مجله موفقیت در کار و زندگی

www.workforliving.com

www.wfl.ir



دوهفته نامه 4

چه چیز سبب موفقیت زندگی مشترک می شود؟

اگر ایده ای عالی دارید ولی سرمایه تان کم است...

مبانی تحلیل فاندامنتال

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 روز اول شکرگذاری

چه چیز سبب موفقیت زندگی مشترک می شود ؟

شیوه های یک ازدواج سالم

علم عادت شناسی ازدواج

خواستن موفقیت

***

مقاله های کارآفرینی و مدیریت موفق.....۲۲

تهیه سرمایه

بازده رابطه یا همبستگی در بازارها

***

مقاله های موفقیت مالی و سرمایه گذاری.....۲۷

مبانی تحلیل فاندامنتال

چند توصیه جهت موفقیت مالی

سخن آغازین



ای دل من گرچه در این روزگار

جامه رنگین نمی پوشی به کام

باده رنگین نمی بینی به جام

نقل و سبزه در میان سفره نیست

جامت از آن می که می باید تهی است

ای دریغ از تواگر چون گل نرقصی با نسیم

ای دریغ از من اگر مستم نسازد آفتاب

ای دریغ از ما اگر کامی نگیریم از بهار

گر نکوبی شیشه غم را به سنک

هفت رنگش می شود هفتاد رنگ

سلام

دوستان عزیزم

حال شما چطور است ؟

امیدوارم عالی باشید . امیدوارم در انتخاب های خود آرامش ، سلامتی ، موفقیت و شادابی را انتخاب کرده باشید.

ایمان دارم با انتخاب افکار شایسته ، گفتار و رفتار شایسته هم شکل می گیرد و به طبع آن شخصیت و سرنوشت ما رقم می خورد.

پس بیائید افکار خود را زیر نظر گرفته و آنها را بازنگری کنیم.

ارادتمند

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 آموزشی و کاربردی موفقیت در زندگی، کار و کسب ، مدیریت و سرمایه گذاری موفق

-جلسات رایگان هفتگی مثبت اندیشی و موفقیت

-دوره جامع موفقیت (شناخت و مدیریت بر خود ،هدف گذاری و برنامه ریزی(

-دوره جامع موفقیت مالی (مهندسی ذهن ، تحلیل بازار ، مدیریت سرمایه و ریسک ، روانشناسی بازار و سبد سرمایه گذاری(

-دوره سلامت جسم و ذهن

-دوره تئوری انتخاب

-دوره شخصیت شناسی MBTI من برای چه کاری ؟ چه رشته تحصیلی ؟ و چه تیپ ازدواجی مناسب تر هستم ؟

-دوره علمیNLP

-آموزش زبان انگلیسی به روش زبان مادری با استفاده از برنامه های رادیو

- شروع پنجمین دوره جامع موفقیت مالی و سرمایه گذاری

(مهندسی ذهن ورفع موانع ذهنی، تحلیل فنی و بنیادی بازار، مدیریت سرمایه وریسک،روانشناسی بازارو سبد سرمایه گذاری

روزهای یکشنبه 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



تمرین روز اول ـ شکرگزاری

نعمت های الهی ات را در نظربیاور

« از وقتی شکرگزاری را درزندگی ام شروع کردم ، کل زندگی ام متحول شد .» ویلی نلسون

وقتی از بابت نعماتی که داری ، هرچند هم ناچیز باشند خداراشکر کنی متوجه می شوی که همین چیزها فوری زیاد میشوند. عکس این قضیه این است که وقتی ما مواهب خود را درنظر نگیریم وخداراشکرنکنیم ،با انتقاد از دیگران ،ترافیک،بدی هوا،تاخیر،نداشتن پول کافی ،مسایل دولتی و... موارد منفی را مدنظرقرار داده ایم .

صبحت را با درنظر آوردن نعمات الهی ات آغاز کن . می توانی فهرست نعماتت را بنویسی ودریک جا نگه داری.

دلیل شکرگزاری ات را در مورد چیزی بخصوی، فرد یاوضعیتی مدنظرقرار بده وحال هوای شکرگزاری را بسیار عمیق تر احساس کن . اعجاز طبق میزان احساسات تو روی می دهد !

خیلی چیزها هست که توباید بابت آنها شاکر باشی : تندرستی وجسم، شغل و موفقیت ، پول، روابط ، امیال ، شادی ، عشق ، زندگی ، طبیعت ، کالاهای مادی وخدمات ، و....

تمرین معجزه آسای شماره ۱

۱ـ به عنوان اولین کار در صبح از ۱۰ نعمت زندگیت که بابت آنها شاکر هستی فهرستی تهیه کن ودلیل شکرگزاری ات را برای هر نعمت بنویس.

۲ ـ فهرستت را بخوان ودرانتهای هرمورد عبارت اعجازآمیز خدایا شکرت ، خدایا شکرت ، خدایا شکرت را بگو وحال و هوای شکرگزاری را احساس کن.

۳ـ دومرحله این تمرین را برای ۲۷ صبح تکرار کن.



چه چیز سبب موفقیت زندگی مشترک می شود؟

تحقیقات به روشنی اثبات کرده اند که در جریان یک بحث خانوادگی دو راه حل در پیشروی زوجین قرار دارد: یا می توانند به طور کلی دیوانه شوند و از شدت عصبانیت به در و دیوار بد و بیراه بگویند و یا اینکه تصمیم بگیرند به طور کلی از وارد شدن به بحث و مشاجره خودداری کنند؛ اما آمار و ارقام گویای این مطلب هستند که از هر ٦ نفر، ٥ نفر ترجیح می دهند که وارد مشاجره شوند و تنها ١ نفر از دعوا کردن صرفنظر می کند.اگر از آینده ارتباط خود نگران هستید و نمی دانید که آینده ارتباط مشترکتان به کجا ختم می شود، اصلاً نگران نباشید (!) چون تنها نیستید. بر طبق گزارش های موسسه ملی آمار می توان گفت که در حدود نیمی از ازدواج های اول نهایتاً به طلاق ختم می شود، و جالب است بدانید که ٦٠ % از ازدواج های دوم نیز به طلاق ختم می شود. و نکته ای که شاید کمتر کسی به آن توجه می کند این است که چرا هیچ کس دلیل سست شدن بنیان های خانوادگی را نمی داند؟در جستجوی حقیقت پیرامون این مطلب که چه چیز سبب از بین رفتن زندگی زناشویی می شود و چه چیز توانایی آنرا دارد که پایه های ازدواج را محکم کند، به این نتیجه دست پیدا کرده ام که همه چیز به نحوه برقراری ارتباط کلامی بستگی دارد. اغلب روند گفتگوها حتی در حضور مشاورها نیز درست پیش نمی رود.

اگر با دید مثبت به خیلی از مواردی که سبب ایجاد مشکل می شوند، نگاه کنیم دور از انتظار نیست که خودشان می توانند به عنوان نوعی منبع وحدت بیشتر به شمار روند و پیوندهای عاطفی میان زوجین را بیش از پیش تقویت نمایند. حتی دعوا کردن، جر و بحث و گله و شکایت کردن جزء موارد طبیعی ارتباطی هستند و نشان از سلامت یک ارتباط دارند.درسی که من از ٢٠ سال کارم در زمینه ازدواج و روابط زناشویی و مطالعه و تحقیق دقیقی که بر روی زندگی بیش از ٢٠٠٠ زوج انجام دادم بدست اوردم این است که زوج هایی می توانند در زندگی خود به موفقیت دست پیدا کنند که مشکلاتی را که از نظر دیگران غیر قال حل است، با گفتگوی مناسب و همدلی حل نمایند. تعداد بسیار زیادی از افراد هستند که تصور می کنند اگر دعوا نکنند ثبات و سلامت ارتباط خود را تضمین کرده اند و اکثراً تلاش می کنند که پرچم "ما اصلاً دعوا نمی کنیم" را بر فراز خانه خود افراشته نگه دارند. عقیده من این است که موفقیت حقیقی زمانی حاصل می شود که دو نفر بتوانند تفاوت های ذاتی یکدیگر را متوجه شده، آنها را بشناسند، و بپذیرند. تنها در این صورت است که دو نفر می توانند عشق واقعی خود را نثار یکدیگر کرده و از ثمرات واقعی ازدواج بهره بگیرند.

