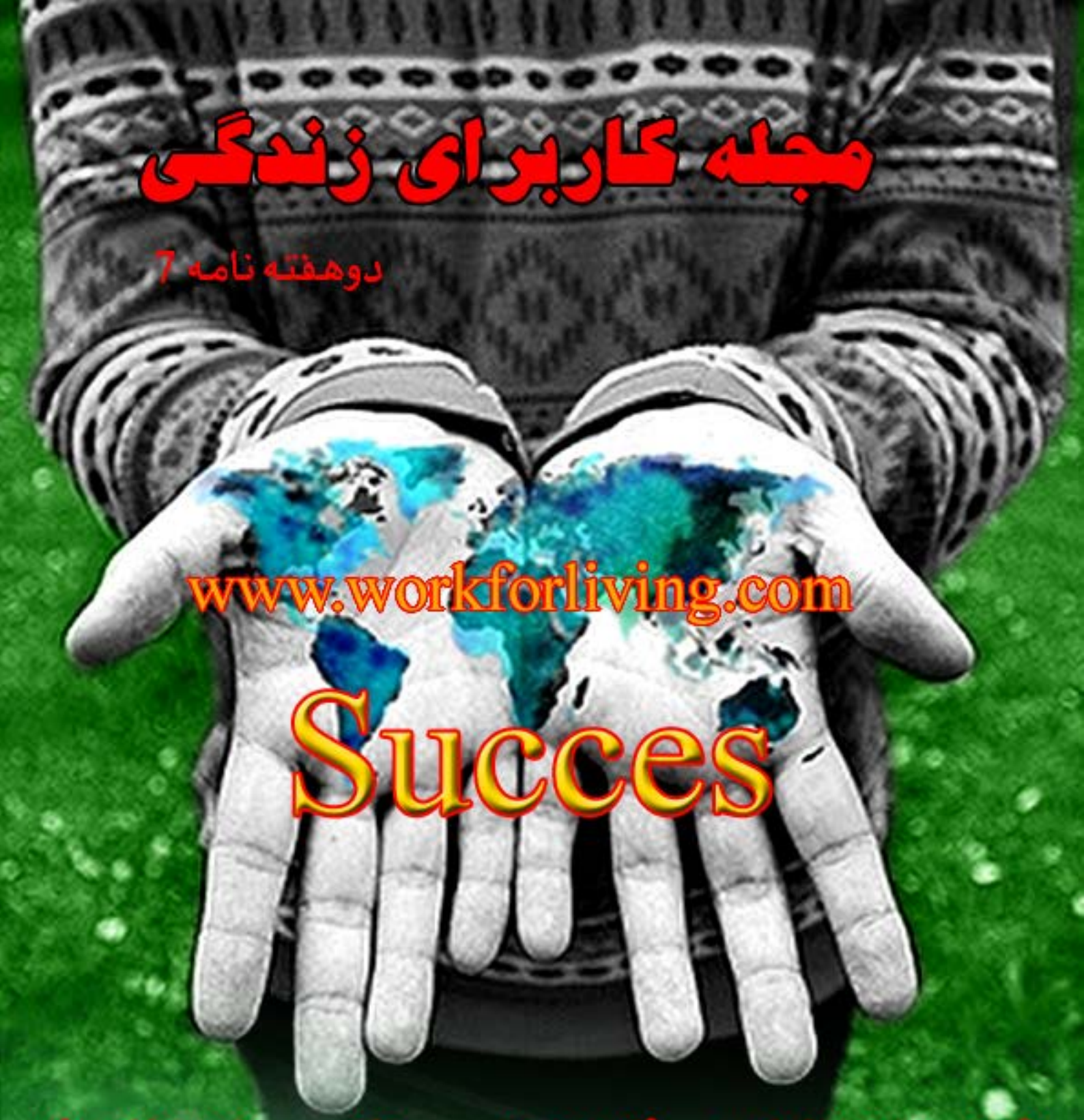
مجله کاربرای زندگی

دوهفته نامه 7



www.workforliving.com

Succes

(مدیریت برزندگی،موفقیت درکسب وکار وسرمایه گذاری)

ایجاد خلاقیت وایده های بزرگ درذهن

تمرین روز چهارم -شگرگزاری

اسرار ذهن ثروتمند

فهرست عناوین

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

❊❊❊

مقاله های مثبت اندیشی و موفقیت..... ۶
روز چهارم ـ شکرگزاری : تندرستی
NLP چیست ؟ قسمت اول
زمان با ارزش ترین منبعی است که در اختیار انسان قرار دارد

❊❊❊

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۰
۱۲ روش برای ایجاد خلاقیت و ایده های بزرگ در ذهن
برخورد با منفی گرایی در محل کار

❊❊❊

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۱۶
آشنایی با ابزارهای بازار پول
رازهای بورس
ذهن ثروتمند ۱ – اسرار ذهن ثروتمند
مدیریت ریسک در تجارتهای خُرد

مجله الکترونیکی کار برای زندگی

یک مجله داخلی رایگان و با هدف اشاعه فرهنگ مثبت اندیشی و موفقیت و ارتقاء مهارت افراددر کاروکسب وسرمایه گذاری صحیح است.

سر دبیر و مدیر مسئول :
محمد رضا ماجد

همکاران این شماره :
فرشاد یعقوبیان
فریبا همتی
مینا نور محمدی
سمیرا فروغی

ارتباط با ما:
تلفن های دفتر :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷
۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸

فکس :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

موبایل :
سرکارخانم فروغی ۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹

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

سخن آغازین



شاد بودن هنر است
گربه شادی تو دلهای دگر باشد شاد
زندگی صحنه ی یکتای هنرمندی ماست
هر کسی نغمه ی خود خواند
و از صحنه رود
صحنه پیوسته به جاست.
خرم آن نغمه که مردم بسپارندبه یاد.
ژاله اصفهانی

سلام دوست من

امیدوارم عالی باشید ، امیدوارم سلامت و در امنیت زندگی را سپری کنید.
فرصتی دیگر برای ابراز عشق و محبت قلبیم به شما پیدا کردم و از این فرصت بهره میبرم تا چند نکته کوتاه عرض کنم.
اول اینکه محبت تنها چیزی است که با تقسیم کردن آن چند برابر می شود . پس بیائیم با دوست داشتن هم دیگر و کمک به بقیه انسانها فضای محبت و عشق را گسترش دهیم.
دوم خوشبختی یک پدیده جمعی است در بین یک گروه غیر خوشبخت نمی شه احساس خوشبختی کرد. پس برای خوشبختی و شادی دیگران هم تلاش کنیم .
و در نهایت زندگی یک فرصت بی همتاست از اون یک شاهکار برای خلقت بسازیم و بیهوده اون رو هدر ندیم.
به امید دیدار شما عزیزان در کلاسهای رایگان هفتگی مدرسه موفقیت.

دوستدار شما
محمد رضا ماجد

درباره کالج و مدرسه موفقیت

گروه کار برای زندگی در سال ۱۳۷۶ با هدف اشاعه کاربرد ان ال پی ، علوم موفقیت و فرهنگ مثبت اندیشی در زندگی و کار پا به عرصه وجود گذاشت. ابتدا فعالیت خود را در ارتقاء مهارت های کسب و کار و سرمایه گذاری افراد متمرکز نمود و بازارهای بورس سهام ، کالا ، مسکن و تجارت الکترونیک را به عنوان بهترین بازارهای موجود برای حوزه کارآفرینی و سرمایه گذاری افراد برگزید.

سپس با توجه به نیاز مبرم جامعه به مباحث مثبت نگری ، هدف یابی ، برنامه ریزی 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 ریشه یابی مسئله و با بهره گیری از علم کاربردی ان ال پی درصدد پاسخگوئی به بخشی از مسائل جامعه کاری کنونی نیز پرداخت ، ما حصل این کوشش ها در قالب دوره های مختلف Life & Busines Choaching 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 آمده ایم دور کند .لذا با برنامه ریزی 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 می توانیم شاهد تغییرات شگرفی در زندگی خود باشیم.



بیوگرافی پایه گذار مدرسه و مجله موفقیت و ثروت

محمد رضا ماجد

مربی کار و زندگی Life & Business Coach
هدف:تلاش در جهت شناخت قابلیت های انسان و یافتن راههای موفقیت در کار و زندگی ازطریق ارتقاءمهارتهای زندگی، کسب وکاروسرمایه گذاری

تحصیلات و مدارک :

- دانشجوی دوره دکترای حرفه ای مدیریت کار و کسب DBA دانشگاه تهران
- فارغ التحصیل دوره MBA مدیریت کارآفرینی (بازار یابی) ازدانشگاه تهران
- دانش آموخته MBA گرایش استراتژیک از MRFI
- فارغ التحصیل دوره مدرسی کارآفرینی از دانشگاه شریف
- دانش آموخته NLPبرنامه ریزی عصبی کلامی یا تکنیک های مهندسی ذهن
- فارغ التحصیل کارشناسی برق – الکترونیک
- کاندیدای مدرک بین المللی تحلیل گری حرفه ای مالی و بورس CFA
- کارآفرین در حوزه های تجارت الکترونیک ، بازارهای مالی ، بورس و مدرسه و مجله موفقیت
- تدوین۵ جلد کتاب در زمینه روانشناسی معاملات، موفقیت مالی، روشهای سرمایه گذاری
- ارائه صدها مقاله در روزنامه ها و مجلات مختلف
- راه اندازی چندین سایت و مجله الکترونیکی موفقیت ازجمله«کار برای زندگی» با بیش از ۲۰۰۰ مقاله کاربردی
- مدیر معاملات در کارگزاری های بورس داخل و خارج کشور
- سرمایه گذار و فعال بازارهای مالی از ۱۳۸۱
- مدیر کارگروه ابزارهای نوین مالی (کالا) در بورس



سوابق کار و تجربیات :
۲۲ سال سابقه اجرائی دولتیوخصوصی درسمت مدیرعامل،عضو هیئت مدیره مدیربازرگانی، بازاریابی و فروش
۱۴ سال سابقه تدریس در دانشگاه ها،مجتمع های آموزش عالی ،دبیرستانها و هنرستان های فنی و حرفه ای
۲۳ سال سابقه به عنوان سخنران، پژوهشگرومدرس دوره های موفقیت،موفقیت مالی وموفقیت در کار و کسب

اهداف و نگرش ما

آرمان ما : ساختن جامعه ای مثبت ، موفق و مهربان از طریق کاستن از آلام بشری ، ایجاد امید و باور در دلها و توانمند سازی انسانها

ماموریت ما :(Mission)

شناخت و شناساندن توانائی های شگفت انگیز انسان و بهره گیری 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 فعالیت های ما :

۱-کمک به مثبت اندیشی و موفقیت روز افزون افراد ، به وسیله ارتقاء مهارت های کار و زندگی (از طریق آموزش و Life and Business Coaching) بر اساس آموزه های بزرگان ، تکنیک های NLP و اصول موفقیت و مثبت اندیشی

۲--فراهم آوردن همه ابزارهای موفقیت مالی ، موفقیت در کار و کسب ، مدیریت و بهره وری و سرمایه گذاری ، 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 دوره های جاری آموزشی و کاربردی موفقیت در زندگی، کار و کسب ، مدیریت و سرمایه گذاری موفق

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

- دوره جامع موفقیت مالی (مهندسی ذهن و رفع موانع ذهنی ، تحلیل فنی و بنیادی بازار، مدیریت سرمایه و ریسک،روانشناسی بازار و سبد سرمایه گذاری) درحال ثبت نام ، این دوره از **اول مرداد ماه ۹۴** برگزار و **۷۲ساعت** طول دوره خواهد بود .

