بین هزاران دیروز و میلیون ها فردا ، فقط یک امروز وجود دارد

امروز را ازدست نده

دوهفته نامه شماره ۱۲



Www.WorkForLiving.Com

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

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..... ۹
روز نهم ـ شکرگزاری
فرمول ساده موفقیت
روح خود را بشناس
دقایقی در کلاس استیو جابز

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۶
زندگی موفق با بهره گیری از خلاقیت و نوآوری
رهبر شدن

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۲۲
ثروتمند شدن از طریق یک حرفه
ریسک چیست؟

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
مریم اسدی

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


خدمات رایگان برای همه (جریان عشق)
با ما در تلگرام همراه باشید
مدرسه موفقیت کار برای زندگی @workforliving
مدرسه موفقیت مالی (کارآفرینی ، سرمایه گذاری بورس) @wflschool
مجله موفقیت و تولید ثروت @successmag
آموزش سریع و رایگان انگلیسی فقط باشیدن @wflenglishschool
Workforliving

سخن آغازین



برای زندگی
و نه زندگی برای کار
WORK for Liv

سلام دوست خوبم

امیدوارم همیشه عالی باشید . امروز علاقه مندم راجع به معجزه تغییر باورها با شما صحبت کنم.

آیا تا کنون به باورهای خود توجه نموده اید ؟ کدام باورهای شما ، باور درست و پیشبرنده و کدام باورهای شما باور نادرست و بازدارنده است ؟

آیا تا کنون به قدرت باورها توجه کرده اید؟

به کار های باور نکردنی که انسانها در طول تاریخ و براساس باورهای خود انجام داده اند ؟

پیشنهادی دارم ، لیستی از باورهای خود در رابطه با یک موضوع مثلا ثروت و پول تهیه کنید و سعی کنید باورهای بازدارنده را از باورهای برانگیزاننده جدا کنید.

حالا این باورهای نادرست را مجددا بررسی کنید و سعی کنید آنها را با باورهای جدید برانگیزاننده عوض کنید.

و در نهایت این باورهای جدید را بصورت زمان حال نوشته و هر روز در مقابل دید خود داشته باشید.

اگر می خواهید زودتر شاهد معجزه تغییر باورها باشید می توانید دو نوبت صبح و غروب در یک محل ساکت و راحت بنشینید چند نفس عمیق بکشید و نهایتا جملات مثبت را بارها تکرار فرمائید .

این تمرین را حداقل ۲۱ روز بصورت پشت سرهم انجام دهید و بزودی شاهد تغییرات شگرف در حوزه انتخابی خود خواهید بود.

با آرزوی بهترین ها برای شما
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

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 هشتمین 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 و ۰۹۳۷۸۸۱۸۹۹۷

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

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



معجزه شکرگزاری



جذب کننده ی پول

شکر گزاری یعنی ثروت، وآه و ناله یعنی تهیدستی. این قانون طلایی کل زندگی است، در زمینه تندرستی، پول، شغل، روابط و ...

هرچه بیشتر خدا را برای پولی که الا داری شکر کنی، پول بیشتری بدست می آوری.

هرنوع کلام یا فکر گله آمیز و منفی، از سرحسادت یا نگرانی درمورد پول تهیدستی به بار می آورد. بزرگترین گله زمانی است که باید پولی پرداخت کنی.

وقتی دستت خالی باشد برای دریافت پول بیشتر باید برای هرچیزی که به پول ربط دارد خدا را شکر کنی .باید برای کالاها ویا خدماتی که درقبال پرداخت پول دریافت می کنی خداراشکر کنی. برای شاکر بودن بابت پرداخت ها، درنظربگیر چقدر از خدمات یا کالاها به تو منفعت رسیده است. وقتی می خواهی پول قبض گاز یابرق را بپردازی گرما یا خنکی که ازآن نصیبت می شود یا اگر بابت اجاره خانه است بیاد بیاور که سرپناهی داری وخدا را شکر کن.

از زمانی که من قدرت خارق العاده شکرگزاری را کشف کردم، موقع پرداخت قبض هایم عبارت « خدایا شکرت پرداخت شد » را روز تک تک آنها می نویسم. واوایل که پولی برای پرداخت نداشتم ، می نوشتم :« خدایا ازبابت پول متشکرم » زمانی که پرداخت می شد« خدایا شکرت پرداخت شد » را اضافه می کردم .

هرچه بیشتر بتوانی برای قبض های پرداختی شکرگزاری کنی، به گونه ای معجزه آسا پول بیشتری به سوی تو جذب می شود!

وفور پولی که به تو برمیگردد به مقدار پولی که می دهی بستگی ندار ، بلکه به میزان شکر گزاری تو بستگی دارد .

تمرین شماره ۹

۱ ـ به عنوان اولین کار در صبح از ۱۰ نعمت زندگی ات که بابت آنها شاکر هستی فهرستی تهیه کن و دلیل شکرگزاری ات را برای هر نعمت بنویس.

۲ ـ 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.

۳ ـ قبض های پرداخت نشده را بردار و روی هرکدام بنویس : « خدایا از بابت پول متشکرم » وحال و هوای شکرگزاری رابرای پرداخت قبض ها احساس کن ، خواه پول داشته باشی و خواه نداشته باشی.

۴ ـ ده قبضی را که قبلا پرداخت کرده ای بردارو روی هرکدام عبارت « خدایا شکرت پرداخت شد » را بنویس وحال و هوای شکرگزاری را احساس کن .

۵- 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 ۱۳۹۲
متن خلاصه شده از: فریبا همتی

فرمول ساده موفقیت



یکی از ویژگی های افراد موفق هدفمند بودن آنهاست. با هدفمندی و یافتن راه های صحیح دست یابی به اهداف، تغییرات مطلوب بسیاری را می توان در زندگی بوجود آورد. در اینجا با فرایند هدف گذاری آشنا می شویم.

الف ـ تعیین خواسته ها

ابتدا باید خواسته های خود را به روشنی مشخص کنید. در زندگی روزمره چه چیزهایی وجود دارد که شما را ناراحت می کند و مایل هستید آن را تغییر دهید؟

به چه موضوعاتی اشتیاق دارید؟

چه چیزهایی کیفیت زندگی شما را تغییر میدهد؟

چه موضوعاتی احساس رضایت تان را افزایش می دهد؟

دلتان می خواهد چه مطالبی را بیاموزید؟ چه مهارتی فراگیرید؟ چه خصلتی به وجود آورید؟ چه تصمیمی در زمینه مالی باید بگیرید؟ چه آرزوهایی دارید؟ چه خدماتی از شما ساخته است؟ چه چیزهایی زندگی تان را کمی راحت تر می کند؟ و ...

این ها سوالاتی هستند که به شما کمک می کنند، به تصویر روشنی از خواسته ها ونیازهای خود برسید. خواسته ها و اهداف خود را در این هشت حیطه مشخص کنید:

۱. اخلاقی و معنوی
۲ . تحصیلی
۳ . شغلی
۴ . مالی
۵ . سلامت جسمانی
۶ . سلامت روانشناختی
۷ . اجتماعی
۸ . تفریحی

ب ـ انتخاب اهداف

به فهرستی که از خواسته های خود تهیه کردید مراجعه کنید و از بین آنها:

چهار هدف بلند مدت (اهدافی که دستیابی به آنها ماه ها یا سال ها طول می کشد)، چهار هدف میان مدت (اهدافی که دست یابی به آنها هفته ها یا چند ماه طول می کشد) و چهار هدف کوتاه مدت(کاری که می توانید طی چند روز یا کمتر انجام دهید)، انتخاب کنید.

