# مجله کاربرای زندگی

## (مدیریت برزندگی،موفقیت درکسب وکار وسرمایه گذاری)

دوهفته نامه ۸

www.workforliving.com




رازهای نابغه های بورس

تمرین روز پنجم –شکرگزاری

چگونه یک مدیر موفق بحران را مدیریت میکند؟

## 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 پنجم ـ شکرگزاری : پول
NLP چیست ؟ قسمت دوم
هراتفاقی می افتد به نفع ماست

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۰
مدیریت زمان
چگونه یک مدیر موفق ،بحران را مدیریت میکند

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری.... ۱۶
مبانی تحلیل تکنیکال ۱
راز موفقیت نابغه های بورس
ذهن ثروتمند ۲- اسرار ذهن ثروتمند



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

**دبیر تحریریه :**
فریبا همتی

**همکاران این شماره :**
فرشاد یعقوبیان
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



دوستان همراه ، همسفران عزیزم سلام

خوشحالم یکبار دیگر فرصت عرض ارادت و عشقی که در دل نسبت به شما دارم را پیدا کردم. آرزو می کنم همواره سلامت ، در امنیت و موفق و شاداب باشید.

دوستان عزیزم از شروع نشر مجله موفقیت و تولید ثروت « کار برای زندگی » مدتی می گذرد و در این مدت ۷ شماره از مجله و چند شماره از ویژه نامه های آن مورد استقبال دهها هزار نفر از فارسی زبانان جهان قرار گرفته ، آمار دانلود مجله ها نشان می دهد بعضی از شماره ها بالای ۳۵هزار مرتبه دانلود شده اند و این روند ادامه دارد.

ابتدا از آفریننده مهربان بابت این توجه خاص سپاسگذارم و بعد از آن از شما همراهان عزیزم که به مثبت اندیشی معتقد و به امکان ارتقائ مهارت های زندگی و کسب و کار ایمان دارید ، صمیمانه تشکر می نمایم.

امیدوارم با ارسال مطالب ارزنده خود شامل مقاله ، مطلب ، دست نوشته ، خلاصه کتاب ، کتابهای الکترونیکی و صوتی و ... ما را در این راه یاری نمائید و امکان شکل گیری جامعه ای مثبت تر ، صمیمی تر و با فرهنگ بالا تر را فراهم آورید.

واما بعد....

برای کسب موفقیت مالی تنها تلاش کافی نیست
داشتن یک ایده خوب هم کافی نیست
داشتن سرمایه هم کافی نیست
بلکه نیاز به یک اهرم است
اما آن اهرم چیست ؟

۱-بهره گیری از قدرت پول با ابزار سرمایه گذاری صحیح ( پول برای شما کار کد و درآمد غیر فعال در کنار فعالیت های شما ایجاد کند و
۲-بهره گیری از توانائی دیگران ( سیستم سازی و کارآفرینی به گونه ای که گروهی تحت سیستم شما فعالیت تیمی انجام دهند )

در دوره های موفقیت مالی راههای صحیح و تجربه شده رسیدن به موفقیت مالی را بارها توضیح داده ام و خوشبختانه صدها نفر نیز با بهره گیری از آن به موفقیت های بیشتر دست یافته اند اما از این پس گوشه هایی از این آموزش ها را در مجله برای شما عزیزانی که دسترسی به کلاسها ندارید نیز بیان خواهم کرد.

به امید جهانی مهربان تر ، آرام تر ، موفق تر و معنوی تر.

محمد رضا ماجد
گروه کار برای زندگی

# 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.





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 NLP برنامه 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
- تدوین ۵ 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 دولتی وخصوصی 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





آه وناله وترس درمورد پول ، درمانده شدن برای پول ، انتقاد از بهای اجناس ،نمیتواند پول بیشتری فراهم کند ،همه اینها ناشکری است .
احساس شکرگزاری برای پول وقتی مقدار آن ناچیز باشد ،برای هرکسی دشوار است . اما وقتی متوجه شوی **تغییری ایجاد نمیشود مگر، شکرگزار باشی** درتوانگیزه ایجاد میشود که این کاررابکنی.
بنشین وچند دقیقه ای درباره کودکی ات زمانی که پول نداشتی یا خیلی کم داشتی فکر کن .هرخاطره ای که به ذهنت آمد درکجا پول به دستت رسید عبارت خدایا شکرت را ازصمیم قلب بگو وآن را احساس کن .
آیا همیشه غذا برای خوردن داشتی ؟
سقفی بالای سرت بود ؟
به تحصیلات خودت ادامه دادی ؟
وقتی رشد میکردی واندازه لباس هایت تغییر میکرد ، لباس داشتی ؟
وسایل ضروری مورداستفاده روزانه را داشتی (مانند خمیر دندان ،مسواک ، صابون )؟
همه اینها هزینه داشتند وتوآنهارا دریافت می کردی ، وقتی شکرگزاری را برای پولی که درگذشته دریافت کردی احساس کنی ، درآینده پول تو به شکل معجزه آسا زیادمیشود .
تو هرگز خبردارنمی شوی که چطور پولت زیاد می شود اما شاهد موقعیت هایی برای دریافت پول بیشتر خواهی بود .هزینه هایت کاهش می یابد ، کالاهایی که ارزش مادی دارد دریافت می کنی .پولی گیرت می آید که از وجود آن خبر نداشتی .
**فراوانی شکرگزاری بابت پول ، بافراوانی پول برابراست !**

تمرین شماره ۵

۱ ـ مرحله اول و دوم تمرین شماره ۱ را تکرارکن .
۲ ـ چند دقیقه ای به دوران کودکی ات برگرد وبه تمام چیزهایی که بدون هیچ هزینه ای برایت مهیا شدند ، فکر کن .
۳ـ هرخاطره ای درباره اینکه پولی برایت خرج شده به یادت آمد ، کلمه خدایا شکرت را ازصمیم قلب بگو وآن را احساس کن .
۴ ـ یک برگ اسکناس بردار،روی آن برچسبی بزن وباخطی خوانا ودرشت بنویس :
خدایا ، توراباابت تمام پول هایی که درسراسر زندگی ام دریافت کردم ، شکر می کنم .
۵ـ امروز اسکناس خارق العاده را همراه داشته باش ، دست کم یک بار درصبح ویک باردربعدازظهر یاهرچندبارکه دلت می خواهد نوشته روی برچسب را بخوان وخدارابابت وفورپولی که به تو داده است شکر کن .
۶ـ بع از امروز این اسکناس خارق العاده را درجایی جلوی چشمانت بگذار تا یادآوری باشد برای تداوم شکرگذاری بایت پول فراوانی که درطول زندگی به تو داده شده است .
۷ ـ قبل از خواب یادداشت شکرگزاری ات را بردار وبابت بهترین اتفاق روزت عبارت خدایا متشکرم را به زبان بیاور.

# NLP چیست ؟

قسمت دوم:

هدف NLP برنامه ریزی ذهن از طریق سیستم عصبی و کلام است و همچنین مدیریت رفتار که در نهایت به مدیریت خود و توسعه فردی است، می انجامد.



**رفتار به دو نوع قابل تعریف است:**

۱- رفتارهای آگاهانه، بر اساس برنامه ریزی کنترل شده انجام می پذیرد.
۲- رفتارهای ناخودآگاه، بر اساس برنامه ریزی غیر قابل کنترل شکل می گیرد و بخش عمده رفتارهای ما را کنترل می کند.

به بیان ساده رفتارهای ما ناشی از اطلاعات دریافتی است که از بدو تولد آغاز می شود، این اطلاعات از محیط یا با ادراکات حواس پنجگانه به دست می آیند و از طریق سیستم عصبی به مغز منتقل می گردند. در نتیجه رفتار ما بر اساس اطلاعاتی شکل می گیرد که مغز ما از طرق مختلف دریافت نموده است. زمانی که بخواهیم کاری انجام دهیم برنامه ریزی می کنیم، پس رفتاری که در پیش میگیریم تحت تاثیر برنامه ریزی و مجموعه اطلاعاتی که داریم شکل می گیرد.

حال رفتاری که منجر به موفقیت در زمینه های تحصیل، شغل، روابط و ... می گردد، مربوط به برنامه ریزی علمی و همچنین نوع اطلاعاتی است که تا کنون در مغز ما ثبت گردیده. چنانچه تا کنون توفیقی حاصل نشده به دلیل عدم برنامه ریزی صحیح و مجموعه اطلاعات ناموافق ثبت شده در ذهن می باشد. زمانی که بتوانیم رفتارهایمان را شناسایی کنیم، می دانیم کدامیک از رفتارمان را می خواهیم در جهت رسیدن به هدف تغییر دهیم. با کمک علم NLP می خواهیم در زمینه های مختلف زندگی بهره مند شده، تغییر نماییم و به اهداف برسیم.

علم NLP دارای ابزاری است به نام "پیش فرض" که در ابتدا باید آنها را بیاموزیم، سپس بپذیریم و در نهایت به آنها را عمل کنیم.




پیش فرض اول: برای انجام هر کاری نقشه ای داشته باشیم

ما حتی برای ساده ترین کارهای روزانه نقشه داریم، مثلا می خواهیم مسواک بزنیم، بلافاصله در ذهن خود یک برنامه ریزی انجام می دهیم که هدف آن مسواک زدن است. این برنامه در خود نقشه دارد: محل مسواک زدن، لوازمی که مورد نیاز است و ... بسیاری از این نقشه ها اتوماتیک و بر حسب عادت انجام می شود.

