

مدار ارتقا راههی برای ارتقا و توسعه

بنام آنکه جان را فکرت آموخت

چراغ دل به نور جان برافروخت



مدار ارتقا

مدار ارتقا راههی برای ارتقا و توسعه

# مدار ارتقا

[www.madareertegha.ir](http://www.madareertegha.ir)

در هر مداری که قرار دارید  
فرکانس‌های همان مدار را  
دربیافت می‌کنید.

شما در کدام مدار هستید؟

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### سرفصلها :

۱	۱- راه جذب ثروت
۷	۲- ژنرال فروش
۱۲	۳- اهمیت وب سایت در تجارت امروز
۱۶	۴- دیده شویم (با تبلیغات موثر)
۲۰	۵- قانون اول مذاکره و بیزینس
۲۴	۶- بیزینس پلن (طرح توجیهی)
۳۱	۷- درآمد خانگی
۳۷	۸- پیش نیاز موفقیت
۴۴	۹- نظام دهی فرکانسها
۵۳	۱۰- مهارتها
۵۶	۱۱- بهترین ورژن خودت باش
۶۲	۱۲- حسش نبود

مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

## ... راه جذب ثروت



هدف جذب پول و ثروت یکی از اهداف هر انسانی است؛ اما دستیابی به هدف جذب پول و ثروت نیازمند راهکارهای گوناگونی است که حتماً باید به آنها توجه کرد

هر فردی به دنبال فرصتی برای افزایش پول و ثروت خود در زندگی است. امروزه هیچ کس نمی‌تواند بدون پول و سرمایه زندگی کند؛ هدف جذب پول و ثروت در واقع تغییر و تحول در زندگی و کسب و کار است. ما در این مقاله قصد داریم که راههایی را که افراد موفق با هدف جذب پول و ثروت به کار می‌گیرند در اختیار شما خوانندگان عزیز قرار دهیم؛ با ما همراه باشید.  
ده گام جذب :

گام نخست تغییر طرز دیدگاه خود نسبت به زندگی  
گام دوم یادداشت و ساده سازی اهداف خود در زندگی و اولویت بندی آنها  
گام سوم انتخاب هدف اول و اساسی خود از اینکه برای چه چیزی می‌خواهید پولدار شوید؟  
گام چهارم استفاده مناسب و منطقی از پول خود در موقعیت‌های مناسب

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

گام پنجم دنبال کردن راه هایی برای ایجاد و افزایش درآمد

گام ششم کمک گرفتن از افراد موفق

گام هفتم فکر کردن شبیه کارآفرینان و ثروتمندان

گام هشتم غلبه بر ترس های درونی از ریسک انجام کار

گام نهم قناعت، بخشنده و کمک به دیگران بدون هیچ چشم داشتی

گام دهم حرکت کردن در راستای هدف و تمرکز بر روی آن

### چطور خوش بین و مثبت نگر باشیم؟

خوش بینی محض در افراد بصورت نادر یافت شده و چنین اشخاصی اغلب مورد پسند دیگران نیستند. ما کسانی که دائما در حال خوشحالی و شادمانی هستند را مورد تمسخر قرارداده و خود آشکارا بخاطر بدی هوا یا کمبود چای در دفتر کار دچار تردید میشویم .... خوش بینی از مهم ترین اصول جذب است

بر اساس قانون جذب کائنات، احساساتی که دارید یک راهنمای مسیریاب بسیار قدرتمند در جهت اهداف و خواسته هایتان است، یعنی احساسات به شما نشان می دهد که به آن خواسته و هدفی که دارید میرسید یا نه ؟ برای آنکه متوجه شوید به خواسته و هدف که دارید نزدیک یا دور می شوید بهترین راه توجه کردن به احساساتتان است

در کل افکار ما زندگی ما را میسازد ، و از طریق احساساتمان می توانیم بفهمیم که افکار ما درست است یا اشتباه . بر اساس قانون جذب کائنات برای آنکه متوجه شوید به چه چیزی دارید فکر می کنید باید به احساسات خود نگاه کنید

اگر در مورد چیزی که فکر می کنید، احساستان خوب بود نشانه این است که دارید به آن خواسته و هدف می رسید اما اگر احساستان بد بود نشانه این است که دارید از آن خواسته و هدف دور می شوید و فاصله میگیرید

یکی از راز و رمز و کائنات در جهت رسیدن به خواسته و اهدافتان این است که افکارتان را کنترل و ذهنتان را در اختیار بگیرید، با در اختیار گرفتن افکارتان می توانید در مسیر آرزوها یتان حرکت کنید

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

انسان یکی از پیچیده ترین سیستم‌ها در جهان است، خداوند طوری کائنات را برنامه ریزی کرده است که انسان بتواند به تمام خواسته‌ها و اهدافی که دارد برسد (رسیدن به تمام خواسته‌ها و آرزوها از طریق کائنات و جهان هستی صورت می‌گیرد)

البته برای آن که در مسیر آرزوها و خواسته‌هایتان قرار بگیرید باید راز قانون جذب کائنات را بدانید، دلیل اصلی اینکه خیلی از افراد به آن خواسته و هدفی که دارند نمی‌رسند به نیروی کائنات و قانون جذب اطمینانی ندارد و فکر می‌کنند قانون جذب کائناتی وجود ندارد، اما نمی‌دانند که قانون جذب همیشه و همه جا برای آنها در حال عمل کردن است

کلا قانون جذب یک قانون ثابت در جهان است . اگر شما این را درک کنید که این قانون همیشه در حال عمل کردن است و بتوانید افکار و ذهنتان را در جهت خواسته‌هایتان هدایت کنید صد در صد به خواسته و هدفی که دارید می‌رسید

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### ژنرال فروش



فروش موفق چگونه است؟ مشاوره فروش چه کمکی به سازمان شما می‌کند؟

مشاوره فروش موجب شناخت نقاط قوت و ضعف محصولات و خدمات سازمان می‌شود، استراتژیهای فروش را بر اساس تواناییهای نیروی فروش مشخص می‌کند، مشتری بالقوه و بازارهای هدف جدید و نحوه نفوذ در بازار را مشخص می‌کند، به نیروی فروش برای ارتباط موثر با مشتری و پیگیری فرآیند فروش آموزش میدهد، در طراحی کمپینهای تبلیغاتی به سازمان کمک می‌کند و وضعیت کنونی بازار را رصد و تجزیه و تحلیل می‌کند و در نهایت راهکارهایی را برای نوآوری در محصولات و خدمات ارائه میدهد.

فروشنده‌گان موفق معمولاً مشکلات مصرف کننده را با ذکر جزئیات به او گوشزد می‌کنند و سپس مزایای حاصل از خرید محصول خود را به مشتری نشان می‌دهند.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

اگر می خواهید در ارتباط با مشتری موفق تر عمل کنید، باید مهارت های ارتباطی خود را قوی کنید. بعضی از افراد کمتر سعی می کنند مهارت های خود را در بهره گیری شم، تفسیر، درک و برقراری ارتباط با افراد پیرامون خود پرورش دهند. کسی از شما خرید نخواهد کرد، مگر اینکه متقادع شود که شما دوست او بوده و در راستای علایق او عمل می کنید.

دانسته های شما برای مشتری بی اهمیت است، مگر زمانی که می خواهد بداند چقدر می دانید.

امروزه معمولاً رابطه ایجاد شده بین مشتری و فروشنده پس از فروش هم حفظ می شود. بنابراین تصمیم به خرید به معنای ایجاد یک رابطه بلندمدت است.

از بدو ایجاد فرایند فروش، برقراری رابطه با مشتری حرف اول را میزند

: انتقال سخنان به مشتری و بالعکس به طرق زیر صورت می گیرد

۵۵ درصد از راه زبان بدن

۳۸ درصد با لحن/ صدا

۷ درصد محتوای واژه ها

البته باید آگاه باشید که بزرگترین بخش فروش، تا بعد از فروش ادامه پیدا می کند (خدمات پس از فروش)

فروشنده گان حرفه ای پس از فروش محصول، مشتری را تا مدت مشخصی پیگیری می کنند و پاسخگوی شکایات و نگرانی های احتمالی وی هستند. به همین دلیل مشتری در ابتدا به دنبال ارتباط است، زیرا ارتباط با فروشنده، بسیار مهمتر از خود محصول یا خدمت است

؛ قوانین فروش موفق

۱- تشخیص مشتریان واقعی

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

- ۲- باید بدانیم اکثریت قریب به اتفاق تصمیمات خرید، بر پایه احساسات خریداران یا همراهان آنها نسبت به محصول و فروشنده اتخاذ می شود
- ۳- تشخیص دقیق نیازها
- ۴- ارائه متقادع کننده
- ۵- پاسخگویی موثر به اعتراضات
- ۶- قطعی کردن فروش

بازاریابی :



بازاریابی در لغت نامه عبارت است از :  
”فراهم کردن کالاهای خدمات برای برآورده ساختن نیازهای مصرف کنندگان“

در واقع، بازاریابی شامل شناخت خواسته های مشتری و مطابق کردن محصولات شرکت، برای برآورده کردن آن نیازها است که باعث ایجاد فرآیند سودآوری برای شرکت می شود. بازاریابی موفق یعنی داشتن محصول مناسب در مکان و زمان مناسب است و مطمئن شدن از اینکه مشتری از وجود محصول و خدمات ما مطلع است مطلع این فرایند ها موجب سفارش های آینده می شود.

بازاریابی شامل موارد زیر است :

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

توانایی‌ها و پتانسیل‌های شرکت

نیاز مشتری

محیط بازاریابی

ما در این قسمت به شما چند مدل رایج از انواع بازاریابی را معرفی می‌کنیم، که به ترتیب زیر است

بازاریابی از طریق برنده‌سازی و یا نام تجاری

بازاریابی از طریق روابط عمومی

بازاریابی از طریق پخش تبلیغات

بازاریابی خرید و یا بسته‌بندی

بازاریابی با حضور آنلاین

بازاریابی مستقیم

بازاریابی چند سطحی یا چند منظوره

وقتی اقتصاد به کندی پیش می‌رود بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها صرفاً سفارش می‌گیرند بدون آنکه به مشتریان خود ارزش ارایه دهند. در شرایط معمولی، برای افزایش فروش معمولاً به مهارت خاصی نیاز نیست، چرا که نام برنده و تقاضای بالای مشتریان به‌طور خودکار به فروش منتهی می‌شود. اما وقتی اقتصاد کند می‌شود، تقاضای مشتری برای طیف وسیعی از محصولات کاهش می‌یابد. به همین دلیل است که باید از مهارت‌های فروش هوشمندانه‌ای برای حفظ آمار فروش استفاده کرد. شرکت‌های زیرک علی‌رغم شرایط اقتصادی دشوار همچنان در فروش موفق عمل می‌کنند. سازمان‌ها باید استراتژی‌های فروش خود را دوباره ارزیابی کنند و کارآیی تیم فروششان را بررسی کنند. شاید لازم باشد آن‌هایی را که عملکرد خوبی ندارند از تیم فروش کنار بگذارند و به آن‌هایی که عملکرد خوبی دارند پاداش بدهند. شرکت‌ها باید فرایند فروش مشخص و موثری داشته باشند. تمامی فروشنده‌گان باید از فرایند فروش تبعیت کنند و از هر نوع روشی که از نظر اخلاقی مانعی نداشته باشد برای افزایش فروش اقدام کنند. باید امکان فروش آنلاین را

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

بررسی کنند، چرا که شرکت فارستر (Forrester Research) می‌گوید مشتریان آنلاین سالانه ۳۰۰۰ تا ۴۰۰۰ دلار هزینه می‌کنند و تمایل آن‌ها برای هزینه کردن کمتر تحت تاثیر رکود اقتصادی قرار می‌گیرد.

کاهش هزینه‌ها هنگام مواجهه با رکود اقتصادی جزو اقدامات پذیرفته شده برای سازمان‌هاست. بزرگ‌ترین اشتباهی که بسیاری از سازمان‌ها مرتکب می‌شوند این است که هزینه تبلیغات و روابط عمومی را به میزان زیادی کاهش می‌دهند. در حالی که بدون تزریق اکسیژن تبلیغات، فعالیت‌های بازاریابی نمی‌توانند پایدار بمانند. اگرچه حذف هزینه‌های بیهوده ضروری است، اما هنگام کاهش هزینه تبلیغات و روابط عمومی باید احتیاط کرد.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### اهمیت وبسایت در تجارت امروز



این روزها با رشد اینترنت در جوامع و افزایش کاربرانی که از اینترنت استفاده میکنند کسب و کارها هم به سوی تبلیغات و افزایش فروش از طریق فضای مجازی روی آورده اند. اما در کشور ما به دلیل عدم شناخت درست و دقیق فضای مجازی اصولا در این فضا ماندگار نیستند و یا آنطور که باید و شاید نمیتوانند در این فضا موفق باشند و یا موفقیت آنها زودگذر و یا سطحی میباشد.

