

جلداول



پولدار

شیم!



POOLDAR_SHIM

گردآوری و تنظیم: سمیل شیوافر

سپاس بابت انتخاب این کتاب و خریداری شما دوست عزیز

بابت گردآوری و تنظیم این کتاب زحمات فراوانی کشیده شده است، لطفاً اگر کتاب را از دوستان خود تهیه کرده اید، جهت جبران زحمات اینجانب و

ترغیب شدن بنده به تهیه نسخه های جدید تر، هزینه خرید کتاب را از طریق شماره کارت زیر حساب کنید.

5892 1010 2436 1749 شیوافر

<mailto:pooldarshim@gmail.com>

http://www.Instagram.me/pooldar_shim

<http://www.telegram.me/pooldarshim>

آدرس ایمیل



صفحه اینستاگرام پیوآدارشیم



کانال تلگرام پیوآدارشیم



قیمت کتاب: ۱۵۰۰ تومان



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

مقدمه

کتاب پولدار شیم جهت موفقیت مالی و رسیدن به استقلال مالی و ایجاد انگیزه و انرژی مثبت در شما عزیزان تهیه شده است. محتوای این کتاب اکثرا برگرفته از کتاب های موفقیت نویسندگان بزرگ در این زمینه، از جمله برایان تریسی، رابرت کیوساکی، اسپنسر جانسون و دیگر نویسندگان موفق می باشد، که این کتاب ها فوق العاده کاربردی به همراه ارائه راهکارهایی عالی جهت ثروتمند شدن هستند. بنده تلاش کردم با ادغام این کتاب ها و گزینش نکته ها و مطالب مهم و کلیدی آنها و ترکیب شیوه آموزشی این نویسندگان این اثر را تهیه کنم. هرچند که مطالعه کتاب های ایشان راحتا به شما توصیه می کنم.

مطالبی که در مجموعه کتاب های پولدار شیم مورد بحث قرار خواهند گرفت، مدیریت مالی، شیوه های درست هدف گذاری، کارکرد قانون جذب، به کار گیری تصویر ذهنی جهت ایجاد انگیزه، نکات کلیدی کارآفرینی و کسب و کار، راهکارهای فروش، بیوگرافی چهره های موفق و ثروتمند، تمرین عملی و تصاویر انگیزشی و انرژی مثبت را شامل می شوند.

منتظر جلد های بعدی کتاب باشید. زمان انتشار جلد های بعدی کتاب از طریق صفحه اینستاگرام یا کانال تلگرام پولدار شیم اعلام خواهد شد. امیدوارم از مطالب لذت ببرید و استفاده مفید داشته باشید.

ثروتمندی و استقلال مالی شما عزیزان آرزوی قلبی من است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

فهرست مطالب

نکات آموزشی

بیوگرافی افراد
موفق

تمرینات عملی

انگیزشی،
انرژی مثبت،
قوانین جذب

معرفی چند
کتاب

سخن پایانی



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

نکات آموزشی

★ چرا شغلی دستوپا نمیکنید؟ ★

این جمله مشهور که «پول، پول میآورد» همیشه درست نیست. برای ثروتمند شدن نه پول داشتن الزامی است و نه داشتن تحصیلات دانشگاهی. بسیاری از پیروزمندان دنیای کسب و کار مدرسه را نیمه کاره رها کردهاند. تحصیلات، برای پرداختن به حرفه های سنتی ضروری است، اما راه دستیابی به ثروت را نشان نمیدهد. برای ثروتمند شدن باید رویایی در سر داشت، فراوان تصمیم گیری کرد، به آموختن عشق ورزید، سرمایه خدادادی مغز را به کار گرفت و راه های مناسب را در هر موقعیت مالی برگزید. روشهای گوناگون درآمدزایی به اندیشه های متفاوت، مهارتهای فنی مختلف، پیشینه تحصیلی متفاوت و انسانهای متفاوت نیاز دارد. واژه کلیدی، درآمدآفرینی است. این که چه میکنیم چندان مهم نیست، بلکه چگونه پول ساختن مهم است. زندگی از پول مهمتر است، اما پول پشتیبان زندگی است. زمان و توان ما محدود است و نباید همه آن را در اختیار کسب درآمد قرار دهیم. داشتن وقت کافی برای خانواده، توان کمک به امور خیریه، کارآفرینی، تأمین بهداشت تن و روان و داشتن تفریح، همه و همه محتاج پول است. به همین دلیل پول مهم است. اما نباید سراسر عمر را برای کسب آن کار کرد. بسیاری از ما اندکی از هر چهار شخصیت (کارمندی، خویش فرمایی، صاحبان مشاغل، سرمایه گذار) را در خود داریم. در هر چهار موقعیت، هم امکان ثروتمند شدن نهفته است و هم احتمال شکست خوردن. شناخت تفاوتهای این راهها به ما کمک میکند تا با توجه به شخصیت خود، راه دلخواه خود را آسانتر برگزینیم. ممکن است با گذشت زمان علاقه فرد به قرار گرفتن در موقعیت های مختلف کسب و کار تغییر یابد. همه راهها بااهمیت هستند. اما داشتن هدف نهایی مهمترین است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

چرا انسانها ایمنی را بر آزادی برتر میدارند؟

کسانی که فطرتاً در موقعیت کارمندی یا خویش فرمایی هستند، کسب ایمنی شغلی را اولویت اول خود میدانند. در مقابل مالکین کسب و کار و سرمایه گذاران به داشتن آزادی مالی بهای بیشتری میدهند. مهمترین دلیلی که اغلب مردم ایمنی شغلی را مهمتر میدانند این است که به آنها اینگونه آموزش داده شده است. آنگاه آنان پس از فراغت از تحصیل به سرعت درگیر بدهی ها میشوند. این افراد وقتی خود را پیروز می دانند که حقوق و مزایای قابل توجهی داشته و آن را صرف خرید لوازم رفاهی کنند. بدین ترتیب همواره باید بیشتر کار کنند تا توان بازپرداخت اقساط این زندگی تجملی را داشته باشند و بالطبع وقت کمتری برای پرداختن به خود و خانواده شان دارند. در مقابل دو گروه دیگر با کسب پیروزی هر لحظه وقت آزاد بیشتری پیدا می کنند چرا که دیگران و حتی پول، خودشان برایشان کار میکند. برای ایشان پیروزی به هوشمندی مالی نیاز دارد نه کار بدنی بیشتر. هوشمندی مالی بدان معنا نیست که چقدر پول می سازید، بلکه بدان معناست که چگونه پولتان را به پول ساختن وا میدارید و ترتیبی بدهید که در نسلهای آتی حفظ شود. بهتر است دست کم در دو راه از کارراهه مالی خبره شوید، یعنی هم خودتان کار کنید و هم دیگران و پول را برای خود به کار وادارید. باید برای رسیدن آینده آماده بود و همواره بخشی از ثروت خود را صرف آموختن مسائل مالی کرد تا برای مقابله با دگرگونی ها آماده باشیم. به کسب و کار و سرمایه گذاری بپردازید و بگذارید دیگران برای شما کار کنند. به این ترتیب اختیار کارکردن یا کار نکردن را دارید. نکته مهم این است که در هر موقعیتی از آموختن باز نمانید. تمامی روشهای کسب درآمد را بیاموزید و به کار ببندید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ نش سطح سرمایه گذاران ★

سطح صفر: آنانی که هیچ سرمایه ای ندارند
این افراد پولی برای سرمایه گذاری ندارند و هرچه در میآورند و یا حتی بیشتر از آن را خرج میکنند.

سطح يك: وام گیرندگان

این گروه با اخذ وام و حتی سرمایه گذاری وام های گرفته شده مشکلات مالی خود را برطرف میکنند. اغلب بسیار خرید می کنند و در ظاهر ثروتمند به نظر می رسند اما همیشه بدهکارند. برای بازپرداخت يك وام، وامی دیگر می گیرند و در مجموع از چگونگی رفتار هزینه کردن پول خود خبر ندارند. اینان تا تغییر عادت ندهند از مشکلات مالی نمیرهند.

سطح دو: پس انداز کنندگان

این گروه به پس انداز پول به روشهای سنتی و بیخطر مانند سپرده گذاری در بانک میپردازند. اینان از گرفتن وام بیزارند و پس اندازشان برای این است که آن را مصرف کنند و در واقع با پول نقد خرید کنند. با توجه به تورم موجود و کاهش روزافزون ارزش پول این روش، شیوه مناسبی نیست. اندکی پس انداز خوب است اما پول را نباید بیش از شش ماه در حساب بانکی نگاه داشت.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

سطح سه: سرمایه گذاران هوشمند

اینان به لزوم سرمایه گذاری آگاهانه و با خرید اوراق بهادار و مشارکتهای محدود وارد بازار میشوند. اغلب افرادی درس خوانده هستند و در طبقه میانی جامعه قرار میگیرند اما از دانش مالی خوبی برخوردار نیستند. این سطح سه گروه سرمایه گذار در خود دارد.

گروه گریزان از دردسر

اینان میپذیرند که از کارکرد پول سر رشته چندانی ندارند و به سرمایه گذاری اندک در صندوقهای مشترک و گاهی به کمک کارگذاران در بازار بورس قانعند.

بدبینان

این گروه از همه دلیل های شکست سرمایه گذاری آگاهانه. افرادی هوشمند و در زمینه های خاص پیروزند ولی همواره توصیه های منفیافانه دارند و به کلی گویی میپردازند. دیر به بازار وارد می شوند و در انتظار تثبیت اوضاع می نشینند. از همین رو همواره گران میخرند و ارزان میفروشند.

قماربازان

اینان نیز مانند بدبینان همواره قربانی می شوند. بدی بزرگ اینان این است که دیگران را در جریان تجربه های تلخ از دست دادن پول خود نمیگذارند و تنها پیروزیهای خود را بزرگ جلوه میدهند که آنها نیز عمدتاً از روی شانس بوده. سیاست ویژه ای در دادوستد ندارند و به هر میدانی وارد می شوند بدون اینکه بازیگران و قواعد بازی را بشناسند. با تنبلی به سرمایه گذاری میپردازند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

سطح چهار: سرمایه گذاران دراز مدت

اینان به روشنی از نیاز به سرمایه گذاری آگاهند و بر روی یادگیری و آموزش خود در زمینه سرمایه گذاری، وقت و پول هزینه میکنند. مطالعه میکنند و به قوانین آگاهند. از توصیه های برنامه ریزان مالی برخوردارند و با شکیبایی پیش میروند.

سطح پنج: سرمایه گذاران پیچیده

این گروه به سرمایه گذاری های پرخطر دست می زنند زیرا از هوشمندی لازم، عاداتی درست کار کردن با پول و بنیان مالی استوار برخوردارند. اشتباه هایشان را در گذشته مرتکب شده اند و اینک با درس گرفتن از آنها اغلب پیروزند. علیرغم داشتن دانش گسترده در زمینه سرمایه گذاری همواره در طلب یادگیری اند. از گروهی دستچین شده از مشاورها، حسابدارها، کارگزاران و وکلا برخوردارند و بخش اندکی از درآمد خود را برای آنان هزینه می کنند و از قبال آنان به سود سرشار میرسند. میدانند که حتی در اوضاع بد اقتصادی چگونه از میدان بیرون بیایند و این شرایط را برای خود به فرصت تبدیل می کنند. در سرمایه گذاری هدفمند و با برنامه اند، مجلات و کتابهای تخصصی را میخوانند و در همایش ها شرکت میکنند. یافته های خود را به نسل های بعدی میآموزند و ثروت را در شکل شرکتهای بزرگ، تراست ها و مشارکت ها به ایشان انتقال میدهند. چنین افرادی اغلب مباشر مالی خانواده اند و حتی پس از مرگ نیز در رهبری و تعیین سرنوشت سرمایه های به ارث رسیده مؤثرند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

سطح شش: سرمایه داران (Capitalists)

افراد انگشت شماری در جهان به این سطح می‌رسند. کسانی که همزمان دارای کسب و کاری بوده و به سرمایه گذاری نیز می‌پردازند. هدفشان، به دست آوردن پول بیشتر از راه هم افزایی و همخوان کردن پول، هوشمندی و وقت دیگران است. اینان به یاری پول و هوشمندی دیگران، پول و سرمایه برای کسانی که نیاز دارند فراهم می‌سازند. سرمایه می‌آفرینند و به دیگران می‌فروشند. موجب آفرینش ثروت، شغل و رفاه میشوند. در شرایط خوب اقتصادی پیروزند و در شرایط بد از آن نیز بهترند، زیرا فرصتها را می‌شناسند.

سطحهای ششگانه را به دقت مطالعه کنید و موقعیت خود را با آنچه می‌خواهید به آن برسید مشخص کنید. کاستی‌های خود را بشناسید و به رفع آن همت کنید. اما بدانید که بدون ماهر شدن در سطح 4 نمیتوان به سطوح 5 و 6 رسید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ پول را نباید با چشم سردید ★

برای سرمایه گذاری باید تمام جوانب را در نظر گرفت، فرصتهایی که آن سرمایه گذاری ایجاد میکند و تهدیدهایی که متوجه آن است. قوانین مالیاتی، تغییرات برنامه ریزی ها، اوضاع اقتصادی، بازده سرمایه گذاری، زمان بازگشت آن و ... در هر حال باید در نظر داشت که نباید در یک سرمایه گذاری از جیب هزینه شود. افراد عادی در سرمایه گذاری 95% با چشم سر میبینند و 5% با مغز در حالیکه این روند باید دقیقاً وارونه شود. کسانی که مغز خود را به دیدن پول و فرصتهای مالی عادت دهند به قدرتی باور نکردنی دست می یابند. به رهگیری از راهنمایی های افراد ناآگاه بزرگترین آفت سرمایه گذاری است. برای پرورش مغز به دیدن پول باید دانش مالی آموخت. سرمایه گذاری نیز مانند تمام فنون و تخصص های دیگر زبان ویژه خود را دارد که کلمات آن اعداد و ارقامند. چنانچه چنین دانشی نداشته باشید حتی توصیه های مشاوران نیز برایتان نامفهوم خواهد بود. کارگزاران بانک نیز گرچه به ما دروغ نمیگویند، تمام حقیقت را نیز ابراز نمیدارند.

هر چه بدهکارتر باشید نادرترید و هرچه مردم به شما بدهکار باشند داراترید. ما همگی ناگزیر از بدهکار بودنیم اما باید کاری کنیم که بدهی های بزرگمان را دیگران بپردازند. پول هم یک بازی است. نباید به آن به چشم یک ابزار بقا و حتی خود زندگی نگریست. باید قواعد این بازی را بدانیم و در سمت مناسب این بازی قرار گیریم و نگذاریم دیگران ما را بازیچه خود قرار دهند. بسیاری از مردم با تکیه به عبارات آشنا و بدبینانه فرصت های مناسب پیش روی خود را نمیبینند و یا از دست می دهند. اینان توجهی به آمار و ارقام ندارند و همین باعث گرفتاری مالیشان میشود.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ خودتان شوید ★

چه کسی بودن مهم است . اگر بکوشید حتما کسی خواهید شد ولی اگر بدون تلاش به جایی برسید، خودتان نخواهید بود. روند جا به جایی از موقعیت مالی کارمندی یا خویش فرمایی به سوی مالکیت کسب و کار و سرمایه گذاری بسیار دشوار است و نیاز به کوشش فراوان دارد . روش اجرای این حرکت مهم نیست. مهم خود فرایند این دگرگونی است که باید در شما شکل گیرد. فرایندی که برای برخی آسان و برای برخی دیگر نشدنی است. پول مانند یک ماده مخدر است. چنانچه به آن عادت کنید همواره وابسته به آن خواهید ماند. آنگاه تا زمانی که پول دارید سرخوش هستید و در نبود آن خمار . دگرگون ساختن روش به دست آوردن پول دشوار ترین بخش حرکت از موقعیت دارای تضمین شغلی به سمت موقعیت های دارای تضمین مالی است. الگوهای از پیش تعیین شده در ذهن ما و دیگران مانع بزرگی برای دگرگونی ماست . دنیای پول، نظام گسترده ایست. یک کارمند برای این نظام کار میکند. خویشفرما در درون نظام فعال است. مالک کسب و کار نظام را میآفریند و یا اختیار آن را در دست دارد و سرمایه گذار پولش را در نظام سرمایه گذاری میکند. به این ترتیب هنگامی که نیاز به پول احساس شود کارمند به گرفتن شغل، خویش فرما به انجام فعالیتی مستقل، مالک کسب و کار به آفرینش و سرمایه گذار به یافتن فرصت سرمایه گذاری میاندیشد. مانع اصلی تغییر بینش ما نسبت به پول، احساس ترس در برابر تغییر از وضعیتی آشنا به سوی وضع ناآشناست. برای پیروزی، نخست باید آرزوی برتری را که در درون شماست بشناسید و آنگاه نظام مورد علاقه تان را بر گرد آن پیاده کنید. در این میان از یادگیری و آشنا شدن با زبان اعداد و ارقام نباید غافل شوید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ من چگونه ثروتمند شدم؟ ★

