مجله موفقیت در کار و زندگی

دو هفته نامه

3



www.wfl.ir

با درآمد کم چگونه ثروتمند شویم

چگونه با تقویت فنون برقراری ارتباط به پیشرفت خود کمک کنیم ؟

تعاریف و اصطلاحات بورس کالای ایران

www.workforliving.com

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

رویاهایت چه هستند؟ شکر گذاری

چگونه یک میلیون دلار بدست آوردم ؟

با درآمد کم چگونه ثروتمند شویم

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق.....۱۹

کارآفرین موفق

مقدمات تدوین یک طرح تجاری کارآمد

چگونه با تقویت فنون برقراری ارتباط به پیشرفت خود کمک کنیم؟

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری.....۲۵

تعاریف و اصطلاحات بورس کالای ایران

۷ نکته که قبل از خرید سهام باید بدانی

LME یا بورس فلزات لندن چیست و تاریخچه آن

سخن آغازین



این جهان کوه است و فعل ما ندا

سوي ما آيد نداها را صدا

فعل تو كان زايد از جان و تنت

همچو فرزندي بگيرد دامنت

پس تو را هر غم كه پيش آيد ز درد

بر كسي تهمت منه، بر خويش گرد

فعل تست اين غصه هاي دم به دم

اين بود معناي قد جَفَّ القلَم!

سلام دوستان مهربان

امیدوارم همیشه سلامت و شاداب ، موفق و در امنیت باشید.

زمان با سرعت سپری می شود و انچه باقی می متند ، خاطرات و آثار رفتار ماست .

بزرگی می گفت وقتی سنگی در آب استخر می اندازیم امواج تشکیل شده به دیواره های استخر برخورد و مجددا به محل پیدایش امواج (جایی که سنگ در آب افتاده) باز می گردد.

جهان نیز به همین گونه است و هر رفتاری که انجام می دهیم یا هر فکری که می کنیم امواجی به کائنات فرستاده می شود که هرگز از بین نرفته و مجدد آثارش به ما باز می گردد.

لذا بسیار باید در این مسئله دقیق باشیم و باور داشته باشیم ما نتایج اعمال خود را درو می کنیم ، هر چه کاشته باشیم همان را درو خواهیم کرد نه چیز دیگر.

اما نباید فراموش کنیم ، ما اینجائیم برای یادگیری ، برای تجربه کردن ، لذا باید تمرین بخشش کنیم ، یاد بگیریم دیگران را ببخشیم ، یاد بگیریم خود را ببخشیم و یاد بگیریم از آفریدگار مهربان طلب بخشش کنیم .

تنها با بخشش و امید به رحمت الهی است که آرامش ما را فرا می گیرد.

با آرزو بهترین ها برای 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 MBAمدیریت کارآفرینی با گرایش بازار یابیاز دانشگاه تهران

-دانش آموخته MBA گرایش استراتژیک از MRFI

-فارغ التحصیل دوره مدرسی کار آفرینی 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 ۱۸:۳۰

- جلسه رایگان معرفی دوره جامع موفقیت مالی و سرمایه گذاری

دوشنبه۲۴شهریورساعت ۱۸:۳۰

- 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 پنجم ، این دوره از نیمه دوم مهر ماه روزهای یکشنبه یا دوشنبه ساعت ۱۷:۳۰ تا ۲۱:۳۰ برگزار و حدود ۵ 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





رویاهایت چه هستند؟ شکر گذاری (ادامه از قبل)

«وقتی ما شکر گزاری می کنیم ، هرگز نباید فراموش کنیم والاترین قدردانی برزبان آوردن کلمات نیست ،بلکه زندگی با آن است » جان اف کندی

در این کتاب ۲۸ تمرین عالی وجود دارد تا تو یادبگیری چگونه از قدرت معجزه آسای شکرگذاری به منظور متحول کردن سلامت ، پول ، شغل ، وروابط خودت استفاده کنی وبه جزین خواسته ها و بزرگ ترین آرزوهایت تحقق ببخشی . اما بدون تمرین آنچه یاد میگیری این دانش ازدستت در می رود.برای اینکه مطمئن شوی چنین بلایی به سرت نمی آید لازم است دوره ۲۸ روزه شکرگزاری را تمرین کنی تا تک تک سلول ها و ضمیرناخودآگاهت از آن اشباع شود.

در ۱۲ تمرین اول ، ازقدرت شگفت شکرگزاری بابت هرچه که اکنون داری ودرگذشته دریافت کرده ای استفاده می کنی . چون تاوقتی برای آنچه داری وتاکنون دریافت کرده ای شاکر نباشی ، نعمات بیشتری دریافت نخواهی کرد .

در ۱۰ تمرین بعدی ،از قدرت اعجاز آفرین شکرگزاری بای خواسته ها ،رویاها، وهرچه می خواهی استفاده می کنی .

۶ تمرین آخر تورا به مرحله ای کاملا جدید وارد می کند ،که در آنجا تک تک سلول های جسم وذهنت را سرشار از شکرگزاری می کنی .

مجبور نیستی برای شکرگزاری برنامه روزانه ات را تغییر دهی ، چون این تمرینات طوری تنظیم شده اند که مناسب زندگی روزانه ات باشد ؛شکرگزاری قابل حمل است هرجا بروی ، آنرا باخودت میبری و بعد معجزه رخ می دهد !

اگر یک روز را ازدست دادی ، سه روز به عقب برگرد ودوباره تمرین را ازآنجا تکرار کن .

بعضی تمرینات برای صبح وتعدادی از آنها برای سرتاسر روز تنظیم شده است . پس هرصبح اولین کار خواندن تمرین روزانه است .

بعد از ۲۸ روز تو طوری ذهنت را برنامه ریزی مجدد کرده ای وشکرگزاری در ضمیرناخودآگاهت ریشه دوانده است که در هروضعیتی به طور خودکار ، اولین موضوعی که به ذهنت می رسد شکرگزاری است .

بسیاری از تمرینات طوری تنظیم شده است که به توبرای رسیدن به رویاهایت کمک کنند .بنابراین لازم است درمورد آنچه می خواهی ، شفاف باشی.

با کامپیوترياخودکار وکاغذ درجایی بنشین وفهرستی از آنچه در هرزمینه ای از زندگی ات می خواهی تهیه کن .یک راه ساده برای تهیه فهرست خواسته هایت این است که آنها را به چند دسته تقسیم کنی :

- تندرستی و سلامت
- حرفه و کار
- پول
- روابط
- خواسته های شخصی
- مادیات

وبعد صرفا به هربخشی اضافه کن که چه میخواهی .من به شدت تاکید می کنم که برای تداوم وحفظ فهرست امیدها وآرزوهایت درتما طول عمرت وقت صرف کنی .موارد جزئی ومهم ،وهرچه را دراین لحظه ، این ماه ، یا امسال میخواهی یادداشت کن و حتی الامکان دقیق باش ، وبه هرکدام از آرزوهایت رسیدی آن را خط بزن .

ادامه دارد ....



چگونه یک میلیون دلار بدست آوردم

برای ثروتمند شدن هستید، به ارث بردن پول بایستی در بالای لیستتان قرار گیرد. البته کنترل کمی بر آن دارید. ساده‌ترین راه دیگر برای ثروتمند شدن احتمالاً ازدواج با فردی ثروتمند خواهد بود، با فرض این که می‌توانید یک همسر مناسب پیدا کنید (اشاره می‌کنم که من خودم این روش را انتخاب نکرده و راه «عشق واقعی» را به جای آن دنبال کردم). راه دیگر این است که می‌توانید بلیت‌های بخت آزمایی بخرید و بهترین نتیجه را آرزو کنید. راه قدیمی دادخواهی کردن هم وجود دارد. مشکل این است که یک دادخواهی می‌تواند مدت زیادی به طول انجامیده و شما باید بیشتر آن زمان را به صحبت با وکیلان بگذرانید. مطمئن نیستم که پاداش‌هایش هم بیش از زحمت آن باشد. به نظر می‌آید که بایستی یک راه ساده تر وجود داشته باشد و در واقع وجود دارد ... روزی ۵ دلار پس انداز کنید راه ساده دیگر روزی ۵ دلار در بانک بگذارید راهی پیدا کنید تا ۱۰% بهره به دست بیاورید درطی ۴۲ سال یک میلیون دلار خواهید داشت اگر می‌خواهید یک میلیون دلار بدست بیاورید، روزی ۵ دلار در یک حساب بانکی بگذارید. معامله بزرگی نیست، امروزه در بسیاری از جاها یک پاکت سیگار ۵ دلار هزینه دارد. شما پولتان را در یک حساب می‌گذارید، که مانند یک صندوق انباشته عمل می‌کند که هر سال به شما بهره متوسط ۱۰ درصدی و فوری می‌دهد. در مدت ۴۲ سال شما یک میلیون دلار دارید. چه چیزی می‌تواند ساده تر از این باشد؟ مشکل این جاست که چه کسی می‌خواهد ۴۲ سال منتظر بماند؟ این مدت بسیار طولانی است. اگر بخواهید فرایند را کوتاه کرده و یک میلیون دلار را ظرف چند سال به دست آورید چه می‌کنید؟ در واقع تنها یک راه برای انجام آن وجود دارد ... یک کسب و کار شروع کنید در این باره دو طرز فکر وجود دارد: کارمند بودن استخدام کردن کارمندان بله – شما نیاز دارید که کسب و کاری آغاز کنید. آغاز کردن یک کسب و کار موفق مطمئن‌ترین و قابل کنترل‌ترین راه در دسترس برای به دست آوردن یک میلیون دلار ظرف کمتر از ۴۲ سال است. در واقع تصمیم به شروع یک کسب و کار ما را به بخش کلیدی گفتگویمان می‌رساند. امروزه در اقتصاد ما دو ذهنیت وجود دارد. شما یا می‌توانید کارمند کس دیگری باشید یا می‌توانید کسی باشید که دیگران را به استخدام در می‌آورید. شما می‌توانید برای یک کسب و کار کار کنید، یا می‌توانید کسب و کاری برای خودتان داشته باشید. لطفاً فکر نکنید که من می‌گویم «کارمند بودن» چیز بدی است. دلایل خوب زیادی برای کارمند بودن وجود دارد. برای مثال، کارمند بودن یک راه بزرگ برای یادگیری این است که یک کسب و کار چگونه کار می‌کند به طوری که شما بتوانید کسب و کاری برای خودتان ایجاد کنید. ساده است. شما نیاز دارید که کارمندی با چنین طرز فکری شوید. به عبارت دیگر، شما کار می‌کنید تا بتوانید رموز کار را یاد بگیرید. وارد کار شوید با هدف یادگیری هر آنچه که احتمالاً می‌توانید یاد بگیرید. در حالی که دیگری به شما برای آموزش دیدنتان پول پرداخت می‌کند. [شما از صاحب کار حقوق هم می‌گیرید]. بسیاری از شرکت‌های بزرگ حتی برای این واقعیت تبلیغ می‌کنند. برای مثال، مک دونالد در وب سایتش می‌گوید: «شما برای رشد کردن تشویق خواهید شد، یاد می‌گیرید و مهارت‌هایی را که برای پیشرفت سریع نیاز خواهید داشت همراه با شرکت مک دونالد توسعه می‌دهید- داشتن چنین تجربه ای با شرکت مک دونالد، یا با یک امتیازگیرنده مستقل یا تقریباً هر شرکت دیگری در جهان در رزومه‌تان (شرح سوابق) چشمانتان را خواهد گشود.» اگر این را با یک آموزش عادی دانشگاهی مقایسه کنید، متوجه می‌شوید که این معامله چه قدر بزرگ است. هنگامی که در دانشگاه هستید برای آموزش دیدن پول می‌پردازید. هنگامی که یک کارمند هستید، دیگری به شما برای کسب آموزش پول می‌پردازد. پس این معامله بسیار بهتر است. حالا فرض کنیم که شما تصمیم به شروع یک کسب و کار می‌گیرید و برای یادگیری رموز شغلی هم کار کرده‌اید. اگر این روش را دنبال کنید و با روش خودتان «کسب و کارتان را شروع کنید», آنچه که مردم شما را خواهند نامید این است ... کارآفرین. تعریفی که در لغت نامه آمده به این تعریف شبیه است: فردی که سازمان دهی کرده، اجرا نموده و

