

کار برای زندگی

مجله موفقیت

Www.WORK for Living.com

هرگز تسلیم نشو!

هر روز معجزه تازه ای رخ می دهد...

مجله الکترونیکی کار برای زندگی

فهرست عناوین

سخن آغازین ۱
بیوگرافی موسس..... ۲
درباره کالج بین المللی موفقیت ۳
اهداف و نگرش ما..... ۴
آموزش ۵

***

مقاله های مثبت اندیشی و موفقیت..... ۶
روز هشتم ـ شکرگزاری
چگونه خوش بینی خود را افزایش دهیم؟

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۹
نکاتی برای مدیریت پول جهت ثروتمند شدن
چگونه یک مدیر موفق تصمیم گیری می کند
ذهن ثروتمند۴

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۲۰
مهمترین اشتباهات دربورس ۲

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

سردبیر و مدیر مسئول :
محمد رضا ماجد

گروه تحریریه :
فریبا همتی
مینا نورمحمدی
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


شروع ثبت نام هشتمین دوره پر طرفدار موفقیت مالی
در بین افراد موفق و ثروتمند کمتر کسی دیده می شود که
اسرار موفقیت خود را برای دیگران بازگو کند
مدرس: دکتر محمدرضا ماجد
مدیر معاملات مشتقه کارگزاری مفید
رییس کارگروه ابزار های نوین مالی کشور
(۹۲،۹۳،۹۴)
محل برگزاری:
تهران، میدان ونک، خیابان ملاصدرا
تلفن:
۸۸۲۱۰۵۳۸ ۸۸۰۶۳۱۹۷
۰۹۳۷۸۸۱۸۹۹۷
www.WFL.ir
www.workforliving.com

سخن آغازین



سلام دوستان همراه، همسفران مهربان

سلام دوستان عزیزم
آرزوی بهروزی و سلامت برای تک تک شما دارم ، امیدوارم ایام به کام و روزگارتان گل باران باشد.
از همراهی و ابراز محبت های شما صمیمانه سپاسگزارم .
در ادامه بحث موفقیت مالی لازم می دانم توضیحاتی را در مورد ادبیات مالی برای همراهان عزیز داشته باشم . به راستی هزینه ، درآمد ، دارائی ، بدهی و ... برای یک ثروتمند و یک فرد عادی یا فقیر دارای یک معنا است ؟
در ادبیات ثروتمندان دارایی آن چیزی است که پول وارد جیب شما می کند حال آنکه در علم مالی فعلی ما دارایی را هر چیز قابل تبدیل به پول می دانیم (هر چند برای ما هزینه ایجاد کند).
از دید ثروتمندان درآمد به دو صورت فعال و غیرفعال وجود دارد که تلاش یک ثروتمند در رسیدن به درآمد غیرفعال بیشتر در راستای خروج از چرخه عادی زندگی است . حال آنکه در علم حسابداری و مالی فعلی ما درآمد پولی است که بابت کارمان بدست می آوریم.
یک ثروتمند تا نیاز به وام برای خرید یک دارایی نداشته باشد بدهی ایجاد نمی کند حال آنکه فقرا هر وامی را مناسب دانسته آن را می گیرند و معمولا صرف هزینه می کنند.
برای یک ثروتمند شروع ثروتمند شدن از مدیریت هزینه است اما یک فقیر می گوید آب از سر ما گذشته بگذار کمی لذت ببرم. و اینگونه است که راه و ادبیات ثروتمندان و فقرا از هم جداست.
بشخصه سال هاست در دوره های « موفقیت مالی » تلاش نموده ام با بیان این مسائل و نگرش های اشتباه نسبت به ثروت راه را برای یادگیری مهارت تولید ثروت دیگران باز نمایم و از حضرت دوست بخاطر موفقیت در این راستا همیشه سپاسگزارم.
برای تک تک شما عزیزان موفقیت و سلامت و معنویت روزافزون آرزو می کنم .