آنچه داراها میکنند بسیار ساده است. بسیاری از ثروتمندان چندان درس نخوانده اند. زیرا بخش عملي کار آنان چندان دشوار و پیچیده نیست. بزرگترین دارایی ثروتمندان این است که متفاوت از دیگران میاندیشند. بودن- انجام دادن- داشتن. اینها سه واژه کلیدی مسیر حرکت به سوی پیروزی اند. داشتن عبارت از هدف است. اغلب مردم در پی داشتن هدفی به دنبال بررسی آنچه باید برای رسیدن به آن انجام دهند میافتند. درحالی که ابتدا باید ببینند که کجا هستند. بودن، همان اندیشه های ماست. تفاوت در کردار دست اندر کاران کسب و کار و سرمایه گذاران نیست، بلکه در چگونگی اندیشیدن و چه بودن افراد، در ریشه و گوهر وجودشان است. گروهی ای چهارگانه، خواسته ها و نیازهای متفاوتی دارند که پیشتر گفته شد. این تفاوت در خواسته هاست که تفاوت در چگونه بودن آنها را شکل میدهد. بخش بزرگی از انسان بودن، انسانیت است و انسانیت یعنی داشتن احساس. احساس ها در افراد مختلف یکسان است، تفاوت در نحوه برخورد و مدیریت آنها در افراد متفاوت است. بزرگترین عامل ایجاد ناکامی مالی، ترس از، از دست دادن پول است. از همین رو اغلب با احتیاط بازی میکنیم و میکوشیم تا مهار اوضاع را در دست داشته باشیم. همه ما در زندگی واقعی را تجربه کرده ایم که در آنها احساسمان بر منطق چیره شده است. میگویند هوش احساسی انسان 24 برابر هوش استدلالی است. به همین دلیل باید مدیریت بر احساس ها را بیاموزیم. باید به گفتگوهای درونی خود بها دهیم. در حرکت از موقعیت طلب تضمین شغلی به موقعیت خواستن آزادی مالی باید بدانیم که آنچه در یک طرف منطقی است ممکن است در سمت دیگر غیرمنطقی باشد. در این راه بهترین راهنما همان ندای درونی خود ماست که تشخیص دهیم کدام اندیشه منطقی است و کدام نه. سخنان ما، اندیشه هایمان را شکل میدهند. باید از سخنان منفیافانه اجتناب کنیم.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

سخنان ما برایمان به شیوه فکر تبدیل خواهند شد و تأثیر بزرگی بر آنچه انجام خواهیم داد می گذارند. در سفر درونی خود همواره به یاد داشته باشیم که اگر رموز کار را فراگرفته باشیم همیشه فرصت برگشتن و دوباره شروع کردن را داریم و نباید از شکست و افتادن بهراسیم. هوشمندی مالی پیوند نزدیکی با هوشمندی احساسی دارد. چنانچه احساسات خود را در مسیر درست قرار دهیم پیروزی مالی از آن ما خواهد شد. باید خود را عادت دهیم که به جنبه های مثبت بیاندیشیم. احساس ترس، تأثیری منفی بر اندیشه کسانی می گذارد که نمیتوانند احساسات خود را مهار کنند و بدین ترتیب آنها را از ادامه مسیر باز میدارد.

★ از همان جایی که هستید شروع کنید ★

تئودور روزولت زمانی گفت: «کاری را که می توانید، با آنچه دارید و در همان جایی که هستید، انجام دهید» «این کلید موفقیت است.» به زمان حال توجه کنید، موقعیت فعلی تان را در نظر بگیرید. منتظر نمانید که همه چیز درست شود. شما هستید که باید همه چیز را درست کنید.

در این لحظه به اطراف خود نگاه کنید و از خود بپرسید: «چه کار می توانم انجام دهم که بیشترین ارزش را نصیب کسانی که با آنها سروکار دارم، بکنم؟» چه کاری می توانید انجام دهید که کارهایتان را سریع تر، آسانتر و بهتر برای اشخاصی که به شما وابسته اند انجام دهید؟ واکنشی نباشید. عامل باشید. کسی باشید که فرصتها را نصیب خود می سازد و اگر فرصت مناسبی نمی بینید، آن را با تلاش های خود خلق کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ به جای کار کردن در بانک خود بانک باشید ★

در شرایط تغییرات گسترده قوانین و اوضاع نابه سامان اقتصادی مردم عادی به واسطه نداشتن آگاهی و مهارت لازم برای شرکت در بازی پول، اغلب دچار سردرگمی می شوند و فرصت ها را نمی بینند. اینان ناچارند بیشتر بکوشند درحالی که کسانی که به آزادی مالی دست یافته اند وقت آزاد زیادی دارند که فرصت ها را بیابند و شکار کنند. در این شرایط مردم می پندارند که توطئه ای در کار است اما تمام قضیه این است که در این بازی آنان بازیگراند و عملکرد طرف مقابل را نمی بینند در حالیکه همه حرکات آن در دیدرس سرمایه گذاران و مالکین کسب و کار است و آنها هستند که از این بینش بهره برداری میکنند. دولتها به پول نیاز دارند و از این رو با فشارهای مالیاتی- که اغلب به دوش حقوق بگیران است- درآمد خود را تأمین می کنند. چرا که آنها میدانند که اگر بر شرکت ها فشار آورند، شرکتها سرمایه خود را به خارج از مرزها منتقل میکنند.

★ ارزش بیشتری تولید کنید ★

به عبارت ساده، موفق ها مولد تر از غیر موفق ها هستند. موفق ها عادات بهتری دارند. آنها رؤیاهای بزرگ تری در سر می پرورانند. آنها براساس هدف های مکتوب خود کار می کنند. آنها کاری را که دوست دارند، انجام می دهند و برای بهتر و باز هم بهتر شدن تلاش می کنند. آنها از توانمندی های طبیعی خود بیشترین استفاده را می کنند. آنها پیوسته راه حل هایی برای مسائل موجود پیدا می کنند. آنها از هر لحظه زندگی خود برای رسیدن به حداکثر نتایج استفاده می کنند. از این ها که بگذریم، آنها مرتب به پیرامون خود نگاه می کنند تا در هر کاری که می کنند ارزشی به وجود آورند. آنها در تمام لحظات کاری خود کار می کنند. آنها حرکتی پیش رونده دارند و در نتیجه خیلی زود متوقف ناشدنی می شوند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ گام‌های همچون نوپایان ★

سفر هزار کیلومتری را هم باید با برداشتن يك گام همچون نوپایان آغاز کرد. یعنی در آغاز به جاي جهش به پیش ،گامی کوتاه بردارید . معیار پیروزی مالی با گام های بزرگ نیست، شمار گام ها، جهت حرکت و مدت زمانی است که در میدان دوام می‌آوریم. ترس و تردیدهای آغازین بسیاری را از حرکت باز می دارد. یادگیری راستین، نیازمند یادگیری ذهنی، احساسی و جسمی است . پویایی، ایستایی را می شکند. اگر حرکت کنید و اشتباهی رخ دهد، دست کم چیزی ذهنی، احساسی یا بدنی می‌آموزید.

افرادی که از ناداری به ثروت رسیده اند عمدتاً سه ویژه گی دارند:

- دارای دیدگاه بلند مدت بوده اند،
- به سعادت دیررس باور دارند،
- از توانمندی ترکیب نیروها به نفع خود بهره برداری نموده اند.

درمقابل کسانی که از ثروت به ناداری رسیده اند دیدگاهی کوتاه مدت داشته، خواستار خوشی های زودگذرند و از نیروی ترکیب، استفاده نابه جا میکنند. رؤیا را بزرگ برگزینید ولی با گام‌های کوچک به سوی آن حرکت کنید. به این ترتیب پیشرفت خود را مشاهده می کنیدو از آن انگیزه میگیرید.

سه الگوی نقدینگی برای مردم وجود دارد. نادارها تمام درآمد خود را هزینه میکنند و دارایی برای خود باقی نمیگذارند. طبقات میانی از درآمد خود بدهی می سازند و آن را نیز هزینه می کنند. اینان نیز دارایی ندارند و به جاي آن بدهی دارند. اما ثروتمندان درآمد خود را از طریق دارایی هایشان کسب میکنند. برای اندیشیدن همچون ثروتمندان باید آموزش ببینیم و جریان نقدینگی خود را مهار کنیم. داشتن پول و درآمد کافی نیست . این جریان نقدینگی است که میتواند مارا ثروتمند سازد یا به خاک بنشاند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ هفت گام برای وارد شدن در عرصه کسب و کار منتهی به آزادی مالی وجود دارد که باید یک به یک طی شوند ★

گام 1: زمان دستوپا کردن کسب و کاری برای خودتان است

کسانی که به توصیه های معمول عمل کرده اند اغلب تبدیل به کارمندانی شده اند که صاحب کار خود را ثروتمند کرده، با پرداخت مالیات دولت را ثروتمند می کنند و با مصرف روزافزون خود صاحبان کسب و کارهای گوناگون را به نان و نوا می رسانند. برای دست یافتن به کسب و کار خود ابتدا باید بیانیه مالی خود را بنویسید و با شناختن جایگاهی که در آن قرار دارید، دست به هدف گذاری برای کوتاه مدت و دراز مدت خود بزنید. به خاطر داشته باشید که این هدف گذاری نیز باید با اعداد و ارقام بوده تا قابل سنجش باشد.

گام 2: جریان نقدینگی خود را مهار کنید

در جایی که مشکل ناشی از نبود مدیریت جریان نقدینگی است، پول بیشتر مسئله را حل نمی کند. اگر موفق به این مدیریت نشوید، بیشتر پول درآوردن شما را ثروتمند نمی کند. باید برای مهار عادت های خرج کردن خود نقشه بکشید. بدهی و تعهدات را کمینه کنید. به خاطر داشته باشید که بدهی شما، دارایی دیگران است و بدهی ای خوب است که باز پرداخت آن را دیگران برعهده داشته باشند. نخست به خودتان بپردازید. بخشی از درآمد ناشی از شغل خود را به یک حساب ویژه سرمایه گذاری بسپارید و از آن هرگز، مگر در موقع سرمایه گذاری برداشت نکنید. آنگاه توجه را بر کاستن از بدهی ها قرار دهید. مبلغی را که از این راه صرفه جویی میشود به پس انداز سرمایه گذاری خود بیفزایید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

گام 3: تفاوت میان خطرپذیری و پرخطر بودن را بیاموزید

نکته بسیار با اهمیت، هوشمندی مالی است. بدون هوشمندی مالی بسیار افراد درس خوانده به گرفتاری مالی دچار می شوند. سرمایه گذاری پرخطر نیست، ناآگاهی و محروم بودن از هوشمندی مالی پرخطر است. کسانی که خطر میکنند ولی دست به کارهای خطرناک نمیزنند همواره ستون دارایی هایشان درازتر از ستون بدهی هایشان است. برای اقدام در این زمینه ابتدا خطرپذیری را به زبان خود تعریف کنید. ببینید از نظر شما اتکا به درآمد ناشی از شغل پرخطر است یا سرمایه گذاری بخشی از درآمدتان. آنگاه به مطالعه اقتصادی بپردازید و در جریان اخبار اقتصادی قرار گیرید.

گام 4: میخواهید چگونه سرمایه گذاری بشوید؟

اگر میخواهید زود به ثروت کلان برسید، به پیشواز مسائل مالی بزرگ بروید. علاوه بر شش سطح سرمایه گذاران که قبلاً گفته شد، دسته بندی دیگری نیز می توان ارائه نمود:

- گروهی که به دنبال مسئله میگردند.
- گروهی که به دنبال پاسخ میگردند.
- گروهی که خود می گویند: "هیچ نمیدانیم"

گروه سوم هرگز ثروتمند نمیشوند، مگر به کمک شانس. گروه دوم به دنبال مشاوره هستند و راهی برای سرمایه گذاری پولشان می جویند. گروه اول به دنبال مسائلی هستند که ناآگاهان مالی به وجود آورده اند. اینان در مشکل گشایی استادند و بازدهی سرمایه گذاری بالایی دارند. میتوان همزمان هر سه بود. با شناخت تفاوت های آنها میتوان پس از پیمودن گام های یک تا سه، ابتدا در یک زمینه خبره گی پیدا کرد و در زمینه های دیگر هم از مشاوره خبره گان سود برد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

گام 5: مرشد گزینی

کسی را مرشد قرار دهید که خود پیشتر راه مورد نظر شما را با پیروزی پیموده باشد. به جستجوی مربی بپردازید، کسانی با نقش های مثبت و حتی منفی بیابید و از آنان درس بیاموزید. به یاد داشته باشید که با هرکس که وقت میگذرانید، آینده شماست. چنانچه میخواهید در آینده فردی با موقعیت متفاوت از همشینان تان باشید باید در گزینش آنان تجدید نظر کنید. در این راه فهرستی از آنان تهیه کنید و موقعیت آنان را در کارراه وضعیت مالی تعیین کنید. آنگاه تصمیم بگیرید. ممکن است به مذاق برخی خوش نیاید که دوستان را بر پایه سطح سرمایه گذاری آنان انتخاب کنند. اما این تمرینی است برای تعیین موقعیت مالی خودمان.

گام 6: حس پشیمانی را به یک توانمندی تبدیل کنید

انسانی که در کارش لنگ است، به سرزنش کردن، عشق میورزد. یعنی میخواهد درد ناشی از پشیمانی را با سرزنش کردن به دیگران منتقل سازد. برای پیروزی باید با درد پشیمانی مواجه شویم و آن را به یک توانمندی تبدیل کنیم. همانگونه که در هر مسئله یک فرصت نهفته است، درون هر پشیمانی نیز یک زن هوشمندی جایدارد. پس در انتظار پشیمانی باشید! و آمادگی لازم را برای مواجه شدن با شکست ها کسب کنید. از راهنمایی های یک مرشد بهره بگیرید. با خود مهربان باشید و خود را مقصر مطلق ندانید. همواره حقیقت را بگویید و از مواجهه با تقصیرات خود نهراسید. فایده شروع با گامهای کوچک این است که از اشتباهات خیلی متضرر نمیشوید. به هر حال بدانید که باید اقدام کنید، ولو اشتباه باشد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

گام 7: نیروی ایمان

به سخنان دل خود گوش دهید. به واژه ها و جملات درون خود توجه کنید. جمله نمیتوانم را از خود دور کنید و به خود و توانمندی های خود ایمان داشته باشید. در کنار آن به محدودیت های خود نیز واقف شوید. تنها خودتان آفریننده اندیشه هایی هستید که نمایانگر شخصیت شماست. تنها به دلیل دخالت بخش خردانگار درون انسان است که گروهی از پیگیری آرزوهای بزرگ خود باز می مانند. به بخش بزرگ اندیش و پر توان خود فرصت بروز و جولان بدهید. اگر هم میدانید که در زمینه ای کامل نیستید، به یادگیری بپردازید



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ سه مانع موجود بر سر راه استقلال مالی ★

از ۲۰۰ سال قبل تاکنون، هفتاد و چهار درصد از میلیونرهای خودساخته آمریکا، از تجارت های خودساخته می آیند. فردی هدفمند با فکری برای محصول یا خدماتی خوب، کار خود را آغاز کرد و آن را به یک تجارت تبدیل کرد، از زیرزمین آغاز کرد و در نتیجه به استقلال مالی و موفقیت دست یافت. احتمالا سه دلیل وجود دارد که چرا افراد هرگز رویاهای خود را برای آغاز تجارت و دستیابی به استقلال مالی رویایی خود دنبال نمی کنند.

۱- ترس از خطا

اولین دلیل، ترس از خطاست که این تنها و بزرگترین دلیل خطا در زندگی بزرگسالی است. ترس از خطا در سیستم فکری شما می نشیند و در شما رخوت ایجاد می کند و مانع از برداشتن اولین قدم می شود. به منظور این که همانی باشید که می توانید، یعنی میلیونر شدن، اولین چیزی که باید یاد بگیرید و انجام دهید این است که با ترس خود روبرو شوید و هدف مدار باشید تا به استقلال مالی برسید



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

۲- نداشتن آگاهی

دومین دلیل اصلی دستیابی نداشتن به استقلال مالی، تنها نداشتن آگاهی است. بسیاری از افراد نمی دانند که چگونه تجارتی را آغاز کنند یا چگونه در سهام، اوراق قرضه، املاک یا دیگر وسایل مالی سرمایه گذاری کنند و به دلایلی هرگز زحمت یادگیری را به خود نمی دهند. آنها در ناامیدی کامل و ترس از خطا زندگی می کنند.