تلفن هماهنگی : ۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹ سرکار خانم فروغی
جهت کسب اطلاعات بیشتر و اشنایی با سیلاب دوره به آدرس زیر مراجعه فرمائید.

http://workforliving.com/Default.aspx?tabid=٤٠٥



روز چهارم ـ شکرگزاری

تندرستی



« تندرستی بزرگترین نعمت است » ویرژیل

تندرستی نفیس ترین نعمت در زندگی است ، زمانیکه کسالتی داری و بستری هستی تنها چیزی که دلت می خواهد این است که هرچه زودتر حالت خوب شود ، وبه حقیقت این جمله پی می بری .
سلامتی نعمتی است که تو هرروز دریافت می کنی واین دریافت هر روز ادامه دارد .
وقتی بابت سلامتی ات شاکر باشی علاوه بر حفظ شدن سلامت فعلی تو ، جریان سلامتی به سمت تو افزایش می یابد.یکی از عوامل از دست دادن شورو نشاط در زندگی ، ناشکری است .
به پاهایت توجه کن . آنها اصلی ترین وسیله حمل تو درزندگی ات هستند. درمورد تمام کارهایی فکر کن کا بااستفاده از پاهایت انجام می دهی : ایستادن ، نشستن ، حفظ تعادل ، رانندگی ، راه رفتن ، تو میتوانی به دستشویی بروی یا برای خوردن آب به آشپزخانه بروی و... همین حالا بگو : خدایا ، توراشکر می کنم که پادارم ،وواقعا هم شکر کن .
دستانت را دنظر بگیر، درطول روز بی وقفه از آنها استفاده می کنی ، چند تا چیز را با آنها بلند می کنی ودر دست می گیری ؟ می توانی بنویسی ، غذا بخوری ، لباس بپوشی ، به توالت بروی وهرکاری برای خودت انجام دهی . اگر دست نداشتی برای انجام کارهایت محتاج دیگران بودی . بگو : خدایا شکرت که دست دارم .
درمورد حواس شگفت انگیزت فکر کن . موقع خوردن ونوشیدن و...، حس چشایی ؛ زمان بوییدن گل ها و عطرها و ملافه های تمیز ... استفاد کنی .
درمورد سلول های بیشماربدنت ، اندامهای حافظ زندگی ات ، دستگاه ها ،اندام ها ، عملکردآنها ، قلبت و... بگو : خدایا شکرت .
بعد از خواندن هرخط برای بخشی ازبدنت ، چشمانت را ببند وبصورت ذهنی مطالب را تکرار وخداراشکر کن .وقتی درمورد دلیل شاکر بودنت فکر کنی ، حال و هوای شکرگزاری را عمیق تر احساس میکنی .

اگر شکرگزاری با مداوای پزشکی ترکیب شود ما سلامت وبهبودی را خواهیم دید که هرگز درعمرخود ندیده ایم .

تمرین شماره ۴

۱ ـ مراحل اول و دوم تمرین شماره ۱ را انجام بده .
۲ـ روی یک کاغذ یا کارت جمله « موهبت تندرستی مرازنده نگه داشته است » رابنویس.
۳ـ دست کم درچهار فرصت آن جمله را آهسته بخوان وتاجایی که میتوانی حال و هوای شکرگزاری را احساس کن .
۴ـ قبل از خواب یادداشت شکرگزاری ات را بردار وبابت بهترین اتفاق روزت عبارت **خدایا متشکرم** را به زبان بیاور.





NLP چیست ؟

(قسمت اول)

باز باران با ترانه با گهرهای فراوان می خورد بر بام خانه... (گلچین گیلانی)

خداوند را سپاسگزارم که نعمت های بیشمارش همچون باران بر ما باریده، نتیجه اش لذت، شادی، تندرستی و ثروت برایمان گردیده است. انسان های خودآگاه به نعمات زندگی واقف، آنها را با تمام وجود درک نموده وبرشمردن نعمت ها را امری پسندیده دانسته در واقع با این روش به درگاه الهی شکرگزاری می نمایند. یقینا علوم گوناگون نیز جزو نعمات به حساب آمده، گشایش و برکت برای زندگی بشری ایجاد نموده است. جایگاه خاص انواع علوم در پیشرفت انسان کاملا مشهود است.

زمانی که با علم NLP آشنا شدم پی بردم، علم وهنر رسیدن به کمال و موفقیت است اصولی کاملا کاربردی دارد ومجموعه ای از الگو ها، مهارتها وشیوه هایی است برای درست اندیشیدن و درست رفتار کردن. و در یک کلام هدف NLP مفید و موثر واقع شدن، وسیع کردن دامنه انتخاب و بهبود کیفیت زندگی است. قادر است انسان را در جایگاه بالاتری از تفکر و آگاهی قرار دهد و همچنین دانشی است که سیستم کارایی مغز را به ما می آموزد همانند دفترچه راهنمای استفاده درست از مغز، در نهایت موجب توسعه فردی هم مالی و هم معنوی می شود.

واژه NIP ابتدای کلمات (Neuro Linguistic Programming) به مفهوم "برنامه ریزی عصبی کلامی " است و کاربرد آن به شرح زیر می باشد:

۱ = ارتباط موثر (چگونه می توان ارتباط تاثیر گذار با افراد ایجاد نمود)

۲ = اهداف (شناسایی اهداف و هدف سازی به صورت علمی)

۳ = رفع موانع ذهنی (تکنیک هایی برای رفع موانع ذهنی ورسیدن به هدف)

همگان می توانند با فراگیری دانش نوین NLP خالق و کنترل کننده وقایع زندگی خود بوده، با برنامه ریزی ذهنی و هدفمندسازی آن در زندگی خود شگفتی آفرینند. راهی است برای کشف نبوغ و رسیدن به حداکثر موفقیت در همه جنبه های زندگی.

تاریخچه

دانش NLP مجموعه ای است که در یک سو سیستم عصبی و در طرف دیگر دیدگاه و کلام فرد قرار دارد، با ترکیب این دو می توان به رموز مغز انسان پی برد.

در سال ۱۹۷۰ به جهان علم راه یافت. دو دانشمند امریکایی با نامهای ریچارد بندلر دانشجوی رشته روانشناسی و جان گریندر استاد زبان شناسی، سوالشان این بود که چه عاملی موجب پیشرفت انسان های موفق گردیده؟ چگونه است که عده ای از افراد موفق و عده ای ناموفقند؟ آنها شروع به تحقیق و مطالعه در مورد برخی از نوابغ و افراد بسیار موفق نمودند. شامل: ۱- باتسون (روانشناس و انسان شناس انگلیسی) ۲- ویرجینیا ساتیر (نابغه در خانواده درمانی و مشاوره خانواده) ۳- فریتز پرلز (بنیان گذار مکتب گشتالت درمانی، علمی که شامل اطلاعات وسیع در خصوص انسان، روان، فلسفه و منطق، جهان شناسی و خود شناسی است. متخصصین این علم اندک هستند) ۴ - دکتر اریکسون (نابغه هیپنوتراپی قرن).

دو محقق با مدلسازی از الگو های ذهنی افراد نابغه پی بردند، می توان از این مدلها در حرفه های دیگر نیز استفاده نمود و به همان نتایج رسید. سپس مدلها را بر روی افراد مختلف اجرا کردند و مشاهده نمودند که آن افراد نیز به همان دست آوردهای موفقیت آمیز رسیدند. مطالب به دست آمده، الگوها و تکنیکها توسط رابرت دیلتز کلاسه بندی شد و NLP به صورت علمی آکادمیک در آمد. بدین ترتیب این علم به عنوان سرفصلی از سیستم وعلم روانشناسی مدرن معرفی شد.

این مبحث ادامه دارد و شامل سلسله مطالبی است که در خصوص NLP جمع آوری گردیده، به تشریح آن می پردازد. تا برای شما خواننده محترم راهگشا باشد.

پیشنهاد (تغییر در کلام)

دوستان بیایید از امروز سومین ماه زیبای سال را به درست خورداد گوییم، چون در این ماه گرمای خورشید یا همان خور بسیار می شده این نام را نهاده اند. زمانی که همدیگر را ملاقات می کنیم زیباتر است بگوییم: سلامتی و تندرستی یا خدا قوت.

آرزویم سربلندی توست

م- ص



زمان

با ارزش ترین منبعی است که در اختیار انسان قرار دارد



زمان با ارزش ترین منبعی است که در اختیار انسان قرار دارد؛ اهمیت این منبع را می توان در۲ بعد دید. اول آن که زمان تنها منبعی است که میان تمام افراد به طور مساوی تقسیم شده و دوم این که استفاده از منبع دیگر وابسته به داشتن زمان است.

بر این اساس می توان گفت زمان اصلی ترین سرمایه بشری است که نیاز به مدیریت و اداره کردن دارد، تا از آن در راستای تحقق اهداف فردی و سازمانی استفاده شود. امروزه «مدیریت زمان» در علم مدیریت از جایگاه ویژه ای برخوردار است. زیرا با تأسی از راهکارهای «مدیریت زمان» می توان بازدهی سازمان ها را افزایش داد و با بهره گیری مناسب از زمان از اتلاف وقت و هزینه های سنگین در سازمان ها پیش گیری کرد. از این رو مدیریت زمان، علم کنترل زمان و استفاده صحیح از آن نیز نامیده می شود.