با احترام
محمد رضا ماجد



محمد رضا ماجد

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

www.WORK4Living.com
کار برای زندگی
مجله موفقیت
۹۴-۹

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

- ۲۲ 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

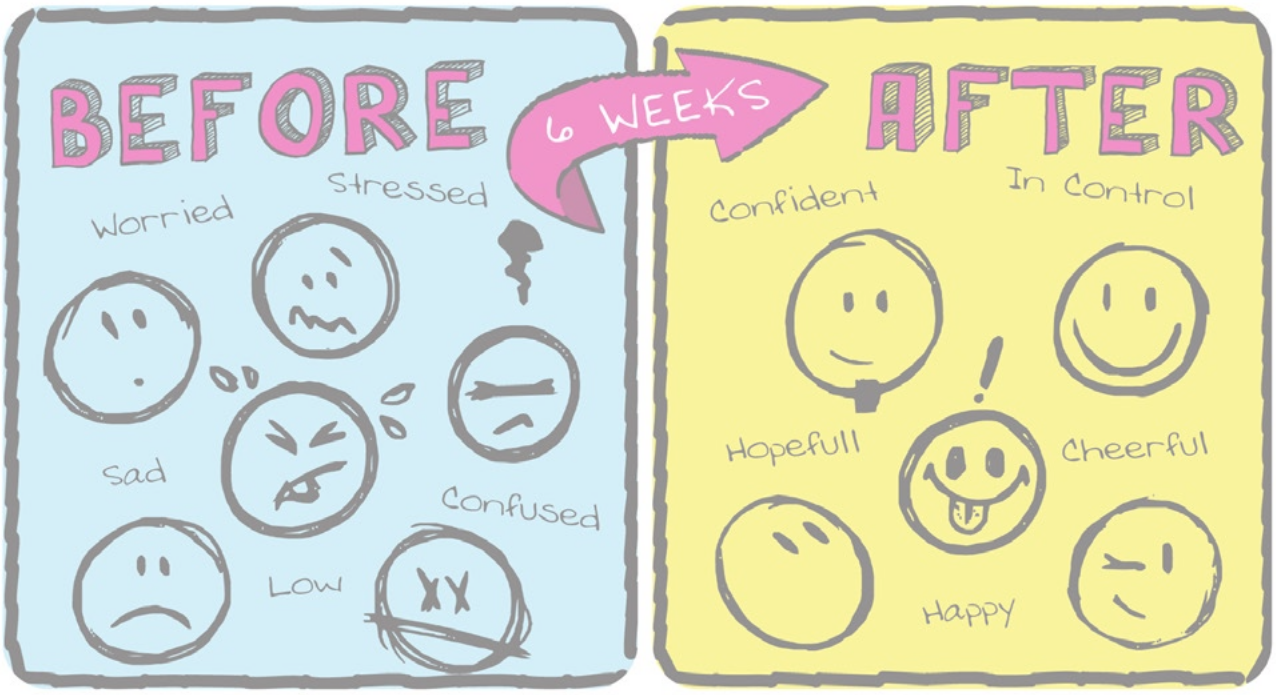
درباره کالج و مدرسه موفقیت

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 ثبت نام دوره هشتم 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



غـذا موهبتـی الهـی اسـت و نعمـت طبیعـت اسـت. اگـر طبیعـت، خـاک و مـواد خوارکـی و آب بـرای رشـد مـواد در اختیـار مـا نمی‌گذاشـت مـا چیـزی بـرای خـوردن نداشـتیم.
شکرگزاری قبل از صرف غـذا، سنتی اسـت کـه هـزاران سـال ادامـه دارد. اگـر زمانـی را کـه حسـابی گرسـنه بـودی بـه خاطـر بیـاوری، یـادت می‌آیـد در بدنـت احسـاس ضعـف می‌کـردی؛ و نمی‌توانسـتی بـه طـور عـادی فکـر کنـی. تـو بـرای زنـده مانـدن، فکـر کـردن و حـال و هـوای خـوب داشـتن بـه غـذا نیـاز داری.
بـرای شـکرگزاری بابـت غـذا، کمـی وقـت صـرف کـن و افـرادی را بیـاد بیـاور کـه در تهیـه و تولیـد غذایـی کـه تـو می‌خـوری نقـش دارنـد. راجـع بـه پرورش‌دهنـدگان گوشـت، ماهیگیـران، دامـداران، کشـاورزان، بـه عمـل آورنـدگان چـای و قهـوه و تمـام شـرکت‌های بسـته‌بندی غذایـی کـه بـرای تولیـد غذایـی کـه می‌خـوری کار می‌کننـد، فکـر کـن.
مـا بـدون آب و غـذا وجـود نداشـتیم. هیـچ یـک از افـراد خانـواده و دوسـتانمان هـم وجـود نداشـت. بـه عنـوان شـکرگزاری و سـپاس از اعجـاز آب و غـذا، صرفـاً عبـارت اعجـاز آمیـز خدایـا شـکرت را بـه زبـان بیـاور.
مسـأله شـگفت‌انگیز ایـن اسـت کـه وقتـی تـو بـرای غـذا و آب شـاکر باشـی، این مسـأله نه تنهـا در زندگـی‌ات، بلکـه در ذخیـره‌ی جهانـی هـم تأثیر می‌گـذارد.
یکـی از راه‌هـای برخـورداری از اعجـاز شـکرگزاری بابـت غـذا و آب ایـن اسـت کـه از آنچـه می‌خـوری و می‌نوشـی لـذت ببـری. دفعـه بعـد قبـل از اینکـه چیـزی بخـوری، لحظـه‌ای دسـت نگـه دار و ببیـن چـه می‌خـوری، در ذهنـت بـا صـدای بلنـد بگـو خدایـا شـکرت ! و بـر طعـم و مـزه آن در دهانـت تمرکـز کـن و از آن لـذت ببـر. ایـن کار نـه تنهـا باعـث می‌شـود بیشـتر لـذت ببـری، بلکـه بـه تـو کمـک می‌کنـد بیشـتر شـکرگزاری را احسـاس کنـی.
وقتـی مـن عبـارت اعجازآمیـز خدایـا شـکرت را می‌گویـم، انگشـتانم را روی غـذا یـا نوشـیدنی حرکـت می‌دهـم و مجسـم می‌کنـم گـرد اعجازآمیـز روی آنهـا می‌پاشـم ایـن گـرد هـر جـا را کـه لمـس کنـد مطهـر می‌کنـد.
شاکر بودن برای موارد ساده زندگی، مثل غذا و آب نشانه‌ای از عمیق‌ترین اظهار شکرگزاری است.