سپس این دوازده هدف انتخاب شده را ارزیابی کنید و مناسب ترین آنها را برگزینید.جهت ارزیابی فاکتورهای زیر را درنظر بگیرید.

* شدت علاقه واشتیاق شما برای هر هدف چقدر است؟
* رسیدن به این هدف چقدر می تواند کیفیت زندگی شما را تغییر دهد؟
* چقدر زمان، تلاش، استرس یا پول برای رسیدن به این هدف باید صرف کنید؟



* چه موانعی در رسیدن به هدف وجود دارد؟

ودر نهایت از هر یک از اهداف بلند مدت، میان مدت وکوتاه مدت، یک هدف را که احتمال دستیابی به آن بیشتر است وبا توجه به فاکتورهای ذکر شده از فیلتر شما گذشته است را انتخاب کنید. به اینصورت شما تا اینجا سه هدف را برای خود مشخص کرده اید.

ج ـ برنامه ریزی برای اهداف

حال وقت آن است که ببینید چگونه، کی، کجا و به کمک چه کسانی به اهداف خود دست می یابید. مراحلی را که برای رسیدن به هدف لازم است در یک چارچوب زمانی فهرست کنید. ببینید چه خصلت ها یا مهارت هایی را برای رسیدن به هدف باید در خود ایجاد کنید.

چه عواملی ممکن است مانع اجرای برنامه ی شما شود و چه نیروهایی شما را به سمت هدف سوق می دهد. با شناسایی این عوامل وپیش بینی راهکارها با آمادگی بیشتری وارد مرحله عمل می شوید.

می توانید با گفتن مراحل دستیابی به هدف، به یکی از دوستان یا اعضای خانواده خود را برای اجرای برنامه متعهد کنید.

د ـ عمل

بدین ترتیب شما دارای مجموعه ای از اهداف هستید که تکلیف خود را با آنها می دانید چرا که برای رسیدن به آنها دارای یک برنامه مشخص با چارچوب زمانی روشن هستید.آستین ها را بالا بزنید حالا نوبت اجراست، به برنامه عمل کنید، اما شادی و لذت را فراموش نکنید. ما می خواهیم با شادمانی به هدف برسیم نه اینکه ابتدا به هدف برسیم بعد شادی کنیم. وقتی در مسیر تغییر و تکامل باشیم و مسئولیت رفتارمان را خود به عهده بگیریم احساس شادی و رضایت دور از انتظار نیست. وقتی به هدف ها نزدیک می شوید بلافاصله هدفی تازه انتخاب کنید.



هرهفته حداقل یک هدف کوتاه مدت را انجام دهید چرا که موجب تقویت روحیه شده و شما را برای رسیدن به اهداف بزرگتر یاری می کند.

ه ـ بازنگری

نحوه عملکرد خود برای رسیدن به هدف را بازنگری کنید. اگر متوجه شدید که لازم است تغییراتی لحاظ شود انعطاف پذیر باشید و با ترمیم و تصحیح مراحل، احتمال رسیدن به هدف را افزایش دهید. ببینید کجای کار ایراد داشته، شاید اطلاعات شما ناکافی بوده، شاید اهداف شما واقع بینانه نبوده یا اینکه اشکالی در برنامه ریزی وجود داشته، شایدمدیریت زمانی ضعیف بوده وگاهی هم ترس از شکست مانعی است در رسیدن به هدف. در هر صورت فرضیات و شیوه کار خود را آنقدر عوض کنید تا به هدف برسید.

روح خود را بشناس

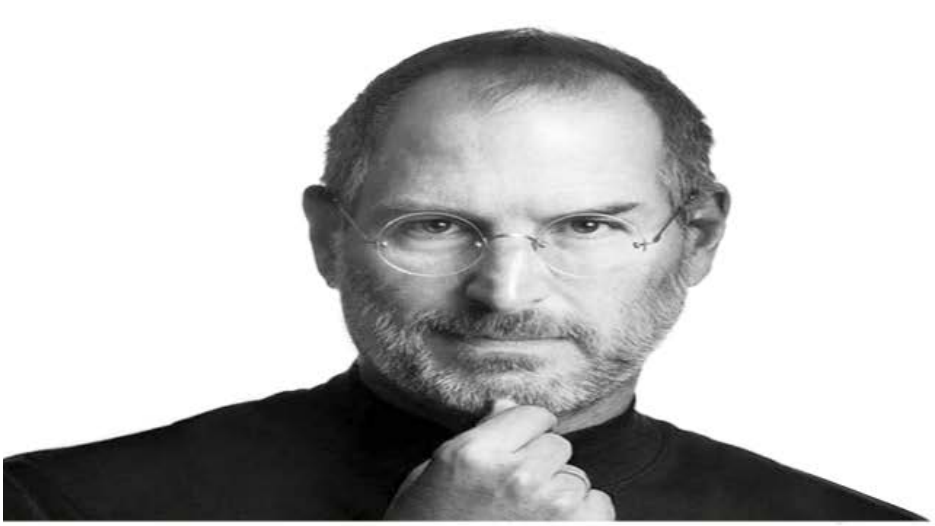
تو روحی هستی
پاک ، بی آلایش و لطیف
وجود تو برای آنکه در این هستی ظاهر شود
نیاز به فضایی مادی داشت
و این فضا بدن توست
بدن تو معبدیست تا روح تو این مرحله زندگی را تجربه کند

به جای آنکه جسمی باشی بی روح
روحی باش که در معبد جسم تو زندگی را تجربه می کند

با عمق وجودت :
حاضر باش
تماشا کن
در میان باش
و همه چیز و همه کس را تجربه کن

آنگاه دروز تو اتفاقی عجیب رخ خواهد داد
تو بعدی دیگر از خود را تجربه خواهی کرد
تنها کافیست از همین لحظه شروع کنی
و نظرگاهت را تغییر دهی!





دقایقی در کلاس درس

استیو جابز

امروز دیگر نام اپل در کنار استیو جابز و محصولات شگفت‌انگیزی با نشانه «i» از قبیل: iPhone، iPod، iOS، iAD، iBook iMac، iTunes، iPad و ... شناخته می‌شود و بسیارند کسانی که با جزئیات یا چگونگی و نحوه زندگی وی آشنایی داشته و مسائل مربوط به آن را دنبال می‌کنند اما به نظر می‌رسد صرف‌نظر از زندگی نامه بنیان گذار اپل، آن‌چه بیشتر باید مورد توجه قرار گیرد، درس‌هایی است که استیو جابز می‌تواند به هر فردی بدهد.

«گای کاوازاکی» ۵۲ ساله که در بخش سرمایه‌گذاری در «سلیکون ولی» اشتغال دارد و در نخستین سال‌های شکل‌گیری اپل در جهت موفقیت این شرکت کمک‌های شایانی کرده است.

«کاوازاکی» که کار با استیو جابز را از ۱۹۸۳ آغاز کرد به مدت چهار سال همکاری نزدیکی با رئیس اپل داشت. اکنون وی این فهرست را تدوین کرده است تا هیچ یک از درس‌های جابز از بین نروند یا به دست فراموشی سپرده نشوند.