اما دلیل این امر چیست؟؟

راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی بدون دارا بودن یک وبسایت پویا مانند این است که شما خانه ای را روی آب بنا کردید که هر لحظه ممکن است آب خانه شما را ببرد. بیشتر کسب کارها از هر نوعی با توجه به استفاده زیاد کاربران از شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام و یا تلگرام فقط به ساخت یک کanal و یک پیج در این جوامع بستنده کرده اند و خیلی هم خوشحال از افزایش

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

کاربرانشان مشغول فروش اینترنتی هستند. اما این خوشحالی و فروش و موفقیت زمان زیادی را دوام نمی‌آورد چون ممکن است یک روز صبح از خواب بیدار شوید و ببینید پیج یا کanal شما به هر دلیلی بسته شده و از چندین هزار دنبال کننده خبری نیست! بله این یک واقعیت است.

وبسایت شناسنامه اینترنتی کسب و کار شماست و جوامع اجتماعی تکمیل کننده و مکمل سایت شما میباشند برای ارایه بهتر و راحتتر خدمات شما. با ثبت یک دامنه و هاست و دارا بودن یک وبسایت اگر به هر دلیلی کسب و کار شما در جوامع اجتماعی مسدود شود کاربران وبسایت شما را میشناسند و به آن روی می‌آورند تا آدرس جدید صفحه شما را پیدا کنند. البته دلایل دیگری نیز مطرح است در اهمیت دارا بودن وبسایت مانند کمک جوامع اجتماعی در بالا رفتن رتبه وبسایت شما در سرچ و یا کاربران اینترنتی اولین کاری که میکنند این است که واژه مورد نظر را در گوگل سرچ میکنند و این وبسایت شماست که میتواند رتبه ای را در این جستجو کسب کند نه کanal تلگرامی شما

دلایل متعدد دیگری نیز در این مسله مطرح است که به دلیل تخصصی بودن از شرح آن میگذریم. اما دوست و هموطن عزیز اگر به این مسله پی برده اید که فضای مجازی میتواند کمک بسیار زیادی به کسب و کار شما بکند قبل از راه اندازی صفحه در اینستاگرام و راه اندازی یک کanal تلگرامی به فکر یک وبسایت جذاب و پویا و کاربر پسند باشید و بدانید هرچقدر وبسایت شما قوی باشد کاربر بیشتر به شما اعتماد میکند و دارا بودن یک وبسایت قدیمی و رشت به همان اندازه از اعتبار شما میکاهد

**۷۵ درصد از کاربران بر اساس ظاهر وبسایت درباره اعتبار شرکت قضاؤت میکنند**

**۸۵ درصد از مشتریان قبل از اقدام به خرید در اینترنت جست و جو می کنند**

**۹۴ درصد از اولین احساس کاربران مربوط به طراحی وب سایتی هست که مشاهده می کنند**

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### چرا وب سایت داشته باشیم؟ چهار دلیل اهمیت وب سایت برای کسب و کار شما

ممکن است شما هم مثل بسیاری دیگر از صاحبان کسب و کارهای کوچک بر این باور باشید که داشتن یک وب سایت ارزش هزینه‌ای که باید برایش خرج کنید را ندارد و بودجه‌ی شما به آن نمی‌رسد. ممکن است فکر کنید وقت آن را ندارید و ساخت و توسعه اش کار بسیار سختی است و یا حتی شاید معتقدید که یک وب سایت هیچ ارزش افزوده‌ای به کسب و کار شما اضافه نمی‌کند. اما در واقع حقیقت کاملاً برعکس است!

در ادامه به این موضوع می‌پردازیم که چرا وب سایت داشته باشیم و چهار دلیل برای شما آورده‌ایم تا شما را متყاعد کند که هر کسب و کاری هر چقدر هم کوچک به یک وب سایت احتیاج دارد:

### یک. یک وب سایت مشتریان بیشتری را جذب می‌کند

حضور شما در فضاهای اینترنتی و آنلاین موجب می‌شود خریداران اطلاعات بیشتری در خصوص شما و محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهید، به دست آورند. راستش را بخواهید، مشتریان شما بر اساس یکی از تحقیقات گوگل، پیش‌پیش انتظار دارند که بتوانند شما را در اینترنت پیدا کنند ۹۷ درصد مصرف کنندگان خدمت و یا محصول درخواستی خود را در اینترنت جستجو می‌کنند با افزایش دسترسی مردم به گوشی‌های هوشمند، عملاً هر کسی در حال حرکت و خارج از منزل هم قادر به اتصال به اینترنت است. اگر مصرف کنندگان نتوانند در جستجوهای اینترنتی خود کسب و کار شما را پیدا کنند، قطعاً شما مشتریان زیادی را از دست خواهید داد و در حوزه‌ی مربوط به کسب و کار خود نامرئی به نظر خواهید رسید

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### دو. اعتبار شما را افزایش می‌دهد

نداشتن وب سایت مثل این است که نام شما بر روی سر در ساختمانی که دفترتان در آن قرار دارد، نباشد! و باعث می‌شود مشتریان به اعتبار شما شک کنند. نگران هزینه‌ی ساخت وب سایت هم نباشید.

فریلنسرهای بسیاری در انجام آماده اند تا در زمانی معقول و با قیمتی مناسب، یک وب سایت ، قابل قبول در اختیار شما بگذارند.

سه. موجب می‌شود تا همه، همواره و به سرعت به برنده شما دسترسی داشته باشند

یک وب سایت ۲۴ ساعته و ۷ روز هفته، حتی خارج از اوقات کاری، در دسترس مشتریانی است که به دنبال اطلاعات بیشتر در خصوص محصولات و یا خدمات شما هستند. آن‌ها می‌توانند در هر ساعت از شبانه روز برای آگاهی از محصولات و خدمات شما، آدرس شما، نمایندگی‌ها، ساعت کاری، نظر مشتریان قبلی و ... سری به وب سایتتان بزنند

### چهار. ابزار خوبی برای رقابت با رقبا است

همانطور که قبل تر هم اشاره کردیم، امروزه بیشتر مردم برای یافتن خدمات و محصولات موردنظر خود و مقایسه‌ی کیفیت‌ها و قیمت‌ها به جستجو در اینترنت اکتفا می‌کنند با توجه به اینکه در حال حاضر کسب و کارهای بسیاری وب سایت اینترنتی خود را ساخته اند، هر لحظه درنگ به معنی از دست دادن مشتریان بیشتر و بیشتریست

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

(دیده شویم... با تبلیغات موثر)



در دنیای تجارت امروز باید کسب وکار ما دیده شود تا بتواند رشد کند و این دیده شدن گاهی هزینه های زیادی را در بر میگیرد مانند رزرو یک بیلبورد تبلیغاتی اما با وجود همه هزینه ها مهم ترین بخش در دنیای تجارت امروز داشتن تبلیغات موثر است . با تبلیغات است که ما دیده میشویم و این نکته بسیار حائز اهمیت است که تبلیغی موثر و اصولی داشته باشیم

ارائه تبلیغات موثر با نکاتی کلیدی و هوشمندانه  
اطلاعات کافی به مخاطب بدھید  
خود را بجای مخاطب بگزارید و ببینید برای کدام امتیاز محصول ، آنرا خریداری میکنید .

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### از اخراج بپرهیزید

#### مخاطب خود را بشناسید و مطابق با سلیقه و نیاز او پیش بروید

امروزه تبلیغات یکی از پرقدرت ترین ابزارهای مدیریتی در بازاریابی است و هنوز هم هستند شرکتهایی که سرمایه گذاری قابل توجهی در این زمینه انجام میدهند. در واقع تبلیغات وسیله ایست جهت تسريع در حرکت کالا از نقطه تولید به مصرف. در این موضوع سعی شده کوتاه به انواع تبلیغات، هدف تبلیغات و روشهای موثر در تبلیغات پرداخته شود.

همچنان که جوامع اولیه با ایجاد علائم و نشانه هایی سعی در برقراری ارتباط با یکدیگر داشته اند، بدیهی است جوامع امروزی نیز نیازمند برقراری ارتباط با یکدیگر به شیوه نوین خود هستند. منظور از ارتباط، القا و ابراز عقاید و نظرات و به بیان دیگر جهت دهی به شیوه تفکر سایرین است.

وقتی این ارتباط به صورت جمعی باشد تبلیغات شکل گرفته است. زمانی که این فعالیت شکل دهی و تأثیر بر افکار جمعی به وسیله سازمانهای اقتصادی و بازرگانی صورت پذیرد، تبلیغات مادی است که بر روند فروش و ارائه خدمات تأثیرگذار می باشد. و به واقع نوعی تشویق مردم یا مخاطب به مصرف

#### به طور کلی تبلیغات سه اثر متفاوت دارند

##### ایجاد نیازمندی یا احتیاج

##### بالا بردن میزان فروش (در اثر ایجاد نیازمندی یا احتیاج)

##### کمک به بزرگتر شدن واحدهای تولیدی و خدماتی

تکنیک های تبلیغات و آگهی مناسب به راحتی می توانند کل طیف هدف را تحت تاثیر قراردهند. با انتخاب روش صحیح آگهی و تبلیغ از میان راههای موجود، بهترین نتیجه را در افزایش مشتریان خود بیابید.

##### امروزه موثرترین روش تبلیغاتی چیست؟

شاید این اولین سوالی باشد که هنگام فکر کردن به بازاریابی و تبلیغات به ذهن شما خطور می کند. گزینه های پیش رو برای پاسخ به این سوال، هرسال، هر ماه و یا حتی هر روز درحال افزایش

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

است. با این تفسیر و با این گستردگی در انتخاب، شما چه گزینه‌ای را انتخاب میکنید؟! کدام روش تبلیغ و بازاریابی بهترین نتیجه را برای تجارت شما بهمراه خواهد داشت؟! با توجه به گستردگی روشها و رسانه‌های موجود برای تبلیغات و همچنین ارائه گستردگی و هرروزه روش‌های نوین بازاریابی سوال اصلی که باید پاسخ داده شود این است: "کدام روش تبلیغات، برای تجارت "شما بهترین و موثرترین است؟"

پاسخ به این سوال بسیار سخت است زیرا متغیرها و فاکتورهای زیادی هستند که باید مد نظر قرار گیرند. در اینجا با بررسی فاکتورهای مهم، سعی داریم به پاسخ مناسب دست یابیم. مهمترین

فاکتورهایی که باید به آنها توجه کرد از این قرار هستند

### مخاطب شما کیست؟

اولین فاکتوری را که باید مد نظر قرار دهید جامعه هدف شمام است. کدام گروه از افراد جامعه، مشتریان شما را تشکیل می‌دهند؟ مشتریان شما چه کسانی هستند؟ در چه گروه سنی قرار دارند؟ به چه چیزی و چگونه می‌اندیشند؟ مدل رفتاری و اجتماعی آنها چگونه است؟ هرچه بتوانید جوابهای دقیقتر و مشخص تری به این سوالها بدهید، آسانتر، سریعتر و دقیق‌تر روش‌های تبلیغاتی متناسب و موثر برای تجارت خود را خواهید یافت.

یکی از راههای مرسوم هدف یابی تا به امروز، جامعه شناسی است. در این راستا شما به عنوان مثال جامعه هدف خود را از نظر جنسیت (مردها مورد هدف هستند یا زنها) و سن مورد ارزیابی قرار می‌دهید. هرچند این موارد کاربردی هستند اما این روزها، برای تجارت‌های پویا موارد پیچیده‌تر و حساس‌تری در مبحث جامعه شناسی مطرح است

یک نگاه کاربردی‌تر و معنادار از دسته بندی، گروه بندی افراد بر مبنای نگاهشان به جهان اطراف است. به عنوان مثال دسته بندی افراد بر مبنای اعتقادشان به سالم‌تر بودن غذاهای طبیعی نسبت به فرآورده‌های صنعتی. این نوع از اطلاعات، به مدیران بازاریابی و تبلیغات کمک می‌کند تا پیام خود را به نوعی طراحی کنند که جامعه هدف خواهان شنیدن آن باشد. در راستای مثال قبلی: محصول ما فقط با مواد طبیعی تولید می‌شود.

### برتری شما چیست؟

افراد خریدار محصولات و خدمات هستند، هرچند این جمله درست است اما بیان دقیق‌تر "اینگونه است: "ما محصولات و خدماتی را خریداری می‌کنیم که خریدشان به ما احساس بهتری بددهد"

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

به همین دلیل است که انتخاب صحیح روش تبلیغات بسیار حیاتی است. شما نه تنها باید برتری محصول و خدمات خود را نشان دهید، بلکه باید نوعی رابطه احساسی با مشتریان خود برقرار کنید به طوری که مشتریان از ارتباط با برنده‌شما لذت ببرند

به این ترتیب، مستقل از رسانه‌ای که استفاده می‌کنید – تلویزیون، رادیو، روزنامه، مجله، گفتگوی چهره به چهره و ... – شما باید از روشهای استفاده کنید که هم برتری‌ها و منافع استفاده از محصولات و خدمات شما را نشان دهد و هم با مشتریان شما ارتباط احساسی برقرار کند زمانیکه نتایج این سوالات را مورد بررسی قرار دادیم درمی‌یابیم که از کدام روش تبلیغات باید استفاده شود و تمرکز مان را در اجرای تبلیغی موثر تر می‌گذاریم

مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

اصول و چگونگی موفقیت در مذاکره

... اولین قانون مذاکره و بیزینس



شاید تا به حال به این فکر کرده باشید که موثر ترین اصل در یک مذاکره و بیزینس چیست؟

اولین قانونی که با استفاده از آن بتوانید نیمی از راه را در کسب و کارتان ویا یک مذاکره برای خود هموار کنید ، جلب اعتماد هستش .

