسیوه له م باره یه وه، به ناوی هه ست به ترس بکه و
هه ر چونیك بیت نه جامی به .

The biggest mistake most people make is waiting for the feeling of fear to subside or disappear before they are willing to act. These people usually wait forever.

گه وره ترین هه له که زوریه ی خه لک نه یکه ن نهوه یه که چاوه ری نه که ن تا هه سستی
ترس له ناوده چی یان ون نه بی پیش نهوه ی بیانه وی ره فتار بکه ن.

In one of our programs we teach that a true warrior can "tame the cobra of fear." It doesn't say kill the cobra. It doesn't say get rid of the cobra, and it certainly doesn't say run away from the cobra. It says "tame" the cobra.

له يه كينك له پروگرامه كانماندا نه وه فير نه كهين كه جهنگاوهرى راستى نه توانى
"كوبراى ترس دهسته مؤ بكات." نالى كوبرا بكوژه. نالى خوت له كوبرا پزگار بكه،
وه به دنيايي وه نالى هلى له كوبرا. نالى كوبرا دهسته مؤ بكه.

WEALTH PRINCIPLE:

ياساى بنچينه يى سامان:

A true warrior can "tame the cobra of fear."

جهنگاوهرى راستى نه توانى "كوبراى ترس دهسته مؤ بكات."

It's imperative to realize that it is not necessary to try to get rid of fear in order to succeed.

نه وه گرنگه كه بزاني پيوست ناكات هول بدهى خوت له ترس پزگار بكهى
بو نه وهى سهركه وتوو بيت.

Rich and successful people have fear, doubts, and worries. They just don't let these feelings stop them. Unsuccessful people have fears, doubts, and worries, then let those feelings stop them.

خهلكى دهوله مند و سهركه وتوو ترس و گومان و نيگه رانيان هيه. نه وان
ته نها ريگه نادن نه هه ستانه رايانگري. خهلكى ناسهركه وتوو ترس و
گومان و نيگه رانيان هيه پاشان ريگه نه دن نه هه ستانه رايانگري.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچینه یی سامان:

**It is not necessary to try to get rid of fear
in order to succeed.**

پنیویست ناکات ههول بدهی خوٚت له ترس پرزگار بکهی بوٚ
ئهوهی سه رکهوتوو بیت.

We need to practice acting in spite of fear, doubt, worry, uncertainty, inconvenience, discomfort, and even to practice acting when we're not in the mood to act.

پنیویسته راهینان بکهین له سه رکهوتوو پرزگار کردن سه رکهوتوو ترس، گومان، نیکه رانی، نادانیایی، بیزاریی، نا ناسوودهی، وه ته نانهت راهینان بکهین له سه رکهوتوو کردن له کاتیکدا که مه زاجمان نییه.

If you want to create wealth or any other kind of success, you have to be a warrior. You have to be willing to do whatever it takes. *You have to 'train' yourself to not be stopped by anything.*

ئهگه ره ته وی سامان پیکبهینی یان هر جوریکی تری سه رکهوتوو، پنیویسته بیت به جهنگاوهر. پنیویسته هه موو شتیک بکهی له پیناویدا. پنیویسته راهینان به خوٚت بکهی که رانه وهستی به هیچ شتیک.

"Getting rich is not always convenient. Getting rich is not always easy. In fact, getting rich can be pretty damn hard. But so what?"

دهوله مند بوون هه میشه شیاو نییه. دهوله مند بوون هه میشه ناسان نییه.

له راستیدا، دهوله مند بوون نه کری ته واو سهخت بیت. به لام که واته چی؟
'If you are willing to do only what's easy, life will be hard. But if you are willing to do what's hard, life will be easy.'

ئهگه تو ته وی ته نها نه وه بکهی که ناسانه، ژیان سهخت نه بی. به لام نهگه

نه ته وی نه وه بکهی که سهخته، ژیان ناسان نه بی.

Rich people don't base their actions on what's easy and convenient; that way of living is reserved for the poor and most of the middle class."

خه لکی دهوله مهند چالاکییه کانیان بهند ناکه ن له سهر شتییک که ناسان و شیواو بیت، نهو شیوه ژیانه تهرخانکراوه بو خه لکی هزار و زوربه ی خه لکی مامناورهند.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینه یی سامان:

If you are willing to do only what's easy, life will be hard. But if you are willing to do what's hard, life will be easy.

نه گهر تو نه تهوی ته نهها نهوه بکه ی که ناسانه، ژیان سهخت نه بی.

به لام نه گهر نه تهوی نهوه بکه ی که سهخته، ژیان ناسان نه بی.

Now that we've addressed convenience, what about discomfort? Why is acting in spite of discomfort so important?

