

فهرست مطالب

۸	تأثیر خوش‌بینی و مثبت‌اندیشی در زندگی
۱۰	استفاده از فرمول موفقیت نهایی
۱۲	علل عدم موفقیت و ناکامی بعضی از انسان‌ها
۱۳	ثروت و تکنولوژی فکر
۱۴	سی اصل بهتر زندگی کردن
۱۴	چهار کلید موفقیت برای پولدار شدن
۱۶	رمز موفقیت میلیاردرهای خودساخته
۱۷	قانون جذب
۱۷	اعلام آرزوها
۱۸	هشت قانون برای میلیاردر شدن
۲۰	آبدارچی یا میلیاردر؟!۱
۲۱	چگونه میلیاردر شویم؟۲
۲۳	هنر ثروتمند شدن
۲۵	راه‌های کسب درآمد- جمع‌بندی
۲۶	راه‌های پولدار شدن
۲۸	نکاتی درباره مدیریت پول جهت ثروتمند شدن
۳۰	۵ کاری که افراد موفق انجام می‌دهند
۳۱	راه‌های پولدار شدن زنان
۳۳	راه‌های روانشناسی برای میلیاردر شدن
۳۵	نقشه راه پولدار شدن
۳۸	ایده‌های بزرگ؛ راحت‌ترین راه برای پولدار شدن
۴۱	راز موفقیت و پولدار شدن
۴۲	هشت تفاوت در طرز فکر و زندگی کردن انسان‌های فقیر و ثروتمند!۳
۴۲	درس‌های موفقیت از استاد «وارن بافت» یکی از موفق‌ترین میلیاردرها
۴۵	۲۵ راز میلیاردرهای خودساخته!۴
۴۶	میلیاردرها چه کسانی هستند؟۵

- ۴۷ چگونه درآمد خود را افزایش دهیم؟
- ۵۰ آیا راهی ساده و شدنی برای ثروتمند شدن وجود دارد؟
- ۵۶ چگونه مانند میلیاردرها فکر کنیم؟
- ۵۹ چگونه قبل از ۳۰ سالگی میلیاردر شویم؟
- ۶۰ چگونه این ماست فروش، میلیاردر شد؟!
- ۶۲ پردرآمدترین شغل‌های دنیا
- ۶۳ با هر سرمایه‌ای طلا ارزان بخرید، گران بفروشید
- ۶۶ روش میلیاردر شدن
- ۶۸ میلیاردر شدن چقدر زمان می‌برد؟
- ۶۹ اروپایی‌های ثروتمند در کدام کشور هستند؟
- ۷۲ ثروتمندترین فعالان عرصه تکنولوژی
- ۷۵ چگونه سرمایه دار و میلیاردر شویم؟
- ۷۷ بهترین روش برای پولدار شدن
- ۸۰ چهار واژه بنیادین موفقیت مالی
- ۸۱ چطور پول خرج کنیم؟
- ۸۳ نکات مفید برای مدیریت هزینه های زندگی
- ۸۵ راهکارهای ساده‌ای برای پولدار شدن
- ۸۸ میلیاردرها چگونه میلیاردر می‌شوند؟
- ۸۹ چگونه مثل یک میلیاردر فکر کنیم؟
- ۹۱ چیزی که یک میلیاردر در مورد کسب و کار بزرگ به من گفت
- ۹۴ ۱۰ ایده‌ی جالب و عجیب که میلیاردر ساختند.
- ۹۷ زندگینامه ثروتمندترین مرد جهان؛ وارن بافت
- ۱۰۴ ۱۰ جمله از ۱۰ شخصیت معروف و ثروتمند



بزرگ ترین ثروت افراد میلیاردر، توانایی آنها در همراه کردن افراد با خودشان است.

میلیاردرها مومن و معتقد به خلق فرصت‌های برنده - برنده هستند. بزرگترین افراد ثروتمند و موفق دنیا، همیشه فکر می‌کنند که چگونه کاری را همه جانبه انجام دهند؛ به طوری که هیچ قشر، گروه یا دسته‌ای برای مخالفت با آنها بهانه‌ای نیابد؛ باید یاد بگیریم که برای همه بهترین‌ها را بخواهیم، نه فقط برای خودمان. از آموزه‌های میلیاردری فرا می‌گیریم که هیچ پیشنهاد و ایده‌ای را که از جانب دوستانتان دریافت می‌کنیم، دست کم نگیریم؛ زیرا ما هیچ وقت نمی‌توانیم کاملاً بفهمیم که چه چیزهایی در استعدادهای نهفته هر انسان می‌تواند به پتانسیل‌های بزرگ و کارآمدی تبدیل شود.

و سرانجام اینکه میلیاردرها به ما می‌گویند فکرتان را پرواز دهید؛ ایده‌هایی بزرگ‌تر و فزاینده از زندگی کنونی خود داشته باشید؛ هر قدر هم که ایده‌های شما غیرعملی و بی‌دلیل باشد، باز هم می‌تواند به ایجاد تحولی بزرگ در کار و زندگی شما بینجامد. این کتاب در پی آن است تا عادات و افکار میلیاردرها به عنوان عامل اصلی موفقیت آنها را برای ما بشکافند و تشریح کند و در این مسیر آنچه که تا به حال در مورد میلیاردر شدن به ما گفته نشده است را براساس آموزه‌های میلیاردرهای ایرانی برای شما خواننده گرامی تشریح نماید.

ما اعضای شورای سیاستگذاری گروه میلیاردرهای ایران، امیدواریم مطالعه این کتاب خالق تکانه‌های استراتژیک برای شما خوانندگان گرامی باشد.

به امید روزی که جمله MADE IN IRAN خود گویای کیفیت محصولات و خدمات کشور عزیزمان ایران باشد.
انشاء الله

شهریور ماه ۱۳۹۵

تهران

شورای سیاستگذاری گروه میلیاردرهای ایران

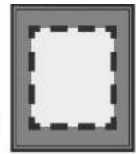
هر میلیاردری در جهان، دارای یک ویژگی است که دیگران از آن غافل هستند؛ یک میلیاردر خود را همیشه قوی و موفق می‌داند و همواره ذهنیت مثبتی نسبت به مسائل دارد. میلیاردرها افرادی هستند که دارای عادات و ویژگی‌های خاصی برای خود هستند و آنها را به طور مستمر در خود پرورش داده‌اند.

میلیاردری فرآیندی است که در طول زمان تحقق می‌یابد و شکل می‌گیرد. از این دیدگاه میلیاردری نه تنها ماهیتی ملموس و مشخص دارد، بلکه می‌توان گفت که میلیاردری توانایی داشتن اموال غیر ملموس و محسوس است.

میلیاردرها متمایز از سایر افراد، دارای توانمندی‌ها و ویژگی‌هایی هستند که آنها را نسبت به بقیه انسان‌ها برتر و موفق‌تر جلوه می‌دهد و در این مسیر آنها با به کارگیری این توانمندی‌ها عملاً به نتایجی می‌رسند که سایرین حتی در ذهن خود آنها را تصور هم نمی‌توانند بکنند.

کتابی که پیش رو دارید به مناسبت برگزاری اولین گردهمایی گروه میلیاردرهای ایران تهیه و تالیف شده و در پی تشریح و تبیین ویژگی‌ها و ساختار فکری میلیاردرهایی است که در ایران و با وجود محدودیت‌ها و مشکلات عدیده به اتکال توانمندی‌های فردی خود توانسته‌اند به موفقیت‌های چشمگیری دست یابند. مهمترین آموزه در بررسی پدیده میلیاردری این نکته است که شما اعتماد به نفس داشته باشید و آن را هر روز به خودتان القا کرده و ذهن خود را آموزش دهید که همواره به برنده شدن فکر و عادت کند.

میلیاردرها به ما می‌آموزند که باید بتوانیم همه منابع موجود در دسترس مان را تشخیص داده و از هر آنچه در دسترس داریم به طور مفید استفاده کنیم؛ برای ثروتمند شدن حتماً نباید از ابتدای راه، یک دفتر کار مدرن و پیشرفته داشته باشیم.



به نام صاحب قلم و اندیشه

شرایط اقتصادی، صنعتی، اجتماعی و فرهنگی امروز کشور به گونه ای است که حل مشکلات و تنگناها، الگوها و راه حل‌های جدید و متفاوتی را طلب می‌کند. ترکیب جمعیتی جوان کشور، ضرورت ایجاد فرصت‌های شغلی و نیز نوسان بهای نفت سه عامل عمده ای هستند که موجب می‌شوند سیاست‌گذاران و تصمیم‌سازان کلان کشور به منبع درآمد سهل الوصول دیگری به جز نفت بیندیشند و بی‌شک آن منبع جز ابتکار، خلاقیت و نوآوری چیز دیگری نیست. اکنون در عرصه جهانی، افراد خلاق، نوآور و مبتکر به عنوان کارآفرینان منشا تحولات بزرگی در زمینه‌های صنعتی، تولیدی و خدماتی شده‌اند و از آنها نیز به عنوان قهرمانان ملی یاد می‌شود. چرخ‌های توسعه اقتصادی همواره با توسعه کارآفرینی به حرکت در می‌آید. دراهمیت کارآفرینی همین بس که طی بیست سال (۱۹۸۰-۱۹۶۰) در یکی از کشورهای جهان سوم (هند) تنها ۵۰۰ مؤسسه کارآفرینی شروع به کار کرده‌اند و حتی بسیاری از شرکتهای بزرگ جهان برای حل مشکلات خود به کارآفرینان روی آورده‌اند.

امروزه نیروی انسانی به عنوان یک منبع نامحدود و محور هر نوع توسعه مطرح می‌باشد. در این بین کارآفرینان به طور خاص دارای نقشی موثرتر در فرآیند توسعه اقتصادی‌اند. تحقیقات نشان داده است که بین رشد اقتصادی و تعداد کارآفرینان در یک کشور همبستگی مثبت وجود دارد. زیرا کشوری که دارای تعداد زیادی کارآفرین باشد از محرکهای تجاری و اقتصادی قویتری برخوردار است. آموزش و پرورش کارآفرینان سازمانی نیازمند یک متدولوژی آموزشی اجرایی برای همکاری تنگاتنگ بین صنعت و دانشگاه جهت مواجهه با فشارهای شدید اجتماعی حاصل از رشد سریع فناوری و کمبود نیروی انسانی متخصص در جهان امروز است.

در این روش که عنوان کارآفرینی یافته، انسانها به گونه ای پرورش می‌یابند که خود در جهت خلق کار قدم بردارند. مشاهدات حاصل از اعمال این متدولوژی به صورت موردی در قالب ماموریت اجتماعی، اهداف، مقصد مشخص، و نیز فعالیتهای مرتب آن منعکس گردیده‌اند.

کتابی که در دست دارید سعی دارد تا از دیدگاهی جدید و در قالب مفهوم ثروت و از منظر میلیاردری، مفهوم مبهم و پیچیده کارآفرینی را برای شما خوانندگان گرامی تشریح و تبیین نماید.

انتشارات امیران در راستای ماموریت‌های علمی و فرهنگی خود امیدوار است چاپ این کتاب که با کمک شورای سیاست‌گذاری گروه میلیاردرهای ایران به رشته تالیف درآمده است، بتواند به شما خواننده گرامی کمک نماید تا با ساختار فکری کارآفرینان موفق ایرانی آشنا شده و با الگوگیری از آنها امکان ارتقای سطح زندگی اقتصادی خود و خانواده و مآلاً جامعه را فراهم نمایید.

به امید بهترین‌ها برای کشور عزیزمان ایران

اکرم امیری

مدیر انتشارات امیران

بی‌عیب و نقص باشد، بنابراین من از معمار ساختمان می‌خواهم لوله کشی ساختمان را تعمیر کرده و خسارت به وجود آمده را جبران کند؟ سلیگمن می‌گوید:

«خوش‌بینی، یک روش عادی برای توضیح شکست‌ها به خودتان است.»

انسان بدبین معتقد است اتفاقات بد از شرایطی دائمی و ثابت نشأت می‌گیرد: «من در امتحان ریاضی مردود شدم، چون استعداد یادگیری اعداد و ارقام را ندارم» و اتفاقات خوب، از شرایطی موقتی ناشی می‌شود: «همسرم امروز به من یک شاخه گل هدیه کرد، چون روز کاری خوبی داشته»، اما انسان خوش‌بین، شکست را به عوامل موقتی نسبت می‌دهد «من در امتحان رد شدم، چون دقت نکردم» و موقعیت‌های مطلوب را به عوامل پایدار؛ «او برای من گل هدیه آورد، چون مرا دوست دارد». بدبین اجازه می‌دهد ناامیدی در بخشی از زندگی‌اش وارد شود و به سایر بخش‌ها نفوذ و سرایت کند. به عنوان مثال وقتی به شخصی گفته می‌شود به طور موقتی از کار برکنار شده است، انسان بدبین نه تنها به خاطر از دست دادن شغل خود احساس بدی دارد؛ بلکه نگرانی‌اش را به سایر ابعاد زندگی خود منتقل کرده، ابراز می‌کند که زندگی زناشویی‌اش در معرض خطر است و فرزندانش غیر قابل کنترل هستند، اما انسان خوش‌بین اجازه نمی‌دهد یک شکست، تمام زندگی او را محدود کند. او با خود فکر می‌کند «پس من در این شرایط، شغلی ندارم ولی من و همسرم هنوز رابطه خیلی خوب و نزدیکی با هم داریم و فرزندانمان مایه افتخار ما هستند». وقتی مشکلی پیش می‌آید و کارها خراب می‌شود،

◇ تأثیر خوش‌بینی و مثبت‌اندیشی در زندگی



«**مثبت‌اندیشی**» چیزی فراتر از اعتقاد کورکورانه است و قدرت آن بر زندگی انسان‌ها بسیار زیاد و شگفت‌انگیز است. خوش‌بین‌ها تقریباً در همه جنبه‌های زندگی، بهتر از بدبین‌ها عمل می‌کنند و معمولاً به موفقیت‌های بیشتری نائل شده و از موفقیت‌های اجتماعی لذت بیشتری می‌برند. انسان‌های خوش‌بین همچنین کمتر مستعد پذیرش افسردگی و بیماری‌های جسمی هستند.

«**مارتین ای. پی. سلیگمن**» پروفیسور روانشناسی دانشگاه پنسیلوانیا می‌گوید:

«شواهدی وجود دارد که خوش‌بینی، سیستم دفاعی و حفاظتی بدن را تقویت می‌کند.»

● خوش‌بین بودن یا نبودن چیست؟

روانشناسان معتقدند خوش‌بینی و بدبینی، عاداتی هستند که ما از زمان کودکی می‌آموزیم و والدین ما الگو و سرمشق‌های ما هستند. به یاد بیاورید هنگامی که در اثر ترکیدن لوله آب، خانه جدید شما غرق آب شد، پدر شما آه و ناله کرد که «چرا من چنین خانه بدی را انتخاب کردم؟» یا گفت: «در قرارداد ما تضمین شده که همه چیز

برای پر کردن باک ماشین به پمپ بنزین بروید. بدترین فیلمنامه را تصور کنید که بر خلاف انتظار، بهترین فیلم را در پی داشته باشد؛ شما آه و ناله می کنید که «من حتما اخراج خواهم شد»، اما شاید رئیس شما در ترافیک گیر افتاده باشد و حتی دیرتر از شما به محل کار برسد. در مرحله بعد، سناریویی را که احتمال وقوعش بیشتر است، مجسم کنید: همچنان که شما با دستپاچگی و به سرعت به سمت میز کار خود می روید، رئیس با اخم و عصبانیت به شما نگاه می کند. دستپاچه کننده و باعث شرمندگی است، ولی کشنده که نیست. در نتیجه به فکر یافتن یک راه حل باشید. یا در وقت صرف نهار هم کار کنید، یا چند دقیقه زودتر خانه را ترک کنید تا در صورت بروز تأخیرهای پیش بینی نشده، فرصت کافی در اختیار داشته باشید.

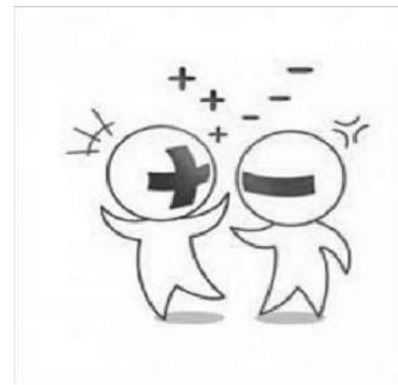
برنده بودن را تمرین کنید.

در امتحانات، افرادی که تصور می کنند نتیجه خوبی خواهند گرفت و موفق خواهند بود، بسیار بهتر از آنانی که از خود انتظار مردود شدن دارند، عمل می کنند. اگر برای امتحانی که در پیش دارید، احساس نگرانی می کنید، پیش از روز امتحان، خود را مجسم کنید در حالی که سر جلسه امتحان نشسته اید و برگه امتحان در مقابلتان قرار دارد و شما با یاد خداوند و کمک خواستن از او شروع به خواندن سؤالات کرده و به خوبی به آنها پاسخ می دهید. در هنگام مواجهه با صحنه واقعی، این تمرین فکری به شما اطمینان و نیروی اراده خواهد داد.

بدبین ها خود را سرزنش می کنند: برای مثال اگر راننده دیگری به ماشین پارک شده آنها خسارت وارد کند، آنها خود را سرزنش می کنند که چرا ماشین را در جای نامناسبی پارک کرده اند، اما انسان خوش بین چنین مشکلی را به اتفاق نسبت می دهد، یا سعی می کند راه جدیدی پیدا کند: «دفعه بعد ماشین را در جایی که ماشین های کمتری وجود دارد، پارک می کنم».

● چگونه می توانید، خوش بین باشید؟

خوشبختانه عادت های فراگرفته شده، می توانند به فراموشی سپرده شوند. تازه ترین تحقیقات نشان می دهد که خوش بینی، مهارتی است که هر انسانی می تواند به خوبی آن را فراگیرد. به برنامه چهار مرحله ای زیر عمل کنید تا به کمک آن مثبت بیندیشید.



با افکار منفی مبارزه کنید.

فرض کنید با تأخیر به محل کار خود رسیده اید، پیش از آنکه خود را سرزنش کنید و بگویید: «من همیشه دیر می رسم» از خود ارزیابی دقیق و درستی داشته باشید. سعی کنید بخاطر بیاورید آخرین باری که با تأخیر به محل کار خود رسیدید، چه زمانی بود، دیروز؟ نه، هشت هفته پیش. آیا تأخیر شما به این دلیل بود که برای جدا شدن از رختخواب تنبلی کردید؟ نه، پسر نوجوان شما دیشب باک ماشین را خالی کرده بود و شما مجبور شدید

به خودتان اعتبار و ارزش بدهید»



به موفقیت‌های خود در گذشته اعتراف کنید. اتفاقات خوبی را که برای شما به وجود آمده، به عنوان نتیجه تلاش‌های خودتان تجزیه و تحلیل کنید. عکس‌هایی که در تعطیلات گرفتید، عالی بودند، نه به این خاطر که دوربین به خوبی ساخته و طراحی شده بود، بلکه به خاطر مهارت شما در زمینه نور و ترکیب اجزای صحنه. مهمانی شما در فضای باز موفقیت‌آمیز بود، نه به این دلیل که هوا خوب و مساعد بود، بلکه این موفقیت به خاطر تدارک خوب و مهارت‌های اجتماعی شما بوده است.

از موفقیت‌های خود تجلیل کنید، موفقیت‌های خود را جشن بگیرید

◇ استفاده از فرمول موفقیت نهایی

«من قفل در را تعمیر کردم بدون این که مجبور باشم از نجار کمک بخواهم، حالا من به شیوه جدیدی با خود رفتار خواهم کرد». احساس افتخار و مباهات نسبت به کمالات و فضایل خود، برای شما یک احساس خودارزشی می‌سازد.

برای خود، هدف تعیین کنید.

دقیقاً تعیین کنید که قصد دارید چه کاری انجام دهید؟ مثلاً متعهد شوید که هفته‌ای یک بار به صورت داوطلبانه در مؤسسات خیریه فعالیت کنید. هدف‌های بزرگ را به هدف‌های کوچکتر تقسیم کنید تا زیر بار سنگین وظایف‌تان فلج نشوید. با دستیابی به هر هدف اولیه، شاهد یک پیشرفت خواهید بود. شما در مورد آنچه در آینده اتفاق می‌افتد، احساس انرژی و هیجان خواهید داشت و این، نشانه و قدرت یک انسان خوش‌بین است.

- ۱- واقعا به وضوح بدانیم چه می‌خواهیم.
- ۲- اقدام کردن.
- ۳- کنترل مسیر هدف و تغییر راه حل‌ها.
- ۴- تصحیح مسیر و انتخاب بهترین راه حل‌ها.
- ۵- مدلسازی و الگوبرداری.
- ۶- به کارگیری قدرت ضمیر ناخودآگاه برای رسیدن به هدف‌ها.
- ۷- هدف‌های خود را به کسی فاش نکنیم.
- ۸- هدف‌های بزرگ را به هدف‌های کوچکتر تبدیل کردن، در زمان‌های کوتاه‌تر.
- ۹- اهدافی را که در آن موفق شدی یادداشت کن.



● خلق کردن اهداف:

۱- استفاده کردن از قدرت جسم و تلاش

۲- استفاده کردن از قدرت فکر و ضمیر ناخودآگاه

۳- رنج و لذت

اگر اتفاق بدی پیش آمد، چه کار باید کرد و چگونه می توان قوی بود؟



۱- اصل تغییر در واژگان

۲- اصل اعتماد به نفس و احساس قدرت

۳- اصل نگاه به مساله (نگاهی قدرتمندانه، توانگرانه
هوشمندانه)

۴- اصل اعتماد و اتکال و متوسل شدن به قدرت خداوند.

۵- اصل چگونه به جای چرا

۶- پرسش های طلایی (که ۴ سوال است)

تحول پایدار:

- ۱- اصل اجرای تمام تکنیک‌های تکنولوژی فکر بر اساس اصل خودهوشیاری و خودبیداری و اشراف و بصیرت لحظه به لحظه به خود.
- ۲- اصل مراقبت از ضمیر ناخودآگاه و ارسال مرتب و شبانه‌روزی سیگنال به ضمیر ناخودآگاه
- ۳- اصل اجرای اصل مراقبه
- ۴- اصل اجرای اصول تکنولوژی عشق
- ۵- اصل هدف و برنامه‌ریزی در زندگی
- ۶- اصل اجرای شب‌های قدر
- ۷- اصل تغییر در الگوها و ایجاد نشانه‌ها
- ۸- به کارگیری جملات تأکیدی مثبت
- ۹- اصل تصویرسازی ذهنی

◇ علل عدم موفقیت و ناکامی بعضی از انسانها

- ۱- بد فکر می کنند و افکار منفی، مخرب و یأس آور دارند و مرتباً آیه یأس می خوانند و می گویند: نمی توانم، نمی شود، غیرممکن است و ...
- ۲- مرتب به خاطرات منفی فکر می کنند و روحیه خود را خراب می کنند.
- ۳- ترس از آینده دارند و مرتب تخیلات منفی و غلط را ترسیم می کنند.
- ۴- مرتب با افراد منفی‌نگر در تماس هستند و الهام منفی از آنها می گیرند و به ضمیر ناخودآگاه خود می فرستند.
- ۵- خود را باور ندارند و اعتماد به نفسی ضعیف دارند.
- ۶- در ارتباطات، ضعیف هستند و قدرت ابراز وجود ندارند.
- ۷- در دنیایی از شک و تردید زندگی می کنند و نمی توانند تصمیم بگیرند.
- ۸- دچار توهم و ترس هستند (ترس از آینده، ترس از انتقاد، ترس از شکست ...)
- ۹- افکاری فقیرانه، مأیوسانه و شکست‌پذیر دارند و معمولاً بخیل هستند.
- ۱۰- به خدا توکل نمی کنند و دنیای خود را خیلی محدود و کوچک می بینند.



◇ ثروت و تکنولوژی فکر

پیامبر گرامی اسلام می فرماید:
 «فقر عامل روسیاهی انسان در دنیا و آخرت است».
 و در حدیثی دیگر می فرماید:
 «هر کس معاش ندارد، نمی تواند دین داشته باشد».

● کسب ثروت و پول حالا توسط یک انسان تکنولوژی فکری:

اصل اول: فکری ثروت جویانه داشته باشیم.
 اصل دوم: خود را ثروتمند احساس کنید و در کمال ثروت و رفاه ببینید و انفاق کنید
 اصل سوم: با ارتباط عالی با خدای رزاق، طلب رزق و روزی حلال کنید.
 اصل چهارم: به پول و ثروت عشق بورزید و آنرا طلب کنید.
 اصل پنجم: حد و میزان درخواست مالی خود را تعیین و زمان حصول آن را کاملاً مشخص کنید
 اصل ششم: برای رسیدن به ثروت در زمان معین برنامه ریزی کنید.
 اصل هفتم: ارقام بزرگ را به ارقام کوچکتر و در زمانهای کوتاهتر تبدیل کنید و منتظر قطرات اولیه باشید.
 اصل هشتم: مرتب اقدام کنید و خود را مغناطیس ثروت احساس کنید تا آنرا جذب کنید.
 اصل نهم: به وفور نعمت در جهان هستی ایمان داشته باشید و امیدوار باشید که به ثروت کلان می رسید.
 اصل دهم: منافع خود را از طریق منافع دیگران تأمین کنید. (خیر برسانید تا خیر خداوندی را دریافت کنید).
 اصل یازدهم: از کاری که می کنید قطعاً باید لذت ببرید وگرنه ضرر کرده اید.
 اصل دوازدهم: از تجربیات دیگران استفاده کنید و انسانهای موفق ثروتمند مشروع را مدل و الگوی خود قرار دهید. (سعی و خطا نکنید).
 اصل سیزدهم: از قدرت تخیل مثبت برای ثروتمند شدن استفاده کنید.
 اصل چهاردهم: جملات تاکیدی و تصدیقی مثبت و طرح سوالات ثروت جویانه

◇ سی اصل بهتر زندگی کردن

◇ چهار کلید موفقیت برای پولدار شدن

۳۰ فرمان به ضمیر ناخودآگاه



کلید اول

«تخصص» عبارت است از توانایی شما در به کار بستن استعدادتان، آن هم در قسمتی حیاتی که برای شما یا مشتریان تان ارزشمند است. انتخاب این قسمت که در چه زمینه‌ای تخصص داشته باشید در موفقیت بلندمدت شما بسیار تعیین کننده است. شما در چه زمینه‌ای تخصص و مهارت دارید؟ جنبه‌های مثبت خود را تقویت کرده، موارد ضعیف را در اولین فرصت ممکن شناسائی و اصلاح نمایید.



کلید دوم

«تمایز» عبارت است از اینکه چگونه در یک یا چند زمینه که تخصص دارید یا کارایی شما بهتر است، برتری خود را نشان دهید. توانایی شما در متمایز کردن خود، بر اساس کیفیت کار بالا، بسیار مهم و قانون فعالیت شغلی شماست.

- ۱- اصل یاد و اعتماد و اتکال به قدرت و یاری خداوند و حمایت او.
- ۲- اصل خودبیداری و خودهشیاری و خودآگاهی.
- ۳- اصل تغییر الگوها و ایجاد نشانه‌ها.
- ۴- اصل خودیابی (من کیستم؟)
- ۵- اصل احساس خودشایستگی، خودسالاری و احساس شخصیت.
- ۶- اصل عدم مقایسه خود با دیگران.
- ۷- اصل خودباوری و خودمحوری بعد از خدامحوری و خداباوری.
- ۸- اصل داشتن هدف و برنامه در زندگی.
- ۹- اصل تمیزی.
- ۱۰- اصل تعریف از خود و دیگران.
- ۱۱- اصل تشویق خود و دیگران.
- ۱۲- اصل تعهد به خود و قول خود.
- ۱۳- اصل نظم و انضباط کاری.
- ۱۴- اصل عدم انجام خلاف و عذرخواهی به خاطر خلاف.
- ۱۵- اصل دانش و تجربه.
- ۱۶- اصل مدیریت زمان.
- ۱۷- اصل اولویت‌ها در زندگی اول از همه (مدیریت اولویت‌ها)
- ۱۸- اصل اقتدار در مقابل ضعف.
- ۱۹- اصل یقین در مقابل تردید.
- ۲۰- اصل احساس رهبری و مدیریت.
- ۲۱- اصل مسئولیت پذیر.
- ۲۲- اصل تبسم و لبخند.
- ۲۳- اصل سلامت و نگهداری از جسم.
- ۲۴- اصل ابراز عشق به دیگران.
- ۲۵- اصل عدم تأخیر.
- ۲۶- اصل قاطعیت و گفتن نه.
- ۲۷- اصل عدم شماتت خود و دیگران.
- ۲۸- اصل نگاه به دیگران.
- ۲۹- اصل کمک و بخشایش به دیگران.
- ۳۰- اصل رست و حالت بدنی

کلید آخر

تمرکز عبارت است از توانایی شما در تمرکز ذهنی بر روی خدماتی که برای آن شخص یا سازمان اهمیت دارد. این چهار استراتژی، نقطه کانونی حیاتی برای رسیدن به دستاوردهای فوق العاده، در سازمان و حرفه شماست.

توجه

از خود پرسید:

کدام مهارت است که اگر آن را در خود تقویت کنید، بیشترین اثر مثبت را در حرفه شما به جا می گذارد؟ پاسخی که به این سؤال می دهید را به عنوان یک هدف بنویسید و برای آن یک ضرب الاجل تعیین کنید. برای خود طرح و نقشه داشته باشید و برای رسیدن به هدف، پرتلاش باشید تا بر آن نائل شوید.

این کلید واقعی رسیدن به موفقیت شغلی است.



شما به عنوان یک فرد باید حداقل در یک زمینه کاری برتر باشید.

اگر از کارفرما یا کارمندان شما درباره شما پرسند:

برتری او در چه زمینه ای است؟

آنها چه جوابی در مورد شما خواهند داد؟

در کدام قسمت کار، شما برجسته هستید؟

چه کاری را بهتر از هر کسی انجام می دهید؟

چه کاری را اگر شما انجام دهید سود زیادی نصیب

سازمان شما می شود؟

اگر تاکنون در حرفه خود، یک زمینه را مشخص

نکرده اید تا در آن بهترین باشید، باید زودتر اقدام کنید.

نقشه شما برای تبدیل شدن به فردی برجسته، در

حرفه خود چیست؟

و چگونه میزان برتری خود را چه از نظر دانش و چه از

نظر مهارت در یک زمینه کاری اندازه می گیرید؟

این اندازه گیری، استاندارد شما را برای کارایی نشان می دهد.

بهترین بودن در یک زمینه مهم از شغل و حرفه شما

بیشتر از هر چیزی به پیشرفت شما کمک می کند.

اغلب شما می توانید خط مشی شغلی خود را با توجه

به نیاز مشتریان مهم برای ساختن آینده تغییر دهید.

کلید سوم

تقسیم بندی عبارت است از توانایی شما در مشخص

کردن افراد و سازمان هایی که سود بیشتری برای

شما دارند. نحوه کار، بدین صورت است که شما

به طور واضح مهمترین مشتریان خود را مشخص

می کنید و برای جلب رضایت این گروه خاص از

مشتریان تصمیم گیری می کنید. اغلب شما می توانید

خط مشی شغلی خود را با توجه به نیاز مشتریان

مهم برای ساختن آینده تغییر دهید. مشتری های

اصلی خود را درست بشناسید و به آنها نزدیکتر شوید

تا با نیاز آنها آشنا شوید.

◇ رمز موفقیت میلیاردرهای خودساخته

در اینجا یک فرمول ساده هفت مرحله‌ای برای هدف‌گذاری و نحوه‌ی دستیابی به آن ذکر می‌شود که می‌توانید برای میلیاردر شدن از آن استفاده کنید.

۱- دقیقاً مشخص کنید در هر حوزه از زندگی، به خصوص در مورد وضعیت مالی‌تان چه می‌خواهید؟ اغلب مردم هرگز چنین کاری نمی‌کنند.

۲- خواسته‌های خود را به صورت اهدافی مشخص و روشن یادداشت کنید. با انجام این کار، واقع‌ی شگفت‌انگیزی بین مغز و دست شما اتفاق می‌افتد. ۳- برای دستیابی به هر یک از اهداف، زمان خاصی را معین کنید. اگر هدفی بزرگ باشد، آن را به اهداف کوچکتر تقسیم کنید و برای انجام هر یک مهلتی تعیین کنید.

۴- لیستی از کلیه اقداماتی که برای دستیابی به هدف‌تان ضروری است، تهیه کنید و ایده‌های جدیدی را که به فکر‌تان خطور می‌کند مرتباً به لیست اضافه کنید تا تکمیل شود.

۵- لیست تکمیل‌شده را بر حسب درجه اهمیت، اولویت‌بندی کنید تا برنامه‌های کارتان به دست آید.

۶- بر اساس این برنامه، بلافاصله کار را شروع کنید. تعداد اهداف و برنامه‌های بزرگی که به علت تنبلی و تاخیر هرگز به ثمر نمی‌رسند حیرت‌انگیز است.

۷- از همه مهمتر اینکه هر روز کاری کنید که شما را حداقل یک گام به مهمترین هدف‌تان نزدیکتر کند. در هر کاری که مصمم به انجام آن باشید تعهد به عمل روزانه، موفقیت‌های درخشان به بار می‌آورد.

رویاهای خود را به صورت اهدافی مشخص و روشن روی کاغذ بیاورید. شاید بزرگترین کشف در تاریخ بشر این باشد ...

● حس هدفمندی را در خود پرورش دهید:

رویاهای خود را به صورت اهدافی مشخص و روشن روی کاغذ بیاورید. شاید بزرگترین کشف در تاریخ بشر این باشد: «شما همان می‌شوید که اغلب به آن فکر می‌کنید». دو عاملی که بیش از هر چیز دیگر بر زندگی شما تاثیر می‌گذارد یکی این است که اغلب اوقات به چه چیز فکر می‌کنید و دوم اینکه چگونه به آن فکر می‌کنید. افراد موفق بیشتر اوقات به اهدافشان فکر می‌کنند، در نتیجه مدام به اهدافشان نزدیکتر شده و اهداف نیز مرتباً به آنها نزدیکتر می‌شوند. هرآنچه بیشتر اوقات به آن فکر کنید در زندگی‌تان رشد می‌کند. اگر در مورد اهداف‌تان فکر، صحبت و تجسم کنید، موفقیت شما بسیار بیشتر از کسی خواهد بود که اغلب در مورد نگرانی‌ها و مشکلات فکر و صحبت می‌کند.



● طرز تهیه آرزو...

برای آرزوهای تان زمان دقیق تعیین کنید و آنها را روی کاغذ بیاورید. توجه داشته باشید که آرزوهای شما نباید دستنیافتنی و غیرممکن باشد، مثلاً نباید آرزو کنید که دوستتان تبدیل به خرس یا جامدادی شود! آرزوهای شما باید واضح، روشن و ممکن باشد. همچنین آرزوها نباید به کسی آسیب برساند.

نوشتن آرزوها مراحل دارد که در زیر تعدادی از آنها را ذکر می کنم، حتماً به این نکات توجه کنید تا ان شاء الله به هدف تان برسید:

۱. هدف و آرزو باید با باورهای شما هماهنگی داشته باشد. (برای تغییر باورها می توانید از تکرار استفاده کنید با ۲۱ روز تمرین و تکرار، هر چیزی ملکه‌ی ذهن انسان می شود).

۲. اهداف را باید با زمان حال بنویسید. (مثلاً: من ماهیانه یک میلیون تومان حقوق دارم).

۳. باید دقیقاً مشخص کنید که در چه تاریخی باید به آرزوی خود برسید. (مثلاً: من در تاریخ: ۱۳۸۷/۰۲/۰۷ یک شغل پردرآمد دارم و یا در تاریخ ۱۳۸۷/۰۷/۱۹ من با دختر مورد علاقه‌ام، با فلان مشخصات ازدواج می کنم).

۴. وقتی آرزوهای تان را می نویسید باید تا می توانید از آرزوهای تان ذوق کنید. احساسات ما در رسیدن به آرزوهای مان تاثیر مستقیم دارند.



◇ قانون جذب

قانون جذب، قانونی انتزاعی است و به طور خلاصه بیان می کند که هر آنچه در ذهن انسان تصور شود اعم از خوب یا بد، زشت یا زیبا و ... در دنیای واقعی نمود خواهد یافت. سرعت و شدت به واقعیت پیوستن این تصویر ذهنی، به شدت تمرکز روی آن موضوع و وضوح تصویر آن در ذهن بستگی دارد.

قانون جذب می گوید «هر چه فکر کنی، همان می شود»، ایستادگی نکنید با هر چه مقابله کنید، ایستادگی می کند. به ضمیر ناخودآگاهتان دروغ بگویید. ضمیر ناخودآگاه شما به طور شگفت انگیزی فرق بین خیال و واقعیت و راست و دروغ را نمی فهمد. پول به آسانی در اختیار شماست...

اندیشه‌های خود را نسبت به ثروت و پول عوض کنید ==> (ای به قربانت تراول‌های من ...) (فکر این که پول کافی برای همه وجود ندارد را با زباله‌هایتان به سطل آشغال بیاندازید).

◇ اعلام آرزوها...

در یک هفته، ۱۰۰ آرزوی خود را لیست کنید و هفته‌ای یک بار آنها را مرور کنید. با این کار به کائنات فرمان می دهید چیزهایی را که می خواهید برای شما فراهم کند.



◇ هشت قانون برای میلیاردر شدن

۱- نابرده رنج، گنج میسر نمی شود:

برای ثروتمند شدن باید تلاش کرد. این که دوست داشته باشید ثروتمند شوید با این که بخواهید واقعا انسان ثروتمندی شوید، متفاوت است. رسیدن به استقلال مالی شانس نیست. برای رسیدن به استقلال مالی باید نهایت تلاش خود را بکنید. فراموش نکنید که نابرده رنج، گنج میسر نمی شود. اگر بخواهید به ثروت برسید باید سختی های آن را تحمل کنید. معمولا انسان هایی که هدف والایی در سر ندارند با کوچکترین سختی ها دست از تلاش خود برمی دارند، ولی اگر بتوانید سختی ها را تحمل کنید به زودی به هدف خود می رسید. توجه داشته باشید که همه کسانی که در زندگی موفق می شوند، ممکن است در شروع با دشواری روبه روده و مجبور باشند که به تلاشی نومیدکننده دست بزنند. باید مشکلات و سختی ها را پشت سر بگذارید تا بتوانید به هدف خود برسید. هنگامی که توماس ادیسون تصمیم گرفت تا لامپ را اختراع کند در اولین تلاش خود موفق به ساخت آن نشد. او مصمم شد که به رویای خود جامه عمل بپوشاند و با آنکه بیش از هزار بار شکست خورد، آنقدر ایستاد تا موفق گردید.

۲- ارزش پول خود را بدانید:

قدر پول خود را بدانید و آنرا بیهوده خرج نکنید. اکثر انسان ها اصلا کنترلی بر نحوه پول خرج کردن خود ندارند و بدون هیچ تفکری، کورکورانه پول خرج

می کنند. اگر می خواهید ثروتمند شوید باید بدانید که کی و کجا پول خرج کنید. در هیچ مدرسه ای یا هیچ دانشگاهی اصول ثروتمند شدن را تدریس نمی کنند. شما این اصول را فقط از طریق رفت و آمد در جامعه و مطالعه درباره زندگی ثروتمندان جهان به دست می آورید. برای اینکه بتوانید بر روی منابع مالی زندگی خود تسلط داشته باشید، باید بهترین راه استفاده کردن از پول تان را بدانید. سعی کنید از تجربیات دیگران استفاده کنید و اشتباهاتی که آنها مرتکب شدند را مرتکب نشوید.

۳- ارباب پول خود باشید:

آیا تا به حال فکر کرده اید که به چه دلیلی پول خرج می کنید؟ شما به چهار طریق از پول خود استفاده می کنید. ۱- آنرا خرج می کنید. ۲- پس انداز می کنید. ۳- سرمایه گذاری می کنید. ۴- یا اینکه پول خود را می بخشید. سوالی که ممکن است شما از خودتان بپرسید این است که چطور می توانید خلاقانه پول خرج کنید، یعنی هم خوب خرج کنید و هم خوب پس انداز کنید؟ برای رسیدن به جواب این سوال قبل از هر چیز باید مشخص کنید که شما چه نوع پول خرج کنی هستید؟ برای بعضی ها پول خرج کردن یک نوع تفریح است، بعضی ها هم برای پز دادن پول خرج می کنند. حتی ممکن است آدم هایی هم پیدا شوند که به پول خرج کردن معتاد شده باشند. به هر حال و به هر دلیلی که پول خرج می کنید، فراموش نکنید که برای ثروتمند شدن باید ارباب پول خود باشید و به او اجازه ندهید که هر کاری دوست دارد بکند.

۴- اهداف تان را مشخص کنید:

برای رسیدن به موفقیت باید هدف داشته باشید و برای رسیدن به آن از هیچ تلاشی مضایقه نکنید. اگر شما می‌خواهید به ۱۰۰ میلیون تومان ثروت برسید، باید به اندازه ۱۰۰ میلیون تومان تلاش کنید. مهمترین مرحله در راه رسیدن به ثروت، داشتن یک برنامه اصولی و کاربردی است. هدفی را که برای خود در نظر می‌گیرید، باید قابل دسترسی باشد. نباید کورکورانه و بدون هیچ برنامه‌ریزی قبلی و سنجیدن تمام شرایط اقدام به برنامه‌ریزی مالی کنید. مثلاً تا هنگامی که شما بدهکاری‌های زیادی دارید، نباید تصمیم بگیرید که پس‌انداز کنید. اولین برنامه شما باید برای صاف کردن قرض‌هایتان باشد.

۵- صرفه‌جویی کنید:

آیا اشخاص ثروتمند، مادرزاد ثروتمند به دنیا می‌آیند؟ اگر جواب شما به این سوال نه می‌باشد پس چرا شما ثروتمند نمی‌شوید؟ راز میلیونر شدن بیشتر ثروتمندان جهان، صرفه‌جویی کردن است. اگر شما هم می‌خواهید به ثروت مورد نظر خود برسید، باید بدانید که دیگران از چه روش‌هایی استفاده کردند، شما هم بسته به موقعیت‌تان همان اصول را در زندگی شخصی خود به کار بگیرید. برای صرفه‌جویی کردن هیچ محدودیت خاصی وجود ندارد، ضمناً صرفه‌جویی منحصرأ محدود به پول نمی‌شود. شما حتی می‌توانید در زمان خود صرفه‌جویی کرده و از ساعاتی که از این طریق نصیب شما می‌شود، برای افزایش درآمد زندگی خود استفاده کنید.

