



خاطرات یک میلیاردر

سایت ایرانی پولدار!

آقای موفقیت

روزه فکری

و ده ها مطلب خواندنی برای میلیاردرهای آینده ایران...



قلبت را به من بده!

قلب را به من بده!



کامیار کاظمی

مدیریت



می خواهیم!
 همه چیز را تمام و کمال می خواهیم!
 ماشین ، پول ، خوشبختی و سلامتی و خانواده خوب...
 اما برای این خواستن حاضر نیستیم هیچ بهایی بدهیم!
 خانم یا آقای محترم هر چیزی قیمتی دارد!
 بعضی چیزها گران و برخی ارزان است!
 بماند که برخی چیزها هم هستند که بی قیمت هستند!
 مثل پدر و مادر و سلامتی و غیره!
 اما تاکنون فکر کرده اید حاضرید برای هر چیز قیمت آن را
 پردازید یا خیر؟
 اگر از شما بپرسند ارزشمندترین ثروت شما چیست چه
 جوابی دارید که بدهید؟

من می گویم: وقت ارزشمندترین کالایی است که شما
 دارید و برای بدست آوردن هر چیز از آن هزینه می کنید!
 اکنون که در حال خواندن این مجله هستید هم قیمت آن را
 در حال پرداخت هستید و آن زمانی است که برای خواندن
 مجله می گذارید که چه بسا اگر از این وقت خوب استفاده
 نکنید و کار مناسبی انجام ندهید این کالای ارزشمند را از
 دست داده اید و حتما کاری بوده که در عوض آن وقت ،
 ارزش داشته باشد اما شما آن را انجام نداده اید و گنج خود
 را دور ریخته اید!

تمام ثروتمندان دنیا از همین لحظه های کوچک استفاده
 کردند و یک لحظه که شما در حال وقت تلف کردن بوده
 اید آنها زمان خود را از دست نداده و ایده خود را به بار
 نشانده اند!
 جرات داشته باش و از این لحظه ها استفاده کن!
 فکر کن! درباره هر اتفاقی فکر کن!

باید قلب خود را برای هدف خود بگذارید!
 تمام تپش قلبت باید هدف را صدا کند!
 سلول هایت باید یک صدا برای رسیدن به آن هدف زندگی
 کنند!
 باید اندازه اکسیژن که برای زنده ماندن واجب است ، رسیدن
 به هدف و موفقیت هم همان اندازه برایت مهم باشد.
 آنقدر که به غذا و آب برای زندگی احتیاج داری باید همان
 اندازه هدف را بخواهی!
 هدف و رسیدن به موفقیت هم غذای روح است. با این تلاش
 هاست که اعتماد بنفست هم زیاد می شود.
 روحت به چیزهای زیادی احتیاج دارد که باید به آن بها بدهی
 و گرنه این روح گرسنه، اسیر نشدن ها خواهد شد!
 حالا بیا و قلبت را تقدیم رسیدن به هدف کن و با تمام قلب آن
 موفقیت را بخواه!

راه ارتباط افراد با انجمن تنها از راه آدرس اینترنتی انجمن
 میسر است و با عضویت در این سایت می توانید از تمامی خدمات
 انجمن به رایگان استفاده کنید.



صحت مقالات مورد تائید
 انجمن نیست و قضاوت را
 به خوانندگان واگذار
 می کنیم.

در این شماره به شما می گوئیم که شماره صفحه

- سر مقاله**
- ۲ - قلب را به من بده!
 - ۳ - تصویر ذهنی شما از خودتان
 - ۵ - افزایش اعتماد بنفس در سه سوت
 - ۸ - استرس + بی پولی
 - ۱۰ - سررشته امور زندگی خود را در دست بگیرد...
 - ۱۸ - همانند یک مدیرعامل سطح بالا فکر کنید
 - ۲۰ - خاطرات یک میلیاردر
 - ۲۲ - ده روز، روزه فکر
 - ۲۹ - از کجا شروع کنم؟
 - ۳۲ - موفق باشید به روش آقای موفقیت
 - ۳۵ - سایت ایرانی که مدیرش را پولدار کرد!
 - ۳۷ - ایرانیان ثروتمندتر از ملکه بریتانیا



ماهنامه و انجمن «میلیاردرهای آینده ایران»
 یک گروه غیرانتفاعی و مردمی می باشد و به
 هیچ گروه و یا سازمانی وابسته نیست.

مدیر مسئول و سردبیر:

کامیار کاظمی

ارتباط با مدیریت:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

پست الکترونیک:

kamiar.kazemi@gmail.com

سایت انجمن:

www.forum.unc-co.ir

همکاران تحریریه:

کامیار کاظمی ، مریم شفقی ، هوشنگ قربانیان
 ، مهدی نعیمی

طراحی جلد و صفحه آرایی:

کامیار کاظمی

پذیرش آگهی انجمن و ماهنامه:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

- مطالب ، لزوما نظر مدیران انجمن نیست.
- تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.
- نقل مطالب ماهنامه با ذکر ماخذ بلامانع است.
- مطالب دریافتی مسترد نخواهد شد.
- دوستان و علاقمندان جهت ارسال مطالب خود
 در راستای موضوعات ماهنامه و انجمن لطفا فایل
 ها را بصورت ورد و به آدرس

unc . iran@yahoo.com

ارسال نمایند.

تصویر ذهنی شما از خودتان

نویسنده: مهدی نعیمی

عضو انجمن

چشمان خود را ببینید و خود را مجسم کنید حالت چهره، طرز صحبت کردن و نحوه ایستادن خود را به ذهن بیاورید شما همانید که خود می پندارید اعمال ما در زندگی بر پایه فلسفه ها و یا تصورات درونی ماست رفتار ما در زندگی این چارچوبهای ذهنی تعیین میکنند میزان توقع ما تعیین کننده موفقیت ماست . آیا تاکنون از خود پرسیده اید ((بزرگترین ضعف من چیست)) شاید بزرگترین ضعف انسان کوچک شمردن و یا به عبارت ساده تر دست کم گرفتن خود باشد مثلاً شما یک آگهی مربوط به یک شغل را در روزنامه می بینید و همان چیزی است که شما می خواهید ولی هیچکاری نمی کنید زیرا فکر میکنید توانایی لازم برای انجام آنکار را ندارید قرنهایست که این پند ارزشمند را شنیده اید: ((خودت را بشناس)) ولی انگار برداشت بیشتر مردم از این عبارت آنست که جنبه های منفی خود را بشناس البته شناخت نا تواناییها خوبست زیرا زمینه های لازم را که هنوز می توانیم در آن رشد کنیم به ما نشان دهد ولی اگر تنها نقاط ضعف خود را بشناسیم دچار مشکل می شویم و ارزش خود را از دست می دهیم برای بزرگ اندیش بودن باید لغات و عباراتی را بکار ببریم که تصاویر ذهنی مثبتی را در ذهن ایجاد می کند مثلاً اگر به گروهی بگویید متحمل هزینه زیادی شده ایم آنها پولی را در نظر می گیرند که خرج شده است و دیگر بر نمی گردد برآستی تصور تلخی است اما اگر بگویید سرمایه بزرگی کرده ایم افراد تصور یک سود دهی بالا در آینده را خواهند داشت توجه به هر چیزی ارزش می بخشد به چیزها آنگونه که هستند نگاه نکنید بلکه به امکاناتی که می توانند به همراه داشته باشند توجه کنید شخص بزرگ اندیش همیشه به امکاناتی که می تواند در آینده تحقق یابد

**پیاده در
شترنج اگر
تا آخر راه
ادامه بدهد
، وزیر
می شود...!!!**

**اگر کاری
رو به نفر
تونسته
انجام بده
پس تو هم
میتونی
و اگر تا
حالا کسی
انجامش
نداده تو
میتونی
اولین نفر
باشی.**



از یاد نبرید که دیگران نمی توانند شما را با تکرار این فرمولها شما را بسوی اهدافتان سوق دهند در حقیقت تصور انسان از خود پیشرفتهای او را در زمینه های مختلف رقم میزند و شخصیت و رفتار او را تعیین میکند میزان ثروت هرکس نیز با تصور او از خود نسبت مستقیم دارد این حقیقت را آویزه گوش خود کنید که محدودیت انسان در کسب ثروت و فراوانی نعمت محدودیتی است که در ذهن برای خود آفریده است . همانطور که میزان آزادی انسان نیز از ذهن او نشأت میگیرد . توانگران پیش از آنکه به اهداف خود برسند در آینه دل خود را توانگر دیده اند . تنها تفاوت افراد موفق و ثروتمند با اشخاص فقیر میزان محدودیت ذهنی آنهاست اگرچه پول کلانی که ثروتمندان در یکساعت بدست می آورند ممکن است شما را متحیر کند ولی تأثیری بر آنها ندارد درآمدهای آنان صرفاً نتیجه برنامه ریزی ذهنی عادی و ساده ای است اگر شما نیز ذهن خود را همانگونه برنامه ریزی کنید نتیجه مشابهی خواهید گرفت . به قول ری کراک ((بزرگ بیندیشید تا بزرگ شوید)) . وقتی تصویر تازه ای از ذهن خود درمی آورید خود بخود تصویر کهنه و فرسوده از ذهن پاک میشود در عین حال همواره افراد نا خود آگاه می کوشند تا در برابر چنین تغییری مقاومت کنند یکی از متداولترین و زیان بارترین موانع ذهنی این باور غلط است که پول کثیف و ناپاک است این طرز تفکر معمولاً بطور غیر عادی و به طرق مختلف در زندگی جلوه پیدا میکند . مردم بر این باورند که دستیابی به ثروت انبوه کار شایدان است و تنها سرمایه داران بی وجدان و کلاش در پی افزایش مال و دارایی خویشند ولی چنین

بیزاری و تنفر از پول اغلب ریاکارانه است در این راه باید تمام افکار منفی را پیش از آنکه تبدیل به هیولاهایی ذهنی شوند از ذهن دور کنید فقط افکار مثبت را در ذهن نگهدارید . اگر هر روز صبح قبل از آنکه سرکار بروید یک مشت خاک در اتومبیل تان بریزید اتومبیلتان چگونه کار خواهد کرد ؟ افکار منفی و نا خوشایند نیز همان تأثیر را بر ذهنتان میگذارد . افکار منفی موتور ذهنتان را خراب میکند کسیکه با دید منفی به جهان اطراف نگاه میکند شانس برای موفقیت ندارد شخصیت منفی همکاری و تعاون را جذب نمیکند امروزه علم روانشناسی نیز این مسأله را به اثبات رسانده است .



افزایش اعتماد به نفس

در

سه سوت!

گردآوری : هوشنگ قربانیان
عضو انجمن

در مقابل آینه بایستید و از خود تعریف کنید: این کار در کسب اعتماد به نفس، بسیار مؤثر است. هر روز صبح چند دقیقه این کار را انجام دهید. سعی کنید هنگام نگاه کردن در آینه به موارد مثبت چهره خود نگاه کرده و از آن تعریف کنید.

۲- در حال زندگی کنید:

اگر در حال زندگی کنید و تمام انرژی خود را متوجه زندگی در لحظه نمایید، فردای شما هم تضمین خواهد شد. چرا که فردای شما محصول عملکرد صحیح امروز شما است. اگر عمر خود را در حسرت دیروز با نگرانی فردا سپری کنید، لحظه‌ها را از دست خواهید داد و این به معنی از دست دادن فردا نیز می‌باشد.

۳- دست دادن خود را محکم تر کنید:

به اصطلاح شل و وارفته دست ندهید، به خصوص اگر نظامی هستید، محکم و قدرتمند دست بدهید و همچنین گرم و صمیمانه.

۴- به موفقیت‌های خود نگاهی بیندازید:

از موفقیت‌هایی که تاکنون داشته‌اید، برای خود لیست تهیه کرده و همراه خود داشته باشید و هرگاه احساس عدم اعتماد به نفس کردید، نگاهی به آن بیندازید.

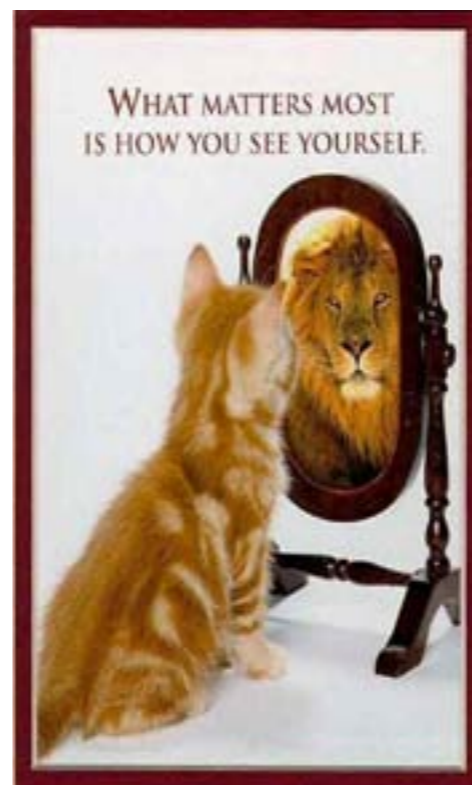
۵- به خودتان تبریک بگویید:

حتی از گفتن جمله‌هایی مانند شب بخیر و دوست دارم به خود امتناع نورزید. حتی برای خود جشن تولد بگیرید و در کل به خودتان برسید.

۶- نیروی نگاه خود را تقویت نمایید: افراد نظامی به خصوص آن‌هایی که در شغل فرماندهی بوده‌اند ناخودآگاه نیروی قدرتمندی دارند، اگر می‌خواهید به این مرحله برسید، تمرین مؤثر زیر را انجام دهید: «ساجمه‌ای سیاه را در وسط سینی قرار دهید، و سعی کنید با نگاه خود از فاصله ۲ متری آن را حرکت دهید.»

۷- همیشه با خود مبلغی پول داشته باشید:

وجود مقداری پول در جیب و کیف شما، اعتماد به نفستان را زیاد می‌کند، تاکنون شما شاید این موضوع را بسیار تجربه کرده باشید.



۸- مهم‌تر از همه نه گفتن را یاد بگیرید: بسیاری از افراد، قدرت نه گفتن را ندارند و این موارد برای آنان مشکل‌هایی ایجاد نموده است. اگر پیشنهاد یا درخواستی به شما می‌شود که میل ندارید آنرا بپذیرید، با قاطعیت اما با احترام بگویید نه.

۹- فکر کنید که اعتماد به نفس بی‌نظیری دارید:

هرگز این فکر را به خود راه ندهید که اعتماد به نفس ندارید، همیشه سعی کنید نسبت به خود فکرها مثبت و والایی داشته باشید. اگر خودتان فکر کنید که اعتماد به نفس ندارید، چه‌طور انتظار دارید که دیگران فکر کنند که شما اعتماد به نفس دارید. فراموش نکنید که به هرچه فکر کنید، به سرتان می‌آید. اگر فکر کنید که کاری را نمی‌توانید انجام دهید به طور حتم نمی‌توانید. آنچه مهم است، فقط افکار شماست.

۱۰- سرعت راه رفتن خود را بیشتر کنید:

کسی که اعتماد به نفس دارد گام‌های مستحکم بر می‌دارد و هدفمند راه می‌رود. قوی، قدرتمند و پر انرژی باشید.

