

مجله مجموعه مقالات موفق یار

مقالات موفقیت و ثروتمندی - شماره اول

www.MovafaghYar.com

۵ دلیل عدم تحول و موفقیت

۳ عامل مؤثر در شکل گیری تحول

هدف گذاری، مهم ترین عامل موفقیت

تأثیر تفکر بر ثروتمند شدن

ایجاد برنامه کسب و کار قوی

ایجاد رابطه خوب در زنان و مردان

سیال سازی ذهن - بخش اول

سیال سازی ذهن - بخش دوم

ساده ترین روش ثروتمند شدن

۷ گرا تا آمادگی ذهنی برای موفقیت

موفق یار
آموزش موفقیت و ثروتمندی

فردین محمدی

به نام خدا

در سایت موفق یار به جدیدترین مطالب روز دنیا در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن دسترسی پیدا کنید!



مجله مجموعه مقالات موفق یار

شماره اول

www.MovafaghYar.com

مقدمه

سلام. من **فریدین محمدی** هستم، مدیر سایت و مجموعه **موفق یار**. اگر سایت موفق یار را نمی شناسید، توصیه می کنم حتماً به سایت www.MovafaghYar.com سری بزنید! ما به شما کمک خواهیم کرد تا در زندگی و کسب و کار خود به موفقیت های بزرگ برسید و ثروتمند شوید. آموزش های ما شامل مباحث موفقیت، ثروتمند شدن، کسب و کار، بازاریابی، مدیریت، روان شناسی و... است که به صورت کاملاً حرفه ای و تخصصی و به شکل یک مجموعه ی کامل و بزرگ در ایران در اختیارتان قرار می گیرد. برای خواندن یا دانلود مقالات من و دانلود فایل های آموزشی رایگان در زمینه ی موفقیت و ثروتمند شدن، لطفاً به سایت موفق یار مراجعه کنید! مجله موفق یار شامل مجموعه مقالاتی است که هر شماره از آن به ده مقاله ی مفید و کاملاً کاربردی در موضوعات موفقیت و ثروتمندی اختصاص دارد که این مقالات در واقع رازهای موفقیت افراد فوق العاده موفق و بسیار ثروتمند در طول تاریخ و در تمام جهان است.

اغلب مردم گمان می کنند که هرگز نمی توانند به ثروت و موفقیت های بزرگ دست پیدا کنند. امروزه کسب موفقیت و ثروتمند شدن دیگر یک راز نیست؛ اما با این وجود، بسیاری از افراد از آن بی خبرند و آن را فقط به شانس و اتفاق نسبت می دهند! فرمول موفقیت بسیار ساده است: «**یادگیری + عمل**» در تمام مراحل زندگی! مهم ترین کلید موفقیت و ثروت در قرن بیست و یکم «**دانش و اطلاعات**» است که از طریق «**یادگیری**» به دست می آید. ما هر چیزی که برای موفقیت و ثروتمند شدن به آن نیاز دارید، به شما آموزش خواهیم داد. شما فقط عمل کنید تا به نتیجه برسید!

اگر دانش و اصول موفقیت و ثروتمندی را به خوبی بیاموزید، می توانید به موفقیت های بزرگ و ثروت فراوان برسید و همه را شگفت زده کنید!

اگر به کسب موفقیت واقعی و ثروتمند شدن علاقمندید، لطفاً این مجله الکترونیکی را با دقت و چندین بار بخوانید و مطالب آن را اجرا کنید!

البته یک پیشنهاد بهتر هم دارم که در صفحات آخر آمده است!

این مطلب فقط برای مطالعه شخصی شما تهیه شده است. هرگونه انتشار این مطلب به صورت آنلاین و غیرآنلاین ممنوع است و شامل مجازات های متخلفان حق تألیف است.

فهرست مطالب

<u>شماره مقاله</u>	<u>موضوع مقاله</u>	<u>عنوان مقاله</u>	<u>صفحه</u>
<u>۱</u>	موفقیت	۵ دلیل عدم تحول و موفقیت	۴
<u>۲</u>	موفقیت	۳ عامل مؤثر در شکل‌گیری تحول	۷
<u>۳</u>	موفقیت	هدف‌گذاری، مهم‌ترین عامل موفقیت	۱۰
<u>۴</u>	ثروتمندی	تأثیر تفکر بر ثروتمند شدن	۱۴
<u>۵</u>	کسب‌وکار	ایجاد برنامه کسب‌وکار قوی	۱۸
<u>۶</u>	روابط و خانواده	ایجاد رابطه خوب در زنان و مردان	۲۱
<u>۷</u>	خلاقیت	سیال‌سازی ذهن - بخش اول	۲۵
<u>۸</u>	خلاقیت	سیال‌سازی ذهن - بخش دوم	۲۹
<u>۹</u>	ثروتمندی	ساده‌ترین روش ثروتمند شدن	۳۳
<u>۱۰</u>	موفقیت	۷ گرا تا آمادگی ذهنی برای موفقیت	۳۷



انسان‌ها معمولاً به دلایل زیادی در زندگی خود دچار تغییر و تحول نمی‌شوند و در نهایت به موفقیت نمی‌رسند. با شناخت این دلایل و مقابله با آن‌ها می‌توان متحول شد و موفقیت را در آغوش کشید. در این مقاله با ۵ مورد مهم از این دلایل آشنا خواهید شد.

۱. ترس

ترس از شکست، ترس از موفقیت، ترس از آینده، تغییر، ریسک، تمسخر دیگران و ... برای رسیدن به موفقیت، ابتدا باید تغییر کرد، اما از نظر افراد معمولاً تغییر همراه با ترس فراوان است. این ترس ابتدا مانع تغییر شما و در نهایت مانع موفقیتتان خواهد شد. باید خود را آماده‌ی مقابله با ترس کنید و از تمام چیزهایی که ترس دارید، کم‌کم با آن‌ها روبرو شوید. از تنها چیزی که باید بترسید، خود «ترس» است. اگر اکنون با ترس‌هایتان مواجه نشوید، آرام‌آرام این ترس‌ها قوی‌تر شده و در آینده بر شما کاملاً مسلط خواهند شد.

برای مثال شخصی که از رانندگی بسیار می‌ترسد، تا پایان عمر قادر به رانندگی نخواهد بود! کسی که از تغییر شغل می‌ترسد، همیشه در شغل سابق خود باقی خواهد ماند و ترقی نخواهد کرد. کسی که واقعاً می‌خواهد موفق شود، باید شجاع باشد و از هیچ تغییری نترسد. کسی که در آرزوی موفقیت است، ولی همیشه از انجام هر کاری می‌ترسد، زندگی‌اش به پایان می‌رسد و هیچ‌گاه موفق نمی‌شود.



۲. فرافکنی

فرافکنی یعنی همیشه تقصیرات را گردن دیگران بیندازید و هر کس و هر چیزی را مقصر بدانید، جز خودتان! مثل مقصر دانستن والدین، دوستان، جامعه، تورم، سرنوشت، شانس و ... هر کسی مسئول زندگی خود است و این خود شما هستید که شرایط را به نفع یا به ضرر خودتان می گردانید.

طبق اصل پارتو و بر اساس تجربیات فراوان به دست آمده، در موانع و محدودیت ها و ناتوانی های انسان در رسیدن به موفقیت (در هر زمینه ای)، ۲۰ درصد موانع پیرامونی (مانند محیط، جامعه، تورم، فقر و ...) و ۸۰ درصد موانع درونی (مانند طرز فکر غلط، نداشتن هدف، عدم برنامه ریزی، اندیشه ی منفی، نداشتن پشتکار و ...) است. شرکت هایی که درآمد و وضعیت مناسبی ندارند، ابتدا باید درون شرکت خود به دنبال مشکل بگردند، مثلاً مدیریت، استراتژی، اهداف، برنامه ریزی و ... در مورد اشخاص هم دقیقاً همین طور است.

اگر شما خودتان را عوض کنید، محیط اطرافتان نیز عوض خواهد شد. اگر اکنون در شرایط خوب یا بدی به سر می برید، مطمئن باشید که خودتان عامل آن هستید. پس از همین حالا تلاش کنید که وضعیت خودتان را بهبود ببخشید و دیگران را مقصر ندانید.

۳. لجابت و غرور

انسان ها در زندگی خود نسبت به چیزهای زیادی لجوج و مغرورند و این موارد به شدت جلوی پیشرفت آن ها را می گیرد. برای مثال یک شخص سیگاری را در نظر بگیرید که از او می خواهید سیگار را ترک کند. این شخص هر دو حالت را دارد. او سیگار را یک همدم و دوست برای خود می پندارد! نه تنها آن را ترک نمی کند، بلکه لج می کند و بیشتر استعمال می کند. همین طور مغرور است، چون سال های زیادی است که سیگار می کشد و یک غرور باطل نسبت به سیگار دارد. این شخص تا زمانی که این حالت ها را داشته باشد، نمی تواند سیگار را ترک کند.

برای مقابله با این حالت باید همیشه خواهان یادگیری باشید؛ یعنی باید برای یادگیری از هر کس و هر چیزی آمادگی داشته باشیم و همیشه خود را نیازمند یادگیری از دیگران بدانید تا متحول شوید. انسان های موفق همیشه از دیگران و از طبیعت، حتی از کودکان، بی سوادان، اتفاقات و حیوانات درس های بزرگی می گیرند و هرگز خود را برتر از دیگران نمی دانند!