۶- پس‌انداز کنید:

پس‌انداز کردن یک راه میانبر برای رسیدن به ثروت است. هر چقدر که بتوانید بیشتر پس‌انداز کنید، بهتر می‌توانید جلوی خروج پول‌تان را بگیرید. میزان پس‌انداز ربطی به مقدار درآمد شما ندارد. راه‌های زیادی برای پس‌انداز کردن وجود دارد، شما باید آگاهانه و نه کورکورانه پس‌انداز کنید. قبل از اینکه تصمیم به پس‌انداز بگیرید باید از مفهوم صحیح و درست آن باخبر باشید. اشخاصی وجود دارند که به دلیل نداشتن مفهوم صحیح پس‌انداز، خود و خانواده خود را از ساده‌ترین لذت‌ها محروم می‌سازند و به این ترتیب شادی و آسایش را از کانون خانواده خود دور می‌کنند. اگر شما با همسر خود درباره پس‌انداز تفاهم نداشته باشید، تلاش شما نتیجه‌موتری نخواهد داشت. شرط موفقیت در پس‌انداز، رسیدن به یک تفاهم مشترک میان زوجین است.

۷- سرمایه‌گذاری کنید:

برای اینکه به مرحله سرمایه‌گذاری برسید باید از مراحل ۵ و ۶ با موفقیت عبور کرده باشید. ممکن است شما فکر کنید که شرط موفقیت در سرمایه‌گذاری، داشتن مقدار زیادی پول است، اما سرمایه‌گذاری موفق اصولاً هیچ ربطی به میزان پول شما ندارد. برای اینکه بتوانید خوب سرمایه‌گذاری کنید، باید خوب فکر کنید و از پول و دارایی‌های خود به بهترین نحو استفاده کنید. هنگامی که شما تصمیم به سرمایه‌گذاری می‌گیرید قبل از هر چیزی باید امنیت سرمایه خود را تامین کنید. منظور از تامین امنیت، پرهیز از هرگونه سرمایه‌گذاری در مکان‌هایی است که هیچ تضمینی برای موفقیت سرمایه‌گذاری ندارند.

◇ آبدارچی یا میلیاردر؟!



مرد بیکاری برای سِمَتِ آبدارچی در مایکروسافت تقاضا داد. رئیس هیئت مدیره با او مصاحبه کرد و تمیز کردن زمینش را به عنوان نمونه کار دید و گفت: شما استخدام شدید، آدرس ایمیل تان رو بدهید تا فرم های مربوطه را برای تان بفرستم تا پر کنید و همین طور تاریخی که باید کار را شروع کنید ...

مرد جواب داد: اما من کامپیوتر ندارم، ایمیل هم ندارم. رئیس هیئت مدیره گفت: متأسفم. اگر ایمیل ندارید، یعنی شما وجود خارجی ندارید و کسی که وجود خارجی ندارد، شغل هم نمی تواند داشته باشد.

مرد در کمال نومیدی آنجا را ترک کرد. نمی دانست با تنها ۱۰ دلاری که در جیبش داشت چه کار کند. تصمیم گرفت به سوپرمارکتی برود و یک صندوق ۱۰ کیلویی گوجه فرنگی بخرد. بعد خانه به خانه گشت و گوجه فرنگی ها را فروخت. در کمتر از دو ساعت، توانست سرمایه اش رو دو برابر کند. این عمل را سه بار تکرار کرد و با ۶۰ دلار به خانه برگشت. مرد فهمید می تواند به این طریق زندگی اش را بگذراند، و شروع کرد به این که هر روز، زودتر برود و دیرتر برگردد خانه. در نتیجه پولش هر روز دو یا سه برابر می شد. به زودی یک گاری خرید، بعد یک کامیون، و به زودی ناوگان خودش را در خط ترانزیت (پخش محصولات) داشت.

۸- از پول خود برای کمک به دیگران استفاده کنید:

سرمایه گذاری، پس انداز و صرفه جویی کردن، تنها راه های درست استفاده از پول نیستند. بهترین نحوه استفاده از پول آن است که نه تنها از طریق آن به رشد اقتصاد جامعه کمک کرده، بلکه از پول خود برای کمک به دیگران نیز استفاده کنید. علت اینکه بیشتر مردم ثروتمند نمی شوند این است که از آن فقط به نفع خودشان استفاده می کنند و برای کمک مالی به دیگران ارزشی قائل نیستند. پول تان را ببخشید، با دیگران قسمت کنید و از آن برای کمک به دیگران استفاده کنید. هنگامی که شما از پول تان به نحو متفاوتی استفاده کرده و از برای کمک به دیگران استفاده می کنید، فرصت های بیشتری از طریق خداوند در اختیار شما قرار می گیرد. خودخواه بودن و حریص بودن باعث پولدار شدن شما نمی شود ولی سرمایه گذاری در روابط اجتماعی تان می تواند باعث ثروتمند شدن شما بشود.



◇ چگونه میلیاردر شویم؟

روزی مریدی از مرشد خود می پرسد چگونه می توان به خرد رسید؟ مرشد خردمند، مرید خود را کنار رودخانه ای می برد و سرش را داخل آب می کند و پس از چند لحظه، مرید شروع به دست و پا زدن می کند ولی مرشد خردمند او را رها نمی کند. عاقبت، درست در لحظه ای که مرید در حال خفه شدن بود، مرشد خردمند سر او را از آب بیرون می آورد و از او می پرسد: «وقتی که سرت در زیر آب بود چه چیزی را بیشتر از هر چیز دیگر می خواستی؟» مرید هراسان فریاد می زند: «معلوم است! می خواستم نفس بکشم» مرشد خردمند لبخندی می زند و می گوید: «خوب است، حالا خوب نفس بکش. باید به همین اندازه نیز خواهان خرد باشی تا بدان دستیابی».

برای میلیاردر شدن، این اشتیاقی است که باید در درون تک تک ما وجود داشته باشد. تمام حرفها و افکار بازدارنده ای را که در مورد پول دارید، به دور بریزید: «پول چرک کف دست است، پولدارها همگی دزدند، پولدارها به سختی به بهشت می روند، پول معنویت و دوستی و آرامش را از بین می برد، پول ابزاری است که شیطان برای فریب مردم از آن استفاده می کند و ...» پول به خودی خود نه خوب است و نه بد. مانند یک چاقو که می تواند برای کار خوبی مثل درست کردن سالاد به کار رود و یا اینکه آن را مستقیماً در قلب انسانی فرو کنیم. پول می تواند ابزاری باشد برای خوب زندگی کردن، برای تامین نیازها، برای کمک به دیگران، برای ساختن بیمارستان، مدرسه و بنگاه های خیریه. پول می تواند برای آبادانی شهر و یا کشور شما و حتی دنیای شما به کار رود ...

۵ سال بعد، مرد دیگر یکی از بزرگترین خرده فروشان امریکا بود. شروع کرد تا برای آینده ی خانواده اش برنامه ریزی کند و تصمیم گرفت بیمه ی عمر بگیرد. به یک نمایندگی بیمه زنگ زد و سرویسی را انتخاب کرد. وقتی صحبت شان به نتیجه رسید، نماینده ی بیمه از آدرس ایمیل مرد پرسید. مرد جواب داد: من ایمیل ندارم.

نماینده ی بیمه با کنجکاوی پرسید: شما ایمیل ندارید، ولی با این حال توانستید یک امپراتوری در شغل خودتان به وجود بیاورید. می توانید فکر کنید به کجاها می رسیدید اگر یک ایمیل هم داشتید! مرد برای مدتی فکر کرد و گفت: بله! احتمالاً می شدم یک آبدارچی در شرکت مایکروسافت.

نتیجه های اخلاقی:

۱. اینترنت، چاره ساز زندگی نیست.

۲. اگر اینترنت نداشته باشی و سخت کار کنی، میلیونر می شوی.

۳. اگر این نوشته را از طریق ایمیل دریافت کردی، تو هم نزدیکی به این که بخواهی آبدارچی شوی، به جای میلیونر ...

ثروت یک امر ذهنی و درونی است. وقتی که شما اندیشه‌های توانگرانه داشته باشید ذهن از راهایی ش‌گفت، آن اندیشه‌ها را در دنیای بیرون به واقعیت تبدیل می‌کند. شاید از نظر شما باور نکردنی و احمقانه به نظر بیاید ولی این حقیقتی است که ما دائما با آن سر و کار داریم. افکار یک انسان پولدار را با افکار یک انسان فقیر مقایسه کنید تا خود متوجه این امر بشوید. ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «هیچ چیز به اندازه موفقیت، تولید موفقیت نمی‌کند». این همان چیزی است که امروزه در علم موفقیت از آن به عنوان قانون جاذبه یاد می‌کنند. اکنون دارید به چه چیز فکر می‌کنید؟ به پول؟ پس هم‌اکنون در حال آفریدن آن در زندگی واقعی هستید، اما اگر ذهنی مغشوش داشته باشید و گاه به ثروت و گاه به فقر بیاندیشید پس باید منتظر آفریده شدن نتایجی مغشوش نیز باشید. همه انسان‌های متوسط و فقیر، صاحبان چنین ذهن‌هایی هستند. **اگر می‌خواهید زودتر به اهداف خود برسید، از افکار مثبت خود احساس لذت کنید.** این احساس لذت، افکار شما را در آغوش می‌گیرند و برق‌آسا آنها را در کائنات منعکس می‌کنند.

مهم نیست که اکنون که هستید و چه دارید و در چه سطحی از زندگی قرار دارید و شرایط فعلی شما احتمالا تا چه حد اسفناک و ناامیدکننده است. تنها چیزی که اکنون اهمیت دارد، این است که شما اکنون به چه چیزی می‌اندیشید و چه می‌خواهید باشید؟ آیا می‌خواهید پولدار باشید؟ پس از همین حالا احساس پولدار بودن کنید. مانند پولدارها فکر کنید، مانند آنها حرف بزنید، در عالم خیال خود را ببینید که غرق در ثروت و رفاه شده‌اید. به خود تلقین مثبت داشته باشید؛ نگویید که من پولدار

پولدار بودن را نمی‌توان به سرنوشت و تقدیر نسبت داد. برای پولدار شدن باید از اصول خاصی پیروی کرد. سن، آموزش، تحصیلات، پول و سرمایه، زمینه و تجارب کودکی در برابر این اصول نقشی بازی نمی‌کنند. این‌ها بهانه‌هایی هستند که ما اغلب برای توجیه ناکامی‌ها و شکست‌هایمان می‌آوریم. دوران کودکی خودساخته‌ترین میلیونرها در اغلب موارد مانند سایر انسان‌های معمولی بوده است و بسیاری از آنها دوران کودکی دشوار و فقیرانه‌ای را سپری کرده‌اند. این اشخاص از صفر شروع کردند و قبل از آنکه تبدیل به یک میلیونر شوند، بارها و بارها طعم شکست و ناکامی را چشیده‌اند. یک ضرب‌المثل چینی می‌گوید: «یک سفر هزار مایلی با برداشتن نخستین گام شروع می‌شود». ناپلئون هیل در کتاب «بیاندیشید و ثروتمند شوید» داستان معدنکاری را نقل می‌کند که در یک متری رسیدن به طلا دست از کار می‌کشد و معدن خود را به دیگری واگذار می‌کند و بعدها که پی به خطای خود می‌برد، از آن به عنوان تجربه‌ای استفاده می‌کند و به موفقیت‌های بزرگی نیز می‌رسد.

در مورد ثروت، همیشه به صورت مثبت بیاندیشید و باور کنید که می‌توانید موفق شوید. تجربه نشان داده است که موفقیت به هیچ وجه سخت‌تر از شکست نیست. وقتی که بدانیم چگونه از ذهن نیمه هشیار خود برای رسیدن به موفقیت و نه شکست استفاده کنیم، آنگاه به موفقیت خواهیم رسید. ما دقیقا همانی هستیم که می‌اندیشیم. آنچه که اکنون هستیم و آنچه که اکنون داریم، همگی زاینده افکاری هستند که پیش از این داشته‌ایم.

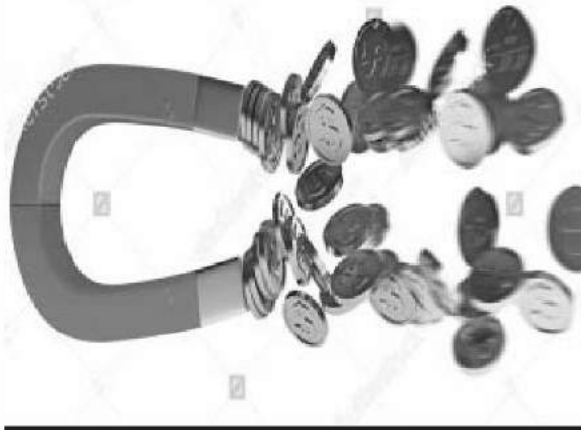
◇ هنر ثروتمند شدن

ذهن ثروتمند نقطه آغاز ثروتمند شدن است. ذهن ثروتمند است که انسان پولدار می آفریند!

پولدار شدن قوانینی دارد. شما باید این قوانین ثروت را کشف کنید و در کسب و کار خود به کار بندید. چگونه ثروتمند شدن رویای همه‌ی انسان‌ها است. پولدار شدن هدف نهایی هر فردی است که به کسب و کاری می‌پردازد.

● **هنر کسب ثروت به کار بردن چند مرحله است:**

۱- ذهن ثروتمند، انسان پولدار!



برایان تریسی یکی از مهمترین کارشناسان فعال در زمینه موفقیت و کسب و کار می‌گوید: شما در هر طبقه اجتماعی هستید و یا هر سطحی از درآمد را دارا هستید نتیجه چیزی جز آنکه اندیشه‌اید و خواسته‌اید نیست. بنابراین اگر می‌خواهید موفقیت مالی بالایی به دست آورید و پول بسیاری داشته باشید و اگر می‌خواهید شیوه و میزان کسب درآمد خود را متحول کنید باید از نظر ذهنی تغییر کنید.

خواهم شد. خیر، بگویید که من اکنون در اوج ثروت قرار دارم.

همانطور که در مبحث نوروپاتی‌های آینه‌ای خواندید، مغز ما قادر به تشخیص مرز بین خیال و واقعیت نیست. پس هنگامی که بگویید من اکنون پولدارم، مغز آن را امری ضروری خواهد دانست که باید سریعاً واقعیت پیدا کند. منتظر فرصت نمانید، فرصت واقعی یعنی همین الآن. هر کاری را که برای لحظه موعود کنار گذاشته‌اید همین الآن انجام دهید. لحظه موعود همین الآن است. افکار و آرزوها و اهداف دقیقی داشته باشید. فکر کردن به این که من می‌خواهم پولدار باشم به هیچ وجه کافی نیست. منظور شما از پولدار بودن، داشتن چه مقدار پول است؟ صد هزار تومان؟ صد میلیون تومان؟ صد میلیارد تومان؟ شاید صد تریلیون و شاید هم بیشتر. برای ذهن، هیچ تفاوتی نمی‌کند که آرزوی شما تا چه حد کوچک یا بزرگ باشد. برای ذهن، خواستن هزار تومان با هزار میلیارد تومان هیچ تفاوتی ندارد. ذهن برای اینکار متحمل هیچ زحمتی نمی‌شود، ذهن تنها جریان غالب افکار شما را دریافت می‌کند و سپس به آسانی دست به آفرینش آنها می‌زند. این، تنها، باور محدود و اشتباه ما است که آرزوها و خواسته‌ها را به دسته‌بندی‌های کوچک و بزرگ تقسیم می‌کند. برای ذهن، زمان و مکان و کوچک و بزرگی و خیال و واقعیت هیچ مفهومی ندارد، ذهن یک گول چراغ جادو است که می‌آفریند بی‌آنکه شما را در مورد خواسته‌تان مورد سوال و تردید قرار دهد.

همواره شاد باشید و از زندگی نهایت لذت را ببرید. اهداف و آرزوها و خواسته‌های خود را تعیین کنید و نوک افکار خود را به سمت آنها نشانه روید. این فن آفریدن است. کسی که قادر به آفریدن باشد، منتظر معجزه نمی‌ماند.

مشخص کردن جدول زمانبندی به مقصد نهایی نخواهید رسید و هرگز ثروت رویایی خود را به دست نخواهید آورد.

۴- تلاش و پشتکار مداوم:

تمامی مراحل ذکر شده برای ثروتمند شدن شرایط لازم هستند و نه شرایط کافی؛ یعنی شما باید آنها را رعایت کنید تا قدم در راه کسب درآمد بگذارید، اما برای نهایی کردن اقدامات خود و حقیقت بخشیدن به مراحل قبل باید تلاش و پشتکار مداوم را چاشنی فعالیت‌های روزمره‌تان کنید. آن هم تلاش تا جایی که دیگر کاری برای انجام نباشد. آنقدر سعی و تلاش کنید تا اگر در آینده به کارها و فعالیت خود نگاه کردید، به خود نگویید "اگر کمی بیشتر تلاش می کردم فلان می شد و بهمان می شد!" اگر شما تلاش و پشتکار خوبی داشته باشید حتماً به موفقیت و استقلال مالی خواهید رسید.

۵- بررسی نتایج:

بررسی نتایج از مهمترین مراحل است و مانند این است که در راهی قدم گذاشته‌اید و مرتباً با قطب‌نما یا شاید هم جی. پی. اس! و نقشه‌ای که در دست دارید موقعیت کنونی خود و فاصله و جهت مقصد را می‌سنجید، ارزیابی و کنترل رفتارها و تعدیل افکار و اعمال برای رسیدن به ثروت و پولدار شدن بسیار اهمیت دارند. در این حالت، شما می‌توانید موقعیت‌های سخت و تهدیداتی که در سر راه موفقیت شما قرار دارند را از پیش، ارزیابی کرده و عکس‌العمل مناسب را در زمان مناسب از خود نشان دهید تا در راه موفقیت و کسب درآمد عالی با شتاب به پیش روید.

شما نیازمند ذهنی ثروتمند هستید تا ثروت و پول را برای شما به ارمغان بیاورد. ذهن ثروتمند نقطه آغاز پولدار شدن شماست.

۲- کشف راه‌های کسب درآمد و پولدار شدن:

دومین مرحله ثروتمند شدن، کشف نحوه پول درآوردن است. شما نمی‌توانید بدون پیدا کردن راه و شیوه درست پولدار شدن حرکتی انجام دهید و به موفقیت برسید. نقطه شروع را باید مشخص کنید و سپس راه را بشناسید تا به مقصد نهایی یعنی کسب ثروت برسید.

باید عمیقاً درک کنید و بدانید که چه می‌خواهید. بدانید در چه زمینه‌ای می‌خواهید به استقلال مالی و کسب درآمد بالا دست پیدا کنید و چگونه رفتارهای خود را برای رسیدن به این هدف تنظیم کنید. در هر زمینه‌ای قوانین ثابتی برای کسب ثروت و پولدار شدن وجود دارد. شما تنها باید این قوانین را آموخته و به کار ببندید.

۳- برنامه‌ریزی:

پس از آنکه مشخص کردید از چه طریق می‌خواهید به ثروت برسید و راه‌های موفقیت در کسب و کار را آموختید، باید برنامه‌ریزی کنید. با برنامه‌ریزی درست امکانات، زمان و حرکت بعدی شما مشخص و هدایت شده خواهد بود و شما را در پیشبرد اهدافتان یاری خواهند کرد. ضمن اینکه با وجود برنامه‌ریزی، بررسی میزان پیشرفت کار برای شما ساده‌تر و قابل پیگیری خواهد بود.

حتی اگر ذهن ثروتمند داشته باشید و راه‌های درست کسب و کار را هم بلد باشید، بدون برنامه‌ریزی و

(ب) آفلاین:

- ۱- تایپ
- ۲- ترجمه متن
- ۳- برنامه نویسی
- ۴- انجام پروژه های دانشجویی (تحقیق و پژوهش)
- ۵- ساخت جعبه کادویی
- ۶- ساخت عروسک های کاموایی، پولیشی، پارچه ای و ...
- ۷- ساخت گل های مصنوعی
- ۸- تولید و پرورش گل های طبیعی تزئینی و آپارتمانی
- ۹- تولید و پرورش گیاهان دارویی (آلوه ورا و ...)
- ۱۰- تولید و پرورش قارچ صدفی و دکمه ای
- ۱۱- تولید و پرورش و تربیت حیوانات خانگی Pet (خرگوش، همستر، خوکچه هندی، سگ، گربه و ...)
- ۱۲- تولید و پرورش و تربیت پرندگان زینتی خانگی (طوطی سخنگو، قناری، مرغ عشق، فنچ و ...)
- ۱۳- تولید و پرورش پرندگان خوراکی (بلدرچین، کبک، قرقاول، مرغ و ...)
- ۱۴- ساخت شمع
- ۱۵- تولید انواع ترشیجات، شور، مربای خانگی
- ۱۶- تولید و پخت انواع شیرینی و نان خانگی سنتی، محلی
- ۱۷- خدمات چاپ (چاپ کیسه های پلاستیکی تبلیغاتی، چاپ تشرت، شال، لیوان، بشقاب)
- ۱۸- خیاطی (منجوق دوزی، گلدوزی، مليله دوزی روی لباس و ...)
- ۱۹- تعمیرات لوازم الکترونیک
- ۲۰- کارهای هنری (نقاشی روی شیشه، نقاشی روی پارچه، پتینه کاری و ...)
- ۲۱- کار روی چوب (منبت، معرق و ...)
- ۲۲- نقاشی
- ۲۳- قلاب بافی
- ۲۴- فرش بافی، گلیم بافی، جاجیم بافی و ...
- ۲۵- منشی تلفنی در منزل

◇ راه های کسب درآمد - جمع بندی

در اینجا یک جمع بندی از انواع روش های کسب درآمد و پول درآوردن از راه های مختلف آورده شده است.

● انواع روش های کسب درآمد در منزل:

(الف) آنلاین:

- ۱- نیمه حرفه ای و یا مبتدی:
 - ۱-۱- استخدام و کار در سایت های دیگران
 - ۱-۲- سایت های کلیکی (پرداخت به ازای کلیک)
 - ۱-۳- پاسخ نظرسنجی های آنلاین
 - ۱-۴- انجام وظایف آنلاین (مدیریت فروم ها و سایت ها و ...)
 - ۱-۵- پرداخت در ازای پست دادن در فروم ها و سایت ها و وبلاگ (نویسندگی آنلاین)
 - ۱-۶- کسب درآمد از معاملات آنلاین (فارکس، بورس و ...)
 - ۱-۷- ایجاد سایت و وبلاگ کسب درآمد
 - ۱-۷-۱- فروش محصولات و خدمات خود در سایت و وبلاگ (ترجمه، تایپ و ...)
 - ۱-۷-۲- سایت بازاریابی و فروش محصولات یا خدمات دیگران در سایت یا وبلاگ
 - ۱-۶-۳- ایجاد سایت پربازدید و قرار دادن تبلیغات و لینک سایت های دیگر (backlink)
 - ۲- حرفه ای (نیاز به دانش فنی)
 - ۲-۱- ارائه خدمات هاستینگ و میزبانی وب
 - ۲-۲- ارائه خدمات طراحی سایت و وبلاگ
 - ۲-۳- برنامه نویسی و ...

◇ راههای پولدار شدن

افراد ثروتمند و میلیونر خودساخته، باهوش تر و برتر از شما نیستند، اما آنها از یک سری اسرار ویژه برای ثروتمند شدن بهره گرفته اند که شما نیز می توانید با پیروی از آنها حداقل کسب و کار خود را رونق بخشید.

۱- رویاهای بزرگی در سر داشته باشید. افکار بزرگ زندگی شما را متحول خواهد ساخت.

۲- یک تصویر خاص از مقصد مسیر خود در ذهن تان ترسیم کنید. هر اندازه این تصویر مشخص تر و خاص تر باشد، امکان دستیابی شما به آن بیشتر خواهد بود.

۳- به گونه ای رفتار کنید که گویی شما مالک کسب و کارتان می باشید؛ ولو آنکه برای شخص و شرکت دیگری کار می کنید. این نگرش شما بذریع موفقیقت و استقلال شغلی را در سرنوشت شما خواهد کاشت.

۴- شغل خود را دوست داشته باشید. چنانچه به آن علاقمند نمی باشید آن را رها کنید. با "ته" گفتن به شغلی که تنها برای پول انجامش می دهید، شغل دلخواه خود را همچون آهنربا جذب خود خواهید کرد.

۵- یک گروه خوش فکر تشکیل دهید. با افرادی که متعهد به ایجاد یک شغل بزرگ هستند جلسه تشکیل دهید. اندیشه ها و ایده های خود را با یکدیگر در میان بگذارید و از یکدیگر پشتیبانی کنید.

۶- همواره ضوابط اخلاق کاری را رعایت کنید.

۷- پیشرفت و بهبودی دائم و بی وقفه در شغل خود را سرلوحه اعمال خود قرار دهید. همیشه به علم خود بیافزایید.

۸- به شغل خود به عنوان یک خدمت رسانی بنگرید.

کار در منزل، منظور کارهایی است که در داخل فضاهای مختلف خانه، از قبل زیرزمین، پشت بام، انبار، حیاط و ... قابل انجام است و بدون نیاز به سرمایه و یا با سرمایه اندک و کم، قابل انجام هستند. بعضی افراد به کار در منزل به چشم شغل دوم نگاه می کنند و بسیاری نیز شغل اول آنها همان کاری است که از داخل منزل خود انجام می دهند.

کار در منزل و کسب درآمد آنلاین، منظور روش هایی است که علاوه بر کامپیوتر نیاز به اتصال اینترنت نیز باشد.

کسب و کار آفلاین در منزل، شغل هایی است که بدون نیاز به اینترنت قابل انجام است و یا حداکثر به یک کامپیوتر برای انجام آن نیاز باشد.

کار خارج از منزل انواع و اقسام شغل های رایج از قبیل کارمندی، اداری، دفتری، تجاری، خدماتی، صنعتی و ... بسیاری از شغل های داخل منزل در خارج از منزل نیز قابل انجام هستند و در ابعاد بزرگتر و با سرمایه گذاری بیشتر انجام می پذیرند.



- ۲۰- شکست، گزینه شما نخواهد بود. تمام افکار شما باید بر موفقیت متمرکز باشد. شما باید موفق گردید.
- ۲۱- در دستیابی به اهدافتان مصمم باشید. پافشاری سرسختانه، اعتماد به نفس شما را تقویت کرده و شما را به پیروزی نهایی نزدیک می کند.
- ۲۲- بر خلاف جریان آب شنا کنید. هیچ گاه از ایده ها، عقاید و رویکردهای نو نهراسید.
- ۲۳- به روی فرصت ها تمرکز کنید و نه به روی موانع.
- ۲۴- سه عنصر ترس، پشت گوش اندازی و تنبلی را از زندگی خود بیرون اندازید.
- ۲۵- به خاطر داشته باشید اغلب افرادی که در کنار شما زندگی می کنند از پیشرفت و ثروتمند شدن شما خوشنود نخواهند شد و ممکن است در این مسیر مرتباً شما را از دستیابی به اهدافتان دلسرد سازند. تنها به اهداف خود بیاندیشید و آنها را نادیده بگیرید.
- ۲۶- یاد بگیرید خودخواه باشید. خودخواهی به معنی نادیده گرفتن حقوق دیگران نیست. بلکه به مفهوم ارج نهادن به خواسته ها و آرزوهای خودتان و مقدم دانستن آنها بر خواسته های دیگران است.
- ۲۷- حال اگر فرد بدشانش نباشید، حتما پولدار می شوید.



- یاری رساندن به دیگران کسب و کار شما را رونق خواهد بخشید.
- ۹- از تمام جزئیات و ریزه کاری های شغل خود آگاهی یابید. این پیشه شماست.
- ۱۰- مترصد فرصت ها باشید. هر لحظه ممکن است بر در شما بکوبد. آیا شما آماده هستید؟
- ۱۱- تناسب اندام خود را حفظ کنید. ذهن توانمند، جسم نیرومندی پدید می آورد. بدن ضعیف معلول ذهن ضعیف می باشد. سلامت جسمانی و روانی شما اساس موفقیت شما در زندگی می باشد.
- ۱۲- زندگی خود را اولویت بندی کنید. ابتدا کارهای مهم تر را به انجام رسانید.
- ۱۳- پیش از آنچه مشتری انتظار دارد به وی خدمت ارائه دهید. این عمل، اعتمادسازی کرده و مشتریان شما را افزایش می دهد.
- ۱۴- فرد منضبطی باشید. زندگی خود را از فعالیت ها و افرادی که موجبات پیشرفت و بالندگی شما را فراهم می آورند، پر کنید. فعالیت هایی که بر زندگی شما اثر منفی می گذارند را از خود دور سازید.
- ۱۵- نخست به خودتان پرداخت کنید. این نخستین قانون متمولان است. پس انداز را هیچگاه فراموش نکنید.
- ۱۶- هر از چندگاهی تنهایی را تجربه کنید. در زمان تنهایی به ندای درون و اندیشه های ذهن خود گوش فرادهید و برنامه ریزی های خلاقانه کنید.
- ۱۷- به سوی برتری گام بردارید. بهترین را ارج دهید و به کمتر از آن قانع نباشید.
- ۱۸- صداقت و درستکاری بهترین سیاست است. خود و خواسته های خود را بشناسید و آنها را همیشه صادقانه بیان دارید.
- ۱۹- در روند تصمیم گیری، سریع عمل کرده و در تغییر آنها کند و آهسته باشید.

◇ نکاتی درباره مدیریت پول جهت ثروتمند شدن

به این مطلب فکر کرده‌اید که چگونه می‌توانید پولدار شوید؟ البته منظور من پولدار شدن‌های یک شبه نیست، بلکه پولدار شدن از طریق برنامه‌ریزی می‌باشد. به خواندن ادامه دهید تا ببینید از همین امروز چه کارهایی می‌توانید انجام دهید تا فردا پولدارتر شوید.

● درس اول: داستان پولی خود را بازنویسی کنید.

همه ما برای خود داستانی در مورد پول‌هایمان داریم که من به آن "تقشه پول‌ها" می‌گویم. این درست همان راهی است که شما در ذهن برای خود خلق کرده و به صورت ناخودآگاه در زندگی، آن را دنبال می‌کنید. این نوع طرز تفکر می‌تواند شما را به پول نزدیک‌تر کرده و یا از آن دورتر کند. برای بیشتر ما که همیشه در طول زندگی خود عباراتی نظیر: "ما قدرت خرید آنرا نداریم"، "من که پول چاپ نمی‌کنم"، "هیچ کسی نیست که هم پولدار باشد و هم خوشحال" را از زبان اطرافیانمان می‌شنویم، به این نتیجه می‌رسیم که پس‌انداز پول کار دشواری است، اما نباید با این طرز تفکر غلط برای خود محدودیت ایجاد کنید و میزان سپرده حساب‌تان همیشه زیر صفر باشد. باید نوعی بازبینی مجدد بر روی دخل و خرج خود داشته باشید. باید تمام تصورات غلط را در ذهن خود دور بریزید و خودتان را از نظر اقتصادی مستقل کنید.

آدم‌های پولدار میانگین هوشی بالاتری نسبت به سایر افراد ندارند، اما انتخاب‌های آنها در مورد نحوه خرج کردن پول و صرف زمان، با بقیه افراد فرق می‌کند. بر اساس نوشته‌های دکتر توماس استنلی در کتاب «ذهن میلیونر»، ۵ عامل موفقیت وجود دارد که ۸۰ درصد از سرمایه‌داران بزرگ دنیا با آن موافق هستند و جزء اصلی‌ترین عوامل رسیدن به موفقیت به شمار می‌روند.



دو نمونه از این عوامل به شرح زیر می‌باشند:

- ۱- انضباط - کنترل فردی
- ۲- سختکوشی - بیش از سایرین

خوب به هر حال هیچ یک از این دو مورد کارهای جالبی به نظر نمی‌رسند و با برنامه‌های تبلیغاتی که شعار "با شرکت در مسابقه ما یک میلیون دلار می‌برید" همخوانی ندارند، اما به راستی تاکنون

نحوه تفکر خود بر روی پول و افراد پولدار را تغییر دهید. دکتر «هارو اکر» نویسنده کتاب: «اسرار ذهن میلیونر» معتقد است که باید به برخی چیزها اعتراف کنید.

حالا چرا اعتراف و نه اثبات؟

بر اساس فرهنگ لغت، اعتراف یعنی: "پذیرفتن یک بیانیه و یا موقعیت، با میل و رغبت باطنی" بنابراین اگر در زندگی خود به دنبال موفقیت هستید، باید داستان پول‌های خود را بازبینی کرده و آن را از نو بازنویسی نمایید. شاید در نگاه اول، این امر قدری دشوار به نظر برسد ولی آیا می‌خواهید قدری کارهای دشوار انجام دهید و پولدار باشید و یا نه ترجیح می‌دهید راحت‌طلب و بی‌پول باشید؟

درس دوم: هوس پول خرج کردن را محدود کنید.

بر اساس آمارهای به دست آمده، هر دانشجو در حدود دو میلیون ریال به صندوق‌های قرض‌الحسنه بدهکار است و این رقم پس از فارغ‌التحصیلی به ۵ میلیون ریال نیز می‌رسد. از آنجایی که سود وام‌ها اغلب زیاد می‌باشد هر چقدر بیشتر در پس دادن آنها تعلل کنید، مجبور به پرداخت هزینه‌های بیشتری خواهید شد.

بهتر است تا آنجایی که می‌توانید بر روی بازپرداخت وام‌های خود تمرکز کنید و سعی کنید میزان سپرده کلی خود را تا آنجایی که می‌توانید افزایش دهید. با این کار اعتبار خود را در بانک‌ها افزایش می‌دهید. اعتبار هم ربطی به میزان پول نقدی که در حساب خود خوابانده‌اید ندارد، به طور معمول، کمترین میزان پرداخت شما در هر ماه می‌تواند ۴ درصد از کل بدهی‌تان را در بر بگیرد. اگر قرار باشد ۵ میلیون تومان را در ۱۸ نوبت پرداخت کنید، می‌توان گفت که تقریباً با ماهی دویست هزار تومان به راحتی می‌توانید این کار را انجام دهید. شاید مدت زمان بسیار زیادی برای انجام دادن این کار احتیاج باشد، اما پس از اینکه حساب خود را تسویه کردید، اعتبار بالایی نیز از آن‌تان خواهد شد و به هر حال میزان بازپرداخت هم زیاد نبوده و اصلاً

متوجه هم نخواهید شد.

درس سوم: پس‌انداز کردن هر یک تومان

درس اول و دوم به راحتی به شما کمک می‌کنند که درس سوم را بتوانید به درستی انجام دهید. طبق ارزش‌های پولی و مالی می‌توان اظهار داشت که هر هزار تومانی که امروز پس‌انداز کنید، در آینده می‌تواند ارزش بسی بالاتری داشته باشد. اگر شما تصمیم جدی در پس‌انداز کردن پول‌هایتان گرفته‌اید، باید به خاطر داشته باشید که این شما هستید که باید به آنها بگویید که کجا بروند، نه اینکه تعجب کنید که آنها خودشان کجا می‌روند! و اگر هم در حال حاضر برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری پول‌هایتان ندارید، بهتر است فعلاً یک حساب پس‌انداز موقتی باز کنید.

همچنان که شما به نحوه پس‌انداز پول‌هایتان فکر می‌کنید، باید به این نکته توجه داشته باشید که روزها، هفته‌ها و ماه‌ها در حال سپری شدن است. پول شما می‌تواند در طول این مدت برای‌تان کار کرده و سود بسیار زیادی را عایدتان کند. حتی اگر ۵۰ یا ۱۰۰ هزار تومان هم دارید، اصلاً مهم نیست، تنها نکته مهم که باید به خاطر داشته باشید، این است که تعلل بیش از اندازه به هیچ وجه جایز نمی‌باشد.

◇ ۵ کاری که افراد موفق انجام می دهند.

تا به حال به این موضوع فکر کرده اید که چرا در انجام بعضی کارها موفق هستید و به اهدافتان می رسید، اما برخی دیگر از کارها را نمی توانید به درستی انجام دهید؟

پاسخ به این پرسش، ساده تر از آن است که تصور می کنید. در واقع دلیل موفقیت در انجام برخی کارها این است که روش متفاوتی برای انجامشان در پیش گرفته می شود، نه اینکه آدم های متفاوتی بخواهند کار را انجام دهند.

در این گزارش از کارهایی برای شما صحبت می کنیم که افراد موفق برای رسیدن به موفقیت، آنها را با روشی متفاوت به انجام می رسانند:

۱. جزئی نگری

افراد موفق اصولاً از کلی گویی بیزارند و برای هر هدف خود ریزترین چارچوب های ممکن را ترسیم می کنند. به عبارت دیگر موفق ها، جزئیات را درمی یابند. به عنوان نمونه، هدف گذاری برای کم کردن ۵ کیلو از وزن بسیار موثرتر از گفتن این است که می خواهم مقداری از وزنم را کم کنم.

این نوع هدف گذاری، دید روشن تری را برای رسیدن به هدف به شما می بخشد و بر انگیزه تان برای نیل به هدف نیز می افزاید.



۲. قدرشناسی از لحظه ها

شبانه روز افراد موفق هم مثل سایرین، ۲۴ ساعت است، نه بیشتر! پس آنچه بیش از هر چیز به آنها در موفق شدن کمک می کند این است که لحظه ها را درمی یابند.

قدرشناسی لحظه ها؛ کاری که موفق ها به خوبی از پس آن برمی آیند، در واقع به چنگ آوردن و قاپیدن لحظه ها با تمام قدرت است، پیش از آنکه از دست ما در بروند.

۳. خود ارزیابی

موفق ها با نهایت صداقت و راستی با خود برخورد می کنند، یا به زبان دیگر با خودشان روراست هستند. آنها تلاش می کنند خود را به طور منظم مانیتور و نظارت کنند.

این ارزیابی ها به این خاطر است که مسیر آینده تا رسیدن به هدف، با ناهمواری ها و کژی های کمتری همراه باشد.

۴. خوش بینی واقع گرایانه

خوش بینی و واقع گرایی، دو اصل مهم در راه رسیدن به هدف هستند که وقتی در کنار هم قرار گیرند، یک ایدئال فکری می سازند.

موفق ها به توانایی خود در راه رسیدن به هدف ایمان دارند و از کاه، کوه نمی سازند. موانع را مثل دیو نمی بینند و از خوشی ها هم بی اندازه سرمست نمی شوند.

۵. بهتر بودن به جای خوب بودن

موفق ها هرچند واقع بین هستند، اما به کم قانع نمی شوند. به سخن دیگر تا وقتی فرصتی برای بهتر شدن دارند، خوب بودن را بر نمی تابند.

برای افراد موفق، استفاده حداکثری از توانایی ها برای بهتر شدن، آرمانی است که به عمل تبدیل می شود. هر چند واقع گرایی، فدای آرمان گرایی نمی شود.

رایج زنانه است که در همه جای دنیا با هر فرهنگ و مذهبی صدق می کند. در گام اول باید یاد بگیرید که برای شروع یک سرمایه گذاری مستقل و درآمدساز هیچ محدودیتی وجود ندارد. شما هم هوشش را دارید و هم استعداد و توانایی اش را، البته اگر آن عقیده خرافی گذشته که «زنان نمی توانند به اندازه مردان درآمدزایی کنند» کنار بگذارید.

◇ راه های پولدار شدن زنان

چرا همیشه وقتی صحبت از آدم های میلیونر یا سرمایه گذاران بزرگ دنیا می شود مردان بیشتر از زنان، آمار ثروتمندان را تشکیل می دهند؟ در بیشتر برنامه های اقتصادی و مالی که در تلویزیون تماشا می کنیم کارشناس مسائل مالی یا سرمایه گذاران، بیشتر آقایان هستند تا خانم ها.



به گزارش نیک صالحی به نقل از آفتاب، آیا این موضوع نشان می دهد که زنان نمی توانند به اندازه مردان اقتصادی فکر کنند و تنها می توانند دل شان را به دارایی های همسران شان خوش کنند. به نظر شما اشتباه زنان با درآمد معمولی در مقایسه با زنانی که میلیونر هستند در چیست؟

● باور کن باهوشی

فکر می کنید علت این که در نسل های بسیار گذشته، زنان در بعضی کشورها حق رای دادن یا حتی تحصیل را نداشتند به خاطر چه بوده است؟ آیا چون در یک دوره زمانی، زنان دست به فعالیت هایی مشترک با مردان نزده اند، دلیل ناتوانی جنس زنانه برای انجام آن کارها بوده یا مسائل فرهنگی و نژادی دلیل این اتفاق قرار گرفته است؟

جواب را خودتان هم می دانید. این که بیشتر زنان فکر می کنند نمی توانند به اندازه مردان در کارهای تجاری و اصولاً امور مالی موفق باشند، یک اشتباه

● به کارهای کم رضایت نده

● بدون ترس پرسید.

بعد از این که سرمایه گذاری های مرتبط با علاقه تان را پیدا کردید، به دنبال مشاور و کارشناسان این حوزه بگردید، اما یادتان باشد به تعداد مشاوران خوب، مشاوران بد هم وجود دارند و شما با تحقیق می توانید مشاوران خوب را پیدا کنید و از آنها کمک بخواهید.

افرادی که به شما اطلاعات می دهند و در برخورد اول اصراری برای دریافت همه سرمایه تان ندارند، می توانند گزینه های خوبی برای راهنمایی باشند.

از سوال کردن هرگز نترسید؛ زیرا همانطور که گفتیم به خاطر زن بودن و این که فرض عمومی بیشتر آدم ها در این است که زن ها اطلاعات مالی کمتری دارند، می توانید بدون خجالت هر سوالی دارید پرسید، با این کار به مرور زمان اطلاعات شما بیشتر می شود.

ممکن است شما هرگز جسارت شروع یک سرمایه گذاری را نداشته باشید و با خودتان بگویید درجا زدن بهتر از خطر کردن است.

در تمام دنیا، زنان نسبت به مردان آموزش کمتری را در زمینه امور مالی دیده اند. شاید اوج کارهای مالی یک زن خانه دار تنظیم دخل و خرج هزینه های خانه، پرداخت قبوض یا رسیدگی به حساب دسته چک های همسرش باشد.