همان طور که می دانیم استفاده مؤثر و اثر بخش از زمان ضرورتی اجتناب ناپذیر برای موفقیت در عرصه کار و زندگی است. مدیریت زمان شامل مجموعه ای از مهارت ها برای کنترل و استفاده بهتر از زمان است. یک کارشناس ارشد مدیریت آموزشی، اهداف مدیریت زمان را وسعت نظر یعنی یافتن دیدگاه بهتر نسبت به کارهای وابسته به یکدیگر و تعیین اولویت ها می داند و می افزاید: خلاقیت یکی دیگر از اهداف مدیریت زمان است که فرصت بیشتر برای خلاق بودن به جای حالت انفعالی را ایجاد می کند.زهرا یزدان پناه کاهش فشارهای روحی را از دیگر اهداف مدیریت زمان نام می برد و می گوید: با اعمال مدیریت زمان می توان بر فشار روحی غلبه کرد یا آن را کاهش داد.وی دستیابی به وقت بیشتر برای گذراندن با خانواده و دوستان را نیز از اهداف مدیریت زمان بر



مهارت های مدیریت زمان به ۲ شکل، فردی و سازمانی است. مهارت فردی مدیریت زمان به خود آگاهی بستگی دارد. این کارشناس ارشد مدیریت آموزشی می گوید: علاقه به پرکاری بیش از حد در به کارگیری اصول مدیریت زمان مؤثر نخواهد بود مگر فرد از وجود این نیازها و شیوه ها و الگوهای رفتاری آگاهی داشته باشد.

می شمارد.

به گفته وی بهره گیری از اوقات فراغت به فرد امکان می دهد تا زندگی خویش را متعادل تر سازد و با دقت و حوصله و انرژی بیشتر به امور خانه و خانواده بپردازد. وی می گوید: با استفاده از مدیریت زمان می توان به سلامت جسم و نشاط روح دست یافت، از اوقات فراغت بیشترین بهره را برد، نگرانی و دغدغه را برطرف کرد، فضای مناسب تری برای بازده بیشتر و خلاقیت فراهم ساخت، فعالیت های آتی را بهتر برآورد کرد و اولویت ها را تشخیص داد و امور را هدفمند کرد. وی مدیریت را فرآیند کار با دیگران به منظور دستیابی اثربخش و اخلاقی به اهداف سازمانی معنا می کند و می گوید: بر این اساس مدیر وظیفه دارد از منابع برای تأمین اهداف و منافع سازمان استفاده کند. منابع در دسترس مدیران و سازمان ها شامل منابع انسانی،

منابع مالی، منابع اطلاعاتی و غیره می شود. این کارشناس ادامه می دهد: زمان نیز جزو این منابع به حساب می آید با این تفاوت که زمان مانند برخی دیگر از منابع سازمان از قبیل تجربه، استعداد، هوش و... منبعی ناملموس است و کمتر به عنوان یک منبع مورد توجه قرار گرفته است. بخشی از موفقیت سازمان به شیوه برخورد آن با منبع زمان بستگی دارد. بنابراین مدیران سازمان ها باید برای ارتقای نگرش خود نسبت به زمان و درک اهمیت آن تلاش کنند.

وی با بیان این که بررسی رفتار افراد موفق و اثربخش، اهمیت زمان را تأیید می کند، می افزاید: به نظر پیتردراکر «مدیران اثربخش در شروع کار خود ابتدا عامل زمان را در نظر می گیرند سپس به انجام وظایف خود می پردازند». هم چنین از نظر وی مدیران اثربخش پیش از برنامه ریزی، در پی آن هستند که دریابند زمان را واقعا صرف چه کارهایی می کنند. آن ها با پی بردن به چگونگی گذراندن زمان خود، سعی می کنند، زمانشان را مدیریت کنند و فعالیت های وقت گیر و بی ثمر را حذف کنند.

مدیریت زمان نیز مانند مدیریت هر منبع دیگری یک فرآیند است، این فرآیند شامل «برنامه ریزی، سازماندهی،مدیریت، کنترل و استفاده از آن منبع برای دستیابی به اهداف عملکردی» است. وی خاطر نشان می کند: نکته ای که باید مورد توجه مدیران قرار گیرد، برخی ویژگی هایی است که زمان را از دیگر منابع متمایز می کند. وی ادامه می دهد: زمان عامل تعیین کننده است یعنی به طور مستقیم بر سایر عوامل تأثیر می گذارد و روش به کارگیری آن ها را تغییر می دهد. محدودترین منبع هر فرآیند تعیین می کند که بازده آن چه قدر باید باشد. در فرآیند دستیابی به موفقیت، زمان، عامل تعیین کننده است.

استفاده به موقع از فرصت ها، واکنش سریع نسبت به رخدادهای محیطی و هم چنین افزایش سرعت ارائه خدمات و محصولات، جزئی از کیفیت کار سازمان ها محسوب می شود. یزدان پناه معتقد است: انجام کار بدون در نظر گرفتن عامل «زمان» نتیجه لازم را در پی ندارد. زمان، نه تنها یکی از ابعاد کیفی انجام وظایف مدیران است، بلکه عامل اثرگذار بر کل جریان مدیریت انجام کار است. وی با اشاره به این که زمان به طور یکسان در دسترس همه قرار دارد، می گوید: یکی از ویژگی های منحصر به فرد زمان این است که به طور عادلانه و به میزان یکسان بین همه افراد توزیع شده است و کسی نمی تواند آن را بخرد یا زمان کس دیگری را قرض کند و در به دست آوردن و ذخیره کردن عینی آن بر دیگران پیشی بگیرد. زمان فرصت خوبی را در اختیار ما می گذارد تا با استفاده هر چه بهتر از آن به اهداف خود دست یابیم و در نهایت اثربخش باشیم.وی خاطر نشان می کند: زمان بدون جایگزین است، هیچ منبع دیگری را نمی توان جایگزین زمان کرد. وقتی زمان از دست برود نمی توان جای خالی آن را با پول، زمین یا چیز دیگری پر کرد؛ در صورتی که منابع دیگر قابلیت جانشینی دارد.

● مهارت های مدیریت زمان

مهارت های مدیریت زمان به ۲ شکل، فردی و سازمانی است. مهارت فردی مدیریت زمان به خود آگاهی بستگی دارد.این کارشناس ارشد مدیریت آموزشی می گوید: علاقه به پرکاری بیش از حد در به کارگیری اصول مدیریت زمان مؤثر نخواهد بود مگر فرد از وجود این نیازها و شیوه ها و الگوهای رفتاری آگاهی داشته باشد. وی بیان می کند: اصلی ترین عامل اتلاف وقت روحیات و خلقیات فرد است. از آن جا که هر فرد با توجه به منش هایش، روش هایی را برای تقسیم وقت خود در نظر می گیرد، پس خود می تواند عامل اصلی اتلاف وقت محسوب شود. همه افراد بر وقت خود مدیریت می کنند اما کسانی که اوقات خود را به هدر می دهند مدیریتشان براساس هدر دادن وقت است. وی ادامه می دهد: مدیریت زمان به صورت گسترده یا ثمربخش نتوانسته است امیدهایی را که از آن انتظار می رفت برآورده سازد. برای این امر دو دلیل عمده وجود دارد: اول این که در مدیریت زمان فرض بر این است که هر فرد دارای آزادی کامل در برنامه ریزی، انتخاب و عمل است اما همگی ما می دانیم که افراد از این استقلال برخوردار نیستند بر عکس به میزان زیادی ما به یکدیگر وابسته ایم. وی می افزاید: دلیل دوم آن است که مدیریت زمان تأکید بر فرد دارد و تاکنون به سیستم

های انسانی کمتر اهمیت داده و تأکید کرده است. وی بیان می کند: با اعمال مدیریت زمان آدمی به حالت خود نظمی می رسد و به عبارت دیگر بدون این که ساز و کارهای خارجی رفتار و اعمال انسان را تحت کنترل

درآورد، فرد اعمال و رفتار خود را کنترل می کند و زمان لازم برای انجام دادن فعالیت های بسیار مهم را در نظر می گیرد از این رو مدیریت زمان نوعی خود مدیریتی است.

درهفته نامه بعد دررابطه با گامهای موثر درمدیریت زمان باشما سخن خواهیم گفت ...

خلاقیت باعث بروز افکار بزرگ در انسان میشود. اما معمولاسخت ترین مرحله نقطه شروع است. افکار بزرگ ما را به سمت پیشرفت راهنمایی کرده و فردایی روشن را برایمان به ارمغان می آورند. با به کارگیری اصولی که دراین قسمت برای شما شرح می دهیم می توانید یک تجارت بزرگ و بی نقص راه اندازید. ما متاسفانه ذهن خود را به انجام این امور عادت نداده ایم. این امر سبب میشود تا توانایی خود را برای دامن دادن به تصورات و تخیلات از دست داده و در نتیجه قدرت تخیل خود را به کار نگیریم. به همین دلیل فرصتهای بی شماری را به آسانی از دست می دهیم.

ایده های بزرگ از محلی فرای باورهای شخصی نشات می گیرند. باید به دوردست ها بنگرید و افکار متفاوت را آزمایش کنید تا به نتیجه مطلوب

۷ روش برای ایجاد خلاقیت و ایده های بزرگ در ذهن

پیرامون مسایل مختلف شما سطحی نگری را کنار می گذارید و با یک دید عمقی به موضوعات مختلف می نگرید.

۲) فرصت هایی را که در آن ذهن شما خلاق است از دست ندهید

شاید بروز بسیاری از مسائل را به شانس واگذار می کنید. تصور شما نادرست است. شاید بعضی مواقع حس می کنید که مغزتان اصلا کار نمی کند و هیچ عکس العملی از خود نشان نمی دهد. اما مواقعی هم وجود دارد که ذهنتان به قدری فعال است که می خواهید انیشتن را به رقابت دعوت کنید. تنها مشکل موجود این است که این زمان طلایی مواقعی که شما به آن نیاز دارید، ظاهر نمیشود. زمانی که ذهن در حال فوران است تا آنجا که می توانید به افکار خود پر و بال دهید. اجازه دهید افکارتان مثل آب آتش نشانی به بالاترین نقطه صعود کنند. هنگامی که برای پرواز کردن به ذهن خود فضا می دهید، او شما را به دوردست ها خواهد برد و نتایج شگفت انگیزی را بدست خواهد داد.