برای مخاطره یک کسب و کار ریسک می‌کند. اما تعریف من از این قرار است: تعریف یک کارآفرین فردی که کسب و کارهای موفق را آغاز می‌کند آن کسب و کارها را برای ایجاد درآمد منفعل مورد استفاده قرار می‌دهد، یا ... کسب و کارها را می‌فروشد کارآفرین کسی است که کسب و کارهای موفق را آغاز می‌کند. مردم چندان با کسانی که کسب و کارهای ناموفق را آغاز می‌کنند مهربان نیستند. به مجرد این که موفق شوید، یک قهرمان هستید و مردم شروع به کارآفرین نامیدن شما می‌کنند. نکته کلی درباره خلق یک کسب و کار موفق در واقع این است که پول ایجاد کند. دو راه برای پول درآوردن از کسب و کاری که خلق می‌کنید وجود دارد. شما یا می‌توانید پول را هنگامی که به جلو می‌روید (پیشرفت می‌کنید) در شکل حقوق و سود به دست آورید یا می‌توانید کسب و کار را فروخته و پاداشتان را به صورت پول یک جا بگیرید. یا در شکل ایده آل هر دو را انجام دهید. در حالت ایده آل، پولی که شما از کسب و کار در می‌آورید به عنوان «درآمدی منفعل» ایجاد می‌شود. برای مثال فرض کنید که رستورانی را ایجاد می‌کنید. شما همه کارکنان را استخدام کرده و آن وقت یک نفر را برای اداره آن کارکنان استخدام می‌کنید. به طوری که رستوران «خودش بدون شما اداره می‌شود» حتی اگر واقعاً همیشه آن جا باشید. این همان درآمد منفعل است. به عنوان مثالی دیگر خانه ای دارید که هر ماه برایتان درآمد اجاره ای دائم ایجاد می‌کند. اشاره می‌کنم که تعریف واژه «کارآفرین» دربرگیرنده واژه «ریسک» است و این بااهمیت است. اگر درئحال آغاز یک کسب و کار هستید پس در حال سرمایه گذاری در زمانتان و (در بسیاری موارد) پولتان در پیشبرد آن کسب و کار هستید. احتمالاتی نیز وجود دارد که کسب و کار بدون ایجاد هیچ نتیجه ای برای شما شکست بخورد. کسب و کارها در هر زمانی ممکن است شکست بخورند و این بخشی از بازی است. سه نکته وجود دارد که بایستی به آن‌ها توجه کنید ... سه نقل قول مهم ۸۰ درصد موفقیت ارائه کردن است. (وودی آلن) موفقیت شامل رفتن از شکست به شکست بدون از دست دادن اشتیاق است. (چرچیل) کسانی که در هر موردی موفق شده‌اند و به آن شانس نمی‌گویند دارند خودشان را گول می‌زنند. (لاری کینگ) نقل قول وودی آلن درست است: «۸۰ درصد موفقیت ارائه کردن است.» ساده است. اگر شما گام اول را به سوی آغاز یک کسب و کار بردارید، احتمال موفقیت خودتان را به طور شگرفی بهتر می‌کنید. نخستین دلیل برای آن آشکار است. اگر نخستین گام را برندارید، پس هرگز یک کسب و کار را شروع نخواهید کرد و احتمالاً نمی‌توانید در آن کار نیز موفق شوید. دلیل دوم مهمتر است. اگر احتمالاً سخنرانی افراد انگیزه دهنده ای مانند دنیس ویتلی Dennis Waitley, تونی رابینز Tony Robbins و زیگ زیگلار Zig Ziglar را شنیده باشید، چیزی که بیشتر و بیشتر خواهید شنید واقعیت «هدف گذاری» است. ساده است. اگر مدت زمانی برای هدف گذاری برای خودتان اختصاص داده و سپس آن‌ها را بنویسید، شانس رسیدن به اهدافتان به میزان زیادی بالا می‌رود. نوشتن اهداف بر روی یک کارت دارای فهرست و چسباندن آن به آینه حمام به طوری که اولین چیزی باشد که هر صبح می‌بینید نیز یک اقدام هوشمندانه است. من نمی‌دانم که چرا این کار خیلی خوب اثرمی کند اما می‌دانم که اثر می‌گذارد. پس آنچه که شما بایستی انجام دهید نوشتن تعدادی هدف برای خودتان روی یک تکه کاغذ است، و یکی از آن‌ها باید «راه اندازی کسب و کارم باشد», و شما بایستی اهدافتان را به آینه حمام بچسبانید. من امروز هم آن را انجام دادم. گفته چرچیل نیز در مورد هدف درست است: «موفقیت شامل رفتن (عزیمت) از شکست به شکست بدون از دست دادن اشتیاق است.» این گفته به چه معنا است؟ به این معنا است که، هر وقت که شما تلاش می‌کنید کاری موفق انجام دهید، وجود شکست‌ها در طول مسیرتان مورد انتظار است. گاهی حتی شکست‌های زیاد. همه آن چه که شما می‌توانید پس از یک شکست انجام دهید این است که برخیزید و دوباره تلاش کنید. اگر این کار را انجام دهید، یکی از این دو اتفاق رخ خواهد داد--- یا سرانجام موفق خواهید شد یا خواهید مرد و اگر بمیرید، بیش از این دیگر غصه نخواهید خورد! در مراسم خاکسپاری تان مردم خواهند گفت: «می‌دانی، او هرگز به چیزی نرسید، اما مطمئناً باید برای تلاش کردن ستایش شود. پسر بسیار با جرأتی بود.» این آن‌ها را از این که شما را «سیب زمینی» بنامند باز می‌دارد! درستی حرف لاری کینگ مبهوت کننده است: «آن کسانی که در هر موردی موفق شده‌اند و به آن شانس نمی‌گویند، دارند خودشان را گول می‌زنند.» این هم درست است. شانس تنها درصورتی که برای امری تلاش کنید به شما روی می‌آورد. اگر تنها گام نخست را

به سوی شروع یک کسب و کار بردارید و سپس دومین گام را بردارید و به همین ترتیب ادامه دهید، خودتان را در معرض شانس قرار خواهید داد. اگر نکنید، پس شانس نمی‌تواند برای شما اتفاق بیفتد. هر کسی که همیشه موفق بوده از شانس سود برده است -- - گاهی از تعداد زیادی شانس. اما شما باید بازی کنید به منظور این که شانس پیدایتان کند. پس اجازه دهید خلاصه کنم ... این گفته‌ها را به یاد داشته باشید: اگر تلاش کنید، شانس موفق شدن وجود دارد. کسانی که دائم تلاش می‌کنند سرانجام موفق می‌شوند. هرچه را تمرین کنید ساده تر به دست می‌آید. «اگر تلاش کنید، به میزانی شانس موفقیت وجود دارد.» اگر تلاش نکنید، واضح است که هیچ شانس موفقیتی وجود ندارد. بایستی برای این که برنده شوید وارد بازی شوید. «آنهایی که به تلاششان ادامه می‌دهند سرانجام موفق می‌شوند.» این یک واقعیت زندگی است. شانس، ره آورد آماده شدن و همچنین ره آورد پشتکار است. شما خواهید شنید که مردم می‌گویند، «از هر ۱۰ کسب و کار ۹ تا شکست می‌خورد، پس چرا خود را به زحمت بیندازیم؟» در اینجا جور دیگری می‌توان به این قضیه نگاه کرد --- شانس موفقیت ۱۰ درصد است. شما نه (۹) کسب و کار را شروع می‌کنید که شکست می‌خورند و دهمی موفق می‌شود و شما یک میلیون دلار به دست می‌آورید. آن‌ها شانس‌های خیلی استثنایی‌اند. همین را با یک شرط بندی مقایسه کنید که برای مثال ۹,۹۹۹,۹۹۹ بلیط از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تا شکست می‌خورد. با این حال ده‌ها میلیون نفر قمار می‌کنند حتی اگر امتیازها به این بدی باشد. شروع کردن یک کسب و کار به سادگی خرید یک بلیت قمار نیست، مطمئن باشید، اما در ذهن خود بسپارید که، «هرچه را تمرین کنید ساده تر به دست می‌آید.» اجازه دهید تکرار کنم، چون بسیار مهم است: «هرچه را تمرین کنید ساده تر بدست می‌آید.» هرچه بیشتر چیزی را تمرین کنید، آن چیز ساده تر بدست می‌آید. بازی‌های ویدئویی را در نظر بگیرید. چند نفر از شما بازی‌های ویدئویی می‌کنید؟ هر کسی این بازی‌ها را انجام می‌دهد. این را بپذیرید. اولین باری که یک بازی ویدئویی انجام می‌دهید گند می‌زنید. این در مورد هرچه که برایش برای اولین بار تلاش می‌کنید صادق است. اولین باری که دوچرخه سوار شدید خیلی خراب کردید. افتادید؛ و همین طور در موارد دیگر. بیشتر بازی می‌کنید و بهتر می‌شوید و باز بیشتر بازی می‌کنید و دوباره بهتر می‌شوید. تمرین، خوب می‌کند و این امر در هر امری صادق است. چه قدر طول می‌کشد که یک نفر واقعاً در بازی خوب شود؟ صادق باشید. کسی که بازی ویدئویی می‌کند ممکن است برای خوب شدن در یک بازی ۵۰, ۱۰۰ ساعت برای تمرین، وقت بگذارد. این یک حقیقت است که درصورتی که بیشتر تمرین کنید، بهتر می‌شوید و ساده تر به دست می‌آورید. پس اولین کسب و کاری را که آغاز می‌کنید، قرار است خیلی دشوار باشد. شما هیچ چیز نمی‌دانید. اشتباه‌هایی خواهید کرد. برای اموری تلاش خواهید کرد که برایتان نتیجه بخش نیستند. اما کسب و کار دومی را که شروع می‌کنید بسیار ساده تر است و بعدی همچنان ساده تر می‌شود. همین حالا به «شروع کردن یک کسب و کار» نگاه می‌کنید و به نظرتان سخت می‌آید. این به دلیل این است که قبلاً هرگز آن را انجام نداده‌اید. تمرین نداشته‌اید. ساده است. تمرین کردن را شروع کنید و آن کار سرانجام برایتان پیش پا افتاده خواهد شد. درست مانند یک بازی ویدئویی. شما هرگز از تمرین بازی‌های ویدئویی ثروتمند نمی‌شوید. عقیده من این است که بازی ویدئویی را متوقف کنید و خودتان را از شر تلویزیون خلاص کنید. آهنگ‌ها و موسیقی را از روی iPod پاک کنید و به جای آن چند کتاب و سی دی که در مورد شروع کسب و کارها صحبت می‌کند بخرید. آن‌ها را در iPod تان بگذارید و بارها و بارها گوش کنید. نخستین باری که گوش می‌دهید، ممکن است معنی زیادی نداشته باشند به این خاطر که همه برایتان تازگی دارد. بار دوم از طریق کتاب معانی بسیار بیشتری دریافت می‌کنید؛ و سپس بار سوم خواهید فهمید که چه چیزی دارد اتفاق می‌افتد. تمرین، عالی می‌کند. حالا دارید شروع می‌کنید که به جایی برسید. برخی گام‌ها را برداشته‌اید. دارید درباره شروع کردن یک کسب و کار از کتاب‌ها چیز یاد می‌گیرید. بیایید به محیط نگاه کنیم ... با خودتان فکر کنید، «من چه می‌توانم انجام دهم که زندگی افراد را در برخی موارد بهتر کند و حاضر باشند برایش پول بپردازند؟» همه آنچه نیاز دارید انجام دهید. این ایده پیچیده ای پشت سرش ندارد و حتی لازم نیست بدیع نیز باشد. برای مثال، اجازه دهید ایده فروش پیتزا را مطرح کنم. مردم پیتزا دوست دارند و شما این را می‌دانید. اگر بتوانید یک رستوران پیتزا فروشی ایجاد کنید و یک دلار سود برای هر پیتزا که می‌فروشید در نظر بگیرید و یک میلیون پیتزا

بفروشید، یک میلیون دلار به دست آورده‌اید. این قبلاً اتفاق افتاده است. پیتزا Hut پیتزا Red Baron پیتزا Tombstone پیتزا DiGiorno's پیتزا Freschetta از نمونه‌های آن هستند. بسیاری از مردم از فروش پیتزا پول زیادی به دست آورده‌اند و این دوباره هم اتفاق خواهد افتاد. اجازه دهید سه مثال از زندگی خودم برایتان بگویم تا بفهمید منظورم چیست ... سه نمونه کسب و کار ناشر بودن مشاوره دادن وب من شروع سه کسب و کار موفق را مدیریت کرده‌ام و نابغه هم نیستم. این طور گفته می‌شود که نام خانوادگی من تنها برین (brain) [به معنی مغز] است. پس این باید به شما امید بزرگی بدهد – اگر حتی من بتوانم سه کسب و کار موفق را شروع کنم، پس هر کسی می‌تواند. اجازه دهید یکی یکی درباره‌شان صحبت کنم که متوجه شوید درمورد چه دارم صحبت می‌کنم. ناشر بودن یکی از کسب و کارهایی که من و درواقع با همسرم شروع کردم یک شرکت انتشاراتی است. من دوازده کتاب نوشته‌ام و با سه ناشر مختلف کار کرده‌ام، اما کتابی برای نوجوانان نوشتم و برای پیدا کردن ناشری برای آن به زحمت افتادم (بله، حتی اگر دوازده کتاب موفق بنویسید و صدها هزار کپی از آن‌ها بفروشید، ناشران همچنان به شما کم محلی می‌کنند. این بخشی از بازی است). به این ترتیب تصمیم گرفتیم شرکت انتشاراتی خودمان را خلق کنیم. روند معامله با یک شرکت انتشاراتی به این ترتیب است. هر کتابی را که بردارید احتمالاً ۳۰۰ یا ۴۰۰ صفحه دارد. با یک جلد زیبا، براق و رنگی. در پشتش بارکد دارد. برای شما چقدر هزینه دارد که که کتابی مانند آن را چاپ کنید؟ اگر یک چاپ معمولی با تیراژ ۱۰۰۰ نسخه یا بیشتر انجام دهید تنها یک کپی ۲ دلار برایتان هزینه بر می‌دارد. یا کمتر. حالا به قیمت لیست کتاب نگاه کنید. شما ۱۵ یا ۲۰ دلار برای کتاب می‌پردازید. اضافه بهای آن ۱۰ دلار است. پس شما ۱۰۰۰ نسخه کتاب را برای ۲,۰۰۰ دلار چاپ می‌کنید. بعد آن‌ها را می‌فروشید و ۲۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. اگر ۱۰,۰۰۰ کپی بفروشید ۲۰۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. اگر ۱۰۰,۰۰۰ تا بفروشید ۲,۰۰۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. البته آن (درآمد) ناخالص است نه خالص. کتاب فروشی مقداری از آن را وقتی که کتاب را می‌فروشد برمی دارد – این منصفانه است. باید به انبار هم بپردازید و به همین ترتیب به جاهای دیگر. اما می‌توانید نکته اصلی را بگیرید. اگر کتابی بنویسید که مردم می‌خواهند بخوانند، پول ایجاد می‌شود. پس ما کتابی به نام «راهنمای نوجوانان به جهان واقعی» منتشر کردیم. حالا این کتاب در هشتمین چاپش قرار دارد. به این معنی که ابتدا آن را چاپ کردیم و ۵,۰۰۰ کپی سفارش گرفتیم. همه آنها به فروش رفت، پس ما سفارش بیشتری گرفتیم و همه آن‌ها هم فروش رفت و سفارش دیگر را گرفتیم ... و به همین ترتیب، هشت بار شد. این کتاب به محبوبیت هری پاتر هست؟ نه؛ و این اتفاق هم نمی‌افتد. هنوز پول زیادی برای به دست آوردن از راه کتاب نوشتن وجود دارد. مشاوره دادن پس از این که نخستین کتابم را نوشتم، اتفاق خنده داری افتاد. این اتفاق کتابی با عنوان "Motif Programming" بود که سیستمی است که شما برای خلق یوزر گرافیکی روی دستگاه‌های UNIX ده سال پیش استفاده می‌کردید. در زمانی که آن کتاب در حال منتشر شدن بود منجر شد به این که همه شرکت‌های اصلی در وال استریت تصمیم بگیرند که پردازنده‌های مرکزی را به UNIX و Motif تبدیل کنند. پس کتاب من بیرون آمد و من شروع به اعلام این مطلب کردم که در Motif آموزش دهید و مشورت کنید. حالا، موضوع چیست؟ موضوع همان خوش شانسی است. من کتابی نوشتم در حالی که نمی‌دانستم وال استریت در حال اجرای تبدیل بوده است. من تنها در موقعیت درست در زمان درست بودم. سپس من و یکی از دوستانم کسب و کاری را شروع کردیم. ما آموزش داده و مشاوره و برنامه ریزی می‌کردیم. ما آن کار را با آن کتاب، ۴۰۰ دلار و رایانه شخصی دوستم شروع کردیم. در حالی که هیچ چیز درباره «آغاز کردن یک کسب و کار» نمی‌دانستیم. اما به شانس برخوردیم. اما آن چه ساختیم جایی بود با ۲۰ ,۲۵ کارمند و در حال به دست آوردن میلیون‌ها دلار در یک سال بودیم. این کسب و کار همچنان وجود دارد. هنوز دوستم در حال انجام دادن آن است. با این که من برای چیز دیگری به نام HowStuffWorks از آن گذشتم. وب می‌توانستیم مدت زمان زیادی راجع به وب صحبت کنیم اما اجازه دهید به طور خلاصه بگویم که، امروزه پول زیادی برای به دست آوردن وجود دارد. گوگل با برنامه Adsense و برنامه جستجویش به دست آوردن پول در وب را بسیار ساده کرده است. آن چه باید انجام دهید این است که یک وب سایت خلق کنید که تماشاگران زیادی را جذب کند و سپس می‌توانید پول به دست بیاورید. من HowStuffWorks را در ۱۹۹۸

