www.takbook.com

دو درس پول‌سازی از ثروتمندان

الگوبرداری دو درس مهم و ارزشمند از ثروتمندان برای خلق پول و تولید ثروت

www.MovafaghYar.com

فردین محمدی

موفق یار
آموزش موفقیت و ثروتمندی

www.takbook.com

به نام خدا

با تشکر از شما برای دریافت این کتاب الکترونیکی

این کتاب الکترونیکی از سری کتاب‌های رایگان سایت موفق‌یار است. برای دانلود سایر کتاب‌ها و فایل‌های آموزشی رایگان، لطفاً به سایت موفق‌یار مراجعه کنید!

برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این کتاب را با دوستان و آشنایانتان به اشتراک بگذارید!

شما **اجازه دارید** این کتاب را به دیگران هدیه بدهید و یا برای دوستان خود ارسال کنید.
شما **اجازه دارید** این کتاب را از طریق رسانه‌های اجتماعی به رایگان به اشتراک بگذارید.
شما **اجازه دارید** این کتاب را در سایت یا وبلاگ خود برای دانلود رایگان قرار بدهید.
اما...
شما **اجازه ندارید** محتویات این کتاب را تغییر بدهید.
شما **اجازه ندارید** این کتاب را بفروشید.
شما **اجازه ندارید** لوگو، نام و آدرس سایت موفق‌یار را از این کتاب حذف کنید.

توزیع این کتاب برای تمامی سایت‌ها با ذکر منبع بلامانع است.
لطفاً از انتشار آنلاین و غیرآنلاین این کتاب بدون ذکر منبع خودداری فرمایید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است.

www.MovafaghYar.com

موفق‌یار
آموزش موفقیت و ثروتمندی

www.takbook.com

دو درس پول‌سازی از ثـــروتمندان

الگوبرداری دو درس مهم و ارزشمند از ثروتمندان
بـرای خـلق پـول و تـولید ثـروت

نویسنده:
فردین محمدی

www.takbook.com

درباره نویسنده

سلام. من **فردین محمدی** هستم، مدرس دوره‌های موفقیت و ثروتمند شدن و مدیر سایت و مجموعه **موفق‌یار**. اگر سایت موفق‌یار را نمی‌شناسید، توصیه می‌کنم حتماً به سایت **www.MovafaghYar.com** سری بزنید! مجموعه موفق‌یار به افراد کمک می‌کند تا در زندگی و کسب‌وکار خود به موفقیت‌های بزرگ برسند و ثروتمند شوند. ما با آموزش‌های رایگان (مقالات و فایل‌های دانلودی رایگان) و ارائه محصولات آموزشی (فیزیکی و دانلودی) و برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های کاربردی (حضوری و غیرحضوری) در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن به شما کمک می‌کنیم و هر چیزی که در این راه به آن نیاز دارید، به شما آموزش می‌دهیم تا به موفقیت و ثروت برسید. برای خواندن مقالات من و دانلود فایل‌های آموزشی رایگان در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن، لطفاً به سایت موفق‌یار مراجعه کنید!

«موفقیت و ثروتمندی یک انتخاب است و راه و روش دارد!»

راه‌های ارتباطی

برای برقراری ارتباط با مجموعه موفق‌یار می‌توانید از روش‌های زیر استفاده کنید. پیشنهاد می‌کنم به سایت موفق‌یار مراجعه کنید و به‌صورت رایگان عضو سایت شوید تا بتوانیم بهتر و سریع‌تر به شما کمک کنیم. همچنین می‌توانید با پیوستن به کانال تلگرام ما و فالو کردن اینستاگرام ما، از مطالب و آموزش‌های اختصاصی و کوپن‌های تخفیف ویژه برای خرید محصولات و شرکت در دوره‌های موفق‌یار بهره‌مند شوید!

سایت موفق‌یار: www.movafaghyar.com

ایمیل موفق‌یار: info@movafaghyar.com

کانال تلگرام موفق‌یار: telegram.me/movafaghyar

اینستاگرام موفق‌یار: instagram.com/movafaghyar

این کتاب برای کمک به موفقیت و ثروتمند شدن تمامی افراد و مردم عزیز تهیه شده است و انتشار آنلاین و غیرآنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

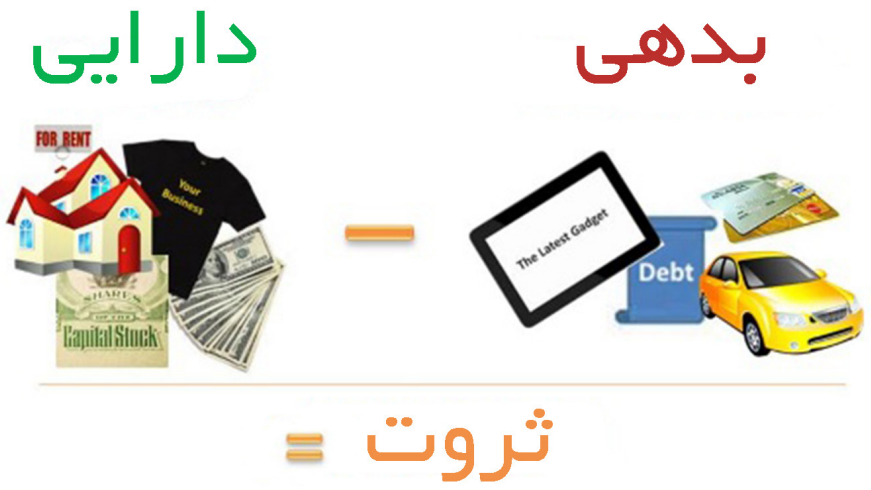
www.takbook.com

دو درس پول‌سازی از ثروتمندان

الگوبرداری دو درس مهم و ارزشمند از ثروتمندان برای خلق پول و تولید ثروت

درس اول:

«شناخت درست و دانستن تفاوت مهم بین دارایی و بدهی برای ثروتمند شدن»



یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های عملکردی ثروتمندان با سایر افراد آن است که ثروتمندان تفاوت مهم بین «دارایی» و «بدهی» را به‌خوبی می‌دانند و همیشه برای خود دارایی می‌خرند.

