- زندگی صحنه یکتای هنرمندی ماست
- 4 کلیدموفقیت شغلی
- اهداف و مزایای بورس کالا

مجله موفقیت درکاروزندگی

دوهفته نامه 5



www.wfl.ir
www.workforliving.com

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

سر دبیر و مدیر مسئول :
محمد رضا ماجد

همکاران این شماره :
فریبا همتی
مینا نور محمدی
سمیرا فروغی

ارتباط با ما:

تلفن های دفتر :

۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸

موبایل :

سرکارخانم فروغی۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹

شماره پیامک :

۳۰۰۰۱۶۰۸۰۹۰۰۰۰

آدرس سایت :

www.workforliving.com
www.wfl.ir

آدرس ایمیل :

info@workforliving.com

ایمیل مکاتبه با مدیریت:
mrmajed@yahoo.com

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
تمرین روزدوم- شکرگزاری
چرا به مصیبت نیاز داریم؟
زندگی صحنه یکتای هنرمندی ماست
درس های آنتونی رابینز
راهنمای هدفگذاری (برنامه ریزی سیستم فعال کننده RAS)

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق..... ۱۸
رهبر شدن
چهار کلید موفقیت شغلي
مدیریت زمان چیست؟

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری..... ۲۲
اهداف و مزاياي بورس کالا
روش انجام معاملات در بورس کالا به وسیله کارگزار

سخن آغازین



شاد بودن هنر است

گربه شادی تو دلهای دگر باشد شاد

زندگی صحنه ی یکتای هنرمندی ماست

هر کسی نغمه ی خود خواند

و از صحنه رود

صحنه پیوسته به جاست.

خرم آن نغمه که مردم بسپارندبه یاد.

ژاله اصفهانی

سلام به عزیزان دل آفریدگار مهربان

آرزو می کنم لبهایی خندان و چشمانی نورانی و افکاری روشن داشته باشید و روزگار را با آرامش و رضایت سپری کنید.

دوستان و همراهان مهربان در این روزهای سرد زمستانی بد نیست نگاهی به اطراف خود بیندازیم و با چشمان بینا به دنبال همشهری هایی باشیم که از گزند سرما و مسائل زندگی در امان نیستند.

چه بسیار عزیزانی که در زیر دست و پای جامعه ماشینی گرفتار شده و از آن بدتر در این گیر و دار روحیه خودباوری را از دست داده اند . نا امید و سرگزدان به دنبال ملجائی می گردند.

این پدیده از دو بعد قابل بررسی است اول از منظر خود فرد :

فرد با ایمان علاوه بر اعتماد به نیروی عظیم باور و اراده خود از نیروی بینهایت کائنات و آفریدگار مهربان خود را بهره مند دیده و می داند که حتی اگر خودش نمی داند که چه باید انجام دهد ، آفریدگار مهربان بخوبی می داند و از همه بندگانش حمایت می کند.

و اما از منظر دیگران یا بیرونی :

دوستان مهربان خوشبختی و سعادت یک امر جمعی است ، تا همه افراد جامعه در شرایط مناسب نباشند امنیت و خوشبختی فراگیر نمی شود و این میسر نمی شود مگر هر یک از ما از خودمان شروع کنیم.

و در حد بضاعت دست از آستین بیرون بیاوریم.

باید همواره این شعار را به یاد آوریم " تا خوب نشیم ، خوب نمیشه" همیشه راهی برای کمک هست گاهی مادی ، گاهی معنوی ، گاهی دلجویی کردن ، گاهی دوست شدن و تنهایی ها را پر کردن .

فقط کافی است بجز خودمان اطرافیانمان را نیز ببینیم و رسالت خویش را به یاد آوریم .

برای خدایی شدن باید دست به اعمالی زد که آفریدگار را خشنود می کند باید شبیه خود او شد مهربانی و بخشندگی بدون چشم داشت از بازگشت.

به امید روزی که با یکدیگر مهربانتر باشیم و همه زندگی ما را کار و فعالیت اقتصادی پر نکرده باشد.

دوستدار شما

محمد رضا ماجد

درباره کالج و مدرسه موفقیت

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

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

سپس با توجه به نیاز مبرم جامعه به مباحث مثبت نگری ، هدف یابی ، برنامه ریزی و ارتباط موثر با دیگران حوزه فعالیت خود را افزایش و به ارائه مباحث فوق اختصاص و از طرفی با توجه به پائین بودن راندمان کار در شرکتها با ریشه یابی مسئله و با بهره گیری از علم کاربردی ان ال پی درصدد پاسخگوئی به بخشی از مسائل جامعه کاری کنونی نیز پرداخت ، ما حصل این کوشش ها در قالب دوره های مختلف Life & Busines Choaching به دهها شرکت ، کارخانه و همچنین افراد نیازمند به کمک برای یافتن راه بهتر زیستن تبلور یافته است.

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

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

بیوگرافی پایه گذار مدرسه و مجله موفقیت و ثروت

محمد رضا ماجد

مربی کار و زندگیLife & 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

سوابق کار و تجربیات:

۲۲ سال سابقه اجرائی دولتیوخصوصی درسمت مدیرعامل،عضو هیئت مدیره مدیربازرگانی، بازاریابی و فروش

۱۴ سال سابقه تدریس در دانشگاه ها،مجتمع های آموزش عالی ،دبیرستانها و هنرستان های فنی و حرفه ای

۲۳ سال سابقه به عنوان سخنران، پژوهشگرومدرس دوره های موفقیت،موفقیت مالی وموفقیت در کار و کسب

- کارآفرین در حوزه های تجارت الکترونیک ، بازارهای مالی ، بورس و مدرسه و مجله موفقیت
- تدوین۵ جلد کتاب در زمینه روانشناسی معاملات، موفقیت مالی، روشهای سرمایه گذاری و تحلیل گری موفق
- 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

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 دوره ششم ، این دوره از اواخر فروردین ماه ۹۴روزهای یکشنبه ساعت ۱۷:۳۰ تا ۲۱:۳۰ برگزار و حدود پنج ماه طول دوره خواهد بود .**

تلفن هماهنگی : ۰۹۱۹۴۲۰۰۷۴۹ سرکار خانم فروغی

جهت کسب اطلاعات بیشتر و اشنایی با سیلاب دوره به آدرس زسیر مراجعه فرمائید.

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



تمرین روزدوم- شکرگزاری

یادداشت شکرگزاری
« درباره ی مواهب موجود خودت که هرکسی کلی از آنها را دارد فکر کن ، نه درمورد بدبختی های گذشته ات که همه آدم ها تعدادی از آنها را دارند .» چارلز دیکنز
ممکن است روزهای زیادی بگذرد تا شکرگزاری عادتت شود ، یک یادداشت به قصد یادآوری بنویس ودردسترس بگذار تا بادیدن آن بیاد بیاوری باید خدارا شکر کنی . قبل از اینکه بخوابی یادداشت شکرگزاری ات را بردار ، سپس درمورد اتفاقات خوبی که در طول روز برایت افتاد فکر کن وببین بهترین اتفاقی که بابت ان شاکر هستی ، چه بود وعبارت اعجاز آمیز خدایا شکرت را بگو .
هرشب ، تا۲۶ روز آینده تمرین یادداشت شکرگزاری را انجام بده .وقتی به دنبال بهترین اتفاق برای خود میگردی دراصل به بسیاری از چیزهایی که برای آنها هم شاکر هستی توجه می کنی.
دوتمرین یادآوری نعمات الهی ات در صبح و یادداشت شکرگزاری قبل از خواب منجرمیشود روزت با شکرگزاری شروع وتمام شود.

تمرین شماره ۲

۱ ـ مرحله اول و دوم تمرین شماره ۱ را تکرار کن
۲ ـ یک یادداشت برای یادآوری شکرگزاری بنویس ،قبل از اینکه بخوابی آن را دردستت بگیر ودرمورد بهترین اتفاقی که بابت افتاد فکر.وعبارت خدایا شکرت را بگو .
۳ ـ در بیست و شش روز بعده تمرین یادداشت شکرگزاری را انجام بده .