۴. بهانه ی کمبود امکانات

انسان های موفق نه به دلیل داشتن امکانات زیاد در زندگی، بلکه به دلیل استفاده ی خوب از بی امکاناتی موفق می شوند!



معمولاً بی‌امکاناتی عامل رشد است، زیرا باعث می‌شود که شخص امکانات را خلق کند. آمارها نشان می‌دهد که اکثر انسان‌های فوق‌العاده موفق دنیا در همه‌ی زمینه‌ها از سطح پایین‌ترین خانواده‌ها بوده‌اند! کسی که همیشه به دنبال امکانات عالی است، امکانات موجودش را نمی‌بیند. به شما قول می‌دهم که اگر تصمیم بگیرید شرایط زندگی خود را عوض کنید و از همه‌ی امکاناتی که اکنون در اختیار دارید استفاده کنید، امکانات بیشتر یکی‌یکی از راه می‌رسند و خود را نمایان می‌کنند.

۵. شناختن و استفاده نکردن از توانمندی‌های خود

مغز انسان دارای توانمندی‌های خارق‌العاده‌ای است که هنوز بسیاری از آن بر بشر پوشیده است و دانشمندان در پی یافتن آن هستند. با همین توانایی‌هایی که تا امروز کشف شده، می‌توان کارهای بی‌نظیری انجام داد و بسیار موفق و ثروتمند شد. طبق نظر همه‌ی دانشمندان، مغز انسان پیچیده‌ترین چیز در تمام جهان و شگفت‌انگیزترین آفریده‌ی خداوند است. خداوند انسان را به وسیله‌ی مغز و عقل او، قدرتمندترین مخلوق خود گردانده است. از جمله‌ی این توانایی‌ها می‌توان به قدرت‌های «ضمیر ناخودآگاه»، «قدرت اراده»، «قدرت حافظه» و بسیاری توانمندی‌های دیگر اشاره کرد که تا مدت‌ها بشر از آن بی‌خبر بود و تنها عده انگشت‌شماری در تاریخ جهان از آن‌ها کمی استفاده می‌کردند و این عده معمولاً همان ثروتمندان، پادشاهان، عرفا، دانشمندان و ... بودند!

با شناخت و باور این توانایی‌ها و با استفاده از آن‌ها می‌توانید به موفقیت‌های بسیار بزرگی دست پیدا کنید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: موفقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!



۳ عامل مؤثر در شکل گیری تحول



برای اینکه خودتان را متحول کنید و حرکتتان در مسیر موفق شدن و ایجاد تغییرات مثبت و دائمی در زندگی سریع و آسان باشد، ۳ عامل بسیار مؤثر است.

۱. پرهیز از وعده دادن

مثلاً شما که این مقاله را می خوانید و می خواهید متحول شوید، با خود می گوئید: «من الآن که کار دارم و باید به کارم برسم، پس فعلاً بگونه تا از امشب یا فردا متحول میشم!» شب خسته می شوید و می خوابید. صبح که از خواب بیدار می شوید، باید به سر کارتان یا به دانشگاه و ... بروید و دچار روزمرگی می شوید. با خود می گوئید: «تا الآن که نشد، برای اینکه درست بشه، از یکم ماه بعد متحول میشم!» و تکرار و تکرار...

بهترین راه این است که زندگی خود را به روزها تقسیم کنید و یک روز یک روز زندگی کنید. پس همین امروز و همین حالا بهترین و تنها زمان ممکن برای متحول شدن شماست. خود را با وعده های دروغین فریب ندهید و وعده را برای همیشه کنار بگذارید.



۲. تغییرات جزئی

لازم نیست به یک باره یک تغییر بسیار بزرگ در خود ایجاد کنید. یک فرد سیگاری که بیست سال است سیگار می کشد، نمی تواند در یک روز سیگار را ترک کند. یک فرد چاق که طی ده سال ۵۰ کیلوگرم اضافه وزن پیدا کرده، نمی تواند در دو ماه خود را لاغر کند. تغییرات جزئی و کوچک را از همین حالا شروع کنید تا بتوانید تغییرات بسیار بزرگ تری در خود ایجاد کنید.

۳. شرطی شدن

شرطی شدن در اینجا یعنی عادت کردن به ترک کارهای بد و انجام کارهای خوب.

مراحل شرطی شدن:

۱. شرط گذاری

ذهن ما برای وعده های طولانی مدت رغبت زیادی نشان نمی دهد و آمادگی ندارد، اما برای وعده های کوتاه مدت، به سرعت و به راحتی رغبت نشان می دهد و تمایل دارد. در شرط گذاری می توانید هر روز صبح که از خواب بیدار می شوید، برای انجام کار مورد نظر خود و فقط برای همان روز (برای یک روز) شرط بگذارید که تا پایان روز چنین ویژگی هایی را داشته باشید و چنین ویژگی هایی را نداشته باشید.

مثلاً من امروز سیگار نمی کشم (فقط همین امروز)، یا من امروز اصلاً حرف منفی نمی زنم، یا من امروز غذای کمی می خورم و شیرینی و نوشابه نمی خورم، یا من امروز یک ساعت مطالعه می کنم، یا من امروز به دیگران کمک می کنم و تحمل یک روز بسیار راحت است و قابل انجام است. اگر شما بگویید: «من دیگه تا آخر عمرم دروغ نمی گم!»، این قابل باور نیست و حتی مغز خودتان آن را قبول نمی کند و بعد از چند روز دوباره دروغ می گوید؛ اما یک روز را می توانید اصلاً دروغ نگوئید.

۲. عمل و مراقبت

باید در طول روز دقت کنید که به قولی که داده اید و به شرطی که صبح گذاشته اید، عمل کنید. در مراقبت اگر به قول و وعده تان عمل نکردید و کارتان غلط و برخلاف شرط بود، بهتر است آن کار غلط را متوقف کنید. توجه کنید که نباید آن روز را بشکنید و بگویید که از فردا صبح انجام خواهید داد؛ بلکه باید در همان روز و همان لحظه متوجه کار اشتباه خود شوید و این بار با دقت بیشتری تا پایان روز آن اشتباه را تکرار نکنید. یادتان باشد که اگر زمین خوردید، حتماً همان موقع دوباره بلند شوید و به راه درست ادامه دهید و افسوس نخورید.



۳. بررسی

شما باید در پایان هرروز و قبل از این که به رختخواب بروید، کارهای آن روزتان را بررسی کنید و ببینید چقدر به شرطتان عمل کرده‌اید و چقدر برخلاف آن؟ به خودتان نمره بدهید! می‌توانید خود را تشویق یا تنبیه کنید. اگر عملکردتان ضعیف است، حتماً آن را بررسی کنید و از فردا مراقبت بیشتری کنید تا وعده‌تان را کاملاً عملی کنید. اگر عملکردتان خوب است، خوشحال باشید، اما باید از فردا تلاش بیشتری کنید تا حتی بهتر از آن شوید.

این ۳ مرحله را هرروز تکرار کنید و هر بار بهتر از بار قبل و از نتیجه‌ی آن شگفت‌زده شوید!

نکته بسیار مهم: در مسیر تحول، به محض شروع تغییرات، ابتدا با مقاومت‌ها مواجه می‌شوید (این قانون کائنات است). در این مواقع باید خوشحال باشید، چون شرط شما پاسخ می‌گیرد. مقاومت‌ها برای رشد است، مثل بادبادک که همیشه با باد مخالف بالا به هوا می‌رود، نه باد موافق. اگر ضعیف باشید و ایستادگی نکنید، هرگز به هدف‌تان نخواهید رسید. اگر عزم راسخ داشته باشید و عمل کنید، مقاومت‌ها کم‌کم شکسته می‌شوند و اوضاع موافق و مناسب می‌شود و بعد از گذشت مدتی توقف‌ناپذیر می‌شوید.

به یاد داشته باشید که برای رسیدن به چیزهای جدید، باید به انسانی جدید تبدیل شوید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: موفقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!



هدف گذاری، مهم ترین عامل موفقیت



www.MovafaghYar.com

افراد هدفمند در جهان، همان اقلیت قشر موفق و بسیار ثروتمند هستند که هر روز به موفقیت و ثروتشان افزوده می شود. طبق تحقیقات، فقط ۳ درصد از مردم جهان در زندگی خود دارای هدف هستند و ۹۷ درصد مردم کره ی زمین هدف ندارند! رسیدن به موفقیت و ثروت بدون داشتن هدف، غیرممکن است.

از هر ۱۰۰ نفر، حداکثر فقط ۵ نفر به ثروت های عظیم و زندگی رؤیایی می رسند! طبق آخرین اعلام نشریه فوربس در سال ۲۰۱۴ میلادی، تعداد میلیاردرهای دلاری (تریلیونرهای تومانی) در تمام جهان فقط ۱۶۴۵ نفر است.

«هدف» مهم ترین رازی است که ۹۷ درصد مردم جهان از آن بی خبرند و به همین دلیل ناموفق و بی پول می مانند. رازی که با دانستن و استفاده از آن، شما هم می توانید به جمع افراد موفق و ثروتمند بپیوندید.



چرا ۹۷ درصد مردم جهان هدف ندارند؟

به اعتقاد براین تریسی، مردم به چهار دلیل هدف گذاری نمی کنند و برای خود هیچ هدفی ندارند.

