شماره ۱۷

خیلی از آدم ها هستند که به شما می گویند :

" نمی توانی! "

کاری که باید انجام دهید این است که برگردید و بگویید :

" حالا تماشا کن "



کار برای زندگی
مجله موفقیت
Www.WORK for living.com

مدرسه موفقیت/ارائه درسهای زندگی @workforliving
آکادمی مالی/فرکانس ثروت @Wflschool
یادگیری آسان انگلیسی شنیداری @wflenglishschool

مجله الکترونیکی کار برای زندگی

فهرست

سخن آغازین ۴
بیوگرافی موسس..... ۵
درباره کالج بین المللی موفقیت و آموزش..... ۶
اهداف و نگرش ما..... ۷

***

مقاله های مثبت اندیشی و موفقیت..... ۸
روزچهاردهم ـ شکرگزاری
عظمت خدای درون
مراقب باشید همیشه لبخندی در صورتتان باشد
چند پیشنهاد برای کنترل خشم
فکرتان را عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند
زاده برای عشق

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۴
اشتباه ناخودآگاه زنان که برای شغل آن ها خطرناک است
بهانه آوردن را متوقف کنید
۷ پرسش حیلتی که مخترعین باید از خود بپرسند
رابطه هوش و مقدار توانایی حقیقی تان

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۲۲
حباب یک سهم چیست ؟
۱۰ تجربه شخصی یک معامله گر در معاملات بورس تهران
بازار بین بانکی

مجله الکترونیکی کار برای زندگی یک مجله داخلی رایگان و با هدف اشاعه فرهنگ مثبت اندیشی ، موفقیت و ارتقاء مهارت افراد درکسب و کار و سرمایه گذاری صحیح است.

سردبیر و مدیر مسئول :
محمد رضا ماجد

گروه تحریریه : فریبا همتی
مریم دریاگرد

ارتباط با ما:
تلفن های دفتر :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷
۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸

فکس :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

روابط عمومی ۸۸۰۶۳۱۹۷

شماره پیامک : ۳۰۰۰۱۶۰۸۰۹۰۰۰۰

آدرس سایت :
www.workforliving.com
www.wfl.ir

وب سایت شخصی سردبیر :
www.mmajed.ir

آدرس ایمیل :
info@workforliving.com

ایمیل مکاتبه با مدیریت:
mrmajed@yahoo.com

از شروع دوباره نهراسید
چون فرصتی است تازه برای بازسازی آنچه که می خواهید.

نشست های موفقیت و ارتقای مهارت های زندگی

سخنران : دکتر محمدرضا ماجد

موسس و مدیر عامل مدرسه موفقیت



مکان : ساختمان آرشیو ملی ، سالن دکتر پرهام

زمان : شنبه ها ، ساعت ۱۷ الی ۱۸:۳۰

لطفا جهت رزرو جا با تلفنهای

۸۸۲۱۰۵۳۸ و ۸۸۰۶۳۱۹۷

و ۰۹۳۵۵۹۲۶۲۸

تماس حاصل فرمایید

سخن آغازین

دوستان و عزیزان دل سلام

امیدوارم مثل همیشه امیدوار و هدفدار باشید .

بارها این سوال ازمن پرسیده می شود که چرا بعضی ها انقدر موفق و به اصطلاح خوش شانس هستند و بعضی های دیگر نه. در اینجا می خواهم رازی را برای شما فاش کنم که علت این مساله را روشن می کند وقتی ما خود را خالق و آفریننده زندگی خود بدانیم در جایگاه فاعلی خود قرار گرفته توانایی انجام هر کاری را پیدا می کنیم مسولیت زندگی و تصمیمات خود را به عهده گرفته برای خود هدف هایی روشن گذاشته با اطمینان به سمت آن ها قدم بر می داریم .

اما برخلاف آن وقتی خود را مجبور و قربانی تصور می کنیم در جایگاه مفعولی خود قرار گرفته همواره منتظر تصمیم دیگران و حتی تغییر دیگران برای خوشبختی خود می نشینیم که این خود حلقه باطلی در جهت تشدید حس قربانی شدن ما شکل می دهد، لذا با باور این که ما قدرت آفرینش داریم و می توانیم زندگی رویایی خود را بیافرینیم قدرت و جسارت هدف گذاری و حرکت به سوی خواسته های خود را پیدا می کنیم از طرفی باور حضور قدرتی نامحدود در کنار ما به عنوان یاوری همیشگی و مهربان به ما توان و اعتمادی چندین برابر می بخشد و اینجاست که رویاها با حرکت و خواست ما یکی بعد از دیگری جامه عمل می پوشند.

به امید شناخت هر چه بیشتر ما نسبت به خودمان و کائنات

شاد، سلامت، درامنیت و موفق باشید

محمد رضا ماجد

تیر ۱۳۹۵





محمد رضا ماجد

موسس و مدیر عامل مدرسه موفقیت
مربی کار و زندگی Life & Business Coach

هدف: تلاش در جهت شناخت قابلیت‌های انسان و یافتن راه‌های موفقیت در کار و زندگی از طریق ارتقاء مهارت‌های زندگی، کسب و کار و سرمایه‌گذاری

تحصیلات و مدارک

- دانشجوی دوره دکترای حرفه‌ای مدیریت کار و کسب DBA دانشگاه تهران
- فارغ التحصیل دوره MBA مدیریت کارآفرینی (بازار یابی) از دانشگاه تهران
- دانش آموخته MBA گرایش استراتژیک از MRFI
- فارغ‌التحصیل دوره مدرسی کارآفرینی از دانشگاه شریف
- دانش‌آموخته NLP برنامه‌ریزی عصبی کلامی یا تکنیک‌های مهندسی ذهن
- فارغ التحصیل کارشناسی برق - الکترونیک
- کاندیدای مدرک بین‌المللی تحلیل‌گری حرفه‌ای مالی و بورس CFA

سوابق کار و تجربیات

- ۲۷ سال سابقه اجرائی دولتی و خصوصی در سمت مدیرعامل، عضو هیئت مدیره مدیر بازرگانی، بازاریابی و فروش
- ۱۴ سال سابقه تدریس در دانشگاه‌ها، مجتمع‌های آموزش عالی، دبیرستان‌ها و هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای
- ۲۳ سال سابقه به عنوان سخنران، پژوهشگر و مدرس دوره‌های موفقیت، موفقیت مالی و موفقیت در کار و کسب
- کارآفرین در حوزه‌های تجارت الکترونیک، بازارهای مالی، بورس و مدرسه و مجله موفقیت
- تدوین ۵ جلد کتاب در زمینه روانشناسی معاملات، موفقیت مالی، روش‌های سرمایه‌گذاری و تحلیل‌گری موفق
- ارائه صدها مقاله در روزنامه‌ها و مجلات مختلف
- راه‌اندازی چندین سایت و مجله الکترونیکی موفقیت ازجمله «کار برای زندگی» با بیش از ۲۰۰۰ مقاله کاربردی
- مدیر معاملات در کارگزاری‌های بورس داخل و خارج کشور
- سرمایه‌گذار و فعال بازارهای مالی از ۱۳۸۱
- مدیر کارگروه ابزارهای نوین مالی (کالا) در بورس
- مدیر کارگروه ابزارهای نوین مالی طی سال های ۹۲ تا ۹۵

www.workforliving.com

گروه کار برای زندگی در سال ۱۳۷۶ با هدف اشاعه کاربرد ان ال پی، علوم موفقیت و فرهنگ مثبت‌اندیشی در زندگی و کار پا به عرصه وجود گذاشت.

ابتدا فعالیت خود را در ارتقاء مهارت‌های کسب و کار و سرمایه‌گذاری افراد متمرکز نمود و بازارهای بورس سهام، کالا، مسکن و تجارت الکترونیک را به عنوان بهترین بازارهای موجود برای حوزه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری افراد برگزید.

سپس با توجه به نیاز مبرم جامعه به مباحث مثبت نگری، هدف‌یابی، برنامه‌ریزی و ارتباط موثر با دیگران حوزه فعالیت خود را افزایش و به ارائه مباحث فوق اختصاص و از طرفی با توجه به پائین بودن راندمان کار در شرکت‌ها با ریشه‌یابی مسئله و با بهره‌گیری از علم کاربردی ان ال پی درصدد پاسخگوئی به بخشی از مسائل جامعه کاری کنونی نیز پرداخت، ما حصل این کوشش‌ها در قالب دوره‌های مختلف Life & Business Coaching به ده‌ها شرکت، کارخانه و همچنین افراد نیازمند به کمک برای یافتن راه بهتر زیستن تبلور یافته است.

ما معتقدیم هرچند در زمانه حاضر پول و ثروت در زندگی روزانه بسیار موثر شده است اما نباید ما را از ارزشهای اخلاقی و هدف والائی که بخاطر آن به این جهان آمده‌ایم دور کند. لذا با برنامه‌ریزی صحیح باید کاری کرد تا پول بسختی برای ما کار کند نه ما برای پول.

همچنین در حوزه مثبت اندیشی و موفقیت ما باور داریم زندگی امروزه ما ناشی از تصویر ذهنی است که از خود و جامعه خود داریم و با تغییر این تصویر ذهنی و باورها می‌توانیم شاهد تغییرات شگرفی در زندگی خود باشیم.