تعریف دارایی و بدهی

اگر بخواهیم دارایی و بدهی را به زبان ساده تعریف کنیم، به‌صورت زیر بیان می‌کنیم.

تعریف دارایی: هر چیزی که پول را به جیب ما وارد کند، دارایی است.

تعریف بدهی: هر چیزی که پول را از جیب ما خارج کند، بدهی است.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

دارایی یا بدهی؟

ثروتمندان در شروع راه خود و ابتدای کارشان هدف‌گذاری می‌کنند و برنامه‌ریزی می‌کنند که ثروتمند شوند. آن‌ها از همان ابتدا هر درآمدی که کسب می‌کنند و خصوصاً هر پول اضافه‌ای که به دست می‌آورند، با آن پول برای خود دارایی می‌خرند. این دارایی در طول سال‌ها افزایش پیدا می‌کند تا درنهایت آن‌ها را ثروتمند می‌کند.

اما اغلب افراد سطح متوسط و پایین با هر پولی که درمی‌آورند، در بیشتر مواقع برای خود بدهی می‌خرند. آن‌ها نه‌تنها با این پول، بلکه مبلغ اضافه‌ای هم وام می‌گیرند، قرض می‌کنند و از طریق راه‌های دیگر به دست می‌آورند و با آن برای خود بدهی می‌خرند. آن‌ها اگر پول اضافه‌ای از جایی به دست بیاورند، با آن پول حتی بدهی بیشتر و بزرگ‌تری تهیه می‌کنند.

این افراد تقریباً همیشه در حال خرید بدهی هستند و تنها فکر می‌کنند که دارایی می‌خرند! درواقع، بدهی‌ها همان «**دارایی‌های کاذب**» هستند که ظاهری شبیه به دارایی دارند و انسان را فریب می‌دهند، اما ماهیت حقیقی آن‌ها بدهی است و باعث فقر و بی‌پولی افراد می‌شود.

چند مثال از دارایی:

- خانه‌ای که می‌خواهید آن را اجاره بدهید
- زمینی که به‌قصد سرمایه‌گذاری می‌خرید
- سهام در بورس
- شمش طلا
- سکه
- و...

موارد بالا در حکم دارایی هستند، زیرا این موارد پولی را به جیب شما اضافه می‌کند و هم در کوتاه‌مدت و مخصوصاً در درازمدت برای شما تولید ثروت خواهد کرد.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

چند مثال از بدهی:

- اتومبیل شخصی
- گوشی موبایل
- طلای زینتی
- لوازم لوکس منزل
- و...

موارد بالا در حکم بدهی هستند، زیرا هم با خرید آن‌ها پولتان را از دست می‌دهید و هم هزینه‌ی نگهداری و تعمیر دارند. به دلیل اینکه این بدهی‌ها (دارایی‌های کاذب) در کوتاه‌مدت اتفاق می‌افتند و هزینه‌های جزئی دارند و مهم‌تر اینکه برای شما لذت‌بخش هستند، آن‌ها را نادیده می‌گیرید و حاضرید پول بپردازید تا آن‌ها را تهیه کنید.

سناریوی اول

انتخاب فرد ثروتمند

فرض کنید که یک فرد ثروتمند ۶۰ میلیون تومان پول به دست می‌آورد. به نظر شما با این پول چه کارهایی می‌تواند انجام دهد؟ کارهای بسیار زیادی وجود دارد، اما او حداقل کاری که با این پول می‌تواند انجام دهد، این است که آن را در یک بانک سپرده‌گذاری می‌کند و هرماه حدود ۱ میلیون تومان به ازای آن سود دریافت می‌کند. اینجا چه اتفاقی می‌افتد؟ اول اینکه اصل پولش حفظ می‌شود و دوم اینکه هرماه مقداری درآمد به درآمد اصلی‌اش اضافه می‌کند.

انتخاب فرد بی‌پول

به نظر شما یک فرد عادی و بی‌پول چه می‌کند؟

یک نفر سطح متوسط و بی‌پول اگر صاحب ۵۰ یا ۶۰ میلیون تومان پول شود، معمولاً یکی از کارهایی که انجام می‌دهد، این است که با آن پول برای خود یک اتومبیل شخصی تهیه می‌کند. یک خودروی لوکس می‌خرد تا از آن لذت ببرد.

اما اتفاقی که برای او می‌افتد چیست؟ اول اینکه تمام پولش را برای خرید آن پرداخت می‌کند و پولی برایش نمی‌ماند؛ دوم اینکه ارزش پولش به‌مرور کاهش پیدا می‌کند و به دلیل پایین آمدن مدل اتومبیل و استهلاک آن،

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

هرسال درصد زیادی از پولش کسر می‌شود؛ و سوم و مهم‌تر از همه اینکه هرماه باید مبلغ قابل‌توجهی را برای آن خودرو هزینه کند.

آن اتومبیل حتی در بهترین شرایط و اگر نو و سالم هم باشد، بازهم هزینه‌های زیادی به بار می‌آورد. احتیاج به سوخت (بنزین) دارد، روغن می‌خواهد، هزینه‌ی نگهداری دارد، شاید احتیاج به تعمیر داشته باشد، بیمه لازم دارد و رفته‌رفته استهلاک ایجاد می‌کند که مجموع این هزینه‌ها رقم چشم‌گیری خواهد بود.