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### جلب اعتماد چه تاثیری در روند کار ما دارد؟

اعتماد، چیزی است که تفاوت عظیمی را در دنیای کسب وکار ایجاد می‌کند. وقتی مردم به شما اعتماد کنند، از شما خرید می‌کنند. اگر مردم به شما اعتماد داشته باشند، شما را حمایت خواهند کرد و وقتی شرکت شما اعتماد مردم را جلب کند مردم سخت تر برای شما کار می‌کنند. بیش تر درگیر شده و عملکرد بهتری را تولید خواهند کرد. اعتماد مثل یک هیجان آغاز شده و سپس به یک "احساس" بدل می‌شود.

ما معتقدیم که "اعتماد" قدرتمندتر از خود "قدرت" است

مدار ارتقا راههی برای ارتقا و توسعه

جلب اعتماد چگونه حاصل میشود؟



: راههایی که میتوانیم اعتماد مخاطبمان را جلب کنیم

وقت شناس باشد

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

همواره به موقع بر سر کار خود حاضر شوید. نمی دانید مدیرتان چه موقع بر سر کار می آید ، از این رو بهتر است کمی قبل از آغاز ساعت کاری بر سر کار حاضر باشید . علاوه بر این، باید فوراً وظایفی را که به شما محول شده آغاز کنید  
مودب و فروتن باشید

همواره در مقابل مدیر و دیگر همکارانتان فروتن و مودب باشید. می توانید با سلام و احوالپرسی با آنها روز را آغاز کنید. در صورت لزوم از واژه ها و عبارات توأم با احترام استفاده کنید .

صادق باشید

باید گزارش کار خود را به صورت صادقانه به مدیر خود ارائه کنید. هرگز به مدیر خود دروغ نگویید در غیر این صورت، ممکن است اخراج شوید. همواره صادق باشید به ویژه زمانی که وظیفه مهمی بخصوص مسائل مالی بر عهده شما نهاده شده است . با بکار گیری موارد بالا می توانید رضایت مدیر خود را به بهترین وجه ممکن جلب کنید و او در نهایت به داشتن کارمندی همانند شما افتخار خواهد کرد.

الکولمن جی آر نویسنده کتاب « رمز موفقیت » به بررسی روش هایی می پردازد که به شما کمک می کند مدیرتان را تحت تأثیر قرار دهید و رضایت او را جلب کنید

مدیر خود را به خوبی بشناسید

به مدیر خود وفادار باشید

اولویت های مدیرتان را اولویت های خودتان قرار دهید

در ارتباط با طرح ها از خود خلاقیت نشان دهید

برای مشکلات موجود راه حل هایی بباید

به فعالیتی علاقه نشان دهید که مدیرتان به آن اشتیاق دارد

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### business-plan-کسب-و-طرح



### (Business Plan) طرح کسب و کار

وقتی طرح کسب و کار را به صورت شفاف و متقاعد کننده تنظیم کنید، در هر مرحله از کار تمرکز تان را برای رسیدن به اهداف فردی و مالی هدایت خواهد کرد.

این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی ، نیازها ، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند.

طرح هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، به دلایل زیر لازم است :

- ۱- مهم آن است که مالک درباره هدف خود از کسب و کار و منابعی که برای آن نیاز دارد به دقت فکر کند. این موضوع در برآورد میزان سرمایه مورد نیاز، به وی کمک خواهد کرد.
- ۲- حمایت کنندگان مالی-بانکها یا سرمایه گذاران ریسکی-باید متقاعد شوند که سرمایه گذاری در کسب و کار جدید، منطقی و درست است.

یک بیزینس پلن خوب همچنین می‌تواند افراد و سازمان‌هایی مانند بانک‌ها را به سرمایه‌گذاری در کسب و کار شما ترغیب کند و طرح کسب و کار پیشنهادی را مشخص می‌کند.

- ۳- فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد، هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، باید این موضوع را در مرحله برنامه‌ریزی و قبل از هدر رفتن مقدار زیادی از زمان و هزینه، شناسایی کنند

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### قالب بیزینس پلن: ۹ بخش اصلی

#### ۱- معرفی / خلاصه اجرایی (مدیریتی)

اولین بخش از بیزینس پلن شما معرفی مختصری از کسب و کار شماست کاری که انجام می‌دهید، محصول یا سرویس شما، پیشرفت شما تاکنون و طرح‌های آتی

با یک معرفی یک جمله‌ای شروع کنید این یک توضیح کوتاه از کسب و کار شما است که رویکرد منحصر به فردتان را توضیح می‌دهد و مخاطب را تشنه نگه می‌دارد

بقیه خلاصه اجرایی باید به طور مختصر داستان شرکت تان را توضیح بدهد و محصولات، خدمات و موقعیت خاص شما را مشخص کند. دستاوردهایی که تاکنون داشته اید را شرح بدهد و پیش‌بینی خود برای آینده نزدیک را برای مخاطب ترسیم کند. به لحن و سبک و سیاق نگارش خود توجه داشته باشید.

#### ۲- شرح مشکل و راهکار

توضیح کسب و کار با توجه به مشکل موجود و راهکار شما برای اثبات اهمیت ایده‌ای که دارید ضروری است. وقت گذاشتن برای توضیح مسئله یا مشکل موجود با توجه به شواهد متقن نشان می‌دهد که واقعاً می‌دانید که چه می‌کنید، با زمینه و بازار مورد نظر آشنایی دارید و آماده اید تا موجی به راه بیندازید.

ضمناً به خاطر داشته باشید که لزومی ندارد که مشکلات عمدی جهان را حل و فصل کنید. مثلاً اگر شهر شما پیترزا فروشی خوبی ندارد، همین - حداقل برای بیزینس پلن - می‌تواند یک مسئله باشد. به عنوان شاهد، گفتگوهایی را ذکر کنید که با افرادی داشته اید که علاقه یا نیاز خود به محصول یا سرویس مورد نظر شما را بیان می‌کنند

#### ۳- مروری بر محصول یا خدمات

برای اینکه بتوانید توضیح بدهید که کسب و کارتان چگونه مشکل «حل می‌کند»، باید کمی بیشتر وارد جزئیات شوید. بنابراین قسمت مجزایی را برای نشان دادن کاربرد محصول یا خدمات

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

تان (یا به عبارت دیگر، اینکه راهکار شما از دید مشتری چطور به نظر می‌رسد و چگونه مورد استفاده قرار می‌گیرد) در نظر بگیرید. توجه داشته باشید که جزئیات ریزتر را بعداً و در مرحله ارائه مدل کسب و کار یا بیزینس مدل ارائه می‌کنیم.

یکی از روشهای ارائه این توضیح، استفاده از یک نمودار گرافیکی مرحله به مرحله است. در این حالت، ۴ تا ۶ مرحله برای استفاده از محصول یا سرویس خود در نظر می‌گیرید و سپس با یک طراحی گرافیکی ساده این مراحل را در قالب یک فرآیند پیوسته نشان می‌دهید.

اگر محصول شما فیزیکی است، می‌توانید از رویکرد متفاوتی استفاده کنید و مثلاً تصویری از محصول داشته باشید و ویژگیهای خاص آن را با فلیش مشخص کنید. یک روش دیگر می‌تواند استفاده از تصاویر قبل و بعد از استفاده از محصول باشد، یا اینکه می‌توانید متن خلاصه ای بنویسید که نشان می‌دهد که چطور محصول شما زندگی فرد یا افرادی را بهتر کرده است.

## ۴- تعریف بازار هدف

مشتری هدف خود را بر اساس نوع شخصیت، میزان درآمد، سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی و مواردی از این قبیل تعریف کنید

این نشان می‌دهد که درباره زمینه فعالیت و بازار کسب و کار تان مطلع و آگاه هستید. به علاوه، برای نوشتمن مدل بازاریابی که در ادامه به آن خواهیم پرداخت نیز می‌تواند به شما کمک کند

## ۵- تحلیل رقبا

در کنار تعریف مشتریان هدف، باید کسب و کارهای دیگری که در فضای فعالیت شما کار می‌کنند را نیز شناسایی کنید. اگرچه همه از مواجهه با چالش‌های بالقوه هراس دارند، اما مقایسه خودتان با رقبا باعث می‌شود که بتوانید امتیازات و نقاط منحصر به فرد خودتان را نشان بدهید.

به علاوه، این چیزی است که مخاطبان شما هم انتظار آن را دارند. ایده‌هایی که آنقدر خاص و منحصر به فرد هستند که هیچ رقیبی در بازار برای آنها وجود ندارد بسیار کمیاب هستند. در واقع،

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

اگر واقعاً کسی قبلاً به ایده مورد نظر فکر نکرده باشد، خود ایده به زیر چنین سوالی می‌رود که  
شاید واقعاً ایده خیلی خوبی نیست!

پس از تعیین رقبا، آنها را در یک جدول سازماندهی کنید و کسب و کار خودتان را در ستون منتها الیه سمت چپ قرار بدهید، چرا که این استاندارد جداول تحلیل رقبا محسوب می‌شود.

اگر در پیداکردن رقبای مشابه به مشکل برخوردید، به سراغ شبیه ترین محصول بعدی بروید. به علاوه می‌توانید کسب و کارهایی را پوشش بدهید که شاید در آینده وارد فضای کاری شما بشوند (مثلاً بعد از اینکه از ایده شما سر در آوردن)، یا کسب و کارهایی را بررسی کنید که راهکار مشابهی را امتحان کرده، اما شکست خورده‌اند. این فرصت فوق العاده‌ای است تا نشان بدهید که چرا ایده شما متفاوت و ممتاز است

### ۶- یا مدل کسب و کار (Business Model) بیزینس مدل

اینجا همانجا‌یی است که مو را از ماست بیرون می‌کشیم و وارد ریزترین جزئیات می‌شویم.

در این بخش دقیقاً توضیح می‌دهید که کسب و کار شما چطور کار می‌کند – از تأمین موارد اولیه گرفته تا پیداکردن مشتری و مدیریت امور روزمره

این بخش را می‌توانیم به عنوان مجموعه‌ای از طرح‌ها یا مدل‌های کوچکتر در نظر بگیریم.

بسته به نوع خاص کسب و کار خود می‌توانید همه یا تعدادی از مدل‌های زیر را در این بخش بگنجانید

### مدل درآمدی :

قرار است که چگونه پول در بیاورید؟ با وجود اینکه نیاز پاسخ به این سوال اظهر من الشمس به نظر می‌رسد، اما برخی از افرادی که به دنیای کسب و کار قدم می‌گذارند دقیقاً از همان ابتدا مشخص نمی‌کنند که چطور درآمد کسب خواهند کرد. حتی اگر محصول مشخصی را می-

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

فروشید، احتمالاً باز هم برای تعیین دقیق حاشیه سود به مقداری آزمایش و خطا نیاز خواهد داشت

### مدل تولید :

چگونه محصول خود را تولید می‌کنید؟ اگر محصول شما فیزیکی است، فرآیند تأمین منابع یا تولید را توضیح بدهید. اگر یک سرویس است، توضیح بدهید که خدمات مورد نظر چگونه توسط شما یا تیم مربوطه ارائه خواهد شد

### مدل توزیع :

آیا خودتان محصول را مستقیماً به دست مصرف کننده برنامه شما برای فروش محصول چیست؟ نهایی می‌رسانید؟ عمدۀ عمده فروشی می‌کنید؟ توزیع کننده خواهد داشت یا برنامه دیگری دارد؟

### مدل بازاریابی :

تمامی اقدامات بازاریابی خود را در این بخش برای جذب و حفظ مشتری چه برنامه‌ای دارد؟  
شرح بدهید

### مدل عملیاتی :

برنامه کاری روزانه شما چه سبک و سیاقی خواهد داشت؟

اینجا جایی است که توضیح می‌دهید که کار روزمره کارکنان تان چه خواهد بود و سمت‌ها و مسئولیت‌ها را شرح خواهید داد.

## ۷- کارکنان و تیم کسب و کار

در این قسمت، شرکت و تیم کاری آن را همراه با جزئیات بیشتری توصیف می‌کنید

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

آنها که هستند؟ چرا انتخاب شان کرده‌اید؟ چه پیشینه‌ای دارند و نقش شان در کسب و کار شما دقیقاً چیست؟

در اینجا باید به جزئیاتی مانند سوابق تحصیلی و فعالیت‌های گذشته نیز اشاره کنید. بخش تیم کارکنان شرکت فرصتی برای ایجاد یک رابطه نزدیک با مخاطب است، چرا که هر چه این ارتباط گرم‌تر باشد، بیشتر به نفع شما و کسب و کارتان خواهد بود.

ضمناً این بخش را می‌توانید بعد از قسمت خلاصه اجرایی در هر جایی از بیزینس پلن که صلاح می‌دانید قرار بدهید. اگر شخص شناخته شده‌ای در میان کارکنان خود دارید بهتر است که این بخش را بالاتر بیاورید تا بیشتر به چشم بیاید.

## (Financial Plan) برنامه مالی -۸

در قسمت‌های قبلی بیزینس پلن خود توضیح داده اید که کسب و کارتان چگونه کار می‌کند و چطور پول در خواهد آورد. در این قسمت باید با شرح هزینه‌ها و درآمد به سراغ جزئیات دقیق تری بروید.