اما آیا زنان با سرمایه گذاری های مهم خانواده و دیگر فعالیت های مالی که همسران شان روزانه با آن مشغول هستند، آشنایی دارند؟

آیا شما هم از آن دسته زنانی هستید که ترجیح می دهند کارهای بزرگ مالی را به عهده همسرشان بگذارند؟ اگر روزی اتفاقی افتاد و شما تنها ماندید چطور؟ در آن شرایط آیا می توانید اداره امور اقتصادی خانواده را به عهده بگیرید؟

بیشتر زنان عادت کرده اند که خود را درگیر امور مالی نکنند و به همین خاطر سرمایه گذاران زن در مقایسه با مردان بسیار کمتر هستند.

این را بپذیرید که در رابطه با پول به زن ها اطلاعات زیادی نداده اند و برای همین باید اطلاعات مالی خود را از طریق خواندن کتاب و مجله های مرتبط با امور سرمایه گذاری، روزنامه های مرتبط، شرکت در سمینارها و جستجو در اینترنت و آشنایی با کسانی که در زمینه سرمایه گذاری های مورد علاقه تان فعالیت کرده اند، راه را برای درآمدزایی هموار کنید. تا می توانید به دنبال اطلاعات باشید.



◇ راه‌های روانشناسی برای میلیاردر شدن

می‌دانید شما با میلیاردر شدن فاصله زیادی ندارید. فقط کافی است از تجربیات دیگران استفاده کنید:

- رویاهای بزرگ در سر پیورانید. رویاهای بزرگ می‌توانند روح انسان‌ها را به حرکت درآورند.
- حس هدفمندی را در خود پرورش دهید. کسی هدفی روشن داشته باشد، حتی در ناهموارترین راه‌ها به جلو می‌رود. شخص بدون هدف در هموارترین راه‌ها هم پیشرفتی نخواهد داشت.
- خود را دارای شغل آزاد بدانید. من بر روان و سرشت خود مسلط هستم.
- کاری را که واقعا دوست دارید، انجام دهید. وقتی کاری را انجام بدهید که واقعا آن‌را دوست دارید، کار شما تفریح شما خواهد بود.
- در کار خود همیشه بهترین باشید.
- خود را وقف یادگیری مادام‌العمر کنید. یادگیری مستمر، شرط لازم برای کسب موفقیت در هر زمینه‌ای است.
- پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.
- همه جزئیات مربوط به کارتان را یاد بگیرید.
- با خود و دیگران صادق باشید.
- بالاترین اولویت‌هایتان را تعیین و سپس با تمام قوا روی آنها تمرکز کنید.
- برای جهش از قله‌ای به قله‌ای دیگر آماده باشید.
- خلاقیت و استعداد ذاتی خود را شکوفا کنید. قدرت تصور، از واقعیات برتر است.
- با افراد درست در ارتباط باشید. طی پنج سال آینده، شما تغییری نخواهید کرد مگر به دلیل ملاقات با افراد خاص و کتاب‌هایی که مطالعه می‌کنید.
- به بهترین نحو مراقب سلامتی خود باشید. رمز خوشبختی، داشتن ذهنی سالم در بدنی سالم است.
- قاطع و عمل‌گرا باشید. به جنگ دریای مشکلات بروید و شجاعانه به آنها پایان دهید.
- هرگز شکست را یک انتخاب ندانید، زیرا چیزی برای ترساندن وجود ندارد جز خود ترس.

● آسان‌ترین راه‌های ثروتمند شدن

بسیاری از مردم پول و ثروت را دوست دارند و در تمام طول عمر خود تلاش می‌کنند تا بتوانند زندگی راحت و پس‌اندازی خوب داشته باشند، اما چند درصد از آنها واقعا به این خواسته می‌رسند و موفق می‌شوند؟ پولدار شدن آنچنان هم کار سخت و نشدنی نیست، فقط کمی صبر و حوصله و دانش پول جمع کردن می‌خواهد.

● سخت‌ترین راه‌های پولدار شدن

در دریافت فیدبک ارزشمند کمک کند، در ادامه برخی از شیوه‌های موثر مطالعه و یادگیری را مرور می‌کنیم:

- تغییر متناوب مکان مطالعه و درس خواندن: به دنبال کمک بگردید. از کارهای کوچک شروع کنید، توسعه فردی کار آسانی نیست. واینتراب می‌گوید «نمی‌توانید در همه کارها بی‌نقص شوید».
- اگر چنین چیزی را می‌خواهید، قبل از برشمردن راه‌های پولدار شدن بهتر است به سخت‌ترین روش‌های این کار بپردازیم.
- یکی از سخت‌ترین آنها به دنیا آمدن در خانواده‌ای پولدار است. طبیعتا زمانی که شما در خانه‌ای که شبیه قصر است قدم به دنیا می‌گذارید، دیگر دغدغه این موضوع را ندارید و اصلا تلاشی هم برای آن نخواهید کرد.
- خیلی‌ها فکر می‌کنند به شهرت رسیدن یکی از بهترین راه‌ها برای پولدار شدن است، پس به سراغ حرفه‌هایی مانند بازیگری، نویسندگی و ... می‌روند.

۱- شغلی با حقوق خوب

۶- نقشه بریزید.

وقتی حقوق ماهانه‌تان را گرفتید آن را به چند قسمت تقسیم کنید. اول مواد خوراکی را که در یک ماه باید مصرف کنید، تهیه کنید. البته در حد اعتدال (گوشت، برنج، مرغ، ماکارونی و ...) مقداری از پول‌ها را برای پیشامدهای غیرمترقبه کنار بگذارید مانند میهمان، بیماری و ... در همان ابتدا پول قبض‌های آب و برق و گاز و تلفن را پرداخت کنید و بقیه پول‌های باقی‌مانده را به روزهای ماه تقسیم کنید و همان مقدار تعیین شده برای هر روز را در دسترس قرار دهید. از اول صبح با این پول، برای صبحانه، ناهار و شام برنامه‌ریزی کنید. تا جایی که می‌توانید بیشتر از مقدار تعیین شده خرج نکنید. سعی کنید با اتوبوس رفت و آمد کنید و یا اگر با تاکسی رفت و آمد می‌کنید هر چه پول خرد از هر طریقی اضافه می‌آورید به هیچ عنوان خرج نکنید، بلکه داخل یک قلمبریزید. در پایان سال تا حد نسبتاً زیادی مشکل‌تان را حل می‌کند.

این قدم منطقی‌ترین روش برای پولدار شدن است ولی کمی زمان خواهد برد، اما با وجود همه اینها راه تضمین شده‌ای برای کسب درآمد بیشتر و بهتر است.

۲- پیشنهادی خوب برای پرداخت مالیات

شما از هر طریقی که پول در می‌آورید اولین قسمتی که در آن هزینه خواهید کرد، مالیات دادن به دولت است. باید تمام تلاش خود را بکنید که این کار را درست و به موقع انجام دهید. با استخدام یک حسابدار خوب، راه‌های قانونی پراخت کمتر مالیات را بیابید و در زمان مناسب آن را پرداخت کنید.

۳- ۲۰ درصد درآمدتان را پس‌انداز کنید.

به محض اینکه حقوق خود را دریافت کردید، ۲۰ درصد آن را به حساب پس‌انداز خود منتقل کرده و به آن دست نزنید. شما باید حساب پس‌انداز و خرج‌های روزمره خود را از هم جدا کنید، چون هر پولی که در دسترس شما باشد محکوم به خرج شدن خواهد بود. پس تا حد امکان، حساب پس‌اندازتان را دور از دسترس نگه دارید.

۴- سرمایه‌گذاری با حساب پس‌انداز

سعی کنید زمانی که مبلغ حساب پس‌انداز شما قابل توجه شد، با کمک آن در راه‌های مختلف، سرمایه‌گذاری کنید و به مبلغ آن بیافزایید. از روش‌های مختلف برای افزودن به پول را کد استفاده کنید.

۵- ۱۰ سال صبر کنید!

اگر بتوانید تمام قدم‌های بالا را با موفقیت بردارید، در طی ۱۰ سال ثروت خوبی را برای خود جمع کرده‌اید. ممکن است این راه‌ها شاهکار نباشند، اما آسانترین راه‌ها برای کسب ثروت هستند.



◆ نقشه راه پولدار شدن

● شغل خوبی پیدا کنید و آن را به خوبی انجام دهید.

اولین گذرگاه، یافتن شغلی مناسب و پیشرفت کردن در یک شرکت مطلوب طی دوران کاری شماست. حدود ۱۰ درصد از میلیونرهای خودساخته در آمریکا، در تمام مدت عمر کاری شان، برای شرکت های دیگر کار کرده اند؛ آنها با خوب کار کردن و پیمودن پله های ترقی و پیشرفت در شرکتی که در آن کار کرده اند، توانسته اند در صنف میلیونرها قرار بگیرند.

● حرفه ای بشوید.

دومین راه رسیدن مردم به ثروت، درس خواندن و حرفه ای شدن در مشاغلی از قبیل وکالت، طبابت، مهندسی، معماری و به دنبال آن، تلاش برای رسیدن به سطح بهترین هاست. ۱۰ درصد میلیونرهای خودساخته در آمریکا این گونه به ثروت می رسند، اینها کسانی هستند که به جمع ۱۰ درصد بالای اشخاصی که در این حرفه ها فعالیت می کنند، پیوسته اند و در نتیجه برای کارشان دستمزد خوبی می گیرند. اینها ۲۰ درصد کسانی هستند که ۸۰ درصد درآمدها را به جیب می زنند.

● فروشنده بزرگی شوید.

۵ درصد میلیونرهای خودساخته، از راه فروشندگی به این موقعیت می رسند. در کار فروش هم، قاعده ۸۰ به ۲۰ صدق می کند. به عبارت دیگر، ۲۰ درصد فروشندگان که در راس قرار دارند، ۸۰ درصد درآمدها را نصیب خود می کنند. یعنی درآمد متوسط این ۲۰

درصد، ۱۶ برابر درآمد سایر فروشندگانی است که ۸۰ درصد بعدی را تشکیل می دهند. از سوی دیگر ۲۰ درصد این ۲۰ درصد بهتر، یعنی ۴ درصد نیروی فروش، ۸۰ درصد درآمد در جمع آن ۲۰ درصد اول را دستوپا می کنند، به عبارت دیگر این ۴ درصد ۲۵ برابر آن ۸۰ درصد واقع در سطح پایین درآمد دارند.

● کار و تلاش خستگی ناپذیری را به نمایش بگذارید.

به نظر می رسد اشخاصی که در راس شاخه فعالیت تجاری خود قرار دارند، دارای ۲ وجه مشترک هستند؛ اول اینکه همه آنها از پایین و قعر شروع کردند، زمانی بود که هیچ علم و اطلاعی درباره کاری که می کردند نداشتند. درباره رشته فعالیت خود بی اطلاع بودند، آنها با توجه به مطالبی که آموختند و از آن بهره گرفتند به موفقیت رسیدند. دوم این که آنها در مراحل آغازین فعالیت خود تصمیم گرفتند در کارشان به سطح بهترین ها برسند. آنها کارشان را زودتر شروع کردند، تلاش بیشتری به خرج دادند و تا دیروقت کار کردند. آنها مصمم شدند پیوسته کار و تلاش خستگی ناپذیری را به نمایش بگذارند. در هر یک از این راه های مختلف میلیونر شدن، ۳ کلید مهم برای رسیدن به موفقیت وجود دارد؛ اول هدفی را در نظر بگیرید که بیشترین درآمد ممکن را به خود اختصاص بدهید. دوم تصمیم بگیرید در کارتان در سطح بهترین ها قرار بگیرید. سوم مصمم شوید پس انداز داشته باشید و ۱۰ تا ۲۰ درصد درآمد خود را در تمام مدت کاریتان پس انداز کنید. با انجام دادن این ۳ مرحله، موفقیت مالی شما در آینده تضمین شده است.

در اعصار مختلف و در این مجموعه مطالب به راهها و روش هایی برای به دست آوردن یک زندگی خوب و عالی پی برده ایم. در ادامه مطلب به قواعدی اشاره می کنیم که خوشبخت ترین، سالم ترین و موفق ترین

● متعهد شوید که در صف بهترین ها قرار بگیرید.

برای بهترین شدن در زمینه های شخصی و حرفه ای، راه میان بری وجود ندارد. علت اصلی ناموفق بودن و در نتیجه اشخاص به کم و نازل ساختن، این است که در کاری که می کنند بهتر و بهتر نمی شوند. آنها فراموش می کنند که باید در تمام مدت عمر خود مطلب بیاموزند. در نهایت به دانشکده می روند و با توجه به آنچه در دانشکده می آموزند، می خواهند عمری کار کنند و از این مطالب بهره بگیرند. این نسخه مطمئنی برای شکست خوردن است. باید برای بهترین شدن مصمم شوید و بعد بهای لازم را برای این کارپردازید.

● دانشجوی مادام العمر شوید.

برای آن که بهترین شوید، باید پیوسته در رشته خود کتاب و مطلب بخوانید و به نوارهای آموزشی گوش بدهید. این به مراتب از گوش دادن به نوارهای موسیقی مهم تر است. باید در هر همایشی که می توانید شرکت کنید تا در رشته و حرفه خود جلو بزنید. گاه یک ایده کوچک یا تغییری جزئی می تواند مسیر زندگی شما را تغییر بدهد و شما را به سطح بالاترین موفقیت ها برساند. اشخاص موفق و برجسته در هر شاخه فعالیت، لزوماً باهوش تر از بقیه نیستند، بلکه کسانی هستند که وقت صرف کرده اند و راه هایی را آموخته اند تا به کمک آن، در جریان رقابت در شرایط بهتری قرار بگیرند.

اشخاص در زمینه های مالی از آن پیروی کرده اند. هر کدام از اینها، برای شما هم امکان پذیر هستند.

● کاری را که دوست دارید، انجام بدهید.

مخرج مشترک اشخاص موفق در هر زمینه ای، این است که آنها کار مورد علاقه شان را انجام می دهند. آنها با توجه به استعدادها و قابلیت های خود به حرفه مورد علاقه شان وارد می شوند و بعد از آن، زندگی شان را چنان سازماندهی می کنند تا به انجام دادن کاری که از آن لذت می برند، پردازند و از آن به رضایت خاطر فراوان برسند.

● صلاحیت های ذاتی خود را شناسایی کنید.

هر رشته ای که فعال هستید، باید صلاحیت های ذاتی خود را شناسایی کنید. شما باید حوزه های تخصصی کارتان را شناسایی کنید. این گونه است که می توانید به بالاترین سطح توانمندی های خود دست پیدا کنید.

● با تمام وجود کار کنید

با شور و اشتیاق کار کنید، وقتی به این نتیجه رسیدید چه کاری را بهتر انجام می دهید و از چه کاری لذت می برید، با تمام وجود به آن پردازید. پل ها را از میان بردارید و کاملاً متعهد شوید. بنا به گفته رالف والدو امرسون «هیچ چیز با عظمتی بدون اشتیاق ایجاد نشده است».

● پاداش‌های برتر بگیرید.

اگر می‌خواهید زندگی خوبی داشته باشید، باید از سایر اشخاصی که در پیرامون شما هستند، بهتر شوید. بازار، پاداش‌های مهم را به کسانی می‌پردازد که عملکرد عالی دارند، اما برای عملکردهای معمولی، پاداشی معمولی می‌دهد. مصمم شوید که در شمار ۱۰ درصد اول کسانی که در حرفه‌تان درآمد خوبی دارند، قرار بگیرید.

● در همان جایی که هستید، کارتان را در حد عالی انجام دهید.

همه نمی‌توانند یک کارفرما باشند و برای خودشان کار کنند. حدود ۹۰ درصد کسانی که خودشان کار می‌کنند، مناسب‌تر برای کاری هستند که در یک سازمان وسیع‌تر و بزرگ‌تر انجام می‌شود. پیترو دروکر می‌گوید: «هدف یک سازمان این است که توانمندی‌ها را به حداکثر و نقطه ضعف‌ها را به حداقل برساند». علت شکل گرفتن شرکت‌ها این است که صاحبان آنها احساس می‌کنند به اشخاص مختلف با استعدادهای مختلف احتیاج دارند تا کالاها و خدمات موردنظرشان را به بازار عرضه کنند. اگر شما استعداد یا صلاحیت به‌خصوصی دارید، می‌توانید با کار کردن در سازمان‌های دیگران، بیش از حدی که برای خودتان کار کنید موفق شوید و می‌توانید در زمینه‌ای کار کنید که به توانمندی‌های شما بها داده شود. می‌توانید برای به هدف رساندن شرکتی که برای آنها کار می‌کنید، به سود خود، کاری صورت دهید.

● حرفه‌تان را در خط حرکت سریع قرار دهید.

شما به روش‌های مختلف می‌توانید حرفه خود را در خط حرکت سریع قرار بدهید و مطمئن شوید که می‌توانید در کوتاه‌ترین مدت زمان ممکن، بیشترین درآمد را ایجاد کنید.

● خود را در کارت‌ان لازم و ضروری بکنید.

قبل از هر کار دیگر، خود را در کارت‌ان لازم و ضروری کنید. خبر خوش این است که شمار بیشتری از مردم به این موضوع پی نبرده‌اند. شما وقتی تلاش می‌کنید تا لازم و ضروری شوید، در شرایط شتاب قرار می‌گیرید. قاعده مهم این است؛ همیشه به تناسب کاری که می‌کنید، حقوق دریافت می‌کنید و به نسبت خوب انجام دادن کارهای‌تان پول دریافت می‌کنید. هدف باید این باشد که برای شرکت خود به شخص ارزشمندی تبدیل شوید، به‌طوری که امورات شرکت بدون شما نگذرد. باید کاری کنید که حتی وقتی شرایط اقتصادی خراب می‌شود و کارمندانی را از گروه کار کنار می‌گذارند، شما در سمت خود باقی بمانید. پیوسته از خود بپرسید: «شرکت من را برای چه می‌خواهد؟» و دیگر این که «از جمع همه کارهایی که می‌کنم، کدام کار است که به شرکت بیشترین ارزش را می‌دهد؟»

متأسفانه اغلب مردم معمولاً در آخرین لحظات باقی‌مانده دست به کار می‌شوند، هر جا که امکانش باشد از ساعت استراحت، استفاده می‌کنند. معمولاً از همه تعطیلات به هر شکل و گونه برای کار نکردن استفاده می‌کنند. آنها بی‌آن‌که متوجه باشند، کار کردن را یک مجازات می‌دانند و از هر فرصتی استفاده می‌کنند تا کمتر کار کنند. سعی می‌کنند هر طور شده از حضور در محل کارشان خودداری کنند.

◇ ایده های بزرگ، راحت ترین راه برای پولدار شدن

شرکت های بزرگ، وبسایت های موفق و کتاب های پرفروش همگی یک وجه اشتراک دارند: بر اساس یک ایده میلیون دلاری شکل گرفته اند. سوال بزرگ این است: این ایده ها چگونه به فکر صاحبان آنها خطور کرده اند؟ آیا این افراد یک گوشه نشسته اند و منتظر جرقه یا معجزه ای شده اند؟

و اما پاسخ: خودجوشی و شانس نقش کمی در این مورد داشته اند.

در اینجا، به ۲۰ تکنیک موثق و امتحان شده که کارآفرینان تیزهوش و بسیار موفق از آنها برای خلق ایده های میلیون دلاری استفاده می کنند، نگاهی می اندازیم.

برای خلق و توسعه یک ایده فوق العاده، لازم نیست مالک شرکتی با ۱۰۰ کارمند باشید. "لری پیج" ایده های فراوانی را خلق کنید. هر چقدر ایده های بیشتری داشته باشید، احتمال این که از میان آنها یک ایده چند میلیون دلاری خلق کنید بیشتر است. زیاد شکست بخورید. تمام ایده هایی که به شکست می انجامند، معبری برای رسیدن به آن تک ایده موفق هستند. گاهی لازم است هزاران بار شکست بخورید تا بالاخره موفق شوید. مهم نیست چند بار مرتکب اشتباه می شوید یا با چه سرعتی حرکت می کنید، باز هم از خیلی از کسانی که اصلا سعی و تلاشی نمی کنند، جلوتر هستید.

مصرف کننده دائمی اطلاعات باشید. به اعتقاد بعضی از دوستان، مطالعه کتاب یا سایت ها و وبلاگ ها کار بیهوده ای است، اما این طور نیست. این کار به من حاشیه امنیت می دهد و مرا در انبوهی از اطلاعات

● در تمام لحظات کاری خود کار کنید.

در تمام ساعات کار کنید، این به شما امکان می دهد در رقابتی که در آن درگیر هستید، از دیگران جلو بزنید. وقتی صبح وارد دفترتان می شوید، بلافاصله شروع به کار کنید. از نوشیدن قهوه، خواندن روزنامه، صحبت با همکاران یا رسیدگی به نامه های شخصی خودداری کنید؛ طوری که انگار تمام زندگی شما وابسته به کارتان است.

● وقت اضافی را سرمایه گذاری کنید.

فرصت های مناسب برای ترفیع و ارتقا و پیشرفت کردن، گرفتن مسئولیت های بیشتر و آموزش فزون تر، نصیب کسانی می شود که حاضرند بیشتر و طولانی تر کار کنند. شرکت ها همیشه راغب به سرمایه گذاری روی کسانی هستند که بهره وری بیشتری دارند، به همین دلیل است که فرصت های آموزشی اغلب در اختیار کسانی قرار می گیرند که بهره وری بیشتری دارند.

بدانید چه روشی در فلان بازار، کارساز است و آن را طبق نیاز خود تغییر دهید. یک ایده ثابت شده را پیدا کنید و ببینید چگونه می توانید از آن در قالب و شکل دیگری بهره ببرید. فرمولی را که به یک موقعیت خاص جواب می دهد برداشته و آن را در یک موقعیت دیگر مورد استفاده قرار دهید. یا مثلاً بهترین ایده های یک محصول را انتخاب کرده و آن را در ساخت محصول دیگری به کار ببرید.

قطعات پازل را کنار یکدیگر بگذارید. سازندگان سایت های موفق، فلش را اختراع نکرده اند، خلق اینترنت یا قطعات دیگر رایانه نیز کار آنها نبوده است، اما آنها با کنار هم گذاشتن تمام قطعات و امکانات موجود و ترکیب آنها به موفقیت دست یافته اند.

در موفقیت های پیشین خود یک تحول اساسی ایجاد کنید. یک تحول ناگهانی در ایده ای قدیمی می تواند از آن یک ایده میلیون دلاری بسازد. چگونه می توانید یک ایده معمولی را انتخاب کرده و با ایجاد یک تحول اساسی، جهت و مقصد تازه ای برای آن فراهم کنید؟ خدمات مشهور را به خدمات قابل بازآفرینی تبدیل کنید. خدمات یک سازمان می توانند همزمان با تعویض کارفرما و مالک، بازتولید شوند. شرکتی مانند DELL به سادگی خدمات میکروسافت را برای رایانه های شخصی امکان پذیر ساختند و آن را در قالب یک محصول جدید به بازار ارائه کردند. اگر می توانید سرویس مورد تقاضای مردم را به فرایندی قابل ارزیابی، سیستماتیک با کارایی بالا تبدیل کنید و آن را به عنوان محصول میلیون دلاری به فروش برسانید. جریان های مخالف را به بازی بگیرید. زمانی که چیزی محبوب می شود، گروه یا جریان مخالف آن نیز به شهرت می رسد؛ چرا که مردم را از خط فکری اصلی دور می سازد. صدها نمونه از این مورد وجود دارند. فقط یادتان باشد جریان مخالف یک ایده میلیون دلاری می تواند به طرز شگفت انگیزی مولد یک ایده میلیون دلاری دیگر باشد.

و ایده های نو غرق می سازد. من واقعا از چیزهایی که طی جستجو در چند وبسایت موفق آموخته ام، استفاده می کنم. زمانی که مطالعه کرده و با دیگران معاشرت می کنید، از قالب یک فرد مصرف کننده بیرون بیایید و خودتان به یک خالق ایده تبدیل شوید. ایده های میلیون دلاری فراوانی هستند که باید دست به کشف آنها بزنید. روی ایده ها و موضوعاتی کار کنید که بازار کار خوبی دارند. یک ایده میلیون دلاری به معنای پول درآوردن از یک طرح بزرگ و وسیع نیست؛ بلکه تلاش برای کسب درآمد از یک بازار کوچک با فرصت های محدود است. حتی اگر استیو جابز هم مالک یک بازار کوچک و تازه کار با حدود ۱۰۰ کارمند باشد، روزانه نمی تواند بیشتر از چند سنت پول در بیاورد. درآمدهای کلان از تقاضای فراوان مردم در یک بازار مهم به دست می آیند.

مطمئن شوید راهی که می روید به پول ختم می شود. سارقان بانک، از بانک دزدی می کنند چون می دانند جای پول آن جاست. پیش از آن که احساسات خود را درگیر یک ایده خاص کنید، کمی تحقیق کرده و مطمئن شوید ایده ای که دنبال آن می روید شما را به پول نزدیک می کند. مشتریان و مصرف کنندگان ایده شما چه کسانی هستند؟ چقدر می توانند خرج کنند؟ و...

چشم، گوش و ذهن خود را باز نگه دارید. اغلب، شکست یک ایده، دریچه ای از یک ایده جدید را به سوی شما می گشاید. آن قدر خودتان را درگیر ایده شکست خورده نکنید که فرصت های تازه پیش آمده را از دست بدهید.

یک ایده مشابه را به شیوه های گوناگون امتحان کنید.
یک ایده می تواند شکل تغییر یافته ایده دیگر باشد.

نسبت به کاری که انجام می دهید علاقه و اشتیاق نشان دهید. تقریباً غیرممکن است در حرفه‌ای که هیچ علاقه‌ای به آن ندارید پیشگام شوید، اما زمانی که ذهن شما با کنجکاوی و علاقه نسبت به موضوع تحریک شود، خلاقیت به‌طور کنترل‌نشده‌ی جریان می‌یابد و انگیزه سر به فلک می‌زند.

انتقادهای سازنده را بپذیرید، اما به آدم‌های منفی‌باف اعتنا نکنید. زمانی که یک نفر ایده‌ها یا محصولات شما را به باد انتقادهای مخرب و منفی می‌گیرد، یادتان باشد که تعداد آدم‌های مخالف اهمیت ندارند، مهم کسانی هستند که ایده شما را می‌پذیرند. مهم نیست تا چه اندازه پیشرفت کرده‌اید، همیشه عده‌ای هستند که اصرار بر غیرممکن بودن کاری که شما انجام می‌دهید دارند. آدم‌های حسود نیز ممکن است ایده یا مفهوم موردنظر شما را به مسخره بگیرند چون واقعاً به آن اهمیت نمی‌دهند. زمانی که با چنین آدم‌هایی روبه‌رو می‌شوید، سعی نکنید برای آنها دلیل و منطق بیاورید. در عوض، حضور آنها را فراموش کنید چون فقط وقت و انرژی شما را هدر می‌دهند.

همیشه فکری به حال ایده‌های تان بکنید! یک ایده میلیون دلاری، ایده‌ای است که فرصت رشد پیدا کرده است. سایت گوگل از یک ایده معمولی روی کاغذ شکل گرفته است؛ یک موتور جستجوی دقیق. یادتان باشد هیچ کدام از این سازمان‌ها و شرکت‌ها از همان ابتدا بهترین نبوده و ایده‌های آنها همان اول تکان‌دهنده نبوده‌اند. بسیاری از مردم حتی قبل از شکل‌گیری گوگل چنین ایده‌ای را در سر می‌پرورانده‌اند، اما تنها خالقان این موتور جست‌وجو بوده که ایده خود را عملی کرده‌اند. آنها به سختی تلاش کرده و در این رقابت بر دیگران پیشی گرفته‌اند. موفقیت ابتدایی آنها مرهون اقدامات عملی‌شان بوده است. یادتان باشد که خود ایده‌ها به تنهایی به حساب نمی‌آیند؛ بلکه کاری که شما با آنها انجام می‌دهید، اهمیت دارد. با اقدامات عملی مناسب، یک ایده ساده می‌تواند به یک ایده میلیون دلاری بدل شود.

مشکلات را جست‌جو کرده و آنها را حل کنید. مشکلات فراوانی در این دنیا وجود دارند. تاجری که علت ورشکستگی خود را نمی‌داند، مرد جوانی که در ۲۶ سالگی موهای سرش را از دست داده است، مادری که فرزندش از آلرژی رنج می‌برد و... حل مشکلاتی از این دست می‌تواند میلیون‌ها دلار درآمد داشته باشد.

محصولات جدیدی را خلق کنید که از دیگر محصولات موفق پشتیبانی کنند. فکر می‌کنید شرکت‌هایی نظیر آی‌پد چقدر درآمد دارند؟ میلیون‌ها دلار؟ میلیاردها دلار؟ شرکت‌هایی که به ساخت LCD و تلویزیون‌های پلاسما مشغول هستند و تجهیزات مورد نیاز آنها را فراهم می‌کنند چگونه؟ فکر می‌کنم متوجه منظورم شده‌اید. ساده کار کنید. به یک ایده خوب زیاد شاخ و برگ ندهید. بررسی‌ها نشان می‌دهند هر چه گزینه‌های انتخابی یک محصول بیشتر باشند، مشتریان کمتری از آن خرید می‌کنند. روی هم رفته، محدود کردن بهترین محصولات شما به سه مورد، قطعاً بسیار آسان‌تر از سیصد مورد است. اگر انتخاب کردن برای مردم سخت شود، اکثراً قید خرید را می‌زنند. پس در یک خط تولید، در حد امکان ساده کار کنید.

از منابع و مهارت‌هایی که اکنون دارید، بهره‌برداری کنید. برخورداری از منابع مناسب به اندازه به کارگیری آنها اهمیت ندارد. اگر قدم در راه مخاطره‌آمیزی بگذارید که شامل استفاده از منابع و مهارت‌های خودتان باشد، بازی را برده‌اید.

در محاصره افراد متفکر دیگر باشید. شما مجموعه‌ای از آدم‌هایی هستید که بیشتر وقت خود را در کنار آنها می‌گذرانید. اگر با آدم‌های ناباب معاشرت کنید، آنها بر شما تأثیر منفی خواهند گذاشت، اما اگر به سراغ آدم‌های مناسب بروید، خیلی بیشتر از زمانی که تنها هستید توانا و قدرتمند می‌شوید. گروه مناسب خود را پیدا کنید و برای ایجاد یک تفاوت در سراسر زندگی خود با آنها همکاری کرده و تبادل اطلاعات کنید.

نسبت به کاری که انجام می‌دهید اشتیاق نشان دهید. اشتیاق، نیروی حیات‌بخش خلاقیت است. ایده‌های بزرگ زمانی شکوفا می‌شوند که شما

◇ راز موفقیت و پولدار شدن

اقتدار مثبت جوهر غنی خدا کام می جویم و از هر جهت توانگرم)).

بزرگ کردن مشکلات مالی نیز نابخردانه است. اگر به مشکلات مالی تان فخر بفروشید یا مدام درباره آنها لاف بزنید (متأسفانه بعضی از مردم برای ایجاد حس همدردی و جلب توجه به این کار دست می زنند)، آنگاه همواره مسئله ای مالی خواهید داشت تا درباره اش بنالید.

نکته دیگر درباره پول این است که: از دعا کردن برای پول یا اوضاع مالی بهتر نهراسید. اگر نیاز مالی دارید در کمال دل و جرات برای نیاز مالی ویژه تان دعا کنید و از خدای مهربان تان کمک بخواهید تا نیازتان را به طور کامل و در منتهای شکوهمندی برآورد. وعده کتاب مقدس وعده ای کاملاً آشکار است: «سوال کنید به شما داده خواهد شد». بطلبید که خواهید یافت. بگویند که برای شما باز کرده خواهد شد.

حالا دیگر منتظر ثمرات غنی باشید! و به هنگام تجلی آن ثمرات غنی شاید بد نباشد یادداشت افسری جوان را که برای مادرش فرستاده بود به یاد آورید: «دیروز چکی است که اعتبار ندارد. فردا چکی است که موعدهش نرسیده. امروز تنها اسکناسی است که در دست داری. پس خردمندانه خرجش کن». خواه به چشم وقت نگاهش کنیم و خواه پول، هنوز مصداق دارد. مگر نه؟

نویسنده ای تازه نویشت: «هنوز هم می توانید میلیونر شوید»، نویسنده ای جسورتر ندا در داد: «امکان میلیونر شدن تان بیش از آن است که فکرش را می کنید».

بیشتر مردم نسبت به گنجایش خود درباره پول در آوردن حساس هستند. در بیشتر موارد اگر شخص بتواند نسبت به پول گرایشی مثبت و دوستانه داشته باشد، گنجایش پول در آوردنش افزایش می یابد.

وقتی زندگینامه افراد و تجربه های صاحبان اندیشه ای توانگر را می خوانید، می بینید آنها نسبت به پول گرایشی دوستانه دارند. حال آنکه گرایش عمومی نسبت به پول طوری است که انگار پول ایرادی دارد و توانگر بودن کار درستی نیست. پس بیا بید دیگر بار این مسئله را روشن کنیم که خواستن پول هیچ گونه ایرادی ندارد.

به محض اینکه اندیشه های کاذبی را که سال ها پیش از روی جهل به ما آموخته اند رها کنیم، عقایدی مانند پول پلید و کثیف است ... بی درنگ متوجه می شویم که پول چقدر آسان و رضایت بخش تر در امور مالی مان به گردش در می آید.

چارلز فیلمور می گوید: «وقتی به پول تان دست می زنید مراقب اندیشه هایتان باشید؛ زیرا پول از طریق ذهن تان به منشا همه جوهرها و همه ثروت ها پیوسته است و مستقیماً به منشای نامرئی و نامحسوس پیوسته است که به رونق اندیشه هایتان آن را می بخشاید یا باز می ستانید. بیدار باشید که کلید همه ی ثروت ها یا علت همه تنگدستی ها در دست خودتان است».

چند قانون دیگر درباره پول مهم است: مثلاً هرگز نگویند ((دست ما کوتاه و خرما بر نخیل)) یا ((من که استطاعتش را ندارم)) یا دستم به دهانم نمی رسد. چنین جملاتی دانه های فقر و تنگدستی را می کارند و به ناچار همان را به بار می آورند. در عوض آنها بهتر است بگویند ((خرد و فرزاندگی حکم می کند که در این لحظه به این امور مالی بپردازم)). تا می توانید این عبارت تاکیدی را تکرار کنید ((من در کمال فرزاندگی و عشق و داوری نیکو، در همه امور مالی من

◇ هشت تفاوت در طرز فکر و زندگی کردن انسان های فقیر و ثروتمند!



چند تفاوت در طرز فکر و زندگی کردن انسان های فقیر و ثروتمند:

۱- انسان های ثروتمند معتقدند: من زندگی را خودم می سازم. انسان های فقیر معتقدند: زندگی من تصادفی پیش می رود.

۲- انسان های ثروتمند بر روی فرصت ها تمرکز می کنند. انسان های فقیر بر روی مشکلات تمرکز می کنند.

۳- انسان های ثروتمند، افراد موفق و ثروتمند را ستایش می کنند. انسان های فقیر از انسان های ثروتمند بیزار و متنفرند.

۴- انسان های ثروتمند با انسان های مثبت و موفق معاشرت می کنند. انسان های فقیر با انسان های منفی و شکست خورده معاشرت می کنند.

۵- انسان های ثروتمند ترجیح می دهند تا بر اساس دستاوردها به آنان پول پرداخت شود. انسان های فقیر ترجیح می دهند تا بر اساس زمان به آنان پول پرداخت شود.

۶- ثروتمندان پول و سلامتی را با هم می خواهند. فقرا می پرسند که پول یا سلامتی را بخواهند.

۷- انسان های ثروتمند برخلاف ترسی که دارند، دست به عمل می زنند. انسان های فقیر به ترس اجازه می دهند که متوقفشان کند.

۸- انسان های ثروتمند همواره در حال رشد کردن و یاد گرفتن هستند. انسان های فقیر فکر می کنند که تمام موارد را می دانند.

◇ درس های موفقیت از استاد وارن بافت یکی از موفق ترین میلیاردرها



بافت (Warren Buffett) را برترین سرمایه گذار حال حاضر دنیا می دانند. مهارت های عجیب او در انتخاب سهام موفق، این میلیاردر خودساخته را در صدر بهترین سرمایه گذاران قرار داده. با این حال موفقیت او بیش از هر چیز، ناشی از اعتقادش به مهارت های فردی خود و نیز سرپیچی از دنباله روی از عموم است.



دنبال همسر می گردید.

نظر آقای بافت در این باره جالب است: «در جستجو برای یک معامله، ما همان روشی را به کار می بندیم که یک فرد در جستجوی همسر ممکن است استفاده کند. یعنی پیوندی برقرار می کنیم تا چیزی فعال، جذاب و با ذهن باز را به دست بیاوریم، نه اینکه بخواهیم خودمان را در عجله بیاندازیم». (قابل توجه جوانان جویای کار و همسر)

درس چهارم:

پیش بینی کنید که آینده چه شکلی خواهد داشت. و اما درباره نگاه به آینده، آقای بافت می گوید: «من [برای سرمایه گذاری] دنبال کسب و کارهایی می گردم که بتوانم پیش بینی کنم ۱۰ یا ۱۵ یا ۲۰ سال بعد، چه شکلی خواهند داشت. این به معنای جستجو برای کسب و کارهایی است که در آینده، عملکردی کمابیش شبیه آنچه امروز دارند، داشته باشند. با این استثنا که بزرگتر شده باشند و در سطح جهانی کار کنند». «بنابراین روی فقدان تغییر تمرکز می کنم. برای مثال وقتی به اینترنت نگاه می کنم، سعی می کنم و بالاخره هم تشخیص می دهم که چطور فلان صنعت یا کمپانی می تواند توسط اینترنت تغییر کند یا صدمه ببیند، و بعد، از آن سرمایه گذاری اجتناب می کنم».

درس پنجم:

به افراد، به چشم سرمایه نگاه کنید. و حالا اندرز آقای بافت برای دانشجویان رشته مدیریت ارشد کسب و کار (MBA) را بخوانید: «به همکلاسی هایتان نگاه کنید. یکی را که شخصیتش را دوست دارید برای خرید انتخاب کنید و یکی دیگر را که به نظرتان آدم جالبی نیست برای فروش. بعد این ویژگی های دخیل در تصمیم گیری را یادداشت کنید و خواهید دید که

آقای بافت تنها در کمپانی هایی سرمایه گذاری می کند که به نظرش از معیارهای مشخصی برخوردار هستند. وقتی هم که اوضاع طبق میلش پیش نرود یا منابع خارجی قواعد جدیدی برای سرمایه گذاری پیشنهاد کنند، اصلاً فشاری بر دوش خود حس نمی کند.

۱۳ نکته از زبان «وارن بافت» که گاه چند خط و گاه تنها یک تک جمله هستند.

درس اول:

در مراحل ضروری تلاش خود، سر وقت حاضر شوید. وقتی در میانه یک تلاش مهم هستید، مراحل هستند که عبور از آنها تعیین کننده است. وارن بافت که اینک ۸۲ ساله است، درباره به دست آوردن یک کمک هزینه تحصیلی در دوران نوجوانی اش می گوید: «من رفتم به آنجا و تنها کسی بودم که [سر وقت] آمده بود. ۳ پروفیسور [داور] آنجا بودند و مدام می خواستند که بیشتر صبر کنیم [تا بقیه هم بیایند]. من گفتم "ته، نه، قرارمان ساعت ۳ بود." بنابراین بدون اینکه هیچ کاری بکنم، کمک هزینه را بُردم».

درس دوم:

کار سخت و صادقانه، درمان همه مشکلات نیست. آقای بافت می گوید: «سوارکارهای خوب روی اسب های خوب کارشان عالی است ولی روی اسبچه های چوبی نه! اساساً کار سخت و صادقانه همه مشکلات را درمان نخواهد کرد». بلکه مردم و شرایط اقتصادی هم نقش بزرگی در موفقیت کسب و کارها دارند. (قابل توجه مسئولان فضای کسب و کار)

درس سوم:

قراردادهای کاری را طوری انتخاب کنید که انگار دارید

کار می کنند؟ او مشخصات افراد مناسب برای استخدام را چنین بر می شمرد: «یک بار کسی گفت که در جستجو برای استخدام افراد، دنبال سه کیفیت بگرد: صداقت، آگاهی و انرژی و اگر طرف اولی را نداشت، آن دو تای دیگر تو را خواهد کشت».

درس نهم:

صبور باش. نظر آقای بافت در مورد صبر این است: «فرقی نمی کند چقدر تلاش و استعداد وسط گذاشته باشی، بعضی چیزها فقط زمان می خواهند. نمی شود که با باردار کردن ۹ زن، ۱ ماهه بچه تولید کرد!»

درس دهم:

با آدم هایی بچرخ که از خودت بهتر هستند. خود آقای بافت (و البته بیل گیتس) که چنین می کند: «ارتباطاتی به وجود بیاور که در آنها، اخلاق و رفتار افراد از خودت بهتر باشد و آن وقت به طور خودکار، در همان مسیر خواهی افتاد».

درس یازدهم:

از اشتباهات خودت درس بگیر. «من اشتباهات زیادی می کنم و در آینده هم اشتباهات زیادی خواهم کرد. این هم بخشی از بازی است. فقط باید اطمینان حاصل کنی که کارهای درست بر اشتباهات چیرگی دارند».

درس دوازدهم:

تحقیقات خود را انجام بده. «ریسک ها از اینجا ناشی می شوند که ندانی داری چه می کنی».

درس سیزدهم:

بدان که تغییر عادت ها سخت است. «زنجیرهای عادات بسیار سبک تر از آن هستند که حس شوند

هیچ کدام مادرزادی نیستند بلکه در جریان زندگی به دست می آیند. پس آنها را بنویسید و دنبال کنید».

درس ششم:

تشخیص دهید که از چه کسی خوشتان می آید و از چه کسی بدتان. آقای بافت تقریباً درباره هر چیزی نظر خاص خودش را دارد. همه دارند. او می گوید: «آدم یا آدم هایی را که بیش از همه تحسین می کنید، انتخاب کرده و بعد بنویسید که به چه خاطر او/آنها را ستایش می کنید. حق ندارید اسم خودتان را در این فهرست بیاورید».

«بعد از اینکه فهرست را پر کردید [فرد/افرادی را فهرست کنید که صادقانه، دو سنت هم برای شما نمی ارزند و ویژگی هایی را که باعث شده از او/آنها روگردان شوید را هم یادداشت کنید».

«کیفیت های فرد/افرادی که تحسین می کنید، با کمی تمرین می توانند مال شما شوند و اگر خوب تمرین کنید، شکل دهنده عادت هایتان هم می شوند».

درس هفتم:

با افرادی کار کنید که برای شان احترام قائل هستید. آقای بافت با چه افرادی کار می کند: «پیش آمده که من معاملاتی را لغو کنم، فقط چون از افرادی که با انجام معامله مجبور به همکاری با آنها می شدم، خوشم نیامده بود. هیچ دلیلی هم برای تظاهر نداشتم».

