



 **موسسه فرہنگی اقتصادی فکر برتر**

دپارتمان کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، خلاقیت و موفقیت، تجارت الکترونیک



متأسفانه امروزه اکثر افراد، زمین و زمان و وضعیت سیاسی و اقتصادی و نداشتن سرمایه و ... را دلیل ثروتمند نشدن خود می دانند. ولی خبر بد برای این افراد این است:

ثروتمند نشدن شما نه به خاطر وضعیت سیاست کشور است و نه به خاطر وضعیت اقتصاد کشور و نه حتی نداشتن سرمایه و نه هیچ دلیل بیرونی دیگر.

ثروتمند نشدن ما بدلیل محدودیتهای ذهنی است که برای خودمان ایجاد می کنیم. این باورها وقتی در ضمیر ناخود آگاه ما می نشیند عملاً ثروتمند شدن را غیرممکن می داند و هرگونه تلاش برای دستیابی به ثروت را مختل می کند. و وقتی تلاش چند باره این افراد در کارها و یا تصمیماتی که بخوبی بررسی نشده اند و یا پشتکار لازم برای انجام آن وجود نداشته است نتیجه نمی دهد یا به شکست منجر می شود، این باور برایشان ایجاد می شود که ما عرضه ثروتمند شدن نداریم و یا قسمت ما این نیست که ثروتمند شویم و افکار و باورهائی از این دست که از لحاظ ذهنی آنها را محدود و محدودتر می کند و

اعتماد به نفس آنها را تضعیف می کند. ثروتمند شدن برای اینگونه افراد بسیار مشکل است. بسیاری از افراد در ذهن هوشیار خود دستیابی به هر هدفی را امکان پذیر می دانند ولی ضمیر ناخودآگاهشان به موفقیتشان اعتقاد ندارد. تلاشی اینگونه هم موفقیتی در پی ندارد. خواندن کتابهای موفقیت و ثروتمند شدن، شرکت در کلاسها و سمینارها و کلاسها و.. به شما انگیزه آنی زیادی می دهد ولی پس از مدت کمی با رویارویی با دنیای واقعی دوباره همان افکار و باورهای قبلی مستولی می شود. یاد می آید اولین بار که کتاب جادوی فکر بزرگ نوشته دکتر شوارتز را خواندم، کتاب آنچنان انگیزه و انرژی به من داده بود که نیمه های شب که کتاب تمام شده بود می خواستم بیرون بروم و دنیا را تغییر دهم ولی بعد که خوابیدم و روز بعد بیدار شدم اثری از آن انگیزه و انرژی نبود. دنبال عوامل بیرونی گشتن برای عوامل موفق نبودن یا ثروتمند نبودن اشتباه بزرگی است که اکثر مردم برای جبران ناکامیهای خود و یا راضی نگه داشتن خود مبنی بر بی تقصیر بودن خودشان مرتکب می شوند. تمام کسانی که ثروتمند و موفق هستند باور صحیحی در مورد

خودشان، ثروت و موفقیت دارند. آنها می دانند که مانع ثروتمند

چگونه باورهای ذهنی خود را تغییر دهیم؟

شدنشان نه وضعیت اقتصادی و سیاسی کشورشان است، نه نداشتن سرمایه و نه میزان سانشان و نه هیچ عامل بیرونی دیگر. آنها این راز را فهمیده بودند که: کلید قدرت، ثروت و موفقیتشان در درون خودشان است سعی کنید آرامش را در زندگی خود حاکم کنید و استرس، نگرانی و عصبانیت را از خود دور کنید. در این حالت بهتر می توان فکر کرد. باورهای محدود کننده خود را شناسایی کنید. این کار را می توانید هم خودتان انجام دهید و هم یک مربی برایتان انجام دهد. شناخت این سوزنهای ذهنی (باورهای محدود کننده) در تغییر آنها نقش کلیدی دارد.

پس از شناخت باورهای محدود کننده ذهنی به آرامی سعی در تغییر این باورها کنید. چگونه؟ با جهت دهی افکارتان به خواسته های خود و پرسیدن سئوالهای کوانتومی از خود. تغییر این باورها هم نیاز به زمان دارد. بهتر است واقع بینانه به مسائل نگاه کنیم نه آنگونه که دلمان می خواهد.

به نداشته های خود فکر نکنید بلکه به دلیل موفق نشدن یا ثروتمند نبودن خود فکر کنید ، آنگاه از خود بپرسید چگونه می توانم ثروتمند شوم؟ راهها یکی یکی خود را به شما نشان خواهند داد. بدون عجله و تنها با پشتکار و یادگیری مداوم، روزی خواهید دید آنی شده اید که در رویای خود بوده اید.

تست روانشناسی مربوط به پول

یک سوال ساده که شما باید بدون معطلی پاسخ بدهید؛ در زندگی چه چیزی برای شما مهم تر است؟ اگر این سوال را از دوستان خود نیز بپرسید احتمالاً آنها هم همین جواب شما را می دهند؛ درست است { پول}. با درست و غلطش هم کاری نداریم اما این آرزوی همه ماست که پولدار شویم تا به تمام آرزوهایمان برسیم. بعضی می خواهند از نظر مالی راحت باشند، هرگز نگرانی مسائل مالی را نداشته باشند، آن قدر پول می خواهند که نیازمند کار اضافه نباشند و بعضی می خواهند خانواده شان امنیت اقتصادی داشته باشد یا قرض های شان را پس بدهند، گروهی دیگر می خواهند با آن اتومبیل بخرند یا خانه