۱۱- سر خود را بالا نگه دارید:

این کار باعث می‌شود جریان خون از قلب به مغز (خون شریانی) و از مغز به قلب خون وریدی) به آسانی انجام پذیرد. حجم ریه‌ها افزایش یابد و در واحد زمان، اکسیژن بیشتری با خون مبادله شود. راه‌های هوایی از قبیل نای، نایژه‌ها، حلق و بینی تا حدودی در یک امتداد قرار گیرند و تنفس، راحت‌تر شود، میزان دید بیشتر شود، به برازندگی ظاهری شخص کمک کند و از همه مهم‌تر، اعتماد به نفس شخص را زیاد می‌کند.

۱۲- با ترس خود روبه‌رو شوید:

مطمئن باشید چیزی که از آن ترس دارید به آن بدی که شما فکر می‌کنید نیستند. روبه‌رو شدن با آنچه شما از آن می‌ترسید باعث افزایش اعتماد به نفس می‌شود.

۱۳- صحبت کنید:

اغلب اوقات در مورد یک موقعیت با یک شخص دچار توهماتی می‌شویم که درست نیستند، اگر شک و تردید و سوالی برای شما پیش بیاید و آن را رفع نکنید، این شک و تردید روی رفتار شما تأثیر می‌گذارد.

۱۴- مغلوب نشوید:

چیز دیگری را انتخاب کنید. شما با یک تجربه ناموفق مغلوب نمی‌شوید، به این فکر کنید که آیا هیچکس قبل از موفقیت شکست نخورده است. تنها چیزی که احتیاج دارید یک راه متفاوت است.

۱۵- عذر تراشی نکنید:

شایع‌ترین بهانه‌ای که می‌تواند در برابر هر تغییر مثبتی آورده شود، این است که من ذاتاً این‌طور هستم یا من این‌طور بزرگ شده‌ام، خیر، عذر شما پذیرفته نیست.

آنچه جذاب است
سهولت نیست،
دشواری هم نیست، بلکه
دشواری رسیدن
به سهولت است!



سخت
کوشی
هرگز کسی
را نکرده
است،
نگرانی از
آن است که
انسان را
از بین می
برد.



استرس + بی پولی

گردآوری : هوشنگ قربانیان
عضو انجمن

۱۰ روش برای کنار آمدن با استرس اقتصادی

۳. رفتارهای بررسی کننده را محدود کنید - افزایش اضطراب ناشی از استرس مالی می تواند موجب شود که مدام حساب بانکی تان را چک کنید، اخبار اقتصادی را دنبال کنید، با مشاور مالی تان تماس بگیرید یا از دوستان و خانواده تایید بگیرید. خیلی مهم است که این رفتارها را محدودتر کنید زیرا اضطراب تان را رفته رفته بیشتر می کند.

۴. رویکردی متعادل داشته باشید - بخاطر نوسانات روزانه استرس پیدا نکنید در عوض رویکردی آینده نگرانه تر داشته باشید.

۵. از افکار منفی دوری کنید - افکار "مصیبت بار" که شامل فکری مثل "هیچوقت نمی توانم بازنشست شوم" یا "بچه هام نخواهند توانست به دانشگاه بروند" و از این قبیل را تشخیص داده و با آنها مقابله کنید تا افکار واقعگرایانه متعادل تری پیدا کنید.

۶. خودتان را دست کم نگیرید - بدانید که ما همیشه توانایی های خودمان را برای مقابله با عوامل استرس زا دست کم می گیریم. این فرصت خوبی است که توانایی های خودتان را برای کنار آمدن با استرس بیشتر بشناسید.

۷. مثبت بمانید - وضعیت اقتصادی کنونی واقعاً بلا تکلیف است. با بالا رفتن اضطراب سختی تحمل این مشکلات بیشتر خواهد شد و باعث می شود که همیشه بدترین ها و منفی ترین ها را ببینیم و نتایج محتمل مثبت را نادیده بگیریم.

۸. به دنبال حامی و پشتیبان باشید - اضطراب موجب تنهایی و جدایی اجتماعی می شود. در زمان های استرس و اضطراب باید به دنبال حامی باشید. می توانید از دوستان و خانواده تان کمک بگیرید یا برای مشاوره پیش روانشناس و مشاور بروید.

بحران اقتصادی کنونی برای خیلی ها به یک نگرانی دائم تبدیل شده است. بعضی می توانند این بلا تکلیفی جو اقتصادی را بدون استرس زیاد تحمل کنند و برای بعضی این مشکل به طرق مختلف بر کیفیت زندگی آنها اثر می گذارد، از جمله روابط اجتماعی و عملکرد کاری آنها و فعالیت هایی که روزمره از آن لذت می برند. در زیر به ۱۰ راه موثر برای کنار آمدن با استرس ناشی از بحران اقتصادی اشاره می کنیم.

۱. استرستان را بررسی کنید - سطح کلی استرستان را بررسی کنید و به هر علامت هشدار دهنده مثل پایین آمدن انرژی، مشکل خواب، فشار عضلانی و سردرد، افزایش زمان نگران بودن، آسیب پذیری، مریض شدن و سایر نوسانات روحی خود دقت کنید.

۲. روش های مقابله ناسالم را محدود کنید - مراقب روش های ناسالمی که برای کنار آمدن با این استرس ها پیش می گیرید مثل مصرف بیشتر الکل یا کافئین باشید و آنها را محدود کنید.

۱۹- نگرش مثبت داشته باشید:

سعی کنید به موفقیت ها و نکات قدرت خود فکر کنید. ترفند کار در این است که خود آگاه (تمرکز حواس به خود) نباشید. اعتماد به نفس پایین، تردید و دودلی هنگامی رخ می دهد که شما به عیوب و نقایص خود فکر می کنید. در عوض افکار تان را سراسر به شخصی که در حال گفت و گو هستید متمرکز گردانید. هم شما اضطراب خود را از خاطر خواهید برد و هم اینکه طرف مقابل از توجه شما خرسند و مشغوف خواهد شد.

۲۰- توقعات خود را کاهش دهید:

همیشه عالی بودن غیر ممکن است افرادی که می خواهند همیشه عالی باشند هیچ کاری را انجام نمی دهند.

منبع: سایت ایران انجمن



۱۶- مهارت های ارتباطی خود را گسترش دهید:

در واقع خود باوری و اعتماد به نفس ریشه در ارتباط با دیگران دارد. داشتن ارتباط اجتماعی به افراد کمک می کند تا واقعیت هایی را در مورد خود بدانند. این افراد می آموزند که در درون اجتماع برخی از افراد توانایی های پیش تر از آن ها و برخی دیگر توانایی های کمتر از آن ها دارند و در واقع آن ها می آموزند که کم توان ترین افراد جامعه در همه ویژگی ها نیستند.

۱۷- در اجتماع بودن را تمرین کنید:

به فعالیت هایی ملحق گردید که همواره در ارتباط با دیگران باشید، مانند: باشگاه، کلاس های ورزشی، انجمن های دانشجویی و کلوب های تفریحی، در این محیط ها همواره باید اجتماعی بوده و با مردم معاشرت کنید. پس از مدتی خواهید دید ارتباط با دیگران برایتان عادی و راحت می شود.

۱۸- از طرد شدن نهراسید:

یکی از عامل های اصلی در اعتماد به نفس پایین، ترس از عدم پذیرش (طرد شدن) است. آنچه را که فکر می کنید درست است انجام دهید. به یاد داشته باشید این انتظار اشتباهی است که بخواهیم همیشه مورد پذیرش و تأیید دیگران باشیم.

بیشتر
کسانی موفق
شده اند که
کمتر تعریف
شنیده اند .

مبارزه است
که قدرت
می آورد نه
استراحت.



سررشته امور زندگی خود را در دست بگیرید

نویسنده: پرایان نرسی
گردآوری: هوشنگ قربانیان
عضو انجمن

واقعیت بزرگ

آنچه را که نیاز دارید، بیاموزید هر بار به زمینه کاری جدیدی وارد شدم، درباره آن رشته کاری آنچه را که می توانستم، آموختم. و بعداً آموخته هایم را در اسرع وقت به کار گرفتم. ابتدا، به سروقت کتابهای کتابخانه محلی رفتم. بعد کتابهای مورد نیازم را خریداری کردم و برای خود کتابخانه شخصی درست کردم. به هر نواری که به دردم می خورد گوش دادم. در هر همایشی که لازم بود شرکت کردم.

وقتی ۳۱ ساله بودم، خود را برای ورود به دانشگاه و درس خواندن آماده کردم. هزاران ساعت درس خواندم و مطالعه کردم تا در زمینه بازرگانی مدرک گرفتم. نظریه های اقتصادی خرد و کلان را آموختم، آمار و احتمالات را یاد گرفتم، بر علوم مدیریت و حسابداری آگاهی پیدا کردم. بازاریابی را مطالعه کردم، با برنامه ریزی استراتژیک آشنا شدم. متعهد شدم که چیز یاد بگیرم.

راز بزرگ

فکر کردم که دیر به مهمانی آمده ام، فکر کردم همه می دانند که یادگیری کلید موفقیت در آینده است. وقتی به اطرافم نگاه کردم، دیدم تنها معدودی کار مرا می کنند. اغلب اشخاص با نومییدی کارشان را دنبال می کردند. کارهایی را که دوست نداشتند، انجام می دادند، حقوقی به مراتب کمتر از آنچه استحقاق داشتند دریافت می نمودند.



«می توانید آنچه را که نیاز دارید، بیاموزید. می توانید به همه هدفهایتان جامه عمل بپوشانید.» این اصل راهی در اختیار شما می گذارد تا کنترل کامل آینده خود را در اختیار بگیرید. وقتی جوان بودم و تلاش می کردم، وقتی شکست می خوردم و ناراحت می شدم، این اصل زندگی مرا متحول ساخت. به عنوان یک قاعده کلی، کسی باهوش تر از شما نیست، کسی بهتر از شما وجود ندارد. صرف اینکه کسی موفق تر و بهتر از شما کار می کند، بدین معنا نیست که او از شما بهتر است. تنها معنایش این است که آموخته در زمینه خاصی قبل از شما راه موفقیت را شناسایی کند. و هر کاری که دیگران کرده اند شما هم به احتمال زیاد می توانید انجام بدهید. محدودیتها اندک اند. این قاعده راحتی نیست، اما شخصاً ساده است. شما هم می توانید برای رسیدن به هدفهایتان آنچه را که لازم دارید، بیاموزید.

۹. حل مشکل - اگر برای بودجه و خرج و مخارجتان مشکل دارید، می توانید با مشاوره با بانک، یک برنامه ریزی یا مشاور مالی مشکلنتان را تاحدی رفع و رجوع کنید.

۱۰. خودتان را قبل از هر چیز قرار دهید - در زمان استرس خیلی مهم است که برای خودتان اولویت بندی کنید. این یعنی خودتان را در بالاترین حد اولویت قرار دهید، از خودتان بیشترین مراقبت را انجام دهید، یعنی یک رژیم غذایی سالم داشته باشید، ورزش کنید، منفی گرایی را دور کنید و سعی کنید خوب بخوابید.

منبع: مردمان



خوشبختی
به کسانی
روی می
آورد
که برای
خوشبخت
کردن
دیگران
می کوشند.

ارزش
انسان به
افکار و
باورهای
اوست

افراد موفق کارهای متفاوت انجام نمی دهند، بلکه کارها را بگونه ای متفاوت انجام می دهند.

دلیل برای همه چیز ما در جهان نظم داری زندگی می کنیم. هر اتفاقی به دلیلی می افتد. وقتی دیدم اطرافیانم علاقه ای برای تغییر دادن زندگی خود ندارند، سعی کردم دلایل این رفتار آنها را پیدا کنم. و آنها را پیدا کردم.

روانشناسان و پژوهشگران سالها درباره روانشناسی موفقیت و شکست بررسی کرده اند. همه آنها به این نتیجه رسیدند که دو مانع مهم ذهنی وجود دارد که دستیابی به موفقیت را از بین می برد. اولی، آن چیزی است که دکتر مارتین سلیگمن، استاد دانشگاه پسیلوانیا، در کتاب خوش بینی فرا گرفته شده، آن را «درماندگی آموخته شده» نام داده است. با توجه به بررسیهای او، ۸۰ درصد مردم با این مشکل رو به رو هستند. برای جمع کثیری از مردم این بزرگ ترین مانع آنها برای دستیابی به موفقیت است.

احساس گیرافتادگی

در نتیجه تجارب دوران کودکی، بخصوص در اثر انتقادهای مخرب و تجربه های شکست و ناکامی اولیه، اشخاص به موقعیتی می رسند که فکر می کنند نمی توانند در زندگی خود تغییر به وجود آورند، و یا در زمینه های دیگری دست به کار شوند. جمع کثیری از مردم احساس می کنند که اتفاقات بر سر آنها خراب می شود. احساس می کنند برای تأثیر گذاری در بهتر کردن زندگی شان کاری از آنها ساخته نیست. ناتوانی فرا گرفته شده ناشی از صرف فعل «نتوانستن» است.

اشخاص احساس می کنند نمی توانند از وزن بدن خود بکاهند، نمی توانند شغل بهتری پیدا کنند، نمی توانند روابطشان را تغییر دهند یا آنها را بهتر بکنند،

نمی توانند بر درآمدهای خود بیفزایند، نمی توانند دانش و مهارت بیشتری پیدا کنند، نمی توانند بسیاری از کارهای مورد علاقه شان را انجام بدهند. در گذشته بارها ناکام شده اند و در نتیجه باور کرده اند نمی توانند زندگی شان را به شکلی که می خواهند تغییر بدهند. زندگی اینها این گونه است که صبح از خواب بیدار بشوند، به سر کارشان بروند، با همکارانشان حرف بزنند، دوباره به خانه برگردند، شامشان را بخورند، چهار یا پنج ساعت تلویزیون تماشا کنند و دوباره به رختخواب بروند.

دام راحتی خیال

شرایط ذهنی دیگری که اشخاص را به عقب نگه می دارد قرار گرفتن در حیطه راحت یا راحتی خیال است. انسانها مخلوق عادت هستند. فعالیتی را شروع می کنند و بعد نمی خواهند تغییری در آن به وجود آورند. دیری نمی گذرد که اینها از تغییر می ترسند. گیر می کنند و هر چه بیشتر در این حالت باقی بمانند، دشوارتر می تواند زندگی شان را تغییر بدهند. ناتوانی فرا گرفته شده، به همراه راحتی خیال، اشخاصی را تحویل جامعه می دهند که ضعیف و درمانده هستند. اینها نمی توانند در زندگی خود تغییر معنی داری به وجود آورند. شخص در این زمان مترصد امنیت است و دنبال فرصت مناسب نمی گردد. او خود را قربانی حوادث ارزیابی می کند.



محدودیت واقعی در کار نیست اما واقعیت این است که برای کاری که می توانید انجام دهید محدودیتی در کار نیست. در محدوده عقل و منطق، هر کاری را که دیگران انجام داده اند، شما هم می توانید انجام بدهید. این حقیقت که می توانید هدف روشنی برای خود در نظر بگیرید بدین معناست که به احتمال زیاد از توانمندی فراوانی برای دستیابی به آن برخوردارید. طبیعت به شما، بدون اینکه استعداد انجام دادن کاری را بدهد، اشتیاق سوزان برای رسیدن به خواسته هایتان نمی دهد.

اگر به زندگی خود فکر کنید، به یاد می آورید آنچه را که به واقع می خواستید و برای به دست آوردنش تلاش کردید، به آن دست یافتید.

بزرگ ترین دشمنان ما

دو عامل مهمی که به احساس یأس و درماندگی منتهی می شوند و مترصد آرامش خیال می گردند، ترس و جهل اند. ترس بزرگ ترین دشمن شماست و همیشه هم بوده است. هراس و تردید به خود مانع از آن می شوند که به رویاهای بزرگ بیندیشید و به هدفهای بزرگ دست پیدا کنید.