تمرین شماره ۷

۱ ـ بـه عنـوان اولیـن کار در صبـح از ۱۰ نعمـت زندگـی ات کـه بابـت آنهـا شـاکر هسـتی فهرسـتی تهیـه کـن و دلیـل شـکرگزاری ات را بـرای هـر نعمـت بنویـس.
۲ ـ فهرسـتت را بخـوان و در انتهـای هـر مـورد عبـارت اعجازآمیـز خدایـا شـکرت ، خدایـا شـکرت ، خدایـا شـکرت را بگـو و حـال و هـوای شـکرگزاری را احسـاس کـن.
۳ ـ امـروز قبـل از خـوردن و نوشـیدن کمـی مکـث کـن و بـه آنچـه می‌خـوری نـگاه دقیقـی بینـداز و عبـارت اعجـاز آمیزخدایـا شـکرت را بگـو! می‌توانـی کمـی گـرد اعجـاز روی غـذا یـا نوشـیدنی‌ات بپاشـی.
۴ ـ قبل از خواب یادداشت شکرگزاری‌ات را بردار و بابت بهترین اتفاق روزت عبارت خدایا متشکرم را به زبان بیاور.

منبـع: کتـاب معجـزه شـکرگزاری رانـدا بـرن، مترجـم: نفیسـه معتکـف انتشـارات لیوسـا، سـال چـاپ ۱۳۹۲
متن خلاصه شده از: فریبا همتی



چگونه خوش‌بینی خود را افزایش دهیم؟

How To Become More of an Optimist

دکتر غلامرضا ابری

میزان خوش‌بینی هر فرد براساس این که چگونه رویدادها را تعریف می‌کند و از چه دیدگاهی به مسائل می‌نگرد، سنجیده می‌شود. اگر یاد بگیرید که علّت وقوع رویدادهای مثبت را:

(۱) کاری که خودتان انجام داده‌اید؛

(۲) نشانه‌ای از چیزهای خوب بیشتری که پیش خواهند آمد و

(۳) شاهدی مبنی بر این که چیزهای خوبی در سایر زمینه‌های زندگی‌تان اتفاق خواهد افتاد بدانید، نیمی از راه را طی کرده‌اید.

همچنین اگر بتوانید به رویدادهای منفی به عنوان:

(۱) چیزی که تقصیر شما نبوده است و

(۲) پدیده‌های منفرد و مجزایی که اثری بر رویدادهای آینده یا سایر جنبه‌های زندگی‌تان ندارند فکر کنید، بقیه راه را هم پیموده‌اید!

درجه سختی: کم

زمان مورد نیاز : فقط چند دقیقه دیگر

چگونه:

هنگامی که رویداد مثبتی در زندگی‌تان اتفاق افتاد، برای چند لحظه تحلیل فرایندهای فکری خود را متوقف کنید. فقط به توانائی‌های خود و نقش‌های مستقیم یا غیرمستقیمی که در وقوع این رویداد داشته‌اید فکر کنید. برای مثال، اگر در امتحانی موفق شدید، فقط به این نیندیشید که چقدر خوب شد که برای امتحان آماده بودید بلکه به نقش هوش و تمرکز خود در این جریان نیز فکر کنید.

به دیگر جنبه‌های زندگی خود که می‌تواند از این رویداد مثبت تأثیر پذیرد، فکر کنید. همچنین به این فکر کنید که چگونه توانائی‌های شما که باعث این رویداد مثبت شده‌اند می‌توانند رویدادهای مثبت دیگری را در زندگی‌تان باعث گردند. برای مثال، هوش، تمرکز و توانایی آماده شدن برای انجام کارها، می‌توانند باعث چه چیزهای خوب دیگری در زندگی شما بشوند؟

موفقیت‌های احتمالی آینده را در نظر آورید. چون کلید موفقیت در دستان شماست پس آیا نباید انتظار داشته باشید که از آزمون‌های آینده هم سربلند بیرون آئید؟ آیا یک شغل مناسب و معتبر، نتیجه آن نیست؟

هنگامی که رویدادی منفی اتفاق افتاد، به شرایطی که ممکن است در این اتفاق نقش داشته باشد فکر کنید. برای مثال، اگر عملکرد شما در یک امتحان بد بود آیا هفته قبلش سرتان خیلی شلوغ نبوده است؟ آیا کمبود خواب نداشته‌اید؟ چه عوامل خارجی در عدم موفقیت شما نقش داشته‌اند؟ در ذهن داشته باشید که عدم موفقیت، لزوماً بازتاب

ضعف‌های شخصی شما نیست.
همچنین به یاد داشته باشید که فرصت‌های بیشماری برای شما در آینده وجود خواهد داشت که می‌توانید در آن‌ها بهتر عمل کنید. به موفقیت‌های بعدی خود یا سایر جنبه‌هایی که می‌توانید در آن‌ها موفق شوید فکر کنید.

توصیه‌ها:

کلید خوش‌بینی، به حداکثر رساندن موفقیت‌ها و به حداقل رساندن شکست‌هاست.
صادقانه به کوتاهی‌ها و کمبودهای خود فکر کنید. در این صورت می‌توانید بر روی آن‌ها کار کنید و به تدریج آنها را برطرف کنید. امّا به یاد داشته باشید که همیشه تمرکز بر روی توانائی‌ها نتیجه مطلوب‌تری به دست می‌دهد.
الگوهای فکری خود را به چالش بکشید امّا انتظار نداشته باشید که طرز تفکرتان به سرعت تغییر یابد. این کار به زمان نیاز دارد. بنابراین تمرین کردن در این مورد را ترک نکنید.