۳)یک دفترچه یادداشت به همراه داشته باشید

هنگامیکه افکار بی نظیر به ذهن شما خطور می کنند از ذخیره کردن آنها اطمینان خاطر حاصل کنید. در این امر به یادداشت های ذهنی اکتفا نکنید زیرا ممکن است به دست فراموشی سپرده شوند. سعی کنید همیشه یک دفترچه یادداشت و یا یک ضبط صوت به همراه داشته باشید به ویژه در کنار تخت خواب خود برای مواقعی که افکار طلایی در حدود ساعت ۲ نیمه شب به ذهن شما خطور می کنند. هنگامیکه افکارتان در جایی ثبت شوند، شما به راحتی می توانید به آنها دسترسی پیدا کنید و آنها را به سرعت به کار ببندید. افکار بزرگ نیز مانند میوه ها فقط تا زمانی که تازه و شاداب باشند قابل استفاده هستند.



۴) از افکار دیگران بهره بجویید

بهره جستن از افکار و عقاید دیگران نیز به نوبه خود روش مناسبی برای گسترش ایده های شخصی شماست. افراد مختلف دارای نقطه نظرات و چشم اندازهای متفاوتی هستند. توانایی های آنها مختلف است و سوابق و پیشینه های متفاوتی دارند. کارکرد ذهن افراد منحصر به فرد است. با مطرح شدن یک بحث در میان جمع ، آنقدر پیشنهادهای مختلف شنیده می شود که نیمی از آنها هرگز به ذهن شما نمی رسیدند. به این طریق شما میتوانید با کوله باری سرشار از افکار متفاوت در جاده تصمیم گیری گام بردارید.

نسبت به نظر هیچ کس بی توجهی نکنید . شاید در نگاه اول احمقانه به نظر برسند اما شاید مانند صدف هایی باشند که در خود گوهرهای گرانقیمتی را جای داده اند. درست نیست دست پیدا کنید. عده ای با به کار نگرفتن ذهن خود آنرا به طرز وحشتناکی بی حس و کرخت می کنند، چنین رفتاری باعث می شود درخت افکار شما هیچ گاه به بار ننشیند.

۱) زیاد مطالعه کنید

ذهن شما همانند بدنتان برای اینکه رشد پیدا کرده و پرورش یابد نیازمند تمرین و تحرک است، و چه تمرینی بهتر از کتاب خواندن. سعی کنید با افکار و عقاید انسان های موفق در طول تاریخ آشنا شوید. شرح حال و تاریخچه زندگی هر یک از آنها را مرور کنید و از آن درس بگیرید. با مطالعه این کتب می توان حدس زد که چگونه این افراد بزرگ ذهن خود را برای رسیدن به بهترین ها پرورش داده بودند. همچنین می توانید مجلاتی نظیر تجارت و یا اقتصاد روز را نیز مطالعه کنید. با آگاهی از نظرات دیگران



که در مورد نظر دیگران به قضاوت بنشینیم سعی کنید به جای قضاوتهای بیهوده آن ها را سبک سنگین کرده و در امور روزمره خود به کار بندید.

۵) تغییراتی در محیط اطراف خود ایجاد کنید

گاهی اوقات تنها چیزی که باعث می شود ذهن خسته شما را دوباره به کار اندازد تغییر وضع ظاهری محیط اطرافتان است. اگر چشم انداز پیرامون شما تغییر کند، ذهن شما نیز به صورت ناخود آگاه به سمت یک دیدگاه جدید تغییر جهت می دهد. اگر تمام مدت در پشت میز خود بنشینید ذهن خود را در آن شرایط محدود می کنید و هیچ فضایی برای برانگیختگی او باقی نمی گذارید.



بنابر این میتوانید پیاده روی کنید، به باشگاه و ورزشی بروید، کنار آب رود بنشینید و در کل به یک مکان جدید قدم بگذارید تا ذهن شما نیز بتواند آزادانه



به تمرین و تقلا بپردازد.

۶) بر روی شکاف میان دو نسل خط بطلان بکشید

ذهن کودکان تروتازه و شاداب است. آنها جسور هستند و احساساتشان از طریق فشار های اجتماعی سرکوب نشده است. به جهان با شگفتی می نگرند و مانند بزرگترها پاکی و معصومیت خود را از دست نداده اند. با کودکان پیرامون مسائل مختلف صحبت کنید تا با نقطه نظر ساده و بی آلایش آنها آشنا شوید. اگر می خواهید مشکلی را حل کنید نظر آنها را نیز جویا شوید. عقاید آنها شما را به تعجب وا می دارند. آنها قصد تاثیرگذاری در دیگران را ندارند و همه چیز را تنها با اتکا بر پاکی و صداقت بیان می کنند.

از سوی دیگر با افراد سالخورده و مسن نیز مشورت کنید. آنها مدت ها پیش با تمام این مشکلات مواجه شده اند و با آن دست و پنجه نرم کرده اند. تجربیاتشان آنقدر سودمند و با ارزش است که هیچ قیمتی را نمی توان بر روی آن گذاشت. پس آنها را دست کم نگیرید، با دیدگاههایشان نسبت به زندگی آشنا شوید و از آنها درس بگیرید. قطعا شما را به سوی جهت مناسب هدایت می کنند و از مشکلات در امان خواهید بود.

۷)به رفیق شفیق خود مراجعه کنید

همه ما دوستی داریم که به نظر میرسد توانایی پاسخ به تمام مسائل و مشکلات ما را دارد. چرا تنها در مورد مشکلات شخصی از او کمک می خواهید؟ بد نیست گاهی در مورد مسائل مهمتر نیز از او یاری بجویید.

۸)به توانایی های خود اتکا کنید

قواعد و اصول کلی را برای یک لحظه هم که شده فراموش کنید. این رهنمون ها در جای خود مفید هستند اما ممکن است مانند یک چشمبند عمل کرده و قدرت داشتن دید وسیع را از شما بگیرند و اجازه دیدن چشم اندازهای متفاوت را به شما ندهند. هرزگاهی خود را از قید و بند قوانین آزاد کنید. شما می توانید بدون توجه به کارآیی روش های گذشته به آسانی و بدون بروز هیچ شک و تردیدی در راه مورد نظر خود گام بردارید. کمی جسارت به خرج دهید و سیستمهای فعلی را زیر سوال برید.

۹) در حیطه کاری خود به فعالیت بپردازید

خیلی خوب است که به ذهن خود اجازه دهید آزادانه به گردش بپردازد. اما این گردش باید در حیطه دانش شما انجام پذیرد. اگر یک طراح هستید لازم نیست راه حلی برای مشکلات اقتصادی پیدا کنید. افکار شما تنها در رشته ای که مهارت دارید خوب کار می کنند و در سایر رشته ها نتیجه ای مصیبت بار را به دنبال خواهند داشت. اگر نیاز به ورود به قلمرو دیگری را دارید بهتر است قبل از هر کار با یک متخصص مشورت کنید و اجازه انجام کلیه امور

را به دست او بسپارید تا با استفاده از دانش و تخصص خود عمل کند.

۱۰)به ذهن خود آزادی عمل دهید

آیا با تمرین های رایج نویسندگان آشنایی دارید؟ آنها برای مبارزه با محدودیت ها یک روش بسیار جالب را برگزیده اند. فقط کافی است قلم را بر روی کاغذ گذاشته و هر آنچه که در ذهنتان است را بر روی کاغذ بیاورید. میتوانید از مشکلات شروع کنید و به دنبال هیچ گونه ارتباطی در دست نوشته های خود نباشید. مهم نیست که تا چه حد عبث و نا معقول به نظر می رسند. بعدا می توانید مثل یک جدول تناوبی آنها را سازماندهی کنید، در آخر نیز امکان دارد به چیزی دست پیدا کنید که بیهوده و بی ربط باشد اما چیزی که در این مبحث حائز اهمیت است این است که شما به ذهن خود اجازه غرق شدن در مسائل مختلف را داده اید و این خود یک امتیاز محسوب می شود. هیچ کس نمی داند شاید به نتیجه ای برسید که سال ها منتظر آن بوده اید.

۱۱)ایده های گذشته را از نو بسازید

افکار شما مثل کامپیوتر هستند. هر چند وقت یک بار نیاز است که سخت افزار آن را ارتقا دهید. ایده های بزرگ گذشته را پیش روی خود بگذارید و بر روی آن ها عملیات نوسازی انجام دهید. آن ها را اصلاح کنید و برای بهبودی آن ها تلاش کنید. ضمائم لازم را نیز برای تقویت هر چه بیشتر به آنها بیفزایید. این کارها را می توان با نوشتن عقاید اولیه خود بر روی کاغذ و نظم دادن به آشفتگی ذهنتان انجام دهید. عالی به نظر میرسد پس منتظر چه هستید؟ بهتر است در انجام آن تعجیل کنید.



۱۲) از الهه وجودتان یاری بخواهید

آیا یک شی، آهنگ، مکان و یا یک شخص خاص وجود دارد که حضور و یا تجسم او برای شما خوشایند بوده و به ذهنتان نیرویی همچون قدرت موتور جت می دهد. از هیچ تلاشی برای رسیدن به آن مضایقه نکنید. تنها یک چنین چیزهایی هستند که شما را به سمت ابتکارات بدیع رهنمون می سازند. از وجود آن بهره بجویید و اجازه دهید تا انوار طلایی آن به درونتان نفوذ کند و ذهن شما را در بر گیرد.

یک ایده بزرگ از چه ویژگی هایی برخوردار است

شرکت ها و کمپانی های بزرگ به ویژه آن دسته که بر روی مسائلی نظیر طراحی و تبلیغات کار می کنند، سرمایه گذاری های عظیمی صرف می کنند تا به کارکنان خود آموزش دهند که چگونه میتوانند ذهن خود را آزاد کنند تا سرچشمه ایده های بزرگ باشند. خیلی از آنها از کارمندان درخواست ارائه لیست هفتگی ایده ها را میکنند. در چنین محیطی چیزی به عنوان فکر بد وجود ندارد فقط بعضی ایده ها خام هستند.