۳- آنها پول کافی ندارند

دلیل سوم که چرا افراد تجارت و موفقیت خود را آغاز نمی کنند این است که آنها فکر می کنند پول کافی ندارند و احساس می کنند که نمی توانند پول مورد نیاز را از منابع دیگر به دست آورند. بسیاری از کارآفرینان مشتاق به سراغ بانک های محلی خود می روند تا پول سرمایه گذاری روی ایده کارآفرینانه خود را قرض بگیرند. وقتی که به طور دائم توسط بانک ها رانده می شوند، به این نتیجه می رسند که پولی برای آنها وجود ندارد. با رسیدن به این نتیجه، تسلیم می شوند و بازمی گردند که برای دستمزد کار کنند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ مسئولیت کامل کارهایتان را بپذیرید ★

هر انتخابی که می کنید نتایج منطقی خودش را دارد، برخی از این انتخابها منجر به سوخت سرمایه شما برای همیشه می شود. از این رو شما باید با پذیرش مسئولیت سرمایه گذاری تان نسبت تامین امنیت مالی تان اقدام کنید. این را هم باید بدانید که انتخاب هرگونه تصمیم در امروز، تاثیر مستقیمی بر زندگی آینده تان خواهد داشت. بنابراین شما بایستی هرگونه تصمیمات، خریدها و هزینه کردها حول اهداف بلند مدت مالی تان را به نحو احسن بررسی و برآورد کنید.

★ مراقب مخارج خود باشید ★

ما در جامعه ای مصرف-محور زندگی می کنیم که ما را پیوسته وادار به خرج کردن می کند. عادت خرج کردن شما یکی از اصلی ترین دلایلی ست که چرا شما نمی توانید با راحتی آینده مالی تان را تامین کنید. همه مخارج تان را بررسی کنید و قبل از هر خریدی دو بار در مورد آن فکر کنید. انجام این کار در ابتدا کمی مشکل به نظر می رسد، خصوصاً اگر آدم ولخرجی باشید، اما زمانیکه مدیریت مخارج تان را یاد گرفتید، بدست آوردن استقلال مالی آسان و خوشایند است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ تعیین بودجه مشخص برای مخارج الزامی است ★

تعیین بودجه مشخصی برای مخارج و زندگی کردن با همه محدودیتهایی که برایتان ایجاد می کند یکی از الزامات رسیدن به استقلال مالی در زندگی است. تعیین بودجه شما را ملزم به مدیریت درآمد و کنترل هزینه کردها کرده و حس مسئولیت پذیری در شما ایجاد می کند. اگر می خواهید امنیت مالی داشته باشید، تعیین بودجه ابزار لازم برای رسیدن به آن را در اختیار شما می گذارد.

★ اول به خودتان بپردازید ★

بدهی یکی از دلایل عمده عدم امنیت مالی در زندگی بیشتر مردم است. بدهی شما را از داخل تهی کرده و شما را از رسیدن به رویاها، آرزوها و اهداف تان باز می دارد. بدهی باعث محرومیت شما از شادی های آینده می شود. نداشتن بدهی باید یکی از اساسی ترین اهداف شما در زندگی بوده و شما باید تمام سعی تان را در این امر داشته باشید. اگر خواستار استقلال مالی هستید زندگی بدون بدهی باید یکی از مهمترین اصول تان باشد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ صندوق پس انداز اضطراری داشته باشید ★

صندوق پس انداز بالشی پر از پول نقد است که حداقل به مدت سه ماه هزینه هایتان را پوشش می دهد. همچنین می توانید برای پوشش هزینه های پیش بینی نشده مثل تعمیرات، هزینه های درمانی و سایر هزینه های اضطراری از آن استفاده کنید. داشتن پس انداز اضطراری لازم است چون به شما این اطمینان را میدهد که در صورت وقوع چنین موقعیت هایی راه فرار دارید و در بدهی نمی افتید. اطمینان از اینکه هزینه های زندگی تان در آینده تحت پوشش قرار می گیرد به شما آرامش ذهنی می دهد.

یکی از بهترین راه های داشتن بالشی از پول نقد ایجاد حساب بانکی مجزا و شروع به پس انداز در آن است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ آموختن را متوقف نکنید ★

آموختن مسائل امور مالی یا حسابداری بایستی بالاترین اولویت شما باشد. امروزه منابع بیشماری برای تقویت دانش مالی تان و نحوه کارکرد آن وجود دارد. مسئولیت کامل امور مالی تان را با شرکت در کلاسها و آموختن حسابداری بپذیرید. بجای پرداختن به همه موضوعات در یک جلسه، شما می توانید در هر بار یک موضوع را بیاموزید. مثلاً شما می توانید در صورت علاقه مندی درباره مدیریت بودجه در خانه بیاموزید. بعلاوه موضوعات مالی متعدد دیگری نیز وجود دارد که می توانید به ترتیب آنها را یاد بگیرید و بدین وسیله سواد مالی تان را افزایش دهید.

★ اهداف روشن و دقیق مالی داشته باشید ★

اگر اهداف مالی تعریف شده و روشن نداشته باشید، بسیار مشکل است که در جهت تامین استقلال مالی تان گام بردارید. اگر خواهان ایجاد کسب و کار بزرگی هستید، با تاسیس شرکت شخصی خودتان در این راه کارتان را آغاز کنید. و اگر خواستار سرمایه گذاری هستید، بیاموزید که فرصت های مناسب را به محض دسترسی بدان بقبایید. تنها زمانی که اهداف روشنی در ذهنتان دارید قادر به تشخیص توانایی هایتان خواهید بود. داشتن اهداف و تلاش در جهت رسیدن به آنها به شما انگیزه می بخشد که در زندگی رویایی که هم اکنون در ذهنتان دارید زندگی کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ تصمیم‌گیری ★

دلیل دیگر ثروتمند نشدن مردم اینست که آنها هیچگاه تصمیم نمیگیرند که ثروتمند بشوند! حتی شخصی که کتاب می‌خواند، در سمینار شرکت میکند، یا با افراد موفق از نظر مالی رابطه برقرار میکند، اوضاعش تغییری نخواهد کرد. حتی اگر برای شخصی ممکن باشد که با انجام کارهای خاصی در مسیری مشخص، ثروتمند شود اگر برای برداشتن اولین گام تصمیم نگیرد، در نهایت همانجایی که هست، باقی خواهد ماند "اگر به انجام کاری که اغلب انجام میدهید ادامه دهید، به برداشت کردن چیزی که اغلب برداشت می‌کنید، ادامه خواهید داد".

یکی از دلایل عمده شکست و ناکامی برای اکثریت مردم، اینست که تصمیم نمی‌گیرند موفق شوند. آنها هیچگاه عزمی راسخ، تعهدی روشن یا تصمیمی قاطع برای ثروتمند شدن ندارند. آنها روزی نامشخص را در آینده انتظار می‌کشند و به آن دل بسته‌اند. آرزو و دعا می‌کنند و امیدوارانه که روزی مقدار زیادی پول بدست آورند، ولی هیچگاه محکم و مصمم نمی‌گویند "من این کار را انجام خواهم داد!" این تصمیم اولین گام ضروری برای به دست آوردن استقلال مالی است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ افکار شما باعث موفقیت مالی شما می شوند ★

اولین کشف در مورد الگوهای فکر کردن در مورد ثروتمندان خودساخته، این است که آن‌ها عادت دارند در بیشتر مواقع به شرایط استقلال مالی فکر کنند. در سنین جوانی یا در نقطه خاصی از زندگی، آن‌ها بر دستیابی به اهدافی خاص برای موفقیت مالی تمرکز می‌کنند. ثروتمندان خودساخته برای خود این قانون را ایجاد می‌کنند تا هر فداکاری لازم برای دستیابی به این اهداف مالی را انجام دهند. آن‌ها زندگی مالی خود را صرف سازماندهی و سازماندهی مجدد می‌کنند تا جایی که همه موارد هماهنگ باشند و در حرکت به سوی تحقق آن اهداف خاص مالی به آن‌ها کمک کنند.

چگونه ثروتمندان خودساخته، اهداف مالی خود را تعیین می‌کنند بسیاری افراد در رابطه با پول، عادت‌هایی خلاف عادت‌های ثروتمندان خودساخته دارند. اکثر افراد به جای تعیین اهداف مالی و فکر کردن در مورد پس‌انداز پول و موفقیت مالی، به خرج کردن و لذت بردن از هر پولی که به دست‌شان می‌رسد و هر چیزی که می‌توانند از دوستان‌شان قرض بگیرند یا در کارت اعتباری آنان موجود است، فکر می‌کنند. در مورد خصوصیات کارآفرینان موفق و راه‌های ایجاد تجارت موفق به سایت من با نام گزارش راه‌های ثروت مراجعه کنید.

در نقطه‌ای خاص از زندگی، هر فردی به چهارراه اهداف مالی خود می‌رسد. یک راه به سمت درآمد، پس‌انداز و جمع کردن پول می‌رود، درحالی‌که راه دیگر به سمت درآمد، هزینه و قرض پیش می‌رود. به عنوان فردی بالغ و مسوول، باید تصمیم بگیرید که می‌خواهید به کدام راه بروید. مهم نیست که تاکنون در کدامین راه قدم برمی‌داشتید، شما آزادی راهی را که از امروز می‌خواهید سپری کنید، انتخاب کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ زندگی مالی خود را کنترل کنید ★

نقطه آغاز موفقیت مالی و پیوستن به جرگه ثروتمندان خودساخته برای شما، پذیرفتن مسوولیت زندگی مالی تان است. بسیاری از افراد هیچ‌گاه چنین کاری نمی‌کنند. بلکه به جای آن هیچ هدف مالی برای خود تعیین نمی‌کنند، روزها و پول خود را صرف می‌کنند، به شانس اعتماد می‌کنند با این عقیده که به هر حال، یک وقتی، کسی برای نجات می‌آید. آن‌ها هدف مالی تعیین نمی‌کنند بلکه بلیت بخت‌آزمایی می‌خرند، شرط‌بندی می‌کنند و به برد در بازار سهام فکر می‌کنند و همیشه برای پول نگرانی دارند. حقیقت این است که موفقیت مالی و پول با ثبات، پول دراز مدت است. بسیاری از ثروتمندان خودساخته اهداف مالی و زندگی مالی خود را به نحوی سازماندهی می‌کنند که ارزش دارایی آن‌ها در هر سال ۸ تا ۱۰ درصد نسبت به پولی که در ابتدای کار داشتند، افزایش می‌یابد. آن‌ها اهداف مالی خود را تعیین می‌کنند و در پی برنامه‌های ثروتمند شدن سریع و پول آسان نیستند. آن‌ها صبور، استوار و دوراندیش هستند. آن‌ها این قانون را برای خود می‌گذارند که طی سال‌ها پس‌انداز کنند و پول جمع کنند. آن‌ها قمار نمی‌کنند، خطر نمی‌کنند یا دنبال راه‌های سریع و آسان پولدار شدن نیستند. در نتیجه این روش تفکر در مورد پول، هر سال ثروت آن‌ها افزایش می‌یابد. ناگهان از مرز میلیارد می‌گذرند و همچنان به این راه ادامه می‌دهند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ **ذهنیت یک ثروتمند خود ساخته را در خود پرورش دهید** ★

وقتی تبدیل به شخصی می شوید که می تواند اهداف مالی تعیین کند و یک میلیون دلار یا بیشتر پس انداز کند، می توانید شخصی باشید که دومین یا سومین میلیون دلار را هم می تواند به دست آورد. حتی اگر اتفاقی نامیمون رخ دهد و شما تمام پول خود را از دست بدهید، قادر خواهید بود دوباره آن را به سرعت بازگردانید زیرا شما تبدیل به شخصی شده اید که می تواند یک ثروتمند شود و وقتی که چنین شخصیتی را به دست آورید، هرگز آن را از دست نخواهید داد. ثروتمندان خود ساخته از روی شانس به این موفقیت مالی دست نیافته اند. برای اینکه یک میلیونر خود ساخته شوید، باید اهداف مالی تعیین کنید و هر روز برای رسیدن به موفقیت مالی کار کنید.

★ **حقیقت درباره شما** ★

شما انسان کاملاً خوبی هستید. شما شایسته یک زندگی عالی هستید، یک زندگی پر از موفقیت، خوشبختی، لذت و هیجان. شما حق دارید که روابطی خوشایند داشته باشید، از سلامتی عالی بهره مند باشید، کار ارزشمندی بکنید و به استقلال مالی برسید. اینها حق مادرزادی شما هستند. اینها مقصود و منظور زندگی شما هستند. شما برای موفقیت مهندسی و طراحی شده اید تا از سطح بالایی عزت نفس، احترام به خود و غرور و سربلندی مشخصی برخوردار باشید. شما فوق العاده هستید. هرگز کسی مانند شما در تمام تاریخ بشری وجود نداشته است. شما از استعدادهاي دست نخورده و توانمندیهاي بالقوه عالی برخوردارید که اگر به درستی از آنها استفاده کنید، می توانید به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا کنید. شما در بهترین مقطع تاریخ زندگی بشری به سر می برید. پیرامون شما پر از فرصتهای سرشاری است که می توانید با استفاده از آنها به رؤیاهایتان تحقق بخشید. تنها محدودیتی که برای شما وجود دارد آن محدودیتی است که خود شما در ذهنتان می کارید. آینده شما نامحدود است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ جدی شوید و آستینها را بالا بزنید! ★

به سه پاراگراف فوق چگونه واکنش نشان دادید؟ به احتمال زیاد واکنش شما از دو نوع بود. نخست، از این مطالب خوشتان آمد و صمیمانه آرزو کردید که اینها درباره شما صدق بکنند. اما این احتمال هم وجود دارد که با بدبینی و ناباوری نگاه کردید. با آنکه عمیقاً می خواهید زندگی سالم، شاد و هدفمند داشته باشید، وقتی این کلمات را می خواندید، بلافاصله مردد شدید و به این فکر افتادید که چگونه ممکن است نتوانید به اینها دست پیدا کنید. توصیه من این است که به ما پیوندید!

من هم چندین سال قبل دقیقاً چنین احساسی داشتم. با آنکه می خواستم در زندگی به موفقیتهاي بزرگ برسم، از مهارت و آموزش کافی بهره اي نداشتم. بی کار بودم. نمی دانستم براي بهتر کردن زندگی ام چه می توانم بکنم. احساس می کردم میان ایده هاي بزرگ و منابع و فرصتهاي مناسب محدود گیر کرده ام. بعد به سلسله اصول حیرت انگیزی دست یافتم که براي اسباب موفقیت شدند و زندگی ام را براي همیشه تغییر دادند. پس از اثبات این اصول و قواعد در زندگی ام، شروع به آموزش دادن دیگران کردم تا به آنها بیاموزم که از این اصول به سود خود استفاده کنند. از آن زمان به بعد بیش از دو هزار سخنرانی و همایش برگزار کرده ام. همایشهایی که معمولاً چهار روز طول می کشیدند. در 24 کشور کار کردم و به دو میلیون نفر آموزش دادم. اغلب آنها هم در آغاز بدبین بودند. اما وقتی مطالبی را که شما هم قرار است آنها را بیاموزید آموختند، حالتشان تغییر کرد. من زندگی آنها را متحول کردم، همان طور که مطالب این کتاب زندگی شما را تغییر خواهد داد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ اصل بزرگ ★

شاید مهم ترین اصل ذهنی و معنوی که تاکنون کشف شده این است که به هر چه در اغلب اوقات فکر کنید، به آن دست پیدا می کنید .
دنیا بی بیرون منعکس کننده دنیا بی درون شماست. آنچه در بیرون شما می گذرد، بازتاب حوادث و شرایطی است که در درون شما وجود دارد. و می توانید با نگاه کردن به دنیا بی بیرون اشخاص بگویید که در درون آنها چه می گذرد.

★ افکار تعیین کننده هستند ★

ذهن شما بسیار قدرتمند است. اندیشه های شما تمام اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، کنترل می کنند. می توانند سرعت ضربان قلب شما را افزایش یا کاهش بدهند، می توانند دستگاه گوارش شما را بهتر یا بدتر کنند، می توانند ترکیبات شیمیایی خون شما را تغییر بدهند ،می توانند به شما کمک کنند که خواب آرامی داشته باشید و یا شب را بیداری بکشید .
اندیشه های شما می توانند از شما انسانی شاد یا غمگین بسازند و گاه این در یک لحظه اتفاق می افتد. می توانند شما را هشیار و گوش به زنگ کنند، می توانند حواستان را پرت کنند و از شما یک افسرده بسازند. می توانند شما را به شهرت و محبوبیت یا به گمنامی برسانند. افکار شما می توانند از شما شخصی قدرتمند یا بی قدرت بسازند، می توانند شما را در ردیف پیروزمندان، قهرمانان یا بزدلها قرار بدهند. در زندگی مادی، افکار می توانند از شما یک موفق یا یک شکست خورده بسازند. افکار و اندیشه های شما تمام زندگی تان را شکل می دهند. و در این میان خبر خوش این است که تنها شما می توانید افکارتان را کنترل کنید .



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ اندیشه ها، احساسات و امیال ★

شما مجموعه ای پیچیده از اندیشه، احساس، نگرش، امیال، تصاویر ذهنی، هراسها، امیدها، تردیدها، نقطه نظرها و آرزوها هستید که هر کدام از اینها مرتب تغییر می کند. هر یک از این جنبه های شخصیت بر یکدیگر اثر می گذارند که معمولاً این تأثیرگذاری غیر قابل پیش بینی است. تمام زندگی شما نتیجه ارتباط متقابل این عوامل می باشد.