داشتن نقشه برای رسیدن به هدف کمک بزرگی است و راه را آسانتر می کند. مثلا برای مسافرت، برنامه ریزی داشته و نقشه ای تهیه کنیم، راحت تر و بهتر مراحل سفر انجام می گیرد، با بهره مندی کامل و در عین حال مسافرتی دلپذیر انجام می شود.

پیش فرض دوم: نقشه همان سرزمین نیست

طبق پیش فرض اول داشتن نقشه مهم است ولی کافی نیست. باید بتوانیم اطلاعات دقیق و وسیع تری به دست آوریم که در تهیه نقشه پیش بینی نشده است. چرا که افراد با وجود اهداف مشترک از امکانات متفاوتی نسبت بهم برخوردارند. در مثال مسافرت، دانستن مسیر مهم است اما اطلاع کافی در مورد آب و هوا، چگونگی کیفیت جاده های مسیر، وضعیت وسیله ای که می خواهیم با آن مسافرت کنیم، کیفیت محل اقامت مقصد، بودجه سفر، امکانات شخصی و... مطالبی هستند که در نقشه قید نشده اما برای مسافرت مهم هستند. پس ما باید در مورد نقشه هایمان با پرداختن به جزییات، با چشمانی باز و فکری بازتر و دور از هرگونه پیش داوری و تعصب به جهان، به پیش رویم. در مطالب بعدی به پیش فرض های دیگری خواهیم پرداخت.



**پیشنهاد (تغییر در کلام )**

می توانیم در گفتگوهای درونی از افعال مثبت استفاده کنیم، مانند: می توانم، تلاشهایم به نتیجه می رسند، مسایلم را حل می کنم، در مورد کارها توانا هستم، چگونه می توانم در کسب آگاهی، تحصیل، پول و...موفق شوم؟

آرزویم سربلندی توست م - ص

# هر اتفاقی می افتد به نفع ماست

توی کشوری یه پادشاهی زندگی میکرد که خیلی مغرور، ولی عاقل بود یک روز برای پادشاه انگشتری به عنوان هدیه آوردند ولی روی نگین انگشتر چیزی ننوشته بود و خیلی ساده بود.

شاه پرسید این چرا این قدر ساده است ؟ و چرا چیزی روی آن نوشته نشده است؟

فردی که آن انگشتر را آوره بود گفت: من این را آورده ام تا شما هر آنچه که میخواهید روی آن بنویسید.

شاه به فکر فرو رفت که چه چیزی بنویسد که لایق شاه باشد و چه جمله ای به او پند میدهد؟ همه وزیران را صدا زد وگفت:

وزیران من، هر جمله و هرحرف با ارزشی که بلد هستید بگویید. وزیران هم هر آنچه بلد بودند گفتند، ولی شاه از هیچکدام خوشش نیامد. دستور داد که بروند عالمان و حکیمان را از کل کشور جمع کنند و بیاورند وزیران هم رفتند و آوردند.شاه جلسه ای گذاشت و به همه گفت که هر کسی بتواند بهترین جمله را بگوید جایزه خوبی خواهد گرفت .هر کسی چیزی گفت باز هم شاه خوشش نیامد تا اینکه یه پیر مردی به دربار آمد و گفت با شاه کار دارم.

گفتند تو با شاه چه کاری داری؟

پیر مرد گفت برایش جمله ای آورده ام .همه خندیدند و گفتند تو و جمله. ای پیر مرد تو داری میمیری، تو را چه به جمله خلاصه پیر مرد با کلی التماس توانست آنها را راضی کند که وارد دربار شود، شاه گفت تو چه جمله ای آورده ای؟

پیر مرد گفت: جمله من اینست"هر اتفاقی که برای ما می افتد به نفع ماست"

شاه به فکر فرو رفت و خیلی از این جمله استقبال کرد و جایزه را به پیر مرد داد. پیر مرد در حال رفتن گفت: دیدی که هر اتفاقی که می افتد به نفع ماست. شاه خشمگین شد و گفت چه گفتی؟ تو سر من کلاه گذاشتی .پیر مرد گفت نه پسرم به نفع تو هم شد، چون تو بهترین جمله جهان را یافتی

پس از این حرف پیر مرد رفت شاه خیلی خوشحال بود که بهترین جمله جهان را دارد و دستور داد آن را روی انگشترش حک کنند

از آن به بعد شاه هر اتفاقی که برایش پیش میآمد میگفت: هر اتفاقی که برای ما میافتد به نفع ماست

تا جائی که همه در دربار این جمله را یاد گرفنه وآن را میگفتند: که هر اتفاقی که برای ما میافتد به نفع ماست.

تا اینکه یه روز پادشاه در حال پوست کندن سبیبی بود که ناگهان چاقو در رفت و دو تا از انگشتان شاه را برید و قطع کرد، شاه ناراحت شد و درد مند وزیرش به او گفت:هر اتفاقی که میافتد به نفع ماست .شاه عصبانی شد و گفت انگشت من قطع شده تو میگوئی که به نفع ما شده به زندانبان دستور داد تا وزیر را به زندان بیندازد وتا او دستور نداده او را در نیاورند .چند روزی گذشت یک روز پادشاه به شکار رفت و در جنگل گم شد تنهای تنها بود ناگهان قبیله ای به او حمله کردند و او را گرفتند و می خواستند او را بخورند شاه را بستند و او را لخت کردند این قبیله یک سنتی داشتند که باید فردی که خورده میشود تمام بدنش سالم باشد ولی پادشه دو تا انگشت نداشت .پس او را ول کردند تا برود.شاه به دربار باز گشت و دستور داد که وزیر را از زندان در آورند. وزیر آمد نزد شاه و گفت: با من چه کار داری؟

شاه به وزیر خندید و گفت: این جمله ای که گفتی هر اتفاقی میافتد به نفع ماست درست بود، من نجات پیدا کردم ولی این به نفع من شد ولی تو در زندان شدی این چه نفعی است شاه این راگفت و او را مسخره کرد. وزیر گفت: اتفاقاً به نفع من هم شد.

شاه گفت: چطور؟

وزیر گفت: شما هر کجا که میرفتید من را هم با خود میبردید، ولی آنجا من نبودم اگر می بودم آنها مرا میخوردند. پس به نفع من هم بوده است.

وزیر این را گفت و رفت.

نکته اخلاقی: **هر اتفاقی که میافتد به نفع ماست**

اگر این جمله را قبول داشته باشید و آن را با ور کنید، میفهمید که چه میگویم

# ابزار شیطان



غمگینی فقط به خاطر اتفاقی که برای ما افتاده نیست . بخاطر چیزی است که در درون مارخ می دهد .مردی که تقریبا هرروز با سختی روبرو می شد :« خداراشکر می کنم که در شعله سختی ها بودم وهرگز وقتی به خداوند اعتماد کردم مرا وا نگذاشت .»

اگر فقط یاد بگیریم در همه موقعیت ها و مراحل حیات ، به او اعتماد داشته باشیم هرگز به ناامیدی یا افسردگی دچارنخواهیم شد . مردی که هنر زندگی پرجاذبه را از سختی ها و تجربیات زندگی آموخته باشد ،نیاز به قدرتی دارد که به مخلوقات رنجدیده و خداوند خدمت کند .

سختی ها و ناامیدی ها پیش انسانی که روحیه شاد داشته باشد ، ذوب می شوند .

داستانی پر معنی می گوید که چگونه شیطان ابزارهایش را با تخفیف می فروشد .

ابزارها به طرز جذابی به نمایش گذاشته شده بودند .آنها شامل عشق بخود ، خودخواهی ،شهرت پرستی ، نفرت ،خشم ، نفرت ، خشم ، طمع ، غبطه ، حسادت وعشق به قدرت و غیره بودند .

ابزاری بود که به نظر می رسید خیلی کهنه شده باشد . شیطان حاضر نبود که از آن جدا شود مگر این که قیمتی فوق العاده دریافت کند .

کسی پرسید : این چیه ؟

شیطان پاسخ داد : این افسردگی و دلسردی است .

چرا این قدر قیمتش بالاست ؟

برای اینکه به من ثابت شده که مفید ترین ابزار برای من است . وقتی تمام ابزارهای دیگر شکست می خورند ، با این یک ابزار به قلب انسانها راه می یابم وکارها را انجام می دهم . اگر فقط در دلسرد کردن آدمی موفق شوم ، می توانم اورا وادار به هرکاری که دوست دارم بکنم . من این ابزار را تقریبا روی تمام مردم امتحان کرده ام ، برای این است که این قدر کهنه شده .

درست است که گفته اند شیطان دو حقه ماهرانه دارد :یکی این که مارا دلسرد کند و دیگری به شک انداختن ماست تا زنجیر ایمان را که با آن به خداوند متصل هستیم ، پاره کند .