۱ -کارشناسان هیچ‌چیز نمی‌دانند

روزنامه‌نگاران، تحلیلگران، مشاوران، بانکداران و راهبران نمی‌دانند چه بکنند، بنابراین تنها به شما مشاوره می‌دهند. آن‌ها به تو می‌گویند چه چیزی در محصول تو وجود دارد که خوب عمل نمی‌کند اما قادر نیستند محصولی بهتر را بسازند. آن‌ها می‌توانند به تو بگویند چگونه یک محصول را بفروشی اما خود قادر به فروش آن نیستند.

آن‌ها می‌توانند به تو توضیح دهند چگونه گروه‌های کاری بزرگ تشکیل‌دهی اما خودشان بدترین دفاتر را دارند. برای مثال، کارشناسان به ما می‌گویند ۲نقص مهم «مکینتاش» در اواسط دهه ۸۰ فقدان حمایت برای یک چاپگر چرخشی و نبود لوتوس۳،۲،۱ بود؛ این تنها چیزی است که کارشناسان می‌توانند به ما بگویند.

۲ - مشتریان نمی‌دانند چگونه چیزی را که می‌خواهند به تو بگویند.

نقطه تمرکز اپل، نیمکره راست مغز استیو بود که با نیمکره چپ حرف می‌زد. اگر از مشتریان بپرسی چه چیزی می‌خواهند، آن‌ها به تو می‌گویند: «بهترین، سریع‌ترین و ارزان‌ترین». اما این صدای یکنواخت تکراری بویی از یک تغییر انقلابی نبرده است.

مشتریان تنها می‌توانند آرزوهای خود را در قالب کلماتی بیان کنند که هنوز درحال استفاده از آن‌ها هستند؛ در دوره‌ای که در آن مکینتاش تولید می‌شد، همه می‌گفتند می‌خواهند رایانه‌ای با بهترین، سریع‌ترین و ارزان‌ترین سیستم عامل MS-DOS داشته باشند. بهترین چیز برای یک شروع، تولید محصولی است که تو می‌خواهی استفاده کنی؛ این چیزی است که استیو جابز و استیو وزنیاک انجام دادند.

۳ - اهمیت جهش به جلو

تغییرات بزرگ زمانی رخ می‌دهند که تو جهشی فراتر از قدم‌های یکنواخت برداری. بهترین تولیدکنندگان چاپگرهای چرخشی در ابتدا شروع به تعریف ویژگی‌های جدیدی کردند که متفاوت بودند. اپل یک جهش رو به جلو برداشت: چاپگرهای لیزری. به آن‌هایی فکر کنید که یخ جمع می‌کردند. به شرکت‌هایی فکر کنید که یخ را تولید می‌کردند و به آن‌هایی فکر کنید که یخچال‌ها را می‌سازند. آیا هنوز هم امروز کسی هست که در طول زمستان یخ جمع کند؟

٤ - بیشترین، بزرگ‌ترین است و بیشترین چالش، کیفیت کار را بهتر می‌کند

من همیشه با این ترس کار می‌کردم که استیو بتواند به من بگوید من عالی نیستم یا کارم هیچ ارزشی ندارد. این ترس، چالش بزرگ من بود اما رقابت با IBM و مایکروسافت یک چالش عظیم بود. تغییر دادن دنیا یک چالش بزرگ بود. من و کارمندان اپل (قبل و بعد از من) کار خود را به بهترین شکل انجام داده‌ایم چون باید برای انجام این چالش‌های بزرگ حداکثر توان خود را صرف می‌کردیم.

٥ -روی طراحی حساب کن

استیو با درخواست‌های عجیب خود درباره طراحی، افراد مختلفی را دیوانه می‌کرد: بعضی از قاب‌های سیاه به اندازه کافی سیاه نبودند. انسان‌های فناپذیر عادی فکر می‌کنند، رنگ سیاه سیاه است و خاکستری خاکستری اما استیو یک کمالگرا بود و حق داشت؛ بعضی افراد طراحی را در دل دارند، درحالی‌که بسیاری دیگر تنها به آن توجه می‌کنند.

٦ - زمانی‌که از گرافیک‌های بزرگ و حروف درشت استفاده می‌کنی نمی‌توانی اشتباه کنی

نگاهی به اسلایدهای استیو فونت حروف در سایز ۷۰، از نوعی است که یک نمایشگر یا گرافیک بزرگ دارند. حال به رونمایی‌هایی فکر کنید که دیگرانی که در بخش فن‌آوری مشغول به کار هستند، انجام می‌دهند.

آن‌ها از فونت با سایز هشت استفاده می‌کنند و عناصر گرافیکی در رونمایی‌های آن‌ها وجود ندارد. بسیاری از مردم می‌گویند استیو بزرگ‌ترین معرفی‌کننده برای محصولات جدید بود... اما هیچ شده از خود بپرسید چرا افراد بسیار کمی هستند که از سبک وی تقلید می‌کنند؟

۷ - تغییر ایده نشانه‌ای از هوش است

زمانی که اپل اولین «آی فن» را عرضه کرد، هیچ برنامه جانبی برای آن وجود نداشت.

برنامه‌های جانبی (app) را استیو به وجود آورد. آن‌ها ایده بدی بودند چون هرگز نمی‌دانستی با تلفن تو چه کار می‌توانند بکنند. در ابتدا تعریف برنامه‌های جانبی وب در داخل مرورگر «سافاری» تنها امکانی بود که می‌توانست تصور شود.

تا این‌که ۶ماه بعد، استیو تصمیم گرفت برنامه‌های جانبی را به عنوان ابزارهای مناسبی به کار برد. اپل در مدت زمان کوتاهی راه‌های بسیاری را پیمود تا به شعار معروف خود برسد: «برای هر چیزی یک برنامه جانبی وجود دارد» (there's an app for that).

۸ -ارزش با قیمت فرق دارد

بیچاره هستید اگر فکر کنید همه‌چیز به قیمت



وابسته است و باز هم بیچاره‌تر هستید اگر فکر کنید تنها می‌توان روی قیمت با دیگران رقابت کرد. قیمت تمام آن چیزی نیست که شما باید روی آن حساب کنید: آن‌چه باید روی آن حساب کرد، حداقل به اعتقاد تعداد کمی از مردم، ارزش است. ارزش است که باید در آماده‌سازی محصول خود به آن فکر کنید تا بتوانید لذت استفاده از بهترین دستگاه موجود را به مشتری بدهید. می‌توانیم بگوییم هیچ‌کس محصولات اپل را به خاطر قیمت پایین آن‌ها نمی‌خرد.

۹ – نمایش‌های مدیر اجرایی

اااستیو جابز قادر بود ۲ بار در سال و در دوره رونمایی‌هایش به میلیون‌ها نفر نشان دهد iPadها، iPodها، iPhoneها و Macها چگونه کار می‌کنند. چرا بسیاری از مدیران اجرایی (CEO)، معاونان یا سایر مدیران ارشد خود را روی صحنه مراسم رونمایی صدا می‌زنند؟

شاید برای این‌که نشان دهند در پس یک محصول، مجموعه‌ای پرقدرت قرار گرفته است یا شاید به این دلیل که مدیر اجرایی عمق کاری را که شرکتش انجام می‌دهد نمی‌داند یا نمی‌فهمد، بنابراین نمی‌تواند آن را به خوبی توضیح دهد.