اندیشه، تصاویر ذهنی تولید می کند و همراه با آنها احساسات و عواطفی را سبب می گردد. این تصاویر و احساسات نگرشها و اقدامات مختلف را در شما سبب می گردند. اقدامات شما عواقب و نتایجی به همراه دارند که اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، مشخص می سازند.

اگر به موفقیت و اعتماد و اطمینان فکر کنید، به احساسی از صلاحیت و توانمندی می رسید، و عملکرد و نتیجه کارتان بهتر می شود. اگر به اشتباه کردن و خجالت کشیدن فکر کنید، نتیجه کارتان ضعیف خواهد شد.

تصاویر ذهنی ناشی از تصورات شما و یا تصاویر ناشی از نفوذهای بیرونی تولید نقطه نظر، احساسات و نگرشهایی مرتبط با آنها میکند. فکر کردن به یک شخص یا یک موقعیت میتواند سبب شود که بلافاصله شاد و یا غمگین، به وجد آمده یا عصبانی، دوست داشتنی یا تنها شوید



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ نگرشها، اعمال و احساسات ★

نگرشهای شما، مثبت یا منفی، سازنده یا مخرب، تصاویر ذهنی، احساسات و اقداماتی را سبب می شوند که روی زندگی و روابطتان تأثیر می گذارند. نگرشهای شما هم به سهم خود مبتنی بر تجربیات قبلی و باورهای شما درباره شکل و شمایل امور هستند. اعمال شما، احساسات و نگرشهایی مرتبط را سبب میگردند. با رعایت قانون برگشت پذیری، احساس شما منطبق با اقدام شما میشود. با رفتاریکه گویی حاکی از رضایت، خوشبختی، مثبت بودن و اعتماد و اطمینان است، بزودی در درون خود به چنین احساساتی دست پیدا میکنید. جنبه های بیرونی زندگی شما خنثی هستند. تنها معنی ای که برای آن در نظر می گیرید نگرشها، نقطه نظرها، احساسات و واکنشهای شما را به آنها مشخص می سازد. اگر طرز فکرتان را درباره هر بخشی از زندگی خود تغییر بدهید، احساس و رفتارتان را در آن زمینه تغییر می دهید. و از آنجایی که تنها شما می توانید درباره فکر کردنتان تصمیم بگیرید، از این توانمندی برخوردارید که کنترل کامل زندگی خود را به دست بگیرید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ باورهای خود را مورد سؤال قرار بدهید ★

قانون باور می گوید: هر چه را با ایمان راسخ باور داشته باشید، تبدیل به واقعیت می گردد. رفتار شما همیشه مبتنی و سازگار با عمیق ترین باورهای شماست، خواه این باورها حقیقی و یا کاذب باشند، از سویی دیگر، همه باورها آموختنی هستند. زمانی وجود داشته که این باورها را نداشته اید. باورهای شما تا حدود زیاد حقیقت شما را مشخص می سازند. شما آنچه می بینید باور نمی کنید، بلکه آنچه را از قبل باور کرده اید می بینید. می توانید باورهایی داشته باشید که شما را خشنود و خوش بین کند. اما این امکان هم وجود دارد که درباره خود و توانمندی هایتان باورهای منفی داشته باشید. اینها مانع از آن می شوند که به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا کنید. مضرتترین باورهایی که می توانید داشته باشید باورهای خود محدود کننده هستند. اینها باورهایی هستند که درباره خود و توانمندیهای خود دارید و مانع از حرکت شما به سمت جلو می شوند. اغلب این باورها درست نیستند. اغلب آنها باورهایی هستند که بدون سؤال آنها را پذیرفته اید. اغلب این باورها را در دوران کودکی آموخته اید. حتی اگر صد در صد واقعیت نداشته باشند، اگر احساس کنید که در زمینه هایی مانند سلامتی و خوشبختی و یا کسب درآمد با محدودیت رو به رو هستید، این امر به حقیقت می پیوندد و شما به راستی در این زمینه ها با مشکل رو به رو می گردید. همان طور که ریچارد باخ در کتاب توهمات می نویسد: «روی محدودیت هایتان پافشاری کنید تا به راستی با محدودیت رو به رو گردید»



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ شما مغناطیس زنده هستید ★

قانون جذابیت می گوید شما «مغناطیس زنده» هستید. شما بدون استثنا اشخاص، نقطه نظرها، فرصتها و شرایطی را که با افکار غالبتان هماهنگی داشته باشد، به زندگی خود جلب می کنید.

وقتی مثبت، خوش بین، مهربانگیز و موفق فکر می کنید، یک حوزه مغناطیسی ایجاد می کنید که مانند یک مغناطیس که آهن را به سمت خود می کشد، آنچه را که درباره اش فکر می کنید، نصیب خود می سازید. مجبور نیستید به این فکر کنید آنچه به سود شماست از کجا حاصل می شود. اگر دقیقاً به آنچه می خواهید بیندیشید و به آنچه نمی خواهید بیندیشید، آنچه را که برای دستیابی به هدفهایتان به آن احتیاج دارید، به خود جلب می کنید. فکرتان را عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند.

★ تنها معیار حقیقی ★

برتراند راسل، فیلسوف انگلیسی، زمانی گفت: «بهترین اثبات اینکه کاری را بتوان انجام داد این است که دیگران قبلاً آن را انجام داده اند.» بنابراین تنها سؤالی را که باید درباره هر ایده ای پرسید، این است: «آیا مؤثر واقع می شود؟» آیا نتایج مورد علاقه شما را تولید می کند؟ میلتون فریدمن، اقتصاد دان برنده جایزه نوبل، می گوید: «تنها معیار یک نظریه یا نقطه نظر توانایی شماست که براساس آن درباره آینده پیش بینی دقیق بکنید.» خبر خوش این است که نقطه نظرها و اصولی را که قرار است بیاموزید، در زندگی و تجربه های میلیونها انسان به اثبات رسیده اند. اینها به خودی خود خنثی هستند. طبیعت لطف بخصوصی به کسی نمی کند. طبیعت با همه به یک شکل رفتار می کند. هر بذری را که در زمین بکارید، طبیعت آن را می رویاند. هر بذری که در ذهن خود بکارید، طبیعت آن را هم می رویاند. همه چیز بستگی به شما دارد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ اندیشه های خود را انتخاب کنید ★

انسانهای موفق کسانی هستند که در مقایسه با غیر موفقها با کارآیی بیشتری می اندیشند. آنها با زندگی، روابط، هدفها و مسائلشان به شکلی متفاوت از دیگران کنار می آیند. بذرهاي بهتري می کارند و در نتیجه زندگی بهتري برداشت می کنند. اگر بیاموزید که مانند سایر موفقها، شادابها و سالمها فکر کنید، به زودي از زندگی مشابه زندگی آنها برخوردار می شوید. وقتی فکرتان را عوض کنید، زندگی تان تغییر می کند. طبیعت با کسی سر شوخی ندارد. همیشه واقع گراست. همیشه جدي است. همیشه حق با اوست و حرف درست می زند. خطاها و لغزشها همیشه از آن انسانهاست. انسانهایی که می توانند قدرشناس او باشند در پس زمینه قرار می گیرند. طبیعت همیشه اسرارش را برای نابها، خالصها و راستینها فاش می کند.

★ گفت و گوهای درون خود را کنترل کنید ★

درست همان طور که هرگونه فکر کنید همان می شوید، هر حرفی که به خود بزنید هم همان می شوید. قدرتمندترین کلماتی که می توانید به خود بگویید اینها هستند: «خودم را دوست دارم! خودم را دوست دارم! خودم را دوست دارم!» هرگاه بگویید: «خودم را دوست دارم!» هراسهایتان کاهش پیدا می کنند و شجاعتتان بیشتر می شود. کلمات «خودم را دوست دارم» به قدری قدرتمند و مثبت هستند که بلافاصله از ناحیه ذهن نیمه هشیار شما به شکل یک فرمان پذیرفته می شوند. اینها بلافاصله روی افکار، احساسات و نگرشهای شما تأثیر می گذارند. زبان تن شما بلافاصله بهبودی پیدا می کند و شما راست و قائم تر می ایستید. چهره تان مثبت تر و شاداب تر می شود. لحن صدایتان قوي تر می شود. اعتماد بیشتری پیدا می کنید. درباره خودتان به احساس بهتري می رسید و در نتیجه با تمام اطرافیان خود رفتار دوستانه تر و صمیمانه تري پیدا می کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ با خود مثبت حرف بزنید ★

قدرتمندترین کلمات در عبارات شما، کلماتی هستند که به خودتان می گویند. صحبت شما با خود، حرفهایی که با خود می زنید، 95 درصد احساسات شما را مشخص می سازند. وقتی با خودتان حرف می زنید، ذهن نیمه هشیار شما این کلمات را می گیرد و آنها را قبول می کند. بعد رفتار شما را با آن تطبیق می دهد، و تصویر ذهنی و زبان تنی منطبق با آن پیدا می کنید .

از حالا به بعد، با خود درباره آنچه می خواهید بکنید و می خواهید باشید حرف بزنید. از گفتن حرفهایی به خود که صمیمانه خواهان آن نیستید خودداری ورزید. کلمات قدرتمند و مثبت «می توانم این کار را بکنم» را به خود به تکرار بگویید. تکرار کنید: «خودم را دوست دارم!» بگویید: «من بهترین هستم!» بعد روی پاهایتان بایستید، تبسم اطمینان بخشی بر لبان خود بنشانید و آن گاه کاری را که می توانید، با تمام وجود انجام بدهید. دیری نمی گذرد که این برای شما یک عادت می شود.

 POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ شما شایسته بهترینها هستید ★

در نتیجه انتقاد مخرب گذشته، اشخاص اسطوره دیگری را می پذیرند که یک باور خود محدود کننده است. به عبارت دیگر، نمی پذیرند و باور ندارند که شایسته موفقیت هستند. این روحیه را بیشتر در کسانی می بینیم که در یک خانواده کم درآمد بزرگ شده اند. این روحیه می تواند هم چنین از آن جهت ایجاد شده باشد که در کودکی و در حالی که بزرگ می شدیم به ما گفته باشند که فقر و تنگدستی یک فضیلت است و ثروتمند شدن گناه به شمار می آید.

اگر به گونه ای بزرگ شده باشید که خود را شایسته چیزهای خوب ندانید، که این می تواند به هر دلیلی باشد، و با این حال به موفقیت قابل توجه برسید، ممکن است گرفتار «سندورم شیاد» بشوید. در این شرایط، احساس می کنید که با شیادی به موفقیت رسیده اید و دیر یا زود این شیادی شما را متوجه می شوند. بدون توجه به اینکه در اثر سختکوشی به موفقیت رسیده اید گرفتار ترس آن می شوید که این موفقیت را از شما بگیرند. اگر احساس یک شیاد را داشته باشید، اغلب از اینکه موفق شوید احساس گناه می کنید. بسیاری از اشخاص با این روحیه برای فرار از این احساس گناه اقدام به تخریب خود می کنند. بیش از اندازه می خورند و می نوشند، به مواد مخدر پناه می برند، خانواده خود را نادیده می انگارند، رفتارهای غیر قابل پیش بینی می کنند و تن به سرمایه گذاریهای غیرعقلانه می دهند. آنها در اعماق وجود خود احساس می کنند که شایسته موفقیت نیستند. و در نتیجه آنچه را که به دست آورده اند، از دست می دهند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ خود را وقف خدمت به دیگران بکنید ★

واقعیت این است که وقتی کارتان را به نحو احسن انجام می دهید، شایسته آنید که درآمد سطح بالا داشته باشید. شما در صورتی موفق می شوید که کالاها و خدماتی تولید کنید که زندگی و کار دیگران را تسهیل کند. مردم در صورتی کالا یا خدمتی را خریداری می کنند که احساس کنند وضعشان از آنچه هست بهتر می شود. در یک اقتصاد بازاری همه معاملات داوطلبانه و اختیاری هستند. اشخاص تنها در صورتی کالایی را می خرند که احساس کنند با این خرید در شرایط بهتری قرار می گیرند. بنابراین شما در بلندمدت تنها در صورتی موفق می شوید که کالاها و خدماتی را به دیگران عرضه کنید که به آنها خدمت بکند و سود برساند. هر چه بیشتر به دیگران خدمت کنید، شایسته تر می شوید و سطح درآمدتان افزایش می یابد. آبراهام لینکلن زمانی گفت: «بهترین راه کمک به فقرا این نیست که مانند یکی از آنها شویم». در جوامع مترقی، اشخاص هر چه درآمدهشان بالاتر برود، مالیات بیشتری پرداخت می کنند. از محل درآمدهای مالیاتی مدارس، بیمارستانها، جاده ها، برنامه های رفاهی، برنامه های مراقبتهای پزشکی، هزینه های نظامی و چیزهای دیگر صورت خارجی پیدا می کنند. می توانید افتخار کنید که به لحاظ مالی موفق هستید. شما با درآمد زیاد می توانید به جمع کثیری از مردم خدمت کنید. شما با خدمت کردن به دیگران به خودتان خدمت می کنید. این را به خودتان به تکرار یادآور شوید: «من شایسته درآمدی هستم که با تولید کالاها و خدمات مورد نیاز دیگران نصیب می برم. من از موفقیت خود شادمان هستم و به آن افتخار می کنم.»



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ شما یک انسان عالی هستید ★

شما یک انسان کاملاً خوب و شایسته هستید. شما صادق، فروتن، حقیقت بین و سختکوش هستید. شما با دیگران به ادب و احترام حرف می زنید و از خود صمیمیت نشان می دهید. شما خود را وقف خانواده، دوستان و شرکتهای می کنید. شما قوی، مطمئن و مسئول هستید. شما با علم و اطلاع، هوشمند و با تجربه هستید. شما نه تنها برای نزدیکان خود، بلکه برای همه جامعه ارزشمند هستید. شما به دلیل خاصی متولد شده اید، شما سرنوشتی دارید که باید آن را مقدر سازید. شما در هر زمینه عالی و بی کم و کاست هستید. پاراگراف فوق، نشانه و بازگو کننده شخصیت و منش شماست. ممکن است در 100 درصد مواقع در مورد شما مصداق نداشته باشد، اما توصیف خوبی است که نشان می دهد شما چه کسی هستید و با زندگی تان به کجا می روید. وقتی بدون قید و شرط بپذیرید که شخصی ارزشمند هستید، این باور را در همه حرفههایی که می زنید و کارهایی که می کنید نشان می دهید و دیری نمی گذرد که این ویژگیها در شما ایجاد می گردد. ایده آل شما تبدیل به واقعیت شما می شود. به تکرار به خود بگویید: «خودم را دوست دارم و عاشق زندگی ام هستم. من به جمیع جهات آدم خوبی هستم و همیشه در هر کاری بیشترین تلاشم را می کنم.»



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ فروشگاه نرم افزار ذهنی ★

تصور بکنید فروشگاه‌ای وجود داشت که برنامه ریزی ذهنی می فروخت. می توانستید از این فروشگاه هر خود انگاره، باور و نگرشی را که می خواهید آن را در کامپیوتر ذهنتان قرار بدهید، خریداری کنید. اگر فروشگاه‌ای با این مشخصات وجود داشت و می توانستید از آن آنچه را می خواهید خریداری کنید، چه چیزی را انتخاب می کردید؟

پیشنهادی دارم. به اطراف خود نگاه کنید و ببینید که شادترین و موفق ترین مردم در دنیای شما از چه باورهایی برخوردارند و بعد همین باورها را برای خود انتخاب کنید. این باورها را در کامپیوتر مغز خود بارگیری کنید و بعد همان برنامه آنها را به اجرا بگذارد.

خوشبختانه، با توجه به صدها مصاحبه با اشخاص موفق، دقیقاً می دانیم که آنها چگونه برنامه ریزی شده اند و از دوران کودکی به بعد چه باورهایی را در خود ایجاد نموده اند. مهم ترین باوری که می توانید برای خود انتخاب کنید این باور است: «من آدم بسیار خوبی هستم و قرار است که به موفقیت‌های بزرگ در زندگی خود دست یابم. هر اتفاقی که تاکنون برای من روی داده، از اتفاقات خوب گرفته تا بد، بخشی از دستیابی به موفقیتی است که به طور یقین به آن دست خواهم یافت.»

اگر قطعاً بر این باور باشید که تضمین شده هستید که به موفقیت دست پیدا کنید، اگر بر این باور باشید که همه موانع و مشکلات برای آن است که به موفقیت برسید، در این صورت لحظه ای متوقف نمی شوید. برای خودتان هدف‌های بزرگ و عالی در نظر می گیرید و با هر شکستی که می خورید، با نیرویی مضاعف دوباره دست به کار می شوید. شما با تغییر دادن اندیشه خود، زندگی تان را تغییر می دهید.

