

میلیاردرهای آینده ایران

ماهنامه



انجمن میلیاردهای آینده ایران

سال سوم - شماره بیست و ششم - شهریور ۱۳۹۲ - رایگان

بیاید پرواز کنیم

باطری بساز و توربین شو!



بهترین لقمه آماده ...

آموزش کسب و کار ویژه
یه روز یه ترکه میره سبزی فروشی ..

شماره ۲۶ - شهریور ۱۳۹۲

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

مدیر مسئول: کامیار کاظمی

سر دبیر: کامیار کاظمی

همکاران این شماره:

هوشنگ قربانیان - احمد رضایی - حامد ح - میرعباس

خالدی - علی رضا داداشی - درناز - مریم بانو - شهرزاد

صدفی - کامیار کاظمی

طراحی جلد: کامیار کاظمی

ارتباط با مدیریت:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

پست الکترونیک:

kamiar.kazemi@gmail.com

سایت انجمن:

www.forum.unc-co.ir

پذیرش آگهی انجمن و ماهنامه:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

- مطالب، لزوماً 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 لطفاً فایل ها را
به صورت word و به آدرس اینترنتی:
unc.iran@yahoo.com ارسال نمایند.

صحت مقالات
مورد تأیید سایت
نیست و قضاوت
را به خوانندگان
واگذار



در این شماره به شما می گوئیم که ... شماره صفحه

- ۲ سرمقاله - بهترین لقمه آماده ...
- ۳ یک حرف خوب - باطری بساز و توربین شو!
- ۷ تلنگر ماه - یه روز یه ترکه میره سبزی فروشی ..
- ۹ آموزش کسب و کار ویژه
- ۱۳ بیایید پرواز کنیم
- ۱۷ چگونه مشکلات مالی خود را حل کنیم؟
- ۱۹ بررسی کتاب معجزه
- ۲۳ باشگاه زیبایی افکار
- ۲۵ ما شروع کردیم شما چطور؟
- ۲۷ آشنایی با میلیاردرهای آینده ایران

بهترین لقمه آماده ...



کامیار کاظمی

مدیریت

پس اولین مورد قبل از راه اندازی یک شغل آن است که شناختی نسبی نسبت به خود و توانایی های خود و حتی نیاز منطقه شغلی خود، داشته باشید.

ابتدا مطالعه را فراموش نکنید که شروع کردن ده ها شغل و نیمه رها کردن آنها را نمیتوان یک افتخار دانست که شاید اگر همان یک شغل مناسب را یافته بودید، زودتر به مقصود میرسیدید.

در ثانی، به علاقه خود بسیار توجه کنید، شما باید انگیزه ای فوق عالی داشته باشید که سال ها در کسبی که به آن علاقه نداشته و شاید حتی متنفر باشید ادامه دهید.

امیدوارم این چند جمله کوتاه راهگشا باشد، اگر هم نیاز به مشاوره بیشتر دارید حتماً در سایت جستجو کرده و مباحث بسیاری که در جریان است را دنبال کنید، ممکن است سوالات شما توسط دیگران به صورت های مختلف پرسیده و جواب داده شده باشد. پیروز باشید

بسیاری از دوستان وارد سایت شده و در اولین ارسال های خود سوال میکنند که «بهترین روش کسب درآمد چیست؟» یا «شنیده ام که فلان شغل، سود خوبی دارد، نظر شما چیست؟»، «کارمندی هستم با فلان مقدار درآمد ماهانه، فلان مقدار نیز وام گرفته ام با سودی بالا، حالا چطور از این مبلغ استفاده کرده و حداقل بتوانم قسط وام ها را بدهم!!»

شاید سرمقاله ماهنامه مکانی مناسب باشد برای اینکه به این سوالات به صورت یکجا پاسخ دهیم. ابتدا اینکه باید گفته شود، شما باید نقشه مالی منحصر بفرد خود را داشته باشید و این جمله، موضوعی جدید و گفته نشده، نیست اما متأسفانه کمتر به آن توجه شده و تقریباً بیشتر عزیزان به دنبال یک لقمه آماده هستند.

مطمئناً روش من برای کسب درآمد برای شما مناسب نیست و شاید آنقدر شغل کارمندی یا کسب قبلی شما، برای شما حاشیه امن ایجاد کرده است که با هزاران نقشه گنج هم نتوانید و نخواهید از این حاشیه امن خارج شوید.

برای استفاده از امکانات سایت «میلیاردرهای آینده ایران»

به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید ...

www.forum.unc-co.ir

یک حرف خوب ...

حامد ج.
(عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

باطری بساز و توربین شو!

بعضی از آدم
ها جلد زرکوب
دارند. بعضی
ضخیم و بعضی
جلد نازک.

یکی از گله های رایج ما این است که «من شروع کرده ام پس چرا نتیجه مطلوبم رو بدست نیاورده ام.» در اینجا لازم می دانم مثال ساده ای از طرز کار یکی از تکنولوژی های امروزی بیان کنم:

الف) آیا با عملکرد توربین آشنائی دارید؟
ب) به نظر شما آیا توربین در بدو حرکت انرژی الکتریکی تولید می کند؟

ج) به نظر شما آیا می توان گفت حتماً بعد از ۳ یا ۴ دور اولیه مقدار انرژی لازم برای روشن کردن یک لامپ حاصل خواهد شد؟

د) به نظر شما آیا در توربین صد در صد انرژی حرکتی تبدیل به انرژی الکتریکی خواهد شد یا قسمتی از آن ناگزیر اتلاف خواهد شد؟
ه) به نظر شما چرا انرژی الکتریکی حاصل از توربین ابتدا به باطری منتقل می گردد و بعد به مصرف خواهد رسید؟

و) آیا به نظر شما استفاده از باطری برای روشن کردن لامپ به وسیله توربین الزامی می باشد؟