موفقیت و یا عدم موفقیت هر ازدواجی را می توان از ابعاد مختلف مورد تحلیل و بررسی قرار داد اما به نظر من این شدت مشاجرات خانوادگی و توانایی برقراری تعامل کلامی است که می تواند زندگی دل انگیزی را به زن و شوهر هدیه دهد. در تحقیقات شخصی من برای تشخیص موفقیت زندگی های مشترک زوج ها را بر اساس فراوانی تعداد دفعات مشاجرات خانوادگی، سیمای ظاهری زوجین در حین جر و بحث، و واکنش های فیزیکی (نظیر بالا رفتن ضربان قلب، و میزان تعرق) در گروههای مختلف طبقه بندی نمودم. تیم آزمایشگاهی ما همه این موارد را زمانیکه بحث میان زن و شوهر بالا می گرفت تجزیه و تحلیل می کردند. در این میان کلماتی که از زبانشان خارج می شد و لحن ادا کردن این

بررسی و تائید: اغلب با اتکا به این روش زوجین با یکدیگر مصالحه و سازش می کنند، و مشکلاتشان را برای رسیدن به توافق دو جانبه حل می کنند.

دگرگونی متغیر: دو طرف جوش می آورند و یک بحث داغ راه می افتد و نهایتاً هر کس بحث را به سوی دلخواه سوق می دهد.

اجتناب و فرار از مشاجره: زوجین با هم توافق می کنند که کاملاً طبیعی است که در موردی خاص با هم موافق نباشند و سعی می کنند تفاوت ها را همانگونه که هستند بپذیرند و به زندگی ادامه دهند.

کلمات نیز مورد ارزیابی قرار گرفت.اما خانم ها و آقایون همواره باید به این مطلب توجه داشته باشند که تنها دانستن این مطلب که چگونه می توانند به درستی با یکدیگر مشاجره کنند زندگی موفقی را به آنها مژده نمی دهد و برای رسیدن به موفقیت نهایی در زندگی مشترک خود باید چیزهای زیاد بسیاری را نیز آموزش ببینند. شما هیچ دو زوجی را پیدا نمی کنید که مشکلاتشان را با اتکا به یک شیوه ی همسان حل کنند و همچنین تعریف زوجها از مقوله ی "حل کردن مشکل" نیز به طور کلی از یک خانواده به خانواده دیگر کاملاً متفاوت است. با تحقیقات فراوان به این نکته دست پیدا کردم که خانواده های سالم عموماً از سه تکنیک زیر برای حل مشکلاتشان بهره می گیرند:

پیش از این مشاوران خانوادگی تصور می کردند که تکنیک فرار و یا اجتناب از مشاجره خطرناک بوده و می توانند منجر به نابودی ازدواج شوند اما طی تحقیقاتی که من انجام دادم به این نتیجه رسیدم که هر سه شیوه کاملاً به یک اندازه مفید هستند و هر زوجی بسته به شرایط شخصیتی زن و مرد می تواند در شرایط مختلف آنها را به کار گیرد.

شیوه های یک ازدواج "سالم"



یکی از اولین نکاتی که در ازدواج باید آنرا رعایت کنیم "ادب" است. زمانی که شادی و خنده از میان می رود و جای خود را به خشم و نفرت می دهد، چیزی جز درد و انتقاد در انتظار زوج ها نیست. در این حالت دیگر هیچ شانسی برای برگرداندن ارتباط کلامی به حالت عادی وجود ندارد و الگوهای رفتاری درست در فضای خصمانه و سرشار از افکار منفی به طور کلی از میان می روند؛ اما هنوز یک مطلب جالب وجود دارد: خانواده هایی هستند که دعواهای آنها به سهمگینی طوفان است اما هنوز هم زندگی های شاد و قانع کننده ای را دنبال می کنند.

سه زوجی را که در زیر به شما معرفی می کنیم هر یک سه شیوه مختلف ارتباطی را برای خود برگزیده اند و هر سه از زندگی خود خشنود و راضی هستند.

بردیا و حنانه ۳۰ ساله هستند و هر دو از خانواده ها ی می آیند که در آنها والدینشان تمایلی به برقراری ارتباط کلامی نداشته اند. به همین دلیل این دو تصمیم می گیرند که اصل اول ازدواج خود را بر روی برقراری ارتباط کلامی مفید پایه گذاری نمایند و در این کار هم موفق شده اند. هر چند گاه و بی گاه با هم مشاجره دارند اما پیش از اینکه به مرحله عصبانیت برسند، ابتدا در مورد تفاوت های موجود خود با هم صحبت می کنند و کنفرانس هایی را ترتیب می دهند که در آن هر کدام آزادانه نقطه نظرات خود را برای دیگری توضیح می دهد و اصولاً در آخر کار با هم بر سر مسائل به توافق رسیده و کارشان به مصالحه و سازش ختم می شود.

مجید ٤٠ ساله و آنیتا ۲۵ ساله دومین زوج ما هستند. آنها خودشان هم قبول دارند که بیش از هر زوج دیگری با هم مشاجره و دعوا می کنند. آنها اصولاً در حین مشاجره حرف یکدیگر را قطع می کنند و فقط از نظرات خود دفاع می کنند و هیچ توجهی به اینکه نظر طرف مقابل چیست و در حال توضیح چه مطلبی است ندارند. به هر حال با این اوضاع و احوال قادرند که در نهایت به نوعی سازش دست پیدا کنند و به نحوی با هم کنار بیایند. هر چند گاهی تنش زیادی به ارتباط آنها وارد می شود، اما به نظر می رسد که پس از اتمام دعوا خیلی سریع همه چیز را فراموش می کنند و به روال عادی زندگی باز می گردند.

جهان ۲۹ ساله و ملیکا ۲۷ ساله اظهار می کنند که تقریباً نظرشان در مورد بیشتر مسائل یکی است، و از آغاز کار هم همین تشابه بود که آنها را به هم جذب کرد. هر چند می توانند ساعت های متمادی از یکدیگر دور باشند، اما زمانی را که در کنار هم سپری می کنند بسیار لذت بخش است و کمتر اتفاق می افتد که بر سر موضوعی با هم اختلاف سلیقه داشته باشند؛ اما زمانی هم که بر سر مسئله ای با هم دچار مشکل می شوند، تصمیم می گیرند که هر یک جداگانه به پیاده روی برود و یا دوش بگیرند زیرا آب خود باعث تمدد اعصاب می شود و این دو نفر فکر می کنند که این شیوه خیلی بهتر از جر و بحث کردن است.

جای تعجب نیست که بردیا و حنانه هنوز هم به مدت ٥ سال است که با هم زندگی می کنند و تا کنون هیچ گونه مشکلی نداشته اند و همینطور مجید و آنیتا و جهان و ملیکا. با این وجود زندگی های زناشویی مثل بردیا و حنانه برای مدت زمان زیادی به عنوان تنها الگوی یک ازدواج موفق و ایده آل شناخته می شد. این دو نفر حتی زمانیکه در مورد مسائل حساس صحبت می کنند باز هم این توانایی را دارند که احساسات خود را به طور کامل کنترل کرده، آرامش خود را حفظ کنند، و تا زمانیکه به درستی متوجه عقاید و احساسات طرف مقابل نشده اند از جای خود تکان نمی خورند.

به همین خاطر هم هست که من این قبیل زوج ها را در گروه "برسی و تائید" جای می دهم. حتی در داغترین نقطه ی بحث هم باز این اجازه را به همسر خود می دهند که حرف های دلش را بزند و به او این اعتبار را می دهند و حرف های او را با ارزش می پندارند حتی اگر نظر شخصی شان چیز دیگری باشد و اصلاً با او موافق نباشند. با بکارگیری این شیوه به مرور زمان نوعی احترام دو جانبه در ارتباط حکمفرما می شود و به مرور زمان از تعداد دفعات بحث و مشاجره ای که ممکن است زوجین با آن روبرو شوند کاسته می شود.

مجید و آنیتا موضع کاملاً متفاوتی نسبت به بردیا و حنانه دارند، اما باز هم پیوند های عاطفی آنها به قوت خودش باقی مانده. حال چطور افرادی که نحوه صحیح جر و بحث را نمی دانند باز هم می توانند زندگی خوب و خوشی را دنبال کنند؟ البته حقیقت اینجاست که همه زوج هایی که تا این حد با هم دعوا و جر و بحث می کنند، اینقدر خوشحال نیستند و زندگی پایداری را دنبال نمی کنند. به همین دلیل هم هست که ما آنها را "دگرگونی متغیر" نام نهاده ایم، چرا که در یک لحظه تا آخرین حد با هم دعوا می کنند، اما لحظه ای بعد هیچ چیز به دل نمی گیرند و دعوا را به دست فراموشی می سپارند و چون از حس بخشش بالایی برخوردار هستند به آسانی می توانند در کنار هم به آرامش برسند.

افرادی که در این گروه جای می گیرند احساس می کنند که حق آنها در زندگی به اندازه همسرشان است. به تمام انسان ها به یک چشم نگاه می کنند، حقوق همه افراد را مساوی می دانند، و افراد مستقلی هستند و انگیزه ی آنها برای ازدواج نمایان ساختم خصوصیت ها منحصر بفردشان می باشد. در حقیقت در بیان احساسات خود به یکدیگر خیلی راحت هستند، هیچ تعللی در ابراز احساسات خود نشان نمی دهند، و افراد رک و روراستی هستند.

