SUCCESS

LOADING...



کار برای زندگی

مجله موفقیت

Www.WORK for living.com

برندگان کسانی نیستند که دچار شکست نمی شوند
بلکه کسانی هستند که دست از تلاش نمی کشند

دوهفته نامه
شماره ۱۳

مدرسه موفقیت/ارائه درسهای زندگی @workforliving Workforliving

آکادمی مالی/فرکانس ثروت @Wflschool Www.Workforliving.com

یادگیری آسان انگلیسی شنیداری @wflenglishschool Www.Wfl.ir

مجله الکترونیکی کار برای زندگی

فهرست عناوین

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
روز دهم ـ شکرگزاری
تجسم فکری
آیا با رفتن به دوره آموزشی می توان موفق شد ؟

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۵
آیا شما قهرمان بلامنازع تحول هستید؟
چگونه در کار تیمی به موفقیت برسیم
بدترین چیزهایی که می توان در محیط کار به زبان آورد

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۱۹
درکدام صندوق سرمایه گذاری مشترک بورسی
سرمایه گذاری کنیم ؟
هشت قانون جذب ثروت
نحوه فکر کردن انسانهای ثروتمند وفقیر

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
فاطمه زندیان
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

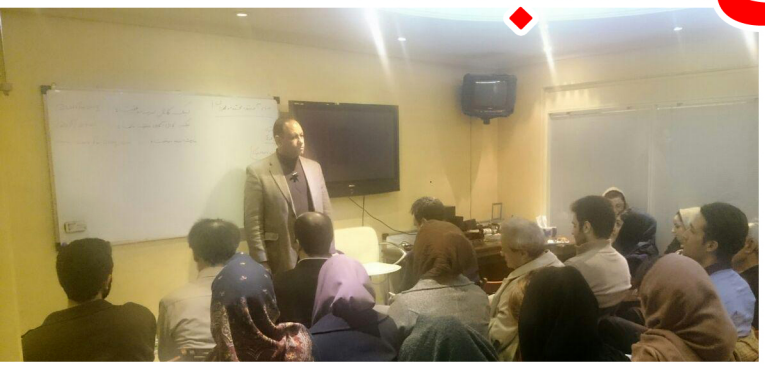
ایمیل مکاتبه با مدیریت:
mrmajed@yahoo.com


برگزاری دوره های رایگان





موفقیت
روزهای شنبه









سخن آغازین



سلام به دوستان مهربانم

امیدوارم مثل همیشه عالی باشید، قدرتمند و امیدوار، سلامت و شاداب، کمک رسان و شکرگزار.

در شماره قبل در رابطه با باورهای غلط درباره ثروت صحبت کردم ، در این شماره علاقمند هستم اشاره ای به باورهای غلط دررابطه با ازدواج و تشکیل خانواده بپردازم.

دوست خوبم چه باورهای باز دارنده ای در مورد ازدواج درذهن دارید؟

چقدر خود را دوست دارید و لایق ازدواج موفق می دانید ، منظورم حس ظاهری شما نیست اشاره به عمیق ترین احساسات شما در نهانی ترین لایه وجودتان دارم .

چقدر دنیا را با وفور نعمت می بینید و باور دارید که فرد مکمل شما در همین نزدیکی چشم انتظار شماست ؟

آیا دقت کرده اید تا کنون زندگی و اطرافیان را با عینک دودی که بر چشم داشته اید دیده اید ؟

دقت کرده اید گاهی سراغ پارچه را در بازار مس گرها گرفته ایم ؟

فردی که شایسته همسری شماست چه شخصیتی است و اینگونه شخصیت ها در کجا بیشتر دیده می شوند و فعال هستند ؟

برای مثال یک فرد پر کار را می شود در کنار خیابان در حال ویندو شاپینگ یا در مجالس میهمانی وسط هفته یافت ؟

دوست خوبم کافی است عینک بدینی را از چشم برداریم و سراغ هر چیز را در جای مناسب آن بگیریم و باور کنیم همه ما قطعاتی از پازل هستی، هستیم لذا همیشه قطعه مکمل ما قطعا وجود دارد کافی است کمی با دقت به اطراف نگاه کنیم و با شناخت دقیق خود و خواسته های خود به دنبال مکملی برای خود باشیم و به یاد داشته باشیم فرد مکمل ما شبیه ما نیست اما ما را کامل می کند پس تفاوت ها را بپذیریم و قبول کنیم ما دو تا از خودمان لازم نداریم.

با آرزوی بهترین ها برای شما
محمد رضا ماجد
mrmajed@yahoo.com



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 .

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 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

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

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





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.**



معجزه شکرگزاری

« هیچ عملی اضطراری تر از ابراز تشکر نیست » سنت آمبروز ، عالم الهیات واسقف

بیشتر ما هرروز با مردم زیادی درتماس هستیم ، از طریق تلفن ، ایمیل ، سرکار ، فروشگاه .در بسیاری موارد با افرادی تماس داریم که سزاوار تشکر ما هستند چون از آنها چیزی دریافت می کنیم .مثل رانندگان اتوبس یا تاکسی ، ماموران راهنمایی ورانندگی ، کارکنان محل کارت، نظافت چی ها که خیابان ها ،ادارات ، اتوبوسها را نظافت می کنند ، و... اگر درازای خدمتشان از آنها قدردانی نکنی ، دراین صورت تو قدردان نیستی وجاری شدن موارد خوب به زندگی ات متوقف می شود . با گفتن عبارت متشکرم می توانی گرد معجزه آسارا به روی هرکسی که به تو خدمت می کند بپاشی .

وقتی از کسی تشکر می کنی به صورتش نگاه کن .مردم قدردانی تو را احساس نمی کنند یا گرد معجزه آسایت را دریافت نمی کنند مگر اینکه مستقیما به آنها نگاه کنی .اگر از کسی بابت کمکش تشکر میکنی ، فقط یک متشکرم خشک و خالی نگو و در عوض برای تشکرت دلیل بیاور .وقتی این کارساده را انجام دهی خودت هم از واکنش آن فرد مات ومبهوت می شوی چون او صداقت تو را حس می کند .

بعضی اوقات موقع خدمت رسانی ، با فردی مواجه می شوی که رفتار بی ادبانه ای با تودارد . درچنین موقعیت هایی سپاسگزاری بسیار دشوار است .اما تشکر تو که به رفتار فردی دیگر وابسته نیست . شاید او حالش خوب نباشد ، یاعزیزی را از دست داده باشد ،ویا درزندگی درمانده شده باشد وقدردانی تو اعجازآمیزترین اتفاقی باشد که آن روز برایش می افتد . درهرشرایطی شکرگزاری را انتخاب کن !

امروز گرد معجزه آسای سپاسگزاری را برای افرادی که به تو خدمت می کنند ، همراه داشته باش ودنبال فرصتی بمان تا باگفتن عبارت متشکرم آن گرد را روی آنها بپاشی .تو میتوانی به طور ذهنی از افرادی که ازخدمات آنها بهره مند می شوی ،سپاسگزاری کنی ،بهرحال گرد معجزه آسای سپاسگزاری به آنها می رسد . به عنوان مثال به طور ذهنی به خودت بگو : من واقعا از رفتگران متشکرم که از کلیه سحر کار می کنند تا خیابان ها تمیز باشد .

تمرین شماره ۱۰

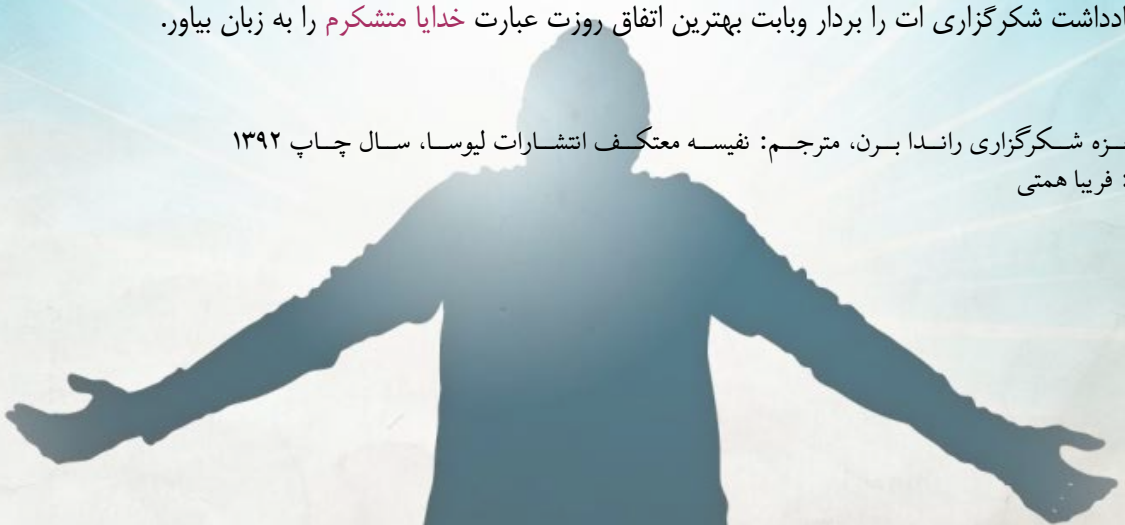
۱ ـ به عنوان اولین کار در صبح از۱۰ نعمت زندگی ات که بابت آنها شاکر هستی فهرستی تهیه کن و دلیل شکرگزاری ات را برای هر نعمت بنویس.

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 ــ امروز گرد معجزه آسا را با تشکر مستقیم یا ذهنی ، روی ده نفری که خدماتی انجام دادند و تو از آنها بهرمند شدی بپاش وحال و هوای سپاسگزاری را بابت خدماتی که دریافت کرده ای احساس کن .

۴- 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



قسمت اعظم استرس و بدبختی زندگی آدم ها به خاطر منفی نگری و منفی بافی است.همیشه جنگی سهمگین بین تفکرات مثبت و منفی وجود داشته است، و اکثر اوقات این نیروهای منفی هستند که حکمفرما می شوند. گاهی اوقات وقتی به خودمان می آییم می بینیم که نتوانسته ایم جلوی این نیروها و تفکرات منفی را بگیریم و آنها موفق شده اند همه ی زندگی ما را اسیر خود سازند.



تجسم فکری

در این زمان می توانید خیلی خوب با ضمیر ناخودآگاه خود ارتباط برقرار کنید، و با همان تفکرات مثبت به خواب روید. و بعد که از خواب بیدار شدید، آن تفکرات در ذهن تان مانده است تمام روز مثبت فکر خواهید کرد. راه های زیادی برای ایجاد مثبت اندیشی در شما وجود دارد. یکی از این راه ها، تجسم فکری است. مطالب این مقاله بیشتر برای افرادی که در خانه کار می کنند نوشته شده است، اما برای سایر افراد با شغل های دیگر نیز قابل استفاده می باشد.