**بنابراین تمام مدت لبخند بزنید و بخندید .با خنده ، راه خود را به سوی سلامتی ، خوشبختی ، سازگاری ،سعادت وآرامش بازکنید .**

**از من پرسیدند :« از حواس پنجگانه کدام مهمتر است ؟»**

**جواب دادن :« هیچکدام ، بلکه حس ششم ، حس شوخ طبعی !»**





# Better Manage Your Time



## جوامع امروزی جوامعی هستند که در آنها تعداد ساعات کافی در طول روز وجود ندارد

## مدیریت زمان

استفاده مؤثر و اثربخش از زمان ضرورتی اجتناب ناپذیر برای موفقیت در عرصه کار و زندگی است. مدیریت زمان شامل مجموعه‌ای از مهارتها برای کنترل کردن و استفاده بهتر از زمان است. این مقاله به تشریح مفاهیم و اصول مدیریت زمان پرداخته و فنون و ابزاری را برای مدیریت زمان در محیط زندگی و کار ارائه می‌کند.

---

راه‌های مختلفی برای بیان درک ما از زمان وجود دارد. برای قرنها مردم از حرکت ماه، ساعت آفتابی، اذان، زنگ کلیسا برای تنظیم برنامه زمانی روزانه خود استفاده کردند تا اینکه در قرن دوازدهم راهبان کاتولیک ساعت‌هایی را برای تنظیم فعالیت‌های خود ساختند.

در طول تاریخ تمدن‌ها به زمان و ابعاد آن توجه داشته‌اند و این توجه در این دوران نیز وجود دارد و عباراتی مانند «وقت طلاست» گویای این توجه است.

جوامع امروزی جوامعی هستند که در آنها تعداد ساعات کافی در طول روز وجود ندارد. فناوری‌های نو محیطی فراهم آورده‌اند که تقریباً در مدت زمان کم می‌توان به خیلی از اطلاعات دسترسی پیدا کرد و خیلی کارها را سریعتر و آسانتر انجام داد اما تمایل به سریعتر انجام دادن کارها و بیشتر کار انجام دادن روز به روز بیشتر می‌شود.

این رویکرد که همواره با بشر همراه بوده است این احساس را برای او به وجود آورده است که از زمان عقب می‌ماند و نمی‌تواند از آن به صورت مؤثر بهره گیرد. تاریخ به ما می‌گوید که مدیریت ضعیف زمان یک مسئله قدیمی است، مسئله‌ای است که فناوری آن را به وجود نیاورده است و آن را نمی‌تواند حل کند. در شرایطی که ابزار بیشتری برای مدیریت زمان در اختیار داریم و فرایندهای اداری، کمتر درپیچ و تاب تشریفات اداری و کاغذ بازی گم می‌شوند، مدیریت ضعیف زمان را کمتر می‌توان مخفی کرد.

مدیریت زمان موضوعی است که همه ما، چه در زندگی شخصی و چه در زندگی حرفه‌ای، نیاز داریم با آن روبرو شویم تا در زندگی موفق شویم.

در ادامه در مورد وجوه مختلف مدیریت زمان صحبت می‌کنیم.

ابتدا نگاهی به اصول عمومی مدیریت زمان خواهیم داشت. توجه به این اصول کمک می‌کند که درک بهتری از مفهوم مدیریت زمان داشته باشیم و پیشنهادهایی ارائه می‌کند که می‌توانید آنها را در حوزه‌های مدیریت زمان در زندگی خود به کار برید. پس از ارائه رهنمودهای عمومی، به حوزه‌های مدیریت زمان به صورت دقیق‌تر خواهیم پرداخت. ابتدا راجع به مدیریت زمان در زندگی شخصی می‌پردازیم و سپس مدیریت زمان را در حوزه کسب و کار مدنظر قرار می‌دهیم.

### ۱)اصول عمومی مدیریت زمان

مدیریت زمان مجموعه‌ای از مهارتهاست که شما را در استفاده مؤثر از زمان کمک می‌کنند. رهنمودهای عمومی وجود دارند که می‌توانند برای مدیریت زمان در حوزه‌های متفاوت مانند خانه، مدرسه و کار استفاده شوند. در این بخش، برخی از این رهنمودها را شرح می‌دهیم. ابتدا دلایل استفاده نکردن مردم از مدیریت زمان و مزایای حاصل از مدیریت زمان را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

احتمالاً روشن‌ترین دلیل عدم استفاده از مدیریت زمان این است که مردم نمی‌دانند مدیریت زمان چیست. دلیل دوم سستی و تنبلی است؛ بعضی از مردم فاقد هدف و انگیزش لازم برای برنامه‌ریزی مؤثر هستند. گروه سومی که از مدیریت زمان استفاده نمی‌کنند آنهایی هستند که دوست دارند تحت فشار و تنگی وقت (دقیقه نود) و شرایط بحران کار کنند.

ممکن است در شرایطی استفاده نکردن از مدیریت زمان توجیه‌پذیر باشد اما مزایای استفاده موفق از مدیریت زمان هر گونه دلیل یا توجیه را رد می کند. مدیریت زمان کمک می‌کند که تعیین کنید کدام یک از کارهایی که انجام می‌دهید مهمترین هستند. این عمل به شما این امکان را می‌دهد به برخی فعالیتها اولویت زیادی دهید و برخی از فعالیت‌ها را حذف کنید. هم‌چنین مدیریت زمان به شما کمک می‌کند که از طریق حذف مزاحمت‌ها و فعالیت‌های غیرضروری، مدت زمانی که واقعاً کار می‌کنید را افزایش دهید. یکی از وجوه رضایت بخش مدیریت زمان کاهش استرس در زندگی است. کاهش سطح استرس موجب بهبود سلامت روحی و جسمی می‌شود.

## ۱-۱- چگونه وقت خود را می‌گذرانید؟

وقتی تصمیم گرفتید که از استراتژی‌های مدیریت زمان استفاده کنید، از همان زمان باید شروع کنید. اولین قدم تحلیل و بررسی روشی است که در حال حاضر از وقت خود استفاده می‌کنید. این کار نباید از طریق حافظه انجام شود. ممکن است شما اکثریت زمانهای بیکاری خود را به یاد نیاورید یا قادر نباشید زمانهایی را که صرف مکالمات طولانی می‌کنید دقیقاً بیاد آورید. برای ثبت نحوه گذراندن وقت می‌توانید از یک دفتر یادداشت، دفتر گزارش فعالیت یا یک دفتر برنامه‌ریزی با بخش‌های تفکیک شده به ساعت برای ردیابی فعالیتها استفاده کنید. نه تنها آنچه که در طول روز انجام می‌دهید بلکه احساس خود (خسته، پرانرژی، عصبانی، بی‌حال و ...) را ثبت کنید. هر وقت که فعالیت خود را تغییر می‌دهید، نوع فعالیت و زمان شروع آن را ثبت کنید.

پس از ثبت فعالیتها برای چندین روز، یادداشت‌ها آماده برای تحلیل هستند. خیلی از فعالیت‌های ثبت شده در گزارش به صورت بارز دیده می‌شوند چرا که وقت زیادی صرف آنها شده است. دیگر حوزه مهم در یادداشت‌ها، فعالیت‌های غیرضروری است که در طول روز انجام داده‌اید. وقتی این فعالیتها به صورت جداگانه دیده شوند خیلی زمان‌بر نیستند اما وقتی دسته‌بندی شوند، زمان کل آنها ممکن است قابل ملاحظه باشد. تحلیل فعالیتهایتان که در گزارش ثبت شده‌اند در قدم بعدی، یعنی اولویت‌بندی فعالیت‌ها، به شما کمک خواهد کرد.

## ۲-۱- اولویت‌بندی فعالیت‌ها

اولویت‌بندی یکی از مهمترین قدم‌های مدیریت زمان است. این عمل کمک می‌کند که موارد زمان‌بر که نه اوقات خوشی را ترتیب می‌دهند و نه کمک می‌کنند که به اهداف خود دست یابید را حذف کنید. این مرحله بیشترین تغییر در جهت افزایش زمان را به دنبال دارد. با تصمیم گیری در خصوص فعالیت‌هایی که باید انجام دهید و فعالیتهایی را که باید حذف کنید اولویت‌بندی را آغاز کنید.

برای تصمیم‌گیری در خصوص فعالیت‌هایی که باید انجام دهید، فعالیت‌هایی را تعیین کنید که از آنها لذت می‌برید و آنها را خوب انجام می‌دهید. خیلی مهم است که هم از نظر حرفه‌ای و هم از نظر شخصی از کاری که انجام می‌دهید لذت ببرید. در گزارش خود کارهایی که از آنها لذت می‌برید و کارهایی که برای شما خوشایند نیستند را مشخص کنید. اکثریت روز شما باید صرف کارهایی شود که از انجام آنها لذت



می‌برید.

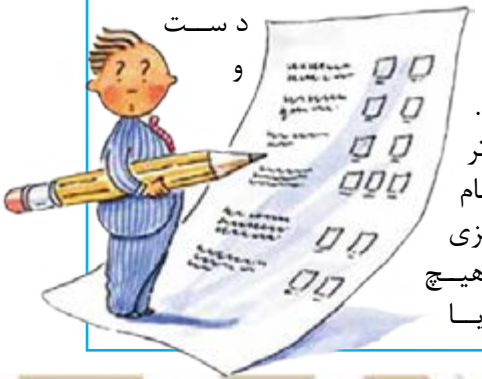
در حالی که مهم است
از انجام یک کار لذت ببرید، نیز
مهم است که آن را خوب انجام دهید.
در تعیین اینکه چه کارهایی را انجام دهید و
چه کارهایی را تفویض کنید، شناخت نقاط قوت و
ضعف شما حیاتی است. تلاش نکنید مسئولیت‌هایی بیش
از آنچه می‌توانید به صورت معقول انجام دهید را به عهده
گیرید. بعد از تعیین کارهایی که از آنها لذت می‌برید و آنها
را خوب انجام می‌دهید، شما آماده هستید که فعالیت‌های
غیرضروری در زندگی خود را دور بریزید. تمام منابع موجود
خود را پیدا کنید و فعالیت‌هایی را که بیش از توان خود
می‌دانید تفویض کنید. بعد از اینکه فهرست کارهای روزانه
را به میزان قابل قبولی از مسئولیت‌ها کاهش دادید، زمان
برنامه‌ریزی فرا می‌رسد.