نتیجه جالب از دو انتخاب متفاوت

حالا می‌خواهیم بررسی کنیم و ببینیم بعد از ده سال چه اتفاقی برای این دو نفر می‌افتد؟

نفر اول (فرد ثروتمند) حتی اگر با پول خود هیچ سرمایه‌گذاری و کار خاصی انجام نداده باشد و فقط به سپرده اکتفا کند، پولش به‌راحتی حداقل تا چهار برابر می‌تواند افزایش یابد. (به‌طور تقریبی، سپرده با سود ۲۰ درصد در سال، در پنج سال حدود دو برابر می‌شود و مبلغ جدید هم در پنج سال دوم دو برابر می‌شود؛ یعنی مبلغ اولیه در طول ده سال حدود چهار برابر می‌شود!)

اما نفر دوم (فرد بی‌پول یا متوسط) در طول این ده سال، برابر با پول اتومبیل یا احتمالاً حتی بیشتر از آن را هزینه‌ی آن خودرو کرده است. او حالا اگر بخواهد اتومبیلش را بفروشد، مطمئناً حداکثر بیشتر از ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان نخواهد شد، یعنی شاید چیزی حدود یک‌سوم تا نصف مبلغ آن را می‌تواند به دست آورد. حتی اگر تورم را در نظر بگیرید و قیمت‌ها افزایش پیدا کند، بازهم دو عامل پایین آمدن مدل خودرو و استهلاک، باعث کاهش شدید قیمت آن خواهد شد.

نتیجه: اگر بخواهیم دارایی این دو نفر را (بعد از ده سال) باهم مقایسه کنیم، نفر اول (فرد ثروتمند) حدود ۲۵۰ میلیون تومان پول یا دارایی دارد و نفر دوم (فرد بی‌پول یا متوسط) حدود ۳۰- میلیون تومان، یعنی در طول این سال‌ها حدود ۳۰ میلیون تومان نیز از جیب خودش هزینه و خرج اتومبیل کرده است!

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

نکته: این سناریو فقط یک حالت بسیار ساده بود! اگر فرد ثروتمند بخواهد با پول خود سرمایه‌گذاری کند و کارهای خاصی انجام دهد (که معمولاً همین‌طور است)، می‌تواند مبالغ و بازده‌های بسیار بیشتری نیز به دست آورد؛ و اگر فرد بی‌پول بخواهد با پول خود بدهی‌های بیشتر و بزرگ‌تری بخرد (که معمولاً همین‌طور است)، مبالغ و هزینه‌های بسیار بیشتری نیز از دست خواهد داد.

مثال عمومی از بدهی

یک مثال ساده‌تر که عمومیت زیادی دارد، گوشی موبایل است. حتماً تاکنون ثروتمندان زیادی را دیده‌اید که یک گوشی ساده و ارزان‌قیمت دارند! اما بقیه‌ی افراد هر گوشی گران‌قیمتی که وارد بازار می‌شود را بلافاصله تهیه می‌کنند. آن‌ها به‌راحتی مبلغ یک تا دو میلیون تومان هزینه‌ی یک گوشی می‌کنند، ولی اغلب از آن فقط چند ماه یا شاید یک سال استفاده می‌کنند! روزبه‌روز مدل‌های بهتر از آن گوشی وارد بازار می‌شود، احتمال معیوب شدن دارد و ممکن است چندین بار هزینه‌ی تعمیرات یا خدمات نرم‌افزاری آن را بپردازند، از طرف دیگر هزینه‌ی مکالمه و پیامک و اینترنت و... هم دارد.

بنابراین همان‌طور که متوجه شدید، وقتی‌که می‌توان با گوشی سابق خود همچنان کار کرد، خرید یک گوشی که فعلاً نیازی به آن نیست و یا شاید به خیلی از امکاناتش احتیاج نباشد، علاوه بر هزینه‌ی خرید آن، می‌تواند مخارج زیاد دیگری نیز به بار آورد که پس از مدتی مبلغ قابل‌توجهی خواهد شد.

تصمیم و انتخاب هوشمندانه

همیشه این خود ما هستیم که انتخاب می‌کنیم با پولمان چه‌کار کنیم و دارایی بخریم یا بدهی؟ کسی ما را مجبور نمی‌کند. برای اینکه ثروتمند شویم، باید تصمیمات هوشمندانه بگیریم تا بتوانیم به نتایج دلخواهمان برسیم.

من نمی‌خواهم بگویم گوشی یا اتومبیل چیز بدی است! بشر همه‌چیز را برای رفاه خود ساخته است و ما حق استفاده از این امکانات را داریم. تمام افراد لیاقت زندگی بهتر را دارند، اما این فرصت را باید خودشان ایجاد کنند.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

نکته‌ی بسیار مهم اینجاست که ثروتمندان قبل از اینکه ثروتمند شوند، حاضر هستند روی دلشان پا بگذارند. آن‌ها دید درازمدت دارند و یک زندگی بهتر می‌خواهند، بنابراین آینده‌ی عالی خود را به لذت موقت حالا نمی‌فروشند. این عامل موجب تصمیم‌گیری هوشمندانه‌ی آن‌ها می‌شود تا دارایی بخرند. شاید در ابتدا کمتر بخورند و کمتر بگردند (البته کمتر که نه، بلکه به‌اندازه‌ی نیاز و با قناعت)، اما وقتی در آینده به ثروت می‌رسند، مطمئناً آن‌قدر دارا هستند که بتوانند با پول فراوان خود هر کار و هر چیزی که دوست دارند، بخرند و انجام دهند. آن‌ها به‌راحتی می‌توانند خانه‌های لوکس بخرند، اتومبیل‌های گران‌قیمت تهیه کنند، به مسافرت‌های زیادی بروند و... . اما بیشتر افراد سطح متوسط و پایین هر زمان که پولی در دستشان دارند، سریعاً با آن پول برای خود بدهی می‌خرند. آن‌ها دید کوتاه‌مدت دارند و به فردا نمی‌اندیشند. گمان می‌کنند دنیا دو روز است و معلوم نیست فردا زنده باشند یا نه! بنابراین می‌خواهند همین حالا لذت ببرند. غافل از اینکه فردا وضعیت مالی آن‌ها خیلی بدتر از امروز خواهد بود. آن‌ها فرداهای زیبای خود را به اکنون و یک زندگی معمولی می‌فروشند!