اگر کسب و کار کهنه کاری داشته باشد، این به معنی سوابق مالی شما (۱ تا ۳ سال) به همراه پیش‌بینی سال آتی خواهد بود. اگر تازه کار هستید، باید برای ۲ تا ۳ سال آینده خود پیش‌بینی دقیقی داشته باشید.

یکی از روش‌های ساده برای نمایش سوابق و پیش‌بینی‌های مالی، تهییه یک صورت سود و زیان است هر ردیف یک آیتم درآمدی یا هزینه‌ای، و هر ستون یک بازه زمانی متفاوت (معمولًاً ماه، فصل یا سال) است. می‌توانید با ماه‌ها یا سالهای اخیر شروع کنید و سپس به سراغ درآمد و هزینه‌های پیش‌بینی شده بروید.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### ۹- ذکر درخواست :

اگر پروپوزال خود را به یک فرد، بانک یا موسسه خاص ارائه می کنید، حتماً آن را با ذکر خواسته خود به پایان برسانید. درخواست شما چه یک وام، خرید سهام یا مشارکت باشد، در هر صورت آن را توضیح بدهید و رسمآ درخواستتان را مطرح کنید.

در اینجا لزومی ندارد که همه جزئیات را به طور مفصل مشخص کنید، بلکه می توانید ذکر بسیاری از جزئیات، مانند شرایط بازپرداخت یا سهام را به جلسات مذاکره موقول کنید. فقط حتماً سوال اصلی، مثلاً مقدار بودجه ای که نیاز دارید را مطرح کنید. شرکتی که نمی داند که چه مقدار پول می خواهد را هیچ کس جدی نخواهد گرفت.



راهنمای راه اندازی کسب و کار جدید :

(proposal) پورپوزال و محاسبه بازه زمانی 1-

(Road map) نقشه راه 2-

(Business Plan) طرح کسب و کار 3-

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### درآمدهای خانگی



همانطور که از اسمشان پیداست کارهایی هستند که با سرمایه اندک و در محیطی کوچک قابل راه اندازی هستند

آنچه واضح است شرایط اقتصادی در سال ۹۷ دچار تغیراتی اساسی شد و متاسفانه به دلیل تحریم‌ها و افزایش قیمت دلار راه اندازی کسب و کار سخت‌تر از قبل شده است.

. چرا که هزینه‌ها به شدت افزایش داشته و رفتار خریدار در حال تغییر است

کسانی که با موج تغییرات هم سو باشند تضمین می‌کنیم درآمدشان چندین برابر شود اما افرادی که مانند سال‌های گذشته کسب و کارشان را ادامه دهند دیر یا زود باید خبر تعطیلیشان را شنید

بطور مثال اگر سال ۱۳۹۶ روزی ۱۰۰ تومان از بسته بندی خشکبار نصیبتان می‌شد

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

به احتمال زیاد اگر در کسب و کار خود تغییری ایجاد نکنید ۱۰۰ هزار تومان تن به زیر ۵۰ هزار تومان کاهش پیدا خواهد کرد

حال برای همسویی با این موج تغییرات چه تدبیری باید اندیشید و چه راهکاری باید پیش گرفت؟

برای حل این مسئله ما به شما کمک میکنیم. تا با این شرایط اقتصادی نه تنها به راحتی کنار بیاید بلکه در همین شرایط با ایجاد یک شغل خانگی کم هزینه ولی پر درآمد پیشرفت اقتصادی هم داشته باشد

اما انجام و راه اندازی هر کار خانگی هم نیازمند داشتن اطلاعات کافی از آن کار و داشتن یک برنامه دقیق است

مشاغل خانگی یکی از راه کارهای برونو رفت از بحران بیکاری است و ممکن است، بسیاری از خانواده‌ها تمایل به چنین مشاغلی داشته باشند

راه اندازی مشاغل خانگی باعث کاهش نرخ بیکاری می‌شود تا جایی که این مشاغل ۱۵ تا ۸۰ درصد نیاز اشتغال ۱۵۰ کشور جهان را تامین می‌کنند. کار کردن در خانه کیفیت زندگی افراد را بهبود می‌بخشد چون افراد بیشتری را به کار مشغول می‌کند و سطح درآمد را افزایش می‌دهد. در اشتغال خانگی، فرد شغل خود را به منزل می‌آورد و به جای این که هزینه‌های زیادی برای اجاره یا خرید ساختمان بدهد، می‌تواند در منزل، کار و شغل خود را به انجام برساند.

در این نوع کسب و کار، ارزش افزوده کالاهای خدمات تولید شده، نصیب صاحب خانه می‌شود. در کسب و کار خانگی در وقت صرفه جویی می‌شود زیرا فرد مجبور به ترک منزل و ساعتها ماندن در شلوغی خیابانها و ترافیک نیست و می‌تواند با خیالی آسوده و بدون دغدغه به فعالیت اقتصادی در خانه بپردازند.

امروزه مشاغل خانگی در کشورهای توسعه یافته نقش به سزاوی در فعالیت‌های اقتصادی کشورها ایفا کرده و توانسته تولیدات ناخالص ملی را با رشد چشمگیری مواجه و اقتصاد محلی را با تحول

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

شگفتی روبرو کند و سبب افزایش اشتغال در جامعه شود؛ ضمن آنکه امروزه مشاغل خانگی به عنوان ماندگارترین شغل‌ها در جوامع قلمداد شده و بالاترین نرخ بقا را دارا می‌باشد.

در این مشاغل سود ابتکار و کارآفرینی بدون واسطه نصیب فرد تولیدکننده می‌شود و فرد در آن دچار خودمدیریتی و خودکنترلی شده و ساعات کاری انعطاف‌پذیر مشاغل خانگی سبب افزایش کیفیت زندگی با سپری کردن اوقات بیشتر در نزد خانواده می‌شود؛ این مشاغل برای خانم‌ها می‌تواند در کنار نقش مادری و همسری زنان، بسترهاي خوداشتغالی بانوان را در محیطی سالم، ایمن و زیبینده آنان فراهم کند و نگذارد استعدادهای زنان خفته بماند.

در نگاهی دیگر مشاغل خانگی نقش مهمی نیز در بقا و توسعه هنر و صنایع دستی دارند به نحوی که علاوه بر احیای آن می‌تواند سبب افزایش روحیه خودباوری در بانوان شده و در اقتصاد خانواده‌ها و توسعه تولیدات داخلی نقش مهمی ایفا کند.

این مشاغل در شرایط فعلی کشور می‌توانند کمک عظیمی به حوزه معیشتی خانوار داشته و ضمن افزایش درآمد، روحیه خودباوری را در دل جوانان و بانوان زنده کند.

مهنزا امامداری، رئیس دبیرخانه ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به اهمیت ترویج مشاغل خانگی در سطح جامعه، بیان داشت: نیاز کم به منابع مالی، مزایای فراوان مشاغل خانگی و نقش سازنده آن‌ها در اشتغال و توسعه اقتصادی موجب شده تا این بخش در کشور ما نیز مورد توجه قرار گیرد و به عنوان یک سیاست مثبت در حوزه اشتغال تلقی شود.

ویادمان باشد اکنون که تصمیم به ایجاد یک شغل خانگی داریم وقت را تلف نکنیم چراکه ایده‌ای که امروز در ذهن ما نقش می‌بیندد ممکن است فردا توسط شخص دیگری به مرحله اجرا برسد پس برای ایجاد یک درآمد عالی باید حتی ثانیه‌ای را هدر ندهیم.

ما به شما هم کار را معرفی می‌کنیم و هم آنرا به شما آموزش خواهیم داد  
نگران نباشید معرفی کار، آموزش و بستر فروش را از ما بخواهید.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

ایده کسب و کار خانگی پولساز با سرمایه کم که می‌توان از همین امروز برای کار در منزل و کارآفرینی با سرمایه کم شروع کرد

۱- در ابتدا یک قلم و کاغذ بردارید ، و روی آن مبلغی که برای این کار در نظر گرفته اید را ثبت کنید

۲- زمانی هم که میتوانید به کار اختصاص دهید را یادداشت کنید

اکنون میبینید که به همین راحتی وبا مشخص شدن این دو المان ، شما درآمد خواهید داشت بطور مثال

### شمع سازی در منزل

شمع سازی از هنرهای جذاب و زیباییه که طرفدارهای زیادی دارد و اغلب ترجیح میدهیم برای زیبایی منزل و دکوراسیون از شمع های شیک استفاده کنیم. شمع سازی کار سختی نیست نیاز به کلاس و مهارت خاصی هم ندارد برای راه اندازی این کسب و کار نیاز به مجوز و سرمایه زیادی نمی باشد البته اگر بخواهیم از دیدگاه درآمد به این کار نگاه کنیم البته این کاریست که درآمدش برای فردی مناسب است که درآمد متوسطی بخواهد

### ساخت تراریوم در منزل

ساخت تراریوم در منزل مناسب افرادی است که به پرورش گل و گیاه علاقه مند هستند برای موفقیت در این کار نیاز است کمی خلاقیت و سلیقه به خرج دهید برای ساخت تراریوم در منزل نیاز به کلاس آموزشی دوره ای نیست و تنها یک جلسه کافیست تا همه چیز را بدانید و سرمایه مورد نیاز برای این ایده زیر صد هزار تومان است

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### ساخت زیور آلات در منزل

ساخت زیور آلات در منزل رشته‌ای است که اکثراً خانم‌ها به آن علاقه دارند مخصوصاً خانم‌های جوان این رشته از کار آفرینی در منزل نیازمند سلیقه صبر و پشتکار است. در صورت برنده شدن محصولات می‌توان در آمد خوبی داشت.

### طراحی دکوراسیون در منزل

افرادی که ذوق هنری و استعداد طراحی دکوراسیون دارند می‌توانند با جستجو در سایت‌های خارجی ایده بگیرند و با تغییر دکور‌ها آن را به مشتریان پیشنهاد دهند برای موفقیت در این حوزه به کanal تلگرام و اینستاگرام احتیاج دارید تا با تولید محظوظ در شبکه‌های اجتماعی همچنین رعایت اصول خاص در بخش طراحی و داشتن دانشی از برخی از بخشها همچون رنگ نور سبک بتوانید در این کار آفرینی موفق شوید افرادی که بدنبال سود و درآمد بیشتر هستند این راهکار را بهشان معرفی می‌کنیم حال اگر این ایده را انتخاب کردید اما دانش لازم را ندارید می‌توانید با ما در تماس باشید.

### ویترای روی شیشه

با استفاده از چندین ظروف شیشه‌ای ساده می‌توانیم وسایل تزئینی و دکوری جالبی ایجاد کنیم و از آنها کسب درآمد در صورتی که نقاشی کردن هم بلد نباشید می‌توانید با استفاده از نقش‌های اطراف خود یک نقاشی زیبا بر روی شیشه‌ها رسم کنید. نقاشی‌های روی شیشه را ویترای می‌گویند، زیرا رنگ‌هایی که برای این نوع نقاشی استفاده می‌شود، ویترای نام دارد.

وسایل مورد نیاز برای نقاشی روی شیشه

مقادیری مشخص از رنگ ویترای

خمیرهای ویترای

قلم مو یا اسفنج

ظرف شیشه‌ای

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

مواد رقیق کننده

می توانید با کمی سلیقه و حوصله این محصول را در منزل تولید کنید

### گل سازی در منزل

گل سازی در منزل نیز یکی از انواع کاری است که خانم‌ها طرفدار پر و پا قرص آن هستند کارگاه‌های آموزش گل‌سازی در کشورهای مختلف جهان برگزار می‌شود که با شرکت در این کلاس‌ها می‌توان به سادگی این گل‌های زیبا را ساخت و حتی این موضوع می‌تواند به عنوان یک منبع درآمد و کمک به اقتصاد خانواده باشد

میوه خشک ، سبزیجات اماده به طبخ ، کیف و کفش و دستبند چرم ، ساخت مصنوعات چوبی و رزینی

و بسیاری دیگر....

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### پیش نیاز موفقیت



### تعریف موفقیت

هیچکس از اینکه آدم موفقی باشد و یا الگوی موفقی برای دیگران شمرده شود بیزار نیست اما تا به حال فکر کردی که موفقیت چی هست؟ یا چه موقع و چرا میگن فلانی آدم موفقی هست؟

**تعریف موفقیت در کار و زندگی از زبان ریچارد برانسون**  
ریچارد برانسون معتقد است موفقیت یعنی شادی

هرچند سر ریچارد برانسون، مؤسس گروه ویرجین، ثروتی به ارزش ۵ میلیارد دلار دارد، اما موفقیت را با رضایت شخصی برابر می‌داند.