## ۳-۱- برنامه‌ریزی

برنامه‌ریزی در زندگی شخصی و حرفه‌ای متفاوت از هم انجام می‌شوند. در برنامه‌ریزی شخصی، برنامه‌ریزی از طریق هدفگذاری و ترسیم مسیر دست‌یابی به اهداف انجام می‌شود. در برنامه‌ریزی حرفه‌ای، برنامه‌ریزی پروژه‌محور است. برنامه‌ریزی پروژه باید از طریق نرم‌افزارهای برنامه‌ریزی رسمی انجام شود.

روش برنامه‌ریزی مناسب خود را انتخاب کنید. از هر روش مانند انتخاب اهداف، برنامه‌ریزی رسمی یا غیر رسمی که استفاده کنید چند نکته مهم را باید به خاطر بسپارید. ابتدا انتظارات خود را برآورد کنید. به یاد داشته باشید تعداد ساعات محدودی در یک روز وجود دارد. سعی نکنید به نتایجی ماورأ قابلیت‌های خود دست یابید.

دوم، مدت زمانی را صرف خود کنید. برای اینکه به حداکثر عملکرد دست یابید به زمان خواب و استراحت کافی نیاز دارید. اقدام به این عمل سخت‌تر از تصمیم گرفتن برای انجام آن است. هنگام برنامه‌ریزی شما می‌پندارید که به هیچ استراحتی نیاز ندارید یا



می‌توانید فقط چهار ساعت در روز بخوابید. کار مداوم بدون استراحت سطح استرس را افزایش داده و سطح عملکرد را کاهش می‌دهد.

### ۴-۱- نکات سودمند برای بهبود کیفیت وقت

#### ۱-۴-۱- از مزاحمت‌ها جلوگیری کنید.

همواره پذیرای بازدیدکنندگان نباشید. بازدیدکنندگان می‌توانند موجب به هم‌ریختگی شوند که در نهایت منجر به کاهش بهره‌وری می‌شود. با بستن در اتاق یا حذف ارتباط بصری می‌توانید به بازدیدکننده بفهمانید که شما مشغول هستید. هر روشی که به کار می‌برید به خاطر بسپارید که نباید هر بازدیدی را بپذیرید. راه دیگر برای کاهش مزاحمت‌ها جواب ندادن به تلفن است. تماس‌های تلفنی می‌توانند خیلی وقت‌گیر باشند. تماس‌های تلفنی قطار افکار را از حرکت بازمی‌دارند. تماس‌های تلفنی ممکن است شما را متعهد به انجام کارهایی کنند که آمادگی آنها را ندارید. از خاموش کردن زنگ تلفن نترسید. وقتی کارتان تمام شد پیغام‌های دریافتی را چک کنید.

#### ۲-۴-۱- کنترل کنید

کارهایی را که نیاز دارید انجام دهید می‌دانید. این کار را در فهرست کارها یادداشت کنید. کارهای فهرست را اولویت‌بندی کنید. با انجام این عمل، شما می‌توانید روز خود را کنترل کنید. شما ابزاری دارید که می‌توانید از کارهای غیرضروری جلوگیری کنید یا کارهای جدید را اولویت‌بندی کنید. پیروی از این رهنمودها این تضمین را به دنبال دارد که شما ابتدا مهمترین فعالیتها را انجام می‌دهید. هم‌چنین شما می‌دانید که چه فعالیت‌هایی را انجام نداده‌اید و می‌توانید آنها را به فهرست کارهای فردا اضافه کنید.

#### ۳-۴-۱- بر بهره‌ور بودن تأکید کنید نه مشغول بودن

تمرکز بر بهره‌وری کیفیت کار و عملکرد را افزایش می‌دهد. تهیه یک فهرست اولویت‌بندی شده از کارها به شما کمک می‌کند که بهره‌ور باشید. تمرکز بر انجام مهمترین کارها در ابتدا، به شما کمک می‌کند که کار بیشتری انجام دهید و آنها را سر وقت انجام دهید.

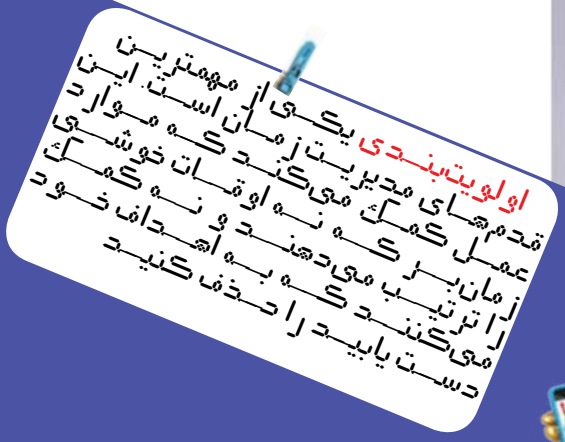
#### ۴-۴-۱- سرعت خود را تنظیم کنید

مهم است که خود را برای میزان ساعاتی که کار می‌کنید تنظیم کنید. از خود بپرسید که با سرعتی که کار می‌کنید می‌توانید ادامه دهید. خود را با تعداد ساعات زیاد کار خسته نکنید. مدیریت مؤثر زمان باید این امکان را فراهم آورد که بتوانید کارهای مورد نیاز را انجام دهید بدون اینکه نیاز باشد تعداد ساعات زیادی را در دوره زمانی بزرگتر مشغول باشید.

منبع : مدیر سبز

۲ - ادامه دارد....





# 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 مرداد۹۴

**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)

# چگونه یک مدیر موفق بحران را مدیریت میکند؟



دیگر ما از آن دسته عروسک‌های خیمه شب بازی نخواهیم بود تا مورد بازیچه نیروهای قدرتمند خارجی قرار بگیریم، بلکه اکنون ما هم نیرویی نیرومند می‌باشیم

## ضد حمله!

زمانی که اوضاع و موقعیت‌تان به هم می‌ریزد و دستخوش آشفتگی قرار می‌گیرد، شما می‌بایست همانند یک فرمانده ارتش در میدان جنگ شروع به تفکر نمایید. گاهی موقعیت به اندازه‌ای حاد است که مجبور می‌شوید تصمیمات مهم و سختی را اتخاذ نمایید و آن‌ها را بدون معطلی ایجاد کنید، چرا که دیگر تامل جایز نیست.

مطالعه‌ای در خصوص بزرگ‌ترین فرمانده‌هان ارتش دنیا که از سال ۶۰۰ قبل از میلاد به بعد در زمین زندگی کرده‌اند صورت گرفته است. در این بررسی و ارزیابی چندین اصول استراتژی ارتش که طی قرن‌ها به شکست یا پیروزی افراد و گروهک‌ها منتهی شده‌اند، مشخص شده است.

این اصول هم اکنون در تمام مدارس نظامی دنیا به دانشجویان آموزش داده می‌شود. با اجرای این اصول استراتژی در زندگی و شغل‌تان گاهی می‌توانید اوضاع و شرایط را تغییر داده و به نتایج فوق‌العاده‌ای دست یابید.

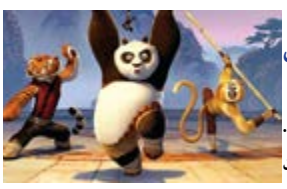
### استراتژی اول: اهدافتان را تعیین نمایید




اولین اصل در استراتژی نظامی، اصل هدف است. بدین منظور که شما می‌بایست کاملا هدفی را که برای عبور از بحران‌ها به آن احتیاج دارید شناسایی نمایید.

در اصول شغلی اجرای این اصل معمولا بر روی اهدافی مبتنی بر فروش ، درآمدها و گردش پول نیز متمرکز است. شما برای دستیابی به بهترین و مهمترین اهداف خود به طرح‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و افراد مناسبی نیازمندید که در مشاغل مناسب خود به انجام کار مشغول شوند. افراد می‌بایست کاملا بدانند که از آن‌ها توقع انجام چه کاری را دارند هر چه که هست باید تعهد به پیروزی و موفق شدن را بدانند.

### استراتژی دوم: شجاعانه عمل نمایید



دومین اصل مهم اصل حمله است. اهمیت این اصل اقدام و عملکرد شما می‌باشد.

به این معنا که می‌بایست شجاعانه به جلو حرکت کنید تا با دشواری‌ها مواجه شوید و مشکلات را حل و فصل نمایید. همان‌طور که ناپلئون رهبر نظامی فرانسوی می‌گوید: تا به حال هیچ‌گونه جنگ بزرگی از موقعیت دفاعی، پیروز و موفق نبوده است.

از آن‌جایی که تمایل طبیعی هر فردی در طول مواجه شدن با بحران و مسائل چالش برانگیز عقب‌نشینی است، شما می‌بایست در مقابل این تمایل مقاومت کنید و با حالت صبورانه حرکت به سمت جلو برای به دست گرفتن کنترل اوضاع و حمله قاطعانه به طرف مشکلات را ادامه دهید.