به نظر می رسد هر چه درباره موضوعی کمتر بدانید، هراس بیشتری پیدا می کنید که در آن زمینه کاری صورت دهید. جهل و نادانی مانع از آن می شوند تا کاری را بهتر از آنچه امروز انجام می دهید انجام بدهید. ترس و جهل یکدیگر را تقویت می کنند. اینها تأثیر متقابلشان سبب می شود که با فلج ذهنی رو به رو گردید.

اما به کشف حیرت انگیزی توجه کنید. کسب علم و اطلاع درباره هر موضوعی بر اعتماد به نفس شما می افزاید و از هراس شما در آن زمینه می کاهد. وقتی دانش یا مهارت شما افزایش پیدا می کند، به موقعیتی می رسید که دست به کار شوید و تغییر لازم را در خود ایجاد کنید. نداشتن علم و اطلاع مانع از آن می شود که برای تغییر دادن شرایط کاری صورت دهید.

هراسهائتان را خنثی کنید

پادزهر هراس و جهل، آرزو و دانش است. تنها محدودیتی که با آن رو به رو هستید، شدت میل و آرزوی شماست. اگر به واقع خواهان چیزی باشید، محدودیتی برای آنچه می توانید به دست آورید وجود نخواهد داشت. و هر چه بیشتر درباره این موضوع بدانید، میل شما برای انجام دادن کاری در آن زمینه

بیشتر می شود. وقتی علم و اطلاعاتتان افزایش پیدا می کند، اعتماد به نفس بیشتری به دست می آورید که می توانید آن کار را انجام بدهید.

وقتی بر میزان میل و آرزوی خود می افزایشید و علم و اطلاعاتتان را بیشتر می کنید، اثرات خود محدود کننده هراس و جهل را خنثی می کنید. همراه با میل و آرزو و دانش سرانجام جای ترس و جهل را با شجاعت و اعتماد به نفس تغییر می دهید. هر چه درباره چیزی که برایتان مهم است بیشتر بیاموزید، شجاع بیشتری برای دستیابی به آن پیدا می کنید و با اطمینان بیشتری برای دستیابی به هدفتان حرکت می کنید.



Try hypnotherapy and confidence levels rocket!

زندگی مثل یک پیانوست ، همان چیزی را می شنوی که می نوازی!!!



انتظار مثبت اشخاص موفق از خود انتظار مثبت دارند. انتظار دارند که پیشاپیش موفق شوند و بیشتر مواقع این اتفاق می افتد. انتظار دارند که فروش بیشتری بکنند، انتظار دارند از هر تجربه درس ارزشمندی بیاموزند. انتظار دارند که سرانجام به هدفهایشان دست پیدا کنند.

بهترین راه برای پیش بینی آینده، خلق کردن آن است. هر طور که به آینده نگاه کنید، همان اتفاق می افتد. اگر فرض را بر این بگذارید که از هر تجربه و حادثه ای در آینده بهره خواهید گرفت، این اتفاق برایتان می افتد. این گونه شادتر و خوش بین تر می شوید.

قانون جذابیت

قانون جذابیت به اعتماد بسیاری از مردم مهم ترین قانون است که موفقیت و شکست را رقم می زند. این قانون می گوید شما یک آهن ربای زنده هستید و اشخاص و شرایطی را به زندگی خود جلب می کنید که با افکار غالب شما هماهنگی داشته باشد.

بر اساس این قانون، هر چه درباره چیزی که می خواهید بیشتر فکر کنید، با احتمال بیشتری به آن دست پیدا می کنید. هر چه مطمئن تر شوید که به هدف خود در زندگی دست خواهید یافت، این اتفاق با احتمال بیشتری روی خواهد داد شما در حکم آهن ربایی هستید که آنچه را بخواهید، به خود جلب می کنید.

می توانید با نگاه کردن به کاری که انجام می دهید به باورهای خود پی ببرید. رفتار بیرونی شما نماد باورهای درونی شماست.

یکی از بهترین راههای پی بردن به باورهای راستین خود این است که ببینید وقتی عصبانی، ناراحت و یا تحت فشار هستید، چگونه رفتار می کنید.

قانون انتظارات

قانون انتظارات می گوید آنچه را که با اطمینان انتظار داشته باشید، تحقق پیدا می کند. انتظارات شما نگرشهای شما را مشخص می سازد و سبب می شود که دیگران با شما به گونه ای رفتار کنند تا آنچه را در ذهن می پرورانید تحقق بخشید. اگر انتظار داشته باشید که موفق شوید، سرانجام به موفقیت خواهید رسید. اگر انتظار داشته باشید که مشهور و سعادتمند شوید، مشهور و سعادتمند می شوید. اگر انتظار داشته باشید سالم و موفق شوید، سالم و موفق خواهید شد. همیشه مثبت بیندیشید و مثبت حرف بزنید. همه روزه صبح خود را با این عبارت شروع کنید: «معتقدم امروز اتفاق بسیار جالبی خواهد افتاد.» و بعد در تمام مدت روز بهترینها را انتظار داشته باشید. این را هم بدانید هر اتفاقی، خوب یا بد، که برایتان بیفتد جنبه های مثبتی با خود دارد. وقتی با این نگرش با زندگی برخورد می کنید، از ثمرات و اثرات آن شگفت زده می شوید.



شما مسئول هستید عمده ترین راه گشای زندگی من زمانی به دست آمد که دانستم می توانم آنچه را که برای رسیدن به هدفم لازم دارم، بیاموزم. دومین راه گشای زندگی من زمانی حاصل شد که دانستم در قبال خودم و آنچه برایم اتفاق می افتد مسئول هستم. دانستم قرار نیست کسی برای من کاری بکند. اگر چیزی را می خواهم، خود من مسئول هستم که برای تحقق آن خواسته تلاش کنم.

همه چیز به ذهن شما بستگی دارد راه گشای سوم زمانی وارد عمل شد که دانستم زمینه ساز همه چیز ذهن است. هر کاری را که بکنید، با اندیشه ای آغاز می شود. اگر می خواهید چیزی را در بیرون از خود تغییر بدهید، ابتدا باید اندیشه درون خود را تغییر بدهید. برای تغییر دادن زندگی خود ابتدا باید فکرتان را تغییر بدهید.

شما با جریانی پیوسته از اندیشه، احساس و تصاویری که از ذهنتان می گذرد دنیایان را خلق می کنید. شما با فکر و اندیشه فعلی خود می توانید آینده خود را رقم بزنید.

قانون باور

به خاطر داشته باشید، آنچه را که با احساساتان باور کنید، تحقق پیدا می کند. هر چه شدت باورتان بیشتر باشد، احساس بیشتری انباشت می کنید و این تأثیر بیشتری بر رفتار شما باقی می گذارد.

اگر قطعاً بر این باور باشید که برای موفقیت خلق شده اید و در هر شرایط به این باور بچسبید، هیچ عاملی نمی تواند مانع از آن شود که به موفقیت مورد نظرتان دست پیدا نکنید. اگر قطعاً معتقد باشید که انسان خوبی هستید و از توانمندیهای سطح بالا بهره دارید، این باور شما به تحقق می پیوندد.

**سقف
آرزوهایت
را تا جایی
بالا ببر
که بتوانی
چراغی به
آن نصب
کنی.**

**اینکه ما
جرات نمی
کنیم برای
این نیست که
کارها سخت
است - بلکه
کارها سخت
است برای
اینکه ما
جرات نمی
کنیم!**

قانون همخوانی و مطابقت این قانون می گوید دنیای بیرون شما نمودی از دنیای درون شماست. به آنچه در پیرامون خود نگاه کنید، در واقع چیزی از آن در درونتان وجود دارد. دنیای بیرونی ثروت، کار، روابط و سلامتی، تصاویر دورنی شما را منعکس می کنند. چیزی نمی تواند به طور دائم در زندگی شما باقی بماند، مگر آنکه در درون خود آن را بخواهید.

برای داشتن روابط خوشایند تر، باید به دیگران بیشتر محبت بکنید. تنها در اندیشه هم کافی نیست، باید از صمیم قلب دیگران را دوست بدارید. وقتی از درون انسان مهربان تری شوید، دنیای روابط شما تغییر خواهد کرد و گاه این تغییر بلافاصله اتفاق می افتد. برای اینکه در دنیای بیرون به لحاظ مالی موفق تر شوید، باید در درون خود موفق تر گردید. برای اینکه به سلامتی بیشتری برسید، باید در ذهن خودتان را موفق ببینید.

دکتر ویلیام جیمز، استاد دانشگاه هاروارد، در سال ۱۹۰۵، گفت: «بزرگ ترین انقلاب نسل من کشف این نکته است که اشخاص با تغییر دادن نگرش ذهنی خود، می توانند جنبه های بیرونی ذهن خود را تغییر بدهند.»

کسی که خوابه را می شه بیدار کرد ولی کسی که خودش را بخواب زده را نه .

سررشته امور زندگی خود را در دست بگیرید تنها یک چیز است که بر آن کنترل کامل دارید و آن محتوای ذهن شماست. تنها شما هستید که می توانید تصمیم بگیرید که به چه موضوعی می خواهید فکر کنید. این قدرت، این کنترل، تنها چیزی است که برای خلق یک زندگی عالی برای خودتان به آن احتیاج دارید.

قوانین باور، انتظارات، جذابیت و همخوانی اگر به درست و آگاهانه به کار گرفته شوند، زندگی شما را متحول می سازند. وقتی اندیشه خود را درباره هدفهایتان تغییر بدهید، باورها و اقداماتتان تغییر خواهند کرد. متوجه خواهید شد برای تحقق بخشیدن به خواسته های خود کارهای بیشتری را که به آن احتیاج دارید، انجام می دهید.

شما پیوسته امیدوار می شوید که اتفاقات خوشایندی برایتان بیفتد، و این اتفاق هم می افتد. شما اشخاص و موقعیتهای عالی را به خود جلب می کنید. دنیای بیرون شما با دنیای درونتان همخوانی و مطابقت پیدا می کند.

انسانهای موفق از نگرش ذهنی مثبت برخوردارند. انسانهای موفق و ثروتمند ذهنیت موفق و ثروتمند دارند. اشخاص مهربان، صبور و آرام که با دوستان، آشنایان و افراد خانواده خود رابطه خوبی دارند، در اندیشه و ذهن خود مهربان و پر محبت هستند. وقتی همان ذهنیت اشخاص موفق را در خود ایجاد کنید، به زودی به نتایج و تجربه های آنها دست پیدا

از همان جایی که هستید شروع کنید ممکن است فکر کنید که از تحصیلات، فرصتهای مناسب و یا منابعی که سایر موفقها از آن برخوردارند بهره ای ندارید. نگران نباشید. واقعیت این است که اغلب مردم با امتیازات محدودی شروع می کنند. حکایت موفق ترین انسانها، حکایت کسانی است که با هیچ شروع کردند و به نتایج ارزشمند رسیدند.

من قبلا به حال خودم تأسف می خوردم برای اینکه در حالی که دوران بیست سالگی پا گذاشتم که بی پول بودم و تحصیلات خوب هم نداشتم، بعد دانستم که اغلب مردم بدون پول شروع می کنند. بیشترین مطالبی که در دانشگاهها درس می دهند، به درد همان دانشگاههای می خورد. وقتی از دانشگاه بیرون می آید، دیگر آنها به دردشان نمی خورند.

بعد از آن جهت به حال خود تأسف خوردم که دیدم از استعداد طبیعی که از آن بهره بگیرم نصیبی ندارم. نمی توانستم شغل خوبی پیدا کنم. بعد فهمیدم اغلب مردم در این زمینه هم حال و روز مرا دارند. دانستم اغلب مردم بارها و بارها تلاش می کنند و شکست می خورند تا سرانجام به موفقیت می رسند.

واقعیت این است که برای رسیدن به آنچه می خواهید، باید تلاش کنید و بدانید که سرانجام به خواسته خود می رسید. همه در همین شرایط هستند.



دنیای شگفت انگیزی داریم امروزه در دنیای شگفت انگیزی زندگی می کنیم. احتمالا این بهترین دوران زندگی بشر است. در مقایسه با هر زمانی، فرصتهای مناسب بیشتری در اختیار دارید. هیچ محدودیتی برای رسیدن به خواسته هایتان وجود ندارد. تنها محدودیت آن محدودیتی است که خودتان برای خودتان در نظر می گیرید.

احساس درماندگی فراگرفته شده و توجه به خیال راحت دو مانع مهمی هستند که نمی گذارند فکرتان را تغییر بدهید. مانع از آن می شوند که در رؤیاهای بزرگ فرو بروید و هدفهای عالی برای خود در نظر بگیرید. راه غلبه بر هراس و جهل، میل و آرزو و دانش است. دو کیفیت مهمی که از داشتن آرزو و دانش نشئت می گیرند شجاعت و اعتماد به نفس هستند که برای تحقق بخشیدن به هر

خواسته ای به آن نیاز دارید. با تبدیل کردن رؤیایها به هدفها، به آنها تحقق می بخشید. آنچه را که به واقع می خواهید، مکتوب می کنید، زمانی برای تحقق آن در نظر می گیرید و درباره تلاشی که برای تحقق هدفتان لازم دارید تصمیم می گیرید. هدف و برنامه دستیابی به این هدف را مکتوب کنید و بعد همه روزه برای رسیدن به آن کاری صورت دهید. پیشاپیش مصمم شوید که در هیچ شرایطی دست از تلاش برنخواهید داشت و هرگز تسلیم نخواهید شد.

تغییر دادن زندگی موفقیت موضوعی مربوط به درون است. موفقیت حالتی از ذهن است. در درون شما شروع می شود و به زودی در دنیای بیرون شما منعکس می گردد. وقتی فکرتان را تغییر می دهید و بهتر می کنید، به انسان بهتری تبدیل می گردید. با داشتن رؤیاهای بزرگ، با در نظر گرفتن آینده ای جالب، تبدیل به یک رهبر می شوید. با مکتوب کردن هدفها و برنامه ریزی برای تحقق آنها، سررشته امور زندگی تان را در دست می گیرید.

پیشرفت کنید، بهانه سازی نکنید مارک تواین زمانی نوشت: «برای شکست یک هزار بهانه می آورند، اما هرگز یک دلیل خوب ارائه نمی دهند.»

وقتی بهانه آوردن را متوقف کردم، شروع به پیشرفت کردم. وقتی دیگران را سرزنش نکردم و به حال خود تأسف نخوردم، به فکرم رسید اقداماتی می توانم انجام دهم که به موقعیت بهتری برسم. وقتی شروع به هدف گذاری کردم و برای تحقق آنها تلاش نمودم، احساس کردم سررشته امور زندگی ام را در دست

گرفته ام. وقتی آنچه را که باید یاد می گرفتم شروع به یادگیری کردم، در سایر زمینه های زندگی ام موفق تر شدم. و وقتی دستیابی به هدفهایم شروع شد، طرز فکرم به کلی تغییر کرد.

تغییر دادن زندگی موفقیت موضوعی مربوط به درون است. موفقیت حالتی از ذهن است. در درون شما شروع می شود و به زودی در دنیای بیرون شما منعکس می گردد. وقتی فکرتان را تغییر می دهید و بهتر می کنید، به انسان بهتری تبدیل می گردید. با داشتن رؤیاهای بزرگ، با در نظر گرفتن آینده ای جالب، تبدیل به یک رهبر می شوید. با مکتوب کردن هدفها و برنامه ریزی برای تحقق آنها، سررشته امور زندگی تان را در دست می گیرید.