این قبیل ازدواج ها خیلی شور و هیجان بالایی دارند و افراد نسبت به هم احساسات زیادی دارند. و اما کسانیکه از شیوه "اجتناب و فرار" استفاده می کنند مانند جهان و ملیکا مثل این است که اغتشاشات، آشوب، و جنجال یک طوفان سهمگین را به قصد رسیدن به آبهای آرام ساحل تابستان ترک می نمایند. اتفاقات خاصی در این قبیل زندگی ها نمی افتد. نام دقیقتر این قبیل زوج ها "کوچک کننده مشاجرات" است. با جای اینکه که بیایند و بنشینند و در مورد اختلافاتشان با هم بحث کنند جریان را خیلی ساده گرفته و از آن می گذرند و به نوبه خود در ازدواج موفق هستند.

شاید تفاوت های بسیار زیادی را در این سه نمونه زندگی مشاهده کنید. یکی بی توجهی می کند یکی مشکلات را هدف قرار می دهد و یکی پا به فرار می گذارد؛ اما نکته ای که هست این است که خانواده هایی هستند که به طور مجزا هر یک از سه شیوه فوق ر به کار می گیرند و موفق هم هستند. در حقیقت در مثال های بالا هر یک از سه گروه شیوه منحصر بفرد خود را انتخاب نموده تا در کنار همسرش به آرامش و آسایش دست پیدا کند.



علم عادت شناسی ازدواج



ماهیت احساسی هر ازدواج به میزان تعادلی که میان احساسات مثبت و منفی زوجین وجود دارد بستی دارد. این تعادل عامل مهمی است که به مثابه یک ترموستات عمل می کند و کار آن تعدیل هارمونی احساسی در زندگی مشترک است. به عنوان مثال اگر زوجین به یکدیگر توهین کرده و یکدیگر را تحقیر کنند، باید بدون معطلی عذرخواهی کرده و با انتقال احساسات مثبت به طرف مقابل ناراحتی ایجاد شده را از دل او در بیاورند. حالا لازم نیست که حتماً این کار را همان لحظه انجام دهند، اما به هر حال دیر یا زود می بایست این کار را انجام دهند.

چیزی که اساساً زوج های راضی را از زوج هایی که در بدبختی گیر افتاده اند، جدا می کند تعادل موجود میان احساسات مثبت و منفی است که نسبت به یکدیگر دارند.

به عنوان مثال زوج های جزء گروه "دگرگونی متغیر" دعواهایی که میانشان اتفاق می افتد را بعداً با مقدار بسیار زیادی عشق و محبت جبران می نمایند، البته منظور ما از تعادل یک رقم ۵۰ – ۵۰ نیست. به عنوان بخشی از تحقیقاتم من مدت زمانی را که زوجین با هم به بحث و مشاجره می پرداختند و زمانی را که به هم انرژی مثبت می دادند، یکدیگر را ناز و نوازش می کردند، به هم لبخند می زدند، از هم تعریف می کرند، و غیره را جدول بندی نمودم و به این نتیجه رسیدم که نسبت بسیار جالبی میان زمانهای مثبت و منفی وجود دارد که در تمام ازدواج های موفق تقریباً مشابه است.

این نسبت ۵ به ۱ بود. به این معنا که زمانهای خوشی و مثبت ۵ برابر بیشتر از زمان های مشاجره و کدورت است. یک چنین زندگی در طول زمان ثبات و دوام خواهد داشت. در مقابل زوج هایی که نهایتاً کارشان به طلاق کشیده می شود معمولاً لحظات خوبی و خوشی کمتری با هم داشتند و عمده زمانی را که با هم سپری می کردند به بحث و مشاجره می پرداختند.

علائم خطر: چهار اسب سوار

اگر شما جزء افرادی هستید که در یک ازدواج نادرست قرار گرفته اید، شاید احساس کنید که به هیچ وجه قادر نیستید از مخمصه ای که در آن گرفتار شده اید بیرون بیایید. بیشتر زوج ها قبل از اینکه راهی دادگاههای خانواده شوند، به هیچ وجه قادر به تغییر روند روابط کلامی خود نیستند و همین امر سبب ایجاد جدایی میان آنها می شود و پایان تلخی را برای زندگی آنها در پی دارد.

پیش بینی این مسئله که احساسات و عکس العمل هایی که متعاقب آنها از افراد سر می زند می تواند شانس نجات یک ازدواج را افزایش دهد. من معتقدم که زوجین با تجزیه و تحلیل موانعی که سبب ایجاد بی ثباتی در روابط آنها می شود می توانند راه خود را به سمت تجربه یک زندگی شیرین باز کنند و ماجراجویی های زندگی مشترک خود را از نو آغاز نمایند.

اولین آبشاری که زوجین باید در دمادم آشفتگی های زندگی از آن عبور کنند "چهار اسب سوار" است که ٤ فاکتور مصیبت بار برای تعامل کلامی هستند و قادرند تا تلاش شما را به طور کامل برای برقراری ارتباط کلامی مقتضی پایمال کنند. زمانیکه زوجین به این نوع جبهه گیری ها عادت کنند رفته رفته حس منفی آنها به هم بیشتر شده و بنیان زندگی

اکر با نگاهی سطحی به این موضع نگاه کنید، شاید به نظرتان هیچ گونه تفاوتی میان انتقاد و

خانوادگی از هم پاشیده می شود. نهایتاً کور و کر می شوند و به هیچ وجه قادر به رویت تلاش های طرف مقابل برای ایجاد صلح و آرامش نمی شوند. زمانیکه پای یک اسب سوار جدید به رابطه باز می شود، او راه را برای ورود دیگری هموار می سازد و خیلی بی سر و صدا کلیه آمال و آرزوهای زوجین را با خاک یکسان می کند.

اولین اسب سوار:
انتقاد

زمانیکه سلما و رضا سال اول دانشگاه با هم آشنا شدند و ازدواج کردند همه تصور می کردند که خوشبخت ترین زوج روی زمین هستند. اما پس از مدتی مشکلات خودشان را نشان دادند. به عنوان نمونه آنها در زمینه صرفه جویی با هم اختلاف نظر داشتند. سلما احساس می کرد که همسرش بیش از اندازه ولخرج است. در ابتدا به او تذکر می داد اما زمانیکه متوجه شد حرف هایش به هیچ وجه بر روی رضا اثر نمی گذارند، تصمیم گرفت تا موضع خودش را تغییر دهد و اتفاقی که نباید می افتاد به وقوع پیوست و کاری را انجام داد که چیزی جز مرگ و ویرانی را برای ارتباطشان به همراه نداشت: به جای اینکه مستقیماً در مورد این رفتار رضا گله و شکایت کند، شروع کرد به انتقاد کردن از او.

شکایت جود نداشته باشد؛ اما انتقاد عبارت است از حمله کردن به شخصیت طرف مقابل

و زیر سوال بردن ماهیت درونی وی و معمولاً با سرزنش همراه است. مثلاً وقتی سلما می گوید: "تو همیشه فقط به خودت فکر می کنی" او به رضا توهین می کند و نه تنها کاری که رضا انجام داده است را زیر سوال می برد بلکه او را فرد خودخواهی نیز تصور می کند.

از آنجایی که تنها تعداد کمی از زوج ها هستند که می توانند به طور کامل از انتقاد خودداری کنند اغلب زوج ها گهگاه از هم انتقاد می کنند و اولین اسب سوار اصولاً بسیار وارد است و به خوبی می داند که باید چگونه پای خود را به زندگی های زناشویی باز کند. یکی از دلایلش هم این است که انتقاد یک میان بر برای گله و شکایت است. البته ما منکر این امر نیستیم که نشان دادن ناراحتی و عدم موافقت یکی از شیوه هایی است که اگر به روش صحیح ابراز می شود می تواند بنیان های خانوادگی را محکم تر کند.

مشکل از زمانی شروع می شود که یکی از طرفین احساس می کند طرف مقابل برای حرف های او هیچ گونه ارزشی قائل نیست و بدون توجه به شکایات همسر خود برای دفعات مکرر آن کار را تکرار می کند و به طرف مقابل آسیب می زند. زمانیکه چنین وضعیتی پیش می آید با هر بی توجهی فرد به یاد تمام بی توجهی های که همسرش از بدو شروع زندگی مشترک نسبت به او داشته می افتد و به تدریج فرد شروع می کند به انتقاد کردن از همسر و به جای اینکه تنها از کاری که همان لحظه انجام داده ایراد بگیرد و ناراحتی خود را ابراز کند، کل شخصیت او را زیر سوال می برد.