همیشه
به یاد داشته باشید که
هر شکستی می‌تواند تجربه‌ای آموزنده و گام مهمی به سوی موفقیت بعدی شما باشد!
نیازمندی‌ها:
اشتیاق و علاقه‌مندی به بررسی افکار
وارسی مداوم الگوهای فکری

منبع
"How To Become More of an Optimist", Elizabeth Scott. M.S.,





نکاتی برای مدیریت پول جهت ثروتمند شدن

آدم‌های پولدار میانگین هوشی بالاتری نسبت به سایر افراد ندارند، اما انتخاب‌های آنها در مورد نحوه خرج کردن پول و صرف زمان با بقیه افراد فرق می‌کند. براساس نوشته‌های دکتر توماس استنلی در کتاب "ذهن میلیونر"، ۵ "عامل موفقیت" وجود دارد که ۸۰٪ از سرمایه‌داران بزرگ دنیا با آن موافق هستند و جزء اصلی‌ترین عوامل رسیدن به موفقیت به شمار می‌روند. دو نمونه از این عوامل به شرح زیر می‌باشند:

۱- انضباط - کنترل فردی

۲- سخت کوشی - بیش از سایرین

خوب به هر حال هیچ یک از این دو مورد کارهای جالبی به نظر نمی‌رسند و با برنامه‌های تبلیغاتی که شعار "با شرکت در مسابقه ما یک میلیون دلار می‌برید" همخوانی ندارند؛ اما به راستی تاکنون به این مطلب فکر کرده‌اید که چگونه می‌توانید پولدار شوید؟ البته منظور من پولدار شدن‌های یک شبه نیست، بلکه پولدار شدن از طریق برنامه‌ریزی می‌باشد. به خواندن ادامه دهید تا ببینید از همین امروز چه کارهایی می‌توانید انجام دهید تا فردا پولدارتر شوید.

درس اول: داستان پولی خود را بازنویسی کنید

همه ما برای خود داستانی در مورد پول‌هایمان داریم که من به آن "نقشه پول‌ها" می‌گویم. این درست همان راهی است که شما در ذهن برای خود خلق کرده و به صورت ناخودآگاه در زندگی آنرا دنبال می‌کنید. این نوع طرز تفکر می‌تواند شما را به پول نزدیک‌تر کرده و یا از آن دورتر کند. برای بیشتر ما که همیشه در طول زندگی خود عباراتی نظیر: "ما قدرت خرید آن‌را نداریم" ، "من که پول چاپ نمی‌کنم" ، "هیچ کسی نیست که هم پولدار باشد و هم خوشحال" را از زبان اطرافیانمان می‌شنویم، به این نتیجه می‌رسیم که پس انداز پول کار دشواری است؛ اما نباید با این طرز تفکر غلط برای خود محدودیت ایجاد کنید و میزان سپرده حسابتان

همیشه زیر صفر باشد. باید نوعی بازبینی مجدد بر روی دخل و خرج خود داشته باشید. باید تمام تصورات غلط را در ذهن خود دور بریزید و خودتان را از نظر اقتصادی مستقل کنید.

نحوه تفکر خود بر روی پول و افراد پولدار را تغییر دهید. دکتر "هارو اکر" نویسنده کتاب: "اسرار ذهن میلیونر" معتقد است که باید به برخی چیزها اعتراف کنید.

حالا چرا اعتراف و نه اثبات؟

براساس فرهنگ لغت اعتراف یعنی: "پذیرفتن یک بیانیه و یا موقعیت با میل و رغبت باطنی" بنابراین اگر در زندگی خود به دنبال موفقیت هستید، باید داستان پول‌های خود را بازبینی کرده و آن را از نو بازنویسی نمایید. شاید در نگاه اول این امر قدری دشوار به نظر برسد، ولی آیا می‌خواهید قدری کارهای دشوار انجام دهید و پولدار باشید و یا نه ترجیح می‌دهید راحت طلب و بی پول باشید؟

درس دوم: هوس پول خرج کردن را محدود کنید

براساس آمارهای بدست آمده، هر دانشجو در حدود دو میلیون ریال به صندوق‌های قرض‌الحسنه بدهکار است و این رقم پس از فارغ‌التحصیلی به ۵ میلیون ریال نیز می‌رسد. از آنجایی که سود وام‌ها اغلب زیاد می‌باشد هر چقدر بیشتر در پس دادن آنها تعلل کنید، مجبور به پرداخت هزینه‌های بیشتری خواهید شد.



بهتر است تا آنجایی که می‌توانید بر روی باز پرداخت وام‌های خود تمرکز کنید و سعی کنید میزان سپرده کلی خود را تا آنجایی که می‌توانید افزایش دهید.

با این کار اعتبار خود را در بانک‌ها افزایش می‌دهید. اعتبار هم ربطی به میزان پول نقدی که در حساب خود خوابانده‌اید ندارد، به طور معمول، کمترین میزان پرداخت شما در هر ماه می‌تواند ۴٪ از کل بدهی‌تان را در بر بگیرد. اگر قرار باشد ۵ میلیون تومان را در ۱۸ نوبت پرداخت کنید، می‌توان گفت که تقریباً با ماهی دویست هزار تومان به راحتی می‌توانید این کار را انجام دهید. شاید مدت زمان بسیار زیاد برای انجام دادن این کار احتیاج باشد، اما پس از اینکه حساب خود را تصفیه کردید، اعتبار بالایی نیز از آنتان خواهد شد و به هر حال میزان بازپرداخت هم زیاد نبوده و اصلاً متوجه هم نخواهید شد.