به عنوان یک تفریح شروع کردم. در سال ۲۰۰۰ این سایت بسیار محبوب شد به طوری که واقعاً نیاز داشت تا یک کسب و کار شود. امروز یکی از ۱۰۰۰ وب سایت رده بالا در جهان است. چیزی حدود ۵ تا ۶ میلیون نفر ماهانه از آن بازدید می‌کنند و حدود ۶۰ میلیون صفحه هر ماه خوانده می‌شود. یک چیز مهم درباره وب این است که زمینه بسیار بازی برای کار کردن است. اگر شما وب سایتی خلق کنید و مردم آن را دوست داشته باشند به دوستانشان خواهند گفت و آن‌ها هم به دوستان خود خواهند گفت و به همین ترتیب ادامه خواهد یافت. همه نوع سایت وجود دارد که این راه را بزرگ می‌کند. به Matt Drudge با DrudgeReport.com یا Drew Curtis با Fark.com یا Rob Malda/Jeff Bates در Slashdot نگاه کنید. این سایت‌ها را در Alexa جستجو کنید و ببینید که چه ترافیکی دارند. آن‌ها سایت‌های پیچیده ای نیستند اما همه گیر هستند. HowStuffWorks برای همه گیر شدن اتفاق افتاد. HowStuffWorks به دلایل زیادی موفق شد که بخشی از آن شانس است، بخش دیگر نوع نگارش، پشتکار، توان کارکردن با گروه‌های بااستعداد بسیاری که همه به بهتر شدن سایت کمک می‌کنند و به همین ترتیب. واقعیت این است که اگر من هرگز سر میز آشپزخانه نمی‌نشستم و HowStuffWorks را شروع نمی‌کردم هیچ یک از این‌ها نمی‌توانست برایم اتفاق بیفتد. من نخستین قدم را برداشتم. هدف شما هدفتان انجام چیزی مشابه است. همه آن چه نیاز دارید این است که چیزی را که مردم باارزش خواهند یافت پیدا کنید ...

مقدمه هفته گذشته برای سخنرانی برای یک گروه ۲۰۰ نفری از دانشجویان دانشگاه Duke دعوت شدم. برگزارکنندگان سخنرانی به من آزادی انتخاب موضوعم را دادند و من تصمیم گرفتم در این مورد صحبت کنم که: چگونه یک میلیون دلار به دست آورید

چگونه یک میلیون دلار به دست آورید موضوعی است که: الف دانشجویان به آن علاقه مندند و ب من صلاحیت صحبت در مورد آن را دارم. راه‌های آسان برای به دست آوردن یک میلیون دلار اگر هدفتان به دست آوردن یک میلیون دلار است، چند راه ساده برای دستیابی به هدفتان وجود دارد. چند راه ساده برنده شدن در شرط بندی به ارث بردن پول ازدواج با فردی ثروتمند مصدوم شدن و شکایت کردن اگر به دنبال ساده‌ترین راه برای ثروتمند شدن هستید، به ارث بردن پول بایستی در بالای لیستتان قرار گیرد. البته کنترل کمی بر آن دارید. ساده‌ترین راه دیگر برای ثروتمند شدن احتمالاً ازدواج با فردی ثروتمند خواهد بود، با فرض این که می‌توانید یک همسر مناسب پیدا کنید (اشاره می‌کنم که من خودم این روش را انتخاب نکرده و راه «عشق واقعی» را به جای آن دنبال کردم). راه دیگر این است که می‌توانید بلیت‌های بخت آزمایی بخرید و بهترین نتیجه را آرزو کنید. راه قدیمی دادخواهی کردن هم وجود دارد. مشکل این است که یک دادخواهی می‌تواند مدت زیادی به طول انجامیده و شما باید بیشتر آن زمان را به صحبت با وکیلان بگذرانید. مطمئن نیستم که پاداش‌هایش هم بیش از زحمت آن باشد. به نظر می‌آید که بایستی یک راه ساده تر وجود داشته باشد و در واقع وجود دارد ... روزی ۵ دلار پس انداز کنید راه ساده دیگر روزی ۵ دلار در بانک بگذارید راهی پیدا کنید تا ۱۰% بهره به دست بیاورید درطی ۴۲ سال یک میلیون دلار خواهید داشت اگر می‌خواهید یک میلیون دلار بدست بیاورید، روزی ۵ دلار در یک حساب بانکی بگذارید. معامله بزرگی نیست، امروزه در بسیاری از جاها یک پاکت سیگار ۵ دلار هزینه دارد. شما پولتان را در یک حساب می‌گذارید، که مانند یک صندوق انباشته عمل می‌کند که هر سال به شما بهره متوسط ۱۰ درصدی و فوری می‌دهد. در مدت ۴۲ سال شما یک میلیون دلار دارید. چه چیزی می‌تواند ساده تر از این باشد؟ مشکل این جاست که چه کسی می‌خواهد ۴۲ سال منتظر بماند؟ این مدت بسیار طولانی است. اگر بخواهید فرایند را کوتاه کرده و یک میلیون دلار را ظرف چند سال به دست آورید چه می‌کنید؟ در واقع تنها یک راه برای انجام آن وجود دارد ... یک کسب و کار شروع کنید در این باره دو طرز فکر وجود دارد: کارمند بودن استخدام کردن کارمندان بله – شما نیاز دارید که کسب و کاری آغاز کنید. آغاز کردن یک کسب و کار موفق مطمئن‌ترین و قابل کنترل‌ترین راه در دسترس برای به دست آوردن یک میلیون دلار ظرف کمتر از ۴۲ سال است. در واقع تصمیم به شروع یک کسب و کار ما را به بخش کلیدی گفتگویمان می‌رساند. امروزه در اقتصاد ما دو ذهنیت وجود دارد. شما یا می‌توانید

کارمند کس دیگری باشید یا می‌توانید کسی باشید که دیگران را به استخدام در می‌آورید. شما می‌توانید برای یک کسب و کار کار کنید، یا می‌توانید کسب و کاری برای خودتان داشته باشید. لطفاً فکر نکنید که من می‌گویم «کارمند بودن» چیز بدی است. دلایل خوب زیادی برای کارمند بودن وجود دارد. برای مثال، کارمند بودن یک راه بزرگ برای یادگیری این است که یک کسب و کار چگونه کار می‌کند به طوری که شما بتوانید کسب و کاری برای خودتان ایجاد کنید. ساده است. شما نیاز دارید که کارمندی با چنین طرز فکری شوید. به عبارت دیگر، شما کار می‌کنید تا بتوانید رموز کار را یاد بگیرید. وارد کار شوید با هدف یادگیری هر آنچه که احتمالاً می‌توانید یاد بگیرید. در حالی که دیگری به شما برای آموزش دیدنتان پول پرداخت می‌کند. [شما از صاحب کار حقوق هم می‌گیرید]. بسیاری از شرکت‌های بزرگ حتی برای این واقعیت تبلیغ می‌کنند. برای مثال، مک دونالد در وب سایتش می‌گوید: «شما برای رشد کردن تشویق خواهید شد، یاد می‌گیرید و مهارت‌هایی را که برای پیشرفت سریع نیاز خواهید داشت همراه با شرکت مک دونالد توسعه می‌دهید- داشتن چنین تجربه ای با شرکت مک دونالد، یا با یک امتیازگیرنده مستقل یا تقریباً هر شرکت دیگری در جهان در رزومه‌تان (شرح سوابق) چشمانتان را خواهد گشود.» اگر این را با یک آموزش عادی دانشگاهی مقایسه کنید، متوجه می‌شوید که این معامله چه قدر بزرگ است. هنگامی که در دانشگاه هستید برای آموزش دیدن پول می‌پردازید. هنگامی که یک کارمند هستید، دیگری به شما برای کسب آموزش پول می‌پردازد. پس این معامله بسیار بهتر است. حالا فرض کنیم که شما تصمیم به شروع یک کسب و کار می‌گیرید و برای یادگیری رموز شغلی هم کار کرده‌اید. اگر این روش را دنبال کنید و با روش خودتان «کسب و کارتان را شروع کنید», آنچه که مردم شما را خواهند نامید این است ... کارآفرین. تعریفی که در لغت نامه آمده به این تعریف شبیه است: فردی که سازمان دهی کرده، اجرا نموده و برای مخاطره یک کسب و کار ریسک می‌کند. اما تعریف من از این قرار است: تعریف یک کارآفرین فردی که کسب و کارهای موفق را آغاز می‌کند آن کسب و کارها را برای ایجاد درآمد منفعل مورد استفاده قرار می‌دهد، یا ... کسب و کارها را می‌فروشد کارآفرین کسی است که کسب و کارهای موفق را آغاز می‌کند. مردم چندان با کسانی که کسب و کارهای ناموفق را آغاز می‌کنند مهربان نیستند. به مجرد این که موفق شوید، یک قهرمان هستید و مردم شروع به کارآفرین نامیدن شما می‌کنند. نکته کلی درباره خلق یک کسب و کار موفق در واقع این است که پول ایجاد کند. دو راه برای پول درآوردن از کسب و کاری که خلق می‌کنید وجود دارد. شما یا می‌توانید پول را هنگامی که به جلو می‌روید (پیشرفت می‌کنید) در شکل حقوق و سود به دست آورید یا می‌توانید کسب و کار را فروخته و پاداشتان را به صورت پول یک جا بگیرید. یا در شکل ایده آل هر دو را انجام دهید. در حالت ایده آل، پولی که شما از کسب و کار در می‌آورید به عنوان «درآمدی منفعل» ایجاد می‌شود. برای مثال فرض کنید که رستورانی را ایجاد می‌کنید. شما همه کارکنان را استخدام کرده و آن وقت یک نفر را برای اداره آن کارکنان استخدام می‌کنید. به طوری که رستوران «خودش بدون شما اداره می‌شود» حتی اگر واقعاً همیشه آن جا باشید. این همان درآمد منفعل است. به عنوان مثالی دیگر خانه ای دارید که هر ماه برایتان درآمد اجاره ای دائم ایجاد می‌کند. اشاره می‌کنم که تعریف واژه «کارآفرین» دربرگیرنده واژه «ریسک» است و این بااهمیت است. اگر درئحال آغاز یک کسب و کار هستید پس در حال سرمایه گذاری در زمانتان و (در بسیاری موارد) پولتان در پیشبرد آن کسب و کار هستید. احتمالاتی نیز وجود دارد که کسب و کار بدون ایجاد هیچ نتیجه ای برای شما شکست بخورد. کسب و کارها در هر زمانی ممکن است شکست بخورند و این بخشی از بازی است. سه نکته وجود دارد که بایستی به آن‌ها توجه کنید ... سه نقل قول مهم ۸۰ درصد موفقیت ارائه کردن است. (وودی آلن) موفقیت شامل رفتن از شکست به شکست بدون از دست دادن اشتیاق است. (چرچیل) کسانی که در هر موردی موفق شده‌اند و به آن شانس نمی‌گویند دارند خودشان را گول می‌زنند. (لاری کینگ) نقل قول وودی آلن درست است: «۸۰ درصد موفقیت ارائه کردن است.» ساده است. اگر شما گام اول را به سوی آغاز یک کسب و کار بردارید، احتمال موفقیت خودتان را به طور شگرفی بهتر می‌کنید. نخستین دلیل برای آن آشکار است. اگر نخستین گام را برندارید، پس هرگز یک کسب و کار را شروع نخواهید کرد و احتمالاً نمی‌توانید در آن کار نیز موفق شوید. دلیل دوم مهمتر است. اگر احتمالاً سخنرانی افراد انگیزه دهنده ای مانند دنیس ویتلی Dennis Waitley, تونی رابینز