هر که خود را بشناسد، خدا را شناخته است.



همانند یک مدیر عامل سطح بالا فکر کنید

ممکن است هنوز مدیر عامل نشده باشید، اما ۳- خلاقیت داشته باشید
 دلیل بر این نیست که نمی‌توانید دو سه چیز حتی چند ساعت هم که شده در هفته وقت هم از ریاستان یاد بگیرید. اگر یاد بگیرید که بگذارید و خلاقانه فکر کنید، سعی کنید چطور مثل یک مدیر عامل رده بالا فکر کنید، برای توسعه دادن کارتان راه‌های جدیدی پیدا کنید. خلاقیت همیشه خوب است، چه هیچوقت عقب نخواهید ماند.
 در اینجا به چند طرز تفکر مدیر عاملی اشاره می‌کنیم. باز به یاد داشته باشید: حتی اگر مدیر عامل هم نباشید، این طرز تفکرها می‌تواند به شما کمک کند.

۱- تصویر بزرگ را ببینید

اسیر کارهای روزمره تان نشوید. اگر هر روزتان مثل دیروز است، باید فکری به حال آن کنید. همیشه به خود یادآوری کنید که دلیل کار کردنتان چیست. برای خود هدف بسازید. (و وقتی به اهداف خود رسیدید برای خود جایزه تعیین کنید.) سعی کنید مسئولیت های مختلفی در اداره بگیرید تا کارتان از یکنواختی در بیاید.

برای مثال، اگر چند روز در هفته کار می‌کنید، این برنامه کاری ممکن است برایتان خسته کننده شود. اما دیدن نتایج مثبت پایانی، و گاه گاهی به خود مرخصی دادن از یکنواختی و خسته کننده‌گی آن کمتر می‌کند. نکته اینجاست که در کار همیشه باید تصویر بزرگ را ببینید، نه هیچ چیز دیگری...

۲- انجام کارها را اولویت بندی کنید

شما نمی‌توانید همه‌ی کارها را در یک زمان انجام دهید. بنابراین باید انجام کارهای خود را اولویت بندی کنید. همیشه یک یا دو کار را در راس بقیه بگذارید. برای همه‌ی کارهای خود زمان تعیین کنید.



تمرینات عملی
 ۰۱ از امروز تصمیم بگیرید و مصمم شوید که ۱۰۰ درصد مسئولیت در قبال زندگی خود را به دست بگیرید. به جای بهانه آوردن، تصمیم بگیرید که پیشرفت کنید.

۰۲ یک مورد را که در آن از واژه «نمی‌توانم» استفاده می‌کنید، شناسایی نمایید. حالا به این موضوع توجه کنید که تنها محدودیت موجود چیزی است که در ذهن شما وجود دارد.

۰۳ در کدام بخش یا بخشهایی از زندگی به قدری موفق شده‌اید که حاضر نیستید از این خیال راحت بیرون بیایید.

۰۴ زمینه‌ای را شناسایی کنید که هراس و تردید مانع از آن می‌شوند که نتوانید به خواسته خود برسید. تصور کنید که در این زمینه خاص موفقیت شما تضمین شده است. حالا چه کاری را به شکل متفاوت انجام می‌دهید؟

۰۵ از کدام بهانه برای توجیه تصمیم‌گیری نکردن و یا دست به کار نشدن برای رسیدن به هدفهایتان استفاده می‌کنید؟ اگر بهانه‌هایتان درست نبودند، چه اتفاقی می‌افتاد؟

۰۶ میل و آرزو و دانش پادزهر هراس و تردید هستند. چه می‌توانید بکنید تا بلافاصله بر میزان دانش خود بیفزایید تا کاری را که لازم است، انجام بدهید؟

۰۷ زمینه مهم و کلیدی زندگی خود را که با اندیشه خود خلق کرده‌اید شناسایی کنید. چگونه می‌توانید با تغییر دادن اندیشه خود در این زمینه موفق‌تر گردید؟

منبع:

کتاب فکرتان را عوض کنید تا زندگیتان تغییر کند

اگر اولش به فکر آخرش نباشی آخرش به فکر اولش می‌افتی.

اراده آهنین، زمین خوردگی هفت باره و بلند شدن هشت باره است!

خاطرات یک میلیارد در

پول پارو می کنیم!

الکس ۵۰ پوند برای خرید دامنه «صفحه میلیون دلاریا» و فضای مورد نیاز برای میزبانی آن خرج کرد. اولین مشتریان الکس دوستان و اطرافیان بودند که خریدشان هزار دلار اول را برایش به ارمغان آورد. او درآمد اولیه اش را صرف تبلیغات و چاپ آگهی کرد و به این ترتیب توانست بازدید کنندگانش را افزایش دهد. پس از آن بود که به گفته خودش پول مثل برف بر سرش می بارید؛ هر چه بیشتر پول جمع می کرد، حرف و حدیث بیشتری درباره سایتش راه می افتاد و هر چه بیشتر در این زمینه حرف زده می شد او پول بیشتری جمع می کرد.

چهار ماه گذشت و او دو هزار مشتری را در سایتش پذیرا شد که در میانشان می شد اسامی معتبری چون Orange ، The Times و eBay را دید.

در همین احوال بخش خبری بی بی سی گزارش داد که سایت «صفحه میلیون دلاریا» در یازدهم ژانویه ۲۰۰۶ هدف حمله DOS قرار گرفت که با ارسال تقاضاهای متعدد به سرور سایت از منابع مختلف، پهنای باند آن را اشغال می کند و سایت را از کار می اندازد. گفته می شد که عاملان این حمله خواستار دریافت باج در ازای قطع حملات خود بودند. سایت «صفحه میلیون دلاریا» شش روز پس از آغاز این حملات توانست با تقویت توان سخت افزاری سرور خود، دوباره آنلاین شود. این سایت، علاوه بر آگهی دهندگان، بازدید کنندگان فرایند ای را نیز جذب کرده بود. بیش از دو میلیون بازدید کننده یکتا در هفت روز آخر سال، انگیزه ای کافی بود تا همه برای خرید چند پیکسل از این سایت سر و دست بشکنند. در این مدت ۹۹۹ هزار پیکسل به فروش رفت و هزار تایش باقی ماند که در سایت eBay به حراج گذاشته شد.

یک ایده خوب، می تواند صاحبش را پولدار کند. این ایده های ریز و درشت همیشه مثل قارچ سبز می شوند و ما همیشه به خود می گوئیم: «چه جالب، چطور به فکر من نرسید؟»

یکی از همین ایده های نو باعث شد تا یک جوان ۲۱ ساله انگلیسی، یک میلیون دلار پول به جیب بزند. چطور چنین چیزی ممکن است؟ یک کاغذ یادداشت سفید، نقطه آغاز ماجرا بود: یک تجارت میلیون دلاری.

اواخر ماه اوت ۲۰۰۵ بود که الکس تو، وقتی در رختخواب منزل یکی از اقوامش لمیده بود، یک فکر بکر در ذهنش جرقه زد. بزرگ ترین مشکل او در آن لحظه بی پولی بود و به هیچ وجه مطمئن نبود که از پس بدهی دانشگاهش بر بیاید. این بود که شدیداً احساس فقر و فلاکت می کرد.

اختراع زاده احتیاج است

نخستین چیزی که الکس روی کاغذ نوشت این بود: «چطور می توانم میلیونر بشوم؟» و بعد زیر این عنوان چند کلمه کلیدی را هم که به ذهنش می رسید اضافه کرد. با یک تحلیل مختصر و سبک و سنگین کردن نوشته ها، بیست دقیقه بعد ایده «صفحه میلیون دلاریا» متولد شد.

این ایده چیزی نبود جز فروش پیکسل یعنی نقاط تشکیل دهنده مانیتور. فضایی تبلیغاتی که هر نقطه اش یک دلار بود و کمترین میزان خرید، یک فضای ۱۰ در ۱۰ پیکسلی معادل ۱۰۰ دلار. مقدار فضای خریداری شده مانند قطعه زمینی بود که خریدار می توانست در آن آگهی تبلیغاتی خود را قرار دهد. کلیک روی فضای خرید شده بیننده را به سایت خریدار هدایت می کرد. او همان شب دامنه مورد نظر خود را ثبت کرد: صفحه میلیون دلاری.

۹- موفقیت هایتان را جشن بگیرید
همه ی مدیر عامل ها این کار را نمی کنند، اما باید بکنند. موفقیت چیزی نیست که همه به دست آورند و بسیار نادر است. یک مدیر عامل خوب باید این خوشحالی را بقیه افراد و کارکنانش سهیم شود و به آنها نیز پاداش دهد. این کار به آنها انگیزه ای قوی برای ادامه ی کار خواهد داد. پس اگر موفقیتی عایدتان شد یا ترفیع رتبه گرفتید، فراموش نکنید که همکارانتان را یک شب شام مهمان کنید.

۶- عملکردتان را نشان دهید
نشان دادن توانایی هایتان به اندازه ی داشتن این توانایی ها مهم است. اگر یک متخصص هستید، انتظار می رود که طریقه ی لباس پوشیدنتان هم مثل یک فرد متخصص باشد. البته نمی گوئیم که طریقه ی لباس پوشیدنتان باعث می شود بهتر کار کنید، اما می تواند به شما قدرت اعتماد به نفس دهد. در مورد مهارت های حرف زدن نیز وضع به همین منوال است. اگر مرتباً در حرف زدنتان اشتباه داشته باشید، کم کم کسی دیگر به حرفهایتان گوش نخواهد کرد.

۷- از عهده ی کارهای شاق هم برآیید
اگر رئیس شما نیستید، از انجام کارهای سخت ابا نداشته باشید و هر کاری که به شما واگذار می شود را بدون شکوه و شکایت انجام دهید. اما اگر رئیس شما هستید، باز هم همینطور عمل کنید. اگر گاهی کار یکی از زیر دستانتان به شما می افتد و مجبور به انجام آن کار هستید، ابایی نداشته باشید. انجام آن کار مهم است پس دست به کار شوید.

۸- کار افراد بالا دستتان را هم یاد بگیرید
هر کسی برای خود رئیس دارد. اگر مدیر عامل شرکت هم شما باشید باز هم کسی بالا دست شما هست. باید یاد بگیرید که بالا دستی هایتان هم چطور کارهایشان را انجام می دهند. تا آنجا که می توانید باید در این زمینه اطلاعات جمع آوری کنید. اگر بدانید که چطور کار افراد بالاتر از خود را انجام دهید به دیگران این تفکر را می دهد که بعد از او شما بهترین کس برای دستیابی به آن پست هستید.



یک درخت هر چقدر هم که بزرگ باشد با یک دانه آغاز می شود.

آدمها فقط در یک چیز مشترکند: متفاوت بودن!

ده روز، روزه فکر

نوشته: آنتونی رابینز

آری، این موضوع حقیقت دارد که نیروی باد و باران و سایر تغییرات جوی در اختیار ما نیست. اما می توانیم بادبانهای خود را طوری تنظیم کنیم که با استفاده از همان تغییرات، قایق خود را به سر منزل مقصود برسانیم.

تمام افراد موفقی که می شناسم دارای قدرت تمرکز و روشن بینی هستند و می توانند در میان طوفان احساسات، خونسردی خود را حفظ کنند. چگونه این کار را می کنند؟ من دریافته ام که بیشتر این افراد برای خود یک قانون اساسی دارند: هرگز بیش از ۱۰ درصد از اوقات خود را صرف فکر کردن به مشکل نکنید و همیشه ۹۰ درصد از وقت خود را صرف یافتن راه حل نمایید.

چگونه می توانید بر افکار و احساسات خود مسلط شوید. در اینجا می خواهیم به کشف یکی از مؤثر ترین شیوه های پردازیم که ترکیبی از واقع بینی و خوشبینی است. سالها پیش، تفکر مثبت را جزو بهترین راه حلها نمی دانستم. فکر می کردم که اگر امور را بهتر از آنچه که هستند ببینم، دلیل هوشمندی است. حقیقت آنست که تعادل، شرط زندگی است. اگر متوجه علفهای هرزه باغمان نباشیم باغ از بین می رود. همین طور توجه بیش از حد به علفهای هرزه باعث اتلاف وقت است. شیوه بزرگان راه میانه است.

- ۱- هر واقعه ای را آنچنان که هست ببینید. (نه بدتر از آنچه که هست.)
- ۲- آنرا بهتر از آنچه که هست ببینید.
- ۳- این طرز نگرستن را شیوه خود قرار دهید. مهمترین قدم در زمینه وجین کاری باغ ذهنی ما این است که الگوهای محدود کننده را بر طرف کنیم و بهترین راه انجام این کار، ده روز، روزه فکری است که ضمن آن می توانیم آگاهانه بر افکار خود مسلط شویم. این برنامه فرصتی عالی برای رفع الگوهای منفی و نابود کننده است.

روزه فکری و تسلط بر نظام ارزیابی قهرمان واقعی آن است که همیشه قهرمان باشد. ما نمی خواهیم فقط گاه به گاه نتیجه بگیریم. نمی خواهیم فقط یک لحظه احساس شادمانی کنیم و یا ندرتا درخشانی انجام دهیم. می خواهیم به طور دائم، احساساتی را تجربه کنیم که زندگی را ارزشمند می سازند.

این حالت ثبات را چگونه می توان به وجود آورد؟ باید گفت که این موضوع، بستگی به عادات شما دارد. دانستن کافی نیست، باید به دانسته های خود عمل کنید. طرز فکری که ما را به جایی رسانده است که اکنون هستیم، ما را به جایی که می خواهیم برویم، نخواهد رساند. تغییر، بزرگترین یار ماست، با وجود این بسیاری از اشخاص، سازمانها، و جوامع، در مقابل تغییر، مقاومت می کنند و شیوه های فعلی خود را با توجه به موفقیت های گذشته، توجیه می نمایند. لیکن اگر می خواهیم به موفقیت های بالاتری در زمینه های فردی یا شغلی برسیم، لازم است که برداشتها و تلقیهای متفاوتی داشته باشیم.

آیا یک اتومبیل آخرین مدل را می خرید تا آنرا در گاراژ منزلتان پارک کنید؟ آیا پیشرفته ترین کامپیوترها را می خرید تا آنرا در کمدهی بایگانی سازید؟

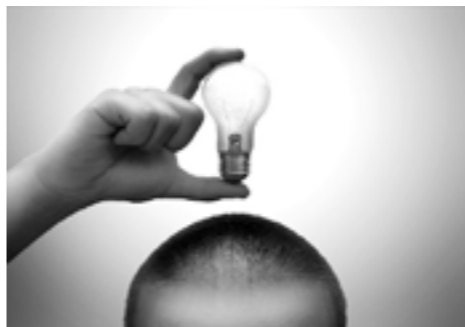
مطمئنم که پاسخ شما به پرسشهای بالا، منفی است. اکنون می پرسیم که آیا این کتاب را خریده اید تا از شیوه های مؤثری که در آن هست، استفاده نکنید؟ گمان نمی کنم چنین باشد. به این جهت در این بخش از کتاب، طرح ساده ای را پیشنهاد می کنم تا به کمک آن بتوانید الگوهای فکری، عاطفی و رفتاری گذشته را درهم بشکنید و نشان دهید که می توانید روشهای تازه و نیرومندی را که قبلاً آموخته اید بلافاصله به اجرا درآورید. من ضمانت می کنم که اگر این طرح را با دقت اجرا کنید، خواهید توانست الگوهای رفتاری تازه را برای همیشه در خود تثبیت کنید.