نیستا که نیمه نامارهمان به شیوی کرد، نه ی چی له باره ی ناسووده ییوه؟

بوچی رهفتار کردن سهره پای ناسووده یی نهونده گرنگه؟

Because "comfortable" is where you're at now. If you want to move to a new level in your life, you must practice doing things that are not comfortable.

له بهر نهوه ی ناسووده یی نهو شوینه یه که نیستا تییدای. نه گهر نه تهوی

بگه یته ناستیکی نوی له ژیاقتدا، نه بی راهینان له سهر نه نجامدانی نهو شتانه

بکه ی که ناسان نین.

Poor people and most of the middle class are not willing to be uncomfortable. Remember, being comfortable is their biggest priority in life.

خه لکی هزار و زوربه ی خه لکی مامناورهند نایانه وی ناسووده بن. له بیرت

بیت که ناسووده یی له پیش هموو شتییکه وه یه له ژیاقتدا.

But let me tell you a secret that only rich and highly successful people know: being comfortable is highly overrated. Being comfortable may make you feel warm and secure, but it doesn't allow you to grow.

به لآم رينگه بده با نهنجيهكت پس بلنيم كه تهنه خه نكي دهوله مند و زور سر كه وتوو نهيزانن: ناسووده بوون زور گرنگه. ناسووده بوون نهكري وات لي بكات ههست به گهرمي و دنيايي بگهي، به لآم رينگه نادات گهشه بگهي.

The only time you can actually grow is when you are *outside* your comfort zone.

تهنه كاتيك كه له راستيدا نهتواني گهشه بگهي نهو كاتيه كه له دهره وهي ناسووده يي خوئي.

Let me ask you a question. The first time you tried something new, was it comfortable or uncomfortable? Usually uncomfortable.

رينگه بده پرسيارنكت لي بگم. يه كه م جار كه شتيكي نوئت تاقي كرده وه، ناسان بوو يان نارحمت بوو؟ نارحمت بوو؟

But what happened afterward? The more you did it, the more comfortable it became, right? That's how it goes.

به لآم پاشان چي پوويدا؟ چهند زياتر نه نجامت نه دا، زياتر ناسان نه بوو، راسته؟ بهو شيوه يه نه پروات.

Everything is uncomfortable at the beginning, but if you stick with it and continue, you will eventually move through the discomfort zone and succeed. Then you will become a "bigger" person.

هه موو شتيك نارحمته له سره تاوه، به لآم نه گهر بهند بيت پيوه ي وه به رده وام بيت، له نه نجامدا به ناو ناسووده ييدا تينه په ريت و سر كه وتوو نه بيت. پاشان نه بي به كه سيني گهره تر.

Again, the only time you are actually growing is when you are uncomfortable.

دووباره، تهنه كاتيك كه له راستيدا گهشه نه كه ي نهو كاتيه كه نا ناسووده ي.

From now on, whenever you feel uncomfortable, instead of retreating back into your old comfort zone, say, "I must be growing," and continue moving forward.

لهمه و دوا، هەر کاتیک ههستت به ناسوودهیی کرد، له باتی نهوهی بکشیتهوه بۆ ناسوودهیییه کۆنهکهی خۆت، بلی "نهبی گهشه بکهه" وه بهردهوام به له بهرهو پیش چوون.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچینهیی سامان:

The only time you are actually growing is when you are uncomfortable.

تهها کاتیک که له راستیدا گهشه نهکهی نهو کاتهیه که

ناسوودهی

If you want to be rich and successful, you'd better get comfortable with being uncomfortable. Consciously practice going into your uncomfot zone and doing what scares you.

نهگهر نهتهوی دهوله مهند و سهرکهوتوو بیت وا باشتره به هوئی نارچهتییهوه ناسوودهیی بهدهست بهینی. ههستیارانه پراهینان بکه لهسهه پوشتنه ناونا رههتی و نهجامدانی نهوهی که تو نهترسیینی.

The more comfortable you have to be, the fewer risks you will be willing to take, the fewer opportunities you will take advantage of, the fewer people you will meet, and the fewer new strategies you will try. Do you catch my drift?

چهند زیاتر بهتهوی ناسووده بیت، که متر نهتهوی خۆت بخهیته مهترسییهوه، که متر سوود له دهرهتهکان وهردهگری، که متر خهک نه بیینی، وه که متر ستراتیجی نوی تاقی نهکهیتهوه. نایا له مه بهستم تیدهگهی؟

Again, when you have a large "container" , the universe will rush to fill the space.

دوبارہ، کاتیک کہ دفریکسی گورہت هه بی، گهردوون پہله ئەکات بو پر کردنەوی بوشاییه که.

Nobody ever died of discomfort, yet living in the name of comfort has killed more ideas, more opportunities, more actions, and more growth than everything else combined.