رفتار عجیب مردم

مورد جالبی که بسیاری از افراد انجام می‌دهند، این است که نه‌تنها با پولی که دارند، بلکه مبالغ دیگری را هم با قرض و وام فراهم می‌کنند و با آن پول‌ها برای خود بدهی می‌خرند. این موضوع دقیقاً نشان می‌دهد که شخص برای خودش چاهی حفر می‌کند تا خودش را داخل آن گرفتار کند!

مگر داشتن اتومبیل و لوازم لوکس و... آن‌قدر واجب است که شخص خودش را چندین سال بدهکار کند و بهای سنگینی بپردازد تا فقط کمی ماشین‌سواری کند و لذت ببرد؟! شاید هم از سر حسادت و چشم‌وهم‌چشمی و فخرفروشی و... باشد! هر چه که باشد، فقط ضررش متوجه او می‌شود و هیچ نفعی برایش نخواهد داشت. این باعث نابودی او خواهد شد و وضعیت مالی خطرناکی در انتظارش خواهد بود.

«امروز هر کس نتیجه‌ی انتخاب‌های دیروز او است.»

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

سناریوی دوم

شخصی را در نظر بگیرید که می‌خواهد یک اتومبیل شخصی بخرد. او ده میلیون تومان پول نقد دارد و تصمیم به خرید یک خودرو با قیمت ۳۰ میلیون تومان دارد. غرور، دوستان و خانواده‌اش اجازه نمی‌دهند که او یک اتومبیل ارزان‌قیمت تهیه کند و شاید اصلاً همچنین وسیله‌ای پیدا نکند؛ بنابراین مبلغ ۲۰ میلیون تومان از یک بانک خصوصی (با بهره‌ی تقریبی ۲۵ درصد) وام می‌گیرد. حالا ۳۰ میلیون تومان پول دارد و با خوشحالی اقدام به خرید اتومبیل موردنظر می‌کند.

مطمئناً استفاده از اتومبیل شخصی لذت‌بخش است و باعث راحتی می‌شود؛ اما می‌خواهیم کمی به آینده برویم و ببینیم بعد از پنج سال چه اتفاقی می‌افتد؟

او در طول این سال‌ها به‌ظاهر خیلی خوشحال بوده و از گشتن با اتومبیل خود رضایت داشته است. حالا او بعد از پنج سال مبلغ ۲۰ میلیون تومان وامش را به بانک پس داده و چیزی حدود ۱۵ میلیون تومان هم بهره‌ی آن را پرداخته؛ یعنی جمعاً حدود ۳۵ میلیون تومان پرداخت نموده است.

همچنین در طول این پنج سال احتمالاً مبلغی به‌اندازه‌ی ۱۵ میلیون تومان هم بابت سوخت، نگهداری، تعمیرات، بیمه و استهلاک اتومبیل هزینه کرده است.

پس ۱۰ میلیون تومان نقدینگی اولیه، ۳۵ میلیون تومان بابت وام و بهره‌ی آن و ۱۵ میلیون تومان بابت هزینه‌ی خودرو پرداخت کرده است که درمجموع مبلغی در حدود ۶۰ میلیون تومان خروجی داشته است.

فرض می‌کنیم حالا بعد از پنج سال ارزش این اتومبیل حداکثر ۲۰ میلیون تومان باشد. ۶۰ میلیون خروجی منهای ۲۰ میلیون ورودی، نتیجه می‌دهد ۴۰ میلیون تومان خالص خروجی؛ یعنی او در طول پنج سال ۴۰ میلیون تومان پول را از دست داده است که این مورد یک بدهی به‌شدت خطرناک است!

بدهی بد

بدهی بد و خطرناک: بدهی‌ای است که ما با آن بخواهیم یک بدهی دیگر را بخریم. در این سناریو خود اتومبیل در حکم بدهی است (حتی اگر تمام مبلغ آن با پول خود شخص پرداخت شود). وامی که بدین منظور گرفته می‌شود، آن‌هم خودش یک بدهی است. حالا او که با وام اقدام به خرید اتومبیل نموده، آن وام یک بدهی بد و خطرناک محسوب می‌شود.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

حالا اگر سناریوی بالا را با چند مورد دیگر جمع کنید و نه در ۵ سال، بلکه در طول ۲۰ یا ۳۰ سال محاسبه کنید، از آمار و ارقام به‌دست‌آمده بسیار شگفت‌زده خواهید شد!

این مورد و موارد مشابه نشان‌دهنده‌ی تفاوت بین یک ثروتمند و یک انسان دیگر است. ثروتمندان در طول سال‌ها مدام ستون دارایی‌های خود را افزایش می‌دهند که همین باعث ثروتمند شدن آن‌ها می‌شود.

طلا و لوازم منزل

یک مثال واضح دیگر طلاست. البته منظور من در اینجا طلای زینتی است، یعنی طلایی که خانم‌ها استفاده می‌کنند. شما اگر یک طلای زینتی مثل یک گردنبند یا النگو را از یک طلافروشی بخرید و بلافاصله بخواهید به خودش پس بدهید، ۱۵ درصد از مبلغ آن را بابت مالیات و اجرت ساخت کسر می‌کند؛ یعنی شما فقط ۸۵ درصد پولتان در دستتان می‌ماند.