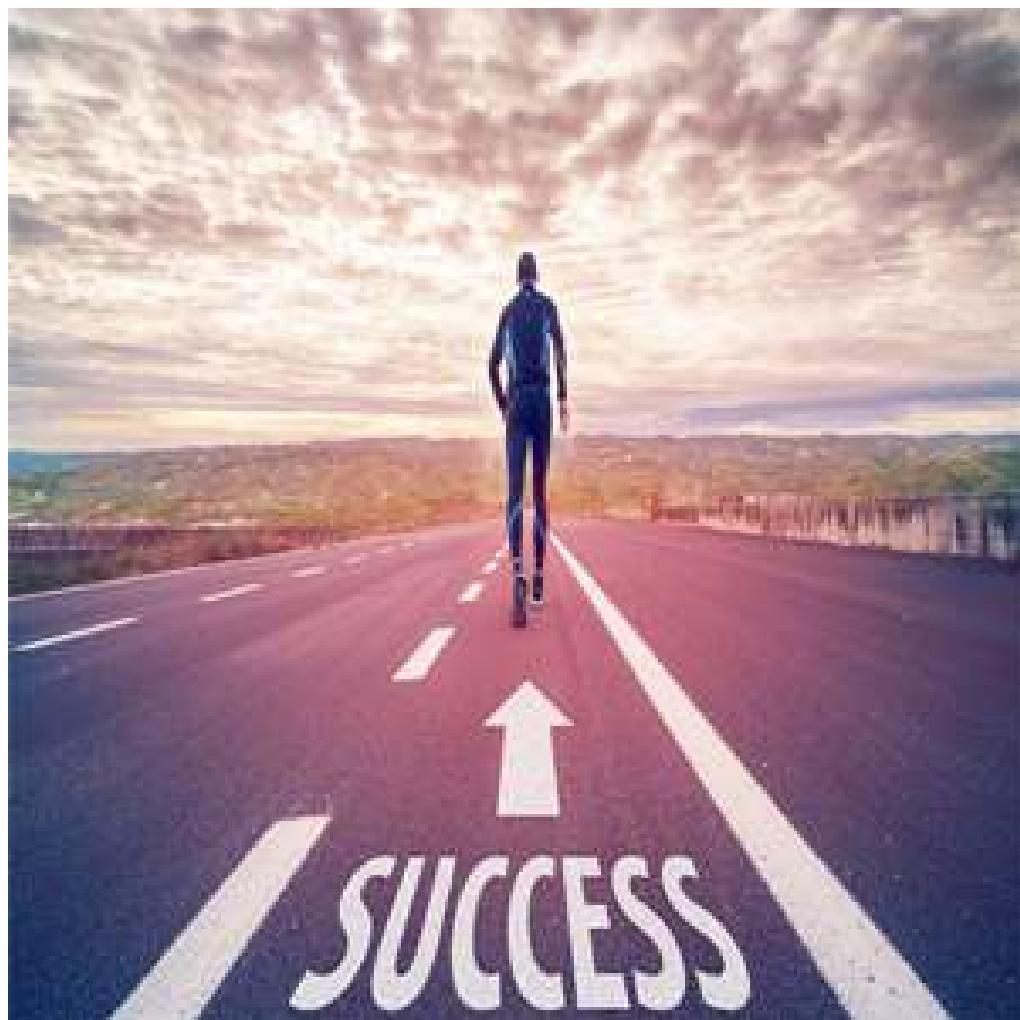
## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

او در لینکدین نوشته است :

بسیاری از آدمها موفقیت خود را با میزان پولی که به دست می‌آورند یا آدمهایی که با آن‌ها در ارتباط هستند، ارزیابی می‌کنند. به نظر من موفقیت واقعی را باید با میزان شادی شما سنجید.

تعريف‌های متفاوتی برای موفقیت می‌توان داشت ، به تعداد انسانهای این کره خاکی تعريف وجود دارد. درست است! هر شخصی برای خود تعريفی از موفقیت دارد. این تعريف بنا به سن و سال و موقعیت‌های مختلف جسمی، روحی، اجتماعی، تحصیلی و ... متفاوت است

اما موفق بودن و موفق شدن چندان کار ساده‌ای هم نیست برای موفق شدن قبل از هر چیز باید پشت کار خوب داشته باشیم چرا که راه سختی در پیش داریم



## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

موفقیت یک امر است اکتسابی که با تلاش و پشتکار هر فرد به دست می‌آید. بسیاری از افراد موفق جهان با استفاده از رعایت نکاتی مهم و قوانینی مشخص راه موفقیت را پیموده و آنرا برای خود هموار ساخته‌اند

بی شک یکی از زیباترین اتفاقات در زندگی هر کس به دست آوردن موفقیت در زمینه دلخواه است که این زمینه می‌تواند شخصی باشد یا کاری و بنا بر تعریف شخصی فرد است

موفقیت راه ساده نیست برای رسیدن به موفقیت باید تلاش کنید وقت بگذارید و پررو باشید

برای موفق شدن باید پر رو باشید تا با هر بار شکست محکم تر از بار قبل از جا بلند شوید و ادامه . دهید نگذارید سختی ها شما را از رو ببرند بلکه این شمایید که باید سختی ها را از رو ببرید برای رسیدن به هر جایی باید یک مسیر داشته باشید در غیر اینصورت حرکت غیر ممکن است مثل رفتن در بیابان بدون راه بلد

که حتی اگر شما بخشی از مسیر را هم در روز رفته باشید یقیناً در شب به مشکل خواهید خورد . کم نبودند افرادی که شبانه در بیابان راه را گم کردند و هرگز برنگشتنند

ما نمی‌خواهیم قصه موفقیت ما در درس عبرت دیگران شود بلکه می‌خواهیم راهنمایی شود برای آسان تر شدن مسیر

نمی‌خواهیم فردا اگر خواستند کسی را از کاری منع کنند ما را مثال بزند و بگویند فلانی هم همین اشتباه را کرد باید جوری رفتار کنیم و کاری کنیم تا زمان مثال زدن بگن از فلانی یاد بگیر.....

موفقیت یک مسیر سخت است که برای طی کردن آن باید راه بلد داشته باشیم و وسائل ضروری مورد نیاز در این مسیر را هم به همراه داشته باشیم وسائل ضروری مورد نیاز چه چیزهایی هستند ؟

- 1- هدف داشتن
- 2- برنامه ریزی
- 3- استراتژی

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### 4- جعبه ابزار

جعبه ابزار خودش به تنها یی بسیار مهم است آنقدر اگر شما وسائل ضروری را به همراه داشته باشید بدون جعبه ابزار حتماً یک جای کار لنگ می‌زند چرا که راه سختی در پیش داریم و راه سخت بدون مشکل نیست

: با ابزارهای درون جعبه ابزار بیشتر آشنا شویم

1- فرکانس های موفقیت را دریافت کنید

2- کنار گذاشتن اهمال کاری

3- بالا بردن مهارت ها

4- سخت کوشی و نمایشی از بهترین حالت ممکن خود

باید هدف و برنامه داشته باشیم :

محال است بخواهیم موفق شویم و بگوییم دوست دارم آدم موفقی شوم تا زمانی که هدف مشخصی نداشته باشیم . هدف همانند یک قطب نماست تا در هر شرایطی مسیر درست را پیدا کنید

در واقع تا ندانیم موفقیتی که می خواهیم دقیقاً چیست و در چه زمینه ای موفقیت را طلب می کنیم به آن نخواهیم رسید.

ما زمانی موفق می شویم که کاملاً مشخص کنیم در چه زمینه ای خواهان موفقیت هستیم و این را در نظر بگیریم هدف ما چقدر واقعی و قابل دستیابی هست.

یک وقت هدفی که تعیین میکنید غیر واقعی هست و انجام شدنی نیست . حالا برای این هدف هر چقدر وقت بگذارید و تلاش کنید یا کلا به نتیجه نمیرسید یا نتیجه مطابق میل شما نیست . و تلاش شما بیهوده است . در این موقع راهی که رفته اید به هیچستان است .

بعد از انتخاب هدف باید موفقیت را در ذهنمان باور کنیم .

قبل از هر چیز باید به در ذهنتان به موفقیت برسید . تا زمانیکه خود را موفق نبینید موفق نمیشوید از قدرت امواج ذهنی غافل نشوید که با همین امواج نتیجه را رقم میزنند خواه پیروز هستید و خواه شکست خورده .

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

بعد از مشخص شدن این که هدف ما چه چیزی هست وقت آن میرسد که دست به کار شویم

قبل از هر چیز با اهمال کاری ها خداحافظی کنید. (الان وقت عمله نه استراحت) برای رسیدن به هدف و پیمودن راه سختی که در پیش دارید نباید وقت را هدر بدهید چراکه هر هدف و هر ایده یک مدت زمان خاص دارد که اگر در این مدت به نتیجه نرسید شاید دیگر برایتان مفهومی نداشته باشد.

و هر ایده که امروز در ذهن شماست اگر توسط شما عملی نشود ممکن است دیر یا زود به دست فرد دیگری اجرا شود.

اکنون که تصمیم به اجرا گرفته اید باید مهارت‌های خود را در راستای اجرای هدف بالا ببرید. دنبالش بروید و در باره اش مطالعه کنید. بپرسید. بخوانید. ببینید. تمرین کنید. سرچ کنید.

اگر راه شما راهیست که قبل از دیگران هم رفته اند از راه بلدان (افراد موفق در همین زمینه) کمک بگیرید و اگر برای اجرا نیاز به تمرین دارید از همین حالا شروع کنید.

برای نزدیک شدن به هدف وقتی که همه این موارد رو به بهترین شکل ممکن که در حد توانت هست انجام بدی

یعنی اگر نیازهست مطالعه کنید و در زور پنج ساعت زمان خالی دارید چهار ساعتش رو مطالعه کنید و فراموش نکنید که موفقیت اتفاقی بدست نمی‌آید و نتیجه تلاش، سخت کوشی، مطالعه، پشت کار و از خود گذشتگی و مهمتر از همه عشق به کاری که انجام میدهید است. پس لازمه بهترین ورزش خودت رو با تلاشهای به نمایش بذاری تا به هدف بررسی

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه



موفقیت شما از زمانی شروع میشود که کلیدهای موفقیت را در دست داشته باشید  
انگیزه

هرگز فراموش نکنید هر حرفی که میزنید و یا هر کاری که انجام میدهید ناشی از تمایلات درونی و خواسته‌های شما است. این در واقع ندای درونی شماست. بنابراین برای رسیدن به موفقیت باید انگیزه‌های خود را مشخص کنید تا بتوانید با یک برنامه‌ریزی اصولی به هدف‌های موردنظر خود برسید

### انتظار

مهمنترین عامل در قانون انتظار داشتن اعتماد به نفس است. اگر با اعتماد به نفس، انتظار وقوع چیزی را در جهان اطراف خود داشته باشید شک نداشته باشید که آن چیز حتماً اتفاق میافتد. اگر مقداری به رفتار و اعمال خود توجه کنید متوجه خواهید شد که همیشه هماهنگ با انتظارات خود عمل میکنید و در واقع این انتظارات بر رفتار و چگونگی برخورد شما با اطرافیانتان تأثیر میگذارد.

### تمرکز

تمامی افراد موفق تمرکز را به عنوان یک عامل مهم در موفقیت خود معرفی میکنند. هر چیزی که روی آن تمرکز کرده و به آن فکر کنید در زندگی واقعی، شکل خواهد گرفت و گسترش پیدا میکند. بنابراین بهتر است فکر خود را بر روی چیزهایی متمرکز کنید که واقعاً میخواهید به دست آورید

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### عادت

حداقل ۹۵ درصد از کارهایی که به صورت روزانه انجام می‌دهیم از روی عادت است. پس پرورش دادن عادت‌هایی که موجب موفقیت ما می‌شود کار سختی نیست! این اعمال را باید تا زمانی که رفتار مورد نظر به صورت اتوماتیک و غیر ارادی انجام نشود، تمرین کرد و تکرار آگاهانه و مداوم آن را ادامه دهیم

### انتخاب

زندگی ما نتیجه انتخاب‌های ما تا این لحظه است. انسان همیشه در انتخاب افکار خود آزاد است، به همین دلیل کنترل کامل زندگی و تمامی آن چه که برایمان اتفاق می‌افتد در دست خودمان است. انتخاب‌های ما تعیین کننده راه زندگی ماست. پس انتخاب‌های خود را آگاهانه و قوی انجام دهید تا نتیجه مطلوب از آن‌ها بگیرید

### تفکر مثبت

برای رسیدن به موفقیت و شادی، تفکر مثبت امری ضروری است. شیوه تفکر شما نشان‌دهنده‌ی ارزش‌ها، اعتقادات و انتظارات شماست. تفکر مثبت علاوه بر تأثیر بر روند زندگی موجب سلامت جسمی نیز خواهد شد. افرادی که افکار مثبت را در ذهن خود پرورش می‌دهند شاداب‌تر، پر انرژی‌تر و قوی‌تر از سایر افراد خواهند بود. این دسته از افراد برای تمامی زندگی خود و حتی اعمالی که انجام می‌دهند برنامه‌ای مرتب و از پیش تعیین شده دارند

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

### نظام دهی فرکانسها

!!! فرکانسها را تنظیم کنید و دریافت کنید



شما چقدر با قدرت ذهن آشنا هستید؟

هر تصمیمی که وارد ذهن شما بشود در ضمیر ناخودآگاه شما مستقر می‌شود و در زندگی شما نمایان می‌شود و این شما هستید که توسط ضمیر ناخودآگاه این افکار و تصاویر را می‌سازید. اینکه شما بیشتر به چه چیزی فکر می‌کنید زندگی شما را می‌سازد. بیش از ۹۰ درصد قدرت ذهن را ضمیر ناخودآگاه در دست دارد این در حالی است که خودش قدرت پردازش افکار و تجسم را ندارد.