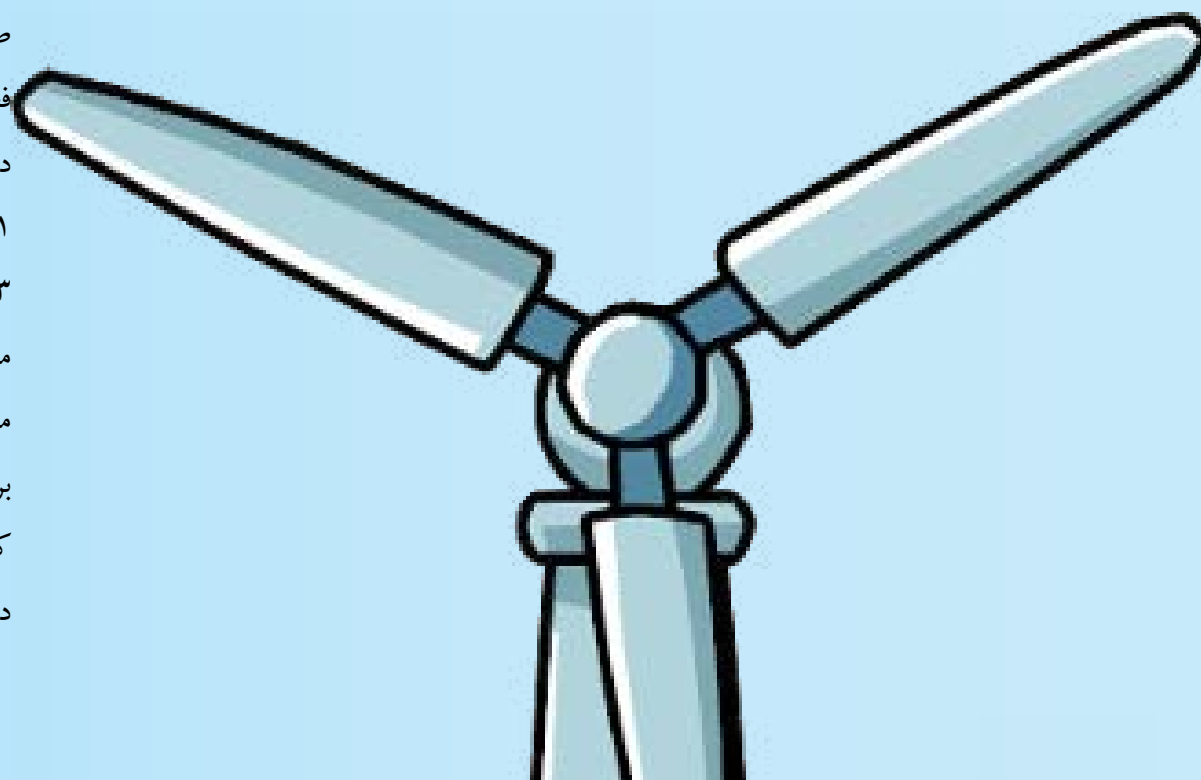
پاسخ:

الف) مسلماً اکثریت به اتفاق غریب میدونن که توربین وسیله ای است که انرژی حرکتی را تبدیل به انرژی الکتریکی می کند، حالا ازتون میخوام که لطف کنید و میزان انرژی حرکتی رو مساوی با میزان تلاش خودتون و میزان انرژی الکتریکی حاصل رو مساوی با نتایج حاصل در نظر بگیرید، در نهایت اگر مقرر باشد لامپی توسط انرژی الکتریکی روشن شود، آن لامپ را برابر با هدفی که می خواهید، در نظر بگیرید و به پاسخ مابقی سؤالات توجه فرمائید.

ب) خیر، جریان الکتریکی حاصل از انباشتگی الکترون ها در یک سر می باشد که در بدو حرکت این امر حاصل نخواهد گردید.

ج) بعد از چند دور حتماً جریان الکتریکی وجود خواهد داشت، ولی میزان آن ممکن است به اندازه روشن کردن یک لامپ نباشد.
د) مطمئناً هر قدر هم که توربین پُر بازده باشد باز هم انرژی تلف شده خواهیم داشت، این امر رو در هم فعالیت هایتان در نظر داشته باشید و به طور واقع بینانه محاسبه نمائید.

ه) باطری وسیله ای است برای اندوختن و ذخیره انرژی الکتریکی که یکی از مهمترین تأثیرات آن یکسان سازی جریان می باشد. در واقع باطری اندوخته ای است که از فراز و نشیب های شما می کاهد و روند امور را یکسان خواهد کرد. در فعالیت های اقتصادی اغلب پس از ورود به عرصه با گذشت زمان، صرف انرژی، تلاش و فعالیت، در نهایت بازده در قالب نتایجی همچون (۱) پشتوانه مالی، (۲) روابط، (۳) دانش، (۴) تجربه، حاصل میگردد که خود به خود می توانند تأثیر بسزایی برای سهولت در روند کاری که در دست اقدام دارید داشته باشند.



بعضی از آدم ها تیر دارند ، فهرست دارند و روی پیشانی بعضی از آدم ها نوشته اند : حق هر گونه استفاده ممنوع و محفوظ است .



× به خاطر داشته باشید که میزان انرژی حرکتی برای به چرخش در آوردن توربین بستگی به نوع لامپ دارد. یا به عبارتی میزان تلاشی که باید بکنید بستگی به بزرگی هدفتان خواهد داشت.



و) خیر، ما برای روشن کردن لامپ می توانیم مستقیماً از توربین انرژی بگیریم، ولی کدامیک از ما مایل است که لامپش بدلیل نوسانات جریان بسوزد؟ بنابراین حداقل اقدامات مقذور را انجام خواهیم داد و سعی خواهیم کرد نوسانات را به حداقل برسانیم. ابتدا برای رسیدن به شرایط کسی تازه دست به کار شده، حداقل امکانات رو در نظر می گیریم و عامل پشتوانه مالی رو حذف میکنیم.

(۱)
(۲) یکی از ساده ترین عوامل «روابط» است. کفایت کمی بین اطرافیانمان کاوش کنید.



کدام یک بیشتر به زمین مورد نظرتان نزدیک تر است؟ مطمئن باشید دوستانی دارد که بیشتر از او می دانند.