بنابراین خیال بافی و رویا پردازی کنید تا ذهن شما به نظریه پردازی عادت کند و از قلمرو سادگی بیرون آید. قدری افسار گسیخته باشید تا پندار شما به بلندی ها پرواز کرده و اوج گیرد.

تکنیک های عملی پولسازی در بازار سهام را از

دکتر محمدرضا ماجد

رئیس کارگروه ابزارهای نوین مالی (کالائی ۹۲ و ۹۳ و ۹۴) کشور

مدیر معاملات مشتقه کارگزاری مفید

بیاموزید

آغاز ثبت نام: هفتمین دوره موفقیت مالی، از اول مرداد ۹۴

مدت دوره: ۷۲ ساعت (هفته ای یک جلسه ۴ ساعته)

معرفی دوره: این دوره مناسب افرادی است که با هر میزان سرمایه قصد یادگیری و کسب تکنیک های عملی موفقیت در بورس را دارند. افراد شرکت کننده پس از گذراندن این دوره میتوانند درست مانند یک حرفه ای(با در دست داشتن استراتژی های پولساز) در بازارهای مالی و بورس درآمدی تضمین شده را برای خود داشته باشند

محتوای دوره:

۱-آشنایی کامل با بازار های مالی وبورس (شرح دقیق ابزار های معاملاتی)
۲-ساختار ذهن ثروتمندان + برنامه ریزی ذهن برای تولید ثروت
۳-تحلیل فاندامنتال، بازار های مالی و بورس تهران
۴-تحلیل تکنیکال (Practical)
۵-املاک و مستغلات + استراتژی خرید مسکن
۶-مدیریت سرمایه و ریسک و روانشناسی معاملات و بازار
۷-استراتژی های پیشرفته معاملاتی در بازار آتی و بین الملل
(تکنیک های غیر تکنیکال و بنیادی)



www.workforliving.com
www.wfl.ir

تلفن: ۸۸۰۶۳۱۹۷ ۸۸۲۱۰۵۳۸
۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹ (ساعات غیر اداری)



برخورد با منفی گرایی در محل کار

هیچ چیز بدتر از منفیگرایی در محل کار، روحیه کارکنان را تحت تاثیر قرار نمی دهد. انرژی شرکت را تحلیل برده و توجه را از کار و عملکرد کارمندان منحرف می کند. این منفی گرایی در رفتار، دیدگاه ها و صحبت های اعضای دپارتمان یا پاسخ ها و واکنش ها به تصمیم و اتفاقات محل کار دیده می شود.

درمورد منفی گرایی محل کار بیشتر بدانید

شما بعنوان یک مدیر و کارفرما با کارکنان زیادی در شرکت در تماس هستید. این باعث می شود بیشتر ازهر کس دیگر بتوانید منفی گرایی های داخل شرکت را مشاهده کنید. همچنین می توانید اولین چراغ های چشمک زن هشدار برای شروع این منفی گرایی ها را تشخیص دهید و با آن برخورد کنید. شکایت های کارمندان همه به شما می رسد، مصاحبه های کارمندانی که از کار برکنار می شوند پیش شماست و خودتان بیشتر از هر فرد دیگر در شرکت از اعتبار شرکت در شهر آگاهید.

بحث های بین کارمندان را می شنوید، قیمت ها را تعیین می کنید، پروسه فیدبک تمام و کمال دست شماست و هر کس را در منصب مناسب خودش می نشانید. این اطلاعات می تواند به شما برای تشخیص علائم منفی گرایی، قبل از اینکه تاثیر بدی روی روحیه کارکنان بگذارد و جو شرکت را خراب کند، کمک می کند.

تشخیص منفی گرایی در محل کار

طبق نظرات گری اس. تاپچیک، نویسنده کتاب "برخورد با منفی گرایی در محل کار"، منفی گرایی یک مشکل فزاینده در محل کار محسوب می شود. او اعتقاد دارد که منفی گرایی معمولاً درنتیجه فقدان اعتماد به نفس، کنترل، یا اجتماع به وجود می آید. اینکه بدانید کارمندان نسبت به چه چیز تصور منفی دارند اولین قدم برای حل آن مشکل است.

من به تجربه دریافته ام که وقتی منفی گرایی و شکایت در شرکت آغاز می شود، حرف زدن با کارمندان به شما کمک می کند که مشکل اصلی را فهمیده و میزان تاثیر آن بر عملکرد کارمندان را نیز دریابید. باید آندسته از کارمندانی که دچار این منفی گرایی شده اند را مشخص کرده و دلیل اصلی نارضایتی آنها را پرس و جو کنید.

احتمالاً شرکت تصمیمی اتخاذ کرده است که موجبات نارضایتی آنها را فراهم کرده است. شاید شایعاتی درمورد رکود بازار و کم کاری به گوش کارمندان رسیده باشد. شاید کارمندان احساس می کنند کمتر از زحمتی که می کشند، دریافت می



* با کارمندان...
* وقتی فقط چند نفر ...
* همه کارمندان دوست دارند...
* موقعیت رشد و پیشرفت....
* رهبری و مدیریت شما...
* پاداش تعیین کنید ...
* وقت بگذارید...

کنند. شاید فکر می کنند با یکی از کارمندانشان بدرفتاری شده است یا مستحق ترفیع بوده اند و نادیده گرفته شده اند.

علت منفی گرایی محل کار هر چه که باشد، باید مستقیماً آن را هدف قرار دهید، درغیر اینصورت خیلی زود همه شرکت را فرا می گیرد. بهترین راه برای برخورد و مقابله با این منفی گرایی ها این است که در مرحله اول از بروز آن جلوگیری کنید. ۷ نکته ای که در زیر برایتان عنوان می کنیم به شما کمک می کند منفی گرایی محل کار را به حداقل برسانید.

موقعیت هایی فراهم کنید که در آن کارمندان درمورد کار خود تصمیمگیری کنند. یکی از مهمترین دلایل بروز منفی گرایی و نارضایتی این است که مدیران بدون مشورت با کارمند، برای کار او تصمیم گیری می کنند.

موقعیت هایی فراهم کنید که در آن کارمندان نظرات خود را درمورد سیاست های شرکت و فرایندهای آن ابراز کنند. تاثیر تغییرات در ساعت کار، حقوق ها، سودها، محل شرکت، نیازهای کاری و موقعیت های کار را بسنجید.

این تغییرات به ذهن، قلب و وجود فیزیکی هر فرد نزدیک است. تغییر در این فاکتورها می تواند واکنش های منفی زیادی را در بر داشته باشد. برای بررسی سوالات و دغدغه های کارمندان وقت بگذارید.

با کارمندان با عدالت و انصاف برخورد کنید. سیاست های شرکت را طوری طرح ریزی کنید که عملکرد کار را بالا ببرد و این سیاست ها را برای همه پیاده کنید.

وقتی فقط چند نفر از هنجارها سرپیچی می کنند، برای همه کارمندان "قانون" نگذارید. با کارمندانتان مثل افراد بزرگسال رفتار کنید؛ آنوقت طبق انتظارات شما و انتظارات خودشان رفتار خواهند کرد.

همه کارمندان دوست دارند عضوی از گروه به شمار برود. همه اطلاعات را باید در اختیار همه آنها قرار دهید. موقعیت تصمیم گیری برایشان فراهم کنید و همیشه با انها در ارتباط مستقیم باشید.

موقعیت رشد و پیشرفت را برای همه مهیا کنید. آموزش، ایجاد موقعیت ترفیع، و امثال آن نشانه تعهد شرکت به کارمندانش است.

رهبری و مدیریت شما باید صحیح باشد و چارچوبی استراتژیک داشته باشد. این چارچوب شامل رسالت شرکت، رویکرد آن، ارزشها و اهداف آن می باشد. افراد دوست دارند فکر کنند که جزئی از چیزی بزرگتر از خودشان هستند. وقتی جهت و مسیر شرکت را بدانند و خودشان را بخشی از نتیجه به دست آمده قلمداد کنند، مطمئناً عملکرد بهتری پیدا می کنند.

پاداش تعیین کنید تا کارمندان بدانند که به کارشان ارزش گذاشته اید. تشویق و پاداش از موثرترین ابزارهایی است که شرکت می تواند برای بهبود روحیه کارمندان از آن استفاده کند.

وقت بگذارید و ببینید شرکت شما چطور از این توصیه ها استفاده می کند. این توصیه ها می تواند به شما برای بهبود روحیه کارمندان و از بین بردن نارضایتی ها و منفی گرایی ها کمک کند.



آشنایی با ابزارهای بازار پول



بنا به تعریف، بازار پول بازاری برای دادوستد پول و دیگر دارایی‌های مالی جانشین نزدیک پول است که سررسید کمتر از یکسال دارند. همچنین می‌توان از بازار پول به عنوان بازار ابزارهای مالی کوتاه مدت با ویژگی اندک بودن ریسک عدم پرداخت، نقدشوندگی و ارزش اسمی زیاد نام برد. تمرکز فعالیت این بازار در استفاده از ابزارهایی است که به اشخاص و بنگاه‌های تجاری این امکان را می‌دهند که به سرعت نقدینگی خود را به میزان مطلوب درآورند. دلیل عمدهٔ نیاز واحدهای اقتصادی به بازار پول، عدم همزمانی دریافت پول و انجام مخارج است. هر چند این امکان برای واحدهای اقتصادی وجود دارد که مستقل از دریافت وجوه نقدی، برای انجام مخارج برنامه‌ریزی شدهٔ خود، منابع پولی نگهداری کنند. اما این امر متضمن هزینه‌ای به شکل نرخ بهره است و بنگاه‌های اقتصادی با هدف حداقل کردن این هزینه، تلاش می‌کنند که کمترین منابع مالی ممکن را برای انجام دادوستدهای روزانه نگهداری کنند. برای این منظور، آن‌ها ترکیبی از منابع نقد و ابزارهای مالی بازار پول با ویژگی نقدینگی بالا و هزینه و ریسک به نسبت اندک را مورد استفاده قرار خواهند داد. بازار پول یک بازار سازمان یافته نیست. به عبارت دیگر محل جغرافیایی خاصی برای بازار پول در نظر گرفته نمی‌شود و به طور کلی بانک‌ها، مؤسسات اعتباری غیربانکی و سایر مکان‌هایی که دادوستد ابزارهای مالی بازار پول در آن انجام می‌شود، تشکیل‌دهندهٔ بازار پول هستند. مشارکت کنندگان در بازار پول، افراد یا واحدهای دارای مازاد نقدینگی هستند که به عنوان پس اندازکننده از طریق مستقیم یا غیر مستقیم منابع خود را با سررسیدهای کوتاه مدت در اختیار واحدهای نیازمند منابع مالی قرار می دهند. به عبارتی، مهمترین رسالت بازار پول ایجاد تسهیلات برای واحدهای اقتصادی به منظور تأمین نقدینگی- به معنای کوتاه مدت آن- و نیز تأمین سرمایه در گردش است.