در تمامی صفحاتی که در ادامه مطلب می خوانید، شما را با روش‌ها و فنونی آشنا می کنم که اثربخشی آن به اثبات رسیده است و می توانید از آنها برای کنترل تمامی زمینه های فکری خود استفاده کنید. به شما توضیح می دهم که چگونه مثبت فکر کنید تا به این احساس و نتیجه برسید که می توانید به همه خواسته های خود دست پیدا کنید. می آموزید که چگونه خودانگاره تان را برنامه نویسی و برنامه نویسی مجدد بکنید و تا دنیای درون شما منطبق و سازگار با شرایطی باشد که می خواهید در آن موقعیت قرار بگیرید. می آموزید که چگونه توقف ناپذیر باقی بمانید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ اندیشه مثبت ★

اندیشه های مثبت بر غنای زندگی می افزایند، به شما امکان و قدرت می دهند تا احساس قدرت بیشتری بکنید و به اطمینان خاطر بیشتری برسید. مثبت اندیشی صرفاً یک موضوع انگیزه بخشی نیست. بلکه تأثیری سازنده و قابل اندازه گیری بر شخصیت، سلامتی و میزان انرژی و خلاقیت شما دارد. هر چه مثبت تر و خوش بین تر بشوید، در تمامی شئون زندگی تان شادتر خواهید بود. اما اندیشه های منفی برعکس این موقعیت را ایجاد می کنند. اندیشه های منفی شما را از قدرت محروم می سازند تا احساس ضعف بکنید و اطمینان خود را از دست بدهید. هرگاه به یک مورد منفی بیندیشید یا حرف منفی بزنید، قدرتتان را از دست می دهید. احساس خشم و تدافعی به شما دست می دهد. احساس ناراحتی و مرارت می کنید. به مرور، اندیشه منفی می تواند به لحاظ فیزیکی شما را بیمار کند و حتی روابطتان را مسموم سازد.

مثبت اندیشی منجر به سلامتی ذهنی می شود و عملکرد شما را به اوج می رساند. اندیشه منفی سبب بیماری ذهنی می شود و اثربخشی شما را کاهش می دهد. بنابراین اگر می خواهید یک زندگی عالی داشته باشید، هدفتان باید این باشد که در خود احساسات مثبت ایجاد کنید و از شر احساسات منفی خلاص شوید.

از بین بردن احساسات منفی مهم ترین قدمی است که می توانید به سوی سلامتی، خوشبختی و حال خوش بردارید. هر بار که بر اندیشه ها و احساسات خود مسلط شوید و بخواهید روحیه مثبت داشته باشید، کیفیت زندگی درونی و بیرونی شما بهبود پیدا می کند. در غیاب احساسات منفی، ذهن شما خود به خود با احساسات مثبت پر می شود و این تولید خوشبختی، شادی و احساس موفقیت می کند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ می توانید اندیشه های خود را انتخاب کنید ★

قانون جایگزینی می گوید: «ذهن شما در هر لحظه تنها می تواند به یک اندیشه بپردازد - مثبت یا منفی. می توانید هرگاه دلتان خواست جای اندیشه های منفی را با اندیشه های مثبت عوض کنید.» می توانید با مثبت اندیشی به عمد، اندیشه های مزاحم را از ذهن خود بیرون کنید. قانون عادت می گوید: «هر اندیشه یا عملی که آن را بارها و بارها تکرار کنید، به یک عادت جدید تبدیل می گردد.» وقتی به تکرار به طرزی مثبت واکنش نشان بدهید، کنترل کامل ذهن هشیار خود را به دست می آورید. دیری نمی گذرد که به مثبت اندیشی عادت می کنید و می توانید به آسانی مثبت بیندیشید. با استفاده از قدرت اراده و تکرار، به عادات جدید فکری و اقدامی می رسید. با به کار بردن این قانون، می توانید تبدیل به یک انسان مثبت شوید و زندگی خود را تغییر بدهید

★ شما مسئول هستید ★

شما زمانی به موفقیت دست پیدا می کنید که بدانید به هر چه برسید، به خود شما مربوط و مرتبط است. شما مسئول هستید. کسی قرار نیست کاری برای شما بکند. در حالی که اطلاعات و تکنولوژی همچنان رشد می کند و رقابت همچنان شدت می گیرد، فرصتهای بیشتر و باز هم بیشتری برایتان خلق می شوند. وظیفه شما این است که این فرصتها را شناسایی کنید، و اگر آنها را نیافتید، آنها را برای خود خلق کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ احساسات منفی خود را تغذیه نکنید ★

احساسات منفی جملگی فرا گرفتنی هستند. شروع فراگرفتن آنها از دوران کودکی است. اما آنچه را که آموخته اید، می توانید با نوآموختگی تغییر بدهید. این نوآموختگی در مواقعی به سرعت اتفاق می افتد. می توانید هر عادت یا مهارتی را که مطلوب می دانید، بیاموزید. به ویژه می توانید احساسات مثبت و سازنده را درباره اشخاص، پول و عوامل دیگر بیاموزید تا ایده های منفی را از ذهن خود بزدایید. بسیاری از ایده ها یا نگرشهای منفی مبتنی بر باورهای کاذب و دروغین است. گاه یک ایده منفی درباره یک موضوع یا داشتن یک نگرش منفی در قبال یک شخص، با یک اطلاعات جدید به کلی تغییر می کند. می توانید ناگهان بیاموزید ایده ای که درباره خود و یا شخص دیگری داشتید حقیقت ندارد. در نتیجه می توانید در یک لحظه اندیشه خود را تغییر دهید. این امکان را باور داشته باشید. احساسات منفی از آن دو وجود دارند که ما به آنها میدان و حیات می دهیم. آنها را پیوسته با اندیشه های منفی تغذیه و تقویت می کنیم. خوشبختانه، می توانید به کمک قانون احساسات از گرفتاری این شرایط خارج شوید. این قانون می گوید: «احساس قدرتمندتر بر احساس ضعیف تر حاکم می شود و اینکه روی هر احساسی که بیشتر تمرکز کنید رشد می کند و قوی تر می شود.» معنای این حرف این است که به هر احساسی که بپردازید رشد می کند و سرانجام روی اندیشه شما در آن زمینه تأثیر می گذارد. اگر انرژی خود را از روی کسی یا موقعیتی که شما را اندوهگین یا عصبانی می کند منحرف سازید و نخواهید که به آن فکر کنید، احساس مرتبط با آن سرانجام از بین می رود. مانند آتشی است که سوختش تمام می شود. فرو می نشیند و خاموش می گردد.....



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ موفقیت ناشی از عاداتی خوب است ★

95 درصد کارهایی که همه روزه انجام می دهید ناشی از عادت است. انسانهایی موفق آنهایی هستند که عادت موفقیت را در خود ایجاد کرده اند. انسانهایی موفق در خود عاداتی خوب ایجاد می کنند و کاری می کنند تا این عادات بر رفتارشان حاکم شود. اما اشخاص غیر موفق به عاداتی بد امکان می دهند که در آنها شکل بگیرد، و این عاداتی بد منجر به ناراحتی و شکست می شوند. دوستم، ادفورمن، می گوید: «شکل دادن به عاداتی خوب دشوار است، اما زندگی کردن با آنها ساده است. از سویی دیگر، شکل دادن به عاداتی بد آسان است، اما زندگی کردن با آنها دشوار است.»

عادت، «پاسخ شرطی شده نسبت به یک محرک» است. این روشی خود به خود برای واکنش نشان دادن به یک موقعیت خاص است. عادت را با تکرار کردن یک اقدام خاص یا یک اندیشه و واکنش ویژه به دست می آورید. وقتی این عادت شکل می گیرد، انجام دادن آن ساده تر می شود، راستی شما چگونه عاداتی دارید؟

اشخاص موفق آنهایی هستند که عاداتی منتهی به موفقیت را در خود ایجاد می کنند. آنها مانند ورزشکاران خود را آموزش و تمرین داده اند تا بعضی از کارها را به شکل خاص انجام بدهند و آن قدر این کارها را تکرار کنند، تا بتوانند به طور خودکار و خود به خود این کارها را انجام بدهند. احتمالاً این گفته قدیمی را شنیده اید:

فکر بکارید و عمل برداشت کنید؛ عمل بکارید و عادت برداشت کنید؛ منش بکارید تا منش برداشت کنید؛ منش بکارید تا سرنوشت خود را مقدر سازید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ موفقیت بزرگ نیازمند تلاش زیاد و طولانی است ★

میکل آنژ از کارگران خواست که تخته سنگ را به استودیوی او حمل کنند و بعد کارش را شروع کرد. دو سال طول کشید تا طرح خلاصه مجسمه داوود تهیه شد. دو سال دیگر وقت گرفت تا مجسمه حالت پیدا کرد.

میکل آنژ پیشاپیش یک مجسمه ساز سرشناس بود. خبر اینکه او روی سفارشی از ناحیه خانواده مدیسیس کار می کند در تمام ایتالیا پیچید. وقتی روز پرده برداری از مجسمه فرا رسید، هزاران نفر از مردم از سرتاسر ایتالیا در میدان اصلی شهر جمع شدند. وقتی پرده برداری صورت گرفت، هزاران نفر در بهت و حیرت فرو رفتند. مردم از زیبایی مثال زدنی این مجسمه انگشت به دهان شدند. بلافاصله میکل آنژ به عنوان بزرگ ترین مجسمه ساز عصر خود معرفی شد.

کمی بعد، از میکل آنژ پرسیدند چگونه توانست مجسمه ای در این سطح از زیبایی بسازد، و او جواب داد تنها کاری که کردم این بود که آنچه را مجسمه داوود نبود تراشیدم و از تخته سنگ جدا کردم



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ می توانید توقف ناپذیر شوید ★

هدف اصلی این کتاب این است که فکرتان را عوض کنید تا به هر هدفی که در زندگی خود می خواهید دست پیدا کنید. هدف این است که به لحاظ روانی در شرایطی قرار بگیرید که هیچ عاملی نتواند شما را متوقف سازد. هدف شما این است که به اعتماد، اطمینان، شجاعت، عزم و قدرتی دست یابید تا برای خود هدف گذاری کنید و مطمئن باشید که می توانید به این اهداف خود جامه عمل بپوشانید. باید به قدری مقاوم شوید و مصمم گردید که هیچ کس و هیچ عاملی نتواند از سرعت کارتان بکاهد و یا مسیر حرکتتان را تغییر بدهد.

★ خوابهای بزرگ ببینید ★

باید خوابهای بزرگ ببینید. از آنجایی که آنچه در دنیای خود ایجاد می کنید یا یک اندیشه شروع می شود، هر چه خوابهای بزرگ تر ببینید به هدف بزرگ تری دست پیدا می کنید. همه مردان و زنان موفق در رؤیا می شوند. همه هنرمندان به ذهن خود امکان می دهند تا در آسمانها پرواز کند. انسانهای موفق از آینده شروع می کنند و به لحظه حال می رسند. آنها تا چند سال آینده خود را از قبل می بینند. به این توجه می کنند که اگر به همه خواسته های خود برسند، زندگی شان از چه کیفیتی برخوردار خواهد بود. براساس قانون همخوانی و مطابقت، هر چه را که به روشنی در ذهن خود ببینید، سرانجام در بیرون از خود تجربه می کنید. بنابراین باید بتوانید هر چه بهتر و شفاف تر هدفهای خود را مجسم کنید. هر چه می توانید با تناب بیشتری هدفهایتان را در ذهن ببینید. تصویر هدفهای خود را آن چنان در ذهنتان به نمایش بگذارید انگار که پیشاپیش به آنها دست یافته اید. و چه بهتر که درست قبل از خواب هدفهایتان را در ذهن مجسم کنید. این تمرینات تجسم سازی را بارها و بارها در ذهن انجام دهید تا اینکه هدفتان کاملاً مشخص، شفاف و زنده شود. هر چه هدفتان را شفاف تر ببینید، شجاعت و اعتماد به نفس بیشتری پیدا می کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ پنداره آینده آرمانی خود را خلق کنید ★

مهم ترین بخش دیدن خوابهای بزرگ این است که پنداره آرمانی خود را خلق کنید. قبل از اینکه به امکانات فکر کنید، به این بیندیشید که به کجا می خواهید برسید. به آینده نظر کنید، تصور کنید با هیچ محدودیتی مواجه نیستید و می توانید به هر هدفی که می خواهید دست پیدا کنید. خود را از واقعیات موجود جدا کنید، به خود اجازه خواب دیدن بدهید. بگذارید که در رؤیا شوید. وانمود کنید که از همه زمان و پولی که لازم دارید برخوردارید. تصور کنید همه پیوندها و ارتباطهای لازم را در اختیار دارید. تصور کنید همه منابع و آموزشهای مورد نیاز در اختیار شماست. می توانید به آنچه در رؤیا می شوید، برسید.

سبک و طرز زندگی آرمانی خود را در ذهن مجسم کنید. شغل و درآمد آرمانی خود را در نظر بگیرید. تصور کنید کجا می خواهید زندگی کنید، چگونه می خواهید هر روزتان را بگذرانید، هفته ها و ماههایتان را چگونه می خواهید بگذرانید. زندگی خانوادگی آرمانی خود را در ذهن تصویرسازی کنید. سلامتی آرمانی خود را در نظر بگیرید. زندگی عالی خود را از جمیع جهات در نظر بگیرید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ فهرست رؤیاهای خود را خلق کنید ★

در اینجا نوبت به یک تمرین می رسد. برگ کاغذی بردارید و بر بالای صفحه عنوان «فهرست رؤیا» را بنویسید. بعد زیر آن خطی بکشید و آن گاه تمامی آنچه را که در زندگی می خواهید به آن برسید، درج کنید .
اغلب اشخاص تحت تأثیر اندیشه های خود محدود کننده از رسیدن به هدفهایشان باز می مانند. راه برخورد با این اندیشه های محدود کننده تهیه «فهرست رؤیا» است. همین که می توانید رؤیایها و خواسته هایتان را روی کاغذ بیاورید نشان می دهد که از توانمندی لازم برای دسترسی به آنها برخوردارید .

★ جرئت دیدن کدام رؤیا را دارید؟ ★

در اینجا با سؤال بزرگی روبرو می شوید: «اگر مطمئن بودید که حتماً به رؤیای خود تحقق می بخشید؛ کدام رؤیا را در ذهن خود تصویر می کردید؟»
اگر تضمینی وجود داشت که می توانید به هر هدفی که دارید، از هدفهای بزرگ گرفته تا هدفهای کوچک، برسید، این هدف کدام بود؟ اگر یک میلیارد چکی برای شما می نوشت که به کمک آن به بزرگ ترین رؤیای زندگی تان برسید، آن رؤیا چه می توانست باشد؟ کجا می بودید و چه می کردید؟ اگر زندگی خانوادگی و روابط زناشویی شما می توانست عالی و بی کم و کاست باشد، چه شکل و شمایلی پیدا می کرد؟ به این سؤالات به روشنی و با دقت جواب بدهید. آنها را یادداشت کنید .

★ روی آینده خود کار کنید ★

برای ایجاد آینده آرمانی خود، ابتدا باید با فهرست رؤیا شروع کنید. آنچه را که دوست دارید به آن برسید، آنچه را که دوست دارید تهیه کنید، دقیقاً بنویسید و فرض را بر این بگذارید که محدودیتی متوجه شما نیست. فهرست خود را به گونه ای بنویسید که بدانید حتماً موفق خواهید شد. هنری دیوید تورئو زمانی نوشت: «آیا قصرهای خود را در آسمان بنا کرده اید؟ بسیار خوب، دست به کار شوید و پایه های آن را در زیر آن بنا کنید.» وقتی از اندیشه های محدود کننده فاصله می گیرید، می توانید دست به کار شوید و هدفهایتان را تحقق بخشید.

★ از زمان خود به درستی استفاده کنید ★

برای اینکه بدانید آیا از زمان به درستی استفاده می کنید از خود بپرسید: «آیا این مرا در راستای تحقق یکی از هدفهایم سوق می دهد؟» اگر این فعالیت به شما کمک می کند که به هدفی که برای خود تدارک دیده اید برسید، از زمان خود استفاده درست می کنید. اگر غیر از این باشد، از زمان خود به درستی استفاده نمی کنید. وقتی عادت کنید که تنها کارهایی را انجام بدهید که شما را به جانب هدفتان هدایت کند، زندگی تان متحول می شود. نتایجتان بهتر می شود. دیر نمی گذرد که می بینید در جانب تحقق خواسته های خود در حرکتید. وقتی هدف روشنی برای خود در نظر می گیرید و دقیقاً می دانید که چه می خواهید، از دست زدن به هر اقدامی که شما را به هدفتان نمی رساند خودداری می ورزید. فرصتی برایتان باقی نمی ماند که آن را صرف انجام دادن کارهایی بکنید که شما را در تحقق خواسته هایتان یاری نمی کند. کمتر تلویزیون تماشا می کنید. کمتر به رادیو گوش می دهید. و اگر قرار است که روزنامه بخوانید، به سرعت این کار را انجام می دهید. دوستان و فعالیتهای خود را به دقت انتخاب می کنید. تنها با کسانی صرف وقت می کنید که از مصاحبت با آنها لذت می برید، با کسانی معاشرت می کنید که بتوانید از آنها مطلبی بیاموزید. و سرانجام به این گفته قدیمی توجه کنید: «اگر نمی دانید به کجا می روید، از هر راهی که بروید فرقی نمی کند.»