چرا به مصيبت نياز داريم؟



ممكن است آشكارترين چيزها را نبينيم !

نويسنده كتاب آخرين راز شاد زيستن مي نويسد كه : وقتي ۱۰ ساله بودم با ارزشترين دارايي من ، توپ فوتبالم بود . با آن غذا مي خوردم ، مي خوابيدم و حتي هفته اي يكبار واكسش مي زدم . درباره فوتبال خيلي چيزها مي دانستم ولي در ساير موارد آنقدرها روشن نبودم . مثلا درباره تولد نوزادان نمي دانستم . يك روز بعدازظهر در خيابان بازي مي كردم كه توپ نازنينم گم شد . همه جا را به دنبالش گشتم و سرانجام به اين نتيجه رسيدم كه حتما كسي آن را دزديده است . پس از جستجوي فراوان رد خانمي را گرفتم كه به نظر مي آمد توپم را زير لباسش مخفي كرده است . با عجله به طرفش دويدم و گفتم ، آهاي خانم ! براي چه توپ مرا زير پيراهنت پنهان كردي ؟ و بعد معلوم شد كه توپي در كار نيست ، اما دست كم در آن بعدازظهر من فهميدم كه بچه ها چطور به دنيا مي آيند و خانمهاي باردار چه شكلي اند و البته چند دقيقه بعد توپ گمشده ام هم پيدا شد . اما براي من جالب تر از همه اين بود كه چطور بود تا آن روز ، هرگز به زنان باردار توجه نكرده بودم و چرا از آن روز به بعد ، خود را در محاصره خانمهاي باردار مي ديدم .

نتيجه : اطلاعات جديد هنگامي در اختيار ما قرار مي گيرد كه آمادگي لازم براي كسب آنها را داشته باشيم ، و تا آن زمان حتي آشكارترين چيزها از چشمهايمان پنهان مي مانند .

زندگی صحنه یکتای هنرمندی ماست

بشکفد بار دگر لاله رنگین مراد

غنچه سرخ فرو بسته دل باز شود

من نگویم که بهاری که گذشت آید باز

روزگاری که به سر آمده آغاز شود

روزگار دگری هست و بهاران دگر

شاد بودن هنر است ، شاد کردن هنری والاتر

لیک هرگز نپسندیم به خویش

که چو یک شکلک بی جان شب و روز

بی خبر از همه خندان باشیم

بی غمی عیب بزرگی است که دور از ما باد

کاشکی آینه ای بود درون بین که در آن خویش را می دیدیم

آنچه پنهان بود از آینه ها می دیدیم

می شدیم آگه از آن نیروی پاکیزه نهاد

که به ما زیستن آموزد و جاوید شدن

پیک پیروزی و امید شدن

شاد بودن هنر است گر به شادی تو دلهای دگر باشد شاد

زندگی صحنه ی یکتای هنرمندی ماست

هر کسی نغمه ی خود خواند و از صحنه رود

صحنه پیوسته به جاست.

خرم آن نغمه که مردم بسپارندبه یاد.

ژاله اصفهانی



درس های آنتونی رابینز

مقدمه

مطالب حاضر برگرفته از سخنرانی‌ها و کتابهای منتشر شده آنتونی رابینز، متفکر بزرگ آمریکایی است.

آنتونی رابینز تا سن ۲۲ سالگی جوانی گمنام، فقیر و تن‌پرور بود. اما ناگهان با یک تصمیم قاطع و به کارگیری اراده‌ای قوی دگرگونی عظیمی در خود ایجاد کرد. او در مدت کوتاهی به بیشترین آرزوها و رویاهای جوانی خود جامه عمل پوشانید.

قصری زیبا و بزرگ در ساحل سن دیه گو خریداری کرد و چند طبقه آن را به دفتر کار خود اختصاص داد و به یکی از بزرگترین سخنرانان و گویندگان برنامه‌های روانشناسی رادیو و تلویزیون درآمد.

آنتونی رابینز اهداف معنوی را بسیار با ارزش‌تر از مقاصد مادی می‌شمارد. اکنون کتابهای او در ردیف پرفروشترین کتابهای دنیا قرار دارد



.

بخش اول: رویای سرنوشت

تصمیم گیری و هدف گذاری

همه ما رویا ها و آرزوها یی داریم ... همه ما در اعماق روح خود می خواهیم باور کنیم که دارای موهبت خاصی هستیم، می توانیم تغییر و تفاوتی ایجاد کنیم، می توانیم به طریق خاصی در دیگران نفوذ کنیم و می توانیم جهان فعلی را به صورت دنیای بهتری در آوریم.

آرزوی شما چیست ؟ شاید رویایی است که آن را فراموش کرده اید و یا درشرف زوال و نابودی است . اگر آرزوی شما عملی می شد ، وضع امروزی شماچگونه بود؟

اکنون چند لحظه وقت صرف کنید و در رویا و آرزوی خود فرو بروید و ببینید خواسته واقعی شما در زندگی چیست ؟

کارهایی که گاه به گاه انجام می دهیم، ملاک نیستند، بلکه اعمال دائمی ما هستند که نقش تعیین کننده دارند. پدر همه اعمال ما کدام است ؟ چه عملی در نهایت ، تعیین کننده شخصیت و راه زندگانی ماست ؟ پاسخ این پرسش در کلمه تصمیم نهفته است . در لحظات تصمیمگیری است که سرنوشت ما رقم زده می شود . من بیش ازهر چیز ، اعتقاد دارم که آنچه سرنوشت ما را تعیین می کند ، شرایط زندگیمان نیست ، بلکه تصمیمهای ماست.

چه کسی باور می کردکه ایمان مردی آرام و بی ادعا (حقوقدانی که به اصل مسالمت معتقدبود) چنان قدرتی داشته باشد که امپراطوری وسیعی را واژگون کند ؟ مع ذالک تصمیم مهاتماگاندی و اعتقاد او به اینکه بدون توسل به خشونت می توان به مردم هند کمک کرد تا دوباره زمام کشور خود رابدست گیرند،یک رشته وقایع زنجیره ای غیر منتظره را سبب شد .ببینید یک تصمیم ، که به موقع و با ایمان کامل به آن عمل می شود ، چه نیرویی دارد. هنگامی که خیلیها این کار را رویایی غیر ممکن تصور می کردند ، استقامت و پابندی گاندی به

تصمیمی که گرفته بود ، آن رویا را به واقعیتی غیرقابل انکار مبدل کرد.نکته آن است که خود متعهد کنیم بطوری که نتوانیم از تصمیم خود بر گردیم .اگر شما همین اندازه شور و شوق، ایمان و عمل در خود سراغ داشتید که بتوانید حرکتی توقف نا پذیر را به وجود آورید، دست به چه اقداماتی می زدید؟

در درون هر یک از ما منابع نیروی عظیمی به ودیعه نهاده شده است که می تواند ما رابه کلیه آرزوهای خود و حتی به چیزی بیش از آن برساند. یک تصمیم ، می تواند دریچه های بسیاری را به روی ما باز کند و شادمانی یا غم ، سعادت یا بی نوایی، با هم بودن یا انزوا ، عمر طولانی و یا مرگ زود رس را به ارمغان آورد.از شمامی خواهم که همین امروز ، تصمیمی بگیرید که بلافاصله موجب دگرگونی یا بهبود کیفیت زندگیتان شود.کاری را که به تعویق انداخته اید انجام دهید...مهارت تازه ای فرا بگیرید ...با دلسوزی و احترام بیشتری نسبت به دیگران رفتار کنید ... و یا به کسی که چند سال است با او صحبت نکرده اید ، تلفن کنید . فقط بدانید که همه تصمیمها دارای پی آمد هایی هستند. حتی اگر هیچ تصمیمی نگیرید، این خود نوعی تصمیم است.

