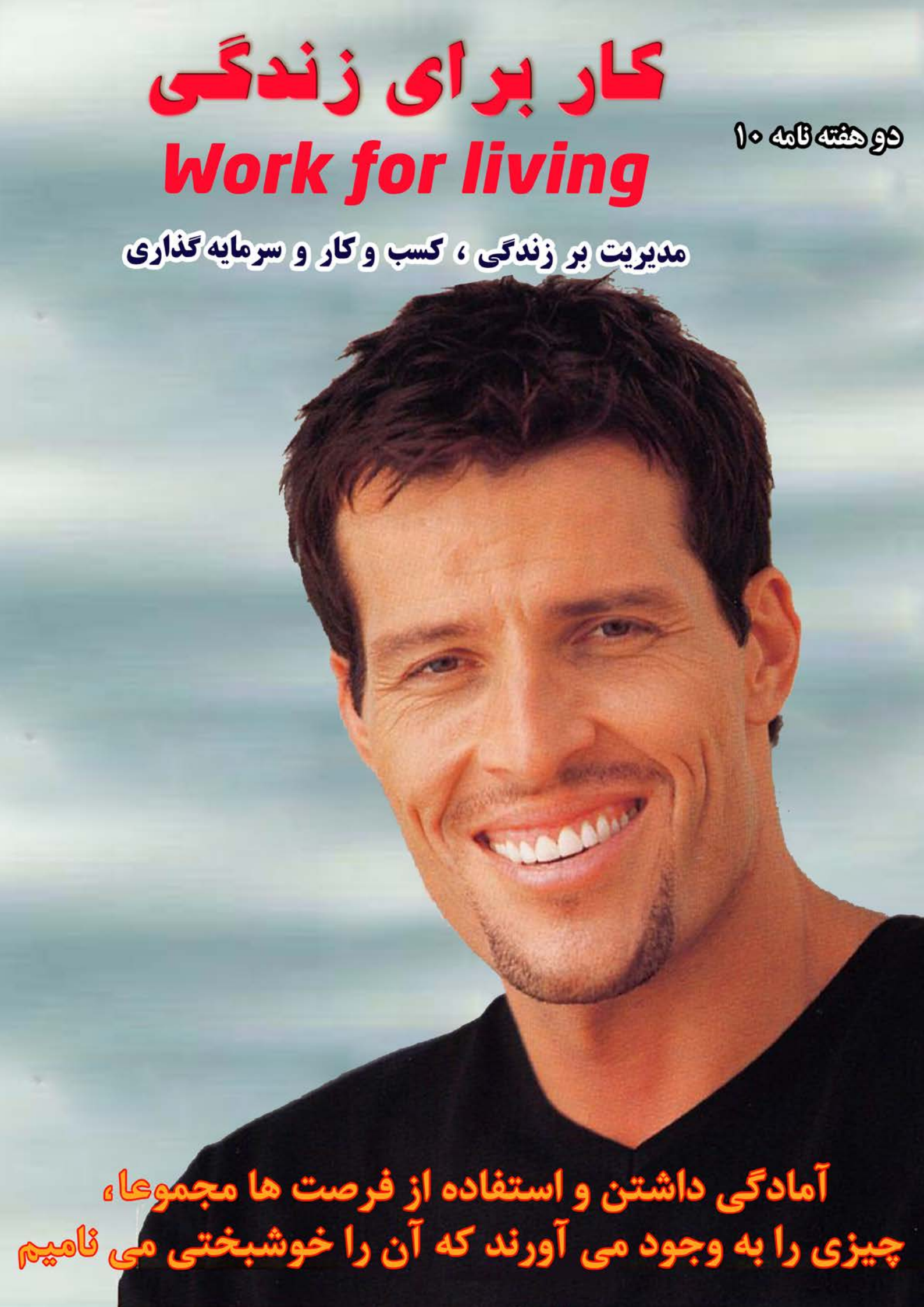
کار برای زندگی

Work for living

دو هفته نامه ۱۰

مدیریت بر زندگی ، کسب و کار و سرمایه گذاری



آمادگی داشتن و استفاده از فرصت ها مجموعا،
چیزی را به وجود می آورند که آن را خوشبختی می نامیم

مجله الکترونیکی کار برای زندگی

فهرست عناوین

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

***

مقاله های مثبت اندیشی و موفقیت..... ۶
روز هفتم ـ شکرگزاری
ساهاجا یوگا
امروز می توانید
درسهایی از : آنتونی رابینز

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۷
ذهن ثروتمند۳
مدیریت زمان (ادامه)
۱۰ کلید طلایی برای رسیدن به آرزوهای طلایی
مدیریت به روش جک ولش

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۲۲
مهمترین اشتباهات دربورس ۱
پیشنهادات وارن بافت

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

سردبیر و مدیر مسئول :
محمد رضا ماجد

گروه تحریریه :
فریبا همتی
مینا نورمحمدی
مریم دریاگرد

ارتباط با ما:
تلفن های دفتر :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷
۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸

فکس :
۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

روابط عمومی ۸۸۰۶۳۱۹۷

شماره پیامک : ۳۰۰۰۱۶۰۸۰۹۰۰۰۰

آدرس سایت :
www.workforliving.com
www.wfl.ir

وب سایت شخصی سردبیر :
www.mmajed.ir

آدرس ایمیل :
info@workforliving.com

ایمیل مکاتبه با مدیریت:
mrmajed@yahoo.com

سخن آغازین



سلام دوستان همراه، همسفران مهربان

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

با احترام
محمد رضا ماجد
مهر ۹۴



محمد رضا ماجد

مربی کار و زندگی Life & Business Coach

هدف: تلاش در جهت شناخت قابلیت‌های انسان و یافتن راه‌های موفقیت در کار و زندگی از طریق ارتقاء مهارت‌های زندگی، کسب و کار و سرمایه‌گذاری

تحصیلات و مدارک

- دانشجوی دوره دکترای حرفه‌ای مدیریت کار و کسب DBA دانشگاه تهران
- فارغ التحصیل دوره MBA مدیریت کارآفرینی (بازار یابی) از دانشگاه تهران
- دانش آموخته MBA گرایش استراتژیک از MRFI
- فارغ‌التحصیل دوره مدرسی کارآفرینی از دانشگاه شریف
- دانش‌آموخته NLP برنامه‌ریزی عصبی کلامی یا تکنیک‌های مهندسی ذهن
- فارغ التحصیل کارشناسی برق - الکترونیک
- کاندیدای مدرک بین‌المللی تحلیل‌گری حرفه‌ای مالی و بورس CFA

سوابق کار و تجربیات

- ۲۲ سال سابقه اجرائی دولتی و خصوصی در سمت مدیرعامل، عضو هیئت مدیره مدیر بازرگانی، بازاریابی و فروش
- ۱۴ سال سابقه تدریس در دانشگاه‌ها، مجتمع‌های آموزش عالی، دبیرستان‌ها و هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای
- ۲۳ سال سابقه به عنوان سخنران، پژوهشگر و مدرس دوره‌های موفقیت، موفقیت مالی و موفقیت در کار و کسب
- کارآفرین در حوزه‌های تجارت الکترونیک، بازارهای مالی، بورس و مدرسه و مجله موفقیت
- تدوین ۵ جلد کتاب در زمینه روانشناسی معاملات، موفقیت مالی، روش‌های سرمایه‌گذاری و تحلیل‌گری موفق
- ارائه صدها مقاله در روزنامه‌ها و مجلات مختلف
- راه‌اندازی چندین سایت و مجله الکترونیکی موفقیت ازجمله «کار برای زندگی» با بیش از ۲۰۰۰ مقاله کاربردی
- مدیر معاملات در کارگزاری‌های بورس داخل و خارج کشور
- سرمایه‌گذار و فعال بازارهای مالی از ۱۳۸۱
- مدیر کارگروه ابزارهای نوین مالی (کالا) در بورس

درباره کالج و مدرسه موفقیت

گروه کار برای زندگی در سال ۱۳۷۶ با هدف اشاعه کاربرد ان ال پی، علوم موفقیت و فرهنگ مثبت‌اندیشی در زندگی و کار پا به عرصه وجود گذاشت.

ابتدا فعالیت خود را در ارتقاء مهارت‌های کسب و کار و سرمایه‌گذاری افراد متمرکز نمود و بازارهای بورس سهام، کالا، مسکن و تجارت الکترونیک را به عنوان بهترین بازارهای موجود برای حوزه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری افراد برگزید.

سپس با توجه به نیاز مبرم جامعه به مباحث مثبت نگری، هدف‌یابی، برنامه‌ریزی و ارتباط موثر با دیگران حوزه فعالیت خود را افزایش و به ارائه مباحث فوق اختصاص و از طرفی با توجه به پائین بودن راندمان کار در شرکت‌ها با ریشه‌یابی مسئله و با بهره‌گیری از علم کاربردی ان ال پی درصدد پاسخگوئی به بخشی از مسائل جامعه کاری کنونی نیز پرداخت، ما حصل این کوشش‌ها در قالب دوره‌های مختلف Life & Business Coaching به ده‌ها شرکت، کارخانه و همچنین افراد نیازمند به کمک برای یافتن راه بهتر زیستن تبلور یافته است.

ما معتقدیم هرچند در زمانه حاضر پول و ثروت در زندگی روزانه بسیار موثر شده است اما نباید ما را از ارزشهای اخلاقی و هدف والائی که بخاطر آن به این جهان آمده‌ایم دور کند. لذا با برنامه‌ریزی صحیح باید کاری کرد تا پول بسختی برای ما کار کند نه ما برای پول.

همچنین در حوزه مثبت اندیشی و موفقیت ما باور داریم زندگی امروزه ما ناشی از تصویر ذهنی است که از خود و جامعه خود داریم و با تغییر این تصویر ذهنی و باورها می‌توانیم شاهد تغییرات شگرفی در زندگی خود باشیم.





اهداف و نگرش ما

آرمان ما

ساختن جامعه‌ای مثبت، موفق و مهربان از طریق کاستن از آلام بشری، ایجاد امید و باور در دل‌ها و توانمندسازی انسانها

ماموریت ما (Mission)

شناخت و شناساندن توانائی‌های شگفت‌انگیز انسان و بهره‌گیری هر چه بیشتر از آن برای موفقیت همه جانبه و احساس رضایت، خوشبختی و صلح درونی در انسانها است.

چشم انداز ما (Vission)

موسسه علمی، تحقیقاتی و آموزشی موفقیت در کار و زندگی با هدف توسعه علوم کاربردی این شاخه و رسیدن به سطحی از موفقیت در تغییر رفتار مخاطبان که شاخص و مرجعی برای دیگر موسسات مشابه منطقه گردد. (تا سال ۱۴۰۰ شمسی)

رویکردها و فعالیت‌های ما

- ✓ کمک به مثبت‌اندیشی و موفقیت روزافزون افراد، به وسیله ارتقاء مهارت‌های کار و زندگی از طریق آموزش و Life and Business Coaching بر اساس آموزه‌های بزرگان، تکنیک‌های NLP و اصول موفقیت و مثبت‌اندیشی
- ✓ فراهم آوردن همه ابزارهای موفقیت مالی، موفقیت در کار و کسب، مدیریت و بهره‌وری و سرمایه‌گذاری، در یک جا.



آموزش



در عصر حاضر برای پیشرفت و انطباق با شرایط اجتماعی و اقتصادی هیچ گریزی نیست مگر ارتقاء دائم مهارت‌های زندگی و کار و کسب

لیست دوره‌های جاری آموزشی و کاربردی موفقیت در زندگی، کار و کسب، مدیریت و سرمایه‌گذاری موفق

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

دوره جامع موفقیت مالی (مهندسی ذهن و رفع موانع ذهنی، تحلیل فنی و بنیادی بازار، مدیریت سرمایه و ریسک، روانشناسی بازار و سبد سرمایه‌گذاری) درحال ثبت نام دوره هفتم، این دوره از اوایل مهر ماه ۹۴ روزهای دوشنبه ساعت ۱۷:۳۰ تا ۲۱:۳۰ برگزار و حدود پنج ماه طول دوره خواهد بود.