توصیه مهم: اگر از طلا می‌خواهید به‌عنوان سرمایه‌گذاری استفاده کنید، حتماً سکه یا طلای آب‌شده بخرید، زیرا به آن‌ها اجرت تعلق نمی‌گیرد.

لوازم لوکس منزل هم همین‌طور است. شما اگر ۱۰ میلیون تومان بابت خرید مبلمان یا لوازم لوکس دیگر بپردازید و بعد از چند ماه بخواهید آن‌ها را به سمساری بفروشید، احتمالاً بیشتر از یک یا دو میلیون تومان بابت آن نخواهد پرداخت و این به معنی آن است که شما ۸۰ یا ۹۰ درصد ضرر کرده‌اید!

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

نتیجه درس اول

ثروتمندان تفاوت بین دارایی و بدهی را به‌خوبی می‌دانند و همیشه برای خود دارایی می‌خرند. دارایی هر چیزی است که پولی برای شما تولید کند، اما بدهی هر چیزی است که پولی را از دست شما خارج کند. بدهی انسان را نابود و فقیر می‌کند، اما دارایی انسان را به ثروت می‌رساند.

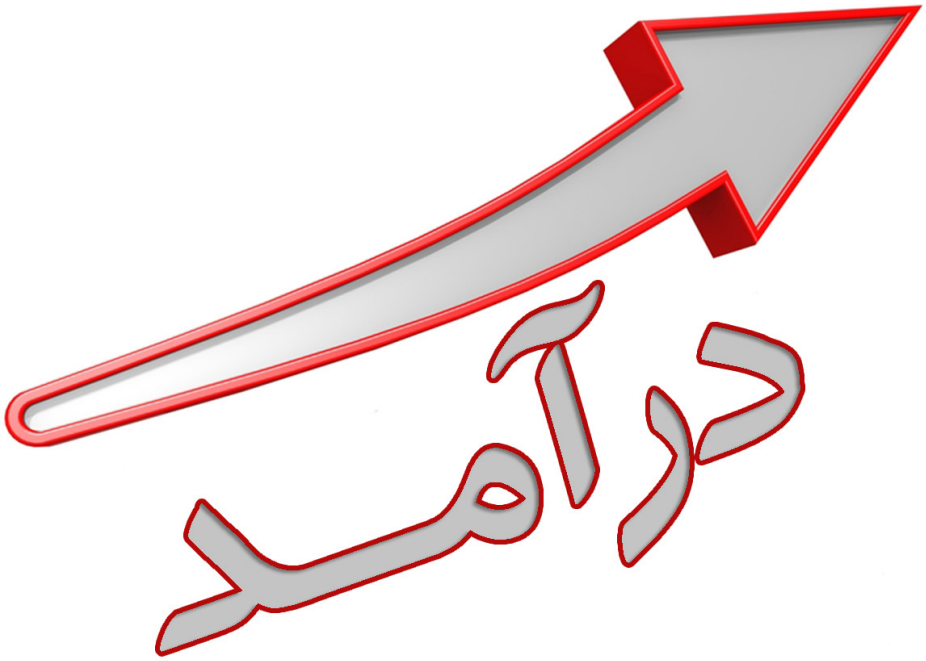
دستورالعمل: اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، به شکل زیر عمل کنید. هر چیزی که می‌خواهید بخرید، ابتدا کمی درباره‌ی آن فکر کنید و ببینید آیا آن چیز می‌خواهد برای شما پولی ایجاد کند یا اینکه می‌خواهد پولتان را از دستتان خارج کند؟ اول به نتیجه‌ی خریدن و نخریدن آن با دقت بیندیشید و سپس تصمیم بگیرید که آن را بخرید یا نخرید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

درس دوم:

«دریافت پــول و دستــمزد فراوان و حداکثر کردن درآمد برای ثروتمند شدن»



ثروتمندان ترجیح می‌دهند پولی که به ازای یک کار دریافت می‌کنند، بر اساس دستاورد و نتیجه‌ای باشد که برای آن کار به وجود می‌آورند؛ اما افراد بی‌پول ترجیح می‌دهند پولی که می‌گیرند، بر اساس زمانی باشد که برای آن کار می‌گذارند.

ما یک نفر هستیم و فقط در یک زمان و یک مکان کار می‌کنیم. یک شبانه‌روز ۲۴ ساعت است و ما حداکثر بیشتر از ۱۶ ساعت در روز نمی‌توانیم کار کنیم! با این حساب، در هرماه حداکثر فقط به‌اندازه‌ی دو نفر می‌توانیم درآمد داشته باشیم. واضح است که با این روش نمی‌توانیم ثروتمند شویم؛ بنابراین، راه‌حل این مشکل بزرگ این است که ما باید نتیجه‌هایمان را بزرگ‌تر کنیم.

شما به زمان تسلط ندارید و نمی‌توانید تغییرش دهید، اما به عملکرد خودتان صد درصد مسلط هستید. شما می‌توانید نتیجه‌ای را که در هر کاری به وجود می‌آورید، بزرگش کنید. این موضوع کاملاً در اختیار شماست.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

درآمد در مقابل زمان

افراد بی‌پول به یک درآمد و دستمزد ثابت تکیه می‌کنند تا خیالشان راحت باشد، اما زمان باارزش‌تر از هر چیز دیگری در جهان است. زمان را نمی‌توان با چیزی مقایسه کرد، حتی با طلا، الماس و... . پول را می‌توان جبران کرد، اما زمان قابل جبران شدن نیست.