در گذشته، چه تصمیمهایی گرفته، یا نگرفته اید که بر زندگی امروزی شما تاثیر شدیدی داشته است ؟

در سال ۱۹۵۵ خانم روزاپارکس تصمیم گرفت که از یک قانون غیر عادلانه و مبتنی بر تبعیض نژادی سرپیچی کند. وی از اینکه در اتوبوس ، جای خود را به سفید پوستی واگذارد امتناع کرد و این عمل او ، نتایجی به بار آورد که در آن لحظه به ذهنش خطور نمی کرد . آیا قصد او این بود که ساختار اجتماع را دگرگون سازد ؟ قصد او هر چه بود، پا بندی وی به معیارهای عالیتر زندگی ، او را به انجام این عمل واداشت .اگر معیارهایی را که دارید ، بالا ببرید و تصمیم واقعی بگیرید که براساس آن معیارها زندگی کنید چه تغییرات شگرفی ایجاد خواهد شد؟

همه ما ، داستان زندگی افرادی را شنیده ایم که علی رغم محدودیتهای شرایط، دست به کاری شگرف زده و به صورت نمونه هایی از نیروی بی کران روح انسان در آمده اند.من و شما نیز می توانیم زندگانی خود رابه صورت یکی ازاین افسانه ها در آوریم ، به شرط اینکه شهامت داشته باشیم و بدانیم که قادریم اختیار اتفاقاتی راکه در زندگیمان می افتد به دستگیریم. و اگر هم نتوانیم همیشه اتفاقاتی راکه در زندگیمان می افتد کنترل کنیم ، دست کم می توانیم بر واکنشهای خود نسبت به آن وقایع ، و بر اعمالی که در مقابل آنها انجام می دهیم مسلط باشیم.

اگر در زندگی شما چیزی هست که از آن ناراضی هستید، (مثلاً در زمینه روابط، سلامت جسمی ویا شغل) هم اکنون تصمیم بگیرید که بلافاصله تغییری در آن به وجود آورید. هر چه بیشتر تصمیم بگیرید ،قدرت تصمیم گیری شما بیشتر می شود .همچنان که عضلات بدن در اثر ورزش نیرومندتر می شوند ، قدرت تصمیم نیز با تمرین افزایش می یابد.

همین امروز، در مورد دو کار که به تاخیر انداخته اید تصمیم بگیرید: یک تصمیم که گرفتن آن آسان و یک تصمیم که کمی دشوارتر باشد. بلافاصله در جهت عملی کردن هر یک از آنها قدمی بردارید و این کار را با قدم دیگری که فردا بر می دارید ادامه دهید. با این عمل ، عضلات تصمیمگیری شما نیرومند می شوند و می توانید بزودی تغییراتی بزرگ ، در تمامی جهات زندگی خود به وجود آورید. باید خود را مقید کنیم که از اشتباههای خود پند بگیریم، نه اینکه به خود بپیچیم و خویشتن را ملامت کنیم . اگر از خطاهای خود درس نگیریم ، ممکن است در آینده نیز آنهارا تکرار کنیم . اگر موقتاً کشتی تان به گِل نشست، بخاطر آورید که در زندگی انسان شکست معنی ندارد، بلکه فقط نتیجه وجود دارد . این ضرب المثل را در نظر داشته باشید : ناشی از تجربهاست ،و تجربه غالباً نتیجه قضاوت غلط است !

در گذشته خود ، مرتکب چه اشتباهی شده ایدکه بتوانید از آن برای بهبود زندگی امروزی خود استفاده کنید؟

موفقیت وشکست، معمولاً منشا واحدی ندارند.شکست نتیجه خودداری از انجام عملی (مثلاً زدن یک تلفن ، رفتن یک کیلومتر راه یا اظهار عشق و محبت) است.همان طور که شکست ، ناشی از یک رشته تصمیمات جزئی است، موفقیت نیز ناشی از آغازگری و ابتکار ، پشتکار و بیان واضح عشق و محبت عمیق قلبی است.امروز چه عمل کوچکی می توانید انجام دهید که حرکتی را در جهت موفقیتهای زندگی به وجود آورد؟

تحقیقات پژوهشگران ، پیوسته نشان داده است که افرادموفق معمولاً به سرعت تصمیم می گیرند و وقتی انجام کاری را درست بدانند به آسانی از تصمیم خود بر نمی گردند. بر عکس ، اشخاص شکست خورده معمولاً دیر تصمیم می گیرند و تصمیم خود را به آسانی عوض می کنند .هر گاه تصمیم شایسته ای گرفتید ، آنرا رها نکنید.

او تقریباً نیمی از عمرش رادر یک ریه آهنی و نیم دیگر را در صندلی چرخدار گذرانده است. با وجود اینهمه مشکلات فردی ، او لابد در شرایطی نیست که بتواند کیفیت زندگی دیگران را بهتر سازد. آیا نظر شما غیر از این است ؟ادرابرتس ، مجسمه لحظات بی همتای تصمیم و اراده انسانی است . وی نخستین فرد معلولی است که بدون داشتن دست و پا ، از دانشگاه کالیفرنیا و برکلی فارغ التحصیل شده و به ریاست اداره توانبخشی ایالت کالیفرنیا رسیده است .وی که مدافع خستگی ناپذیر افراد معلول است ، توانسته است قوانینی رابرای حفظ کلیه حقوق انسانی معلولین به تصویب برساند و برای اجرای آن قوانین نیز ابتکارات بسیاری رانشان دهد.

شما هیچ بهانه قابل قبولی ندارید . هم اکنون سه تصمیم بگیرید که وضع سلامت، شغل، روابط زندگیتان را بهتر سازد و آنگاه براساس آن تصمیمها عمل کنید. چگونه می توانید چیزی نامرئی را قابل دیدن کنید؟ اولین قدم آن است که رویا و آرزوی خود را با دقت و روشنی تعریف کنید. تنها چیزی که حد

توانائیهای شما را مشخص می کند ، همین است که بتوانید با دقت ، خواسته خود راتعریف کنید . اکنون می خواهیم آرزوها و رویاهای شما را متبلور سازیم و ظرف چند روز آینده برنامه ای بریزیم که مطمئناً شما را به هدف برساند.

همه ما، چه بدانیم و چه ندانیم ، دارای هدفهایی هستیم. این هدفها، هر چه باشند، بر زندگی ما تاثیر اساسی دارند.مع ذالک بعضی از هدفها، نظیر اینکه (من باید قبضها و صورتحسابهای خود راپرداخت کنم) هیچ شور و هیجانی در انسان ایجاد نمی کند. رمز آزاد کردن نیروهای واقعی آن است که هدفهای هیجان آوری برای خود قرار دهید که حقیقتاً نیروی خلاقه را در شما زنده کند و محرک شور و شوق باشد.هم اکنون آگاهانه هدفهای خود را انتخاب کنید. هدفهایی را که به نظرتان ارزش تعقیب کردن دارند در نظر آورید. آنگاه یک هدف را که مهیج تر باشد بر گزینید . چیزی باشد که بخاطر آن ، صبحها زودتر از خواب بر خیزید و شبها دیرتر به بستر بروید. برای رسیدن به آن هدفِ، تاریخ معینی را در نظر بگیرید و در چند سطر بنویسید که چرا حتماً باید تا آن تاریخ به هدف برسید.آیا این هدف، آنقدر بزرگ هست که برایتان شور آفرین باشد؟ یا باعث شود که از چهار چوب محدودیتهای خود فراتر بروید؟ یا ظرفیتهای نهفته خود را آشکار کنید؟

اگر تاکنون اتومبیل یا وسیله تازه ای خریده باشید، متوجه شده اید که پس از خرید، مشابه آن در همه جا مشاهده می کنید. البته آن اشیا ، قبل از آن هم در اطراف شما وجود داشته اند ، اما متوجه آنها نمی شده اید .