تلفن هماهنگی : ۸۸۰۶۳۱۹۷ و ۸۸۲۱۰۵۳۸

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

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



معجزه شکرگزاری

فَاذکُرونِی اَذکُرکُم وَاشکُرُوالِی وَ لاتَکفُرُونِ بقره /۱۵۲

«پس به یاد من باشید، تا به یاد شما باشم و شکر مرا گویید و کفران نکنید»

آیا از اینکه هر روز زنده هستی خدا را شکر می کنی یا نسبت به زندگی ات بی اعتنا هستی؟
آیا زمانی که تندرست هستی خدا را شکر می کنی یا زمانی قدر سلامت بودنت را می‌دانی که مریض می‌شوی؟
اگر ما برای هر موردی در زندگیمان شاکر نباشیم ناخودآگاه قدر آن را ندانسته ایم. وقتی قدر چیزی را ندانی، نتیجه ی آن گله و شکایت و افکار منفی است. بنابراین طبق قانون جذب اگر آه و ناله کنی موارد بیشتری را به زندگی ات وارد می کنی.
وقتی تو در مورد هوا، ترافیک، رئیست، همسرت، خانواده ات، شغلت، دوستت، اوضاع اقتصادی، ایستادن در صف گله و شکایت کنی شکرگزار نیستی، آه و ناله موارد خوب زندگی ات را متوقف می کند.
هر قدر هم سخت به نظر بیاید، باید در وضعیتی منفی هم دنبال موارد قابل شکرگزاری بگردی. مهم نیست اوضاع تا چه حد بد است تو همیشه چیزی برای شکرگزاری پیدا می کنی.
امروز یک مشکل و وضعیتی منفی را در زندگی ات که می خواهی حل و فصل شود مدنظر قرار بده و دنبال ده مورد قابل شکرگزاری درآن بگرد. اگر مسئله تو بیکاری است، نمونه هایی که می توانی بگویی:
خدا را شکر می کنم که در این ایام زمان بیشتری را صرف خانواده ام کردم.
خدا را شکر می کنم به دلیل اوقات فراغتی که داشتم زندگی ام نظم و ترتیبی بهتر یافت.
خدا را شکر می کنم که به دلیل از دست دادن شغلم فهمیدم که اشتغال به کار چقدر برایم مهم است و ...
در نتیجه ی شکرگزاری، فرد بیکار موقعیت های متفاوتی را جذب می کند. یادت باشد که از طریق نوع احساساتت می توانی بفهمی که شکرگزاری کار خودش را می کند. اولین نشانه، بالا رفتن روحیه ات است. بنابراین وقتی در مورد آن حال و هوای بهتری داشته باشی راه حل ها پیدا می شود.

تمرین روز ٦

۱ ـ به عنوان اولین کار در صبح از ۱۰ نعمت زندگی ات که بابت آنها شاکر هستی فهرستی تهیه کن و دلیل شکرگزاری ات را برای هر نعمت بنویس.
۲ ـ فهرستت را بخوان و در انتهای هر مورد عبارت اعجازآمیز خدایا شکرت ، خدایا شکرت ، خدایا شکرت را بگو وحال و هوای شکرگزاری را احساس کن.
۳ ـ مشکل یا وضعیت منفی را که دلت می خواهد حل و فصل شود انتخاب و دنبالِ ده مورد قابل شکرگزاری درآن بگرد و آنها را لیست کن.
۳ ـ در انتهای فهرستت بنویس: خدایا شکرت، خدایا شکرت، خدایا شکرت از بابت این راه حل عالی.
۴ ـ فقط یک امروز را ببین، می توانی بدون ادای حرف منفی بگذرانی؟ اگر فکر یا کلامت منفی شد بگو: من باید بگویم واقعاً بابت ..... خدا را شکر می کنم.
۵ ـ قبل از خواب یادداشت شکرگزاریت را بردار و بابت بهترین اتفاق روزت عبارت خدایا متشکرم را به زبان بیاور.

منبع: کتاب معجزه شکرگزاری راندا برن، مترجم: نفیسه معتکف انتشارات لیوسا، سال چاپ ۱۳۹۲ متن خلاصه شده از: فریبا همتی

ساهاجا یوگا

مدیتیشن حقیقی اثرات بسیار مفیدی بر سطوح هستی آن ها دارد بدون آن که هیچ گونه عوارض جانبی برایشان ایجاد نماید.

مدیتیشن شامل چند دقیقه نشستن در سکوت است تا به بدن اجازه دهد که آرام شود، ذهن از فعالیت های مشغول کننده در طول روز رها شده و به درون برگردد. با این تمرین، حالتی از آرامش درونی بروز می کند، نگرانی ها و اضطراب های ما محو می شوند و می آموزیم که در درون خود یک احساس فزاینده ای را از هماهنگی و رضایت تجربه کنیم.

خیلی مهم است بخاطر داشته باشید که هیچ گاه میزان پیشرفت افراد در مدیتیشن ساهاجا یوگا شبیه یا برابر هم نخواهد بود. این یکی از دلایلی است که چرا مدیتیشن در ساهاجا یوگا فقط آشکارترین چارچوب برای راهنمائی شما ارائه می گردد.

در تجزیه و تحلیل نهائی فقط دو عامل تعیین کننده وجود دارد که مشخص می کند شما تا چه عمقی و با چه سرعتی در مدیتیشن خود فرو می روید. آن دو عامل عبارتند از:

۱- تمایل شما

۲- یک برنامه مدیتیشن مرتب و منظم

اگر یک تمایل خالص قوی برای عمیق تر شدن دارید (منظور ما از «خالص» یعنی بدون انگیزه های نهائی مانند غلبه بر دیگران یا بر هر چیز دیگر است) و با پشتکار، یک برنامه منظم مدیتیشن صبح و عصر را دنبال می کنید، پیشرفت شما سریعتر از هر کس دیگری که فاقد یکی از این نکات باشد خواهدبود.

اغلب، مواردی وجود دارد که سیستم حساس یک نفر نیاز به پاک شدن بیشتری نسبت به دیگران دارد، بدین ترتیب طبعاً میزان پیشرفت افراد نیز متفاوت خواهد بود. این یک مسابقه نیست، بلکه یک فرایند عشق برای تجدید پاکی و معصومیت کودکی شماست. شما باید در این مسیر، لذت بیشتری در زندگی تان احساس کنید و بهبود روز به روز خود را دریابید.



با توجه به مراتب فوق همان طوری که شما به تمرین مدیتیشن ساهاجا ادامه می دهید متوجه مزایای زیر خواهید شد. هیچکدام از این منافع دارای شکل خاص یا اهمیت و یا زمان معین نیستند. بعضی از این مزایا، فقط بعد از ماه ها تمرین ممکن است احساس شوند اما همه آنها واقعی هستند و بطور قطع رخ خواهند داد.

مزایای مدیتیشن

الف) خواب آرام

شاید یکی از بارزترین مزایایی که بدست می آورید این باشد که شما بهتر و عمیق تر می خوابید و صبح روز بعد ضمن رفع خستگی روز قبل به اصطلاح سرحال بیدار می شوید. تعداد مردمی که در غرب از خواب ناراحت کننده رنج می برند و برای آن دلایلی متعدد از هوا گرفته تا فنر بد تختخواب ذکر می کنند، بسیار تعجب آور است. در واقع به سادگی می توان گفت که دلیل عمده بد خوابی، مشغولیات ذهنی ناشی از عدم رهایی از حوادث روزهای گذشته یا نگرانی برای برنامه های آتی می باشد. از طریق ساهاجا یوگا شما می توانید، شروع به زندگی و خواب در «زمان حال» نمایید.

ب) موفقیت در کار

یکی از ترس های رایج این است که مدیتیشن باعث می شود تا شخص، رویایی، فراموش کار و بدون محرک و انگیزه شود. این استنباط دقیقاً برخلاف حقیقت است. البته این کاملاً واقعیت دارد که معیارهای شخص تغییر می کند، مراقبت و دقت شما بیشتر خواهد شد و ضرورت جنگ مداوم با زندگی تان و با اطرافیان تان را از دست خواهید داد، ولی اینکه انسانی رویایی و بی تفاوت می شوید کاملاً غیرواقعی است. اگر خیال و اعصابت ان آسوده و آرام باشد و به زمان حال تمرکز نمایید، بیشتر و بهتر می توانید در کار و یا زندگی روزمره، کارآیی بهتر و بیشتر داشته باشید.

اگر دچار مشکلی شده باشید و به این مشکل در زمان حال نگاه کنید (بجای این نگرانی که چه کسی بایستی مجازات می شد یا مثلاً چرا درست قبل از نهار اتفاق افتاد) متوجه خواهید شد که نسبت به گذشته با قاطعیت خیلی بیشتر و مؤثرتری از عهدهٔ مشکلات بر می آیید. آیا این رؤیا است؟ در حقیقت عدهٔ زیادی از مردم، خلاف آن را تجربه می کنند. همین طور که افراد در ساهاجا یوگا پیشرفت می کنند، بطور طبیعی به یک حالت رقابت بدون سرآسیمگی دست می یابند، به تدریج به جستجوی صلاح خود و دیگران

می پردازند، به صورت تکیه گاهی برای دیگران درمی آیند و همه مایلند با آنها مشورت نمایند. ما نمی گوییم که بطور خودکار، مدیر مسئول شرکت تان خواهید شد اما مطمئناً متوجه خواهید شد که چگونه اطرافیان شروع به احترام گذاشتن به نظریات شما می نمایند.

پ) غلبه بر بیماری

این می تواند یکی از حساس ترین بحث های ساهاجا یوگا باشد. ما در غرب خیلی مقید هستیم که باور کنیم طب مدرن تنها راه حل بیماری هاست. به هرحال ساهاجا یوگا یک حقیقت ساده را عرضه می دارد. این یک حقیقت است که همه ما افرادی را می شناسیم که بطور دائم دچار بیماری می گردند. از درد پشت یا دردهای دیگر می نالند. همچنین کسانی را می شناسیم که به سلامت شان غبطه می خوریم. اگر باران ببارد یا آفتابی باشد، آنها خوش و خرم و با چهره ای گشاده باقی می مانند دلیل آن ساده است. همگی ناشی از اثرات مؤثر سیستم ظریف است.

شما متوجه خواهید شد افرادی که همیشه به نظر بیمار می رسند ممکن است افراد «کانال راستی» (یعنی بسیار مضطرب، دارای زندگی سریع و برنامه ریز آینده باشند) یا اینکه «کانال چپی» (یعنی احساساتی، سست و بیحال یا افسرده باشند). در هر دو حالت، آنها از هر کدام از دو کانال طرف راست و یا چپ خود زیادتر از حد معمول استفاده کرده اند. [کمی پیشتر با سیستم ظریف و کانال های چپ و راست و مراکز آشنا خواهید شد] با ساهاجا یوگا، شما هدفمند می شوید، زندگی تان را می توانید در کانال مرکز بگذرانید و از زمان حال، لذت ببرید. شما شخصاً متعادل تر می گردید و بر اثر آن در مقابل بیماری ها مصون می شوید. شما شکست ناپذیر نیستید بلکه مصونیت بیشتری خواهید یافت. این مصونیت نتیجه وضعیت مطلوب سیستم ظریف درون شما است. در دوره ای که شما به طور مستمر مدیتیشن می کنید، اگر سرما بخورید به این مفهوم است که در چاکرای پنجم (ویشودی) خود دارای گرفتگی هستید. به مفهوم ساده تر یعنی سیستم شما نیاز به پاک شدن بیشتر دارد یا اینکه به این مفهوم خواهد بود که به آن چاکرای شما شوکی وارد شده که اجازه داده تا ویروس سرماخوردگی روی فیزیک بدن شما اثر بگذارد. این مورد شامل تمام اندام های بدن شما می گردد.

سیستم ظریف شما دو نقش دارد: یکی حفظ بهبودی شرایط فیزیک بدن تان و دیگری بهبودی حالات روحی شما. همانطور که گفته است «به محض اینکه بطور کامل تثبیت شدید، دیگر لازم نیست به هیچ وجه نگران سلامتی تان باشید». مفهوم این عبارت این است که هر چه بیشتر مدیتیشن کنید و توجه بیشتری به سیستم های حساس یا چاکراهای خود بنمایید شرایط فیزیکی شما بهتر خواهد شد. این موضوع شامل نیروهای شفابخش ساهاجا یوگا نیز می شود. با گذشت زمان، قسمت عمدهٔ دردهای فیزیکی شما با پاک شدن مراکز برطرف خواهد شد. این که این



موضوع چه قدر طول می کشد بستگی به وضعیت مرکزی دارد که شروع به پاک کردن آن کرده اید.