یکی از رایج ترین انواع شکایت ها این است که فرد لیست بلند و بالایی از کلیه گله و شکایت های بی پاسخ مانده خود در ذهن درست می کند و تحویل طرف مقابل می دهد. من این کار را تشبیه به "سینک ظرفشویی" می کنم. شما هر چیزی که در آشپزخانه به چشمتان می خورد را داخل سینک پرت می کنید. نوع دیگر انتقاد این است که همسرتان را غیر قابل اعتماد می کنید، به این ترتیب که می گویید: "من به تو اعتماد کرده بودم و فکر می کردم تو لیست کارها را چک می کنی ولی تو با بی توجهی این کار را انجام ندادی و باعث شرمندگی من شدی، این بی توجهی و بی اهمیتی تو نسبت به مسائل اطرافت واقعاً مرا شگفت زده می کند". فرق میان شکایت و انتقاد این است که شکایت فرد را متهم به ارتکاب جرم نمی کند و در حقیقت نارضایتی فرد از یک امر بخصوص را به تصویر می کشد اما انتقاد دارای یک چنین ماهیتی نیست.

یکی دیگر از جنبه های انتقاد کیفیت تعمیم دادن و گرفتن نتایج کلی در مورد طرف مقابل

است. یکی از نشانه های انتقاد استفاده مکرر از کلماتی نظیر: "تو هیچ وقت" و "تو همیشه" است.

شکایت: "ما به اندازه ای که من دوست دارم بیرون نمیریم"
انتقاد: "تو اصلاً من رو هیچ وقت بیرون نمی بری"

شاید کسی که انتقاد می کند خودش هم متوجه نباشد که در حال انجام چه کاری است و بادست های خود در حال نابود کردن رابطه اش می باشد. زمانیکه جو انتقاد بوجود می آید، مشکلات فراوان دیگری نیز وارد رابطه می شوند که وضعیت را از قبل هم بدتر می کنند. زمانیکه یک چنین اتفاقی می افتد جارچی خبر ورود دومین اسب سوار را هم می دهد که شما را بیش از پیش دچار دردسر می کند.

دومین اسب سوار:
اهانت

اولین سالگرد ازدواج رضا و سلما فرا رسید اما آنها هنوز نتوانسته بودند اختلافات مالی را که با هم داشتند حل و فصل نمایند. متاسفانه دعواهایی که با هم داشتند شدت بیشتری پیدا کرده بود و جنبه شخصی به خود گرفته بود. سلما دیگر مانند گذشته حس خوبی نسبت به رضا نداشت. در حین همین جیغ و فریاد ها بود که یکروز سلما می گوید: "چرا اینقدر بی مسئولیت هستی؟" دیگر میزان عصبانیت او به اوج می رسد و شروع می کند به تحقیر کردن و اهانت به رضا. رضا هم کاسه صبرش لبریز می شود و می گوید: "خفه شو، احمق، از دستت خسته شدم" و همین جاست که دومین اسب سوار "اهانت" وارد میدان می شود.

تفاوت میان انتقاد و اهانت این است که با اهانت طرف مقال را کوچک و حقیر می کنیم و از نظر روحی و روانی به او آسیب وارد می آوریم. با کلمات و زبان بدنی ضربات مهلکی به قلب شریک زندگی خود وارد می کنید. منبع تغذیه آن هم داشتن افکار و احساسات منفی نسبت به شریک زندگی تان است. با خود فکر می کنید او احمق وبی لیاقت است.

زمانی که یک چنین اتفاقی به وقوع می پیوند، زوجین به این موضوع فکر می کنند که اصلاً به چه دلیل عاشق هم شده اند؟ و به محض اینکه چنین فکری به ذهنشان خطور می کند دیگر از وجود هم لذت نمی برند، از هم تعریف نمی کنند، و هیچ جذابیتی در نظر یکدیگر ندارند و نقطه کانونی ارتباط آنها تبدیل به فحاشی و بد زبانی می شود.

متاسفانه تجربه سلما و رضا چیز نادری نیست. زمانیکه اهانت و تحقیر پای خود را به رابطه باز می کند، شما به مرور زمان خصوصیات مثبت شریک زندگی تان را به دست فراموشی می سپارید و در زمانیکه عصبانی هستید حتی یک خوبی هم نمی توانید در وجود او پیدا کنید.تشخیص اینکه شما و همسرتان دچار این آسیب شده اید کار ساده ای است. از جمله بارزترین نشانه ها می توان به موارد زیر شاره کرد:

دشنام
مسخره کردن
زبان بدنی – نیشخند، چپ نگاه کردن، پیچش لب بالایی

در روابط موفق هم حتی انتقاد و اهانت وجود دارد زیرا همه ما انسان هستیم و بروز این موارد در وجود بشر کاملاً طبیعی است. اما اگر تا این حد پیش رفتید برای از بین بردن این قبیل اهانت ها و بازگرداندن شادی به زندگی به محض اینکه متوجه شدید بحث رو به دشنام دادن حرکت می کند حداقل باید تا مدتی از صحبت کردن بر سر مسائل مشکل زا با شریک زندگی خود بپرهیزید.

سومین اسب سوار:
حالت تدافعی گرفتن

زمانیکه اهانت و تحقیر وارد یک خانه می شود ارتباط زناشوی از بدهم بدتر می شود. زمانیکه یکی به دیگری اهانت می کند، او هم حالت تدافعی به خود می گیرد و واکنشی به مراتب بدتر از خود نشان می دهد. هر یک از این دو نفر تصور می کند که قربانی این ارتباط شده است و هیچ یک تمایلی به آن ندارد که کوتاه بیاید و برای حل مشکل اصلی قدم بردارد. در حقیقت هر یک خودش را بی گناه می داند. مشکل اصلی از اینجا نشات می گیرد که چون فرد خودش را به نوعی قربانی محسوب می کند به همین دلیل هیچ اشکالی نمی بیند که دست به دفاع از خودش بزند؛ و این کار به جای اینکه مشکل افراد را حل کند مانعی بر سر راه آنها خواهد بود. اگر حالت تدافعی به خود بگیرید، در حقیقت با این نگرش مشکلات زناشویی خود را دو چندان کرده اید. خود را با علائم "حالت تدافعی" آشنا کنید تا بتوانید آنها را آنچنان که ماهیت واقعی شان هست تشخیص دهید:

عدم مسئولیت پذیری. بدون توجه به این مطلب که شریکتان مرتکب چه خطا و یا اشتباهی شده است شما پافشاری می کنید که باید او سرزنش شود و معتقدید که هیچ کار خطایی از شما سر نزده است.

بهانه جویی: شما ادعا می کنید که شرایط خارجی که فرای قدرت کنترل شما هستند شما را مجبور کرده اند که یک چنین واکنشی از خود نشان بدهید.مخالفت به دلیل ذهن خوانی منفی انگارانه. گاهی اوقات ممکن است همسرتان در مورد احساسات شخصی و خصوصی تان حدس و گمان هایی بزند: "من می دانم تو در این مورد چه فکری می کنی" و یا "من می دانم تو فکر میکنی این وقت تلف کردن است". زمانیکه این نوع ذهن خوانی به سمت افکار منفی متمایل می شود، سبب ایجاد حالت تدافعی در شما می شود.

شکایت ممزوج – شما با شکایت و یا انتقاد همسرتان مواجه می شوید و سریعاً خودتان هم شروع می کنید به شکایت کردن از او و اصلاً هیچ توجهی نمی کنید که همسرتان مشغول صحبت کردن پیرامون چه امری بوده است.

تکرار مکررات – به جای اینکه تلاش کنید تا نقطه نظرات همسرتان را متوجه شوید، به دفعات زیاد حرف های خودتان را بی توجه به دیدگاه طرف مقابل تکرار می کنید. هر دو فکر می کنند که حق با آنهاست و تصور می کنند که فکر کردن به نظریات طرف مقابل وقت تلف کردن است.

اولین راه برای رهایی از دام دومین اسب سوار این است که احساس نکنید همسرتان با هر حرفی که می زند قصد دارد به شما حمله کند. سعی کنید خودتان را با او همدل کنید، شاید انجام این کار در زمان عصبانیت ساده نباشد اما بعداً که قدری آرام تر شدید به راحتی می توانید از عهده آن برایید. وقتی این کار را انجام دهید متوجه خواهید شد که می تواند چه تاثیرات معجزه آسایی را در بر داشته باشد. اگر با آغوش باز از حرف های او استقبال کنید، همسرتان نیز انتقاد را کنار می گذارد و در زمان اختلاف سلیقه لازم نیست که افراد حالت تدافعی به خود بگیرند.