رویایی‌شان را بسازند، آن‌ها می‌خواهند توانایی رفتن به مسافرت‌های هیجان‌انگیز را داشته باشند یا این‌که می‌خواهند با این پول در بهترین دانشگاه‌ها تحصیل کنند. به هر حال فرقی نمی‌کند که آن‌ها چه می‌خواهند، مهم‌تر این است که همه ما می‌خواهیم ثروتمند شویم اما چرا این اتفاق نمی‌افتد و پول درآوردن برای بسیاری از افراد کار سختی است اما بعضی‌ها بسیار راحت پول درمی‌آورند؟ روان‌شناسان اعتقاد دارند یکی از مهم‌ترین دلایل به موفقیت نرسیدن بیشتر افراد در رسیدن به آرزوی ثروتمند شدن خود، این است که آن‌ها باورهای غلطی در مورد ثروتمند شدن دارند. باورهای غلط و انرژی منفی‌ای که در ناخودآگاه نهادینه می‌شود و آن‌ها تا آخر عمر در حسرت ثروتمند شدن می‌مانند. در مورد پول بگم که چه کارهای خیر زیادی همیشه باهش بکنی {کودکان بی سرپرست. ازدواج افراد بی بضاعت. مدرسه سازی. بیمارستان سازی و...} صرفاً چسبیدن دو دستی به پول و استفاده غلط میتونه مشکل ساز باشه نه خود پول. چون پول برکت خدا و فقط یه ابزاره. پیامبر اکرم {ص} در همین مورد میفرمایند: هر کس که معاش ندارد دین هم ندارد. فقر عامل روسیاهی در دنیا و آخرت است. فقر از هر دری وارد خانه ای شود ایمان هم از در دیگر می‌رود.

تست پارو

حتما شما هم

مثل ما در حال کنکاش باورهای خود هستید و گیج شده‌اید که کدام غلط است و کدام درست؟ شاید هم می‌خواهید بدانید مرز میان غلط و درست در باورهای پولی چیست؟ روان‌شناسان کار را برای شما کمی ساده‌تر کرده و یک آزمون تهیه کرده‌اند. بهتر است ابتدا به این آزمون که به نام پارو معروف است پاسخ دهید تا بگوییم در مرحله بعد باید چه کار کنید. ابتدا 12 جمله زیر را که در مورد پول و ثروت نوشته شده است، تکمیل کنید تا اجزای کلیدی برنامه‌ریزی ناهشیارانه شما، آشکار شود:

مردم با پول..... هستند.

پول باعث می‌شود مردم.....

من پول بیشتری داشتم اگر.....

والدین من همواره فکر می‌کنند پول می‌تواند.....

پول باعث می‌شود تا.....

می‌ترسم اگر پول بیشتری داشتم.....

پول..... است.

من فکر می‌کنم پول.....

برای آن که پول بیشتری داشته باشم، نیاز دارم تا.....

اگر من به راستی ثروتمند بودم، شاید.....

بزرگ‌ترین ترس من درباره پول..... است.

پول..... است.

دور تمام اعتقادات ناهشیار خود درباره پول که ممکن است شما را عقب نگه دارد، خط بکشید؛ حتی اگر بدون هیچ شبهه‌ای برای شما صحیح باشد. این تمرین را به صورت روزانه حداقل به مدت یک هفته انجام دهید. ممکن است برنامه‌های عمیق‌تری را پیدا کنید که زمان بیشتری برای آشکار شدن، نیاز داشته باشد.

پارو بزنیید

اگر شما هم جزو آن دسته از

افرادی هستید که این باورهای غلط که البته ناهشیارانه هم هستند، تمام وجودتان را گرفته است بهتر است برای اصلاح خود از یک پارو کمک بگیرید. نه اشتباه نکنید، نیاز نیست پارویی بخرید و پارو بزنیید بلکه فقط باور کنید که شما یک پارو دارید، یک پارویی بی مصرف که مدام در دست شماست و مزاحم موفقیت شما. پس فهرستی از بیشترین اعتقادات منفی درباره پول را که در تمرین قبلی کشف کردید، تهیه کنید سپس به جای کلمه پول، کلمه پارو را در هر یک از جملات، در فهرست خود قرار دهید. توجه کنید آیا جمله‌ها هنوز برای شما، احساسی ایجاد می‌کنند و اهمیت دارند؟! کار سختی نیست، به این چند مثال توجه کنید :

عشق ورزیدن به پارو ریشه همه شیظنت‌هاست.

پاروها روی درختان رشد نمی‌کنند.

من احساس گناه می‌کنم، زیرا پاروهای بیشتری از آن چیزی که پدرم داشت، دارم.

به یاد داشته باشید طرحی که در اینجا بیان شده، بار احساسات ناشی از عقایدی که نسبت به پول دارید را به آسانی محو می‌کند. مهم نیست که به‌راستی آن‌ها را باور داشته یا نداشته باشید، مهم این است که آن جمله‌ها برای شما چه معنی می‌دهند و چه احساسی ایجاد می‌کنند. خوب، شما چه چیزی را کشف کرده‌اید؟ آیا اعتقادات و تداعی‌های شما در مورد پول، مانند کسانی است که برای فقیر ماندن برنامه‌ریزی شده‌اند یا برای ثروتمند بودن؟!