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ دقیقاً تصمیم بگیرید که چه می خواهید ★

یک هدف مشخص، واقعی، خاص و قابل اندازه گیری با زمان تحقق است. اما هدف غیر مشخص و غیر شفاف اصولاً هدف نیست. یک خیال است که در هوا شناور است. اشخاصی که هدفهای شفاف و روشن دارند، کسانی که دقیقاً می دانند چه می خواهند، شرایطشان متفاوت از کسانی است که صرفاً امیدوارند و می خواهند به جایی برسند.

اشخاص اغلب در همایشها به من مراجعه می کنند و می پرسند هدفشان چه باید باشد. در جوابشان می گویم تنها آنها هستند که می توانند تصمیم بگیرند. شگفت انگیز است که بسیاری از آنها می گویند هدف گذاری برایشان بسیار دشوار است و من هم با آنها موافقم. دشوار است، اما در ضمن ضروری است. با داشتن هدفهای روشن هر کاری را که بخواهید، می توانید انجام بدهید. بدون هدف گذاری تقریباً هیچ کاری نمی توانید انجام بدهید. یکی از دلایل اصلی ناکامی اشخاص در زندگی این است که آنها بخش قابل ملاحظه ای از اوقات خود را صرف کارهایی می کنند که یا کم ارزش است، و یا به طور کلی فاقد ارزش می باشد. و دلیل اینکه این همه وقت صرف می کنند این است که در واقع نمی دانند در زندگی دنبال چه می گردند. وقتی هدفهای روشن داشته باشید، توانایی شما در مدیریت بر زمان تا حدود زیاد بهبود می یابد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ هدف‌هایتان را مکتوب کنید ★

هدف‌هایتان را روی کاغذ بنویسید. میان مغز و دست شما اتفاق فوق العاده ای می افتد. وقتی قلم و کاغذی برمی دارید و هدف‌هایتان را مکتوب می کنید، هم زمان قوانین انتظارات، جذابیت و همخوانی را فعال می سازید. به این باور می رسید که می توانید به هدف‌های خود دست پیدا کنید. مکتوب کردن هدف‌ها بر عزم و اراده شما می افزاید تا هر اقدامی را که برای دستیابی به هدف‌هایتان ضرورت دارد، انجام بدهید. وقتی هدف‌هایتان را مکتوب می کنید، با سرعتی معجزه آسا به آنچه می خواهید دست پیدا می کنید. با نوشتن هدف‌هایتان، احتمال دستیابی به آنها 10 برابر می شود. به 1000 درصد می رسد.

★ متعهد باشید که بهای کار را بپردازید ★

مشخص کنید برای دستیابی به هدف‌تان چه بهایی را باید پرداخت کنید. فهرستی از همه کارهایی که باید انجام دهید تهیه کنید. آیا همه روزه باید کارتان را کمی زودتر آغاز کنید؟ کمی بیشتر تلاش کنید؟ کمی بیشتر پشت میزتتان باقی بمانید؟ اینها را یادداشت کنید. آیا باید بر میزان آموزش‌ها و مهارت‌های خود بیفزایید؟ آیا باید در دوره های آموزشی ثبت نام کنید؟ اینها را هم یادداشت کنید. آیا باید شغل، صنعت و یا حرفه تان را تغییر بدهید؟ یادداشت کنید. قانون علت و معلول یکی از قوانین مهم و آهنین عالم هستی است. برای آنچه می خواهید باید بهایی بپردازید. این بها را باید از قبل و به طور کامل بپردازید. قانون کاشت و برداشت، قانون برداشت و کاشت نیست. باید قبل از برداشت، بکارید. وقتی تمایل داشته باشید هر کاری را که لازم است انجام بدهید، هر قیمتی را که لازم است بپردازید، تا هر جا که لازم است بروید و هر از خود گذشتگی را که لازم است انجام بدهید، نشان می دهید که برای دسترسی به هدف‌تان از آمادگی لازم برخوردارید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ برنامه دقیق و مفصلی بریزید ★

برنامه ای به شکل مکتوب تهیه کنید. به خاطر داشته باشید که توانایی تهیه فهرست هدفها به طور مکتوب و برنامه ریزی برای تحقق آنها مهارت بسیار مهمی برای رسیدن به موفقیت است. برای تهیه برنامه باید فهرستی از آنچه به ذهنتان می رسد به منظور انجام دادن کارها برای رسیدن به هدفهایتان تهیه کنید. پس از آنکه این فهرست را تهیه کردید، می توانید مواردی را که بعداً به ذهنتان می رسد، به آن بیفزایید می توانید در تهیه این فهرست رعایت اولویتها را بکنید. کدام کار است که برای دستیابی به هدفهایتان باید آن را قبل از بقیه انجام بدهید؟ کدام کارها را باید ابتدا و قبل از کارهای دیگر انجام بدهید؟ کدام کارها انجام شدنشان منوط به انجام شدن بعضی از کارهای دیگر است؟ تهیه برنامه ای برای عمل و اقدام در حکم فراهم آمدن مسیری است که روی آن بتوانید بدوید. این گونه میزان باور و اعتقاد شما برای رسیدن به هدف افزایش می یابد. به تدریج، متقاعد می شوید که دستیابی به هدفهایتان امکان پذیر است.

کم کم امکانات و احتمالاتی را متوجه می شوید که در صورت نبود یک برنامه مکتوب هرگز آنها را متوجه نمی شدید .

★ برنامه را به اجرا بگذارید ★

برای تحقق هدفتان دست به کار شوید و کاری را که لازم است، صورت بدهید پس از آنکه هدفی را مشخص نمودید و آن را مکتوب کردید، وقتی مصمم شدید بهایی را که لازم است بپردازید، باید بلافاصله اقدامی صورت دهید. حتی اگر این کار برقراری یک تماس تلفنی یا کسب یک اطلاعات باشد، آن را انجام دهید .

تا زمانی که کار مشخصی صورت ندهید، صرفاً یک تمرین لذت بخش انجام داده اید. انگار که در خیال شده اید. سوییچ اتومبیلتان را در جا سوییچی قرار داده اید، اما هنوز آن را نگردانیده اید .



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ همه روزه کاری صورت دهید ★

همه روزه کاری صورت دهید تا شما را به جانب مهم ترین هدفی که دارید به حرکت درآورد. این یک اصل مهم است که به شما نیرو می دهد. برای اینکه انگیزه لازم را پیدا کنید، باید همه روزه کاری صورت دهید .
اقدام هفتم: هرگز تسلیم نشوید

★ هرگز تسلیم نشوید ★

پیشاپیش تصمیم بگیرید که هرگز تا نرسیدن به هدف خود دست از تلاش برندارید. بدون توجه به اینکه با چه موانع و مشکلاتی رو به رو می شوید، مصمم شوید که پیوسته کاری صورت دهید تا به موفقیت که دنبال آن هستید، برسید. وقتی از قبل تصمیم می گیرید و مصمم می شوید که کاری صورت دهید، به یک حاشیه امنیت روانی می رسید. این گونه وقتی مشکلاتی بروز می کنند، به لحاظ ذهنی از آمادگی ای برخوردارید که به جایی تسلیم شدن، به کارهایی که باید بکنید ادامه بدهید تا به موفقیت تضمین شده ای دست یابید .



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

★ اسرار میلیونرهای خودساخته ★

اگر هدف شما کسب درآمد است، بدانید اغلب کسانی که در حال حاضر پولدار هستند، بدون پول شروع کردند و یا حتی به شدت مدیون بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز در رأس قرار گرفته اند، زمانی در قعر بودند. تقریباً تمامی کسانی که در جلوي صف ايستاده اند، زمانی در انتهاي صف بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز ثروتمند هستند، زمانی فقیر بودند.

اغلب میلیونرها، خودساخته هستند و به عبارت دیگر، با هیچ شروع کردند و راهشان را به سمت بالا هموار نمودند. دنيایي ما در حال حاضر بیش از 300 میلیارد و مولتی میلیارد دارد. بسیاری از آنها از صفر شروع کردند، و با تغییر دادن فکرشان، توانمندیهاي درون خود را آزاد کردند تا به نتایج مالی فوق العاده زیادی دست پیدا کنند. این را هم بدانید، هر کاري را که دیگران در محدوده عقل و منطق انجام داده اند، شما هم می توانید انجام دهید. راستی هدفهاي شما کدامند؟

★ قدرت تعهد ★

یکی از سخنان جالبی که شنیده ام از کوهنوردي به نام چارلز موري است تا زمانی که تعهد و عزم جزمی در میان نباشد، همیشه امکان برگشتن و بی حاصل بودن وجود دارد. حقیقتی وجود دارد که جهل ناشی از آن ایده ها و برنامه هاي عالی و باشکوه را می کشد و آن حقیقت این است: به محض آنکه کسی متعهد می شود، عنایت خداوند از در وارد می شود. همه چیز به کمک شخص می آید. حوادث ناشناخته و غیر مترقبه اي اتفاق می افتند. کمک هاي طبیعی از راه می رسند، چیزی که در خواب هم دیده نمی شدند. بعد از آن، او به سخنی از گوته اشاره می کند:

آیا سخت کوش هستید؟ از این لحظه استفاده کنید. هر کاري را که می توانید انجام دهید، یا هر رؤیایی را که می توانید داشته باشید، شروع کنید. در شجاعت نبوغ، قدرت و اعجازي نهفته است. کافی است که دست به کار شوید تا ذهنتان رشد کند. شروع کنید، دیري نمی گذرد که کار انجام می شود.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

بیو گرافے افراد موفق

برایان تریسی

دکتر جان پمبرٹن

آکیو موریتا

کارلوس اسلیم هلو



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوا فر



برایان تریسی

من در آغاز زندگی به جز داشتن یک ذهن کنجکاو از مزایای چندانی بهره مند نبودم. در مدرسه درس نمی خواندم و شاگرد ضعیفی بودم و دست آخر هم ترک تحصیل کردم. سالها به کارهای سخت یدی مشغول بودم و آینده ی امید بخشی را در پیش روی خود نمی دیدم.

در جوانی در یک کشتی باربری کار پیدا کردم و رفتم تا دنیا را ببینم . به مدت هشت سال سفر کردم ، کار کردم ، کار کردم و باز هم سفر کردم تا اینکه نهایتا بیش از هشتاد کشور را در پنج قاره جهان دیدم. وقتی دیگر نتوانستم کار یدی پیدا کنم به سراغ فروشندگی رفتم . از این خانه به آن خانه می رفتم و با درصد معینی که از فروش کالاها نصیبم می شد گذران زندگی می کردم . مدتها درگیر فروش اجناس مختلف بودم تا اینکه یک روز به اطرافم نگاه کردم و از خود پرسیدم : « چطور است که دیگران از من موفق ترند؟

آن وقت دست به کاری زدم که زندگی مرا از این رو به آن رو کرد . به سراغ فروشندگان موفق رفتم و از آنها پرسیدم که چطور کار می کنند . آنها به من گفتند که چه کار می کنند و من هم به نصیحت هایشان عمل کردم و فروشم بالا رفت . نهایتا آنقدر پیشرفت کردم که تبدیل به یک مدیر فروش شدم . در کار مدیریت فروش هم از همان استراتژی پیروی کردم تا یاد گرفتم کسانی که د کار مدیریت فروش موفق هستند چه کار می کنند و آنوقت خودم هم همان کارها را انجام دادم. این جریان یادگیری و به کار گیری آنچه یاد می گرفتم زندگی مرا دگرگون کرد . هنوز هم مبهوت هستم که این کار چقدر ساده و بدیهی است . فقط کافی است یاد بگیرید که افراد موفق چه کار می کنند و آن وقت خودت هم همان کارها را بکنی تا به همان نتایج برسی . واقعا چه ایده جالبی است



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

مطلب خیلی ساده است . بعضی از افراد بهتر از دیگران عمل می کنند چون کارهای بخصوصی را به روش متفاوتی انجام می دهند . در واقع کارهای درست را با روش درست انجام می دهند ، بخصوص اینکه این افراد از وقتشان به نحوی بسیار بسیار بهتر از یک فرد عادی استفاده می کنند به خاطر تجربیات ناموفقی که در زندگی داشتم یک نوع احساس ضعف و عدم کارایی در من شکل گرفته بود . در این مخمصه ذهنی گرفتار شده بودم که فکر می کردم کسانی که بهتر از من عمل می کنند واقعا بهتر از من هستند . آنچه یاد گرفتم این بود که این فکر ضرورتا درست نیست . آنها فقط کارها را با روش دیگری انجام می دادند و از نظر منطقی آنچه را که آنها یاد گرفته بودند من نیز می توانستم یاد بگیرم . این برای من در حکم یک مکاشفه بود و من از این کشف هم مبهوت بودم و هم هیجان زده . هنوز هم هستم . دریافتم که می توانم زندگی خود را تغییر دهم و می توانم تقریبا به هر هدفی که برای خودم تعیین کنم برسم به شرط آنکه ببینم کسانی که در آن زمینه موفق هستند چه می کنند و سپس خودم همان کارها را انجام دهم تا نهایتا به همان نتایجی که آنها به دست آورده اند برسم.

ظرف مدت یک سال پس از شروع کارم در زمینه فروش تبدیل به یک فروشنده طراز اول شدم . یکسال پس از آنکه وارد حوزه مدیریت شدم توانستم تبدیل به مدیر عاملی شوم که نودوپنج نفر نماینده فروش در شش کشور زیر دستش کار می کردند . در آن زمان بیست و پنج سال داشتم . در طی سالها در بیست و دو حرفه مختلف کار کردم . چندین شرکت را تاسیس و راه اندازی کردم و از یک دانشگاه معتبر در رشته مدیریت بازرگانی مدرک گرفتم . همچنین توانستم زبانهای فرانسه ، آلمانی و اسپانیایی را یاد بگیرم و به عنوان سخنران ، مربی و مشاور با بیش از ۵۰۰ کمپانی همکاری کنم . در حال حاضر سالانه برای بیش از ۳۰۰ هزار نفر سخنرانی می کنم و سمینارهایی برگزار می کنم که بیش از ۲۰۰۰۰ نفر شرکت کننده دارند . در طول سوابق حرفه ای خود یک حقیقت ساده را دریافتم . کلید دست یابی به موفقیت بزرگ ، پیروزی ، احترام ، مقام و خوشبختی در زندگی این است که بتوانی ذهنت را تمام و کمال روی مهمترین کار یا هدفی که داری متمرکز کنی ، آن را درست انجام دهی و تا آنرا به اتمام نرسانده ای دست از کار نکشی .



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

فهرست
افراد

پیشرفت سریع و دست یابی به اهداف با شناخت قوانین جهانی موفقیت یکی از موفق ترین کتابهای برایان تریسی است که در کشور ما نیز ترجمه گردیده است. در این کتاب درباره نویسنده آن آمده است : نویسنده این کتاب در طی سی سال به هشتاد کشور دنیا سفر کرده است تا دلایل حقیقی این پرسش را بیابد که چرا وقایع به صورتی که هستند اتفاق می افتند . او پاسخ ها را به صورت قوانینی خلاصه کرده است که سال ها در دنیا به افراد مختلف آموزش داده شده است و تعداد بیشماری از مردان و زنان توانسته اند با به کار گرفتن لین اصول ، موفقیت ، خوشبختی و سلامت جسمی – روانی را در زندگی خود افزایش دهند .

یکی دیگر از کتابهای که از این نویسنده در ایران با اقبال عمومی روبرو گردیده است کتاب قورباغه را غورت بده است که در باره ۲۱ روس عالی غلبه بر تنبلی و انجام بیشترین کار در کمترین زمان می باشد .

برایان تریسی درباره این کتاب گفته است : این کتاب برای این نوشته شده است که به شما نشان بدهد چطور در کارهایتان سریعتر پیش بروید . صفحاتی که در پیش رو دارید شامل بیست و یک اصل است که در مجموع قدرتمندترین اصولی است که تا کنون در زمینه کارایی فردی کشف کرده ام . روش ها ، تکنیک ها و استراتژی هایی که ارائه می شوند کاربردی ، اثبات شده و سریع العمل هستند . روی هم رفته این ایده های بیست و یک گانه در مورد کارایی فردی مثل غذاهای آماده هستند که می توان آنها را در هر زمان و به ترتیب اهمیتی که در شرایط کنونی برای شما دارد به طور دلخواه مورد استفاده قرار داد .

از دیگر کتاب های این نویسنده که در ایران ترجمه گردیده است می توان به موارد زیر اشاره کرد :

- رموز موفقیت برای زنان در زندگی و کار
- رموز اعتماد به نفس در زندگی و کار برای همه
- مدیریت زمان : رموز استفاده بهتر از وقت در زندگی و کار برای همه
- تمرکز روی هدف : روش های ساده و کارآمد برای آسان کردن زندگی ، دوبرابر کردن کارایی و دست یابی به تمامی اهداف .