آنها هم به بالاترین پیشنهاد فروخته شدند و به این ترتیب این دانشجو میلیونر شد. حالا الکس موفقیت خودش را باور داشت چرا که صدها سایت مشابه با سایت او مانند قارچ در اینترنت سبز شدند. آگهی دهنده ها از سرمایه گذاری خود در این سایت راضی بودند و این مهر تأییدی بود بر قدرت آ «کلمها» و آ «ایدها» دانشجویی که می خواست میلیونر شود. پولی که به دست آورد او را در موقعیت مناسبی قرار داد به طوری که پیشنهادهای کاری متعددی از سراسر دنیا دریافت کرد. اما با همه اینها الکس تصمیم گرفته تا موفقیت خود را یک بار دیگر تکرار کند چرا که او یک ماه پیش سایت پیکسلی جدیدش آ «پیکسلو تو آ» را راه اندازی کرد و باز هم دارد پیکسل می فروشد. او حالا مشهورترین آ «پیکسل فروشا» دنیاست.

نمای میلیون دلاری

چه کسی باور می کرد ابعاد این ایده تا کجا گسترده شود؟ تجربه نشان داده که یک ایده هر چقدر هم تکراری باشد، می تواند با کمی تغییر و در نسخه های متعدد موفقیتی دوباره را به ارمغان بیاورد. صفحه میلیون دلاری از دنیای مجازی به بیرون کشیده شد و میان خیابان های آمستردام جا خوش کرد. این بار یک ساختمان، میزبان آگهی های پیکسلی روی نمای خود بود.

باز هم فروش فضای تبلیغاتی و باز هم درآمد هنگفت و باز هم این سؤال که: آ «چه جالب، چطور به فکر من نرسید؟»



گوش دادن را بیاموز ، گاهی اوقات فرصتها بسیار آهسته در می زنند.

هرگز در میان موجودات مخلوقی که برای کبوتر شدن آفریده شده کرکس نمیشود. این خصلت در میان هیچ یک از مخلوقات نیست جز آدمیان

من هرگز به آینده فکر نمی‌کنم، چرا که خودش به زودی خواهد آمد.

موضوع بسیار ساده است. ظرف ده روز آینده که از هم اکنون آغاز می‌شود، تصمیم قاطع بگیرید که کاملاً بر افکار و احساسات خود مسلط باشید. و هم اکنون تصمیم بگیرید که به هیچ وجه به مدت ده روز متوالی دچار افکار و احساسات منفی و بی‌ثمر نشوید.

ده روز، روزه فکری برای ده روز آینده زندگی تازه‌ای آغاز کنید! قوانین کار به شرح زیر است:

۱- به مدت ده روز متوالی از باقی ماندن در افکار و احساسات بیهوده خودداری کنید. از فرورفتن در مسائل ضعیف کننده و بکار بردن کلمات و تمثیلهای مخرب اجتناب کنید.

۲- اگر افکار شما متوجه امور منفی شد، بلافاصله با کمک شیوه‌هایی که آموخته‌اید، جهت فکری خود را عوض کنید.

۳- هر روز صبح پرسشهای نیروبخش صبحگاهی را تکرار و خود را برای موفقیت آماده کنید.

۴- برای ده روز متوالی سعی کنید که توجهتان مطلقاً به راه حلها باشد، نه به مسائل و مشکلات، هرگاه مشکلی به نظرتان رسید بلافاصله فکر خود را به یافتن راه حل آن متوجه کنید.

۵- اگر متوجه شدید که در یکی از افکار و احساسات نا مطلوب فرو رفته‌اید، خود را زیاد سرزنش نکنید و بلافاصله به تغییر روحیه خود بپردازید. اما اگر به مدت طولانی در افکار و احساسات منفی باقی ماندید تا روز بعد صبر کنید و آنگاه ده روز، روزه فکری را از سر بگیرید. هر چند که ممکن است چندین روز، روزه خود را ادامه داده باشید.

آیا واقعاً حاضرید که برداشت تازه‌ای از زندگی داشته باشید؟ ده روز روزه فکری را آغاز نکنید، مگر اینکه مطمئن باشید که می‌خواهید آن را تا پایان مدت ادامه دهید. این، کار اشخاص ضعیف نیست، این کار کسانی است که واقعاً می‌خواهند نظام عصبی خود را برای الگوهای عاطفی نیروبخش شرطی کنند تا به درجات بالاتری از موفقیت برسند. این شیوه مخصوص کسانی است که می‌خواهند شیوه‌هایی را که آموخته‌اید (تداعی عصبی شرطی، پرسش، کلمات دگرگون کننده، تمثیل، تغییر مرکز توجه و حالت جسمی) بصورت بخشی از تجارب روزانه در آورند.

چگونه می‌توان از اهرم روانی برای تقویت روحیه و ادامه روزه، ده روز استفاده کرد؟ موضوع را به دوستان، خویشاوندان، و همکارانتان اعلام کنید و از آنها کمک بگیرید. حتی بهتر است رفیق همراهی پیدا کنید و همزمان به روزه فکری مبادرت کنید. اگر در این مدت خاطرات روزانه خود را یادداشت کنید. بسیار عالی است. با ثبت موفقیت‌های خود در زمینه رفع الگوهای منفی نقشه شاهرهی را ترسیم می‌کنید که بسیار ارزشمند است و در آینده هرگاه به جاده‌های انحرافی بر خوردید می‌توانید به آن نقشه مراجعه کنید.

سالها پیش، عادت کردم که روزانه حداقل به مدت سی دقیقه مطالعه کنم و این یکی از ارزشمندترین عادت‌های زندگی من بوده است. جیم ران یکی از استادان من گفته بود که مطالعه چیزی که ارزش داشته باشد، نیروبخش باشد و مهارت‌های تازه‌ای به انسان بیاموزد، از غذا خوردن مهمتر است. می‌گفت از خوردن شام صرف نظر کن اما از مطالعه چشم پوشی نکن.

پس در هنگام گرفتن ده روز، روزه فکری و پاکسازی ذهن، با مطالعه مطالبی که بینش شما را افزون سازد، و شیوه‌های نوین زندگی را به شما بیاموزد روح خود را تغذیه کنید. بخاطر داشته باشید: رهبران اهل مطالعه‌اند.

روزه ده روز فکری چه فوایدی دارد؟
۱- به الگوهای عادت‌های ذهنی که باعث عقب افتادن شما شده‌اند، آگاه می‌شوند.
۲- ناچار می‌شوید جانشینهای مفید برای آنها پیدا کنید.
۳- هر بار برای رفع مشکلات، افکار خود را کنترل می‌کنید، اعتماد به نفستان زیاد می‌شود.
۴- مهمتر از همه آنکه باعث می‌شود عادت‌های تازه، معیارهای نو، و انتظارات جدیدی پیدا کنید که زندگانتان را پربارتر سازد.

موفقیت، فرآیندی قدم به قدم است و از مراعات یک رشته اصول ساده و نظم و انضباط‌های جزئی بدست می‌آید. همچنان که قطار، به تدریج سرعت می‌گیرد، این تمرین نیز باعث می‌شود که عادات قدیمی را پشت سر گذارید و با سوختی که از عادات تازه بدست می‌آورید با سرعتی بی‌سابقه پیش بروید.

آیا این فقط یک تمرین ده روزه است؟ در واقع چنین نیست. شما هرگز نباید به عادات منفی گذشته بر گردید، مگر آنکه خود چنین بخواهید. می‌توانید در تمام عمر به چیزهای خوب و مثبت فکر کنید و به این کار (معتاد) شوید. اگر پس از گذشتن ده روز و ترک الگوهای مسموم فکری باز هم هوس کردید که به آن عادت‌ها برگردید، میل خودتان است. اما من اطمینان دارم که پس از آشنا شدن با روش‌های تازه، بازگشت به آن شیوه‌های منفی در نظرتان تهوع آور خواهد بود. فقط یادتان باشد که هر وقت دچار آن عواطف منفی شدید، مقابله با آنها را قبلاً آموخته‌اید و می‌توانید بلافاصله خود را در مسیر صحیح قرار دهید. از میان کارهایی که می‌کنم یک جنبه را بسیار دوست می‌دارم و آن فرصتی است که یافته‌ام

تا رمز و راز رفتار انسانی را بگشایم و سپس راه حل‌هایی را ارائه کنم که واقعاً تغییری در کیفیت زندگی افراد، پدید آورد. برای اینکه کار تغییر، آسانتر انجام شود، از سطح، به عمق فرو می‌روم و اهرم‌های حساسی از قبیل باورهای کلی و تمثیلهای مورد توجه قرار می‌دهد. من عادت دارم که هر روز در نقش کارآگاه شرلوک هولمز فرو روم تا جزئیات دقیق تجربه‌های منحصر به فرد دیگران را پهلوی هم گذارم و معماهای رفتاری آنان را کشف کنم.

سرنخ‌های رفتاری گاهی همچون دودی که از لوله اسلحه خارج می‌شوند، افشاگرند و گاه بسیار ظریف و نامرئی هستند و کشف آنها نیازمند تحقیق و تجسس بیشتری است. اما سرانجام، همه سر نخها به عوامل اصلی خاصی ختم می‌شوند. تفاوت انسانها در نحوه استدلالشان است. هر کسی با توجه به نظام خاصی تصمیم می‌گیرد که هر واقعه‌ای را چگونه تعبیر و تفسیر کند و چه عملی را انجام دهد. من این نظام را (نظام اساسی ارزیابی) می‌نامم.

اهمیت درک رفتار انسانی را می‌توان به کمک یک تمثیل، نشان داد. فرض کنید مردی در کنار رودخانه ای ایستاده است. ناگهان صدای فریادی را می‌شنود و متوجه می‌شود که کسی در حال غرق شدن است. فوراً به آب می‌پرد و او را نجات می‌دهد. اما هنوز نفس تازه نکرده فریادهای دیگری را می‌شنود و باز به آب می‌پرد و دو نفر دیگر را نجات می‌دهد، اما پیش از آنکه حالش جا بیاید، صدای چهار نفر دیگر را که کمک می‌خواهند، می‌شنود. او تمام روز را صرف نجات افرادی می‌کند که در چنگال امواج خروشان گرفتار شده‌اند. کاش این مرد خیر خواه، چند قدمی به طرف بالای رودخانه می‌رفت تا متوجه شود که دیوانه‌ای مردم را یکی یکی به رودخانه می‌اندازد! خود شما اگر بجای رفع معلول، به مبارزه با علت می‌پرداختید چقدر در مصرف انرژی صرفه جویی می‌کردید؟

هیچ چیزی را نمی‌توان به کسی یاد داد، ولی می‌توان به او کمک کرد تا پاسخ‌ها را از درون خود بیابد.

دل بی دوست درخت بی ثمر است.

اگر (نظام اساسی) ارزیابی رادرك كنيد، خود رامجهز کرده ايد تاثير رفتار خودودیگران تاثير مثبتی بگذاريد. نحوه ارزیابی مشکلات و فرصتهای زندگی، علمی آشکار است. بدانستن عوامل نظام تصمیم گیری و قضاوت، نه فقط علت رفتارهای خود را درك می کنید، بلکه می توانید پیش بینی کنید که چه چیزهایی در شما حالت دافعه و چه چیزهایی حالت جاذبه ایجاد می کنند. چنانکه خواهیم دید تصمیم و ارزیابی بر پایه پنج جزء اساسی است، خواه این تصمیم مربوط به شام خوردن باشد و خواه مربوط به ازدواج. هر یک از ما دارای ترکیب خاصی از این پنج جزء هستیم و همین امر باعث می شود که زندگی ما، منحصر به فرد باشد.

هنگامی که روابطتان با کسی تیره می شود. آیا بهتر نیست علت رفتار طرف مقابل را درك کنید تا بتوانید رشته قطع شده را بلافاصله گره بزنید؟ خصوصاً در ازدواج باید هر روز مراقب فشارهای روانی کوچکی که پیش می آید باشید تا بتوانید رشته ای که شما را در ابتدا بهم پیوند داده است محکمتر کنید. اگر همسر شما در اثر فشار کار، سخنان دلسرد کننده ای می گوید معنی اش آن نیست که به آخر خط رسیده اید. معنی اش آن است که همسر مورد علاقه شما به محبت و حمایت بیشتری نیاز دارد. اگر قیمت سهام کارخانه ای یک روز اتفاقاً در بازار بورس تنزل کرد نمی توان آن را ملاك قضاوت درباره عملکرد آن شرکت قرار داد. بهمین ترتیب نمی توان درباره شخصیت یک فرد براساس یک رفتار اتفاقی به داوری نشست. رفتار، همیشه معرف شخصیت فرد نیست. برای شناخت افراد باید انگیزه های آنان را شناخت.

اگر از مطالعه طرز فکر و نحوه عمل بزرگان و رهبران، یک نکته را یاد گرفته باشیم آن نکته این است که زندگانی برتر، نتیجه قضاوت برتر است. مثلاً کسانی که از نظر مالی موفق می شوند، راههای بهتری برای ارزیابی فرصتها، احتمال خطر، و منفعت سراغ دارند. هر چند هر کسی می تواند در زمینه های گوناگون، اطلاعات فراوانی را بدست آورد، اما نظام تصمیم گیری و قضاوت غولهای نشان دهنده برتری آنان را سبب می شود. کسانی که در زندگی زناشویی خود روابط پایداری را ایجاد می کنند نیز از قدرت ارزیابی فوق العاده ای برخوردارند و می توانند در هنگامیکه اوضاع متشنج می شود، واکنشهای مناسبی نشان دهند. افراد خوشبخت نیز راههای مؤثرتری را برای ارزیابی (مشکلات) می دانند. خبر خوشی که برایتان دارم این است که لازم نیست سالها رنج بکشید بلکه می توانید شیوه های افراد موفق را در هر زمینه الگو برداری کنید.

باید شیوه های قضاوت خود را بشناسید و بر آنها مسلط باشید و گرنه این شیوه ها شما را به مسیری می رانند که سرانجام نسبت به تواناییهای خود مشکوک می شوید. فرض کنید مشغول تنیس بازی هستید و ضربه ضعیفی می زنید. بیشتر مردم در چنین مواردی موضوع را به شکل بدی تعمیم می دهند و ابتدا می گویند: (عجب ضربه افتضاحی!) و بعد (امروز اصلاً نتوانستم خوب بازی کنم). هرگز سعی نکنید با چنین افکار و قضاوتی خود را شکست دهید!

هم اکنون دست کم دو واقعه که آنها را بصورت منفی بزرگ جلوه داده اید بخاطر آورید. آیا این واقعه در زمینه روابطتان بوده است؟ در زمینه عملکرد شغلی؟ یا توانایی جسمی؟ اکنون تصمیم بگیرید که این الگو را دور اندازید، دفعه بعد که این حالت شروع شد بلافاصله آن را از ذهن خود پاک کنید. با آن طرز فکر وداع کنید و فکر خود را متوجه هدف سازید. به تغییری که بلافاصله در حاصل عملکردتان پیدا می شود، دقت کنید.