۱. فکر می کنند داشتن هدف مهم نیست
۲. نمی دانند چگونه باید این کار را بکنند و راه آن را نمی دانند
۳. از شکست می ترسند
۴. از طرد شدن و رد شدن می ترسند

هدف

تعریف هدف: هدف، خواسته ای است بسیار دقیق و روشن که ذهن ما را درگیر می کند تا احتمال رسیدن ما به خواسته بیشتر و بیشتر شود.

انسان های بزرگ و ارزشمند همیشه اهداف بزرگی داشته و دارند. شما اگر بخواهید، حتی می توانید درآمدتان را ۲۰ برابر کنید. این غیرممکن نیست! اگر هدف داشته باشید و برای رسیدن به آن و به اندازه ای آن تلاش کنید، هرچقدر هم که بزرگ باشد، می توانید به آن برسید. این را به شما قول می دهم.

۷ توصیه بسیار مهم در رابطه با اهداف:

۱. اهدافتان را حتماً بنویسید

نوشتن اهداف اولین گام مفید و مؤثر برای رسیدن به آنها است.

دلایل مکتوب کردن اهداف:

۱. با هر بار مشاهده ی هدف، به مرور به ضمیر ناخودآگاهتان نفوذ می کند. بنابراین امکان دسترسی به آن هدف بسیار سریع و راحت می شود.
۲. با نوشتن هدف، ذهنتان به دنبال اهداف و ایده های جدید می گردد.
۳. با مکتوب کردن و مرور هدف، اشکالات و خطای آن را متوجه می شوید و برطرف می کنید.



۴. اگر هدف فقط در ذهنتان باشد، در بین ۵۰/۰۰۰ اندیشه‌ی مختلف که در طول شبانه‌روز از ذهنتان می‌گذرد، گم می‌شود و فراموشش می‌کنید.

۵. با هر بار دیدن زمان در جدول اهداف، متوجه کم شدن زمان می‌شوید و بنابراین تلاش و شتابتان را بیشتر می‌کنید تا به هدفتان برسید.

۲. برای رسیدن به اهدافتان پشتکار داشته باشید

برای رسیدن به موفقیت‌های فوق‌العاده، عوامل و علت‌های زیادی وجود دارد. شاید بتوان برای برخی از عوامل جایگزینی پیدا کرد؛ اما برای پشتکار، هیچ جایگزینی وجود ندارد.

ناپلئون هیل می‌گوید: «پشتکار برای انسان به همان اندازه مهم است که آب برای ماهی.»

۳. از اشتباه یا شکست هیچ ترسی نداشته باشید

در مسیر رسیدن به موفقیت، باید از شکست عبور کنید و این محال است که بدون شکست، به موفقیت بزرگی برسید. اگر بارها شکست خوردید یا اشتباه کردید، اصلاً امیدتان را از دست ندهید. با هر بار زمین خوردن، از جایتان برخیزید و جدی‌تر از قبل به راهتان ادامه دهید. یادتان باشد: «موفقیت یعنی ۹۹ درصد شکست!»

هنری فورد می‌گوید: «شکست، فرصتی است مناسب برای شروعی مجدد و بهتر از قبل.»

۴. به محض تعیین هدف، حرکت به سمت هدف را شروع کنید

وقتی اهدافتان را مشخص کردید، دیگر معطل نکنید. منتظر فرصت مناسب نباشید. بهترین فرصت، همین حالا است. اولین قدم را بردارید، حتی اگر بسیار کوچک باشد. سخت‌ترین قسمت هر کاری، شروع آن است. بعد از اولین اقدام، متوجه خواهید شد که رفته‌رفته بسیار آسان‌تر خواهد شد!

۵. انعطاف‌پذیر باشید

اگر هدفی که قبلاً انتخاب کرده بودید، اکنون دیگر مناسب این زمانه و شرایط نیست، یا اگر دیگر به آن هدف علاقه ندارید، آن را عوض کنید. یادتان باشد فقط زمانی اهدافتان را عوض کنید که ضروری است و کاملاً مطمئن هستید.



۶. در ابتدا همه‌ی موانع و مسائل پیش رویتان را شناسایی و مکتوب کنید

با این روش شما می‌توانید از همان ابتدا برای مسائل و مشکلات آینده، به دنبال راه چاره بگردید. با نوشتن موانع متوجه کم بودن و ساده بودن آن‌ها می‌شوید و رسیدن به هدف در آینده بسیار آسان خواهد بود.

۷. راه‌های جایگزین داشته باشید

شما باید از همان ابتدا راه‌های جایگزین را پیدا کنید و بنویسید و آماده باشید. هیچ‌گاه نگذارید موانعی از سر راه برسد و شما را منصرف کند، بلکه خودتان طرح‌های آماده‌ای از قبل داشته باشید تا آسوده‌خاطر به سمت هدف حرکت کنید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: موفقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





برای ثروتمند شدن دلایل زیادی وجود دارد. از جمله مهم ترین دلایل و عوامل برای ثروتمند شدن افراد، نوع تفکر آن هاست. اگر تفکرات شخص مخالف با عقاید ثروتمندی باشد، نه تنها او را ثروتمند نمی کند، بلکه باعث وخیم تر شدن اوضاع مالی او خواهد شد!

عامل پایه برای ثروت

در شروع راه موفقیت و ثروتمند شدن، بدون شک یکی از مهم ترین اصول، داشتن **طرز تفکر درست** است. در واقع می توان گفت که این اصل به عنوان عامل پایه و ریشه محسوب می شود. ما هیچ فرد موفق و ثروتمند خودساخته ای را نمی توانیم پیدا کنیم که بدون داشتن تفکر درست، به جایگاه کنونی خود رسیده باشد. ناپلئون هیل می گوید: «شما برای موفقیت تنها به یک چیز نیاز دارید و آن هم تفکر درست است.» طرز فکر درست به کارهای شما جهت می دهد؛ یعنی اگر فکرتان درست باشد، می دانید که چه کاری را باید و چه کاری را نباید انجام دهید. کارهای درست همان کارهایی است که برای ثروتمند شدن و موفقیت، به آن ها نیاز دارید.



تعیین طرز تفکر

برای اینکه بتوانیم تفکر قوی و درستی داشته باشیم، ابتدا باید بدانیم که تفکر امروز ما چگونه است. اگر می خواهید بدانید که آیا طرز تفکر شما درست است یا غلط، به نمونه‌های زیر توجه کنید!

نمونه‌هایی از تفکرات غلط:

- وضعیت مالی خانوادگی ما از اول خوب نبود، پس من هیچ وقت نمی توانم پولدار شوم.
- پولدار شدن شانس و پارتی زیادی می خواهد، اما من فرد بدشانسی هستم.
- پولدارها آدم‌های خوبی نیستند. شاید اگر من هم به ثروت برسم، آدم بدی بشوم!
- از ما دیگر گذشته است! در جوانی نتوانستم به ثروت برسم، الآن که اصلاً نمی شود.
- من وضعیت مالی بدی دارم، شاید این خواست خدا و تقدیر من باشد!
- اگر آن ضرر بزرگ را نکرده بودم و اگر بدهی نداشتم شاید می توانستم، اما الآن کاملاً ناامیدم.
- به هر دری که می زنم، بسته است. نمی دانم چه کسی مرا طلسم و جادو کرده است.
- و هزاران تفکر غلط دیگر...

نمونه‌هایی از تفکرات درست:

- اگر بتوانم اصول کارم را به خوبی یاد بگیرم، حتماً درآمد چند برابر خواهد شد.
- من همه‌ی تلاش خودم را خواهم کرد و هیچ گاه ناامید نخواهم شد.
- من اهداف بزرگی دارم و با توکل به خدا و همت خودم به همه‌ی آن‌ها خواهم رسید.
- هیچ مشکلی نمی تواند مرا متوقف کند. با وجود همه‌ی مشکلات و سختی‌ها، به راهم ادامه خواهم داد.
- اگر من ثروتمند باشم، زندگی راحتی خواهم داشت و به دیگران هم کمک خواهم کرد.
- پول زیاد باعث نمی شود که از خدا و خانواده‌ام دور بشوم. من نیت خیری دارم.
- درست است که بارها شکست خورده‌ام، اما با استفاده از تجربیاتم حتماً موفق خواهم شد.
- و هزاران تفکر درست دیگر...



تفکر مثبت یا منفی؟

تفکر درست همان تفکر مثبت است. یک فرد مثبت‌اندیش (کسی که فکر درستی دارد) معمولاً خوشحال است، به دیگران کمک می‌کند، خوشبین است، آرام و باحوصله است و... .
تفکر غلط نیز همان تفکر منفی است. یک فرد منفی‌اندیش (کسی که فکر غلطی دارد) معمولاً ناراحت است، مدام عصبی می‌شود، به شدت غر می‌زند، همیشه ناراضی است، موجب ناراحتی دیگران می‌شود و... .
تفکرات منفی به شدت انسان را از ثروت دور می‌کند و مانع موفقیت اوست.

سم ناشی از تفکر غلط

مسمومیت ناشی از تفکر غلط خیلی خطرناک است و انسان را دچار مرگ تدریجی می‌کند و او را ذره‌ذره نابود خواهد کرد! همان‌گونه که خندیدن زیاد و مثبت‌اندیشی موجب سلامتی است، اندیشه‌ی منفی و غلط موجب ترشح موادی در بدن انسان می‌شود که انسان را بیمار کند. علاوه بر بیماری جسمی، بیماری فکری و روحی-روانی که دچارش می‌شود، او را نابود خواهد کرد.