«کار کردن با افرادی که باعث می شوند زخم معده بگیرد، به جرأت می گویم شبیه ازدواج کردن با پول و ثروت است. احتمالاً تحت تمام شرایط کار اشتباهی است، حالا اگر ثروتمند هم باشید که دیگر حماقت است».

درس هشتم:

موقع استخدام، به سه ویژگی کلیدی افراد نگاه کنید. زیر دست یکی از ثروتمندترین افراد دنیا، چه کسانی

افرادی که متعهد به ایجاد یک شغل بزرگ هستند جلسه تشکیل دهید. اندیشه ها و ایده های خود را با یکدیگر در میان بگذارید و از هم پشتیبانی کنید.

۶- پیشرفت و بهبودی دائم و بی وقفه در شغل را سرلوحه اعمال خود قرار دهید و همیشه به علم خود بیافزایید.

۷- به شغل خود به عنوان یک خدمت رسانی بنگرید. یاری رساندن به دیگران کسب و کارتان را رونق خواهد بخشید.

۸- از تمام جزئیات و ریزه کاری های شغل خود آگاهی یابید؛ این پیشه شماست.

۹- مترصد فرصت ها باشید، هر لحظه ممکن است بر در شما بکوبد. آیا شما آماده هستید؟

۱۰- تناسب اندام خود را حفظ کنید. ذهن توانمند، جسم نیرومندی پدید می آورد. بدن ضعیف معلول ذهن ضعیف است. سلامت جسمانی و روانی شما اساس موفقیت شما در زندگی می باشد.

۱۱- زندگی خود را اولویت بندی کنید. ابتدا کارهای مهم تر را به انجام رسانید.

۱۲- پیش از آنچه مشتری انتظار دارد به وی خدمت ارائه دهید. این عمل اعتماد سازی کرده و مشتریان شما را افزایش می دهد.

۱۳- فرد منضبطی باشید. زندگی خود را از فعالیت ها و افرادی که موجبات پیشرفت و بالندگی تان را فراهم می آورند، پر کنید. فعالیت هایی که بر زندگی شما اثر منفی می گذارند را از خود دور کنید.

۱۴- نخست به خودتان پرداخت کنید، این نخستین قانون متمولان است. پس انداز را هیچگاه فراموش نکنید.

و در عین حال، بسیار سنگین تر از آن که به راحتی پاره شوند. در سن و سال من، نمی شود عادت ها را تغییر داد. من گیر کرده ام ولی شما ۲۰ سال بعد، عادت هایی را خواهید داشت که امروز تصمیم گرفته اید در زندگی روزانه تان جاری کنید».

◇ ۲۵ راز میلیاردرهای خودساخته !

افراد ثروتمند و میلیونرهای خودساخته باهوش تر و برتر از شما نیستند، اما آنها از یک سری اسرار ویژه برای ثروتمند شدن بهره گرفته اند که شما نیز می توانید با پیروی از آنها، حداقل کسب و کار خود را رونق بخشید.

۱- رؤیاهای بزرگی در سر داشته باشید. افکار بزرگ زندگی شما را متحول خواهد ساخت.

۲- یک تصویر خاص از مقصد مسیر خود در ذهن تان ترسیم کنید. هر اندازه این تصویر مشخص تر و خاص تر باشد، امکان دستیابی شما به آن بیشتر خواهد بود.

۳- به گونه ای رفتار کنید که گویی مالک کسب و کارتان می باشید ولو آن که برای شخص و شرکت دیگری کار می کنید. این نگرش، بذره های موفقیت و استقلال شغلی را در سرنوشت شما خواهد کاشت.

۴- شغل خود را دوست داشته باشید. چنانچه به آن علاقمند نمی باشید آن را رها کنید. با "نه" گفتن به شغلی که تنها برای پول انجامش می دهید، شغل دلخواه خود را همچون آهن ربا جذب خود خواهید کرد.

۵- یک گروه خوش فکر تشکیل دهید. با

◇ میلیاردرها چه کسانی هستند؟



اگر برای ثروتمند شدن جدی هستید، دانستن این پنج روش برایتان ضروری است: - اولین روش و بهترین آنها در طول تاریخ، داشتن یک شرکت خصوصی برای هر نوع سرمایه گذاری، از جمله معاملات املاک است. حدود ۷۴ درصد میلیونرهای خودساخته نه تنها در این نسل و این قرن، بلکه در قرن گذشته نیز شرکت خصوصی داشته اند.

- دومین منبع اصلی میلیونرهای خودساخته، موقعیت مدیران ارشد است. ۱۰ درصد میلیونرها مردان و زنانی هستند که سالهای متمادی در شرکت های بزرگ کار کرده اند تا به جایگاه مدیر ارشد ارتقا پیدا کنند. آنگاه حقوق های بسیار بالا، سهام شرکت، سود سهام و پاداش های خوبی دریافت کرده اند و به دلیل نگهداری درآمدها، ثروتمند شده اند.

۱۵- به سوی برتری گام بردارید. بهترین را ارج دهید و به کمتر از آن قانع نباشید.

۱۶- صداقت و درستکاری بهترین سیاست است. خود و خواسته های خود را بشناسید و آنها را همیشه صادقانه بیان کنید.

۱۷- در روند تصمیم گیری، سریع عمل کرده و در تغییر آنها، کند و آهسته باشید.

۱۸- شکست، گزینه شما نخواهد بود. تمامی افکارتان باید بر موفقیت متمرکز باشد و باید موفق گردید.

۱۹- در دستیابی به اهدافتان مصمم باشید. پافشاری سرسختانه، اعتماد به نفس شما را تقویت کرده و شما را به پیروزی نهایی نزدیک می کند.

۲۰- بر خلاف جریان آب شنا کنید. هیچگاه از ایده ها، عقاید و رویکردهای نو نهراسید.

۲۱- بر فرصت ها تمرکز کنید نه بر موانع.

۲۲- سه عنصر ترس، پشت گوش اندازی و تنبلی را از زندگی خود بیرون کنید.

۲۳- به خاطر داشته باشید اغلب افرادی که در کنار شما زندگی می کنند از پیشرفت و ثروتمند شدن تان خوشنود نخواهند شد و ممکن است در این مسیر مرتباً شما را از دستیابی به اهدافتان دلسرد سازند. تنها به اهداف خود بیاندیشید.

۲۴- یاد بگیرید خودخواه باشید. خودخواهی به معنی نادیده گرفتن حقوق دیگران نیست. بلکه به مفهوم ارج نهادن به خواسته ها و آرزوهای خود و مقدم دانستن آنها بر خواسته های دیگران است.

۲۵- حال اگر فرد بدشانسی نباشید حتماً پولدار می شوید!

راه‌های میلیونر شدن به قدری فراوان است که تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد انسانی به این هدف دست نیابد، البته به شرطی که جدی باشد.



◇ چگونه در آمد خود را افزایش دهیم؟

همه باید کار کنند. تقریباً زده می‌شود که افراد به طور متوسط در حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد از زمان زندگی خود را صرف کار کردن می‌کنند. در این میان ۱/۴ این افراد همواره در این فکر هستند که چگونه می‌توانند در آمد خود را افزایش دهند.

همیشه در این مورد چیزهایی می‌شنویم: "هزینه‌های زندگی در حال افزایش هستند، هزینه حمل و نقل افزایش پیدا می‌کند، مالیات‌ها زیاد می‌شوند، اما درآمدها همچنان ثابت باقی می‌مانند". بعد از خودم می‌پرسم "چرا؟" در آمد شما حتماً باید افزایش پیدا کند، اگر این اتفاق نمی‌افتد پس حتماً نمی‌دانید که برای افزایش آن باید چه کاری انجام دهید."

البته سوء تفاهم ایجاد نشود. کار خوب و سختکوشی، همیشه موفقیت را با خود به همراه می‌آورد، اما اگر بخواهید هر روز فقط کار کنید و امیدوار باشید که

- سومین گروه میلیونرها شامل پزشکان، حقوقدانان، وکلا و سایر افراد متخصص و حرفه‌ای است. مردان و زنانی که کارشان را خیلی خوب انجام می‌دهند و به بالاترین جایگاه‌های شغلی ارتقا پیدا می‌کنند، نهایتاً درآمدهای بسیار بالا به دست می‌آورند. در هر حرفه‌ای ۵ درصد از افرادی که از نظر دانش و تخصص در صدر قرار دارند، درآمدهای ۱۰ تا ۲۰ برابر بیشتر از یک فرد متوسط در همان حرفه است.

- چهارمین گروه فروشندگان و مشاوران فروش هستند. ۵ درصد میلیونرها را بهترین فروشندگان تشکیل می‌دهند. این افراد هرگز شرکت خصوصی تاسیس نمی‌کنند یا برای اخذ مدرک به دانشگاه نمی‌روند؛ بلکه فقط فروشندگان خوبی برای محصولات و خدمات گوناگون هستند و در نتیجه دستمزدهای کلانی دریافت می‌کنند. رمز ثروتمند شدن آنها این است که درآمدهایشان را عاقلانه سرمایه‌گذاری و آنها را حفظ می‌کنند.

در واقع ۹۹ درصد میلیونرهای خودساخته جزء این چهار گروه هستند:

صاحبان شرکت‌های خصوصی: ۷۴ درصد - مدیران ارشد: ۱۰ درصد - پزشکان، حقوقدانان و سایر افراد حرفه‌ای: ۱۰ درصد - فروشندگان و مشاوران فروش: ۵ درصد.

- یک درصد باقیمانده از میلیونرهای خودساخته را افراد گوناگون در زمینه‌های مختلف تشکیل می‌دهند. زمینه‌هایی مانند اختراعات، هنرپیشگی، ورزش، تالیف کتاب، خلق موسیقی، قرعه‌کشی‌ها و وراثت. ولی همه اینها فقط یک درصد هستند. تعداد

کنید و به مرور زمان توانایی‌های خود را در آن مقطع خاص ارتقا بخشید.

کلاس‌های آموزشی نام‌نویسی کنید و شروع کنید به کسب تخصص در مهارت‌های خود.

حرفه‌ای عمل کنید- در قبال کاری که انجام می‌دهید احساس مسئولیت کنید. به شغل خود تعهد داشته باشید. در محل کار از تلفن‌های غیر ضروری اجتناب کنید. زمانی که از شما تقاضا می‌شود تا کاری را پی‌گیری کنید آنرا به دقت انجام دهید. وقتی به شما کاری محول می‌شود، آنرا به اتمام برسانید. حرفه‌ای‌ها فرق میان ساعات کاری و تفریح را به خوبی درک می‌کنند و هیچ گاه این دو مقوله را با یکدیگر ترکیب نمی‌کنند.

نگرش مثبت- این مورد یکی از خصوصیات کلیدی در تمام افراد موفق است. شما باید نگرش صحیحی را برای خود برگزینید. منظور از نگرش صحیح آن است که وقتی اوضاع به هم می‌ریزد، به جای اینکه شروع کنید به سرزنش کردن، راه حلی برای آن پیدا کنید. همچنین در حین کار کردن باید همیشه لب‌خند بر لب داشته باشید و به تعهدات خود عمل کنید. گرایش مثبت ذهنی شاید نتواند کلیه مشکلات شما را در محیط کار حل کند، اما در مقایسه با نگرش منفی به شما انرژی بیشتری می‌دهد و شانس موفقیت‌تان را افزایش می‌دهد.

ارتقای فردی- علاوه بر کسب تخصص، ارتقای توانایی فردی نیز از مقوله‌های دیگری است که قابل بحث می‌باشد. ارتقای شخصی از "مهارت‌های ظریف" تشکیل شده است مانند: توانایی مدیریت زمان، ارتقای شخصیت فردی، مهارت‌های ارتباطی، پیراستگی و توانایی رهبری و هدایت.

آیا تاکنون متوجه شده‌اید که یکی از مشکلات اساسی بیشتر افراد، نداشتن وقت کافی است؟ چرا در یک کلاس مدیریت زمان شرکت نکنیم و یا یک

حقوق‌تان افزایش پیدا کند، شاید هیچ‌وقت چنین اتفاقی در زندگی برای‌تان رخ ندهد. چیزی که شما به آن احتیاج دارید، سخت‌کوشی و کار زیاد است. باید قدری زرنگی هم داشته باشید. خوشبختانه این مورد کاملاً اکتسابی است و اگر کمی تمایل داشته باشید به راحتی می‌توانید آنرا یاد بگیرید.

پیش از هر کاری ابتدا باید اهداف خود را روشن کنید و ببینید به کجا می‌خواهید بروید. هر کاری که انجام می‌دهید به تصمیمی که اتخاذ می‌کنید بستگی دارد و این امر از اهمیت شایان ذکری برخوردار می‌باشد. بیشتر افراد به درستی نمی‌دانند که قصد دارند به کدام سمت شغلی دست پیدا کنند؟ چه کاری می‌خواهند انجام دهند؟ چه کسی بشوند؟ آنها ارتباط تنگاتنگی با سمت فعلی شغلی خود برقرار نکرده‌اند و به همین دلیل نمی‌توانند تصویر روشنی از آینده شغلی‌شان در ذهن داشته باشند.

درست مانند این است که بی‌هدف دور و اطراف شهر بگردید. بدون مقصد به هیچ کجا نمی‌رسید. دانش تخصصی- آیا می‌دانید یک متخصص در هر زمینه تا چه اندازه درآمد کسب می‌کند؟ از یک جراح، فوتبالیست حرفه‌ای، خواننده و حتی تاجر بپرسید. هر کسی که بتوان نام "متخصص" بر روی او گذاشت، حقوقی دریافت می‌کند که اگر بدانید مختان سوت می‌کشد، اما به راستی آنها چگونه تبدیل به یک "متخصص" شده‌اند؟

به نظر من آنها به صورت ناخودآگاه در این طبقه قرار نگرفته‌اند، بلکه خودشان خواسته‌اند تا امروز به چنین مرحله‌ای رسیده‌اند. جراح به این دلیل جراح شده که سال‌ها زحمت کشیده و درس خوانده و هنر جراحی را آموزش دیده. یک بازرگان حرفه‌ای نیز پیش‌نیازهای تجارت را فرا گرفته. به هر حال قصد من از مطرح کردن تمام این نمونه‌ها این است که به شما بگویم باید در مهارتی که دارید تخصص پیدا

همکاران تان بهتر انجام دهید.

ابتکار عمل - اغلب افرادی که من می شناسم معمولاً تمایلی به انجام امور خلاقانه و ابتکاری ندارند. آنها به جای اینکه به صورت ابتکاری دست به انجام کاری بزنند، بیشتر منتظر می مانند تا کسی به آنها بگوید چه کاری را باید انجام دهند.

برخی از انسان ها نیز اصلاً یادشان می رود که می توانند یک چنین کاری را انجام دهند. انجام کارهای ابتکاری، شما را در جایی قرار می دهد که مقامات بالا به راحتی می توانند شما را مشاهده کنند. به عنوان مثال: من پوشه ای درست کردم و مقالاتی را در آن جای دادم که بعدها بتوان در روزنامه از آنها استفاده کرد. معمولاً موضوعات جالب را از روزنامه ها و مجلات دیگر جمع آوری می کردم، آنها را در یک بولتن دسته بندی می کردم و تا یک هفته بعد، همه آنها را در پوشه اختصاصی خود دسته بندی می نمودم. کسی به من نگفته بود که این کار را انجام دهم، اما خودم به این نتیجه رسیدم که مقالات روزنامه می توانند منبع مناسبی برای آموزش موارد مختلف باشند. مدت زمان زیادی طول نکشید که سرپرست من متوجه شد چه کاری انجام می دهم و نتیجه آن این شد که الان جایی کار می کنم که همیشه دوست داشتم: دفتر روزنامه.

دنبال نکات ابتکاری بگردید که به نحوی باعث پیشرفت کل شرکت می شوند و آنها را انجام دهید. چیزی نخواهد گذشت که به شما مسئولیت هایی داده می شود که در ازای آنها می توانید درآمد بالاتری کسب کنید. ارتباط با افراد خوب - من همیشه از این داستان خوشم می آمد: روزی مردی برای خرید چهارپا به بازار می رود. از یکی از چهارپاها خوشش می آید و با صاحب حیوان توافق می کند که برای اینکه بررسی دقیق تری روی حیوان داشته باشد، او را با خودش به طور آزمایشی به خانه ببرد. زمانی که به

کتاب در این مورد بخوانیم؟ رهبری و مدیریت نیز یکی از مهارت های ضروری دیگر به شمار می رود. اگر شخصی به درستی بداند که چگونه می تواند کنترل و اداره امور را به دست بگیرد، بی شک فاصله چندان با موفقیت نخواهد داشت. مهارت های برقراری ارتباط نیز از شهرت کمتری نسبت به دو مورد بالا برخوردار نیستند. چگونه مسئله افزایش حقوق را عنوان می کنید؟ چگونه می توانید از کسی تقاضا کنید که کاری را با خواست خودش برای شما انجام دهد؟ بر اساس تحقیقاتی که چند سال پیش انجام شده، محققان به این نتیجه دست پیدا کردند که افراد موفق، همیشه باهوش ترین ها و دانشمندترین ها نیستند، بلکه کسانی هستند که نحوه برقراری ارتباط با دیگران را به درستی می دانند.

جایگزین نشدنی - هیچ کس را نمی توان پیدا کرد که غیر قابل جایگزینی باشد، اما حداقل کاری که می توانید انجام دهید این است که جایگزینی خود را مشکل کنید. اگر شما فردی باشید که به سختی بتوانند برایتان جایگزین پیدا کنند، کارفرمای شما برای اینکه شما را در کنار خود نگه دارد، حقوق تان را افزایش داده و سمت بهتری به شما می دهد.

اغلب شرکت ها به دنبال افراد با استعداد می گردند. هر چقدر استعداد بالاتری در نتیجه گرفتن داشته باشید، شانس گرفتن ترفیع رتبه نیز افزایش پیدا می کند. به عنوان مثال یک فروشنده با استعداد را در نظر بگیرید. آیا فکر نمی کنید که اگر بتواند میزان فروش را دائماً بالا نگه دارد، حاضرید حقوق بیشتری به او بدهید؟ آیا دلتان نمی خواهد او را در کنار خود نگه دارید تا بتواند فروشنده های دیگر را نیز آموزش دهد؟

برای اینکه بتوانید کاری کنید که جایگزین انتخاب کردن برای شما کار دشواری شود، باید این کارها را انجام دهید: در مورد کارتان چیزهایی بیشتر از آنچه از شما خواسته شده بدانید و کار را نسبت به سایر

هستند که زیر آنرا امضا کنند، اما آنها نیستند که میزان آنرا تعیین می کنند.

یک یا دو مورد از موارد بالا را انتخاب کنید و سعی کنید آنرا به طور مداوم انجام دهید. به نتایج به دست آمده دقت کنید، آنقدر آنرا انجام دهید تا جزئی از خصوصیات فردی تان شود. فقط زمانی که جزئی از شما بشود، می توانید از آن سود ببرید.

◇ آیا راهی ساده و شدنی برای ثروتمند شدن وجود دارد؟

هر راهی به جز راه های ساده و شدنی برای ثروتمند شدن بروید، به احتمال زیاد اشتباه رفته اید. او در مطلبی که در ادامه می خوانید، نکاتی کاربردی و بسیار موثر را بیان می کند که عمل به آنها و تعهد جدی به پی گیری آنها، از همین امروز وضعیت مالی شما را بهتر می کند. و نه تنها وضعیت مالی شما را بهتر می کند، بلکه کمک می کند روز به روز شادتر شوید و احساس بهتری از خود داشته باشید و از زندگی تان بیشتر لذت ببرید. مشتاقید که این نکات را بیاموزید؟

بیشتر ما انسان ها بی آن که بدانیم، در پی چیزهایی هستیم که نه به درستی آنها را می شناسیم و نه قلبا رسیدن به آن را باور داریم. چیزهایی مانند: ثروت، شادمانی، خوشبختی، موفقیت و....

هر راهی به جز راه های ساده و شدنی
برای ثروتمند شدن بروید، به احتمال زیاد
اشتباه رفته اید.

خانه می رسند او را به اصطبل در کنار سایر خرها می برد. خر نگاهی به دور و اطراف خود می کند و بدون هیچ تعللی به کنار تنبل ترین و شکموترین خر می رود. زمانی که خریدار با یک چنین صحنه ای مواجه می شود او را بیرون برده و به صاحبش تحویل می دهد. صاحب خر تعجب می کند و نمی داند که چرا اینقدر زود بازگشته: "چرا؟ آیا به این سرعت خر را امتحان کردی؟" مرد در پاسخ به او می گوید: "دیگر لازم به امتحان کردن نیست، از همنشینی که برای خود انتخاب کرد معلوم است!"

سعی کنید اطراف خود را از افراد شاخص پر کنید. بیشتر تغییراتی که در زندگی شما اتفاق می افتد بستگی به دوستانی دارد که در اطراف تان هستند. سعی کنید همیشه درست انتخاب کنید؛ زیرا وقتی که انتخاب کردید زندگی شما بسته به آن انتخاب شکل می گیرد.

لبخند بزنید- این کار را باید با یک نگرش مثبت انجام دهید. اگر به بیشتر فروشنده های موفق نگاه کنید، می بینید که همه آنها همیشه لبخند بر لب دارند. البته این خصوصیت اخلاقی تنها به فروشنده ها محدود نمی شود بلکه به کلیه حرفه تعمیم داده می شود.

حتی یک اپراتور هم زمانی که با تلفن صحبت می کند، می تواند به شخصی که آن طرف خط است، لبخند بزند و تمام سعی خود را بکند تا اطلاعات مورد نیاز را در اختیار آنها قرار دهد. باید فایل را طوری طبقه بندی کند که هم مرتب باشد و هم به آسانی قابل دسترسی باشند.

در هر حرفه ای که قرار دارید، بهتر است یاد بگیرید که چگونه می توانید کارها را سریع تر، بهتر و با یک لبخند بر روی لب هایتان انجام دهید.

اغلب افراد نمی دانند که این خودشان هستند که فیش حقوقی شان را می نویسند. بله البته کسانی

بارها و بارها به دوستان و آشنایان، رانندگان اتومبیل‌هایی که مرا به مقصد می‌رسانند، و همین‌طور به دوستانان کسب شادمانی و ثروت بیشتر، پیشنهاد کرده‌ام که «بخشی از درآمدها را پس‌انداز کنید.» پاسخ کلیشه‌وار تقریباً همه آن‌ها، این بوده است:

– «مگر پولی می‌ماند که پس‌انداز کنیم؟!»، یا:

– «با کدام پول؟!»

آنها واقعا راست می‌گویند، چون با تفکر و اندیشه و عاداتی که نسبت به پول و مدیریت آن دارند، پس‌انداز کردن تقریباً غیرممکن است.

بهتر است بدانید که یکی از اقتصادهای قوی جهان یعنی «ژاپن»، این قدرت خود را مدیون عادت مردمانش به پس‌انداز کردن است.

حال پرسش این است: «چگونه با هر میزان درآمد بتوانم پس‌انداز کنم؟»

پاسخ آن، در نحوه «مدیریت مالی» است که می‌بایست در زندگی خود اعمال کنید. به این ترتیب که برای هر بخش از نیازهای گوناگون خود، پاسخ مناسب مالی و اقتصادی بیابید:

– نخستین نیاز هر یک از ما، برآورده شدن **احتیاجات ضروری زندگی**مان است؛ مانند: غذا، پوشاک، مسکن، بهداشت، تحصیل و جابه‌جایی‌های روزمره.

– دومین، نیاز به **تأمین آتیه و امنیت** درآمد است. یعنی بدانیم در صورت از کارافتادگی و یا رسیدن به زمان بازنشستگی، درآمد کافی برای یک زندگی راحت و شایسته را خواهیم داشت.

– سومین آنها، نیاز به **تفریح**، لذت و خوشی است؛ مانند: سفر، تفریحات سالم و هر کاری که انجامش به ما لذت و خوشی سالم و قانونی و اخلاقی می‌دهد.

اگر به تجربه دریافته‌ایم که رسیدن به ثروت و خوشبختی – اگر نشدنی نباشد – خیلی سخت و دشوار است، به دلیل ذات آنها نیست. بلکه همان‌طور که در مقاله‌های دیگر در نشریات و وبسایت و همین‌طور در سمینارها و کارگاه‌های «**شاد باشید و ثروتمند شوید**» بارها بیان کرده‌ام، علت اصلی ایجاد چنین ذهنیتی در ما، شکست‌های مکرری است که در راه رسیدن به آن‌ها برایمان پیش آمده و تجربه کرده‌ایم. به‌اشتباه، کم‌کم به این باور رسیده‌ایم که ما ناتوان هستیم، یا هنوز به قدر کافی لیاقت داشتن این موهبت‌ها را نداریم، و یا بدشانس هستیم. و البته تجربیات گذشتگان و واقعیت‌های زندگی و مشاهده زندگی اطرافیان، همه و همه پذیرفتن این باور غلط را تسهیل و تشدید می‌کنند.

خبر خوشی که برای شما دارم این است که، راز ثروتمند شدن نخست در ذهنیت ما نهفته است و نوع تفکر و نگاهی که ما به خود، ثروت و ثروتمندان داریم. این بدان معناست که برای داشتن گران‌بهاترین چیزها در زندگی، بیشتر باید روی خود کار کنیم تا این‌که به شانس و کمک دیگران و ... تکیه داشته باشیم.

تحقیقات و تجربیات زیادی در زمینه ثروت و ثروتمندی انجام شده و در نتیجه آنها، عوامل متعددی که به سادگی موجب می‌شوند یک فرد، یک سازمان، و یک ملت ثروتمند شوند، شناسایی شده است.

یکی از آن عوامل موثر در ثروتمندی،

«عادت به پس‌انداز کردن پول» است.

آیا شما پس‌انداز می‌کنید؟

عادت به پس‌انداز مهم تر است
تا میزان پس‌انداز.
عادت کنید که پس‌انداز کنید!

- ۶۰ درصد از درآمدتان را صرف هزینه‌های ضروری کنید.

- ۲۰ درصد آن را به حساب پس‌انداز «استقلال مالی» واریز کنید (در ادامه، بیشتر در مورد آن گفت‌وگو خواهیم کرد).

- ۱۵ درصد از درآمدتان می‌بایست در حساب «لذت و خوشی» گذاشته شود.

- ۵ درصد را هم به حساب «امور خیر و نیکوکاری» اختصاص بدهید.

با توجه به فرمول بالا، اگر شما یک میلیون تومان درآمد ماهیانه دارید، سهم هر حساب در هر ماه به شرح زیر خواهد بود:

- حساب هزینه‌های ضروری: ۶۰۰ هزار تومان

- حساب استقلال مالی: ۲۰۰ هزار تومان

- حساب لذت و خوشی: ۱۵۰ هزار تومان

- حساب امور خیر: ۵۰ هزار تومان.

اگر می‌خواهید به سرعت، آسان و راحت به استقلال مالی برسید و ثروتمند شوید، به این روش بچسبید و در هر شرایطی خود را موظف بدانید که آن را رعایت کنید و در راه رسیدن به اهداف ارزشمندتان صبور و متین باشید. (فایل اکسل حساب‌های چهارگانه را برای تقسیم آسان درآمدهای خود هم‌اکنون دانلود کنید). ممکن است شما اعتراض کنید!

به خاطر داشته باشید که ذهن غیر ثروتمند ما، به خصوص در آغاز کار، به صد حيله می‌خواهد که ما را به وضعیت پیشین که تنگدستی و ثروتمند نبودن است برگرداند.

اعتراض نخست: یک میلیون تمام هم هزینه‌های ضروری مرا پلاخ نمی‌دهد؛ چه برسد به شصدهزار تومان!

- چهارمین نیازی که می‌بایست تامین شود، نیاز به انجام کارهای خیر و درستی است که به ما آرامش درون می‌دهد و به زندگی‌مان معنا می‌بخشد؛ مانند: کمک به دیگران، بیماران، نیازمندان واقعی و...

در برنامه مدیریت اقتصادی که به شما پیشنهاد می‌کنم، هدف اصلی این است که شما در کوتاه‌ترین مدت بتوانید به «استقلال مالی» برسید. هر چه سریع‌تر بهتر، هر چه بیشتر بهتر، و هر چه راحت‌تر باز هم بهتر.

استقلال مالی یعنی چه؟

استقلال مالی یعنی این که شما برای گذران زندگی‌تان دیگر مجبور نباشید کار کنید، به‌خصوص کاری که دوستش ندارید!

استقلال مالی یعنی این که شما برای گذران زندگی‌تان دیگر مجبور نباشید کار کنید، به‌خصوص کاری که دوستش ندارید! نه این که تنبل و تن‌پرور شوید، نه! بلکه «صرفاً به‌خاطر پول» کار نکنید. کاری را بکنید که دوستش دارید و برای آن خلق شده‌اید (که البته ممکن است همان کاری باشد که هم‌اکنون هم انجامش می‌دهید)، اما در هر حالت، در وضعیت استقلال مالی، انگیزه اصلی شما برای انجام کارهای‌تان کسب پول نیست.

اما چگونه به این مهم می‌توان دست یافت به‌خصوص سریع، آسان، خوشایند و زیاد؟ راهش این است: با خودتان پیمان ببندید که از این پس، درآمد خود را «در هر شرایطی» مطابق فرمول پیشنهادی در چهار حساب مستقل زیر تقسیم و مدیریت کنید:

پاسخ: دو راه دارید:

- نخست، هزینه‌های تان را کاهش دهید.

- دوم، درآمدتان را افزایش دهید.

راه سوم وجود ندارد. متاسفم.

اعتراض دوم: با ماهی دویست هزار تومان پس‌انداز مگر می‌شود کاری کرد؟ سال آن می‌شود دو میلیون و چهارصد هزار تومان. شما هم دل خوشی دارید!

پاسخ: همین‌طور است که می‌فرمایید، من دلخوش هستم و امیدوار. اگر می‌خواهید که زندگی تان عوض شود، می‌بایست نخست باورها و اندیشه‌های تان نسبت به پول و ثروت عوض شوند. «عادت به پس‌انداز» مهم‌تر است تا میزان پس‌انداز. عادت کنید که پس‌انداز کنید! به یاد داشته باشید: «پس‌انداز، بدهی شما به آینده تان است. اهمیت این بدهی کمتر از اقساط وام بانکی و یا پول آب و برق و گاز نیست».

قوانین حساب استقلال مالی

تحت هیچ شرایطی مجاز به خرج کردن آن نیستید. حتا برای بدهی‌هایی که اگر پرداخت نکنید به زندان می‌روید. حتا برای پرداخت هزینه بیمارستان و درمان و هر هزینه دیگری که به‌ظاهر بسیار مهم و اخلاقی و... می‌آید. هر گز به این پول دست نزنید! یادآوری مهم: به‌خاطر داشته باشید که ذهن غیرثروتمند ما، به‌خصوص در آغاز کار، به صد حيله می‌خواهد که ما را به وضعیت پیشین که تنگدستی و ثروتمند نبودن است برگرداند؛ و این وظیفه شماست که برای ایجاد این عادت پسندیده و ارزشمند (یعنی عادت به پس‌انداز) و ساختن آینده‌ای روشن، سخت و استوار به روش جدید خود بچسبید و آن را رها نکنید. آگاه باشید که ممکن است ناخودآگاه، خود و یا دیگران تلاش کنید که دلیل یا دلایلی بیاورید که بخواهید عادات جدید و سازنده خود را رها کنید.

تنها موردی که شما می‌توانید از حساب استقلال مالی خود برداشت کنید، زمانی است که بخواهید با آن «مرغ تخم‌طلا» بخرید. یعنی سرمایه‌گذاری مطمئن و بدون هرگونه ریسک، که خودش برای خودش سود ایجاد کند؛ مانند: خرید طلا (به‌ویژه طلای خالص که روی آن کار نشده باشد که مجبور شوید دستمزد ساخت پرداخت کنید)، خرید زمین، ملک و ماشین‌آلات تولیدی، و هرگونه سرمایه‌گذاری که سودآور باشد بی‌آن که شما مجبور باشید برای سودآور شدن آن کاری کنید. در این مورد می‌توانید با افراد موفق و صاحب‌نظر مشورت کنید. آنها خوشحال خواهند شد شما را یاری دهند که ثروتمند شوید. (برخلاف باور رایج بین عموم مردم، افراد موفق و ثروتمند واقعی با کمال میل حاضرند به دیگران کمک کنند که موفق و ثروتمند شوند).

تنها هنگامی که به «استقلال مالی» رسیدید (و تعریف استقلال مالی را بالاتر گفته بودم)، می‌توانید از «سود» ایجادشده (و نه «اصل» آن)، برای رفاه بیشتر خود هزینه کنید. پیش از آن، اجازه دهید که این «مرغ تخم‌طلا» به‌قدر کافی رشد کند.

یادآوری مهم: بیشتر مردم متاسفانه مانند همان روستایی که مرغی تخم‌طلا داشت، پس از مدتی طمع می‌کنند و مرغ را به‌خاطر به‌دست آوردن تمام تخم‌های طلا می‌کشند؛ و آن‌گاه است که متوجه می‌شوند دیگر تخم‌طلایی وجود ندارد! «مرغ را زنده و شاداب نگاه دارید»، به نفع شماست.

قوانین حساب لذت و خوشی

در صورت امکان، مبلغ این حساب را در یک ظرف شیشه‌ای که در آن بسته است بریزید (از طریق شکافی که روی در آن ایجاد کرده‌اید)، تا آن را ببینید. مبلغ جمع‌آوری شده می‌بایست در مدت «یک هفته تا حداکثر سه ماه» به‌طور کامل هزینه شود. (تنها یک مبلغ ناچیز همیشه در ظرف باقی بگذارید که ذهن ناخودآگاه‌تان امید و شوق پُر کردن آن را از دست ندهد). تمام مبلغ پس‌انداز شده می‌بایست برای «لذت و خوشی» هزینه شود و نه برای هیچ کار دیگری. آن را برای هر کاری که شما را خشنود می‌سازد، می‌توانید هزینه کنید؛ مثل: سفر، تفریح، ماساژ، خوراکی‌های خوشمزه، خرید چیزی که کودک درون‌تان را خوشحال می‌کند، رستوران یا مکانی خاص که در آرزوی رفتن به آنجا بوده‌اید و یا هستید و....

یادآوری مهم: اگر سفری می‌خواهید بروید که هزینه آن بیش از مبلغ پس‌انداز شده است، سعی کنید که نروید. اگر هم ترجیح می‌دهید که این کار انجام شود، برای تأمین آن وام بگیرید (از بانک یا جایی که به پرداخت و بازگرداندن آن «اجبار داشته باشید»). هرگز، هرگز، هرگز وسوسه نشوید که از سایر حساب‌ها به این منظور برداشت کنید. یا درآمدها را بالاتر ببرید و یا هزینه‌ها را کاهش دهید؛ و در سخت‌ترین حالت از یک منبع خارجی وام بگیرید.

قوانین حساب امور خیر

این مبلغ را می‌توانید ماهیانه یا سالیانه به روشی که آیین یا باورهای شما حکم می‌کند و از انجام آن احساس آرامش می‌کنید، هزینه کنید. بسیار مهم است که این کار خیر، بی‌چشم‌داشت صورت پذیرد و تا حد امکان هیچ‌کس متوجه نشود این امر خیر از طریق چه کسی صورت پذیرفته است (جز شما و خدای شما).

یادآوری مهم: اگر مبلغ این حساب تکافوی خواسته‌های خیر شما را نمی‌کند، می‌بایست درآمدها را افزایش دهید، نه این‌که از حساب‌های دیگر برداشت کنید. گاهی ممکن است ناخودآگاه بخواهید این قوانین را زیر پا بگذارید و به عادت‌های گذشته خود برگردید و بگویید: «این مبلغ کم است و من چون قصد خیر دارم بهتر است مثلاً از حساب استقلال مالی یا لذت و خوشی‌ام برداشت کنم». بدانید که این می‌تواند نیرنگی از سوی عادت‌های گذشته شما باشد. فریب نخورید و به تعهدات خود و مدیریت مالی که برگزیده‌اید، پای‌بند باشید.

نظرخواهی از شما: علم بهتر است یا ثروت؟!

هیچ کاری برای بشر ساده تر،
خوشایندتر و شدتی تر از موفقیت
وجود ندارد.
به راحتی «نفس کشیدن»

اگر برای موفقیت سختی می کشید
و رنج می برید، حتما بایستید. یا راه
را اشتباه می روید یا هدف اشتباهی
برگزیده اید.

همه با هم به این باور بیاندیشیم
که هر یک از ما در ثروتمندتر شدن
کشورمان می توانیم کمک کنیم.
سر آغاز این راه از خود شروع می شود.
بسم الله، از حق طلب یاری و هم اکنون
اقدام کنیم...

این روش تقسیم درآمد را می توانید به فرزندان تان نیز آموزش دهید و این باور را در آنان به وجود بیاورید که می توانند زودتر از آن چه که در باور عموم است، خانه خود را داشته باشند، کسب و کار خود را راه بیندازند، و ماشین یا وسیله مورد علاقه شان را خودشان بخرند. کمک کنید تا در حالی که باورهای درست و سالم مالی در آن ها شکل می گیرد، بیاموزند که از همان آغاز کودکی و جوانی روی پای خود بایستند و مسئولیت ساختن آینده روشن خود را هر چه زودتر به عهده بگیرند. به احتمال زیاد پرسش هایی برای شما خوانندگان عزیز پیش می آید و یا پیش خواهد آمد، که می توانید آنها را در باشگاه عقاب ها بپرسید. خشنود خواهم شد در کنار تان باشم و کمک کنم تا جامعه ایرانی از جمله مردمان ثروتمند جهان شوند. آن هم با اندیشه درست و از راه سالم و قانونی و مشروع. که هر چه جز این باشد، ثروت نیست که خود فقر است و فلاکت.

◇ چگونه مانند میلیاردرها فکر کنیم؟

شکست خوردن، در نهایت همان را به دست می آورید. جیمز آلن گفته است: "هر کس به اندازه ای که آرزو می کند و خواهان آن است رشد می کند." به رویاهای تان توجه کنید و به آنها رنگ حقیقت ببخشید. اگر رویایی در کار نبود چیزی در این دنیا خلق نمی شد، انسان پرواز نمی کرد، هیچ اختراعی صورت نمی گرفت و ... در محدوده عمیق ترین امیال و بالاترین رویاها، کلید های موفقیت شما نهفته است. برای رسیدن به موفقیت چهار شرط اولیه لازم است:

۱- باور کنید که می توانید موفق شوید.

۲- بدانید که اگر اقدامی نکنید، شرایط شما عوض نمی شود.

۳- بهبود زندگی خود را مشتاقانه بخواهید.

۴- جرات کنید و به رویاهای تان بیانید.

ثروت حالتی از ذهن است.

«ذهن» قدرت برتر، شکل دهنده و سازنده است. ما ذهن خود هستیم، ابزار اندیشه ایم. ذهن سبب ساز همه خوشی ها و ناخوشی هاست. به آنچه بیانده ایم صورت خارجی پیدا می کند. ما از دریچه ذهن به دنیا نظر می کنیم. ما به جای نظر کردن به درون خود، در دنیای بیرون جستجو می کنیم در حالی که «موفقیت» جلوه بیرونی یک توجه درونی است. ذهن به هر کاری تواناست. قدرت ذهن نیمه هشیار، نامحدود است. ما خالق خوشبختی و بدبختی خود هستیم. به گفته «پیتیر سنج» نویسنده کتاب «انضباط پنجم»، اغلب ما دارای یکی دو باور ضد و نقیض هستیم که توانایی ما را محدود می کنند. شایع ترین باور محدود کننده، باور ناتوان بودن است. باور محدود کننده دیگر، خود را ارزشمند ندانستن است. باورها ذهن نیمه هشیار را برنامه ریزی می کنند. کلمات بسیار قدرتمند هستند، هرگز نیازی نیست که واقعی باشند، ذهن در هر

موفقیت یک نگرش است، یک باور است، یک عادت است. موفقیت ارزانی کسانی است که آن را می خواهند و باور دارند که می توانند به آن برسند. موفقیت ارزانی آنهایی است که میل به عمل دارند. موفقیت، بری از رمز و راز است. بسیاری از کسانی که به موفقیت دست یافتند، سال ها با شور و اشتیاق زحمت کشیده اند. آنها عاشق کارشان بوده اند. موفقیت، استفاده آگاهانه از اصول ویژه است. آن را نمی توان به سرنوشت و تقدیر نسبت داد. تنها موضوع بر سر باور داشتن است. اینکه خود را باور کنید و مصمم باشید تا آن زندگی را که شایسته آن هستید، بسازید. اغلب اشخاص با تجربه کردن یک شکست از میدان بیرون می روند. افراد موفق همگی در مقطعی شکست خورده اند ولی ادامه داده اند.

از کجا شروع کنیم؟

قبل از هر چیز باید بدانید و باور داشته باشید که موفق می شوید. موفق شدن دشوارتر از شکست خوردن نیست. هر بهانه ای را باید از ذهن خارج کرد، از جمله "من بیش از حد جوان هستم" یا "پیرتر از آنم که بتوانم کاری بکنم". موفقیت به شرایط بیرون بستگی ندارد. با نگرش و باورهایی که ما از خود و جهان داریم در ارتباط است. در شروع یک کار نه نیاز به سرمایه دارید نه آموزش عالی و نه استعداد مادرزادی. تفاوت بزرگ بین موفق ها و ناموفق ها میزان انرژی است. ترس از شکست خوردن، انسان را فلج می کند. گاه ترس آشکار است و گاه پنهان که در حالت ترس پنهان، فرد به سادگی اذعان به ترس از شکست خوردن نمی کند ولی به دیگران توصیه می کند که دست از رویاپردازی بردارند و یا در کارشان اما و اگر می آورد. آنچه که واقعا بخواهید و با تمام توان برای رسیدن به آن تلاش کنید، بدون ترس از

حتما می‌توانید و اگر فکر کنید که نمی‌توانید، حتما نمی‌توانید در هر دو صورت حق با شماست. بنابراین برای رسیدن به برداشت مثبت از موفقیت در زندگی باید موانع ذهنی درباره موفقیت را از ذهن خود پاک کنید. اندیشه‌های خود را از نزدیک واریسی کنید و آنها را از نو برنامه‌نویسی کنید. تجسم خلاق داشته باشید و تصویرسازی مثبت کنید. تجسم کنید که به آنچه می‌خواهید دست یافته‌اید و این کار را به تکرار انجام دهید.