گاهی ذهن ما پر است از عقاید و باورهای اشتباه و غلط؛ عقایدی که نه تنها مانع پیشرفت و موفقیت ما در رسیدن به رویاهایمان می‌شوند بلکه درون ما را پر از نفرت، حسرت، کینه و استرس می‌کنند. روان‌شناسان رفتاری اعتقاد دارند اگر می‌خواهید به رویاهایتان برسید و موفق شوید ابتدا باید به آن چیزی که می‌خواهید ایمان داشته باشید و برای رسیدن به آن تلاش کنید اما بدون هیچ شک، تردید و انرژی منفی‌ای؛ پس برای پولدار شدن باید ابتدا باورهای غلط در این مورد را پیدا کنید، در وجودتان ریشه‌کن کنید، از صمیم قلب آن را بخواهید و برای رسیدن به پول تلاش کنید. حتماً می‌پرسید که این آگاهی چه سودی برای شما دارد؟ با بالا بردن آگاهی خود از عقایدمان درباره پول، می‌توانیم احساس، هیجانات و رفتارها را هنگام سر و کار داشتن با پول درک کنیم و با تغییر دادن آن‌ها تاثیر احساسی که پول بر زندگی ما دارد را تغییر بدهیم. حالا برخی از باورهای متداول مردم

که باعث می‌شود پول زیادی در زندگی به‌دست نیاورند را برای‌تان
مثال می‌زنیم .

مفسده‌ای به نام پول

پول چرک کف دست است، پول خوب نیست، پول زیادی فساد
می‌آورد، پول آدم را به گناه می‌کشاند، پول زیادی دوری می‌آورد،
طمع و حرص پول از پا درآوردش و... اگر بخواهیم از این مثال‌هایی
که بین ایرانی‌ها رایج است بیاوریم، طوماری می‌شود. بیشتر ایرانی‌ها از
همان ابتدا با این تفکرات بزرگ می‌شوند و چه بخواهند و چه نه، روی
تلاش آن‌ها برای کسب پول و همچنین میزان انگیزه‌شان تاثیر
می‌گذارد. باور داشته باشید پول ذاتا چیز بدی نیست و تلاش شما
برای کسب پول گناه نیست بلکه این نحوه استفاده و همچنین نحوه
کسب پول است که می‌تواند خطرناک و گناه باشد

...و یک لیست بلند بالای دیگر

این‌ها که گفتیم تنها شرح چند باور غلط بود اما این‌ها تنها
باورهای غلط شما در مورد پول نیست. برای این کار ماه‌ها فرصت لازم
است تا باورهای خود را شناسایی کنید و در پی چاره برای رهایی از
این احساسات باشید. در مورد اغلب ما، آن دسته از روش‌های ذهنی
که از جایی (چه کسی می‌داند از کجا) انتخاب می‌کنیم، با گذشت
زمان تنها باعث وارد کردن زیان و نه کسب پول برای‌مان بوده‌اند؛

تغییر روش ذهنی، همیشه آسان نیست؛ تنها کافی است از یک شخص سیگاری بپرسید اما تغییر این روش‌ها امکان‌پذیر است و نخستین گام، شناسایی این باورهای ذهنی غلط است و قدم بعدی شناسایی روش‌هایی است که باید اتخاذ شود.

دو دوتا پنج تا هم نمی‌شود

شما باید بتوانید دودو تای خود را به 5 و شاید هم به 10 برسانید. بهتر است به جای اینکه از پول‌تان به‌عنوان وسیله‌ای برای فخرفروشی استفاده کنید آن را در راهی خرج کنید که یا خودتان لذت ببرید یا برای‌تان پول‌ساز باشد. هر چه بیشتر پول‌تان را خرج کنید و لذت بیشتری ببرید به احساس پولدار بودن نزدیک می‌شوید و با این احساس ثروتمندتر می‌شوید و دیگران را هم ثروتمندتر خواهید کرد.

می‌ترسم پولم از دستم برود

گروهی از افراد که البته به صفت خسیس بودن مشهور هستند، پول خود را خرج نمی‌کنند چون اعتقاد دارند پول دیگر باز نمی‌گردد و از بین می‌رود. باید این باور غلط را از خود دور کنید و اعتقاد داشته باشید پول، پول می‌آورد پس تا می‌توانید پول خرج کنید البته با برنامه‌ریزی و بجا و سعی کنید ترس از دست دادن آن را از خود دور کنید. به‌منظور این‌که سوالی درباره محدودیت‌های اعتقادی خودتان

پیرامون پول داشته باشید، این تمرین ساده را که از کتاب پاتریسیا رمیلی تحت عنوان «پول رهایی بخش» است انجام دهید. این کتاب براساس این طرح است که زمانی که شما تمام اعتقادات فرهنگی درباره چه کاری کردن و چه کاری نکردن را دور ریختید، پول به سادگی یک ابزار است که ما می توانیم از آن استفاده کنیم، تا زندگی راحت تر شود و به هدف های مان سریع تر برسیم. بنابراین چیزی که درباره پول حقیقت دارد، درباره باقی ابزار هم حقیقت دارد.

مدیریت کارآمد پول؛ شرط لازم زندگی امروز

در دنیای پیشرفته امروز، پول تقریباً بر هر جنبه از زندگی انسان تاثیرگذار بوده و آزادی های فردی نیز از این مساله مستثنی نمانده اند.

امتیازات برخورداری از مهارت های پولی مطلوب به ویژه زمانی که موضوع مدیریت پول مطرح می شود، بسیار چشمگیر هستند. توانایی مدیریت کارآمد پول می تواند مسیر جدیدی را در زندگی پیش روی افراد قرار دهد که پیشتر به واسطه کمبود پول دسترسی به آن امکان پذیر نبوده است.

از این رو، کسب آموزه های مختلف در زمینه مدیریت پول می تواند درآمد قابل توجهی را برای افراد به همراه داشته که جزء لازم

برای زندگی بدون محدودیت محسوب می شود. در ادامه برخی از امتیازات برخورداری از مهارت مدیریت پول را بررسی می کنیم.