اهداف و نگرش ما

آرمان ما

ساختن جامعه‌ای مثبت، موفق و مهربان از طریق کاستن از آلام بشری، ایجاد امید و باور در دل‌ها و توانمندسازی انسانها

ماموریت ما (Mission)

شناخت و شناساندن توانائی‌های شگفت‌انگیز انسان و بهره‌گیری هر چه بیشتر از آن برای موفقیت همه جانبه و احساس رضایت، خوشبختی و صلح درونی در انسانها است.

چشم انداز ما (Vission)

موسسه علمی، تحقیقاتی و آموزشی موفقیت در کار و زندگی با هدف توسعه علوم کاربردی این شاخه و رسیدن به سطحی از موفقیت در تغییر رفتار مخاطبان که شاخص و مرجعی برای دیگر موسسات مشابه منطقه گردد (تا سال ۱۴۰۰ شمسی)

رویکردها و فعالیت‌های ما

- ✓ **کمک به مثبت‌اندیشی و موفقیت روزافزون افراد، به وسیله ارتقاء مهارت‌های کار و زندگی از طریق آموزش و Life and Business Coaching بر اساس آموزه‌های بزرگان، تکنیک‌های NLP و اصول موفقیت و مثبت‌اندیشی**
- ✓ **فراهم آوردن همه ابزارهای موفقیت مالی، موفقیت در کار و کسب، مدیریت و بهره‌وری و سرمایه‌گذاری، در یک جا.**

آموزش

در عصر حاضر برای پیشرفت و انطباق با شرایط اجتماعی و اقتصادی هیچ گریزی نیست مگر ارتقاء دائم مهارت‌های زندگی و کار و کسب

لیست دوره‌های جاری آموزشی و کاربردی موفقیت در زندگی، کار و کسب، مدیریت و سرمایه‌گذاری موفق

جلسات رایگان هفتگی مثبت اندیشی و موفقیت هر شنبه ساعت ۱۸:۳۰ تا ۲۰:۳۰

شروع نهمین دوره پرطرفدار و جامع موفقیت مالی (مهندسی ذهن و رفع موانع ذهنی، تحلیل فنی و بنیادی بازار، مدیریت سرمایه و ریسک، روانشناسی بازار و سبد سرمایه‌گذاری) .

تلفن هماهنگی : ۸۸۰۶۳۱۹۷ و ۸۸۲۱۰۵۳۸

جهت کسب اطلاعات بیشتر و آشنایی با سیلاب دوره به آدرس زیر مراجعه فرمائید.

http://workforliving.com/Default.aspx?tabid=405



معجزه شکرگزاری

برای داشتن روزی فوق العاده می توانی قبل از اینکه روزت را شروع کنی، خدارابابت تمام روز شکر کنی ! برنامه های روزت را به خاطر بیاور و قبل از اینکه شروعشان کنی خدا را بخاطر تجارب خوب روزت و کارهایت که خوب پیش می روند شکر کن .

می توانی هرنوع دردسر و مشکلات را قبل از رویداد، با شکرگزاری پیشاپیش برای داشتن روزی معجزه آسا محو کنی. شکرگزاری پیشاپیش برای داشتن روزی شگفت انگیز همراه با اتفاقات جالب ، فقط چند دقیقه وقت می برد اما همین تمرین کل زندگی روزانه ات را متحول می کند .

تمرین شماره ١٤

١ ـ وقتی بیدار می شوی ، قبل از انجام هرکاری عبارت معجزه آسای خدایا شکرت را بگو.

٢ـ به عنوان اولین کار در صبح از ١٠ نعمت زندگی ات که بابت آنها شاکر هستی فهرستی تهیه کن و دلیل شکرگزاری ات را برای هر نعمت بنویس.

٣ـ فهرستت را بخوان و در انتهای هر مورد عبارت اعجازآمیز خدایا شکرت ، خدایا شکرت ، خدایا شکرت را بگو و حال و هوای شکرگزاری را احساس کن.

٣ ـ درباره ی برنامه روزت فکر کن وبرای انجام تک تک آنها به بهترین شکل خدارا شکر کن.گویی تو درپایان روز هستی وهمه چیز بروفق مراد پیش رفته است .

٤ ـ بعد از اینکه شکرگزاری برنامه روزت را تمام کردی با گفتن جمله « وخدایا ، شکرت بابت خبر فوق العاده ای که امروز به من می رسد » تمرینت را تمام کن.

٥ ـ قبل از خواب یادداشت شکرگزاری ات را بردار وبابت بهترین اتفاق روزت عبارت خدایا متشکرم را به زبان بیاور.

منبع: کتاب معجزه شکرگزاری راندا برن، مترجم: نفیسه معتکف انتشارات لیوسا، سال چاپ ١٣٩٢
متن خلاصه شده از: فریبا همتی

رویاها از آن تو هستند. تحقق رویاهای تو، هدف خدا از خلقت آفرینش است.

عظمت خدای درون

ایمان، یقین و اطمینانی است که به مستجاب شدن دعاهایت و برآورده شدن آرزوهایت داری.

ایمان واقعی یعنی اطمینان به این که هر کاری را که از خدا بخواهی، او در دم می تواند برایت انجام دهد. هر کاری که باید انجام دهی را به نیروی خدای درونت بسپار و ایمان داشته باش او همه کارها را برای تو انجام می دهد. **تو فقط مطمئن باش.** مظاهر ایمان، رهایی و آسودگی خیال و آرامش و جاری بودن و پذیرش و تسلیم، و به تبع آن، خوش شانسی و اقبال خوب و اتفاقات خوب و رو به راه شدن تمامی کارهایت، خوشبختی باور نکردنی و قدرت عظیم و خارق العاده و برکت و نعمت و ثروت فراوان است.

کارهای خدا، غیرقابل توضیح و غیرقابل درک است. کسی که ایمان واقعی به خدا دارد، فقط کافی است بگوید موجود شو و آن گاه خواسته اش در همان لحظه با اراده خدا موجود خواهد شد و این قدرت شگفت انگیز ایمان به او است. فقط کافی است چیزی از ذهنت بگذرد و او بی درنگ آن را، پدیدار خواهد کرد. این قدرت واقعی انسان آگاه به قدرت خدایش است. **خداوند از طریق ایمانت، تو را چنان ثروت و برکت و شادمانی و آرامشی می بخشد که تاریخ زمین تاکنون به خود ندیده است.**

هر چیزی را با تمام وجود از خود خدا بخواهی، بدون شک به راحتی به آن دست یافته ای. خدا تو را سرشار از یقین و اطمینان و اعتماد به دنیا آورد و خودش اراده کرد این گونه باشی.

رویاها از آن تو هستند. تحقق رویاهای تو، هدف خدا از خلقت آفرینش است. خداوند آن قدر عاشق و خواستار تو،که خاص ترین و محبوب ترین هم نشین او هستی، است که دریچه تمامی نعمت های آسمان و زمین و دریچه خوشبختی و لذّت و شور و عظمت را به پاس ایمان آوردنت بر تو خواهد گشود . خداوند به قول خود یقینا عمل می کند و به محض این که تو از درون تغییر کنی، خداوند تمامی خیر و خوبی های دنیا را به پای تو خواهد ریخت. آنقدر به خدا ایمان داشته باش که از عمق وجودت مطمئن باشی هر اتفاقی در عین احساس خوب داشتن، برایت رخ می دهد، گشایشی بزرگ به سمت آرامش الهی و سعادت و خوشبختی است.

نیروی ایمان تو، می تواند هر نیروی حاکم بر کائنات را خنثی کند. چون برترین نیروی عالم ایمان به خواست خدا چنان قدرتی دارد که می تواند بیماری لاعلاج را در عرض چند ثانیه شفا بخشد. می تواند مرده ای را زنده کند. می تواند کوه های عظیم را به حرکت درآورد. می تواند میلیاردها انسان را فقط با ایراد سخنانی کوتاه به حرکت درآورد و متحد کند. ایمان تو می تواند ستاره ها را از مدارشان خارج کند. می تواند شکل و جهت چرخش کائنات را عوض کند.

اندیشه خود را که عامل ایمانت است به شکل خلاق و روحیه ساز و شادی آفرین و الهی تربیت کن. کافی است الگوهای جدید اطمینان و اقتدار و یقین را مطابق خواسته خود در ذهن معجزه آفرینت بکاری. ذهن سحرآمیز انسان را خدا این گونه طراحی کرده که بنا به تصویرهایی که می بیند، شرطی می شود.

قدرت ایمان تو به خدا، در چشمانت منعکس می شود و هنگامی که ایمان قوی به خدا داری، مکان اطراف تو سرشار از انرژی عشق مهربانی، اعتماد، صلح، سلامتی و شادمانی است. به همین دلیل است که هر کس وارد دایره ی انرژی تو شود، به سمت تو علاقه و کشش زیادی احساس می کند. دایره ی انرژی تو، به هنگام ایمان به او، به وسعت کل گیتی است.

وقتی برایت اتفاقات فرخنده و فرح بخش آشکار شوند، ایمان تو به خدا هم بیشتر می شود و ایمانت به او به جایی خواهد رسید که در مدت زمان خیلی کمی، تمام تصاویر بزرگ و زیبا و مسحور کننده و مطبوع ذهنت محقق خواهد شد. این اتفاق برای من بارها افتاده است. اتفاقاتی که غیر ممکن به نظر می رسند، را از خدا طلب می کنم واو هر بار در قلبم زمزمه می کند که آن را به من می بخشد.پس در ذهنم تحقق یافته تصور می کنم واز داشتن آن ها غرق لذّت و نشاط و شکرگذاری از خدای عظیم درونم می شوم. بعد او به طرقی که بهت زده ام می کند، برایم آن اتفاقات را به وجود می آورد.