تصمیم‌گیری

داشتن رویا مهم است ولی از کجا بدانیم که این رویا ایده خوبی است؟ ما دائم در حال تصمیم‌گیری هستیم. بنابراین باید یاد بگیریم تصمیمات مثبت بیشتری بگیریم. اشخاص موفق به امکانات و احتمالات و اشخاص ناموفق به مشکلات و غیر ممکن‌ها فکر می‌کنند و این امر از کلیدهای رسیدن به موفقیت است، یعنی توجه به امکانات در حالی که دیگران تنها مشکلات را می‌بینند. به شمع خود اعتماد کنید و از آن تبعیت نمایید. نتیجه این کار، اغلب انرژی و توان بیشتر است. زمان ایدئال برای شروع موفقیت، همین حالا است. برای رسیدن به موفقیت تصمیمات روشن و مشخص بگیرید و به تصمیمات گرفته شده پایبند باشید و برای اجرای آنها اقدام کنید. بسیاری از اشخاص به دلیل اینکه خیلی زود تسلیم می‌شوند، شکست می‌خورند. موفق‌ترین انسان‌ها بدون استثنا قبلا شکست خورده‌اند، اما تسلیم نشده‌اند و بعد به موفقیت رسیده‌اند. اشتباه کردن، هرگز باعث شرمساری نیست، اما تکرار آن اتلاف وقت و انرژی است.

حال آنها را می‌پذیرد. باید مراقب کلمات منفی بود و همواره کلام و ذهنیتی مثبت داشت. اگر خواهان موفقیت هستیم باید به ذهن نیمه‌هشیار خود برنامه مثبت بدهیم. خود را موفق در نظر بگیرد. موفقیت را به روشنی در ذهن خود تصویر کنید. آنهایی که خود را هیچ می‌پندارند، هرگز نمی‌توانند از پله‌های ترقی بالا بروند. برای رسیدن به موفقیت از روش ساختن تصویر ذهنی مثبت از خود، با استفاده از تلقین به خود کمک بگیرید. تلقین در صورتی موثر است که خلاصه و مثبت باشد. به خود تلقین کنید: همه روزه بهتر و باز هم بهتر می‌شوم.

حذف موانع ذهنی

برای موفق شدن باید اشتیاقی چنان سوزان داشته باشیم که به ذهن ناهشیار ما نفوذ کند. ایجاد تصویر ذهنی مثبت باعث کنار رفتن تصویر ذهنی گذشته می‌شود، اما همه در برابر این تغییر مقاومت می‌کنند، زیرا برای خود موانع ذهنی ایجاد کرده‌اند که مانع از تغییر می‌شود. کسانی که موفقیت حقیقی را درک می‌کنند دستاوردهای خود را تقدیم به جامعه می‌کنند و در مقام خدمت برمی‌آیند. موانع ذهنی و باورهای محدودکننده خود را شناسایی کنید و آنها را از میان بردارید، به جای آنها اندیشه‌های مثبت قرار دهید. هیچ محدودیتی برای ذهن متصور نیست، مگر اینکه برای آن محدودیتی بپذیریم. توجه داشته باشید دو گروه رویاپرداز داریم: دسته‌ای که اقدامی برای تبدیل رویاهای‌شان به واقعیت‌ها صورت نمی‌دهند و گروهی که برای تحقق رویاهای خود می‌کوشند. اندیشه‌های ما در زندگی صورت خارجی پیدا می‌کنند، کافی است به حد کافی تکرار شوند. دنیا در حاکمیت علت و معلول است و در نتیجه، ما تقدیر خویش را مقدر می‌سازیم. تقدیر ما ناشی از افکار و اعمال ماست. اگر فکر کنید که می‌توانید،

کنید. شب‌هنگام، از ذهن نیمه هشیار خود بخواهید به شما کمک کند.

جادوی هدف‌ها

وقتی اشتیاق‌مان را یافتیم و تصمیم گرفتیم، می‌توانیم برای برنامه‌های‌مان اقدام کنیم. برخی از بهترین برنامه‌ها، ساده‌ترین آنها هستند. هدف مشخصی را در نظر بگیرید و برای آن برنامه‌ریزی کنید. ما به همان اندازه که برنامه‌ریزی می‌کنیم موفق می‌شویم، نه بیشتر و نه کمتر. بیشترین محدودیت‌ها را اشخاص در ذهن خودشان برای خود در نظر می‌گیرند. شما بیش از اندازه‌ای که فکر می‌کنید، ارزشمند هستید. تعیین هدف‌های دقیق، اعجاز می‌کند. هدف‌تان را ایده ثابت و واحدی در نظر بگیرید.

برنامه اقدام

مهم‌ترین اقدام برای دستیابی به هدف، تهیه برنامه قدم به قدمی است تا ذهنتان برای دستیابی به آنچه در نظر گرفته‌اید، آماده شود. حتی اگر موقتاً با اشکالاتی مواجه شوید، باز هم می‌توانید به هدف‌های‌تان برسید. شما معمار زندگی خود هستید، می‌خواهید آن را چگونه بسازید؟ منش، مساوی تقدیر و مقصد است. برای موفقیت به نظم و ترتیب احتیاج داریم. نظم و ترتیب و برنامه‌ریزی مثبت ذهن، روش‌هایی در ما ایجاد می‌کنند که به عادت موفقیت منجر می‌گردد.

— نتیجه —

چیزی در دنیا جای مداومت و پشتکار را نمی‌گیرد. استعداد، نبوغ و تحصیلات جای مداومت را پر نمی‌کند. مداومت و عزم و اراده از هر عاملی قدرتمندتر است. رمز و رازی درباره موفقیت وجود ندارد. زندگی مورد نظران را در ذهن مجسم کنید و تصمیم بگیرید. ببینید چه می‌خواهید و چه را دوست دارید. انرژی

کاری را که دوست دارید، انجام دهید.

جرج لوکاس گفته: "معتقدم اگر استعداد و مهارت داشته باشید باید سکاندار زندگی خود گردید و سرنوشت خود را رقم بزنید." عده زیادی از مردم کاری را که دوست ندارند، انجام می‌دهند و در عین حال معتقدند کاری را که می‌کنند باید انجام دهند. کسی یا چیزی نیست که بتواند شما را به انجام دادن کاری که دوست ندارید مجبور کند. زندگی دقیقاً انتظارات ما را برآورده می‌کند. برای موفق شدن باید از زندگی لذت برد. اگر از کارتان لذت نبرید، آن را به خوبی انجام نخواهید داد. انسان‌های موفق تحت تاثیر عشق به کارشان نیرو می‌گیرند و دست به کار می‌شوند. نانسی اندرسون در کتاب «کار با اشتیاق» می‌گوید: "اشتیاق، تحریک احساسی قدرتمندی است و متعلق به کسانی است که باور احساسی شدیدی دارند".

قدرت و توان عبارت است از توانایی اقدام کردن. تنها راه سعادت این است که کار مورد علاقه‌تان را انجام دهید. مشروط بر آنکه انرژی و عزم جزمی داشته باشید. تنها شما می‌توانید سرنوشت خود را مقدر سازید و بزرگترین مانع نیز خود شما هستید. جرات کنید و کاری را که دوست دارید، انجام دهید. ثروت پاداشی است که در قبال خدماتی که ارائه می‌دهیم، به دست می‌آوریم. اگر بهترین خدمات را ارائه دهیم، می‌توانیم انتظار پاداش مطلوب داشته باشیم. پس در کاری که می‌کنید، بهترین شوید. در زمینه کاری خود متخصص شوید و مبتکر باشید. وقتی دقیقاً بدانیم که در زندگی چه می‌خواهیم بکنیم، وقتی امیال و خواسته‌هایمان واضح و روشن باشد، به زودی شرایطی مهیا می‌شود که ما را به موفقیت می‌رساند. برای تلقین اشتیاق و قدرت در کارتان، به زندگی به شکلی که هست بیاندیشید و ببینید ترجیح می‌دهید زندگی‌تان چگونه باشد. به گفتگوهایی که در درون با خود دارید، توجه کنید. تلقین مثبت به خود را تکرار

حقوق دولتی کافی است، بلکه برای میلیونر شدن به یک درآمد بالا نیاز دارید.

۲. محدودیت‌های خود را بشناسید.

لازم است محدودیت‌هایی را که بر سر راهتان قرار دارد، بشناسید. مسلماً نمی‌توانید بیش از درآمدهای خرج کنید. این کار در واقع نوعی خودکشی مالی است. اگر نمی‌توانید اتومبیل موردنظر خود را بخرید، از خیرش بگذرید و اتومبیلی ارزان‌تر بخرید. اگر نمی‌توانید در رستوران‌های مدرن غذا بخورید، خودتان آشپزی کنید. اگر استفاده از اتومبیل شخصی، گران تمام می‌شود از وسایل حمل و نقل عمومی استفاده کنید. لازم نیست مثل فقرا زندگی کنید، ولی یاد بگیرید که هوشمندانه زندگی کنید. مجلاتی را که نمی‌خوانید، نخرید. اگر در خانه اینترنت لازم ندارید از شر اشتراک اینترنت خلاص شوید و به همان اینترنت محل کار اکتفا کنید. از تلفن همراه اعتباری استفاده کنید. کارت اعتباری‌تان را همه جا با خود حمل نکنید تا به خرید چیزهایی غیرضروری وسوسه نشوید. هر وسیله جدید و مدرنی را نخرید. خلاصه سعی کنید مخارج‌تان را با درآمدهای شما تطبیق دهید.

۳. پس‌انداز کنید.

برای پولدار شدن، تنها داشتن درآمد کافی نیست؛ بلکه لازم است برای پس‌انداز آن برنامه‌ریزی کنیم. این کار را پشت گوش نیاندازید. هرچه زودتر شروع کنید، پول بیشتری پس‌انداز خواهید کرد. هر هفته یا هر ماه درصدی از حقوق‌تان را پس‌انداز کنید و آن را در یک حساب جداگانه قرار دهید. حتی الامکان از تهیه عابربانک خودداری کنید؛ چون با این کار، کمتر به گرفتن پول از بانک وسوسه خواهید شد.

۴. درست سرمایه‌گذاری کنید.

برای سرمایه‌گذاری، تصمیم‌های درست بگیرید. اخبار را دنبال کنید، روزنامه بخوانید، با افراد آگاه و مجرب مشورت کنید و از توصیه‌های آنها استفاده نمایید.

خود را صرف خواسته خود کنید. برنامه‌ای تدوین کنید، میل و خواسته را به قصد و نیت تبدیل کنید. از موانع و شکست‌های گذشته برای رسیدن به موفقیت استفاده کنید. در زمینه کاری خود، مهارت‌ها و دانش خود را افزایش دهید. مداومت داشته باشید، شکست یعنی تسلیم شدن. قصدتان در کار، خدمت کردن به دیگران باشد. هر طور دوست دارید زندگی کنید. همه ابزار در اختیار شماست، از آنها برای دستیابی به موفقیت استفاده نمایید.

◇ چگونه قبل از ۳۰ سالگی میلیاردر شویم؟

. آیا شما هم مثل بسیاری افراد دیگر دوست دارید قبل از ۳۰ سالگی میلیونر شوید؟ همانطور که می‌دانید این آرزو محال نیست، ولی چندان آسان هم به دست نمی‌آید. افراد مختلف، روش‌های مختلفی را برای رسیدن به این هدف امتحان می‌کنند از شرکت در بخت‌آزمایی گرفته تا سرمایه‌گذاری در ساخت و ساز مسکن و سایر کارهای تولیدی و خدماتی. بعضی‌ها به شانس خود تکیه می‌کنند و بعضی‌های دیگر به پشتکارشان. شانس همیشه جواب نمی‌دهد ولی سختکوشی و پشتکار چرا.

اگر می‌خواهید به این هدف برسید، به نکات زیر توجه کنید:

۱. داشتن یک درآمد خوب و ثابت

مسلماً برای رسیدن به هدف خود نیاز به یک درآمد ثابت دارید. هرچه قدر درآمدهای شما بیشتر باشد، پیشرفت شما به سمت هدف‌تان سریع‌تر خواهد بود. البته این به آن معنا نیست که داشتن یک

◇ چگونه این ماست فروش میلیاردر شد!!

چگونه این ماست فروش، میلیاردر شد! موسسه «چَبانی» در مجموع، حدود دو هزار کارمند در استخدام خود دارد و محصول خود را در دو کارخانه که بزرگترین مراکز تولید ماست در جهان هستند، تولید می کند. «چَبانی» پر فروش ترین ماستی است که در بازار آمریکا به فروش می رسد.

حمدي اولوکايای ۴۱ ساله می گوید راز موفقیتش بازگشت به موضوعات اساسی و اولیه در شناخت بازار و پیروی از غریزه خود بوده است.

وی سال ۲۰۰۵ به این اندیشیده است که اگرچه ماست های آمریکا، عمدتاً ماست میوه ای و ماست های شیرین و آغشته به شکر هستند، ماست واقعی همان ماستی است که در مناطقی مثل کوهستان های مناطق کردنشین تولید و مصرف می شود و قاعدتاً باید یک چنین محصولی بسیار بهتر از ماست های شیرین به فروش برسد.

وی با دریافت یک وام یک میلیون دلاری از اداره کمک به تجارت های خرد در آمریکا توانست اولین

می توانید از خدمات آژانس های سرمایه گذاری استفاده کنید. در بسته های سرمایه گذاری متنوع و برنامه های سرمایه گذاری سیستماتیک، سرمایه گذاری کنید. حتی می توانید در صندوق های مشترک سرمایه گذاری و سهام شرکت کنید. قبل از هر چیز از ریسکی که در پیش رو دارید اطمینان حاصل کنید چون ممکن است گاهی سود و گاهی ضرر کنید. در صورت امکان، زمین یا طلا یا آپارتمان بخرید تا پس از مدتی با فروش آن سود خوبی به دست آورید.

۵. کار خود را شروع کنید.

شما می توانید برای رشد کار خود سرمایه گذاری کنید و تبدیل به یک کارآفرین شوید. اگر ایده اولیه تان خوب باشد و مدیر خوبی باشید، پس از مدتی پول زیادی به دست خواهید آورد. همیشه به دنبال راهی برای افزایش درآمدتان باشید.

۶. کارهای ذوقی شما می توانند ثروتمندان کنند.

اگر به کارهایی مانند جمع آوری تمبر، کتاب، عتیقه جات و غیره علاقمند هستید، می توانید آنها را به مزایده بگذارید و پول خوبی به دست آورید.

۷. ازدواج کنید.

اگر با کسی ازدواج کنید که او هم درآمدی دارد، هم درآمد و هم پس اندازتان دو برابر خواهد شد.

اگر میلیاردر شدن کار آسانی بود همه ما میلیاردر بودیم. برای میلیونر شدن بیش از هر چیز به برنامه ریزی و پشتکار نیاز داریم، پس از همین امروز شروع کنید و با برنامه ریزی درست و اصولی و با توجه به نکات بالا، زمینه را برای رسیدن به هدف تان فراهم کنید.

به گزارش انتخاب، در شرایطی که باراک اوباما قصد دارد قوانین و شرایط مهاجرت به آمریکا را به شکلی بنیادین اصلاح کند، مدافعان این طرح افرادی مانند آقای اولوکایا را نماد مهاجرین موفق می دانند که با نوآوری های اقتصادی به رونق بازار کار و تولید در جامعه آمریکا کمک کرده اند.

کارخانه خود را خریداری کند. پس از آن آقای اولوکایا «مصطفی دوئان»، یک کارشناس با تجربه ماست بندی را از ترکیه به آمریکا آورد. آنها به مدت ۱۸ ماه انواع ماست های محصول آمریکا و ماست های وارداتی را آزمایش کرده و بالاخره روش ویژه ماست بندی خود را تثبیت کردند. آنها می دانستند که بازار آمریکا به ماست شیرین عادت کرده، ولی از خلال صحبت با مصرف کنندگان متوجه شدند که بسیاری از آنها ماست های طبیعی را که در کشورهای اروپایی و خاورمیانه رایج است ترجیح می دهند.

آقای اولوکایا در عین حال به این نکته نیز توجه کرد که الگوی مصرف مواد غذایی در آمریکا به سمت مواد طبیعی و کاستن از شکر و مواد مصنوعی گرایش پیدا کرده است. همین نکات ساده، راز موفقیت بنای امپراطوری ماست بندی در آمریکا بود.

حمدی اولوکایا در حال حاضر در آمریکا صاحب دو کارخانه است؛ یکی کارخانه ای قدیمی در ایالت نیوجرسی که سابقا به شرکت تولیدکننده محصولات غذایی «کرفت» تعلق داشت و دیگری کارخانه جدیدی که با هزینه ۴۵۰ میلیون دلار در ایالت آیداهو احداث شده است.

موسسه چبانی سال ۲۰۱۱ یک کارخانه دیگر نیز در اتریش راه اندازی کرد و به سرعت به سومین تولیدکننده ماست در آن کشور بدل شد. این مؤسسه در نظر دارد که در سال جاری، فعالیت های خود در بریتانیا را نیز آغاز کند.

حمدی اولوکایا نمونه ای از مهاجرینی است که به آمریکا مهاجرت کرده و سرنوشتی موفق و برجسته برای خود رقم زده اند و به قول معروف «آرزوی آمریکایی» در مور آنها محقق شده است.

◇ پردرآمدترین شغل های دنیا



۲. متخصص زنان و زایمان درآمد متوسط:
سالانه ۲۲۲۰۰۰ دلار. بالاترین پرداخت: سالانه
۳۳۸۰۰۰ دلار

یکی از دلایل پرداخت بالا در این شغل، مبلغ بالای بیمه ای است که برای عمل ناموفق هزینه می شود. دلیل دیگر، سخت بودن عمل جراحی و سروکار داشتن متخصص با جان دو انسان است. از سوی دیگر باتوجه به اینکه متخصص ۹ ماه بیمار خود را کاملاً تحت نظر دارد، طبیعی است که حقوقش بالاتر باشد.

۳. روانپزشک درآمد متوسط: سالانه ۱۷۷۰۰۰ دلار.
بالاترین پرداخت: سالانه ۲۷۹۰۰۰ دلار

دو دلیل عمده برای پرداخت بالا در این شغل ذکر شده است، اول اینکه پزشک موظف است حتی کارهایی خارج از حیطه وظیفه خود انجام دهد، از سوی دیگر، پزشکی که در این حرفه مشغول به کار است باید به رغم سر و کار داشتن با انواع و اقسام بیماران، سلامت روان خود را حفظ کند.

۴. پرستار (دستیار) بیهوشی درآمد متوسط: سالانه
۱۵۷۰۰۰ دلار. بالاترین پرداخت: سالانه ۲۱۴۰۰۰ دلار
همان دلایلی که برای متخصص بیهوشی ذکر شد، برای دستکاری متخصص هم کم و بیش صدق می کند.

۵. مدیر فروش درآمد متوسط: سالانه ۱۴۰۰۰۰ دلار.
بالاترین پرداخت: سالانه ۲۳۹۰۰۰ دلار

یک شغل باکلاس با پورسانت بالا، این تعریفی است کوتاه از مدیریت فروش. البته تربیت نیروهای جوان، آموزش و به کارگیری صحیح آنها و همچنین تشکیل گروه های کاری موثر، از دیگر وظایفی است که شغل مدیریت فروش را سخت تر و جذاب تر می کند.

۱. متخصص بیهوشی درآمد متوسط: سالانه ۲۹۲۰۰۰ دلار.
بالاترین پرداخت: سالانه ۴۰۸۰۰۰ دلار

این پرداخت بالا به علت سختی و حساسیت فوق العاده کار است. حتی اگر متخصص حرفه هم نباشید، حتماً می توانید درک کنید که این شغل چه استرس بالایی دارد.

استرس در این شغل به حدی است که متخصص ها را از زندگی عادی دور می کند. چرا؟ چون خیلی ها ممکن است بیهوش شوند و دیگر هیچ وقت به هوش نیایند!

روگر مور، مدیر جامعه هوشبران آمریکا می گوید: «هوشبران باید هم به بیماران آرامش دهند و آنها را برای یک عمل موفق آماده سازند و هم به پزشکانی که قصد انجام عمل را دارند. یک اشتباه کوچک تنها یک نتیجه دارد: مرگ بیمار!»

کنید و این را به عنوان سیاستی دائمی در نظر بگیرید. بعد از مدتی شما به یک سرمایه گذار حرفه ای تبدیل می شوید و خودتان با آگاهی از نشیب و فراز بازار، می توانید تخمین بزنید که بهترین موقع خرید و فروش چه موقع است.

برای تکمیل گفته ها به اتفاق زیر توجه بفرمایید:

روزگار نو: عروس چینی با طلا و جواهراتی به قیمت ۲۰۰ هزار دلار طلا به خانه بخت فرستاده شد تا داماد حساب کار دستش بیاید! لیو چنگ، پیش از رفتن به خانه بخت، یک ساعت از وقتش را صرف کرد تا بیش از پنج کیلو گردن بند، دست بند، حلقه طلا و دیگر جواهرات را به خود آویزان کند. این مجموعه، حدود ۲۰۰ هزار دلار قیمت دارد.

مادر چنگ می گوید: طی سال ها در نوسانات بازار طلا، هر وقت این فلز ارزان شد، من می خریدم و هر وقت گران شد، می فروختم تا این مجموعه فراهم شد. هدفم این بود که داماد آینده ام بداند با چه جور خانواده ای طرف است! این روشی است برای آموزش همزمان صرفه جویی و کسب پول! وی افزود: طلا، نشانه موفقیت و ثروتی خوب است.



◇ با هر سرمایه ای طلا ارزان بخرید، گران بفروشید.



یکی از تکنیک ها و رموز ثروتمندی که اغلب افراد عادی جامعه از آن استفاده می کنند، خرید و فروش طلاست. من به این موضوع که بهترین زمان خرید و فروش چه موقع است و از کجا بفهمیم، نمی پردازم و فقط به این نکته ساده اشاره می کنم که این یک روش ساده سرمایه گذاری تقریباً همیشه سودآور بوده است.

چند سرمایه گذاری است که من آنها را به عنوان سودآور همیشگی در طی بلندمدت می دانم و روی آن دارم متمرکز می شوم به عبارت زیر است:

۱- سرمایه گذاری ملک

۲- سرمایه گذاری طلا

۳- سرمایه گذاری در نفت و مشتقات آن

۴- سرمایه گذاری در تکنولوژی های نوظهور

خوب برگردیم به نکته سرمایه گذاری در طلا:

یکی از حسن های خرید طلای مستعمل، استفاده از آن به عنوان سرمایه و زینتی نزد خانم ها نیز است. شما دوستان انجمن با هر سرمایه اندکی این روش را شروع کنید و هر چقدر مقدور است، طلا پس انداز

بازیباید در حالیکه سرمایه‌گذاری خود را تبدیل به پول نقد کرده‌اید. پول در شرایط عادی صرف‌نظر از تغییرات بازار می‌تواند متوسطی از ارزش را به شما بدهد. پاناپیونه می‌گوید هر ۱۲ یا ۲۴ ماه بخرید. اگر وضعیت بازار خوب باشد بهترین را می‌خرید. اگر وضعیت بازار خراب باشد ارزان‌تر می‌خرید. اگر شکنندگی بازار شما را نگران می‌کند با یک مشاور سرمایه‌گذاری مشورت کنید تا شما را درباره وضعیت بازار راهنمایی کند، اما در کنار آن به اندازه کافی در باره کاری که می‌خواهید انجام دهید، تحقیق کنید تا بدانید مشاور شما کفایت لازم را دارد؟

● چهار تصمیم بد در سرمایه‌گذاری و چگونگی جبران آن



۱- سردرگمی بین کوتاه‌مدت و بلندمدت

فناونی وجود دارند به نام فنون مدیریت فعال که با استفاده از آن می‌توان برای خرید یا فروش کالای سرمایه‌ای تصمیم گرفت. ولی گاه پیش می‌آید که با رعایت آنها هم ضرر کنید. مثلاً مشاهده می‌شود که بعضی از سرمایه‌گذاران، هنگامی که قیمت‌ها پایین آمده و احساس می‌کنند پول خود را از دست داده‌اند شروع به فروش می‌کنند و زمانی که وضع بازار خوب است و قیمت‌ها بالاست اقدام به خرید می‌کنند.

کارلو پاناپیونه می‌گوید: "یکی از بزرگترین اشتباهات، زمانی پیش می‌آید که به سرمایه‌گذاری بلندمدت خود با دید کوتاه‌مدت نگاه کنید." او موسس و مالک گروه ناوبری «ردوود شورز کالیف» است. آنچه بیشتر مردم انجام می‌دهند این گونه است. وقتی مردم تصمیم به فروش می‌گیرند که بازار خراب است و خریدار کم، اما زمانی می‌توان به قیمت خوب فروخت که بازار در شرایط خوبی باشد. کارلو می‌گوید: "چگونه می‌خواهید سرمایه خود را

۲- وفاداری به یک سرمایه‌گذاری برای مدت خیلی طولانی

همانطور که یک بوکسور باید بداند کی ضربه بزند و کی عقب بکشد، یک سرمایه‌گذار هم باید یاد بگیرد چه موقع کنار بکشد. همیشه سرمایه‌گذاری‌ها منجر به سود نمی‌شوند. باید بتوانید بر احساسات خود غلبه کنید تا اشتباهات خود را شناسایی کنید و جلوی ضرر را بگیرید. سعی کنید دچار طمع نشوید! پاناپیونه در این باره می‌گوید: اگر دیدید از سرمایه‌گذاری شما بوی خوشی نمی‌آید، هیچگاه نشانه‌های خوبی از آن شنیده نمی‌شود آنرا ۱۰ سال نگه ندارید چون همه پول‌تان را از دست خواهید داد.

۳- گرفتن وام‌های با بهره بالا

"من اهمیت نمی‌دهم که او پسرعموی بیلی باب است یا یک شرکت بیمه موفق است، آنچه مهم است این است که برای توصیه‌ای که می‌کند تخصص و دانش لازم را دارد یا خیر؟"

اگر در دام چنین نصایحی افتادید شاید بهترین راه، قبول مشکل باشد. باید آنرا به عنوان یک درس دردناک قبول کنید به این امید که این درس برای شما خیلی گران تمام نشود. درباره سرمایه‌گذاری خود دوباره تحقیق کنید و با توجه به شرایط خود که آیا می‌خواهید در بلندمدت یا کوتاه‌مدت سرمایه خود را بازبایید، بهترین تصمیم را بگیرید، اما برای دفعه بعد که می‌خواهید سرمایه‌گذاری کنید علاوه بر اینکه از کمک افراد حرفه‌ای بهره می‌برید باید در مورد سرمایه‌گذاری‌تان، خودتان هم تحقیق کنید، ببینید اکنون شرایط بازار چگونه است؟ شرایط تاثیرگذار بر آن چه هستند؟ اگر سهام شرکتی را می‌خرید درباره وضعیت شرکت درآمدها و نحوه مدیریت آن اطلاعاتی به دست آورید. آیا بازار آنها رو به رشد است، آیا اکنون در بازار موفق عمل می‌کنند و این موفقیت در آینده هم ادامه خواهد داشت؟ آیا بزرگان سرمایه تمایلی به خرید این سهام دارند؟ اگر برای کالای سرمایه‌ای پول خود را می‌دهید آیا این کالا تاییدیه‌های لازم را دارد؟ آیا شرکتی که به شما محصول خود را عرضه می‌کند گواهی‌نامه معتبر دارد؟ آیا تولیدکننده آن برای همه کالاهای خود گواهی‌نامه معتبر دارد یا فقط برای یکی از محصولاتش گواهی‌نامه دارد؟

شاید دلیل خوبی برای گرفتن وام داشته باشید، اما یک لحظه فکر کنید که نتوانسته‌اید اقساط خود را بپردازید و مامور بانک در راه خانه شماست تا آنرا مصادره کند! تسویه یک وام زمان زیادی می‌خواهد. اگر می‌توانید با بهره پایین‌تر، وام خود را تسویه کنید و سعی کنید برای خریدهای بزرگ خود به اندازه کافی پس‌انداز کنید. برای این منظور می‌توانید یک حساب پس‌انداز اضطراری باز کنید تا اینکه وامی بگیرید که عرصه را بر شما تنگ کند. اگر مجبورید وام بگیرید پس از اینکه به اندازه کافی پس‌انداز کردید، می‌توانید کمتر وام بگیرید و بهره کمتری هم بپردازید. پس‌انداز شما می‌تواند به صورت طلا، نقره یا سهام باشد که در شرایط تورمی بالا این راه‌ها بیشتر توصیه می‌شوند. بهترین کار این است که حسابی باز کنید که نتوانید از آن پول بردارید ولی بتوانید به صورت ماهیانه در حساب خود پس‌انداز کنید.

افراد کمی هستند که سه تا شش ماه بتوانند پس‌انداز کنند. آنها می‌گویند "آه اما من باید تفریح کنم و از زندگی لذت ببرم". برای آینده‌ای راحت‌تر پس‌انداز کنید تا از چپاول حساب‌تان توسط خودتان جلوگیری کنید.

۴- به افراد با مهارت‌های محدود اعتماد نکنید.

من نمی‌توانم از کسی که دانش لازم را ندارد برای سرمایه‌گذاری کمک بگیرم و به نصایح او گوش دهم. افراد معمولی معمولاً بازیچه حرفه‌ای‌ها یا قربانی طمع خود هستند.

کریس راوستن متخصص برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری و موسس گروه سرمایه‌گذاری فاکس استون می‌گوید:

◇ روش میلیاردر شدن



۱۰ روش که برای کسب ثروت باید بدانید:

۱- بدانید چه می خواهید.

از آنچه که می خواهید، مطمئن شوید و آگاه شوید. خیلی از ما حتی خودمان هم نمی دانیم دقیقاً در زندگی به دنبال چه هستیم! مقدار پولی را که دوست دارید داشته باشید، تعیین کنید. برای مثال دوست دارید ۱۰۰ میلیون تومان پول داشته باشید، با این روش زودتر به هدف خود می رسید تا اینکه فقط بگویید من دوست دارم بیشتر پول در بیاورم.

۲- به ندای درونی خود گوش دهید.

هر آنچه که از ندای درونی خود می شنوید، به آن توجه و عمل کنید. متأسفانه بیشتر ما به این مسائل اعتقادی نداریم و شاید همین حالا با خود

بگویید: "من که اصلاً به این چیزها اعتقادی ندارم و نمی توانم حتی این الهامات را از وجودم درک کنم!"، اما حقیقت این است که این الهامات و نیروی درونی وجود دارند و البته اگر خودتان بخواهید شما را به طرف آنچه که می خواهید، هدایت می کند.

۳- مبلغی منطقی و صریح را در ذهن خود پرورش دهید.

ابتدا از مبالغ کم و منطقی شروع کنید، برای مثال ۱۰۰ میلیون تومان. هدفتان بر این باشد که در مرحله اول تمام تلاش خود را برای کسب این مبلغ متمرکز کنید و بعد به مبالغ بیشتر فکر کنید.

۴- به اهداف دیگران فکر کنید.

اگر خیلی در درجه اول به پولدار شدن اهمیتی نمی دهید، به دیگر اهداف ایدئال خود مثل تفریح،

تا بالاخره پولدار شوم".

۸- از موانع نترسید.

دریا همیشه آرام نیست. زندگی هم مثل دریاست گاهی مجبورید با دریایی موج و طوفانی دست و پا بزنید تا بر موانع پیروز شوید. بیشتر ما به محض شکست یا سختی، ناامید شده و از ادامه راه می ترسیم، با سرزنش و افسردگی نه تنها کاری پیش نمی برید، بلکه اوضاع شما از قبل هم بدتر می شود.

همانطور که کارل ساگن می گوید: "بهتر است عوض اینکه چرا تاریک است و غر بزنید، حتی با یک شمع کمی آنجا را روشن کنید".

یا به قول ما ایرانی ها، "ماهی را هر وقت از آب بگیری تازه است".

۹- روابط و ذهن خود را خانه تکانی کنید!

نه تنها در خانه، بلکه در محیط کار، اجتماع و ... روابط خود را در جهت مثبت اصلاح کنید. مطمئناً هیچ کس بدون کمک و همیاری دیگران، نمی تواند به اهداف خود برسد، اما اگر قرار باشد این ازدحام روابط بی فایده و پر سروصدا همراه با میلیون ها انرژی منفی باشد و باعث عدم تمرکز یا تحلیل روحیه تان شوند، بهتر است حذف شوند.

۱۰- به علایق خود توجه کنید.

هر کسی به چیزهایی در ذهن خود و به طور ذاتی علاقه دارد. اگر هر گام یا عمل یا هدفی را طبق آنچه که علاقه دارید و به آن عشق می ورزید، آغاز کنید، می بینید که چطور سریع تر و آسان تر به هدف خود می رسید. در واقع، این خود درونی ماست که جسم ما را به طرف آن چه که لذت می بریم و عشق می ورزیم، سوق می دهد.

امنیت و آزادی و ... فکر کنید. در ذهن خود فرض کنید که به همه ی آنها رسیده اید و از این حس لذت ببرید. این خود انگیزه ای می شود تا برای رسیدن به آنها به پول نیز فکر کنید و برسید.

۵- از پیروی و تعقیب دنیوی دست بردارید.

شما همواره با نیروی درونی خود به خداوند متعال وصل هستید. لحظاتی را در خلوت خود سعی به ارتباط با خداوند بپردازید، از وی راهنمایی بخواهید و تقاضا کنید تا شما را در مسیر صحیح و سرشار از موفقیت، قرار دهد طوری که بتوانید در آسایش و آرامش برای خود و اطرافیان تان مفید باشید. مطمئن باشید که جواب می گیرید.

۶- عمل کنید.

اینکه فقط فکر کنید و خیال کنید، کافی نیست، عمل کنید! خیلی از افراد با این که از وضعیت کنونی خود راضی نیستند و می دانند در صورت اقدام به راهی بهتر به آنچه می خواهند می رسند، اما جرأت گامی برتر را ندارند. بنابراین شجاع باشید و عمل کنید. ترس، خود مانع موفقیت است.

رالف والدو چنین می گوید: "توصیه من به جوانان این است که برای موفقیت، به آنچه که صحیح است اما از رسیدن به آن می ترسید یا ناامید هستید، عمل کنید". سوزان جفرز نیز معتقد است: "باید از مانع ترس عبور کنید، تا کامیاب شوید".

با تصمیمی جدی و اولین گام شما برای موفقیت، تمامی دنیا شروع به همکاری با شما می کنند و به میل شما راه می آیند.

۷- مراحل کار را در ذهن خود مرور کنید.

مراحل کار را در ذهن و با کلام خود زیر لب مرور کنید. به طور مثال سوالی را در مورد کسب مبلغی از مسیری خاص از خود بپرسید و با خود گفتگو کنید "اگر از این راه موفق نشدم، تمام مسیر قبل را از ذهن خود پاک کرده و از راهی بهتر و موثرتر وارد می شوم

● به وسیله فروشندگی میلیاردر شوید.

◇ میلیاردر شدن چقدر زمان می برد ؟



رویای میلیونر شدن این روزها شاید آن چیزی است که دیگر افراد، با توجه به وضعیت اقتصاد جهانی چندان به آن توجه نمی کنند، اما ...

هنوز واقعیاتی اساسی و جالب راجع به میلیونر شدن وجود دارد که با نگاهی به نمودار زمانی این امر فاصله شدیدی میان کشورها را نشان می دهد. علی رغم آنکه این روزها تورم به مبحثی در اقتصاد جهانی تبدیل شده است که رویای میلیونر شدن و میلیونر باقی ماندن را برای برخی سخت و دشوار کرده، اما هنوز هم عجایی راجع به میلیونر شدن وجود دارد. برای یک فرد از طبقه متوسط چقدر زمان می برد تا بتواند ۱ میلیون دلار سرمایه جمع کند؟ برای فهمیدن این امر لازم است نگاهی به مجموع درآمدهای یک فرد از طبقه متوسط در طول یک سال، بدون احتساب نرخ مالیات انداخت. بر این اساس و با توجه به این مقیاس باید گفت، آمریکایی ها از جمله افرادی هستند که بسیار سریع تر از سایر افراد طبقه متوسط در کشورهای دیگر به این رویا می رسند. همچنین بیشترین میزان افراد میلیونر نیز در این کشور یافت می شوند. (در حدود ۵ میلیون نفر یا ۴ درصد از کل میزان میلیونرها)

در جنوب مرزهای این کشور، اما کشور مکزیک است که هر فرد در آن باید برای سه قرن کار کند تا



در حدود پنج درصد میلیونرهای خودساخته جهان از طریق فروشندگی به این موقعیت می رسند.

در کار فروش هم قاعده ۸۰ / ۲۰ صدق می کند.
(اصل پارتو) به عبارت دیگر ۲۰ درصد فروشندگان در راس قرار دارند

و ۸۰ درصد درآمدها را نصیب خود می کنند.
یعنی درآمد متوسط این ۲۰ درصد، شانزده برابر کل درآمد سایر فروشندگانی است که ۸۰ درصد بعدی را به خود اختصاص می دهند. از طرف دیگر ۲۰ درصد این ۲۰ درصد هم بهتر یعنی ۴ درصد نیروی فروش، ۸۰ درصد درآمد، در جمع آن ۲۰ درصد اول را کسب می کنند.

به عبارت دیگر، این ۴ درصد فروشنده، ۲۵ برابر کل ۸۰ درصد باقیمانده، درآمد کسب می کنند!

برایان تریسی: طی سال ها من در همایش های متنوع فروش که به منظور قدردانی از کسانی که در حرفه فروش در سطح بهترین ها قرار داشته اند، شرکت کرده ام. در دو مورد از این جلسات که مربوط به دو صنعت متفاوت می شدند، متوسط درآمد اشخاص حاضر در جلسه ۸۵۰ هزار دلار در سال بود. حال آنکه متوسط درآمد فروشندگانی که در سطح آن صنعت فعالیت می کردند از حد ۲۴ هزار دلار فراتر نمی رفت.

میلیارد یورو افزایش یافت.

طبق اطلاعات موسسه یورواستات (مرکز آمار اروپا) این رقم، بلژیکی‌ها را در میان ثروتمندترین شهروندان اروپا قرار داده است. (البته بدون در نظر گرفتن سوئیسی‌ها که رقم دارایی‌های آنها به ازای هر شهروند به ۱۳۳,۳۳۴ یورو می‌رسد). آنها به طور متوسط طی دو سال اخیر پس‌اندازی معادل ۶۷,۵۱۸ یورو داشته‌اند؛ رقمی قابل توجه در مقایسه با سایر شهروندان اروپا از جمله فرانسوی‌ها (۴۱,۴۰۷ یورو) و یا آلمان‌ها (۳۸,۷۰۲ یورو). در این رده‌بندی تنها هلند (با ۶۱,۲۱۹ یورو) در سال ۲۰۱۱ توانست به رقم بلژیکی‌ها نزدیک شود. گفتنی است این رقم بدون در نظر گرفتن دارایی‌های غیرمنقول است که بانک مرکزی بلژیک میزان آن را ۱۰۰۰ میلیارد یورو اعلام کرده است. نکته قابل توجه اینجاست که بلژیکی‌ها در میان شهروندان جهان در میان بهترین پس‌اندازکنندگان قرار دارند.

در پایان سال ۲۰۱۲ آنها به رغم نرخ پایین بهره ۱۵,۶ درصد از درآمد خود را پس‌انداز کردند. بدین ترتیب آنها در سال گذشته به میزان ۲۳۰ میلیارد یورو در مقایسه با سال قبل از آن پس‌انداز کردند و بانک مرکزی از افزایش ۸,۹ میلیارد یورویی در حساب پس‌اندازها خبر داد. قابل ذکر است که سیستم مالیاتی بلژیک و همچنین عدم نوسان در قیمت مسکن از مهمترین دلایل این امر است.

با این حال به اعتقاد «اتین کالاتای»، اقتصاددان در بانک دگروپ چنین وضعیتی حقیقتی تلخ را در خود پنهان دارد. وی طی یادداشتی در روزنامه لوسوآر می‌نویسد: «بلژیکی‌ها ثروتمند هستند چرا که دولت‌شان فقیر است، در صورتی که دولت، طی دهه‌ها مالیات‌ها را افزایش می‌داد و کمتر خرج می‌کرد، بلژیکی‌ها امروز کمتر ثروتمند بودند. همانگونه که بدهی دولت امروز به ۹۸ درصد تولید

به این رقم دست یابد. یک نکته در این میان برای افرادی که قصد دارند به رویای جمع کردن ۱ میلیون دلار برسند وجود دارد که باید مورد توجه قرار گیرد: این میزان پول اگر با دسته‌های ۱۰۰ دلاری جمع‌آوری شود برابر با ۱ متر ارتفاع، یا ۱۰ کیلوگرم ۱۰۰ دلاری خواهد بود.

◇ اروپایی‌های ثروتمند در کدام کشور هستند؟



در میان اروپایی‌ها، اوضاع مالی شهروندان بلژیکی بسیار خوب گزارش شده است.