امروزه علوم مختلف به این نتیجه رسیده‌اند که تقریباً بیشتر بیماری‌ها، تپه‌کاری‌ها، گناهان، بدبختی و حتی فقر انسان‌ها ناشی از تفکر مسموم و غلط است. حتماً بارها از پزشکان شنیده‌اید که بیشتر بیماری‌ها ریشه‌ی عصبی دارند!

نحوه رسیدن به تفکر درست

برایتان خبر خوبی دارم! خوشبختانه تنها چیزی که انسان به آن صد درصد تسلط دارد، تفکر اوست. ما به‌غیراز تفکرات خودمان، به هیچ چیز دیگری از جمله شرایط، محیط، دیگران و... تسلط کامل نداریم. خداوند دانا و حکیم به‌گونه‌ای سیستم مغز ما را طراحی کرده که کاملاً تحت اختیار ماست و می‌توانیم به‌خوبی آن را کنترل کنیم.
اگر تفکر درستی دارید، به شما تبریک می‌گویم و توصیه می‌کنم برای ارتقای کیفیت آن بکوشید؛ اما اگر تفکر درستی ندارید، اصلاً جای نگرانی نیست. از همین امروز و از همین حالا شروع کنید به پرورش تفکر خودتان! این کار در ابتدا کمی و یا حتی زیادی سخت است، اما توجه کنید که برای داشتن یک زندگی خوب، خوشبختی، سلامتی، موفقیت و ثروتمند شدن، کاملاً به آن نیاز دارید.
برای این کار، ابتدا باید به‌خوبی آموزش ببینید.



اگر مطالب و آموزش های موفق یار را دنبال کنید، ما همه ی تلاشمان را خواهیم کرد تا شما به تفکر درست برسید و موفق و ثروتمند شوید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: ثروتمندی

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!



ایجاد برنامه کسب و کار قوی



اصلی ترین عامل موفقیت در کسب و کار و زندگی، هدف و تمرکز است و دلیل اصلی شکست، نداشتن هدف و پراکندگی تلاش هاست. اگر بتوانید برای کسب و کارتان یک طرح قوی ایجاد کنید، به موفقیت های بیشتری خواهید رسید و کمتر شکست خواهید خورد.

افراد و کسب و کارهایی که اهداف، ارزش ها و برنامه های مشخصی دارند، نسبت به رقیبان، دستاوردهای بزرگتری دارند و از سرعت بیشتری برخوردارند. وقتی برای کسب و کارتان یک طرح قوی و برنامه ای استراتژیک شفاف داشته باشید، می توانید همه ی افراد را باهم متحد کنید که این نیروی قدرتمند، شما را به سوی اهدافتان و اهداف را به سوی شما هدایت می کند. برای این منظور، باید اقدامات زیر را انجام دهید:

۱. تعیین هدف

شما باید ابتدا برای کسب و کارتان اهداف بسیار دقیقی تعیین کنید. اهدافی که با جزئیات کامل همراه باشد و به شما انگیزه ی حرکت بدهد. بدون داشتن هدف، همه ی تلاش های شما پراکنده خواهد شد و بازده کارتان بسیار پایین آمده و نتیجه ی مطلوبی نخواهید داشت. اگر ندانید که به کجا می خواهید برسید، تفاوتی نمی کند که به کجا بروید! برای تیراندازی که سیلی ندارد، فرقی نمی کند که به کجا شلیک کند!

اهدافتان را به درستی شناسایی کنید و آن ها را به اهداف بلندمدت، میان مدت و کوتاه مدت تقسیم کنید. اهداف بلندمدت را



می‌توانید برای ۵ تا ۲۰ سال، اهداف میان‌مدت را برای ۱ تا ۵ سال و اهداف کوتاه‌مدت را برای کمتر از ۱ سال تنظیم کنید. اهداف کوچکتان را از دل اهداف بزرگتان بیرون بکشید تا کاملاً سازگار و هماهنگ باشند. اهدافتان را فقط در ذهنتان نگاه ندارید، بلکه آنها را حتماً بنویسید و سپس برای رسیدن به آنها برنامه‌ریزی کنید و اقدامات و کارهای لازم برای دستیابی به هدفتان را با جزئیات مشخص کنید. بهتر است تعداد اهدافتان بیشتر از ۵ هدف نباشد تا بتوانید سریع‌تر و راحت‌تر به آنها برسید. بعد از رسیدن به هر هدف، می‌توانید هدف جدیدی را جایگزین آن کنید.

۲. تمرکز

همیشه فقط در جهت اهدافتان حرکت کنید و کاری نکنید که شما را از هدفتان دور کند! شما نمی‌توانید هم‌زمان به ده‌ها موضوع مختلف بپردازید و در همگی عالی عمل کنید. اگر روی اهداف موردنظرتان تمرکز کنید و امور مربوطه را به انجام برسانید، احتمال موفقیتتان افزایش زیادی می‌یابد. تیمتان را تنها روی اهدافتان متمرکز کنید و در این راه از نیروی آنها به‌طور مناسب استفاده کنید. برای این که کارمندانان بیشترین کارایی را داشته باشند، بهتر است با آنها هم‌فکری و مشورت کنید و با کمک هم، انرژی سازمان را متمرکز و فزاینده کنید.

۳. مدیریت منابع

باید تلاش کنید تا با صرف کمترین افراد و منابع، از نیروهای محدود خود برای دستیابی به هدف استفاده کنید. اگر به‌درستی آموزش ببینید و تحقیقات مناسبی انجام دهید، حتماً می‌توانید هزینه‌هایتان را تا حد چشمگیری کاهش دهید که به سود بیشتر شما می‌انجامد. همچنین می‌توانید کارمندانانی پیدا کنید که مهارت زیادی دارند و می‌توانند چندین کار مختلف را انجام دهند.

اگر از نیروی ذهنی و خلاقیت خود و حتی افراد تیمتان استفاده کنید، می‌توانید راه‌حلهایی پیدا کنید که زمان، پول و انرژی کمتری صرف کنید تا به موفقیت در بازار برسید. همیشه و در هر شرایطی راه بهتری وجود دارد!

۴. انعطاف‌پذیری

بهترین نبوغی که یک سازمان می‌تواند از آن برخوردار باشد، انعطاف‌پذیری است. کسی که برخلاف جهت آب رودخانه شنا می‌کند، فقط انرژی خود را هدر می‌دهد و به مقصد نخواهد رسید.



بازار نوسانات زیادی دارد و علم و تکنولوژی در قرن بیست و یکم همیشه در حال تغییر و پیشرفت است. در این پیچ و خم بازار، تنها کسانی باقی می‌مانند که با تغییر دانش و فناوری، تغییر کنند. تغییرات دنیای عظیم کسب و کار می‌تواند شامل نوع محصولات یا خدمات، افراد و وظایف، قیمت‌ها، کیفیت کالا، بازارها و جزئیات فروش و هر عامل دیگری باشد. محصولی که امروز می‌تواند نیاز مردم را برطرف کند، شاید فردا اصلاً مناسب نباشد. نباید همیشه کارهای تکراری و گذشته‌ی دور را تکرار کرد. می‌توانید با استفاده از کتاب‌ها، همایش‌ها، اینترنت و سایر مراجع مناسب، فرآیند تغییر در زمینه‌ی مربوط به کسب و کار خودتان را پیگیری کنید و همیشه انعطاف‌پذیر باشید.

۵. غنیمت شمردن فرصت

وقتی به هدف خود رسیدید، باید به سرعت نیروهای خود را متمرکز کنید تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن، برتری خود را در بازار به حداکثر برسانید و با اهداف جدید، برنامه‌ریزی دقیق و تلاش بی‌وقفه، نه تنها جایگاه خود را از دست ندهید، بلکه آن را ارتقا بدهید. همیشه باید از فرصت‌هایی که در اختیار دارید - حتی فرصت‌های کوچک - بیشترین استفاده را کنید، زیرا شاید هرگز تکرار نشوند.

قدرت زمان را هرگز دست کم نگیرید! منبع زمان یکی از باارزش‌ترین منابعی است که همه در اختیار دارند، اما کمتر کسانی از آن به خوبی استفاده می‌کنند. تا هنگامی که فرصت دارید و تا آنجا که می‌توانید، محصول یا خدمتتان را بفروشید. اگر فرصتی را از دست بدهید، رقیبتان از آن استفاده خواهد کرد و شاید دیگر مجال جبران نیابید!

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: کسب و کار

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





به دلیل تفاوت‌های زیادی که میان زن و مرد وجود دارد، ایجاد و حفظ یک رابطه‌ی عاشقانه و طولانی‌مدت، به عوامل زیادی بستگی دارد. باید این تفاوت‌ها را به‌خوبی شناسایی کنیم و اصول مربوط به ارتباط سازنده را رعایت کنیم تا بتوانیم همواره روابط خوبی داشته باشیم.

روش‌های برقراری ارتباط

مردان و زنان از خیلی جهات با هم تفاوت دارند. بر اساس اسکن‌های ام‌آر‌آی که روی عده‌ای انجام شده است، در هنگام ارتباط مردها فقط دو بخش از مغزشان استفاده می‌شود، اما وقتی زن‌ها ارتباط برقرار می‌کنند، از هفت بخش از مغزشان استفاده می‌کنند.

مردها در هر لحظه فقط یک داده‌ی حسی را پردازش می‌کنند. مثلاً وقتی یک مرد تلویزیون تماشا می‌کند، هیچ چیز دیگری را نمی‌بیند و نمی‌شنود. مرد برای پاسخ دادن به تلفن باید صدای تلویزیون یا رادیو را کم کند. مردها تمایل دارند که تنها روی یک چیز متمرکز شوند.