هیچ‌وقت سعی نکنید با زمانتان معامله کنید! شما عمر و جوانی خود را صرف یک کار می‌کنید و بر اساس آن معمولاً درآمد بسیار کمی نصیبتان می‌شود؛ یعنی پولی که شما دریافت می‌کنید، در مقابل زمانی که هزینه می‌کنید، بسیار کم است.

ثروتمندان این‌گونه نیستند. آن‌ها همیشه به دنبال آن هستند که نتیجه‌های بزرگ فراهم کنند و این نتیجه هرچقدر بزرگ‌تر باشد، پولی که نصیب آن‌ها می‌شود هم بزرگ‌تر است.

شما تا وقتی‌که بخواهید برای دیگران کار کنید، پولی که دریافت می‌کنید، معمولاً بر اساس همان زمان شما محاسبه می‌شود، مگر اینکه به پیشرفت آن‌ها کمک زیادی کنید.

علت اصلی این‌که افراد بر مبنای زمانی که در کارشان می‌گذارند، حقوق دریافت می‌کنند و بر آن تکیه می‌کنند، این است که آن‌ها این‌گونه تربیت و برنامه‌ریزی شده‌اند، ذهنشان را این‌طور ساخته‌اند و می‌ترسند. آن‌ها از تغییر و پیشرفت به‌شدت می‌هراسند.

کسب‌وکار شخصی

درصد بسیار زیادی از ثروتمندان کسب‌وکار شخصی خودشان را دارند و به‌اصطلاح «مالک کسب‌وکار» هستند. احتمال خیلی کمی دارد که یک نفر بتواند با شغل کارمندی یا خویش‌فرمایی ثروتمند شود. ثروتمندان سال‌ها تلاش می‌کنند تا کسب‌وکاری را برای خود راه‌اندازی کنند و این کسب‌وکار بااینکه در ابتدا کار سختی است، اما وقتی‌که راه بیفتد، می‌تواند صدها برابر درآمد گذشته را جبران نماید!

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

اگر در حال حاضر کسب‌وکاری برای خود ندارید، پیشنهاد می‌کنم که حداقل یک سال وقت بگذارید، هزینه کنید، آموزش ببینید و از تجربه‌های دیگران استفاده کنید، دانش و اطلاعات موردنیاز را کسب کنید و اقدامات لازم را انجام دهید تا بتوانید برای خودتان یک کسب‌وکار ایجاد کنید.

منظور من از کسب‌وکار، یک شغل یا کار معمولی یا یک مغازه نیست. کسب‌وکار یعنی کاری که شما راه‌اندازی می‌کنید و به حضور شما نیاز ندارد. سیستمی ایجاد می‌کنید که چند نفر، چند ده نفر یا چند صد نفر برای شما کار می‌کنند و با استفاده از امکانات و ابزار موجود، کالا یا خدمتی تولید می‌کنند. شما نیاز مردم را رفع می‌کنید و درآمدی که نصیب شما می‌شود، بسیار بیشتر از یک درآمد معمولی است.

بهترین روش کاری برای ثروتمند شدن داشتن یک کسب‌وکار است، اما اگر نمی‌خواهید برای خودتان کسب‌وکاری داشته باشید، چند پیشنهاد دیگر برایتان دارم.

پیشنهاد برای چند برابر کردن درآمد

ابتدا توصیه می‌کنم هر کاری که می‌خواهید انجام دهید –چه برای خودتان و چه برای دیگران– مدام آموزش ببینید تا نتیجه‌ای که به دست می‌آورید، بسیار بزرگ‌تر از یک نتیجه‌ی معمولی باشد. بیشتر افراد بدون آموزش و یادگیری، دست به اقدام می‌زنند که این بزرگ‌ترین اشتباه در کار است. اگر همیشه آموزش ببینید، بسیار جلوتر از دیگران خواهید بود.

من با این پیش‌فرض که شما می‌توانید نتیجه‌های بزرگ‌تر از یک نتیجه‌ی معمولی به دست آورید، پیشنهادهایم را برایتان بیان می‌کنم.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

پیشنهاد اول: کار درصدی

سعی کنید پورسانتی، بر اساس کمیسیون یا درصدی کار کنید. تلاش کنید تا کارتان روزمزد و ساعت‌مزد نباشد. اگر شما بخواهید پورسانت دریافت کنید، معمولاً حداقل به‌اندازه‌ی درآمد ساعتی، درآمد کسب خواهید کرد و اگر دستاوردهایی که کسب می‌کنید و نتیجه‌هایی که ایجاد می‌کنید، بزرگ‌تر باشد، مسلماً درآمدتان هم بسیار افزایش پیدا خواهد کرد.

همین‌طور می‌توانید بسته به کارتان، بر اساس عملکردتان دستمزد بگیرید.

علت اینکه بیشتر افراد به کار کارمندی و درآمد ثابت اکتفا می‌کنند، این است که آن‌ها خودشان و توانایی‌هایشان را باور ندارند، چیز زیادی یاد نگرفته‌اند و نمی‌توانند کارهای بزرگ انجام دهند؛ به همین خاطر شدیداً به یک تضمین (حقوق ثابت) احتیاج دارند.

اگر شما مدام آموزش ببینید و یاد بگیرید و اگر بتوانید درزمینه‌ی کاریتان خودتان را رشد دهید و همراه با آن اگر به خودتان و توانایی‌هایتان باور و ایمان داشته باشید، دیگر به تضمین نیازی نخواهید داشت، چون در این صورت حتی اگر شکست هم بخورید، دوباره می‌توانید از نو شروع کنید. این کاری است که بیشتر ثروتمندان انجام داده‌اند. با این روش می‌توانید به‌سادگی نتایج بزرگ خلق کنید.