از او بخواه و بعد با اطمینان خود را در اطمینان و آسودگی و موفقیت عظیم تصور کن .او با دستان خودش از طرق مختلف و از راه های زیادی برایت از در و دیوار پول را می بارانند و تو را هر روز ثروتمند تر می گردانند .ایمان به او آن چنان قدرتی دارد که هر آنچه به ذهن تو می رسد را به سهولت و سرعت برایت به وجود آورد.

لذّت و هیجان و سروری که حضرت مسیح در طول زندگی اش تجربه کرد، تمامی دنیا از ازل تا ابد تجربه نکرده اند. فقط خود مسیح می فهمید ایمان به خدا چه لذّت و چه شور و شعف و شادمانی دارد. او با تمام وجود خدا را شادمانه شکر کرد که این چنین در کنار او خوشبخت و خوشحال است. او خود را خوشبخت ترین انسان روی زمین می دانست. او زمان های زیادی از عمر خود را در تماس با منبع اصلی کائنات می گذراند. او رها و آزاد بود. هر اتفاقی که می افتاد ، او را خوشحال تر و مسرور تر می کرد. او همیشه می رقصید و پای کوبی می کرد و شکوهش را جشن می گرفت. او خدا را شکر می گفت و حضورش را در کنار تمامی کائنات دوست داشتنی به جشن تبدیل می کرد و این،آن زندگی زیبا و سرشار از نعمت و سعادت و نشاطی است که خداوند برای انسان می خواهد.

خداوند برای یک لحظه ایمان آوردنمان بارها در دل ما را می زند. او می داند که ذات بشر از عشق و پاکی خود اوست و می داند که هر انسانی حداقل لحظاتی از زندگی اش را غرق نور و پاکی و عشق و نیکی بوده است و خداوند مهربان فقط به خاطر همین چند ثانیه، همیشه تا ابد عاشق و شیفته بنده اش خواهد ماند.

از قانون دلت پیروی کن. اگر از اعماق قلبت ایمان داشته باشی که خداوند تو را حفظ می کند، او تو را حفظ خواهد کرد .خدا مشتاقانه منتظر است بنده های خالص خود را بپذیرد.

خلاصه کتاب عضمت خدای درون



مراقب باشید که همیشه لبخندی در صورتتان باشد



صبح با لبخندی بر لب وکلمات «صبح بخیر خدا!» از خواب بیدار شو.
لبخند مُسری است ودرصورت کسی که به او می خندید، تکرار می شود .بنابراین هرجا می روید ، به لبخند ادامه دهید اما مراقب باشید که لبخند شما همیشه مهربانی و خوبی را اعلام کند، هرگز برای تمسخر وپوزخند ویا غرور نباشد.
مهاتما گاندی بود که گفت : « تا وقتی لبخندی برلب نیاورده اید ، لباستان کامل نخواهد شد!»
حداقل روزی سه بار از ته دل بخند: یک بار قبل از صبحانه، یک بار قبل از ناهار ویک بار قبل از شام . اگر خندیدن برای شما سخت است در آئینه نگاه کنید وشکلک در بیاورید .
خانواده ای را می شناسم که از این اصل پیروی می کنند قبل از شام، هریک از اعضای خانواده چیزی می گوید که باعث خنده دیگران می شود .فقط بعد از این خنده است که همه شروع به خوردن غذا می کند. اگر شخصی شاد وراضی باشد ،گیرنده ها این امواج شادی را دریافت می کنند وروند شفایافتن سرعت می یابد .هرچه بیشتر بخندید، بیشتر سلامتی پیدا می کنید . مراقب باشید همیشه لبخندی در صورتتان باشد.

چند پیشنهاد برای کنترل خشم

اگر آرزو دارید خشم خود را کنترل کنید ، باید به دنبال کمک از طرف نیروی برتر باشید .نیروی برتر همان کسی است که خدا می نامیم.
می توانیم از خداوند کمک خواسته و چنین بگوییم: « خدای من! من دراین موقعیت ناامیدی به تو پناه آورده ام .صدها سعی کرده وشکست خورده ام .خودم به تنهایی نمی توانم مشکلم را حل کنم .تنها وقتی خرد وقدرت تودر من جریان می یابد، قادر به ایستادگی وپیروزی درهر موقعیتی که پیش می آید، هستم! ولی پیروزی تنها برای من نیست. پیروزی همه اش مال تو است! ای خدای مهربان به من کمک کن .ای خدای مهربان به من کمک کن .»
زمانی بود که من دچار خشم مکرر می شدم کوچکترین چیزی مرا به خشم می آورد .بیشترین سعی خودم رابرای مهار خشم انجام می دادم ولی فقط برای دویا سه روز موفق بودم .ناگهان احساسات سرکوب شده ام به خاطر چیزی کوچک بروز می کرد واز کوره در می رفتم .این موضوع ادامه داشت تاوقتی سختی هایم را دراین راه برای استادعزیزم تعریف کردم. او به من گفت :« چرا دست از غرورت که می توانی بدون کمک کسی عادت بدت را ترک کنی ، برنمی داری؟ به خدا پناه ببر، وغیرممکن، ممکن خواهد شد !»
این تجربه را امتحان کنید، مدام این دعارا دردلتان تکرار کنید، موثر است! وعنایت خداوند از همان روز اول شامل حال شما خواهد شد .

منبع :کتاب خشمت رابسوزان قبل از آنکه خشم تو را بسوزاند جی .پی .واسوانی ، مترجم : شهناز مجیدی ، انتشارات: محراب دانش، متن خلاصه شده از : فریبا همتی



چیزی در این کره خاکی وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید. کافی است در ذهن خود این حقیقت را بپذیرد که می توانید به آن دست یابید.

رابرت کولیر

حقیقتی درباره شما

شما انسان کاملاً خوب و فوق العاده ای هستید.شما شایسته یک زندگی پر از موفقیت، خوشبختی، لذت و هیجان هستید. حق داریدکه روابطی خوشایند داشته باشید، از سلامتی عالی بهره مند باشید، کار ارزشمندی بکنید و به استقلال مالی برسید. شما از استعدادهای دست نخورده و توانمندیهای بالقوه عالی برخوردارید که اگر به درستی از آنها استفاده کنید، می توانید به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا کنید. **تنها محدودیتی که برای شما وجود دارد آن محدودیتی است که خود شما در ذهنتان می کارید. آینده شما نامحدود است.**

به جملات فوق چگونه واکنش نشان دادید؟ به احتمال زیاد واکنش شما دو نوع بود.نخست، از این مطالب خوشتان آمد و صمیمانه آرزو کردید که اینها درباره شما صدق بکنند. اما این احتمال هم وجود دارد که با بدبینی و ناباوری نگاه کردید. با آنکه عمیقاً می خواهید زندگی سالم، شاد و هدفمند داشته باشید، وقتی این کلمات را می خواندید، بلافاصله مردد شدید و به این فکر افتادید که چگونه ممکن است نتوانید به اینها دست پیدا کنید. توصیه من این است که به ما بپیوندید!

شاید مهم ترین اصل ذهنی و معنوی که تاکنون کشف شده این است که به هر چه در اغلب اوقات فکر کنید، به آن دست پیدا می کنید.. آنچه در بیرون شما می گذرد، بازتاب حوادث و شرایطی است که در درون شما وجود دارد. ذهن شما بسیار قدرتمند است. اندیشه های شما تمام اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، کنترل می کند. می تواند از شما انسانی شاد یا غمگین بسازد می تواند سرعت ضربان قلب شما را افزایش یا کاهش بدهد می توانند ترکیبات شیمیایی خون شما را تغییر بدهند، می توانند به شما کمک کنند که خواب آرامی داشته باشید و یا شب را بیداری بکشید. شما مجموعه ای پیچیده از اندیشه، احساس، نگرش، امیال، تصاویر ذهنی، هراس ها، امیدها، تردیدها، نقطه نظرها و آرزوها هستید که هر کدام از این ها مرتب تغییر می کند.

اندیشه، تصاویر ذهنی تولید می کند و همراه با آنها احساسات و عواطفی را سبب می گردد.این تصاویر و احساسات نگرش ها و اقدامات مختلف را در شما سبب می گردند. اقدامات شما عواقب ونتایجی به همراه دارند که اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، مشخص می سازند.

اگر طرز فکرتان را درباره هر بخشی از زندگی خود تغییر بدهید، احساس و رفتارتان را در آن زمینه تغییر می دهید. و از آنجایی که تنها شما می توانید درباره فکر کردنتان تصمیم بگیرید، از این توانمندی برخوردارید که کنترل کامل زندگی خود را به دست بگیرید.



قانون باور می گوید: هر چه را با ایمان راسخ باور داشته باشید، تبدیل به واقعیت می گردد. رفتار شما همیشه مبتنی برعمیق ترین باورهای شماست، خواه این باورها حقیقی و یا کاذب باشند، شما آنچه می بینید باور نمی کنید، بلکه آنچه را از قبل باور کرده اید می بینید. از سوی دیگر، همه باورها آموختنی هستند. مضرترین باورهایی که می توانید داشته باشید باورهای خود محدود کننده هستند زمانی وجود داشته که این باورها را نداشته اید. مجبور نیستید به این فکر کنید آنچه به سود شماست از کجا حاصل می شود. اگر دقیقاً به آنچه می خواهید بیندیشید، هرآنچه را که برای دستیابی به هدف هایتان به آن احتیاج دارید، به خود جلب می کنید. طبیعت با همه به یک شکل رفتار می کند. اندیشه ای را که در ذهن خود بکارید، طبیعت آن را می رویاند. همه چیز بستگی به شما دارد، اندیشه های خود را انتخاب کنید.