از طرف دیگر زن‌ها می‌توانند چندین کار مختلف را باهم انجام دهند. می‌توانند همزمان حرف بزنند، تلویزیون تماشا کنند، آشپزی کنند و... آن‌ها می‌توانند همزمان چندین داده را پردازش کنند.



زن‌ها کارشناس روابط هستند. آن‌ها در مورد دیگران بسیار حساس هستند. در یک مهمانی، یک زن می‌تواند ظرف مدت ده دقیقه درباره‌ی وضعیت و ظاهر همه‌ی افراد حاضر، یک ارزیابی با جزئیات انجام دهد. در مقابل، همسر آن زن بسیار کم به این مسائل پی می‌برد.

روش فکر کردن مردها ساده و مستقیم است و معمولاً کلی‌نگر هستند، اما زن‌ها پیچیده و ریزبین هستند و به جزئیات توجه می‌کنند.

کلید ازدواج موفق

یکی از مهم‌ترین دلایل یک ازدواج موفق، سازگاری است. سازگاری یعنی دو نفر به‌طور مناسب در کنار هم تعادل دارند و هر کدام ویژگی‌های خاص و خلق‌وخوهای دارد که به‌خوبی با ویژگی‌های طرف مقابل ترکیب می‌شود و یک تعادل کامل برقرار می‌شود.

مثلاً یک فرد برون‌گرا و معاشرتی بیشترین سازگاری را با شخص درون‌گرا و خوددار دارد. یک شخص پرحرف بیشترین سازگاری را با کسی دارد که آرام است و خوب گوش می‌کند.

عشق، بزرگ‌ترین نیاز انسان

معمولاً انسان هر کاری که در زندگی انجام می‌دهد، یا برای این است که عشقی را به دست آورد یا اینکه کمبود عشقش را جبران کند. به عقیده‌ی روان‌شناسان، ریشه‌ی مشکلات شخصیتی در بزرگسالی، کمبود عشقی است که در کودکی با آن مواجه بوده است.

شما تنها زمانی می‌توانید واقعاً شاد باشید که نیازتان به عشق کاملاً تأمین شده باشد. لازمه‌ی یک زندگی زناشویی موفق، عشق فراوان و لازمه‌ی عشق، فداکاری و از خودگذشتگی است.

نیاز به صبر و درک

هر انسانی ویژگی‌های خاصی دارد که او را از دیگران متمایز می‌کند. افکار، سلیقه‌ها، اهداف، رؤیاهای، انتظارات و... در افراد متفاوت است.

شما و همسرتان، هرچقدر هم که عاشق همدیگر و به هم نزدیک باشید، باز هم بر سر برخی مسائل با هم اختلاف خواهید



داشت. این کاملاً طبیعی است. اگر به عنوان یک طرف رابطه، صبور نباشید و درک پایینی داشته باشید، رابطه‌تان در درازمدت دچار مشکل خواهد شد.

اصل مهم: ابتدا ما باید دیگران را کاملاً درک کنیم تا انتظار داشته باشیم که آن‌ها نیز ما را به خوبی درک کنند.

اصول گوش دادن

شاید مهم‌ترین بخش سازگاری، مربوط به **گوش دادن** باشد. اگر دو نفر به خوبی به حرف‌های هم گوش دهند، ارتباط سازنده‌ای خواهند داشت و عشقشان ادامه پیدا خواهد کرد.

گوش دادن مؤثر چهار اصل دارد. مخصوصاً مردها باید این اصول را بیشتر رعایت کنند.

۱. با توجه کامل گوش بدهید

در گوش دادن باید توجه کامل کنید و حرف طرف مقابل را قطع نکنید. طوری گوش کنید که انگار می‌خواهید یک راز بزرگ را بشنوید. همه‌ی چیزهایی که حواستان را پرت می‌کند، کنار بگذارید؛ مثل تلفن همراه، تلویزیون، روزنامه و... . مهم‌ترین نیاز یک زن به مرد، نیاز به احساسات است، یعنی توجه کامل به زن در زمانی که او حرف می‌زند. وقتی در زمان صحبت کردن زن به او توجه کنید، درواقع به او نشان می‌دهید که ارزش زیادی برایتان دارد.

۲. قبل از پاسخ دادن، مکث کنید

قبل از اینکه جواب بدهید، چند ثانیه صبر کنید تا با دقت حرف طرف مقابل را بررسی کنید. ممکن است او بخواهد حرفش را ادامه دهد، در این صورت با مکث کردن، حرف او را قطع نخواهید کرد. دلیل دیگر مکث کردن این است که می‌توانید معانی پنهان حرف‌های او را هم بفهمید. سکوت کوتاه باعث می‌شود ذهن ما مطلب را بیشتر و بهتر درک کند.

۳. درخواست کنید که منظورش را شفاف بیان کند

هیچ‌وقت فرض نکنید که کاملاً می‌دانید طرف مقابل چه فکر یا احساسی دارد. اگر منظورش واضح نیست یا شما به خوبی متوجه نشدید، به راحتی از او بپرسید که منظورش چیست.



۴. باز خورد دادن

در مورد آنچه طرف مقابل می گوید، به او فیدبک (بازخورد) بدهید، یعنی حرف او را به زبان خودتان بازگو کنید. این «آزمون نهایی» برای گوش دادن است. با این کار به او نشان می دهید که واقعاً به او توجه کرده اید.

هر فردی این نیاز عاطفی را دارد که همیشه به اندازه ی خاصی با همسرش صحبت کند و همین طور به صحبت های او گوش بدهد.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: روابط و خانواده

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





دو روش بسیار قدرتمند به نام سیال سازی ذهن برای آزاد کردن قدرت ذهنی و رسیدن به ایده‌های فراوان در جهت دستیابی به اهداف و افزایش خلاقیت در انجام کارهای مختلف وجود دارد. بخش اول این مقاله درباره‌ی سیال سازی ذهن شخصی می‌باشد.

توجه: این مقاله شامل دو بخش می‌باشد. برای مطالعه‌ی بخش دوم، به مقاله‌ی «سیال سازی ذهن – بخش دوم» مراجعه کنید!

تکنیک سیال سازی ذهن

روش سیال سازی ذهن که به تکنیک «طوفان فکری» (Brainstorming) معروف است، به دو صورت شخصی و گروهی و برای ایده‌پردازی انجام می‌شود. این اصطلاح برای اولین بار در سال ۱۹۵۸ میلادی توسط «الکس فیکنی آزبورن» (Alex Faickney Osborn) در کتاب «تخیل عملی» (Applied Imagination) استفاده شده است.

از این روش برای ایده‌یابی، حل مسئله برای موضوعات مختلف، پیدا کردن راه‌حل برای مشکلات، خلاقیت در زندگی،



نوآوری در کسب و کار، افزایش قدرت همکاری در سازمان، روش های جدید تولید و فروش و... می توانید به خوبی استفاده کنید و نتایج زیادی از آن بگیرید.

سیال سازی ذهن شخصی

این روش انفرادی و در مورد خود شخص می باشد و شما به تنهایی آن را انجام خواهید داد. این روش با عنوان «روش ۲۰ ایده ای» نیز شناخته می شود و قدرتمندترین و مؤثرترین تکنیک تفکر خلاق است. شما از این تکنیک برای رسیدن به اهداف خود و برای ایده یابی در کار خود و هر چیز دیگری می توانید استفاده کنید. این روش کمک زیادی به رسیدن به موفقیت می کند.

روش کار:

۱. مرحله اول

بهتر است یک دفتر یا سررسید را برای این کار اختصاص دهید. ابتدا موضوع یا مسئله ای را که می خواهید درباره ی آن ایده بیابید یا مشکلی را که می خواهید برای آن راه حلی پیدا کنید، به شکل یک سؤال مشخص، دقیق و واضح، روی یک صفحه از دفتر یا روی یک برگه ی کاغذ و در بالای صفحه یادداشت کنید.

مثال ۱: اگر می خواهید درآمدهای خود را افزایش دهید، می توانید بنویسید: «چگونه می توانم درآمد را تا ۶ ماه آینده، دو برابر کنم؟» در طرح سؤال دقت زیادی کنید و بهتر است سؤالتان را بسیار شفاف و با جزئیات بیشتری بیان کنید. مثلاً در این مورد، تاریخ مربوط به ۶ ماه بعد، پایان بهمن ماه امسال است و اگر درآمد امروزتان ۱،۱۰۰،۰۰۰ تومان است، دو برابر آن را حساب کنید. در نهایت، با ذکر جزئیات به طرح سؤال پردازید. مثلاً چنین سؤالی: «چگونه می توانم درآمد را تا ۳۰ بهمن ۹۴، به میزان ۲،۲۰۰،۰۰۰ تومان برسانم؟»

مثال ۲: «چگونه می توانم ۲ میلیون تومان بدهی ام به دوستم را تا دو ماه دیگر پردازم؟»

مثال ۳: «برای اینکه فروش روزانه ی مغازه ام را از ۲۰۰،۰۰۰ به ۳۰۰،۰۰۰ تومان برسانم، باید چکار کنم؟»

مثال ۴: «چطور نمره ی درس فیزیکم را برای ترم بعد از ۱۲ به ۱۸ برسانم؟»

مثال ۵: «برای کاهش ۳۰ درصد از هزینه های تولید محصول جدید در شرکت، باید چه اقداماتی انجام دهم؟»



۲. مرحله دوم

در مرحله‌ی باید حداقل ۲۰ جواب متفاوت برای آن سؤال پیدا کنید! در این مرحله اصلاً راجع به پاسخها قضاوت نکنید. حتی اگر احساس می‌کنید که یک جواب خنده‌دار و غیرعملی است، آن را کنار نگذارید و فقط هر جوابی را که به ذهنتان می‌رسد، یادداشت کنید. این کار بسیار لذت‌بخش است. حتی می‌توانید آن را به‌عنوان یک بازی و سرگرمی (که بسیار مفید و نتیجه‌بخش است) در نظر بگیرید.