اولین تجربه ی من از تجسم فکری موفق زمانی اتفاق افتاد که تازه استخدام شده بودم. مطالعه و تمرین زیادی در این زمینه نکرده بودم و کاملاً اتفاقی رخ داد و سالها بعد بود که من تازه فهمیدم چه اتفاقی افتاده است.

من به مدت یک هفته دوره های آموزشی مدیریت را می گذراندم که همکلاسی هایم همه بسیار جوانتر از من بودند. تقریباً روز سوم، تمرینی به ما دادند که انجام دهیم. این تمرینی انفرادی بود که هرکدام از ما باید جداگانه روی آن فکر می کردیم و می نوشتیم. موضوع تمرین این بود: بهترین و کاملترین روز ما در ۵ سال آینده چه روزی است. تعجب من از این بود که این موضوعات چه ربطی به عقل سلیم حکم می کند که تفکر مثبت و مثبت اندیشی تاثیر بسیار خوبی بر همه ی ما دارد. من خودم به شخصه خیلی سعی می کنم تا مثبت نگری را در زندگی خود الگو سازم، اما گاه گداری تفکرات منفی به سراغم می آیند، و باید اعتراف کنم که طبیعت انسان، تفکرات منفی را خیلی زودتر و راحت تر از تفکرات مثبت جذب می کند. به نظر من **بهترین زمان برای مرور تفکرات و اندیشه های مثبت در ذهن، قبل از خواب و در رختخواب است.**

آموزش مدیریت دارد، اما دقیقاً یادم هست که از انجام آن خوشحال بودم. من قوه ی تخیلی بسیار عالی دارم و موضوع این تمرین برای من بسیار ساده بود. یک ساعت زمان داشتیم و هیچ عجله ای در کار نبود. فضا بسیار ساکت و آرام بود و من توانستم ذهنم را به پرواز درآورم.

صادقانه روز دلخواه و مطلوب خود را تصور کردم. کنار دریا زندگی می کردم و کنترل زندگیم در دستم بود. جایی کار نمی کردم، در واقع خود اشتغال بودم. همین مسئله مهمترین نکته ی آرامش بخش در آن روز بود. روز توام با استراحت بود، اما من در خانه کار می کردم. هر وقت دوست داشتم کارم را رها می کردم و به هواخوری می رفتم. دریا همیشه پیش روی من بود.

وقتی نوشته ام را دوباره خواندم، چیزی که بسیار متعجم کرد این بود که آن روز مطلوب و تخیلی هیچ شباهتی با زندگی واقعی آن روز من نداشت. روز کامل و مطلوب من در ۵ سال آینده کاملاً تغییر کرده بود.

مدت زمانی بعد از آن جریان بود که آنچه نوشته بودم به حقیقت پیوست، حدود ۵ سال بعد بود که من اهمیت آن تمرین را دریافتم. فکر می کنید در آن تمرکز کوتاه توانسته ام به ناخودآگاه خودم دستورات لازم برای رسیدن به آن آینده ی مطلوب را بدهم؟ مطمئن نیستم. اما همین که این مسئله اتفاق افتاد برای من کافی است.

شما هم این تمرین را امتحان کنید. فکرتان را آزاد کنید، و به هیچ کس اجازه ندهید آنچه نوشته اید را بخواند.

اگر اعتقاد دارید که آنچه برای من اتفاق افتاد، شانسی و اتفاقی نبوده است، و کاری برایتان هست که بخواهید آن را در خانه انجام دهید، چرا در کارتان از چنین تصویرسازی و تجسم فکری استفاده نمی کنید؟ هیچ نیازی برای پیروی از یک قانون و قاعده ای خاص نیست، می توانید برحسب نیازهای خودتان عمل کنید. راه های زیر را امتحان کنید:

۱. مکان و زمانی آرام پیدا کنید و فکر کنید که دوست دارید در موقعیت شغلیتان چه تغییری صورت بگیرد. وقتی به تصویری روشن رسیدید، آن را روی کاغذ بنویسید. همانطور که مشغول آن هستید، آن را در ذهن تجسم کنید.

۲. درمورد موانع اصلی سر راه موفقیت خود فکر کنید و آنها را روی کاغذ بنویسید. بعد برای هر مانع و مشکل، تجسم کنید که چطور می توانید راه حلی برای از میان برداشتن آن پیدا کنید.

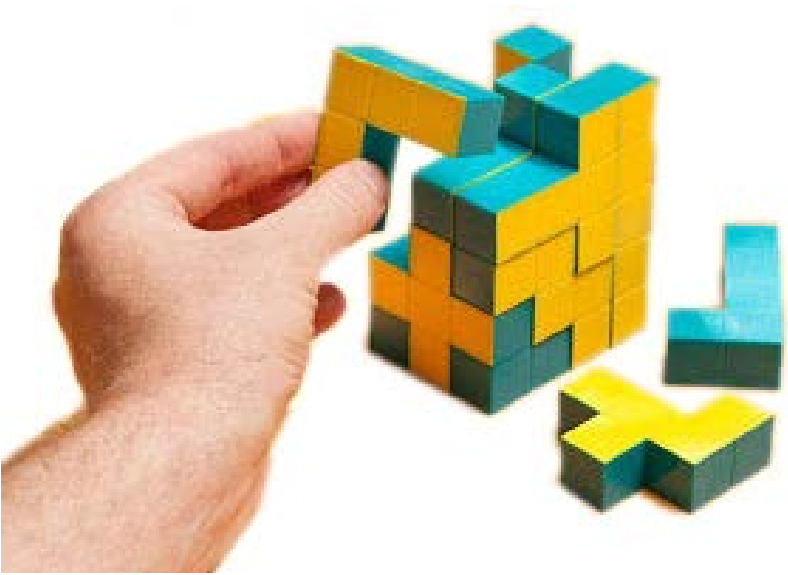
۳. به مهارتهای جدید فکر کنید که برای رسیدن به موفقیت به آنها نیاز دارید و آنها را روی کاغذ یادداشت کنید. خود را در طلب کسب آن مهارتها تجسم کنید.

وقتی لیست خود را تدارک دیدید، احتمالاً ۶ تا ۸ مورد پیش رویتان قرار گرفته است. دوباره این لیست را مرور کنید و آنها را طوری بازنویسی کنید که به صورت جملاتی مثبت درآیند. از نوشتن اصطلاحات تردید آمیز مثل "ممکن است" یا "احتمالاً" خودداری کنید. همه چیز را با یقین و اطمینان کامل بنویسید.

وقتی از لیست خود راضی شدید، هر روز آن را مرور کنید. هر روز صبح، وقت نهار و وقت خواب بهترین زمان برای انجام این کار است. لیست را برای خود بخوانید، هربار هر مورد را برای خود تجسم کنید و حداقل ده بار آن را برای خود تکرار کنید. روی تجسم های خود خوب تمرکز کنید تا خوب به عمق ناخودآگاه شما حک شوند.

از آن زمان به بعد، تجسم فکری برای من بسیار آسان شده است. اما اگر برای شما کمی غریب و ناشناخته است، اگر هر روز با جدیت این کارها را دنبال کنید، برای شما نیز بسیار آسان خواهد شدو قادر خواهید بود به راحتی این کار را انجام دهید.

از تجسم فکری می توان برای روشن کردن راه مطلوب ما به آینده استفاده کرد. هربار که به روشی که برایتان توضیح دادم، تجسم فکری را انجام دهید، قدم گذاشتن و طی آن راه را برای خود آسان تر می کنید.



مجله موفقیت برای زندگی
WORK for Living
www.
۹۴-۱۱

آیا با خواندن یک کتاب یا رفتن به یک دوره آموزشی موفقیت، می توان موفق شد؟

دکتر علیرضا شیری به این پرسش پاسخ می دهد

رفتی کتاب فروشی و دنبال کتاب های جدید موفقیت می گردی که فرد بغلیت به طعنه میگه: حاج عبدالرحیم فکری که داخل بازار ۵۰ دهنه دکان داشت هم، کتاب موفقیت خوانده بود؟ بعدش هم طرف میره و تو میمونی و خماری جواب این سوال. دکتر شیری که دانش آموخته روانشناسی یونگ از دانشگاه آکسفورد است و سالها در دانشگاه های ایران مدرس بوده و مدتها است در خانه توانگری ایران، به مردم درس موفقیت و توانگری می دهد، دراین باره نکاتی نوشته است که خواندنش خالی از لطف نیست.