هر اتفاق که روی می‌دهد یک فرکانس دارد که با امواج همسو در ارتباط است

درواقع ما به چیزی که فکر می‌کنیم در زندگی ما رخ می‌دهد شما با فکر کردن به یک موضوع به ضمیر ناخودآگاه تان دستور می‌دهید که آن را در زندگی شما عملی کند از آنجایی که ضمیر ناخودآگاه قدرت تجزیه و تحلیل ندارد که متوجه شود عملی

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

شدن این خواسته به ضرر شما هست یا به نفع تان همان را عیناً جرایی می‌کند و این شما هستید که مشخص می‌کنید چه چیزی را میخواهید و اکنون ضمیر ناخودآگاه مامور اجراست



هر فردی تنها پیامها و حرفهایی را میشنود که در مدار آن قرار گرفته باشد  
شما در چه مداری هستید؟

اگر به فردی که در مدار فقر باشد، هر چقدر هم ایده‌های ثروت آفرین بکر و مؤثر بدهید، هرگز نمی‌تواند آن ایده‌ها را باور کند و برای انجام آن حرکتی انجام نخواهد داد. دقت کنید دوستان! اصلاً این فرد در شرایطی قرار نمی‌گیرد که بخواهد چنین ایده‌هایی را دریافت کند. حتی اگر در چنین شرایطی هم قرار بگیرد، آن را نمی‌بیند و قدرت درکش را ندارد. دوستان دقت کنید

شاید این افراد ۱۰۰۰ دلیل و مثال واقعی هم داشته باشند که قانون جذب برای آن‌ها جواب نداده است. اما کاملاً هم درست است. اما ما هم هزاران دلیل و مثال داریم که برای ما جواب میدهد. هر کسی به هر چیزی باور داشته باشد، همان واقعیت اوست

## تصور کردن باعث به وجود آمدن نتایج واقعی می‌شود

تجسم یکی از منحصر به فردترین ویژگی‌های انسان است. همه ما به طور روزانه این کار را می‌کنیم اما خیلی ساده از کنار آن می‌گذریم. در واقع با تجسم شما می‌توانید هر رویدادی که

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

دلтан بخواهد با هر ویژگی خاص تصویری، صدا و حرکتی را در ذهن خود بازسازی کنید. مثل نرم افزارهای شبیه سازی اما بسیار فراتر.

**در واقع تجسم مادر تمامی اتفاقات کره زمین است**

تمامی اختراعات، اشعار، کتابها، سازه‌های ساختمانی و ... اول در ذهن فرد به وجود آمدند و تجسم شده‌اند، بعد روی کاغذ آمده و بعد از آن ساخته شده‌اند.

**آلن ریچاردسون:**

مربی بسکتبال و روانشناس بزرگ، برای اثبات قدرت تجسم یک آزمایش جالب را ترتیب داد. او یک گروه از بازیکنان بسکتبال را جمع کرد و آن‌ها را به سه دسته تقسیم کرد، او می‌خواست اثر بخشی تجسم را در این آزمایش نشان دهد تا مشخص شود که کدام گروه پرتاب سه امتیازی را بهتر انجام می‌دهد. سه گروه به شرح زیر بودند

**گروه اول: هر روز ۲۰ دقیقه تمرین پرتاب می‌کردند**

**گروه دوم: فقط پرتاب را تجسم می‌کردند اما دیگر تمرین عملی انجام نمی‌دادند**

**گروه سوم: نه پرتاب می‌کردند و نه تمرین تجسم**

نتایج این آزمایش شگفت‌انگیز بود. گروهی که فقط تجسم می‌کردند و تمرین نمی‌کردند، در پرتاب‌های خود پیشرفت فوق العاده‌ای کرده بودند و امتیازهای آن‌ها بسیار نزدیک به امتیازهای گروهی بود که هر روز ۲۰ دقیقه تمرین پرتاب آزاد را انجام می‌دادند

نمونه‌ای از توصیه‌های ائمه در مورد قانون جذب :

امام صادق علیه السلام فرمودند: **إِذَا دَعَوْتَ فَظُنْ أَنْ حَاجَتَكَ بِالْبَابِ**  
زمانی که چیزی می‌خواهی اینگونه بیندار که خواسته تو دم در است .

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### خودآگاه با اراده / ناخودآگاه پر قدرت

به عقیده روانشناسان ذهن به دو قسمت خودآگاه و ناخودآگاه تقسیم می‌شود. ذهن خودآگاه مسئول عملکردهای ارادی است. مثل اینکه شما اراده می‌کنید مطالعه کنید، تلویزیون تماشا کنید یا از یک بلندی بپرید. ذهن ناخودآگاه مسئول رفتارهایی است که ما اصطلاحاً می‌گوییم دست خودمان نیست. این بخش تنفس، گردش خون، ضربان قلب و ... را در طول خواب و بیداری ما کنترل می‌کند. ذهن خودآگاه دارای اراده است و ذهن ناخودآگاه دارای قدرت است. باید سعی شود این دو را با هم هماهنگ کرد تا دارای اراده قدرتمند شویم اما آنچه در این بحث برای ما حائز اهمیت است ذهن ناخودآگاه قدرتمند است که با ویژگی‌های منحصر به فردش می‌تواند ما را در پیشبرد اهداف و خواسته‌هایمان یاری کند

### از ابتدای ذهن تا انتهای موفقیت

ذهن نقش بسیار مهمی در دستیابی به موفقیت، اهداف جزیی و روزمره و یا اهداف مهم دارد. در مورد اهداف جزیی، شما می‌دانید که چه می‌خواهید و برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنید اما در مورد اهداف اصلی و بزرگ‌تر، مسئله کمی متفاوت است

شما باید فکر کنید آن چیزی که می‌خواهید به دست آورید چیست؟ ممکن است در قدم اول تنها یک ایده مبهم داشته باشید. این ایده معلق و بلا تکلیف هرگز به کارتان نخواهد آمد. شما برای انجام هر کاری و به جهت استفاده از قدرت ذهن، باید تکلیف را با خودتان روشن کنید و بدانید که چه می‌خواهید و برای رسیدن به آن باید چه کاری انجام دهید. این اولین قدم شمامست که خوب البته کار ساده‌ای نیست و نیاز به فکر کردن عمیق و زمان دارد. برای خودتان و هدفتان وقت بگذارید و بهترین انتخاب را انجام دهید

### در قدم دوم :

پس از مشخص کردن هدف، باید بدانید که برنامه‌تان چیست؟ برای دست یابی به خواسته خود و چگونگی ادامه راه باید چه کارهایی انجام دهید؟ آنچه شما به آن نیاز دارید یک برنامه ریزی درست است. از همین جاست که می‌توانید روی قدرت ذهن خود حساب باز کنید. دکتر ژوفز مورفی اعتقاد دارد که گنجی در درون ما نهفته است. بسیاری از افراد از این گنج خبر ندارند.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

گنجی که ثروت بی پایان است و دور انسان را احاطه کرده است در درون انسان یک معدن طلاست و هر چه را که بخواهید از درون این معدن می توانید بیرون بیاورید ذهن همه چیز است. هر آنچه را باور کنیم همان می شویم

تخیل :

ایستگاه بعدی در مسیر موفقیت است، پس از انتخاب هدف و برنامه دست یابی به آن، از ذهن خود برای رسیدن به موفقیت استفاده کنید. از آنچه که می خواهید یک تصویر زیبا و روشی بسازید، آن را قاب کنید و به دیواره ذهنتان بیاویزید. در این مسیر، تخیل خود را به کار گیرید و به آن بال و پر دهید. تخیل یکی از جنبه‌های مهم قدرت ذهن است و هرگز آن را دست کم نگیرید. انيشتین معتقد بود که با تخیل می توان دنیا را احاطه کرد از نظر وی علم محدود است اما تخیل فراتر از آن قرار دارد. تخیل را کاری کودکانه نپنداشید بلکه به شما جسارت و خلاقیت می بخشد. شاید هر کسی نتواند تصویر روشنی از آن چه را که می خواهد تجسم کند اما جای نگرانی نیست، با تمرین می توان تخیل خود را پرورش داد و از آن لذت برد. برای مثال هدف شما خرید خانه‌ای زیبا با حیاط پر گل است. شما عکسی از خانه‌ای که مد نظرتان است را نگاه کنید، سپس چشمانتان را ببندید و خود را در آن خانه تصور کنید، در اتاق‌هایش بچرخید، پنجره‌ها را باز کنید و میزبان هوای تازه شوید. به حیاط بروید و باعچه‌ها را آبیاری کنید. شما با صبر و پشتکار در این نوع تمرین می توانید قدرت تجسم را در خود بارور و شکوفا کنید. در تخیل کردن دست و دلباز باشید، هیچ خرجی برایتان ندارد.

**شما موجودی بی نهایت خلق شده اید هیچ چیز وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید**

تصورات شما با ذهن ناخودآگاه شما عجین شده و بخشی از آن می شود، در نتیجه بر رفتار و اعمال شما تأثیر می گذارد. ذهن ناخودآگاه شما هیچ گاه از حرکت باز نمی ایستد و همواره در حال فعالیت است. یکی از ویژگی‌های شگفت آور این بخش این است که در اثر تمرکز بر روی یک موضوع به صورت خودکار، اطلاعات دیگر را حذف می کند. شاید موقعی را تجربه کرده باشید که تصمیم به خرید یک خودروی خاص با رنگ خاصی را دارید، به محض آن که روی آن تمرکز می کنید خواهید دید که این نوع خودرو با همان رنگ خاص چقدر زیاد شده است. با این حساب بهتر است ذهن خود را به صورت مداوم بر هدفتان متمرکز کنید. این واقعیت را نیز فراموش نکنید که ناخودآگاه شما قدرت تشخیص موضوعات و تفکرات واقعی و غیرواقعی را ندارد یعنی نمی تواند

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

تشخیص دهد آن چه را که الان ذهن شما به آن مشغول است یک رویداد واقعی در زندگی شماست یا صرفاً تخیل و رؤیا، پس هدفتان را در ذهنتان مورور کنید و طوری وانمود کنید که به آن رسیدهاید و به دلیل این ویژگی، ذهن شما این شرایط را در دنیای واقعی بازسازی می‌کند و موفقیت به شما نزدیک‌تر می‌شود. خودتان را باور کنید و دوست داشته باشید. ذهن ناخودگاه این قدرت را دارد که هر رویداد را چندرابر کرده و در آن غلو کند. مثبت بیاندیشید و از افکار منفی و ناامیدی دوری کنید

از گفتن کلمات تاکیدی غافل نشوید. به گفته اسکاول شین، کلام تو عصای معجزه گر توست. اگر گفتار و اظهارات شما مثبت باشد شما را به موفقیت می‌رساند. یک جمله کوتاه مثبت و ساده را با فعل زمان حال از برنامه‌ای که مد نظر دارید بنویسید و هر روز آن را تکرار کنید تا در ذهنتان ثبت شود. به عنوان مثال نگویید که خانه‌ای زیبا خواهم خرید، بگویید من خانه‌ای زیبا دارم و از داشتنش خوشحالم. همراه با جملات تاکیدی همواره تصویر هدفتان را در ذهن داشته باشید

با استفاده از قدرت ذهن، انسان می‌تواند به مزایای بی‌شماری دست پیدا کند. شما می‌توانید احساسات خود را بهتر کنترل کنید (اعم از احساسات خوب یا بد). اگر بتوانید ذهن خود را قادرمند کنید، می‌توانید اراده قوی داشته باشید و بر انواع بیماری‌های جسمی و روحی خود غلبه کنید. حتی در صورت بروز بیماری، می‌توان بر روی دردهای احتمالی کنترل داشت و آن را تقلیل داد و مطمئن باشید بسیار سریع‌تر از آنچه فکر می‌کنید بهبود یافته و به شرایط مناسب خود خواهید برگشت.

یکی دیگر از مزایای افزایش قدرت ذهن جذب هر آن چیزی است که می‌خواهید

شما با تفکر مثبت و تقویت آن، فشار، اضطراب، خستگی و خشم را از زندگی خود دور کرده و زندگی روانی سالمی را تجربه خواهید کرد. اگر شما بتوانید تمام قدرت ذهنی خود را روی آنچه می‌خواهید، متمرکز کنید، زندگی شما به‌طور دقیق به آن چیزی که می‌خواهید، تبدیل می‌شود. با این قدرت زیاد، شما قادر خواهید بود هرگونه بیماری روحی خود را از جمله استرس، اضطراب، افسردگی، بی‌خوابی، خشم، حسادت، طوفان، ترومای و هر چیز دیگری که می‌توانید تصور کنید، را از بین ببرید

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

اگر تمرکز کافی داشته باشید، حتی می‌توانید بیماری‌های جسمی مانند مشکلات وزن، سرطان، ویروس‌ها، درد و ... را درمان کنید. مقدار قابل توجهی از سوابق نشان داده شده است افرادی دارای قدرت اراده قوی هستند و بر موانع غیرواقعی غلبه می‌کنند و تنها با استفاده از قدرت ذهن‌شان این درمان‌های معجزه‌آسا را به دست آورده‌اند. ذهن انسان یک وجود بسیار قدرتمند را در خود دارد.