اسناد خزانه : اسناد خزانه، اوراق بهادار کوتاه مدتی هستند که توسط دولت منتشر می‌شوند و سررسید آن‌ها به‌طور معمول سه ماه، شش ماه و یکسال است. این اسناد هنگام فروش به صورت تنزیل شده (به مبلغی کمتر از مبلغ اسمی) به فروش می‌رسند و در تاریخ سررسید، دارندهٔ آن مبلغ اسمی سند را دریافت می‌کند. پس در ردیف ابزارهای تنزیل شده بازار پول قرار می‌گیرند.
انتشار و بازخرید این اوراق توسط بانک مرکزی و به نمایندگی از دولت انجام می‌شود. مهمترین ویژگی اسناد خزانه، ریسک اندک آن است. سرمایه‌گذاری که وجوه خود را در اسناد خزانه سرمایه‌گذاری می‌کند مایل به پذیرش کمترین ریسک ممکن است. به همین دلیل این اسناد از بازده نسبتاً پایینی برخوردارند. اسناد خزانه عمدتاً توسط مؤسسات سرمایه‌گذاری که به‌دنبال سرمایه‌گذاری موقت در مکانی مطمئن هستند، خریداری می‌شود.

پذیرش بانکی : پذیرش بانکی که دستور پرداخت مبلغ معینی به حامل آن در تاریخ معینی است، از جمله قدیمی‌ترین و کوچکترین (از نظر حجم و مبلغ) ابزارهای بازار پول به شمار می‌رود. اگر چه این ابزار مالی از قرن دوازدهم مورد استفاده واقع شده است، اما تا سال‌های دههٔ شصت که حجم تجارت بین‌الملل افزایش فوق‌العاده‌ای یافت، یک ابزار مهم در بازار پول به شمار نمی‌رفت.
در هر حال این ابزار به منظور تأمین مالی کالاهایی که هنوز از فروشنده به خریدار منتقل نشده است مورد استفاده قرار می‌گیرد. بدین‌ترتیب که این اوراق توسط یک مؤسسهٔ تجاری و در وجه یک بانک تجاری خصوصی کشیده می‌شود و وقتی که بانک مزبور آن را مهر نماید (یعنی بپذیرد) به عنوان یک پذیرش بانکی شناخته می‌شود. به عنوان مثال، فرض کنید که شرکت "الف" در ایران می‌خواهد کالایی را از شرکت "ب" در ژاپن خریداری نماید. شرکت ژاپنی از آن‌جا که شناختی نسبت به شرکت ایرانی طرف قرارداد خود ندارد، لذا تمایلی به ارسال کالا پیش از دریافت پول نخواهد داشت. از طرف دیگر، شرکت ایرانی نیز تمایلی به پرداخت پول قبل از دریافت کالا را ندارد. در چنین شرایطی، این شرکت تجاری می‌تواند با انتشار اوراق پذیرش بانکی موجبات تحقق معامله را فراهم سازد. اگر چه پذیرش بانکی، در ابتدا به منظور تأمین مالی محمولهٔ کالای انتقال یافته در سطح بین‌الملل مورد استفاده قرار می‌گرفت، اما امروزه از این ابزار به منظور تأمین مالی محمولهٔ کالاهای داخلی، ذخیره‌سازی اقلام اصلی کالاهای داخلی و خارجی قابل‌عرضه در بازار و تهیه اعتبار به منظور مبادلهٔ دلار برای بانک‌های کشورهای معین نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. پذیرش بانکی منافع مستقیمی برای بانک‌ها نیز ایجاد می‌کند. به این ترتیب که بانک بدون استفاده از ظرفیت‌های خلق اعتباری‌اش، قادر به حمایت از نیازهای اعتباری مشتریان خود خواهد بود.
پذیرش بانکی از بازار ثانویهٔ بسیار مناسبی برخوردار است، که دلالان، بانک‌های مرکزی خارجی و بانک‌های داخلی از مهمترین فعالان آن هستند.

اوراق تجاری : نوعی اوراق قرضه کوتاه مدت - با سررسید ۲۷۰ روز یا کمتر - است که توسط شرکت‌های مالی و مؤسسات غیرمالی منتشر می‌شود. اوراق تجاری برای شرکت‌هایی که در کوتاه مدت به وجه نقد نیاز دارند، ابزار مالی مؤثری محسوب می‌شود. همچنین این اوراق می‌توانند به عنوان راهکار تأمین مالی میان مدت و حتی دراز مدت نیز مورد استفاده قرار گیرند. در این حالت، شرکت، اوراق تجاری جدید را به قصد پرداخت بدهی‌های سررسید شدهٔ قبلی خود منتشر می‌کند. البته در سال‌های اخیر بازار اوراق تجاری به طور فزاینده توسط بانک‌های تجاری به عنوان منبع وجوه قابل استقراض مورد استفاده قرار گرفته است.

اوراق تجاری بدون پشتوانه هستند و معمولاً بازپرداخت آن‌ها به وسیلهٔ دارایی خاصی تضمین نمی‌شود. هر چند که بنگاه‌های فروشنده این اوراق، می‌بایست دارای خطوط پشتیبانی کننده از طرف بانک‌های تجاری باشند. در اکثر کشورها دسترسی به این بازار قانونمند است و تنها بنگاه‌هایی که در بورس اوراق بهادار پذیرفته شده و از حداقل سرمایهٔ تعیین شده‌ای برخوردار باشند، می‌توانند به انتشار اوراق تجاری اقدام کنند. اوراق تجاری همانند اسناد خزانه، به صورت تنزیل شده به فروش می‌رسند و بازدهٔ آن‌ها به روش نرخ تنزیل محاسبه می‌شود.

اوراق تجاری بر خلاف اسناد خزانه، بازار دست دوم قابل‌توجهی ندارند و این عامل باعث کاهش قدرت نقدشوندگی آن شده است. این اوراق به دو دستهٔ عمده تقسیم می‌شوند:

دسته اول، اوراقی هستند که توسط شرکت‌های بزرگ و معتبر منتشر می‌شوند. که به‌طور مستقیم و بدون نیاز به کارگزاران و معامله‌گران به خریداران ابزارهای مالی فروخته می‌شوند.

دسته دوم، که توسط شرکت‌های کوچکتر اما خوشنام و معتبر منتشر می‌شوند و از طریق معامله‌گران و کارگزاران به مشتریانِ فروخته می‌شوند. نرخ بهره این دسته از اوراق معمولاً بیشتر از اوراق منتشر شده توسط شرکت‌های بزرگ است که علت آن ریسک بیشتر و همچنین وجود هزینه‌های دادوستد توسط معامله‌گران است.

انتشار اوراق تجاری به طور معمول توسط یک فروشنده خاص، برای مثال شعبهٔ یک بانک تجاری، انجام می‌شود و بازخرید آن هم اغلب به عهدهٔ فروشنده است.

اوراق تجاری مزیت‌های عمده‌ای برای فروشندگان و خریداران به همراه دارند و به همین دلیل بازار آن در سال‌های اخیر رشد سریعی را شاهد بوده است. امتیاز مهم این اوراق برای فروشندگان، کمتر بودن هزینهٔ آن نسبت به استقراض از بانک‌های تجاری است. همچنین اوراق تجاری به دلیل بازدهٔ بالاتر نسبت به اسناد خزانه و همچنین هم‌خوانی سررسید آن با نیازهای سرمایه‌گذاران، از جذابیت خاصی برای مشتریان برخوردار است.

بزرگترین بازار اوراق تجاری در جهان مربوط به ایالات متحده آمریکاست. به طوری که حجم دادوستد در آن نزدیک به ۸۰ درصد مبادلات جهان را تشکیل می دهد. پس از آن، بازار کشورهای اروپایی قرار دارند که به رغم جوان بودن، طی سال‌های اخیر رشد قابل‌ملاحظه‌ای داشته‌اند.



گواهی سپرده: گواهی سپرده جوانترین و در عین حال از مهمترین ابزارهای بازار پول به شمار می‌رود. این گواهی از اوایل دههٔ ۱۹۶۰ میلادی مطرح شد و به دلیل انعطاف‌پذیری، تنوع و بازار دست دوم سازمان یافته، به سرعت گسترش یافت. به‌گونه‌ای‌که هم اکنون از مهمترین منابع تأمین مالی بانک‌های تجاری و همچنین از اجزا مهم پرتفوی سرمایه‌گذاران به شمار می‌رود.

گواهی سپرده، سندی است که توسط یک مؤسسهٔ سپرده‌پذیر - به‌طور معمول یک بانک - در قبال مبلغ مشخصی پول که نزد آن سپرده شده، منتشر می‌شود. این گواهی دارای سررسید و همچنین نرخ بهره معین است. این نوع سرمایه‌گذاری در واقع دو مزیت عمده دارد، نخست این‌که سرمایه‌گذار می‌تواند به دقت بازدهٔ پول خود را محاسبه کند. دوم، زمان سررسید اصل و بهرهٔ گواهی نیز مشخص است.