(۳) امروزه با ظهور انواع کتب و فیلم های آموزشی یاد گرفتن هیچی چیزی برای شما غیر ممکن نیست.

(۴) در شروع برای بدست

آوردن تجربه می توانید وارد حرفه ای شوید ولی برای کم کردن ریسک می توانید به صورت کارآموز یا حتی به صورت کارگر ساده وارد حرفه شده به قول معروف خاک کار رو بخورید تا فوت و فن کار را بیاموزید.

بعضی از آدم ها با کاغذ کاهی چاپ می شوند و بعضی با کاغذ خارجی .

تلنگر ماه...!

یه روز یه ترکه میره سبزی

فروشی...!

این ترکه کسی نبود جز عارف بزرگ، سید
العرفا، استاد کل آیت الله سید علی قاضی
طباطبایی تبریزی ...



یه روز یه ترکه میره سبزی
فروشی تا کاهو بخره
عوض اینکه کاهوهای خوب
رو سوا کنه ،
همه ی کاهوهای نامرغوب رو
سوا میکنه و میخره
ازش می پرسند چرا اینکار رو
کردی میگه :
صاحب سبزی فروشی پیرمرد
فقیری هست

مردم همه ی کاهوهای خوب رو میبرند و این
کاهوها روی دست او می موندند و من بخاطر
اینکه کمکی به او بکنم اینها رو میخرم
اینها رو هم میشه خورد

بعضی از آدم
ها تجدید

چاپ می

شوند و بعضی

از آدم ها

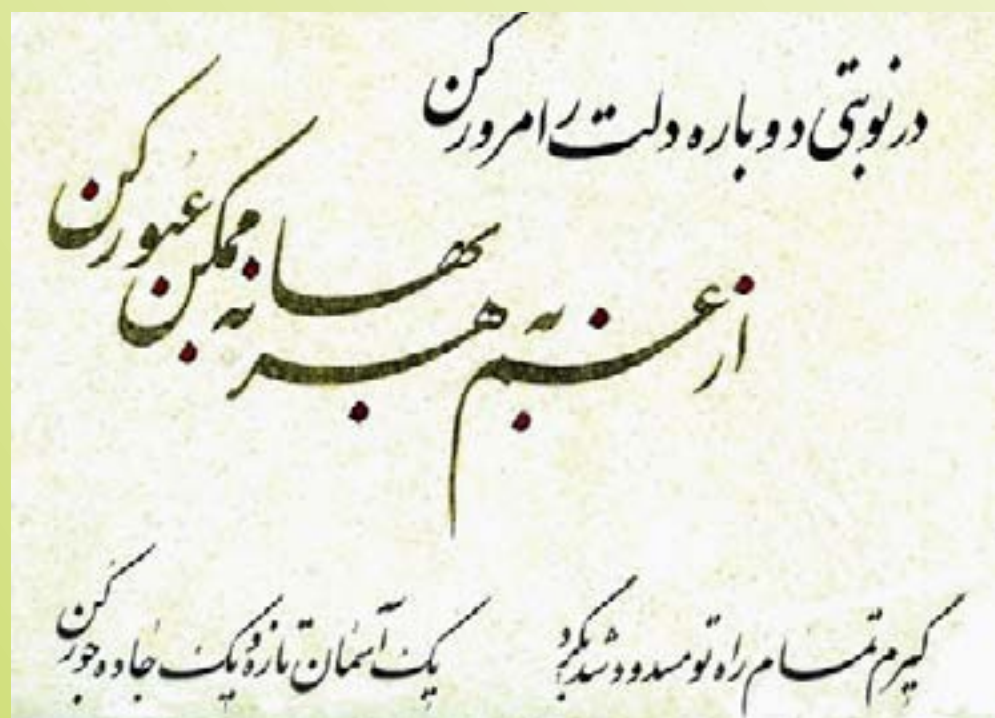
فتوکی آدم

های دیگرند .



سید علی قاضی طباطبایی معروف به علامه
قاضی (متولد ۹ اردیبهشت ۱۲۴۵ در تبریز -
در گذشته ۱۶ بهمن ۱۳۲۵). پدر او، آیت الله سید
حسین قاضی از شاگردان میرزا محمدحسن
شیرازی بود. علامه قاضی از شخصیت های
کم نظیر معاصر عرفان و شیعه است. او همچنین
استاد علامه طباطبایی و آیت الله بهجت
بوده است.

لطفا تحلیل و نظر خود را در مورد این داستان
با ما unc.iran@yahoo.com در میان
بگذارید تا در شماره آینده با نام شما در
ماهنامه منتشر شود.



بعضی از آدم

ها با حروف

سیاه چاپ می

شوند و بعضی

از آدم ها

صفحات رنگی

دارند .

آموزش کسب و کار ویژه

قسمت پنجم

نویسنده: احمد رضایی (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

روز ششم: ثروتمندان کجا مشغول به فعالیتند؟

مشکل اغلب افراد اینست که درک درستی از وضعیت کل کسب و کار و مکان قرارگیری خودشان ندارند.

انشاءالله در ادامه با تشریح کامل 4 قسمت مالی و مثال های عینی از مکان های قرارگیری دوستان انجمن

به طور ملموس به درک این نکته ها نایل شویم.

خب دوستان عزیز لطفاً به این سوالات پاسخ دهید:

آیا می خواهید در جوانی میلیاردر و ثروتمند شوید؟

آیا می دانید محل بازی مالی ثروتمندان کجاست؟

آیا دوست دارید شما هم به مکان های راز آلود اغنیا وارد شوید؟

آیا دوست دارید به آزادی مالی برسید؟

جوابهایی که می دهید را در ادامه با مطالعه مطالب بررسی کنید و نکته های دقیق و مشابه را یادداشت برداری کنید.

جواب: خب ثروتمندان دوست داشتنی و بسیار خوشحال ما در هر جایی فعالیت نمی کنند. آنها مکان هایی خاص که بهره وری بالا

و قدرت ریسک و جهش بی نظیر و تخصصی دارد را شناسایی کرده و با آگاهی و علم بالا در آنها فعالیت می کنند.