بیاموزید که مانند موفق ها، شاداب ها و سالم ها فکر کنید، به زودی از زندگی مشابه زندگی آنها برخوردار می شوید. در روانشناسی قانونی وجود دارد که می گوید اگر تصویری از آنچه را می خواهید و مایلید که او بشوید به مدت کافی در ذهن خود مجسم کنید، به زودی دقیقاً همان او که فکر می کردید، می شوید.

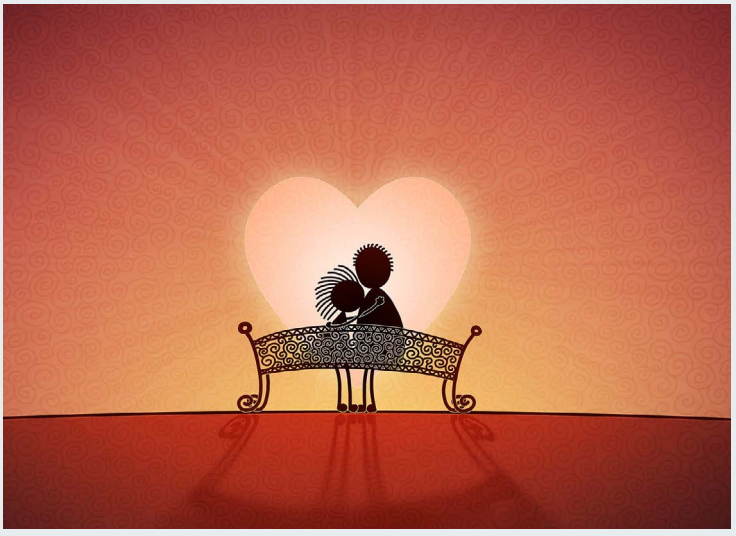
–ویلیام جیمز

خلاصه کتاب فکرتان را تغییردهیدتازندگی تان تغییرکند

زاده برای عشق (بیا دریا شویم) لئو بوسکالیا

عشق نیازمند تلاش است.

عشق هرگز مرگ طبیعی ندارد. از غفلت و رها کردن می میرد. عشق از نادیده انگاشتن، بی اعتنایی و سرسری گرفته شدن می میرد. چیزهای از نظر دور افتاده اغلب کشنده تر از ارتکاب اشتباهات هستند.



عشق درنهایت از کهنگی و عدم تغذیه می میرد. ما در حقیقت بیشتر از آنکه درون عشق می افتیم از عشق بیرون نمی آییم. هنگامی که عشق می میرد یک یا هر دو شریک در مورد آن کوتاهی کرده، از عهده تجدید حیات و تازه کردن آن برنیامده اند. عشق نیز مانند هر چیز زنده دیگری که رشد می کند، برای سالم ماندن نیاز به کوشش دارد.

داستان بسیار غم انگیز زندگی این نیست که انسان ها فنا می شوند، بلکه این است که آنان از دوست داشتن باز می مانند.

سامرست موام

اشتباه ناخودآگاه زنان که براي شغل آنها خطرناک است !

ايـن کار سـاده ای اسـت کـه تبعيـض جنسـيتی و رونـد اجتماعی را عوامـل اصلـی کمـی تعـداد زنـان در پسـت هـای مديريتـی بدانيـم. ولـی همـه تقصيرهـا بـه گـردن جامعـه نيسـت.

دکتـر Lois Frankel، مربـی شـغلی و نويسـنده، بيـش از ۱۰۰ مـورد از کارهـای ناخودآگاهـی کـه زنـان در کارشـان انجـام مـی دهنـد و باعـث تخريـب موفقيت شـغلی آنهـا مـی شـوند را شناسـايی کـرده اسـت.

در اينجـا ۱۰ مـورد از رايـج تريـن و حياتـی تريـن اشـتباهات را بيـان مـی کنيـم :

۱) زنـان قبـل از تصميـم گيـری، رای گيـری مـی کننـد.

بـه خصـوص زنـان جـوان بـه دنبـال جلب آرای ديگران هسـتند. يکـی از مديـران زن مـی گويـد: "مـن نمـی توانـم تصميـم بگيـرم تـا زمانـی کـه نظـرات همـه را بگيـرم."

وقتـی شـما در ابتـدا نظرخـود را بيـان مـی کنيـد، همـکاران تـان مـی داننـد کـه فـردی بـا اطـلاع و پذيـرای پيشـنهادات مختلـف هسـتيد.

۲) زنـان نيـاز زيـادی بـه دوسـت داشـته شـدن و تأييـد شـدن دارنـد.

بـرای زنـان و مـردان اهميـت دارد کـه در محيـط کار خـود دوسـت داشـته شـوند ولـی شـما نمـی توانيـد در کار خود بـر مبنای ايـن معيـار پيـش برويـد. نکتـه اصلـی يافتـن حالـت تعادلـی بيـن اينکـه يـک فـرد کامـلا دوسـت داشـتنی از نظـر ديگـران باشـيد يـا زنـی کـه کامـلا سرسـخت و سـلطه جـو اسـت، مـی باشـد. بهتريـن راه ايـن اسـت: عقايـد و ايـده هـای خـود را بـا صراحـت و روشـنی بـا بقيـه در ميـان بگذاريـد در حالـی کـه ديگـران نيـز بفهمنـد کـه شـما بـه نظرات آنهـا هـم اهميـت مـی دهيـد.

۳) زنـان بـه محيـط کار بـه عنـوان يـک زميـن بـازی نـگاه نمـی کننـد.

هـر سـازمانی قوانيـن و محدوديت هـای خـاص خـودش را دارد. بـرای موفقيـت بايـد آنهـا را تشـخيص داده و بفهميـد کـه چـه کسـانی بـه بهتريـن شـکل بـه آنهـا عمـل مـی کننـد.

مشـاوران شـغلی پيشـنهاد می کنند: "سوپراسـتارهای سـازمان شـما چـه کسـانی هسـتند؟ آنهـا چـه مـی کننـد؟ از آنهـا الگـو بگيريد و بـرای پيـروزی بـازی کنيـد."

٤) زنـان خيلـی بـه آنچه می پوشـند، توجـه کافی نمـی کنند!

بـه خصـوص در سـطوح پاييـن شـغلی، زنـان بـه اهميـت ظاهـر فيزيکـی خـود توجـه کافـی ندارنـد. مشـاوران شـغلی توصيـه مـی کننـد شـما متناسـب بـا شـغلی کـه مـی خواهيـد، بايـد لبـاس بپوشـيد نـه شـغلی کـه داريـد.

شـما بـرای افـرادی کار مـی کنيد کـه در محيط کاری در حـال بازی بـرای برنـده شـدن هسـتند. يـک زن بـرای پيشـرفت کـردن در سـطوح مختلـف، چگونـه بايـد لبـاس بپوشـد؟

ماننـد آنهـا يـا بهتـر از آنهـا لباس بپوشـيد. شـما اگـر مـی خواهيـد بـه مديريـت واحـد خـود دسـت يابيـد، بايـد شـبيه مديـران لبـاس بپوشـيد ! زيـرا بسـياری از اوقـات، نـوع لبـاس شـما بـر رفتـار و منـش شـما تأثيرگـذار اسـت.

۵) زنـان در جلسـات منتظـر مـی ماننـد کـه مـورد خطـاب قـرار گيرنـد.

زنـان بـه اشـتباه فکـر مـی کننـد اينکـه در جلسـات منتظـر بماننـد تا مـورد خطاب قـرار بگيرنـد، کاری مودبانـه اسـت، بـه خصـوص وقتـی کـه تعـداد زيـادی از مديـران حضـور دارنـد. ولـی همچنيـن شـما مـی توانيـد بـا صحبـت نکـردن يـا خيلـی زود صحبـت کـردن در جلسـات بـه خودتـان ضـرر برسـانيد. شـما بايـد جـزء دو سـه نفـر اولـی باشـيد کـه



در جلسات صحبت می کنند. نه لزوما برای بیان عقاید و نظرات خود بلکه شاید برای پرسیدن یک سوال یا پشتیبانی از نظر و گفته شخص دیگری.

۶) زنان نظرات خود را در قالب سوال مطرح می کنند.

به جای بیان درست نظرات، زنان عقاید خود را اغلب به صورت سوال مطرح می کنند. یکی از مشاروان شغلی می گوید: " ما عادت کرده ایم به اینکه وقتی شما یک سوالی را می پرسید نسبت به زمانی که عقاید خود را بیان می کنید، فرد ملایم تری به نظر می آیید. بیان ایده های خود در قالب سوال، عدم اطمینان و نبود اعتماد به نفس را برای شما به همراه می آورد."

۷) زنان به خودشان اجازه می دهند که قربانی دیگران شوند.