شما هرگز نمی‌توانید با کاهش هزینه‌ها از بحران و اوضاع چالش برانگیز رهایی یابید بلکه مجبور خواهید بود برای خودتان درآمدی را ایجاد کنید و تنها روش برای انجام این کار فروختن چیزی به شخصی می‌باشد.

همیشه به خلق درآمد از راه فروش بیاندیشید.

در این زمینه باید با دقت و بی‌پروا رفتار کنید.

شرکت‌های خاص که یک بحران را به خوبی پشت سر می‌گذارند با تمرکز مستحکم و قاطع بر خلق درآمدهای فروش اوضاع را به سود خودشان تغییر می‌دهند بنابراین شما نیز می‌بایست این چنین عمل کنید .



### استراتژی سوم: منابع خودتان را سازماندهی نمایید

سومین اصل اساسی اصل سازماندهی منابع است به این منظور که شما می‌بایست تا بهترین افراد، بهترین کارمندان و منابع محدودتان را در قسمت‌هایی متمرکز و سازماندهی نمایید که در آن احتمال بزرگ‌ترین پیروزی‌ها وجود داشته باشد. فعالیت‌هایتان را به نوعی بازسازی نمایید که استعدادهای‌تان به نتایجی معطوف شوند که به راحتی قادر باشند تا شما را سریع‌تر از هر چیز دیگری از بحران نجات دهند.



### استراتژی چهارم: بسیار انعطاف پذیر باشید

اصل چهارم در این بخش اصل مانور روی خود است. تقریبا تمامی موقعیت‌های بزرگ که در جنگ نصیب یک گروه می‌شوند، نتیجه‌ی تدابیر مهم فرمانده موفق گروه در حمله به دشمن در جناح‌های مختلف و تحت فشار قرار دادن گروه مقابل می‌باشد. در امور شغلی و کاری به کارگیری این اصل نیازمند اقداماتی جدید و تازه است و در صورت تاثیربرانگیز نبودن آن باید شانس خودتان را با هر گونه اقدام و عملکرد دیگری بیازمایید. در عملکرد خود می‌بایست بسیار انعطاف‌پذیر و خلاق باشید. در انجام دقیق یک عملکرد جدید بر عکس آن‌چه که تا به حال انجام می‌دادید، نیز بیاندیشید. انجام تمامی شیوه‌ها را برای خودتان هم هموار کنید. چرا که پیروزی و بقا نباید تنها هدف مهم برای‌تان باشد



### استراتژی پنجم: تمامی اطلاعات موجود را جمع‌آوری و ذخیره نمایید

اصل پنجم از استراتژی نظامی اصل اطلاعات می‌باشد. به کارگیری این اصل در واقع به معنای کسب تمامی اطلاعات در مورد اوضاع و شرایط می‌باشد. شما هر طور که می‌توانید باید اطلاعات کسب کنید. کنجکاوی کنید و با افراد مختلف تماس برقرار نمایید و حتی به سراغ اینترنت بروید. شما هر چه اطلاعلت بیشتر و بهتری را کسب نمایید در اخذ تصمیمات بهتر و موثرتر کوشا خواهید بود.



### استراتژی ششم: تمامی افراد را به انجام کارهای گروهی دعوت کنید

اصل ششم برای سبک پیروزی و موفقت انجام عملکردهای گروهی است. اطمینان یابید که گروهتان به اهداف و ارزش‌های منسجم و مشترک مشغول به کار می باشد و از وظایف کاری خود کاملا آگاه است. تمامی افراد باید بدانندکه اوضاع و موفقیت کاری چگونه در حال پیشرفت است و دیگر افراد گروه در حال انجام چه کارهایی می‌باشند. یکی از اصول پیروزی نظام مشترک، این است که هرگز شانس و امید اتفاقی رخ نمی‌دهد. امید و تکیه بر شانس هرگز یک استراتژی محسوب نمی‌شود. به خودتان نگاه کنید و هرگز در انتظار کسب یک پیروزی در موفقیت آسان نباشید.

روزی از ناپلئون سوال می‌کنند که آیا به شانس عقیده دارید یا خیر؟ او در پاسخ می‌گوید: بله به شانس عقیده دارم ، البته به شانس بد عقیده‌ی بیشتری دارم چرا که معتقدم همیشه چنین شانسی را با خود به همراه خواهم داشت. بنابراین بر مبنای آن نقشه طراحی می‌کنم.

شما نیز می بایست چنین اعمال کنید. اگر از رگه‌ای از خوش‌شانسی برخوردارید، باید خودتان را فرد سعادتمندی تلقی کنید. اما هیچ‌گاه روی آن حساب چندانی باز نکنید یا به این موضوع امید نداشته باشید که برای‌تان اتفاق بیفتد.



### استراتژی هفتم: شما یک مدیر هستید

اصل هفتم از استراتژی نظامی اتحاد و یکپارچگی فرمان است. همه افراد باید بدانند که اختیار همه چیز و انجام هر کاری در دست شماست. زیرا شما مسئولید، شما فرمان تیراندازی را صادر می‌کنید. همه به شما اطلاعات را گزارش می‌دهند و جواب تمامی سئولات مبهم را اخذ می‌کنید. در زمان شما می‌توانید به موقعیت دموکراتیک برگردید اما در زمان بحران همه باید بدانند که شما رئیس و مدیر هستید.

در نهایت اینکه در اقدام برای حل و فصل یک بحران احتمالا بهترین ویژگی که شما می‌توانید داشته باشید تعهد به موفقیت، پیروزی و غلبه بر مسائل و مشکلات بدون توجه به بزرگی و نوع این مشکلات است. کلید پیروزی و موفقیت تداوم بخشیدن به جملات از سوی شما و حرکت بدون وقفه به سمت جلو می‌باشد. گاهی بی‌باکی و شجاعت منجر به ایجاد بسیاری از مشکلات می‌شود. اما شجاعت و بی‌باکی بیشتر شما را از دام مشکلات خلاص می‌کند. بنابراین هر چه سریع‌تر برای دستیابی به پیروزی و موفقیت دست به کار شوید و هرگز توقف نکنید.

منبع : مدیر سبز

نویسنده : امیدوار ، مجید




تحلیل تکنیکال بر این فرض که قیمتها روند دارند شکل گرفته است. خطوط روند در روش تکنیکال ابزار مهمی برای شناسایی(identification) و اثبات(confirmation) یک روند هستند. یک خط روند خط راستی است که دوياچند نقطه روی نمودار قیمت را به هم وصل میکند و سپس بسوی روزهای آینده نیز امتداد داده میشود تا یک خط حمایت یا مقاومت را تشکیل دهد. خیلی از اصولی که درباره حمایت و مقاومت وجود دارد درباره خطوط روند نیز قابل کاربرد است.

### روندهای رو به بالا (صعودی)

یک روند رو به رشد یک خط با شیب مثبت است که از وصل کردن دو یا چند نقطه مینیمم {نسبی} بدست می آید. نقطه مینیمم دوم باید بالاتر از مینیمم اول باشد تا شیب خط مثبت شود.روندهای رو به بالا بصورت حمایت عمل میکنند و نشاندهنده اینست که تقاضای خالص(= تقاضا - عرضه) با بالا رفتن قیمت افزایش می یابد. وقتی با بالا رفتن قیمت سهم تقاضا نیز افزایش پیدا کند سهم رشد زیادی خواهد داشت و نشان از عزم جزم خریداران سهم دارد. تا زمانی که قیمت سهم بالای خط روند باقی بماند روند مثبت، محکم و بدون تغییر باقی میماند. یک شکست قیمت بزیر خط روند مثبت، نشاندهنده ضعیف شدن تقاضای خالص بوده و احتمال تغییر در روند را باید در نظر گرفت.

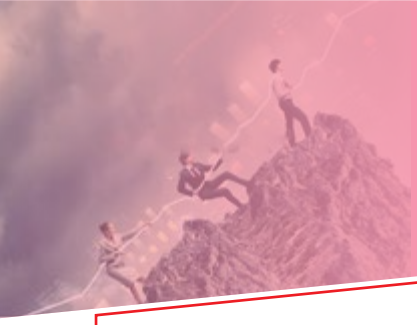
### روندهای رو به پایین( نزولی)

یک روند نزولی خطی با شیب منفی است که از وصل کردن دو یا چند نقطه ماکزیمم {نسبی} بدست می آید. نقطه حداکثر دوم باید پایین تر از نقطه اول باشد تا خطی با شیب منفی را تشکیل دهد. روند منفی بصورت مقاومت عمل کرده و نشاندهنده افزایش در عرضه خالص(=عرضه - تقاضا) علی رغم افت قیمت سهم است. وقتی افت قیمت همزمان با افزایش عرضه اتفاق می افتد شاهد افت در سهم بوده واین موضوع حکایت از تصمیم راسخ سهامداران بر فروش سهم دارد. تا زمانی که قیمت ها زیر خط روند قرار دارند روند بدون تغییر و ثابت در نظر گرفته میشود. یک شکست ناگهانی در قیمت و بالاتر رفتن قیمت ازخط روند نشاندهنده کم شدن عرضه خالص بوده و باید احتمال تغییر در روند قیمت سهم را در نظر داشت.