دارایی‌های شهروندان بلژیکی در سال گذشته رقم ۹۸۱ میلیارد یورو را نشان می‌داد. این رقم در مقایسه با سال گذشته (۹۴۱ میلیارد یورو) از افزایش برخوردار بوده و ۲۵۴,۷ درصد تولید ناخالص داخلی کشور را تشکیل می‌دهد. به نوشته روزنامه بلژیکی لوسوآر، بدون در نظر گرفتن مجموعه قروض و تعهدات این کشور که رقم آن به ۲۱۰,۹ میلیارد یورو می‌رسد، دارایی خالص خانوارها سال گذشته به میزان ۷۷۰,۰۹

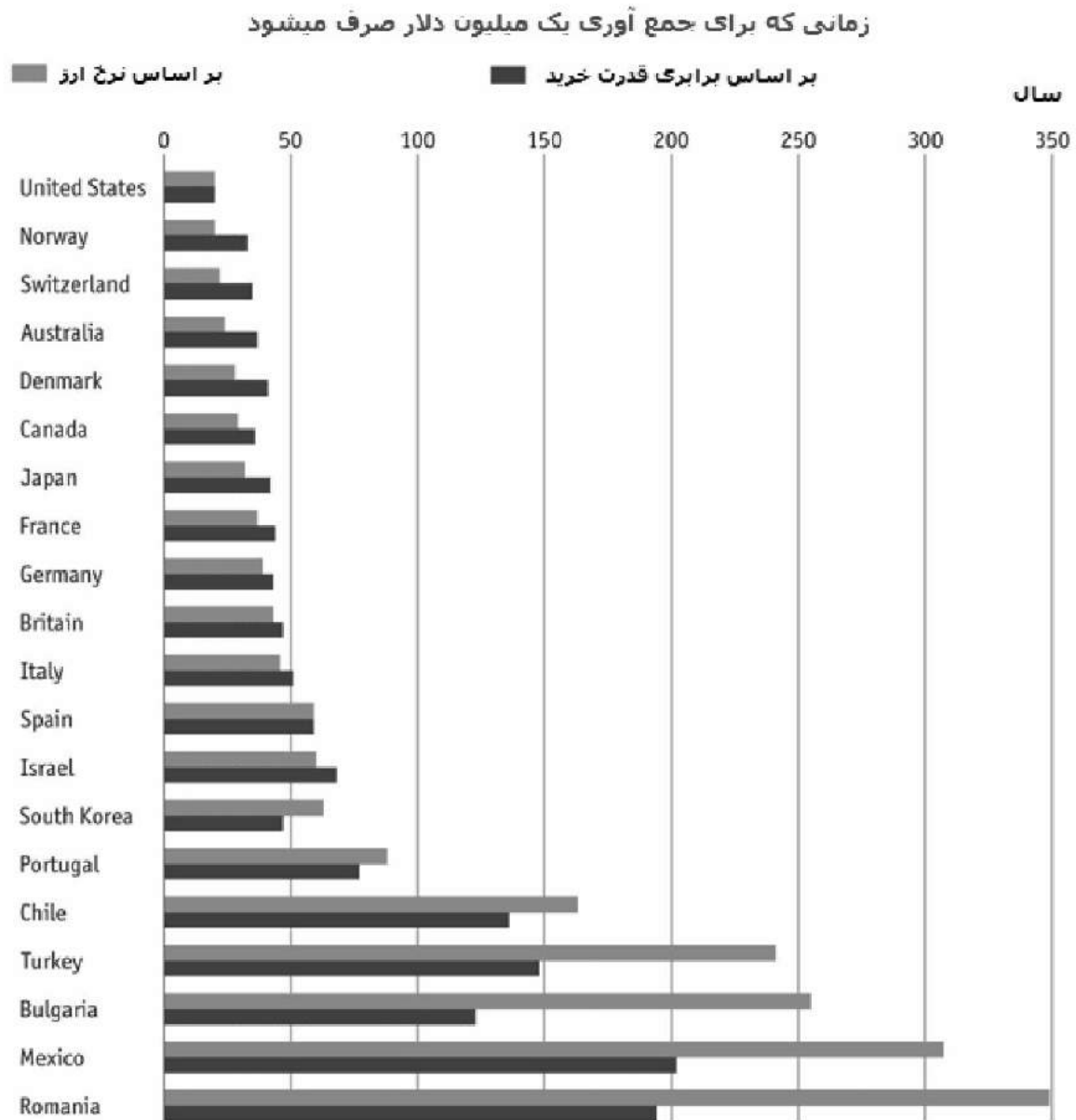
ناخالص داخلی می‌رسد و تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد در این کشور در حدود ۳۳,۷۰۰ یورو است، رقمی که مطابق قدرت خرید استاندارد مردم، بلژیک را در رتبه‌ای پایین‌تر از لوکزامبورگ، هلند، اتریش و آلمان قرار می‌دهد».

نمودار ذیل دارایی شهروندان را در مهمترین کشورهای اروپایی به تصویر کشیده است:

دارایی‌های شهروندان در مهمترین کشورهای اروپایی

به یورو (به ازای هر نفر) در سال ۲۰۱۱

1	 بلژیک	67 158
2	 هلند	61 219
3	 لوکزامبورگ	60 366
4	 انگلستان	53 067
5	 سوئد	45 767
6	 ایتالیا	43 689
7	 فرانسه	41 407
8	 آلمان	38 702
9	 اسپانیا	16 596
10	 یونان	8 908



منبع: Eurostat; OECD; World Bank; Bureau of Labour Statistics; The Economist

◇ ثروتمندترین فعالان عرصه تکنولوژی

در یک سال گذشته هم کسی نیست جز «مارک زوکربرگ» مدیر عامل شبکه اجتماعی Facebook. سقوط قیمت سهام این شرکت باعث شد او بیشترین ضرر مالی را در چند ماه اخیر تجربه کند. با این همه اما ثروت ۹/۴ میلیارد دلاری او برای حضورش در این فهرست به عنوان دهمین فعال تکنولوژی ثروتمند و سی و ششمین آمریکایی ثروتمند، کافی است. به این ترتیب می‌توانید ده فعال ثروتمند دنیای تکنولوژی را در اینجا بهتر بشناسید:

بیل گیتس:

حجم دارایی‌های خالص او برابر ۶۶ میلیارد دلار است تا به این ترتیب مثل همیشه ثروتمندترین شخص در دنیا و البته آمریکا و بالاخره دنیای تکنولوژی باشد. میزان ثروت بیل گیتس از ماه آگوست گذشته تا حالا ۷ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده که این اتفاق به خاطر بالا رفتن قیمت سهام شرکت Microsoft تا ۲۰ درصد بوده است. البته سرمایه گذاری‌های او در استارت‌آپ‌های کوچکی مانند Ecolab و Mexican TV broadcaster Televisa در یک سال گذشته حسابی سودآور بوده است. به طور کلی، اما تنها یک پنجم دارایی‌های گیتس از محل شرکت نرم‌افزاری که در ۳۷ سال پیش تاسیس کرده بود، می‌آید.

لری الیسون:

او با حجم دارایی‌های خالص ۴۱ میلیارد دلاری در حال حاضر سومین مرد آمریکایی ثروتمند و دومین فعال تکنولوژی ثروتمند دنیاست. او در ماه ژوئن گذشته یک جزیره ۱۴۱ مایل مربعی را در هاوایی با نام Lanai را خریده است. گزارش‌ها نشان می‌دهد که او برای خرید این جزیره کوچک ۵۰۰ میلیون دلار هزینه کرده است. از طرفی با وجود اینکه دعوای قانونی Oracle با بعضی از رقبای بزرگش مانند SAP

میلیاردر شدن، رویایی است که دست کم بارها به ذهن همه ما خطور کرده است؛ رویایی که گاهی آنقدر در ذهن مان جدی می‌شود که به امید واقعی شدن آن به جستجوی استعدادها و پنهان خودمان می‌پردازیم. با این حال، گویا این روزها میلیاردر شدن به امتیاز آی کیو بالای ۱۵۰ نیاز دارد و کمی خلاقیت.

اگر باورتان نمی‌شود، بهتر است بدانید که در جدیدترین فهرست سالانه مجله فوربس از ثروتمندترین مردان و زنان آمریکا، ۴۸ نفر از میان فعالان صنعت تکنولوژی انتخاب و معرفی شده‌اند. به این ترتیب انگار دیگر تنها دانستن رمز و رازهای بازار تجارت نمی‌تواند تضمینی برای رسیدن به رویای میلیاردر شدن باشد؛ حالا هوش و خلاقیت، بیشترین شانس برای تحقق این رویا را با خودشان می‌آورند. حالا دیگر نام‌هایی مانند بیل گیتس، مارک زوکربرگ و استیو جابز برای اغلب مردم دنیا شناخته شده هستند. هر چند نام بیل گیتس همیشه به عنوان ثروتمندترین شخص در دنیا به گوش‌مان خورده است، اما دنیای تکنولوژی بسیاری از ثروتمندان جهان را در خودش دارد. جالب است بدانید که در این فهرست ۴۰۰ تایی صاحب بیشترین سود و کمترین سود در یک سال گذشته از میان فعالان صنعت تکنولوژی هستند.

«لری الیسون» مدیر عامل شرکت نرم‌افزاری Oracle که در حال حاضر رتبه دوم را در میان ثروتمندان دنیای تکنولوژی دارد، سومین آمریکایی ثروتمند است. او با کسب سود ۸ میلیارد دلاری در یک سال گذشته، سرمایه‌ای برابر ۴۱ میلیارد دلار دارد که این به دنبال افزایش ۲۰ درصدی ارزش سهام شرکت Oracle اتفاق افتاده است. صاحب کمترین سود به دست آمده

سرگی برین:

دومین موسس شرکت بزرگ Google هم مانند همکارش ۲۰/۳ میلیارد دلار ثروت دارد. او حالا به عنوان مدیر پروژه‌های ویژه در این شرکت بیشتر روی نوآوری‌های پیشرو تمرکز کرده است. رشد ۳۰ درصدی قیمت سهام Google هم به افزایش ۳/۶ میلیارد دلاری حجم دارایی‌های او منجر شده است. او این روزها بیشتر روی پروژه عینک گوگل کار می‌کند.

استیو بالمر:

او که از ماه ژانویه سال ۲۰۰۰ به عنوان مدیرعامل شرکت Microsoft فعالیت می‌کند، در حال حاضر ثروتی به ارزش ۱۵/۹ میلیارد دلار دارد. بالمر تلاش می‌کند غول نرم‌افزاری جهان را با حرکت به سمت تکنولوژی‌های جدید در مسیر رشد گذشته‌اش رهبری کند. او این روزها برای ورود Microsoft به بازارهای جدیدی مانند انواع تبلت‌ها تلاش می‌کند. ثروت استیو بالمر از ماه آگوست سال میلادی گذشته تا حالا افزایش ۲ میلیارد دلاری داشته است.

پل آلن:

یکی از موسسان شرکت بزرگ نرم‌افزاری Microsoft که در حال حاضر با ثروت ۱۵ میلیارد دلاری‌اش به عنوان هفتمین فعال تکنولوژی ثروتمند آمریکا شناخته می‌شود. قیمت سهام غول نرم‌افزاری دنیا در یک سال گذشته رشد خوبی داشته که در نهایت به رشد سرمایه آلن منجر شده است. با این حال سرمایه‌گذاری‌های اخیر او در شرکت‌های کوچک فعال در زمینه‌های رسانه، انرژی و تکنولوژی سودآوری خوبی برای او به همراه داشته است.

HP و Google همچنان ادامه دارد، اما قیمت سهام این شرکت از ماه آگوست سال گذشته تا حالا افزایش ۲۰ درصدی داشته است تا در نهایت به افزایش ۸ میلیارد دلاری ثروت الیسون منجر شود.

جف بزوس:

او با حجم دارایی خالص ۲۳/۲ میلیارد دلاری در حال حاضر مالک بزرگ‌ترین خرده فروشی اینترنتی دنیا است. آخرین گزارش‌ها نشان می‌دهد که میزان فروش وب سایت Amazon.com تا آخر سال ۲۰۱۱ به بیش از ۴۸ میلیارد دلار رسیده است. به این ترتیب میزان ثروت بزوس از ماه آگوست سال گذشته تا حالا افزایش ۴/۱ میلیارد دلاری داشته است. او خرده فروش اینترنتی Amazon.com

را در سال ۱۹۹۴ تاسیس کرد و سه سال بعد سهام آن را در بازار بورس به صورت عمومی عرضه کرد، اما شرکت او تا اواخر سال ۲۰۰۱ هنوز به سوددهی نرسیده بود.

لری پیج:

یکی از موسسان بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی اینترنتی دنیا یعنی Google حالا با ثروت ۲۰/۳ میلیارد دلاری چهارمین فعال تکنولوژی ثروتمند آمریکا است. او از ماه آوریل به عنوان مدیر عامل این شرکت فعالیت می‌کند. او در اوایل تابستان امسال به دنبال یک بیماری مرموز که به از دست دادن صدای او منجر شد، در هیچ جلسه عمومی شرکت نکرد. ثروت پیج از سال گذشته تا حالا افزایش ۳/۶ میلیارد دلاری پیدا کرده که این به دنبال رشد ۳۰ درصدی قیمت سهام این شرکت اتفاق افتاده است.

مایکل دل:

موسس و مدیر عامل یکی از بزرگترین شرکت‌های کامپیوتری جهانی یعنی Dell در حال حاضر با ثروت ۱۴/۶ میلیارد دلاری هشتمین فعال ثروتمند در زمینه تکنولوژی در ایالات متحده آمریکا است. او که شرکتش را بیست و هشت سال پیش از اتاق خوابگاهش در دانشگاه راه‌اندازی کرد، حالا بعد از کاهش چشمگیر سهمش از بازار جهانی کامپیوترهای شخصی به دنبال تغییر ماهیت شرکتش است. او حالا سعی دارد Dell را از یک تولیدکننده مطلق کامپیوترهای شخصی به یک شرکت فعال در زمینه محصولات ذخیره‌سازی، سرورها و نرم‌افزارها تبدیل کند. میزان ثروت مایکل دل از ماه آگوست سال گذشته تا حالا کاهش ۴۰۰ میلیون دلاری داشته است.

لورن پاول جابز:

او همسر اسطوره دنیای تکنولوژی «استیو جابز» است که سال گذشته میلادی به دنبال بیماری سرطان درگذشت. حالا لورن پاول جابز با میراث ۱۱ میلیارد دلاری جابز رتبه نهم ثروتمندترین فعالان عرصه تکنولوژی در آمریکا و البته ثروتمندترین زن در سیلیکون ولی را به خودش اختصاص داده است. او در واقع میراث‌دار بزرگ‌ترین سهامدار شرکت Walt Disney با سهم ۷/۷ درصدی است. او همچنین یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران شرکت SocialCam یک استارت آپ به اشتراک‌گذاری ویدئو از طریق موبایل، است. این شرکت در ماه جولای گذشته با قیمت ۶۰ میلیون دلار توسط شرکت Autodesk خرید شده است. مارک زوکربرگ: موسس و مدیر عامل بزرگ‌ترین شبکه اجتماعی دنیا یعنی Facebook در حال حاضر با ثروت ۹/۴ میلیارد دلاری دهمین فعال ثروتمند عرصه تکنولوژی است. در حالی که بسیاری از کارشناسان و

تحلیل‌گران معتقد بودند که با عرضه سهام فیس‌بوک به بازار بورس او به یکی از بزرگ‌ترین ثروتمندان جهان تبدیل می‌شود، اما گویا این پیش‌بینی‌ها چندان هم درست از آب در نیامد. سرمایه خالص او از ماه آگوست سال گذشته تا حالا تا ۸/۱ میلیارد دلار کاهش داشته است تا او به بزرگ‌ترین ضرردهنده دنیای تکنولوژی در این سال‌ها تبدیل شود. قیمت سهام شرکت او تا ماه آگوست امسال کاهش ۴۸ درصدی داشته است.

◇ چگونه سرمایه دار و میلیاردر شویم؟

برای میلیاردر شدن، این اشتیاقی است که باید در درون تک تک ما وجود داشته باشد. تمام حرف ها و افکار بازدارنده ای را که در مورد پول دارید، به دور بریزید: «پول چرک کف دست است، پولدارها همگی دزدند، پولدارها به سختی به بهشت می روند، پول معنویت و دوستی و آرامش را از بین می برد، پول ابزاری است که شیطان برای فریب مردم از آن استفاده می کند و ...» پول به خودی خود نه خوب است و نه بد. مانند یک چاقو که می تواند برای کار خوبی مثل درست کردن سالاد به کار رود و یا اینکه آن را مستقیماً در قلب انسانی فرو کنیم. پول می تواند ابزاری باشد برای خوب زندگی کردن، برای تامین نیازها، برای کمک به دیگران، برای ساختن بیمارستان، مدرسه و بنگاه های خیریه. پول می تواند برای آبادانی شهر و یا کشور شما و حتی دنیای شما به کار رود ...

پولدار بودن را نمی توان به سرنوشت و تقدیر نسبت داد. برای پولدار شدن باید از اصول خاصی پیروی کرد. سن، آموزش، تحصیلات، پول و سرمایه، زمینه و تجارب کودکی در برابر این اصول نقشی بازی نمی کنند. این ها بهانه هایی هستند که ما اغلب برای توجیه ناکامی ها و شکست هایمان می آوریم. دوران کودکی خودساخته ترین میلیونها در اغلب موارد مانند سایر انسان های معمولی بوده است و بسیاری از آنها دوران کودکی دشوار و فقیرانه ای را سپری کرده اند. این اشخاص از صفر شروع کردند و قبل از آنکه تبدیل به یک میلیونر شوند، بارها و بارها طعم شکست و ناکامی را چشیده اند. یک ضرب المثل چینی می گوید: «یک سفر هزار مایلی با برداشتن نخستین گام شروع می شود». ناپلئون هیل در کتاب «بیاندیشید و ثروتمند شوید» داستان معدنکاری را نقل

می کند که در یک متری رسیدن به طلا دست از کار می کشد و معدن خود را به دیگری واگذار می کند و بعدها که پی به خطای خود می برد، از آن به عنوان تجربه ای استفاده می کند و به موفقیت های بزرگی نیز می رسد. در مورد ثروت، همیشه به صورت مثبت بیاندیشید و باور کنید که می توانید موفق شوید. تجربه نشان داده است که موفقیت به هیچ وجه سخت تر از شکست نیست. وقتی که بدانیم چگونه از ذهن نیمه هشیار خود برای رسیدن به موفقیت و نه شکست استفاده کنیم، آنگاه به موفقیت خواهیم رسید. ما دقیقاً همانی هستیم که می اندیشیم. آنچه که اکنون هستیم و آنچه که اکنون داریم، همگی زاینده افکاری هستند که پیش از این داشته ایم. ثروت یک امر ذهنی و درونی است. وقتی که شما اندیشه های توانگرانه داشته باشید ذهن از راهایی شگفت، آن اندیشه ها را در دنیای بیرون به واقعیت تبدیل می کند. شاید از نظر شما باور نکردنی و احمقانه به نظر بیاید ولی این حقیقتی است که ما دائماً با آن سر و کار داریم. افکار یک انسان پولدار را با افکار یک انسان فقیر مقایسه کنید تا خود متوجه این امر بشوید. ضرب المثلی قدیمی می گوید: «هیچ چیز به اندازه موفقیت، تولید موفقیت نمی کند». این همان چیزی است که امروزه در علم موفقیت از آن به عنوان قانون جاذبه یاد می کنند. اکنون دارید به چه چیز فکر می کنید؟ به پول؟ پس هم اکنون در حال آفریدن آن در زندگی واقعی هستید، اما اگر ذهنی مغشوش داشته باشید و گاه به ثروت و گاه به فقر بیاندیشید پس باید منتظر آفریده شدن نتایجی مغشوش نیز باشید. همه انسان های متوسط و فقیر، صاحبان چنین ذهن هایی هستند. اگر می خواهید زودتر به اهداف خود برسید، از افکار مثبت خود احساس لذت کنید. این احساس لذت، افکار شما را در آغوش می گیرند و برق آسا آنها را در کائنات

برای ذهن، زمان و مکان و کوچک و بزرگی و خیال و واقعیت هیچ مفهومی ندارد، ذهن یک غول چراغ جادو است که می آفریند بی آنکه شما را در مورد خواسته‌تان مورد سوال و تردید قرار دهد. همواره شاد باشید و از زندگی نهایت لذت را ببرید. اهداف و آرزوها و خواسته‌های خود را تعیین کنید و نوک افکار خود را به سمت آنها نشانه روید. این فن آفریدن است. کسی قادر به آفریدن باشد، منتظر معجزه نمی ماند.



منعکس می کنند. مهم نیست که اکنون که هستید و چه دارید و در چه سطحی از زندگی قرار دارید و شرایط فعلی شما احتمالا تا چه حد اسفناک و ناامیدکننده است. تنها چیزی که اکنون اهمیت دارد، این است که شما اکنون به چه چیزی می اندیشید و چه می خواهید باشید؟ آیا می خواهید پولدار باشید؟ پس از همین حالا احساس پولدار بودن کنید. مانند پولدارها فکر کنید، مانند آنها حرف بزنید، در عالم خیال خود را ببینید که غرق در ثروت و رفاه شده‌اید. به خود تلقین مثبت داشته باشید؛ نگویید که من پولدار خواهم شد. خیر، بگویید که من اکنون در اوج ثروت قرار دارم. همانطور که در مبحث نوروں‌های آینده‌ای خواندید، مغز ما قادر به تشخیص مرز بین خیال و واقعیت نیست. پس هنگامی که بگویید من اکنون پولدارم، مغز آن را امری ضروری خواهد دانست که باید سریعاً واقعیت پیدا کند. منتظر فرصت ننماید، فرصت واقعی یعنی همین الآن. هر کاری را که برای لحظه موعود کنار گذاشته‌اید همین الآن انجام دهید. لحظه موعود همین الآن است. افکار و آرزوها و اهداف دقیقی داشته باشید. فکر کردن به این که من می‌خواهم پولدار باشم به هیچ وجه کافی نیست. منظور شما از پولدار بودن، داشتن چه مقدار پول است؟ صد هزار تومان؟ صد میلیون تومان؟ صد میلیارد تومان؟ شاید صد تریلیون و شاید هم بیشتر. برای ذهن، هیچ تفاوتی نمی‌کند که آرزوی شما تا چه حد کوچک یا بزرگ باشد. برای ذهن، خواستن هزار تومان با هزار میلیارد تومان هیچ تفاوتی ندارد. ذهن برای اینکار متحمل هیچ زحمتی نمی‌شود، ذهن تنها جریان غالب افکار شما را دریافت می‌کند و سپس به آسانی دست به آفرینش آنها می‌زند. این، تنها، باور محدود و اشتباه ما است که آرزوها و خواسته‌ها را به دسته‌بندی‌های کوچک و بزرگ تقسیم می‌کند.

◇ بهترین روش برای پولدار شدن

پس می خواهید میلیونر بشوید؟ باید بگوییم تنها نیستید. همه ما کسب و کارمان را به دلایل مختلف آغاز می کنیم. کارآفرینان همیشه امنیت مالی را یکی از دلایل اصلی شروع کسب و کار خود عنوان می کنند. با آنکه این روزها، پول های میلیونی دیگر پولی نیست ولی هنوز هم به دست آوردنش هدف بزرگی محسوب می شود. خود پول شاید چندان برایتان مهم نباشد ولی آزادی ای که پول برایتان می آورد، چیزی است که همه دنبال آن هستند.

با این حساب، در سال جدید چه کنیم تا میلیونر شویم؟ شاید جواب هایی که ما برایتان داریم چندان جالب نباشند ولی اغلب میلیونرها کارهای زیادی می کنند تا کسب و کاری را آغاز کنند که چند تن پول برایشان بیاورد. آنها با این پول، کارهای خاصی می کنند که به آنها کمک می کند به موقعیت میلیاردرها برسند و در آن موقعیت بمانند. به هر حال حتماً یک دلیلی دارد که اغلب برنده های لاتاری ورشکست می شوند. پولی که به دست می آورید مهم نیست، مهم آن است که چطور زندگی می کنید و این موفقیت شما با آن پول را تعیین می کند.

نکته ۱- کمتر خرج کنید.

خیلی ها فکر می کنند که درآمد بیشتر، کلید ثروت است و اغلب فراموش می کنند که باید کمتر خرج کنند. اغلب افراد به همان اندازه که پول درمی آورند همان قدر یا بیشتر خرج می کنند. به جای این کار، باید راهی پیدا کنید که کمتر خرج کنید، حتی کمتر از آنچه حالا خرج می کنید. با افزایش حقوقتان، سعی کنید خرج هایتان بیشتر نشوند. بدین ترتیب بیشتر کنترل پولتان را دارید و یک قدم به میلیونر

شدن نزدیک می شوید.

خوب خرج و برچ خود را بررسی کنید و ببینید از چه چیزهایی می توانید کم کنید. بعضی مواردی که می توانید در آنها صرفه جویی کنید عبارتند از:

* **کانال های پولی** - اول از همه اگر قرار است میلیونر شوید، وقت زیادی برای تلویزیون تماشا کردن نخواهید داشت. به علاوه، بیشتر سرگرمی های شما به صورت آنلاین موجودند، پس نیازی نیست که ماهانه این همه پول خرج کانال های پولی کنید.

* **بسته های تلفن همراه** - اکثر مردم از بسته هایی استفاده می کنند که بیش از نیاز آنهاست و برای شان گران تمام می شود. به عادات قدیمی خود نگاهی بیاندازید و ببینید واقعاً چقدر با تلفن همراهتان حرف زده اید و آیا واقعاً نیازی به این همه پول خرج کردن بوده است؟ پس عادت استفاده از تلفن همراهتان را عوض کنید.

* **دسترسی اینترنت** - شاید تفاوت چشمگیری بین اینترنت باند پهن و مدل های دیگر وجود نداشته باشد. چون این روزها دیگر همه رستوران ها و کافی شاپ ها اینترنت وای فای دارند، چرا از آنها استفاده نکنیم؟ پس لازم نیست پول زیادی برای شارژ اینترنت خود خرج کنید.

* **قهوه، نسکافه و هله هوله های دیگر** - بله، این خوراکی هایی که شاید قیمت زیادی نداشته باشند، وقتی هزینه کل آنها را در ماه حساب کنید، در واقع از شما ثروتی را دریغ می کنند. پس بهتر است از این هزینه ها کم کنید و لیوان خودتان را از خانه بیاورید و لطفاً چای بنوشید.

نکته ۲- بیشتر سرمایه گذاری کنید.

امسال، پولی که از مرحله اول پس انداز می کنید را سرمایه گذاری کنید. قبلاً آن را خرج می کردید، پس دلتان برایش تنگ نمی شود و در واقع یک دین را به دارایی تبدیل کرده اید. بدین ترتیب به تدریج شروع به دریافت سود سرمایه گذاری خود می کنید. قطعاً بازار بورس مسائل عمده خودش را دارد ولی

نکته ۵- شبکه سازی کنید.

با آنکه این نکته کاملاً به نکته ۳ مربوط می شود ولی باید درباره شبکه سازی قدیمی و رو در رو برایتان توضیح دهیم. هر چه بیشتر با دیگران حرف بزنید، نام کسب و کار شما بیشتر در ذهن افراد می ماند. وقتی با دیگران هستید حدود ۳۰ ثانیه توضیح کوچکی درباره کارتان بدهید و آنچه انجام می دهید را فوری توضیح دهید، کارت ویزیت خود را پخش کنید و تا آنجا که می توانید با مردم ارتباط برقرار کنید. کسی چه می داند شاید صحبت سریعی که با یک غریبه در یک مکان اجتماعی داشتید، تبدیل به یک پیشنهاد تجاری شود.

نکته ۶- محصولات و خدماتی با بازگشت و تکرار ارائه دهید.

وقتی نوبت به فروش در کسب و کار شما می رسد، باید به افرادی فکر کنید که به محصولات یا خدمات شما نیاز دارند و می توانند از آنها دوباره و دوباره استفاده کنند. این کاری است که میلیونرها انجام می دهند. اگر محصولات شما بزرگ نیستند، بهترین راه این است که محصولات خود را در بلندمدت دائماً ارائه دهید. چیز منحصر بفردی پیشنهاد کنید که باعث شود مردم بر مبنای منظمی به سمت شما بیایند، مثلاً اشتراک یا آبونمان در نظر بگیرید. بدین ترتیب، مشتریان جدیدی اضافه می شوند و جای مشتریان دیروز را می گیرند.

نکته ۷- به شهر ارزانتری نقل مکان کنید.

گفتن این حرف از انجام دادنش راحت تر است، ولی وقتی واقعاً فکر می کنید به اینکه چقدر می توانید از این کارتان پول پس انداز کنید، درمی یابید که ارزشش را دارد. اگر در منطقه ای زندگی می کنید که

با این حال، شانس بهتری برای درآمدزایی دارید تا آنکه بخواهید آن را در حساب بانکی بگذارید بماند. با گذشت زمان، بازار بورس ترقی می کند و این روند ادامه می یابد و شما به ثروت خود می رسید.

نکته ۳- از رسانه های اجتماعی استفاده کنید.

یکی از ارزان ترین و مؤثرترین روش ها برای بازاریابی برای کسب و کارتان، از طریق رسانه های اجتماعی است. اگر کسب و کاری دارید که می خواهید آن را تبدیل به شرکت مولتی میلیون دلاری کنید، باید شروع به استفاده از ابزارهای آنلاین کنید. یک صفحه رایگان فیسبوک برای کسب و کارتان بسازید و شروع به تبلیغ صفحه خود کنید. از توییتر و شبکه های دیگر هم استفاده کنید و پیام خود را به همه برسانید. هرچه دسترسی خود را وسیع تر کنید، مشتریان بیشتری را جذب می کنید. وبلاگی باز کنید و مقالاتی پر از کلیدواژه بسازید تا ارتباط شما با مشتریان بیشتر شود و ترافیک سایت خود را بسازید. هرچه معروف تر شوید، درآمد شما افزایش می یابد و آینده بهتری در انتظارتان است و علاوه بر آن، زیاد هزینه نکرده اید.

نکته ۴- کارشناس شوید.

آیا درباره میلیونر شدن جدی هستید؟ پس باید در حوزه کاری خودتان کارشناس شناخته شده ای شوید. هیچ راه سریعتری برای رسیدن به ثروت و شهرت وجود ندارد. اینکه به عنوان کارشناس دیده شوید، شما را از رقابت جدا می کند و مشتریانی را جذب می کند که به نحو دیگری شما را پیدا نمی کردند. تا می توانید درباره بازار، اطلاعات کسب کنید و شروع به نوشتن مقاله کنید و از ابزارهای ذکر شده در نکته ۳ استفاده کنید.

نکته ۱۰- بیشتر پس انداز کنید.

با این پول های اضافی می توانید شروع به پس انداز بیشتر کنید. به خودتان حقوق بدهید و پول ذخیره کنید تا در زمان های دشوار پول ذخیره شده به کارتان بیاید. اقتصاد در حال رشد است ولی احتمال اینکه هوای ابری به سراغ آن بیاید، دور و بعید نیست. اگر حالا یک برنامه پس انداز بریزید، پول بیشتری درمی آورید و تضمین می کنید که پولتان رشد می کند، مهم نیست بعداً چه اتفاقی بیفتد. شروعی با هدف پس انداز ۱۰ درصدی، ایده خوبی محسوب می شود. وقتی درآمدهای بیشتری می شود، می توانید بیشتر پس انداز کنید و قبل از آنکه متوجه شوید، پول زیادی خواهید داشت. در انجام این کار، مرحله ۲ را فراموش نکنید و آن پس اندازها را عاقلانه سرمایه گذاری کنید تا درآمدهای تان به حداکثر برسد.

میلیونر شدن نظم می خواهد، ولی اگر همیشه برنده باشید، تبدیل به بازی مفرحی می شود. اگر از این نکات بهره ببرید، مطمئن می شوید که تا پایان سال جیب تان پر است و وقتی توپ سال نو شلیک شد، از این که میلیونر هستید، خوشحال خواهید بود!

هزینه های زندگی در آن بالاست، قطعاً برای همه چیز پول بیشتری خرج می کنید- از هزینه های گاز و آب و برق گرفته تا خوراک و مسکن. اگر بتوانید به جای زندگی داخل شهر، بیرون شهر زندگی کنید، بدین ترتیب هزینه ها را کاهش می دهید و مابه التفاوت آن را سرمایه گذاری می کنید. تصور کنید با پولی که برای مسکن یا اجاره بها و غیره صرفه جویی می کنید، می توانید ۳۰ درصد بیشتر سرمایه گذاری کنید.

نکته ۸- بازار معاملات مسکن را زیر نظر داشته باشید.

کلمه معاملات ملک در حال حاضر برای خیلی ها ترسناک است و البته برای سرمایه گذار چیز خوبی است. قیمت های مسکن زمانی که کاهش می یابد، فرصتی برای سرمایه گذاری محسوب می شود. اگر امکان سرمایه گذاری در بازار معاملات ملکی را دارید، زمانی این کار را انجام دهید که قیمت ها و نرخ های سود در پایین ترین سطح هستند. بدین ترتیب فرصت میلیونر شدن در سال های آتی بیشتر می شود.

نکته ۹- راه های بیشتری برای کسب سود بیابید.

هرچه حساب های بیشتری داشته باشید که برایتان سودآور باشند، برای پایه شخصی و حرفه ای شما بهتر است. حساب هایی باز کنید که امکان استفاده از سود حساب تان را بدهند، سرمایه گذاری هایی با سود سپرده بیشتر باز کنید و هزینه هایی که باید بپردازید را کاهش دهید. صنعت بانکداری بازاری رقابتی است، پس می توانید از میان بانک هایی که سودهای بیشتری می دهند یکی را انتخاب کنید که بهترین خدمات را بدهد. هرچه بیشتر با پولتان کار کنید، در بلندمدت پول بیشتری به دست می آورید.

◇ چهار واژه بنیادین موفقیت مالی



● از هیچ آغاز کنید و به ثروت دست یابید.

بیش از هشتاد درصد از ثروتمندان ایالات متحده از هیچ آغاز کردند و در بسیاری از موارد از زیر خط صفر فعالیت خویش را شروع نمودند. من هنگامی که دهه سوم زندگی خود را آغاز کرده بودم، هرگز هیچ پول اضافه و قابل پس انداز نداشتم تا با آن بتوانم شغلی را آغاز کنم. به نظر می رسید همیشه به اندازه کافی صورت حساب وجود دارد که تا آخرین سنت پول مرا از بین ببرد. در آن سال ها من همیشه مقروض بودم.

● برای فرصت تان آماده باشید.

در آن دوران حتی اگر فرصتی شغلی پیش می آمد من نمی توانستم از آن بهره ببرم. هنگامی که مطالعه زندگی شخصیت های موفق و ثروتمند های خود ساخته را شروع کردم، متوجه شدم تقریباً تمام آنها نیز در دورانی از زندگی خود در وضعیتی کاملاً مشابه وضعیت من بودند. ایده موفقیت مالی، آرزویی دور بود که احتمال تحقق آن بسیار اندک به نظر می رسید. ممکن است شما نیز در چنین وضعیتی باشید، با صورت حساب ها و مخارجی بیش از درآمدتان.

● به اعداد توجه کنید.

آمار و ارقام، اندکی ترسناک است. طبق آمار معتبر از هر صد نفر انسان که به سن بازنشستگی می رسند، یک نفر ثروتمند است، چهار نفر وضع مالی خوب دارند، پانزده نفر اندکی پس انداز دارند و هشتاد نفر نیز برای ادامه زندگی به حقوق بازنشستگی متکی هستند و اغلب مجبورند تا پایان عمر کار کنند. این در حالی است که در تمام طول سال های فعالیت های شغلی، حقوقی مناسب دریافت می کردند، اما علت این امر چیست؟

● چرا افراد در هنگام بازنشستگی فقیر هستند؟

دو دلیل عمده برای این وضعیت وجود دارد: نخست آن که آنها هیچ گاه تصمیم نگرفتند ثروتمند بازنشسته شوند. آنها آرزو دارند و دعا می کنند، اما هرگز تصمیمی قاطع و خدشه ناپذیر برای این امر نمی گیرند. دلیل دوم اینکه حتی هنگامی که در این باره تصمیم می گیرند، اقدام را آنقدر به تعویق می اندازند که خیلی دیر می شود و همیشه دلایل متعددی برای این تعویق دارند.

● با تمایل و تصمیم، حرکت را آغاز کنید.

اگر واقعاً مایل هستید به هدف خود رسیده و استقلال مالی پیدا کنید و ثروتمند بازنشسته شوید، باید چهار اقدامی را که در ادامه توضیح داده می شود، انجام دهید. نخستین اقدام، تمایل است. شما باید آنقدر خواستار هدف باشید که پایبندی خدشه ناپذیر در خود ایجاد کنید و آماده فداکاری باشید. دومین اقدام، تصمیم گیری است. شما همین حالا باید تصمیم بگیرید که اقدام ضروری را انجام دهید. باید آماده باشید هر بهایی را بپردازید و هر مسیر طولانی را بپیمایید تا به هدف برسید.

● مصمم و منظم باشید.

سومین اقدام، مصمم بودن است؛ یعنی ادامه کار علی رغم تمام مشکلات و موانع بر سر راه تا رسیدن به هدف. چهارمین اقدام، نیز نظم است. کنترل بر خود برای ایجاد عادات ضروری در خود برای رسیدن به استقلال مالی و موفقیت. این چهار اقدام یعنی تمایل، تصمیم، مصمم بودن و نظم شما را به موفقیت خواهد رساند و برای اینکه بفهمید تا چه حد موفق خواهید بود، باید برای رعایت هر یک از آن چهار عامل اعدادی از یک تا ده برای خود در نظر بگیرید و به عبارت دیگر به خود نمره بدهید.

● اقدام عملی

۱- همین حالا تصمیم بگیرید از لحاظ مالی مستقل باشید. صرف نظر از تمام مشکلات و موانعی که در کوتاه مدت سر راه شما قرار خواهد گرفت. سپس برنامه ای تدوین کنید که به طور مفصل تمام مراحل حرکت را در آن گنجانده باشید و با نگاه به آن بتوانید بفهمید هر روز چه کارهایی باید انجام دهید.

۲- از ابتدا با خود قرار بگذارید در برابر هیچ مشکلی تسلیم نخواهید شد و مقاومت خواهید کرد تا به هدف خود که کسب استقلال مالی است، برسید.

◇ چطور پول خرج کنیم؟

گاهی وقتها، عدم موفقیت های مالی به علت داشتن الگوهای مالی قدیمی و نادرست اتفاق می افتد. شما با تغییر این الگوها، می توانید رفتارهای مالی تان را بهبود بخشید و به موفقیت های بیشتری دست پیدا کنید. یک راه خوب برای خارج شدن از چارچوب الگوهای قدیمی این است که برنامه مالی مشخصی داشته باشید و مصارف و مخارج تان را بودجه بندی کرده و درصد مشخصی از درآمدها را به کارها و فعالیت های مورد نظر تان تخصیص دهید و سعی کنید از این الگو پیروی کنید. این کار کمک می کند تا بهتر بتوانید هزینه هایتان را مدیریت کنید. برای شروع می توانید الگوی پیشنهادی زیر استفاده کنید:

۵۵ درصد برای نیازهای اصلی و روزمره: معمولاً بیشترین بخش درآمد، صرف مواردی مانند خوراک، پوشاک، مسکن، بیمه، لوازم خانگی و چیزهایی از این دست که جزء ضروریات زندگی هستند، می شود. این موارد هزینه های بالایی دارند، اما آن قدر ضروری هستند که نمی توان از آنها چشم پوشی کرد.

این الگو فقط یک نمونه پیشنهادی است و هر فردی می تواند با هر میزان درآمد، برنامه مالی متناسب با موقعیت و وضعیت خودش تنظیم کند و مقدار پولی که در اختیار دارد، به درصدهای کوچک تری تقسیم کرده و بودجه بندی کند. یکی از مزایای داشتن الگو و برنامه مشخص مالی این است که شما را از چارچوب های قدیمی دور کرده و به شما کمک می کند تعادل را رعایت کنید و با هزینه بیش از اندازه در یک بخش، به اهداف تان در سایر بخش ها لطمه وارد نکنید.

۱۰ درصد برای یادگیری و آموزش: برای تقویت قوای ذهنی و افزایش توانایی های تان و برای اینکه بیشتر بیاموزید و رشد کنید، مبلغی در نظر بگیرید. با این کار موقعیت ها و فرصت های جدیدی پیش رویتان قرار خواهد گرفت و به موفقیت ها و پیشرفت های بیشتری دست پیدا خواهید کرد.

۱۰ درصد برای تفریح و لذت: هر ماه بخشی از درآمدتان را برای تفریحات و علاقه های شخصی تان در نظر بگیرید. سعی کنید این احساس را از خودتان دور کنید که پول تان به هدر می رود. خرج کردن پول در مواردی که مورد علاقه شماست، باعث شادی و آرامش شده و احساس لذت و رضایت از زندگی را در شما بالا می برد.

۱۰ درصد برای پس انداز: هر ماه مبلغی برای اهداف و برنامه های بلندمدت، مانند خرید مسکن، پس انداز کنید. از این مبلغ می توانید برای بازپرداخت یک وام یا شرکت در سرمایه گذاری های بلندمدت و مطمئن استفاده کنید.

۱۰ درصد برای پس انداز بازنشستگی: بهتر است پولی را که در این حساب نگه می دارید، خرج نکنید مگر اینکه بتوانید پول بیشتری تولید کرده، سرمایه گذاری کنید و در درازمدت بتوانید از محل این پول، درآمد بیشتری به دست آورید.

۵ درصد برای هدایا و امور خیریه: این حساب می تواند یکی از قسمت های مهم بودجه شما باشد تا به وسیله آن احساس سخاوت مندی، بخشش و کمک به دیگران خود را ارضا کنید. با این پول می توانید به افراد خانواده و دوستان تان هدیه بدهید، در امور خیریه و هر فعالیتی که به تحقق اهداف عمومی و مردمی کمک کند، شرکت کنید. این کار باعث می شود از خرج کردن پول احساس بدی نداشته و نسبت به ثروتمند شدن و قدرت ناشی از آن حس خوبی داشته باشید.



◆ نکات مفید برای مدیریت هزینه های زندگی

این روزها، زندگی کردن و خرج کردن بیشتر از بودجه امری عادی شده است. همانطور که اسکناس جای خود را به سکه می دهد، بین چک کشیدن و پرداخت در آینده و پرداخت های نقدی اشتباه می شود. و یک زمان می بینید که سر یک تاریخ مقرر، چندین چک دارید و حسابی خودتان را مقروض کرده اید.

پس انداز کردن، عادتی است که باید از همین امروز شروع کنید. سعی کنید ذره ذره پولی را که به دستتان می رسد، نگه دارید تا برای پرداخت موعد چک ها و هزینه هایتان دچار مشکل نشوید، اما زمانی که می بینید برای هیچ کار دیگری پول ندارید، آن وقت است که باید یک فکر اساسی کنید.

چطور شروع کنید؟ سه مسئله مهم وجود دارد که باید به آن توجه کنید: هزینه ها، قرض ها و پس انداز برای اهداف خاص. هدف این است که خریدها و هزینه های غیر ضروری خود را کنترل کنید. بعد از آن، اهداف مالی مثل بازنشستگی، آینده فرزندان، خانه، ماشین و سایر نیازها باید مورد توجه قرار گیرند. علاوه بر این، گذاشتن بودجه ای برای پس انداز هم اهمیت زیادی دارد. در زیر به چند نکته برای شروع و حفظ یک بودجه موفق اشاره می کنیم.

فیش حقوق: نگاهی جدی به فیش حقوقتان بیاندازید. این کار به خوبی نشان می دهد که چه مقدار پول ماهانه به دستتان می رسد، چه قبوضی را باید چه موقع پرداخت کنید و وقتی اینها را بدانید آن وقت می فهمید چه وقتی می توانید ریخت و پاش داشته باشید.