Tony Robbins و زیگ زیگلار Zig Ziglar را شنیده باشید، چیزی که بیشتر و بیشتر خواهید شنید واقعیت «هدف گذاری» است. ساده است. اگر مدت زمانی برای هدف گذاری برای خودتان اختصاص داده و سپس آن‌ها را بنویسید، شانس رسیدن به اهدافتان به میزان زیادی بالا می‌رود. نوشتن اهداف بر روی یک کارت دارای فهرست و چسباندن آن به آینه حمام به طوری که اولین چیزی باشد که هر صبح می‌بینید نیز یک اقدام هوشمندانه است. من نمی‌دانم که چرا این کار خیلی خوب اثرمی کند اما می‌دانم که اثر می‌گذارد. پس آنچه که شما بایستی انجام دهید نوشتن تعدادی هدف برای خودتان روی یک تکه کاغذ است، و یکی از آن‌ها باید «راه اندازی کسب و کارم باشد»، و شما بایستی اهدافتان را به آینه حمام بچسبانید. من امروز هم آن را انجام دادم. گفته چرچیل نیز در مورد هدف درست است: «موفقیت شامل رفتن (عزیمت) از شکست به شکست بدون از دست دادن اشتیاق است.» این گفته به چه معنا است؟ به این معنا است که، هر وقت که شما تلاش می‌کنید کاری موفق انجام دهید، وجود شکست‌ها در طول مسیرتان مورد انتظار است. گاهی حتی شکست‌های زیاد. همه آن چه که شما می‌توانید پس از یک شکست انجام دهید این است که برخیزید و دوباره تلاش کنید. اگر این کار را انجام دهید، یکی از این دو اتفاق رخ خواهد داد--- یا سرانجام موفق خواهید شد یا خواهید مرد و اگر بمیرید، بیش از این دیگر غصه نخواهید خورد! در مراسم خاکسپاری تان مردم خواهند گفت: «می‌دانی، او هرگز به چیزی نرسید، اما مطمئناً باید برای تلاش کردن ستایش شود. پسر بسیار با جرأتی بود.» این آن‌ها را از این که شما را «سیب زمینی» بنامند باز می‌دارد! درستی حرف لاری کینگ مبهوت کننده است: «آن کسانی که در هر موردی موفق شده‌اند و به آن شانس نمی‌گویند، دارند خودشان را گول می‌زنند.» این هم درست است. شانس تنها درصورتی که برای امری تلاش کنید به شما روی می‌آورد. اگر تنها گام نخست را به سوی شروع یک کسب و کار بردارید و سپس دومین گام را بردارید و به همین ترتیب ادامه دهید، خودتان را در معرض شانس قرار خواهید داد. اگر نکنید، پس شانس نمی‌تواند برای شما اتفاق بیفتد. هر کسی که همیشه موفق بوده از شانس سود برده است -- - گاهی از تعداد زیادی شانس. اما شما باید بازی کنید به منظور این که شانس پیدایتان کند. پس اجازه دهید خلاصه کنم ... این گفته‌ها را به یاد داشته باشید: اگر تلاش کنید، شانس موفق شدن وجود دارد. کسانی که دائم تلاش می‌کنند سرانجام موفق می‌شوند. هرچه را تمرین کنید ساده تر به دست می‌آید. «اگر تلاش کنید، به میزانی شانس موفقیت وجود دارد.» اگر تلاش نکنید، واضح است که هیچ شانس موفقیتی وجود ندارد. بایستی برای این که برنده شوید وارد بازی شوید. «آنهایی که به تلاششان ادامه می‌دهند سرانجام موفق می‌شوند.» این یک واقعیت زندگی است. شانس، ره آورد آماده شدن و همچنین ره آورد پشتکار است. شما خواهید شنید که مردم می‌گویند، «از هر ۱۰ کسب و کار ۹ تا شکست می‌خورد، پس چرا خود را به زحمت بیندازیم؟» در اینجا جور دیگری می‌توان به این قضیه نگاه کرد --- شانس موفقیت ۱۰ درصد است. شما نه (۹) کسب و کار را شروع می‌کنید که شکست می‌خورند و دهمی موفق می‌شود و شما یک میلیون دلار به دست می‌آورید. آن‌ها شانس‌های خیلی استثنایی‌اند. همین را با یک شرط بندی مقایسه کنید که برای مثال ۹,۹۹۹,۹۹۹ بلیط از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تا شکست می‌خورد. با این حال ده‌ها میلیون نفر قمار می‌کنند حتی اگر امتیازها به این بدی باشد. شروع کردن یک کسب و کار به سادگی خرید یک بلیت قمار نیست، مطمئن باشید، اما در ذهن خود بسپارید که، «هرچه را تمرین کنید ساده تر به دست می‌آید.» اجازه دهید تکرار کنم، چون بسیار مهم است: «هرچه را تمرین کنید ساده تر بدست می‌آید.» هرچه بیشتر چیزی را تمرین کنید، آن چیز ساده تر بدست می‌آید. بازی‌های ویدئویی را در نظر بگیرید. چند نفر از شما بازی‌های ویدئویی می‌کنید؟ هر کسی این بازی‌ها را انجام می‌دهد. این را بپذیرید. اولین باری که یک بازی ویدئویی انجام می‌دهید گند می‌زنید. این در مورد هرچه که برایش برای اولین بار تلاش می‌کنید صادق است. اولین باری که دوچرخه سوار شدید خیلی خراب کردید. افتادید؛ و همین طور در موارد دیگر. بیشتر بازی می‌کنید و بهتر می‌شوید و باز بیشتر بازی می‌کنید و دوباره بهتر می‌شوید. تمرین، خوب می‌کند و این امر در هر امری صادق است. چه قدر طول می‌کشد که یک نفر واقعاً در بازی خوب شود؟ صادق باشید. کسی که بازی ویدئویی می‌کند ممکن است برای خوب شدن در یک بازی ۵۰, ۱۰۰ ساعت برای تمرین، وقت بگذارد. این یک حقیقت است که درصورتی که بیشتر تمرین کنید، بهتر می‌شوید و ساده

تر به دست می‌آورید. پس اولین کسب و کاری را که آغاز می‌کنید، قرار است خیلی دشوار باشد. شما هیچ چیز نمی‌دانید. اشتباه‌هایی خواهید کرد. برای اموری تلاش خواهید کرد که برایتان نتیجه بخش نیستند. اما کسب و کار دومی را که شروع می‌کنید بسیار ساده تر است و بعدی همچنان ساده تر می‌شود. همین حالا به «شروع کردن یک کسب و کار» نگاه می‌کنید و به نظرتان سخت می‌آید. این به دلیل این است که قبلاً هرگز آن را انجام نداده‌اید. تمرین نداشته‌اید. ساده است. تمرین کردن را شروع کنید و آن کار سرانجام برایتان پیش پا افتاده خواهد شد. درست مانند یک بازی ویدئویی. شما هرگز از تمرین بازی‌های ویدئویی ثروتمند نمی‌شوید. عقیده من این است که بازی ویدئویی را متوقف کنید و خودتان را از شر تلویزیون خلاص کنید. آهنگ‌ها و موسیقی را از روی iPod پاک کنید و به جای آن چند کتاب و سی دی که در مورد شروع کسب و کارها صحبت می‌کند بخرید. آن‌ها را در iPod تان بگذارید و بارها و بارها گوش کنید. نخستین باری که گوش می‌دهید، ممکن است معنی زیادی نداشته باشند به این خاطر که همه برایتان تازگی دارد. بار دوم از طریق کتاب معانی بسیار بیشتری دریافت می‌کنید؛ و سپس بار سوم خواهید فهمید که چه چیزی دارد اتفاق می‌افتد. تمرین، عالی می‌کند. حالا دارید شروع می‌کنید که به جایی برسید. برخی گام‌ها را برداشته‌اید. دارید درباره شروع کردن یک کسب و کار از کتاب‌ها چیز یاد می‌گیرید. بیایید به محیط نگاه کنیم ... با خودتان فکر کنید، «من چه می‌توانم انجام دهم که زندگی افراد را در برخی موارد بهتر کند و حاضر باشند برایش پول بپردازند؟» همه آنچه نیاز دارید انجام دهید. این ایده پیچیده ای پشت سرش ندارد و حتی لازم نیست بدیع نیز باشد. برای مثال، اجازه دهید ایده فروش پیتزا را مطرح کنم. مردم پیتزا دوست دارند و شما این را می‌دانید. اگر بتوانید یک رستوران پیتزا فروشی ایجاد کنید و یک دلار سود برای هر پیتزا که می‌فروشید در نظر بگیرید و یک میلیون پیتزا بفروشید، یک میلیون دلار به دست آورده‌اید. این قبلاً اتفاق افتاده است. پیتزا Hut پیتزا Red Baron پیتزا Tombstone پیتزا DiGiorno's پیتزا Freschetta از نمونه‌های آن هستند. بسیاری از مردم از فروش پیتزا پول زیادی به دست آورده‌اند و این دوباره هم اتفاق خواهد افتاد. اجازه دهید سه مثال از زندگی خودم برایتان بگویم تا بفهمید منظورم چیست ... سه نمونه کسب و کار ناشر بودن مشاوره دادن وب من شروع سه کسب و کار موفق را مدیریت کرده‌ام و نابغه هم نیستم. این طور گفته می‌شود که نام خانوادگی من تنها برین (brain) [به معنی مغز] است. پس این باید به شما امید بزرگی بدهد – اگر حتی من بتوانم سه کسب و کار موفق را شروع کنم، پس هر کسی می‌تواند. اجازه دهید یکی یکی درباره‌شان صحبت کنم که متوجه شوید درمورد چه دارم صحبت می‌کنم. ناشر بودن یکی از کسب و کارهایی که من و درواقع با همسرم شروع کردم یک شرکت انتشاراتی است. من دوازده کتاب نوشته‌ام و با سه ناشر مختلف کار کرده‌ام، اما کتابی برای نوجوانان نوشتم و برای پیدا کردن ناشری برای آن به زحمت افتادم (بله، حتی اگر دوازده کتاب موفق بنویسید و صدها هزار کپی از آن‌ها بفروشید، ناشران همچنان به شما کم محلی می‌کنند. این بخشی از بازی است). به این ترتیب تصمیم گرفتیم شرکت انتشاراتی خودمان را خلق کنیم. روند معامله با یک شرکت انتشاراتی به این ترتیب است. هر کتابی را که بردارید احتمالاً ۳۰۰ یا ۴۰۰ صفحه دارد. با یک جلد زیبا، براق و رنگی. در پشتش بارکد دارد. برای شما چقدر هزینه دارد که که کتابی مانند آن را چاپ کنید؟ اگر یک چاپ معمولی با تیراژ ۱۰۰۰ نسخه یا بیشتر انجام دهید تنها یک کپی ۲ دلار برایتان هزینه بر می‌دارد. یا کمتر. حالا به قیمت لیست کتاب نگاه کنید. شما ۱۵ یا ۲۰ دلار برای کتاب می‌پردازید. اضافه بهای آن ۱۰ دلار است. پس شما ۱۰۰۰ نسخه کتاب را برای ۲,۰۰۰ دلار چاپ می‌کنید. بعد آن‌ها را می‌فروشید و ۲۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. اگر ۱۰,۰۰۰ کپی بفروشید ۲۰۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. اگر ۱۰۰,۰۰۰ تا بفروشید ۲,۰۰۰,۰۰۰ دلار بدست می‌آورید. البته آن (درآمد) ناخالص است نه خالص. کتاب فروشی مقداری از آن را وقتی که کتاب را می‌فروشد برمی دارد – این منصفانه است. باید به انبار هم بپردازید و به همین ترتیب به جاهای دیگر. اما می‌توانید نکته اصلی را بگیرید. اگر کتابی بنویسید که مردم می‌خواهند بخوانند، پول ایجاد می‌شود. پس ما کتابی به نام «راهنمای نوجوانان به جهان واقعی» منتشر کردیم. حالا این کتاب در هشتمین چاپش قرار دارد. به این معنی که ابتدا آن را چاپ کردیم و ۵,۰۰۰ کپی سفارش گرفتیم. همه آنها به فروش رفت، پس ما سفارش بیشتری گرفتیم و همه آن‌ها هم فروش رفت و سفارش دیگر را گرفتیم ... و به همین ترتیب، هشت

بار شد. این کتاب به محبوبیت هری پاتر هست؟ نه؛ و این اتفاق هم نمی‌افتد. هنوز پول زیادی برای به دست آوردن از راه کتاب نوشتن وجود دارد. مشاوره دادن پس از این که نخستین کتابم را نوشتم، اتفاق خنده داری افتاد. این اتفاق کتابی با عنوان "Motif Programming" بود که سیستمی است که شما برای خلق یوزر گرافیکی روی دستگاه‌های UNIX ده سال پیش استفاده می‌کردید. در زمانی که آن کتاب در حال منتشر شدن بود منجر شد به این که همه شرکت‌های اصلی در وال استریت تصمیم بگیرند که پردازنده‌های مرکزی را به UNIX و Motif تبدیل کنند. پس کتاب من بیرون آمد و من شروع به اعلام این مطلب کردم که در Motif آموزش دهید و مشورت کنید. حالا، موضوع چیست؟ موضوع همان خوش شانسی است. من کتابی نوشتم در حالی که نمی‌دانستم وال استریت در حال اجرای تبدیل بوده است. من تنها در موقعیت درست در زمان درست بودم. سپس من و یکی از دوستانم کسب و کاری را شروع کردیم. ما آموزش داده و مشاوره و برنامه ریزی می‌کردیم. ما آن کار را با آن کتاب، ۴۰۰ دلار و رایانه شخصی دوستم شروع کردیم. در حالی که هیچ چیز درباره «آغاز کردن یک کسب و کار» نمی‌دانستیم. اما به شانس برخوردیم. اما آن چه ساختیم جایی بود با ۲۰ ,۲۵ کارمند و در حال به دست آوردن میلیون‌ها دلار در یک سال بودیم. این کسب و کار همچنان وجود دارد. هنوز دوستم در حال انجام دادن آن است. با این که من برای چیز دیگری به نام HowStuffWorks از آن گذشتم. وب می‌توانستیم مدت زمان زیادی راجع به وب صحبت کنیم اما اجازه دهید به طور خلاصه بگویم که، امروزه پول زیادی برای به دست آوردن وجود دارد. گوگل با برنامه Adsense و برنامه جستجویش به دست آوردن پول در وب را بسیار ساده کرده است. آن چه باید انجام دهید این است که یک وب سایت خلق کنید که تماشاگران زیادی را جذب کند و سپس می‌توانید پول به دست بیاورید. من HowStuffWorks را در ۱۹۹۸ به عنوان یک تفریح شروع کردم. در سال ۲۰۰۰ این سایت بسیار محبوب شد به طوری که واقعاً نیاز داشت تا یک کسب و کار شود. امروز یکی از ۱۰۰۰ وب سایت رده بالا در جهان است. چیزی حدود ۵ تا ۶ میلیون نفر ماهانه از آن بازدید می‌کنند و حدود ۶۰ میلیون صفحه هر ماه خوانده می‌شود. یک چیز مهم درباره وب این است که زمینه بسیار بازی برای کار کردن است. اگر شما وب سایتی خلق کنید و مردم آن را دوست داشته باشند به دوستانشان خواهند گفت و آن‌ها هم به دوستان خود خواهند گفت و به همین ترتیب ادامه خواهد یافت. همه نوع سایت وجود دارد که این راه را بزرگ می‌کند. به Matt Drudge با DrudgeReport.com یا Drew Curtis با Fark.com یا Rob Malda/Jeff Bates در Slashdot نگاه کنید. این سایت‌ها را در Alexa جستجو کنید و ببینید که چه ترافیکی دارند. آن‌ها سایت‌های پیچیده ای نیستند اما همه گیر هستند. HowStuffWorks برای همه گیر شدن اتفاق افتاد. HowStuffWorks به دلایل زیادی موفق شد که بخشی از آن شانس است، بخش دیگر نوع نگارش، پشتکار، توان کارکردن با گروه‌های بااستعداد بسیاری که همه به بهتر شدن سایت کمک می‌کنند و به همین ترتیب. واقعیت این است که اگر من هرگز سر میز آشپزخانه نمی‌نشستم و HowStuffWorks را شروع نمی‌کردم هیچ یک از این‌ها نمی‌توانست برایم اتفاق بیفتد. من نخستین قدم را برداشتم. هدف شما هدفتان انجام چیزی مشابه است. همه آن چه نیاز دارید این است که چیزی را که مردم باارزش خواهند یافت پیدا کنید ...