پای صحبت اکثر تجار موفق، اطبای حاذق، نویسندگان محبوب که بنشینی، هریک علل موفقیت خود را برای ما بیان می کنند، ولی هیچ یک از آنها نمی گوید که صرفا با مطالعه و تصویر ذهنی خالی، به این جایگاه رسیده است. در ایران چند سال پیش، تبی به نام تجارت شبکه های، بسیاری را در برگرفت. (مثل گلدکوئست و بسیاری دیگر) دراین فعالیت که در نوع خود در ایران ظاهرا جالب به نظر می آمد، شما را توجیه می کردند که با متقاعد کردن دیگرانی از دوستان یا اطرافیانتان برای خرید صوری یک سکه خاص، کم کم از درآمد دیگران، به شما تزریق می شود و... اما فارغ از برخوردهای قانونی لازمی که با این بحران صورت گرفت و اینکه الان نیز شیوه هایی از این دست به شکل فروش لوازم آرایش و... درکشور جاری است؛ قصد دارم در این نوشته به نکاتی اشاره کنم که شاید برای شما جالب باشد. مشاوران، مراجعان متعددی دارند که به علت شکست مالی، درهم ریخته اند و برای ترمیم سلامت روان خود به متخصصان رو آورده اند. فرض کنید شما وارد سیستم تجارت شبکه های شده اید و جلسات متعدد توجیهی را می گذرانید تا نحوه تاثیرگذاری بر مخاطب، بازاریابی«MARKETING»، جلب اطمینان مشتری و... را بیاموزید. شما به شکل هفتگی و منظم کتاب می خوانید (قورباغه ات را قورت بده، چه کسی پنیر مرا جابه جا کرد، مدیر یک دقیقه ای و...) و کم کم ادبیات گفتاری و نوشتاری شما تغییر می کند و.... تا اینجای قضیه همه چیز مرتب است و لوازم ابتدایی موفقیت را دارید درست تهیه می کنید. (تبریک) اما مشکل از کجا شروع می شود؟ مشکل دقیقا از جایی شروع می شود که اینهمه ابزار حرفهایگری و موفقیت، صرف هدفی غیر علمی می شود و به اینصورت شما را ثروتمند می کند که سرمایه دیگران، بدون اینکه واقعا تولید یا تجارتی رخ داده باشد در جیب شما بیاید و مثل این می ماند که یک بانک، بدون اینکه پول سپرده مردم را صرف وام کارخانجات و سرمایه گذاریهای سود ده کند، فقط بنا به پولی که از مردم گرفته باشد احساس کند، ثروتمند است و واقعا هم تا وقتی که همه مردم برای برداشتن پول هایشان مراجعه نکنند، بانک ظاهرا ثروت دارد! اینجا است که خیلی ها شکست می خورند و توضیحش، حوصله شما خواننده عزیز را سر می برد. اما نکته اصلی مقاله من از اینجا به بعد آغاز می شود. فرد شکست خورده به احتمال زیاد، اگر از این پس اسم کتابها و کلاس های موفقیت و تصویر ذهنی و... را بشنود، کهیر می زند و نسبت به همه این حرفها آلرژی پیدا می کند. درحالیکه تنها کار درست یک فرد برای آغاز مسیر موفقیت، این است که ابتدا ببیند انسانهای موفق قبلی چه مسیری را طی کرده اند، کجاها باید مراقب باشد و در چه مواقعی بقیه کم آورده اند؟ از کجای کار به بعد باید خیالش راحت باشد؟ برای این منظور باید مطالعه و گفتوگو کرد، کتاب و مجله خواند، به روز بود و... جالب است بدانید که هرکسی در عرصه ای موفق است (تجارت، طبابت، آرایشگری، خیاطی و مزون، تدریس و...) و تا آخر دوره کاری خود، مطالعه و بررسی رقبای موفق را از ذهن دور نمی کند. توقع بعضی ها از خواندن چندکتاب و رفتن به کلاس موفقیت، دقیقا موجب شکست آنها می شود. من هم سر کلاسهایم طی این ۸ سال، درباره موفقیت و توانگری خیلی چیزها یاد داده ام، اما هرگز نخواسته ام سهم فعالیت مداوم، پشتکار و کله شق بودن در راه رسیدن به اهداف را کم رنگ کنم. حالا با این مقدمه، کتاب خوب برای ثروتمند شدن و رسیدن به اهداف معرفی می کنم که افراد زیادی را به سر منزل مقصود رسانده است. بیندیشید و ثروتمند شوید/ ناپلئون هیل/ ترجمه مهدی قراچه‌داغی / نشر شباهنگ

شاید باورش سخت باشد که «ناپلئون هیل» برای نوشتن این کتاب درباره رازهای موفقیت، با ۵۰۰ نفر از میلیاردرهای جهان به گفت‌وگو نشسته است و به همین دلیل است که خواندن این کتاب، در وجود انسان حرارتی ایجاد می‌کند که سال‌ها مشتعل می‌ماند. مختصری درباره دکتر «ناپلئون هیل» نویسنده کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید: دکتر هیل در خانه‌ای یک خوابه و در روستای وایز کانتی ایالت ویرجینیا به دنیا آمد. از پس همین زندگی فقیرانه بود که به نویسنده‌ای بسیار قدرتمند بدل شد و

توانست ۲ کتاب جاودانه «قانون موفقیت» و «بیندیشید و ثروتمند شوید» را تقدیم جهانیان کند. هیل در ۸ نوامبر سال ۱۹۷۰ و پس از کسب موفقیت‌های بی‌شمار در امر نگارش و آموزش اصول موفقیت و ایراد سخنرانی‌های تاثیرگذار در این عرصه، چشم از جهان فرو بست. خلاصه‌ای از فصل‌های کتاب را در ادامه خواهید دید.

فصل ۱

اندیشه، ثروت است

به راستی که اندیشه، ثروت و دارایی است؛ دارایی قدرتمندی که وقتی با هدفی مشخص، عزمی راسخ و اشتیاقی سوزان ترکیب می شود راه رسیدن به ثروت را به روی شما می گشاید. وقتی کسی واقعا می خواهد به خواسته اش برسد، حتما به هدفش می رسد و هنگامی که کسی به واقع برای چیزی آماده می شود به آن دست می یابد.

به راستی اگر انسانها پای عقیده خود بایستند و به هدف خود بچسبند و آنقدر مقاومت کنند تا خواسته آنها به وسواسی دائمی مبدل گردد، چه اتفاق ها که نمی افتد.

فرصت:

فرصت پشت درب حیاط خلوت شما کمین می کند، گاه به صورت بدبیاری ظاهری می شود و گاه شکل شکست موقتی می گیرد، به همین دلیل است که خیلی ها نمی توانند فرصت مناسب را تشخیص دهند.

یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می شویم و دست از تلاش برمی داریم. هرگز به گفته دیگران دست از کار نکشید و قبل از موفقیت، شکست های موقتی را بپذیرید.

وقتی ثروت به سوی شما جاری می شود، حرکتی بسیار سریع دارد که با تنعم همراه است، آنگونه که تعجب می کنید که در این چند سال کجا پنهان بوده است و بدانید که این موضوع مهمی است. این را هم بدانید ثروت، نصیب کسانی می شود که سخت کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می کنید و ثروتمند می شوید، درمی یابید که ثروت بایک حالت ذهنی آغاز می شود و باید هدف مشخصی داشته باشید.

ما باید بدانیم مسلط بر سرنوشت خود بوده و کاپیتان روح خودهستیم؛ زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم. مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می شود و در شرایطی قرار می گیرد که نیروی انسانها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ می کند.

قبل از اندوختن ثروت کلان، باید اذهان خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنیم.

اگر طالب پول هستیم، باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت، ما را به طرحی مشخص برای دستیابی به آن مجبور کند.

فصل ۲

اشتیاق ،نقطه شروع همه موفقیتها

آنچه مغز انسان تصور و باور کند به آن میرسد.

رمز موفقیت: کسی که پله ی پشت سرش را ویران می کند، برای خود راه بازگشتی باقی نمی گذارد؛به اینصورت که یا باید پیروز شود یا از بین برود.

۶ راه برای تبدیل اشتیاق به طلا:

۱ - مبلغ مورد نیاز خود را دقیقا مشخص سازید.

۲ - مشخص کنید برای رسیدن به هرچیز، باید چه چیز را از دست بدهید.

۳ - تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود درنظر بگیرید.

۴ - برنامه ای قطعی برای اجرای برنامه خود بریزید.

۵ - درباره از خودگذشتگی خود تصمیم بگیرید.

۶ - یادداشت خود را با صدای بلند، روزی ۲ بار بخوانید و باور کنید که صاحب این پول و دارایی شده اید.

در کار برنامه ریزی برای ثروتمند شدن، به کسی اجازه ندهید که رویای شما را از بین ببرد. باید با انسانهای موفق روزگار و دوران گذشته خود آشنا شوید. باید با زندگی کسانی آشنا شوید که رویای آنچه را که ارزشمند است به دنیای ما ارزانی داشته اند و به من و شما این امکان را داده اند تا استعدادهای خود را بروز دهیم.

برای هرکدام از ما راهی وجود دارد؛ اگر خوب گوش بدهیم، کلمات مناسب خود را می شنویم.

فصل ۳

ایمان

محدودیت ذهن ما همان محدودیتی است که ما برای آن درنظر میگیریم، فقر و تنعم، هر دو برگرفته از ذهن ما هستند .

ایمان مهمترین عنصر ذهن است؛ وقتی ایمان با اندیشه درهم می آمیزد، ذهن نیمه هوشیار بی درنگ ارتعاش آن را درک می کند و آن را به فراست لایتناهی تبدیل می کند.

چگونه ایمان را در خود ایجاد کنیم؟

می توانید به کمک تلقین به خود، اشتیاق را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید؛ ایمان حالتی از ذهن است که می توان آن را به کمک آموزش های تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و اصل تلقین به خود ایجاد کرد.

بدشانسی وجود ندارد: ذهن نیمه هوشیار، اندیشه های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه های سازنده به عمل تبدیل می کند. این همان پدیده غریبی است که میلیونها نفر آن را تجربه کرده اند و بسیاری آن را بدبیاری یا بدشانسی می دانند.

ایمان شما همان عنصری است که عمل ذهن نیمه هوشیار را مشخص می سازد. می توانید با تلقین به خود ذهن ناهوشیارتان را فریب دهید.

برای رسیدن به این مهم و برای آنکه به آن جامه عمل بپوشانید،

خود را چنان ببینید که انگار به خواسته خود نرسیده اید. توجه داشته باشید که عمل شرط لازم موفقیت است و لازم است که احساسات مثبت ذهن را تشویق و احساسات منفی را کنار بگذارید و براساس آن عمل کنید.

ایمان تنها عاملی است که به کمک آن می توان نیروی فراست الهی را درخدمت انسان گرفت.

فصل ۴

تلقین به خود، راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار

انسان طوری ساخته شده که می تواند به کمک حواس پنجگانه خود، دریافتی ذهن نیمه هوشیار را کنترل کند. اما به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار را به زمین حاصلخیزی تشبیه کردیم که اگر در آن بذرهای نامطلوب بکاریم و از آن مراقبت نکنیم، علفهای هرز در آن به وفور رشد می کنند. تلقین به خود، عاملی کنترل کننده است که انسان به کمک آن می تواند، داوطلبانه ذهن خود را با افکاری خلاق تغذیه کند؛ همانطورکه می تواند افکاری با طبیعت مخرب را در زمین حاصلخیز خود کشت کند.



فصل ۵

دانش تخصصی

هر بدبیاری، هر شکست و هر دل شکستگی با خود به همان اندازه یا بیشتر، امتیاز مثبت دارد.

ما با ۲ نوع دانش عمومی و تخصصی روبه رو هستیم؛ دانش عمومی، بدون توجه به اندازه و تنوع آن، نقش چندانی درتحصیل ثروت بازی نمی کند.میلیونها انسان هستند که گمان می کنند «دانش قدرت است» که البته هرگز چنین چیزی نیست.انسان تحصیل کرده لزوما کسی نیست که دانش عمومی و تخصصی زیادی دارد، بلکه کسی است که ذهنش را وسعت بخشیده و به کمک آن می تواند به خواسته خود برسد.

فراموش نکنید که «توماس ادیسون» تنها ۳ ماه به مدرسه رفت و «هنری فورد» بیش از ۶ سال به مدرسه رفت و به مردی ثروتمند تبدیل شد.

فصل ۶

تخیل ،کارگاه ذهن

خیال،کارگاهی است که در آن تمام برنامه های ناشی از انسان شکل می گیرد. عمل به کمک قوه تخیل ذهن جاری می شود.