این دور از عقل است که انتظار معجزات درمانی فوق العاده برای بیماری های جدید مربوط به فیزیک بدن باشیم، زیرا به احتمال قریب، تعیین این مسائل ناشی از مشکلات جدی مراکز حساس حاکم بر آن است. هیچ شکی نیست که مدیتیشن دراز مدت با تمایل خالص و پاک شما باعث بهبود شرایط درد و بیماری شما خواهد شد.

ت) احساس خویشاوندی با دیگران

ساهاجا یوگا دربارهٔ عشق و تعادل است. محبت خالصانه بین انسان ها، عشقی معصومانه است که هیچ انگیزه و محرک مادی ندارد و به دنبال مزد و جایزه نیست. در ساهاجا یوگا شما به سرعت زیبایی و قدرت احساس خویشاوندی با مردم را تجربه خواهید کرد، آن خویشاوندی که بالاترین مزدش محبت است. والدین کودکان تازه به راه افتاده، نوع محبتی را که کودک ابراز می کند درک خواهند کرد، عشقی که محبت عادی کودک بی گناه و معصوم نسبت به والدینش دارد. کودک هیچ چیز از والدین نمی خواهد، جز آنکه متقابلاً مورد محبت قرار گیرد.

در ساهاجا یوگا شما لبخندهایی در اطراف تان خواهید دید که بیانگر همان احساس کودکانه است. هیچ مزدی در مقابل آن لبخند لازم نیست. حتی اگر غیب تان بزند و بعد از یک سال برگردید، شما لبخندها را به همان شکل خواهید یافت. این غنای احساسی، ناشی از بیداری خصوصیات روحی شما از طریق مدیتیشن است. همانطوری که مدیتیشن می کنید، با عشق شما به انرژی کندالینی چاکراها پاک می شوند و منجر به بیداری حالات زندگی در آن مراکز می شود. برای نمونه، همان طوری که مثلاً چاکرای ششم شما پاک می شود، انسان بخشنده تری می شوید و هیچ کینه ای را نگه نخواهید داشت. این امر بر راه هایی که دیگران را به شما مربوط می سازد نیز اثر می گذارد. آنها بطور محسوسی در کنار شما احساس آرامش می کنند، شما هم در مقابل همه بردبارتر می شوید.

مسلماً تمام این ها نسبی هستند و نمی توان انتظار داشت

که فقط به دلیل وجود شما، مردم بتوانند بر مشکلات جدی خود ظرف یک شب غلبه نمایند ولی قطعاً اکثر مردمی که با شما کار می کنند و یا خویشاوند شما هستند متوجه تغییر رفتار شما خواهند شد. در حقیقت همان طوری که متوازن تر و ملایم تر می شوید، احتمالاً اولین شاخص درک تغییر در شما از طرف نزدیکان شما اعلام خواهد شد.

اولین علائم تغییر در خیلی از کسانی که به انجام تمرینات ساهاجا یوگا مشغول هستند؛ از طرف والدین یا خواهران یا برادران آنها ابراز می شود، این حقیقت یک دلگرمی است.

ث) خلاقیت و آگاهی

عمده ترین خصوصیت دومین چاکرا (سوادیستانا)، خلاقیت است. همانطوری که این مرکز پاک می شود، متوجه می شوید که از پیگیری های مربوط به خلاقیت، کمتر خسته می شوید. شما ممکن است یک وسیله موسیقی را انتخاب نمایید، دوباره دست به نقاشی و یا نوشتن بزنید. این ها تصمیمات تحمیلی نیستند و در مورد همه رخ نمی دهد ولی خیلی جالب است که مردم زیادی کشف می کنند که می توانند مثلاً آواز بخوانند. یک نمونه و مثال خوب برای این مرکز این است که به یکی از جلسات ساهاجا یوگا بیایید و بفهمید کسی که در جلو ایستاده و آنچنان عالمانه دربارهٔ مسائل صحبت می کند احتمالاً قبل از مدیتیشن هرگز در جمع صحبت نکرده است و هیچ گاه به خواب نمی دیده که بتواند در یک سالن مملو از مستمعین حاضر شود و قادر به صحبت با آنها باشد.

اگر از دیگران بپرسید که چه تعدادی از ساهاجایوگی ها یک ساز را می نوازند یا نقاشی می کنند یا مطلب می نویسند قطعاً متعجب خواهید شد.

نمونه های بالا فقط بعضی از شاخص ترین مزایای ساهاجا یوگا است. مهمترین این مزایا مربوط به روح شماست. لذت در مدیتیشن و پیشرفت ژرف شما در تمام سطوح زندگی تان بهترین شاخص مزایایی است که شما در این راه بدست می آورید.

اهمیت مدیتیشن

بسیاری از افراد تصور می کنند که تنها با گرفتن خود آگاهی می توانند از تمام مزایای آن بهره مند شوند و مدیتیشن را جدی نمی گیرند. اما، حقیقت این است که در صورتی می توانیم بطور کامل از این خودآگاهی نتیجه بگیریم که هر روز فارغ از همه مسایل روزمره، زمانی را به خودمان اختصاص دهیم و مدیتیشن کنیم . همانطور که یک گیاه جوان برای رشد نیاز به مراقبت، توجه و آبیاری دارد؛ پس از بیداری کندالینی که مانند جوانه زدن آگاهی ماست، این گیاه جوان نیازمند توجه است که این کار از طریق مدیتیشن روزانه میسر می گردد. با انجام مدیتیشن مرتب به مرور حالت "آگاهی بدون فکر" در ما تثبیت شده و درخت آگاهی ما رشد می نماید .

نحوه انجام مدیتیشن

به طور کلی مدیتیشن در ساهاجا یوگا به معنی قرار گرفتن در آگاهی بدون فکر است، یعنی به عنوان اولین نتیجه بیداری کندالینی، در سکوت ناشی از عدم حضور افکارمان قرار می گیریم. به این حالت، آگاهی بدون فکر گفته می شود. برای رسیدن به این مرحله آنچه که باید انجام دهیم بسیار ساده است. با آسودگی بر روی زمین می نشینیم و دست های خود را به سمت تصویر باز نگه می داریم. در مدتی که چشمان خود را بسته ایم، بدون این که تلاش خاصی انجام دهیم یا این که متحمل سختی شویم، تنها با نه گفتن به فکرهایی که وارد ذهن ما می شوند، وارد آگاهی بدون فکر می شویم. این اساس و پایه مدیتیشن کردن در ساهاجا یوگا است .



امروز می توانید...

امروز می توانید موضوع جدیدی را فرا گیرید.

امروز می توانید سعی و کوشش در پیشرفت کاری نمائید تا در طول عمر خود از آن بهره‌مند گردید.

امروز می توانید از امکانات فراوانی که در دسترس شما قرار دارد استفاده کنید.

امروز می توانید شروع به ترک عادات ناپسندیده نموده و عادات پسندیده‌ای را بتدریج جایگزین سازید.

امروز می توانید در بهداشت و بهسازی جسم و روح خود کوشا باشید.

امروز می توانید با نزدیکان خود مهربان باشید .....

امروز می توانید موضوع جدیدی را فرا گیرید.

امروز می‌توانید سعی و کوشش در پیشرفت کاری نمائید تا در طول عمر خود از آن بهره‌مند گردید.

امروز می توانید از امکانات فراوانی که در دسترس شما قرار دارد استفاده کنید.

امروز می توانید از کسانی که از شما دل آزرده و رنجیده گشته‌اند دلجوئی نمایید.

امروز می توانید دنیا را بهتر و زیباتر ببنید و مثبت گرا باشید .

امروز بدون شک مقصود و منظوری در نهاد شما نهفته است می توانید آن مقصود را با عمل توام کنید و از ثمر رسانیدن آن لذت ببرید.

امروز می توانید با فعالیت و کار و کوشش در خود وجد و سرور و شادی بیافرینید.

امروز می توانید در عالم خیال آنچه می خواهید و آرزو دارید , با احساس و قاطعیت , از قبل واقع شده, تصور نمایید تا ضمیر خود را جهت پذیرش و تجلی آن خیال آماده و مهیا سازید.

امروز در واقع می توانید خیلی از امور را انجام دهید و این لحظه هنگام شروع است.



درسهایی از

آنتونی رابینز

بخش سوم: نیروی نابودکننده، اعتقادات

چه عاملی سبب می‌شود که در زندگی خود، راه‌ها و هدف‌های معینی را انتخاب کنیم؟ این عامل، اعتقادات ماست؛ عقیده به اینکه توانایی های ما چقدر است و چه کارهایی ممکن، یا غیرممکن است. در فرهنگ مردم هائیتی، پزشک جادوگر قبیله داری چنان قدرت مرموزی است که می تواند با یک اشاره فردی را هلاک کند. اما در واقع، آنچه موجب مرگ آن فرد می شود قدرت جادویی پزشک نیست، بلکه اعتقاد افراد به قدرت فوق تصور اوست. آیا در زندگی خود تاکنون انتظار واقعه ناگواری را کشیده اید؟ اثر آن انتظار بر زندگی تان چه بوده است؟ چه عقاید مثبتی بر زندگی فعلی شما اثر گذاشته است؟ چه انتظارات مثبت تازه ای می توانید در خود یا دیگران ایجاد کنید؟

مردم جهان به مدت هزاران سال بر این عقیده بودند که انسان با توجه به ساختار جسمی خود، قادر نیست مسافت یک مایل را در چهار دقیقه بدود. با وجود این فردی به نام راجربانیستر این مسافت را در کمتر از چهار دقیقه دوید و این باور را درهم شکست. وی چگونه به این کار توفیق یافت؟ آنقدر موفقیت خود را به چشم دل دید و چنان تصویر زنده ای از موفقیت در ذهن خود تشکیل داد که سرانجام فرمانی بی چون و چرا به سیستم عصبی خود صادر کرد و نتیجه ای جسمی بدست آورد که با آن تصویر ذهنی هماهنگ بود. پس از آن، کسان دیگر نیز از بانیستر پیروی و باور کردند که آنان نیز قادر به چنین کاری هستند لذا ظرف یک سال، افراد بسیاری موفقیت او را تکرار کردند.

در مقابل شما چه سدی است که باید آن را درهم بشکنید؟ کدام کار در نظرتان غیرممکن جلوه می کند که اگر آن را ممکن می دانستید (و انجام می دادید) زندگی خودتان و اطرافیان تان دگرگون می شد؟

بسیاری از مردم، گناه نارسائی های زندگی خود را به گردن وقایع و اتفاقات می اندازند. در حالی که آنچه زندگانی ما را شکل می دهد، خود آن وقایع نیست، بلکه معنایی است که به آن رویدادها می دهیم.

در جنگ ویتنام، دو نفر تیر می خورند، هر دو اسیر می شوند و بارها تحت شکنجه قرار می گیرند. یکی شان دست به خودکشی می زند، و دیگری روز به روز ایمانش نسبت به انسانیت و خالق متعال، قوی تر می شود. امروز، شرح زندگی این مرد که جرالد کافی نام دارد، یادآور نیروی عظیم روح انسانی است که می تواند بر هرگونه درد و رنج و مانع و مشکلی غلبه کند.

آیا در گذشته شما و یا آشنایانتان واقعه ای هست که مانع احساس شادی و خوشبختی امروزتان باشد؟ آیا می توانید این اتفاقات را به صورت دیگری معنا کنید؟ آیا این وقایع شما را پخته تر و نیرومندتر کرده اند؟ آیا می توانید براساس این تجارب تلخ، دیگران را که با همین مشکل روبرو هستند، راهنمایی کنید؟ علت کارهایی که مردم می کنند چیست؟ تنها علت رفتارهای ما، اعتقاد و باور است. گرچه عجیب است، ولی اگر مردم باور کنند که برای رفع بیماری باید جمجمه خود را با مته سوراخ کنند، چنین می کنند (و نتیجه هم می گیرند!) خواه این عقیده پایه و اساس درستی داشته باشد خواه نداشته باشد، و اگر هم معتقد شوند که خوشبختی آنان در گرو کمک به دیگران است، بر همان اساس عمل می کنند.