با درآمد کم چگونه ثروتمند شویم

یك بودجه ماهانه که تمامی هزینه های اولیه شما را پوشش دهد، مقرر کرده و مقدار کمی را هم برای تفریح و سرگرمی کنار بگذارید.به گزارش باشگاه خبرنگاران،شکی نیست که همه می خواهند پولدار شوند؛ ما هم در این مطلب قصد داریم چند نکته را برای ثروتمند شدن به شما گوشزد کنیم

یك بودجه ماهانه که تمامی هزینه های اولیه شما را پوشش دهد، مقرر کرده و مقدار کمی را هم برای تفریح و سرگرمی کنار بگذارید.به گزارش باشگاه خبرنگاران،شکی نیست که همه می خواهند پولدار شوند؛ ما هم در این مطلب قصد داریم چند نکته را .

۱ ـ ثروتمند شدن از طریق یك حرفه

دانش آکادمیك فرا بگیرید

مهم نیست که دانش شما در رشته مورد نظر با تحصیل در مقطع دوره فوق لیسانس دانشگاه صنعتی شریف حاصل شده باشد یا اینکه از طریق ثبت نام در یك دوره آموزشی بدان دست یافته باشید بلکه باید دانش فیلد مطلوب کاری خود را در حد قابل قبولی داشته باشید. حتی مواردی که رویکرد کاملا تئوریك دارند، در بعضی مواقع در پروژه های واقعی به کمك شما آمده و باعث تمایز شما از سایر همکاران تان می شود. در ضمن، هنگام استخدام نیز رزومه علمی شما تاثیر بهتری از سوابق نامعلوم و حتی غیرمعتبر کاری در نزد کار فرما خواهد داشت.

حرفه آینده تان را درست انتخاب کنید

اگر اولویت اول شما کسب ثروت و زندگی راحت در آینده است، خیلی دنباله رو علاقه خود به رشته خاصی نباشید. به نتایج تحقیقاتی که در مورد متوسط درآمد مشاغل مختلف انجام شده، نگاه کنید تا ببینید در کدام رشته ها که به علایق شما نزدیك ترند، احتمال ثروتمند شدن بیشتر است. به طور مثال احتمال ثروتمند شدن شما در نقش یك مهندس مالی بیشتر از یك استاد دانشگاه خواهد بود.

مکان درستی را برای فعالیت شغلی انتخاب کنید

به جایی بروید که شغل های بهتر و بیشتری وجود دارد. مثلا به عنوان کارشناس مسائل مالی و بورس، زمینه کاری بهتر و امکان رشد بیشتری در تهران برای شما وجود خواهد داشت تا در یك شهرستان کوچك.

ابتدا شغلی برای کسب تجربه پیدا کنید

تا می توانید برای جاهای مختلف درخواست کار بفرستید و مصاحبه بروید. هنگامی که کار مورد نظر را یافتید آن را نگه دارید و سعی کنید تجارب لازم برای موفقیت های آینده را کسب کنید. تا پیدا شدن یك کار مناسب نیز می توانید در یك شرکت معتبر کارآموزی کنید و تجربه کسب کنید.

شغل و کارفرمایتان را تغییر دهید

با این کار می توانید دستمزد خود را افزایش داده، تجارب کاری و غیرکاری مختلف به دست آورده و ریسك بیکاری آینده به دلیل تك بعدی بودن را کاهش دهید. از اینکه این کار را بارها انجام دهید واهمه نداشته باشید. اگر شما کارمند با ارزشی باشید، حتی ممکن است کارفرمای فعلی تان برای نگه داشتن شما، افزایش حقوق و سایر مزایا را در نظر بگیرد. ممکن است وابستگی به شرایط فعلی، ترس از محیط و کار جدید یا وفاداری شغلی، شما را در این اقدام سست کند، اما به یاد داشته باشید برای پیشرفت باید مدام در حرکت باشید، بنابراین برای یافتن موقعیت های تازه گوش به زنگ باشید.

تجارت شخصی راه اندازی کنید

بیشتر افراد موفق یك درآمد جانبی به جز حقوق ثابت ماهانه دارند که گاهی از این کارهای جانبی درآمد بیشتری عایدشان می شود. این کار تمرکز و وقت زیادی می طلبد و استرس زیادی به شما وارد می کند، اما بعد از چند وقت که به سوددهی رسید، شما می توانید نتیجه آن را ببینید. علاوه بر درآمد بیشتر، شما

این مزیت را خواهید داشت که رئیس خود باشید و زمان های کاری خودتان را تنظیم کنید. پیشنهاد می کنیم پس از کسب تجربه در یك زمینه خاص و به دست آوردن دانش جنبه های مختلف آن، تجارت خود را شروع کنید.

۲ـ ثروتمند شدن از طریق سرمایه گذاری

سرمایه گذاری کردن در تحصیل

حتی اگر موفق نشدید از طریق کنکور وارد دانشگاه شوید، با هزینه شخصی به دانشگاه بروید. مطمئن باشید با انتخاب رشته صحیح بعدها چند برابر هزینه سرمایه گذاری شده برای تحصیل خود را به دست خواهید آورد. برای مثال اگر شخصی که به تجارت علاقه مند است، مدرك MBA بگیرد، هزینه تحصیل خود را بعدها در کمتر از یك سال به دست خواهد آورد.

در بازار های مالی سرمایه گذاری کنید

بازارهای مالی محل مناسبی برای چند برابر کردن پول شما هستند. اگر خود را به دانش لازم مجهز کنید و فرد فرصت شناسی باشید قادر خواهید بود چند برابر درآمد سالانه خود را از این طریق به دست آورید. خرید سهام شرکت های معتبر و اوراق قرضه راهی مطمئن برای ایجاد درآمد فرعی است. برای افراد ریسك پذیرتر، سرمایه گذاری در بازار بورس، سود بیشتری به دنبال خواهد داشت. در کنار اینها نباید از سرمایه گذاری روی طلا و ارز غافل شد. این بازارها در شرایط بحران های اقتصادی داخلی یا جهانی، به طرز شگفت آوری سودآوری دارند.

در مستغـلات سرمـایه گـذاری کنید

خریداملاك استیجاری یا زمین در مکان های رو به رشد، سرمایه گذاری است که شما همواره برنده آن خواهید بود. با توجه به افزایش جمعیت و در نتیجه بالا رفتن تقاضا برای مسکن و همچنین املاك تجاری، می توانید انتظار یك سود تضمین شده را داشته باشید. اگر فرد ریسك پذیری نیستید می توانید با خرید یك واحد استیجاری، نه تنها از افزایش سرمایه خود مطمئن شوید، بلکه از اجاره ماهانه آن استفاده کنید. اگر هم وقت و انرژی کافی دارید و به دنبال سود بالا هستید، پیشنهاد می شود به صورت فردی یا مشارکتی اقدام به ساخت وساز کنید.

وقت خود را سرمایه بدانید

به جای اینکه چند ساعت در روز را به بطالت صرف کنید، سعی کنید برای کل روزتان برنامه ریزی داشته باشید. از هر زمانی برای یادگیری مطالبی مانند ساز و کارهای اقتصادی، عملکرد شرکت های بورس، مدل های ریاضی ساده و پیشرفته تحلیل مالی و ... استفاده کنید.

از خریدهایی که ارزش آنها در آینده پایین خواهد آمد، اجتناب کنید

به طور مثال خرید یك ماشین گران قیمت، اقدام جالبی از لحاظ اقتصادی به شمار نمی آید، زیرا صرف نظر از میزان کاری که از آن می کشید، بعد از ۵ سال، ارزش آن به میزان زیادی افول خواهد کرد.

ثروتمند بمانید

ثروتمند شدن سخت است، اما ثروتمند ماندن حتی از آن هم سخت تر است. دارایی شما همواره از بازار تاثیر می پذیرد و بازار هم که پستی و بلندی های خود را دارد. اگر شما در زمانی که بازار در شرایط خوبی به سر می برد، بی خیال باشید و استفاده حداکثر را نبرید، در زمان رکود محکوم به شکست و بازگشت به پله نخست خواهید بود. اگر ارتقایی در حقوق خود داشتید یا سهامتان سوددهی خوبی داشت، این مبلغ اضافه را پس انداز یا سرمایه گذاری کنید، زیرا قریب به یقین با روزهای سخت مواجه خواهید شد.

۳ - ثروتمند شدن از طریق پس انداز

روزانه چند حساب پس انداز باز کنید

بهتر است هر فردی بیش از یك حساب پس انداز داشته باشد تا با ریختن مقداری از درآمد ماهانه در حساب های دیگر از خرج های اضافی جلوگیری کند. به طور مثال، بهتر است هر زمان که حقوق خود را دریافت کردید و همان ابتدا درصدی از پولتان را در حساب مخصوصی بریزید و کارت آن را همیشه در منزل نگه دارید. یك حساب مخصوص خرج منزل و یك حساب هم برای تفریحات ماهانه داشته باشید.

بودجه بندی کنید

یك بودجه ماهانه که تمامی هزینه های اولیه شما را پوشش دهد، مقرر کرده و مقدار کمی را هم برای تفریح و سرگرمی کنار بگذارید. هیچگاه از این مقدار در خرج کردن فراتر نروید.

به ماشین و منزل سطح پایین رضایت دهید اما قانع نباشید

معمولا انتظاری را که از یك منزل ویلایی دارید، یك آپارتمان هم برآورده می سازد. آپارتمان مسکونی را می توان با یك نفر دیگر شریك شد و به یك ماشین دست دوم رضایت داد. در یك کلام تجمل گرا نباشید. با این کار ماهانه مقدار زیادی پول پس انداز خواهید کرد تا اینکه روزی برسد که بتوانید بهترین منزل و و ماشین را بخرید بدون اینکه چیزی از درآمدزایی شما کم شود

ببخشش **کنترل خشم** **لبخند و شادی** **آئین زندگی** **فکرتان را تغییر دهید**	مقالات بیشتر در سایت : http://workforliving.com/Default.aspx?tabid=۴۲۲



کار آفرین موفق

کارآفرینان موفق نگاه نو و متفاوتی به کار و زندگی‌شان دارند. تفاوت آنها با کارآفرینان ناموفق ظریف اما قابل تمیز است. این تفاوت‌ها فراتر از خواسته‌ها و رویاهای آنهاست. این تفاوت‌ها به عادات یا رموز نهایی برنمی‌گردد. تفاوت آنها به نیروی قابل سنجشی برمی‌گردد که در دایره تفکر و تعقل این افراد نهفته است و موجب می‌شود تحولاتی در شیوه کار، زندگی و روابط شغلی آنها پدید آید.

در این مقاله قصد داریم "ویژگی های" متمایز کننده کارآفرینان موفق را بررسی کنیم نه "عادات" آنان را. زیرا "عادات" پیش از مطالعه کردن به وجود می‌آیند و در اصل نیازی به مطالعه آنها نیست. از سوی دیگر، کسب عادات دیگران موجب می‌شود از مسیر خود دور افتید، چرا که اینها عادات "شما" نیست.۹ وجه تمایز کارآفرینان موفق در زیر شرح داده شده است که با فراگیری آنها می‌توانید تفاوت قابل ملاحظه‌ای در نوع تفکر، ارزیابی و دیدگاه تان ایجاد کنید.

۱ - اجبار یا توان

وقتی می‌خواهید چیزی را به زور کسب کنید، باید از همه طرف متوسل به جبر شوید که نیازمند تلاش و تقلای بسیار است. این در حالیست که تکیه بر آنچه در توان دارید نیرویی خلق می‌کند که از تونایی‌ها فراتر می‌رود. وقتی فرد تمام نیروهای درونی، باورها و عواطفش را هم سو می‌سازد احساس قدرت وتوانمندی می‌کند و این امر موجب می‌شود با صرف انرژی کمتر به اهدافش نایل گردد. به عبارتی فرد با هر قدم که برمی‌دارد چندین گام جلو می‌افتد.

۲- تحقق وظایف یا نیل به هدف

تحقق کارها با به پایان رساندن و تمام کردن آنها همراه است و بیشتر به وظایف برمی‌گردد. وقتی انسان کاری را به پایان می‌رساند آن چیز معنا و اهمیت خود را از دست می‌دهد. آیا تا به حال برای تحقق کاری تلاش و کوشش کرده‌اید؟ اگر چنین بوده است آیا با تحقق آن احساس نکرده‌اید آنقدرها هم مهم نبوده است؟ این تجربه همواره با یاس همراه است. اما نیل به هدف هیچگاه پایان‌پذیر نیست. چرا که با آگاهی معنوی از معنا و اهمیت کار همراه است. این دیدگاه همواره آرامش دهنده و الهام‌بخش است.

۳- کسب اطلاعات یا به کار بستن آنها

بدیهی است که کسب اطلاعات تنها در صورت به کار بستن آنها ثمربخش خواهد بود. متاسفانه بسیاری از کارآفرینان و کارفرمایان ساعات زیادی را صرف مطالعه و کسب اطلاعات می‌کنند. اما هیچگاه آنها را به کار نمی‌بندند.

۴- تفکیک یا تلفیق

کارآفرینان موفق می‌گویند پیش از هر چیز به زندگی‌شان به صورت بخش‌های تفکیک شده نگاه کرده‌اند. این افراد حتی در تجارتشان هم چنین نگاهی به خدمات، محصولات و حتی تلاش‌هایشان دارند. این امر باید به صورتی باشد که کسب موفقیت در هر زمینه به پیشبرد زمینه دیگر منتج شود. برای این کار مولفه‌ها و طرح‌های گوناگون تجارتتان را بنویسید. سپس درباره اینکه فعالیت در کدام زمینه به برجسته‌سازی زمینه دیگر می‌انجامد بیاندیشید و برنامه‌ریزی کنید.

۵- فقط کار یا کار همراه با تفریح

کار جدی و بدون تفریح تحمیلی از "باید"ها و "وظایف" است که نتیجه‌ای جز خستگی ندارد. با کار سخت و طاقت‌فرسا انسان می‌خواهد در مقابل چیزی ایستادگی کند. اما کار همراه با تفریح، منبع شادابی، نور،الهام و آرامش است. کارآفرینان موفق پیش از پی بردن به نحوه صحیح انجام کارها، فکر می‌کردند باید فقط تلاش کنند و این امر سلامتی، انرژی و شادابی را از آنان می‌گرفت. آنها پس از کسب نتایج ضعیف تصمیم گرفتند روش خود را تغییر دهند و آن وقت بود که خودشان هم شگفتزده شده بودند که "آیا واقعا اینقدر راحت می‌شد کارها را انجام داد"!