موضوع ساده است . بخشی از مغزمسئوول است تا کلیه اطلاعات را غربال کند و فقط آنچه را که برای بقا و یا موفقیت ، ضروری است وارد ذهن نماید. بسیاری از چیزها در اطرافتان وجود دارند که به کار موفقیت وعملی شدن رویا های شما می آیند، اما متوجه وجود آنها نمی شوید . زیرا هدفهای خود را به روشنی تعریف نکرده اید و به عبارت دیگربه مغز خود نیاموخته اید که آن چیز ها دارای اهمیت هستند .

پس از آنکه هدفها یا امور مهم را به ذهن خود یاد آور شدید، نوعی غربال ذهنی به نام (سیستم فعال کننده شبکه ذهنی) به کار می افتد . این بخش از ذهن مانند آهن ربا عمل می کند و کلیه اطلاعات و فرصتهایی را که ممکن است موجب موفقیت سریع و رسیدن شما به هدف شود جذب می نماید. بکار انداختن این کلید نیرومند عصبی ، می تواند ظرف چند روز یا چند هفته ، شکل زندگی شما را واقعاً دگرگون کند.



راهنمای هدفگذاری (برنامه ریزی سیستم فعال کننده RAS)

۱ – از امروز به مدت چهار روز و هر روز به مدت ده دقیقه وقت خود را صرف هدفگذاری کنید.

(توجه : هدفهای خود رادر دفترچه ای یادداشت کنید)

۲ – در هنگام انجام این تمرین مرتباً از خود بپرسید، (اگر مطمئن بودم که به هر خواسته ای خواهم رسید و در هیچ زمینه ای شکست نخواهم خورد، در آن صورت چه چیزی را می خواستم و چه می کردم ؟)

۳ – خوش باشید و به عوالم کودکی بر گردید. در یک فروشگاه بزرگ اسباب بازی ، روی زانوی بابانوئل (یا عمو نوروز) نشسته اید . در آن حالت هیجان و انتظار ، هیچ خواهشی آنقدرها بزرگ نیست . بهای هیچ چیزی آنقدرها گزاف نیست. همه چیز در دسترس است...

روز اول : هدفهای مربوط به رشد فردی

احساس رفاه و دارندگی ، پایه ای است برای رسیدن به هر نوع موفقیت دیگر در زندگی

۱ – پنج دقیقه فکر کنید و همه امکانات را در نظر بگیرید: دلتان می خواهد چه مطالبی را بیاموزید؟ چه مهارتهایی را می خواهید فرا بگیرید؟ چه خصلتهایی رامی خواهید در خود به وجود آورید؟ دوستان شما چه کسانی باید باشند ؟ خود شما چه کسی می خواهید باشید؟

۲ – برای رسیدن به هر هدف مهلت معینی قائل شوید (مثلا شش ماه، یک سال ، پنج سال، ده سال، یا بیست سال).

۳ – بزرگترین هدفی را که می خواهید تا یک سال دیگر به آن دست یابید مشخص کنید.

٤ – ظرف دو دقیقه شرح مختصری بنویسید و توضیح دهید که چرا باید حتما و به طور قطع ظرف یک سال آینده به آن هدف برسید.

روز دوم : هدفهای شغلی واقتصادی

خواه آرزوی شما این باشد که در رشته حرفه ای خود سر آمد و پیشتاز باشید و میلیونها بر ثروت خود بیفزایید و خواه علاقمند باشید که به عنوان دانشجوی رشته تخصصی ، سرمایه ای از علم بیندوزید، اکنون فرصت دارید که نسبت به هدفهای خود اطمینان یابید.

۱ – پنج دقیقه فکر کنید و همه امکانات را درنظر بگیرید. چه مبلغ پول می خواهید بیندوزید؟ از شغل خود ویا شرکتی که در آن کار می کنید چه انتظاراتی دارید؟ درآمد سالانه مورد انتظار شما چقدر است ؟ چه تصمیمهایی در زمینه مالی باید بگیرید؟

۲ – برای رسیدن به هریک از هدفهای خود مهلتی قائل شوید(مثلا شش ماه، یک سال، پنج سال، ده سال،یا بیست سال).

۳ – بزرگترین هدفی را که می خواهید ظرف یک سال آینده به آن دست یابید مشخص کنید.

٤ – ظرف دو دقیقه شرح مختصری بنویسید و توضیح دهید که چرا باید حتماً ظرف یک سال آینده به آن هدف برسید.

روز سوم : هدفهای تفریحی و ماجراجویانه

اگر از نظر مالی هیچ محدودیتی نداشتید، دلتان می خواست چه کنید و یا چه چیزهایی را داشته باشید؟ اگر هم اکنون یک غول جادویی در مقابل شما حاضرمی شد تا شما را به آرزوهاتان برساند چه آرزویی می کردید؟

۱ – پنج دقیقه فکر کنید و همه امکانات رادر نظر بگیرید. دلتان می خواهد چه چیزهایی را بسازید یا بخرید؟ دلتان می خواهد در چه اتفاقاتی حضور داشته باشید؟ به چه ماجراهایی علاقمند هستید؟

۲ – برای رسیدن به هر یک از هدفهای خود مهلت معینی قائل شوید(مثلا شش ماه، یک سال، پنج سال، ده سال،یا بیست سال).

۳ – بزرگترین هدفی را که می خواهید ظرف یک سال آینده به آن دست یابید مشخص کنید.

٤ – ظرف دو دقیقه، شرح مختصری بنویسید و توضیح دهید که چرا باید قطع ظرف یک سال آینده به آن هدف برسید

روز چهارم : هدفهای معنوی و اجتماعی

اکنون فرصت دارید که اثری از خود باقی بگذارید. میراثی به وجود آورید که تغییری واقعی در زندگی دیگران پدید آورد.

۱ – پنج دقیقه فکر کنید و همه امکانات رادر نظر بگیرید.چه خدمتی از شما ساخته است ؟ در چه اموری و به چه کسانی می توانید کمک کنید ؟ چه چیزهایی را می توانید ایجاد کنید؟

۲ – برای رسیدن به هر یک از هدفهای خود مهلت معینی قائل شوید(مثلا شش ماه، یک سال، پنج سال، ده سال،یا بیست سال).

۳ – بزرگترین هدفی را که می خواهید ظرف یک سال آینده به آن دست یابید مشخص کنید.

٤ – ظرف دو دقیقه، شرح مختصری بنویسید و توضیح دهید که چرا باید بطور قطع ظرف یک سال آینده به آن هدف برسید.

هرگز هیچ هدفی را رها مکنید، مگر اینکه ابتدا قدم مثبتی درجهت تحقق آن برداشته باشید. هم اکنون لحظه ای فکر کنتید و اولین قدمی را که باید در جهت رسیدن به هدف بردارید مشخص سازید. برای اینکه پیشرفت کنید ، چه قدمی را باید امروز بردارید؟حتی یک قدم کوچک (مثلا زدن یک تلفن ، یک قول، و یا یک برنامه ریزی مقدماتی)شما را به هدف نزدیکتر می کند . آنگاه کارهای ساده ای را که باید از امروز تا ده روز دیگر انجام دهید، به صورت برنامه ریزی به روی کاغذ بیاورید. این برنامه ده روزه، یک رشته عادتها رادر ما ایجاد می کند و نیروی محرکه توقف ناپذیری را به وجود می آورد که موفقیت دراز مدت شما را تضمین می کند.

از هم اکنون شروع کنید!

اگر یک سال دیگر ، به همه هدفهای خود برسید چه احساسی خواهید داشت ؟ چه نظری نسبت به خودتان پیدا خواهید کرد ؟ زندگی را چگونه خواهید دید؟ پاسخ با این سئولات باعث می شود تا دلایل قاطعی

برای رسیدن به هدفپیدا کنید. اگر بدانید که چرا باید کاری را انجام دهید، چگونگی انجام آن به آسانی معلوم خواهد شد.از فرصت استفاده کنید و چهار هدف یک ساله خود رامشخص سازید. زیر هریک از هدفها ، در یک پاراگراف شرح دهید که چرا مطلقاً خود را مقید می دانید که ظرف یک سال به آن هدفها نایل شوید.