نکته مهم: توجه کنید که می‌توانید بیشتر از ۲۰ جواب بدهید، اما تعداد جواب‌هایتان نباید کمتر از ۲۰ باشد. معمولاً جواب‌های اولیه، یعنی ۳ تا ۵ جواب اول بسیار ساده خواهد بود و خیلی سریع به ذهنتان خواهند رسید. ۵ تا ۱۰ جواب بعدی دشوارتر خواهد بود و برای یافتن آن‌ها باید بیشتر فکر کنید و زمان بیشتری را به آن‌ها اختصاص دهید. هرچه تعداد جواب‌ها افزایش می‌یابد، پاسخ‌ها نیز دشوارتر می‌شود. ۵ جواب آخر از همه‌ی جواب‌ها دشوارتر و نیازمند زمان بیشتری است. مثلاً ساده‌ترین جواب برای مثال ۱ این است: «ساعت کاری‌ام را دو برابر کنم!» علت اینکه حتماً باید ۲۰ جواب یا ایده پیدا کنید، این است که اغلب آخرین پاسخ (جواب ۲۰ام) بهترین ایده برای آن موضوع یا کار خواهد بود. اگر بخواهید بیشتر از ۲۰ پاسخ بدهید، حتماً ایده‌های قوی‌تر و بهتری نیز به ذهنتان خواهد رسید.

۳. مرحله سوم

حالا باید از بین این ۲۰ ایده، یک مورد (بهترین) را انتخاب کنید و روی آن ایده تمرکز و کار کنید.

مرحله طلایی: این مرحله اختیاری و به این صورت است که برای اثربخشی چند برابر، می‌توانید همین روش ۲۰ ایده‌ای را برای ایده‌ی انتخابی‌تان (بهترین جواب) انجام دهید و برای اجرا کردن آن ایده، ۲۰ روش مختلف پیدا کنید.

۴. مرحله چهارم

اکنون باید فوراً بر اساس ایده‌ی انتخابی‌تان دست‌به‌کار شوید و اقدام کنید. منتظر زمان مناسب نباشید و نترسید! ایده‌های استفاده‌نشده، به هیچ دردی نمی‌خورند و قدرتی ندارند. حتماً برای اجرای ایده اقدام کنید. با این کار خلاقیت و انگیزه‌تان افزایش می‌یابد تا جواب‌های بیشتری را به اجرا درآورید.

نکته: بهترین زمان برای اجرای این تکنیک، صبح زود است که باعث می‌شود ذهنتان در طول روز باز شود. اگر نتوانستید ۲۰ جواب پیدا کنید، می‌توانید در طول روز به آن فکر کنید تا جواب‌های بیشتری بیابید.



۵۰۰۰ ایده در سال

اگر این تکنیک را هرروز اجرا کنید:

- هرروز: ۲۰ ایده
- هر هفته (فقط ۵ روز): ۱۰۰ ایده
- هر سال (فقط ۵۰ هفته): ۵۰۰۰ ایده

و اگر هرروز فقط یک ایده را اجرا کنید:

- هرروز: ۱ ایده اجرایی
- هر هفته: ۵ ایده اجرایی
- هر سال: ۲۵۰ ایده اجرایی

به این ترتیب، ۵۰۰۰ ایده در سال تولید خواهید کرد و حداقل ۲۵۰ ایده را به مرحله‌ی اجرا خواهید گذاشت! با این روش به موفق خارق‌العاده‌ای دست خواهید یافت؛ زیرا افراد معمولی طی یک ماه و حتی یک سال، کمتر از ۵ ایده تولید می‌کنند که اغلب برای اجرای آن‌ها هم اقدام نمی‌کنند.

توجه: این مقاله شامل دو بخش می‌باشد. برای مطالعه‌ی بخش دوم، به مقاله‌ی «سیال‌سازی ذهن – بخش دوم» مراجعه کنید!

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: خلاقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروت‌مندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





دو روش بسیار قدرتمند به نام سیال سازی ذهن برای آزاد کردن قدرت ذهنی و رسیدن به ایده‌های فراوان در جهت دستیابی به اهداف و افزایش خلاقیت در انجام کارهای مختلف وجود دارد. بخش دوم این مقاله درباره‌ی سیال سازی ذهن گروهی می‌باشد.

توجه: این مقاله شامل دو بخش می‌باشد. برای مطالعه‌ی بخش اول، به مقاله‌ی «سیال سازی ذهن – بخش اول» مراجعه کنید!

تکنیک سیال سازی ذهن

روش سیال سازی ذهن که به تکنیک «طوفان فکری» (Brainstorming) معروف است، به دو صورت شخصی و گروهی و برای ایده‌پردازی انجام می‌شود. این اصطلاح برای اولین بار در سال ۱۹۵۸ میلادی توسط «الکس فیکنی آزبورن» (Alex Faickney Osborn) در کتاب «تخیل عملی» (Applied Imagination) استفاده شده است.

از این روش برای ایده‌یابی، حل مسئله برای موضوعات مختلف، پیدا کردن راه‌حل برای مشکلات، خلاقیت در زندگی،



نوآوری در کسب و کار، افزایش قدرت همکاری در سازمان، روش های جدید تولید و فروش و... می توانید به خوبی استفاده کنید و نتایج زیادی از آن بگیرید.

سیال سازی ذهن گروهی

این روش گروهی و در ارتباط با دیگران می باشد. این روش شبیه روش «۲۰ ایده ای» می باشد، اما به صورت گروهی آن را انجام خواهید داد. این روش نیز یکی از قدرتمندترین و مؤثرترین تکنیک های تفکر خلاق است. شما از این تکنیک برای رسیدن به اهداف گروهی یا شخصی، ایده یابی در خانواده، کسب و کار، سازمان یا شرکت خود، افزایش خلاقیت و انگیزه در کارمندان و هر چیز دیگری می توانید استفاده کنید. این روش کمک زیادی به رسیدن به موفقیت می کند.

روش کار:

۱. مرحله اول

یک گروه تشکیل بدهید! می توانید اعضای این گروه را از بین خانواده، آشنایان، دوستان، همکاران و... انتخاب کنید. بهتر است تعداد اعضای گروه بین ۴ تا ۷ نفر باشد تا نتیجه ی بهتری بگیرید.

۲. مرحله دوم

برای گروه، یک رهبر انتخاب کنید. بهتر است رهبر فردی با دانش و تجربه ی کافی باشد و قدرت رهبری و مدیریت داشته باشد. وظیفه ی او متقاعد کردن شرکت کنندگان برای ارائه ی ایده های بیشتر است.

۳. مرحله سوم

یک وایت برد یا مقوای بزرگ روی دیوار نصب کنید یا کاغذ بزرگی روی میز بگذارید و یک نفر را انتخاب کنید تا ایده ها را ثبت کند.

۴. مرحله چهارم

موضوع مورد نظر یا مسئله و مشکلی که به دنبال راه حل برای آن هستید یا هدفی را که می خواهید به آن برسید، به شکل



یک سؤال مشخص، دقیق و واضح در بالای تخته یا برگه بنویسید. در طرح سؤال دقت زیادی کنید و بهتر است سؤالتان را بسیار شفاف و با جزئیات بیشتری بیان کنید.

مثال ۱: «چگونه می‌توانیم شعبه‌ی جدیدی برای شرکت تا پایان سال افتتاح کنیم؟»

مثال ۲: «برای اینکه هرکسی در خانواده وظیفه‌اش را به‌خوبی انجام دهد، باید چه کنیم؟»

مثال ۳: «برای تهیه‌ی شهریه‌ی دانشگاه پسر خانواده یا تهیه‌ی هزینه‌ی جهیزیه‌ی دختر خانواده باید چه اقداماتی انجام دهیم؟»

۵. مرحله پنجم

حالا هرکسی فکر می‌کند و هر ایده‌ای را که به ذهنش می‌رسد، به‌ترتیب و به‌صورت گردشی بیان می‌کند تا ثبت شود. در هر نوبت فقط یک ایده بیان می‌گردد و اگر کسی ایده‌ای نداشت، با گفتن واژه‌ی «بعدی» نوبت را به دیگری می‌دهد. همه‌ی افراد باید مشارکت کنند و ایده‌های بیشتری تولید کنند.

در پایان همه‌ی ایده‌ها را جمع‌بندی می‌کنید و با کمک همه، یک نتیجه‌ی مناسب می‌گیرید و بهترین ایده یا ایده‌ها را انتخاب می‌کنید. سپس می‌توانید برای اجرای آن برنامه‌ریزی و اقدام کنید.

قوانین جلسه:

۱. در ابتدای جلسه باید زمان معینی را در نظر بگیرید که معمولاً بین ۱۵ تا ۴۵ دقیقه زمان مناسبی است. باید جلسه را سر وقت شروع کنید و به‌موقع پایان دهید.