پیشنهاد دوم: کار قراردادی

منظور من از کار قراردادی، کار کردن در ازای عقد قرارداد برای درآمد مشخص (مثل قراردادهای موقت کارخانه‌ها که قرارداد ساده‌ای با کارگر یا کارمند می‌بندند و یک حقوق معمولی پرداخت می‌کنند) نیست؛ پس سعی کنید که قراردادتان برای دریافت حقوق ثابت در پایان هرماه نباشد.

کمی فکر کنید و به دنبال ایده‌ها و روش‌هایی باشید که بتوانید در کارتان با کارفرما یا مشتری قراردادی تنظیم کنید تا درآمدی بیشتر از قبل کسب کنید.

می‌توانید پروژه‌محور کار کنید. کار مشخصی را انجام دهید و دستمزدی متناسب با آن طلب کنید. این روش را ادامه دهید تا مدام درآمد بیشتری کسب کنید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

پیشنهاد سوم: مشارکت در سود

اگر بتوانید شرکت، مؤسسه، سازمان یا فروشگاه مناسبی (حتی کوچک) پیدا کنید و در سود آن شریک شوید، مطمئناً می‌توانید درآمد خوبی به دست آورید. کافی است مدتی زمان بگذارید و تحقیق کنید تا بتوانید مجموعه‌ی موردنظر خود را بیابید و به مذاکره بپردازید تا به نتیجه‌ی دلخواهتان برسید.

شما می‌توانید با ارائه‌ی دانش، تجربه، تخصص، فکر و ایده، پول، امکانات، زمان و هر مورد دیگری از خودتان، سودی بسیار مناسب از این عوامل کسب کنید. مطمئن باشید شرکت‌های کوچک و بزرگ زیادی هستند که به دنبال موارد نام‌برده هستند. اگر شما هم تلاش و جستجو کنید، می‌توانید به هدفتان برسید.

مدل کارهای خدماتی

علاوه بر کار کارمندی، کارهای خدماتی هم به همین شکل است و دارای محدودیت است.

مثال اول

یک خیاط را در نظر بگیرید. او حداکثر چند سفارش را در روز می‌تواند انجام دهد؟ ده، بیست یا سی سفارش؟ بالاخره محدودیت دارد و هرچقدر هم سریع کار کند، بازهم درآمدش از حد مشخصی بیشتر نخواهد شد.

اما کافی است او در کار تجارت لباس باشد. او دو هزار پیراهن یا هزار شلوار سفارش می‌گیرد و می‌تواند کارها را بسیار سریع و حتی با چند تلفن حل کند و پیش ببرد. حالا چه اتفاقی می‌افتد؟ او می‌تواند درآمد چندین ماه خیاطی را به‌سادگی در یک روز به دست آورد.

مثال دوم

یک آرایشگر را در نظر بگیرید. آیا او بیشتر از بیست یا سی نفر را در روز می‌تواند اصلاح کند؟ مطمئناً پاسخ منفی است؛ اما اگر او مدیر یک مجموعه‌ی آرایشگری باشد و ده آرایشگر برای او کار کنند، مثل این است که او دویست نفر را در روز اصلاح کرده و درآمدش چندین برابر حالت قبل خواهد بود.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

تأثیر نوع کسب‌وکار در ثروتمند شدن

همان‌طور که متوجه شدید، نوع کار برای ثروتمند شدن بسیار مهم است. البته منظور من اصلاً این نیست که مشاغل کوچک، کارمندی، خویش‌فرمایی، کارهای خدماتی و... کارهای نامناسب و بدی هستند، بلکه منظورم این است که به دلیل محدودیت زمانی، درآمد دارای حد مشخصی است. ما قطعاً به این کارها احتیاج داریم و افراد در این مشاغل بسیار محترم هستند؛ اما بهتر است اجازه بدهید این مشاغل را کسانی انجام بدهند که می‌خواهند یک وضعیت مالی معمولی داشته باشند و به دنبال ثروتمند شدن نیستند یا اینکه نمی‌خواهند سریع ثروتمند شوند!

پیشنهاد من برای شما این است که الآن در هر کاری که هستید، چند روزی وقت بگذارید. از دوره‌ها و محصولات آموزشی حرفه‌ای استفاده کنید، کتاب بخوانید، در اینترنت جستجو کنید، با افراد مصاحبه کنید، از دیگران سؤال بپرسید، از تجربیات دیگران استفاده کنید و عمیقاً فکر کنید. ببینید با هر کاری که دارید، به چه طریقی می‌توانید عملکردتان را بهبود ببخشید؟ بررسی کنید که چطور می‌توانید به نفع خودتان، سازمان یا شرکتی که در آن کار می‌کنید، قدمی بردارید و کار کوچک یا بزرگی انجام دهید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

نکته بسیار مهم: اگر بخواهم خیلی واضح بگویم، واقعیت این است که کسی که یک درآمد فعال ثابت و زیر متوسط در ماه دارد (معمولاً در کارمندی و خویش‌فرمایی) و فقط به آن تکیه می‌کند و به پیشرفت نمی‌اندیشد، تقریباً بعید است که ثروتمند شود.

نتیجه درس دوم

ثروتمندان معمولاً پولی که به ازای یک کار دریافت می‌کنند، بر اساس دستاورد و نتیجه‌ای است که برای آن کار به وجود می‌آورند؛ اما بیشتر افراد بی‌پول بر اساس زمانی که برای یک کار می‌گذارند، دستمزد و پول دریافت می‌کنند.

دستورالعمل: تلاش فراوان کنید تا حتماً برای خودتان یک کسب‌وکار شخصی راه بیندازید. در غیر این صورت، تلاش کنید تا پورسانتی، بر اساس کمیسیون، درصدی، قراردادی یا مشارکت در سود کار کنید و همیشه به دنبال این باشید که پولی که دریافت می‌کنید، بر اساس نتیجه و دستاوردتان باشد، نه بر اساس زمان و ساعت کاری که برای آن کار صرف می‌کنید.