۱۰ – شغل مستقیم مدیر اجرایی

شاید همیشه محصول مطلوب نبود اما همیشه به حدی چشمگیر بود که بتواند در تمام دنیا گسترده شود. در این مورد، استیو همیشه یک هدف داشت: «سلطه روی بازارهای موجود و ایجاد بازارهای جدید در سطح جهانی».

۱۱ – بازاریابی

به مربعی فکر کنید که به چهار مربع کوچک‌تر تقسیم شده است. محور عمودی نشان می‌دهد محصول شما چقدر با محصول رقیب تفاوت دارد. محور افقی ارزش محصول شما را نشان می‌دهد. در سمت راست پایین: ارزش است اما تک نیست و به یک قیمت رقابتی نیاز دارد.



در سمت چپ بالا: تک است اما ارزش نیست، بنابراین شما در بازاری که وجود ندارد اولین هستید. در سمت چپ پایین: تک نیست و ارزش نیست، بنابراین شما یک ابله هستید.

در سمت راست بالا: تک است و ارزش است و این‌جاست که شما می‌توانید هم پول به دست آورید و هم تاریخ را بسازید. برای مثال، iPod تک بود و ارزش داشت چراکه تنها روش برای بارگذاری موسیقی قانونی بود و ارزان بنابراین به آسانی از سوی بزرگ‌ترین تهیه‌کنندگان موسیقی حمایت شد.

۱۲ – برای این‌که بعضی چیزها را ببینی نیاز است که آن‌ها را باور کنی

زمانی‌که در تلاشی تا جهشی به جلو برداری، به دنبال راهی برای فرار از دست کارشناسان می‌گردی، در جست‌وجوی چالش‌های بزرگ هستی، وسواس طراحی داری و تمام توجه خود را روی ارزش واحد پروژه معطوف می‌کنی، باید مردم را متقاعد کنی تا کاری را که مشغول انجام آن هستی باور کنند.

مردم برای دیدن مکینتاش آن را باور کردند و به همین دلیل به واقعیت بدل شد. این اتفاق در مورد iPod، iPhone و iPad هم رخ داد.

نقطه آغاز برای تغییر دنیا تغییر ایده‌هاست؛ این بزرگ‌ترین درسی بود که از استیو آموختم.





زندگی موفق

با بهره گیری از

خلاقیت و نوآوری

بدون تردید ((خلاقیت و نوآوری)) یکی از مهم ترین و اساسی ترین ویژگی های انسان است که تقریبا همه ابعاد و جنبه های زندگی و تمدن وی را تحت تاثیر کامل خود قرارمی دهد. خلاقیت و نوآوری همیشه برای انسان با اهمیت بوده است ، از اولین خلاقیت ها و نوآوری ها در عصر حجر تا انبوه خلاقیت ها و نوآوری های علمی ، فنی ، صنعتی و هنری پیشرفته امروزی در عصر فراصنعتی امروز. بنابر این در واقع تمام علوم و فنون و هنرها و بطور کلی همه تمدن انسان محصول خلاقیت است و در این خصوص نقش تکوینی و تکاملی دارد.انسان با خلاقیت می تواند خود را توانا تر کند، بر طبیعت با عظمت غالب شود، جهان اسرار آمیز را بشناسد و مسائل و مشکلات عدیده حیات خودرا حل نماید. از این رو خلاقیت را محور حرکت جهانی قرن حاضر می دانند.

خلاقیت ، زندگی انسان ها را زیبا نموده و طراوت و شادابی دلنشینی را به وجود می آورد. انسانهای خلاق هر روز با فکرهای نو و اندیشه های تازه ، تجربه ای جدید کسب می کنند و با هیجان بسیار زیبایی از زندگی خود لذت می برند.آنان راه های قدیمی و کهنه را نمی پسندند و همیشه بدنبال مسیرهای ناشناخته ای می گردند. این افراد با فکرهای خلاقانه ، میان برهای کم هزینه را کشف کرده و با سرعت ، مسیری را که دیگران طی سال ها رفته اند، در زمان کوتاه تری می پیمایند. ذهن انسان های خلاق ، همواره به دنبال کشف راه کارهایی است که دیگران به آن ها نمی اندیشند. افراد خلاق خود را مقید به یک

کار خاص نمی کنند وسعی می کنند از فرصت ها و زمان هایی که در اختیار دارند ؛ نهایت استفاده را ببرند و پویا و پرتحرک هستند و فعالیت های متنوعی را در زندگی خود انجام می دهند. باانگیزه هستند ، پر نیرو و انرژی به نظر می رسند و دائما در پی فرصت هایی هستند که تجارب جدیدی را برای آنها به ارمغان می آورند. ا ز کار و فعالیت ترس ندارند و کمتر احساس خستگی می کنند. از فعالیت هایی که انجام می دهند ، لذت می برند و در مقابل بیکاری و داشتن اوقات فراغت زیاد برای آنها کسل کننده و خسته کننده است . مسئولیت های بیشتر و بزرگ تری را می پذیرند و تلاش می کنند به بهترین وجه کار خود را به انجام برسانند.

افراد خلاق پذیرای افکار نو هستند و سعی می کنند از افکار نو و جدید برای رسیدن به اهداف خود و سروسامان دادن به آنها بهره ببرند. مستقل هستند ، اعتماد به نفس و شوخ طبع هستند. روابط اجتماعی خوبی دارند و بطور کلی در تمام وقایع زندگی بدنبال تجارب جدید هستند. و این امر به آنها انرژی و امید فزاینده ای می دهد. خود را به خاطر موفقیت های خود تشویق می کنندوراهکارهای خوبی ارائه می دهند.

مسیرهای نو را در زندگی خود امتحان کنید. این کار را می توانند از تغییر مسیر همیشگی خود از منزل به محل کار یا تحصیل شروع کنید. آیا همیشه فقط از یک مسیر استفاده کرده اید؟ آیا مسیر های دیگر نیز هست ؟ این مسیر ها را امتحان کنید . کارهایی از این قبیل تنوع زیادی در زندگی شما ایجاد می کند . عادات خود را نیز تغییر دهید و سعی کنید مدتی برخلاف آن عادات رفتار کنید. آیا همیشه از یک دسر خاص استفاده می کنید؟ آیا همیشه از یک روزنامه فروشی می خرید؟ اگر اینطور هست پس زود دست بکار شوید و تنوع را در زندگی خود بیشتر کنید.

برای مشکلاتی که در زندگی روزمره برایتان پیش می آید، راههای مختلفی پیدا کنید و سعی نکنید آنچه را که زودتر به ذهنتان می رسد و ساده تر است انجام دهید . به فکر تغییرات مثبت در زندگی خود باشید و آنها را در زندگی خود اعمال کنید. از تصورات خلاقانه استفاده کنید و ذهن خود را به خلاقیت عادت دهید.

به مسائلی که به یکباره در ذهنتان ایجاد می شود توجه کنید. انسان ذهن پویا و فعال دارد و اغلب در لحظات خیلی زودگذر و دارای مطالبی هستند که می توانند بسیار خلاقانه و مفید باشند. به این افکار ارزش و بها دهید و برای این کار می توانید یادداشت برداری کنید.یادداشت برداری از افکاری که به ذهن شما می رسند ، می توانند بسیار سودمند باشند و سر منشا فعالیت های بزرگ . ثبت این افکار گذرا در یک دفترچه یادداشت کوچک و جیبی وابسته شخصی و خصوصی به نظم افکار شما کمک می کند. در مواقع لزوم ،با کنا ر هم قرار دادن این افکار می توانید تصمیمات جدی و مهمی بگیرید.