اعتقاد ماست که باعث می شود یک عمر احساس بدبختی کنیم و یا برعکس زندگانی خود را با خوشی بگذرانیم. عقیده سبب می شود که یک نفر اینشتین شود و یک نفر بتهوون، یا یک نفر به صورت قهرمان درآید و نفر دیگر نداند که اصلاً چرا به این دنیا آمده است.

اعمالی که اطرافیان شما انجام می دهند، براساس چه اعتقاداتی است؟ شما با همکارانتان در چه مواردی اشتراک عقیده دارید؟ با فرزندان یا والدینتان در چه مواردی هم عقیده اید؟در چه زمینه هایی اختلاف عقیده دارید؟

هرگاه اتفاقی برایتان بیفتد، مغزتان بلافاصله دو سؤال را مطرح می سازد: اول اینکه آیا این اتفاق به معنی رنج است یا به معنی لذت؟ دوم اینکه برای دوری



از رنج و کسب لذت چه باید بکنم؟ پاسخ این پرسش ها بسته به این است که درباره موجبات رنج و لذت چه عقایدی داشته باشید. این عقاید کلی به منزله راه های میانبری است که باعث می شود بسیاری از امور روزمره را به انجام رسانیم، و در عین حال همین عقایدمی توانند زندگی ما را به کلی محدود سازد. به عنوان مثال، کسی که بطور اتفاقی در کاری شکست خورده است، ممکن است نتیجه بگیرد که بی لیاقت است و متأسفانه همین تعمیمدادن هاست که باعث می شود نسبت به آینده، خوشبین یا بدبین باشیم.

به یکی از عقاید محدودکننده ای که درباره خود یا فرد دیگری دارید فکر کنید. آیا برای درستی این عقیده دلیل کافی دارید؟ آیا موارد استثنایی هم ممکن است وجود داشته باشد؟ آیا ممکن است این عقیده کلی شما بیش از حد کلی باشد.

هیچ چیزی در زندگی به خودی خود دارای معنا نیست. این شمایید که به آن معنا می دهید.

یکی از شگفتی های وجود انسان این است که می تواند برای هر واقعه چنان اهمیتی قائل شود که نیروبخش و یا نابودکننده باشد.

بعضی از مردم، تنها یکی از وقایع تلخ گذشته را در نظر می گیرند و می گویند (به علت این تجربه، دیگر احساس عشق یا کمال نخواهم کرد.) و بعضی دیگر عین همان واقعه طوری تعبیر می کنند که نیروبخش است: (از آنجاکه نسبت به من بی عدالتی شده است، نسبت به نیازهای دیگران حساسم) یا (از آنجا که فرزند خود را از دست داده ام. تلاش می کنم تا امنیت بیشتری را در جهان برقرار کنم.)

همه ما قادریم هر واقعه ای را طوری معنی کنیم که امیدوارکننده و نیروبخش باشد. یکی از تجارب گذشته خود را درنظر آورید و با معنای تازه ای که به آن می‌دهید، انقلابی در زندگی خود بوجود آورید. اعتقادات، قدرتی نابودکننده دارند. از آنجاکه اعتقادات تأثیر عجیبی بر زندگی ما دارند، لازم است که این سه مسأله را درک کنیم:

۱ - اغلب ما، عقاید خود را آگاهانه انتخاب نمی کنیم.

۲ - عقاید ما، غالباً بر پایه تفسیر غلط وقایع گذشته است.

۳ - پس از آنکه عقیده ای را پذیرفتیم، آن را وحی مُنزل می پنداریم و فراموش می کنیم که آن عقیده فقط یک نقطه نظر است.

آیا عقایدی دارید که به درستی آنها یقین داشته باشید؟ آیا نظرات دیگری هم هست که با عقیده شما مخالف و احتمالاً درست باشند؟ اگر شما صاحب این عقیده بودید، چه تغییری در زندگی تان ایجاد می شد؟

اعتقاد، عبارت از احساس اطمینان نسبت به درستی چیزی است. مثلاً اگر به هوشمندی خود اعتقاد داشته باشید، این اعتقاد، صرفاً یک نظریه نیست، بلکه احساس اطمینان می کنید که فرد باهوشی هستید. این احساس اطمینان از کجا آمده است؟

هر فرض یا نظر را به صورت رویه ی میزی در نظر بگیرید. اگر میز، پایه نداشته باشد به چیزی متکی نیست. نظریه هم در صورتی به صورت عقیده درمی آید که پایه هایی داشته باشد. این پایه ها که موجب اطمینان می شوند عمدتاً ناشی از تجارب مرجع هستند. مثلاً اگر معتقد باشید که فرد باهوشی هستید، احتمالاً تجارب قبلی شما (نمرات زمان تحصیل و یا اظهارنظر دیگران) باعث ایجاد این عقیده شده است.

البته ما برای احساس اطمینان، محدود به تجارب گذشته خویش نیستیم.

ما نیز مانند راجربانیستر می توانیم از قدرت تصور خود به عنوان تجارب مرجع استفاده کنیم و نسبت به کارهایی که هنوز انجام نداده ایم، در خویشتن احساس اطمینان به وجود آوریم.

می توانیم هر نظریه ای را به عقیده مبدل کنیم. به شرط اینکه به قدر کافی تجارب مرجع برای تأیید آن نظریه داشته باشیم. کدامیک از دو جمله زیر، صحیح است؟

۱ - مردم ذاتاً خوب و درست کارند.

۲ - مردم نادرست هستند و فقط به منافع خود فکر می کنند.

آیا اگر در خاطرات و تجارب گذشته خود کاوش کنید، تجارب مرجع کافی برای اثبات نادرستی و فساد مردم پیدا نمی کنید؟ اگر فکر خود را متوجه خاطرات دیگر سازید، آیا تجارب مرجع کافی برای درستکاری مردم سراغ ندارید؟

کدامیک از این دو عقیده صحیح است؟ هر نوع عقیده ای که برای خود ایجاد کنید، از لحاظ خودتان صحیح خواهد بود.

اگر احساس اطمینانی که نسبت به چیزی داریم، محکم و خلل ناپذیر باشد، ممکن است ما را یاری دهد که به هدف های بسیار بزرگ، دست یابیم، و ممکن است ما را کور کند و نتوانیم حقایق را ببینیم؛ حقایقی که شاید اثری همیشگی بر زندگی ما داشته باشند.

آیا تاکنون با کسی برخورد کرده اید که به خاطر حفظ آن احساس اطمینان، حاضر نباشد نظر تازه ای را بشنود؟

اگر با چشم فرد دیگری به عقاید خودتان نگاه می کردید، چه می دیدید؟

اعتقاد، منشأ همه رفتارهای ماست. بعضی از اعتقادات، فقط بر یکی از جنبه های زندگی ما اثر می گذارند و بعضی دیگر به جنبه های گوناگون زندگی نفوذ می کنند. به عنوان مثال، اعتقاد به نادرستی که فرد بخصوص، فقط بر روابط، با همان شخص مؤثر است، اما عقیده به اینکه (همه مردم، نادرستند) ممکن است بر بسیاری از روابط، با دیگران، مؤثر باشد.

عقاید کلی (جهانی) نظیر این عقیده، مبتنی بر تعمیم هایی هستند که در زمان های دور و تحت شرایط فوق العاده پیدا شده اند. ممکن است آنها را به کلی فراموش کرده باشیم، اما امروزه به طور ناخودآگاه براساس همان تعمیم ها تصمیم می گیریم.

عقاید کلی اثری بر زندگی ما دارند که حدی بر آن متصور نیست، اما لازم نیست که این اثر حتماً منفی باشد. یکی از عقاید کلی خود را عوض کنید تا آن را بر همه جنبه های زندگی خود مشاهده کنید.

بعضی از باورها از بعضی دیگر نیرومندترند. احساس اطمینان در واقع دارای سه درجه است: نظر، اعتقاد، یقین. نظرات به آسانی قابل تغییرند، زیرا مبنای آنها ادراکات و تصورات موقتی است. اعتقادات بسیار قوی تر و محکمترند، زیرا اساس آنها را تجارب فراوانی تشکیل می دهد که گاه با احساسات و عواطف نیرومندی همراه است. با وجود این، می توان با طرح سؤالاتی آنها را تا حدی متزلزل کرد. یقین معمولاً با چنان عواطف شدیدی همراه است که نه فقط انسان به درستی آن مطلب اطمینان کامل دارد. بلکه نسبت به آن تعصب می ورزد و حاضر نیست هیچگونه بحث منطقی را که مخالفت عقیده اش باشد، بشنود.

یقین می تواند اثری سازنده و نیروبخش و یا نابودکننده داشته باشد. کدامیک از باورهای شما جنبه نظر دارد؟ نسبت به درستی کدامیک اطمینان بیشتری دارید؟ کدامیک از آنها به سطح یقین نزدیک است؟

فایده اعتقاد چیست؟ اعتقاد باعث می شود که ملاکی در دست داشته باشیم تا بتوانیم به سرعت راهی برای فرار از رنج ها و کسب لذت ها پیدا کنیم وقتی به درستی چیزی عقیده پیدا کردیم، دیگر لزومی ندارد و در هر مورد کار را از ابتدا شروع کنیم و درستی یا نادرستی چیزی را محک بزنیم. گاهی در لحظات اوج ترس، رنج و یا فشارهای عاطفی، برای تسکین ناراحتی های خود به نوعی اعتقاد، متوسل می شویم.