ذهن خیالی انسان به ۲ شکل تصور خلاق و تصور مصنوعی عمل می کند.

تصور مصنوعی: این ذهنیت چیزی را خلق نمی کند، بلکه صرفا به استناد تجربه، آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار می کند که اغلب مخترعان از آن استفاده می کنند.

تصور خلاق: انسان به کمک این ذهنیت الهامات را دریافت می کند؛ به وسیله این ذهنیت است که نقطه نظرهای جدید به انسان منتقل می شود و به کمک این ذهنیت است که شخص می تواند، با ذهن نیمه هوشیار دیگران ارتباط برقرار سازد.

اگر اراده ای باشد، راهی وجود دارد.

فصل ۷

برنامه ریزی سازمان یافته

هیچکس به تنهایی تجربه، آموزش، توانایی و دانش کافی ندارد که با آن به ثروت کلان برسد. بدون همکاری دیگران این مهم امکانپذیر نیست.

درصورت شکست هر برنامه، برنامه بعدی را به اجرا بگذارید. اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت همراه نبود، جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامهای مؤثر و مفید بیابید.

با هوشترین افراد بدون داشتن برنامه های معین و عملی نمی توانند موفق شوند. این حقیقت مهم را به ذهن بسپارید. وقتی برنامه ای به شکست منتهی می شود بدانید که شکست موقتی، به مفهوم ناکامی دائمی نیست.

فصل ۸

تصمیم گیری: غلبه بر تردید و دودلی

ناتوانی در تصمیم گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکامی است. کسانی که نمی توانند سرمایه بیندوزند، بیشک افرادی اند که نمی توانند تصمیم گیری کنند.

اکثر کسانی که از تنعم دور میمانند، به سادگی تحتتأثیر عقاید دیگران قرار میگیرند و اجازه میدهند که روزنامهنگاران، اطرافیان و شایعه پردازان به جای آنها فکر کنند. اظهار عقیده، ارزانترین کالای روی زمین است؛ هرکس عقیدهای دارد و میتواند دیگران را تحتتأثیر قرار دهد. اگر هنگام تصمیمگیری تحتتأثیر عقاید دیگران قرارگیرید، درکار خود موفق نمیشوید.

شما برای خود مغز و ذهنی دارید که باید از آن استفاده کنید و برای خود تصمیم بگیرید.

ارزش تصمیمات، بستگی به شجاعت دارد که برای ارائه آن لازم دارید .

فصل ۹

پافشاری

مبنای مقاومت و پایداری قدرت اراده است؛ وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شود، ترکیبی مقاومت ناپذیر ایجاد می شود.

فقر نصیب کسی می شود که ذهنش مایل به آن است و به همین صورت ثروت هم نصیب کسانی می شود که برای جذب آن آمادگی دارند. با این حال درهر دومورد قوانین مشابهی حاکم هستند؛ ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب آن رشد می کند. ذهنیت پول باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسانی با این ذهنیت متولد شوند. به مفهوم دقیق این پاراگراف توجه کنید تا به معنای مداومت درجریان انباشت ثروت و رسیدن به موفقیت پی ببرید؛ بدون مداومت، از همان آغاز مغلوب می شوید، اما با مداومت درشمار برندگان قرار می گیرید.

فصل ۱۰

قدرت همکاران

مغز انسان را می توان با یک باتری مقایسه کرد؛ این یک حقیقت است که مجموعه باتری های الکتریکی، در مقایسه با یک باتری، برق بیشتری تولید می کنند. همچنین مشخص است که هرباتری با توجه به واحدها و ظرفیت خود برق تولید می کند.

مغز هم به شکل مشابهی فعالیت می کند؛ بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگران فعالترند و با کنار هم قرارگرفتن هماهنگ چند مغز، انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می شود. درست همانطور که چند باتری، بیش از یک باتری نیرو ایجاد می کند.

در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید، یکی از آنها ماهیتی اقتصادی دارد و دیگری ماهیتی روانی.

ویژگی اقتصادی آن مشخص است؛ هرکس بتواند با اشخاصی که از شعور مقبول برخوردار باشند همکاری کند، با آنها هماهنگ باشد و از توان آنها بهره بجوید، به سود خود، کار کرده است. این تعاون و همکاری مبنای تقریبا همه موفقیت های بزرگ بوده است. درک شما از این حقیقت بزرگ می تواند موقعیت مالی شما را مشخص سازد و درک مرحله روانی اصل گروه همکار بسیار دشوارتر است. شاید این عبارت، شما را در درک موضوع کمک کند؛ هر دو مغزی که درکنار هم قرار می گیرند، مغز سومی با نیرویی نامرئی و ناملموس ایجاد می کنند که می تواند با مغز سومی در ارتباط باشد. یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف میشویم و دست از تلاش برمی داریم



آیا شما قهرمان بلامنازع تحول نیز هستید؟



مجله موفقیت برای زندگی
WORK for Living
www.
۹۴-۱۱

شاید نوآوری وافراد مبتکر نقش بسیار مهمی در طول عمر یک محصول یا خدمت داشته باشند اما ایجاد تحول حاصل از آن نوآوری بخشی از ماجراست که کمتر به آن توجه شده است. نوآوری در صورتی که به تحول منجر نشود به بی علاقگی منجر خواهد شد که بوسه مرگی بر نوآروی های آینده خواهد بود.

عملی کردن یک ایده نوآورانه فرایندی نیست که بتوانید به یک باره آن را یادبگیرید و به کاربگیرید. این کار درواقع یک تغییرمداوم در توانایی ها، مهارت ها، رفتارها وایده هایی است که درحال رشد و تغییراند، دقیقا همانند افراد و سازمان هایی که از محصول شما استفاده می کنند و دائما رشد می کنند و تغییر جزء جدایی ناپذیر آنهاست.

با این وجود هنوز هم سازمان هایی وجود دارند که وقتی می بینند فرآیندهای ایستایی که در محیط های پویا به کار می گیرند با مشکل مواجه می شوند، متعجب می شوند و کاری جزشکایت ندارند. این ها همان سازمان هایی هستند که سازگاری کمی با محیط دارند وقطعا به نتیجه مطلوب نخواهند رسید.

امروزه فرایندهای نوآوری شما باید با فرایندهای یک سال، دوسال وحتی ۵ سال پیش متفاوت باشد چرا که امروزه هدف فرایندهای نوآوری عملی کردن اهداف استراتژیک سازمان است. فرآیند نوآوری سازمان نقشه راهی است که رابطه شما را باشرکاء و سهامداران سازمانتان که فقط به دنبال نتیجه هستند تنظیم می کند بنابراین این فرایند باید بااستراتژی ها و اهداف متغییر سازمان در هماهنگی کامل باشد.

پنج نکته ای که برای نوآوری های اثربخش باید در نظرداشته باشید.

۱. مطمئن باشید فرآیند نوآوری که طراحی کرده اید واقعا برای کسب وکارتان اهمیت دارد.

برای بسیاری از سازمان ها ممکن است فرایندهای نوآوری مختلفی تعریف شود که هرکدام برای هدف خاصی در نظر گرفته شده باشند مانند فرایندهای توسعه تکنولوژی، توسعه محصول جدید، تولید محصول با ریسک کمترو.....

برای اینکه بهترین نتیجه را داشته باشید باید خطوط اصلی پروژه خودتان را بررسی کنید، برای اینکار تمام پروژه های جاری شرکت تان را لیست کنید وآنها رابراساس میزان ریسک(ریسک بالا، ریسک متوسط، ریسک کم)ویا براساس نوع پروژه(تکنولوژی جدید، محصول جدید، خدمت جدید، ارتقاء) طبقه بندی کنید.

پروژه های جاری در شرکت تان ممکن است ترکیبی از طبقه بندی های بالا باشد ولی همیشه سعی کنید نوآوری را برای با اهمیت ترین آنها به کار ببرید.

۲ .از افرادی که درگیرفرایند نوآوری هستند در مورد موثر بودن فرایند نظرخواهی کنید. به نظرات همه گروه ها وشرکای دخیل در فرایند گوش دهید و در مورد نظرات مخالف با نکته سنجی تحقیق کنید چراکه فقط با نکته سنجی است که می توانید در برابر نظرات مخالف که بعضا فقط به علت مقاومت در برابر تغییر بیان می شوند پایداری کنید.

مواظب باشید اظهارنظرهای منفی شما را در اقدامات نوآورانه تان که مطمئن هستید تغییرات مهمی برای سازمانتان به همراه خواهد داشت دلسرد نکند.

برای انجام نظرسنجی های خود سعی کنید از یک گروه خارج ازسازمان که بی طرف باشد کمک بگیرید، این کار در همکاری بیشتر افراد دخیل در نوآوری موثر خواهد بود.

۳ .نوآوری هایتان را محک بزنید وبه بهترین شکل اجرا کنید.

دانش اعتماد به نفس است وبرای صاحبان فرایندها بهبود مستمر همان اعتماد به نفس است. وقتی با حقایق مشکلات و راه حل آنها آشنا باشید به راحتی خواهید توانست تحولات اثربخشی ایجاد کنید.

به یاد داشته باشید که هرتغییر وتحولی خوب نیست، تغییری که عملکرد را بهبود نبخشد در واقع استفاده ضعیف از منابع است. همیشه قبل ازاجرای طرح نوآورانه خود از وقوع نتایج موردانتظار اطمینان حاصل کنید.

۴ .تجدید نظرهای حین اجرای فرایند را جدی بگیرید.