### تنظیمات مقیاس نمودار

بنظر میرسد رسم خطوط روند از نقاط حداقل یا حداکثر نمودار قیمت، در مقیاس لگاریتمی بهتر نتیجه میدهد. این موضوع مخصوصا وقتی خطوط روند بلند مدت رسم میشوند یا زمانیکه تغییر بزرگی در روند قیمت سهم بوجود آمده بیشتر خودنمایی میکند.اکثر نرم افزارهای رسم نمودار،اجازه رسم نمودار با دو نوع مقیاس را به کاربر میدهند : مقیاس حسابی و مقیاس لگاریتمی. درمقیاس حسابی فواصل ارقام روی محور قائم(y) با هم یکسان است. یعنی یک رشد ۱۰ دلاری در قیمت یک سهم، چه قیمت سهم از ۱۰ دلار به ۲۰ دلار رشد داشته و چه از ۱۰۰ دلار به ۱۱۰ دلار رسیده باشد،یکسان نمایش داده میشود.در حالیکه در یک نمودار نیمه لگاریتمی مقادیر روی محورy بصورت درصدی نمایش داده میشوند،به عنوان مثال رشد قیمت سهم از ۱۰ دلار به ۲۰ دلار یک بازده ۱۰۰ محسوب میشود درحالیکه رشد قیمت از ۱۰۰ دلار به ۱۱۰ دلار نشاندهنده یک بازده ۱۰است.

شرکتEMC یک رشد قیمتی زیاد در طول این بازه زمانی طولانی {۲سال} اتفاق افتاده است.همانطور که مشخص



است
در مقیاس حسابی افت قیمت به زیر خط روند وجود ندارد ولی خط روند در مقیاس لگاریتمی بدون شکستگی و تغییر شیب است و نسبت به مقیاس حسابی شیب هموارتری دارد. قیمت این سهم درمدت زمانی کمتراز۲ سال،۳ بار دوبرابرشده است.در مقیاس نیمه لگاریتمی خط روند کاملا صعودی و با شیب ثابت است. در مقیاس حسابی،سه خط روند جداگانه برای مشخص کردن روند صعود قیمت سهم لازم است که رسم شوند.

در شرکت BD دو بار به صورت غلط اندازی بسمت بالا شکسته است و این در حالیست که در طول سالهای ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ قیمت سهم افت داشته است. این شکستها میتواند باعث گول خوردن و خرید پیش از هنگام درست شود ولی مشخصا بعد از هر دو قیمت سهم باز هم سقوط کرده است. سهم این شرکت،در طول این دوره ۲ ساله سه بار به نصف قیمت قبلی سقوط کرده است. مقیاس نیمه لگاریتمی باز هم درصد سقوط قیمت سهم را بصورت هموار و بدون شکستگی در خط روند نشان میدهد.

## تشخیص اعتبار خطوط روند

برای رسم خط روند نیاز به دو یا چند نقطه داریم. هر چقدر تعداد نقاط رسم خط روند بیشتر باشد اعتبار و درستی درجه حمایت(یا مقاومت) مربوط به خط روند بیشتر اثبات میشود. بعضی مواقع ممکن است یافتن بیش از ۲ نقطه برای رسم خط روند دشوار باشد. علی رغم کاربردی و کلیدی بودن خطوط روند در تحلیل تکنیکال،همیشه امکان رسم خط روند روی هر نمودار قیمتی وجود ندارد. گاهی اوقات مینیمم ها یا ماکزیمم ها با همدیگر جور نیستند و اینطور مواقع بهتر است خط روند رسم نگردد،بجای اینکه به اجبار خط روند اشتباهی رسم کنیم. قاعده اصلی در رسم خط روند این است که با دو نقطه خط رسم میشود و نقطه سوم برای تائید اعتبار خط روند بکار می آید.

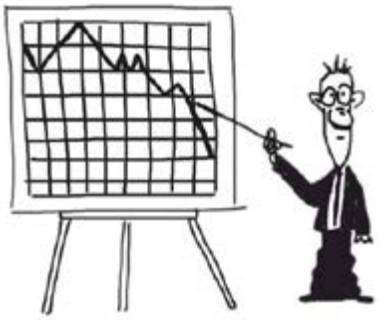
در شرکت MSFTیک خط روند صعودی رسم شده که ۴ بار توسط نمودار قیمت لمس شده و سپس رشد کرده است. بعد از چهارمین لمس در نوامبر۹۹،خط روند یک خط حمایت معتبر در نظر گرفته میشود.حالا که قیمت برای چهارمین بار به سوی بالای خط روند جهش میکند،اطمینان نسبت به خط حمایت بیش از پیش قابل اتکاست. تا زمانی که قیمت بالای خط روند(اینجا بمساوی با خط حمایت است) باقی میماند،روند تحت کنترل خریداران قرار دارد.یک شکست قیمت بزیر خط روند گویای علامت هشداریست که حکایت از عرضه خالص در حال افزایش است و تغییر در روند قیمت ممکن است بزودی اتفاق بیافتد.

## فواصل نقاط رسم خطوط روند

همانطور که گفته شد نقاط حداکثر(ماکزیمم)،خطوط روند نزولی را تشکیل میدهند و نقاط حداقل(مینیمم) خط روند صعودی را رسم میکنند. این نقاط حداکثر یا حد اقل نباید خیلی از هم دور یا نسبت به هم نزدیک باشند. فاصله مناسب بین این نقاط،توسط عواملی از این قبیل تشخیص داده میشوند: مقیاس زمانی رسم نمودار،محدوده تغییرات قیمت و نظرات شخصی تحلیل گر. اگر دو نقطه مینیمم به هم خیلی نزدیک باشند،اعتبار عکس العمل مینیمم(یعنی ماکزیمم بعدی) بزیر سوال میرود {یعنی نمیتوان مطمئن بود این مینیمم باعث بوجود آمدن ماکزیمم قابل توجهی در آینده بشود،در حالیکه اگر خط روند معتبر و قابل اتکا باشد،اتفاق افتادن این موضوع تقریبا اجتناب ناپذیر است}.اگر دو نقطه مینیمم از هم بسیار دور باشند ارتباط مابین این دو نقطه حداقل مشکوک و غیر قابل اتکاست. یک خط روند ایده آل و قابل اعتماد از تعدادی نقطه حداقل(یا حداکثر) با فواصل منطقی که بصورت هموار و پی در پی خط روندی را تشکیل میدهند. خط روند رسم شده در نمودار بالا برای شرکت MSFT یک نمونه از فاصله خوب و مناسب بین نقاط حداقل برای رسم خط روند میباشد.

## زوایا و شیبها در خطوط روند

هر چقدر شیب خطوط روند بیشتر شود(قیمت با روند تندتری تغییر کند) از اعتبار درجه حمایت یا مقاومت کاسته میشود. یک خط روند تند حاصل از یک جهش(یا افت) ناگهانی دریک بازه کوتاه زمانی است. خط روند بوجود آمده بدلیل اینگونه تغییرات ناگهانی، بعید است که یک خط حمایت یا مقاومت معنی دار و قابل اعتماد را مشخص کند. حتی اگر سه نقطه معتبر وجود داشته باشند که خطی با شیب به این تندی را بعنوان یک خط حمایت یا مقاومت معرفی کند باز هم بسختی میتوان به آن اطمینان کرد.



خط روند سهم شرکت یاهوبا نمادYHOO در طول ۵ ماه، چهار بار توسط نمودار قیمت تماس یافته است. فاصله بین نقاط مناسب است ولی شیب خط روند زیاد بوده و قابل قبول نیست. بنظر میرسد سقوط سهم به زیر خط روند محتمل تر از بالای خط روند ماندن قیمت باشد. در هر حال تشخیص زمان این سقوط و تصمیم برای بازی کردن با سهم پس از قطع خط روند، کاری دشوار بنظر میرسد. میزان اطلاعات در حال نمایش در نمودارو اندازه چارت در زاویه خط روند تاثیر گذارند. نمودارهای کوتاه و عریض کمتر حاوی خطوط روند با شیب تند بنظر می آیند، در حالیکه در نمودارهای بلند و کم عرض، اکثر خطوط روند با شیب تند به چشم می آیند. سعی کنید این موضوع را همیشه موقع تخمین و ارزیابی میزان اعتبار یک خط روند در ذهن داشته باشید.

## خطوط روند قطع کننده

بعضی مواقع امکان رسم یک خط روند وجود دارد، ولی نقاط، دقیقا یک خط روند را مشخص نمیکنند. مثلا نقاط حداکثر یا حداقل در محل مناسب برای تماس با خط روند قرار ندارند. ممکن است شیب خط زیاد باشد یا نقاط حداقل و حداکثر به هم نزدیک باشند. اما اگر یک یا چند نقطه را در نظر نگیریم، یک خط روند مناسب و منطبق روی نمودار قیمت میتوان رسم کرد. گاهی اوقات زمان وجود تغییرات زیاد و عدم تعادل در بازار، ممکن است سهم رفتار غیرعادی داشته و بیش از حد معمول نوسان کند که این موضوع باعث بوجود آمدن نقاط حداکثر و حداقل نامنعارف میشود. یک روش برخورد با اینگونه تغییرات شدید این است که خطوط روند قطع کننده رسم کنیم. البته در صورتی که یک خط روند قطع کننده پرش قیمتی را در نظر نگیرد، این موضوع باید هدفمند و با دلایل منطقی باشد.