کەس بە هۆی نارهحه تییه وه نه مردوه، به لکو ژیان به ناوی ئاسووده ییه وه زور بیروکه ی کوشتووه، زور دهرهت، زور چالاکسی، وه زور گه شه ی کوشتووه زیاتر له هه رشتیکی تر.

If your goal in life is to be comfortable, I guarantee two things. First, you will never be rich. Second, you will never be happy.

ئەگه ر نامانجت له ژیاندا نه وه بیئت ئاسووده بیئت، له دوو شت دانیات ئەکه مه وه. یه کهم، هه رگیز ده وله مه ند ناییت. دووه م، هه رگیز دلخوش ناییت.

Try this. The next time you are feeling uncomfortable, uncertain, or afraid, instead of retreating back to safety, press forward.

ئەمه تاقی بکه ره وه. جاریکی تر که هه ستت به نارهحه تی، نادانیایی یان ترس کرد، له باقی ئەوه ی بکشییته وه به ره و دانیایی، به ره و پیشه وه هه نگاو بنی.

Notice and experience the feelings of discomfort, recognizing that they are only feelings—and that they do not have the power to stop you.

تیبینی و ئەزموونی هه ستی نارهحه تی بکه، ئەوه بزانه که ئەوانه ته نها هه ستن - وه هیزی ئەوه یان نییه راتانگرن.

If you doggedly continue in spite of discomfort, you will eventually reach your goal and you will quickly move to a higher level of life.

ئەگەر تۆ سەرەپى ناپەھەتى بە سەختى بەردەوام بىت، تۆ لە كۆتايدا ئەگەيتە نامانجەكەت وە بە خىرايى ئەگەيتە ئاستىكى بەرزترى ژيان.

Here comes one of the most important lessons you will ever learn.

لېرەدا گىرنگىرەن وانەى ژيانت فىر ئەبىت.

Your mind makes up incredible stories, usually based in dramas and disasters, of things that never happened and probably never will.

مىشكت چىرۆكى باوەپىنەكراو دروست ئەكات كە بە زۆرىي بەندە لەسەر ئەو دراماو كارەساتانەى كە ھەرگىز پوويان نەداوە و پوونادەن.

Mark Twain says: "I've had thousands of problems in my life, most of which never actually happened."

مارك توائن ئەلى: "ھەزاران كىشەم ھەبوو لە ژيانمدا، كە زۆر بەيان لە راستيدا ھەرگىز پوويان نەداوە."

One of the most important things you must know is that *you are not your mind*. You are much bigger and greater than your mind alone. Your mind is a part of you just as your hand is a part of you.

يەككە لە گىرنگىرەن ئەو شتانەى كە ئەبى بىزانى ئەو ھەيە كە تۆ مىشكت نىت. تۆ زۆر گەورەترو مەزترى لە مىشكت بە تەنھا. مىشكت بەشيكە لە تۆ ھەرەك ئەو ھەي كە دەستت بەشيكە لە تۆ.

Training and managing your own mind is the most important skill you could ever own, in terms of both happiness and success.

پاھىنان و بەرپووەپىرەنى مىشكى خۆت گىرنگىرەن بە ھەر ھەيە كە ھەت بوو بىت لە بارەى ھەردووك لە خوشى و سەر كە وتنەو.

WEALTH PRINCIPLE:

ياساي بىنچىنەيى سامان:

Training and managing your own mind is the most important skill you could ever own, in terms of both happiness and success.

راھىيان و بەرپۈۋە بىردىنى مېشىكى خۇت گىرنگىتىن بەھرىيە كە
ھەتتە بويىت لە بارەي ھەردووك لە خۇشى و سەركە وتنەۋە.

How do you train your mind? You start with observation. Notice how your mind consistently produces thoughts that are not supportive to your wealth and happiness.

چۇن راھىيان بە مېشىكت ئەكەي؟ بە چاۋدىرى دەست پى بەكە. تېبىنى بەكە
چۇن مېشىكت بە بەردەۋامى ئەۋ ئەندىشانە دروست ئەكات كە سامان و
خۇشىت بۇ دابىن ناكەن.

As you identify those thoughts, you can begin to consciously replace those thoughts with empowering ones. Where do you find these empowering ways of thinking?

ھەر كە ئەۋ ئەندىشانەت ناسىيەۋە، ئەتۈنى ھەستىارانە ئەندىشەي بەھىز
بەھىتە جىيى ئەۋ ئەندىشانە. لە كويى ئەم شىۋازە بەھىزانەي بىر كىردنەۋە
بەدۇزىتەۋە؟

Here, in this book. Every one of the declarations in this book is an empowering and successful way of thinking.

لېرە، لەم كىتەبەدا. ھەر يەك لە فەرمائىشتەكانى ئەم كىتەبە شىۋازى بەھىزو
سەركە وتۈۋى بىر كىردنەۋەن.