تیم اجرایی را تشویق کنید تا در بین هریک از مراحل اصلی فرایند مکث های کوتاهی داشته باشند تا ازآنها بازخورد بگیرید. خیلی

وقت ها اجراکنندگان نوآوری "بی کله " می تازند واین اصلا خوب نیست.
افرادی که نوآوری را اجرا می کنند خیلی از اوقات با بازبینی های مهم واساسی می توانند بهبود های چشم گیری در بازدهی فرایند داشته باشند.
بهترین روش برای بازبینی واصلاح فرایند وپروژه های نوآورانه این است که یک فرد باتجربه(ترجیحا رهبر پروژه نباشد) این کار را پیش ببرد وسوالات کلیدی را مطرح کند تا جلسه بازبینی نتیجه بخش تر باشد.
۵. ناسازگاری ومشکلات فرایند نوآوری را سریعا رفع کنید.
برای اینکه یک محصول جدید از مرحله ایده ذهنی به یک محصول واقعی تبدیل شود فرآیند پیچیده ای پیش رو دارد. در این فرایند تصمیم گیرنده ها وتکنسین های زیادی درگیرند که سعی همه بر این است که فرایند را در یک بازه زمانی محدود به انجام برسانند. در این شرایط طبیعی است که تعارضات زیادی بین اعضای درگیر در فرایند به وجود بیاید.
در این میان بزرگترین مشکل می تواند این باشد که مهره های اصلی درگیر در



فرایند بر سرنگرش به کلیت فرایند اختلاف داشته باشند.این مشکل بهره وری وهماهنگی لازم را از بین خواهد برد و باید سریعا مدیریت شود تا رفع گردد.
بهترین و موثرترین روش برای مدیریت این نوع اختلافات استفاده از حقایق و واقعیت هاست.سعی کنید فرایند نوآوری خود را با استفاده از معیارهای درون صنعتی ومعیارهای جهانی محک بزنید وارزیابی کنید.
نتایج این ارزیابی را به اعضای گروه ارائه کنید،نظراتشان را بشنوید وبگذارید بحث کنند، مطمئن باشید هیچ کس جرات نخواهد کرد در مقابل حقایق و واقعیت ها مقاومت کند.
مهم نیست که شما از قبل عوامل اصلی دخیل در تغییر وتحول ونوآوری را شناسایی کرده باشید. سعی کنید لحظه ی عمل کردن را یاد بگیرید وهر وقت فرصتی پیش آمد سریع از آن در جهت تحول استفاده کنید. همیشه یادتان باشد فرصت های خوب خودشان را در قالب شکایت مشتریان یا کارمندان بروز می دهند. معمولا مدیران وسایر افراد دخیل در فرایند فکر می کنند شکایت ها حمله به توانایی های شخصی وعملکرد آنهاست.
پس **وقتی شکایت ها شروع می شوند باید به فکر نوآوری باشید.**

منبع:سایت بازاریابی

چگونه در کار تیمی به موفقیت برسیم؟



۱. آنها را به مشارکت دعوت کنید

نظر اعضای تیم تان را در مورد جوانب مختلف محیط کار و تصمیمات گوناگون مثل دکور شرکت بپرسید. حتما لازم نیست که کارکنان شما سقف را رنگ کنند. همین که صدای شان شنیده شود، باعث می شود حس خوبی نسبت به محیط کار داشته باشند.

۲. نورپردازی خوبی انتخاب کنید

بنا به گزارش آکاایران : درست است که لامپ های مهتابی دوام بیشتری دارند، اما نور آنها واقعا آزاردهنده است و باعث سردرد می شود. حتی علم هم این موضوع را تایید می کند. تاکنون تحقیقات مختلفی انجام شده که رابطه ی مستقیم میان سردرد و لامپ های مهتابی را نشان می دهند.

۳. به همه انگیزه دهید

در شرکت تان یک بورد تهیه کنید تا کارمندان بتوانند جمله ها یا تصاویر الهام بخش و مشوقانه را به آن بچسبانند. می توانید دور این بورد جمع شوید و با هم درباره ی محقق کردن و استفاده از این ایده ها و نقل قول ها بحث کنید.

۴. از دیدگاه های نو و متفاوت استقبال کنید

شما نمی توانید از یک طرف، کارمندان را مجبور کنید هر روز به مدت هشت ساعت به مانیتور خیره شوند و از طرف دیگر، انتظار داشته باشید که خلاق باشند.

چند دست مبل و میزهای مجزا به کارمندان این فرصت را می دهد که کمی ریلکس شوند و ذهن شان بازتر شود. وقتی وضعیت فرد و نمای مقابل چشم او عوض می شود، سیناپس های عصبی جدیدی در مغز او باز شده و به دنبال آن فرد خلاق تر می شود.

۵. محیط کارتان را با گل و گیاه تزیین کنید

گیاهان چهره ی زیبا و فرح بخشی به اداره ی شما می بخشند. آنها در اتاق یک اداره حیات می دمند. تاکنون هزاران تحقیق انجام شده که در آن مزایای گیاهان برای محیط کار به طول و تفسیر توضیح داده شده که یکی از آنها افزایش ۱۵ درصدی بازدهی است.

۶. دما را متعادل کنید

بالا نبردن دمای اداره، شاید باعث شود شما پول کمتری برای میزان مصرف انرژی بپردازید. اما از طرف دیگر، میزان بازدهی کارمندان شما را پایین می آورد. مطالعات نشان می دهند که دمای بین ۲۰ تا ۲۵ درجه ی سانتی گراد میزان کارایی را افزایش می دهد و حتی تعداد غلط های املایی را کم می کند.

۷. تن سالم داشته باشید

از گوگل همیشه به عنوان شرکتی یاد می شود که به سلامت و رفاه حال کارمندان اش اهمیت زیادی می دهد. به عنوان مثال، کافه تریای گوگل یک دیوار صخره نوردی دارد تا کارمندان در زمان استراحت برای سالم ماندن از آن استفاده کنند. هیچ احتیاجی نیست که اتاق استراحت را به تجهیزات کامل مجهز کنید، همین که در گوشه ای یک ابزار ورزشی باشد کافی است.

۸. سبز باشید

کارمندان دوست دارند در شرکت هایی فعالیت کنند که به محیط زیست اهمیت می دهند و تفاوتی ایجاد می کنند. شرکت شما هم باید به همین نکته دقت کند و سبز باشد.

چرا که در چند سال آینده، این موضوع به یک عرف تبدیل خواهد شد. علاوه بر این، کارمندان وقتی این ذهنیت را داشته باشند که شرکت شان به محیط زیست کمک می کند، حس بهتری خواهند داشت و بیشتر تلاش می کنند.

۹. همه کنار هم باشید

تقسیم کردن اعضای تیم ها باعث ایجاد شکاف بین گروه ها می شود. نکته اینجاست که اکثرا متوجه این موضوع نمی شوند. بهتر است که همه ی اعضای تیم ها با هم بنشینند. این باعث می شود کار گروهی میان آنها بهتر شود و در اعضای تیم حس خوشحالی ایجاد می شود.

منبع:سایت موبنا

بدترین چیزهایی که می‌توان در محیط کار به زبان آورد

۱ – این کار من نیست

همین جمله ساده و پرکاربرد باعث می‌شود شما خودتان را از جمع اعضای تیم کاریتان جدا کنید. این جمله دقیقا متضاد حس انعطاف پذیری و میل به یاد گرفتن چیزهای جدیدی است که برای برعهده گرفتن پست‌های حساس و عالی حیاتی است. به جای این جمله منفی می‌توان از این جمله مثبت استفاده کرد: « واقعا در این زمینه تجربه‌ای ندارم.»

۲ – فکر می‌کنم که

« لوری توماس روس که مدیر یک شرکت بزرگ است اعتقاد دارد این جمله و جمله‌های مشابه آن همچون « تصور می‌کنم، احساس می‌کنم » باعث می‌شود از تسلط مدیریتی شما کاسته شده و قدرت پیام را نیز تضعیف کند. گفتن « فکر می‌کنم این بهترین استراتژی است » قدرت کمتری دارد از جمله « این بهترین استراتژی است. » حتی این مورد را باید به تشکر کردن هم تسری دارد.

۳ – نمی‌دانم

شما فکر می‌کنید گفتن این جمله یعنی صداقت؟ با گفتن این جمله ممکن است دیگران فکر کنند شما از روی تنبلی با این جمله خود را خلاص کرده‌اید. به جای این جمله بگویید: « اجازه بدهید جواب را پیدا کنم.» یا« نمی‌دانم چطور این کار را انجام دهم.» و حتی « برای انجام این کار از چه کسی می‌توانم کمک بگیرم؟» نیز جمله مناسبی است. با این کار زمان می‌خرید تا راه حل را بیابید.



٤ – نمی‌توانم

با بر زبان « نیاوردن » این جمله به همکاران خود می‌فهمانید که برای هر نوع یادگیری آماده هستید. می‌توانید مشکل را بررسی و راه حل پیشنهاد کنید. مثلا اگر از شما خواسته باشند پروژه‌ای را معرفی کنید که به دلیل مشغله کاری توان انجام آن را ندارید بگویید: « متاسفانه الان مشکلی دارم. با این حال با فلانی در این مورد صحبت کرده‌ام و مطمئنم او به خوبی از پس آن برمی‌آید.»

٥ – ولی

استفاده از کلمه « ولی » همه آن چیزی را که پیش از این گفته‌اید کاملا انکار می‌کند. مثلا این جمله را ببینید: «این پیراهن خیلی زیباست اما این گوشواره‌ها به پیراهنت نمی‌آید.» ما همیشه به طورغریزی جملات منفی را می‌بینیم. بنابراین استفاده از این کلمه تنها باعث برجسته شدن بخش منفی ماجرا می‌شود.

٦ – سعی خودم را می‌کنم

استفاده از این جمله یعنی احتمال شکست وجود دارد و ممکن است داستان به آخر نرسد. وقتی در ساعات آغازین کار، رئیس‌تان از شما می‌خواهد کاری را انجام دهید و شما به او می‌گویید « سعی خودم را می‌کنم » باعث می‌شود تردید در روح رئیس‌تان شکل بگیرد. به جای این جمله می‌توانید بگویید: « ساعت ۹ روی میز کارتان خواهد بود. »

۷ – ایده خوبی نیست

این اولین و دم دست‌ترین جمله‌ای است که در برابر ایده‌های همکارانتان می‌توانید بگویید. بکار بردن این جمله باعث می‌شود آنها جرات ابراز ایده‌های خود را نداشته باشند. به جای اینکه چیزی را به طور کامل رد کنید می‌توان مثلا از یک پرسش استفاده کرد: « خب می‌توان این ایده را اجرایی کرد؟»

۸ – تقصیر من نیست

به جای گفتن این جمله و در مقام ضعف و مظلوم نمایی قرار گرفتن بهتر است دست بالا را بگیریم. چنین جمله‌هایی می‌تواند کمک حال هرکسی باشد: « سعی می‌کنم بفهمم چه اتفاقی افتاده است.» یا« بهتر است سعی کنیم بفهمیم چطور می‌شود از تکرار این اتفاق جلوگیری کرد. »

۹ – تصور می‌کنم

اجتناب کردن از جمله‌هایی که در آنها عدم قطعیت موج می‌زند باعث می‌شود قدرت و تسلط خود را بهتر به دیگران نشان دهید. اگر ذهن شما را چیزی به خود مشغول کرده که باعث درنگ شما می‌شود به جای اینکه با خجالت صحبت کنید بهتر است مشغولیت ذهنی‌تان را صادقانه مطرح کنید.

۱۰ – غیرممکن است

این جمله بدون شک منفی‌ترین جمله این فهرست است. این جمله یعنی شما حتی آماده نیستید که آن موضوع خاص را امتحان کنید. حس منفی واگیردار است و همچون یک ویروس منتشر می‌شود.