۶- حمایت ساختار یا کل فضای کاری

ساختارها در نحوه انجام امور نقش مهمی ایفا می‌کنند و حتی اگر ساختار تشکیل‌شده بسیار متفاوت از ساختار دیگران باشد باز هم ایرادی بر آن نیست.ساختارها روی وظایف و نتایج از پیش تعیین شده تکیه می‌کنند اما برخورداری از حمایت کل فضای کاری ساختار وسیعتری فراهم می‌آورد که پیشرفت و ترقی را آسانتر می‌سازد. تفاوت این دو در اینست که محیط برای شما کار می‌کند ولی برای ساختار شما باید کار کنید. حمایت فضای کاری، ساختارهای کوچکتر را از آن شما می‌سازد. کارآفرینان موفق معتقدند این تفاوت بسیار حائز اهمیت است. آنها با بسط ساختارهای حمایتگر به کل فضای کاری موفقیت بیشتری نصیب خود می‌کنند.

۷- تغییر رفتار یا تحول

تغییر رفتار سطحی‌تر از تحول است. این امر به ترك یا آغاز یك رفتار اشاره دارد که ممکن است ساده یا گذرا باشد. تحول نیروی قوی‌تری است که در نتیجه یك تجربه به وجود می‌آید و به دگرگونی عمیق و درونی منجر می‌شود که اغلب هویت فرد را هم دستخوش تغییر قرار می‌دهد و برای او دیدگاه متفاوتی به ارمغان می‌آورد.

لحظاتی را به یاد بیاورید که به یکباره و ناگهان "چیزی دریافت کرده‌اید". این شروع یك دگرگونی است. البته همیشه امکان برگشت به روش و رویکرد گذشته وجود دارد. اما همیشه صدایی از درون به شما خواهد گفت که با برگشت به رویکرد نخست نمی‌توانید از توانایی‌های خود نهایت استفاده را بکنید. برای نمونه وقتی متوجه شوید افکار شما نتایج کارتان را تحت الشعاع قرار می‌دهند دیگر نمی‌توانید این امر را منکر شوید و اگر گاهی از این حقیقت غفلت کنید باز هم صدایی از عمق وجودتان شما را به آن فرا می‌خواند.کارآفرینان موفق همواره به دنبال کشف تحولات لازم هستند تا بتوانند زندگی و کارشان را باز هم در جهت بهتری هدایت کنند.

۸- بدبینی یا خوش‌بینی

بدیهی به نظر می‌رسد که بهتر است خوش‌بین بود تا بدبین. اما مسئله اینجاست که مشکل می‌توان تشخیص داد چه زمان بدبین هستیم. افرادی که در کشاکش تجارت هستند خود را "واقع‌گرا" توصیف می‌کنند و می‌گویند واقعیات و حقیقت امور را می‌بینند.اما حقیقت این است که آنها تنها بخشی از واقعیات را می‌بینند و اکثر اوقات شرایط را از آنچه که هست بدتر جلوه می‌دهند.خوش‌بینی تنها یك طرز تفکر یا رویکرد نیست بلکه یك تعهد است که فرد را ملزم می‌دارد نقطه قوت و روشن شرایط را ببیند و آنها را بارور سازد. این یك اصل معنوی و علمی است که وقتی انسان قوای خود را بر نقاط سازنده و مثبت متمرکز کند و با شور و بصیرت از آنها برای رسیدن به هدفش استفاده نماید خلاق‌تر و با درایت‌تر می‌شود.کارآفرینان موفق این مهارت را در خود "به حد کمال" رسانده‌اند.

۹- ارج نهادن به جایگاه خود یا توجه به کمبودها

خواستار شرایط بهتر بودن و بیشتر خواستن چیز بدی نیست. اما بیشتر مردم وقتی درباره خواسته‌هایشان صحبت می‌کنند بر خلئی که میان خواسته‌ها و داشته‌هایشان وجود دارد تکیه می‌کنند. این کار موجب می‌شود نداشتن‌ها از داشتن‌ها پررنگ‌تر شوند و یك گره کور ایجاد شود. ارج نهادن به جایگاهی که دارید به معنای در لحظه زیستن، عشق ورزیدن به لحظه لحظه زندگی و قدر آن را دانستن است.ارج نهادن به جایگاهی که دارید آرزوها و رویاهایتان را زیر سوال نمی‌برد بلکه نیروی اعتماد و احساسات مثبت را تقویت و راه را برای نیل به خواسته‌ها باز می‌کند.در آخر باید گفت تفاوت کارآفرینان موفق با دیگران در دیدگاه‌ها، باورها و رفتارهای آنان نهفته است. بنابراین علاوه بر تغییر عملکرد باید ذهنیات درونی را هم متحول ساخت و از آن بهره برد.

شما برای موفق شدن در کارتان چه تحولاتی در خود ایجاد کرده‌اید؟

کارآفرینان موفق نگاه نو و متفاوتی به کار و زندگی‌شان دارند. تفاوت آنها با کارآفرینان ناموفق ظریف اما قابل تمیز است. این تفاوت‌ها فراتر از خواسته‌ها و رویاهای آنهاست. این تفاوت‌ها به عادات یا رموز نهایی برنمی‌گردد. تفاوت آنها به نیروی قابل سنجشی برمی‌گردد که در دایره تفکر و تعقل این افراد نهفته است و موجب می‌شود تحولاتی در شیوه کار، زندگی و...



مقدمات تدوین یک طرح تجاری کارآمد

اگر قصد دارید فعالیت جدیدی را در دنیای تجارت آغاز کنید، قبل از هر چیز از خود در مورد چرایی آن پرسش کنید. پاسخ به این سوال که «آیا برنامه‌ای مشخص برای این کار در نظر گرفته‌اید یا خیر؟» بسیار مهم است چرا که در غیر این صورت اقدام شما چیزی جز خیال‌پردازی بیهوده یا گام نهادن در راهی فرسایشی که سرانجام آن‌را کردن کار است نخواهد بود . در واقع با تنظیم راهکارهای مناسب، موفقیت شرکت خود را تضمین می‌کنید و مطابق برنامه‌ای مشخص گام برمی‌دارید; برنامه‌ای که نقشهء عبور موفق یا منحرف از جاده در فعالیت شغلی است .

در ادامه راهکارهایی سودمند برای دستیابی به موفقیت در این راه ذکر می‌شود :

تهیهء خلاصه‌ای دقیق از هدف‌های شغلی مورد نظر

این خلاصهء روند فعالیت شغلی شما را به اطلاع موسسات مالی و اعتباری می‌رساند و در واقع مهمترین معرف شما به این مراکز است .

اگر نتوانید اهمیت شغل خود را به مامور مربوطه بقبولانید، کاری از پیش نمی‌برید . این برنامه همچنین ابزار ارتباطی کارکنان و مشتریان احتمالی شما به عنوان پشتیبان فعالیت‌های شماست .

تاریخچه و هدف‌های شرکت

تاریخچهء فعالیت و نحوهء پیدایش شرکت را به وضوح توضیح دهید. همچنین در چند عبارت کوتاه هدف‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت خود را بیان کنید: فکر می‌کنید در چه مدت به رشد نهایی مورد نظر خود برسید؟ مشتریان احتمالی شما چه کسانی هستند؟و ...

زندگی حرفه‌ای گروه مدیریت

در این مرحله باید نام و سوابق گروه مدیریت و مسوولیت‌های این افراد را در دسترس و اطلاع عموم قرار دهید .

خدمات یا تولید احتمالی

در این بخش باید به بررسی تفاوت‌های تولیدات و خدماتتان با محصولات موجود در بازار بپردازید و بتوانید مزیت‌های رقابتی فعالیت‌خود را مشخص کنید .

پاسخ بازار با تولیدات و خدمات شرکت

به خاطر داشته باشید که شما باید موسسات مالی کارکنان و دیگران را قانع کنید که بازار تولیدات شما رشدی فراوان خواهد داشت. برای این کار تحقیق کنید

اگر شرکت کوچکی را اداره می‌کنید، باید میزان استقبال مشتریان را در شعاع بی‌نهایت برآورد کنید. اگر شرکت شما خدمات روی خط ارایه می‌کند یا شیوهءتجارت کهن را با این روش آمیخته است، باید با تبلیغات مناسب میزان تقاضا را افزایش دهید .

برنامه‌ای مشخص برای بازاریابی

شما چگونه حضور خود را در عرصهء تجارت به اطلاع دنیای تجارت می‌رسانید؟ آیا فقط به روش بازاریابی دهان به دهان اکتفا می‌کنید یا در روزنامه، تلویزیون یا اینترنت هم تبلیغ می‌کنید؟ آیا تاکنون به این موضوع اندیشیده‌اید؟ آیا بودجه‌ای را برای بازاریابی اختصاص داده‌اید؟ چه مقدار؟

پیش‌بینی سه یا پنج سالهء وضعیت مالی شرکت

این بخش در واقع برآورد مالی چند ساله و روش تحقق این پیش‌بینی‌هاست. همچنین باید میزان وام‌های مورد نیاز شرکت در این قسمت مشخص شود .

صحت این برآورد موفقیت یا شکست مالی شرکت را تعیین می‌کند. اگر در انتخاب الگوی مناسب مالی شرکت دچار تردید هستید می‌توانید از کارشناسان امور مالی کمک بگیرید . این کار ارزش هزینه کردن را دارد .

تنظیم برنامه‌ای برای گریز از خطرات احتمالی

تمام شرکت‌های بزرگ و موفق، روش‌هایی برای اجتناب از وضعیت خطر و نجات از آن در نظر می‌گیرند .

در این بخش باید رشد درآمد، بازدهی، موفقیت و عدم موفقیت را در بازار در نظر بگیرید و به یاد داشته باشید هر اندازه کسب و کارتان موفق و مترقی باشد، باز هم همواره این احتمال وجود دارد که دستخوش حوادث و ناملایمات پیش‌بینی نشده شوید .



چگونه با تقویت فنون برقراری ارتباط به پیشرفت خود کمک کنیم ؟

بخش عمده ای از پیام هایی که ما به دیگران منتقل می کنیم ، برخاسته از ارتباطات غیر کلامی است ، یعنی جنبه هایی از حالات بدنی ، احساسات و نگرشها یمان که شاید تا کنون به آنها بی توجه بوده ایم . در واقع ارتباطات غیر کلامی عبارتند از کلیه پیامها یی که افراد علاوه بر خود کلام آنها را نیز مبادله میکنند ، برخی از این روابط غیر کلامی عبارتند از :

-نحوه پوشش

- نحوه ایستادن ، راه رفتن و نشستن

- نحوه گوش دادن

- نحوه استفاده از دستان

- تماس چشمی

- نحوه آرایش مو ، صورت و غیره

- نگرش و اعتماد به نفس

- احساسات و ...

ما معنای حرکات بدن خود را درک می کنیم ، بدون آنکه متوجه آنچه انجام می دهیم باشیم ، به عنوان مثال با دقت در چشمان و عضلات صورت یک فرد تا حدود زیادی می توان پی برد در مورد یک موضوع خاص فرد حقیقت را بیان می کند یا خیر . در مقایسه با دیگر ابزارهای ارتباط غیر کلامی چشمها از اهمیت خاصی برخوردارند و بر خلاف سایر اندام بدن ، بخشی از مغز می باشند .

چشمها از میان کلیه وجوه ظاهری آشکار سازترند. به عنوان مثال ۹۰ در صد انسانها در زمان یاد آوری یک موضوع که در گذشته اتفاق افتاده ، مردمک چشمهایشان به طرف بالا و سمت راست چشم می روند در حالیکه برای مسائلی که در آینده به وجود خواهد آمد و تصورات ، مردمک ها به طرف سمت چپ متمایل می شوند .

برخی از کارآگاهان در باز پرسی از متهمان از این روش ساده یعنی حرکت مردمکهای چشم برای دستیابی به حقیقت استفاده میکنند .

همچنین ما با حفظ تماس چشم با مخاطب خود در هنگام گفتگو یا سخنرانی می توانیم باز خور مخاطب خود را مشاهده کنیم و نحوه ارائه مطلب خود را تصحیح نماییم . محققان دریافته اند بدون بهره گیری از کلام می توان بخش عمده ای از پیام را منتقل نمود. اخیرا ، تلاشهای در جهت تجزیه و تحلیل ارتباطات غیر کلامی به روش علمی صورت گرفته است به عنوان مثال پژوهشی در دانشگاه استانفورد نشان می دهد به هنگام صحبت با یک شخص یا یک گروه ، پیام ما نه از طریق آنچه می گوییم ، بلکه بیشتر از طریق چگونگی گفتن ما منتقل می شود ، همین مطالعه حاکی است ادراک شنونده از موارد زیر نشات می گیرد :

۷ درصد توسط واژه ها ، ۳۸ درصد توسط آهنگ صدا ، ۵۵ درصد توسط زبان بدن

این آمار های بدان معنی نیست که واژه های بی اهمیت هستند ، بلکه به این موضوع اشاره دارد که هرچه به ارتباط غیر کلامی خود در حین صحبت بیشتر دقت کنیم در انتقال پیام خود موفق تر خواهیم بود .

یکی از مهمترین بخش های ارتباط غیر کلامی ، که بخش پنهان آن است نگرشهای مان می باشد . شاید شما صاحب فکری درخشان ، شیوایی کلام ، حالات و ژستهای عالی ، زبان و ظاهری خوشایند باشید ولی نگرش منفی ابراز دارید ، در این صورت احتمال انتقال موفقیت آمیز پیام تان بسیار ضعیف است .

ما انسانها به نگرش بسیار حساس هستیم . ناخودآگاه احساس درونی افراد را نسبت به خودشان حس می کنیم . لاری کینگ مجری شبکه سی ان ان در کتاب خود با تکیه بر نگرش مثبت برای برقراری یک ارتباط موفق ، مهمترین عامل تقویت این موضوع را

صداقت ، بی ریایی و رک بودن دانسته است . همچنین وی عامل دیگر در برقراری ارتباط موفق را احساس علاقه به طرف گفتگو ، دقت در حفظ تماس چشمی و گوش دادن فعال میداند .

بهر حال شما در هر نوع از ارتباط روزمره در محیط خانواده ، محل کار ، تحصیل و .... با دقت بیشتر در خصوص زبان غیر کلامی و بکار بردن فنون آن ، میزان موفقیت خود را در این گونه ارتباطات افزایش دهید و این مطلب را فراموش نکنید که دیگران ما را نه فقط بر اساس آنچه می گوییم بلکه بر اساس چگونگی ادای مطلب نیز مورد ارزیابی قرار می دهند

مدیریت زمان **بازاریابی و فروش** **مدیریت استراتژیک** **خلاقیت و کار آفرینی**	مقالات بیشتر در آدرس : http://workforliving.com/Default.aspx?tabid=۳۹۹

تعاریف و اصطلاحات بورس کالای ایران



تعاریف و اصطلاحات بورس کالای ایران

ماده ۱: تعاریف و اصطلاحات مندرج در این آئین نامه به شرح ذیل است :

۱- ((عرضه)) :

عبارت است از اعلام آمادگی برای فروش انواع قراردادها و ابزارهای مالی قابل معامله در بورس کالا از طریق کارگزار طبق مقررات مذکور در این آئین نامه .