Make a decision that from now on, your thoughts do not run you, you run your thoughts. From now on, your mind is not the captain of the ship, you are the captain of the ship, and your mind works for you. You can choose your thoughts.

بېرارىڭ بده كه له مهودوا نه ندىشه كانت تو به رپوه نابهن، تو نه ندىشه كانت به رپوه نه بهى. له مهودوا ميشكت كاپتنى كه شتيه كه نييه، تو كاپتنى كه شتيه كهى، وه ميشكت كار بو تو نه كات. خوت نه توانى نه ندىشه كانت هلبزىرى.

At one of my seminars one of my closest friends Robert Allen said something quite profound: "No thought lives in your head rent-free."

له يه كيك له سيميناره كاندا يه كيك له نزيكترين هاورپكانم پوبيرت نالين شتيكى وت كه زور به نرخ بوو: "هيچ نه ندىشه يه ك به خورايى نازى له ميشكتدا."

What that means is that you will pay for negative thoughts. You will pay in money, in energy, in time, in health, and in your level of happiness.

مانا كهى نه وه يه كه تو نرخى هه موو نه ندىشه يه كى سلبي نه دهى. نرخه كهى نه دهى به پاره، وزه، كات، تهنروستى، وه به ناستى خوش گوزه رانيت.

When a non supportive thought bubbles up, say "Cancel" and replace it with a more supportive way of thinking.

كاتيك كه نه ندىشه يه كى بى بنه ما سهر هه لنه دا، بلى "پاوه سته" و شيوازى بيركردنه وهى به سوود بخه جيى نه و.

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فہرمایشٹ: دہست بخہ سہر دلٹ و بلی...

"I act in spite of fear."

"رہفتار ئەکەم سەرہ پرای ترس."

"I act in spite of doubt."

"رہفتار ئەکەم سەرہ پرای گومان."

"I act in spite of worry."

"رہفتار ئەکەم سەرہ پرای نیگہرانی."

"I act in spite of inconvenience."

"رہفتار ئەکەم سەرہ پرای نەشیاوی."

"I act in spite of discomfort."

"رہفتار ئەکەم سەرہ پرای نارہحەتی."

"I act when I'm not in the mood."

"رہفتار ئەکەم لە کاتی کدا کہ مەزاجم نییە."

Touch your head and say...

دہست لە سەرت بەدو بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من میٹسکیکی ملیونەر مہیہ!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییه کانی میثکی ملیونه

List your three greatest worries, concerns, or fears regarding money and wealth. Challenge them.

سی له گه وره ترین نیگه رانی و دله پراوکی یان ترسه کانتته وه تو مار بکه له باره ی پاره و سامانه وه. پوویه پوویان به ره وه.

For each, write down what you would do if the situation you fear actually happened. Could you still survive? Could you make a comeback? Chances are that the answers are yes. Now quit worrying and start getting rich!

یو هه ریه که یان، بنووسه چی نه که ی نه گه ر نه و بارودوخه ی لینی نه ترسی به پراستی پوویدا. نایا دوا ی نه وه نه توانی به رده وام بیت له ژیان؟ نایا نه توانی بارودوخه که چاک بکه یته وه؟ له وانیه وه لامه کان به لی بیت. نیستا واز له نیگه رانی بهینه و دست به دهوله مند بوون بکه.

Wealth File #17

فايلى حه قده يه مى سامان

Rich people constantly learn and grow.

خه لكى دهوله مهند به به رده وامى فير نه بن و گه شه نه كهن.

Poor people think they already know.

خه لكى هه ژار پييانوايه خويان نه زانن.

At the beginning of my seminars, I introduce people to what I call "the three most dangerous words in the English language."

له سه ره تاي سيميناره كانمدا، نه وه به خه لك نه ناسينم كه پيى نه ليم "سى" مه تر سیدارترین ووشه ی زمانی ئینگلیزی.

Those words are "I know that." So how do you know if you know something? Simple. If you *live* it, you know it.

وشه كان نه مانه ن "من نه وه نه زانم." كه واته چون بزانی كه شتيك نه زانی؟ ناسانه. نه گهر تييدا بژيت نه زانی.

If you're not really rich and really happy, there's a good chance you still have some things to learn about money, success, and life.

نه گهر تو به پرستی دهوله مهند و به پرستی دلخوش نه بيت، نه گهری نه وه هه يه كه تو هيشتا چند شتيك هه يه كه نه بي فير بيت له باره ی پاره و سه ركه وتن و ژيانه وه.

As I explained at the beginning of this book, during my "broke" days, I was fortunate to get some advice from a multimillionaire friend who had some compassion for my plight.