برای دانستن این مکانهای راز آلود باید کمی صبر و جستجو کنید و ذکاوت و شرم مالی خود را بالا ببرید.

در این مکانها اجازه ورود به افراد با بیشترین پایین داده نمی شود و افرادی که بدون تجربیات لازم و درک عمیق وارد می شوند،

سریعاً از گردونه خارج می شوند.

می دانم خیلی مشتاق شده اید که این مکان های پر از ثروت - رفاه -

شادی - آزادی - و نعمت سرشار را بشناسید و به آن نقاط دور افتاده بروید

نکته مهم: برای ورود به مکانهای تجمع ثروتمندان، باید کوله باری از

تجربه - مشاورین فهیم و دلسوز - ذهن خلاق و باز - قدرت رهبری بسیار

بالا و داشتن صفات بارز و عالی به همراه داشته باشید و خود را به سلاح علم و

عمل و پشتکار بالا مسلح کرده باشید.

ربح سوم: بیزنس (کسب و کار بزرگ)

به مکان باز و بزرگ و زیبای مرفهین و انسانهای عملگرا و خوش فکر خوش آمدید

اینجا مکان افرادی است که به صورت کارآفرینی در حوزه کسب و کارهای بزرگ فعالیت می کنند.

نکته: بازهم تاکید می کنم که نوع کار خیلی اهمیت بالایی ندارد و تنها تفاوت در نوع الگوی اجرایی و شیوه های کاری است.

بین خانه دوم (یعنی مشاغل) و خانه سوم (کسب و کار بزرگ) شباهت اولیه و تفاوت های بنیادینی وجود دارد.

مهمترین تفاوت این خانه با خانه مشاغل در سیستم سازی فعالیت خلاصه می شود.

مثال: شما کارخانه لاستیک سازی را مجسم کنید،

افراد خانه اول (کا)، کارمندان و کارگران و تکنسین های استخدامی و

تولید کنندگان قراردادی کارخانه هستند.

افراد خانه دوم (ش)، فروشندگان - تولید کنندگان بیرونی طرف قرار داد

کارخانه که به تنهایی

فعالیت می کنند و حتی پنچر گیران مغازه ها هستند.

بعضی از

آدم ها

نمایشنامه

اند و در

چند پرده

نوشته می

شوند.

بعضی از

آدم ها

ترجمه شده

اند.

بعضی از آدم ها قیمت روی جلد دارند بعضی از آدم ها با چند درصد تخفیف به فروش می رسند و بعضی از آدم ها بعد از فروش پس گرفته نمی شوند .

افراد خانه سوم (ب) چه کسانی هستند ؟ افراد این قسمت شامل تولید کنندگان و صاحبان اصلی کارخانه هستند که وظیفه رهبری و سیستم سازی و به کار گیری افراد ۲ ربع قبلی و همچنین هدایت آنها را به عهده دارند شاید با خود بگویید که این عرصه جولانگاه هر کسی نیست ! و هر فردی توانایی ورود به این عرصه را ندارد .
خب واقع بینانه اگر بگویم کمی درست می گوید و خوشبینانه تر اینکه همه می توانند به این نقطه وارد شوند ، چگـــــــــــــــــونه ؟
ببینید به نکته ای که در تفاوت شغل با کسب و کار عرض کردم دقیق شوید ، تفاوت چه بود ؟
بله تفاوت نوع انجام همان فعالیت بصورت سیستم سازی بود .

یک مثال واضح دیگر :

شما در تمام شهرها ساندویچی و همبرگر فروش زیادی را سراغ دارید و بارها به آنجا مراجعه کرده اید .
افراد خانه دوم این فروشگاه را بصورت انفرادی و با زحمت بسیار زیاد و بدون آزادی وقت انجام میدهند و بالطبع به خاطر قانون نسبیّت مورفی ، چون فعالیت آنها توانی از ۱ است در اندازه معینی ثابت می مانند .
اما فست فود های بزرگ مثلاً پدر خوب - بلوشه - مک دونالد و را ببینید به چه صورتی فعالیت می کنند !



حالا بهتر می فهمید که رمز و راز جهش کسب و کارهای بزرگ با استفاده از مشاغل کوچک در چیست .
بصورت سیستماتیک و بهره گیری از نیروهای انسانی بکار گرفته شده با حالتی از زنجیره سازی
فروشگاهی در شهر - کشور و حتی مانند مک دونالد در کل جهان . چون ضرایب انسانی و فعال آنها افزایش می یابد ضرایب آنها با توجه به تعدا نیرو و یا شبکه زنجیره ای آنها اعدادی مثلاً ۵ (نفر - مغازه) به توان همان عدد دمی رسد ۵ به توان ۵ و این جای شگفتی دارد
خلاصه پایانی امشب : دوستان من ، هضم این نکته های عمیق نیازمند صرف زمان و بازبینی نمونه های مشابه و مثال های عینی در جامعه است ،
از این به بعد به هر کسب و کاری با دید طبقه بندی شده نگاه کنید و جایگاه های ثروتمندان را در هر کاری شناسایی کنید ، مطمئن باشید بزودی شما هم می توانید در این نقاط جایگاه های عالی برای خود بسازید .
از حسن عنایت و صبر و حوصله شما برای مطالعه این مطالب طولانی سپاسگزارم .



بعضی از آدم ها فقط جدول و سرگرمی دارند و بعضی از آدم ها معلومات عمومی هستند .

بعضی از

آدم ها خط

خورده گی

دارند و بعضی

از آدم ها غلط

چاپی دارند .

نویسنده : علیرضا داداشی (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

بیا یاد پرواز کنیم ...

در گوشه اتاق کارمان در اداره یک وایت برد داریم که هر از گاهی بنده یا دوستان دیگر مطالبی آموزنده بر روی آن می نویسیم. یکی از آن دست مطالب متنی بود که چندی پیش آن را خواندم و بر تابلو هم نگاشتم. متنی از قول مارتین لوتر کینگ - رهبر جنبش حقوق مدنی آمریکا- که گفته بود: «اگر نمی توانی پرواز کنی، بدو. اگر نمی توانی بدوی، راه برو. اگر نمی توانی راه بروی، سینه خیز برو. بهر حال سعی کن هر طور می توانی حرکت کنی.»