لیست هزینه ها: همراه با خانواده بنشینید و لیستی از همه هزینه ها و سرمایه گذاری هایی که به صورت ماهانه انجام می دهید، تهیه کنید. بعد ببینید که کدام یک اضافی است و باید حذف شود. یک

کاربرگ یا حسابگر مخصوص بودجه داشته باشید. زمینه هایی که به شما مربوط می شود را نگه داشته و بقیه را پاک کنید. همچنین سعی کنید این لیست تا حد ممکن قابل درک باشد و وظیفه نگهداری از آن را هم به عهده بگیرید.

کاهش هزینه ها: این شامل هزینه های سبک و روش مخصوص زندگی شماست. آخرین مدل موبایل به نظرتان خیلی قشنگ است، اما آیا لازم است که حتماً آنرا داشته باشید؟ بیرون غذا خوردن هم یک هزینه بسیار هنگفت است و می توانید آنرا حذف کنید. قبوض آب و برق را هم می توانید با ایجاد تغییرات کوچک در روش زندگی تان بسیار کمتر کنید. **خرید عمده:** این روزها خرید عمده خیلی مقرون به صرفه تر است؛ چون تخفیفات بسیار خوبی روی آن می دهند. **هزینه های روزانه:** هزینه های روزانه تان، آن خرده خرج هایی که ممکن است از قلم بیاندازید را یادداشت کنید. همچنین اگر بتوانید خرج و مخارج تان را به صورت روزانه یا حداقل هفته ای مدیریت کنید، مدیریت هزینه های تان بسیار بهتر خواهد شد.

در زیر هر هزینه خاص، مبلغ مورد نظر را یادداشت کنید. زیر هزینه هایی که میزان آن تحت کنترل شما نیست ۵۰ درصد بیشتر بنویسید. آخر کار اگر دیدید که چیزی ته کیفتان باقی ماند؛ یعنی خوب بودجه بندی کرده اید، اما اگر کسری آوردید یعنی دارید بیشتر از آنچه که در توان تان است، خرج می کنید. به همین خاطر باید روی عادات خرج کردن خودتان یک بازنگری داشته باشید.

تطابق مخارج با بودجه: کار بسیار سختی است. اگر بنا بر مسائل اورژانسی در یک ماه کسری بودجه آوردید، سعی کنید هر چه سریع تر دوباره روی روال بیفتید. در غیر این صورت همه چیز زندگی تان بر هم می خورد و هر ماه بیشتر از آنچه که در می آورید، خرج خواهید کرد. سعی کنید همیشه برای چنین

موقعیت‌های اورژانسی پس‌انداز داشته باشید.

تعیین هدف: بودجه فقط برای کنترل خرج و مخارج نیست. باید بتوانید برای اهداف مختلف مثل بازنشستگی، خرید ماشین، خانه، آینده فرزندان‌تان و امثال این پس‌انداز داشته باشید. برای این منظور باید بعد از تقسیم‌بندی بودجه چیزی ته جیب‌تان بماند که برای آن اهداف خاص پس‌اندازش کنید. برای آسان‌تر کردن کارتان یک نرم‌افزار مالی شخصی روی کامپیوترتان نصب کنید. از این مهم‌تر، آنچه نیاز دارید قطعیت و عادت‌ی مثبت برای وارد کردن و حساب کردن صحیح همه هزینه‌ها، خرج و مخارج و پس‌اندازهای‌تان است. کار آسانی نیست، اما مطمئن باشید که به نفع‌تان خواهد بود.

◇ راهکارهای ساده برای پولدار شدن

توصیه‌های تجاری اقتصاددانان

روز گذشته کسی از من پرسید: من مشتاقم بدانم شما چه توصیه مالی شخصی‌ای در رابطه با کنترل، حذف و مدیریت بدهی و نحوه سرمایه‌گذاری دارید؟

من یکی از شنوندگان دیو رامسی هستم، کسی که فکر می‌کنم برای کسانی که کاملاً ناآگاهند و مردمی که کاملاً در قرض فرو رفته‌اند و انضباطی در زندگی‌شان ندارند، برنامه‌های بسیار خوبی تهیه می‌کند. او حتی توصیه‌های نجیبانه‌ای برای آن دسته از ماهایی دارد که منظمیم، اما مسائل را همیشه «از همه زوایا» نمی‌بینیم.

اما او اعتقادی به سرمایه‌گذاری بر طلا ندارد. او همچنین به بیمه عمر باور دارد و من با مشاوران سرمایه‌گذاری‌ای مواجهم (من در یک خرده‌فروشی کار می‌کنم و تعداد زیادی مشتری که برای خرید می‌آیند، می‌بینم و بنابراین کمی آنها را از نزدیک می‌شناسم) که به استفاده از پول‌های اضافی برای «ریختن در امر مسکن» و پرداخت زودهنگام وام مسکن توصیه نمی‌کنند. به هر حال من مشتاقم بدانم شما در کجای این حرف‌ها قرار دارید. من بدهی‌ای جز وام خانه ندارم، هزینه مدرسه پرداخت شده است (و به صورت نقدی) و پول همه اتومبیل‌ها نیز داده شده است. تا حالا طلایی نخریده‌ام، هنوز در مورد آن دودل هستم.

اینها چیزهایی است که فوراً به ذهن من می رسد:



۱- شما باید بیش از چیزی که خرج می کنید، ذخیره کنید. من عدد سحرانگیزی ندارم، اما فکر می کنم دست کم باید بگویم هر آن چه در چند ماهه گذشته ذخیره کرده اید، بسیار اندک است. بنابراین بیشتر پس انداز کنید که این معنا را می دهد: از درآمدی که هر ماه دارید سهم کمتری را به خوردن، مصرف گاز (مثلاً ماشین تان را کم تر برانید)

و هر چیزی که پس از مصرف، چیزی از آن برای شما باقی نمی ماند، اختصاص دهید. در عوض بیشینه درآمد ماهانه تان را پس انداز کنید که می تواند شامل پرداخت بدهی هم باشد. در باقی گزاره ها چگونگی اختصاص بهتر پس انداز در هر ماه را توضیح خواهم داد.

۲- اگر شما اکنون موجودی کارت اعتباری مبتنی بر حداقل نرخ دارید (یعنی موجودی شما در بند نیست)، من فکر می کنم که هدف کوتاه مدت شما باید این باشد که هر چه زودتر آن را قطع کنید. شرکت های ارائه دهنده کارت اعتباری دیر یا زود پتکشان را فرو می کوبند، حتی بر سر مشتریانی که خوب عمل کرده اند. برای مثال من هیچ وقت پرداختم را فراموش نکرده ام (جز سالی پیش که سفر بودم و سهل انگاری کردم)، اما چند ماه پیش آنها حداقل پراختی را بالا بردند. چیزی مشابه برای دوستم اتفاق افتاد. او بدهی مدرسه حقوق را می پردازد و بنابراین به جهت مالی مرتب است. او وام دسته ای از دانشجویانش را به کارت های اعتباری انتقال داد؛ چون بهره بهتری داشتند، اما آنها اخیراً برنامه بازپرداخت او را تغییر داده اند و این مساله او را اذیت کرد. چرا کارت های اعتباری چنین می کنند؟ مطمئن نیستم، اما فکر می کنم بخشی از آن به مقررات «کمک کننده» دولت برمی گردد که شما را مجبور می کند وام هایتان را زودتر پرداخت کنید. در عین حال من فکر می کنم این مساله می تواند به این دلیل باشد که شرکت های ارائه دهنده کارت اعتباری مجبورند مشتریان خوبشان را به پرداخت سریع وام فراخوانند پیش از آنکه به خاطر عدم پرداخت به موقع

مشتریان بدشان نابود شوند. به هر حال زمان خوشی گذشته است.

اگر شما درباره موجودی با تمدید مهلت پرداخت ۱۵ درصد نگرانید ولی امید دارید که در اکتبر ۲۰۱۰ پیشنهاد جدیدی در صندوق نامه شما یافت شود، من پیشنهاد می کنم که امیدواری را کنار بگذارید و پرداخت را شروع کنید.

برای برانگیختن خودتان می توانید چنین فکر کنید: اگر شما یک موجودی با تمدید مهلت پرداخت ۱۵ درصد دارید، این یک ۱۵ درصدی است که شما برای هر دلاری که با زمین زدن اصولتان «سرمایه گذاری» می کنید، گارانتی شده است.

توجه: اگر شما واقعا در بدهی کارت های اعتباری فرو رفته اید، بعضی جاها ممکن است شما فکر کنید که بهتر است منصرف شوید و اعلام ورشکستگی کنید. من شخصا از چنین اقدامی بیزارم، چون نه تنها اعتبار مرا به فنا می دهد، بلکه به هر میزانی که این تصمیم آگاهانه باشد من آن را خلاف اخلاق می دانم، اما من این اشاره را کردم چون ممکن است بعضی از مردم واقعا به سختی در بدهی کارت های اعتباری فرو رفته باشند و شاید سعی کنند بدهی شان را بپردازند قبل از آن که ضربات تورم هر کاری را بیهوده کند.

۳- تا وقتی که وام مسکن، وام خودرو و بقیه بدهی ها، نرخ بهره ثابتی دارند، من هیچ کاری نمی کنم جز این که حداقل پرداختی را داشته باشم. (و اگر آن ها دارای نرخ بهره های متفاوتی هستند، من فکر می کنم که در اولین فرصت شما باید به بانک زنگ بزنید و بپرسید که باید چه کنید تا نرخ بهره وام هایتان ثابت شود). چیزی که مرا در برابر دیوانگی پولی بانک آرام می دارد این است که او در نهایت خانهم را از من نمی گیرد. اکنون، احتمالا آب از سر من گذشته است، اما اگر هزینه های مطبوعات چاپی و وام مسکن ماهانه، اندکی سر خم کند، ممکن است با میزان هزینه ای که من برای نوشتن می گیرم برابری کند.

۴- اگر شما هنوز دهه های کاری ای را در پیش رو دارید، من برنامه ای برای تهدیدی که می تواند تورم بالا برای شما ایجاد کند دارم. با انباشت سرمایه به صورت دارایی فیزیکی، یعنی مقداری کافی سکه طلا و نقره که خانواده شما را همیشه در هنگام خطر، بالای جزر و مد ها قرار می دهد.

برای مثال اگر قیمت دلار به ۸۰ درصد الان نزول کند و قیمت ها در وال مارت ۵۰ درصد بالا رود و قیمت گاز به ۱۵ دلار بکشد، حقوق شما احتمالا نمی تواند سریع با شما همراه شود. این جا است که انباشت شما از سکه ها به کارتان می آید و وقت آن است که آن ها را یکی یکی پایین بیندازید (بفروشید یا هر کاری دیگر)، تا رسیدن به آن نقطه ای که شما استهلاک ناشی از دلار را تعدیل کرده اید. من خودم فروشگاه های

نخواهد داشت اگر شامل این ذخیره باشد، چون اشتراک قیمت‌ها سبب می‌شود که در هر افزایش قیمتی، همه قیمت‌ها با هم بالا برود.

۶- بنابراین من فکر می‌کنم که پوشاندن فروریختن دلار، واقعیتی ترسناک برای اقتصاد آمریکا خواهد شد. بنابراین به مجرد این که شما نازبالشی از طلا و نقره ساختید، اگر در پی سرمایه‌گذاری بلندمدتی هستید که شما را از فروپاشی دلار محافظت کند، می‌توانید به چیزهایی مثل ETF بیاندیشید که شما را در بازارهای جهانی سهام معرفی می‌کند یا بازارهای آسیایی، اگر گمانتان این است که آن‌ها آینده را در دست دارند.

۷ - آخرین نکته، اینکه شما باید سعی کنید بیش از یک محل درآمد برای خود ایجاد کنید. اگر و وقتی که اوضاع بد شد، شما نمی‌خواهید که کارتان را از دست دهید و نمی‌دانید که پرداخت چک بعدی را از کجا بیاورید. در حالت ایدئال شما دو یا سه سرمایه در جریان با ۱۰ درصد ثبات می‌خواهید، که این اطمینان را می‌دهد که اگر اوضاع بر شما بد شد می‌توانید از آن خیز بردارید. برای بعضی از مردم، این بدان معناست که مسکن کوچکی برای اجاره دادن بیاوند و یاد بگیرند که چه طور مستاجر پیدا کنند و چطور یک توالت را جابه‌جا کنند و چیزهای دیگر. در این صورت بعد از مرخص کردن اولین مستاجر با ذخیره کردن کافی سرمایه، آن فرد می‌تواند هشت واحد دیگر را بخرد و بنابراین یک صاحب‌خانه تمام وقت شود.

محلی سکه را از مجموعه‌های «نقره بنجل» خالی کرده‌ام. منظورم سکه‌های واقعی آمریکایی (بیست و پنج سنتی، ده سنتی و پنج سنتی) پیش از ۱۹۶۲ است که در آن واقعا نقره هست. به این طریق بقیه آمریکایی‌ها می‌فهمند که چرا می‌توانند در گوگل سرچ کنند تا بدانند چقدر در اشتباهند که فرض می‌کنند روزی قیمت نقره ثابت می‌شود. من همچنین مقداری سکه طلا دارم و حتی اگر به معاملات پایاپای برگردیم (توجه کنید که اگر شما از نقره استفاده کنید، معامله پایاپای نیست) من با سکه‌های طرح قدیم آمریکایی که همگان آن را به رسمیت می‌شناسند، در تقابل با عقاب‌های آمریکایی یا هر چیزی، راحت‌ترم.

۵ - در مورد تورم بالا، تنها دارایی درازمدتی که باید نگران‌ش باشید دارایی‌های وابسته به دلار است. مشخص است که این دارایی‌ها شامل اوراق قرضه و البته سیاست‌های بیمه عمر می‌شود. (به هر حال اگر شما برای همه عمر در سود سهام با شرکتی مشترکید، همان‌طور که من و کارل در کتابی که به زودی منتشر می‌شود با هم شریکیم، هنوز کارهای زیادی هست که شما می‌توانید برای موقعیت خودتان بکنید. مثلاً این که شما می‌توانید تمام موجودی نقدی اضافه‌تان را در این سیاست پمپاژ کنید، سپس همه آن را یک جا قرض بگیرید و با آن سکه طلا یا ملکی واقعی یا هر چیزی از این قبیل بخرید). حال اگر قرار باشد که افت قیمتی فقط برای دلار اتفاق بیفتد، بازنشستگی شما هیچ مشکلی

◇ میلیاردرها چگونه میلیاردر می شوند؟

اکثر میلیاردرهای امروزی، در خانواده‌ای ثروتمند به دنیا نیامده و در اثر تلاش شخصی ثروتمند شده‌اند. همچنین حدود ۹۰ درصد از میلیونرهای امروز هرگز تصویری از اینکه روزی ثروتمند خواهند شد، نداشتند. میلیونرهای امروزی به طور متوسط ۶۱ سال و در حدود ۳ میلیون دلار ثروت دارند.

اقتصاد آنلاین/گروه مدیریت و درآمدزایی:

تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که اکثر میلیونرهای امروزی، در خانواده ثروتمندی به دنیا نیامده‌اند و در اثر تلاش شخصی ثروتمند شده‌اند. به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از مطالعه اخیری که توسط شرکت تضمین سرمایه‌گذاری [۱] انجام شده است، ۸۶ درصد به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از مطالعه اخیری که توسط شرکت تضمین سرمایه‌گذاری [۱] انجام شده است، ۸۶ درصد میلیونرهای امروزی به طور متوسط ۶۱ سال و در حدود ۳,۰۵ میلیون دلاری دارند.

تقریباً تنها سه چهارم میلیونرها احساس ثروتمندی دارند، در حالی که سایرین فکر می‌کنند به طور متوسط افزایش ۵ میلیون دلار به دارایی‌های قابل سرمایه‌گذاری آنها، باعث خواهد شد که احساس ثروتمند بودن داشته باشند.

سانجیو میرکاندانی [۲]، رییس یک موسسه سرمایه‌گذاری تضمینی به نام امور مالی ملی [۳] بیان می‌کند: "میلیونرهای امروزی چند بعدی هستند و برای درک واقعی آنها، نباید فقط به دورنمای زندگی

یا من دانشجوی سابق را می‌شناسم که در کنار درسش سعی کرد که وارد گاراژهای فروش شود و چیزهایی را پیدا کند و آن‌ها را در سایت ebay دوباره بفروشد. اگر شما اندکی ذهن‌تان را زحمت بدهید و سعی کنید تا راه‌هایی را برای پول به‌دست آوردن، امتحان کنید، می‌توانید چند روز تعطیل وقت بگذارید تا بسنجید که چقدر پول در هر ساعت می‌توانید کسب کنید. مشخصاً من نمی‌توانم به هر کس پاسخی جادویی بدهم. راه کسب پول در اقتصاد بازار این است که نیاز مشتریان ناکامل را تحت نظر بگیرید و آن را کامل کنید. آن‌چه من می‌خواهم بگویم این است که شما باید جستجو را همین الان شروع کنید و بنابراین چیزهایی را تجربه کنید، یا حداقل تا زمانی که هنوز شغل معمول تان را دارید، برخی حوزه‌ها را تحقیق کنید. وقتی کار به جای خطرناک برسد، شرکت‌های معمولی قفل می‌کنند. هیچ کسی در آن زمان چیزی کرایه نمی‌دهد و شما باید بتوانید لااقل برای چند ماه کارگشا باشید.

واقع گرایانه‌ای نسبت به شرایط جاری بازار در میان میلیونرها وجود دارد، در حالی که دیدگاه آنها نسبت به آینده به شکل گسترده‌ای خوش‌بینانه است. تا حدود زیادی، اینکه میلیونرها چگونه فکر و عمل می‌کنند، یک شاخص مهم برای پیش‌بینی روندهای مالی در بازار است."

یکی از این روندها، علاقه فعلی میلیونرها به بازار بورس است. بررسی بر روی میلیونرها نشان می‌دهد که سهام شخصی داخلی، بزرگ‌ترین حوزه سرمایه‌گذاری آنها در سال اخیر بوده است و بعد از آن سپرده‌های مدت‌دار، حساب‌های پولی، شبه پول‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، اوراق قرضه شخصی داخلی و دارایی‌های ناشی از شراکت در میچوال فاند‌ها قرار دارند.

این مطالعه براساس آمارگیری از بیش از هزار میلیونر سرمایه‌گذار تهیه شده است.

آنها توجه کرد، بلکه باید به مسیر کسب ثروت و اهداف مالی آنها برای آینده توجه کرد."

به گزارش اقتصاد آنلاین، این مطالعه نشان می‌دهد، مهم‌ترین منابع دارایی‌های ثروتمندانی که با تلاش شخصی به ثروت رسیده‌اند، شامل دارایی‌های ناشی از افزایش ارزش سرمایه و سرمایه‌گذاری‌ها، خرید سهام و یا تقسیم سود ناشی از خرید سهام است، اما مهم‌ترین دارایی کسانی که در یک خانواده ثروتمند متولد شده‌اند، ثروت به ارث رسیده، کارآفرینی (تاسیس شرکت) و افزایش قیمت ناشی از سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات بوده است.

هنگامی که صحبت از استراتژی سرمایه‌گذاری می‌شود، میلیونرهای خودساخته تمایل به مشارکت در سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها دارند، در حالی که میلیونرهای خانواده‌های ثروتمند عموماً علاقه به سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات دارند.

این پژوهش در مورد آینده مالی آنها نشان می‌دهد که ۳۰ درصد میلیونرهای امروزی تمایل به حفظ ثروت‌شان دارند، در حالی که ۲۰ درصد بر روی افزایش دارایی‌ها در آینده تمرکز کرده‌اند.

این مطالعه نشان داد که تصور میلیونرها نسبت به وضعیت‌شان در آینده بهبود پیدا کرده، به طوری که خوش‌بینی آنها در سال جاری به بالاترین حد خود از سال ۲۰۰۶ رسیده است.

مایکل دوربین [۴] رییس موسسه خدمات تضمینی نهادی ثروت [۵] معتقد است که "در طول عمر این پژوهش، یک روند واضح وجود داشت؛ دیدگاه

◇ چگونه مثل یک میلیاردر فکر کنیم؟

۱. ثروت، یک مقوله ذهنی است.

مثبت و عمیق، هرگز موفق نخواهید شد». اگر باور نداشته باشید که می‌توانید ثروتمند و متمول شوید، هرگز به ثروت دست نمی‌یابید. متأسفانه اجتماعاتی که در پرورش فکر افراد دخیل‌اند، بیش از پرورش خوش‌بینی در افراد، آنها را به سمت افکار بدبینانه هدایت می‌کنند. اغلب افراد می‌گویند «هرچه را که می‌خواهید در دنیای واقعی نمی‌توانید به دست آورید، یا با خیال‌پردازی وقت خود را تلف نکنید». ما غالباً این حرف‌ها را می‌شنویم و با این تفکرات، باورهای مان شکل می‌گیرد، در نتیجه این‌طور به نظر می‌رسد که ثروت به تعداد محدودی از افراد خوش‌شانس اختصاص دارد، اما این افکار درست نیست، نقطه عطف زندگی افراد موفق جایی است که به کامیابی خود ایمان می‌آورند.

اشتباه رایج ما این است: «چیزهایی را که باید در درون خودمان جستجو کنیم، اغلب در دنیای خارج منتظرشان هستیم». موفقیت از درون ما ریشه می‌گیرد. تنها وقتی واقعاً احساس خوشبختی می‌کنیم که منشاء رویدادهای خوب و خوشایند از درون هر یک از ما ریشه بگیرد. قبل از ثروتمند شدن در زندگی، باید از ثروتمند شدن در ذهن‌مان شروع کنیم. یادگیری اصول با ذهن ناهوشیار، نکته‌ای بسیار اساسی و بنیادی است. آموختن این موضوع به مردم بسیار مهم است؛ آنها باید موفقیت و خوشبختی را باور کنند، آن را با شور و اشتیاق فراوان بخواهند. هنوز اکثر مردم، با یک یا چند بار زمین خوردن و ناکامی سست می‌شوند و به جای تلاش، زانوی غم بغل می‌گیرند. اراده برای قدرتمند شدن، همیشه ساده نیست. در افراد بی‌ثبات، بی‌اراده، منفعل و بی‌انگیزه این ضعف اراده پایدار و مستحکم شده است و برطرف کردن آن بسیار دشوار است.

۲. باور داشته باشید که می‌توانید موفق شوید.

۳. تصویر مثبتی از پول و موفقیت در ذهنتان ایجاد کنید.

موانع ذهنی خود را درباره پول و موفقیت، بشناسید. نوع رابطه خود را با پول کشف کنید. ارتباط شما با پول مثبت است یا منفی؟ وقتی افکار خود را درباره پول به خوبی شناختید، حتماً آن‌ها را یادداشت کنید. نگاهی بیاندازید و ببینید چرا این افکار و باورها را نسبت به پول داشته‌اید. سپس، کم‌کم تصویرهای قدیمی ذهن‌تان را که شما را مایوس و دلسرد کرده‌اند، کنار بگذارید و از آن‌ها صرف نظر کنید.

قبل از اینکه به موفقیت برسید، باید باور داشته باشید که می‌توانید موفق شوید. این جمله فقط یک عبارت کلیشه‌ای نیست. مهم نیست که قبلاً چه باوری داشته‌اید، از هم اکنون می‌توانید با تغییر در باورهای زندگی، خود را متحول کنید. «بدون داشتن باورهای

چگونه می توانم آن طور زندگی کنم که واقعا دوست دارم؟

۷. از گفتگوهای درونی خود، آگاه شوید.

زندگی، همان چیزی را به شما می دهد که می خواهید. زندگی را آن طور که در رویاهای تان می بینید، به صورت یک نمایشنامه بنویسید. تصمیم با شماست که زندگی تان را چگونه رقم بزنید.

۸. برای رسیدن به رویاهای تان مبارزه کنید تا آنها را به رویای بزرگ تر مبدل سازید.

داشتن آرزوهای بزرگ و رویاهای عمیق، کلید موفقیت است. ذهن ناهشیار، تنها محدودیت هایی را می شناسد که خود شما بر باورهای تان تحمیل کرده اید. البته این باورها می توانند تغییر کنند. آرزوی افراد، با تحول دوره ای زندگی تغییر می کند.

۹. در حالت آرامش، عبارات تلقینی و فرمول های زیر را برای موفقیت با خود تکرار کنید.

من انسان منحصر به فردی هستم و چیزهای زیادی برای ارائه به دیگران دارم.
من موظفم که خودم باشم.
من موفق می شوم. موفقیت و خوشبختی را به زندگی ام دعوت می کنم.
اشخاص و موقعیت هایی را که به من کمک می کنند، پیدا می کنم.

۴. بادقت و مراقبت، افکار خود را واریس کنید.

بر روی اهداف خود تمرکز کنید. برکت، خوشبختی و موفقیت به زندگی شما رو می آورد. حساب بانکی باز کنید و هر هفته مبلغی را پس انداز کنید. این کار باعث رشد و افزایش این پول می شود و تمرکز شما را کم کم از مفهوم نداشتن به مفهوم رشد، سوق می دهد. سرانجام بدون تلاش آگاهانه، تمرکز و توجه شما به رشد و موفقیت معطوف خواهد شد؛ با این روش همه ی افکار شما متحول می شود.

۵. برای افکار تان مجدداً برنامه ریزی کنید.

هر روز، با اطمینان ساعتی را به برنامه ریزی ذهن تان اختصاص دهید. خیال پردازی کنید و تصویرهای ذهنی مثبت و حتی خیالات خام، در سر بپرورانید. در حالت آرامش، قبل از خواب، ذهن تان را غرق تصویرهای مثبت کنید، احساس کنید هر چه را می خواهید، اکنون دارید. این کار را به طور روزانه و هر هفته، تکرار کنید. به زودی شاهد تحول در زندگی تان خواهید بود.

۶. از خودتان بپرسید: اگر همه ی دنیا مال من بود و بی نهایت زمان داشتم، چه می کردم؟

اگر همچنان به کار فعلی خود می پرداختید، یعنی دقیقاً در مسیر خوبی حرکت می کنید و همان کاری را انجام می دهید که باید انجام دهید. اما اگر ترجیح می دهید به کار دیگری بپردازید از خودتان بپرسید:

من روز به روز، بهتر و بهتر می شوم.

۱۳. اهداف سال آینده‌ی خود را ترسیم کنید.

همین که هدف روشنی برای سال بعد در ذهن خود ساختید، برنامه‌ای گام به گام برای دستیابی به آن هدف، بنویسید. هر آنچه را که برای اجرای این برنامه نیاز دارید، در برنامه‌ی خود بگنجانید و برای هر مرحله‌ی تاریخی تعیین کنید.

با تمام قوا حرکت کنید و همیشه آینده را مثبت

ببینید و فراموش نکنید آینده از همین لحظه آغاز

می شود.

۱۰. روی یک برگ کاغذ بنویسید که دوست دارید

در آمدتان در سال چه قدر باشد.

با این کار یک تصویر ذهنی از مبلغی که در نظر دارید در ذهن خود می سازید و هدفتان را مشخص می کنید. شما می توانید ثروتمندتر از آن باشید که فکر می کنید.

۱۱. مبلغی را که چند لحظه قبل نوشتید در دو ضرب

کنید و واکنش خود را ارزیابی کنید.

اگر در ابتدا مبلغ ۵۰ هزار دلار را یادداشت کرده اید، حالا از خودتان بپرسید که چرا همان موقع رقم ۱۰۰ هزار دلار را ننوشته اید. درباره‌ی این هدف بزرگتر چه احساسی دارید؟ آیا فکر می کنید ۱۰۰ هزار دلار خیلی زیاد است؟ هر ساله هزاران نفر، به جمع میلیونرها می پیوندند و میلیون ها نفر دیگر درآمدی بالغ بر ۱ میلیون دلار دارند. آنها به قدر کافی تصویر مثبتی از خود دارند که بتوانند به اهداف مورد نظرشان برسند.

۱۲. حال بنویسید که می خواهید با زندگی تان

چه کنید.

تا آنجا که امکان دارد جزئیات را هم منظور کنید. چه کاری دوست دارید، انجام دهید؟ چه مقدار پول می خواهید به دست آورید؟ در ۵ سال آینده؟ در ۱۰ سال آینده؟ در ۲۰ سال آینده؟

◇ چیزی که یک میلیاردر در مورد کسب و کار بزرگ به من گفت.

اگر خوش شانس باشید ناصحانی (مرشدان) که در کسب و کار شخصی خودش موفق بوده را می یابید که می توانند شما را نیز در مسیر موفقیت راهنمایی و هدایت کنند. اگر واقعاً خوش شانس باشید و این افراد در صنعت و حرفه شما حضور داشته باشند، بیش از یک پشتیبان برای تصمیمات شما خواهند بود. افراد فوق العاده خوش شانس اندکی وجود دارند که یک ناصح، مسیر فکری شان را در مورد کسب و کار تغییر دهد. چندین سال پیش، من با یک چنین شخصی برخورد کردم.

طی یک سری اتفاقات تصادفی، من با یک میلیونر که حاضر بود تجربیات با ارزش خودش را با من سهیم شود برخورد کردم. در کمتر از ۲ ساعت، این فرد توانست تمام آن چیزی را که من در مورد کسب و کار می دانستم، تغییر دهد. حتی توانست اکثر تصورات و طرز فکرهای اساسی را که من در زمینه کسب و کار داشتم عوض کند. من و شریکم در یک شرکت فروش آگهی آنلاین که خیلی در آن سرمایه گذاری شده بود و رشد آن بیشتر به خاطر محیط اینترنتی بود با هم کار می کردیم. او رئیس من بود و من فضاهای آگهی را می فروختم. ما به سرعت درک کردیم که اگر کسب و کار شخصی خود را دور از وضعیت دشوار شرکت که با آن درگیر

بودیم، ادامه دهیم، سرگرمی بیشتری خواهیم داشت و اجناس خود را با قیمت بالاتری خواهیم فروخت. یکبار تصمیم به ترک شرکت گرفتیم. در یک دوره زمانی دیوانه کننده و با بیدار ماندن مان تا دیروقت در پشت لپ تاپ ها، توانستیم توجه یک سرمایه گذار خیلی توانگر را جلب کنیم. او ما را برای دیدن خودش و بعضی از وکلایش در هتل شخصی اش با این دستورالعمل که «تماماً برنامه های کسب و کارتان را کنار بگذارید و فقط خودتان بیایید»، دعوت کرد. هر چند که اولین ملاقات بیش از ۲ ساعت نبود، اما زمان به سرعت می گذشت. ملاقات بر اساس ارزیابی من و شریکم بر اساس یک سری سوالات که با فکر و اندیشه ی مرتب طرح شده بود، برگزار شد. با این وجود چیزی که جالب بود اینکه سوالات، بسیار ساده و پیش پا افتاده بودند. ما انتظار یک سری سوالات سخت در مورد سرمایه گذاری مشارکتی و معاملات بین المللی را داشتیم، اما به جای آن درباره اینکه ما کی هستیم و اینکه برای کمک به بهتر شدن شرکت، چگونه فکر می کنیم، مورد سوال قرار گرفتیم. بعد از چند ماه ارتباطات مالی را با وی شروع کرده، ما یک

معامله با این سرمایه گذار انجام دادیم. معامله انجام شد، اما سوالات همچنان ادامه داشت. جالب ترین و ملایم ترین سوال که تقریباً یکبار در هفته در پشت تلفن و در هر ملاقات رودر رو از ما پرسیده می شد (چه طوری) بود. اوایل من فکر می کردم که این

داشته باشید، شما درگیر یک مشکل بزرگ هستید". در طول زمانی که ما با هم تماس داشتیم همیشه تعداد زیادی سوال مطرح بود. هر سوال توانایی این را داشت که مستقیم سر اصل مطلب برود و موقعیت‌های پیچیده را درک کند.

در زیر لیست سوالاتی که مدام مطرح می‌شد، آمده است.

۱- چه کسانی مشغول به کار هستند؟ شهرت، امانت و استعداد درونی کسانی که درگیرند چقدر است؟ این افراد شرکت را در مسیر موفقیت قرار می‌دهند یا شکست؟ پاسخ کلیدی است که مطمئن شوی که تو تنها کسی نیستی که افراد باهوش و پر انرژی و با اشتیاق فوق‌العاده‌ای داری و همچنین مطمئن شوی که به دست آوردن یک گروه در کنار هم، ده برابر جمع نیروی تک تک اجزا آنها است. ممکن است باهوش‌ترین افراد را در گروهت داشته باشی، اما اگر هیچ ارتباطی بین آنها نباشد هیچ کاری موفقیت‌آمیز انجام نمی‌شود.

۲- در مسیر کاری‌تان، افراد مهم‌ترند یا ایده‌ها؟ اگر با مشکلی مواجه شدید ارزیابی کنید که این مشکلات توسط افراد به وجود آمده یا توسط ایده‌هایی که آنها برای پیشبرد کارشان دارند. افراد خوب می‌توانند یک ایده بد را به خوب تبدیل کنند، اما افراد بد هرگز نمی‌توانند چنین کاری کنند. حتی یک ایده‌ی کسب و کار که بر اساس فکر و اندیشه‌ی ای باز و صحیح گرفته شده، ممکن است به کاستی منتهی شود. اما زمانی که افراد خوبی در اختیار داشته باشید، اداره

یک سوال مسخره است و با توصیف شرکت و اینکه ما برای موکل‌مان چه کارهایی انجام داده‌ایم، پاسخ داده خواهد شد. با گذشت زمان به ذهنم خطور کرد که این یک سوال پر معنی است و جواب‌های من به موضوعی که در کنه سوال نهفته است، پاسخی نمی‌دهد. بالاخره من از سرمایه‌گذار میلیونی‌مان پرسیدم شما همیشه این سوال را از من می‌پرسید، بنابراین دلیلی ندارد که شما جواب را ندانید پس چرا تکرار می‌کنید؟ او خندید و همچنان جواب می‌داد "من همیشه این سوال را می‌پرسم چون که بهترین سوالی است که بفهمی افرادی که در یک کسب و کار متمرکزاند چگونه‌اند". سکوت‌م او را برای ادامه دادن برانگیخت "می‌بینی، اگر کسی بتواند به این سوال بی‌پروا و در کمتر از ۱۰ کلمه جواب دهد، احتمالاً نمی‌داند که ارزش واقعی سرویس و محصول‌شان چقدر است".

"برای امتحان اینکه این امر چقدر صحیح است، سعی کن که از خودت این سوال را بپرسی و در ۱۰ کلمه یا کمتر جواب آن را بدهی. آیا در مورد جوابی که دادی احساس روشن و واضحی داری یا اینکه گیج شده‌ای؟ بعداً این فرصت برایت پیش می‌آید که این سوال را از شخص دیگری بپرسی، دقیقاً نگاه کن که او چگونه به این سوال پاسخ می‌دهد. آیا بعد از اینکه توضیحات دور و دراز او تمام شد نیاز به نشستن یا استراحت دارید یا سریع متوجه می‌شوید. برای من واضح است که اگر نیاز به وایت‌برد و ارائه وسیله پاورپوینت و ۴۵ دقیقه زمان برای فروش محصول خود

کردن مشکل‌ها راحت‌تر است.

خوبی برای خود ذخیره خواهید کرد.

۳- آیا کارمندان‌تان از نظر قدرت و استعداد مانند هم هستند؟ شروع یک کسب و ادامه‌ی آن برای یک مدت طولانی، قابل مقایسه با قهرمانان دو سرعت و مسافت زیاد دوندگان است. همه نمی‌توانند کارآفرین و کارشناس خبره باشند. آیا شما یک شرکت تأسیس کرده‌اید که در زمان و موقعیت مناسب درجا بزند و مسیر نزولی پیش گیرد، یا اینکه به سمت جلو حرکت کند. این یک اصل رایج بین سرمایه‌داران ریسک‌پذیر است که اکثر کسانی که تازه شروع کرده‌اند در چند سال اول رشد نخواهند کرد.

۴- چقدر پول برای سود بردن نیاز دارید؟ اگر شما برنامه‌ریزی کرده‌اید که شرکت خود را با سرمایه افراد دیگر آغاز کنید، بهتر است با آنها روراست باشید. مدیریت، پیش‌بینی کلید تمام ارتباطات موفق است و چیزی بهتر از صداقت بین صاحب کسب و کار و سرمایه‌گذار نیست. پیشگویان، تنها حدس‌های خوبی می‌زنند، بنابراین زمانی که برنامه‌هایتان را برای افرادی که در شرکت شما سرمایه‌گذاری کرده‌اند، ارائه می‌دهید هوشیار باشید.

۵- آیا به کارمند امور مالی نیاز دارید یا می‌توانید با یک حسابدار خوب آغاز کنید؟ عموماً بالاترین هزینه‌ها در یک شرکت جدید، لیست حقوق‌ها است. در آغاز کار آیا به کارمند برای فعالیت‌های ابتدایی نیاز دارید؟ اگر از استخدام و به کارگیری کارمندان برای نقش‌های غیر ضروری تا زمانی که پول و توجیهی برای آن داشته باشید، دوری کنید پول

۶- آیا می‌توانید سرمایه خود را از راهی جز سرمایه‌گذاری مشارکتی زیاد کنید؟ سرمایه‌گذاری برای جلو رفتن مهم است و شما به آن نیاز دارید. ممکن است این یک سوالی متناقض باشد که از یک سرمایه‌گذار مطرح شود، اما میلیونر ما به دلیل مشکلاتی که این روابط ایجاد می‌کند، خیلی حساس است. خواسته‌ی آنها آمدن سود به روی سرمایه‌شان و چشم‌پوشی نسبت به باریک‌بینی‌هایی که باعث تنش در شرکت می‌شد، است. به گفته او "سرمایه‌گذاران، تنها و تنها با یک کلمه برانگیخته می‌شوند". هرگز خودت را به گونه دیگر متقاعد نکن. اگر بتوانی پولت را از دوستان، فامیل و حتی با مایه بیشتر از خودت بگیری، از مواجه شدن با سرمایه‌گذار مشارکتی پرهیز خواهی کرد.

۷- تفاوت یک سرگرمی با کسب و کار چیست؟ پاسخ ساده است. کسب و کار در آخر هر ماه باعث افزایش سرمایه شما می‌شود، اما در مورد سرگرمی برعکس است. اگر یک کار را فقط و فقط به خاطر اینکه آن را دوست دارید، انجام می‌دهید - حتی اگر کسب و کار سختی باشد - نهایتاً به شما ضرر خواهد رساند. بهترین حالت، پیدا کردن کسب و کاری است که به آن مشتاق هستید و مطمئن باشید که این یک مدل کسب و کار خوب نیز هست.

۸- در سختی‌ها جا می‌زنید یا با حقایق مواجه می‌شوید؟ مدیران کسب و کار و کارآفرینان باید تصمیمات دشواری بگیرند. مثلاً بعد از یک ماه کاری بد، ما با موضوعاتی

واقعی روبرو می شویم. مانند نبود کار کافی و زیادی تعداد کارمندان و ... در این زمان باید تصمیم خود را عقب بیندازیم و بلافاصله تصمیمات جدیدی اتخاذ کنیم. تأخیر در تصمیم گیری برای شرکت، هزینه خواهد داشت.

۹- آیا استراتژی خاصی دارید؟ آیا به اندازه کافی فکر کرده اید که سرانجام چگونه می خواهید سود ببرید؟ زمانی که فروش داشته باشید، کسب و کار می تواند بهترین نوع بازگشت سرمایه را داشته باشد. به یاد داشته باشید که در این روزها به ندرت ممکن است که مؤسس و یا مدیر، موقعیت ارجمندش را بیشتر از یک دهه حفظ کند. یک سری ملاحظات را برای خود و شرکت در نظر بگیرید.

◇ ۱۰ ایده‌ی جالب و عجیب که میلیاردر ساختند.

میلیونر شدن چندان هم سخت نیست، البته کم هستند افرادی که اعتماد به نفس و توانایی آن را داشته باشند که ایده‌های کوچک و جالب و در عین حال پردرآمد خود را به مرحله‌ی اجرا درآورده و از آن کسب درآمد کنند، آنهم درآمدهای میلیونی!

به گزارش بانکی دات آی آر، همه‌ی ما در ذهن‌مان ایده‌هایی داریم که بنا به توجیهات خودمان- مانند وقت نداشتن و یا کمبود سرمایه- از آنها به راحتی می‌گذریم، در حالی که تنها مشکلی که جلوی ایده‌های خلاقانه را می‌گیرد، تنبلی و عدم اراده‌ی قوی است. بنابراین سعی کنید ایده‌های خود را با همین دو عامل پیش ببرید و نتیجه‌ی آنرا نیز ببینید. در این گزارش قصد داریم شما را با ۱۰ ایده‌ی جالب و ساده که صاحبان‌شان را میلیونر کردند، آشنا کنیم:

۱- مردی که پس از ازدواج، وب سایتی برای مسائل عاطفی افراد متاهل ایجاد کرد.

Ashleymadison.com سایت قرارهای عاشقانه است با یک فرق؛ تنها افراد متاهل یا کسانی که خواهان قرار با یک فرد متاهل هستند، مورد پذیرش این سایت قرار می‌گیرند. شعار سایت این است: "زندگی کوتاه است، پس با عشق زندگی کن". موسس این سایت یک وکیل به نام نوئل بیدرمن است که به زعم خودش یک مرد متاهل بسیار خوشبخت است. سایت این مرد خوشبخت ۳,۲ میلیون عضو دارد که بیانگر کارا بودن و موفق بودن ایده‌ی او است.

۲- مردی که کسب و کار یک میلیون دلاری وسیله نظافت سگ را به راه انداخت. ماتیو اوسبرن از سرشناس‌ترین پیشگامان در ساخت

وسیله نظافت فضولات سگ‌ها است که Pooper-Scooper.com را راه‌اندازی کرده است.

او هرگز فکر آن را هم نمی‌کرد که روزی، همین ایده او را میلیونر کند. شروع کار اوسبرن به سال ۱۹۸۷ برمی‌گردد که او یک مرکز خدمات حیوانات اهلی در کلمبوس اوهایو به راه انداخت. در آن هنگام، او با داشتن ۲ شغل تمام‌وقت از هر کدام ساعتی ۶ دلار درآمد داشت. ماتیو در آن زمان همسر و یک دختر داشت و پسرش در شرف به دنیا آمدن بود. او که از کسب درآمد بیشتر ناامید شده بود، به این فکر افتاد که برای حدود ۱۰۰,۰۰۰ سگ که در ۱۵ مایلی خانه او هستند، کاری انجام دهد. نقطه سرآغاز کسب و کار او همینجا بود. ماتیو به امر نظافت محوطه‌ها پرداخت، با اینکه کار چندان جالبی نبود، اما او از رضایت مشتریان و کار در بهترین حیاط‌ها لذت می‌برد. کار ماتیو کم‌کم به جایی رسید که هفت نفر را به همراه شش ماشین حمل به کار گرفت، که روزانه به ۷۰۰ مشتری ثابت، خدمات ارائه می‌دادند. در حالی که اوسبرن در حال تبلیغ و شناساندن چنین خدماتی بود، شخصی به نام مت "رد بسول" او را به آینده‌ای که انتظارش را نداشت، نزدیک کرد. بسول مالک مرکز ارائه خدمات حیوانات اهلی (Pet Butler) در تگزاس بود. او پس از دیدن کار ماتیو، او را شریک خود در امور نظافت حیوانات کرد. در حال حاضر Pet Butler بزرگترین مرکز ارائه خدمات نظافت فضولات حیوانات اهلی در امریکا است که اکنون بالغ بر ۳۰۰۰ مشتری دارد.