منبع:سایت iruni

در کدام صندوق سرمایه‌گذاری مشترک بورسی سرمایه‌گذاری کنیم؟

از میان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بورسی چگونه می‌توان به یک معیار مناسب جهت انتخاب برترین آنها دست یافت؟

سرمایه‌گذاری در بورس به دو روش مستقیم و غیرمستقیم انجام می‌پذیرد. در سرمایه‌گذاری مستقیم، فرد بدون واسطه وارد بازار شده و اوراق بهادار موردنظر خود را خرید و فروش می‌کند. در این روش، سرمایه‌گذار به طور طبیعی باید تخصص و وقت کافی را برای بررسی وضعیت بازار و سهامی که می‌خواهد در آنها سرمایه‌گذاری کند، داشته باشد. اما در سرمایه‌گذاری غیرمستقیم، سرمایه‌گذاران از طریق واسطه در بازار سرمایه حضور می‌یابند و به‌طور مستقیم درگیر فعالیت در بورس نمی‌شوند. این واسطه‌ها متنوع‌اند اما معروف‌ترین آنها «صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک» هستند. این نهادهای مالی با تشکیل سبد سهام می‌کوشند که ریسک را برای سرمایه‌گذاران کاهش دهند و بازدهی را حداکثر سازند؛ البته در قبال ارائه این خدمات کارمزد هم می‌گیرند. این کارمزد در حقیقت بهای تحلیل سهام گوناگون است که مدیر صندوق قاعدتا باید به دقت آن را انجام دهد تا از میان فرصت‌های موجود، بهترین‌ها را برای سرمایه‌گذاری انتخاب کند.

روش سرمایه‌گذاری غیر مستقیم به ویژه برای کسانی که از اطلاعات کافی در حوزه مالی برخوردار نیستند یا فرصت کافی برای جمع آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات بازار و شرکت‌ها را ندارند توصیه می‌شود. صندوق‌ها از طریق انتشار «واحدهای سرمایه‌گذاری» (Unit) وجوه سرمایه‌گذاران حقیقی یا حقوقی را جمع کرده و به منظور کسب سود، آنها را در دارایی‌های مختلف سرمایه‌گذاری می‌کند. سرمایه‌گذاران می‌توانند در هر زمان سرمایه‌گذاری خود را از طریق ابطال واحدهای سرمایه‌گذاری به وجه نقد تبدیل کنند. بدیهی است قیمت واحدهای صندوق‌های مشترک می‌تواند روزانه تغییر کند. وقتی سرمایه‌گذار واحد خود را ابطال می‌کند پولش را به قیمت روز دریافت می‌کند که می‌تواند کمتر یا بیشتر از مقدار اولیه سرمایه‌گذاری باشد. کلیه صندوق‌های مشترک سهام در ایران تحت نظر سازمان بورس بوده و تحت نظارت دقیق قانونی قرار دارند.

سه رکن اساسی در هر صندوق سرمایه‌گذاری عبارت است از:

مدیر صندوق که رکن اجرایی و متخصص در فعالیت اصلی صندوق است و تصمیمات سرمایه‌گذاری را راهبری می‌کند و نتایج عملکرد را از طرق مختلف مانند سایت و خبرنامه صندوق به اطلاع عموم سرمایه‌گذاران می‌رساند.

متولی صندوق، رکن نظارتی صندوق است که وظیفه نظارت مستمر بر عملکرد مدیر و ضامن صندوق در تطبیق با قوانین را بر عهده دارد.

ضامن صندوق، در واقع رکن تضمین نقدینگی صندوق بوده و در هر لحظه آمادگی دارد تا در صورت تمایل سرمایه‌گذاران به خروج از صندوق و عدم کفایت نقدینگی، آن را تامین کند. وجود ضامن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری، یکی از برجسته‌ترین امتیازات صندوق‌ها در ایران به شمار می‌رود زیرا عملا با پذیرش این ریسک فوق‌العاده مهم، هر سرمایه‌گذار در هر زمان امکان می‌یابد که سرمایه خود را به ارزش روز به صورت وجه نقد دریافت کند؛ فارغ از آنکه امکان تامین نقدینگی از محل فروش دارایی‌های صندوق در آن زمان وجود داشته باشد.

برای انتخاب صندوق مناسب برای سرمایه‌گذاری از منظر دیگر می‌توانید هفت عامل زیر را مورد بررسی قرار دهید:

۱- سودآوری: طبیعتا اولین تمرکز هر سرمایه‌گذار برای قرار دادن پول خود در یک صندوق «میزان بازدهی» یا همان «سودآوری» است. نگاه کردن به عملکرد یک، سه یا پنج ساله می‌تواند معیار خوبی برای ارزیابی وضعیت صندوق از این لحاظ



باشد. بهتر است که عملکرد صندوق را هم در مواقع رونق و هم مقاطع رکود بازار مطالعه کنیم . همچنین باید وضعیت سودآوری صندوق را با سودآوری شاخص بازار (که نمایانگر وضعیت کلی بورس است) مقایسه کرد که تا یک معیار مناسب جهت مقایسه ایجاد شود. اما نکته مهم این است که بازدهی صندوق به تنهایی معیار کافی برای انتخاب یا عدم انتخاب یک صندوق نیست زیرا عملکرد قبلی صندوق‌ها به هیچ وجه تضمین‌کننده عملکرد آینده آنها نیست به ویژه اگر عمر صندوق کمتر از پنج سال باشد. به همین دلیل، بررسی ۶ عامل دیگر نیز اهمیت زیادی دارند. برای مقایسه بازدهی صندوق‌های سرمایه‌گذاری در سهام می‌توانید به لینک زیر مراجعه کنید که امکان مقایسه ماهانه، سه ماهه، ۶ ماهه، سالانه و از ابتدای فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری در سهام را فراهم می‌کند. در این خصوص بهتر است بازدهی از ابتدای فعالیت را مبنای مقایسه قرار دهید که نرخ سود سالانه صندوق‌ها از زمان تاسیس را محاسبه می‌کند. البته این مقایسه در مورد صندوق‌های با عمر طولانی تر (بیش از سه سال) معنادار است.



۲- عمر و اندازه صندوق:

قبل از سرمایه‌گذاری در صندوق وضعیت کلی آن را مطالعه کنید تا مشخص شود که چه مدتی است صندوق در حال اجرا است و اندازه دارایی‌های آن چقدر است. صندوق‌هایی که تازه تاسیس شده‌اند و اندازه کوچکی دارند، برخی اوقات در کوتاه‌مدت عملکرد عالی دارند، چرا که این صندوق‌ها بعضا با سرمایه کوچک خود در سهام کوچکتر که بازدهی بالایی دارند سرمایه‌گذاری می‌کنند و این باعث عملکرد مطلوب صندوق می‌شود که طبیعتا مستمر نخواهد بود. بنابراین اتکا بر عملکرد صندوق‌هایی که اندازه و عمر کمی دارند نمی‌تواند ملاک تصمیم گیری دقیقی باشد. برای ارزیابی توانایی مدیریت صندوق بهتر است که عملکرد طولانی مدت صندوق (سه تا پنج سال) را مد نظر قرار دهید و در عین حال به ارزش کل صندوق به عنوان یک معیار مهم در بررسی خود توجه کنید.

۳- نوسان و ریسک: با اینکه عملکرد قبلی نمی‌تواند پیش بینی‌کننده شرایط آینده باشد اما می‌تواند به شما نشان بدهد که ارزش واحدهای صندوق چقدر نوسان داشته است. معمولا اگر نوسان بازدهی در دوره‌های مختلف زمانی بالا باشد، نشانه ای در جهت ریسک زیاد است؛ این ویژگی با مراجعه به سایت صندوق‌ها و مشاهده نمودار عملکرد آنها به صورت سریع قابل مشاهده است. اگر شما احتیاج دارید که پولتان در یک سال بازده خاصی داشته باشد، بهتر است در صندوق‌های با نوسان بالا سرمایه‌گذاری نکنید. صندوق‌های پرریسک در فضای منفی و مثبت بازار تلاطم زیادی را تجربه می‌کنند و در شرایط منفی بازار می‌توانند (هر چند به طور موقت) کل بازدهی شما را از بین ببرند.

روند نمودار عملکرد صندوق بیان می‌کند که سود صندوق از نوسانات مکرر در طول چند سال به دست آمده یا اینکه در بازده طولانی با شیب ثابت و پیوسته ای تحصیل شده است.به عنوان مثال، دو صندوق ممکن است در یک دوره پنج ساله هر سال ۳۰ درصد سود کرده باشند اما روش دسترسی به این سود می‌تواند کاملا متفاوت باشد. یکی ممکن است در یک سال عملکرد عالی و در سال بعد عملکرد ضعیف داشته باشد در حالی که صندوق دیگر رشد ۳۰ درصدی را به صورت نسبتا یکنواخت‌تر در هر سال محقق کند. در این حالت طبیعتا مطلوبیت صندوق دوم برای سرمایه‌گذار بیشتر خواهد بود.

٤- نسبت گردش سهام: این نسبت نشان می‌دهد که چند درصد از منابع یک صندوق در طول سال در بازار مورد داد و ستد قرار می‌گیرد. در حقیقت این نسبت به این پرسش می‌پردازد که یک صندوق چه میزان خرید و فروش انجام می‌دهد. صندوقی که خرید و فروش زیادی انجام می‌دهد احتمالا هزینه‌های معاملات و مالیات بیشتری را متقبل می‌شود و از این نظر به ضرر سرمایه‌گذاران عمل خواهد کرد. در حالی که متوسط نسبت گردش دارایی‌ها در صندوق‌های مشترک آمریکایی در حدود ۶۵ درصد است، این نسبت در ایران بر اساس برخی برآوردهای غیررسمی تا ۵۰۰ درصد در سال (۶ بار تعویض ترکیب سبد سهام در سال!) ثبت شده است. این در حالی است که میزان گردش کلی بازار سهام در ایران بسیار پایین‌تر از سایر کشورها است. به عنوان مثال، نسبت گردش کل سهام در بازار نیویورک در سال ۲۰۰۹ برابر ۱/۵ مرتبه و در بازار استانبول ۱/۳مرتبه بوده که این رقم برای بازار سهام

ایران در همین سال ۰/۲۹ مرتبه بوده است. بدین ترتیب علت گردش بالای سهام در صندوق‌ها را احتمالا باید در تضاد منافع موجود در شرکت‌های کارگزاری به عنوان «مدیر» و «معامله گر» جست‌وجو کرد. کارگزاران طبیعتا از انجام خرید و فروش مکرر کارمزد دریافت می‌کنند اما حجم بالای دادو ستدها و هزینه‌های معاملاتی آن باعث تضعیف عملکرد صندوق‌ها در مقایسه با شاخص بورس به عنوان سمبل استراتژی «خرید و نگهداری» می شود. از این رو با توجه به رابطه معکوس نسبت گردش سهام و بازدهی، سرمایه‌گذاران باید به دنبال صندوق‌هایی با میزان گردش پایین تر باشند که طبیعتا بازدهی بیشتری را در طول زمان کسب می‌کنند.