مثلاً کسی که در عشق شکست خورده است، ممکن است معتقد شود که در جهان، عشق وجود ندارد.
بعضی از مردم که به درستی چیزی ایمان و یقین دارند، در برابر هر عقیده مخالفی مقاومت می کنند و گاهی رنج های فرساینده، درد انزوا، افسردگی و حتی مرگ را تحمل می کنند، اما دست از باورهای خود برنمی دارند. شما به چه چیزهایی ایمان دارید؟ کدامیک از باورهای شما نیروبخش و سازنده و کدامیک تضعیف کننده است؟ از آنجا که ایمان، در انسان شور و شوق می آفریند، لذا موجب حرکت و فعالیت می شود. کسی که به حقوق حیوانات، بسیار اهمیت می دهد. دارای اعتقاد است. اما آن که در اوقات فراغت خود با شور و شوق بسیار، به سخنرانی و آموزش مردم می پردازد و با استناد به تحقیقات و تجارب آزمایشگاهی عواقب رژیم گوشتخواری را خاطر نشان می کند دارای ایمان است.
آیا در زندگی شما مواردی بوده است که با استفاده از نیروی ایمان، قدرتی تازه برای رسیدن به هدف پیدا کرده و همه موانع را درهم شکسته باشید؟ مثلاً اگر یقین داشته باشید که نباید اضافه وزن پیدا کنید، شیوه دائمی و سالمی برای زندگی خود اختیار می کنید. اگر ایمان داشته باشید که (من در هر شرایطی، راهی برای رفع گرفتاری ها پیدا می کنم) خواهید دید که در سخت ترین حوادث نیز به شکل مناسبی عمل می کنید.
اگر نسبت به عقاید سازنده خود، احساس اطمینان قوی تری داشتید، چه تغییرات ریشه داری در زندگی تان بوجود می آمد؟ در این باره بیندیشید.
برای اینکه بتوانید عقاید صحیح خود را تقویت کنید تمرین زیر را انجام دهید:
۱ - عقیده ای را انتخاب و سعی کنید آن را به صورت ایمان درآورید.
۲ - مرجع های تازه و قوی تری را نسبت به آن عقیده در خود به وجود آورید. به عنوان مثال اگر تصمیم دارید گوشتخواری را ترک کنید، با افراد گیاهخوار صحبت کنید تا اثرات رژیم گیاهخواری را دریابید.
۳ - وقایعی را پیدا یا ایجاد کنید که احساسات شدیدی را نسبت به آن عقیده در شما ایجاد کند. مثلاً اگر می خواهید کشیدن سیگار را ترک کنید، سری به بیمارستان ها بزنید و از بیمارانی که به علت کشیدن سیگار دچار عوارض شدیدی شده اند عیادت کنید.
۴ - براساس اعتقاد خود عمل کنید و قدم هایی کوچک یا بزرگ بردارید.
مطالعه زندگی اشخاص چندشخصیتی، اثرات نیروی عقیده را نشان می دهد. این افراد، به علت عقیده محکمی که دارند و قویاً فکر می کنند که شخص دیگری هستند، تغییرات جسمانی نیز در آنها بوجود می آید که کاملاً محسوس و چشمگیر است. رنگ چشم آنان عوض می شود، بعضی علائم جسمانی در چهره شان پدیدار یا ناپدید می شود و حتی بطور موقت دچار بیماری هایی از قبیل مرض قند و فشار خون می شوند. همه این آثار بستگی به این دارد که بیمار در قالب کدام شخصیت فرو رفته باشد.
آیا در زندگی شما نیز دگرگونی هایی بر اثر تغییر عقیده پیدا شده است؟
راز موفقیت چیست؟
ما غالباً تصور می کنیم که موفقیت بسته به استعداد و نبوغ است. با وجود این، من عقیده دارم که نبوغ واقعی این است که با تقویت ایمان و اعتقادات سازنده، نیروهای عظیم درونی خود را فعال کنیم. موفقیت بیل گیتز میلیاردر معروف، از زمانی که در دانشگاه هاروارد تحصیل می کرد پایه گذاری شد. وی تعهد کرد که نرم افزاری را که (هنوز نساخته بود) برای کامپیوتری که هرگز ندیده بود بسازد و در مواقع معینی تحویل دهد! به علت اعتماد به نفس زیاد (که پایه درستی هم نداشت) توانست همه منابع و نیروهای خود را بکار گیرد و با همکاری دیگران، نرم افزار مزبور را با کمال موفقیت طراحی کند و ثروتمند شود.
اگر ما خود را مقید کنیم که حتماً به هدف برسیم و در عین حال مطلقاً ایمان داشته باشیم که به انجام این کار توانا هستیم، روشن است که احتمال موفقیت مان در هر زمینه بیشتر خواهد شد.
شاید گفته اینشتین از همه بهتر باشد که (تصور، نیرومندتر از علم است.) بارها ثابت شده است که مغز ما نمی تواند میان آنچه که به روشنی به تصور درمی آوریم، و آنچه که عملاً اتفاق می افتد تفاوتی قائل شود.
اگر این نکته را به خوبی درک کنید زندگی تان دگرگون خواهد شد.
به عنوان مثال خیلی از مردم می ترسند دست به کار تازه ای بزنند، زیرا که قبلاً هرگز آن کار را انجام نداده اند. اما یکی از مهمترین پایه های موفقیت پیشگامان جامعه این است که علی رغم تجارب نا موفق قبلی، مرتباً در ذهن خود کسب نتایج دلخواه را مجسم می سازند. بدین ترتیب احساس اطمینانی در خود بوجود می آورند که سبب می شود نیروهای خود را فعال کند و توانائی های واقعی خود را بکار گیرند.
آیا هدفی دارید که شما را به هیجان آورد، اما لازمه اش این باشد که کاری را که قبلاً نکرده اید، انجام دهید؟ کی خیال دارید خود را در حالی که به موفقیت رسیده اید در نظر مجسم سازید؟ کسانی که می گویند (واقع بین باشید) معمولاً افراد ترسویی هستند. این افراد،غالباً در گذشته ناکامی هایی داشته اند که در نظر خودشان شکست به‌حساب می آیدوبه‌همین‌علت‌می‌ترسند که دوباره شکست بخورند. عقاید محدودکننده ای که این افراد برای محافظت از خویشتن ساخته اند، موجب تردید، نداشتن شهامت و توکل، و بکار نگرفتن همه توانائی ها می شود، و در نتیجه دستاوردهای آنان نیز محدود است.
رهبران بزرگ، غالباً با معیارهای دیگران (واقع بین) نیستند. اما دقیق و هوشمندند. مهاتما گاندی معتقد بود که می تواند با شیوه های مسالمت آمیز و بدون اعمال خشونت در برابر امپراطوری انگلستان ایستادگی کند و هند را به استقلال برساند. کاری که قبلاً هرگز نظیرش انجام نشده بود. او ظاهراً واقع بین نبود، اما نشان داد که فردی دقیق است. آیا عقاید به اصطلاح (واقع بینانه)ای هست که از آنها دوری کنید؟ آیا انتظارات تازه، هیجان آور، غیرواقع بینانه، اما کاملاً امکان پذیری وجود دارد که از آنها استقبال کنید؟
اگر قرار باشد که اشتباهی بکنید، بهتر است اشتباه تان این باشد که به قابلیت های خود، بیش از حد بها دهید، زیرا ممکن است همین امر موجب موفقیت تان شود یکی از تفاوت های افراد خوشبین و افراد بدبین این است که افراد بدبین، توانائی ها و مهارت های خود را با دقت اندازه گیری می کنند. اما

افراد خوشبین، رفتارهای خود را مؤثرتر از آنچه واقعاً هست، می پندارند.
در نتیجه، افراد بدبین به کوشش بیهوده دست نمی زنند و همین که دلیل منطقی برای ادامه کار، وجود نداشته باشد، کارها را رها می کنند. با وجود این، تصورات مثبت افراد خوشبین روحیه لازم را در آنها بوجود می آورند و در اثر پشتکار، سرانجام مهارت لازم را پیدا می کنند. یعنی ظاهراً ارزیابی های غیرواقعبینانه، موجب کسب مهارت می شود.
به یاد داشته باشید که گذشته، مساوی آینده نیست اگر بخواهید در جهت هدفی که زمانی به نظرتان غیرممکن می آمد، قدمی بردارید، آن قدم، کدام است؟
شکل زندگی ما بیش از هر چیز، بسته به این است که چگونه با بدبختی های خود کنار بیائیم. افراد موفق، معمولاً مشکلات را امری گذرا می بینند، در حالی که اشخاص شکست خورده، معمولاً کوچکترین مشکل را، امری همیشگی می پندارند. اگر چنین فکر کنیم، اولین قدم را برداشته ایم تا در دامی که روانشناسان (ناتوانی آموخته) می نامند بیفتیم. سه پندار است که این ناتوانی را ایجاد میکند:
۱ - مشکل، جنبه دائمی دارد (گذرا نیست)
۲ - مشکل، فراگیر است (به یک زمینه معین محدود نیست).
۳ - مشکل، ذاتی است و در وجود ما عیبی وجود دارد. (نمی توان از آن به عنوان فرصتی برای یادگیری استفاده کرد.) در چند روز آینده راه های چاره این باورهای تضعیف کننده را بررسی خواهیم کرد. فعلاً برای مقابله با اولین پندار، بخاطر داشته باشید که (این نیز بگذرد) اگر پشتکار داشته باشید، همیشه راهی پیدا خواهید کرد.
ما قادریم مشکلات را درنظر خود بزرگ، یا کوچک جلوه گر سازیم. اما افراد موفق، با استفاده از همین توانایی، از دام (مشکل فراگیر) می گریزند. آنها مثلاً به جای اینکه بگویند (پرخوری، همه اندام های بدن مرا از کار انداخته است) می گویند (در زمینه عادات غذایی، مشکل کوچکی دارم). اما کسانی که فکر می کنند مشکل آنان فراگیر است، گمان می کنند که چون در زمینه معینی به موفقیت نرسیده اند، پس اصولاً فرد شکست خورده ای هستند. در اثر این تعمیم، به کلی احساس ناتوانی می کنند. برای غلبه بر این عقیده غلط که یک مشکل بر همه جهات و جوانب زندگی اثر می گذارد، باید بلافاصله به حل بخشی از مشکل بپردازید، حتی اگر آن بخش بسیار ناچیز باشد. هم اکنون این کار را شروع کنید.
افراد خوشبین، از شکست های خود درس می گیرند و طرز فکر خود را اصلاح می کنند. افراد بدبین، شکستها را به خویشتن نسبت می دهند و تصور می کنند که شکست، جزو خصوصیات ذاتی آنهاست. از آنجا که این افراد، هویت خود را به مشکلات زندگی پیوند می دهند لذا گرفتار می شوند. آیا این اشخاص، می توانند تمام زندگی خود را به سرعت دگرگون کنند؟
هرگز مشکلات را به شخص نسبت ندهید. مشکلات را وسیله ای برای کسب تجربه در نظر بگیرید و با استفاده از این تجارب، راه خود را به سوی هدف، باز کنید و بخاطر وجود مشکلات، ممنون و شکرگزار باشید.
برای رسیدن به هر موفقیت فردی، ابتدا باید تغییری در باورهای خود ایجاد کرد. با عقاید محدودکننده چه باید کرد؟ بهترین راه آن است که باطرح پرسش هایی آن ها را سست کنید و در احساس اطمینان خود تزلزل
بوجود آورید. مغز شما همیشه می خواهد که شما را از رنج ها بر کنار نگه دارد. پس به نتایج منفی که آن اعتقاد، برایتان به بار آورده است فکر کنید و از خود بپرسید:
۱ - اکنون که درباره این عقیده فکر می کنم، چه جنبه های مضحک، مسخره و احمقانه ای را می توانم در آن پیدا کنم؟
۲ - این عقیده تاکنون به چه قیمتی برایم تمام شده است؟ چه محدودیت هایی در گذشته برایم ایجاد کرده است؟
۳ - اگر در عقیده خود تجدید نظر نکنم و آنرا تغییر ندهم، در آینده چه زیان هایی را متحمل خواهم شد؟
پاسخ به این نوع سؤالات باعث می شود که احساسات عذاب آوری را با عقیده قدیم خود پیوند دهید و زمینه را فراهم کنید تا عقیده سازنده ای را جایگزین آن عقیده نامطلوب سازید.
آدمی برای خوشبخت بودن، باید احساس کند که دائماً در حال رشد است. و برای موفق شدن در دنیای بازرگانی امروز، شرکت ها باید بطور مداوم پیشرفت کنند. روشن است که ما باید پیشرفت مداوم را اصل زندگی خود قرار دهیم، نه اینکه به فکر هدف های گذرا باشیم. این مفهوم را در ژاپن با کلمه کایزن بیان می کنند که به معنی تمرکز و توجه دائم به بهبود کیفیت کالا و خدمات است. من پیشنهاد می کنم که ما آمریکائیان نیز به پیشرفت دائم و پایان ناپذیر (کن آی) مقید باشیم.
اگر ما بطور معمول توجه خود را به بهبود چیزهایی معطوف کنیم که در حال حاضر هم ممکن است عالی باشند، ببینید این روحیه چه تغییراتی در خانواده ها، شرکت ها، و جوامع به وجود می آورد.
به نظر شما چگونه می توان فلسفه (کن آی) را به سرعت عملی کرد؟ تنها چیزی که در زندگی باعث خاطر جمعی واقعی می شود این است که بدانیم هر روزی که می گذرد، به نوعی پیشرفت می کنیم. من نگران این نیستم که کیفیت زندگی خود را بتوانم در همین سطحی که هست نگه دارم، چرا که هر روز سعی می کنم تا آن را بهتر از روز پیش سازم.
یکی از رموز موفقیت افسانه ی پت ریلی (مربی بسکتبال) اعتقاد به پیشرفت مداوم و تدریجی است. وی در سال ۱۹۸۶ با مشکل بزرگی روبرو شد: تیم او معتقد بود که نهایت تلاش خود را به عمل آورده است، اما با این همه در سال پیش در زمینه قهرمانی موفقیتی بدست نیاورده بودند. برای بهبود وضع تیم، وی بازیکنان را مجاب کرد که اگر هر فرد، در هر یک از پنج مهارت اصلی فقط یک در صد پیشرفت کند، تیم به قهرمانی خواهد رسید، زیرا تیم دوازده