درس سوم: پس انداز کردن هر یک تومان

درس اول و دوم به راحتی به شما کمک می‌کنند که درس سوم را بتوانید به درستی انجام دهید.

طبق ارزش‌های پولی و مالی می‌توان اظهار داشت که هر هزار تومانی که امروز پس انداز کنید، در آینده می‌تواند ارزش بسی بالاتری داشته باشد. اگر شما تصمیم جدی در پس انداز کردن پول‌هایتان گرفته‌اید، باید به خاطر داشته باشید که این شما هستید که باید به آنها بگویید که کجا بروند نه اینکه تعجب کنید که آنها خودشان کجا می‌روند! و اگر هم در حال حاضر برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری پول‌هایتان ندارید، بهتر است فعلاً یک حساب پس انداز موقتی باز کنید.

همچنان که شما به نحوه پس‌انداز پول هایتان فکر می‌کنید، باید به این نکته توجه داشته باشید که روزها، هفته ها و ماهها در حال سپری شدن است. پول شما می‌تواند در طول این مدت برایتان کار کرده و سود بسیار زیادی را عایدتان کند. حتی اگر ۵۰ یا ۱۰۰ هزار تومان هم دارید، اصلاً مهم نیست، تنها نکته مهم که باید به خاطر داشته باشید این است که تعلل بیش از اندازه به هیچ وجه جایز نمی‌باشد.



چگونه یک مدیر موفق تصمیم‌گیری می‌کند؟

مدیریت و رهبری کسب‌وکار مهارتی است که در افراد به تدریج به عادت تبدیل می‌شود. مثلا مدیران پس از مدتی می‌آموزند به سرعت تصمیم‌گیری کنند. بسیاری از مردم تعجب می‌کنند که مدیر چگونه در سخت‌ترین شرایط تصمیمات درست را اتخاذ می‌کند. این تصمیمات نتیجه جمع‌آوری تجربیات زیاد و مواجه شدن با شرایط مختلف است. ۱۵ فعالیت وجود دارد که اغلب مدیران دنیا آن‌ها را انجام می‌دهند. حال شاید آن‌ها را فرا گرفته باشند یا به صورت ذاتی این موارد را انجام می‌دهند. با بررسی این ۱۵ مورد دریابید که آیا مدیر موفقی هستید یا خیر.

۱- ایجاد احساس امنیت در دیگران و ترغیب دیگران به نظر دادن

بسیاری از مدیران مقام و قدرت خود را به رخ کارمندان می‌کشند. آن‌ها وقتی وارد اتاق کارمند می‌شوند جوی جدی و ترسناک ایجاد می‌شود. مدیران موفق توجه را به خودشان جلب نمی‌کنند و نظرات دیگران همیشه برایشان مهم هستند. آن‌ها استاد ایجاد حس امنیت هستند و کاری می‌کنند تا دیگران با اعتمادبه‌نفس نظرات خودشان را بگویند. نزدیک شدن به مدیران موفق و گفتن نظرات کاری بسیار ساده است و هیچ‌گونه ترس و وحشتی ایجاد نمی‌کند. کارمندان به راحتی می‌توانند با نظرات یک مدیر موفق مخالفت کنند.



۲- اتخاذ تصمیمات

مدیران موفق تصمیم‌گیرندگانی حرفه‌ای هستند. آن‌ها بسیار ساده و روان صحبت می‌کنند و مکالمات را به نتیجه می‌رسانند. آن‌ها مدام تصمیماتی می‌گیرند که باعث انجام شدن کارها می‌شود و پیشرفت حاصل می‌شود. آن‌ها استاد خاتمه دادن صحبت‌ها و موارد بی‌ارزش هستند و به سرعت تصمیم می‌گیرند. به جای اینکه روزها و ماه‌ها برای یافتن بهترین گزینه ممکن فکر کنند با قاطعیت تصمیم می‌گیرند، حتی اگر تصمیمشان بهترین گزینه ممکن نباشد. عدم قطعیت در تصمیم‌گیری یکی از بزرگ‌ترین عوامل شکست کسب‌وکارها است.

۳- توضیح انتظارات

مدیران موفق در صحبت و انتقال پیام بسیار قوی هستند، به خصوص وقتی درباره توقعات خود از عملکرد دیگران صحبت می‌کنند. آن‌ها همواره به همکاران چشم‌انداز و ارزش‌های شرکت را یادآوری می‌کنند تا مطمئن شوند درست درک شده و اجرایی خواهد شد. مدیران همیشه توقعات خودشان را به وضوح بیان

می‌کنند. این کار باعث تمرکز کارکنان بر کارهای اصلی می‌شود. همچنین معیارهایی برای ارزیابی کارها ارائه می‌دهند تا هم مدیر و هم کارکنان بتوانند کیفیت کار انجام‌شده را ارزیابی کنند.

۴- به چالش کشیدن دیگران برای تفکر

مدیران موفق دیدگاه‌ها و توانمندی‌های کارکنان را می‌شناسند. آن‌ها گروه را ترغیب به تفکر می‌کنند. اگر کسی در کارش به اندازه کافی تفکر نکند، رشد چندانی نخواهد داشت. مدیران موفق محیطی دوستانه ایجاد می‌کنند تا همه بتوانند فکر کنند و راه‌حل ارائه دهند. مدیران موفق همه را به تفکر وامی‌دارند. تفکر فقط کار مدیران ارشد یک سازمان نیست. هر کارمندی باید تفکر کند و باعث رشد سازمانش شود.