این دفترچه یادداشت همیشه باید همراه ما باشد. چون این افکار خلاقانه اغلب زود گذر ظاهر می شوند و شاید نتوانند مدت زیادی در ذهن ما دوام داشته باشند و خیلی زود پاک می شوند. از شرایطی که در دردسر افتاده اید، در تنگنا قرار گرفته اید و ... استفاده بهینه ببرید. در این شرایط باور کنید که قدرت خلاقیت شما فزونی می یابد و می تواند راههای مفیدی برای حل مشکل تان فراهم کند. به افراد خلاق اطراف خود دقت کنید. و یژگی آنها را در نظر بگیرید و از فعالیت آنها بدون اینکه تقلید کورکورانه داشته باشید در س بگیرید.

خلاقیت در انسان به هوش، جنس ، سن و سال و میزان تحصیلات بستگی ندارد . می توان با پرورش برخی توانایی ها و ویژگی ها در خود خلاقیت را تقویت کرده و استفاده های زیادی در جهت داشتن یک زندگی موفق برد.



اما شاید شما هم

دوست داشته باشید از ذهنی خلاق و پویا برخور دار بوده و از زندگی خود لذت بیشتر ی ببرید.
در این مقاله نگارنده سعی دارد علاوه بر تجربه شیرین خلاقیت در زندگی برخی از تکنیک های خلاقیت که به پویایی ذهن کمک شایانی می نماید را بطور اجمال بیان نموده تا با بکار بستن آنها، شاهد دستاوردهای قابل توجهی در زندگی و کار باشیم.

۱- تکنیک چرا :
این تکنیک بطور دقیق مانند چرا های مکرر دوران کودکی است که کودکان برای گسترش فهم خود از دنیای اطراف شان از پدر و مادر و اطرافیان می پرسند با این تفاوت که در بزرگ سالی ، باید یاد گرفته های مان را زیر سوال ببریم. اغلب ، سادگی این تکنیک باعث شده بسیاری از مردم ، متوجه اهمیت و نقش آن نشوند. این تکنیک هم برای حل مسائل و همر برای ایده یابی و ایده پردازی بکار می رود.

۲- تکنیک درنگ خلاق :
یکی از دشوار ترین مراحل خلاقیت ، زمانی است که احساس کنیم لزومی برای توقف نیست ولی باید توقف کنیم!
بطور معمول ما انسان ها درجایی که مشکلی نداریم ، ترجیح می دهیم به آرامی از کنارش بگذریم تا بافکر کردن بیشتر ، کار دست خودمان ندهیم . به قول معروف « سری که درد نمی کند، دستمال نمی بندند » اما در این تکنیک ، درست وقتی که سرتان درد نمی کند باید به آن دستمال ببندید. « درنگ خلاق» وقتی اتفاق می افتد که می گوییم : هیچ دلیل آشکاری برای درنگ در این نقطه وجود ندارد تا بدنبال گزینه هایی باشم ولی من این کار را انجام می دهم.بسیاری اوقات ، مشکلی را حس نمی کنیم چون از ابتدا آنرا در چنان وضعی دیده ایم و به عبارتی ، به ان عادت کرده ایم اما از این طریق سعی می کنیم مساله یا مشکلی را کشف کنیم.بعنوان مثال ، دکوراسیون منزل شما هیچ مشکلی ندارد اما در مورد این موضوع فکر می کنید و با درگیر کردن ذهن تان ، ایده های جدیدی کشف کرده و در نتیجه با اجرایی کردن آنها، فضای منزل تان را زیباتر و دلنشین تر می نمایید.

۳- تکنیک « پی. ام. آی» :
انسان می تواند بطور ارادی توجه خود را کنترل و هدایت نماید در غیر اینصورت توجه او بطور ناخودآگاه ، به تجارت گذشته و الگوهای ذهنی قبلی معطوف می شود.یکی از روشهای این تکنیک آن است که انسان را مجبور می سازد تا دقایقی برخلاف قالب های ذهنی اش تفکر کند و به مرور نسبت به قالب های ذهنی خود ، آگاه تر و مسلط تر شود بنابر این آمادگی ذهنی بیشتری برای خلاقیت پیدا می کند.نام این تکنیک برگرفته از حروف اول سه کلمه Plus , Minus, Intresting روش کار چنین است که ابتدا فرد ، توجهش رابه نکات مثبت موضوع یا پیشنهادها و سپس به نکات منفی و در نهایت به نکات جالب و تازه ی آن که نه مثبت و نه منفی است معطوف می کند و در پایان نسبت به کلیه ی لیست نکات مثبت یا آثار و مزایای موضوع ، لیست موانع و محدودیتها و نکات منفی و لیست نکات جالب و تازه ی موضوع ، اقدام می کند. از آنجایی که افراد غیر خلاق ، تمایلی به دیدن نکات مثبت و جالب موضوعات ندارند و بیش تر به نکات منفی توجه می کنند، این تکنیک ، تمرین خوبی نیز برای مثبت اندیش و دگر اندیشی افراد می باشد. در واقع این گونه ابزارها در حکم عینکی هستند که فرد به وسیله آن می تواند همه ی زوایای موضوع را دقیق تر کامل و شفاف تر ببیند.

۴- تکنیک حل مساله ی ناخودآگاه :
این تکنیک متکی به شعور ناخودآگاه است ، شعوری که مدام در حال وارد کردن اطلاعات متنوعی به حافظه موقت و دائم می باشد. این تکنیک در واقع قصد دارد فرد را عادت دهد تا به ایده های جدیدی که از ذهن ناخود آگاه به ذهن خودآگاه تراوش می شود، گوش فرا دهد و آنها را ضبط کند تا از این طریق ، ایده ها و راه حل های تازه ای برای مسائل و مشکلات خود پیدا کند. بسیاری از متفکران بزرگ جهان افرادی خیال باف و به عبارتی راحت طلب بودند البته راحت طلبی نه به معنی تنبلی و خیال بافی نه به معنی متعارف آن که دارای بار ارزشی منفی است.برای نمونه انیشتین فردی خیال پرداز بود که اوقات استراحت خود را بیشتر