هه روهك پوونم كرده وه له سه ره تاي نه م كتيبهدا، له ماوه ی پوژانی هه ژاريمدا، به خته وه ر بووم كه هه ندى ناموژگاريم له هاوړنيه كى مولتى مليونه روه وه رگرت كه به زه يى به گرفتاری مندا نه هاته وه.

Remember what he said to me: "Harv, if you're not as successful as you'd like to be, there's something you don't know."

لهبیرمه چی به من وت: "هارف، نه گهر نه وه ندهی که نه تهوی سهرکه وتوو نیت، مانای وایه شتیک ههیه که تو نایزانی."

Fortunately, I took his suggestion to heart and went from being a "know-it-all" to a "learn-it-all." From that moment on, everything changed.

خوشبه ختانه پیشنیاره که ی نهوم به دل وهرگرت وه لهو باوه پروه که گوایه "هه مووی نه زانم" پوشتم به ره و نه وه ی که "هه مووی فی ربیم." لهو ساته وه هه موو شتیک گورا.

Poor people are often trying to prove that they're right.

خه لکی هه ژار هه همیشه هه ول نه دهن بیسه لمینن که راستن.

One of my more famous lines is "You can be right or you can be rich, but you can't be both."

یه کیک له دیپره به ناو بانگتره کانی من نه هه یه "یان نه بی راست بیت یان دهوله مهند، به لام ناتوانی هه ردووکیان بیت."

Being "right" means having to hold on to your old ways of thinking and being. Unfortunately, these are the ways that got you exactly where you are now.

"راست" بوون مانای نه وه یه به ردهوام بیت له سهر شیوازه کونه کانی بیر کردنه وهت. به داخه وه، نه مانه نهو شیوازانن که دروست تو یان گه یاندوته نیستا.

This philosophy also pertains to happiness, in that "you can be right or you can be happy."

نه م فهلسه فهیه هه روه ها دلخوشیش نه گریته وه، به م شیوه یه "یان نه بی راست بیت یان نه بی دلخوش بیت."

WEALTH PRINCIPLE:

ياسا بنچیه نییه کانی سامان:

You can be right or you can be rich, but you can't be both.

"یان ټه بی پراست بیت یان دهوله مه ند، به لام ناتوانی هه ردووکیان بیت."

There's a saying that author and speaker Jim Rohn uses that makes perfect sense here: "If you keep doing what you've always done, you'll keep getting what you've always got."

وته یه کی به نرخ هیه که نووسه رو وانه بیژ جیم روڼ به کارینه هیڼی که په سنده لیږده دا: "نه گهر به رده وام بیت له نه نجامدانی ټه وهی که هه میسه کردووته، به رده وام ټه وه به ده ست ټه هیڼی که هه میسه به ده ست هیڼاوه."

You already know "your" way, what you need is to know some new ways. That's why I wrote this book. My goal is to give you some new mental files.

تو پریځای خوت ټه زانی، ټه وهی پنیو یسته ټه وهیه هه ندی پریځای نوی بزانی. له به رټه وهیه ټه م کتیبهم نویوه. نامانچ ټه وهیه

هه ندی فایل زه یڼی نویتان پی ببه خشم.

New files mean new ways of thinking, new actions, and therefore new results. That's why it's imperative you continue to learn and grow.

فایلی نوی مانای شینوازی نوی بیرکردنه وهیه، چالاک نوی، وه به وهیوه ټه نجامی نوی. له به رټه وهیه گرنکه به رده وام بیت له فیربوون و گشه کردن.

Physicists agree that nothing in this world is static. Everything alive is constantly changing. Take any plant. If a plant isn't growing, it is dying.

گه ردوون ناسه کان پنیانوایه هیچ شتیک له م جیهانه دا جیگیر نییه. هه موو شتیکی زیندو به به رده وامی نه گوپی. هه رووه کیک به نمونه وه رگه. نه گهر رووه کیک گشه نه کات، ټه مری.

It's the same with people as well as all other living organisms: if you are not growing, you are dying.

ئەو بە ھەمان شێوەیە بۆ خەلکیش لە ھەمان کاتدا بۆ ھەموو زیندەوەرەکانی
تربیت: ئەگەر گەشە نەکەیت، ئەمریت.

If you're not continuously learning, you will be left behind.

ئەگەر بە بەردەوامی فێر نەبیت، لە دواوە بەجێدەمێنیت.

Poor people claim they can't afford to get educated due to lack of time or money.

خەلکی ھەژار ئەلێن ناتوانن خویندن بۆ خوێان دابین بکەن لەبەر نەبوونی
کات یان پارە.

On the other hand, rich people relate to Benjamin Franklin's quote: "If you think education is expensive, try ignorance."

لە لایەکی ترەوە، خەلکی دەوڵەمەند پەيوەستن بە رێبازی بینژامین فرانکلین:
"ئەگەر پێتوایە خویندن گرانبەھایە، نەزانی تاقی بکەرەو.