وقتی چیز اشتباهی رخ می دهد و مقصر آن یک زن است، احتمال آن نمی رود که او بایستد و از خود دفاع کند. اگر شما اجازه دهید که قربانی دیگران شوید، احترام خود را نیز بین همکاران از دست خواهید داد. ولی یادتان باشد : دفاع کردن از حق خود به معنای ظلم به دیگران نیست، به معنای جلوگیری از این است که به شما به چشم عنصری ضعیف و ناتوان بنگرند.

۸) زنان از عبارات کوتاه استفاده می کنند.

تا حدی، نسبتا، شاید. این نوع کلمات اعتبار شما را در چشم دیگران کم می کند. آنها را هنگام بیان ایده ها و عقاید خود در محیط کار بکار نبرید. هنگام بیان ایده های خود صریح و محکم باشید.

۹) زنان اجازه می گیرند.

ما در جامعه ای زندگی می کنیم که از بچه ها انتظار داریم که اجازه بگیرند. یکی از مشاوران شغلی زن می گوید: " درانجام کارها، ما زنان خودمان را در نقش بچه ها می بینیم." در عوض اجازه خواستن، باید دیگران را از برنامه های خود آگاه کرده و پیشنهادات آنها را بشنویم.

۱۰) زنان بیش از حد به دنبال صرفه جویی برای شرکت هستند.

معمولا به زنان کمتر از مردان پرداخت می شود ولی زنان تمایل دارند که در کارشان کاملا صرفه جو و اقتصادی باشند. به یک زن ممکن است به عنوان فردی نگاه شود که نمی تواند بودجه های زیاد را مدیریت کند.

یکی از مشاوران شغلی خطاب به مدیران زن می گوید: " یادتان باشد: مردها می خواهند هنگامی که پول شرکت را خرج می کنید، بخشنده باشید و اجازه نگیرید."

منبع: سایت مسیر ایرانی



بهانه آوردن را متوقف کنید!

بهانه کافی است. کارتان را بکنید یا نکنید اما بهانه نیاورید. از مغز شگفت انگیز خود برای توجیه کردن و بهانه آوردن که چرا فلان اقدام را انجام نداده‌اید ، استفاده نکنید. کاری صورت دهید و دست به کار شوید. برای خودتان تکرار کنید مسئولیت به گردن من است.

بازندگان عذر و بهانه می‌آورند و برندگان پیشرفت می‌کنند و به جلو می‌روند.

از کجا می‌فهمید که عذر و بهانه‌ی شما اعتبار دارد یا ندارد؟ بسیار ساده است. به اطراف خود نگاه کنید و بپرسید: آیا کس دیگری وجود دارد که از عذر و بهانه‌های شبیه به من استفاده کند و موفق باشد؟؟ وقتی این سئوال را می‌پرسید اگر صادق باشید باید اذعان کنید که هزاران و حتی میلیون‌ها نفر وجود دارند که حال و روزی به مراتب بدتر از شما داشته‌اند اما به موفقیت دست یافته‌اند.

• معجزه نظم و ترتیب شخصی

برای آنکه به موفقیت‌های شایان ذکر دست پیدا کنید، باید حال و روزتان با گذشته تغییر کند. مهم نیست که مال و منال بیشتری بیاندوزید، مهم این است که در مقایسه با متوسط مردم از کیفیت مطلوب‌تری برخوردار گردید. ایجاد نظم و ترتیب شخصی کیفیتی است که دستیابی به هر چیزی را امکان پذیر می کند.

به گفته‌ی کاپ مه‌یر نویسنده‌ی چهار کتاب پر فروش در امر موفقیت، نظم و انضباط شخصی توانایی انجام دادن کاری است که باید بکنید، چه این را دوست داشته باشید چه دوست نداشته باشید. از این رو می‌توان گفت که نظم و ترتیب شخصی کلید رسیدن به عظمت شخصی است. این یک کیفیت جادویی است که همه درها را به روی شما می گشاید.

• به بلند مدت بیاندیشید

مهمترین عامل موفقیت در زندگی چشم اندازهای بلند مدت است. موفق‌ترین افراد آن‌هایی هستند که به بلند مدت فکر می کنند. شاید مهمترین کلمه در اندیشه بلند مدت، فداکاری و از خود گذشتگی است. اشخاص برتر در شرایطی هستند که در تمام مدت عمر در کوتاه مدت از خودگذشتگی می کنند تا در بلند مدت به نتایج عالی‌تر دست پیدا کنند.

قله‌های رفیع را مردان موفق به یکباره فتح نکردند. اما آن‌ها وقتی دیگران در خواب بودند، شب هنگام برای رسیدن به قله سراشیبی را طی می نمودند.

توانایی شما در فکر کردن، برنامه ریختن و تلاش نمودن در کوتاه مدت و عادت دادن خود به انجام کار درست کلید خلق آینده‌ای تابناک است.

• کار زیاد کلید موفقیت

شرط لازم کار زیاد انضباط و نظم و ترتیب شخصی است. موفقیت تنها زمانی امکان پذیر است که بر تمایل طبیعی به کم کاری غلبه کنید و نخواهید که راه راحت را بروید. موفقیت پایا تنها زمانی امکان پذیر است که خود را مقید به کار طولانی بکنید.

• چگونه درآمد خود را دو برابر کنید

اصل دقایق را در کارهای فروش خود لحاظ کنید.

این اصل می گوید اگر درآمد روزانه‌ی شما با تعداد دقایقی که با مشتری روبه‌رو هستید رابطه‌ی مستقیمی دارد، با اضافه کردن تعداد این دقایق می‌توانید به فروش خود بیفزایید.

تقریبا در تمامی موارد، وقتی فروشنده‌ای تعداد دقایقی را که در حضور یک مشتری می گذراند دو برابر کند، فروش آن فروشنده به دو برابر افزایش پیدا می کند. این هرگز اتفاقی نیست. این مبتنی بر قانون احتمالات است.

• روی هر چه متمرکز شوید رشد می کند

اگر در موقعیتی رفتار می کنید که مطابق با ارزش‌هایتان رفتار نمی کنید، همین حالا تصمیم بگیرید که با این موقعیت برخورد کنید. درست در لحظه‌ای که این کار را می کنید به احساس شادمانی می‌رسید، احساس می کنید که کنترل همه چی در دست شماست. بر اساس قانون تمرکز روی هر چه متمرکز شوید رشد می کند. وقتی درباره‌ی فضایلی فکر می کنید که مورد ستایش و تحسین شماست، این ارزش ها را به اعماق ذهن نیمه هشیار خود می‌فرستید تا در هر موقعیتی خود به خود عمل کنند.

• حذف کردن احساسات منفی

مخرج مشترک همه‌ی انسان‌ها این است که می‌خواهند شاد و خوشبخت باشند. به زبان ساده، خوشبختی به معنای نبودن احساسات منفی است. وقتی پای احساسات منفی در کار نباشد، آنچه باقی می‌ماند عواطف و احساسات مثبت است. بنابراین حذف احساسات منفی کار مهمی است که باید صورت بگیرد.

• دلیل خوشبختی

فاصله میان شرایط فعلی و شرایطی که فکر می کنید برای شادی و خوشبختی به آن نیاز دارید، میزان خوشبختی شما را مشخص می کند. این موضوعی است که تصمیم گیری و ارزیابی آن به شما بستگی دارد. از قدیم گفته‌اند که موفقیت یعنی رسیدن به آن چیزهایی که شما می‌خواهی، اما شادمانی و رضایت بدین معناست که آن چه را به دست می آورید دوست داشته باشید. وقتی درآمدها و زندگیتان با هدف‌ها و انتظارات شما هم‌خوانی داشته باشند، احساس شادی و خوشبختی می کنید اما اگر به هر دلیلی شرایط فعلی شما با آنچه می‌خواهید منافات داشته باشد، ناخشنود و مایوس می‌شوید.

• پادزهر احساسات منفی

مطمئن‌ترین راه برای حذف احساسات منفی این است که بلافاصله بگوییم: من مسئول هستم. هر گاه اتفاقی می‌افتد که تولید خشم می کند. بلافاصله با گفتن این جمله خشم‌تان را فرو بنشانید.

قانون جایگزینی می گوید می‌توانید جای یک اندیشه منفی را با یک اندیشه مثبت عوض کنید. از آنجایی که ذهن شما در هر لحظه تنها به یک فکر می‌تواند بیندیشد، وقتی به عمد اندیشه مثبتی را انتخاب می کنید، سایر اندیشه‌ها را از ذهن خود بیرون می‌ریزید.

سه اقدام ساده برای بهتر شدن

۱-روزانه شصت دقیقه در زمینه‌ی کاریتان کتاب بخوانید. رادیو و تلویزیون را خاموش کنید، روزنامه را به کناری بگذارید و روزی یک ساعت درباره‌ی حرفه و مطلب خود کتاب بخوانید.

۲-در اتومبیل به نوارهای آموزشی گوش دهید.

۳-به طور منظم در سمینارهای آموزشی شرکت کنید. هرگز از یادگیری و رشد کردن دست برندارید.

• بهترین باشید!

رشد و بهسازی شخصی در تمام مدت عمر و متعهد شدن برای رسیدن به سطح بهترین‌ها، به تصمیم جدی و قدرت اراده بستگی دارد. هر گاه مطلب جدید می‌آموزید و از آن استفاده می کنید، عزت نفس و احترام به خود شما افزایش می‌یابد. احساس می کنید کنترل کسب مداخل خود را در دست دارید. که این یکی از مهم ترین بخش های زندگی شماست.