آنچه در میان همه افراد موفق مشترک است، قضاوت و ارزیابی عالی آنهاست. و این گرتسکی قهرمان بزرگ هاکی نیز از این قاعده مستثنی نیست. آیا او بزرگترین، نیرومندترین و سریعترین بازیکن تیم است؟ خود او چنین ادعایی ندارد. وقتی از او علت موفقیتش را پرسیدم، گفت موقعی که سایر بازیکنان به دنبال توپ حرکت می کنند، من به طرف محلی می روم که توپ به آنجا خواهد رسید. قدرت پیش بینی و سنجش سرعت و مسیر توپ و نحوه عملکرد و انگیزه سایر بازیکنان باعث شده است که او خود را در موقعیتی بالاتر از دیگران قرار دهد. اگر هم اکنون قدرت پیش بینی بیشتری داشتید چه تفاوتی بزرگی در شرایط زندگیتان پدید می آمد؟ شاید برایتان اتفاق افتاده باشد که زمانی از شنیدن مطلبی به گریه افتاده باشید، در حالیکه همان سخن در شرایط دیگری شما را به خنده انداخته است. علت، به احتمال زیاد مربوط به تغییر شرایط روحی شماست. شرایط فکری و عاطفی اولین عنصر (نظام اساسی ارزیابی) است.

در حالت اعتماد به نفس و خوشبینی تصمیمهایی می گیرید و در هنگامی که وحشترده و آسیب پذیر هستید تصمیماتی دیگر. در شرایطی احتیاط شرط عقل است و در شرایطی دیگر مانع پیشرفت. هنگام تصمیم گیری و تعبیر وقایع و اقدام به عمل باید روحیه ای نیرومند داشته باشید نه اینکه برای بقای خود بطور غریزی واکنش نشان دهید.

دومین سنگ بنای نظام اساسی، پرسش است. پیش از انجام هر کاری باید قضاوت کنید و برسید (معنی این کار چیست، و چه باید بکنم تا رنجها را دفع و خوشیها را فراهم سازم؟)

پرسشهای خاصی که از خود می کنید اثری نیرومند بر اعمال شما دارند. هنگامی که با کسی وعده ملاقات دارید آیا طبق عادت می گویید (اگر این شخص پیشنهاد مراد کند یا مرا برنجانند چه؟) اگر چنین باشد خود را در معرض قضاوتهایی قرار می دهید که ممکن است باعث از دادن فرصت شود. اما اگر از خود پرسید (بهتر نیست اول درباره شخصیت این شخص تحقیق کنم؟ دوستی با این شخص چقدر برایم جالب و مفید است؟) این پرسشها باعث می شود که از موقعیت، بهتر استفاده کنید. همه ما دوستدار رنج کمتر و لذت بیشتر هستیم. اما هر یک از ما راه متفاوتی برای رسیدن به این هدفها آموخته ایم. در نتیجه هر یک از ما یاد گرفته ایم که به بعضی از عواطف خود بهای بیشتری بدهیم. مثلاً بعضی ها نهایت خوشی را در آرامش و امنیت می دانند و بعضی دیگر طرفدار ماجراجویی هستند. سومین عنصر نظام اساسی سلسله مراتب ارزشهاست و آن عبارت از فهرستی است که در آن مهمترین (لذتبخش ترین) حالات روحی و همچنین رنج آورترین آنها به ترتیب اولویت نوشته شده باشد. هر تصمیمی که می گیریم و هر قضاوتی که می کنیم بطور ناخودآگاه بر خاسته از میل به ارزشهای لذتبخش و اجتناب از ارزشهای رنج آور است. مثلاً اگر به عشق بهای زیادی بدهید و در عین حال هیچ نوع تضاد عقیده برایتان قابل تحمل نباشد آیا فکر نمی کنید که این طرز فکر بر صداقت شما در روابط شخصی اثر بگذارد؟

وقتی کبوتری شروع به معاشرت با کلاغها میکند پرهايش سفید میماند، ولی قلبش سیاه میشود.

وجدان صدای خداوندی است.

چهارمین عنصر نظام اساسی، اعتقادات شماسست. اعتقادات کلی، تعیین کننده انتظاراتی است که از خود، از دیگران، و بطور کلی از زندگی دارید. این اعتقادات غالباً بر نحوه ارزیابی شما اثر می گذارند. دسته خاصی از اعتقادات بصورت قوانین فردی تظاهر می کنند و به شما می گویند که در چه صورت و تحت چه شرایطی ارزشهای مورد نظرتان تامین می شوند. به عنوان مثال اعتقاد بعضی از اشخاص این است که (اگر مرا دوست داشتی هرگز صدایت را برای من بلند نمی کردی.) این اشخاص باری خود قانونی دارند که می گوید اوج گرفتن صدا نشانه بی مهری است، هر چند که این عقیده ممکن است پایه و اساسی نداشته باشد.

آیا شما هم در زمینه روابط برای خود اعتقادات و قوانینی دارید؟ آیا این عقاید مفید واقع شده اند یا خیر؟

اعتقادات چگونه پیدا می شوند؟ پنجمین عنصر نظام اساسی مرجع است. مرجع عبارت از مخلوط درهمی از تجارب و اطلاعات است که در بایگانی عظیمی به نام مغز نگهداری می شوند. مرجعها مواد خام و سازنده اعتقاداتی هستند که منجر به قضاوت و تصمیم می شوند. هر کسی تجارب یا مرجعهای بیشماری در ذهن خود دارد که می تواند از آنها استفاده کند؛ مرجعهایی که انتخاب می کنید و از بایگانی مغز خود خارج می سازید، تعیین کننده معنایی است که به تجربه می دهید، احساسی که در قبال آن دارید، و عملی که می خواهید انجام دهید.

به عنوان مثال خیلی فرق می کند اگر احساس کنید، همیشه از وجود شما سوء استفاده شده است، یا اینکه احساس کنید که با عشق و محبت بی قید و شرط بزرگ شده اید. یا اینکه در زندگی آزاد و لابلالی بوده اید، یا تابع انضباط. آیا این تجارب بر نحوه ارزیابی شما از مردم، زندگی، و فرصتها چه اثری دارند؟ برای اینکه طرز کار نظام اساسی را دریابید از شما سؤالی می کنم: ارزشمندترین خاطره شما کدام است؟

برای یافتن پاسخ چه مسیری را طی کردید؟ احتمالاً اولین قدم این بوده است که پرسش را نزد خود تکرار کنید. آنگاه احتمالاً مرجعهای ذهن خود را زیر و رو کرده اید تا از میان انبوهی از تجارب زندگی یکی را انتخاب کنید.

در ضمن ممکن است از انتخاب یک خاطره اجتناب کرده باشید زیرا اعتقادتان اینست که همه تجارب زندگی ارزشمندند و انتخاب یکی از آنها به معنی پست شمردن بقیه است. ممکن است نتوانسته باشید به خاطرات خود، چه ارزشمند و چه بی ارزش مراجعه کنید زیرا (زندگی کردن در گذشته) با ارزشهای شما سازگار نیست.



ملاحظه می کنید که نظام اساسی نه فقط نحوه ارزیابی و قضاوت را تحت تاثیر قرار می دهد بلکه حتی بر انتخاب امور مورد ارزیابی نیز اثر می گذارد. چه عاملی باعث ایجاد مهارت می شود؟ اشخاص ماهر و توانمند بدون تردید کسانی هستند که بیش از دیگران تجربه (مرجع) دارند و می دانند که در هر زمینه چه عواملی موجب موفقیت یا ناکامی می شود. هر روزی که می گذرد فرصت دیگری است که می توانیم به مرجعهای خود بیفزاییم و اعتقادات خود را محکمتر سازیم، ارزشهای خود را مشخص تر کنیم، سؤالات تازه ای پیرسم، و به حالات و روحیاتی دست پیدا کنیم که ما را به مسیرهای دلخواه هدایت کنند. شما هم اکنون قادرید که تغییراتی فوری و کلی پدید آورید که بطور همزمان بر افکار، احساسات و اعمال شما در جنبه های گوناگون زندگی اثر بگذارند. این کار با تغییر هر یک از پنج عنصر نظام اساسی امکان پذیر است.

به عنوان مثال بجای اینکه خود را شرطی کنید تا در مقابل جواب رد، احساس متفاوتی داشته باشید، می توانید عقیده کلی تازه ای را بپذیرید. مثلاً (من منشا همه عواطف خود هستم. هیچ کس و هیچ چیز بجز خودم نمی تواند احساس مرا عوض کند. هرگاه متوجه شوم که در مقابل چیزی واکنش غیر ارادی نشان می دهم، قادرم در یک لحظه آن را تغییر دهم) اگر عمیقاً به این مطلب اعتقاد داشته باشید خواهید دید که نه فقط ترس شما از پاسخ منفی و جواب رد بر طرف می شود بلکه می توانید احساس خشم، ناکامی، یا بی کفایتی را نیز از بین ببرید و ناگهان در می یابید که بر سرنوشت خود حاکم شده اید. یکی دیگر از راههای غلبه بر احساس طرد شدگی یا بی کفایتی این است که در سلسله مراتب ارزشها تغییری ایجاد کنیم و مثلاً احساس خدمتگزاری یا شکرگزاری رادر اولویت بالاتر قرار دهیم. آنگاه اگر کسی به شما پاسخ رد داد اهمیتی نخواهد

داشت و بجای آنکه به معایب خود فکر کنید توجه خود را به این مطلب جلب می کنید که چگونه می توان باز هم به آن شخص کمک کرد و یا وضعیت را به شکلی بهبود بخشید. یا ممکن است نسبت به زندگی چنان احساس شکرگزاری داشته باشید که هیچ پاسخ منفی نتواند بر شما اثر بگذارد و یا حتی پاسخ منفی را در ذهن خود به عنوان طرد شدن معنی نکنید. این عواطف باعث می شود که احساس بی سابقه ای از شادمانی و ارتباط با دیگران در شما نفوذ کند. با تغییر هر یک از عناصر (نظام اساسی ارزیابی) می توانید به آسانی و فوریت هر یک از جنبه های زندگی خود را درگون کنید. آیا تا کنون برای گرفتن تصمیمی ساده مثلاً شروع به ورزش، دچار مشکل شده اید؟ به احتمال زیاد علتش این بوده است که موضوع را بیش از حد پیچیده کرده، توجه خود به دهها کار مقدماتی کوچک معطوف ساخته اید. مثلاً با خود فکر کرده اید (این کار در دسرهای زیادی دارد، باید با اتومبیلی به باشگاه بروم، پارک کنم، ورزش کنم، دوش بگیرم و غیره) معذالک وقتی به کارهای ساده تری فکر می کنید، آنها را در مجموع بصورت یک کار کوچک مجسم سازید. مثلاً اگر می خواهید در رستورانی غذا بخورید یا مثلاً به کنار دریا بروید کافی است سوار اتومبیل شوید و به محل مورد نظر بروید!

تفاوت در اعمالی که باید انجام شود نیست بلکه در نحوه ارزیابی آنهاست. برای تغییر در نحوه زندگی، نحوه ارزیابی را عوض کنید.



بنده آنی که در بند آنی.

از اینجا شروع کنم؟

این سوال بی تردید یکی از بیشترین سوالاتی است که افرادی که سعی دارند وضعیت فعلی شان را سر و سامان ببخشند و به اصطلاح در جاده ی موفقیت گام بردارند ، مطرح می سازند . امروزه ما در اجتماعی زندگی می کنیم که می توان شانس و موفقیت خود را در زمینه های بی شماری امتحان کرد. فرصتهای شغلی برای سنین گوناگون فراهم شده است . زنان نقش پر رنگتری نسبت به گذشته در جامعه ایفا می کنند . اگر چه حق انتخاب های بسیار زیاد ، دست ما را برای انتخاب کردن موارد بی شماری باز می گذارند ، اما همین مسئله ما را بیشتر سر در گم و نگران می سازد . به عبارت دیگر، آهنگ تغییر چنان زیاد است که کار انتخاب افراد را مشکلتر می کند. واضح است کسی که نمی داند چه کند و هدف روشنی ندارد ، هرگز نمی تواند موفق شود. اما داشتن اهداف و تمایلات واضح و روشن در زندگی ، شانس موفقیت را صد چندان می کند . اهداف و آرزوهای درهم و بر هم باعث آشفته شدن افکار می شود و نتایج مبهمی را به همراه خواهد داشت . داشتن تصویر روشنی از اهداف و خواسته ها، شرط اول رسیدن به موفقیت است . اما یکی از شرایط مهم موفقیت شناخت دقیق و منظم در چند مرحله برای رسیدن به موفقیت برای هر انسانی مهم و ضروری می باشد . پس از شناخت اهدافتان ، سعی کنید که با تلقین این اهداف را ملکه ی ذهنتان بکنید.

تلقین روشی ساده است . به این ترتیب که محلی ساکت را انتخاب کنید، آرام بنشینید و در خود فرو روید . مشکلات معمول را از ذهنتان دور کنید و بر بالهای خیال سوار شوید و با تکرار جملات تاکیدی روای خود را به ضمیر نا هوشیار ذهنتان بسپارید . بعنوان مثال با خود بگویید: من انسانی بی نظیرم که می توانم به اهدافم دست یابم.

هیچوقت نمی توانید با مشت گره کرده دست کسی را به گرمی بفشارید.

من شایستگی رسیدن به موفقیت و در آغوش کشیدن خوشبختی را دارم . با اعتماد به نفس فوق العاده ای که دارم ، شرایطی را فراهم خواهم ساخت که به کار دل خود پرداخته و در آمد سرشاری را نصیب خود کنم. ذهن نا هوشیار کمکم کن تا آنچه را که واقعا می خواهم به دست آورم .

بعد از گفتن این جملات تاکیدی ، به خود بقبولانید که به مقصود خود رسیده اید و آرزوهایتان تحقق می یابد . تا زمانی که ذهن نا هوشیار خود را در جهت تحقق آرزوهایتان هدایت می کنید ، آن نیز بی درنگ با نیروی شگفت انگیزش سعی می کند تا شرایطی برای تحقق آرمانهایتان فراهم سازد. البته علاوه بر این تکنیک ها می توانید با متخصصان ، مشاوران و دوستانی با تجربه و موفق خود در این زمینه مشورت کنید.

در واقع بیشتر مردم از اهمیت و تاثیر شگرف واژه ها غافلند . واژه ها بر انگیزاننده ی نیرو بخش ترین عواطف و احساسات می باشند . گفتن چند کلمه ای محبت آمیز ، جمله ی تشویق آمیز و یا حتی یک تیریک ، تاثیر فوق العاده ای بر روحیه ی افراد می گذارد. به بیان دیگر ذهن نا هوشیار ما بدون توجه به ماهیت کلمات آنها ضبط و بایگانی می کند.

دانشمندان عقیده دارند که عامل مهم و اساسی ایجاد انگیزه در انسان ، تصویری است که او از توانایی های خویش دارد، حال چه این تصورات حقیقی باشد ، چه غیر حقیقی.

شاید شما با خواندن این سطور با خود فکر کنید که نمی توانید این قدرت را داشته باشید که تصور خوبی از خود به ذهنتان ارائه دهید . گاهی سرزنها و سرکوفت های دوران کودکی و نوجوانی چنان در ذهن افراد حک می شود که زدودن آن از پرده ی ذهن کار بسیار دشواری است، اما همان طور که یک برنامه ی کامپیوتری را می توان تغییر داد. برنامه ی ذهن نا هوشیار را نیز می توان عوض کرد. برای این کار باید نظام باور ها و الگوهای احساسی و فکری نهفته در ضمیر نا هوشیار خود را به دقت بررسی کرده و در مفاهیم آن تعمق کنیم و آن گاه افکار مثبت را جایگزین این دیدگاه های منفی کنیم. البته همان طور که در بالا نیز به آن اشاره کردیم ، تلقین روشی مناسب برای این کار است . اما تلقینات و جملات تاکیدی تا چه اندازه ای تاثیر دارند؟ شاید شما در باره ی داروهای دل خوش کنک چیزی شنیده باشید . داستان از این قرار است که روزی یکی از مشتریان امیل کوئه، دانشمند و دارو ساز فرانسوی ، به نزد او آمد و با اصرار از او خواست که بدون نسخه دارویی را در اختیارش قرار دهد. این در حالی است که بیمار از درد شدیدی شکایت داشت. داروساز برای رهایی از دست این مشتری سمج تنها چند قرص تقویتی را به عنوان دارویی موثر به او داد.