I'm sure you've heard this before, "knowledge is power," and power is the ability to act.

دەنیام ئەمەتان بیستوو پێشتر، "زانین دەسەلاتە،" وە دەسەلات توانای
رەفتار کردنە.

If you don't have the time to do the things you want to do or need to do, you're most probably a modern slave.

ئەگەر کاتت نییە ئەو شتە بکەیت کە ئەتەوێت بیکەیت یان پێویستە بیکەیت،
ئەگەری زۆر ھەیە تۆ کوێلەیکەیت مۆدێرن بیت.

The definition of insanity is doing the same thing over and over and expecting different results.

پێناسەی شیئەتی ئەنجامدانی ھەمان شتە دووبارە و دووبارە وە چاوەڕێ
کردنی ئەنجامی جیاواز.

Look, if what you've been doing were working, you'd already be rich and happy. Anything else your mind conjures up as a response is nothing more than an justification.

سهېرکه نه گهر نه وهی کردووته کاریگری هه بووه، نه وه تو پېشتر دهوله مهند و دلخوش نه بوویت. هه شتیکی تر که مېشکت نه یهینیته وه وهك وه لام شتیك نییه جگه له پاساو هیئانه وه.

Success is a learnable skill. You can learn to succeed at anything. If you want to be truly happy, you can learn how to do it. If you want to be rich, you can learn how to do it.

سهرکه وتن توانای فیروونه. نه توانی فیرو بیت سهرکه وتوو بیت له هه موو شتیکدا. نه گهر نه تهوی به راستی دلخوش بیت، نه توانی فیرو بیت چون به دهستی بهینی. نه گهر نه تهوی دهوله مهند بیت، نه توانی فیرو بیت چون به دهستی بهینی.

It doesn't matter where you are right now. It doesn't matter where you are starting from. What matters is that you are willing to learn.

نه وه گرنګ نییه له کویدای نیستا. گرنګ نییه له کوئوه دهست پی نه که ی. نه وهی گرنګه نه وهیه که تو نه تهوی فیرو بیت.

No one comes out of the womb a financial genius. Every rich person learned how to succeed at the money game, and so can you. Remember, your motto is, if they can do it, I can do it!

کهس به بههره ی داراییه وه نه هاتوته دهره وه له مندالدان. هه موو که سیکی دهوله مهند فیرو بووه چون سهرکه وتوو بیت له یاری پارهدا، وه توش نه توانی. له بیرو بیت، دروشمی تو نه مهیه، نه گهر نه وان بتوانن نه نجامی بدهن، منیش نه توانم نه نجامی بدهم!

I want to share a secret with you that few people know: the fastest way to get rich and stay rich is to work on developing *you*! The idea is to grow yourself into a "successful" person.

ئەمەوى نەيىنىيەك بەش بىكەم لەگەل ئىنۇە كە خەلكىكى كەم ئەيزانن: خىراترەن رىنگا بۇ دەولەمەند بوون و مانەوہ بە دەولەمەندى ئەوہىە كار لەسەر گەشەپىدانى خۆت بىكەى! بىرۆكەكە ئەوہىە گەشە بە خۆت بەدى بۇ كەسىكى سەرکەوتوو.

Again, your outer world is merely a reflection of your inner world. You are the root; your results are the fruits.

دووبارە، جىھانى دەركىت بە تەواوى كاردانەوہى جىھانى ناوہكىتە. تۆ رەگەكەى، ئەنجامەكانت بەرەكەن.

There's a saying I like: "You take yourself with you wherever you go."

پەندىك ھەيە كە لاى من پەسەندە: "تۆ خۆت لەگەل خۆتدا ئەبەى بۇ ھەر شوينىك برۆى."

If you grow yourself to become a successful person, in strength of character and mind, you will naturally be successful in anything and everything you do.

ئەگەر گەشە بە خۆت بەدى تا ببىت بە كەسىكى سەرکەوتوو لە ھىزى رەفتارو مىشكدا، تۆ بە شىوہىەكى سروسىتى سەرکەوتوو ئەبىت لە ھەر شتىك و ھەموو شتىكدا كە ئەنجامى ئەدەى.

You will gain the inner power and ability to choose any job, business, or investment arena and know you'll be a success.

ھىزى ناوہكى بەدەستەھىنى لەگەل تواناى ھەلبىژاردنى ھەر كار، بازىرگانى، يان ھەر جۆرە وەبەرھىنانىك وە ئەزانى كە سەرکەوتوو ئەبىت.

Heed this warning, however. If you don't do the inner work on yourself, and somehow you make a lot of money, there's a good chance you'd lose it.