موفق و ثروتمند باشید

فردین محمدی

توجه ویژه:

این دو درس فقط بخش بسیار کوچکی از محصول «تفکر مالی به روش میلیاردرها» است. این محصول شامل ۲۰ درس بسیار مهم و کاربردی در زمینه ثروتمند شدن است که می‌تواند وضعیت مالی شما را متحول کند و به شما کمک کند تا به ثروت برسید.

«چگونه با ایجاد ذهن پول‌ساز و تفکر مالی به روش میلیاردرها ثروتمند شویم؟»

برای سفارش این محصول ارزشمند و کم‌نظیر، لطفاً به سایت موفق‌یار مراجعه کنید!

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

آیا آموزش بیشتر، حرفه‌ای‌تر و کامل‌تری می‌خواهید؟

تفکر مالی به روش میلیاردرها

چگونه با ایجاد ذهن پول‌ساز و تفکر مالی به روش میلیاردرها ثروتمند شویم؟

برای آموزش کامل ۲۰ درس بسیار مهم و کاربردی برای رسیدن به استقلال مالی و ثروتمند شدن، می‌توانید محصول «**تفکر مالی به روش میلیاردرها**» را از سایت موفق‌یار تهیه کرده و از آن به‌خوبی استفاده کنید.

آنچه در این دوره می‌آموزید:

- مهم‌ترین علت ثروتمند شدن میلیاردرها و روش کسب ثروت نامحدود
- چگونگی داشتن درآمد بسیار بالای میلیاردرها و روش رسیدن به آن
- پیاده‌سازی روش کار کردن پول برای میلیاردرها بدون حضور و کار شخص
- ایجاد سیستم حسابداری شخصی به روش میلیاردرها برای کسب استقلال مالی
- نحوه‌ی مدیریت پول میلیاردرها برای رسیدن به ثروت و روش بازی با پول
- مفهوم درست دارایی و بدهی و افزایش خالص ارزش دارایی از نگاه میلیاردرها
- نحوه‌ی هدفمندی، فرصت‌یابی، اندیشیدن دوبُعدی و ارتباطات میلیاردرها
- مدل مسئولیت‌پذیری و تعهدات بزرگ برای پول‌سازی به روش میلیاردرها
- ایجاد ساختار تفکر قدرتمند و مرکز توجه میلیاردرها برای خلق ثروت
- روش عبور از مشکلات و ترس‌ها برای کسب موفقیت‌های پی‌درپی
- قدرتمند شدن با استفاده از قوانین به نفع خود و مقابله با از دست دادن پول
- نحوه‌ی پیشرفت و رشد چشم‌گیر برای رسیدن به ۱ درصد برتر در زندگی و کار

و ده‌ها مطلب کلیدی و کاربردی دیگر...

این محصول مناسب افرادی است که به‌دنبال روش‌های کاربردی برای **ثروتمند شدن** هستند!

برای کسب اطلاعات بیشتر یا سفارش محصول، لطفاً به آدرس زیر مراجعه کنید!

www.movafaghyar.com/tafakor

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.

www.takbook.com

دانلود رایگان دو فایل هدیه:

درآمد فعال و درآمد غیرفعال

درآمد بیشتر مردم جهان از نوع فعال است که کاملاً محدود است، اما ثروتمندان دارای درآمد غیرفعال هستند و هیچ محدودیت درآمدی ندارند. بدون داشتن درآمد غیرفعال، نمی‌توان ثروتمند شد!

• همه‌ی ثروتمندان جهان دارای منابع درآمد غیرفعال هستند و از این طریق ثروت خود را افزایش می‌دهند!
• درآمد بیشتر مردم جهان تنها به درآمد فعال محدود می‌شود و بنابراین امکان تولید ثروت ندارند.
• برای رسیدن به ثروت باید انواع درآمد را به‌خوبی بشناسید و برای خود درآمد غیرفعال ایجاد کنید.
• با درآمد غیرفعال، دیگر نیازی به کار کردن نخواهید داشت و می‌توانید چندین برابر درآمد کسب کنید.
• هیچ شخصی نمی‌تواند بدون داشتن درآمد غیرفعال به ثروت برسد!

در این فایل شما با **انواع درآمد (فعال و غیرفعال)** آشنا خواهید شد.

برای دریافت فایل هدیه، روی لینک زیر کلیک کنید!

دانلود رایگان درآمد فعال و درآمد غیرفعال

از استقلال مالی تا ثروت

بسیاری از افراد تعریف و مفهوم درست استقلال مالی و ثروت را نمی‌دانند و گمان می‌کنند که هرچقدر پول بیشتری داشته باشند، ثروتمند هستند. میزان ثروت ما با پول سنجیده نمی‌شود و معیار دیگری دارد!

• همه‌ی ثروتمندان جهان ابتدا پی به مفهوم درست ثروت برده‌اند و سپس به دنبال آن رفته‌اند.
• اگر ما به‌خوبی ندانیم که استقلال مالی چیست، هیچ‌گاه نگرانی‌های مالی ما تمام نخواهد شد!
• اغلب مردم اگر کارشان را رها کنند، حداکثر فقط چند روز می‌توانند به زندگی خود ادامه دهند.
• اگر می‌خواهید ازنظر مالی مرفه باشید، ابتدا باید با نکات و جزئیات مربوط به پول آشنا شوید.
• با دانستن مفهوم و تعریف درست ثروت، می‌توانید به‌سوی ثروت گام بردارید و به موفقیت مالی برسید.

در این فایل شما با مفهوم **استقلال مالی و ثروت** آشنا خواهید شد.

برای دریافت فایل هدیه، روی لینک زیر کلیک کنید!

دانلود رایگان از استقلال مالی تا ثروت

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است و انتشار آنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.