در یک دسته‌بندی کلی، گواهی‌های سپرده به دو بخش قابل انتقال و غیرقابل انتقال تقسیم می‌شوند. دارندهٔ گواهی سپرده قابل‌معامله می‌تواند آن را قبل از تاریخ سررسید در بازار دست دوم به فروش برساند. به همین دلیل این گواهی‌ها از نقد شوندگی بالایی برخوردار هستند، زیرا دارندهٔ آن در صورت نیاز به پول نقد می‌تواند آن را در بازار دست دوم به فروش برساند. اما گواهی‌های غیرقابل مبادله، قابل فروش مجدد نیستند و دارندگان آن در صورت نیاز به وجه نقد تنها می‌توانند به مؤسسهٔ سپرده‌پذیر مراجعه و با تحمل جریمه در نظر گرفته شده، سپردهٔ خود را از مؤسسه خارج کنند. حداقل دورهٔ سررسید گواهی‌های سپرده هفت روز و حداکثر آن نامحدود است. اما در عمل بیشتر گواهی‌های سپرده با سررسید کمتر از یک‌سال منتشر می‌شوند و در بین آن‌ها، گواهی‌های سه ماهه و شش ماهه از عمومیت بیشتری

برخوردارند. گواهی‌های سپرده قابل‌معامله براساس ارزش اسمی به دو دستهٔ گواهی‌های بزرگ و گواهی‌های کوچک تقسیم می‌شوند. برای نمونه در آمریکا ارزش اسمی گواهی سپرده¬ی بزرگ بیشتر از یک میلیون دلار و ارزش اسمی گواهی سپرده کوچک کمتر از یک میلیون دلار است. گواهی‌های سپردهٔ بزرگ اغلب به وسیلهٔ بانک‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاران نهادی (مؤسسات سرمایه‌گذاری) و صندوق‌های بازار پول خریداری می‌شوند، در حالی که اغلب مشتریان گواهی‌های سپردهٔ کوچک، اشخاص هستند. همچنین نرخ بهره گواهی سپردهٔ کوچک، کمتر از گواهی سپردهٔ بزرگ است.

به طور معمول گواهی سپردهٔ قابل‌معامله، براساس بازار در نظر گرفته شده برای فروش، به دو دستهٔ داخلی و خارجی تقسیم می‌شود. نوع داخلی این گواهی‌ها برای فروش در داخل کشور و نوع خارجی آن برای فروش در کشورهای دیگر به صورت ارزی منتشر می‌شوند. گواهی‌های سپردهٔ ارزی خود به دو دستهٔ بانکی و یورو تقسیم می‌شوند که این امر به دلیل اهمیت و جایگاه بازار ایالات متحده آمریکا و اروپا در بازار پول جهان است. گواهی‌های سپردهٔ ارزی که به قصد فروش در آمریکا منتشر می‌شوند به نام گواهی‌های سپردهٔ بانکی و گواهی‌های سپرده‌ای که برای فروش در اروپا منتشر می‌شوند به گواهی‌های سپردهٔ یورو معروفند. بدیهی است که این گواهی‌ها برای فروش در مناطق دیگر جهان نیز منتشر می‌شوند که به دلیل اهمیت کمتر، نام استانداردی برای آن‌ها وجود ندارد. همچنین نوع دیگری از گواهی‌های سپرده وجود دارند که توسط مؤسسات اعتباری غیربانکی منتشر می‌شوند و به نام گواهی‌های سپردهٔ اعتباری معروف هستند.

نهادهای بازار پول

بانک مرکزی و دیگر واسطه‌های مالی بانکی از قبیل، بانک‌های تجاری و مؤسسات اعتباری غیربانکی از مهمترین نهادهای بازار پول به شمار می‌آیند. در کنار این واسطه‌های مالی، شرکت‌های تجاری، دولت و مؤسسات دولتی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، کارگزاران و معامله‌گران و در نهایت سرمایه‌گذاران نیز نقش مهمی در این بازار ایفا می‌کنند.

برگفته شده از بورس ایران

۱- تنوع سازی

تمام پول خود را در یک سهم یا در مجموعه سهام یک صنعت سرمایه‌گذاری نکنید. ترجیحا می‌توان گفت هرگز کل پول خودتان را انحصارا در بازار سهام سرمایه‌گذاری نکنید.

پول خودتان را در سبدی از دارایی‌ها همانند بانک، ملک، بازار سهام، اوراق مشارکت، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و طلا و غیره پخش کنید و در مرحله بعد دوباره وجوه تخصیص داده شده به هریک از دارایی‌ها را در انواع آن تنوع سازی کنید بطوریکه اگر در یک سرمایه‌گذاری شکست خوردید صدمه زیادی به شما وارد نشود.

۲- هرگز به یک سهم تعصب نشان ندهید

یکی از دوستان من سهام را در ۲۴۰۰ دلار خریداری و هنوز آن را نگهداری کرده است و الان قیمت آن ۷ دلار است. بله ۲۴۰۰ تا ۷, به نظر من او به آن سهم بیش از اندازه تعصب نشان داده و امیدوار است روزی سهم برگردد و به قیمت ۲۴۰۰ دلار برسد. جدا که فاجعه است، وقتی یک تصمیم اشتباه می‌گیرید آن را قبول کنید و از آن بیرون بیایید و منتظر نمانید.

۳- همیشه حد ضرر را مشخص کرده و بکارگیرید

چگونه شما خواهید فهمید که تصمیم اشتباه اتخاذ کرده‌اید؟ به صورت ساده قبل از اینکه معامله‌ای انجام دهید بنویسید چه مقدار ضرر برای این سهم حاضرید تحمل کنید اگر قیمت سهم پایین بیاید. ۲ درصد، ۴ درصد، ۱۰ درصد، ۱۵درصد؟ یک حد ضرر را در ذهنتان در نظر بگیرید که از هزینه خرید شما تا حدی پایین خواهد بود. اگر قیمت سهم به پایین‌تر از آن نزول کرد شما باید آن را بفروشید و از سهم خارج شوید و اگر قیمت سهم دوباره بالا رود احساس بدی نداشته باشید و متاثر نشوید.

۴- در سقف بفروشید و در کف بخرید

به نظر ساده است؟ بله اما ساده نیست برا ی اینکه اگر شخص از اکثریت بازار تبعیت کرده باشد، پول زیادی را در بازار از دست نخواهد داد. همیشه رازی را در نظر

بگیرید که می‌تواند موفقیت شما را در بازار سرمایه تضمین کند. هر ۶ ماه یا در هر سال قیمت سهام حدود ۳۰درصد پایین می‌آید، یعنی زمان خرید است و برعکس اشخاصی هستند که بر اساس اخبار و شایعات قیمت سهام را بالا می‌برند که آن، زمان فروش است.

۵-ترس و طمع را از خود دورکنید

ترس و طمع بزرگترین دشمن سرمایه‌گذاران است و تنها راه گریز از آن داشتن برنامه ورود به معامله است قبل از اینکه عملا وارد شوید. برنامه خرید و فروش شما باید راه حلی برای معاملات اشتباه باشد، چه مقدار سود مد نظر شماست، چه مقدار از سود قابل ذخیره کردن است. اگر شما به برنامه خود تکیه کنید به ترس و طمع فائق خواهید آمد.

۶- هرگز از میانگین خارج نشوید

میانگین مفهوم خوبی است. اما اگر برخلاف جهت شما باشد بد خواهد بود. اگر شما سهمی را در قیمت ۱۷۰ خریده‌اید و آن الان ۹۰ باشد شما به اندازه ۸۰ واحد به ازای هر سهم ضرر کرده‌اید. حالا اگر شما در قیمت ۹۰به سهم خود بیشتر اضافه کنید میانگین قیمت سهم شما از ۱۷۰ به ۱۲۵۰ میل خواهد کرد. اگر قیمت سهم از ۹۰ به ۱۲۵۰ بالا بکشد شما می‌توانید از سهم بدون ضرر خارج شوید. اما اگر دوباره از ۹۰ به پائین نزول کرد ضرر شما زیاد خواهد شد با توجه به اینکه در قیمت ۹۰ نیز به سهمتان اضافه کرده‌اید. یک میانگین گزینه خوبی است ترجیحا هنگامی‌که شما سود می‌کنید اما زمانی‌که قیمت سهام شما بالا می‌رود خرید بیشتر را ادامه ندهید.

۷- چاقوی در حال افتادن را نگیرید

تصور کنید اگر چاقویی از آسمان بیفتد آیا شما می‌دوید تا آن را بگیرید؟ به هیچ وجه!! اما بیشتر سرمایه‌گذاران این کار را انجام می‌دهند. سهم قیمت ۱۵۰ داشته و الان در قیمت ۱۳۰ قابل دسترسی است مردم فکر می‌کنند ارزان است و بنابر این باید خرید کرد و سپس قیمت سهم ۱۰۰ می‌شود و مردم دوباره همانطور عمل می‌کنند و وقتی سهم به قیمت ۸۰ می‌رسد مردم همان فکر را تکرار می‌کنند. اگر شما به نمودار آن نگاه کنید شکل آن شبیه به سقوط چاقو از آسمان است. شخص باید منتظر افتادن سهام باشد و بعد اگر شروع به بالارفتن کرد اقدام به خرید کند.

۸- هرگز برای دریافت اطلاعات (شایعات) پولی پرداخت نکنید

هزاران کارشناس در بازار وجود دارد. اغلب آنها از بازار سهام اطلاع بیشتری ندارند. با این وجود سرمایه‌گذاران به توصیه‌های آنها مبلغی پرداخت می‌کنند سوال ساده‌ای که این سرمایه‌گذار باید از خودش بپرسد این است که چرا این متخصص با داشتن دانش کافی به جای ثروتمند شدن با استفاده از بکار گیری آن اطلاعات تنها در قبال چند دلار آن اطلاعات را می‌فروشد؟ همیشه تصمیم زندگیتان را خودتان اتخاذ کنید.

۹-استقراض پول

هرگز با پولی که متعلق به شما نیست سهام نخرید. شما تنها باید با پول خودتان سهام خریداری کنید پولی که در آینده نزدیک مورد نیازتان نیست و تصور نکنید که قسمت عمده آن را در بازار از دست خواهید داد.

۱۰- زمان

این موضوع در بازار سهام بسیار مهم است اما کمتر در این مورد صحبت شده است. هر سرمایه‌گذاری از کارشناس سرمایه سوال می‌کند چه سهمی را باید بخرد. اما هرگز سوال نمی کند چه زمانی برای خرید سهام مناسب است. اگر وارد سهمی خوب شوید اما در زمان نادرست، شما ضرر خواهید کرد و اگر وارد سهم بدی شوید اما در زمان درست، ممکن است به طور تصادفی سود کنید. اگر شما سهم خوبی خریداری کنید بعد از اینکه به اندازه کافی بالا رفت شما برای یک ضرر آماده می‌شوید.