نفره، در آن صورت مجموعاً ۶۰ درصد بهتر خواهد شد.
رمز موفقیت این طرح، در سادگی آن بود. هر کسی یقین داشت که می تواند حداقل به میزان یک در صد، مهارت خود را در هر زمینه افزایش دهد!
اگر شما بطور مداوم پیشرفت های کوچکی بکنید، سرانجام به چه هدفی می توانید برسید؟
افکار، اعمال و تصمیمات روزمره شما تابع چه عقایدی است؟ این تمرین را انجام دهید تا به تأثیر نیروی عقیده بر خود پی ببرید.
۱ - در بالای یک صفحه کاغذ بنویسید (عقاید سازنده و نیروبخش) و بر بالای صفحه دیگر بنویسید (عقاید ضعیف کننده و محدودکننده).
۲ - ظرف ده دقیقه در روی این دو صفحه عقاید خود را پیاده کنید و هر چه به نظرتان می رسد بنویسید.
۳ - هنگام تفکر، هم عقاید خاص و هم به عقاید کلی (جهانی) توجه داشته باشید. خصوصاً به عقایدی که با (اگر) آغاز می شوند توجه کنید. مثلاً (اگر دائماً از همه امکانات خود استفاده کنم موفق خواهم شد.)
یکی از مؤثرترین راه های بهبود زندگی آن است که عقاید مثبت و سازنده خود را بشناسیم، آنها را تقویت کنیم، و از آنها در جهت عملی ساختن رؤیاهای خود استفاده نمائیم.
۱ - فهرستی را که از عقاید سازنده و محدودکننده (شماره ۸۷ همین کتاب) تهیه کرده اید، بررسی کنید. سه فقره از مهمترین عقاید نیروبخش را مشخص سازید.
۲ - دقیقاً مشخص کنید که چرا و چگونه این عقاید شما را نیرومند می سازد؟ به چه طرقی این عقاید موجب تقویت روحیه و شخصیت و بالابردن کیفیت زندگیتان می شوند؟ اگر این عقاید را محکم تر کنید چه اثرات بزرگتر و مثبت تری خواهند داشت؟
۳ - بعضی از این عقاید نیروبخش، و یا همه آنها را به صورت یقین و ایمان در آورید. چنان اطمینان خدشه ناپذیری به آنها پیداکنید که رفتارتان را تحت تأثیر قرار دهد و شما را در جهت مقصودی که دارید، هدایت کند. اکنون براساس ایمان خود عمل کنید!
اکنون هنگام آن است که از شر عقایدی که دیگر به دردتان نمی خورد خلاص شوید!
۱ - دو فقره از محدودکننده ترین عقاید را مشخص کنید.
۲ - با طرح پرسش هایی، پایه های این عقاید را متزلزل سازید: این عقیده چقدر مسخره و بی معنی است؟
آیا کسی که این سخن را به من گفته است سرمشق خوبی است؟ اگر این عقیده را حفظ کنم چه زیان های عاطفی متوجه من خواهد شد؟ از نظر جسمی، مالی و رابط با دیگران به چه قیمتی برایم تمام خواهد شد؟ این عقیده چه ضررهایی برای خانواده، و افراد مورد علاقه من خواهد داشت؟
۳ - آثار و عواقب منفی این عقاید را در نظر مجسم کنید. یک بار و برای همیشه تصمیم بگیرید که دیگر بهای سنگین این عقاید را نپردازید.
۴ - دو عقیده تازه را که می خواهید جایگزین عقاید قبلی کنید، بنویسید.
۵ - عقاید تازه و نیروبخش را تقویت کنید. منافع بی شماری را که از داشتن این عقاید نصیب تان خواهد شد در نظر مجسم سازید.
اثر نیروی انتظار در بهبود عملکرد، امروزه به ثبوت رسیده و به اثر پیگمالیون معروف است. برای تحقق این موضوع، بعضی از دانش آموزان یک کلاس را انتخاب کردند و به معلمان آنها گفتند که آنها دارای استعداد فوق العاده ای هستند و باید بیشتر مراقبشان باشند تا استعدادشان شکوفا شود. پس از چندی، این دانش آموزان جزو بهترین شاگردان کلاس شدند. اما کسی نمی دانست این دانش آموزان که به عنوان نابغه معرفی شده بودند در واقع فرقی با بقیه نداشتند و حتی بعضی از آنها جزو شاگردان ضعیف به شمار می آمدند. چه عاملی باعث شد که این دانش آموزان به صورت افراد متفاوتی درآیند؟ اعتماد به نفس و اطمینان تازه ای که به برتری خود پیدا کردند (و آن نیز در اثر عقاید اشتباه معلمان کم کم در فکر آنان تزریق شده بود)!
آیا به اهمیت اعتقاداتی که درباره خود یا دیگران دارید واقفید؟
اگر در اثر ایمان قوی می توانستید استعدادهای وسیع خود را بکار گیرید، قادر به انجام چه کارهایی می شدید؟

منبع: برگرفته از سخنرانی ها و کتاب های منتشر شده ی آنتونی رابینز





برگزاری جشن پایان دوره ششم موفقیت مالی





ذهن ثروتمند ۳

ریشه هاست که میوه ها را می سازند

درختی را در نظر بگیرید. فرض کنیم این درخت نمایانگر زندگی است. بر روی این درخت میوه های متعددی وجود دارد. در زندگی ما، میوه ها همان نتایجی هستند که از اعمال خود می گیریم. پس ما به میوه ها (یا همان نتایج اعمال خود) نگاه می کنیم و از دیدن آنها شادمان می شویم. تعدادشان کافی نیست، خیلی کوچکند، طعم خوبی ندارند، پس از ما چه کاری ساخته است؟ بیشتر ما توجه خود را معطوف به میوه ها یا نتایج کار خود می کنیم، اما حقیقتاً چه عاملی آن میوه های خاص را به وجود می آورد؟ آری این بذرها و ریشه ها هستند که میوه ها را می سازند. آن بذری که در زیرزمین است محصول روی زمین را ایجاد می کند. این نادیدنی ها هستند که دیدنی ها را می سازند. یعنی چه؟ یعنی این که اگر ما خواهان تغییر دادن میوه ها هستیم، اول باید ریشه ها را تغییر دهیم. اگر مایلید مواردی که در زندگی قابل دیدن هستند را تغییر دهید، باید آن چه که قابل دیدن نیستند را تغییر دهید. البته ممکن است برخی از مردم فقط آن چه را می بینند، باور داشته باشند. من یک سوال از این افراد دارم، این که: چرا شما زحمت پرداختن قبض برق ماهیانه را به خود می دهید؟ در صورتی که برق را نمی بینید، اما آن را تشخیص داده و از آن استفاده می کنید. اگر شکی به وجود آن دارید، می توانید انگشت خود را در پریز برق فرو کنید و تضمین می کنم که به سرعت شک شما برطرف خواهد شد.

در هر جنگل، مزرعه و یا باغی که در این دنیا وجود دارد، این قانون صادق است که آن چه در زیرزمین است آن چه را که بر روی آن قرار دارد به وجود می آورد. به همین خاطر است که توجه نمودن به میوه هایی که تاکنون به وجود آورده اید، بیهوده و بدون ثمر است. شما می توانید میوه هایی را که قرار است در آینده به وجود بیایند را تغییر دهید، ولی برای این منظور باید زمین را بکنید و ریشه ها را تقویت کنید.



مدیریت زمان -۲

۳- مدیریت زمان و کسب وکار

محیط کسب و کار امروز را می‌توان با رقابت شدید و سخت آن توصیف کرد. در هر ثانیه از روز اختراعات جدیدی صورت می‌پذیرد و روش‌های سنتی، طول عمر کوتاه تری پیدا می‌کنند. خبر تازه امروز، یک خبر قدیمی در فردا محسوب می‌شود و کسانی که با تغییرات پیش نروند عقب خواهند ماند. شما باید از تمام منابع موجود خود استفاده کنید تا با زمان پیش روید.

بزرگ ترین مانع موفقیت در این بازار، زمان است. با ساعات نامحدود روزانه می‌توانستیم سرعت کار را به اندازه رضایت‌بخش پایین بیاوریم. متأسفانه زمان چیزی است که بشر نمی‌تواند آن را کنترل کند. به خاطر این شرایط غیرقابل کنترل، باید با زمان کار کنیم. درک محدودیت‌های حاصل از زمان و منافع مدیریت زمان کمک می‌کند با زمان کار کنیم نه اینکه در مقابل آن قرار گیریم.

روشی که شما زمان خود را استفاده می‌کنید تعیین کننده موفقیت شماست. با این حال، فلسفه مدیریت زمان از فردی به فرد دیگر متفاوت است و مدیریت زمان برای شما باید بگونه‌ای باشد که با کار شما مطابقت داشته باشد. در این بخش رهنمودهایی ارائه می‌کنیم که به شما در شروع سفر در مدیریت مؤثر زمان کمک خواهند کرد. این رهنمودها را به دقت بخوانید و آنها را بگونه‌ای تطبیق دهید که نیاز شما را برآورده کنند.

۳-۱- مدیریت زمان در کار

رهنمودهای کلی که قبلاً گفته شد می‌توانند در محل کار شما به کار روند. این رهنمودها مواردی شامل تحلیل روش گذراندن وقت، اولویت‌بندی فعالیت‌ها و برنامه‌ریزی است.

۳-۲ -کار درست را در زمان درست انجام دهید

حتی با مدیریت مؤثر زمان هم در خواهید یافت که همیشه نمی‌توان هر کاری را سر وقت انجام داد. اما کارهایی وجود دارند که باید سر وقت انجام شوند و کارهایی نیز هستند که می‌توان به تأخیر انداخت. بر اساس رهنمودهای عمومی مدیریت زمان، یک فهرست اولویت‌بندی شده از کارها باید تهیه کنید. در سراسر روز کارهایی از فهرست را انجام دهید که بیشترین اولویت را دارند. این کار خیلی ساده است و به یک متدولوژی خاص نیاز ندارد در حالی که خیلی از ما کار درست را در زمان درست انجام نمی‌دهیم. انجام کارها براساس اولویت کمک می‌کند که کارها را خوب مدیریت کنید.

۳-۳- قبل از ترک دفتر فهرست کارهای فردا را مرور کنید

فهرست کار را بررسی کنید و کارهای انجام نشده را تعیین کنید. کارهای انجام شده را پاک کنید و کارهای انجام نشده را اولویت‌بندی کنید. هنگام اولویت‌بندی موضوعات اصلی، کارهایی که قرار است فردا انجام دهید را مرور کنید. برای مثال، اگر فاز دوم پروژه در دست را آغاز می‌کنید مستندات تعریف آن فاز را مطالعه کنید. این کار باعث می‌شود اقداماتی را که برای فاز



دوم باید انجام دهید بیاد آورید. اگر با چند نفر کار می‌کنید، با آنها در مورد کار فردا صحبت کنید و مطمئن شوید که هریک می‌دانند فردا چه کاری باید انجام دهند.

۳-٤- ساعات اوج کاری خود را پیدا کنید

با استفاده از رهنمودهای ارائه شده در بخش ۱، تعیین کنید که در ساعات مختلف روز چه احساسی دارید. این تمام تحقیقی است که نیاز دارید تا بتوانید ساعات اوج کاری خود را پیدا کنید. ساعاتی که بیشترین انرژی را داشته‌اید، انگیزش بالا داشته‌اید و تماماً متمرکز به کارتان بوده‌اید را بشمارید. این ساعات زمانی هستند که در آن باید مشکل‌ترین کارهایتان را انجام دهید. از مزایای ساعت اوج کاری استفاده کنید.

۳-۵- از جلسات حداکثر استفاده را ببرید

برای برگزاری جلسه چهار نکته را باید در نظر بگیرید. اولین نکته این است که جلسه را هنگامی برگزار کنید موضوع آن اتفاق افتاده باشد. جلسات دوره‌ای اغلب نیاز نیست اما اگر این زمان را تخصیص دهید با بحث‌های مختلف پر می‌شود. بنابراین جلسات را براساس نیاز تشکیل دهید نه براساس قاعده.

دومین رهنمود برای تشکیل جلسه تنظیم دستور جلسه است. دستور جلسه باید هدف جلسه و حوزه بحث را نشان دهد. حوزه‌های بحث باید اولویت‌بندی شوند. جلسات ساخت‌یافته افراد را بر موضوع مورد بررسی متمرکز می‌کنند. این کار منجر به جلسات کوتاه‌تر و پربارتر می‌شود. توزیع دستور جلسه در زمان مناسبی پیش از تشکیل جلسه، به افراد این امکان را می‌دهد که خود را برای جلسه آماده کنند. این اقدامات باعث می‌شود که جلسات شما مؤثرتر و آموزنده‌تر شوند.