تەبىئىنى ئەم ناگادار كۆردنەوہىە بىكە. ئەگەر كار لەسەر جىھانى ناوہكى خۆت نەكەى، وە ھەرچونىك بىت پارەيەكى زۆر پەيدا بىكەى، ئەگەرى زۆر ھەيە لەدەستى بەدى.

But if you become a successful "person" inside and out, you'll not only make it, you'll keep it, grow it, and most important, you'll be truly happy.

بەلام ئەگەر بێت بە کەسێکی سەرکەوتوو لە ناوێوە دەروە، ئەک تەنھا سامان بە دەست ئەهێنی، ئەپارێزی، گەشە یی ئەدە، وە لەوێش گەرتەر بەراستی دڵخۆش ئەبیت.

Poor and most middle-class people believe "If I have a lot of money, then I could do what I want and I'd be a success."

خەلکی هەژار و زۆر بەی خەلکی مامناوەند پێیانوایە "ئەگەر پارەیهکی زۆر هەبیت، پاشان ئەو ئەنجام ئەدەم کە ئەمەوی وە سەرکەوتوو ئەبم."

Rich people understand, "If I become a successful person, I will be able to do what I need to do to have what I want, including a lot of money."

خەلکی دەوڵەمەند تێدەگەن "ئەگەر بێم بە کەسێکی سەرکەوتوو، ئەتوانم ئەو ئەنجام بەدەم کە پێویستە ئەنجامی بەدەم بۆ هەبوونی ئەوێ کە ئەمەوی."

Here's something else only rich people know: the goal of creating wealth is not primarily to have a lot of money, the goal of creating wealth is to help you grow yourself into the best person.

شتێکی تر هەیه کە تەنھا خەلکی دەوڵەمەند ئەزانن: نامانجی پێکەینانی سامان بە شیوەیهکی سەرکەوتوو ئەو نییه پارەیهکی زۆر هەبیت، نامانجی پێکەینانی سامان ئەوێ کە یارمەتی خۆت بەدە ی گەشە بکە ی بۆ باشترین کەس.

In fact, that is the goal of all goals, to grow yourself as a person.

لە راستیدا، ئەو نامانجی هەموو نامانجەکانە کە گەشە بە کەسێتی خۆت بەدە.

I've found that another key difference between rich people and poor and middle-class people is that rich people are *experts* in their field. Middle-class people are mediocre in their field, and poor people are poor in their field.

بۆم دەرکەوتوووە کلیلیکی تری جیاوازی لە نێوان خەلکی دەولەمەند و خەلکی
هەژار و مامناوەندا ئەوەیە کە خەلکی دەولەمەند پەسپۆپن لە بوارەکی
خۆیاندا. خەلکی مامناوەند مامناوەندن لە بوارەکی خۆیاندا، خەلکی هەژار
هەژارن لە بوارەکی خۆیاندا.

How good are you at what you do? How good are you at your job? How good are you at your business?

تۆ تا چەند شارەزای لەو کارەدا کە ئەنجامی ئەدەیت؟ تا چەند شارەزای
پیشەکەیت؟ تا چەند شارەزای بازرگانییەکەیت؟

Do you want to know? Look at your paycheck. That will tell you everything. It's simple: *to get paid the best, you must be the best.*

ئەتەویت بزانی؟ سەیری داھاتەکەت بکە. ئەوە هەموو شتیکت پێ ئەلی.
ئاسانە: بۆ بە دەستەینانی باشترین داھات، تۆش ئەبێ باشترین بیت.

WEALTH PRINCIPLE:

ياسای بنچینهی سامان:

To get paid the best, you must be the best.

بۇ بەدەستەھینانی باشتەین داھات، تۆش ئەبى باشتەین بیت.

Whether you choose to be a business owner, whether you're in a salaried job, whether you're an investor in real estate, or anything else, all things being equal:

ئەگەر بېرىار بەدى ببیت بە خاوەن بازرگانى، ئەگەر لە پېشەى موچە خۆرىدا بیت، ئەگەر وەبەرھەین بیت لە بواری خانووبەرەدا یان ھەر شتیکى تر، ھەموو شتەکان یەكسانن.

the better you are at it, the more you'll earn. This is just another reason why being a continuous learner and enhancing your skill in whatever arena you are in is imperative.

چەند باشتە بیت لەو بواردەدا، زیاتر بەدەست ئەھینى. ئەمە ھۆکارىكى ترە کہ بۇچى بوون بە فېرېبوویەكى بەردەوام وە پەرەپېندانى توانای خۆت لە بواردەکەى خۆتدا ئەوەندە گرنە.

Rich people take advice from people who are richer than they are. Poor people take advice from their friends, who are just as broke as they are.

خەلکى دەولەمەند پېنمەى لەو کەسانە وەردەگرن کہ لە خۆیان دەولەمەندترن.

خەلکى ھەژار پېنمەى لە ھاوپېنکانیان وەردەگرن کہ وەك خۆیان ئىفلاسن.