۲. هیچ‌کسی حق ندارد ایده‌ی دیگران را انتقاد یا مسخره کند و در تولید ایده‌ها نباید هیچ ارزیابی و تجزیه‌وتحلیلی صورت گیرد.

۳. در اینجا کیفیت ایده‌ها اصلاً مهم نیست، بلکه کمیت ایده‌ها مهم است. هدف از این جلسه، تولید ایده‌های جدید است. هرچه ایده‌های بیشتری تولید کنید، احتمال رسیدن به ایده‌های عالی و دست یافتن به یک راه‌حل اساسی افزایش می‌یابد. هیچ محدودیتی برای تعداد ایده‌ها وجود ندارد و می‌توانید صدها و هزاران ایده تولید کنید!

۴. به‌جای انتقاد از ایده‌ی دیگران، به توسعه و بهبود آن فکر کنید و در مقابل ایده‌های غیرعادی و باورنکردنی جبهه نگیرید! می‌توانید دو یا چند ایده را باهم ترکیب کنید و به ایده‌ی بهتر و کامل‌تری برسید.



روش دوم

در نوع دیگری از سیال‌سازی ذهن که افراد بیشتری می‌توانند در آن شرکت کنند، افراد را به زیرگروه‌هایی تقسیم می‌کنیم و به هر زیرگروه، **کارت‌های ایندکس** (کارت‌های مقوایی کوچک) می‌دهیم تا ایده‌ها و نظرات خود را روی آن بنویسند. سپس کارت‌ها را جمع‌آوری می‌کنیم، در هم بُرمی‌زنیم و به صورت تصادفی دوباره آن‌ها را در میان زیرگروه‌ها تقسیم می‌کنیم. در این مرحله، از هر زیرگروه می‌خواهیم که ایده‌های ثبت‌شده را تجزیه و تحلیل کنند. معمولاً در جلسه‌ای با حضور ۲۰ یا ۳۰ نفر در مدت ۳۰ دقیقه، حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ ایده تولید می‌شود!

نکته مهم: اختراعات، نوآوری‌ها و اتفاقات بزرگ (ایده‌ها و افکار جدید)، همگی از نظر مردم در ابتدا کاملاً مضحک به نظر می‌رسیدند. مثال: سفر به فضا یا اعماق اقیانوس، اختراع هواپیما، تلویزیون، تلفن همراه، پیوند اعضای بدن و... پس هیچ‌گاه هیچ ایده‌ای را نباید دست‌کم بگیریم و مسخره کنیم! بهتر آن است که به ایده‌های دیگران احترام بگذاریم و به ایده‌های خودمان عمل کنیم.

نکته بسیار مهم: خلاقیت و ایده‌سازی در مغز ما مانند یک عضله است که با تمرین مداوم رشد می‌کند و قوی‌تر می‌شود. در نهایت می‌توانید به جایی برسید که توقف‌ناپذیر شوید!

توجه: این مقاله شامل دو بخش می‌باشد. برای مطالعه‌ی بخش اول، به مقاله‌ی «سیال‌سازی ذهن – بخش اول» مراجعه کنید!

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: خلاقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروت‌مندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





برای ثروتمند شدن روش های مختلفی وجود دارد که هر کس می تواند به تناسب علاقه، توانایی و شرایط خود، با استفاده از یک یا چند روش خاص به ثروت مورد نظر خود برسد. در این مقاله، به توضیح ساده ترین روش ثروتمند شدن می پردازیم.

پس انداز برای استقلال مالی

ثروتمند شدن کار آسانی نیست و سختی های زیادی دارد. همه ی افراد به صورت بالقوه توانایی ثروتمند شدن را دارند، اما کمتر از ۵ درصد مردم به صورت بالفعل می توانند ثروتمند شوند، زیرا این افراد حاضرند همه ی کارها و اقدامات لازم را انجام داده و تمام سختی ها را تحمل کنند.

اولین و ساده ترین روش برای رسیدن به استقلال مالی، «پس انداز» است. البته این روش هوشمندانه نیست و به افراد خبره توصیه نمی شود؛ اما اگر کسی نتواند سختی ها را تحمل کند و مایل به تلاش زیاد نباشد، می تواند از این روش استفاده کند. این روش برای تمام افراد، در هر زمان، هر شرایطی و با هر شغلی به خوبی جواب می دهد.

شروع به پس انداز کنید! بهترین شیوه ی پس انداز این است که اگر بتوانید ۳۰ درصد از تمام درآمد خود را پس انداز کنید، می توانید پس از سال ها ثروتمند شوید. البته این مقدار زیاد است و بهتر است با ۱۰ درصد شروع کنید! یک حساب سپرده ی



مخصوص با بیشترین سود (مثلاً ۲۰ تا ۲۵ درصد در سال) برای پس انداز باز کنید و هرماه ۱۰ درصد از درآمد خود را پس انداز کنید. تمام دسترسی های خود را به این حساب محدود کنید و این حساب را با سایر دریافت و پرداخت های خود تداخل ندهید. تنها دفترچه حساب کافی است. کارت بانکی، رمز اینترنتی، اینترنت بانک، تلفن بانک، نرم افزار موبایل و... برای این حساب نگیرید و فعال نکنید! متعهد شوید و به خودتان قول بدهید که هرگز و در هیچ شرایطی به این حساب دست نزنید! همیشه یادتان باشد که «روز مبادا وجود ندارد!» این مبلغ را کم کم افزایش دهید و هدفتان این باشد که آن را به ۳۰ درصد برسانید.

مبلغی که هرماه به این حساب واریز می کنید، شاید در ابتدا ناچیز باشد، اما در درازمدت و پس از ۲۰ تا ۳۰ سال و بر اثر بهره ی مرکب، رقم بسیار بزرگی خواهد شد (حداقل یک تا چند میلیارد تومان)! حتی با وجود تورم، بازهم ثروت خوبی در انتظارتان خواهد بود! این دقیقاً همان کاری است که بیمه های بازنشستگی و عمر برای شما انجام می دهند، اما بیشتر به نفع خودشان کار می کنند!

با ۱ درصد شروع کنید!

برخی گمان می کنند که ۱۰ درصد زیاد است، اما به شما قول می دهم که حتی با ۹۰ درصد درآمدها هم می توانید به خوبی و با همان کیفیت قبل زندگی کنید. حتی هر یک از افراد متوسط و کم درآمد، حداقل ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تومان در ماه هزینه ی اضافی و غیرضروری (مثل هزینه های فست فود، سینما، استخر، ادکلن، شارژ موبایل و...) دارند! حتی اگر به شدت وضعیت نابسامانی دارید یا بدهکاری یا درآمد کمی دارید، با ۱ درصد شروع کنید و هرماه ۱ درصد به آن اضافه کنید. چون این کار را به آرامی انجام می دهید، اصلاً متوجه نخواهید شد و سختی آن را حس نخواهید کرد.

- ماه اول: ۱ درصد
- ماه دوم: ۲ درصد
- ماه سوم: ۳ درصد
- ...
- ماه دهم: ۱۰ درصد

در نتیجه پس از یک سال می توانید به پس انداز ۱۰ درصد در ماه برسید. قدرت این روش را دست کم نگیرید و آن را بی اهمیت قلمداد نکنید!



افرادی که در طول دوران کاری خود از جوانی و ابتدای کار تا زمان بازنشستگی همیشه ۱۵ تا ۲۰ درصد درآمد خود را پس انداز می کنند، به استقلال مالی می رسند و از نظر مالی کاملاً بی نیاز خواهند شد.

اگر روش های سرمایه گذاری را یاد بگیرید، می توانید از پس اندازتان برای سرمایه گذاری استفاده کنید و مبلغ بیشتری به نسبت سود بانکی دریافت کنید. «پس انداز» و «سرمایه گذاری» کارهایی هستند که همه ی ثروتمندان همیشه انجام داده و می دهند. اگر بتوانید مقدار پس اندازتان را افزایش دهید، می توانید سریع تر ثروتمند شوید و به ثروت بیشتری برسید. برای این کار، ابتدا باید بتوانید درآمادتان را افزایش دهید که در ادامه به این موضوع می پردازیم.

استفاده از اصل پارتو برای افزایش درآمد

طبق اصل پارتو، «۸۰ درصد از درآمد ما را ۲۰ درصد از کارمان به وجود می آورد.» این اصل برای تمام مشاغل صدق می کند. در هر کاری که هستید، کافی است کمی وقت بگذارید و با دقت بررسی و تحقیق کنید تا به آن کارهای بسیار مهم که مولد اصلی درآمد شماست، پی ببرید.

اگر تمام تمرکز و توجهتان را به کارهای مهم که ۲۰ درصد از کارها را شامل می شود، بگذارید و بیشترین وقت و انرژی را برای انجام آن کارها صرف کنید، درآمادتان تا چندین برابر افزایش خواهد یافت و در بدترین حالت، به دو برابر خواهد رسید!

۸۰ درصد سایر کارها ارزش کمتری دارند و وقت گیر هستند؛ بنابراین باید از حجم عملیات خود بکاهید و کارهای غیرضروری را حذف کنید یا به شدت کاهش دهید و همچنین آن ها را به دیگران واگذار کنید. در این صورت، متوجه خواهید شد که زمان و انرژی زیادی برایتان باقی می ماند که می توانید برای انجام کارهای مهم از آن استفاده کنید.