سومین رهنمود برای تشکیل جلسات تنظیم دقیق زمان جلسه است. ساعت تشکیل جلسه تأثیر زیادی بر خروجی جلسه خواهد داشت. برای مثال، اگر شما می‌دانید که افرادی در جلسه هستند که تمایل دارند جلسه را بیش از زمان در نظر گرفته شده ادامه دهند، زمان جلسه را برای پیش از نهار یا برای ساعت پایانی روز تنظیم کنید. این باعث می‌شود افراد انگیزه بیشتری برای تمرکز و توجه داشته باشند. نکته چهارم این است که جلسات را در ساعات غیرمعمول برگزار کنید اگر با تأخیر و کندی روبرو می‌شوید.

۳-۶-به صورت مؤثر تفویض کنید

تفویض زمان بیشتری ایجاد می‌کند. اما این کار همیشه به سادگی قابل انجام نیست. در حقیقت خیلی از افراد با تفویض کارها مشکل دارند. این به چند دلیل رخ می‌دهد. گاهی اوقات توضیح انجام یک کار به فرد دیگر بیش از انجام کار توسط خود طول می‌کشد. اما اگر آینده‌نگر باشید متوجه می‌شوید که اگر یک وقت اضافی صرف کنید می‌توانید در آینده نیز کار مورد نظر را تفویض کنید. دلیل دیگر عدم تفویض کمال‌گرایی است. وقتی تفویض می‌کنید به افراد اجازه می‌دهید که اشتباه کنند. اگر شما تحمل تصحیح اشتباهات را داشته باشید آنگاه افراد بیشتری یاد می‌گیرند که کار مورد تفویض را به صورت مناسب انجام دهند. دلیل آخر عدم تفویض ترس از کاهش قدرت است. این وجه از تفویض چیزی است که همه ما با آن روبرو خواهیم بود. به چیزی که از تفویض بدست می‌آورید فکر کنید نه به چیزی که از دست می‌دهید.

وقتی توانستید بر ترس‌های خود از تفویض کردن غلبه کنید باید یاد بگیرید که چگونه به صورت اثربخش تفویض کنید. ابتدا تعیین کنید که چه چیزی باید تفویض شود. به فهرست اولویت‌بندی شده کارها نگاه کنید. این فهرست در تعیین کارهای نیازمند تفویض کمک می‌کند. سپس افراد توانا و مشتاق انجام کار انتخاب شده برای تفویض را انتخاب کنید. بیاد داشته باشید که کل کار را تفویض کنید. کار و چیزی که مورد انتظار است را توضیح دهید. قدم بعدی این است که اجازه دهید فرد کار را انجام دهد. کار را در زمان های از پیش تعیین شده مورد بررسی قرار دهید. دائماً بالا سر کار نایستید زیرا این کار فقط عملکرد را کاهش می‌دهد.

۳-۷- میز خود را مرتب کنید

فردی که روی میز شلوغ و درهم برهم کار می‌کند به طور متوسط روزی یک ساعت و نیم دنبال چیزهای خود روی میز می‌گردد. عامل اصلی به هم ریختگی روی میز، کاغذ است. کاغذها باید دسته‌بندی و بایگانی شوند، یا به دیگر همکاران مربوط داده شوند یا دور ریخته شوند. نیازی نیست که انبوهی از کاغذ به مدت نامحدود روی میز باشد. بعد از مرتب کردن روی میز به سراغ کشوها بروید. مرتب کردن میز کافی نیست، هر روز آن را تمیز کنید. مرتب نگهداشتن میز هفت ساعت و نیم به هفته کاری اضافه می‌کند.

۳-۸-روش‌ها را مناسب خود تطبیق دهید

توجه به این نکته مهم است که رهنمودهای ارائه شده در این مقاله کلی هستند. این رهنمودها نقطه شروعی برای توسعه سیستم مدیریت زمان است. برای مدیریت موفق زمان، باید یک سیستم مدیریت زمان مناسب خود طراحی کنید.

منبع: مقاله ی مدیر سبز، نوشته ی مجید امیدوار



۱۰ کلید طلایی برای رسیدن به آرزوهای درونی



هر روز، به هر منوال، ما در حال آشکار ساختن حقایقی از زندگی که در اطرافمان وجود دارند، هستیم. چه بخواهیم و چه نخواهیم و چه در مورد آن اطلاعی داشته باشیم و یا نداشته باشیم، تمام چیزهایی که در زندگی ما هستند به وسیله افکار، گفتار و رفتارمان در نظر دیگران آشکار می شوند.

در طی سال های زیادی که با افراد و گروه های خاص به منظور کمک برای محقق شدن آرزوهایشان آن هم در آرامش کامل، ارتباط داشتم به این نتیجه رسیدم که برای رسیدن به یک زندگی سرشار از شادی و موفقیت ۱۰ کلید طلایی وجود دارد که در این مقاله قصد دارم شما را نیز با آنها آشنا کنم.

اگر بخواهید خواسته هایتان را عینیت ببخشید، پیش از هر چیز باید بدانید که همه چیز از درونتان شروع می شود. این افکار شما هستند که احساساتتان را خلق می کنند، احساسات باعث ایجاد رفتار متفاوت در شما می شوند و همین رفتارها هستند که بر روی اموری که شما در زندگی از خود در مقابل دیگران آشکار می سازید، تاثیر گذار واقع می شوند.

از جمله موارد حیاتی دیگر که همواره باید به خاطر داشته باشید این است که بطور کامل دریابید که لازم نیست حتماً تمام این مراحل را به تنهایی طی کنید. زندگی ما طوری پایه ریزی شده که برای رسیدن به موفقیت باید مانند یک ارکستر سمفونی در کنار یکدیگر و در نهایت هماهنگی و هارمونی کار کنیم و در عین حال از نیروهای طبیعی که برای خوشبختی و سعادت ما آماده به کار هستند کمک بگیریم.

زمانی که متوجه شدید باید دقیقاً چه چیزی را آشکار سازید، آن وقت باید اهداف و نیات خود را مشخص کرده، توجه خود را متمرکز کنید، تصویری از آرزوهایتان را مجسم کنید، درست مثل اینکه در حال حاضر برایتان رخ داده اند، متشکر و قدردان باشید، برای انتخاب های مناسب بعدی به جلو گام بردارید، تصور کنید که برای همیشه هیچگونه نگرانی، شک و تردید، و ترسی وجود نداشته و آزاد و رها هستید.

زمانی که برای پشتیبانی و حمایت خود را با کائنات همسو بسازید، چیزی نخواهد گذشت که شاهد اسرار و معجزات زندگی و زندگی کردن خواهید شد.

و حالا ۱۰ کلید طلائی برای خلق زندگی که آرزویش دارید و نحوه آشکار ساختن سرمایه های درونی

۱- قدرت برتری را انتخاب کنید که حقیقتاً و کاملاً شما را دوست می دارد و به شما عشق می ورزد. کسی که قلباً به شما علاقه دارد و می خواهد تا شما از تمام خوشی ها و ثروت های جهان بهره مند گردید.

۲- هنگام طراحی نقشه رسیدن به موفقیت، بهتر است از خوشبینی و توانمندی کمک بگیرید. یک تصویر ذهنی کاملاً روشن از آرزوهایتان مجسم کنید و سعی کنید در این راه دقیق، روشن و منحصر بفرد عمل کنید.

۳- هر زمان و هر لحظه حس کامیابی خود را زنده نگه دارید. اجازه ندهید افکاری نظیر کمبود، محدودیت، و یا چشم و همچشمی به ذهنتان وارد شوند. فقط با این حقیقت روبرو شوید که فراوانی بی حد و حصری در کائنات وجود دارد که برای همه افراد از جمله شما کفایت خواهد کرد.

۴- در افکار، گفتار و رفتار خود عقاید نیرومند، مثبت، و پشتوانه دهنده را به کار ببندید.

۵- طبق چیزی که اعتقاد دارید درست است، عمل کنید. مطمئن باشید به هر چیزی که فکر می کنید، گسترش پیدا خواهد کرد؛ جایی که توجه تان را به آن معطوف می کنید، باید درست همان جایی باشد که آرزوهایتان در آن قرار گرفته اند.

۶- زمانی که در مورد مسائل مالی صحبت می کنید همیشه از «حداقل» و «یا بیشتر» نیز استفاده کنید. به عنوان مثال: «من هر ماه می توانم حداقل ۱۰۰هزار تومان و یا بیشتر پس انداز کنم.» به حقایق مالی خود «و یا بهتر» اضافه کنید. برای مثال: «من در حال حاضر یک مرسدس بنز SL۵۰۰ قرمز آلبالویی دارم که داخل آن کرم رنگ است یا بهتر.» سعی نکنید انرژی هایی که از سوی کائنات به سمت شما روانه هستند را محدود کنید.

۷- سعی کنید در همه موارد زندگی، گیرنده خوبی باشید. از هدایا، اسرار، و معجزات با روی باز استقبال کنید؛ و خیلی بازتر با مسائلی نظیر شادی، عشق و نعمت های فراوان برخورد کنید.

۸- قدردان نعمات زندگی خود باشید. هر تجربه، هر رابطه، و هر سکه ۱ ریالی که کسب می کنید، همه و همه هدایایی هستند که به آن شکل بخصوص خودشان را آشکار ساخته اند، می بایست نسبت به هدایایی که مانند سیلی پرخروش به سمت شما سرازیر می شوند، آگاهی داشته باشید و از تک تک آنها قدردانی نمایید.

۹- نسبت به خود و دیگران سخاوتمند باشید. هر چیزی که ببخشید دو مرتبه چند برابر شده و به خودتان بازمی گردد و این نمودی از کائنات است که شما برای دریافت آن باید آماده و خواهان بوده و توانایی اش را داشته باشید.

۱۰- برای زمان حال خودتان را آماده کنید. اگر در گذشته باشید، احساس گناه و پشیمانی به شما دست خواهد داد. اگر زندگی خود را از آینده پر کنید، با ترس مواجه می شوید. شما حالا در زمان حال هستید و توانایی این امر را دارید که ثروتی بیحد و اندازه و نعماتی فراوانی را خلق کنید.

همچنانکه از این ۱۰ کلید استفاده می کنید، درهای موفقیت بزرگ شما گشوده می شوند تا سرمایه های بی پایان شخصی شما را به منصه ظهور بگذارند.

هر روز که از خواب بلند می شوید با خود عهد ببندید که سرمایه های درونی و موفقیت خود را بیش از پیش آشکار خواهید ساخت و طوری زندگی می کنید که زندگیتان سرشار از ثروت، فوق العادگی، دوست داشتن، جذابیت، سلامت و پر از تجربه های جدید باشد!

لذت ببرید و بدانید که شما استحقاقش را دارید.



مدیریت به روش جک ولش

از آشفتگی به آرامش

جای تعجب نیست که مدیریت بحران اغلب به آتشنشانی تشبیه می شود. بحران می تواند مانند یک آتشسوزی شدید، سازمان را کاملاً به خود مشغول کند. مدیران مدام از جلسه ای به جلسه دیگر می روند تا بفهمند چه اتفاقی افتاده است و چه باید کرد. کارکنان هم در گروه های کوچک همه جا دور هم جمع می شوند و پچ پچ می کنند. هر کس دیگری را مقصر می داند و همه نگران از دست دادن شغلشان هستند. در اغلب موارد چنین ترس شدیدی حاکم می شود که چرخ کارها از حرکت باز می ایستد.

چنین وضعیتی برای شما هم آشناست؟

بحران به هر حال پیش می آید. تا زمانی که شرکت ها متشکل از انسان ها هستند، اشتباه، بحث و جدل و خرابکاری وجود دارد. تصادف، دزدی و تقلب همیشه هست. حقیقت این است که بروز رفتارهای نامطلوب و غیرقابل قبول تا میزان خاصی، اجتناب ناپذیر است. اگر مردم همیشه قوانین را رعایت می کردند، دیگر به پلیس و دادگاه و زندان نیازی نبود. بحران معمولاً برای رهبران، سخت ترین و دردناک ترین تجربه ی زندگی شغلی شان است. مدیران ممکن است در آغاز بحران وقت زیادی را در انکار آن تلف کنند. از این کار خودداری کنید.