گاهی اوقات در نقاط حداقل یا حد اکثر یک " گروه قیمتی " بوجود می آید و چند مدتی نیز باقی میماند. گروه قیمتی یک بازه زمانی است که در آن قیمت ها در یک ناحیه محدود نوسان میکند. میتوان این نوع نوسانات محدود را در نظر نگرفت و کل یک گروه قیمتی را بعنوان یک نقطه(حداقل یا حداکثر) در نظر گرفت و خط روند را از میان گروه قیمتی رسم کرد. نمودار شرکت کوکا کولا(با نماد KO) که در بالا آورده شده نشاندهنده یک خط روند قطع کننده است که بعوض در نظر گرفتن پرش های قیمت در رسم خط روند، با استفاده از گروه قیمتی خط روند مناسبتری رسم شده است. در اکتبر و نوامبر سال ۹۸ شرکت کوکا کولا دو ماکزیمم قیمت ایجاد کرده که ماکزیمم نوامبر کمی بالاتر از ماه قبل است(نقطه ۱ روی نمودار). اگر نقطه ماکزیمم ماه نوامبر {ماکزیمم اولی} را برای رسم خط روند در نظر بگیریم، شیب خط روند بیشتر منفی میشود(خط خاکستری) و در ماه دسامبر شاهد تشکیل یک دره(سقوط ناگهانی) در قیمت هستیم. در هر حال خط روند خاکستری یک خط روند دو نقطه ای است و دو نقطه ماکزیمم ماههای ژوئن(June) و ژولای(July) سال ۹۹ خیلی به هم نزدیکند(فلشهای سیاه را ببینید). زمانی که ماکزیمم ماه دسامبر۹۹ شکل گرفت(فلش سبز رنگ) یک امکان جدید بوجود می آید تا خط روندی قطع کننده از نقاط ماکزیمم اکتبر/ نوامبر۹۸ و دسامبر۹۹ رسم نمود(خط روند آبی رنگ).

این خط روند دوم بر سه نقطه معتبر بنا شده {بصورت انطباق کامل و نه قطع کننده} و اعتبار آن در پیش بینی خط روند مقاومتی بودن آن ثابت میشود (در ماکزیمم ژانویه ۲۰۰۰ - محل فلش آبی رنگ).

## نتیجه گیری

روندها دید خوبی به تحلیل گر میبخشند، ولی اگر درست و بموقع بکار برده نشوند میتواند نتیجه عکس داده و اخطارهای خرید و فروش غلط اعلام کند! عوامل تحلیلی دیگری همچون درجات حمایت/ مقاومت یا تحلیل فراز/ نشیب(رونق و رکود) نیز باید بکارگرفته شوند تا بتوان به شکستگی و تغییر شیب خطوط روند اعتماد کرد. با وجود اینکه خطوط روند، مشخصه عمومی و اصلی تحلیل تکنیکی هستند ولی بندرت بعنوان ابزار تکی برای تحلیل و بررسی روند قیمت سهم و اعتبار سنجی روندها بکار میروند. خطوط روند نباید بعنوان ابزار قضاوت نهایی بکار روند، بلکه بعنوان اخطارهایی درباره احتمال تغییر روند قیمت بکار گرفته میشوند. تحلیل گر با استفاده از خطوط روند بعنوان ابزار تشخیص شکستگی و تغییر روند قیمت، میتواند بصورت دقیق تر، دیگر علائم و نشانه های تغییر بالقوه در قیمت سهم را بررسی کند.

نویسنده: آرتور هیل

# راز موفقیت نابغه‌های بورس



دکتر فان تارپ متخصص مشهور روانشناسی بازارهای مالی در مطلبی تحت عنوان مدل‌سازی از نابغه‌های بازار و نکته‌های جالبی برای یافتن یا خلق یک سیستم سرمایه‌گذاری و معامله‌گری، می‌نویسد: شاید شما هم تاکنون در کارگاهی که یک سرمایه‌گذار موفق در آن از رازهای موفقیت خود سخن گفته شرکت کرده باشید.

چرا این اتفاق می‌افتد؟ به این علت که شما ساختار ذهنی خود را با فردی که خبره بوده و تدریس کرده است، همسو نکرده‌اید. در واقع، ساختار ذهنی او و شیوه تفکرش عامل کلیدی در موفقیت او به شمار می‌رود. شما هم ممکن است تحت تاثیر مهارت و شیوه ارائه مطالب توسط سرمایه‌گذار خبره قرار گرفته باشید. حتی ممکن است این کارگاه را در حالی ترک کرده باشد که به علت اعتماد به نفسی که از آن برخوردار شده‌اید، با خود گفته‌اید به زودی موفقیت‌های خوبی را به دست خواهم آورد.اما متاسفانه هنگامی که این پندها و نصیحت‌ها را به کار گرفتید، متوجه شده اید که زیاد هم نسبت به قبل از حضور در این کارگاه بهتر عمل نمی‌کنید. یا اینکه مطالب مفید نبوده است، یا اینکه شما در اجرای آن موارد به خوبی عمل نکرده‌اید.

هنگامی که افراد دیگر به شما می‌گویند که چطور باید در بازار رفتار و عمل کنید، این احتمال وجود دارد که فقط به طور سطحی به شما بگویند که خود در بازار چه کاری انجام می‌دهند و نتوانند مطالب را عمیقا منتقل نمایند.

البته این به آن معنا نیست که آنها می‌خواهند شما را گول بزنند، بلکه واقعیت آن است که خود آنها هم ممکن است اصول و بنیادهای کارهایی که انجام می‌دهند را درک نکنند و بنابراین نمی‌توانند مطالب را با اثربخشی زیادی به شما منتقل نمایند؛ بنابراین یا این افراد خود هم نمی‌توانند به خوبی کارهایی که انجام می‌دهند را درک کنند، یا آنکه در انتقال آنها مشکل دارند. این موضوع ممکن است باعث شود فکر کنید شما باید از یک موهبت یا استعداد ذاتی برای موفقیت در بازار برخوردار باشید. بنابراین بسیاری افراد نا امید می‌شوند و بازار را به خاطر همین تفکر اشتباه برای همیشه ترک می‌کنند.

من معتقدم اگر دست کم دو نفر بتوانند کاری را خوب انجام دهند، می‌توان افراد دیگر را برای انجام همان کارها به همان خوبی مورد آموزش قرار داد.در حدود ۲۰ سال پیش، علم مدل سازی به شیوه یک جنبش زیرزمینی توسط دو نفر به نام‌های ریچارد بندلر و جان گریندر متولد شد. آن دو فرد نتیجه تلاش‌های خود را NLP نامیدند.

من تاکنون سه جنبه مختلف معامله‌گری و سرمایه‌گذاری را مدل‌سازی کرده‌ام و اکنون در حال کار بر روی مدل چهارم هستم. اولین مدلی که ایجاد کردم، این بود که چگونه به یک سرمایه‌گذار یا معامله‌گر بسیار خوب تبدیل شوم و بر بازارها تسلط پیدا کنم. در واقع فرآیند تولید چنین مدلی مستلزم کار با سرمایه‌گذاران و معامله‌گران بسیاری است تا بتوان درک کرد آنها چگونه در بازار عمل می‌کنند. اگر شما فقط یک نفر را به عنوان مدل خود قرار دهید،

من معتقدم اگر دست کم دو نفر بتوانند کاری را خوب انجام دهند، می‌توان افراد دیگر را برای انجام همان کارها به همان خوبی مورد آموزش قرار داد.

به آن علت که موارد مختص به آن فرد ممکن است زیاد باشد، احتمالا در مدل‌سازی و موفقیت براساس کار با آن مدل‌ها با مشکل مواجه خواهید شد. اما اگر موارد مشترک در تعداد زیادی معامله‌گر و سرمایه‌گذار را درک کنید و مدل سازی نمایید، آنگاه خواهید فهمید که شیوه‌های موفقیت آنها چیست.

به طور مثال، هنگامی که اولین بار از معامله‌گران مدل خود می‌پرسیدم که آنها چگونه کار می‌کنند، درباره شیوه کار خود برایم توضیح می‌دادند. پس از مصاحبه با ۵۰ معامله‌گر دریافتم، هیچ یک از آنها سیستم و روش یکسانی ندارند. سپس به این نتیجه رسیدم که منطقا راز موفقیت این افراد در سیستم‌هایشان نهفته نیست. تنها نکته این بود که تمام آنها از روش‌هایی با ریسک پایین استفاده می‌کردند. بنابراین نکته‌ای که تمام این سرمایه‌گذاران و معامله‌گران در آن مشترک بودند، ایده‌های کم‌ریسک برای خرید و سرمایه‌گذاری بود.

هنگامی که شما به عناصر مشترک در میان این افراد می‌رسید، آنگاه باید اجزا تشکیل دهنده هر یک از این کارها را کشف کنید.