It's absurd. If you were going to climb Mount Everest, would you hire a guide who's never been to the summit before, or would it be smarter to find someone who's made it to the top several times and knows exactly how to do it?

ئەوہ گالته جارىیە. ئەگەر بەنیاز بیت بە چىای ئەقەرئىستدا سەرکەوى، نایا

پېبەرىك ئەگرى کہ ھەرگىز پېشتەر نەپۆشتبېتە سەر لوتکەکەى، یان ئەوہ باشتەر

کەسێك بدۆزیتەوہ کہ چەند جارىك پۆشتبېتە سەر لوتکەکەى وە بە دروستى

بزانى چۆن ئەوہ بکات.

So, yes, I am absolutely suggesting you put serious attention and energy into continuously learning and, at the same time, be cautious of whom you are learning and taking advice from.

كەواتە بەئى، من تەواو پىنمايى تۆنەكەم سەرنج و وزەي تەواو بخەيتە بواری
فیربوونی بەردەوامەوه وه له هەمان کاتدا، ناگاداریه له وهی له کێوه فیربوون و
نامۆزگاری وەردهگری.

If you learn from those who are broke, even if they're consultants, coaches, or planners, there's only one thing they can teach you—how to be broke!

ئەگەر لەوانەوه فیربیت که بی پاره، تەنانەت ئەگەر پراویژنکار، پراهنەر، یان پیلانگێریش
بن، تەنها یەك شت هەیه که نەتوانن فیری تۆی بکەن - چون ئیقلاس بکە!

Just as there are successful paths to climbing Mount Everest, there are proven routes and strategies for creating high income, fast financial freedom, and wealth. You have to be willing to learn them and use them.

هەر وهك چون پىنگای سەرکەوتوو هەیه بۆ سەرکەوتن بەسەر چیاى ئەفریستدا،
پىنگاو ستراتیجى سەلمینراویش هەیه بۆ داھات و ئازادى دارایی خیرا وه
پىنکەینانى سامانى زۆر. پىویستە بخوازی فیربیت و بەکاریان بەینیت.

Again, as part of our Millionaire Mind Money Management method, I strongly suggest that you put 10 percent of your income into an Education Fund.

دوو پاره، وهك بەشێك له شىوازی بە پێوه بردنى پارهى میشكى ملیۆنەر به
توڤدى پىنمايت ئەكەم له سەدا دەى داھاتەكەت بخەيتە حسابى فیربوونەوه.

Use this money specifically for courses, books, CDs, or any other way you choose to educate yourself, whether through the formal education system, or private training companies, or any other method.

ئەم پارهیه به تايبەتى بەکاربەینە بۆ کۆرسات، کتیب، سى دی، یان هەر شىوازیكى تر
که خۆت پیت باشه بۆ فیرکردنى خۆت، ئیتر له پىنگای سیستەمى خویندنى بەسمیەرە
بیت، یان کۆمپانیاکانى پراهنانى تايبەت بیت، یان هەر شىوازیكى تر.

Whatever method you choose, this fund ensures you will always have the wherewithal to learn and grow instead of repeating the poor person's refrain of "I already know." The more you learn, the more you earn . . .

هەر شتێوازێک هەلبژێری، ئەم سەرمايهيه دانیات ئەکاتەرە که هەمیشە توانای ئەوەت ئەبێت فێر ببیت و گەشە بکەي له باتی دووبارە کردنەوەی ئەو دەستەواژەیهی که سێکی هەزار که ئەلی "من خۆم ئەزانم." چەند زیاتر فێربیت، زیاتر بە دەست ئەهینی ...

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمايشت: دەست بخە سەر دلت و بلی...

"I am committed to constantly learning and growing."

"من خۆم تەرخان ئەکەم بو فێربوونی بەردەوام و گەشە کردن."

Touch your head and say...

دەست له سەرت بده و بلی...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکی ملیۆنەرم هەیه!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاكییه كانی میشكى ملیونهر

Commit to your growth. Take a course on money, business, or personal development. Your knowledge, your confidence, and your success will soar!

خۆت تهرخان كه بۇ گهشه كردن. كۆرسىك وەرگره لهسهر پاره و بازرگانى و

گهشه كەسىتى. ئاستى زانىارىت، متمانه به خۆ بوون، وه ئاستى

سەرکهوتنت نه فرى!

Consider hiring a successful personal coach to advise you.

بیر له گرتنى راهینه رىكى سەرکهوتوى تايبهت بکه ره وه تا پىنمايت بكان.

Think rich to get rich

Secrets of the Millionaire Mind

English-Kurdish

T. Harv Eker

Translated by:
Shayma Abdullah



نرخى شەش هەزار دینارە

Mastering
the Inner Game
of Wealth