زندگی کم استرس

زمانی که مدیریت پول خود را بر عهده دارید، سبک زندگی پر استرسی را نیز تجربه می کنید. پول، یکی از استرس زا ترین موضوعات زندگی افراد را تشکیل می دهد و تنها با مدیریت درست آن از این بار کاسته می شود.

با مدیریت کارآمد و موثر پول می توان از بروز پیامدهای ناگواری جلوگیری کرد که حاصل عدم توجه کافی به هزینه قبض های مختلف، نگرانی از تامین هزینه های تحصیل فرزندان و دیگر تنش هایی هستند که به واسطه پول در زندگی انسان ایجاد می شوند. اگر همواره مقداری پس انداز داشته باشید، بی شک از احساس امنیت بیشتری نیز برخوردار خواهید بود. در نتیجه، امنیتی که پول به همراه می آورد نقش چشمگیری در کاهش استرس افراد دارد.

تحقق رویاها و اهداف

هر فردی رویاهای مختلفی را در زندگی خود داشته و تقریباً تمامی این رویاها و اهداف به نوعی با پول در ارتباط هستند. از این

رو، تحقق اهداف و رویاهای افراد زمانی که شامل مولفه های مالی می شوند تنها با مدیریت کارآمد پول امکان پذیر هستند.

اگر درآمد خود را به خوبی مدیریت کنید تحقق این اهداف بیش از پیش به واقعیت نزدیک می شوند. این نکته را باید به خاطر بسپارید که تحقق اهداف و رویاهای کوچک نیز می توانند هزینه هایی را در پی داشته باشند، اما با مدیریت پول مسیر دستیابی به آنها هموار می شود.

مسافرت و تعطیلات بیشتر

مسافرت و گردش در نقاط مختلف جهان تفریحی پر هزینه محسوب می شود. از این رو، برای بسیاری مدیریت کارآمد پول تنها گزینه برای پس انداز پول و تامین هزینه های آن محسوب می شود. بی شک، گردش و بازدید از جاذبه های مختلف کشورهای جهان تجربه ای دلپذیر محسوب شده و این یکی از مهمترین دلایل علاقه مردم به مسافرت است. اما بدون پول و بودجه لازم نمی توانید خانواده خود را به مسافرتی فراموش نشدنی ببرید.

برخورداری از آزادی های بیشتر

در دنیای پیشرفته امروز، پول تقریبا بر هر جنبه از زندگی انسان تاثیرگذار بوده و آزادی های فردی نیز از این مساله مستثنی نمانده اند. در واقع، هرچه از پول و درآمد بیشتری برخوردار باشید، آزادی بیشتری داشته و می توانید هر فعالیتی را با آن انجام دهید. در نتیجه، با کسب آموزه ها و مهارت های مختلف در زمینه مدیریت پول می توانید آزادی های بیشتری را در زندگی خود احساس و کسب کنید.

موفقیت پله پله اتفاق می افتد

اگر به دقت نگاه کنید، پشت هر فرد موفق تلاش سخت قرار دارد. یک میلیونر، یک دلار یک دلار به دست آورده است. شما فقط معامله میلیون دلاری یک نفر را می بینید اما مشکلات و تلاش بی وقفه ۱۰ سال قبل از آن را نمی بینید.

موفقیت یک پله یک پله ایجاد می شود. اگر یک پله بالا بروید، موفقیت در پاگرد بعدی منتظر شماست.

امروز یک تماس اضافی برقرار کنید. اگر نتایج بزرگ شما را می‌ترساند، اگر هدف بزرگ خیلی دور از دست‌رسان به نظر می‌رسد، سرعت و انرژی‌تان را قدم به قدم بیشتر کنید. امروز یک تماس اضافی بزنید، یک ایمیل اضافه بفرستید و وقتی که اینکار به طور مداوم در طول یک مدت ادامه پیدا کند، ظرفیت تماس‌هایتان را تا ۶۰ درصد در آخر ماه افزایش داده‌اید. قسمت باورنکردنی قضیه اینجاست: وقتی ورودی کارتان تا ۶۰ درصد افزایش یابد، خروجی یا همان نتیجه کار احتمالاً تا ۱۲۰ درصد ارتقاء می‌یابد.

روز یک نفر را بسازید. کار شما مطمئناً با آدم‌ها در ارتباط است. موفق شدن در ارتباط با آدم‌ها کمکتان می‌کند فاصله بین آرزوها و اهدافتان را سریعتر پر کنید. وقتی مردم دوستتان داشته باشند، برای آنها ساده‌تر می‌شود که کارتان را هم دوست داشته باشند. دایره تاثیر شما هر چه بزرگتر باشد، فرصت‌های بیشتری برای خودتان ایجاد خواهید کرد. وقتی یک نفر را خوشحال کنید، و این کار را مداوم طی یک دوره ادامه دهید، در آخر ماه، طرفداران زیادی به دست آورده‌اید.

امروز یک لقمه کمتر غذا بخورید. این یک واقعیت اثبات‌شده است که کسانی که کمتر می‌خورند، نه تنها بیشتر زندگی می‌کنند بلکه انرژی بیشتری هم خواهند داشت. کم کردن وزن ذهن خیلی‌ها را به

خود مشغول کرده است و بعضی آنقدر درگیر پرخوری‌های غیرقابل کنترل خود شده‌اند که همه توان خود را برای کم کردن وزنی که بخاطر چیزهایی که نمی‌توانند جلوی خودشان را برای خوردن آن بگیرند، به کار می‌گیرند. و وقتی اینکار به طور مداوم ادامه پیدا کند، آخر ماه نه تنها ظاهر بهتری پیدا کرده و احساس بهتری خواهید داشت، عملکرد کاری‌تان هم بهتر خواهد شد.