فکر کردم یعنی چند نفر این نوشته را خوانده اند؟ یا به آن عمل می کنند؟ بعد فکر کردم امکان دارد کسانی هم این جمله را نخوانده باشند، ولی خودشان به واقعیت پشت آن واقف شده باشند و به آن عمل کرده باشند. همان کسانی که جزو چهره های موفق هستند. آنها که با پشتکار و البته فرصت شناسی توانسته اند بهتر از دیگران عمل کنند و موفق شوند.

جز این نیست که همه کسانی که در اطراف ما یا در هر کجای دنیا به موفقیت رسیده اند، انسانهایی بوده اند که یک جا نشستن را انتخاب نکرده اند و از این رو جلوتر از دیگران حرکت را شروع کرده اند و به همین دلیل هم هست که از دیگران جلوتر هستند. آنها بین هر دو وضعیت بالا، بهترین را انتخاب کرده اند: بین نشستن و سینه خیز رفتن، بین سینه خیز رفتن و راه رفتن، بین راه رفتن و دویدن. از هر دو مورد آن بهترین را. و البته از همه سخت تر وقتی است که پرواز کردن را انتخاب کنی. شاید به این دلیل که ما معمولاً در روی زمین به دنبال موفقیت می گردیم، نهایت تصورمان هم برای موفق شدن دویدن است. شنیده اید که وقتی می خواهیم بگوییم برای هدفمان خیلی تلاش کرده ایم ولی به نتیجه دلخواه نرسیده ایم، می گوییم خیلی به دنبالش دویدم ولی به آنچه می خواستم نرسیدم.

ولی واقعاً یک سوال: چه قدر به پرواز کردن فکر می کنیم؟ پرواز کردن: حرکتی بالاتر و سریع تر از دیگران. اگر بپذیریم در شرایط دو به دو مقایسه ای بالا هر کس بهترین گزینه را انتخاب کرده در هر مرحله تا دویدن، هم از دیگران جلوتر است و هم برای جامعه مفیدتر، باید دید کسی که پرواز می کند چه جایگاهی دارد و چه قدر مفید است؟ کسی که به پرواز فکر می کند، متعالی تر از همه افراد دیگر می اندیشد و قطعاً می پذیریم که در جایگاهی متعالی تر هم قرار بگیرد.



از روی

بعضی از

آدم ها باید

مشق نوشت

و از روی

بعضی از

آدم ها

باید جریمه

نوشت .

حالا فکر
میکنید
شما چگونه
آدمی
هستید؟



وقتی این دلنوشته را برای نشریه مان آماده می‌کردم نشریه مجازی دیگری دریافت کردم که این ضرب المثل فرانسوی را بر بالای آن دیدم: «دویدن کافی نیست، باید به موقع دوید.» دغدغه دیگری شکل گرفت که امیدوارم در آینده به آن پردازیم.

می‌خواهم پیشنهاد بدهم که اگر هم تا کنون به پرواز فکر نکرده‌ایم، از این پس در هر مرحله‌ای که هستیم، چه در مرحله طراحی کسب و کار قرار داریم، چه در آغاز راه هستیم حتی فراتر از آن اگر شروع کرده‌ایم و کسب و کار مشخصی هم داریم از این پس به عنوان کسی که متعالی می‌اندیشد به پرواز فکر کنیم. منظورم از پرواز کردن یعنی آن اندازه بالا که اگر باران گرفت و بیم خیس شدن وجود داشت، مثل عقاب فراتر از ابرها پرواز کنیم بدون بیم خیس شدن بالهای مان.



بعضی از آدم
ها را باید چند
بار بخوانیم تا
معنی آنها را
بفهمیم و بعضی
از آدم ها را
باید نخوانده
دور انداخت.

چگونه مشکلات مالی خود را حل کنیم؟

قسمت سوم (پایانی)

نویسنده: میرعباس خالدی (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

۷. وقتی که از درآمد زایی کسب و کار خود اطمینان حاصل کردید می توانید وقت و پول بیشتری روی آن سرمایه گذاری کنید. ۸ اگر نمی توانید منبع درآمد مناسبی برای خود پیدا کنید. بهتر است برای خود برنامه ای بریزید. اگر مهارت های لازم را بدست آورید می توانید منابع درآمدی جدیدی بیابید.

مثلا ممکن است به آموزش های جدید یا ویژه ای نیاز داشته باشید، شاید قبل از اینکه بتوانید پول بیشتری بدست آورید باید مدتی شاگردی کنید تا تجربه بیشتری کسب کنید. ممکن است به مسئولیت پذیری بیشتری نیاز داشته باشید. احتمالا باید آشنایی خود را با حرفه خود بیشتر کنید. و احتمالا به ارتباطات بیشتر و روابط عمومی قوی تری نیاز خواهید داشت. برای همه این کارها می توانید برنامه و نقشه داشته باشید پله های ترقی را مشخص کنید و مطابق آن قدم به قدم پیش بروید.

اگر به آنچه انجام می دهی عشق پورزی، احتمال شکست صفر می شود

۹. همین که برنامه ای ریختید که از کارکرد آن مطمئن شدید باید روی آن سخت کار کنید و مدت طولانی به آن پایبند باشید تا رویای شما به حقیقت پیوندد. شما مشکلات مالی خود را با بدست آوردن پول بیشتر رفع خواهید کرد.

۱۰. این آخرین مرحله برای بدست آوردن رفاه است اما به ندرت کسی به آن عمل می کند. «من هیچگاه به کمک کسی دل نمی بندم. و همیشه سعی می کنم کل پولی را که نیاز دارم خودم فراهم کنم. از هر کدام از سه یا چهار منبع درآمد یا راه های پول در آوردن که می شناسم» هر گاه که یک منبع درآمد مطمئن یافتید آنگاه به دنبال منبع درآمد بعدی باشید و برای آن هم همین مراحل را دنبال کنید.