رمز رسیدن به هدفها، شرطی کردن ذهن است . دست کم روزی دوبار ، هدفهایی را که نوشته اید بررسی کنید. آنها را در جایی قرار دهید که هر روزچشمتان به آنها بیفتد : مثلاً در دفترياددداشتهای روزانه ، روی میز کار ، در کیف پول یا روی آینه دستشویی که در هنگام اصلاح صورت آنها را ببینید . به خاطر داشته باشید که اگر دائماً راجع به چیزی فکرکنید و افکار خود راروی آن متمرکز سازید ، به سوی آن حرکت می کنید . این، راهی ساده و بسیار پر اهمیت برای برنامه ریزی نظام فعال کننده شبکه ذهنی (RAS) است. اگر تلاشتان برای رسیدن به هدف ، عبث به نظر رسید، آیا باید هدف خود را تغییر دهید؟ پاسخ مطلقاً منفی است!

پشتکار، ارزشمندترین عامل شکل دهنده کیفیت زندگی است و حتی از استعداد نیز مهمتر است.به هر حال هیچکس تاکنون صرفاً به علت داشتن علاقه به هدفی نرسیده است . انسان باید خود رامتعهد و پابند کند . آیا ممکن است که در اثر یک شکست موقتی، بینش و توانائیهای پیدا کنیم که در آینده حتی به موفقیتهای بزرگتری دست یابیم؟ مسلم است !

اکنون به تلاشهای ظاهراً (بی ثمر) گذشته خود بنگرید و ببینید از آنها چه آموخته اید؟چگونه می توانید با استفاده از این بینشها ، چه در زمان حال و چه در آینده موفقیتهای بزرگی کسب کنید؟

همه افراد موفق ، آگاهانه یا ناآگاهانه از فرمول مشابهی برای رسیدن به هدفهای خود استفاده می کنند . شما هم برای رسیدن به خواسته های خود این چهار دستور ساده را بکار بندید:



فرمول موفقیت نهایی

۱ – ابتدا خواسته خود را مشخص کنید .(دقیق باشید! روشنی بیان نوعی قدرت است).

۲ – دست به عمل بزنید.(زیرا داشتن آرزو کافی نیست).

۳ – ببینیدنحوه عملکرد شما برای رسیدن به هدف، مفید و موثر است یانه .(برای یک فرضیه بی ارزش ، نیرو خود را بیهوده هدر ندهید).

٤ –فرضیات و شیوه کار خود را آنقدر عوض کنید تا به هدف برسید.(قابلیت انعطاف، باعث می شود که نظرات تازه ای پیدا کنید و به نتایج تازه تری برسید.هنگام تعقیب هدفها ، غالباً به نتایجی غیر منتظره دست می یابیم . آیا زنبور عسل عمداً می خواهد گلها را بارور سازد؟ خیر، بلکه زنبور در پی جمع آوری شهد، پاهایش به گرده گلها آغشته می شود و هنگامی که روی گل دیگر می نشیند ، ندانسته یک رشته عکس العملهای زنجیره ای را

باعث می شود و در نتیجه ، دامنه کوهسار، هرروزی به رنگی دلپذیر در می آید.

به همین ترتیب ، شما نیز هنگامی که به دنبال هدفهای ارزشمند خود می روید، ممکن است منابع پیش بینی نشده ای هم نصیب دیگران سازید. حتی تصمیم ساده ای ، نظیر اینکه به فلان دوست قدیمی تلفن کنید، ممکن است پی آمدهای مثبتی داشته باشید که اصلاً فکرش را نمی کردید.

تلاشهای فعلی شما چه منابعی برای دیگران دارد؟

مقصود واقعی از داشتن هدف آن است که ضمن تعقیب هدف، شخصیت شما به عنوان یک فرد انسانی نیز ساخته شود . پاداش واقعی شما شخصیتی است که به عنوان یک انسان ، پیدا می کنید.

اکنون دقایقی وقت صرف کنید و به طور خلاصه بنویسید که برای رسیدن به هدفهای خود باید چه خصلتها، خصوصیات، مهارتها، توانائیها، طرز فکرها و عقایدی را در خود ایجاد کنید.

لذت و شادی را فراموش مکنید . در نظر بسیاری از اشخاص ، هدفگذاری به این معنی است که وقتی به هدف بزرگی رسیدند،آنگاه می توانند از زندگی خود لذت ببرند. ما می خواهیم با شادمانی به هدف برسیم ، نه اینکه ابتدا به هدف برسیم و آنگاه شادی کنیم . سعی کنید از هر روز عمر خود به کاملترین صورت ، استفاده نمائید. شهدی را که در هر یک از لحظات حیات ، موجود است بچشید. ارزش زندگانی را با ملاک پیشرفتهای خود اندازه نگیرید ، بلکه بخاطر داشته باشید که جهت حرکت شما ، مهمتر از نیل به هدفهای موقت است.

جهت حرکت شما رو به کدام جانب است ؟ آیا از هدفهای خود دور می شوید ، یابه آنها نزدیک می گردید؟ آیا لازم است در شیوه های خود تجدید نظر کنید؟ آیا از زندگی خود بطور کامل لذت می برید؟ اگر پاسختان منفی است ، هم اکنون تغییری دریکی از زمینه ها ایجاد کنید.

شاید بارها این جمله را از اشخاص شنیده باشید که (آیا سهم من از زندگی همین است؟) فضانوردان آپولو که تقریباً تمام عمر خود را وقف سفر به کره ماه کرده بودند، در آن لحظه افتخار آفرین و تاریخی که قدم به ماه گذاشتند احساس غرور می کردند. اما پس از آنکه به زمین برگشتند بعضی هاشان دچار افسردگی شدید شدند. آیا هدفی باقی مانده بود که انتظارش را بکشند؟ آیا هدفی بزرگتر از سفر به کره ماه ، و کشف فضای خارج از زمین وجود داشت ؟ بلی ، شاید فقط یک هدف وجود داشته باشد و آن کشف فضای روح و دل انسانی است .

همه ما نیاز داریم که دائماً احساس رشد عاطفی و معنوی کنیم . این غذایی است که روح ما به آن محتاج است . وقتی به هدفهایی که برای خود قرار داده اید نزدیک می شوید، فراموش نکنید که باید بلافاصله هدفی تازه برای خود انتخاب کنید و برای آینده ای که حتماً خواهد آمد، برنامه داشته باشید.

هدف نهایی چیست ؟ شاید این باشد که کار ارزشمندی انجام دهیم. پیدا کردن راهی برای کمک به دیگران (آنانکه صمیمانه دوستشان می داریم)

باعث می شود که در همه عمر ، احساس سعادت کنیم . برای کسانی که بخواهند، وقت، انرژی، سرمایه و نیرو های خلاقه خود را در راه خیر صرف کنند ، همیشه در این جهان جایی وجود دارد. امروز، چه عمل محبت آمیزی می توانید نسبت به فرد دیگری انجام دهید؟ هم اکنون تصمیم بگیرید ، به عمل بزنید و ازاحساسی که پیدا خواهید کرد، لذت ببرید.

جورج برنز کمدین محبوب ، اهمیت انتظار را بخوبی درک کرده است . تمام فلسفه زندگی او دراین کلمات خلاصه می شود: (باید در زندگیتان چیزی وجود داشته باشد که به خاطرآن از بستر خارج شوید. در حال خواب، نمی توان کاری انجام داد . مهمترین اصل این است که در زندگی خود ، نقطه روشن و جهت مشخصی داشته باشید که رو به آن سو حرکت کنید.) وی اکنون بیش از نودسال سن دارد و هنوز در فیلمهای سینمایی و تلویزیونی بازی می کند . او سالن پالادیوم لندن را برای اجرای برنامه ای در سال ۲۰۰۰ میلادی ، از هم اکنون رزرو کرده است که در آن هنگام ، وی ۱۰۴ سال سن خواهد داشت ! این گونه آینده سازیها را چگونه می بینید؟

بیشتر مردم تصور می کنند که در ظرف یک سال کارهای زیادی می توان انجام داد، اما در عین حال ، کارهایی را که در مدت ده سال می توانند به پایان رسانند دست کم می گیرند.