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

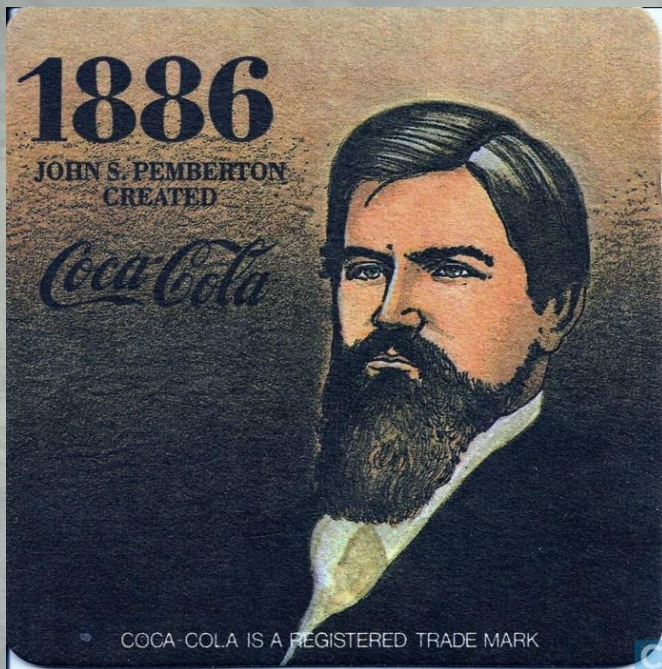
لازم به ذکر است که برایان تریسی در حال حاضر یک سخنران ، مربی ، و مشاور حرفه ای و مدیر شرکت بین المللی برایان تریسی (Brian Tracy International) است که یک شرکت آموزشی – مشاوره ای در سولاتابیچ کالیفرنیا است. در سی سالگی از دانشگاه آلبرا درجه کارشناسی و پس از ادامه تحصیل مدرک کارشناسی ارشد خود را در رشته مدیریت از دانشگاه کلمبیا پاسفیک دریافت کرد. ازدواج موفقی داشته و دارای ۴ فرزند است . وی یکی از معتبرترین مراجع صاحب نظر جهان در زمینه موفقیت و پیشرفت است.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر





دکتر جان پمبرتن

ابتدا کوکاکولا به عنوان یک شربت تقویتی مصرف داشت و امروز یک نوشابه به نشاط انگیز به شمار می‌آید. در سال ۱۹۲۵ کوکاکولا فروش میلیونی‌اش را آغاز کرد و در سال ۱۹۴۰ در ۴۰ کشور عرضه شد. مارک Sprite این نوشابه در سال ۱۹۶۱ وارد بازار شد و در سال ۱۹۸۲ کوکاکولای رژیمی، بر تنوع محصولات این شرکت افزود. در ماه مه ۱۸۸۶، کوکاکولا برای اولین بار توسط دکتر جان پمبرتن (John Pem-berton) داروسازی اهل آتالانتا (جورجیا) تهیه شد. ابتدا کوکاکولا به عنوان یک شربت تقویتی مصرف داشت و امروز یک نوشابه به نشاط انگیز به شمار می‌آید. در سال ۱۹۲۵ کوکاکولا فروش میلیونی‌اش را آغاز کرد و در سال ۱۹۴۰ در ۴۰ کشور عرضه شد. مارک Sprite این نوشابه در سال ۱۹۶۱ وارد بازار شد و در سال ۱۹۸۲ کوکاکولای رژیمی، بر تنوع محصولات این شرکت افزود. در ماه مه ۱۸۸۶، کوکاکولا برای اولین بار توسط دکتر جان پمبرتن (John Pem-berton) داروسازی اهل آتالانتا (جورجیا) تهیه شد.

جان پمبرتن مواد اولیه کوکاکولا را در یک کتری برنجی در حیاط پشتی خانه‌اش ترکیب کرد. فرانک رابینسون، کتابدار جان پمبرتن، برای محصول کارفرمای خود، نام کوکاکولا را برگزید، وی علاوه بر آگاهی از علم کتابداری، خطاط خوبی بود و نام کوکاکولا را به گونه‌ای خطاطی کرد که هنوز هم به عنوان آرم این شرکت مورد استفاده است. نوشابه کوکاکولا برای اولین بار در داروخانه ژاکوب (Jacob) در آتالانتا در ۸ مه ۱۸۸۶ عرضه شد. در آن ایام حدود ۹ عدد از این نوشیدنی روزانه به فروش می‌رفت و مجموع فروش آن سال کوکاکولا فقط حدود ۵۰ دلار بود، نکته خنده‌دار این است که در کل این نوشیدنی برای تولیدکننده‌اش بیش از ۷۰ دلار هزینه در برداشت؛ یعنی سال اول، برای جان پمبرتن سال ضرر بود.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

در سال‌های اول، کوکا بیشتر مصرف دارویی داشت و به عنوان یک نوشابه تقویتی مصرف می‌شد چرا که علاوه بر شربت دانه کولا که سرشار از کافئین بود، حاوی عصاره کوکائین نیز بود. به تدریج کوکاکولا جایش را در میان نوشابه‌ها باز کرد و به یکی از معروف‌ترین نوشیدنی‌های آمریکا تبدیل شد. حضور آسا گریگزکاندلر (Asa grigscandler) داروسازی دیگر از آنتالانتا، در شرکت کوکا، و همکاری با پمبرتن تولید این نوشابه را در سال‌های ۱۸۹۰ تا ۱۹۰۰ تا بیش از ۴۰۰۰ درصد افزایش یافت. تبلیغات عامل مهمی در موفقیت پمبرتن و کاندلر بود. تا پایان سده مورد نظر کوکاکولا طرفداران بسیاری در آمریکا و کانادا به دست آورد. حدوداً در همان زمان بود که شرکت کوکاکولا نسبت به فروش شربت دانه‌های خود به شرکت‌های مستقل و زنجیره‌ای (که جواز فروش این محصول را داشتند) مبادرت کرد حتی امروز صنعت نوشابه سازی آمریکا همین روش را دنبال می‌کند. تا دهه ۶۰، نوشیدنی‌های گازدار، چه در شهرهای بزرگ و چه در شهرهای کوچک در داروخانه‌ها و در بستنی فروشی‌ها عرضه می‌شدند. ولی به دلیل پاتوق افراد مختلف شدن این اماکن داروخانه‌ها از فروش این محصولات سرباز زدند در نتیجه این نوشابه سر از رستوران‌ها و ساندویچ‌فروشی‌ها درآورد. ۲۳ آوریل سال ۱۹۸۵، فرمول کولای جدید برملا شد و شرکت مذکور را با مشکل مواجه کرد. با این وجود در حال حاضر، مصرف روزانه کوکا در جهان بالغ بر ۷ میلیارد دلار می‌شود



فهرست
افراد



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر



آکیو موریتا



COURTESY: SONY

«Akio Morita» در ۲۶ ژانویه سال ۱۹۲۱ در «Nagoya» کشور ژاپن متولد شد. او که در رشته فیزیک تحصیل می کرد، با آغاز جنگ جهانی دوم به خدمت ارتش ژاپن درآمد و در ناوگان دریایی ارتش به کار مشغول شد. در هفتم ماه مه سال ۱۹۴۶ «Marito» به همراه یکی از همزمانش در جنگ با نام «Masaru Ibuka» یک شرکت تعمیر رادیوهای دست دوم تحت عنوان «Tokyo Tsushin kogyo» بنا کردند. در آن زمان Morita دارای ۲۵ سال و Ibuka دارای ۳۸ سال سن بودند و هر دو با سرمایه اولیه ۱۹۰ هزار ین ژاپن شرکت را با ۲۰ کارمند اداره می کردند. در سال ۱۹۴۹ شرکت اولین نوارهای مغناطیسی خود را روانه بازار کرد و در سال ۱۹۵۰ توانست اولین ضبط صوت های ژاپنی را تولید نماید. در سال ۱۹۵۷ نیز اولین رادیوهای جیبی توسط این کمپانی تولید و به بازار عرضه گردید. یکسال بعد زمانی که شرکت کوچک سابق حال به یک کمپانی نسبتا صاحب نام تبدیل شد، تصمیم به تغییر عنوان آن به «Sony» گرفته شد. در سال ۱۹۶۰ کمپانی Sony اولین تلویزیون های ترانزیستوری را ابداع نمود و بعد به طور گسترده روانه بازار نمود. در سال ۱۹۶۵ نیز اولین دوربین فیلمبرداری خانگی توسط این کمپانی ساخته و به بازار عرضه شد. پس از آن محصولات مهم Sony عبارت بودند از «Walkman» تلویزیون های «Trinitron» میکرو دیسکت های کامپیوتر و سرانجام از «Sony Playstation» که هر یک شهرت فراوانی را به سوی این امپراطوری عظیم روانه ساخت. با گسترده تر شدن فعالیت کمپانی در عرصه الکترونیک و افزایش حجم تقاضا از سراسر دنیا شعبات متعددی در سراسر این کره خاکی بنا شد. در کشور آمریکا این شعبه در سال ۱۹۷۰ کار خود را با ریاست شخص «Morita» آغاز نمود و اینگونه شد که «Sony» به عنوان اولین شرکت ژاپنی در بورس نیویورک حضور یافت. دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ مجددا Sony اولین کمپانی بود که یک کارخانه آمریکایی دایر می کرد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

البته روند کاری «Morita» و قلمرو تحت فرمانش همیشه با خط سیر صعودی همراه نبوده است. شکست Sony در رقابت با کمپانی Matsushita در عرضه و تولید نوارهای VHS و همچنین خرید ناموفق ۴/۳ میلیارد دلاری این شرکت که قصد داشت با در اختیار گرفتن کمپانی فیلم سازی «Columbia Pictures» حضور قطعی در هالیوود داشته باشد، از جمله روزگار تخریبی به شمار می روند.

که در دوره ای مشکلات عدیده ای برای پادشاهی Sony پدید آورده بودند. اما به هر حال Sony همواره حرف اول را در بازار الکترونیک می زده و می زند. در رابطه زندگی شخصی «Morita» نکات جالبی وجود دارد. او در مدت زندگانی اش دوستان پرنفوذ بسیاری در سراسر دنیا علاوه بر کشور ژاپن داشت که نخست وزیر پیشین ژاپن و همچنین «Kissinger» رئیس جمهور دهه های سابق ایالات متحده از جمله این افراد به شمار می روند. در اواخر دهه ۱۹۹۰ ثروت او که بیش از ۳/۱ میلیارد دلار تخمین زده می شد سبب گشت تا مجله اقتصادی «Forbes» نام «Morita» را در لیست ثروتمندترین های دنیا قرار دهد. همچنین او تنها غیر آمریکایی بود که مجله «Time» به عنوان بزرگترین و موفق ترین مدیران و بازرگانان در لیست خود جای داد. او همچنین به سبب سیاست های اقتصادی و مهارت های مدیریتی که از خود به نمایش گذارد، از سوی مجامع علمی مختلف ژاپن، انگلستان و ایالات متحده نشان یادبود و لیاقت دریافت کرد. دیگر اینکه به سبب مشغله فراوان کاری در دوران جوانی «Morita» پس از سن ۵۰ سالگی تازه به یادگیری ورزش های اسکی، تنیس و همچنین غواصی روی آورد که این امر در نوع خود بی نظیر است. اشتغال یکباره او به این ورزش ها موجب گردید تا در سال ۱۹۹۳ هنگامی که مشغول بازی تنیس بود، دچار حمله قلبی شود و مابقی عمر را بر روی صندلی چرخ دار سپری نماید. یکسال بعد یعنی در سال ۱۹۹۴ از سمت خود در کمپانی Sony استعفا داد و «Norio Ohga» را جانشین خود ساخت. سرانجام «Akio Morita» در سوم اکتبر ۱۹۹۹ در سن ۷۸ سالگی بر اثر بیماری ذات الریه جان سپرد و تمامی اموال و دارایی خود را برای همسر و دو پسر و تنها دخترش به ارث گذاشت. هم اکنون امپراطوری عظیم Sony با فروش سالانه بیش از ۳۳ میلیارد دلار، در جایگاه قدرتمندترین بازار صوتی تصویری قرار دارد.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر





کارلوس اسلیم هلو

کارلوس اسلیم هلو، دومین مرد ثروتمند جهان است. این تاجر و سرمایه‌گذار مکزیکی با ۶۰ میلیارد دلار سرمایه خالص، یکی از موفق‌ترین مردان جهان در حوزه تجارت و بازرگانی است. با برخی از خصوصیات و عقاید او درباره کسب و کار و تجارت آشنا شوید. ضرب‌المثل معروفی وجود دارد که می‌گوید: «محال است وارد مکزیک شوید و هر لحظه، پولتان به جیب اسلیم نریزد». این ضرب‌المثل تا حد زیادی واقعیت دارد زیرا اغلب خدمات و مسائل روزمره در مکزیک به گونه‌ای با سرمایه‌های کارلوس اسلیم به وجود آمده‌اند. مثلاً ۹۲ درصد خطوط تلفن مکزیک متعلق به اوست. مردم اغلب مایحتاج زندگی

خود را از فروشگاه‌های زنجیره‌ای او می‌خرند یا برای صرف غذا در مکزیک به یکی از ۱۸۰ رستوران زنجیره‌ای او می‌روند. او هم لاستیک ماشین‌های مکزیکی‌ها را تامین می‌کند و هم بزرگترین پیمانکار راه‌سازی است. مردم از بانک‌های او وام می‌گیرند. کارلوس اسلیم قهوه مکزیک را نیز تامین می‌کند. کارلوس اسلیم با همه سرمایه و قدرتی که دارد، به صرفه‌جویی مشهور است. همیشه می‌توان او را با ساعت پلاستیکی ارزان‌قیمتش شناخت. او این صرفه‌جویی را به کار خود هم انتقال داده و همه شرکت‌ها و کارخانه‌هایش، بسیار ساده و معمولی‌اند. مثلاً یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خدمات تلفن او که سالانه میلیون‌ها دلار از آن درآمد دارد، در محل کارخانه لاستیک‌سازی‌اش قرار دارد. اسلیم می‌گوید: «در زمان شکوفایی اقتصادی به ریاضت ادامه دهید، این امر به پیشرفت شرکت شتاب می‌بخشد. این کار باعث می‌شود تا در زمان بحران، جلوی نیاز شدید برای تغییرات گرفته شود».



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

چنگیز خان مغول شخصیت محبوب کارلوس اسلیم است. او هر شب تا پاسی از شب بیدار می ماند و کتاب های تاریخی می خواند. شیوه قدرت گرفتن و سیاست های اقتصادی او، فرق چندانی با روش چنگیز ندارد. هر دو آرام آرام حمله می کنند و ناگهان همه چیز را فتح می کنند. بسیاری از اقتصاددانان مکزیک با این شیوه کارلوس اسلیم مخالفند و انحصارطلبی او را سم مهلکی برای اقتصاد مکزیک می دانند. اسلیم همیشه اصرار دارد خود را فردی غیر سیاسی معرفی کند اما به هر حال قدرت مالی اش باعث می شود حتی رئیس جمهور امریکا نیز گاه به گاه به او سر بزند. البته یکی از میهمانان مشهور و محبوب او، گابریل گارسیا مارکز است. کارلوس اسلیم، مجموعه اقتصادی خود را با سه پسر و یک فرزندخوانده اش اداره می کند و همواره بخشی از درآمدهایش را به امور خیریه اختصاص می دهد. او در سال ۲۰۰۶، یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار به موسسه های خیریه کمک کرد، ۹۵ هزار دوچرخه برای کودکان فقیر خرید، کمک کرد تا ۷۰۰ هزار عینک برای محصلین خریده شود و به ۱۵۰ هزار دانشجو، یاری رساند. او در نظر دارد در ۴ سال آینده حدود ۱۰ میلیارد دلار از سرمایه خود را به سیستم بهداشت و درمان مکزیک و همچنین پیشرفت آموزش و پرورش اختصاص دهد. کارلوس اسلیم درباره اصول موفقیت شرکت هایش می گوید: «ساختارها و سازمان های ساده با حداقل سلسله مراتب اداری، توسعه فردی و آموزش درون سازمانی برای مدیران، انعطاف پذیری و تصمیم گیری آنی، کار کردن با مزایای شرکت های کوچک، ساختار سازی دوباره و به وجود آوردن شرکت های واحد از پایه های موفقیت است. همیشه به یاد داشته باشید شرکت هایی که در سختی زندگی می کنند قوی ترند و در شرایط سخت، افراد آن بهتر می توانند با مشکلات روبه رو شوند». او در سال ۹۴ نامه ای به جوانان نوشت که توصیه های فراوانی داشت. کارلوس اسلیم درباره موفقیت گفت: «موفقیت این نیست که شما کاری را خوب یا حتی خیلی خوب انجام دهید و از دیگران تایید بگیرید. موفقیت یک عقیده بیرونی نیست، یک احساس درونی از خوب بودن است. موفقیت، تعادل روح است و قطعا به احساساتی مانند عشق، خانواده، دوستی، اصالت و راستی نیاز دارد».