آدم ها زیبا فکر می کنند.. زیبا حرف می زنند.. اما.. زیبا زندگی نمی کنند

انسان هم

میتواند

دایره

باشد و

هم خط

راست .

انتخاب با

خودتان

هست :

تا ابد دور

خودتان

بخرید یا

تا پینهایت

ادامه

بدهید...

به نام خدای عشق

نوشتار نهم

بررسی کتاب معجزه (راندا برن)

نویسنده: درناز (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

روز نهم: جذب کننده پول

فقط با شکرگزاری است که زندگی غنی می شود. «دتریش بن هوفرا»

شکرگزاری یعنی ثروت. آه و ناله یعنی تهیدستی. این قانون طلایی کل زندگیست.

خواه در زمینه سلامت باشد، خواه شغل، روابط یا پول.

هرچه بیشتر برای پولی که الان داری خدا را شکر کنی، هر قدر هم پول کمی داشته باشی، پول بیشتری به دست می آوری و هرچه بیشتر در مورد پول آه و ناله کنی، فقیرتر می شوی. تمرین معجزه آسای امروزیکی از مهمترین انگیزه های مردمی را که در مورد پول آه و ناله میکنند به عمل شکرگزاری تبدیل می کند.

شکرگزاری، قدرت خارق العاده ای در متحول کردن شرایط مالی تو دارد.

تو با جایگزین کردن شکر گزاری به جای آه و ناله که تو را فقیرتر میکند، به گونه ای معجزه آسا ثروت را به سوی خود جذب می کنی.

هر نوع فکر یا کلام گله آمیز، منفی و نگران کننده در مورد پول به راستی تهیدستی به بار می آورد. وقتی دستت خالی باشد به هیچ وجه در قبال هزینه هایت حال و هوای شکرگزاری نداری. اما تو برای دریافت پول بیشتر در زندگی ات باید دقیقاً همین کار را بکنی. برای برخورداری از زندگی غنی تو باید برای هر چیزی که به پول ربط دارد خدا را شکر کنی. برای کالاها و خدماتی که در قبال هزینه ها دریافت می کنی شاکر باشی. این کار تأثیری جاودانه در پول موجود در زندگی ات خواهد داشت و در واقع تو جاذب پول می شوی.

به منظور شاکر بودن بابت هزینه ها در نظر بگیر از کالاها و خدماتی که هزینه بر بوده چقدر منفعت به تو رسیده. اگر بابت اجاره یا قسط خانه است، خدا را شکر کن که سرپناه داری. وقتی می خواهی پول قبض گاز، آب ، برق یا تلفن را پردازی به آسایشی که بابت داشتن همه اینها داری فکر کن و خدا را بابت آن شکر کن. تصور کن اگر جایی زندگی میکردی که هر کدام از اینها را نداشت، چقدر زندگی دشوار بود.

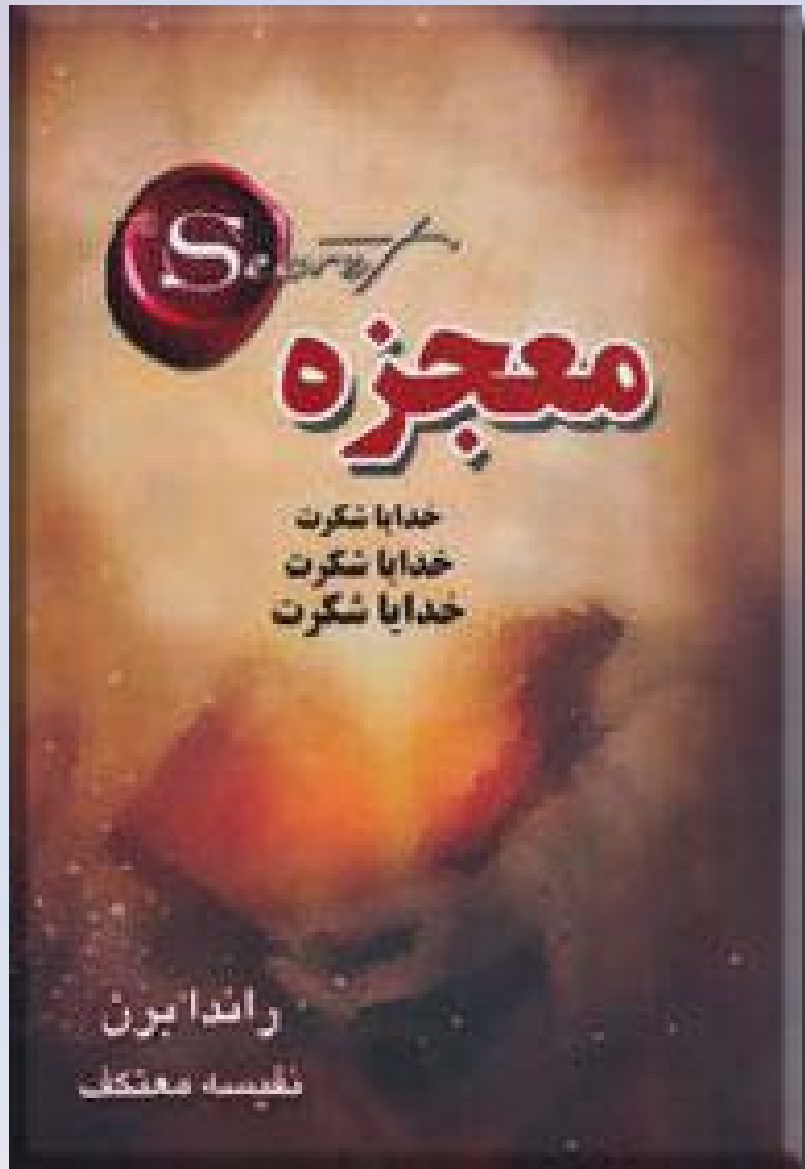
از امروز هر قبض پرداخت نشده ای که داری بردار و با نوشتن «خدا یا از بابت پول متشکرم» روی آن از قدرت معجزه آسای شکرگزاری بهره ببر و حال و هوای شکرگزاری را احساس کن. خواه پول داشته باشی خواه نداشته باشی. سپس قبضهایی که پرداخت کرده ای بردار و روی هر کدام عبارت اعجاز آمیز «خدا یا شکر پرداخت شد» را بنویس.