چهارمین اسب سوار:
دیوار سنگی

از آنجایی که رضا از نحوه برخورد و حملات سلما خسته و درمانده شده بود به مرور زمان تصمیم گرفت که جواب او را ندهد و شرایط آنها هر روز بدتر می شد و دیگر خبری از گفتگو و تبادل نظر نبود. دعواهای آنها اینگونه بود که سلما شروع می کرد به داد و فریاد زدن و رضا هم می نشست و چیزی نمی گفت و سلما با جیغ و فریاد می گفت: "تو فقط بلدی یک گوشه بنشینی و هیچ چیز نگویی، مثل این است که من با دیوار حرف می زنم."

اصولاً در زمان صحبت کردن، کسی که شنونده است پس از اتمام حرف گوینده از خود عکس العملی نشان می دهد، اما کسی که مثل دیوار میشود هیچ گونه واکنشی نسبت به حرف های طرف مقابل از خود نشان نمی دهد و فقط سکوت می کند. کسانیکه این کار را انجام می دهند، شاید خودشان هم خبر نداشته باشند که با انجام یک چنین کاری باعث بیشتر کردن فاصله میان خود و همسرشان می شوند. قصد دارند که با این کار عدم رضایت خود را نشان دهند اما در واقع خود را انسان خود بین و از خود راضی نشان می دهند. این مسئله به ویژه زمانی صدق می کند که آقا یک چنین واکنشی را در برابر همسرش از خود نشان می دهد. بیشتر آقایون زمانیکه خانم ها یک چنین کاری را در مقابلشان انجام می دهند، بیش از اندازه از نظر روحی احساساتشان تحت الشعاع قرار نمی گیرد؛ اما زمانیکه خانم ها با یک چنین عکس العملی مواجه می شوند ضربان قلبشان بیش از اندازه بالا می رود.زمانیکه افراد به یک چنین وضعیتی می رسند، باید گفت که احتمال از هم پاشیدن زندگی مشترک نیز بالا می رود. اغلب زن و شوهر تصمیم می گیرند که از هم جدا زندگی کنند و کمتر همدیگر را ببینند و نهایتاً نیز طلاق می گیرند. نجات زندگی مشترک در یک چنین شرایطی نیازمند کار بسیار زیاد و همدلی روحی است.زمانیکه پای چهارمین اسب سوار به زندگی مشترک باز می شود، خطرات دیگری هم در پی آن ایجاد می شود. زن و شوهر احساس اولیه ای که نسبت به یکدیگر داشته اند را از یاد می برند، افکار منفی نسبت به یکدیگر وجودشان را فرا می گیرد و کلیه این امور خود به خود به فاصله گرفتن و تنهایی هر یک از زوجین دامن می زند، اما اگر خانم و آقا به درستی تشخیص دهند که دچار چه وضعیتی شده اند و چه اتفاقی برای ازدواج خوبشان روی داده باز هم می توانند الگویی برای بهبود وضعیت خود گسترش دهند و مجدداً کنترل امور را به عهده بگیرید.

کلید ارتقا و بهبود ازدواج

زمانیکه احساس در هم شکستگی به شما دست می دهد، تعمداً تلاش کنید تا خودتان را آرام کنید. این استراتژی به شما کمک می کند تا بتوانید حالت تدافعی کمتری به خود بگیرید و تبدیل به یک دیوار سنگی نشوید. بر طبق نمونه های آزمایشگاهی زمانیکه ضربان قلب هر یک زوجین بالا می رود، دیگر قادر به ادامه گفتگوی سالم نیستند و اساس ارتباط موجه از بین می رود. اگر افراد یاد بگیرند که چگونه می توانند در تمام طول بحث خونسرد بمانند و در تمام شرایط آرامش خود را حفظ کنند، مشاجرات بی حاصل میان آنها کاهش پیدا می کند و دیگر لازم نیست که از صحبت های ضروری فرار کنند.همچنین اگر زوجین آموزش ببینند که در طول بحث حالت تدافعی به خود نگیرند، عادات مخرب دیگر نیز از زندگیشان حذف خواهد شد.

اگر شنونده غیر تدافعی باشید، منفی گرایی کمتری در ذهن شما جایگزین می شود و همچنین کمتر تصور می کنید که باید نقش یک دیوار سنگی را ایفا کنید؛ به ویژه برای آقایون. اما به خاطر داشته باشید که حالت تدافعی گرفتن یک خیابان دو طرفه است و اگر به دور از حالت تدافعی صحبت کنید، مطمئن باشید که طرف مقابل هم با یک چنین لحنی با شما صحبت خواهد کرد.یکی از مواردی که می تواند برای ارتباط سودمند باشد این است که به طرف مقابل بفهمانید که او را درک می کنید. این مسئله دقیقاً نقطه مقابل انتقاد، اهانت، و حالت تدافعی گرفتن است. به جای اینکه به نظرات طرف مقابل حمله کنید و یا نسبت به آنها بی توجهی به خرج دهید، بهتر است برای یک لحظه هم که شده خودتان را جای او بگذارید و از دید او این مطلب را بررسی کنید و شاید به این نتیجه برسید که حرف های او زیاد هم بیراه نیستند.زمانیکه در مشاجرات از این تکنیک استفاده کرده و به موفقیت برسید، ترجیح می دهید که دفعات بعدی نیز همین کار را انجام دهید. به این منظور باید تلاش فراوانی کنید و تکنیک مورد نظر را به دفعات تکرار نمایید. به مرور زمان این نوع نگرش در وجود شما به صورت خودکار جایگزین واکنش های غیر اصولی می شود و حتی زمانیکه خسته هستید باز هم می توانید مکالماتی داشته باشید که نهایتاً به نفع دو طرف به پایان برسند.

تمرین: مقایسه کنید

این تمرین به شما این شانس را می دهد که میزان تداوم و قدرت زندگی مشترک خود را با زوج های دیگر مقایسه کنید.

۱- هر یک از شما نام چهار زوجی را که هر دو می شناسید بر روی یک برگ کاغذ یادداشت کنید. دو نمونه زوجی که تصور می کنید ازدواج "موفق" داشته اند و دو نمونه "ازدواج ناموفق"

۲- حال با هم اسم ها را بررسی کنید و هر یک دلایل این امر را که چرا فکر می کنید ازدواج آنها موفق و یا ناموفق بوده را بیان کنید. شاید یکی را به خاطر نحوه بزرگ کردن فرزندان ستایش می کنید و دیگری را به خاطر اهانت کردن به یکدیگر در جلوی جمع سرزنش کنید.

۳- در میان این زوجها جایگاه زندگی مشترک خود را مشخص کنید. ببینید شما و همسرتان برای عبور از شرایط سخت چه واکنش هایی را انجام می دهید و چگونه مشکلات موجود در زندگی را اداره و کنترل می نمایید. آیا به رفتارهایی برخورد می کنید که آنها را نمی پسندید و تمایل به تغییر دادن آنها داشته باشید؟ آیا برخوردهایی هستند که بخواهید آنها را در زندگی خود راه دهید؟

۴- ببینید توانایی شما به عنوان یک زوج برای برطرف کردن موانع و مشکلات تا چه حد است. آیا مشکلاتی در زندگی شما بوده اند که از آنها با موفقیت عبور کرده باشید و اگر چنین است این کار را چگونه انجام داده اید؟

جبران آسیب ها

خوشبختانه در همه روابط بالاخره راهی برای درست کردن اوضاع و احوال آشفته وجود دارد که معمولاً زمانی به آنها نیاز می شود که هر دو نفر ناامید و عصبانی هستند. خانواده های خوشبخت برای خود یکسری عبارات و اعمالی دارند که در حین مشاجرات با اتکا به آنها از بروز افکار منفی در ذهن طرف مقابل جلوگیری بعمل می آورند و اجازه نمی دهند که رفتار خود و همسرشان غیر قابل کنترل شود. این واکنش ها از نظر روانشناسی مانند چسبی عمل می کند که زن و شوهر را همچنان متصل بهم نگه می دارد. از جمله این موارد می توان به چند نمونه زیر اشاره کرد:

۱- سعی کنید نظرات خود را لحظه به لحظه در مورد خود بحث اعلام کنید، مثلاً: "اجازه بده حرفم را تمام کنم" و یا "فکر می کنم از موضوع اصلی بحث منحرف شده ایم" و یا "این حرف تو احساسات مرا خدشه دار کرد" و...



۲- همان موقع که چیزی در حال وقوع است نظر خود را اعلام کنید و اجازه ندهید تا افکار منفی در مورد مسئله ای خاص آنقدر رشد کنند که ذهن شما را احاطه نماید.

۳- به همسرتان یاد آوری کنید که با وجود بحث ها و مشاجراتی که با هم دارید، باز هم او را دوست می دارید و برایش احترام قائل هستید.