فهرست
افراد



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

تمرینات عملی

- یک قلم و چهار برگه کاغذ بردارید روی عنوان اولین برگه اهداف امسال روی دومین اهداف ۳ سال آینده بر روی سومین کاغذ اهداف ۵ سال آینده و بر روی آخرین برگه اهداف ۱۰ سال آینده خود را یادداشت کنید (توجه داشته باشید که فقط اهدافی که مربوط به امور مالیتان میشود را بر روی این برگه ها یادداشت کنید دیگر اهداف خود را در جای دیگری بنویسید) سپس اهداف خود را بنا به عنوان مورد به مورد یادداشت کنید هر زمانی هم هدفی دیگر در ذهنتان آمد آن را در برگه اضافه کنید تلاش کنید اهداف خود را با جزئیات دقیق و به صورت شفاف لحاظ کنید جلوی هر هدف یک مربع کوچک رسم کنید تا زمانی که به آن مورد رسیدید داخل مربع تیک بزنید (این کار حس خوبی را به شما منتقل کرده و انگیزه را برای رسیدن به اهداف دیگر زیاد میکند) سعی کنید اهدافتان را چند روز در هفته مرور کنید تلاش کنید از اهدافتان (خانه ماشین ویلا و یا هر مورد دیگر...) عکس تهیه کنید و به همراه برگه های اهداف خود داخل زوم کن یا پوشه و یا کاور آنها را بایگانی کنید.
- به بانک بروید و حساب پس اندازی افتتاح کنید. طی ماهها و سالهای آینده باید شروع به ساخت سنگر مالی خود در این حساب کنید.
- متعهد شوید که در زمینه ای که انتخاب کردید به **((بهترین))** تبدیل شوید. یک مهارت که انجام عالی آن بیشترین کمک را به کسب درآمد می کند شناسایی کنید.
- ترس را کنار بگذارید. نگران شکست های موقتی نباشید. با تلاش و مقاومت بیشتر تمرکز خود را به افزایش احتمال موفقیت خود معطوف کنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

- از خود تصویر ذهنی کاملاً موفقی در تمام ابعاد زندگی خلق کنید. این تصویر را با احساس شادمانی، غرور و سربلندی که در موفقیت ها شما را همراهی میکنند، بیامیزید. این تصویر را، همراه با احساسات آمیخته شده، چندین بار در طول روز مرور کنید.
- از امروز کتابخانه موفقیت خود را با کتابهایی در مورد موفقیت، پیروزی، اقدامات مهم افراد مورد تحسین و احترامتان، پر کنید. روزانه ۳۰ الی ۶۰ دقیقه این کتاب ها را مطالعه کنید.
- با افراد پیروز، مثبت، خوش بین و هدفمند که می دانند کشتی زندگی خود را به کدام سو می رانند، معاشرت کنید. از آنها درخواست راهنمایی و توصیه کنید و بهترین ایده هایتان را با آنها در میان بگذارید.
- همواره با خود گفتگوی درونی مثبت داشته باشید. مشوق خود شوید. احساس ترس از شکست را با گفتن "می توانم انجام دهم! می توانم هر چیزی که در ذهنم است انجام دهم!" نابود کنید. گفتن این عبارات را آنقدر ادامه دهید که دیگر از انجام آن کار نهراسید.
- از امروز بدست آوردن یک میلیون دلار را به عنوان هدف خود تعیین کنید. نقطه شروع خود را تحلیل کنید، برنامه بلند مدت طراحی کنید و برای درآمدهای خود کیلومتر شمار و معیار سنجش مشخص کنید، سرمایه گذاری و پس انداز کنید. از امروز برای شروع حرکت به سمت این هدف، کار را آغاز کنید. یک سفر طولانی، با برداشتن نخستین گام آغاز می شود



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

- به سراغ یک کارگزار بیمه بروید و از او درباره انواع بیمه برای محافظت خود و خانواده تان در برابر حوادث ناگهانی، اطلاعات کسب کنید. زمانی که تحت پوشش بیمه باشید احساس بهتری درباره خود و خانواده تان خواهید داشت
- یک حساب پس انداز ویژه باز کنید و به اندازه هزینه های ۳ تا ۶ ماه تان در آن پس انداز کنید. همین اقدام کوچک، شخصیت شما را در مسیر مثبتی تغییر می دهد.
- مشترک مجلات و روزنامه های مالی شوید که در آن اخبار مربوط به افراد موفق در زمینه مسائل مالی آینده درج می شود.
- شروع به ایجاد یک حساب نقدی، مختص سرمایه گذاری بر روی املاک و مستغلات نمایید. به مناطق نزدیک و در دسترس، فکر کنید و برای این کار به جاهای دور دست نروید.
- به خودتان ترفیع بدهید. تصمیم بگیرید که درآمد سالانه خود را ۵۰ درصد افزایش دهید. آن را به عنوان یک هدف یادداشت کنید و برای دستیابی به آن برنامه ریزی کنید. فوراً اقدامات لازم را انجام دهید و تا زمانی که به آن دست نیافته اید، کار را متوقف نکنید.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

انگیزش

افروزی

عواظین جلد





POOLDAR_SHIM



هميشه مے دانستم كه

تروتمند مے شوم، حته

يك لحظه هم به آن

شك نكردم

وارن بافت



POOLDAR_SHIM

VICTORY



نوع جنگ من برنده

شدن است و دیگر هیچ

وارن بافت

فرصتے طالپے کہ در جستجوی آن
هستید، در درونتان است. نه در
محیط پیرامون، نه در بخت و اقبال
و نه در کمک دیگران، تنها و تنها در
درون خودتان است
اریسون سوت ماردن



POOLDAR_SHIM



بزرگترین چالش این است که به بهترین چیزی تبدیل شوید که امکان
تبدیل شدن به آن را دارید نه می توانید باور کنید که برای روح بشر چه همه
توان کرد که پتانسیل هایش را به حداکثر برساند و تا آنجا که می شود، آنرا

گسترش دهد

جیم ران



POOLDAR_SHIM

هر چیزی را به شدت بخواهید، به دست خواهید آورد، به
هر کسی که بخواهید، تبدیل خواهید شد، هر چیزی را
که مطلوبتان باشد، خواهید داشت و هر کاری را شروع
کنید، به پایان خواهید رساند، اگر خواسته هایتان را به یک



هدف واحد تبدیل کنید
رابط کولیر



POOLDAR_SHIM

زمانه خواهد رسید که فرصتهای بزرگ به شما روم آورند، زمانه که شما باید در موقعیت باشید که بتوانید از آنها بهره برداری کنید

سم والتون



POOLDAR_SHIM

آینده چندین نام دارد برای سست دلان، «مخال»

است، برای بزدلان «ناشناخته» است و برای

عاقلان و دلیران، «ایده آل» است

ویکتور هوگو



POOLDAR_SHIM

منتظر فرصتهای فوق العاده نباشید.
فرصتهای معمولی را به چنگ بیاورید و آنها را
بیرورانید. مردمان ضعیف، در انتظار فرصتها
هستند، مردمان بزرگ، آنها را می سازند

ایسون سوت ماردن



POOLDAR_SHIM



تصور کنید که نتایج دلخواهتان چگونه خواهند بود. جزئیات این تصاویر را
مشخص کنید و به وضوحشان بیفزایید. بارها و بارها آنها را نزد خودتان ظاهر
کنید تا سرانجام تحقق پیدا کنند

ماکسور مالتز



POOLDAR_SHIM

زمان را با کمک آنچه دیگران نگاشته اند، در جهت پیشرفت

شخصی خود به خدمت بگیری و این گونه به سادگی به

چیزهایی می‌رسی که سایرین با مشقت و دشواری به آنها

رسیده اند

سقراط



POOLDAR_SHIM



معرفی چند کتاب





نام کتاب: به روش خود ثروتمند شوید

نویسنده: برایان تریسی

شرح کتاب: این کتاب در ۱۰ فصل تدوین شده و در آن به بررسی روش‌ها و اصول در نظر گرفته برای ثروتمند شدن پرداخته شده است. برخی از سرفصل‌های مهم این کتاب شامل جذب‌کننده پول شوید، شروع با دست‌خالی، حرفه شخصی خود را بنا کنید، فکر کنید و ثروتمند شوید، ابتکار عمل را در دست بگیرید و... است. در مقدمه کتاب «ویکتور رایزلینگ» در مورد «برایان تریسی» نویسنده کتاب آورده است: «برایان به طور مداوم، به سرتاسر جهان سفر می‌کند و سمینارهایی در مورد فروش، مدیریت، کارآفرینی، تأسیس شرکت، توسعه تجاری و دستاوردهای فردی برگزار می‌کند. او ۳۵ کتاب نوشته که تاکنون به بیش از ۲۵ زبان ترجمه شده‌اند.

در کتاب «به روش خود ثروتمند شوید» برایان تریسی به شما نشان می‌دهد چگونه با هر نوع شخصیتی که دارید و هر کجا که هستید، در سال‌های پیش‌رویتان می‌توانید ثروتمند شوید». همچنین احمد رضا فتوتی که دارنده مدرک روانشناسی صنعتی سازمان است نیز در بخش سخنی با خوانندگان نوشته است: «مفاهیم، روش‌ها و مهارت‌هایی که در این کتاب آمده، بارها مورد آزمایش قرار گرفته است.

این کتاب شامل تمام آن چیزهایی است که شما برای ثروتمند شدن به آن نیاز دارید. با خواندن این کتاب به کشف روش‌های تازه و موثرتری برای دستیابی به ثروت خواهید رسید».

افراد موفق در هر زمینه‌ای "عمل‌گرا" هستند
در حالی که شکست خوردگان "حرف‌گرا" هستند



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

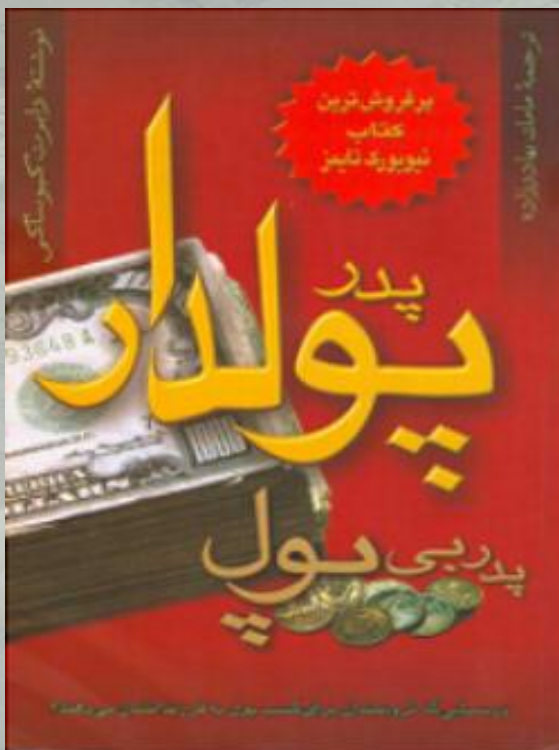


نام کتاب: کار راهه بابای دارا
نویسنده: رابرت کیوساکی، شارون لچتر
شرح مختصر کتاب: موقعیت مالی افراد از چهار حالت خارج نیست. کارمند، خویش فرما، مالک کسب و کار و سرمایه‌گذار. دستیابی به آزادی مالی در هر چهار حالت ممکن است اما موقعیت‌های سوم و چهارم راه‌های پرشتاب‌تری در رسیدن به آن می‌باشند.



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر



نام کتاب: بابای پولدار، بابای بی پول

نویسنده: رابرت کیوساکی

شرح کتاب: کتاب "پدر پولدار، پدر بی پول" یکی از پرفروش ترین کتاب های مدیریتی چند سال اخیر است. نویسندگان کتاب، روش های آموزشی مدارس را برای عصر حاضر مناسب و کافی نمی دانند و معتقدند که "مدرسه ها کارمند پرورند و نه کارآفرین پرور". آموزش هایی که برای عصر سازمان های بزرگ و بوروکراتیک مناسب بود، دیگر جواب گوی نیازهای سازمان های پیچیده، شبکه ای و مبتنی بر دانش امروز نمی باشند و در واقع فرزندان ما را برای دنیای تربیت می کنند که دیگر وجود ندارد.

"برای پول کار نکنید بگذارید پول برای شما کار کند"



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر



نام کتاب: اسرار ذهن ثروتمند

نویسنده: تی هارو

شرح کتاب: کتاب اسرار ذهن ثروتمند دو کتاب در یک کتاب است. در قسمت اول بیان می‌شود که عملکرد طرح اولیه پول در ذهن شما چگونه است. از طریق ترکیبی از بیان‌های شوخ، صمیمی و آشنا به چم و خم‌های شهری که نویسنده دارد، یاد می‌گیرید که چگونه دوران کودکی شما سرنوشت مالی شما را رقم می‌زند. همچنین یاد می‌گیرید که چگونه طرح اولیه پول متعلق به خود را تشخیص داده و آن را به گونه‌ای مورد تجدید نظر قرار دهید که نه تنها ایجاد موفقیت کند، بلکه مهمتر از آن بتواند آن را حفظ کرده و دائم آن را رشد دهید. در قسمت دوم به شما هفده پرونده ثروت معرفی می‌شود که دقیقاً بیان می‌کند که آدم‌های ثروتمند چگونه نسبت به آدم‌های فقیر و طبقه متوسط متفاوت فکر و عمل می‌کنند. هر پرونده ثروت شامل مراحل عملی برای شماس است، تا به تمرین آن در دنیای واقعی بپردازید و از ریشه و اساس، درآمد خود را افزایش داده و ثروت خود را انباشته کنید. اگر آن طور که دوست دارید از نظر مالی کاری را از پیش نمی‌برید، باید طرح اولیه پول خود را تغییر دهید. متأسفانه طرح اولیه پول فعلی شما خیال دارد تا آخر عمر با شما بماند مگر اینکه بتوانید آن را شناخته و مورد تجدید نظر قرار دهید. این دقیقاً همان کاری است که به کمک این کتاب خارق العاده انجام خواهید داد. اگر آن طور که مردم ثروتمند می‌اندیشند و عمل می‌کنند، شما هم بیندیشید و عمل کنید، احتمال اینکه شما نیز ثروتمند شوید خیلی زیاد است!

برای خرید کتاب اسرار ذهن ثروتمند به آدرس زیر مراجعه کنید

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۰، واحد ۱۰۱

تلفن: ۰۲۱-۱۲۳۴۵۶۷۸



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر



نام کتاب: ثروتمندترین مرد بابل
نویسنده: جورج کلاسون

شرح کتاب: این کتاب پس از انتشار مورد استقبال بانکها، شرکتهای بیمه ، کار فرمایان و سرمایه گذاران قرار گرفت و توسط ایشان ، در مقیاس وسیع و به تعداد زیادی توزیع شد. بدین ترتیب میلیونها نفر ، با شخصیت معروف «ثروتمندترین مرد بابل» آشنا شدند و از مطالعه داستانهای زیبا و آموزنده این کتاب لذت بردند. در ضمن بسیاری از آنان دریافتند که رفع کمبودها و مشکلات مالی، کار چندان دشواری نیست.

در اینجا به نقل از کتاب ثروتمندترین مرد بابل ، نوشته جورج.اس . کلاسون در خصوص رفع مشکلات مالی میپردازیم. آرکاد که خود زمانی فقیر بود به دستور پادشاه بابل مامور شد تا رموز ثروتمند شدن خود را در معبد آموزش به یکصد شاگرد بیاموزد.

برای این که بتوانید کیسه های خود را از پول پر کنید ، راههای ساده ای را به شما تعلیم می دهم . من اولین قدم برای رسیدن به منبع ثروت را به شما می گویم و اگر نتوانید پای خود را بر اولین پله محکم کنید، از نردبان ترقی نمی توانید بالا بروید.



 POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیوافر

سخن پایانی

خوشحالم که تا انتهای کتاب رو مطالعه کردید امیدوارم که مورد قبولتون بوده باشه و از کتاب راضی باشید، میتونید نظراتتون یا هر پیشنهاد یا انتقادی که به کتاب دارید از طریق آدرس ایمیل زیر برای من ارسال کنید، قطعاً نظرات خوب شما عزیزان در انتشار جلد های بعدی مجموعه کتاب های پولدارشیم تاثیر گذار خواهد بود.

پیشنهاد میکنم دوستانه که در صفحه اینستاگرام و کانال تلگرام منیستن حتماً مارودنبال کنند و به خانواده "پولدارشیم" پیوندن و از مطالب اشتراک گذاشته شده در این دوشبکه هم بهره ببرن. زمان انتشار جلد های بعدی کتاب از طریق همین دوشبکه اعلام خواهد شد

لینک کانال تلگرام و صفحه اینستاگرام در اول کتاب موجود است.

 <mailto:pooldarshim@gmail.com>

موفق و ثروتمند باشید

سهیل شیواف



POOLDAR_SHIM

تنظیم و گردآوری: سهیل شیواف