### تکنیک تمرکز انرژی ذهنی

تکنیک تمرکز انرژی ذهنی روی آنچه می‌خواهید و نه آنچه در حال حاضر انجام می‌دهید، قطعاً یک کلید برای ساختن رؤیاهای شماست. هنگامی که شما ذهن خود را روی آنچه می‌خواهید و برای شما مهم است متوجه می‌کنید و روی آن نگه‌دارید درنهایت می‌توانید خواسته‌تان را لمس کنید. اگر می‌خواهید از این روش استفاده کنید می‌توانید یک سنگ خاص یا شیء دیگری را همیشه همراه خود داشته باشید حتی این می‌تواند یک انگشت خاص باشد که به‌طور مداوم به شما یادآوری کند تا روی اهداف خود متوجه بمانید.

پیش از شروع برخی موقع پیش می‌آید که خواسته خود را فراموش می‌کنید اما همیشه به یاد داشته باشید که این اتفاق یا خواسته شما محقق می‌شود و درنهایت شما آن را خواهید داشت، هر چه بیشتر چیزی را از درون بخواهید و بتوانید آن را واضح‌تر در ذهن خود مشاهده کنید سریع‌تر به آن خواهد رسید. فکر کنید که چه احساسی دارید وقتی به آنچه را که می‌خواهید رسیده‌اید وانمود کنید که الان آن را دارید و شروع به خوشحالی می‌کنید. ذهن شما بر این اساس واکنش نشان خواهد داد و شروع به ایجاد موقعیت‌هایی برای ایجاد خواسته شما می‌کند تا آنچه را که می‌خواهید در زندگی خود داشته باشید

افراد باقدرت ذهنی بالا هنگام خستگی دست از کار نکشیده و حتی در صورت مواجهه با شکست آن را راهی به سمت موفقیت می‌دانند. آن‌ها به‌جای تمرکز بر احساسات گذرا روی هدف نهایی تمرکز می‌کنند. علاوه بر این اجازه نمی‌دهند نظرات منفی دیگران بر روی عملکردشان تأثیر بگذارد. زمانی که کسی به آن‌ها می‌گوید: هرگز نمی‌توانی آن کار را انجام دهی، تنها به عنوان نظر یک نفر به آن می‌نگرند و نه بیشتر.

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

همچنین به سرتان اجازه ورود افکار منفی را ندهید. اگرچه بسیاری از ما وقتی را صرف دقت کردن به نوع افکارمان نمی‌کنیم اما افزایش آگاهی شما از نوع فکری که در سر شمامست، در موفقیت شما بسیار مؤثر است و حتی عادت‌های فکری خود را نیز می‌توانید انعطاف‌پذیر کنید. افکار منفی و اغراق‌آمیز مانند، «من هرگز نمی‌توانم کاری را درست انجام دهم»، مانع رسیدن به پتانسیل کامل شما است. قبل از این‌که این افکار از کنترل خارج شوند و رفتار شمارا تحت تأثیر قرار دهند، مانع افکار منفی خود شوید. افکار بیش از حد منفی را شناسایی کنید و با افکار مثبت‌تر جایگزین کنید. نیازی نیست افکار جدید بسیار مثبت باشند، اما باید واقع‌بینانه باشد. حتی این‌گونه فکر کردن نیز می‌تواند روحیه شمارا سرزنش نگه دارد؛ مانند این‌که بگویید: «من نقاط ضعفی دارم، اما نقاط قوت زیادی هم دارم». تغییر افکار شما نیاز به نظارت مستمر دارد و باید همیشه مراقب افکار خود باشید. این روند بدون شک ابزاری است تا به شما برای بهترین شدن کمک کند.

### فواید قسلط بر ذهن

اگر بتوانیم ذهنمان را مدیریت کنیم :

نتایج فعالیت‌های مان نسبت به گذشته ارتقا می‌یابد

حضور در لحظه را بیشتر احساس می‌کنیم

قدرت تمرکزمان افزایش می‌یابد

ذهن خود را صرف مسائل بیهوده نمی‌کنیم

آرامش بیشتری در زندگی نصیبمان می‌شود

و بسیاری از موارد دیگر که نتایج قسلط بر ذهن است

### تسلط بر ذهن و افزایش قدرت ذهن و تغییر مسیر زندگی

ذهن آرام و بدون تشویش، به سادگی اطلاعاتی را که شما می‌خواهید در خود جای می‌دهد، اما ذهنی مشوش و پر مشغله قادر نخواهد بود با نظمی خاص فرمان شما را اطاعت کند.

در دنیای پر استرس امروز باید محتاطانه گام برداشت، پیرامون ما پر است از وقایع و افرادی که همه را با عینک بدینی نظاره می‌کنند و کلأ همه چیز برایشان سیاه و سفید جلوه می‌کند. در

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

چنین محیطی چگونه می‌توان سلطه بر ذهن پیدا کرد؟! فکر کنید اگر قرار باشد مدام با چنین افرادی مقابله کنید و نگذارید تا افکار منفی آن‌ها در شما رسخ کند چه استراتژی باید به کاربرید؟

کار ساده‌ای نیست، افرا منفی نگرفراوانند، شاید حتی مجبوریم با آن‌ها زندگی کنیم، موزیک هایی که این روزها ساخته می‌شوند، همگی پر از پیغام‌های منفی و بدینانه نسبت به دنیا و افراد، حتی فیلم‌هایی که از تلویزیون پخش می‌شود، پر از پیام‌های پر استرس و تشویش هستند یکی از راه‌هایی که به شما پیشنهاد می‌کنم تا به بتوانید ذهن خود را به آرامش برسانید تا نهایتاً بتوانید سلطه بر ذهن داشته باشید انجام مرتب و روزانه مراقبه است. با مراقبه به سکوت ذهن می‌رسید و خیلی راحت‌تر می‌توانید افکار را از فیلتر حفاظتی عبور دهید.

بیماری و شفا هر دو محصول ذهن هستند. ذهنیات ما را می‌آفریند و عملکرد ما را در کائنات رقم می‌زنند. جهان درونی ما کاملاً بر حسب ظرفیتهای ذهنی ما عمل می‌کند. هر اعتقاد و اندیشه‌ای را که بر گزینیم عیناً در دنیای درون منعکس می‌گردد و کائنات ما را در آن جهت حمایت می‌نماید، خواه مثبت و خواه منفی.

شاید یکی از دلایل هجوم افکار منفی، به هدر دادن زمان است. اینکه بیکار باشیم و وقت خود را به بطالت هدر دهیم. حس ناخوشایندی که از این وضعیت به ما دست می‌دهد، باعث ورود افکار منفی به ذهن ما می‌شود و نمی‌توانیم با این روند سلطه بر ذهن پیدا کنیم.

این را بدانید که ذهن بخشی از وجود ماست و باید در خدمت ما باشد، نه اینکه ما کاری کنیم که خود را به خدمت او در آوریم. پس باید یاد بگیریم که چگونه سلطه بر ذهن داشته باشیم!

اگر از قدرت سلطه بر ذهن آگاه باشیم، می‌توانیم با کنترل ذهن به راحتی از ورود افکار مخرب جلوگیری کنیم و نگذاریم تا بر ذهن ناخودآگاه مان چیره شود و فکری دیگر را با قدرت خود به ذهن بسپاریم

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

مهارتها

Skills



اگر بدن را مانند یک کامپیوتر در نظر بگیریم به دو بخش سخت افزار و نرم افزار تقسیم می شوند  
سخت افزار جسم ما و نرم افزار مهارت ها ، دانش و اطلاعات ما در موضوعات گوناگون است  
اما چقدر مهارت دارید و چقدر برای یادگیری مهارت جدید تلاش می کنید ؟  
مهارت ها امروزه اهمیت بسیاری دارند

برای انجام هر کاری باید یک مهارت خاص در همان زمینه داشته باشیم حتماً پیش آمده که  
برای استخدام جایی رفته اید و یا حتی در روزنامه خوانده باشید که برای استخدام در یک زمینه  
به فردی با همان مهارت نیاز دارد مثلاً به یک فروشنده نیازمندیم با سابقه کار در زمینه فروش  
شما در چه زمینه ای مهارت دارید ؟

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه



باید بگم اگر هیچ مهارتی ندارید وقتی کاری کنید علاقه خود را پیدا کنید و در آن کسب مهارت کنید

برای راه اندازی یک کسب و کار نه تنها باید از آن کار اطلاعات کاملی داشته باشیم بلکه در انجام آن هم باید مهارت داشته باشید

اکنون شاید از فکر این که مهارتی نداریم آزرده شویم اما باید این را بدانیم که هرگز برای شروع دیر نیست و آنقدر وقت نداریم که به چراها و اما و اگرها بپردازید

مهارت‌ها تنها در زمینه کسب و کار نیستند بلکه مهارت در روابط یکی از مهمترین‌ها است مهارت در روابط یعنی بدونیم چه حرفی رو چطور بیان کنیم و با زبان بدن آشنایی داشته باشیم بدانیم با همسر و دوستان و خانواده به چه شکل رفتار کنیم که قطعاً در برخورد با هر یک از این‌ها نمی‌توانیم مشابه دیگری رفتار کنیم

### طیف گسترده‌تری از روابط در حیطه کسب و کار معنا می‌شود

نوع حرف زدن ما یک مهارت ارتباطی است تصور کنید این مهارت را نداشته باشید آن وقت چه فاجعه‌ای رخ خواهد داد

بی‌شک کسب و کار شما با شکست مواجه خواهد شد بخش اول در هر بیزینس مهارت ارتباطی است در مذاکرات و عقد قراردادها در فروش و بازاریابی در معرفی محصول برای مخاطب یا اسپانسر‌ها که اگر به درستی انجام نشود میدانید دیگران درباره شما چه فکری می‌کنند؟

فکر می‌کنند شما بر کار خود مسلط نیستید و یا اطلاعات کافی در این زمینه را ندارید پس مخاطب با خود فکر می‌کند چطور به شما اطمینان کند زمانی که خودتان اطلاعات کافی ندارید و شاید جذب رقیبان شما بشود

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

بخش دیگری از مهارت‌ها به شناخت مخاطب برمیگردد که این هم در زمینه روابط اجتماعی و خانوادگی و هم در زمینه کسب و کار حائز اهمیت است فرض کنیم از شما قصد دارید با شخصی ارتباط دوستانه برقرار کنیم

در اینجا مهارت شناخت به شما کمک می‌کند تا بتوانید شیوه رفتاری موثرتری را در پیش گیرید شناخت ترس‌ها علایق نقطه ضعف‌ها در طرف مقابل باعث می‌شود تا با مدیریت کلامی شما مخاطب رنجیده نشود

مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

بهترین ورژن خودت باش

Be the best version of yourself



بهترین ورژن خودت باش

برای بهترین ورژن خود بودن باید خود واقعیت باشی

و برای بهتر بودن و بهتر شدن تلاش کنی اگر من یک کارمندم باید بهترین ورژن خودم باشم اگر  
مدیر مجموعه هستم باید بهترین باشم ...

بهترین ورژن من از کجا میاد و چه طور بهترین ورژن رو بشناسم  
برای این کار لازم است قبل از هر چیز با خودمان صادق باشیم خودمان را مطالعه کنیم ایرادات  
ضعف ها ترس ها و نقاط قوت خودمان را بشناسیم و برای بهبود و یا قوت بخسیدن به آنها اقدام  
کنیم

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

یک کاغذ بردارید و تمام موارد ضعف و قوت خود را یادداشت کنید به طور مثال زود عصبانی می شوم و کنترل صدایم از دستم خارج می شود و یا خجالتی هستم و در جمع نمی توانم خوب صحبت کنم و یا اعتماد به نفس کمی دارم که موجب بروز ترس در هنگام صحبت میشود. و یا در کار مانند رقیبان و یا همکاران موفق نیستم و مواردی از این قبیل برای حل کردن این مسائل ابتدا باید ضعف ها را شناخت و مسیر های منتهی به راه حل ها را مطالعه کرد

باید بدانیم مسیر حرکت ما به چه شکل است تا با تمرين و تکرار به نتیجه دلخواه برسیم زمانی هم وجود دارد که میخواهیم در کسب و کارمان و یا موقعیت اجتماعی خود و یا بین رقیبان حرفه مان بهترین باشیم اینجا هم باید بهترین ورژن خودمون رو به نمایش بزاریم یعنی در بیزینس یک نمونه تمام عیار از آموخته هایی که داریم و یا می توانیم داشته باشیم به اجرا بگذارید و یا در ارتباطات با آموختن مهارت های ارتباطی نه تنها بهترین خودمان باشیم بلکه از دیگران هم بهتر باشیم .

برای موفق شدن همیشه لازم بوده تا تلاش کنیم و این تلاش است که نتیجه را متفاوت می کند و من برای همین تفاوت هاست که باید بهترین نمونه از خودم باشم

یک عامل مهم در بهترین بودن این هست که به راهی که می روید اطمینان داشته باشید و به حرلفهای دیگران اهمیت ندهید حرف هایی مانند تو نمیتونی ، کار تو نیست ، نمیشه ، موفق نمیشی ، سخته و ....