شما ده سال دیگر چه وضعی خواهید داشت؟

به چیزی فکر کنید که امروزه آن را در اختیار دارید، اما زمانی در نظرتان هدفی رویایی جلوه می کرده است. شاید برای رسیدن به آن هدف، موانعی هم درسر راهتان بوده است و باوجود این اکنون جزئی از زندگی شماست. وقتی به دنبال هدف تازه ای می روید و با مانعی مواجه می شوید ، به یاد آورید که از این موانع ، قبلاً هم در زندگیتان بوده است و بر آنها غلبه کرده و موفق شده اید!

روح انسانی ، واقعاً تسخیر ناپذیر است. قدرت اراده و میل به پیروزی ، موفقیت، سامان دادن به زندگی و تسلط بر آن ، تنها هنگامی در شما بیدار می شود که بدانید چه می خواهید و باور داشته باشید که هیچ مشکل و مساله و مانعی نمی تواند جلو شما را بگیرد . وجود موانع ، تنهابه این معنی است که باید عزم خود را برای رسیدن به هدفهای ارزشمند، جزمتر کنید.



رهبر شدن



دکتر جان سی مکس ول می گوید، "مقیاس واقعی رهبری و مدیریت، نفوذ است، نه کمتر و نه بیشتر." شایان ذکر است که جان سی مکس ول، متخصص مدیریت و رهبری در دنیای تجارت است.
برای مدیران طبیعی است که بخواهند هر چیز تازه ای درمورد رهبری را یاد بگیرند. بالاتر از درک و فهمیدن رهبری، این است که یاد بگیریم که رهبری امری است که با نفوذ و تاثیر سروکار دارد نه چیز دیگر.
اگر فکر میکنید که همه چیز را درمورد رهبری یادگرفته اید، تا اتمام این مقاله صبر کنید. دلیل اینکه باید یاد بگیریم که رهبری با مسئله قدرت نفوذ سروکار دارد این است که خودتان را در موقعیتی قرار خواهید داد که رهبری شوید که از نظر تخصصی و شخصیتی نفوذ بیشتری داشته باشد.
قبل از اینکه یادبگیریم که چرا رهبری با مسئله قدرت نفوذ سر و کار دارد، باید بفهمیم که رهبری و نفوذ هر کدام چه معنا و مفهومی دارند. رهبری به این شیوه تعریف میشود: قدرت هدایت و راهنمایی کردن، و مفهوم نفوذ نیز این است: توانایی تاثیر گذاشتن روی افراد به طوری که بدون اعمال زور و فشار، آنها را به انجام کاری ترغیب کنیم.

- سه نکته مهم که به آن می پردازیم عبارتند از:
۱) هیچکس ذاتاً رهبر به دنیا نمی آید.
۲) باید بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی تمایز قائل شد.
۳) پرورش رهبران دیگر

قبل از هر چیز، متخصص رهبری و مدیریت، والتر بنیس، می گوید، "بدترین و خطرناکترین تصور غلط درمورد رهبری این است که رهبران ذاتاً رهبر به دنیا می آیند و یک عامل ژنتیکی آنها را به سمت رهبری می کشاند. این باور یعنی مردم یا این قدرت را در خود دارند و یا ندارند. که واقعاً بی معنی است. درواقع، عکس این مسئله صحیح است. رهبران ساخته می شوند نه که به دنیا می آیند."
حق با والتر بنیس است، رهبران پرورش داده شده و تعلیم می یابند نه اینکه ذاتاً رهبر به دنیا بیایند. مردم تصور می کنند که مدیر عامل های کارخانه های بزرگ یا سوپراستارهای عرصه ورزش ذاتاً رهبر به دینا آمده اند، اما حقیقت ندارد. آنها سالها برای رسیدن به این درجه زحمت کشیده اند و مهارت آموخته اند.
پس چطور می توان رهبری بانفوذ شد؟ اگر یاد در تمام طول عمرتان فقط یاد بگیرید، می توانید رهبری بانفوذ شوید. افراد می توانند با مطالعه کردن و الگو قرار دادن سایر رهبران، رهبری بانفوذ شوند.
شرکت در سمینارها، مشاهده و گوش دادن به نوارهای آموزشی و فعالیت در کنفرانس های رهبری می تواند شما را به یک رهبر تعلیم دیده تبدیل کند.برای تشخیص خود بعنوان یک رهبر بانفوذ، باید بتوانید تفاوت بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی را تشخیص دهید. دلیل اهمیت آن چیست؟
وقتی توانستید تفاوت بین رهبرانی که فقط این مقام را یدک می کشند و رهبران واقعی را تشخیص

دهید، می توانید بفهمید که چه کسی مردم را هدایت می کند. مثال آن یک مدیر عامل است که این عنوان را یدک می کشد، اما حوزه نفوذ او به سایر رهبران موقعیتی محدود می شود.از طرف دیگر، مدیریت منابع انسانی یک مقام و مامور فعال است. به عبارت دیگر، مدیریت منابع انسانی باید بتواند با سازمان های داخلی و خارجی و مردمی که میتوانند به ارتقاء شرکت کمک کنند، کار کند. مدیریت منابع انسانی یک رهبر واقعی است چون در کل سازمان نفوذ دارد و پرسش و پاسخ های مورد نیاز رهبران موقعیتی در دست آنهاست. دفعه بعدی که در یک میتینگ شرکت داشتید، باید بتوانید بین رهبرانی موقعیتی و رهبران واقعی تمایز قائل شوید.و آخر از همه به این نکته می رسیم که یکی از اولویت های رهبرای باید پرورش رهبرای دیگر باشد. اما چرا؟
رهبرانی که رهبران دیگری را پرورش می دهند، تاثیر بسیار بالاتری در سازمان خود میگذارند که به هیچ طریق دیگر قابل حصول نیست، نه با افزایش منابع، نه با کاهش هزینه ها، نه با افزایش حاشیه سود، نه با آنالیز سیستم ها، یا اجرای سیستم های مدیریتی با کیفیت بالا و....
پرورش رهبران دیگر برای ارتقاء سطح کمپانی یا شرکتتان بسیار مهم و حیاتی است. اینکار باید جزء اولویت های شما باشد.اگر رهبری بانفوذ باشید به شما قول می دهم که بتوانید به بهترین شکل سازمان یا شرکت خود را مدیریت و رهبری کنید و قوای انسانی خود را نیز به حد ماکسیمم برسانید. منتظر چه هستید، از همین امروز شروع کنید.
دکتر جان سی مکس ول می گوید، "مقیاس واقعی رهبری و مدیریت، نفوذ است، نه کمتر و نه بیشتر." شایان ذکر است که جان سی مکس ول، متخصص مدیریت و رهبری در دنیای تجارت است.برای مدیران طبیعی است که بخواهند هر چیز تازه ای درمورد رهبری را یاد بگیرند. بالاتر از درک و فهمیدن رهبری، این است که یاد بگیریم که رهبری امری است که با نفوذ و تاثیر سروکار دارد نه چیز دیگر....



چهار كليد موفقيت شغلي



چهار كليد موفقيت شغلي وجود دارد كه مي تواند شما را به شخص با ارزشتري تبديل كند، توانايي هاي شما را مؤثرتر عرضه مي كنند و شما را در حرفه خود با سرعت بيشتر به موفقيت برساند. اين چهار كليد عبارتند از: تخصص، تمايز، تقسيم بندي و تمركز.