چند روز بعد همان بیمار با رضایت کامل و در حالیکه از هیچ درد و مرضی شکایت نداشت ، به نزد دکتر آمد و از او به خاطر داروهای موثرش ! سپاسگزاری کرد. در واقع آنچه که این بیمار را درمان کرد، ایمان او به دارو و دارو ساز بود، او در ذهن خویش درمانرا امری مسلم می دانست و در نتیجه تحقق این باور، همان شد که او می خواست.

بنابراین برای رسیدن به اهداف خود باید نخست به تحقق اهدافتان باور داشته باشید و این کار جز با تلقین و سپردن آن به ضمیر نا هوشیار صورت نمی گیرد. تلقیناتی که به این ترتیب برای ضمیر نا هوشیار خود تدارک می بینید، باید آنقدر تکرار شود که با شخصیت شما یکی شود.

هر زمان که به شما احساس پذیرفتن دست داد و احساس کردید که آنچه را که می گوید حقیقت دارد، برنامه ی جدیدی در ذهنتان شکل می گیرد و شخصیت جدیدی را خلق می کنید . افکار سیاه و منفی جای خود را به افکار روشن و مثبت می دهند که میل، اشتیاق، تحرک و انگیزه را در شما به وجود می آورند . مطمئن باشید که با انجام دادن همین کار ساده در خوشبختی را به روی خود باز خواهید کرد . مردان و زنان موفق این فرمول را در راس کارهایش قرار داده، و نتیجه ی آن را گرفته اند . کافی است باور کنید که می توانید موفق شوید . افراد موفق کسانی هستند که آماده اند از لذت ها و موفقیت های زود گذر چشم پپوشند و برای رسیدن به اهداف بزرگ زندگی شان تلاش و فعالیت کنند .

به عنوان مثال ، مطالعه ی مرتب و منظم در زمینه ی تحصیلی و شغلی ، نظم و وقت شناسی ، اگر چه کمی سخت است ، اما باعث افزایش مهارت و تمرکز بر روی فعالیت های انسان شده و تاثیر شگرفی در موفقیت او دارند. حال آنکه دیر بیدار شدن هنگام صبح ، نوشیدن چای و گپ زدن با دوستان در وسط کار اگر چه لذت های آنی در پی دارد ، اما در دراز مدت باعث عدم پیشرفت و دست نیافتن به اهداف مورد نظر می شود.

مدتها پیش آموختم که نباید با خوک کشتی گرفت، خیلی کثیف می شوی و مهم تر آنکه خوک ار این کار لذت می برد.



افراد موفق در زندگی اهدافی داشته و برای رسیدن به آن برنامه ریزی می کنند. در واقع آنها از وقتشان بهترین استفاده را می برند. افراد موفق توانایی حلایی، تجزیه و تحلیل فهرست بندی و مشخص کردن کارها را دارند و از این توانایی به عنوان سکوی پرشی برای پریدن به سوی افقهای بی کران موفقیت، اعتماد به نفس و خوشبختی بهره می گیرند. افراد موفق پیش از انجام هر کاری مقدمات آن را فراهم می سازند. این کار نه تنها باعث صرفه جویی در وقت می شود، بلکه فقدان امکانات، آنها را از تمام کار دلسرد نمی کند.

منبع:
مجله کانون خانواده



«موفقیت»
بدست
آوردن
چیزی است که
دوست داری
و «خوشبختی»
دوست
داشتن
چیزی است
که بدست
آورده‌ای.

افراد موفق در تمام عمرشان به عنوان یک شاگرد باقی می مانند. برای آنان یادگیری هیچگاه به پایان نمی رسد. هر چه بیشتر یاد می گیرند، احساس اعتماد به نفس شان بیشتر می شود و انگیزه ی بیشتری برای ادامه کارشان پیدا می کنند. افراد موفق به توانایی و استعداد خود پی برده اند. آنان حوزه هایی را که می توانند در آن منحصر به فرد باشند، به خوبی یافته اند.

افراد موفق کسانی هستند که خوب می دانند چه کاری را بهتر انجام می دهند و از آن لذت می برند. آنها می دانند چه کاری در زندگی شان دگرگونی ایجاد می کنند، و به همین دلیل روی همان کار تمرکز می کنند. آنها توانایی خود را بر روی انجام کارهایی تمرکز می کنند که نقش کلیدی دارد.

اسم و رسم برایان تریسی در دنیای موفقیت، بزرگ تر از آن است که به معرفی احتیاج داشته باشد: یک مولف، مربی و سخن ران حرفه ای در زمینه موفقیت، مدیر شرکت بین المللی برایان تریسی واقع در سولوتایپج کالیفرنیا، و مشاور بیش از ۵۰۰ شرکت معتبر بین المللی. او در زندگی نامه اش می نویسد: تا آن جا که یادم می آید، من در سال های درس و مدرسه جز یک ذهن کنجکاو هیچ سرمایه ای نداشتم. همیشه توی مدرسه شاگرد ضعیفی بودم و آخرش هم مجبور شدم ترک تحصیل کنم. دوران نوجوانی ام عمدتاً به کارگری گذشت: کار در آشپزخانه یک رستوران، حفر چاه، کارگری در کارخانه و حمل و نقل بسته های کاه در مزارع و دام داری ها.

برایان تریسی خودش اعتقاد دارد که زندگی اش را همین سوال زیر و رو کرد: این سوال باعث شد من دست به کاری بزنم که مسیر زندگی ام را عوض کند. رفتم سراغ فروشندگان موفق و از آن ها سوال کردم که رمز موفقیت شان چیست. آن ها هر کدام شان حرف هایی زدند و بخشی از تجربیات شان را به من منتقل کردند. من فقط از همان حرف ها و تجربیات استفاده کردم تا به این جا رسیدم. به همین سادگی! دو سال به همین ترتیب کار کردم. توانایی و مهارتم در فروشندگی، زیاد و زیادتر شد تا این که توانستم مدیر فروش شوم.

موفق باشید به روش آقای موفقیت

بیست و پنج ساله بودم که شروع کردم به فروشندگی. از این خانه به آن خانه می رفتم و با سود مختصری که از خرید و فروش لوازم منزل به دست می آوردم، روزگارم می گذشت. یک روز این سوال توی ذهنم جرقه زد که: چرا خیلی ها توی همین حرفه موفق اند اما من موفق نیستم؟

در کار مدیریت فروش هم دقیقاً از همان شیوه استفاده کردم: رفتم سراغ کسانی که در مدیریت فروش، عمل کرد موفق داشتند؛ توصیه هایشان را شنیدم و به کار بستم. احساس می کردم کشف بزرگی کرده ام که می تواند زندگی ام را متحول کند. موفقیت برای من یک قانون ساده داشت: فقط یاد می گرفتم که افراد موفق برای پیش رفت شان دست به چه کارهایی زده اند، آن وقت من هم می رفتم و دقیقاً همان کارها را انجام می دادم.



شما ممکن
است بتوانید
گلی را زیر
پا لگد مال
کنید، اما
محال است
بتوانید عطر
آنها در فضا
محو سازید.

پیروزی آن نیست که هرگز زمین نخوری، آنستکه بعد از هر زمین خوردنی برخیزی.

اما بزرگ ترین فایده این کشف برای برابری
تریسی این بود که نگاه او به موفقیت و آدم
های موفق عوض شده بود: خب، من به خاطر
تجربیات ناموفقی که در دوران نوجوانی
داشتم، همیشه احساس ضعف و ناتوانی می
کردم. همیشه خیال می کردم کسانی که از
من موفق ترند، واقعا از من برتر و بهترند، اما
کم کم فهمیدم که این طرز فکر ایراد دارد.
آن ها موفق تر بودند چون کارها شان را به
روش بهتری انجام می دادند، اما من هم می
توانستم (و توانستم) هر چه آن ها انجام می
دهند، انجام بدهم. و این برای من مثل یک
مکاشفه بود... هنوز یک سال از عمل کردم
در زمینه مدیریت فروش نگذشته بود که تبدیل
شده بودم به یک فروشنده تراز اول. یک سال
بعد، مدیر عامل شرکت شدم و توانستم با ۹۵
نماینده فروش در ۶ کشور هم کاری کنم.
سال ها به همین ترتیب گذشت و من توانستم
شرکت های متعددی را تاسیس و راه اندازی
کنم، در یک دانشگاه معتبر در رشته مدیریت
بازرگانی درس بخوانم، به زبان های فرانسوی،
اسپانیایی و آلمانی مسلط شوم و به عنوان سخن
ران، مربی و مشاور با بیش از ۵۰۰ شرکت بین
المللی هم کاری کنم...
برایان تریسی می گوید که در طول این سال ها
یک حقیقت برای او کاملا روشن شده است:
کلید دست یابی به یک موفقیت بزرگ این
است که آدم بتواند ذهنش را تمام و کمال بر
روی مهم ترین کار یا هدفی که در زندگی
اش دارد متمرکز کند، آن را درست انجام
بدهد و تا آن را به پایان نرسانده دست از کار
و کوشش برندارد. او برای موفقیت، فرمول
های ساده ای کشف کرده است که به برخی
از آن ها اشاره می کنیم.

وقتی قدم اول را برداشتید، آن وقت باید برای
هر کدام از اهداف تان مهلت تعیین کنید. تا
وقتی این کار را نکرده اید، هیچ فوریتی برای
رسیدن به هدف ها وجود ندارد
یک، دو، سه، حرکت!
از زندگی چه می خواهید؟ دنبال چه می
گردید؟ هدف تان چیست؟ یک تکه کاغذ
بردارید و هدف های دور و نزدیک تان
را رویش بنویسید. با خودتان صادق باشید.
برایان تریسی سرسختانه اعتقاد دارد: آن هایی
که افکار و اهداف شان را روی کاغذ می
آورند، لااقل یک قدم به موفقیت نزدیک تر
می شوند. برای این کار می توانید از مشورت
دوستان، نزدیکان و یا هر کسی که حرفش را
قبول دارید، بهره مند شوید. این قدم اول است.
وقتی قدم اول را برداشتید، آن وقت باید برای
هر کدام از اهداف تان مهلت تعیین کنید. تا
وقتی این کار را نکرده اید، هیچ فوریتی برای
رسیدن به هدف ها وجود ندارد. بعد از این
مرحله باید فهرست اهداف تان را اولویت
بندی کنید. مثلا می خواهید تا یک سال دیگر
وارد دانشگاه شوید، تا دو سال دیگر شغل
مناسبی برای خودتان دست و پا کنید و...
برای رسیدن به هر کدام از هدف هایتان چه راه
هایی پیش رو دارید؟ از تمام کارهایی که فکر
می کنید شما را یک قدم به هدف تان نزدیک
تر می کند، فهرستی تهیه کنید و هر بار که چیز
جدیدی به ذهن تان می رسد یا حرف جدیدی
از کسی می شنوید که می تواند شما را به
هدف تان نزدیک تر کند با اضافه کردن آن به
فهرست قبلی فهرست تان را تکمیل کنید. پس
از تکمیل این فهرست کاری، باید فهرست
فعالیت هایتان را هم اولویت بندی کنید. چه
کاری باید قبل از همه و چه کارهایی باید بعد
از آن انجام شود؟ برایان تریسی معتقد است
که احتمال موفق شدن شما در این مرحله بسیار
بیشتر از احتمال موفق شدن نابغه ای است که
هدف ها و برنامه هایش را در ذهنش نگه می
دارد و با خودش حمل می کند.

وقتی برنامه ریزی مکتوب تان تمام شد، شروع
کنید به کار کردن. هر روز لااقل یک قدم به
سمت هدف تان بردارید. حرکت کنید. توقف
ممنوع است. آن چه شما را موفق می کند،
همین استواری و ثبات قدم است.

فقط از روی فهرست
الکس مک کنزی می گوید: وارد عمل شدن
قبل از یک برنامه ریزی صحیح، سرآغاز تمام
شکست های زندگی است. هر چه برنامه
ریزی تان بهتر باشد، آسان تر می توانید دست
به کار شوید. از اسم برنامه ریزی نترسید.
برنامه ریزی کار عجیب و غریبی نیست. از
نظر برایان تریسی: برنامه ریزی یعنی تهیه یک
فهرست کاری. او توصیه می کند که همیشه
کارهایمان را بر اساس همان فهرستی انجام
بدهیم که خودمان تهیه کرده ایم و اگر احیانا
کار جدیدی پیش آمد، حتما قبل از شروع به
کار، آن را به فهرست مان اضافه کنیم. از همان
اولین روزی که کارهایتان را از روی فهرست
شروع می کنید، ۲۰ تا ۲۵ درصد به راندمان
کاری تان اضافه می شود. هر شب فهرست تان
را ببینید و ارزیابی کنید که امروز چه کارهایی
انجام داده اید، چه کارهایی نیمه کاره مانده
و برای فردا باید چه فهرستی تدارک ببینید؟
فهرست کاری هر روز را باید شب قبل آماده
کنید. در طول روز همیشه باید به فهرست
کاری تان توجه داشته باشید و هر کاری را که
به اتمام می رسانید، کنارش علامت بزنید. این
کار، انگیزه و اعتماد به نفس تان را به وضوح
افزایش خواهد داد.
از همین امروز شروع کنید به تهیه فهرست
برنامه های روزانه، هفتگی و ماهانه. البته
حواس تان باشد که داشتن برنامه های هفتگی
و ماهانه خوب است، اما داشتن برنامه روزانه
ضرورت دارد؛ ضرورت!

بیست را به هشتاد بفروشید!

ویلفردو پارتو، اقتصاددان ایتالیایی، در سال
۱۸۹۵ ادعایی کرد که از نظر برایان تریسی،
آن ادعا مثل یک قانون علمی، ارزش و اعتبار
دارد: آدم های جامعه را می شود به دو دسته
تقسیم کرد. دسته اول که به طور معمول هشتاد
درصد هر جامعه را تشکیل می دهند، اکثریت
تاثیرپذیرند، و دسته دوم که به طور معمول
بیست درصد هر جامعه را تشکیل می دهند،
اقلیت موثر. نکته دقیقا در این جاست که
همیشه همین بیست درصد، آن هشتاد درصد
را به دنبال خودش می کشد. در فعالیت های
اقتصادی هم تقریبا همیشه اوضاع از همین قرار
است. یعنی مثلا هشتاد درصد از سود شما را
بیست درصد از تولیدات تان تامین می کند.
بیست درصد از مشتری های شما، هشتاد
درصد از کل فروش تان را خریداری می
کنند. هشتاد درصد از نتایج (و درآمدهای) که
کسب می کنید، نتیجه بیست درصد از فعالیت
های شماست و...
برایان تریسی به همین ادعای ویلفردو پارتو
استناد می کند و آن وقت نتیجه می گیرد که:
اگر در فهرست کاری روزانه تان ۱۰ مورد
نوشته باشید، احتمالا یکی دو مورد وجود دارد
که بیشتر از آن هشت نه مورد دیگر ارزش
دارد و یا لااقل ارزشش کم تر از آن موارد
نیست! و طبیعی است که پس از این نتیجه
گیری، توصیه می کند که: همیشه در فهرست
تان بگردید و آن اقلیت موثر را پیدا کنید و
کارها یتان را هم با همان اقلیت موثر شروع
کنید. در مقابل این وسوسه که اول کارهای
کوچک را سر و سامان بدهید، تا می توانید
مقاومت کنید. از همین امروز قاطعانه تصمیم
بگیرید که وقت بیشتری را صرف کارهایی
بکنید که ممکن است زندگی شما را متحول
کند و وقت کم تری را به کارهای کم اهمیت
تر اختصاص بدهید.