عقاید و افکاری که باعث می‌شود این افراد بر بازار مسلط باشند، چیست؟ آنها چگونه فکر می‌کنند که می‌توانند این کارها را به خوبی انجام دهند؟

نکته آخر در ایجاد یک مدل آن است که مدل به دست آمده را به فرد دیگری آموزش دهید و

ببینید به نتایج مشابهی خواهید رسید یا نه.
دومین مدلی که من ایجاد کرده‌ام، راجع به این است که معامله‌گران و سرمایه‌گذاران بزرگ چگونه کار خود را یاد می‌گیرند و چگونه تحقیقات خود را انجام می‌دهند. بسیاری افراد فکر می‌کنند این موضوع همان بخش غیر روانشناختی بازار است. اما واقعیت آن است که وظیفه دشوار یافتن یا ایجاد یک سیستم مناسب، صد درصد یک عمل ذهنی است.
یکی از مواردی که برای ایجاد یک سیستم سرمایه‌گذاری و معامله‌گری به آن نیاز است، شناخت خود به اندازه کافی است تا بتوانید سیستمی را بیابید یا خلق کنید که بیشترین همخوانی را با شما داشته باشد. اما چگونه می‌توان این کار را انجام داد؟ و هنگامی که به اندازه کافی درباره خود می‌دانید چگونه می‌توانید بفهمید چه نوع سیستمی بیشترین تناسب را با شما دارد؟
سومین مدلی که ایجاد کرده ام، این است که معامله‌گران و سرمایه‌گذاران موفق چگونه پول خود را برای سرمایه‌گذاری‌های مختلف مدیریت می‌کنند و چه حجمی از سرمایه خود را برای هر یک از موقعیت‌های سرمایه‌گذاری‌شان اختصاص می‌دهند. متاسفانه با آنکه بسیاری در مورد مدیریت پول حرف زده‌اند، اما تقریبا هیچ یک از آنها در مورد خود موضوع صحبت نکرده‌اند وتنها به تاثیرات مثبتی که رعایت اصل تنوع در سرمایه‌گذاری به همراه دارد، پرداخته اند.
در این مورد افراد دقیقا به خاطر سوگیری‌ها و مشکلات روانشناختی که از آنها رنج می‌برند این کار را به خوبی انجام نمی‌دهند. هم‌اکنون که این مقاله را می‌نویسم،در یک سفر طولانی به چندین شهر آسیایی هستم که قرار است در تمام آنها سخنرانی داشته باشم. تا اینجای سفر دریافته ام که هیچ یک از سرمایه‌گذارانی که در کنفرانس‌هایم شرکت کرده اند،اهمیت واقعی تنوع سرمایه‌گذاری را به خوبی نمی‌دانند.



# ذهن ثروتمند ۲ - طرح اولیه پول در ذهن



**حقیقت این است که شخصیت شما،نحوه ی فکر و اعتقادات شما،نقش اصلی را در میزان موفقیت شما بازی می کند.**




ما در دنیایی از دوئیت زندگی می کنیم :بالا و پایین,تاریک و روشن ,گرم و سرد,درون وبیرون آهسته و تند,چپ و راست.این ها تنها نمونه های کمی از هزاران قطب متضاد است که برای وجود داشتن یک قطب,قطب دیگر نیز حتما بایستی وجود داشته باشد.

ما در دنیایی از دوئیت زندگی می کنیم :بالا و پایین,تاریک و روشن ,گرم و سرد,درون وبیرون آهسته و تند,چپ و راست.این ها تنها نمونه های کمی از هزاران قطب متضاد است که برای وجود داشتن یک قطب,قطب دیگر نیز حتما بایستی وجود داشته باشد.

آیا ممکن است چپ,راست وجود نداشته باشد؟امکان ندارد. در نتیجه همان طور که قانون هایی در بیرون از ما برای دستیابی به پول وجود دارد,باید قانون هایی نیزدر درون ما برای آن وجود داشته باشد.

قوانین بیرون از ما مواردی مثل :اطلاعات تجاری,نحوه ی اداره کردن پول و روش های سرمایه گذاری که این ها همه ضروری و لازم هستند.ولی بازی درونی ما نیزخیلی مهم است. می توان این را به یک نجار و ابزار کار او تشبیه کرد.داشتن ابزار مدرن و خوب برای نجار ضروری است , و لیکن مهارت نجار که آن ابزار ها رابتواند با مهارت به کار ببرد ,مهم تر می باشد.

من دیدگاهی معروف دارم که می گویم,تنها قرار داشتن در زمان صحیح و در مکان صحیح کافی نیست,بلکه شما باید آدم درستی نیز باشید که در زمان و مکان صحیح قرار دارید.

پس مهم است که شما چگونه هستید؟چطور فکر می کنید؟اعتقادات شما کدامند؟ویژگی و عادات شما چیست؟ واقعا در مورد خودتان چه احساسی دارید؟تا چه حد به خودتان اطمینان دارید؟

تا چه حد با دیگران خوب ارتباط برقرار می کنید؟چقدر به دیگران اعتماد دارید؟

آیا واقعا احساس می کنید که استحقاق ثروتمند شدن را دارید؟توانایی شما برای عمل کردن با وجود ترس , نگرانی ,عدم اطمینان و ناراحتی تا چه اندازه است؟آیا وقتی سرحال نیستند

می توانید دست به اقدامی بزنید؟

**حقیقت این است که شخصیت شما،نحوه ی فکر و اعتقادات شما،نقش اصلی را در میزان موفقیت شما بازی می کند.**

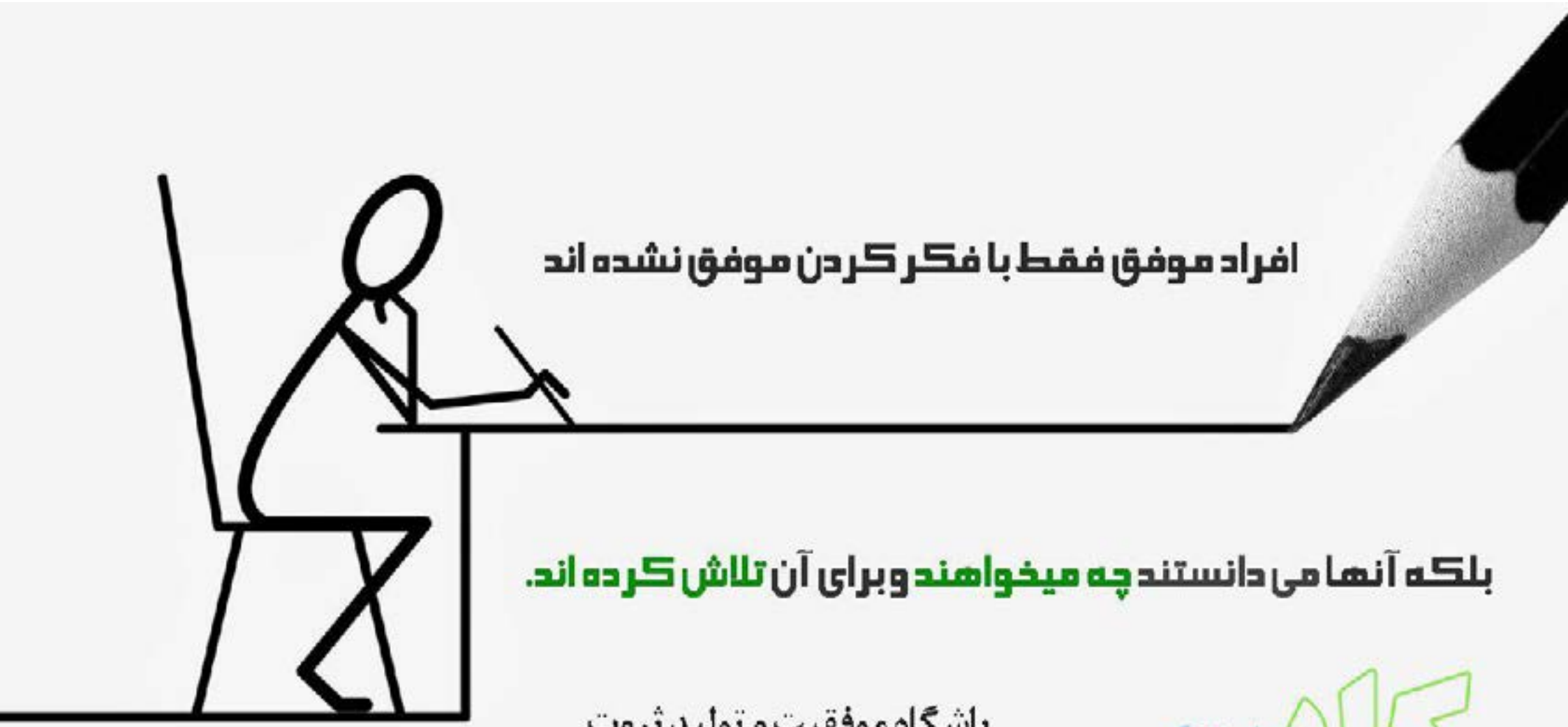
یکی از نویسندگان مورد علاقه من استوارد وایلد است,او این گونه می گوید:

کلید موفقیت,بیدار کردن انرژی نهفته در خودتان است.وقتی این کار را انجام دهید,مردم به طور طبیعی جذب شما خواهند شد و هر وقت نزد شما حاضر شدند ان ها را پذیرا شوید!

اصلی برای ثروتمند شدن:

درآمد شما تنها به میزان عملکردتان افزایش می یابد.

ادامه دارد ...


افراد موفق فقط با فکر کردن موفق نشده اند
بلکه آنها می دانستند چه میخواهند و برای آن تلاش کرده اند.
باشگاه موفقیت و تولید ثروت
www.workforliving.com
www.wfl.ir
کار برای زندگی
و نه زندگی برای کار
WORK for Living