منبع: مدیرسبز، آموزش بازاریابی و مدیریت

۷ پرسش حیاتی که مخترعین باید از خودشان بپرسند



چالش اصلی دست یافتن به ایده های جدید نیست، بلکه کارهای بعدی و متعاقب آن برای زندگی بخشیدن به آن ایده است.

شما یک ایده بزرگ در ذهن دارید. ممکن است یک محصول جدید اختراع کرده باشید یا مفهوم یک خدمت جدید به ذهن شما رسیده باشد. حالا چکار باید کرد؟ لحظه ای که در واقع با شگفتی خودتان همراه شده و در واقع خودتان متوجه دست یافتن به یک ایده جدید می شوید، بطور خودکار با یک استراتژی دقیق در رابطه با چگونگی اجرا آن ایده همراه نمی شود. بنابراین در ادامه هفت پرسشی را به شما معرفی می کنیم که هر مخترعی باید از خود بپرسد تا به وی برای شروع کردن کمک کند:

۱- جدید ترین روند ها در بازار امروز کدام موارد است؟

یک ایده فوق العاده لزوما به معنای یک محصول موفق نیست. برای این کار باید راهی برای جلب تخیلات مشتریان پیدا کنید. مرتبط ساختن محصول خودتان به یک روند جدید و امروزی می تواند راه موثری برای تبلیغ دهان به دهان و تحریک فروش باشد. ببینید مردم در حال صحبت کردن در مورد چه چیزی هستند و اینکه آیا می توانید اختراع خودتان را به یک روند جدید گره بزنید؟

۲- آیا محصولات دیگر هم به همین مسئله یا مشکل پرداخته اند؟

اغلب محصولات جدید پیش از معرفی رقبایی دارند و احتمال اینکه این مورد برای شما هم صادق باشد، کم نیست. اما شاید راه شما سریعتر، بهتر یا ارزان تر باشد. ارزیابی راه حل های دیگری که به همین موضوع پرداخته و همین مشکل را حل می کنند می تواند آموزنده باشد، چرا که از این طریق می توانید محصول یا خدمت خود را از آنها متمایز کنید.

۳- دوستان و اعضای خانواده در رابطه با ایده من چه فکر می کنند؟

رازدار بودن مخترعین در رابطه با یک ایده جدید، موضوعی کاملا طبیعی است. چرا که رموز و مفاهیم فروش و تجارت که می توانند تحت یک حق انحصاری به ثبت برسند ارزش محافظت کردن هم دارند. اما همچنان کسب اطلاع از دیدگاه یک فرد دیگر با طرز فکری متفاوت از شما در مورد قابلیت اجرایی یک مفهوم، حیاتی است. به همین علت است که همواره باید بررسی ایده خود با اعضای مورد اعتماد خانواده و دوستان را مد نظر داشته باشید. آنها ممکن است درک و ایده با ارزشی در این رابطه داشته باشند که برای ارتقاء ایده شما مفید واقع شود.

٤- اهداف کوتاه مدت و بلند مدت چه مواردی هستند؟

معرفی یک محصول جدید بدون یک طرح و نقشه دقیق می تواند مشکل بسیار بزرگی باشد. بدون داشتن اهداف روشن، از دست دادن تمرکز بسیار آسان بوده و از طرف دیگر حفظ انگیزه بدون داشتن جریانی از موفقیت های کوچک هم سخت و دشوار است. در عوض، لیستی از قدم های مورد نیاز برای تکمیل کردن و دست یافتن به اهداف کوتاه مدت و بلند مدت تهیه کنید. این لیست به عنوان یک بازنمایی بصری و یادآوری ثابت از جریان پیشرفت شما مورد استفاده قرار می گیرد.

٥- چطور بطور دقیق و روشن می توانم ایده خودم را توضیح دهم؟



هر مخترعی نیاز به یادگیری هنر سخنرانی یا نطق آسانسوری دارد. توصیفی کوتاه از اختراع شما که برای تحریک شنوندگان و جلب نظر آنها برای کسب اطلاعات بیشتر طراحی شده است. فقط باید توجه کنید که نطق آسانسوری شما دربرگیرنده یک قلاب به منظور جلب توجه و همچنین اظهارات ارزشی و آماری برای حمایت از ادعاهای شما باشد. حتما این نطق را باید با یک فراخوان به عمل که بازگو کننده چگونگی کسب اطلاعات بیشتر توسط شنوندگان است به پایان ببرید.

٦- دیگر از چه ابزارهایی می توانم برای قابل فهم کردن ایده خودم استفاده کنم؟

علاوه بر یک نطق آسانسوری شما باید استفاده از یک وسیله کمکی بصری را هم به منظور برقراری ارتباط بهتر در انتقال پیام خودتان مد نظر داشته باشید. این وسیله لزوما نباید یک نمونه کار توسعه یافته توسط یک مهندس یا تفسیر یک هنرمند حرفه ای باشد. بلکه استفاده از یک نمونه کار غیر حرفه ای که مثلا از خشت و گِل یا مقوا تهیه شده یا حتی یک طرح ساده که نشان دهنده بخش های اصلی کار است نیز می تواند روش فوق العاده ای برای تفهیم ایده شما باشد.

۷- چطور می توانم به اصطلاح سر و صدایی در رابطه با محصول یا خدمت خودم به راه بیاندازم؟

به لطف شبکه های اجتماعی امروزه دسترسی پیدا کردن به مردم و اطلاع رسانی در مورد اختراع خودتان از هر زمان دیگری ساده تر شده است. اما یک کمپین موفق شبکه های اجتماعی نیاز به برنامه ریزی دقیق دارد: قدری در مورد گروه های کاربری هدف خودتان تحقیق کنید، عادت های آنها در سطح شبکه های اجتماعی را مورد بررسی قرار دهید و یک سخنرانی هدفمند در نقطه ای که آنها جمع شده اند را ترتیب دهید.

برای تعدادی از مخترعین، چالش اصلی دستیابی به ایده های جدید نیست. بلکه چالش اصلی کارهای بعدی شامل تست مفهوم، ارتباطات و برنامه ریزی برای زندگی بخشیدن به یک ایده جدید است که کاری سخت و دشوار به نظر می رسد. همه مخترعین زمان و تخصص لازم برای مدیریت کارهای مرتبط با این جریان را ندارند و برای برخی از آنها هم کارکردن با یک شرکت ارائه کننده خدمات اختراع که در زمینه رسیدگی به امور مربوط به این حوزه دارای تخصص است راه حل ایده آل به حساب می آید. اما چه این کار را به تنهایی انجام دهید یا از کسی کمک دریافت کنید، ارزیابی فرصت های احتمالی و رسیدن به استراتژی اثربخش، بسیار اهمیت دارد.



منبع: کاری از مدرسه موفقیت

رابطه هوش و مقدار توانایی حقیقی‌تان

هوش شناختی IQ، هوش عاطفی EQ، هوش مثبت PQ با هوش مثبت می توانید درصد اوقاتی که ذهنتان در خدمت شماست و مانند دوست شما به سود شما عمل می کند را بالا ببرید. افرادی که از PQ بالاتری برخوردارند در کار خود موفق تر هستند. قانون ۹۰.۱۰ می گوید، ۱۰% موارد در زندگی در حیطه اختیارات ما نیست و ۹۰% مابقی در اختیار خود ماست.

ذهن شما بهترین دوست و همچنین بدترین دشمن شماست. هوش مثبت، قدرت نسبی این دو حالت ذهنی شما را اندازه می گیرد. هوش مثبت بالا، به این معناست که ذهن شما بیشتر همچون دوست عمل می کند تا دشمن. هوش مثبت پایین، برعکس این حالت را نشان می دهد. بنابراین هوش مثبت، نشانه کنترلی ست که روی ذهن خود دارید و این که ذهنتان چه اندازه به سود شما عمل می کند.

دیدن این نکته که میزان هوش مثبت شما رابطه مستقیم با مقدار توانایی حقیقی در دسترستان دارد، ساده است.

چگونه می توانید به توانایی حقیقی خود دست یابید؟

۱- آن توانایی مغزی که بالاترین خرد و بینش ما را در اختیارمان می گذارد، در نتیجه سال ها بدون استفاده ماندن، ضعیف باقی مانده است. می توان این توانایی را به سادگی پرورش داد تا ما را بیشتر در ارتباط با خرد ژرف تر و نیروهای ذهنی استفاده نشده خود قرار دهد.

۲- ذهن ما شخصیت هایی را در خود جا داده است که در تخریب شادکامی و موفقیت ما به شدت فعال هستند، اما می توان این خرابکارها را به سادگی شناخت و ضعیف کرد. تا وقتی با دشمنان درونی خود که آنها را خرابکار می خوانیم، روبرو نشوید و ضعیفشان نکنید، آنها با همه قوا می کوشند پیشرفت های شما را پایمال سازند. نادیده گرفتن خرابکارهای خود مانند این است که باغچه ای زیبا درست کنیم، اما کاری به کار حلزون های گرسنه نداشته باشیم. در اینجاست که هوش مثبت می تواند مفید واقع شود.

هوش مثبت، شما را به خط مقدم نبرد بی امان و پرخروش موجود در ذهنتان می برد. در یک سوی این میدان نبرد، خرابکارهایی نامرئی هستند که هرگونه کوششتان را در جهت افزایش شادی یا کارایی تخریب می کنند و در سوی دیگر، فرزانه شماست که به خرد، بصیرت و نیروهای ذهنی معمولا دست نخورده شما دسترسی دارد. خرابکارها و فرزانه شما وابسته به جنگی ست که برای تسلط، میان بخش های مختلف مغزتان جریان دارد.