منبع: روزنامه همشهری

انسان برای پیروزی آفریده شده است، او را میتوان نابود کرد ولی نمیتوان شکست داد.





سایت ایرانی که مدیرش را پولدار کرد!

بالا تر از همه چیز این است که با خودمان صادق باشیم.

چهار روش برای اتلاف وقت وجود دارد: کار نکردن، کم کار کردن، بد کار کردن و کار بیهوده کردن.



یک جوان ایرانی ۲۶ ساله ایرانی در آلمان یک سایت اینترنتی را که در پاییز سال ۲۰۰۵ (کمی بیشتر از یک سال قبل) تاسیس کرده بود به قیمت باورنکردنی ۷۵۰ میلیون کرون (۱۰۴ میلیارد تومان ایران) به فروش رساند. سهم خود او از این معامله پرسود معادل حدود نیم میلیارد کرون سوئد (۴۵۰ میلیون کرون سوئد و حدود ۶۳ میلیارد تومان ایران) خواهد بود.

به گزارش بخش خبر شبکه فناوری اطلاعات ایران، به نقل از استکلهمیان - موسسه انتشارات عظیم آلمانی «هولتز برینک» که از جمله نشریه اقتصادی معتبر «هندلس بلات» را منتشر میکند معادل ۷۵۰ میلیون کرون سوئد بابت سایت اینترنتی این جوان ایرانی که نام وی «احسان دریانی» اعلام شده پرداخت کرده است.

احسان دریانی سایت اینترنتی خود به نام «استادی وی زی» را در سال ۲۰۰۵ افتتاح نمود. این سایت اینترنتی که ۲۵ نفر در رابطه با آن به کار مشغول بوده اند و بیش از یک میلیون نفر کاربر دارد حتی هنوز به سودآوری نیز نرسیده است. اما چند شرکت معظم از جمله انتشارات معتبر «اشپیگل» و نیز شرکت «فه ایس بوک» مایل به خرید این سایت اینترنتی بودند که سرانجام موسسه انتشارات «هولتز برینک» با پرداخت بالاترین مبلغ یعنی معادل ۷۵۰ میلیون کرون (۱۰۴ میلیارد تومان ایران) آن را برای خود خریداری نمود.

اما کمی بیش از یک سال از احداث این وب سایت نگذشته بود که چندین شرکت و موسسه معتبر بین المللی خواستار خریداری این وب سایت شدند. تا اینکه سرانجام خود موسسه انتشاراتی «هولتز برینک» در آلمان این وب سایت را به مبلغ معادل ۷۵۰ میلیون کرون از این جوان ۲۶ ساله ایرانی خریداری نمود که سهم خود احسان دریانی از این معامله پر منفعت ۴۵۰ میلیون کرون خواهد بود.

برندگان بزرگ اقتصاد و تجارت دنیای امروز و فردا افرادی هستند که متوجه اهمیت حیاتی پدیده اینترنت شدند و به موقع به فکر بهره برداری از آن در فعالیتهای خود افتادند. بازرگانان نیز دسته ای هستند که انقلاب اینترنت را دست کم گرفتند و در نتیجه میدان را به رقبای زرنگتر خود که به موقع به اهمیت اینترنت پی بردند باختند.



وقتی انسان دوست واقعی دارد که خودش هم دوست واقعی باشد.

ناصر داود خلیلی
ناصر داود خلیلی، ایرانی یهودی دیگری است که نامش در فهرست ساندى تایمز و در رده یکصد و چهل و سوم درج شده است. بخش عمده دارایی او را مجموعه آثار هنری ایرانی و اسلامی اش تشکیل می دهد که خود او ارزش آن را بیش از یک میلیارد پوند می داند اما نویسندگان ساندى تایمز معتقدند که او اگر تمام مجموعه اش را بفروشد پس از کسر مالیاتش بیش از دویست و پنجاه میلیون پوند نصیبش نخواهد شد. بقیه دارایی او را نیز املاک گرانقیمتش در لندن تشکیل می دهد. جک دلال، برادران چنگیز و ناصر داود خلیلی، هر یک بتهایی از ملکه بریتانیا که ثروتش از دویست و پنجاه میلیون پوند فراتر نمی رود ثروتمندترند.

سر داود آلیانس
سر داود آلیانس که ساندى تایمز ثروت خود و خانواده اش را دویست و هیجده میلیون پوند تخمین زده و در رده یکصد و نود و هشتم فهرست جایش داده، یهودی ایرانی دیگری در میان ثروتمندان بریتانیاست و به نظر می رسد تنها ایرانی باشد که لقب اشرافی «سر» را کسب کرده است. او که هفتاد و دو سال سن دارد ثروت خود را در صنعت نساجی سرمایه گذاری کرده و ساکن شهر منچستر در شمال انگلستان است که مرکز صنعت نساجی در این کشور به شمار می رود. سر داود سهامدار اصلی و رئیس هیأت مدیره شرکت منسوجات «ان براون» است که در عالم تجارت اینترنتی شهرت دارد. جویی اسفندی که ثروت خود و خانواده اش به نوشته ساندى تایمز هفتاد میلیون پوند است و مدیرعامل و از مالکان اصلی شرکت املاک دوایر است نیز ایرانی دیگری در میان ثروتمندترینهای بریتانیا و دارای مقام پانصد و شصت و هشتم در این فهرست است. سال گذشته در فهرست ساندى تایمز نام ایرانی دیگری به نام وحید علاقه بند نیز به چشم می خورد اما امسال گویا او نتوانسته است جای خود را در این فهرست حفظ کند.

یکی از موفقیت آمیزترین معاملات او خرید ساختمان بوش هاوس بود که بخش جهانی بی بی سی را در مرکز لندن در خود جای داده است. او این ساختمان را در سال ۱۹۷۸ خریداری کرد و شش ماه بعد آن را هفتاد و پنج میلیون پوند گرانتر فروخت.

رابرت چنگیز
برادران چنگیز، مالکان شرکت راج که در زمینه خرید و فروش و ساخت املاک فعالیت دارد، دیگر ایرانیانی هستند که در جرگه ثروتمندترینهای بریتانیا جای گرفته و با ثروت چهارصد میلیون پوندی خود در رده صد و یکم را در فهرست ساندى تایمز به خود اختصاص داده اند.

این دو برادر که چهل و هفت و چهل و سه سال سن دارند به خانواده ای یهودی تعلق دارند که نام خانوادگی شان قدوری بوده و پس از انقلاب ایران که همراه با پدر و مادر خود به بریتانیا مهاجرت کردند، نامهای ایرانی خود را به رابرت و وینسنت و نام خانوادگی شان را به چنگیز تغییر دادند. آنها تجارت را با خرید آپارتمانهایی در غرب لندن و اجاره آنها به گردشگران و دانشجویان آغاز کردند و بعدها ثروت خود را در زنجیره ای از میکده های بریتانیا سرمایه گذاری کردند که فروش سهمشان در این میکده ها در نوامبر سال گذشته بیش از پنجاه و هشت میلیون پوند سود برایشان به همراه داشت. پدر آنها، ویکتور که اکنون در اسرائیل اقامت دارد، پیش از انقلاب از جواهر فروشان مشهور تهران بوده و خانواده سلطنتی ایران از مشتریان همیشه اش بوده اند.

ایرانیان ثروتمند تر از ملکه بریتانیا

آن گونه که در فهرست ثروتمندان ساندى تایمز به چشم می خورد، کسانی همچون رومن آبراموویچ که ثروتهای ناگهانی و یکشنبه به دست آورده اند رفته رفته جای اشراف بریتانیا و ثروتمندان قدیمی را در این فهرست پر می کنند. دوک وست مینستر که سال گذشته ثروتمندترین مرد بریتانیا بود و مالک اراضی وسیعی در گرانترین محلات شهر لندن است اکنون جای خود را به رومن آبراموویچ داده که چند سال بیشتر از مهاجرتش به بریتانیا نمی گذرد.

ثروتمندترین ایرانیان بریتانیا
در میان ثروتمندترینهای بریتانیا نامهای ایرانی هم به چشم می خورد. جک دلال، معروف به «جک سیاه» با جای گرفتن در مقام شصت و چهارم در فهرست، ثروتمندترین ایرانی تبار بریتانیاست و ساندى تایمز ثروت او را بیش از پانصد و نود میلیون پوند برآورد کرده است. او که هشتاد سال سن دارد و یهودی مذهب است، از مالکان سینماهای زنجیره ای اودتون است و روند صعودی رشد ثروتش از سالهای دهه هفتاد میلادی آغاز شد که بانک دالتون بارتون را که به او تعلق داشت به قیمت پنجاه و هشت میلیون پوند فروخت و این پول را در خرید املاک سرمایه گذاری کرد.

هفته نامه بریتانیایی ساندى تایمز فهرست سالیانه خود در مورد ثروتمندترین افراد بریتانیا را منتشر کرد. آن گونه که ساندى تایمز نوشته، ثروتمندان بریتانیا در یک سال گذشته سی درصد به ثروتشان افزوده شده و چنین افزایش ثروتی در شانزده سالی که این هفته نامه به انتشار فهرست ثروتمندان می پردازد بی سابقه است. تحلیلگران ساندى تایمز دو دلیل عمده چنین افزایش ثروت بی سابقه ای را رشد شدید بهای املاک در بریتانیا طی یک سال اخیر و جذب سرمایه به این کشور به دلیل سیاستهای مالیاتی آن دانسته اند.

چشمگیرترین پدیده ای که در فهرست امسال ثروتمندان بریتانیا به چشم می خورد نشستن رومن آبراموویچ، سرمایه دار نفتی و مالک باشگاه فوتبال چلسی، بر صدر ثروتمندان بریتانیاست. او که بیش از سی و هفت سال ندارد، ثروت هفت و نیم میلیارد پوندی خود را مرهون فروپاشی شوروی و تغییر نظام اقتصادی در روسیه است که او را که در گذشته ای نه چندان دور در کشورش بیش از دوهزار دلار در سال درآمد نداشت و با فروش لاستیک کهنه امرار معاش می کرد به جایی رسانده که بنابر برآوردها، در هر ساعت پنجاه هزار پوند به ثروتش افزوده می شود و سالی هفت میلیون پوند هزینه کشتی تفریحی هفتاد و دو میلیون پوندی اش می کند. رومن آبراموویچ در میان ثروتمندان جهان نیز در مقام بیست و دوم جای می گیرد.

بدترین و خطرناکترین کلمات اینست: «همه این جورند».





سر داود آلیانس
سر داود آلیانس که ساندی تایمز ثروت خود و خانواده اش را دویست و هیجده میلیون پوند تخمین زده و در رده یکصدونودوهشتم فهرست جایش داده، یهودی ایرانی دیگری در میان ثروتمندان بریتانیاست و به نظر می رسد تنها ایرانی باشد که لقب اشرافی «سر» را کسب کرده است.

او که هفتادودو سال سن دارد ثروت خود را در صنعت نساجی سرمایه گذاری کرده و ساکن شهر منچستر در شمال انگلستان است که مرکز صنعت نساجی در این کشور به شمار می رود.

سر داود سهامدار اصلی و رئیس هیأت مدیره شرکت منسوجات «ان براون» است که در عالم تجارت اینترنتی شهرت دارد.

جویی اسفندی که ثروت خود و خانواده اش به نوشته ساندی تایمز هفتاد میلیون پوند است و مدیرعامل و از مالکان اصلی شرکت املاک دوایر است نیز ایرانی دیگری در میان ثروتمندترینهای بریتانیا و دارای مقام پانصدوشصت و هشتم در این فهرست است.

سال گذشته در فهرست ساندی تایمز نام ایرانی دیگری به نام وحید علاقه بند نیز به چشم می خورد اما امسال گویا او نتوانسته است جای خود را در این فهرست حفظ کند.



**اگر همواره
مانند گذشته
بیندیشید،
همیشه همان
چیزهایی
را به دست
می آورید که
تا بحال کسب
کرده اید .**

رکورددارها

جوانین رولینگ، ثروتمندترین بریتانیایی در دنیای قصه ها
از میان یکهزارو صد نفری که نامشان در فهرست ثروتمندترینهای بریتانیا آمده تنها هفتادوهشت نفرشان زن هستند.

همچنین حدود سه چهارم این تعداد ثروتشان را خود کسب کرده اند و بقیه آن را به ارث برده اند.

صاحبان املاک بیشترین تعداد را در فهرست دارند و تعداد افرادی که دارای لقب اشرافی اند در این فهرست یکصدوسی و شش نفر است.

سالخورده ترین ثروتمند در بریتانیا به نوشته ساندی تایمز، سر جولین هاج است که نودونه سال سن دارد و دارای بانکی در ولز است.
نینا هاگن بیست و دوساله نیز جوانترین فرد در فهرست ثروتمندان است.

او که در لندن سکونت دارد دختر یکی از سرمایه داران بزرگ نروژی است که سهامدار اصلی کارخانه های آبجوسازی و فروشگاههای زنجیره ای کارلسبرگ است.

جوانین رولینگ، خالق شخصیت داستانی هری پوتر، ثروتمندترین نویسنده در بریتانیا و همچنین ثروتمندترین فرد در عالم سینما در بریتانیاست.

نام سر پل مک کارتنی نیز در فهرست ساندی تایمز به عنوان ثروتمندترین خواننده در بریتانیا ذکر شده است.

او در سالهای دهه شصت و هفتاد میلادی عضو گروه بیتلها بود که شهرت عظیمی در عالم موسیقی به دست آورد.

دیوید بکهام ثروتمندترین فوتبالیست در بریتانیا شناخته شده و ثروت خود و همسرش شصت و پنج میلیون پوند برآورد شده است .

مبتدی - پیشرفته

اولین بسته آموزش کسب و کار برای اعضای انجمن

ارسال رایگان

بدون دانش برنامه نویسی
۳ کتاب + ۴ دی وی دی + ۱ سی دی
با هر سطح معلومات

آموزش طراحی وب سایت
۳۰ ساعت فیلم آموزشی

آموزش مقدماتی (کتاب آموزش)

ساخت وب سایت با دریم ویور (کتاب آموزش+ فیلم آموزش)

ساخت وب سایت یا فتوشاپ (فیلم آموزش)

ساخت وب سایت با جوملا (کتاب آموزش+ فیلم آموزش)

ساخت وب سایت با وردپرس (فیلم آموزش)

ساخت وب سایت از ابتدا تا انتها بصورت پروژه (فیلم آموزش)

بهینه سازی وب سایت جهت موتورهای جستجو

فقط ۱۵۰۰۰ تومان

طراح سایت خود و دیگران باشید

برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی
انجمن مراجعه کنید:

www.forum.unc-co.ir

و یا با شماره ۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸ تماس بگیرید.

به جای این
که سعی
کنید مرد
موفقیت
باشید،
سعی کنید
مرد ارزشها
باشید.