٤- از عباراتی نظیر: "بله، متوجه شدم" ، "ادامه بده" ، "درسته" استفاده کنید تا طرف مقابل متوجه شود که برای حرف هایش ارزش قائل هستید. این مسئله از نظر روحی روی طرف مقابل تاثیر زیادی می گذارد و جزء تکنیک هایی است که زوج های موفق در آن تبحر خاصی دارند.

خواستن موفقيت

يا راهی خواهم ساخت يا راهی خواهم يافت آينده تداوم گذشته نيست، جنس آينده از جنس گذشته متفاوت است.آن عواملي درگذشته موجب موفقيت شماشده است،تضميني براي موفقيت شما درآينده نيست. براي ساختن آينده بايد چشم انداز روشن، اهداف دقيق وبينش متعالي داشته باشيد.بي‌چاره ترين انسان كسي است كه فاقد چشم انداز آرماني وبينش در زندگي است. آينده خودرا، خودتان شكل دهيد،وگرنه ديگري آن را برايتان شكل خواهد داد. اگر نداني به كجا مي روي،هر گز نخواهي دانست كي به آنجا مي‌رسي. وقتي نمي‌داني به كجا خواهي رفت، به هرطرف ميروی.



تهیه سرمایه

اگر ایده عالی دارید ولی سرمایه تان کم است.



وقتی در کلاس هایم درباره کارآفرینی صحبت می کنم بسیاری از فراگیران اولین کلمه ایی که بکار می برند کمبود سرمایه اولیه است.در این مطلب شش راه تامین سرمایه اولیه برای شروع کسب وکار را برای شما توضیح می دهم.

راه های تامین سرمایه برای کسب وکار:

۱)کار را با کم شروع کنید.از همان اول نخواهید همه امکانات برای شروع کسب و کارتان فراهم باشد.به عنوان مثال اگر ایده تان احداث یک مرغداری است به جای اینکه از همان اول بخواهید یک مرغداری ۱۰۰۰۰(ده هزار تایی) تاسیس کنید یک مرغداری هزار تایی تاسیس کنید.(هزار تایی).از قدیم گفته اند سنگ بزرگ علامت نزدن است.ایده هایتان را به قسمت های کوچک تقسیم کنید و مرحله به مرحله به آن ها جامه عمل بپوشانید.اگر می خواهید کو ها را جابجا کنید ابتدا باید تکه سنگ ها را جابجا کنید.

۲)از سایر امکانات خود استفاده کنید و آنها را به پول تبدیل کنید.تمام امکانات و منابع مالی خود را لیست کنید و بعد مب بینید منابع مالی بسیاری برای استفاده در عملی کردن ایده تان دارید.از اتومبیل و طلا گرفته تا سیم کارت موبایل!بسیاری از کارآفرینان بزرگ فعلی در مرحله ای از زندگی خود تما دارایی های خود را به پول تبدیل کرده اند تا توانسته اند امروز به اهداف خود دست یابی کنند.به عنوان مثال در زندگی نامه بهروز فروتن بنیان گذار صنایع غذایی فروتن می خواندم در یک مقطعی حتی حلقه ازدواجشان را فروخته اند و سرمایه کارشان کرده اند.شما برای دست یابی به اهداف خود حاضرید از کدام یک از منابع خود چشم بپوشید؟

۳)با دیگران شریک شود.این ضرب المثل که می گوید اگر شریک خوب بود خدا برای خودش شریک می گرفت یک ضرب المثل تاریخ انقضا گذشته است.بسیاری از کسب و کار های امروز بر مبنای شراکتی موفق شکل گرفته اند.سعی کنید شریکی پیدا کنید که نظرات و عقایدشون با شما شبیه باشد.در ابتدای کارتون همه چیز را برای خودتون کاملا روشن کنید.مثلا در مورد تقسم سود و شیوه کار هر یک دستور العمل کار کاملا مشخص داشته باشید.

۴)سهام بفروشید.بخشی از سهام کار خود را به دیگران بفروشید .دقت کنید سهام دار کردن دیگران با شریک کردن آن ها متفاوت است.بسیاری از افراد سرمایه های راکدی در بانک ها دارند و نمی دانند با آنها چکاری انجام بدهند.سرمایه های دیگران را بکار بگیرید.

۵)از موسسات خیریه کمک بگیرید.هدف خود را برای آنها تشریح کنید و آن ها را دعوت به سرمایه گذاری کنید.به آنها نشان بدهید که می توانید برای مددجویان آنها اشتغال ایجاد کنید.از موسسات خیریه بخواهید به جای اینکه به افراد ماهی بدهند به آنها ماهی گیری بیاموزند.

٦)وام بگیرید.دقت داشته باشید در بسیاری از موارد وام گرفتن آخرین راه و بدترین راه تامین مالی است.(مخصوصا از موسسات مالی و اعتباری) وقتی فرمول و نحوه وام دادن بسیاری از بانک ها را بررسی می کنیم می بینیم که که بهره واقعی آن ها بسیار بسیار بالاتر از انچه است که اعلام می کنند.و حال داشتن ایده ایی که با سود آن بتوان بهره بانک ها بپردازیم و بخشی از آن برای خودمان بماند بسیار مشکل است.

آیا شما ایده دیگری دارید؟راه دیگری به ذهنتان میرسد؟

بازده رابطه یا همبستگی در بازارهای مالی

بازده ارتباط جالب در بازارها که می توان از آن ها استفاده کرد معامله گران با تجربه فیوچر، می دانند که ارتباطات زیادی بین بازارهای فیوچر وجود داردکه برخی از آن ها در تشخیص روندهای خاصی در بازار بسیار مهم اند و برخی از آن ها چندان ثابت و پایدار نیستند.

با روش های آموزشی می توان برخی از این ارتباطات عالی میان بازارهای فیوچر را مورد بررسی قرار داد که درک آن ها برای بسیاری از معامله گران کم تجربه مفید است. در هر حال، حتی معامله گران با تجربه ای که بسیاری از این ارتباطات و همبستگی ها را به فراموشی سپرده اند، می توانند با مطالعه مجدد آن ها اطلاعات خود را به روز کنند. ما در این مقاله برخی از ارتباطات غالب در بازار را بررسی کرده ایم.

باید بر این نکته تاکید کنیم که این همبستگی ها در بازار هیچ گاه ۱۰۰ درصد قابل پیش بینی نیستند و برخی از همبستگی های بازار می توانند در طول یک دوره زمانی تغییری ۱۸۰ درجه ای در روند ها به وجود بیاورند.

دلار آمریکا – طلا: بازار طلا و دلار اغلب ارتباطی معکوس با هم دارند. سال های متمادی ارتباط بین این دو بازار به این صورت بوده است. در طول دوره رونق اقتصادی آمریکا و کاهش تورم در این کشور؛ اغلب به دلیل جریان یافتن پول برای خرید دارایی های کاغذی آمریکا (سهام و اوراق قرضه)، نرخ دلار افزایش می یابد و این در حالی است که اغلب جذابیت دارایی های فیزیکی (مانند طلا) کم می شود. در مقابل در دوره هایی که رشد اقتصادی آمریکا پایین و میزان تورم در این کشور بالا است و یا در زمان های افزایش جو نامطمئن در فضای اقتصادی و یا سیاسی جهان، سرمایه گذاران و معامله گران ترجیح می دهند دارایی های کاغذی را کنار بگذارند و به سوی دارایی های سخت مانند طلا پیش بروند. تورم یکی از عوامل افزایش نرخ طلا محسوب می شود.

دلار - اوراق قرضه دولتی آمریکا: معمولاً افزایش نرخ دلار به معنی افزایش نرخ اوراق قرضه آمریکا است، زیرا در این شرایط تقاضا (از سوی سرمایه گذاران خارجی) برای خریداوراق قرضه آمریکا بیشتر می شود. اوراق قرضه دولتی همچنین در طول دوره های بی ثباتی اقتصادی و یا سیاسی به عنوان یک دارایی «مانع کیفیت» محسوب می شوند. در گذشته دلار آمریکا از نوسانات این گونه دارایی ها سود می برد. در هر حال، در زمان بروز حملات تروریستی در آمریکا و در نتیجه ضربه خوردن اقتصاد آمریکا، موقعیت ایمن دلار آمریکا، تا حدی کمرنگ می شود

نفت خام – اوراق قرضه آمریکا: اگر بهای نفت خام افزایش چشمگیری بیابد، این امر به ضرر بهای اوراق قرضه دولتی آمریکا خواهد بود، زیرا که با افزایش بهای نفت فشار تورم بالا می رود و برای اقتصاد مشکل ساز می شود. تورم بازوی اصلی در تنظیم بهای اوراق قرضه است. افزایش بهای نفت همچنین موجب افزایش بهای طلا می شود.