قدرت فرزانه شما نسبت به قدرت خرابکارهایتان، میزان بهره هوش مثبت و آن مقدار از توانایی حقیقی تان را که عملا به آن دست می یابید، مشخص می کند. قاضی خرابکار اصلی و سردسته آنهاست. همه از قاضی رنج می برند. این خرابکار شما را بر می انگیزد تا مدام در خودتان، دیگران، وضعیت و شرایط، عیب ببینید. بخش عمده



اضطراب، فشار، خشم، ناامیدی، خجالت و احساس گناه را این سردسته خرابکارها به وجود می آورد. دروغی که قاضی را موجه می کند این است که بدون او، شما و آدم های دیگر به موجوداتی تنبل و قانع تبدیل می شوید و به جایی نخواهید رسید. بنابراین، معمولا صدای قاضی به اشتباه، صدایی سازنده و پرمهر تلقی می گردد و کسی متوجه نمی شود که او چه خرابکار ویرانگری است؟

قاضی ابتدا ما را به اجبار به قضاوت خودمان تخریب می کند. راه دومی نیز برای تخریب ما دارد و آن قضاوت کردن دیگران است. سومین و آخرین شیوه خرابکاری قاضی، قضاوت کردن شرایط و رویدادهای زندگی ما و ناکافی دانستن آنهاست. بهترین راه این است که وقتی قاضی سر کار آمد او را بشناسید و فقط مچ او را حین عمل بگیرید.

نه خرابکار دستیار قاضی:

سختگیر: نیاز بیش از اندازه به بی نقصی، نظم و ترتیب است.

رضایت طلب: شما را بر می انگیزد تا با کمک رساندن، راضی کردن، نجات دادن یا تملق گفتن، به دل دیگران راه بیابید و پذیرش و محبت آنها را جلب کنید.

موفقیت طلب: شما را وامی دارد تا مدام عمل کنید و موفق شوید تا احساس ارزش و اعتبار داشته باشید.

مظلوم: می خواهد شما به منظور جلب توجه و محبت، احساساتی و کج خلق شوید و معمولا به قربانی کردن شما می انجامد.

خشکه منطقی: تمرکزی شدید و خاص بر پردازش منطقی همه چیز و از جمله روابط دارد.

همیشه مراقب: موجب می شود درباره همه خطرات پیرامون خود و مشکلات احتمالی، احساس اضطراب و فشردگی مداوم کنید.

بی قرار: پیوسته در پی هیجان بیش تر در فعالیت بعدی یا مشغول بودن مداوم است.

کنترل کننده: براساس این نیاز که حاصل از اضطراب عمل می کند تا اداره وضعیت را به دست بگیرد و رفتارهای دیگران را طبق اراده خود شکل دهد.

گریزان: تا حد افراط بر موضوعات مثبت و خوشایند تمرکز دارد و از کارهای ناخوشایند و بگومگو گریزان است.

فرزانه:

اگر خرابکارها نماد دشمنان درونی تان باشند، فرزانه شما نمایانگر بخش خردمندتر و ژرف تر شماست . فرزانه بخشی است که می تواند اوج بگیرد، جنگ و دعوا را پشت سر بگذارد، تسلیم ماجراها و تنش حاضر نشود و فریب دروغ و خرابکارها را نخورد. دیدگاه فرزانه نسبت به هر چالشی که پیش رو دارید، این است که آن چالش، هم اکنون هدیه و فرصتی ست یا می توان آن را به چنین هدیه و فرصتی تبدیل کرد. فرزانه، به پنج نیروی بزرگ ذهن شما دسترسی دارد و در برابر هر چالشی، از این منابع بهره مند می شود. این نیروها در مناطقی از مغز شما قرار دارند که متفاوت از آن مناطقی هستند که به خرابکارهای شما سوخت می رسانند.

پنج نیروی بزرگ فرزانه شما، اینها هستند: کاوش، همدلی، نوآوری، مسیریابی، اقدام.

سه راهبرد برای پرورش هوش مثبت:

تضعیف خرابکارها

تقویت فرزانه

تقویت مغز هوش مثبت

۱- مهم ترین نکته در تضعیف خرابکارها شناخت آنها و نام گذاری آنهاست.

ابتدا خرابکار خود را بشناسید. به عنوان مثال کنترل کننده نام دلخواه روی آنها بگذارید مثلا عالی جناب هر زمان حضور خرابکار را احساس کردید با خود در ذهنتان تکرار کنید، عالی جناب می خواهد من همکارانم را کنترل کنم. با این کار خرابکارها ضعیف می شوند.

۲- مهم ترین نکته در تقویت فرزانه استفاده از روش سه هدیه ای است.

موضوعی را در زندگی خود انتخاب کنید که در حال حاضر در محل کار یا خانه فشار شدیدی به شما می آورد، دست کم سه امکان را تعریف کنید که وضعیت به ظاهر بد شما بتواند به فرصت و موهبتی تبدیل شود.

۳- مهم ترین نکته در تقویت مغز هوش مثبت یکصد دور تمرین روزانه است.

هر تمرین به اندازه ۱۰ثانیه یا سه بار تنفس عمیق، به خودتان دستور دهید که از غرق شدن در افکار دست بکشید و نسبت به احساس های جسمانی خود هوشیار شوید مثلا وزن خود را روی صندلی حس کنید، هنگام نوشیدن آب یا شستن دست ها کاملا آب را حس کنید هر کاری را با توجه کامل انجام دهید. حضور شما گنج شماست.

حداقل ۲۰روز پیاپی و به طور مرتب یکصد دور تمرین روزانه خود را انجام داده و بهبودی چشمگیر و تغییر معمولا زیر و رو کننده را در زندگی خود تجربه کنید. به هر حال، این مغزمان است که به سامان دهی کل تجربه ما از زندگی می پردازد.

منبع: مریم خلیلی-خلاصه کتاب «هوش مثبت» نویسنده: شیرزاد چمین



حباب یک سهم چیست ؟

و چگونگی شکل گیری حباب ها در بازار سهام

سرمایه‌گذاری و حباب در بخش مسکن

قیمت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری در بازار مسکن ایالات متحده از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۶ تقریبا ۲برابر شده است. این افزایش بسیار بیش از اثر عناصر بنیادینی است که بر اساس اجاره‌بها یا درآمد خانوار تعیین شده‌اند. یک محدوده مناسب برای نرخ بهره و در کنار آن، تکثیر کالاهای رهنی جدید (وام‌هایی با کمترین پیش‌پرداخت یا حتی بدون پیش‌پرداخت، درخواست کمترین مدارک درآمدی و صرفا پرداخت هزینه بهره به عنوان پیش پرداخت) می‌توانند منجر به افزایش شدید قیمت مسکن گردد. در سال ۲۰۰۵، رییس فدرال رزرو یعنی گرین‌اسپن اظهار داشت که بخش خدمات مالی به‌طور چشمگیری به‌واسطه پیشرفت فن‌آوری اطلاعات دگرگون شده و وام‌دهندگان نیز قادر شده‌اند تا «میزان ریسکی که افراد متقاضی با آن مواجه‌اند را به‌گونه‌ای کاملا کارآمد تشخیص داده و قیمت مناسبی برآن وضع کنند.» فلد اشتاین (۲۰۰۷) با استناد به برخی مطالعات انجام شده به‌این موضوع اشاره کرده است که رشد سریع در اعطای وام‌های بی‌پشتوانه در طول این سال‌ها به دلیل «استفاده گسترده از مدل‌های ارزیابی ریسک آماری توسط وام‌دهندگان» بوده است.

رونق وام‌های بی‌پشتوانه اندکی بعد عواقبی ایجاد کرد که از جمله آنها می‌توان به افزایش تخلفات در بازپرداخت آنها، تصاحب اموال رهنی، ورشکستگی تعداد بسیاری از وام‌دهندگان رهنی، کاهش شدید ارزش اوراق بهاداری که پشتوانه‌شان وام‌های رهنی بی‌پشتوانه بوده و رکورد شکنی تعداد خانه‌های به فروش نرفته اشاره کرد. با نگاهی به گذشته می‌توان دریافت که ظاهرا اشتیاق به یک «عصر جدید» در مدل‌سازی ریسک‌های اعتباری به حد بسیار بالایی رسیده بوده است!!

پرسونز (Persons ۱۹۳۰) در کتاب خود و پیش از افزایش ناگهانی اعتبارات به وقوع یک بحران اشاره کرده بود: «به احتمال بسیار زیاد، حجم قابل‌توجهی از فروش‌های اخیر که بر پایه درجه‌بندی‌های اعتباری صورت پذیرفته، صرفا براساس این نظریه توجیه می‌شود که دوره هیجانات ناگهانی به‌طور نامحدود تداوم دارند. هنگامی که فرآیند افزایش اعتبارات متوقف می‌شود و ما به مبنای طبیعی مخارج سالانه خود بازمی‌گردیم، می‌بایست منتظر یک دوره تعدیل محنت آفرین باشیم.»