۵- ترکیب و تنوع دارایی‌ها: نظر به اینکه یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های صندوق‌ها، فراهم آوردن امکان تنوع بخشی به سبد دارایی‌ها برای سرمایه‌گذاران است مطالعه میزان تنوع سبد سرمایه‌گذاری‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به عنوان مثال، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در آمریکا به طور متوسط ۹۷ سهم مختلف در سبد سهام خود دارند؛ در ایران این رقم به طور متوسط ۱۰ تا ۱۲ سهم است. نگاهی به ترکیب کلی سبد سرمایه‌گذاری صندوق‌ها در ایران نشان می‌دهد که به طور متوسط میزان سرمایه‌گذاری در پنج سهم با بیشترین وزن، بیش از نیمی از کل سبد صندوق‌ها را تشکیل می‌دهد که رقم بالایی است. علاوه بر این، متوسط رقم سرمایه‌گذاری صندوق‌ها در صنعت برتر (صنعتی که بیشترین دارایی‌های صندوق در آن متمرکز شده) حدود ۲۵ درصد است که نشانگر تنوع بخشی پایین در انتخاب دارائیها است. بنابراین اگر قصد سرمایه‌گذاری در یک صندوق حرفه ای با ریسک قابل قبول را دارید حتما به دنبال بررسی تعداد صنایعی باشید که در گذشته در صندوق وجود داشته‌اند و بین دو صندوق با بازدهی مشابه به سراغ صندوق متنوع‌تر (که طبیعتا ریسک کمتری را به شما تحمیل می‌کند) باشید.

۶- مدیریت صندوق: وقتی شما اقدام به خرید واحدهای سرمایه‌گذاری در یک صندوق مشترک می‌کنید در حقیقت اختیار سرمایه خود را به دست «مدیر صندوق» می‌سپارید تا آن طور که او صلاح می‌داند پول شما را راهبری کند. بنابراین، بسیار مهم است که شناخت هر چه دقیق تر از فرد یا موسسه ای به دست آورید که قرار است امین سرمایه‌گذاری‌های شما در بازار سهام باشد. بدین منظور توصیه می‌شود تا سوابق فعالیت مدیر مزبور را در بازار سهام بررسی کنید، از خوشنامی و اعتبار او در بازار مطمئن شوید و نیز ترکیب سرمایه‌گذارانی که حاضر به تفویض اختیار سرمایه خود به او شده‌اند را نیز حتی‌المقدور مطالعه کنید. علاوه بر این، از توان کارشناسی مدیر صندوق برای مطالعه و تحلیل دقیق اوضاع بازار و سهام اطلاع یابید و در نهایت اصل «تضاد منافع» را در انتخاب مدیر صندوق مد نظر قرار دهید. تضاد منافع بیان می‌کند که مدیریت صندوق نباید منافعی به جز دریافت کارمزد از صندوق داشته باشد؛ بدین ترتیب بر فرض مثال اگر مدیر صندوق از انجام معاملات سهام نیز منتفع شود (نظیر کارگزارانی که بخش مدیریت صندوق را از معاملات تفکیک نکرده‌اند) این یک نکته منفی برای سرمایه‌گذار خواهد بود زیرا مدیر در بین دو منفعت متضاد (کسب بازدهی برای صندوق از طریق نگهداری سهام یا انجام خرید و فروش هر چه بیشتر برای کسب کارمزد) درگیر خواهد شد که طبیعتا می‌تواند کسب حداکثر بازدهی برای سرمایه‌گذاران را در اولویت قرار ندهد.

۷- کارمزدها و هزینه‌های صندوق: صندوق‌ها در قبال ارائه خدمات و تولید سود مناسب از سرمایه‌گذاران خود کارمزد می‌گیرند. صندوقی که هزینه‌های بالا دارد طبیعتا باید عملکرد بهتری از صندوق‌هایی داشته باشد که هزینه‌های کمتری دارد. در حال حاضر در سطح جهان رقابت شدید در صنعت صندوق‌های مشترک باعث تلاش برای کاهش مستمر هزینه‌ها شده است به گونه ای که میزان کل هزینه‌های دریافتی توسط صندوق‌های مشترک در آمریکا از ۱/۹۸ درصد در سال ۱۹۹۰ به نصف آن در شرایط فعلی رسیده است. آمارها نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران حساسیت روزافزونی درخصوص هزینه‌ها داشته و گرایش زیادی به سرمایه‌گذاری در صندوق‌های با هزینه‌های کمتر دارند. در حال حاضر میزان دریافت هزینه از کلیه صندوق‌های سرمایه‌گذاری در ایران مشابه یکدیگر و برابر حدود چهار درصد درسال است که در قیمت ابطال واحدهای سرمایه‌گذاری به طور خودکار منعکس می‌شود. به نظر می‌رسد به منظور افزایش رقابت و جذابیت این ابزارهای مالی، رقابتی شدن کارمزدهای صندوق‌های مشترک در آینده نزدیک در دستور کار قرار گیرد که به طور طبیعی یک عامل مهم در انتخاب صندوق‌های برتر توسط سرمایه‌گذاران خواهد بود.

ادامه دارد ...

هشت قانون جذب ثروت

نـه کسـی شانسـی ثروتمنـد مـی شـود و نـه کسـی شانسـی ثـروت خـود را از دسـت مـی دهـد. ایـن موضـوع بیانگـر ایـن مطلـب اسـت کـه ثروتمنـد شـدن نیـز مثـل رسـیدن بـه هـر خواسـته دیگـری در ایـن دنیـا بـرای خود مراحلـی دارد, و فقـط کسـانی کـه از ایـن موضـوع باخبرنـد مـی توانـد بـه ثروتمنـد شـدن خـود امیـد داشـته باشـند. ایـن مراحـل عبارتنـداز:

۱- نابرده رنج گنج میسر نمی شود:

بـرای ثروتمنـد شـدن بایـد تـلاش کـرد. اینکـه دوسـت داشـته باشـید ثروتمنـد شـوید بـا اینکـه بخواهیـد واقعـا انسـان ثروتمنـدی شـوید متفـاوت اسـت. رسـیدن بـه اسـتقلال مالی شانسـی نیسـت, بـرای رسـیدن بـه اسـتقلال مالـی بایـد نهایـت تـلاش خـود را بکنیـد. فرامـوش نکنیـد کـه نابـرده رنـج گنـج میسـر نمـی شـود. اگـر بخواهیـد کـه بـه ثـروت برسـید بایـد سـختی هـای آن را تحمـل کنیـد. معمـولا انسـانهای کـه هـدف والایـی در سـر ندارنـد بـا کوچکتریـن سـختی هـا دسـت از تـلاش خـود بـر مـی دارنـد ولـی اگـر بتوانیـد سـختی هـا را تحمـل کنیـد بـه زودی بـه هـدف خـود مـی رسـید. توجـه داشـته باشـید کـه همـه کسـانی کـه در زندگـی موفـق مـی شـوند, ممکـن اسـت در شـروع بـا دشـواری روبـه روشـده و مجبـور باشـند کـه بـه تلاشـی نومیـد کننـده دسـت بزننـد. بایـد مشـکلات و سـختی هـا را پشـت سـر بگذاریـد تـا بتوانیـد بـه هـدف خـود برسـید. هنگامـی کـه توماس ادیسـون تصمیـم گرفـت تـا لامـپ را اختـراع کنـد در اولیـن تـلاش خـود موفـق بـه سـاخت آن نشـد. او مصمـم شـد کـه بـه رویـای خـود جامـه عمـل بپوشـاند و بـا آنکـه بیـش از هـزار بـار شکسـت خورد, آنقـدر ایسـتاد تـا موفـق گردیـد.

۲- ارزش پول خود را بدانید:

قـدر پـول خـود را بدانیـد و آنـرا بیهـوده خـرج نکنیـد. اکثـر انسـانها اصـلا کنترلـی بـر نحـوه پـول خـرج کـردن خـود ندارنـد و بـدون هیـچ تفکـری کورکورانـه پـول خـرج مـی کننـد. اگـر مـی خواهیـد ثروتمنـد شـوید بایـد بدانیـد کـه کـی و کجـا پـول خـرج کنیـد. در هیـچ مدرسـه ای یـا هیـچ دانشـگاهی اصـول ثروتمنـد شـدن را تدریـس نمـی کننـد شـما ایـن اصـول را فقـط از طریق رفـت و آمد در جامعـه و مطالعـه دربـاره زندگـی ثروتمنـدان جهـان بـه دسـت مـی آوریـد. بـرای اینکـه بتوانیـد بـر روی منابـع مالـی زندگـی خـود تلسـط داشـته باشـید بایـد بهتریـن راه اسـتفاده کـردن از پولتـان را بدانیـد. سـعی کنیـد از تجربیـات دیگـران اسـتفاده کنیـد و اشـتباهاتی را کـه آنهـا مرتکـب شـدند را مرتکـب نشـوید.

۳- ارباب پول خود باشید:

آیـا تـا بحـال فکـر کـرده ایـد کـه بـه چـه دلیلـی پـول خـرج مـی کنیـد؟ شـما بـه چهـار طریـق از پـول خـود اسـتفاده مـی کنیـد. ۱- آنـرا خـرج مـی کنیـد. ۲- پـس انـداز مـی کنیـد. ۳- سـرمایه گـذاری مـی کنیـد. ۴- یـا اینکـه پـول خـود را می بخشـید. سـوالی کـه ممکـن اسـت شـما از خودتـان بپرسـید ایـن اسـت کـه چطـور مـی توانیـد خلاقانـه پـول خـرج کنیـد, یعنـی هـم خـوب خـرج کنیـد و هـم خـو پـس انـداز کنیـد؟ بـرای رسـیدن بـه جـواب ایـن سـوال قبـل از هرچیـز بایـد مشـخص کنیـد کـه شـما چـه نـوع پـول خـرج کنـی هسـتید؟ بـرای بعضـی هـا پـول خـرج کـردن یـه نـوع تفریـح اسـت, بعضـی هـا هـم بـرای پـز دادن پـول خـرج می کننـ. حتـی ممکنـه آدمهایـی هـم پیـدا بشـن کـه بـه پـول خـرج کـردن معتـاد شـده باشـند. بـه هـر حـال و بـه هـر دلیلـی کـه پـول خـرج مـی کنیـد فرامـوش نکنیـد کـه بـرای ثروتمنـد شـدن بایـد ارباب پـول خـود باشـید و بـه اون اجـازه ندیـد کـه هـر کاری دوسـت داره بکنـه.