با قایقرانی می گذرانند.
در واقع افراد خلاق به محیط هایی این چنین آرام و روح انگیز علاقه مند می شوند چون بهتر می توانند اشارات و ندای روح یا ضمیر ناخودآگاه خود را بشنوند و از آنها الهام بگیرند. بنا براین در ظاهر به نظر می آید آنان افرادی راحت طلب هستند. اگرچه برای خلاقیت تقلا و کار شدید با فرجه ی محدود و تعیین ضرب العجل مفید و موثر است و بسیاری از افراد خلاق به منظور تحریک بیشتر ذهن شان ضر ب العجل تعیین می کنند اما از طرف دیگر نقطه ی مقابل آن یعنی استراحت و توقف کار و سپردن مشکل به ضمیر ناخودآگاه نیز در فرایند حل خلاق مساله بسیار اهمیت دارد.کاربرد اجرایی این تکنیک به این ترتیب است که ابتدا باید ذهن را بطور کامل مشغول موضوع نمود و سپس آن را ترک کرد واجازه داد تا ضمیر ناخودآگاه درگیر مساله شود. به این ترتیب شب هنگام خوابیدن مشکل را بروی کارتی نوشته و ان را بالای سرتان بگذارید و باصدای بلند بگویید:« امشب من خواب .... را خواهم دید» فردای آن روز کارت را برداشته و شروع کنید به نوشتن هرآنچه که در مورد آن موضوع به نظرتان می اید. به مرور زمان متوجه خواهید شد که بسیاری از مشکلات تان در خواب حل می شود. گفته می شود ادیسون برای توسعه ایده هایش از خواب های کوتاه استفاده می کرده است به این شکل که مقداری سنگ ریزه در دست می گرفت و در مورد موضوعی شروع به تفکر می کرد . سپس اجازه می داد در حین تفکر به خواب رود. به این ترتیب بعد از چند لحظه خوابیدن سنگ ریزه ها از دستش رها شده و به زمین می افتاد. لذا با صدای ریزش آنها از خواب پریده و دوباره به موضوع فکر می کرد. بنابراین با این شیوه از ضمیر ناخودآگاه خود استفاده می نمود.



منبع : مقاله ارسالی به سایت فکرنو " زندگی موفق با بهره گیری از خلاقیت و نوآوری
" نگارنده: مصطفی زمین پرداز کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی و مدرس دانشگاه

رهبر شدن

دکتر جان سی مکس ول می گوید "مقیاس واقعی رهبری و مدیریت، نفوذ است، نه کمتر و نه بیشتر."

شایان ذکر است که جان سی مکس ول، متخصص مدیریت و رهبری در دنیای تجارت است.

برای مدیران طبیعی است که بخواهند هر چیز تازه ای درمورد رهبری را یاد بگیرند. بالاتر از درک و فهمیدن رهبری، این است که یاد بگیریم که رهبری امری است که با نفوذ و تاثیر سروکار دارد نه چیز دیگر.

اگر فکر میکنید که همه چیز را درمورد رهبری یادگرفته اید، تا اتمام این مقاله صبر کنید. دلیل اینکه باید یاد بگیریم که رهبری با مسئله قدرت نفوذ سروکار دارد این است که خودتان را در موقعیتی قرار خواهید داد که رهبری شوید که از نظر تخصصی و شخصیتی نفوذ بیشتری داشته باشد.

قبل از اینکه یادبگیریم که چرا رهبری با مسئله قدرت نفوذ سر و کار دارد، باید بفهمیم که رهبری و نفوذ هر کدام چه معنا و مفهومی دارند. رهبری به این شیوه تعریف میشود: قدرت هدایت و راهنمایی کردن، و مفهوم نفوذ نیز این است: توانایی تاثیر گذاشتن روی افراد به طوری که بدون اعمال زور و فشار، آنها را به انجام کاری ترغیب کنیم.

سه نکته مهم که به آن می پردازیم عبارتند از:

۱) هیچکس ذاتاً رهبر به دنیا نمی آید.

۲) باید بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی تمایز قائل شد.

۳) پرورش رهبران دیگر

قبل از هر چیز، متخصص رهبری و مدیریت، والتر بِنیس، می گوید، "بدترین و خطرناکترین تصور غلط درمورد رهبری این است که رهبران ذاتاً رهبر به دنیا می آیند و یک عامل ژنتیکی آنها را به سمت رهبری می کشاند. این باور یعنی مردم یا این قدرت را در خود دارند و یا ندارند. که واقعاً بی معنی است. درواقع، عکس این مسئله صحیح است.

رهبران ساخته می شوند نه که به دنیا می آیند.

حق با والتر بنیس است، رهبران پرورش داده شده و تعلیم می یابند نه اینکه ذاتاً رهبر به دنیا بیایند.

مردم تصور می کنند که مدیر عامل های کارخانه های بزرگ یا سوپراستارهای عرصه ورزش ذاتاً رهبر به دینا آمده اند، اما حقیقت ندارد. آنها سالها برای رسیدن به این درجه زحمت کشیده اند و مهارت آموخته اند.



پس چطور می توان رهبری بانفوذ شد؟

اگردر تمام طول عمرتان فقط یاد بگیرید، می توانید رهبری بانفوذ شوید. افراد می توانند با مطالعه کردن و الگو قرار دادن سایر رهبران، رهبری بانفوذ شوند.

شرکت در سمینارها، مشاهده و گوش دادن به نوارهای آموزشی و فعالیت در کنفرانس های رهبری می تواند شما را به یک رهبر تعلیم دیده تبدیل کند.

برای تشخیص خود بعنوان یک رهبر بانفوذ، باید بتوانید تفاوت بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی را تشخیص دهید. دلیل اهمیت آن چیست؟

وقتی توانستید تفاوت بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی را تشخیص دهید، می توانید بفهمید که چه کسی مردم را هدایت می کند. مثال آن یک مدیرعامل است که این عنوان را یدک می کشد، اما حوزه نفوذ او به سایر رهبران موقعیتی محدود می شود.

از طرف دیگر، مدیریت منابع انسانی یک مقام و مامور فعال است. به عبارت دیگر، مدیریت منابع انسانی باید بتواند با سازمان های داخلی و خارجی و مردمی که میتوانند به ارتقاء شرکت کمک کنند، کار کند. مدیریت منابع انسانی یک رهبر واقعی است چون در کل سازمان نفوذ دارد و پرسش و پاسخ های مورد نیاز رهبران موقعیتی در دست آنهاست.

دفعه بعدی که در یک میتینگ شرکت داشتید، باید بتوانید بین رهبرانی موقعیتی و رهبران واقعی تمایز

قائل شوید.
و آخر از همه به این نکته می رسیم که یکی از اولویت های رهبرای باید پرورش رهبرای دیگر باشد. اما چرا؟
رهبرانی که رهبران دیگری را پرورش می دهند، تاثیر بسیار بالاتری در سازمان خود میگذارند که به هیچ طریق دیگر قابل حصول نیست، نه با افزایش منابع، نه با کاهش هزینه ها، نه با افزایش حاشیه سود، نه با آنالیز سیستم ها، یا اجرای سیستم های مدیریتی با کیفیت بالا و....
پرورش رهبران دیگر برای ارتقاء سطح کمپانی یا شرکتتان بسیار مهم و حیاتی است. اینکار باید جزء اولویت های شما باشد.
اگر رهبری بانفوذ باشید به شما قول می دهم که بتوانید به بهترین شکل سازمان یا شرکت خود را مدیریت و رهبری کنید و قوای انسانی خود را نیز به حد ماکسیمم برسانید. منتظر چه هستید، از همین امروز شروع کنید.



هماهنگ کن خودت را ، نُت خودت را پیدا کن و آنرا صاف و رسا آواز بده، چرا که تو جزئی از ارکستر بزرگ زندگی هستی.
تو نقش مخصوص خودت را برای اجرا کردن داری، پس سعی نکن نقش فرد دیگری را بازی کنی. نقش خودت را دنبال کن، آن را پیدا کن و نگهش دار!

زمانی که یاد گرفتی این کار را انجام دهی، همه چیز برایت بسیار بسیار خوب خواهد گذشت. کسانی که سعی دارند نت دیگری را بازی کنند با کل زندگی نا هماهنگ می شوند.
هیچوقت سعی نکن که مانند فرد دیگری باشی و یا کار فرد دیگری را انجام دهی.