تاریخ به ما می‌آموزد که مهم‌ترین دوره‌های نوآوری‌های فنی و تکنولوژیک اغلب با حباب‌های قیمتی همراه بوده‌اند، به طوری که سرمایه‌گذاران در قبال پیشرفت‌های حقیقی بهره‌وری به‌گونه‌ای اغراق‌آمیز واکنش نشان داده‌اند و این بحران نیز به همین دلیل به‌وجود آمده است. افزایش بیش از حد قیمت دارایی‌ها می‌تواند پیامدهای مهمی برای اقتصاد به همراه داشته باشد، چراکه واکنش شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران به سیگنال‌های قیمتی، تخصیص نامناسب سرمایه را به همراه خواهد داشت. این سوال همچنان وجود دارد که آیا حباب‌های قیمتی برای جامعه زیان بار است؟ سفته بازی از یک سو فرایت متغیرهای اقتصادی و مالی را تقویت کرده و به رفاه افرادی که از بلاتکلیفی و نوسانات بیزارند، آسیب خواهد رساند. از سوی دیگر، سفته‌بازی و ایجاد حباب می‌تواند منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در مخاطرات ریسکی شود و منافعی را برای جوامع با سطح سرمایه‌گذاری پایین به همراه می‌آورند. البته باید توجه داشت که در تبیین یک مدل نظری، بسیاری از موضوعات و مواردی که رفاه را در دنیای واقعی متاثر می‌سازند، وجود ندارند. یکی از این موارد، کلاه‌برداری‌های مالی است که به‌طور معمول و در طول تاریخ با حباب‌ها همراه بوده‌اند. در واقع افزایش طرح‌های خرید سهام به‌گونه‌ای شیادانه در انگلیس و در دوران پرآوازه افزایش قیمت سهام در شرکت South Sea منجر به‌این شد که دولت بریتانیا قانونی موسوم به «قانون حباب» را در ۱۷۲۰ به تصویب برساند.میکر، اقتصاددان بازار بورس نیویورک در کتاب خود به قابلیت‌های سفته‌بازی اشاره کرده است که در بین تمام مردم جهان و در طول تاریخ، آمریکایی‌ها کم‌ترین عکس‌العمل را در محکوم کردن سفته‌بازی از خود نشان می‌دهند. شاید به این جهت که کشف قاره آمریکا صرفا توسط یک وام‌بر مبنای جواهرات وثیقه‌ای تاج ملکه‌ایزابل و با نرخ بهره‌ای صورت پذیرفت که بسیار بیشتر از نرخ بهره سال‌های ۱۹۱۹ و ۱۹۲۰ بود! به هر طریق نمی‌توان اعطای وام به یک خارجی ناشناس به قصد سفر به آن سوی دریاها آن هم به‌وسیله سه قایق کوچک و به امید کشف یک سرزمین طلای افسانه‌ای را یک «سرمایه‌گذاری محافظه‌کارانه» نامید!

منبع: برگرفته از بورس کالا

۱۰ تجربه شخصی یک معامله گر در معاملات بورس تهران



۱. قیمت سهم مهمترین چیز در بازار بورس ایرانه بنابراین همیشه برا اینکه خیالتون راحت باشه تو کف قیمت خرید کنید. البته ملاک در کف بودن سهم توجه به p/e سهمه نه اینکه بریم تنها سابقه قیمتی سهم ونگاه کنیم ونتیجه بگریم که سهم توکف قیمتیه یا نه توکف نیست.

فرض کنید که یه سهم سال ۸۸ قیمتش بوده ۱۰۰تومان ونسبت قیمت به درآمدش بوده ۳، در سال ۸۹ قیمت سهم شده ۲۰۰تومان ونسبت قیمت به درآمدش شده ۶ واکنون در سال ۹۰ قیمت سهم رسیده به ۳۰۰ تومان و نسبت قیمت به درآمد سهم ۳هست. بنابراین سهم در سال ۸۹ گرون تر از سالهای ۸۸ و۹۰بوده ودر سال ۹۰ و۸۸ تقریبا یک قیمت داره ودر صورتی که به زیر ۳۰۰ افت کنه از ۱۰۰تومان سال ۸۸ ارزونتره.

۲. تنها باید سهم های بنیادی وخوب خرید وبلند مدت نگه داشت تا به حداکثر بازدهی رسد. این مطلب علاوه بر کم ریسک بودن و بازدهی بالا میتونه سرمایه گذار را از هیجانات بی مورد و درگیری های عصبی بر حذر داره. بهتره در زمان های مناسب از یک سهم بنیادی با بازدهی مناسب خارج شد ودر صورت یافتن سهمی با بنیاد قویی و قیمت مناسب به اون سهم وارد شد ودر صورت نیافتن بهتره کاملا صبور بود وصبر پیشه کرد وباری به هرجهت خرید نکرد.

۳. سبد سهم باید تنها محدود به چند سهم خوب باشه و این قانون که هیچ سهمی در سبد نباید بیشتراز ۲۵ درصد سبدباشه اصلا منطقی ودرست نیست. در صورتی که قیمت سهم های خوب بنیادی بالا بود وتنها یک یا دو سهم خوب وبنیادی در نزدیکی کف بود میتونیم تمام سرمایه رو بهش اختصاص بدیم.

٤.ملاک خوب بودن یک سهم تنها گذشته سهم نیست بلکه چشم انداز آینده خیلی مهمتره مخصوصا توکشور ما که خیلی از فاکتورهای اقتصادی ثبات مشخصی ندارن بهتره تاثیر پیش بینی های آینده رو در سهام مورد نظرمون کاملا لحاظ کنیم و در صورتی که از این جهات مناسب نبود از گذشته سهم چشم پوشی کنیم وسهم ونخریم.

۵. اخبار و شایعات و سایت ها اصلا نباید ملاک عمل کامل باشن. چون اکثر سایت ها ومحافل سهام دارن و تو نوشته ها وتحلیل ها نفع شخصیشون اولویت داره.

۶. به چند دلیل سهامی که در چندروز اخیر توسط حقوقی های بازارخریداری شده در روزهای آینده بازدهی خوبی خواهدداشت ورشد خواهد کرد:

-حقوقی ها معمولا دارای کارشناس های خبره و برجسته اند

-معمولا از رانت های اطلاعاتی خوبی برخوردارن

-معمولا از سهم نوسان نمیگیرن ومدت دار خرید میکنن واین موضوع ریسک افت شدید سهم بعداز رشد و یه دوره تقاضای بالا رو خیلی کم میکنه.

بنابراین خرید اینجورسهم ها یعنی در اختیار گرفتن کارشناس و رانت و سهم خوب بدون صرف هزینه

۷. هیچگاه نباید از بازار به طور کلی دور شد ولی همیشه هم نباید خرید کرد.گاهی باید از دور در کمین نشست وتنها نظاره کرد.

۸. همیشه باید نقدینگی لازم برای شکار سهام های خوب در افت های غیرمنطقی و هیجانی داشت.این افت ها تو بازار ما خیلی زیاداتفاق میفته.

۹. میانگین گیری در بازار بورس ایران کار درستی نیست.

۱۰. بهتره در صورت بیشترشدن ضرر در یک نماد از ۱۰ درصدبهتره سهم وبا یه سهم دیگه جایگزین کرد.



بازار بین بانکی

بانک ها موظف هستند که بخشی از منابعی که سپرده گذاران در اختیار بانک ها گذاشته اند را نزد بانک مرکزی نگه دارند. حجم این سپرده ها روزانه تغییر می کند. بانک الف ممکن است به سبب کاهش سپرده ها با مازاد ذخیره نزد بانک مرکزی مواجه شود و بانک دیگری با افرایش سپرده با کاهش ذخیره روبرو شود. اینجاست که بانک الف می تواند به بانک ب مازاد دخیره خودش را یک روز قرض دهد. این بازار بین بانکی از بازارهای مهم مالی است که بگونه ای نرخ بهره کوتاه مدت در آن تعیین می گردد. نرخ بهره Fed Fund rate در آمریکا و لایبور در بریتانیا نرخ بهره چنین بازاری است. این بازار به بانک ها کمک می کند که از نوسانات سپرده هایشان نگران نباشند و سریع بتوانند ذخیره نزد بانک مرکزی را تغییر دهندو ضمن اینکه با توجه به ریسک اعتباری بسیار کم بانک ها این نرخ های نشان دهنده نرخ بهره کوتاه مدت باشد.



ثبت نام دوره نهم
کلاسهای موفقیت مالی

مدرس: دکتر محمدرضا ماجد

موسس و مدیر عامل مدرسه موفقیت

(رئیس کارگروه ابزارهای نوین مالی،
مدیرمعاملات مشتقه کارگزاری مفید)

زمان: نیمه دوم تیرماه

طول دوره: ۷۶ ساعت

زمان: دوشنبه ها، ۱۷:۳۰ الی ۲۱:۳۰

تلفن: ۸۸۰۶۳۱۹۷ - ۸۸۲۱۰۵۳۸
۰۹۳۵۵۵۹۲۶۸۲

www.workforliving.com
@workforliving @wflschool

ترم اول: شناخت ذهن ثروتمند و گره گشایی از موانع تولید ثروت

ترم دوم: مبانی بازارها و ابزارهای مالی

ترم سوم: تحلیل فنی بازارها و ابزارهای مالی مبتنی بر تجزیه وتحلیل نمودارها

ترم چهارم: تحلیل بنیادی بازارها و ابزارهای مالی

ترم پنجم : مدیریت دارایی ها واستراتژی های سود ده

وکارگاه روش های سرمایه گذاری موفق در املاک و مستغلات