CRB – اوراق قرضه دولتی آمریکا: شاخص CRB سبدی از کالاها را شامل می شود که به صورت نرخی واحد ارایه می شود. اگر شاخص CRB افزایش یابد، بدین معنا است که به طور کلی نرخ کالاها افزایش یافته است و در نتیجه تورم هم بالا رفته است. بنابراین افزایش شاخص CRB عاملی منفی برای نرخ اوراق قرضه دولتی آمریکا محسوب می شود. (Commodity Research Bureau Index – CRB، شاخص تحقیقاتی مجموعه ای از کالاها)

شاخص های سهام آمریکا – اوراق قرضه دولتی آمریکا: از حدود دو سال پیش که بازار خرید در بخش سهام آمریکا به کار خود پایان داد، نرخ های معاملات فیوچر، شاخص سهام و نرخ معاملات فیوچر اوراق قرضه ، با رابطه ای معکوس نسبت به عمل می کنند. زمانی که بهای سهام افزایش می یابد، اغلب بهای اوراق قرضه کاهش می یابد. البته در دوره هایی که روند خرید جریانی قوی دارد و بر بازار فروش فعلی غلبه می کند، نرخ های سهام و اوراق قرضه در یک مسیر پیش می روند. در حقیقت، سال ها پیش، قبل از اینکه معاملات الکترونیکی شبانه فیوچر راه اندازی بشود، بهترین روش برای پیش بینی نرخ بازار در صبح روز آینده بررسی اولین معاملات اوراق قرضه روز بود. (معاملات اوراق قرضه ۷۰ دقیقه پیش از معاملات سهام آغاز می شدند.)

نقره – سویا: ارتباط بین این دو بازار، شاید – حداقل امروزه - بیشتر به افسانه نزدیک باشد تا واقعیت. اما در دوره های گذشته که فلزات گرانبها و سویا با نرخ های بالایی معامله می شدند، گفته می شد که اگر نرخ غلات دیگر از سطحی بالاتر نرود، معامله گران غلات به سراغ خرید فیوچرهای نقره می روند.

گاو – خوک: نکته ای که در این ارتباط شایان توجه است این است که اگر افزایش یا کاهش چشمگیری در فیوچر های یکی از منابع گوشتی دیده شود، ما شاهد سرریز یا ادامه این روند در گروه های دیگر دامی خواهیم بود. برای مثال، افزایش شدید نرخ در فیوچرهای گاو، افزایش بهای گوشت خوک را به دنبال خواهد داشت.

فیوچرهای ارز – شاخص دلار آمریکا- اکثر فیوچرهای ارزی بازارهای پولی جهان با دلار آمریکا رابطه ای معکوس دارند. در نتیجه، وقتی بخش اعظم ارزها با نرخ هایی بالا معامله می شوند، احتمال اینکه شاخص معاملاتی دلار آمریکا کاهش یابد، خیلی زیاد است. معامله گران ارز می توانند همیشه شاخص دلار آمریکا را در نظر داشته باشند، زیرا این شاخص بهترین وسیله ارزیابی سلامت دلار آمریکا در برابر ارزهای اصلی دیگر است.

شاخص سهام آمریکا – الوار: الوار یکی از کالاهای اصلی در اقتصاد آمریکا است. در حقیقت الوار چوبی یکی از زیربناهای اقتصادی این کشور است. اگر بازار سهام افزایش نرخ چشمگیری پیدا کند، نرخ فیوچرهای الوار هم افزایش خواهد یافت. کاهش ناگهانی در بازار سهام بر بازار فیوچرهای الوار نیز تاثیر منفی دارد.

کوکای نیویورک – پوند انگلیس: در سطح جهانی معاملات فیوچر کوکای لندن به اندازه



(و یا شاید برابر با) معاملات کوکای نیویورک ارزش دارد. معاملات فیوچر کوکای لندن بر مبنای معاملات پوند انگلیس صورت می گیرد. در نتیجه تغییرات بزرگ در نرخ پوند انگلیس می تواند بر نرخ فیوچرهای کوکای آمریکا تاثیر بگذارد که این امر حاصل تاثیر نوسانات پوند انگلیس در برابر دلار آمریکا است. در نظر داشته باشید که همیشه تلاش برای رقابت بین بازارهای کوکای لندن و نیویورک وجود دارد و در نتیجه نرخ تبادلاتی ارزی پوند و دلار در این معاملات نقش مهمی دارد.

غلات – شاخص دلار آمریکا: کاهش نرخ دلار آمریکا برای بازار فیوچرهای غلات این کشور عاملی مثبت تلقی می شود زیرا که در صورت کاهش نرخ دلار، صادر کنندگان غلات این کشور (به دلیل عرضه غلات با نرخ پایین تر) موقعیت رقابتی بهتری در جهان به دست می آورند. روندهای بزرگ تر در نرخ دلار آمریکا می تواند تاثیرات بیشتری در بازار غلات داشته باشد

مبانی تحلیل فاندامنتال

تجزيه و تحليل‌هاي بنيادين به عوامل تاثيرگذار بر بازار مي‌پردازد و معامله‌گر تمايل دارد تا به كمك آن تغييرات اقتصادي و تاثير آن بر نرخ ارزهاي خارجي را پيش‌بيني كند. اغلب، جو خصومت آميزي بين معامله گران بنيادين و فني (technical) وجود دارد و هر كدام به ديد گاه ديگري بي‌حرمتي مي‌كنند. واضح است كه اين كار اشتباه است چرا كه هردو ديدگاه قابليت‌هاي زيادي دارند و تلفيقي از اين دو ديد گاه نتايج عالي در بر دارد.

مزيت اصلي تجزيه و تحليل هاي فني (technical) قابليت ورود به بازار و خروج از آن در زمان كاملاً مشخص و دقيق و مناسب است. در حالي كه در ديدگاه بنيادين بيشتر به نقطه نظرات هدايتي طولاني مدت اشاره مي‌شود. در تجزيه و تحليل بنيادين، جنبه‌هاي زيادي در نظر گرفته مي شود و بسياري از آمارهاي اقتصادي ماهانه و سه ماهه نمايانگر استحكام و دوام اقتصادي است. اين تحليل ها شامل تغيير و تحولات احتمالي در نرخ هاي سود كوتاه و بلند مدت است كه در روندهاي ارز خارجي از اهميت شاياني برخوردارند. به طور كلي نرخ بالاي بهره كوتاه مدت يک ارز را ساپورت مي كند مگر آنكه ثبات آن تحت تاثير فشار زياد و نوسانات قيمت تضعيف شود.

تجارت بين المللي و جريان‌هاي سرمايه‌گذاري به دقت دنبال مي شوند تا دوام و استحكام نسبي خريد و فروش در معاملات نقدي و بازرگاني ارزيابي شود.
حوادث و رويدادهاي سياسي مثل انتخابات يا انتصاب هيات وزرا، اغلب اثرات مهمي بر بازارهاي ارز خارجي دارد كه به سياست و خط مشي كه در زمينه اقتصاد اعمال مي شود بستگي دارد.

خط مشي پولي نيز به دقت دنبال مي‌گردد كه در آن از نشانگرهايي را كه در ايجاد چنين تصميمات سياسي مؤثرند نيز شكل مي‌دهند. ذخائر پولي، مداخلات بانک مركزي و نرخ سودهاي كوتاه مدت همگي فاكتورهاي مهمي در تجزيه و تحليل هاي ديدگاه بنيادين هستند.

تبادلات ارز هاي تجاري، بهترين شيوه براي در نظر گرفتن و بررسي شرايط اقتصادي يک كشور است. حتي در آسياي جنوب شرقي حوادث و رويدادهاي نيمه دوم سال ۱۹۹۷ نتايج خود را وقتي نشان داد كه بنيان اقتصاد كشورها از هم پاشيد و اين بهترين شيوه براي سود بردن از فروش ارز مربوطه است.

شرايط اقتصادي با دوام تر و با ثبات ايالات متحده آمريكا در مقايسه با كشورهاي قاره اروپا منجر به بالا رفتن ارزش ارز ايالات متحده آمريكا طي سال ۱۹۹۷ شد. اگر بخواهيم دوباره به مبحث ديدگاه بنيادين در مقابل ديدگاه فني، باز گرديم بايد بگوييم كه هيچ كدام از اين ديدگاه ها در تضاد با ديدگاه ديگر نبودند.

چرا ارزها به یکدیگر تبدیل می شوند؟

چهار عامل عمده در تبدیل ارز کشور های مختلف به یکدیگر ایفای نقش می نماید . این چهار عامل عبارتند از :

تبادل کالا و خدمات :

یکی از مهمترین عوامل تبدیل ارزها به یکدیگر تبادل کالا و خدمات بین کشور های مختلف با ارزهای متفاوت است . مثلا تبادل کالا بین ژاپن و اروپا موجب تبدیل یورو و ین به یکدیگر می شود. کشور های کوچکتر که پول آنها یکی از ارزهای اصلی دنیا نیست پس از فروش کالا یکی از ارزهای اصلی مثل دلار و یورو را بعنوان بهای کالای خود دریافت می کنند.