به خودت

ایمان داشته

باشی، فقط

همین!



خدا یا شکر
خدا یا شکر
خدا یا شکر

راندا برن
تالیف و تصنیف

هر شب بدون هیچ اطمینانی
از بیدار شدنمان، به تخت
خواب میرویم، اما با اینحال
برای فردا برنامه میریزیم.

این یعنی امید!

اخلاق بد، مانند
یک لاستیک پنچر است.
تا عوضش نکنید،
راه به جایی نخواهید برد.



احساس شکرگزاری برای پولی که پرداخته
ای دریافت بیشتر پول را تضمین میکند.
شکرگزاری مثل یک نخ طلائی مغناطیسی به
تو متصل است. بنابراین وقتی پولی می دهی
همیشه به خودت بر میگردد. گاهی همان
اندازه گاهی ده برابر گاهی صد برابر.
و فور پولی که به تو برمیگردد به مقدار پولی
که می دهی بستگی ندارد بلکه به میزان
«شکرگزاری» ات بستگی دارد.



جمله «نگران نباش، درستاش می‌کنیم»، از مقدس‌ترین عبارات دنیاست.

با باشگاه زیبائی افکار، افکارمان را زیبا کنیم

جناب هوشنگ قربانیان- استاد بزرگ سایت میلیاردرهای آینده ایران



اولین تمرین

تقاضا میکنم با ما شروع کنید:

تکرار فرمائید ...

من خودم را عاشقانه دوست دارم
من خانواده ام را عاشقانه دوست دارم
من اطرافیانم را عاشقانه دوست دارم.

چند لحظه قبل از طرف استاد محمد شموسی عزیزم اس ام اسی بدستم رسید که بسیار زیبا و معنی دار است.

خواستم تاییکی در ارتباط با آن زده و همه با همفکری هم در رابطه با این مسئله بحث کنیم:

کاش بجای این همه باشگاه زیبائی اندام، بک باشگاه زیبائی افکار هم داشتیم. مشکل امروز ما اندامها نیستند بلکه افکارها هستند.

من عاشقانه همه افراد انجمن را دوست دارم و همیشه عقیده دارم و دارم که باید داشته ها و دانسته هایم را برای موفقیت عزیزان انجمن در طبق اخلاص بگذارم.

ما همگی معتقدیم که در هر حرکتی حکمت خدا نهفته است و در هر حکمتی دنیائی از خیر. پس باید در زمان برخورد با مشکل خود را نباخته و به راحتی راه حل آنرا پیدا کنیم. اعضای این باشگاه اگر معتقد به این مسئله باشند سرعت رسیدن به موفقیت و شادی بیشتر و بیشتر می شود.

ما اعضای این انجمن اعتقاد داریم که: باید نگرشهای مثبت خود را روز بروز بیشتر و بیشتر کنیم.

پیشنهاد دوم:

وارد منزل می شویم؟

خیلی کار انجام داده ایم؟

خسته ایم؟

تمرین کنید.

خواهش میکنم شما که خود را عضوی از این باشگاه می دانید با لبخند وارد منزل شوید.

با افراد خانه با محبت صحبت کرده و کمی با هم بخندید:

لبخند، خنده در منزل و فراهم کردن آسایش و آرامش به اعضای خانواده.

این درس شد ۴ تومان و ۵ ریال لطفاً به حساب اشاره شده در یکی از پستهای این تاپیک واریز فرمائید.



www.funmihan.com

شرافت،

یعنی همیشه

کار درست

را انجام

دهید حتی

اگر کسی

شما را تماشا

نکند.



درآمد چگونه راضی هستی؟

- بستگی به موقعیت مغازه داره، به زیبایی جنس و سلیقتون، به قیمتتون داره. من مغازم جای پر رفت و آمدیه و اجارم ماهی ۶۵۰ هست و راضی هستم. جنسام خاص هستن و تو بقیه مغازه ها پیدا نمیشن. ااره سود میده دو تومن

شما چه جوری خرید میکنید مثلا از چه مدل دستبند چند تا میارید؟

- بین خرید به صورت جینی هست یعنی دوازده تایی. به جای اینکه از یه مدل دوازده تا بردارم. دوازده تا دستبند از مدلای مختلف برمیدارم یا اگه فروشنده موافقت کنه دستبند گوشواره الگو همه با هم بشه دوازده تا .. ینی از یه مدل یه جین برنمیدارم و تمرکز روی تنوعه تا طیف بیشتری از مشتری رو پوشونم.



لذت بردن
از زندگی
را بیاموز و
آموزش بده

...

ما شروع کردیم، شما چگونه؟

من آدم خوش سلیقه ای هستم

به امید و کمک خدا من مغازه فروش زیورالات و بدلیجات رو در یکی از پاساژهای پر رفت و آمد شهر راه انداختم.

نوع کسب و کار: مغازه فروش زیورالات
استان/شهر: شهری کوچک در خراسان رضوی

داستان این شروع از زبان «مریم بانو»:

در این بخش به معرفی عزیزانی میپردازیم که از میان اعضای خوب سایت شروع به راه اندازی کسب و کار خود کرده اند و یک قدم به کسب درآمد حلال نزدیک شده اند...

گل

مصنوعی

هیچ وقت

لذت

شگفتن

را دورک

نگرده است

آشنایی با میلیاردرهای

آینده ایران

در سایت بخشی به نام «سندلی داغ» وجود دارد که هر هفته یکی از اعضای خوب سایت به سوالات اعضا در مورد کسب و کار خود می‌پردازد. هدف از این بخش آشنایی اعضا با کسب و کارهای مختلف و کشف رازها و فوت‌های

کوزه‌گری برای راه اندازی آن کسب‌ها و در نتیجه کسب درآمد حلال است و برای کسی هم که به سوالات جواب می‌دهد امکان معرفی کسب خود و همکاری با اعضا به صورت گسترده‌تر وجود خواهد داشت.