۳- نوجوانی که از طریق فروش مربا با دستور پخت مادر بزرگش میلیون‌ها دلار به دست آورد.

در حالی که موفق‌ترین کارآفرینان، درآمد خود را از ایجاد وبسایت‌های پرترفدار به دست می‌آورند، "فریزر دوهرتی" کسب و کار بزرگش را از راه سنتی به

وجود داشته باشد؟ «کن آهرونی» از اینکه سر سفره و پس از خوردن مرغ، تنها دو نفر می توانستند آرزو کنند و جناق بشکنند، کلافه شده بود.

این باعث شد تا او تصمیم به ایجاد شرکت LuckyBreak بگیرد. شرکتی که استخوان های آرزوی سنتزی با صدا و حس استخوان جناق واقعی مرغ و بوقلمون بسازد. در حال حاضر این شرکت روزانه ۳۰ هزار استخوان تولید می کند که آنها را در قالب طرح های سفارشی و منقوش برای استفاده شخصی، شرکتی و تبلیغاتی به فروش می رساند. فروش این شرکت، بیش از ۲,۵ میلیون دلار در سال است. می بینید که حتی با استفاده از عقاید نه چندان علمی و درست مردم هم می توان میلیونر شد!

۶- زن خانه دار مخترع بالشی که قابلیت رفتن به مایکرو ویو را دارد!

کیم لوین، کیسه های کوچکی در طرح های مختلف با قابلیت نفوذ گرمای آرامش بخش اختراع کرد. کیم متوجه شد که اگر مقداری ذرت در یک کیسه ریخته، آن را دوخته و بعد در مایکرو ویو قرار دهد، یک بالش گرم و آرامش بخش ایجاد می شود. او بدون معطلی به کمک چرخ خیاطی اش شروع به عملی کردن ایده ساده اش کرد و از آنجا بود که کسب و کار چند میلیونی او آغاز شد. در ابتدا کیم فکر می کرد که این بالش ها می توانند هدیه ی عالی برای فرزندان و همسایه هایش باشند، اما به زودی متوجه شد که ایده او پتانسیل بالایی دارد. وقتی والدینی که با کیم در ارتباط بودند نیمه شب ها با او تماس می گرفتند تا برای بچه هایی که بدون بالش های کیم بیتیابی می کردند، بالش درست کند او دانست که فرصت طلایی ای برای او خلق شده است. او به خرده فروشی های محلی و نمایشگاه های صنایع دستی می رفت تا اینکه اتفاق مورد انتظار رخ داد. مجتمع

دست آورده است. فریزر، پخت مربا را از سن ۱۴ سالگی با دستورالعمل های مادر بزرگش در آشپزخانه خانه ی خود شروع کرد. وی در ۱۶ سالگی مدرسه را ترک کرد تا به طور تمام وقت مشغول کار خود شود. این نوجوان، در حال حاضر سالانه چیزی حدود ۵۰۰ هزار شیشه مربا می فروشد که این مقدار، ۱۰ درصد بازار مربای انگلیس را تشکیل می دهد. سرمایه دهرتی چیزی حدود ۱ تا ۲ میلیون دلار تخمین زده می شود.

۴- شرکتی که از فروش عینک های ایمنی مخصوص سگ ها صاحب ثروت بزرگی شد. در جوامع غربی، سگ و سایر حیوانات خانگی جزء لاینفک زندگی افراد هستند. همین عامل باعث شده است تا چند دوست قدیمی تصمیم بگیرند برای سگ ها عینک بسازند!

عینک برای سگ خانگی؟ به نظر بی معنی می رسد، اما اگر کسی به ساخت آن پرداخته و آن را تبدیل به کسب و کار چند میلیون دلاری کند، نتیجه می گیریم این کار چندان هم بی معنی نیست. این کار توجه زیادی از مردم و رسانه ها به خود جلب کرده است، از جمله CNN, Women's World, People, Regis and Kelly, National Geographic and Animal Planet. آنها که کار را با ساخت عینک ایمنی شروع کردند، در ادامه کار خود را توسعه داده و لوازم جانبی دیگری را برای حیوانات تولید کردند که شامل کوله پشتی، جلیقه شنا، تی شرت، کلاه و اسباب بازی می شود.

۵- مردی که با تولید استخوان آرزوی پلاستیکی، میلیونر شد.

در بسیاری از نقاط دنیا، مردم معتقدند شکستن استخوان جناق مرغ، آرزوها را برآورده می کند! چه کسی فکر می کرد که روزی، بازاری برای استخوان آرزو (استخوان جناق مرغ)، آن هم از نوع پلاستیکیش

۹- راهب‌هایی که کارتریج پرینترها را ۲,۵ میلیون دلار به فروش رسانده‌اند.

برنارد مک کوی، کشیش و قائم مقام LaserMonks.com یک خرده‌فروشی اینترنتی است که کارتریج و دیگر لوازم اداری را با تخفیف به فروش می‌رساند. مشتریان این سایت عبارتند از افراد، کلیساها و همینطور مرکز تحقیق Morgan Stanley و Forest Service آمریکا.

این کسب و کار پر سود و منفعت است. فروش‌ها از سال ۲۰۰۲، به میزان ۲۰۰۰ دلار به ۲,۵ میلیون دلار در ۲۰۰۵ تبدیل شده است. ایده LaserMonks.com از آنجایی به این کشیش الهام شد که وقتی روزی جوهر پرینتر او تمام شد، او نتوانست کارتریجی با قیمت معقول پیدا کند. در ابتدا این شرکت متشکل از چند راهب بود که روزانه سفارش‌های معدودی برای پر کردن کارتریج‌های خالی می‌گرفتند، اما طبق گفته راهب‌ها اکنون آنها ۵۰,۰۰۰ مشتری دارند و روزانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ سفارش می‌گیرند.

۱۰- دختری که از ارائه نقشه‌های MySpace ثروت ۱,۵ میلیون دلاری به دست آورده است. دختر نوجوانی که استعداد و خلاقیت فراوانی دارد، سایتی به نام WhateverLife ایجاد کرده است که در آن نقشه‌های MySpace و دیگر راهنماهای مجانی را ارائه می‌کند. این دختر اخراجی از مدرسه، ماهانه ۷۰ هزار دلار درآمد دارد و وبسایتش بیش از ۷ میلیون بازدیدکننده و ۶۰ میلیون بازدید از صفحاتش دارد.

تجاری Saks تصمیم گرفت که بالش‌های کیم را در فروشگاه‌هایش به مشتریان عرضه کند. اکنون او یک میلیونر است و حتی کتابی درباره تلاش‌هایش نوشته است.

۷- کسی که در وب، پیکسل‌ها را به قیمت ۱ میلیون دلار فروخت.

در سال ۲۰۰۵، یک دانشجوی ۲۱ ساله در انگلستان به نام «الکس تیو» صفحه وبی یک میلیون دلاری به راه انداخت که از طریق آن پیکسل‌های ۱۰۰۰*۱۰۰۰ را به قیمت ۱ دلار به فروش می‌رساند. با وجود اینکه این ایده خیلی ساده‌ای بود، اما به دلیل منحصر به فرد بودنش توجه زیادی جلب کرد و در نهایت طی چند ماه وی صاحب ۱,۰۳۷,۱۰۰ دلار درآمد شد. آخرین مورد آگهی در سایت الکس به قیمت ۳۸۱۰۰ دلار به فروش رفت. وبسایت‌های زیادی به تقلید از این سایت ایجاد شد که همگی با شکست مواجه شدند چراکه این ایده، دیگر بدیع نبود.

۸- مردی که شرکتی برای فراهم کردن نامه‌های عذر و بهانه برای غیبت در کار ایجاد کرد.

آیا به عذر و بهانه‌ای برای غیبت از کارتان نیاز دارید؟ یک شرکت اقدام به تامین نامه‌های عذر غیبت اینترنتی برای کارمندان و دانشجویان آمریکایی کرده است. این عذرهای اینترنتی هر کدام فقط به قیمت ۲۵ دلار فروخته می‌شوند. این نامه‌ها می‌توانند از یک دکتر حرفه‌ای یا بیمارستان یا احضاریه دادگاه جعلی یا حتی اعلامیه فوت باشند. فراهم‌کننده این نامه‌ها کارش را با ۳۰۰ دلار شروع کرد و اکنون کارش را از طریق یک لپ‌تاپ، در یک شهر کوچک در اوکلاهما انجام می‌دهد. این سایت به طور ماهیانه ۱۵۰۰۰ مراجع دارد!

◇ زندگینامه ثروتمندترین مرد جهان؛ «وارن بافت»



ثروتمندترین شخص جهان، کسی جز وارن ادوارد بافت نیست، که جالبترین سرگذشت را میان ثروتمندان دنیا از نظر نحوه زندگی، ثروتمند شدن و تفکرات اقتصادی دارد. او بسیار علاقمند است که عموم مردم از منافعی که ایجاد می کند، استفاده کنند و آنها را از تفکرات اقتصادی درست آگاه سازد. وارن ادوارد بافت، مشهور به دانشمند اوماها، در ۳۰ آگوست ۱۹۳۰ در اوهامای ایالت نبراسکا در ایالت متحده آمریکا متولد شد. پدرش هاوارد، در ابتدا دلال سهام شرکتها بود و بعد نماینده گنجره شد. او تنها پسر خانواده و دومین فرزند از سه فرزند بود. او در کودکی در زمینه پول و تجارت استعداد شگفت انگیزی از خود نشان داد. سوابق او و توانایی هایش در محاسبه ی دقیق اعداد در ذهن خود، هنوز هم همکاران تجاری اش را متحیر می کند. بافت در ۶ سالگی، شش جعبه کوکاکولا به قیمت ۲۵ سنت از مغازه پدر بزرگش خرید و هر بطری را به ازای یک سکه ی پنج سنتی فروخت؛ در حالی که کودکان هم سن و سال او بر روی چمن لی لی و بولینگ بازی می کردند.

در ۱۱ سالگی «بافت» سه سهم شرکت citesservice را به قیمت هر سهم ۳۸ دلار، برای خود و خواهر بزرگش به نام دوریز خرید. در مدت کوتاهی بعد از خرید سهام، قیمت هر سهم به ۲۷ دلار کاهش یافت.

وارن ترسیده بود، اما هیچ اقدامی نکرد تا اینکه هر سهم به ۴۰ دلار رسید. او خیلی سریع آنها را فروخت و بعد خیلی زود از این کار پشیمان شد، چون سهام citesservice پس از مدت کوتاهی به ۲۰۰ دلار رسید. این تجربه درس بزرگی به او داد؛ اینکه یکی از اصول مهم سرمایه گذاری، صبر و شکیبایی است. در سال ۱۹۴۳ بافت به اداره مالیات به دلیل گرفتن مالیات ۳۵ دلاری برای دوچرخه اش، اعتراض کرد و سرانجام موفق شد مالیات ۳۵ دلاری دوچرخه اش را حذف کند. در سال ۱۹۴۷ در ۱۷ سالگی از دبیرستان وودرو ویلسون در واشنگتن D.C فارغ التحصیل شد. در دوران دانش آموزی اش ۵۰۰ دلار روزنامه توزیع کرد. (این مقدار معادل ۴/۲۶۱/۰۸۱ دلار در سال ۲۰۰۰ است). پدرش تمایل زیادی داشت تا وارن برای ادامه تحصیل به دانشکده علوم اداری و بازرگانی دانشگاه پنسیلوانیا برود. بافت دو سال به دانشگاه نرفت و عقیده داشت بیشتر از استادها می داند! وقتی پدرش هاوارد در مبارزات مجلس شکست خورد، وارن به خانه شان در اوماها برگشت و برای ادامه تحصیل به دانشگاه نبراسکا رفت. با وجود کار تمام وقت، تنها در مدت سه سال موفق شد دوره لیسانس را در این دانشگاه بگذراند و فارغ التحصیل شود.

با وجود سرسختی و مقاومت زیاد، بالاخره راضی شد تا در سال ۱۹۵۱ وارد دانشکده علوم اداری و بازرگانی شود ولی دانشگاه به دلیل سن کم «بافت» او را نپذیرفت و او مجبور شد برای دوره فوق لیسانس رشته اقتصاد، به دانشگاه کلمبیا برود.

آنجا سرمایه گذاران مشهوری همچون بن گراهام- که «بافت» زندگی و موقعیت های اقتصادی آینده خود را مدیون او می داند- و دیوید دود، تدریس می کردند؛ تجربه ای که زندگی بافت را برای همیشه تغییر داد. بن گراهام در طول دهه ی ۱۹۲۰ به دلیل داشتن تفکرات نو در زمینه بازار سهام، خیلی زود به عنوان یک

بافت و همسرش در حومه شهر نیویورک خانه‌ای اجاره کردند. بافت روزها به تجزیه و تحلیل گزارشات و تحقیق در زمینه‌های موفقیت در سرمایه‌گذاری می‌پرداخت. در طول این دوران تفاوت‌هایی بین روند کار گراهام و بافت آشکار شد. بافت می‌خواست بداند که چگونه یک شرکت در بین رقبا به برتری دست می‌یابد و بن به دنبال اعداد و ارقام بود. همچنین وارن مدیریت شرکت را عاملی مهم در سرمایه‌گذاری می‌دانست، اما گراهام صرفاً به ترازنامه و صورت درآمد و سود و زیان شرکت اهمیت می‌داد و به نوع رهبری و مدیریت شرکت کمتر توجه می‌کرد. بین سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۶ وارن سرمایه‌ی شخصی خویش را از ۹ هزار و هشتصد دلار به ۱۴۰ هزار دلار رساند. در سال ۱۹۵۴ دومین فرزند بافت به نام «هاوارد گراهام» به دنیا آمد. در سال ۱۹۵۶ بافت با داشتن تجربه‌ای مناسب و همچنین تجارب ارزنده‌ی گراهام و با تمام سرمایه‌ی خود به اوماها برگشت و موسسه‌ی سرمایه‌گذاری بافت را تاسیس کرد.

در اوایل می ۱۹۵۶ او با خواهرش دوریز و عمه آلیس به سرمایه‌ای به ارزش ۱۰۵ هزار دلار شریک شد. او ۱۰۰ هزار دلار در Buffet Association Ltd سرمایه‌گذاری کرد. قبل از پایان سال، سرمایه وی به ۳۰۰ هزار دلار رسید و یک خانه گچ‌کاری شده با ۵ اتاق خواب به قیمت ۳۱/۵۰۰ دلار در خیابان فارنام خریداری کرد که آن را حماقت بافت نامید. در همان سال، سومین فرزند او به نام پتر به دنیا آمد. بافت جلساته‌اش را با شرکای خود در آن خانه برگزار می‌کرد. در آن هنگام زندگی او شکل دیگری گرفت. بافت سه فرزند، یک زن زیبا و تجارت خیلی موفق‌تری داشت. در سال ۱۹۵۷ او مالک سه شرکت شد. در سال ۱۹۵۸ موسسه‌ی سرمایه‌گذاری «بافت» صاحب ۷ شرکت شد. تمامی شرکت‌ها را در یک شرکت منسوجات به

سرمایه‌گذار و تحلیل‌گر بزرگ معروف شد. او به دلیل بی‌خطر بودن سهام‌های ارزان، به دنبال آنها بود. بافت در طول تحصیلاتش در کلمبیا، تنها دانشجویی بود که در کلاس درس بن گراهام نمره A+ گرفت. بعد از دوره فارغ‌التحصیلی، بافت تصمیم گرفت تا برای گراهام به طور رایگان کار کند ولی بن نپذیرفت.

او بعد از رد شدن پیشنهاد کار توسط گراهام، در وال استریت به عنوان دلال سهام مشغول به کار شد. او با استفاده از درآمد کم این دوران، پمپ بنزین سینکلایر را خرید، اما چنان که انتظار می‌رفت، پمپ بنزین بازدهی نداشت. بافت به خانه در اوماها برگشت و در بنگاه پدرش مشغول به کار شد. در آنجا با دختری به نام سوزان تامپسون آشنا شد و در آوریل ۱۹۵۲ با هم ازدواج کردند. آنها یک آپارتمان سه خوابه به مبلغ ماهیانه ۶۵ دلار اجاره کردند. آن خانه، مخروبه و پر از موش بود. در سال ۱۹۵۳ فرزند اول بافت، به نام سوزی متولد شد. برای صرفه‌جویی از یک کشوی خراب لباس برای او تخت درست کردند.

در آن سال‌ها، سرمایه‌گذاری وارن به ایستگاه Texaco و چند مشاور املاک محدود بود که هیچکدام برای وارن موفقیتی کسب نکرد. در این دوران او برای کسب درآمد در دانشگاه اوماها شروع به تدریس کرد.

قبل از شروع تدریس، بافت برای غلبه بر ترس حرف زدن در جمع و مکان‌های عمومی، یک دوره آموزش با دیل کارنگی گذراند. بافت در دانشگاه برای دانشجویانی که میانگین سن آنها دو برابر سن خودش بود؛ اصول سرمایه‌گذاری را تدریس می‌کرد. همه چیز تغییر کرد. در سال ۱۹۵۴ «بن گراهام»، استاد دانشگاه بافت و سرمایه‌گذار مشهور از او دعوت کرد تا با حقوق سالانه ۱۲۰۰۰ دلار برای گراهام کار کند. وارن بافت بعد از مدت‌ها انتظار به آنچه می‌خواست، رسید.

نام «برک شایر هات وی» تلفیق کرد. در ژانویه ۱۹۶۶ سرمایه شرکت بافت به ارزش ۷/۱۷۸/۵۰۰ دلار بود که بیش از ۱/۰۲۵/۰۰ دلار متعلق به او بود.

در سال ۱۹۶۶ شرکای بافت، سهام برک شایر هات وی را به ارزش هر سهم ۱۴/۸۶ دلار خریدند. او در اواخر سال ۱۹۶۶، پذیرش سهامدار جدید را در شرکت ممنوع کرد.

بافت در سال ۱۹۶۷ برای برک شایر یک فروشگاه خرده‌فروشی خصوصی در بالتیمور خرید که مسوولیت ریاست هیات مدیره آن را برعهده گرفت. برک شایر در سال ۱۹۶۷ به ازای هر سهم، ۱۰ سنت سود داد.

او در سال ۱۹۷۰ برای اولین بار رئیس برک شایر هات وی شد و نامه‌ای با این عنوان به سهامداران نوشت. در اواخر همان سال، او فرصت پیدا کرد تا شرکتی به نام seescandy به مبلغ ۲۵ میلیون دلار بخرد. این خرید بزرگترین سرمایه‌گذاری برک شایر هات وی بود.

بعد از چندین سرمایه‌گذاری، دارایی خالص او افزایش پیدا کرد. در فاصله‌ی سالهای ۱۹۶۵ تا ۱۹۷۵ ارزش هر سهم برک شایر، از ۲۰ دلار به ۹۵ دلار رسید. در طول این دوره، بافت که صاحب ۲۹ درصد از سهام برک شایر بود، توانست ۱۴ درصد دیگر از سهام شرکت را بخرد و سهام او و همسرش که ۳ درصد از سهام را داشت به ۴۶ درصد رسید. در سال ۱۹۷۳ «بافت» سهام شرکت واشنگتن پست را خرید. این کار او سبب شد تا کاترین گراهام سرپرست روزنامه و نشریات شرکت و همچنین عضو هیئت مدیره شود.

با وجود اینکه اصول سرمایه‌گذاری بن گراهام ساده بود؛ او در دوران ۲۱ سالگی وارن بافت، به شکل یک اسطوره درآمد. بافت با خواندن کتاب گراهام به نام «چه کسی می‌تواند مشاور خود را پیدا کند» در تجارت خود تحولی ایجاد کرد. او قصد خرید و

سرمایه‌گذاری در یک شرکت بیمه را داشت. در یک صبح دلپذیر یکشنبه «بافت» سوار ترن شد و به دفتر مرکزی شرکت بیمه GEICO رفت. وقتی به آنجا رسید درها بسته بودند ولی او منصرف نشد و بی وقفه و محکم در را کوبید تا سرایدار آمد و در را باز کرد. از سرایدار پرسید: «کسی در ساختمان نیست؟» شانس به بافت رو آورد. او به طبقه ششم رفت و در آنجا هنوز مردی کار می‌کرد.

او به سرعت در مورد شرکت و فعالیت‌های تجاری‌اش از مرد سوالاتی پرسید. صحبت‌های آنها چهار ساعت طول کشید. آن شخص کسی نبود جز لوری دیوید سون، معاون مالی شرکت. این تجربه بزرگ بافت در اصرار بر انجام فعالیت خود سبب شد تا برک شایر هات وی تمامی شرکت GEICO را تصاحب کند.

در سال ۱۹۸۳ بافت از شرکت GEICO و با ارائه بیمه‌ی بیماران، میلیون‌ها دلار سود به دست آورد. در سپتامبر همان سال، بنجامین گراهام اسطوره بافت درگذشت و او را با تمام خاطرات و نصایحش تنها گذاشت.

بافت شرکت برک شایر هات وی را توسعه داد و همچنین در صنایع مختلف سرمایه‌گذاری کرد. در سال ۱۹۷۹ او با دارایی ۱۴۰ میلیون دلار برک شایر در ABC سهام خرید. هر سهم به قیمت ۲۹۰ دلار بود. برک شایر پس از مدت کوتاهی، فروش سهام در ABC را با قیمت هر سهم ۷۷۵ دلار شروع کرد و با ۳۱۰ میلیون دلار پایان داد. ثروت خالص بافت به ۶۲۰ میلیون دلار رسید و برای اولین بار نام او در مجله فوربس به عنوان یکی از ۴۰۰ ثروتمند دنیا معرفی شد.

در سال ۱۹۹۸، بافت بیش از ۷ درصد سهام شرکت کوکاکولا را به قیمت ۱/۲۰ میلیارد دلار خرید. او در ۱۹۸۹، به مبلغ ۹/۷ میلیون دلار هواپیمای جتی برای شرکت خرید، اما به دلیل انتقادهایی که خود او در

گذشته از مدیرعاملان شرکت‌های دیگر برای چنین خریدهایی کرده بود، این عمل را توجیه‌ناپذیر دانست.

در سال ۱۹۶۹ گروه کارسون، بافت را به عنوان پولدارترین مدیر قرن بیستم معرفی کردند. او همچنین در سال ۲۰۰۲، ۱۱ میلیارد دلار برای قراردادهای سلف، سرمایه‌گذاری کرد تا دلار آمریکا را در برابر دیگر پول‌های در گردش نجات دهد. سود بافت از این معامله‌ها ۲ میلیارد دلار بود. او موفق شد با سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که سهام آنها به ارزش واقعی خود نرسیده بودند، هر روز به ثروت خود بیافزاید و لقب یکی از ثروتمندترین مردان تاریخ را از آن خود کند که با اتکاء به توانایی‌های خود به اینجا رسیده است. در ژوئن ۲۰۰۶ بافت اعلام کرد که بیش از ۷۰ درصد ثروت خود، یعنی ۳۷ میلیارد دلار از ۵۲ میلیارد دارایی خویش را به صورت کمک‌های سالانه به بزرگترین مؤسسه‌ی خیریه‌ی جهان، مؤسسه‌ی بیل و ملینداگتس می‌بخشد تا در امور خیریه صرف شود. در سال ۲۰۰۴ سوزان همسر بافت فوت کرد. او در سال ۲۰۰۶ با آستریدمنکس ازدواج کرد.

رستوران مورد علاقه بافت در اوماها، خانه استیک گورات است و غذای مورد علاقه بافت استیک استخوان‌دار، خوراک گوشت و سبزی خرد شده است. او یک ماشین کادیلاک DTS دارد، در ضمن ایمیل و کامپیوتر شخصی روی میز کار خود ندارد. او هنوز در خانه‌ای که به مبلغ ۳۱،۵۰۰ دلار خریده بود و آن را حماقت بافت نامیده بود، زندگی می‌کند. این خانه در حال حاضر ۷۰۰،۰۰۰ دلار ارزش دارد. فلسفه او برای سرمایه‌گذاری در تجارت، اصلاح روش ارزشمند سرمایه‌گذاری استاد خویش، یعنی بنجامین گراهام است. گراهام شرکت‌هایی را می‌خرد که در مقایسه

با ارزش ذاتی آنها، ارزان بودند. او بر این باور بود در مدتی که بازار، این شرکت‌ها را کم‌ارزش بداند، می‌تواند سرمایه زیادی به دست آورد. او دلیل می‌آورد که سرانجام بازار متوجه ارزش کم و غیرعادی این شرکت‌ها می‌شود و بدون توجه به نوع کار آنها، جهت خویش را اصلاح می‌کند. به علاوه، گراهام عقیده داشت در کنار تجارت خوب باید یک اقتصاد قوی وجود داشته باشد.

بافت به زمان خرید هم توجه دارد. او نمی‌خواهد در کارهایی که ارزش مشخصی ندارند، سرمایه‌گذاری کند. او منتظر کساد و اصلاح بازار می‌ماند تا کالاهای مطمئن و همچنین سهام شرکت‌های مطمئن را با قیمت منطقی (پایین) خریداری کند؛ زیرا کساد و رکود بازار سهام، فرصت خرید ایجاد می‌کند.

هرگاه در بازار، احتکار رایج باشد، بافت محافظه‌کار می‌شود و هرگاه سایرین نگران سرمایه‌ی خود باشند، بافت پر تکاپو می‌شود. این استراژی دوگانه و متضاد، سبب شده تا شرکت بافت به پیشرفت جهانی برسد و خسارت مهم قابل توجهی به این شرکت وارد نشود. البته انتقادهایی نیز وجود دارد که برک شایر در طول این دوران، فرصت‌های خوبی را از دست داده است. بافت معتقد است که سرمایه‌گذار در خرید سهام باید به گونه‌ای آن شرکت را مورد بررسی قرار دهد که گویی می‌خواهد تمامی شرکت را بخرد.

او خود می‌گوید که در سال ۲۰۰۶، تنها ۱۸ درصد از درآمدش را صرف پرداخت مالیات کرده است. در حالی که کارمندان او با وجود درآمد کمتر، ۳۲ درصد، مالیات پرداخت کردند. بافت همیشه سیستم و روند خود را تحسین می‌کند که سبب شده تا او به نسبت، کمتر از یک منشی مالیات پرداخت کند. وارن بافت بر این باور است که دلار آمریکا، در یک دوره‌ی

می توانیم حرکت ستاره ها را محاسبه کنیم، اما دیوانگی انسان ها را هرگز. اسحاق دچار سانحه شد و در کشف قانون چهارم ناکام ماند. به نظر سرمایه گذاران، افزایش حرکت با کاهش سود همراه است.

- اگر تنها ۱ درصد انسان ها خوش شانس باشند، شما حتما خود را در ۹۹ درصد باقی مانده قرار می دهید.

- همیشه می دانستم که ثروتمند می شوم، حتی یک لحظه هم به آن شک نکردم.

- اکثر مردم جذب سهام هایی می شوند که دیگران آنرا می خواهند، اما باید به دنبال سهامی باشید که کسی آن را نمی خواهد. نمی توانید چیزی را که همه به دنبال آن هستند، بخرید و بخواهید تا خوب عمل کند.

- بازار کوتاه مدت مانند زندان است و مکان امنی ندارد و کار در این بازار، کودکانه است.

- همانطور که سرمایه برک شایر به شدت رشد می کند، جهان سرمایه گذاری با همان سرعت می تواند بر نتایج کار ما اثر گذارد، پس بررسی بیشتری نیاز داریم و باید با استفاده از هوشمندی، برنامه و نقشه ای طرح کنیم البته استفاده از هوش و تفکر زیاد، نه فقط چند لحظه تفکر. پس هر سال می توانیم یک طرح خوب اجرا کنیم. (این تفاوت من است).

- رایج ترین دلیل پایین بودن قیمت سهام شرکت ها این است: بدبینی عام و خاص به شرکت یا صنعت. قصد داریم تا تجارت را در چنین محیطی انجام دهیم، البته نه به خاطر طرفداری از بدبینی بلکه به دلیل علاقه به چنین قیمت هایی. بدبینی، یکی از دشمنان

طولانی مدت بی ارزش می شود. او عقیده دارد که روند رو به افزایش رکود و کمبود معامله در آمریکا، هشداری است به این معنا که دارایی ها و دلار آمریکا بی ارزش می شود، در نتیجه این عمل، بخش بزرگی از دارایی های ایالات متحده در دستان خارجی ها قرار می گیرد. این موضوع او را وادار کرد تا برای نخستین بار در سال ۲۰۰۲ وارد بازار پول خارجی شود.

«بافت» نسبت به دلار بدبین است. او می گوید که در جستجوی شرکت هایی است که درآمد خویش را از خارج ایالات متحده به دست می آورند. بافت در شرکت پتروچین سرمایه گذاری کرد و در وب سایت برک شایر هات وی موضوع را مورد بحث قرار داد که چرا بر خلاف بحث های موجود درباره این شرکت، از آن چشم پوشی نمی کند و هم اکنون سرمایه های کلانی در زمینه های مختلف از جمله بیمه، تولید انرژی، بازار قالی، جواهرات و مبلمان دارد.

از جمله شرکت های معروفی که «بافت» سهامدار آن است علاوه بر کوکا کولا، آمریکن اسپرس و ژیلت است. به دلیل ترکیب نظرات شوخی و جدی بافت در زمینه تجارت، سخنان او معروف هستند.

حال با توجه به تجربیات گران بها و موفقیت های وی و زندگی سراسر موفقیت این مرد بزرگ اقتصاد و تجارت دنیا، به گوشه ای از نصایح اقتصادی و نظرات و اعتقادات بسیار جذاب و مفید «وارن بافت» که در نامه ها و سخنرانی ها و مقالات خود بیان کرده اشاره می کنیم:

- سالها پیش، اسحاق نیوتن سه قانون حرکت را کشف کرد که بسیاری از پیشرفت های دنیا در تکنولوژی و صنعت، مدیون آن است و از بهترین کارهای او است، اما هیچ کس روی هوش و استعداد نیوتن سرمایه گذاری نکرد! ما

- اگر بازارها همیشه موثر باشند، پس من حالا می بایست یک ولگرد کاسه به دست باشم.

- قانون شماره ۱ هرگز از سرمایه کم نکن. قانون شماره ۲ قانون اول را هرگز فراموش نکن.

- خرید سهام یک شرکت معمولی با قیمت نسبتاً پایین، بهتر از خرید یک شرکت متوسط با قیمت بالا است.

- در صورت شناخته نشدن ارزش جواهرات، جواهرساز هم شناخته نمی شود.

- اگر این طور تصور می کنید که در طول ۱۰ سال به آسانی نمی توانید به یک سری از اهداف تان برسید، پس حتی ۱۰ دقیقه هم به این اهداف فکر نکنید.

- در انسان ویژگی های فاسدی وجود دارد که کارهای آسان را سخت جلوه می دهند.

هدف فرد باید به گونه ای باشد که بتواند آن کار را به درستی، تمام و کمال انجام دهد. مشکل شما با گذشت زمان حل نمی شود. - نظرات عموم در اندیشه ما جایی ندارند.

- با وجود بیمه، هیچ محدودیتی برای حماقت و اشتباه وجود ندارد.

- اگر تجارت یک شرکت خوب عمل کند. به دنبال آن سهام شرکت نیز از آن پیروی می کند.

- مهم ترین ویژگی برای سرمایه گذاری، رفتار شخصی است نه هوش. شما به رفتار و کردار خوبی نیاز دارید که در صورت بودن کنار مردم، رویارویی آنان برای شما لذت بخش باشد.

یک خریدار منطقی است.

- به دست آوردن موفقیت در سرمایه گذاری به ضریب هوش بستگی ندارد، پس برای بررسی مباحثی که مردم در طول سرمایه گذاری با آن روبرو می شوند با ضریب هوشی بالای ۲۵ درصد یا متوسط هم تنها به یک روحیه عالی نیاز دارد.

- زمان، دشمن تجارت ضعیف و دوست تجارت قوی است. چنانچه شما ۲۰ الی ۲۵ درصد سود از سرمایه خویش به دست آورید، «زمان» دوست شماست، اما اگر بازده تجارت شما پایین تر بود، «زمان» دشمن شماست.

- دنبال سرمایه گذاری در بزرگترین تجارت های جهان هستم. موفقیت از آن من است. اگر موقعیت آن برسد، باید جای خود بایستید و منتظر پرتاب به نقطه ای باشید که آنرا دوست دارید. ممکن است که بقیه ی رقبا در خواب باشند در آن هنگام می توانید در راستای هدف خویش راحت گام بردارید.

- بازار سهام، یک بازی بیس بال و بولینگ نیست؛ نباید بر همه چیز چیره شوید. می توانید منتظر پرتاب باشید. مشکل اساسی، مربوط به زمانی است که شما مدیر مالی هستید؛ یعنی زمانی که طرفداران داد می زنند: "پرتاب کن" و شما در این هنگام باید محکم و استوار و بدون دخالت احساس، کار خود را انجام دهید.

- چنانچه تمامی تجارت و آینده ی تجاری را بشناسید، به ندرت به این روش روی می آورید. آسیب پذیرترین تجارت، آن است که در آن سرمایه گذاران به امنیت زیادی نیازمند باشند.

موفق نمی شوم و سرمایه خود را از دست می دهم.

- به دنبال یک چیز واهی نیستم که در من امید ایجاد کند مثل یک سال خوب و پرشانس و هرگز نمی خواهم با پول دیگران به شانس برسم. با محیط بازار شارژ نمی شوم و نمی خواهم وارد بازی شوم که در مورد آن شناخت ندارم تنها به دلیل اینکه یک قهرمان را شکست دهم.

- نوع جنگ من برنده شدن است و دیگر هیچ.

- برای به دست آوردن شهرت به ۲۰ سال زمان نیاز است و برای تخریب آن تنها ۵ دقیقه زمان لازم است.

- هرگاه از «بافت» سوال شده است که چگونه در زمینه سرمایه گذاری موفق شدی؟ او پاسخ داده است: "هر سال صدها و صدها گزارش سالانه شرکت ها را خوانده ام".

- هرگز چیزی نمی خرم مگر اینکه بتوانم بر اساس استدلال و منطق خویش قیمت درست را پرداخت کنم. با وجود آگاهی از اشتباه خویش راه حل آن را می دانم. در حال حاضر ۳۲ میلیارد دلار به شرکت کوکاکولا پرداخت کرده ام به این دلیل که ...؟ اگر نتوانید به این سوال پاسخ دهید پس قادر به خرید آن نیستید و اگر توانستید در طول چند دقیقه از عهده آن بر آیید می توانید.

- باید بتوانید توضیح دهید که چرا کار می کنید؟ چرا سرمایه گذاری می کنید؟ هرچه است باید روی کاغذ آورید و در صورت عدم ارائه یک پاسخ درست و هوشمندانه، نباید شغلی انتخاب کرده و سرمایه گذاری کنید.

- زندگی خویش را واقعا دوست دارم و آن را به گونه ای ترتیب داده ام تا آنچه را می خواهم، انجام داده و به آن برسم. به خاطر اینکه زمانی خاص، عده ای از مردم درختانی با طول عمر زیاد کاشته اند الان برخی در سایه آن می نشینند.

- من باهوش هستم و روش هایی را که منطقی است و بر روی آن شناخت دارم - اگرچه سختی هایی داشته باشند - رها نمی کنم. اگر روشی آسان به من ارائه شود که اصلا شناختی درباره آن نداشته باشم در این مسیر

◇ ۱۰ جمله از ۱۰ شخصیت معروف و ثروتمند

افراد مشهور و پولدار، هر یک داستان‌های جالبی برای خود دارند و خواندن سرگذشت هر یک از آنها می‌تواند راهگشای خوبی برای آنان که انگیزه موفقیت دارند، باشند.

فرقی نمی‌کند اپرا وینفری باشی یا پیر امیدیار! مهم این است که بخواهی موفق شوی و خسته و درمانده نشوی در این راه سخت، اگر هم شدی دوباره خودت، خودت را شارژ کنی و ادامه راه ...

در این راه البته شنیدن حرف‌های کسانی که موفق شده‌اند و درس گرفتن از تجربه آنها چون چشمه آب جوشانی است در بیابان.

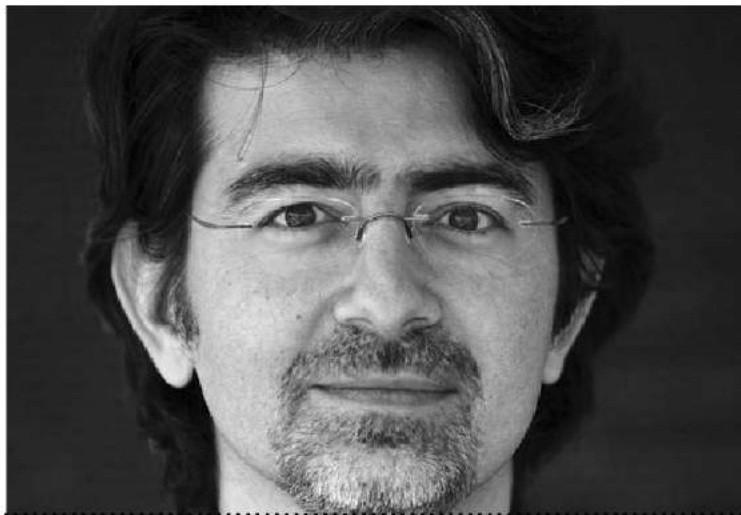
در این گزارش، ۱۰ جمله از ۱۰ شخصیت مشهور و پولدار دنیا را عیناً برای شما نقل می‌کنیم، بقیه‌اش دیگر با خودتان:

۱ - اپرا وینفری، مجری، بازیگر و تهیه‌کننده آمریکایی، ثروت: ۷/۲ میلیارد دلار



شما به آن چیزی می‌رسید که به آن باور دارید. جایگاهی که امروز دارید، ریشه در باوری دارد که داشته‌اید.

۲- پیر امیدیار، موسس و رئیس ایرانی شرکت Bay ثروت: ۷/۶ میلیارد دلار



آنچه ما هر روز اینجا می گوئیم، این است که موفقیت ما کاملاً بستگی به موفقیت هم گروه ها و موفقیت اجتماع مان دارد.

۳- کارل آلبرشت، کارآفرین آلمانی و موسس فروشگاه های زنجیره ای آلدی، ثروت: ۴/۲۵ میلیارد دلار



زندگی معمولی انسان بی برنامه، سردرگم، بی هیجان و ناخوشایند به نظر می آید. تنها آنهایی که به ماجراهای زندگی به عنوان شانس از میان شانس ها نگاه می کنند - که خودشان آن را برای خودشان ایجاد کرده اند - ، می توانند کنترل زندگی خود را کاملاً در دست بگیرند.

۴- موکش آنبانی، تاجر بزرگ هندی و صاحب صنایع ریلاینس، ثروت: ۳/۲۲ میلیارد دلار



من فکر می کنم باور بنیادین ما این است که برای ما رشد و پیشرفت، روشی برای زندگی است و می بایست همواره در حال رشد و پیشرفت باشیم.

۴- موکش آنبانی، تاجر بزرگ هندی و صاحب صنایع ریلاینس، ثروت: ۳/۲۲ میلیارد دلار



کار و تلاش سخت، مبنای موفقیت در شرکت من بوده است.

۴- ولید بن طلال آل سعود، شاهزاده سعودی، ثروت: ۱۸ میلیارد دلار



اگر بخواهم کاری را انجام دهم، یا کامل و بی نقص انجام می دهم یا اصلاً به سراغش نمی روم.

۷- مایکل دل، موسس شرکت کامپیوتری دل کامپیوترز، ثروت: ۹/۱۵ میلیارد دلار



با کنجکاوی و نگاه به فرصت‌ها، با روشی تازه است که ما همیشه راه و مسیر خود در دل را مشخص می کنیم.

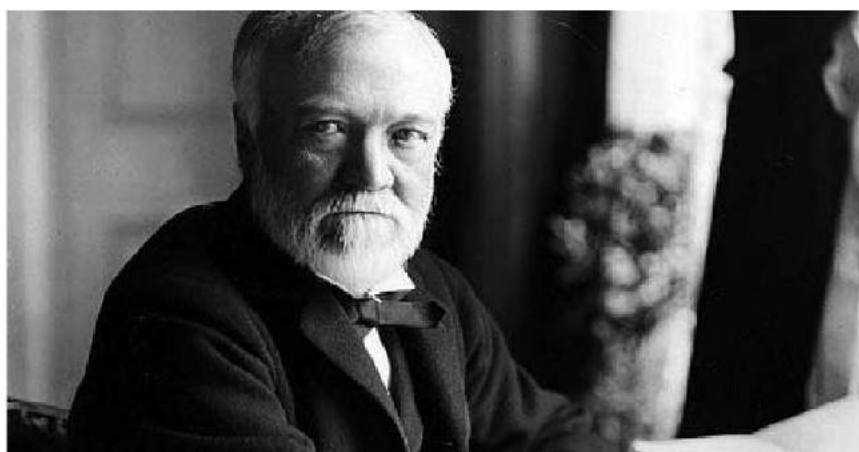
۸- چارلز کوچ، مدیرعامل شرکت صنایع کوچ، دومین شرکت بزرگ خصوصی در آمریکا، ثروت: ۲۵ میلیارد دلار



reuters

نقش کسب و کار، تولید کالاها و خدماتی است که زندگی مردم را بهتر کند.

۹- اندرو کارنگی، صنعتگر آمریکایی-اسکاتلندی، موسس شرکت فولاد کارنگی، ثروت: ۳/۲۹۸ میلیارد دلار



کسی که یک کسب و کار یا اعتبار آن را تمام و کمال برای خود بخواند، نمی تواند کسب و کاری عالی راه اندازی کند.

۱۰- تونی هسیه، مدیرعامل فعلی فروشگاه آنلاین کفش و لباس زاپوس، ثروت: ۸۴۰ میلیون دلار



تعریف نهایی موفقیت این است: شما می‌توانید با از دست دادن همه آنچه دارید، مشکل پیدا نکنید. شادی‌ها بر مبنای عوامل بیرونی نیستند.