بحران می تواند شب های بی خواب و روزهای مملو از نگرانی ایجاد کند و شما را بیش از هر چالش شغلی دیگری آشفته سازد.

در رأس همه ی اینها بحران رهبران را ملزم می کند بین دو مسئله توازن ایجاد کنند. شما در نقش یک رهبر باید از یک سو تمام توان خود را صرف فهم و حل بحران کنید و سیلی از وقت و انرژی تان را برای خاموش کردن شعله ها رها نمایید. از سوی دیگر باید این فعالیت را با چنان پوششی انجام دهید که انگار هیچ اتفاقی نیفتاده است. متأسفانه رهبران این مسئله را مورد غفلت قرار می دهند. زیرا وقتی تمام تمرکز روی حل بحران قرار می گیرد، بحران می تواند کل سازمان را به خود مشغول کند و آن را به گرداب سرزنش، ترس و فلج شدگی بکشاند.

روشن است که ایجاد این توازن در محیطی شبیه جهنم، کار بسیار دشواری است. در آغاز کار هرگز تمام اطلاعاتی را که می خواهید یا نیاز دارید، در اختیار ندارید و راه حلها معمولاً بسیار کندتر از آن که انتظار دارید پیدا می شوند. معمولاً پایان یک بحران هم کاملاً درست یا منصفانه به نظر نمی رسد. گاهی اوقات افراد خوب، می رنجند و تنها چیزی که شاید شما را خوشحال کند، تمام شدن ماجراست. بحران ها انواع مختلفی دارند. بعضی از آنها فقط به امور داخلی شرکت مربوط می شوند و راه حلی سریع دارند. بعضی دیگر آنقدر بزرگ هستند که به رسانه ها کشیده می شوند و مسایل قانونی زیادی ایجاد می کنند. منحصر بودن هر بحران، رسیدن به قانونی کلی برای رفع آنها را مشکل می کند.

با این وجود برای حل بحران می توانید پنج فرض داشته باشید. این فرضیات مسیر حرکت شما را از آشفتگی به آرامش در مواقع بروز بحران برای شما روشن می کنند:



۱. فرض کنید مشکل از آن چه که به نظر می رسد بدتر است.

همان طور که اشاره شد مدیران ممکن است در آغاز بحران وقت زیادی را در انکار آن تلف کنند. اجازه ندهید این اتفاق برای شما هم بیفتد. از مرحل هی انکار عبور و این زمینه ی ذهنی را در خود ایجاد کنید که مشکل بزرگتر و اوضاع خراب تر و وحشتناک تر از آن خواهد شد که فکرش را بتوان کرد.

۲. فرض کنید که هیچ رازی در دنیا وجود ندارد و همه سرانجام همه چیز را خواهند فهمید.

یکی از مهمترین تمایلات موجود در گرداب بحران، سرپوش گذاشتن است. در چنین شرایطی مدیران دیوانه وار تلاش می کنند جریان اطلاعاتی را محدود کنند. بهتر است جلوتر از مشکل حرکت کنید و قبل از اینکه دیگران وسعت مشکل را به شما نشان دهند، خودتان به آن پی ببرید.

۳. فرض کنید نحوه ی اداره ی بحران توسط شما و سازمان تان به روشن ترین شکل ممکن منعکس خواهد شد.

کار رسانه ها هنگام بحران این نیست که وضعیت شما یا سازمان تان را خوب نشان دهند و چنین کاری را نخواهند کرد. به رسانه ها توجهی نکنید. هنگام بروز مشکل، سازمان خودتان، دقیق ترین بیننده ی ماجراست. در هر حالت باید موضع خود را خیلی زود و به طور مرتب اعلام کنید.

۴. فرض کنید تغییراتی در فرایندها و کارکنان ایجاد خواهد شد. هیچ بحرانی بدون آسیب دیدن عده ای به پایان نمی رسد.

بحران های واقعی به راحتی محو نمی شوند. آنها نیازمند راه حل هایی هستند که در فرایندهای کاری موجود، تغییراتی اساسی ایجاد می کنند یا فرایند جدیدی را وارد کار می کنند و به این ترتیب شغل و زندگی عده ای از کارکنان هم دستخوش تغییر خواهد شد.

۵. فرض کنید سازمان تان بحران را پشت سر خواهد گذاشت و در نهایت قوی تر از قبل خواهد شد.

ما از تک تک بحران ها چیزی یاد گرفتیم که ما را به سازمانی هوشمندتر و موثرتر تبدیل کرد. نگاهی بلند مدت، لحظات جهنمی بحران ا را کمی قابل تحمل تر می کند.



عدم فروش سهام درحال تنزل

به دلایل متعدد، برخی افراد سهام در حال تنزل خود را مدتی طولانی نگه می‌دارند. عدم توانایی گریز از این موقعیت های زیانبار، احتمالاً دلیل اصلی تخریب سرمایه بسیاری از سرمایه گذاران و تاجران است. معمولاً حفظ سهام درحال تنزل توسط افراد، دلایل روان شناختی دارد. اگر برای جلوگیری از ضرر، یک سهام را بفروشید، ممکن است به خاطر اینکه زودتر آن را نفروخته اید خود را سرزنش کنید. صرفنظر از اینکه سهام را به چه قیمتی فروخته اید، همیشه پس از فروش آن ممکن است تصورکنید که می توانستید بهتر از این عمل کنید. بسیاری از افراد تصور می کنند که در انتخاب سهام، هرگز دچار اشتباه نخواهند شد، سایر افراد نیز خود را امیدوار می کنند که بالاخره یک روز قیمت ها به حالت مطلوب برخواهد گشت. در زمانی که بازار سهام رونق زیادی دارد، هنگام افت ارزش سهام به میزان ۱۰ تا ۱۵ درصد، مردم نه تنها سهام خود را نمی فروشند، بلکه سهام بیشتری را نیز می خرند. اگر چه آنها می توانند با فروختن سهام از ضرر خود جلوگیری کنند، اما از این کار خودداری می کنند.



برای به حداقل رساندن ضرر، قبل از خرید اولین سهام باید یک برنامه مشخص را طراحی کنید. مهمترین قانونی که شما همواره باید به خاطر داشته و به آن عمل کنید، این است که اگر در یک سرمایه گذاری ضرر شما به بیش از ۱۰ درصد رسید، آن را بفروشید. شما ضرر می کنید به همین دلیل سهام خود را می فروشید. هنگام خرید سهام می توانید یک درخواست مانع ضرر (Stop loss order) را تنظیم کرده و از شرکت مربوطه بخواهید که در صورت کاهش سهام به میزان ۱۰ درصد آن را بفروشد، همچنین می توانید این موضوع را به خاطر بسپارید تا هنگام تنزل ارزش سهام، خودتان آن را بفروشید. نکته اصلی سرعت عمل در هنگام افت ارزش سهام است. William O.neil پیشنهاد می کند که با کاهش ارزش سهام به میزان ۸ درصد آن را بفروشید. حتی اگر شرکتی که سهام آن را خریده اید، یک شرکت معتبر است، اگر قیمت سهام آن پایین آمد، فوراً قانون ۱۰ درصد را به کار بگیرید. (البته استثنائاتی برای این کار وجود دارد، اگر شما سهام را به قیمتی که حدس می زنید پایین ترین حد قیمت آن سهام است، خریدید و به نظر می رسد که پس از کاهش ۱۰ درصدی ارزش آن، مجدداً رونق گیرد و ارزش آن بالا رود، نگه داشتن آن عمل معقولی است. قانون ۱۰ درصد برای سرمایه گذاران و تاجران بی نظم طراحی شده است تا نگذارند یک ضرر کوچک به یک ضرر بزرگ تبدیل شود).



پیشنهادات وارن بافت

یک روش ساده اما کاربردی برای موفقیت در بورس و معاملات سهام، الگوگیری از افرادی است که به موفقیت در معامله ی سهام و داراییه ای مالی مشهور شده اند. وارن بافت در صدر افرادی قرار می گیرد که به واسطه ی معامله در بورس به ثروت و شهرت دست یافته اند. سئوال در اینجاست که وارن بافت چه اصولی را برای موفقیت رعایت می کند؟

۱- حفظ سرمایه همیشه اولویت اول است.
۲- به شدت از ریسک اجتناب کنید.
۳- فلسفه ی سرمایه گذاری مخصوص به خود را داشته باشید.
۴- برای انتخاب، خرید و فروش سهام سیستم شخصی خودتان را طراحی کنید.
۵- تا اندازه ای که می توانید خرید کنید.
۶- بر میزان بازده که پس از پرداخت مالیات به دست می آید، متمرکز شوید.
۷- تنها بر روی چیزی سرمایه گذاری کنید که آن را درک می کنید.
۸- از سرمایه گذاری در سهامی که با معیارهای شما سازگار نیست، اجتناب کنید.
۹- تحقیقات را به روش خود انتخاب کنید.
۱۰- برای یافتن یک مورد مناسب سرمایه گذاری بی اندازه صبور باشید.
۱۱- به محض تصمیم گیری فوراً اقدام کنید.
۱۲- پیش از آنکه بخرید، بدانید که چه وقت باید بفروشید.
۱۳- در هر شرایطی از سیستم معاملاتی خود پیروی کنید.
۱۴- اشتباهات خود را فوراً بپذیرید و آنها را اصلاح کنید.
۱۵- اشتباهات خود را به تجربیات آموزنده تبدیل کنید.
۱۶- هزینه های لازم برای آموزش خود را بپردازید.
۱۷- هرگز در مورد کاری که در حال انجام آن هستید، چیزی نگویید.
۱۸- بدانید چگونه کارهای خود را به افراد توانا بسپارید.
۱۹- سطح زندگی خود را پایین تر از میزان ثروت خود قرار دهید.
۲۰- انگیزه ی خود را برای سرمایه گذاری اشتیاق قرار دهید.
۲۱- عاشق سرمایه گذاری های خود نشوید.
۲۲- تمام فکر خود را بر سرمایه گذاری که انجام داده اید، متمرکز گردانید.
۲۳- سرمایه ی خود را در جریان فعالیت اصلی خود قرار دهید.



چگونه از ۲۳ درس وارن بافت برای کسب سود در بورس استفاده کنیم؟
برای یافتن پاسخ این سئوال و مطالعات بیشتر درخصوص هر کدام از ۲۳ اصل فوق می توانید به منبع این مقاله مراجعه نمایید:
منبع: کتاب ۲۳ اصل موفقیت وارن بافت و دیگر نابغه های سرمایه گذاری و هفت اشتباه بزرگ در معاملات سهام

شروع دوره جدید موفقیت مالی (دوره هفتم)



مدرس: دکتر محمدرضا ماجد

مدیر معاملات مشتقه کارگزاری مفید

رئیس کارگروه ابزار های نوین مالی کالا کشور(۹۴، ۹۳، ۹۲)

تاریخ جلسه معارفه (**رایگان**)

یکشنبه ۹۴/۷/۵

ساعت ۱۹:۳۰ الی ۲۱

معرفی دوره کاربردی موفقیت مالی

دوره موفق و پرطرفدار موفقیت مالی یک دوره منحصر به فرد در انتقال اطلاعات و تجارب حرفه ای تجارت در بازار های مالی است. این دوره برای افرادی در نظر گرفته شده که قصد دارند طی یک دوره، همزمان با یادگیری اصول حرفه ای معامله (و تحلیل صحیح)، تجارب ارزشمند و گرانبها (۲۰ ساله) دکتر محمد رضا ماجد در بازار های مالی را فرا بگیرند و با امنیت خاطر و سریعتر از قبل، تجارت خود، در بازار های مالی را توسعه دهند





محل برگزاری: میدان ونک، خیابان ملاصدرا

تلفن: ۸۸۲۱۰۵۳۸ ۸۸۰۶۳۱۹۷

۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹(ساعات غیر اداری)

مدرسه موفقیت کار برای زندگی

www.workforliving.com

www.wfl.ir