۲- ((تقاضا)) :

عبارت است از اعلام آمادگی برای خرید انواع قراردادها و ابزارهای مالی قابل معامله در بورس کالا از طریق کارگزارطبق مقررات مذکور در این آئین نامه.

۳- ((قرارداد خرید)) :

قراردادی است که در آن اتاق پایاپای، به نمایندگی از طرف فروشنده فلز عمل می کند و مشتری خریدار آن است.

۴- ((قرارداد فروش)) :

قراردادی است که در آن اتاق پایاپای به نمایندگی از طرف خریدار فلز عمل می کند و عرضه کننده فروشنده آن است.

۵- ((خریدار)) :

شخص حقیقی یا حقوقی است که کارگزار از طرف او عمل می کند.

۶ - ((فروشنده)) :

شخص حقیقی یا حقوقی است که کارگزار از طرف او عمل می کند .

۷ - ((کارگزار)) :

شخصی است که مبادرت به داد و ستد انواع قراردادها و ابزارهای مالی قابل معامله در بورس کالا می نماید. معاملات در بورس کالا منحصراً توسط کارگزاران بورس کالا قابل انجام است.



۸- ((قرارداد اصلی (دست اول) بورس)) :

قراردادی است که جزئیات آن با رعایت ضوابط و آیین نامه های بورس کالا تنظیم شده و برای ثبت به اتاق پایاپای ارسال می شود .

۹- ((ناظر معاملات)) :

شخص حقیقی است که به نمایندگی از طرف دبیر کل بورس کالا بر حسن جریان معاملات و انطباق آن با قوانین و مقررات مربوط نظارت خواهد داشت.

۱۰- ((قرارداد تسویه شده)) :

قراردادی است که بر اساس قرارداد اصلی تهیه و توسط اتاق پایاپای بورس کالا تسویه شده است .

۱۱- ((قرارداد باز)) :

قراردادی است که توسط اتاق پایاپای و بر اساس قرارداد اصلی تهیه شده و هنوز تسویه نشده است.

۱۲ - ((قرارداد نقدی)) :

قراردادی است که بهای فلز مورد معامله به صورت نقدی پرداخت می شود و تحویل به صورت فوری صورت میگیرد.

۱۳- ((قرارداد نسیه)) :

قراردادی است که فلز بصورت فوری تحویل می شود و بهای آن در تاریخ سررسید پرداخت می گردد.

۱۴ – ((قرارداد سلف)) :

قراردادی است که برای خرید یا فروش يك فلز و تحویل در زمان مشخص در آینده و با قیمت معین منعقد می شود و تمام بهای آن، هنگام معامله پرداخت می گردد . این نوع قراردادها تا رسیدن موعد تحویل فلز، قابل معامله مجدد در بورس کالا نمی باشند.



۱۵- ((قرارداد آتی)):

قراردادی است که به عنوان شرط ضمن عقد لازم معامله سلف ، می توان آورد و به موجب آن عرضه کننده فلز (فروشنده) هنگام معامله سلف به مقدار وجه دریافتی، تعهد می کند که مقدار معینی از همان فلز با مشخصات منطبق بر استاندارد بورس را در زمان معین و با قیمت مشخص به طرف قرارداد تحویل نماید و خریدار نیز تعهد خرید می دهد و هر طرفی که از انجام تعهد تخلف نماید مبلغ معینی به طرف دیگر بپردازد.

- ((قرارداد اختیار خرید)) :

قراردادی است که به موجب آن عرضه کننده فلز ، حق خرید مقدار معینی از فلز موردنظر و منطبق با استاندارد بورس را در زمان معین و با قیمت مشخص به طرف قرارداد مصالحه می نماید، بدون آنکه طرف دیگر ملزم به خرید آن باشد.

- ((قرارداد اختیار فروش)):

قراردادی است که به موجب آن یک طرف قرارداد (خریدار) حق فروش مقدار معینی از فلز مورد نظر و منطبق با استاندارد بورس را در زمان معین و با قیمت مشخص با طرف دیگر مصالحه می نماید بدون آنکه طرف دیگر (فروشنده) ملزم به فروش آن باشد.

۱۶ - ((سفارش با قیمت باز)) :

سفارشی است که خریدار یا فروشنده تعیین قیمت معامله را به کارگزار واگذار می کند.

۱۷- ((سفارش با قیمت محدود)) :

سفارشی است که خریدار یا فروشنده حداکثر یا حداقل قیمت معامله را مشخص می کند.

۱۸- ((سفارش با قیمت مقطوع)) :

سفارشی است که خریدار یا فروشنده قیمت معینی را برای انجام معامله مشخص می کند .

۱۹- ((قیمت معامله)) :

قیمتی است که با انطباق عرضه و تقاضا ، معامله بر اساس آن صورت می گیرد.

۲۰ - ((کمیته های کالا)) :

کمیته های خاصی می باشند که در بورس کالا تشکیل شده، و قراردادها و جزییات کالایی را که در بورس معامله می شوند، بررسی می نمایند و هر گونه پیشنهاد برای انجام تغییر درقراردادها را برای تصویب در چارچوب مقررات مربوط به هیأت مدیره بورس کالا ارائه می کنند.

۲۱ – ((محموله)) :

مقدار فلزی است که در قراردادهای بورس به عنوان واحد معامله تعیین می شود.



۷ نکته که باید پیش از خرید سهام آنها را بدانی

هنگامی که سهام خاصی را که به نظر شما برای خرید و سرمایه گذاری جذاب است، پیدا می کنید، لازم است تا هفت نکته را پیش از دادن دستور خرید به کارگزار خود بدانید، دانستن این هفت نکته راز تفاوت میان سرمایه گذار عادی و سرمایه گذار موفق است....

نکته ی اول: دلیل خرید آن سهم خاص و دلیل پرداخت قیمتی را که برای آن مد نظر دارید یادداشت کنید

با یادداشت کردن دلیل سرمایه گذاری های خود پس از مدت کوتاهی کتابی ارزشمند و کاملا شخصی در خصوص معامله در بورس خواهید داشت که می تواند شما را در یافتن و اصلاح اشتباهات احتمالی در آینده کمک کند یا دلایلی را که سبب سودآوری شما شده است، برای تصمیم گیری در دفعات بعد به شما یادآوری نماید

نکته ی دوم: دلیل یا دلایلی که باعث فروش آن سهم خاص می گردد، یادداشت کنید



تمامی سرمایه گذاران موفق در هنگام خرید یک سهم خاص می دانند در چه زمانی آن سهم را به فروش خواهند رسانید. این امر سبب می شود تا از تصمیمات هیجانی که ممکن است سرمایه شما را تهدید کند یا سود شما را در حداقل نگاه دارد در محافظت باشید. یک اصل ساده معامله در بورس این است، اگر نمی دانید که چه موقع از یک سهم خارج شوید، اقدام به ورود بدان نکنید

نکته ی سوم: انتظارات خود را از خرید یک سهم خاص یادداشت کنید

شما چه هدفی از خرید یک سهم به خصوص دنبال می کنید؟ آیا در تصور افزایش سودآوری شرکت مزبور هستید یا انتظار دارید قوانین جدیدی موجب توسعه ی شرکت و بازارهای آن بگردد؟ دلیل شما هر چه که باشد باید یادداشت شود، این کار بسیار ساده است و کافی است تا شما همان انتظارات ذهنی خود را یادداشت کنید. این دسته از یادداشت ها بر قدرت تحلیلگری شما می افزاید

نکته ی چهارم: فهرستی از اتفاقات غیرمنتظره اما محتمل را یادداشت کنید

آنچه اغلب سرمایه گذاران را به اشتباه می اندازد و سبب تهدید سرمایه گذاری آنان می شود، اتفاقات غیر منتظره است. با اینحال به یاد داشته باشید هر گونه اتفاق غیرمنتظره ای محتمل است. باید برای تصمیم گیری تحت بدترین شرایط خود را آماده کنید

نکته ی پنجم: اقداماتی را که در صورت وقوع اتفاقات غیر منتظره به جای انتظارات شما انجام خواهید داد، یادداشت کنید

شما بر رفتار و روند بازار کنترلی ندارید اما می توانید واکنش ها و اقدامات خود را مدیریت و کنترل کنید. به همین دلیل ضرورت دارد تا توانایی برای عکس العمل های مناسب را در هر موقعیت کسب کنید و به هنگام وقوع اتفاقات نامطلوب با درایت به کنترل اوضاع و حفاظت از سرمایه ی خود بپردازید

نکته ی ششم: نظارت و مدیریت خود را بر سرمایه گذاری ها و عملکردتان حفظ کنید

نظارت بر سرمایه گذاری یک اصل مهم برای معامله گران موفق است، نظارت در حقیقت ادامه ی فرایندی است که شما طی آن یک سهم خاص را انتخاب نموده اید و در طی نظارت می توایند آن سهم را با معیارهایی که سبب خرید آن شده است، بسنجید، بدین ترتیب واکنش های شما به هنگام و بهینه خواهد شد

نکته ی هفتم: سرمایه ی خود را در سهامی وارد کنید که بدان اعتقاد دارید

خرید مجموعه ی پراکنده ای از سهام در صنایع مختلف بدون آگاهی از شرایط صنعت و شرکت های موجود در آن صنعت نمی تواند راهکار مناسبی برای یک سرمایه گذار حرفه ای و موفق باشد. در هر اقدام به خرید باید بدانید در حال ورود به چه صنعتی هستید و پارامترهای حاکم بر آن صنعت چیست. بدین ترتیب می توانید از اخبار در جهت صحیح استفاده کنید و تاثیر تغییر در پارامترهای اقتصادی را بر سرمایه گذاری های خود بسنجید

چگونه از هفت اشتباه رایج در معاملات سهام جلوگیری کنیم؟

برای یافتن پاسخ این سئوال و مطالعات بیشتر در این خصوص می توانید به منبع این مقاله مراجعه نمایید

LME یا بورس فلزات لندن چیست و تاریخچه آن



ساختار و عمليات كنوني بورس فلزات لندن از تاريخچه و پيوندهاي نزديك آن با داد و ستد فلزات واقعي سر برآورده است. اين بورس از آغاز تأسيس خود در انگلستان به صورت بازار پيشگام جهاني در مورد فلزات غيرآهني درآمده است. بورس فلزات لندن بازار پاياني واقعي است كه در آن تسهيلاتي براي تحويل واقعي، به منظور پشتيباني از پيمان‌هاي آن، فراهم آمده است.

اين بورس خود درگير داد و ستد نيست و به انجام عمليات يا فراهم كردن خدمات مالي يا واقعي براي مشتريان نيز نمي‌پردازد. LME فقط بازاري را فراهم آورده است كه داد و ستد در آن انجم مي‌گيرد و مقررات آن و شفافيت فعاليت‌هايي را كه در آن انجام مي‌شود تدارك مي‌بيند.

تاريخچه و سابقه

بورس فلزات لندن بزرگ‌ترين بازار جهاني براي داد و ستد فلزات غيرآهني است كه فلزهاي پايه داد و ستد شده در آن به تقريب ۹۵ درصد مبادله جهاني در اين زمينه را در برمي‌گيرد. اين بورس ابتدا در قرن نوزدهم تأسيس شد. در آن زمان انگلستان به گونه‌اي فزاينده وابسته به واردات فلزات براي تكميل محصول‌هاي معادن رو به پايان داخلي خود و سپس جايگزيني آن بود. واردات عمده به فلزات اصلي آلياژي مربوط مي‌شد كه شامل قلع از تنگه‌هاي مالزي و مس از معادن تازه تأسيس شيلي بود.

قيمت‌گذاري و داد و ستد اين كالاها نامنظم بود. زمان حركت كشتي‌ها متغير ، اطلاعات پراكنده و بازار تجاري غيررسمي بود. دو عامل در نظم بخشيدن به اين وضعيت كمك كرد: ايجاد كشتي بخار (همراه با باز شدن كانال سوئز) و پيدايش تلگراف. زمان حركت كشتي‌ها اكنون (به طور معمول) پيش‌بيني‌پذير و دستيابي به اطلاعات مربوط به كشتي‌ها و محموله‌هاي آن‌ها پيش از ورود به لندن امكان‌پذير بود. بازرگانان مبالغ عمده‌اي در اين كارهاي مخاطره‌آميز سرمايه‌گذاري مي‌كردند و خواهان دستيابي مطمئن به سود بودند. در نتيجه، بازرگانان فلزات در لندن شروع به ملاقات با يكديگر در قهوه‌خانه‌هاي شهر، به ويژه «قهوه‌خانه جروزالم»، به منظور داد و ستد محموله‌هايي از فلز كه در آينده وارد مي‌شد كردند. داد و ستد فلزات در اين قهوه‌خانه‌ها بازتابي از توسعه بازار سهام بود.

در سال ۱۸۷۷ اين داد و ستد براي بازرگانان آن قدر توسعه يافته بود كه بتوانند شركتي به نام «شركت بازار و بورس فلز» را تشكيل دهند و ساختماني را در اختيار بگيرند كه به داد و ستد فلز اختصاص داشت. بزودي قيمت‌هاي حاصل از داد و ستد منتشر شد و بخش پاياني ساختار بنيادي LME آماده كار شد. اكنون اين بازار به منزله مرجع قيمت‌گذاري عمل مي‌كرد. به واقع، اين بازار مكاني بود كه مخاطره ناشي از تغيير قيمت را مي‌توانست از طريق داد و ستد پيش هنگام خنثي كند و در آن خريد و فروش فلز واقعي ممكن بود.

بدين ترتيب، بورس به صورت بازاري براي مهار كردن مخاطره در صنايع فلزي بنيان نهاده شد. هر تغييري هم كه در اين سال‌ها صورت گرفته باشد، علت

وجودي بورس به طور دقيق همان است كه در داد و ستد قهوه‌خانه جروزالم در قرن نوزدهم بود.

امروزه، بازرگاني همچنان به صورت بخش جدانشدني كار و كسب فلز واقعي باقي مانده است زيرا سنگ‌هاي معدن فلزي، بيشتر به طور بي‌موقع و نامناسب و به طور كامل به دور از مناطق عمده مصرف كشف مي‌شود؛ بنابراين LME خدمتي بسيار لازم را براي همه كساني كه فلز را توليد، انبار، داد و ستد يا مصرف مي‌كنند فراهم مي‌آورد.