۵- مسئولیت‌پذیری نسبت به دیگران

مدیران موفق به کارمندان اجازه می‌دهند مدیر را مدیریت کنند. البته این‌طور نیست که دیگران کنترل



مدیر را در دست بگیرند، ولی مدیرمسئول است تا مطمئن شود نیاز همکاران برآورده می‌شود. مسئول بودن نسبت به خواسته‌های همکاران و علاقه به موفقیت فردی همکاران بسیار اهمیت دارد. مدیر موفق به جای دستور دادن بیشتر به اجرای خواسته‌های معقول همکاران می‌پردازد.

۶- هدایت با نمونه خودشان

الگو بودن در تمام کارها ظاهراً خیلی ساده به نظر می‌رسد، ولی مدیران بسیار کمی همیشه این‌طور هستند. مدیران موفق به آنچه می‌گویند عمل می‌کنند و مراقب رفتارشان هستند. آن‌ها می‌دانند که تحت نظر هستند و برخی منتظرند تا یک رفتار اشتباه ببینند و موضوع را بزرگ جلوه دهند. اگر مدیر توقع دارد کارمندان عمل‌گرا باشند خودش اولین کسی است که بلافاصله دست به کار شده و کارها را انجام می‌دهد.

۷- ارزیابی و پاداش‌دهی عملکرد خوب

مدیران موفق همواره عملکرد مجموعه را ارزیابی می‌کنند. آن‌ها نه تنها اعداد و ارقام را بررسی می‌کنند بلکه مدام کارهای خوب و افراد پرتلاش را تشویق می‌کنند. مدیران خوب هیچ‌گاه نسبت به افراد با عملکرد بالا بی‌توجه نیستند و پاداش دادن به آن‌ها را فراموش نمی‌کنند. مدیری که بین کارمندان عالی و معمولی تمایزی قائل نشود با سرعت تمام کسب‌وکارش را به سمت سقوط پیش می‌برد.

۸- دادن اطلاعات و بازخورد به کارکنان

کارکنان می‌خواهند مدیر به آن‌ها توجه کند. مدیران موفق همواره به کارکنان اطلاعات و بازخورد می‌دهند و از شنیدن نظرات کارکنان استقبال می‌کنند. آن‌ها روابط دوستانه‌ای با همکاران دارند. آن‌ها می‌دانند این موضوع برای پیشرفت کسب‌وکار حیاتی است. مدیران منبع اخبار جدید شرکت برای کارکنان هستند. مدیران خوب رازهای زیادی ندارند و به راحتی درباره موضوعات کلیدی کسب‌وکار پیش همکاران صحبت می‌کنند.

۹- تشخیص و شکوفاکردن استعدادها

مدیران موفق استعدادهای کارمندان را کشف کرده و از آن استفاده می‌کنند. آن‌ها در افزایش توانمندی‌های همکاران متخصص هستند و می‌دانند در هر شرایطی چگونه از توانایی‌های منحصربه‌فرد هر کارمند به خوبی کمک بگیرند تا پروژه‌ها با موفقیت پیش بروند. شاید فردی برای تایپ استخدام شده است، ولی مدیر پس از چند ماه او را به بخش طراحی منتقل کند چون استعدادش را در این زمینه کشف کرده است.



۱۰- پرسیدن سوال و دریافت مشاوره

مدیران موفق همواره در حال پرسیدن سوال و مشاوره گرفتن از دیگران هستند. شاید این مدیران بسیار دانا و مطلع باشند ولی از درون می‌دانند که باید همیشه به دنبال علم و دانش و یادگیری باشند. این افراد به خودشان متعهد شده‌اند تا همیشه پیشرفت کنند و توانمندی‌های خودشان را افزایش دهند. مدیران موفق از کمک گرفتن ترسی ندارند و سعی می‌کنند از تمامی اطرافیان خود کمک

فکری بگیرند، حتی اگر خودشان در آن زمینه متخصص باشند. آن‌ها ارزش دانسته‌های دیگران را می‌دانند و خودشان را بهترین تصمیم‌گیرنده دنیا نمی‌دانند.

۱۱- حل مسائل و دوری از تعلل

مدیران موفق می‌دانند وقتی با مسئله‌ای روبرو شدند باید اصل موضوع را کشف کنند و مسئله را از پایه و اساس حل کنند. اگر هر روز در محل کار مشاجره پیش می‌آید، سخت‌گیری و دعوت به سکوت مشکل را حل نمی‌کند. یک مدیر موفق سعی می‌کنند علت ریشه‌ای مشاجرات محل کار را دریابد و آن را رفع کند. آن‌ها در حل مسائل مهم تعلل نمی‌کنند و نمی‌گذارند کار از کار بگذرد. آن‌ها از مواجهه با موارد اضطراب‌آور هراس ندارند زیرا می‌دانند تنها راه حل مشکلات رویارویی با مشکلات و موارد است. مدیران حاضرند کارهایی انجام دهند که از دید دیگران لذت‌بخش نیست و افراد دیگر حاضر به انجام آن نیستند.