١ـ تخصص عبارت است از توانايي شما در بكار بستن استعدادتان آنهام در قسمتي حياتي كه براي كمپاني شما يا مشتريانتان ارزشمند است. انتخاب اين قسمت كه در چه زمينه اي تخصص داشته باشيد در موفقيت بلند مدت شما بسيار را تعيين كننده است. شما در چه زمينه اي تخصص و مهارت داريد؟

٢ـ تمايز عبارت است از اينكه چگونه خود را در يك يا چند زمينه كه تخصص داريد يا كارايي شما بهتر است برتري خود را نشان دهيد. توانايي شما در متمايز كردن خود براساس كيفيت كار بالا بسيار مهم و كانون فعاليت شغلي شماست. همانطور كه يك سازمان بايد حداقل در يك زمينه برتري داشته باشد تا رونق لازم را پيدا كند. شما هم به عنوان يك فرد بايد حداقل در يك زمينه كاري برتر باشيد. اگر از كارفرما يا كارمندان شما درباره شما بپرسند:«برتري او در چه زمينه اي است؟» آنهاچه پاسخ ي در مورد شما خواهند داد؟ در كدام قسمت كار شما برجسته هستيد؟چه كاري را بهتر از هر كسي انجام مي دهيد؟ چه كاري را اگر شما انجام دهيد سود زيادي نصيب سازمان شما مي شود.

اگر تاكنون در حرفه خود يك زمينه را مشخص نكرده ايد تا در آن بهترين باشيد، بايد زودتر اقدام كنيد. به توانايي خود و احتياجات سازمان و مشتريان خود توجه داشته باشيد چگونه بايد باشد؟ چگونه مي توانست باشد؟ نقشه شما براي تبديل شدن به فردي برجسته در حرفه خود چيست؟ و چگونه ميزان برتري خود را چه از نظر دانش و چه از نظر مهارت در يك زمينه كاري اندازه مي گيريد؟ اين اندازه گيري استاندارد شما را براي كارايي نشان مي دهد. بهترين بودن در يك زمينه مهم از شغل و حرفه شما بيشتر از هر چيزي به پيشرفت شما كمك مي كند.

٣ـ تقسيم بندي عبارتست از توانايي شما در مشخص كردن افراد و سازمانهايي كه سود بيشتري براي شما دارند. نحوه كار بدين صورت است كه شما به طور واضح مهمترين مشتريان خود را مشخص مي كنيد. و براي جلب رضايت اين گروه خاص از مشتريان تصميم گيري مي كنيد.

اغلب شما مي توانيد خط مشي شغلي خود را با توجه به نياز مشتريان مهم براي ساختن آينده تغيير دهيد.

٤ـ تمركز عبارتست از توانايي شما در تمركز ذهني براي روي خدماتي است كه براي آن شخص يا سازمان اهميت دارد.

اين چهار استراتژي (تخصص، تمايز، تقسيم بندي و تمركز) نقطه كانوني حياتي براي رسيدن به دست آوردهاي فوق العاده در سازمان و حرفه شماست.

از خود بپرسيد:« كدام مهارت است كه اگر آن را در خود تقويت كنيد بيشترين اثر مثبت را در حرفه شما به جا مي گذارد؟ پاسخي كه به اين پرسش مي دهيد را به عنوان يك هدف بنويسيد و براي آن يك ضرب العجل تعيين كنيد.براي خود طرح و نقشه داشته باشيد و براي رسيدن به هدف پر تلاش باشيد تا بر

آن نائل شوید. این کلید واقعي رسیدن به موفقیت شغلي است.

مدیریت زمان چیست؟

نوشته شده توسط آرش دهقانی
چکیده: یکی از اصول مهم مدیریت زمان اصل ۲۰ - ۸۰ است، یعنی از ۲۰% زمان برای انجام ۸۰% کارهایت استفاده کن. موفقیت در مدیریت صحیح زمان وابسته به تشخیص کارهای مهم است. در این مقاله قصد داریم تا تعدادی از راهکارهای مدیریت زمان را به شما معرفی کنیم.
از نظر مدیریت زمان کارها به چند دسته تقسیم می‌شوند:
۱ -کارهای مهم و فوری: این کارها خود به خود انجام می‌گیرد.
۲ -کارهای مهم و غیر فوری: این دسته کارهایی هستند که افراد موفق و ناموفق را از هم جدا می‌کنند و معمولا افراد ناموفق آن را به تعویق می‌اندازند.
۳ -کارهای فوری و غیر مهم: این کارها در جهت اهداف انسان نیستند اما انجام می‌شود.
۴ -کارهای کم اهمیت و غیر ضروری: بعضی افراد به خاطر ناتوانی در انجام کارهای مهم و فوری (گاهی برای تفنن و گاهی برای فرار از تمرکز حواس) خود را به این کارها سرگرم می‌کنند.
موفقیت در مدیریت صحیح زمان وابسته به انتخاب بین کارهای مهم و غیر مهم است، پس برای موفقیت تحصیلی:
۱ -از کارهای غیر مهم صرف نظر کنید.
۲ -کارها را اولویت بندی کنید.
۳ -راهزنان وقت را بشناسید.
۴ -راههای ایجاد وقت را یاد بگیرید.

راهزنان وقت:
۱ -صحبتهای کم اهمیت
۲ -میهمانان ناخوانده
۳ -مطالعه مطالب کم اهمیت و غیرضروری
۴ -روشهای غیر صحیح و عادات نادرست مطالعه
۵ -تلفنهای مزاحم و غیر ضروری
۶ -نداشتن انضباط کاری
۷ -سستی و بی ارادگی در تصمیم گیری
۸ -دوباره کاری
۹ -ناتوانی " نه " گفتن به خواسته های نابجا
۱۰ - نداشتن تمرکز حواس
۱۱ -عادت امروز و فردا کردن
۱۲ -ترس از شکست

راههای ایجاد وقت:
۱ -زنده کردن وقت مرده (مثل زمانهایی که در انتظار هستیم، زمانی که در اتوبوس می‌گذرد و..
۲- انجام کارها به طور همزمان
۳- -تنظیم کردن وقت خواب
٤- کنترل بیشتر روی وقت تفریح
٥- نه گفتن به درخواست های غیر مهم
٦- عقب انداختن کارهای غیر مهم

اهداف و مزاياي بورس كالا

به طور كلي، مراجعه كنندگان به بورس كالا را مي توان در دو دسته بندي جداگانه قرار داد:



•دسته اول كساني هستند كه مي‌خواهند از ريسك نوسان كاذب قيمت ها در امان باشند و در واقع بورس‌هاي كالا، به عنوان خطرپوش شناخته مي‌شوند، مانند توليدكنندگان كالا، مصرف كنندگان عمده.
•دسته دوم، بر خلاف گروه اول كساني هستند كه از نوسانات قيمت استفاده كرده و سود خود را حداكثر مي كنند. در بورس‌هاي كالا، اين گروه با نام سوداگران شناخته مي‌شوند.

بي شك از مهمترين اهداف تاسيس بورس كالا ايجاد بازاري قانونمند، شفاف سازي معاملات و قيمتها ، حذف واسطه گريهاي غيرضروری و مبادله آزاد كالا بين عرضه كنندگان و تقاضا كنندگان است. حضور مستمر نهادهاي نظارتي ، توليدكنندگان، مصرف كنندگان و تجار به همراه حضور كارشناسان و ناظران ، بازاري شفاف و عاري از خلل در روند عرضه و تحويل كالا را نويد مي دهد. در واقع خريداران و فروشندگان در بورس كالا با خيالي آسوده ازخريد و فروش خود ، از مزاياي مترتب بر قوانين و مقررات حاكم بر بورس برخوردار مي‌شوند.