از اول ژانويه سال ۲۰۰۱ ساختار بورس در اختيار شركتي به نام «بورس فلزات لندن با مسؤوليت محدود» است كه شركت تابع «LME هولد ينگز ليميتد» و به طور كامل در مالكيت آن است. اين شركت مالك اكنون شركتي خصوصي است كه سهامداران آن اعضاي كارگزار بورس، اعضاي پاياپاي كننده معامله‌ها و اعضاي داد و ستد كننده‌اي هستند كه انجام وظايف مربوط به سهام را برگزيده‌اند. اين اعضاي داد و ستد كننده تنها دسته‌اي از اعضا هستند كه به سهامدار بودن در شركت مالك ملزم نيستند. دسته‌هاي اعضا را پس از اين در همين فصل توصيف كرده‌ايم. هدف شركت بورس فلزات لندن با مسؤوليت محدود فراهم آوردن تسهيلاتي با مديريت و ساختار قانوني براي داد و ستد فلزات غيرآهني است. اگرچه فعاليت‌هاي اين شركت رابطه‌اي نزديك با داد و ستد فلزات واقعي دارد، شركت ملزم بوده است خود را با چارچوب حقوقي قانون خدمات و بازارهاي مالي، مصوب سال ۲۰۰۰، هماهنگ كند. بنابراين، بورس سرمايه‌گذاري به رسميت شناخته شده‌اي (RIE) است كه اداره مسؤول خدمات مالي (FSA) به طور مستقيم آن را اداره مي‌كند. اين قانون به دقت شرايطي را كه بورس بر طبق آن عمل مي‌كند، تعريف مي‌كند و بالاتر از همه اين كه به عنوان RIE ملزم است كه در همه پيمان‌هاي خود بازارهايي مطمئن را حفظ كند.

در مواردي كه بورس فعاليت‌هاي خود، مانند فهرست كردن انبارهاي تأييد شده در ايالات متحده، را انجام مي‌دهد تابع قوانين مربوط در ايالات متحده است و توسط كميسيون داد و ستد كالاها و پيمان‌هاي پيش هنگام (CFTC) كنترل مي‌شود. بورس تابع دستورالعمل‌هاي اتحاديه اروپا نيز هست. اگر چه بورس مسؤول حفظ و سياستگذاري قوانين و مقررات خود است، مقررات ناظر بر رفتار تجاري و اخلاقي اعضاي آن توسط شعبه‌اي از اداره مسؤول خدمات مالي كه پيش از اين اداره مسؤول اوراق بهادار و پيمان‌هاي پيش هنگام (SFA) ناميده مي‌شدف تنظيم مي‌شود.

وظايف LME

بورس فلزات لندن سه وظيفه عمده مرتبط با يكديگر دارد. همان گونه كه پيش از اين گفتيم، اين وظيفه‌ها تعيين قيمت‌هاي مرجع روزانه براي محصول‌هاي مورد معامله، تدارك تسهيلات داد و ستد تأميني در مقابل مخاطره ناشي از نوسان قيمت، و عمل كردن به منزله بازار پاياني با آخرين راه چاره از طريق شبكه نيازهاي مخصوص است.

بيانه رسالت LME

وظيفه قانوني بورس فلزات لندن، به عنوان بورس شناخته شده سرمايه‌گذاري، تدارك بازاري كارا و به سامان است كه به طور كامل از بخش‌هاي مربوطه قانون خدماتي مالي سال ۱۹۸۶ و جايگزين آن، قانون خدمات و بازارهاي مالي سال ۲۰۰۰، ديگر مقررات و رهنمودهاي مصوب FSA و ديگر مراجع مسؤول در انگلستان اتحاديه اروپا، آمريكا و مراجع ديگر به گونه‌اي شايسته پيروي كند.

نقش‌هاي اصلي اين بورس عبارت است از:

- تدارك بازاري كه شركت كنندگان در آن به طور عمده از صنايع مربوط به فلزات غير آهني پايه‌اند، فرصتي براي داد و ستد تأميني در مقابل مخاطره‌هاي ناشي از نوسان‌هاي قيمت فلز پايه داشته باشند.
- فراهم آوردن قيمت‌هاي مرجع براي قيمت‌گذاري جهاني فعاليت‌هايي كه در رابطه با فلزات غيرآهني پايه انجام مي‌پذيرد.
- فراهم كردن تسهيلات انبارداري واقع در مكان‌هاي مناسب، به اين منظور كه شركت كنندگان در بازار بتوانند فلزات غير آهني پايه را با نام تجاري تأييد شده و به آن‌ها تحويل دهند يا از آن‌ها تحويل بگيرند.

تجربه موفق LME

بورس فلزات لندن (LME) بزرگترین بورس فلزات (غیرآهني) است که حدود ۱۳۰سال سابقه فعالیت دارد و در سال گذشته حدود ۶۰میلیون تن فلز در LME معامله شده است.

ارائه يك قيمت روزانه براي هر يك از فلزاتي كه در LME با استفاده از حضور در بازار و به صورت عملياتي كارگزاران يا نمايندگان LME موسوم به Price Vendor، اعلام موجودي هر يك از فلزات داراي نام تجاري در انبارهاي طرف حساب LME از بزرگترين و مهمترين خدماتي است كه LME به مشتريان خود ارائه مي‌دهد.

در تركيب اعضاي هيات‌مديره LME، حداقل دو نفر كه داراي دانش تجربي و شناخت عميق از نحوه خريد و فروش فلزات داشته باشند، حضور دارند كه اين اعضاي غيرموظف هيات‌مديره LME همچنان از زمره مديران ارشد و موفق بازاريابي شركت‌هاي عظيم توليدكننده فلزات محسوب مي‌شوند كه از جمله John crofts به عنوان عضو هيات مديره LME دانش وسيع و عميقي در مورد فلزات و همه جنبه‌هاي فلزات در زمينه‌هاي كاربردي و فيزيكي دارد و مهارت‌هاي وي در زمينه شرايط خريد و فروش فلز (در عمل نه روي كاغذ) موجب غني ساختن دانش هيات‌مديره است. John crofts در حال حاضر مدير بازاريابي شركت BHP براي فلزات پايه است. و بيش از ۲۰ سال تجربه عملي در زمينه فلزات پايه دارد او از جمله مديران ارشد شركت BHP و Mineraescondidy محسوب مي‌شد.

بورس فلزات لندن LME در سال ۱۸۷۷ تاسیس شد و دو سال پیش یکصد و سی امین سال تاسیس خود را جشن گرفت. بورس فلزات لندن اگرچه بورسی پویا و متحول بوده اما همواره برای نگهداشتن مشتریانش متکی به روش های سنتی خود است و قراردادهای معامله در آن برای برآوردن انتظارات در حال افزایش صنعت و جلب اطمینان استفاده کنندگان با ثبات و مستمر بوده است. LME در فرآیند تکمیل راهبرد دو با دو که توسعه این بورس را با رشد سازوکارهای تسهیل کننده از غیرکانی به فلزات کانی و از قراردادهای آتی به بازارهای فرابورس فراهم می آورد. همچنین برای دو برابر کردن حجم معاملات در این بورس در سه الی پنج سال آینده برنامه ریزی شده است. دادوستد بین المللی فلزات در بریتانیا آغاز شد؛ زمانی که رومی ها سال ۴۳ قبل از میلاد به این کشور تجاوز کرده و ذخایر زیادی از فلزات و معادن را در کرنوال و ولز به منظور برآوردن نیاز فزاینده داخلی برای تولید برنز و آلیاژ تصاحب کردند. در هر حال منشأ پیدایش بورس فلزات لندن به دنبال گشایش بورس سلطنتی در لندن به سال ۱۵۷۱ در دوران حاکمیت ملکه الیزابت اول برمی گردد. آنجا مکانی بود که بازرگانان فلزات و دیگر کالاها را بر پایه منظمی مبادله می کردند. نخست بازرگانان فقط برای نیاز داخلی فلزات را معامله می کردند اما زمانی که بریتانیا به بزرگ ترین صادرکننده فلزات تبدیل شد تاجران اروپایی نیز به زودی به این فعالیت ها پیوستند. در اوایل قرن ۱۹ معامله گران کالا، کشتی داران و سرمایه داران زیادی از بورس سلطنتی استفاده می کردند به طوری که حجم انبوه مبادله ها جهت انجام کار بازرگانی غیرممکن شد در نتیجه گروهی از بازرگانان به طور شخصی فروشگاه هایی را حوالی قهوه خانه های شهر ایجاد کردند. قهوه خانه اورشلیم مشهورترین محل تجمع بازرگانان جهت مبادله فلزات بود؛ جایی که حلقه سنتی مبادله به وجود آمد، این حلقه در واقع جایی بود که بازرگانی که قصد فروش فلز خود را داشت برای مبادله یک دایره با خاک اره روی زمین می کشید و آن را «تعویض» می نامید و کسانی که تمایل به مبادله داشتند دور آن حلقه جمع می شدند و پیشنهاد قیمت می دادند. اوایل قرن ۱۹ بریتانیا در مس و قلع خودکفا و قیمت این فلزات برای مدت های طولانی ثابت بود.

با پیدایش انقلاب صنعتی همه چیز تغییر کرد، هنگامی که تقریباً به طور ناگهانی بریتانیا از لحاظ تکنولوژیکی به کشور پیشرفته در جهان تبدیل شد، بزرگ ترین واردکننده تناژ فلزات از خارج بود. در این زمان تاجران و بازرگانان فلزات با مشکلاتی مواجه شدند، خرید سنگ معدن و کنسانتره از مسافت های دور همانند شیلی و مالایا باعث می شد آنها از نرخ قیمت در زمانی که کشتی بعد از چند ماه به مقصد می رسید اطلاعی نداشته باشند.

واردات زیادی از تناژ فلزات از خارج در فواصل زمانی نامنظم بازرگانان و مصرف کنندگان را با ریسک جدی مواجه می کرد. تکنولوژی با اختراع

تلگراف به کمک آمد، ارتباط خطوط بین قاره ای بین کشورهای جهان به وجود آمد و این تغییرات زمان رسیدن کشتی ها را قابل پیش بینی تر کرد طوری که بازرگانان قادر به پیش بینی زمان رسیدن محموله فلزات شدند و اقدام به پیش فروش کردن آن و تحویل آن در زمان معین کردند که از این طریق خودشان را در مقابل افت قیمت ها تا مدت زمان رسیدن بار کشتی محافظت می کردند. در سال ۱۸۶۹ با باز شدن کانال سوئز مدت زمان تحویل قلع از مالایا در مقایسه با تحویل سه ماه مس از شیلی کاهش پیدا کرد.

روش منحصر به فرد تاریخ معاملات روزانه بورس فلزات لندن به سه ماه پیشتر که تاکنون وجود دارد، پیشرفتی برای این بورس محسوب می شد. همان قدر که تحویل نتاژ محموله ها برای برآوردن تقاضا های رو به افزایش صنعت بریتانیا بیشتر می شد تعداد زیادی از بازرگانان جذب این نوع معامله ها می شدند که وجود مکان هایی جهت تشکیل دادن معاملات هر روزه به ضرورت تبدیل شد ابتدا به بورس لمبارد نقل مکان شد، اما مزاحمت دیگر بازرگانان آنها را مجبور به یافتن مکان دیگری کرد.

در سال ۱۸۷۷ کمپانی معادن و فلزات لندن تشکیل و به اولین مکانی بالای یک فروشگاهی در دادگاه لمبارد منتقل و خطوط تلگراف راه اندازی و یک منشی برای کارهای اداری به کار گمارده شد و اعضای آن افزایش یافت که تصمیم گرفته شد ساختمانی برای این منظور ساخته شود تا نقل مکان کنند این مکان ۹۸ سال محل این بورس بود، سپس بعد از دوره ۱۴ ساله در خیابان فنچرچ در سال ۱۹۹۴ به مکان فعلی منتقل شد؛ ساختمانی شیک در خیابان لیدن هال.

بورس فلزات لندن در طول تاریخ خود همواره موفق بوده است، با وجود این موفق تر از وضعیت امروزه نبوده است به خصوص در حجم مبادلاتش. دنیای فلزات و معامله پایه فلزات در طول قرن اخیر تغییر کرده و بورس فلزات لندن به طور مستمر خود را با این تغییرات مطابقت داده و فلزات جدیدی تولید شده است. مس و قلع از آغاز پیدایش LME معامله می شد. در نوامبر ۱۹۸۱ قرارداد معامله مس به مس درجه بالا ارتقا پیدا کرد و امروزه به قرارداد درجه A ارتقا یافته است. قرارداد فعلی معامله قلع پس از وقفه کوتاه به علت ریزش ساختمان آن در ژوئن ۱۹۸۹ شروع شد. در سال ۱۹۲۰ سرب و روی وارد معامله شد که قبل از آن به طور غیررسمی مبادله می شد که از زمان احیای مجدد سرب در اکتبر ۱۹۵۲ به دنبال بسته شدن بورس در زمان جنگ جهانی دوم قرارداد معامله آن بدون تغییر مانده است اما روی بارها تغییر درجه داشته است.

آلومینیوم اولیه در دسامبر ۱۹۷۸ مصرف شد و امروزه قرارداد معامله درجه عالی آن از آگوست ۱۹۸۷ معامله می شود. معامله نیکل سال بعد از شروع معامله آلومینیوم و آلیاژ آلومینیوم در اکتبر ۱۹۹۲ شروع شد و در مه ۱۹۹۹ قرارداد معامله نقره آغاز شد.

قرارداد شاخص بورس فلزات لندن بر پایه شش فلز اولیه که در سال ۲۰۰۰ معرفی شد پایه گذاری شد. این پایه فلزات شاخص برای دسترسی سرمایه گذاران به قراردادهای آپشن و آتی بر مبنای پایه فلزات غیرکانی و بدون تحویل فیزیکی آن طرح ریزی شد. در ماه مه ۲۰۰۵ بورس فلزات لندن اولین قرارداد معامله آتی پلاستیک برای پروپیلن و پلی اتیلن دنسیته پایین را به علاوه قراردادهای منطقه ای در سال ۲۰۰۷ معرفی کرد. LME MINIS جدیدترین ابزار معامله برای مس، آلومینیوم و روی در دسامبر ۲۰۰۶ معرفی شده است.

روانشناسی جذب ثروت
انواع قراردادهای قابل معامله
مدیریت سرمایه و ریسک

مقالات بیشتر در آدرس :
http://workforliving.com/Default.aspx?tabid=۳۹۸