۱۲- ایجاد انرژی و نگرش مثبت

مدیران موفق هر جا کار کنند روحیه‌ای شاد و مثبت ایجاد می‌کنند. آن‌ها با رفتار و گفتارشان به اطرافیان انگیزه و انرژی می‌دهند و آن‌ها را ترغیب به اقدام و انجام کارها می‌کنند. آن‌ها افرادی دوست‌داشتنی، محترم و با اراده هستند. آن‌ها به هیچ وجه اجازه نمی‌دهند شکست‌ها سرعت پیشروی گروه را کم کند و ناامیدی غلبه کند.

۱۳- معلم همیشگی و حرفه‌ای

بسیاری از کارکنان از این موضوع شکایت دارند که مدیران هیچ‌گونه آموزشی نمی‌دهند و رشد کارکنان برایشان مهم نیست. مدیران موفق همواره در حال آموزش دیگران هستند، زیرا خودشان دائم در حال یادگیری و فراگرفتن مطالب جدید هستند. اگر با مدیری خوب کار کنید مدام در حال یادگیری جدیدترین مطالب تخصصی خواهید بود. مدیران اطلاعات باارزش را برای خود نگه نمی‌دارند بلکه تیم خود را از جدیدترین اخبار، اتفاقات و روندها آگاه می‌سازند.

مدیران به همه کارکنان آموزش می‌دهند و با دقت افراد مستعد و علاقه‌مند را انتخاب می‌کنند تا آموزش‌های پیشرفته‌تری به آنان بدهند.

۱۴- به ارتباطات انسانی اهمیت می‌دهند

مدیران موفق افرادی گوشه‌گیر و خودخواه نیستند، بلکه همیشه سعی می‌کنند برای دیگران مفید باشند و ارتباط خوبی با دیگران دارند. آن‌ها افراد اثرگذار و قدرتمند را به دایره دوستان خود اضافه می‌کنند و فکر نمی‌کنند با این کار ارزش آن‌ها کم خواهد شد. البته هدف مدیران به‌کارگیری نفوذ دیگران برای

منافع خودشان نیست بلکه در وهله اول سعی می‌کنند برای دیگران مفید واقع شوند. مدیران موفق همیشه موفقیت‌ها را با اعضای گروه تقسیم می‌کنند و دیگران را در رسیدن به این موفقیت سهیم می‌دانند.

۱۵- از مسئولیت‌هایشان لذت می‌برند

مدیران موفق دوست دارند اثرگذار باشند، ولی موضوع فقط اعمال قدرت نیست. هدف آن‌ها رسیدن به هدف‌های بزرگ و ارزشمند است. بالاترین درجه مدیریت آن است که به دیگران خدمت کنیم و از این کار لذت ببریم و البته در کنار آن از منافع مالی این کار نیز بهره‌مند شویم. مدیران موفق از کارشان و مسئولیت‌هایی که دارند لذت می‌برند زیرا آن را بخشی از فعالیت‌های لازم برای رسیدن به هدف بزرگ خود می‌دانند.

اگر مدیری هر روز به این ۱۵ مورد اشاره‌شده اهمیت بدهد، سازمانش رشد می‌کند و ارزش آن بیشتر می‌شود. چنین سازمانی نتایجی غیرقابل‌تصور ایجاد خواهد کرد و دیگران را به تحسین واخواهد داشت! شما هم می‌توانید یکی از این مدیران باشید. البته حتما بخشی از موارد اشاره شده را انجام می‌دهید. به مواردی بپردازید که به آن‌ها توجه کافی نداشته‌اید.




مدرسه موفقیت در کار و زندگی
خوشبختی یعنی
"خوش بودن" با خواسته های خدا!
چگونه شاد باشیم؟
insta: workfor living
خدا با من است
چون هیچ چیزی نمی تواند او را شکست دهد
پس هیچ چیز من را نمی تواند شکست دهد
کینه و تنفر را به کسانی
واگذار کنید ،
که نمی توانند دوست بدارند
ویکتور موگو
RangiRangi.com
insta: workfor living
خداوند شما را از شرایطی عبور می
که هیچ از آن سر در نمی آورید ،
فقط به این دلیل که شما را
به جایگاهی برساند که شایسته اش هستید ،
به او اعتماد کنید.



ذهن ثروتمند ۴
نکات طرح اولیه شما برای پول

هر کدام از ما دارای یک طرح اولیه‌ای از پول و موفقیت هستیم که تاکنون در ضمیر ناخودآگاه ما نفوذ کرده است و این طرح اولیه بیشتر از هر مورد دیگری، سرنوشت دارایی ما را رقم می‌زند .برای مقایسه، اجازه بدهید آن را به طرح اولیه‌ی ساخت یک خانه که طرح اولیه یا نقشه اولیه با آن کارخانه خاص است، تشبیه کنم. پس طرح اولیه پول شما به طور ساده عبارت است از: برنامه‌ای از پیش تعیین شده، در ارتباط با پول که در ذهن شما موجود است.
حالا وقت آن است، به سوالی که یک میلیون دلار می‌ارزد، پاسخ دهیم.در حال حاضر چه طرح اولیه‌ای را شما برای دست‌یابی به پول در ذهن خود دارید؟ و چه اهدافی شما را به طور ناخودآگاه به سوی خود حرکت می‌دهند؟ آیا شما برای موفقیت، معمولی بودن و یا برای مضیقه‌های مالی تنظیم شده‌اید؟ آیا در رابطه با پول، برای به دست آوردن سهل و آسان آن برنامه‌ریزی شده‌اید، یا به سختی به دست آوردن آن؟