من نمی خواهم که شما همه مانند نخود یکنواخت باشید. من به همه شما احتیاج دارم. به هر کسی با صفت و هنر خودش. ارکستری که فقط از یک ساز تشکیل شده باشد کسل کننده است، اما هر چه بیشتر در ارکستری سازهای مختلف و هماهنگ وجود داشته باشد، آهنگ آن غنی تر و شگفت تر است.

ثروتمند شدن
از طریق یک حرفه



دانش آکادمیک فرا بگیرید:

مهم نیست که دانش شما در رشته مورد نظر با تحصیل در مقطع دوره فوق‌لیسانس دانشگاه صنعتی شریف حاصل شده باشد یا اینکه از طریق ثبت نام در یک دوره آموزشی بدان دست یافته باشید بلکه باید دانش فیلد مطلوب کاری خود را در حد قابل قبولی داشته باشید. حتی مواردی که رویکرد کاملا تئوریک دارند، در بعضی مواقع در پروژه‌های واقعی به کمک شما آمده و باعث تمایز شما از سایر همکاران‌تان می شود. در ضمن، هنگام استخدام نیز رزومه علمی شما تاثیر بهتری از سوابق نامعلوم و حتی غیرمعتبر کاری در نزد کارفرما خواهد داشت.

حرفه آینده‌تان را درست انتخاب کنید:

اگر اولویت اول شما کسب ثروت و زندگی راحت در آینده است، خیلی دنباله‌رو علاقه خود به رشته خاصی نباشید. به نتایج تحقیقاتی که در مورد متوسط درآمد مشاغل مختلف انجام شده، نگاه کنید تا ببینید در کدام رشته‌ها که به علایق شما نزدیک‌ترند، احتمال ثروتمند شدن بیشتر است. به طور مثال احتمال ثروتمند شدن شما در نقش یک مهندس مالی بیشتر از یک استاد دانشگاه خواهد بود.

مکان درستی را برای فعالیت شغلی انتخاب کنید:

به جایی بروید که شغل‌های بهتر و بیشتری وجود دارد. مثلا به عنوان کارشناس مسائل مالی و بورس، زمینه کاری بهتر و امکان رشد بیشتری در تهران برای شما وجود خواهد داشت تا در یک شهرستان کوچک.

ابتدا شغلی برای کسب تجربه پیدا کنید:

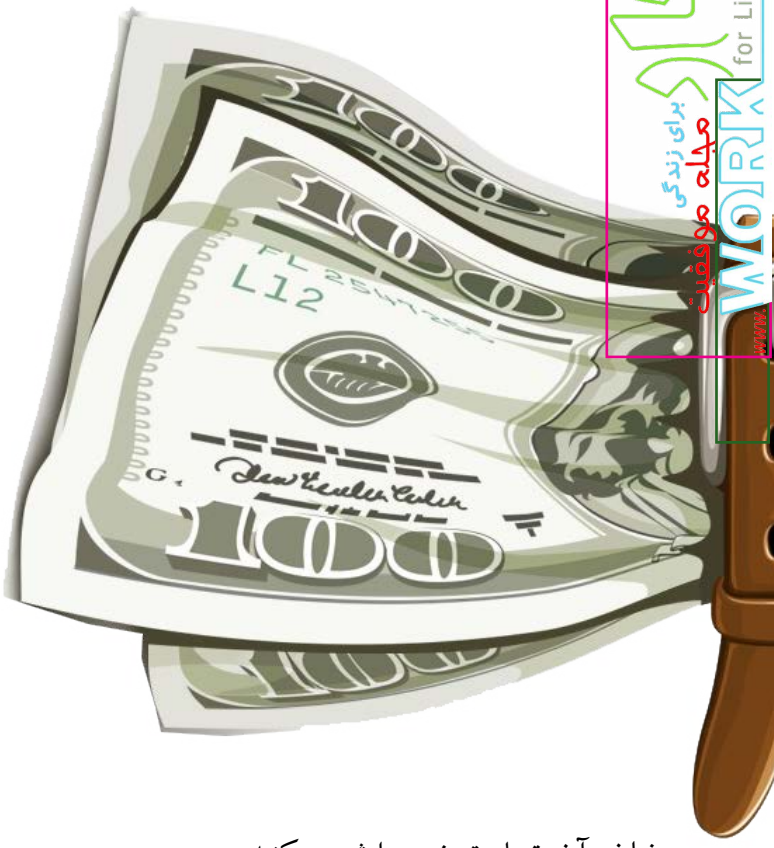
تا می‌توانید برای جاهای مختلف درخواست کار بفرستید و مصاحبه بروید. هنگامی که کار مورد نظر را یافتید آن را نگه دارید و سعی کنید تجارب لازم برای موفقیت‌های آینده را کسب کنید. تا پیدا شدن یک کار مناسب نیز می‌توانید در یک شرکت معتبر کارآموزی کنید و تجربه کسب کنید.

شغل وکارفرمایتان را تغییر دهید:

با این کار می توانید دستمزد خود را افزایش داده، تجارب کاری و غیرکاری مختلف به دست آورده و ریسک بیکاری آینده به دلیل تک بعدی بودن را کاهش دهید. از اینکه این کار را بارها انجام دهید واهمه نداشته باشید. اگر شما کارمند با ارزشی باشید، حتی ممکن است کارفرمای فعلی‌تان برای نگه داشتن شما، افزایش حقوق و سایر مزایا را در نظر بگیرد. ممکن است وابستگی به شرایط فعلی، ترس از محیط و کار جدید یا وفاداری شغلی، شما را در این اقدام سست کند، اما به یاد داشته باشید برای پیشرفت باید مدام در حرکت باشید، بنابراین برای یافتن موقعیت‌های تازه گوش به زنگ باشید.

تجارت شخصی راه‌اندازی کنید:

بیشتر افراد موفق یک درآمد جانبی به جز حقوق ثابت ماهانه دارند که گاهی از این کارهای جانبی درآمد بیشتری عایدشان می‌شود. این کار تمرکز و وقت زیادی می‌طلبد و استرس زیادی به شما وارد می‌کند، اما بعد از چند وقت که به سوددهی رسید، شما می‌توانید نتیجه آن را ببینید. علاوه بر درآمد بیشتر، شما این مزیت را خواهید داشت که رئیس خود باشید و زمان های کاری خودتان را تنظیم کنید. پیشنهاد می‌کنیم پس از کسب تجربه در یک زمینه خاص و به دست‌آوردن دانش جنبه‌های



مختلف آن، تجارت خود را شروع کنید.

سرمایه‌گذاری کردن در تحصیل:

حتی اگر موفق نشدید از طریق کنکور وارد دانشگاه شوید، با هزینه شخصی به دانشگاه بروید. مطمئن باشید با انتخاب رشته صحیح بعدها چندبرابر هزینه سرمایه‌گذاری شده برای تحصیل خود را به دست خواهید آورد. برای مثال اگر شخصی که به تجارت علاقه‌مند است، مدرک «MBA» بگیرد، هزینه تحصیل خود را بعدها در کمتر از یک سال به دست خواهد آورد.