امروز مبلغی پس‌انداز کنید. اگر توازن بانکی‌تان موفقیت‌تان را تعیین می‌کند، این ساده‌ترین راه موفقیت شما خواهد بود. از همین امروز، هر روز مبلغی پس‌انداز کنید؛ هر میزانی که در توانتان باشد. این کار را هر روز انجام دهید و مداوم پیش روید و وقتی این کار متعهدانه در طول یک دوره زمانی انجام شود، یک میلیونر خواهید شد.

از امروز یک قدم بیشتر بردارید. امروز کاری بکنید که قبلاً برای انجام آن تردید داشتید. اگر ماه‌هاست که برای زود بیدار شدن مشکل دارید، امروز صبح ۱۵ دقیقه زودتر بیدار شوید. انجام کارهایی که هیچوقت برای انجام آن راحت نبوده‌اید، باعث می‌شود پایتان را فراتر از موانع ذهنی‌تان بگذارید و واقعیت توانایی‌های خود را کشف کنید.

وقتی این کارها را انجام دهید، به سمت جهش کوانتومی در کارت‌تان پیش خواهید رفت اما تا آن موقع قدم به قدم جلو روید.

کسب درآمد رویایی در هر شرایطی!!!

شما می‌دانید که لایق درآمدهای بیشتری از درآمد کنونی خود هستید، اما چگونه از شرایط کنونی به درآمد رویایی خود برسید؟ برایان تریسی مربی شغلی، متخصص آموزش و نویسنده کتاب‌های پرفروش همیشگی، در کتاب جدیدش «کسب درآمد رویایی» روش‌هایی عامه‌پسند را آموزش می‌دهد تا درآمادتان را افزایش دهید و موانعی را که بسیاری با آنها روبه‌رو هستند معرفی می‌کند و انواع گوناگون روش‌ها و فعالیت‌هایی را بیان می‌کند که می‌تواند به شما کمک کند به گونه‌ای دیگر بیندیشید. با این‌که مطالب کتاب تا حدی تکراری است و شامل اطلاعات تخصصی اقتصادی نیست، اما دیدگاه‌های باارزشی در مورد کشف توان به دست آوردن حداکثر درآمد را دارد.

درآمد کنونی شما تصمیم خودتان است!

درآمد امروزتان ناشی از تصمیمات قبلی شما است. شما با کارهایی که کرده‌اید یا نکرده‌اید، به همین مقدار درآمد راضی شده‌اید و فقط شما در تعیین این مقدار نقش دارید. شما بر مقدار درآمد خود و بر «قابلیت پول‌سازی و کسب درآمد» اختیار کامل دارید. «قابلیت پول‌سازی و کسب درآمد» توانایی‌های شما در ایجاد نتایجی است که مردم حاضرند در ازای آنها به شما پول پرداخت کنند. در بازار متغیر کنونی، توانایی شما براساس آن چیزهایی که کارفرمایان برایش ارزش قائل می‌شوند، می‌تواند رشد یا نزول کند. با تمرین چند تفکر

استراتژیک و با استفاده از روش‌های درست می‌توانید درآمد خود را دو برابر کنید و پس از آن نیز این دو برابر کردن را ادامه دهید.

وضع «عادی» جدید

شرایط جدید با «انفجار اطلاعات»، «انقلاب فناوری» و «رقابت فشرده جهانی» همراه شده است. شما باید قوانین جدید را بیاموزید و در آنها مهارت کسب کنید و با این قوانین بازی کنید تا بتوانید به موفقیت مالی دست پیدا کنید. برای جذب حمایت افرادی که می‌توانند به شما کمک کنند باید با ارزش‌تر شوید. شروع کنید، چیزهایی که نمی‌دانید را بیاموزید، ریسک کنید، سخت‌تر و موثرتر کار کنید و همواره به جلو حرکت کنید. آلبرت هابارد فیلسوف آمریکایی «انضباط شخصی» را بسیار هوشمندانه این‌گونه تعریف کرد: «توانایی مجبور کردن خودتان به انجام کارهایی را که باید انجام دهید، درست در همان زمانی که باید انجام دهید، بدون توجه به خوشایند بودن یا نبودن کار».

شرکت خدمات شخصی خودتان

جمعیت 3 درصدی بهترین و موفق‌ترین کارمندان، دیدشان این است که دارای یک شغل آزاد هستند. پذیرفتن این عقیده و

مسئولیت‌پذیری در قبال موفقیت خودتان، شما را به سرعت در مسیر رشد مالی قرار می‌دهد. درست مانند یک شرکت مستقل باید ارزش‌ها، توقعات، شهرت و اعتبار خود را مشخص کنید. یک مأموریت شخصی بنویسید که اهداف و روش‌هایی را که برای رسیدن به آنها در پیش خواهید گرفت، در آن مشخص شده باشد .

از هفت قدم مدیریت فردی زیر استفاده کنید :

❖ دوباره بیندیشید: در زیر سایه تغییرات شرایط، هدف بزرگ خودتان را بررسی کنید.

❖ دوباره ارزیابی کنید: مطمئن شوید کارتان با ارزش‌ها، توانایی‌ها و هدف‌هایتان همسو است.

❖ دوباره سازماندهی کنید: در انجام کارهای روزمره موثرتر و کارا تر شوید.

❖ ساختار کارتان را تغییر دهید: بر 20 درصد کارهایی که 80 درصد درآمد شما را به وجود می‌آورند متمرکز شوید.

❖ مهندسی مجدد کنید: فرایندها را طوری شکل دهید که بتوانید با هزینه کمتر نتایج بهتری را به دست آورید.