تا زمانی که به حرف های دیگران و انرژی های منفی که به سمت شما پرتاب می کند اهمیت بدھید قطعاً نمی توانید بهترین خودتان باشید و تنها خودتان را زیر سوال می برد و به دیگران اجازه می دهید به چشم یک بازnde به شما نگاه کند

مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

هر کس در زندگی یک رسالت دارد و قطعاً رسالت کسی کم آوردن و بازنشده بودن نیست

رسالت شما در زندگی چیست؟



شما مثل اثر انگشت منحصر به فرد هستید

اعتقاد دارم که همه ما جزیی از پازل دنیا هستیم. بنابراین دنیا بدون ما و با وجود ما باید تفاوت داشته باشد. این مثال خوبی است که بگوییم شما در تیم موسیقی دنیا باید بهترین نوازنده باشید تا دنیا بتواند شبیه به یک موسیقی مهیج باشد. در ابتدا باید پیدا کنید که کدام ساز را باید بنوازید و بعد از آن تلاش کنید که بهترین نوازنده باشید. اگر تصمیم گرفته اید که به بهترین خودتان تبدیل شوید قدم در راهی گذاشته اید که هر لحظه از آن که جلوتر می روید احساس رضایت و شادی درونی و عمیقی پیدا می کنید و زیبایی این راه در این هست که راه پایانی ندارد و شما تا آخر عمرتان در حال تکامل و لذت بردن هستید.

چه مراحلی باید طی کرد تا به بهترین خودتان تبدیل شوید؟

خودشناسی :

شاید مهمترین کاری که باید در طول زندگی انجام دهیم خودشناسی باشد. این که ما کی هستیم و از کجا آمده ایم. نقطه قوت و ضعف ما چیست و در چه کارهایی توانمندی بیشتری داریم. علاقه

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

ما کجاست؟ کجا حس بهتری داریم و .... اگر این مرحله به خوبی انجام شود در آینده با یک احساس و انرژی بالا به زندگی و علاقه خود می پردازید

### کشف رسالت فردی :

حال که خودمان را شناختیم باید بدانیم قراره در این دنیا چه اثری بگذاریم و چه کاری انجام دهیم. بسیاری از افراد تا آخر عمر خود در ک نمی کنند که باید چه کاری در دنیا انجام دهنند. شاید رسالت شما این باشد که بهترین معلم، مهندس، خواننده و ... باشید تا پازل دنیا تکمیل شود. اما باید از درون از کاری که انجام می دهید لذت ببرید. پرسفسور حسابی هیچ وقت یک خواننده معروف نمی توانست شود و اسم خود را به یادگار بگذارد ولی او مهندس نابغه بود. استاد شهرام ناظری هیچ وقت نمی توانست در ورزش قهرمان شود و یا یک وزنه ۳۰۰ کیلو را بالا ببرد ولی او توانست تبدیل به یک فرد ناب در موسیقی سنتی شود. کافیست نابغه ها را در اطراف خود جستجو کنید تا مثال های زیادی از این گونه افراد بیابید. شما در کدام زمینه می خواهید بهترین خودتان شوید؟

### هدفگذاری موثر:

یکی از شرایطی که شما را به بهترین خودتان تبدیل می کند این هست که هدفگذاری موثر داشته باشید. این که برنامه ای مناسب با خود داشته باشیم تا بتوانیم در راه رسیدن به آن تلاش کنیم

### بهبود فردی :

باید همواره روی افکار و نتایج خود کار کنیم تا بهترین نتیجه را بگیریم. فردی که قرار است به بهترین خود تبدیل شود هیچ گاه از رشد تکامل دست بر نمی دارد و تلاش می کند هر روز و هر هر لحظه خود را بهبود ببخشد.

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

### شروع شغل مورد علاقه :

چند مرحله قبل که ذکر شد، نیاز همه انسان های هست که تلاش می کنند به بهترین خود تبدیل شوند. اما مگر می توان در زندگی روزمره شغلی انتخاب کرد که خلاف روحیاتتان باشد. شاید مثالی که می توان ذکر کرد به این صورت باشد که شما ترمز دستی ماشین را بالا کشیده اید و مرتب روی گاز فشار می دهید. دیری نمی گذرد که موتور ماشین از کار می افتد. در واقع فردی که مراحل بالا را طی کرده باید شغلی مناسب با روحیات خود انتخاب کند تا بتواند در رسالت زندگی، به بهترین خودتان تبدیل شود.

### راه ایده آل به سوی خود ایده آل

زمانی که ایده آل شما از بیرون تحریک شود ( به عنوان مثال، اصرار پدرتان به اینکه باید وکیل شوید) یا زمانی که رویايتان بر مبنای یک ایده آل اجتماعی است (مانند: هم سایز یک مدل معروف شدن) در این صورت "ایده آل" شما موجب رنج و اندوهتان می شود! اگرچه، اگر ایده آلتان واقعا آن چیزی باشد که می خواهید و همان چیزی است که فرد درونتان می خواهد در این صورت خود ایده آلتان موجب ایجاد انگیزه و تحرک در شما می شود

، تصور خود ایده آل موجب تغییرات عمده می شود. خود ایده آلتان تحت تاثیر امیدها، خوش بینی ها و خودباوری در رسیدن به خواسته هایتان است. شاید به این دلیل است که بسیاری از مردم سوگند می خورند که رویاهایشان در آینده به تحقق خواهد پیوست رمز فهمیدن خود ایده آل در این است که بفهمیم چه چیزی باعث مخفی ماندن این بخش های شخصیتیمان شده است. شاید این مانع درشما هم، مانند من به علت خجالتی بودن باشد. شاید از اینکه بگویید می خواهید تنها زندگی کنید یا شغلتان را رها کنید می ترسید. شاید هنوز استطاعت مالی برای داشتن خانه ی رویایی تان را ندارید.

در هر حال، موانع موجود باعث می شود تا بین خود "واقعی" و خود "ایده آل" شکاف ایجاد شود. خود واقعی همان خود عمومی و در معرض نمایش است. وجود و علنى بودن آن نمی تواند دلیلی بر حقیقی بودن آن باشد، بلکه تنها چیزی است که به دیگران نشان می دهید. اگر خود های واقعی و ایده آلتان خیلی از هم دور هستند، این اختلاف زیاد می تواند موجب عصبانیت، غم و از دست رفتن اعتماد به نفس شود

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

هر چقدر بیشتر خود درونی تان باشید، اصیل تر می‌شوید. و تحقیقات نشان می‌دهد هر چه اصیل تر زندگی کنید، اعتماد به نفستان بیشتر می‌شود و درنتیجه شاد تر خواهید بود.

شما هم می‌توانید خود درونیتان را در آغوش بگیرید و به سمت ایده آل هایتان گام بردارید.



**:در ادامه ۵ قدم برای این کار را دنبال کنید**

- ۱- در برگه ای چهار ستون بکشید.(می‌توانید این کار را دستی انجام دهید یا با کامپیوتر)
- ۲- خود ایده آلتان را خیلی واضح مشخص کنید. دقیق کنید که ایده آل نباید آن چیزی باشد که دیگران از شما می‌خواهند. آن را با تمام وجودتان احساس کنید به طوریکه انگار واقعی هستند و الان در آن شرایط هستید: حالت هایش را احساس کنید، صدایها را بشنوید و هنگامی که به ایده آلتان فکر میکنید و آن را واقعی تجسم می‌کنید مردم را نیز در اطرافتان تصور کنید. هر کدام از موارد خود ایده آلت را در ستون سوم بنویسید
- ۳- در ستون اول، خود واقعی (یا خود الان تان ) را مشخص کنید به طوریکه در ارتباط با هر کدام از ایده آلتان باشد. به عنوان مثال، اگر در خود ایده آلتان فردی فعال و اکتیو هستید اما در دنیای واقعی اینگونه نیستید، پس این مورد را در سمت چپ یادداشت کنید
- ۴- به هر کدام از ایده آلتان که سرکوبش کرده اید یا هنوز آن ها را عملی نکرده اید، نظری بیاندازید و از خود بپرسید چرا اینگونه است. این پاسخ را در ستون دوم (بین ستون واقعی و ایده آلت) یادداشت کنید. با خود صادق باشید و تمام ترس ها و خجالت هایتان را ذکر کنید
- ۵- حالا، به ستون وسط که قبل از بودید نگاهی بیاندازید و از خود بپرسید، آیا آمادگی حرکت به سمت ایده آلتان را دارم؟ اگر چنین است یک موردی را که می‌توانید در این هفته عملی کنید و موانعش را از میان بردارید انتخاب کنید و در ستون سمت راست بنویسید.و حالا آن

## مدار ارتقا راهه‌ی برای ارتقا و توسعه

ستون چهارم برنامه‌ی اجرایی تان در این هفته خواهد بود و نخستین گام عملی تان برای زندگی ای ایده آل محسوب می‌شود. هر هدفی با یک گام رو به جلو تحقق می‌یابد. موفق باشید و از آن لذت ببرید!

!... حسش نبود



. همه ما بارها این را تجربه کردیم که انجام یک کار را دائماً به تعویق انداخته ایم

و برای انجام ندادنش هزار بهانه آورده‌ایم به طور مثال هوا خوب نبود نرفتم حسش نبود انجام ندادم حالا که عجله‌ای نیست باشه سر فرصت مناسب اما تا به حال از خودمون سوال کردیم چرا و پرسیدیم عواقب این اهمال کاری چی می‌تونه باشه یا حتی دلیلش چیه که ما برای ۷۰ درصد کار‌ها دلیل می‌آوریم و آن‌ها را به بعد موکول می‌کنیم

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

اما باید یه واقعیت رو بهتون بگم تا زمانی که اهمال کاری داریم و از این دست بهونه ها برای خودمون می تراشیم به هیچ جایی نخواهیم رسید و زندگی هم چیز جدیدی برای ما نخواهد داشت

بهتر است یک بار زمان بگذاریم و چند سوال را از خودمان بپرسیم از خودمان بپرسیم تا با جواب دادن به آنها بخشی از مسیر خودمون رو مشخص کرده باشیم

: با هم مرور می کنیم

هدف من در زندگی چیست ؟

به چه چیزی و به کجا میخواهم برسم ؟

راههایی که مرا زودتر به مقصد میرسانند کدامند ؟

در نهایت از انچه که روی میدهد راضی هستم یا نه ؟

## اولین دلیل اهمال کاری ها نداشتن هدف و انگیزه است :

من اگر هدف داشته باشم و هدفم برای مهام باشه قطعاً برای رسیدن به هدف بی وقفه تلاش خواهم کرد و نیازی به انگیزه گرفتن از دیگران ندارم

گاهی هدف به صورت شخصی هست و گاهی به صورت سازمانی یا گروهی یعنی هدف مشخص شده تعریف یک سازمان و گروه است مثلاً یک دفتر فروش هدف میزاره پاییز امسال رشد فروش

سه برابری داشته باشه نسبت به سال گذشته

در این مورد دو حالت در نظر گرفته می شود

که افراد و کارمندان موظف هستند با روال کار تعریف شده سازمان و یا گروه را به سمت هدفش به پیش ببرند

که ممکن است برای کارمندان پاداش به عنوان یک محرک در نظر گرفته شود و یا ممکن است هیچ نفعی برای کارمندان نداشته باشد و تنها به حجم کاری آن ها اضافه شده باشد

## مدار ارتقا راههای برای ارتقا و توسعه

در این شرایط زمانی که کارمند محرکی مانند پاداش و یا ترفیع درجه دارد تلاش بیشتری خواهد کرد که این همان محرک و انگیزه بیرونی است

و اما زمانی که کارمند ببیند نه تنها نفعی برایش ندارد و تنها به حجم کاری او اضافه شده تمایلی به انجام کارهای محول ندارد که در این صورت از کار بیزار می‌شود و به این فکر می‌کند که چرا همیشه من کار بکنم و شرکت سود کند و قطعاً عاقبی هم به دنبال دارد مثل کاهش بازدهی یا درست انجام ندادن کارها و حتی استعوا

و اما اغلب اوقات هدف من شخصی هست مثل خرید یک ماشین یک خونه و یا راه اندازی یک کسب و کار جدید

زمانی که من یک هدف را برای خودم مشخص کردم براش تلاش می‌کنم و این رو میدونم که در نهایت به کجا میرسد چشم انداز واضح نسبت به هدفم دارم اما باز با این حال ممکن است که مجدد دچار اهمال کاری شوم و فکر کنم حالا فلان ماشین و خریدم آخرش که چی الان هم این هست دیگه چه ایرادی داره و غیره

## دومین دلیل نداشتن برنامه و مشخص نبودن اولیت است

برای داشتن یک هدف درست باید چند مورد را در نظر بگیریم اول هدفون تا چه قدر قابل دستیابی هست دوم چقدر برآم ارزش داره و کدوم اولویت من هستش

### سوم برای رسیدن به هدف حاضرم چقدر تلاش کنم

و چه بهایی را بپردازم و در آخر به این بپردازیم که هدف من اگر محقق شود من چه برتری ای نسبت به امروزم خواهم داشت

این برتری میتوانه جایگاه اجتماعی باشه میتوانه به دست آوردن شرایط بهتر مالی باشه و یا هر چیزی مشابه این مورد ها

زمانی که اولویت من مشخص شود برای انجامش به یک برنامه نیاز دارم و این برنامه رو با توجه به زمان سرمایه و هر آنچه که برای رسیدن به چشم انداز و نیاز دارم تهیه کنم

## مدار ارتقا راههی برای ارتقا و توسعه

برای خواندن مطالب بیشتر به وب سایت مدار ارتقا به آدرس

[www.madareertegha.ir](http://www.madareertegha.ir)

مراجعه کنید