کارکرد ذهن در یک نگاه ساده

آیا این تعجب‌آور نیست که اساس زندگی ما ذهن ما بوده، ولی بیشتر ما هنوز از چگونگی کارکرد این دستگاه نیرومند نشانی در اختیار نداریم؟ پس اجازه بدهید نگاهی ساده به چگونگی کارکرد ذهن بیاندازیم. در مقام تشبیه، ذهن شما چیزی نیست جز یک قفسه بزرگی از پرونده‌ها، مشابه قفسه‌هایی که در خانه و یا محل کار خود دارید. هر اطلاعاتی که در ذهن وارد می‌شود، علامت‌گذاری شده ودرون پوشه‌ها طوری قرار می‌گیرند که بازیابی آن‌ها به زنده بودن و ادامه دادن زندگی شما کمک می‌کند. آیا این را شنیده بودید؟ دقت کنید: نگفتم به کامیابی شما کمک می‌کند، گفتم به زنده ماندن شما.







کار برای زندگی مبتلا موفقیت
WORK for Living
www.
۹۴۰۹











مهمترین اشتباهات در بورس

اشتباه شماره ۲: اجازه می‌دهید که سهام برنده شما تبدیل به سهام بازنده شود.

اگر شما یک سهام را بفروشید تا سود آن به دستتان برسد، ممکن است بعداً اینگونه احساس کنید که اگر کمی دیرتر سهام را فروخته بودید، پول بیشتر به دست می‌آوردید. برخی افراد در یک بازار سهام، چندین میلیون تومان پول به دست می‌آورند، اما مجددا قیمت‌ها به حالت عادی برمی‌گردد و این پول‌ها محو می‌شود. بسیاری از افراد به این نکته توجه نمی‌کنند که چنین فرصت‌هایی ممکن است هیچ‌گاه تکرار نشود. عده‌ای نیز نه تنها سود حاصل از این سرمایه‌گذاری را از دست می‌دهند، بلکه اصل سرمایه را نیز می‌بازند. برای این افراد، آنچه دردناک‌تر از عدم کسب سود است، این است که ابتدا برنده بازار بوده‌اند اما بعداً تمام سرمایه را از دست داده‌اند.

مثالی از این مورد، شرکت سوئدی Ericsson است که در سال ۱۹۹۸ می‌توانستید سهام این شرکت مخابراتی را به ارزش ۲۰ دلار بخرید. از آن زمان، سهام این شرکت رو به رشد گذاشت تا اینکه یک سال بعد به ۹۰ دلار رسید. اگر شما فرد خوش‌شانسی بودید، می‌توانستید در همان زمان، تمام سهم‌های خود را به قیمت ۹۰ دلار بفروشید، اما در عوض بسیاری از مردم، آن قدر این سهام را نزد خود نگه

داشتند تا اینکه در سال ۲۰۰۲ و قبل از تفکیک معکوس ۱ به ۱۰ توسط این شرکت، ارزش سهام آن به ۱ دلار رسید. هزاران سرمایه‌گذار سوئدی و آمریکایی، سرمایه خود را در (Ericsson و بسیاری از سهام‌های بخش تکنولوژی) از دست دادند.

اگر شما یک سهام برنده را دارید، احتمالاً تصور می‌کنید که فروختن زود هنگام آن، کار احمقانه‌ای است. این تصور باعث می‌شود که شما یک شیوه فروش افزایشی را انتخاب کنید Michael Sincere . نام این شیوه را طرح ۳۰-۳۰ گذاشته است. اگر سهام شما بیش از ۳۰ درصد رشد داشت، ۳۰ درصد از سهام خود را بفروشید. به این ترتیب هم احساس پشیمانی پس از افت قیمت را از بین می‌برید و هم احساس خوشحالی پس از رشد آن را به دست می‌آورید.

Ted Warren می‌گوید: فروختن زود هنگام سهام، مطمئن‌تر از نگه داشتن طولانی مدت آن است.

آیا می‌دانید عدم فروش سهام در هنگام رشد آن، توسط افراد، چند تریلیون تومان در سال به سرمایه‌گذاران خسارت وارد می‌کند؟ متاسفانه بسیاری از مردم، نظم و انضباط لازم را ندارند تا هنگامی که قیمت سهام به اندازه کافی بالا رفت آن را بفروشند. آنها یا از مالیات می‌ترسند، یا منتظر بالاتر رفتن قیمت سهام هستند. اگر شما به قدری روی یک سهام، سود کردید که شما را ارضا می‌کند، ۳۰ درصد از این سهام را بفروشید. در این صورت شما بخشی از سود خود را تثبیت می‌کنید، ضمن اینکه هنوز فرصت ارزیابی سبد سهام خود را نیزدارید.



هیچ وقت نگران فردایت نباش . خدای دیروز و امروز، فردا هم هست

و پیش از تو آنجاست

لبخند بزن و زندگی کن

مدرسه موفقیت و تولید ثروت . کار برای زندگی



www.wfl.ir

www.workforliving.com سایت مدرسه کاربرای زندگی

telegram.me/successmag مجله موفقیت و تولید ثروت

telegram.me/WFLschool مدرسه موفقیت مالی

telegram.me/workforlivibg مدرسه موفقیت