❖ ابداع کنید: اگر شرکت و صنف شما به طور کامل نابود شود، چه کار خواهید کرد؟

❖ تمرکزتان را تغییر دهید: افراد موفق کارهای کمتری انجام می‌دهند، ولی آن کارها را به بهترین نحو ممکن انجام می‌دهند.

درآمد بالقوه خود را افزایش دهید

دانش و مهارت‌های شما توانایی کسب درآمدهای بیشتر را مشخص می‌کند، اما در نهایت ارزیابی مدیرتان از میزان تاثیرگذاری شما مشخص می‌کند که حقوقتان چقدر باشد. با افزایش دائمی دانش و مهارت‌های خود بالارزش‌تر شوید و خود را غیرقابل جایگزینی سازید. در خود توانایی‌هایی را رشد دهید که در جریان افزایش توقعات کاری، افزایش رقابت و ایجاد شرایط جدید و غیرقابل پیش‌بینی، ارزش خود را حفظ کنید. پنج یا هفت تا از مهم‌ترین کارهایی را که باید در شغل خود انجام دهید مشخص کنید و در آنها به خود نمره بدهید. نمره شما در این چند کار است که مشخص می‌کند چرا مدیرتان به شما حقوق می‌دهد.

بر نقاط قوت خود سرمایه‌گذاری کنید

تفکر استراتژیک درباره شغل‌تان به این معنی است که بر مهارت‌ها و فعالیت‌هایی متمرکز شوید که نسبت به انرژی صرف‌شده،

بیشترین بازگشت را داشته باشند. فعالیت‌های کم‌بازده را تا حد ممکن کنار بگذارید. مهم‌ترین و قابل‌عرضه‌ترین توانایی خود را شناسایی کنید و بر آن تمرکز کنید تا به یک مزیت رقابتی دست پیدا کنید. شرکت‌ها و افراد موفق از این چهار عامل اصلی بازاریابی استراتژیک استفاده می‌کنند تا درآمد خود را به حداکثر برسانند .

❖ تخصص‌گرایی

یک یا دو حوزه که در آن می‌توانید بهترین عملکرد را داشته باشید شناسایی کنید. آیا تخصص شما آینده روشنی دارد؟ اگر جواب مثبت است، در آن به اندازه کافی متخصص شوید تا پاداش‌های مالی زیادی را طلب کنید .

❖ متمایز کردن

فقط یکی از مهارت‌های بسیار مهم را که باعث تمایز شما از دیگران در آن حرفه می‌شود برجسته کنید.

❖ بخش‌بندی بازار

بخش‌هایی از بازار را انتخاب کنید، که برای آن مهارتی که در آن بهترین هستید، بیشترین پول را پردازند. در سازمان یا صنفی کار کنید که بیشترین پول را برای مهارت‌هایتان می‌پردازند.

❖ تمرکز

انرژی خود را متمرکز کنید تا برای شرکت‌ها و مشتریانی که حاضرند بیشترین پول را به شما بدهند، عملکردی خارق‌العاده داشته باشید.

شغل درست را انتخاب کنید

بیش از 90 درصد کارکنان در آمریکا کارمند هستند و هر ساله بیش از یک میلیون کسب‌وکار جدید تاسیس می‌شود. با این گستردگی و تنوع فعالیت‌ها، می‌توانید با کنترل تمام جنبه‌های شغلتان آن را در خط سرعت بیندازید. دقیقاً برای خود مشخص کنید دنبال چه شغلی، چه نوع محیط کاری و چه درآمدی هستید. یادتان باشد که همواره برای خودتان کار می‌کنید و تمام مدیران، مشتریان شما هستند.

قانون جهانی استخدام به شما می‌آموزد که می‌توانید شغل دلخواه‌تان را داشته باشید، به شرطی که میزان سودی که می‌رسانید یا هزینه‌هایی که کم می‌کنید، بیشتر از «هزینه استخدام کردن» شما باشد. به عنوان فردی که برای خودش به صورت مستقل کار می‌کند،

مسئولیت کامل پیدا کردن شغل بعدی خود را به عهده بگیرید. بر این سه عامل مهم در استخدام متمرکز شوید: تعداد افرادی که می‌شناسید و با آنها می‌توانید در ارتباط باشید، اعتبار شخصیتی و کاریتان، مزیت رقابتی‌ای که در اثر یادگیری مداوم به دست می‌آورید. در رزومه خود بر این موضوع که می‌توانید همان نتایج عالی‌ای را که در شغل قبلی رقم زدید باز هم به دست آورید تاکید کنید. مصاحبه کاری خود را به دید یک جلسه فروش ببینید و نشان دهید که می‌توانید چیزهای مهمی را برای شرکت به ارمغان بیاورید یا مانع برخی موارد شوید. میزان حقوق در سمتی که به دنبالش هستید را بدانید. 24 ساعت زمان بخواهید تا در مورد حقوق و مزایا فکر کنید، سپس بیشترین حقوق و مزایای پایه را طلب کنید.

آینده از آن افراد لایق است

توانایی شما در دستیابی به درآمدهای بالا در گرو اشتیاق شما برای بهبود مهارت‌هایتان به ویژه مهارت‌های ارتباطی است. توانایی انتقال پیام به گونه‌ای که باعث شود دیگران براساس حرف شما عمل کنند، مزیت رقابتی فوق‌العاده‌ای به شما می‌دهد. کارشناس ارتباطات، آلبرت محرابیان، می‌گوید که سه بخش دخیل در ارتباطات رودررو، یعنی کلمات، لحن بیان و زبان بدن باید همخوانی داشته باشد. ارتباط برقرارکننده‌های ماهر می‌دانند چگونه گوش دهند، چگونه به مخاطبان زمان دهند تا پیام را درک کنند، چه سوالاتی بپرسند که

نیازهای مخاطب را بر ملا سازد و چگونه نگرانی‌های مخاطب را بر طرف کنند. مهارت‌های ارتباطی خود را با تمرین بهبود دهید.