سرمایه گذاری:

مطلوبیت سرمایه گذاری در یک کشور می تواند موجب تبدیل پول سایر کشور ها به پول آن کشور شود. کشوری که نرخ بهره بالاتری نسبت به تورم دارد می تواند سپرده گذاران را از کشور های دیگر جذب کند. همچنین وجود مقررات و زیر ساخت های اقتصادی مناسب ، مزیت های اقتصادی مثل نیروی کار ارزان ، وجود منابع طبیعی قابل بهره برداری و سود آوری سرمایه گذاری در بخش املاک و مستقلات نیز عوامل دیگری هستند که می توانند سرمایه های خارجی را جذب کرده و موجب تبدیل ارزها به یکدیگر شوند.

تصمیمات دولتی :

تصمیمات دولتی نیز یکی از عوامل مهم تبدیل ارزها به یکدیگر است. یکی از این تصمیم گیری ها ترکیب ذخایر ارزی و تغییر حجم این ذخایر توسط کشور ها بخصوص کشور های دارای اقتصاد بزرگ است . مثلا تصمیم دولت چین در افزایش نسبت یورو به دلار در ذخایر ارزی این کشور می تواند عاملی در تبدیل دلار به یورو توسط بانک مرکزی این کشور باشد. افزایش یا کاهش حجم ذخایر ارزی کشور ها نیز می تواند به تبدیل ارز منجر گردد.

گردشگری :

گردشگری نیز یکی از عوامل مهم تبدیل ارزها به یکدیگر است . سفر تعداد زیادی گردشگر در ایام کریسمس از ایالات متحده به اروپا می تواند سبب تبدیل حجم قابل توجهی دلار به یورو شود. برخی از کشورها جاذبه های گردشگری فصلی خاصی نیز دارند . مثلا استرالیا و نیزلند بدلیل واقع شدن در نیمکره جنوبی در فصل زمستان نیمکره شمالی گردشگران را جذب هوای تابستانی خود می کنند. مناطق گرمسیر استوائی نیز گردشگران بیشتری در فصول سرد سال جذب می کنند. وقایع ورزشی مهم مثل المپیک و جام جهانی فوتبال نیز گردشگران ورزشی را به خود جذب می کنند.

چه چیز باعث تغییر قیمت در بازار می شود؟

تغییر قیمت در بازار بدلیل تغییرات در عرضه و تقاضا بوجود می آید. وقتی که عرضه و تقاضا در بازار در تعادل هستند، قیمت نیز ثابت است. با افزایش عرضه قیمت پائین می آید تا گروهی از خریداران بالقوه بدلیل قیمت پائین تر وارد بازار شوند و تقاضا ایجاد کنند. با ورود این گروه به بازار کفه تقاضا سنگین تر شده و دوباره تعادل برقرار می شود و قیمت تثبیت می گردد .

هر گاه تغییرات عرضه و تقاضا به آرامی صورت گیرد تغییرات قیمت نیز آرام است و بازار اصطلاحا در حالت رنج قرار دارد. ولی هر گاه عاملی تعادل عرضه و تقاضا را به شدت به هم بزند، یک موج بوجود می آید. این موج تا رسیدن به تعادل بعدی در قیمت ها ادامه دارد.

بسیاری از موجها بدلیل اخبار غیر منتظره بوجود می آیند. مثلا فرض کنید یک حادثه بزرگ تروریستی در ایالات متحده بوقوع بپیوندد. بعضی از گردشگرانی که برنامه سفر به آمریکا را داشته اند منصرف می شوند و سرمایه گذارانی که می خواسته اند وارد بازار سرمایه آمریکا شوند، تامل می کنند. در مقابل عده ای از سرمایه گذاران فعال در آمریکا تصمیم می گیرند سرمایه خود را خارج کنند . در این حالت تقاضای دلار کاهش می یابد و عرضه بیشتر می شود. پس یک موج نزولی در ارزش دلار در مقابل ارزهای دیگر بوجود می آید. با کاهش ارزش دلار ، قیمت کالاها و اموال برای دارندگان ارزهای دیگر ارزان می شود. مثلا اگر ارزش دلار نسبت به یورو ۱۰% کاهش یابد، قیمت کالا های آمریکائی برای کسی که یورو دارد ۱۰% ارزان می شود و مطلوبیت بیشتری برای خرید پیدا می کند. در اینصورت تقاضای جدیدی برای دلار به وجود می آید که عرضه ناشی از حادثه را خنثی می کند و بازار مجددا در قیمت دیگری به تعادل می رسد. البته اخبار وقتی بیشترین تاثیر را در برهم زدن تعادل بازار دارند که با انتظار بازار متفاوت باشند.

چرا موجها معمولا با برگشت همراه هستند ولی برگشت کوچکتر از موج اولیه است ؟

قانون عمل و عکس العمل فیزیک در بازار ها هم صادق است ولی عکس العمل یک موج در بازار با عمل مساوی نیست و معمولا از آن کوچکتر است. مثال فوق را در نظر بگیرید. با شروع موج کاهش ارزش دلار، به تدریج عکس العمل آن که ورود تقاضای جدید برای کالاهای ارزان شده آمریکائی است شکل می گیرد. ولی اگر این عکس العمل بخواهد دلار را به همان قیمت اولیه برساند، علت وجودی عکس العمل که کاهش قیمت کالا های آمریکائی بوده از بین می رود. در مثال فوق اگر افزایش تقاضا برای کالاهای آمریکائی که ۱۰% ارزان شده اند بخواهد دلار را به قیمت اولیه برساند یک تناقض بوجود می آید و معلول باعث می شود که علت از میان برود اما اگر دلار را ۵% بالا ببرد ، ارزان شدن کالاهای آمریکائی همچنان به قوت خود باقی است ولی کمی ضعیف تر می شود. بنابراین عکس العمل معمولا از عمل کوچکتر است و نسبت به آن تاخیر دارد. بر اساس تئوری داو عکس العمل موجها معمولا بین یک سوم تا دو سوم موج اصلی بوقوع می پیوندد.



چند توصیه جهت موفقیت مالی

1-مطمئن ترین راه برای ثروتمند شدن این است که کار موفقی رابرای خود طرح ریزی کنید و به مرحله اجرا درآورید . هیچکس با کار کردن برای دیگران ثروتمند نمی شود

2- کافی است تنها ده درصد بهتر از رقبا باشید تا راه برای ثروتمند شدن شما هموارشود .

3-برای ثروتمند شدن باید اشتیاق شدیدی برای این کار داشته باشید . اشتیاقی اندک یا علاقه ای مختصر کافی نیست

4-.قطعیت هدف ، نقطه آغازثروتمند شدن است. برای ثروتمند شدن باید تصمیم بگیرید که دقیقاً چه می خواهید. آن را یادداشت کنید و سپس برای دست یابی به آن برنامه ریزی کنید .

5-تمام مردمان موفق افکارشان راروی کاغذ می آورند .

6-هر چه بیشتر تمرین کنید که در بالا بردن کیفیت زندگی دیگران سهیم شویدثروتمند شدن شما بیشتر تضمینمی شود .

7-بهترین و مطمئن ترین راه برای راه اندازی یک کار جدید این است که بدون سرمایه یا با مقدار اندکی شروع کنید، و سپس مرحله به مرحله با استفاده از سود حاصله پیش بروید .

8-کسانی که با پول خیلی کم شروع می کنند در مقایسه با کسانی که با پول خیلی زیاد شروع می کنند احتمال موفقیت بیشتری دارند .

9-شکست، پیش نیاز موفقیت بزرگ است. اگر می خواهید سریع تر موفق شوید آمادگی شکست خود را دوبرابر کنید .

10-در هر کاری، بین میزان ریسک پذیری و احتمال شکست ، رابطه مستقیم وجود دارد .

11-کار آفرینان موفق کسانی هستند که برای سودِ بیشتر خطرات کار را تجزیه وتحلیل می کنند و به حداقل می رسانند .

12-در تجارت، هر کاری دو برابر آنچه فکر می کنید هزینه دارد و سه برابر مدت زمانی که پیش بینی می کنید به طول می انجامد .

13-اگر در راه ثروتمندشدن به اندازه کافی ثبات قدم داشته باشید، بی تردید موفق خواهید شد .

14-موانعی که در حین کار ظاهر می شود پلکان موفقیت شما هستند به شرط آن که از هر ناامیدی و شکستی درس بگیرید .

15-در تجارت ، همه در پی حفظ رضایت مشتری هستند و همیشه حق با مشتری است.