در بازار های مالی سرمایه‌گذاری کنید:

بازارهای مالی محل مناسبی برای چند برابر کردن پول شما هستند. اگر خود را به دانش لازم مجهز کنید و فرد فرصت شناسی باشید قادر خواهید بود چند برابر درآمد سالانه خود را از این طریق به دست آورید. خرید سهام شرکت‌های معتبر و اوراق قرضه راهی مطمئن برای ایجاد درآمد فرعی است. برای افراد ریسک‌پذیرتر، سرمایه‌گذاری در بازار بورس، سود بیشتری به دنبال خواهد داشت. در کنار اینها نباید از سرمایه‌گذاری روی طلا و ارز غافل شد. این بازارها در شرایط بحران‌های اقتصادی داخلی یا جهانی، به طرز شگفت‌آوری سودآوری دارند.

در مستغلات سرمایه‌گذاری کنید:

خریداملاک استیجاری یا زمین در مکان‌های رو به رشد، سرمایه گذاری است که شما همواره برنده آن خواهید بود.

با توجه به افزایش جمعیت و در نتیجه بالا رفتن تقاضا برای مسکن و همچنین املاک تجاری، می توانید انتظار یک سود تضمین شده را داشته باشید. اگر فرد ریسک‌پذیری نیستید می‌توانید با خرید یک واحد استیجاری، نه تنها از افزایش سرمایه خود مطمئن شوید، بلکه از اجاره ماهانه آن استفاده کنید. اگر هم وقت و انرژی کافی دارید و به دنبال سود بالا هستید، پیشنهاد می‌شود به صورت فردی یا مشارکتی اقدام به ساخت‌وساز کنید.

وقت خود را سرمایه بدانید:

به جای اینکه چند ساعت در روز را به بطالت صرف کنید، سعی کنید برای کل روزتان برنامه‌ریزی داشته باشید. از هر زمانی برای یادگیری مطالبی مانند ساز و کارهای اقتصادی، عملکرد شرکت‌های بورس، مدل‌های ریاضی ساده و پیشرفته تحلیل مالی و ... استفاده کنید.

از خریدهایی که ارزش آنها در آینده پایین خواهد آمد، اجتناب کنید:

به طور مثال خرید یک ماشین گران قیمت، اقدام جالبی از لحاظ اقتصادی به شمار نمی‌آید، زیرا صرف‌نظر از میزان کاری که از آن می کشید، بعد از ۵ سال، ارزش آن به میزان زیادی افول خواهد کرد.

ثروتمند بمانید:

ثروتمند شدن سخت است، اما ثروتمند ماندن حتی از آن هم سخت تر است. دارایی شما همواره از بازار تاثیر می‌پذیرد و بازار هم که پستی و بلندی‌های خود را دارد. اگر شما در زمانی که بازار در شرایط خوبی به سر می‌برد، بی‌خیال باشید و استفاده حداکثر را نبرید، در زمان رکود محکوم به شکست و بازگشت به پله نخست خواهید بود. اگر ارتقایی در حقوق خود داشتید یا سهامتان سوددهی خوبی داشت، این مبلغ اضافه را پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری کنید، زیرا قریب به یقین با روزهای سخت مواجه خواهید شد.

چند حساب پس انداز باز کنید:

بهتر است هر فردی بیش از یک حساب پس انداز داشته باشد تا با ریختن مقداری از درآمد ماهانه در حساب های دیگر از خرج‌های اضافی جلوگیری کند. به طور مثال، بهتر است هر زمان که حقوق خود را دریافت کردید و همان ابتدا درصدی از پولتان را در حساب مخصوصی بریزید و کارت آن را همیشه در منزل نگه دارید. یک حساب مخصوص خرج منزل و یک حساب هم برای تفریحات ماهانه داشته باشید.

بودجه‌بندی کنید:

یک بودجه ماهانه که تمامی هزینه‌های اولیه شما را پوشش دهد، مقرر کرده و مقدار کمی را هم برای تفریح و سرگرمی کنار بگذارید. هیچگاه از این مقدار در خرج کردن فراتر نروید.

به ماشین و منزل سطح پایین رضایت دهید اما قانع نباشید:

معمولا انتظاری را که از یک منزل ویلایی دارید، یک آپارتمان هم برآورده می‌سازد. آپارتمان مسکونی را می‌توان با یک نفر دیگر شریک شد و به یک ماشین دست دوم رضایت داد. در یک کلام تجمل‌گرا نباشید. با این کار ماهانه مقدار زیادی پول پس‌انداز خواهید کرد تا اینکه روزی برسد که بتوانید بهترین منزل و ماشین را بخرید بدون اینکه چیزی از درآمدزایی شما کم شود

ریسک (Risk) چیست؟

زیان بالقوه و قابل اندازه‌گیری یک نوع سرمایه‌گذاری را ریسک می‌گویند. ریسک سرمایه‌گذاری بر روی اوراق بهادار عبارت است از: اعلام نشدن سود سهام، پایین بودن میزان سود هرسهم، کاهش قیمت هرسهم و ...



ریسک عملیاتی (**Operational Risk**) چیست؟

ریسک عملیاتی یا اهرم مالیاتی مربوط است به سود عملیاتی که منشا آن نیز هزینه‌های ثابت شرکت است.

ریسک مالی (**Financial Risk**) چیست؟

ریسک مالی گونه‌ای ریسک اضافی است که در اثر افزایش بدهی در شرکت به سهامداران تحمیل می‌شود. ریسک ناشی از به‌کارگیری بدهی در شرکت را ریسک مالی می‌نامند.

ریسک غیرسیستماتیک و ریسک سیستماتیک (**Systematic Risk**) چیست؟

کل ریسک بازار را می‌توان به دو دسته کلی ریسک سیستماتیک و ریسک غیر سیستماتیک تقسیم نمود ریسک غیر سیستماتیک ریسکی است که ناشی از خصوصیات خاص شرکت از جمله نوع محصول، ساختار سرمایه سهامداران عمده و غیره می‌باشد.

ریسک سیستماتیک ناشی از تحولات کلی بازار و اقتصاد بوده و تنها مختص به شرکت خاصی نمی‌باشد به دیگر بیان ریسک سیستماتیک در اثر حرکتهای کلی بازار به وجود می‌آید. طبق نظریه‌های پرتفولیو با متنوع‌سازی سبد سهام می‌توان ریسک غیر سیستماتیک را از میان برد ولیکن ریسک سیستماتیک همچنان باقی می‌ماند.

شرکت‌هایی که فروش آنها بسیار پرنوسان است، یا مانع مالی آنها در حد گسترده‌ای از محل دریافت وام تامین شده است، یا رشد بسیار سریعی داشته‌اند، یا نسبت‌های جاری پایینی دارند و همچنین شرکت‌های کوچک بیش از دیگران از ریسک سیستماتیک تاثیر می‌پذیرند.

هر معامله‌ای در بورس دارای ریسک مخصوص به خود است.

آغاز ثبت نام هشتمین دوره

موفقیت مالی



مدرس: دکتر محمدرضا ماجد

مدیر معاملات مشتقه کارگزاری مفید

رییس کارگروه ابزار های نوین مالی کشور

(۹۲،۹۳،۹۴)

شماره تماس جهت ثبت نام در جلسه معارفه **رایگان**

۸۸۲۱۰۵۳۸ ۸۸۰۶۳۱۹۷

۰۹۳۷۸۸۱۸۹۹۷

محل برگزاری:

تهران. میدان ونک. خیابان ملاصدرا

www.WFL.ir

www.workforliving.com