٤- اهدافتان را مشخص کنید:

بـرای رسـیدن بـه موفقیـت بایـد هـدف داشـته باشـید و بـرای



رسیدن به آن از هیچ تلاشی مضایقه نکنید. اگر شما می خواهید به ۱۰۰ میلیون تومان ثروت برسید باید به اندازه ۱۰۰ میلیون تومان تلاش کنید. مهمترین مرحله در راه رسیدن به ثروت داشتن یک برنامه اصولی و کاربردی است. هدفی را که برای خود در نظر می گیرد باید قابل دسترسی باشد. نباید کورکورانه و بدون هیچ برنامه ریزی قبلی و سنجیدن تمام شرایط اقدام به برنامه ریزی مالی کنید. مثلا تا هنگامی که شما بدهکاریهای زیادی دارید نباید تصمیم بگیرید که پس انداز کنید. اولین برنامه شما باید برای صاف کردن قروض شما باشد.

۵- صرفه جویی کنید:

آیا اشخاص ثروتمند مادرزاد ثروتمند به دنیا می آیند؟ اگر جواب شما به این سوال نه می باشد پس چرا شما ثروتمند نمی شوید؟ راز میلیونر شدن بیشتر ثروتمندان جهان صرفه جویی کردن است. اگر شما هم می خواهید به ثروت مورد نظر خود برسید باید بدانید که دیگران از چه روشهای استفاده کردند , شما هم بسته به موقعیت تان همان اصول را در زندگی شخصی خود بکار بگیرید. برای صرفه جویی کردن هیچ محدودیت خاصی وجود ندارد, ضمنا صرفه جویی منحصرا محدود به پول نمی شود. شما حتی می توانید در زمان خود صرفه جویی کرده و از ساعاتی که از این طریق نصیب شما می شود برای افزایش در آمد زندگی خود استفاده کنید.

٦- پس انداز کنید:

پس انداز کردن یک راه میانبر برای رسیدن به ثروت است. هرچقدر که بتوانید بیشتر پس انداز کنید بهتر می توانید جلوی خروج پولتان را بگیرید. میزان پس انداز ربطی به مقدار درآمد شما ندارد. راههای زیادی برای پس انداز کردن وجود دارد, شما باید آگاهانه و نه کورکورانه پس انداز کنید. قبل از اینکه تصمیم به پس انداز بگیرید باید از مفهوم صحیح و درست آن باخبر باشید. اشخاصی وجود دارند که به دلیل نداستن مفهوم صحیح پس انداز خود و خانواده خود را از ساده ترین لذتها محروم می سازند و به این ترتیب شادی و آسایش را از کانون خانواده خود دور می کنند. اگر شما با همسر خود درباره پس انداز تفاهم نداشته باشید تلاش شما نتیجه موثری نخواهد داشت. شرط موفقیت در پس انداز رسیدن به یک تفاهم مشترک میان زوجین است.

۷- سرمایه گذاری کنید:

برای اینکه به مرحله سرمایه گذاری برسید باید از مراحل ۵ و ۶ با موفقیت عبور کرده باشید. ممکن است شما فکر کنید که شرط موفقیت در سرمایه گذاری داشتن مقدار زیادی پول است اما سرمایه گذاری موفق اصولا هیچ ربطی به میزان پول شما ندارد. برای اینکه بتوانید خوب سرمایه گذاری کنید باید خوب فکر کنید و از پول و دارائی های خود به بهترین نحو استفاده کنید. هنگامی که شما تصمیم به سرمایه گذاری می گیرید قبل از هر چیزی باید امنیت سرمایه خود را تامین کنید. منظوراز تامین امنیت پرهیز از هرگونه سرمایه گذاری در مکانهائی است که هیچ تضمینی برای موفقیت سرمایه گذاری ندارد.

۸- از پول خود برای کمک به دیگران استفاده کنید:

سرمایه گذاری , پس انداز و صرفه جویی کردن تنها راههای درست استفاده از پول نیستند. بهترین نحوه استفاده از پول آن است که نه تنها از طریق آن به رشد اقتصاد جامعه کمک کرده بلکه از پول خود برای کمک به دیگران نیز استفاده کنید. علت اینکه بیشتر مردم ثروتمند نمی شوند این است که از آن فقط به نفع خودشان استفاده می کنند و برای کمک مالی به دیگران ارزشی قائل نیستند. پول تان را ببخشید, با دیگران قسمت کنید و از آن برای کمک به دیگران استفاده کنید. هنگامی که شما از پول تان به نحو متفاوتی استفاده کرده و از برای کمک به دیگران استفاده می کنید, فرصت های بیشتری از طریق خداوند در اختیار شما قرار می گیرد. خودخواه بودن و حریص بودن باعث پولدار شدن شما نمی شود ولی سرمایه گذاری در روابط اجتماعی تان می تواند باعث ثروتمند شدن شما بشود.

منبع: کتاب روش های موفقیت

ثروت برای شما شادی نمی آورد، اما شادی ثروتمندتان می کند.

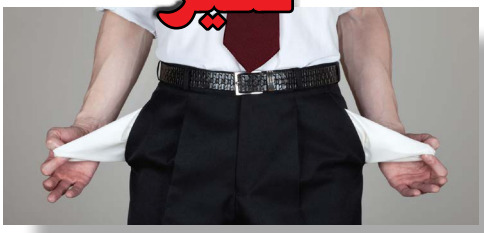
اگر می خواهید با پولی که دارید خوشحال باشید، باید بدانید که این پول نیست که خوشحالتان می کند، بلکه فقط اشتیاق، انرژی، امید و عشقتان است که شما را واقعاً راضی می کند. شما قصد دارید که با میزان مشخصی از قدرت و کنترل و با احساسی واقعی زندگی کنید، و آنگاه به وسیله ی این نیرو پول به طرف شما می آید.

این یک امر اساسی است که نباید پول را کلید شادی و خرسندی خود تلقی کنید، بلکه باید آن را تاثیر جانبی شادی تان بدانید. اگر واقعاً از زندگی لذت می برید، و هر کاری را که می خواهید انجام می دهید، پول به راحتی به سمت شما می آید.

نحوه فکر و زندگی کردن انسانهای

ثروتمند و فقیر





۱- آدمهای ثروتمند معتقدند: من زندگی خویش را می سازم.
۲- آدمهای ثروتمند بر روی فرصتها تمرکز می کنند.
۳- آدمهای ثروتمند، افراد موفق و ثروتمند را ستایش می کنند
۴- آدمهای ثروتمند با آدمهای مثبت و موفق معاشرت می کنند
۵- آدمهای ثروتمند ترجیح می دهند تا بر اساس دستاوردها به آنها پول پرداخت شود
۶- ثروتمندان پول و سلامتی را با هم می خواهند
۷- آدمهای ثروتمند برخلاف ترسی که دارند دست به عمل می زنند
۸- آدمهای ثروتمند همیشه در حال رشد کردن و یاد گرفتن هستند

آدمهای فقیر معتقدند: زندگی من تصادفی پیش می رود
آدمهای فقیر بر روی موانع تمرکز می کنند
آدمهای فقیر از آدمهای ثروتمند بیزار و متنفرند
آدمهای فقیر با آدمهای منفی و شکست خورده معاشرت می کنند
آدمهای فقیر ترجیح می دهند تا بر اساس زمان به آنها پول پرداخت شود
فقیران می پرسند که پول یا سلامتی را بخواهند
آدمهای فقیر به ترس اجازه می دهند که متوقفشان کند
آدمهای فقیر فکر می کنند که همه موارد را می دانند

ما در دوره های جامع مثبت اندیشی و موفقیت " کار برای زندگی " در تلاشیم با استفاده از تکنیک های مدرن ان ال پی نگاه شما به ثروت را تغییر داده از این رهگذر موجبات موفقیت هر چه بیشتر شما را فراهم آوریم . خوشبختانه نتایج این دوره های برای ما رضایت بخش بوده ما را در ادامه راه مصمم تر نموده است

اگر در قدیم باشی نمی‌توانی جدید بیافرینی. یک نوزاد نمی‌تواند به مادرش وابسته بماند. بند ناف را باید برید تا اینکه انسانی مستقل شود.

این زندگی معنوی هم همینطور است. یکبار که پایت را در این راه گذاشتی و تصمیم گرفتی که طبق راههای وجدان زندگی کنی، باید که از روش قدیمی زندگی کردنت جداشوی. هر پا در یک دنیا ممکن نیست. انتخاب با تو است اما نظرت را عوض نکن. همواره جلو برو.

ممکن است وقتی که راه سخت است یاد - روزهای خوش قدیم - بیفتی. اما در این زندگی برگشت به عقب ممکن نیست. نوزاد وقتی که زندگی برایش سخت می‌شود نمی‌تواند برگردد در شکم مادرش. جوجه نمی‌تواند به تخمش برگردد و پروانه دیگر کرم ابریشم نمی‌شود.

همه باید جلو بروند، همواره به جلو.

شروع ثبت نام هشتمین دوره پرطرفدار

موفقیت مالی

شروع از نیمه دوم فروردین

به مدت هفتاد و دو ساعت

هفته ای یک روز ٤ ساعته

۰۲۱ - ۸۸۲۱۰۵۳۸

۰۲۱ - ۸۸۰۶۳۱۹۷

www.workforliving.com



دوره جامع موفقیت مالی:

۱.شناخت ذهن ثروتمند و ادبیات ثروتمندان.
۲.شناخت باورهای بازدارنده.
۳.مبانی بازارهای مالی و سرمایه گذاری.
٤.آشنایی با سامانه های معاملاتی.
٥.تحلیل فنی و تکنیکال بازارهای مالی.
٦.تحلیل بنیادی بازارهای مالی.
۷.مدیریت سرمایه و ریسک و روانشناسی بازار.
۸.تشکیل سبد سرمایه گذاری.
۹.استراتژی های معاملاتی.
۱۰.آشنایی باسرمایه گذاری در بازار مسکن و مستغلات.

آیا ویژگی های شخصیتی خود را می شناسید ؟
آیا می دانید تیپ شخصیتی شما با چه تیپ دیگری همخوان تر است ؟

کارگاه شخصیت شناسی

(اناگرام)

مدرس : سرکار خانم صوفیان
(Nlp Master)

تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر : ۰۹۹۰۱۳۷۲۷۷۶

@workforliving

آدرس : تهران، میدان ونک، خیابان ملاصدرا
www.wfl.ir