ذهن ثروتمند! اسرار ذهن ثروتمند



شکی نیست که شما کتابهای دیگری هم خوانده اید,به نوارها و سی دی های متعددی گوش داده اید,به کلاس های مختلفی رفته اید و در مورد راه های ثروتمند شدن از طریق:خرید و فروش املاک,بورس و یا تجارت موارد زیادی هم یاد گرفته اید .خوب چی شد>برای اکثر افراد,هیچی! آن ها انرژی مختصری را به دست اورده , ولی بعد به همان وضع قبلی برگشته اند.

شکی نیست که شما کتابهای دیگری هم خوانده اید,به نوارها و سی دی های متعددی گوش داده اید,به کلاس های مختلفی رفته اید و در مورد راه های ثروتمند شدن از طریق:خرید و فروش املاک,بورس و یا تجارت موارد زیادی هم یاد گرفته اید .خوب چی شد>برای اکثر افراد,هیچی! آن ها انرژی مختصری را به دست اورده , ولی بعد به همان وضع قبلی برگشته اند.

بالاخره در اینجا جوابی وجود دارد.این جواب ساده است,یک قانون که نمی شود از ان گریختو آن اینکه :اگر یک طرح پولی اولیه در ضمیر ناخوداگاه برای موفقیت خود تنظیم نکرده باشید, نه درسی در این رابطه یاد می گیرید , نه چیزی می فهمید و نه آنچه را که انجام می دهید ، منجر به تغییری زیاد در زندگی شما خواهد شد.

در صفحات بعدی برای شما روشن خواهیم کرد که چرا تقدیر شده,بعضی افراد پولدار شده وبعضی هم با سختی زندگی کنند.علت های اساسی موفق بودن,معمولی بودن و موفق نبودن آدم ها را از نظر مالی خواهید فهمید و نسبت به تغییر دادن و ضع مالی اینده خودتان به سمت بهتر شدن اقدام خواهید نمود.در خواهید یافت که چگونه تاثیرات دوران کودکی درشکل گیری طرح اولیه پولی شما دخالت داشته و چطور می شود که این تاثیرات مارا به سمت افکار و عادت های خودباختگی هدایت کنند.هم چنین به منظور افزایش دادن درآمد فعلی خود و جمع آوری ثروت و دارایی,روش هایی عملی و مرحله به مرحله خواهید آموخت.

مدیریت ریسک در تجارتهای خرد

مدیریت ریسک عبارت است از تشخیص، اندازه گیری، و ارزیابی خطرات احتمالی و ایجاد تدابیری به منظور مدیریت آنها با در نظر گرفتن حداکثر میزان موفقیت. این امر به طور اخص ارتباط تنگاتنگی با استفاده بهینه از تکنیک های تجاری، الگوبرداری های متعارف اقتصادی، و بررسی های مالی برقرار می کند.

روشن است سودی که از هر سرمایه گذاری بدست می آید معمولاً به میزان ریسکی که سرمایه گذار در ابتدای کار پذیرای آن می شود، بستگی دارد.

سرمایه گذاران در صورتی حاضر به پذیرفتن ریسک های بزرگ خواهند بود که در نهایت کار به سودهای کلان دست پیدا کنند؛ و این همان پاداش خطر پذیری و حق ریسک کننده است.

اما نکته ای که بیش از پیش باید به آن توجه داشت، نوع ریسک است. باید توجه داشت که ریسک های غیرقابل قبول یکی از بزرگترین دشمنان بزرگ تجارت های کوچک محسوب می شوند. مشکل اساسی بسیاری از تجار و سرمایه گذاران این است که نمی توانند تشخیص صحیحی از ماهیت ریسک هایی که با آنها روبرو هستند، داشته باشند و به همین دلیل قادر نخواهند بود خطری که ممکن است یک موقعیت ریسکزا برای بقای تجارت آنها در بر داشته باشد را دریابند. در نتیجه آنها معمولاً پذیرای ریسک هایی می شوند که قابل حل و فصل نبوده و به جای اینکه قبول ریسک مورد نظر به سود آنها باشد، ضربه ی مهلکی به کسب و کار آنها وارد می کند. مدیریت بهینه ی ریسک نه تنها به خودی خود از کسب و کار شما محافظت می نماید بلکه نظر بسیاری از مشتری ها را نیز به سوی شما جلب می نماید.

در حالیکه افراد همه روزه با ریسک های متفاوتی در اطراف خود روبرو هستند، می

توان اظهار داشت که از جمله مهمترین ریسک های موجود، ریسک تجاری است که از پرمخاطره ترین انواع خود محسوب شده و مدیریت و کنترل آن بسیار دشوار می باشد. صاحبان تجارت برای هرچه کمتر کردن ریسک های موجود تلاش کرده و سعی می کنند از طریق بیمه ی عمر، بیمه خدمات درمانی، بیمه بیکاری، بیمه مسئولیت و غیره خطرات احتمالی که ممکن است در حیطه ی شغلی آنها بوجود آید را بپوشانند. این افراد حاضرند تا با خرید بیمه های مشابه سایر خطرات موجود در زمینه ی دارایی های مادی را از میان بردارند. اما متاسفانه هیچ گونه بیمه ای در مقابل تصمیمات نادرست تجاری وجود ندارد! صاحب تجارت موظف است به منظور هرچه کوچکتر کردن تاثیرات منفی تصمیمات نادرست و نامتعارف، یک شیوه ی سازمان یافته را بکار بگیرد تا به واسطه ی آن تصمیمات خوب را افزایش داده و خود را به سود های بیشتر برساند. او همچنین باید به این نکته توجه داشته باشد که در کار هم سود وجود دارد و هم ضرر بنابراین نباید اساس زندگی شغلی خود را به غبطه خوردن بر روی تصمیمات بدی که می توانسته از آنها خودداری کند، بگذراند.

همانطور که در بالا به آن اشاره شد، در سیستم ها و ارگانهای موفق همیشه یک برنامه مدون برای مدیریت موقعیت های خطرزا وجود دارد. این رویکرد سازمان یافته تنها مسئول شناسایی و اداره ی ریسک ها نیست. یک چنین رویکردی شانس اتخاذ تصمیمات متعارف را نیز افزایش می دهد و در عین حال کیفیت و سوددهی امور را نیز در تمام موارد تحت بررسی قرار می دهد. منظور از رویکرد سازمان یافته این است که کلیه ی تصمیم گیری های تجاری به طور جداگانه مورد تحلیل و موشکافی قرار بگیرند و ساختار آنها به صورت ریشه ای تشریح گردد. کارفرما باید به درستی بداند که یک تصمیم خاص دقیقاً پیرامون چه مطلبی گرفته شده است و تلویحات عینی آن چه حوزه هایی را پوشش می دهند.

یک مثال رایج در این زمینه که مسئله ی جذب مشتری است. یکی از چالش برانگیزترین مراحل کار متقاعد کردن مشتری برای همکاری و کشاندن او پای میز قرارداد می باشد. اشتباهی که بسیاری از صاحبان مشاغل دچار آن می شوند این است که برای جذب مشتری یکسری قراردادهایی را تنظیم می کنند که نمی توانند از عهده ی آن برآیند. این افراد تمام تمرکز خود را به مشتری معطوف می نمایند و سایر جوانب کار را در نظر نمی گیرند. از آنجاییکه نمی خواهند موقعیت حاضر را از دست بدهند، پیشنهاد هایی می کنند که چندان به نفعشان نیست و به تصور خویش طرف مقابل را مجاب به پذیرفتن می نمایند. نهایتاً زمان تحویل پروژه فرا می رسد و آنها نمی توانند طبق قرارداد کار خود را تحویل دهند و رضایت مشتری را جلب نمایند به همین دلیل ملزم به پرداخت قرامت های سنگین تر با احتساب به اتلاف وقت و انرژی بیشتر می شوند.

از سوی دیگر با ارائه ی یک رویکرد سازمان یافته در همان ابتدای کار و پیش از عقد قرارداد، کلیه مواضع موجود مورد بررسی قرار گرفته و تمام زوایای آن سنجیده می شود. با بکارگیری این رویکرد، آمار و ارقام تحلیلی بدست آمده و همه چیز به عهده ی شانس و اقبال گذاشته نمی شود. با اتکا به شیوه ی فوق بهترین/ بدترین نتیجه ممکن نیز محاسبه شده و در اختیار کارفرما قرار می گیرد و او با دانش کامل از موفقیت/ شکست و آگاهی به عواقب کار پذیرای ریسک مورد نظر می شود. این امر به او کمک می کند تا در دام قراردادهایی که غیر قابل مدیریت هستند گرفتار نشود.

البته در مثال فوق همانطور که اشاره شد بهترین نتیجه ای که می توان از قرارداد گرفت هم تحلیل می شود اما هر یک از این ارزیابی ها دلایل خاص خود را دارد. "بدترین" نتیجه برای محافظت از اساس شرکت مورد بررسی قرار می گیرد و "بهترین" نتیجه هم از این نقطه نظر که آیا سودهای احتمالی آنقدر زیاد هستند که ارزش پذیرفتن ریسک را داشته باشند مورد بازبینی قرار می گیرد. اگر نتیجه ی کار تنها یک قرارداد نادرست با سود کم باشد، صاحب سرمایه متوجه شده و ریسک نامتعارف را نمی پذیرد. نگاه انداختن به سناریوی بهترین/ بدترین نتیجه به منظور ارزیابی میزان ریسک برای بررسی مقابله ای نیز سودمند است. مسئله ای که صاحب تجارت به دنبال آن می باشد این است که متوجه شود کدامیک از "بهترین ها" سود زیادی را عاید شرکت می کند و کدامیک از "بدترین ها" باز هم اجازه ی محافظت از شرکت را می دهند. معمولاً در هر زمان چندین گزینه انتخابی و فرایند عملیاتی متفاوت پیشروی کارفرما وجود دارد و آنالیز کردن ساختاری و هسته ای احتمالات مختلف خوب / بد به او این اجازه را می دهد که ریسک ها را تعدیل ساخته و بهترین کارهایی را که می تواند انجام دهد در جدول اولویت های شغلی طبقه بندی نماید. با توجه به یک چنین تجزیه و تحلیلی و با احتساب به این امر که شرکتش در حفاظت کامل به سر می برد می تواند کار خود را جلو پیش ببرد و تمام تلاش خود را بر روی بدست آوردن بهترین نتایج ممکن متمرکز نماید.