کارایی خود را دو برابر کنید

❖ درآمد بیشتر به استفاده موثر از باارزش‌ترین داشته‌هایتان یعنی انرژی و زمان بستگی دارد. استراتژی‌های موثر در بهبود مدیریت زمان و کارایی شخصی عبارتند از:

❖ برای رسیدن به اهداف خود هفت قدم بردارید؛ یک هدف انتخاب کنید، آن را بنویسید، زمان تحقق آن را مشخص کنید، قدم‌های لازم برای تحقق آن هدف را بنویسید، هر روز برنامه‌ریزی کنید و برای تحققش قدمی بردارید.

❖ همواره روی کاغذ فکر کنید؛ نوشتن به شما کمک می‌کند شفاف‌تر فکر کنید و تمرکزتان را بیشتر می‌کند.

❖ فهرست داشته باشید؛ فهرستی از تمام کارهایی که باید انجام دهید و اهداف و فعالیت‌هایتان تهیه کنید و آنها را به بخش‌های کوچک‌تر ماهانه، هفتگی و روزانه تبدیل کنید.

❖ کارهای مهم و کارهای ضروری را از هم تفکیک کنید؛ فعالیت‌هایتان به چهار دسته مهم و فوری، مهم و غیرفوری،

غیرمهم و فوری، غیرمهم و غیرفوری، تقسیم کنید و بعد آنها را اولویت‌بندی کنید.

❖ از تعلق عمدی استفاده کنید؛ از قانون 80-20 استفاده کرده و سعی کنید کارهایی را که در 80 درصد کم‌اهمیت قرار دارند کنار بگذارید یا به تعویق بیندازید.

❖ با حداکثر توان خود کار کنید؛ ورزش کنید، غذاهای سالم بخورید و به اندازه کافی بخوابید و هنگامی که انرژی شما در بهترین حالت قرار دارد، کارهای سخت‌تر را انجام دهید.

❖ تمرین کنید که در مواجهه با وظایف اصلی‌تان کار را در یک مرحله تمام کنید؛ اگر روزتان را با پراولویت‌ترین کار و سخت‌ترین کار ممکن شروع کنید، و آن را ادامه دهید تا کاملاً تمام شود، بازده شما بیش از 50 درصد افزایش خواهد یافت. هنگامی که سخت‌ترین و البته مهم‌ترین کار خود را به پایان رساندید، ادامه روز در مقایسه با آن بسیار ساده‌سپری خواهد شد.

❖ محل کار خود را مرتب کنید؛ میز کار خود را تمیز نگه دارید، اقلام و وسایل را می‌توانید روی زمین تلبار کنید.

افراد را در جایگاه نخست قرار دهید

روابط مستحکمی با اطرافیان ایجاد کنید. هر فردی سه نیاز اجتماعی اساسی دارد: شرکت داشتن در چیزها، داشتن کنترل و عاطفه و محبت. با برآورده کردن این نیازها و همچنین با تخطی نکردن از اصول هفت‌گانه ضروری در ارتباطات می‌توانید روابط مستحکم و درازمدتی را ایجاد کنید. اصول هفت‌گانه ضروری عبارتند از: اعتماد، احترام، ارتباط، تواضع، علاقه‌مندی، قدردانی، تحسین و کمک کردن. با سرمایه‌گذاری هر چه بیشتر انرژی بر ارتباطات به سرعت پاداش مالی دریافت خواهید کرد.

- ❖ بیشتر حقوق دریافت کنید و سریع‌تر ترقی کنید
- ❖ از استراتژی‌های مخصوص زیر استفاده کنید تا موفقیت خود را جهت بدهید و پول و ترقی بیشتری حاصل کنید و در شغل‌تان به رضایتمندی برسید:
- ❖ در صنایع با رشد سریع برتری پیدا کنید.
- ❖ به شرکتی ملحق شوید که از لحاظ برخورد با مشتریان، کارمندان و مدیریت از آوازه خوبی برخوردار است.
- ❖ با رییس خود روابط خوبی ایجاد کنید.
- ❖ لباس مناسبی بپوشید و از افراد مسوول تقلید کنید تا موفق باشید.

❖ از ریاستان بخواهید کارهایتان را اولویت‌بندی کند. بدین ترتیب می‌توانید بر کارهایی که بیشترین اهمیت را برایش دارد متمرکز شوید.

❖ هر هفته مسوولیت‌های بیشتری بخواهید و سعی کنید این مسوولیت‌ها را هر چه سریع‌تر با حداکثر کیفیت تحویل دهید.

❖ از مدیرتان بپرسید که برای ترقی و افزایش حقوق چه کارهایی باید انجام دهید و همان کارها را انجام دهید.

❖ درستکارانه رفتار کنید، تا مورد احترام و اعتماد دیگران باشید.

❖ یک مربی خوب پیدا کنید و به توصیه‌های او عمل کنید.

❖ در حالی که ایده‌های جدید به کار می‌گیرید و به مشتریان خدمت‌رسانی می‌کنید و خود را ارتقا می‌دهید و روابط ایجاد می‌کنید، همواره به هدف‌ها و نتایج خود توجه کنید.