مورده اعتماد

بودن بهتر

از دوست

داشتنی

بودن است.

مهمان این ماه

نام: شهرزاد صدفی

شغل و مهارت: پیمانکاری سرویس مدارس، تعمیرکاری رادیو تلویزیون و موبایل، مدیریت انبار قطعات

محدوده فعالیت: تهران

شهرزاد صدفی هستم ۳۰ ساله. مهندس الکترونیک هستم. ساکن تهران. کار کردن جزء علایقم هست. ۱۳ سال سابقه کار دارم مدیر انبار قطعات شرکتهای بزرگی مانند:

۳ سال شرکت ال جی (گلد ایران)

۳ سال شرکت سامسونگ (سام سرویس)

۴ سال شرکت سونی (ایران ضبط)

۱ سال شرکت پارس کامتل

بوده ام بعد از ۱۱ سال کارمندی احساس کردم دیگه کشش ندارم و باید برای خودم کار کنم چون خیلی از سن کم هم وارد دنیای کار شدم از لحاظ روحی و جسمی احساس ضعف میکردم.

والان ۲ سال هست که پیمانکار سرویس مدارس هستم تو مناطق ۲ و ۵ تهران فعالیت میکنم ۱۰ تا مدرسه رو ساپورت میکنم

تو شروع کار جدیدم همه گفتن نمیتونی ولی من چون به خودم ایمان داشتم با همه جنگیدم و گفتم میتونم و خودمو اثبات کردم

۸۰ درصد موفقیت خودم رو مدیون این انجمن و دوستانم هستم همچنین همسرم جناب آقای شهراسبی همراه بسیار خوب و دلگرمی من بودند.

دوست دارم درسمو ادامه بدم ولی متاسفانه مشغله نمازخانه البته بیشترش تنبلیه

کارمو با مشورت با یکی از دوستان قدیمیم که تو این کار بود استارت زدم

من چون از طریق مدرسه آشنا داشتم احتیاج به مجوز و... نداشتم ولی برای شروع این کار باید به شرکت حمل و نقل یا آژانس تاکسی ثبت کنید...

... برای استفاده از سایر تجربیات افراد و سوال درمورد فنون موفقیت آنها، به سایت مراجعه فرمائید.

و چقدر دیر

می فهمیم

که زندگی

همین

روزهایست

که منتظر

گذشتنش

هستیم



قاب یادگاری



آموزش صدها مشاغل خانگی

در سایت «میلیاردهای آینده ایران»

- وزارت کار مشاغل خانگی را تعریف و برای آن کتاب هایی آموزشی را تالیف کرده است که قیمت هر کتاب ۱۵۰۰ تومان است و در بخش VIP سعی میکنم در هر تایپیک آموزش وزارت کار را برای یک شغل را برای دانلود قرار دهیم.
- برخی مشاغل معرفی و آموزش داده شده:
- مشاوره و درمان اعتیاد (با امکان سرویس دهی در منزل)
 - خدمات سفره آرایبی
 - دوخت لباس سیسمونی کودک
 - خدمات تایپ و ICDL
 - ساخت ویواریوم و تراریوم (آکواریوم گیاهی و باغ شیشه ای)
 - طراحی و چیدمان اثاثیه و مبلمان منزل
- خدمات مشاوره و طراحی غرفه های نمایشگاه ها، سالن های همایش، سازمان ها، استادیوم ها
- تولید کلیپ های تبلیغاتی و بازرگانی
- خدمات و مشاوره مراسم ازدواج
- خدمات مستندسازی سخنرانی ها، همایش ها و سمینارها
- خدمات ترجمه متون عمومی و تخصصی
- خدمات دامپزشکی (کلینیک دامپزشکی) در منزل
- خدمات تامین قطعات یدکی خودرو (به صورت تلفنی و اینترنتی)
- طراحی لباس و کفش
- خدمات نظافت خانگی و ادارات
- و صدها شغل در حوزه های کشاورزی، تولیدی، خدماتی و غیره ...

دنیا از آن کسانی است که برای تصاحب آن با خوشی خلقی و ثبات قدم گام برمیدارند.



برای دسترسی به این آموزش ها و صدها آموزش دیگر، کافی است که به سایت زیر مراجعه :

<http://forum.unc-co.ir>

و با عضویت در بخش ویژه (VIP) می توانید این آموزش ها را

دانلود کنید.

آنگقدر قوی باشی که هیچ چیز نتواند آرامشی دهننت را برهم زند.

**آموزش کسب و کار
کتاب های کوچک**

<http://shop.unc-co.ir>

Yes

**بسیار ارزان
دانلود پس از خرید**

**آموزش راه اندازی کسب و کار
موفقیت شخصی و شغلی
مشاوره و کار آفرینی
جلسات و همایش های حضوری و آنلاین
هزاران مقاله و راهنمایی**

**بیش از ۲ سال تجربه
هزاران عضو، استاد و مشاور**

برای استفاده از امکانات رایگان ما به سایت زیر مراجعه کنید:

<http://forum.unc-co.ir>

منتظران هستیم ..

کسب و کار و محصولات خود را
به هزاران نفر معرفی کنید ...

برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی
انجمن مراجعه کنید:

www.forum.unc-co.ir


و یا با شماره ۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸ تماس بگیرید.



این یک
تبلت
معمولی نیست...
شامل:
- نرم افزار های مالی، موفقیت، کاربردی
- بیش از ۱۳۰ کتاب آموزش راه اندازی مشاغل
(وزارت کار و امور اجتماعی)
- فیلم های دوبله اسرار درون انسان (۶ فیلم مستند) + فایل صوتی
- تصاویر موفقیت
- موزیک آرامش بخش + فایل صوتی کتاب های موفقیت

ارسال رایگان به سراسر کشور
شما هم جزو موفق ترین ها باشید...
تبلت Wintouch مدل Q75s

تبلت موفقیت!



ایپنچا

محل تبلیغ شماست