مهمترين اهداف بورس كالا را مي توان به شرح زير خلاصه نمود:

•ايجاد بازاري منسجم ، سازمان يافته و قانونمند براي تسهيل داد و ستد نقدي و آتي كالا ، كه در آن قيمت ها به صورت شفا ف و در اثر تقابل آزاد عرضه و تقاضا كشف مي شود.
•سامان دهي بازار كالاهاي خاص نظير محصولات فلزی كشاورزي ، انرژي و پتروشيمي از طريق مكانيزم اجرائي ناظر بر تعهدات و منافع طرفين معامله.
•كشف قيمت كالاها براساس تعامل و تقابل عرضه و تقاضا و نياز بازار.
•حذف واسطه گري و واسطه هاي غيرضروري در معاملات و خريد و فروش مستقيم بين فروشنده و خريدار.
•كاهش نوسانات مخل بازار و امكان انتقال ريسك.
•كاهش ريسک بين فروشنده و خريدار به دليل اجراي عمليات از طريق اتاق پاياپاي.
•امكان انجام معاملات نقدي و آتي كالا با استفاده از ابزارهاي مناسب.
•فراهم سازي تسهيلات مالي براي خريد و فروش.
•تحليل آماري وضعيت بازار و ارائه خدمات مشاوره در پيش‌بيني نوسانات بازار كالاها به منظور كمك به طرفين معاملات در برنامه ريزي و انجام به موقع تعهداتشان.
•حركت از يک بازار سنتي به سمت بازار مدرن سرمايه و كالا و تعامل بهتر و قوي تر با بازارهاي بين المللي.
•استفاده از مكانيزم فروش سلف در جهت كسب نقدينگي براي بنگاه هاي توليدي
•استفاده از مكانيزم معاملات آتي در جهت كاهش ريسك بازار و نيز رونق بخشيدن به بازار كالا و حفظ منافع توليد كنندگان و مصرف كنندگان.

روش انجام معاملات در بورس کالا به وسیله کارگزار



در معاملات بورس کالا چهار زمان وجود دارد: زمان های سبز، زرد، قرمز و آبی.

از لحظه ایی که اعلام عرضه کالا بر روی تابلو تالار نقره ایی قرار می گیرد زمان سبز مربوط به آن کالا آغاز می شود (۱۸۰ ثانیه) در این زمان کارگزار عرضه کننده حجم و قیمت پیشنهادی فروش کالا را در تابلو ثبت می کند و بعد از آن کارگزاران خریدار نسبت به ثبت حجم و قیمت پیشنهادی خرید اقدام می کنند.

با اتمام زمان سبز، زمان زرد آغاز می شود (۶۰ ثانیه) در ۲۰ ثانیه اول این زمان، فروشنده می تواند نسبت به کاهش نرخ فروش خود و یا افزایش حجم عرضه اقدام کند و البته خریداران نیز در این زمان می توانند نرخ پیشنهادی خرید را افزایش و نیز تا قبل از پذیرش نرخ فروشنده، حجم تقاضا را کاهش دهند.

با اتمام زمان زرد ممکن است سه حالت رخ دهد:

الف. خریداران نرخ پیشنهادی فروشنده را قبول کنند و تقاضا کمتر از عرضه باشد. در این حالت حتی اگر یک کارگزار نیز نرخ فروشنده را بپذیرد معامله انجام می شود. و بعد از تایید ناظر (رسیدن به زمان آبی) محصول بعدی عرضه می شود.

ب. هیچ یک از خریداران نرخ پیشنهادی فروشنده را قبول نکنند. در این حالت ناظر بازار که تا به اینجا تمام اتفاقات را بصورت شفاهی برای حاضرین تالار قرائت می کرده است وارد عمل شده و سعی می کند به نوعی با درخواست کاهش نرخ از فروشنده و یا افزایش نرخ از خریداران، معامله را به انجام برساند.

ج. حجم تقاضاهایی که نرخ فروشنده را پذیرفته اند از میزان عرضه بیشتر باشد. در اینجا بازار وارد پر استرس ترین بخش معامله شده و تماسها و مکالمات و اشاره ها و فریادها و ... آغاز می شود. از آنجایی که تقاضا برای کالا از حجم عرضه آن بیشتر است پس کالا به شخصی می رسد که بالاترین نرخ را پیشنهاد دهد .این اتفاق در زمان قرمز یا زمان رقابت (۶۰ ثانیه) رخ می دهد.

کارگزاران با مشتریان و مشتریان با کارگزاران تماس گرفته و در خصوص بهترین نرخ ممکن به تبادل نظر می پردازند. در نهایت با اتمام زمان قرمز، کالا به بالاترین نرخ تعلق می گیرد و مابقی عرضه (درصورت وجود) به نرخهای بعد از آن تعلق خواهد گرفت.

معمولاً با اتمام هر معامله ای، تالار وارد زمان آبی (۶۰ ثانیه) می شود و کارگزاران فرصتی کوتاه جهت استراحت خواهند داشت.

تمام زمانهای فوق بصورت استاندارد بیان شده است

و ناظر بازار این حق را دارد تا در میان هریک از زمانهای فوق بازار را به صورت موقت متوقف کند. برای مثال چنانچه عرضه کننده ای در ابتدای زمان زرد نسبت به میزان کاهش نرخ فروش خود مردد باشد بازار موقتاً متوقف می شود تا کارگزار عرضه کننده تماسهای لازم را گرفته و نسبت به کاهش و یا عدم کاهش نرخ تصمیم گیری کند.

مدت زمان انجام معاملات در رینگ معاملات بورس کالا پنج دقیقه است که به شرح زیر صورت مي گيرد:

•زمان سبز (سه دقیقه):

•این زمان اختصاص به وارد کردن دستورات خرید و فروش دارد که به وسیله کارگزاران فروشندگان و کارگزاران خریداران انجام مي گيرد. در ابتدا اطلاعات کالا مانند : نماد کالا، حجم کالا (با توجه به محموله هاي تعريف شده)، قيمت فروش/خريد، نوع معامله (نقدي، سلف و...)، نحوه عرضه (تفکيک/يکجا) و محل تحويل وارد سيستم مي شود. در طي اين ۳ دقيقه کارگزار خريدار مجاز به اعمال هر تغييري در نوع سفارش خريد و حتي حذف آن است. ولی فروشنده حق حذف دستور خود را ندارد و فقط می تواند افزایش یا کاهش قیمت بدهد. (در صورت عدم درخواست خرید کالا ، عرضه کالا از سیستم حذف می شود.)

•زمان زرد (یک دقیقه):

•پس از اتمام زمان سبز، زمان زرد شروع مي شود که اصطلاحا" به زمان حراج معروف است. در طي زمان حراج قيمت قابل تغيير است، بدين ترتيب که فروشنده فقط مجاز به کاهش قيمت پيشنهادي خود بوده و خريدار مي تواند قيمت بالاتري را (حداکثر تا سقف پیشنهادی فروشنده) پيشنهاد دهد. با توجه به شرايط بازار و درخواست ناظر تالار امکان افزايش عرضه از طرف کارگزار فروشنده در اين زمان وجود دارد. در اين مرحله کارگزار خريدار مي تواند قيمت پيشنهادي را بپذيرد و يا قيمت پايين تري (سقف قيمت خريد خود را) پيشنهاد بدهد؛همچنين کارگزار خريدار می تواند تا قبل از قبول قيمت فروشنده تقاضای خود را کاهش دهد.

•زمان قرمز (يك دقيقه) (زمان رقابت يا زمان حراج)

•اگر مقدار تقاضايی که سقف قيمت پيشنهادی فروشنده را پذيرفته، بيش از مقدار عرضه باشد معاملات وارد زمان رقابت مي شود و در اين زمان کارگزار خريدار مي تواند قيمتي بالاتر از قيمت فروشنده پيشنهاد نمايد و بديهي است پس از اتمام اين زمان، سيستم دستورات خريد و فروش را بر اساس بالاترين قيمت ها مرتب نموده و آنها را با هم تطابق مي دهد. اساس کار بر اولويت فروش با قيمتهاي پايين تر و زمان ثبت زودتر و اولويت خريد با قيمتهاي بالاتر و زمان ثبت زودتر است. در صورتي که قيمت خريد بيشتر يا مساوي با قيمت فروش باشد، معامله صورت گرفته و پس از تاييد ناظر، گواهينامه معاملات براي طرفين صادر مي شود .

•توجه:

•اگر کالايي وارد مرحله رقابت نشود و کارگزار خريدار قيمت پيشنهادی فروشنده را بپذيرد در همان مرحله زرد تطابق انجام شده و گواهي خريد پس از تاييد ناظر تالار صادر مي شود.