جادوی پول

این نیروی شگفت‌انگیز نهفته در پول است که انگیزه‌ای بسیار قوی برای جست‌وجوی آن خلق می‌کند. جست‌وجوگران طلا، جویندگان شانس و اقبال، نابغه‌های امور مالی، سارقان حرفه‌ای، برندگان شرط‌بندی‌ها و ستارگان سینما، اغلب نمونه‌هایی هستند از آنچه که پول می‌تواند خلق کند.

طی یک قرن گذشته، مهاجرت انبوه مردم از کشورهای در حال توسعه به کشورهای توسعه‌یافته و یا از حومه و روستا به شهرهای مختلف را می‌توان ناشی از رؤیای یک زندگی جدید با کسب پول بیشتر دانست. این رؤیا است که افراد را بدون هر گونه پیوند فامیلی و خانوادگی مشترک و تنها با هدف جمع‌آوری پول، در کنار یکدیگر قرار داده و در نهایت شبکه‌ها و کانال‌های ارتباطی پُرآوازه‌ای را بر اساس روابط تجاری شکل می‌دهد. پول خواهی در آئینه تاریخ در مقاطع مختلف تاریخ، کسب و جست‌وجوی پول به صورت آشکار و افتخار آمیز و البته بی‌رحمانه و به هر قیمت ممکن، به اشکال گوناگون جریان داشته است. در طول دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ کسب پول و صحبت درباره خواستن آن از نظر اجتماعی کاملاً مقبول و حتی مطلوب بود. همچنین صحبت از طمع، قدرت و قمار برای پول، پذیرفتنی بود. اما این لاف‌زدن‌ها تنها زمانی پسندیده به نظر می‌رسید که بازار بورس، پُررونق و اقتصاد شکوفا بود. پس از ورشکستگی‌های متعدد در یک قرن گذشته، دیگر بی‌پرده از پول سخن گفتن،

زشت، بی ربط و به معنای فقدان وجدان اجتماعی بود. البته وضعیت خاص اقتصاد ملی، هر چند باعث خودداری مردم از جست و جوی موفقیت های شخصی اقتصادی نشد، ولی ناگزیر بر آنها تأثیر گذاشت.

پول به خودی خود فاقد قدرت است، اما زمانی که با معانی ویژه های همراه می شود، لبریز از نیرویی خاص می گردد.

روانشناسان به رفتارهایی علاقمند هستند که در رویارویی با پول رخ می دهند. این سؤال که دلیل رفتارهای مردم در مقابل پول چیست و پول چه تأثیری بر روابط انسان ها می گذارد، موضوع مهمی در روانشناسی پول است.

نظریات روان شناختی در زمینه پول انگشت شمارند و نظریه های روانکاوی، نظریه رشد پیازه، نظریه یادگیری رفتار گریان و به تازگی نظریه های جالب روانشناسان اقتصادی، مهمترین نظریات این حوزه هستند. پژوهش های رفتارگرایان حاکی از آنند که پول می تواند یک تقویت کننده شرطی باشد و تنها در این صورت به کالایی با ارزش و معنی دار تبدیل می شود.

در این زمینه، پژوهش هایی بر روی انواع حیوانات صورت گرفته که نشان می دهند حیوانات بعد از انجام دادن حرکتی مشخص، ژتونی (مانند میله فلزی، توپ آهنی و یا کارت) دریافت می کنند که می تواند مانند پول با اشیای مطلوب دیگری مثل غذا تعویض شود. معنای

این آزمایش آن است که پول ارزشمند است، زیرا با اشیای مطلوب و گوناگون دیگر قابل معاوضه است، نه چون خود آن دارای ارزش ذاتی است

شما برنده هشتاد و شش هزار و چهار صد دلار جایزه روزانه شده اید؟

یکی اینکه همه پول رو باید تا شب خرج کنی، وگرنه هر چی اضافه بیاد ازت پس می گیرند. نمی تونی تقلب کنی و یا اضافه پول رو به حساب دیگه ای منتقل کنی. هر روز صبح بانک برات یک حساب جدید با همون موجودی باز می کنه. شرط بعدی اینکه که بانک می تونه هر وقت بخواد بدون اطلاع قبلی حسابو ببندد و بگه جایزه تموم شد.

حالا بگو چه طوری عمل می کنی؟

او زمان زیادی برای پاسخ به این سوال نیاز نداشت و سریعاً...

همه ما این حساب جادویی رو در اختیار داریم ؛ "زمان". این حساب با ثانیه ها پر می شه. هر روز که از خواب بیدار می شیم، هشتاد و شش هزار و چهار صد ثانیه به ما جایزه میدن و شب که می خوابیم مقداری رو که مصرف نکردیم نمی تونیم به روز بعد منتقل کنیم. لحظه هایی که زندگی نکردیم از دستمون رفته. دیروز ناپدید شده. هر روز صبح جادو می شه و هشتاد و شش هزار و چهار صد ثانیه به ما

می دن. یادت باشه که من و تو فعلا از این نعمت برخورداریم ولی بانک می تونه هر وقت بخواد حسابو بدون اطلاع قبلی ببنده. ما به جای استفاده از موجودیمون نشستیم بحث و جدل می کنیم و غصه می خوریم. بجای نشستن بر قبر گذشته ها و یا ترس از آینده بیا از زمانی که برامون باقی مونده لذت ببریم. خوشبختی یعنی لذت بردن از لحظه ها لحظات را با خوشی سپری کردن، عشق بازی با خدا، با لحظات. حتی از غمها شیرینی را یافتن و در طول مسیر لذت بردن. خوشبختی یعنی آگاه شدن و آگاه کردن. بیدار شدن و بیدار کردن. زیبایی اندیشه و بودن با خدا. همیشه همراه بودن با یزدان پاک.

پایان