اهمیت عملکرد در کار

ثروتمندان در شروع کارشان بسیار بیشتر از دیگران کار می کنند. بیشتر افراد موفق مالی ۶ روز در هفته و روزانه ۱۰ تا ۱۲ ساعت در حال کار کردن هستند. ۱۰ درصد از برجسته ترین افراد پول ساز در آمریکا، ۵۰ تا ۶۰ ساعت در هفته کار می کنند. چیزی که از ساعت کاری بسیار مهم تر است، هوشمندانه کار کردن و داشتن عملکرد عالی است. در این صورت می توانید با کار کمتر در زمان کمتر، بیشترین درآمد را داشته باشید. باید از مغزتان به خوبی استفاده کنید و برای آموزش خودتان سرمایه گذاری کنید تا به نتیجه ی عالی برسید!



امروزه افراد عادی در هر شغلی، با کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت خود کار می کنند و ۵۰ درصد دیگر با بطالت و اتلاف وقت در رفت و آمد، تماس های تلفنی شخصی، تأخیر در شروع کار، ترک زود هنگام محل کار، صرف چای و ناهار، صحبت های بی مورد با دیگران و... تلف می شود. این یعنی عملکردی ضعیف و پایین تر از نیروی بالقوه! این افراد همیشه درآمد کمی دارند، پیشرفت نمی کنند، در معرض اخراج هستند و باین حال، شرایط موجود و دیگران را مقصر می دانند! راستی آیا شما حاضرید به چنین کارمندانی حقوق بدهید؟!

تنها حدود ۵ درصد از مردم جهان در دنیای کار امروز واقعاً تمام مدت را کار می کنند و عملکرد عالی دارند. این افراد درآمد زیادی دارند و همواره پیشرفت می کنند. شما نیز با تلاش و برنامه ریزی، تمام ساعات کاری خود را کار کنید و اتلاف وقت نداشته باشید تا درآمادتان را به حداکثر برسانید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: ثروتمندی

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!





برای تنظیم قطب‌نمای ذهنتان به ۷ گرا نیاز دارید! شما باید ۷ گرایش مهم در خودتان ایجاد کنید که ذهنتان کاملاً آمادگی داشته باشد تا بتوانید به موفقیت برسید و به یک فرد مثبت و خوش‌بین در همه‌ی شرایط تبدیل شوید.

۱. به آینده فکر کنید

«آینده‌گرا» باشید! هیچ‌گاه افسوس گذشته را نخورید، زیرا به آن تسلط ندارید و نمی‌توانید تغییرش دهید. اگر در گذشته شکست خورده‌اید، فریبتان داده‌اند، ضرر بزرگی متحمل شده‌اید، به شما خیانت کرده‌اند یا اتفاق ناگواری برایتان رخ داده است؛ اکنون کاری از دستتان ساخته نیست! تنها نکته‌ی مفیدی که می‌توانید از این اتفاقات به دست آورید، درسی است که از آن می‌گیرید و تجربه‌ای است که کسب می‌کنید. اگر مدام در گذشته‌ی تلخ خود غرق شوید، تنها روح و جسم و ذهنتان را نابود می‌کنید!

افراد موفق همیشه درباره‌ی آینده‌ی خود بسیار تفکر می‌کنند. شما نیز با کارهای درست در زمان حال، آینده‌ی خود را بسازید. طرح سؤال «چگونه» بسیار قدرتمند و مهم است. وقتی بدانید چه خواسته‌ای دارید، تنها سؤالی که باقی می‌ماند، این است: «چگونه به هدفم برسم؟»



۲. به اهدافتان بیندیشید

«هدف گرا» باشید! باید اهداف روشن، دقیق و مکتوبی داشته باشید تا بتوانید به آنها برسید. اهدافتان می تواند در زمینه های مادی، معنوی، کاری، خانواده، سلامتی و... باشد.

۷ اقدام برای هدف گذاری:

۱. تعیین کنید که در هر زمینه ای چه می خواهید.
۲. هدف هایتان را بسیار دقیق و روشن بنویسید.
۳. برای رسیدن به اهدافتان، زمان لازم را مشخص کنید.
۴. فهرستی از تمام کارها و اقداماتی که برای رسیدن به اهدافتان باید انجام دهید، تهیه کنید.
۵. برای اقدامات فهرست خود برنامه ریزی کنید.
۶. بلافاصله برای برنامه تان اقدام کنید و کاری را که لازم است، انجام دهید.
۷. تصمیم بگیرید و متعهد شوید که همه روزه کاری انجام دهید تا شما را به هدفتان نزدیک کند.

۳. از خود بخواهید که جزء بهترین ها باشید

«برتری گرا» باشید! تصمیم بگیرید که به جمع ۱۰ درصد برتر در حرفه ای خود پیوندید. هیچ کس و هیچ عاملی جز خودتان نمی تواند شما را متوقف کند! همه چیز تنها به شما بستگی دارد.

سؤال کلیدی: «کدام تک مهارت است که اگر در خودم بهتر کنم و آن را به سطح عالی برسانم، در حرفه ام بیش از هر چیز دیگری به من کمک می کند؟»

سؤال بالا را از خودتان بپرسید و بهترین جواب را برای آن پیدا کنید. حالا مهارت مورد نظر را به عنوان یک هدف در نظر بگیرید، برای رسیدن به آن برنامه ریزی کنید و هر روز روی آن کار کنید.

۴. به نتایج توجه کنید

«نتیجه گرا» باشید! همیشه به نتیجه ای کارها فکر کنید. فهرست کارهایتان را اولویت بندی کنید و مهم ترین کار را انتخاب کنید، سپس با تمام وجود به انجام دادن آن بپردازید تا آن را تکمیل کنید و به انتها برسانید.



۵. روی راه حل ها متمرکز شوید

«راه حل گرا» باشید! به خود مسائل یا مشکلات فکر نکنید، بلکه به راه حل آن ها فکر کنید. به جای فکر کردن به اینکه چه اتفاقی افتاده و چه کسی مقصر است، تنها به راه حل بیندیشید و به دنبال یافتن آن باشید. توانایی حل مسئله را در خودتان افزایش دهید و به راه حل ها متمرکز شوید.

۶. به یادگیری متعهد شوید

«رشد گرا» باشید! متعهد شوید که در تمام عمرتان به یادگیری بپردازید. «زندگی ما تنها در صورتی بهتر می شود که ما بهتر شویم.» همیشه به دنبال اطلاعات جدید، روش های تازه، ایده های نو و مطالب مفید باشید. به شما تبریک می گویم! اگر این مقاله را می خوانید، پس در حال یادگیری هستید و این نشان از برتری شما دارد! این یکی از مهم ترین تفاوت های موفق ها و سایرین است. افراد بسیار موفق و ثروتمند همیشه حداقل ۲ ساعت را در روز به یادگیری خودشان اختصاص داده اند و می دهند. به دنبال مطالب بی ارزش و غیرمفید نباشید. بیشتر مردم فقط تلویزیون تماشا می کنند! آینده متعلق به کسانی است که هرروز توانایی هایشان را افزایش می دهند و بهتر می شوند. فراوان کتاب بخوانید؛ در کارگاه ها، دوره ها و همایش های آموزشی شرکت کنید و از محصولات آموزشی (سی دی ها و دی وی دی های صوتی و تصویری و...) مناسب استفاده کنید. این آموزش ها می تواند درزمینه ی اهدافتان، زندگی شخصی یا کارتان و... باشد.

نکته بسیار مهم: همیشه حداقل ۵ درصد از درآمدها و ۱ ساعت از زمانتان را در طول روز به یادگیری اختصاص دهید. سرمایه گذاری آموزشی بسیار پُرسود و درواقع بهترین نوع سرمایه گذاری است؛ زیرا می توانید تا صدها برابر آن مبلغ را به درآمدها بیفزایید و چندین هزار درصد سود کنید! این اغراق نیست، بلکه کاری است که همه ی ثروتمندان انجام می دهند.

اگر این مورد بسیار مهم را تا پایان عمرتان پیگیری کنید، به نتایج فوق العاده ای خواهید رسید و همیشه جزء ۵ درصد برتر جامعه خواهید بود! در ابتدا کمی صبور باشید تا به نتیجه برسید. وقتی لذت این کار را بچشید، دیگر هرگز دست از این کار نخواهید کشید!



۷. همین حالا انجام دهید

«عمل گرا» باشید! شما تنها زمانی به اهدافتان خواهید رسید که عمل کنید! هر چیزی که یاد می‌گیرید، بدون عمل، ارزشی ندارد. شاید مهم‌ترین تفاوت افراد موفق و ناموفق در «عمل کردن» باشد. هر نکته‌ای که یاد می‌گیرید و هر برنامه‌ای که دارید، بلافاصله به آن عمل کنید و سرعت عمل داشته باشید. همیشه به انجام دادن کارهای کلیدی و مهم خود با تمرکز بپردازید و سریع اقدام کنید.

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: موفقیت

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!



پیشنهاد ویژه: محصول

«معجزه هدف گذاری»

چگونه جزء ۳ درصد افراد برتر موفق و ثروتمند جهان باشیم و به طرز شگفت انگیزی درآمد خود را در عرض ۱ سال، ۳ برابر کنیم؟

این محصول برای افرادی است که به دنبال راه‌هایی کاربردی و عملی برای موفقیت و ثروتمند شدن هستند!

مخاطب: تمام کسانی که می‌خواهند در زندگی و کسب‌وکار خود به موفقیت‌های بزرگ برسند و ثروتمند شوند

مدرس: فردین محمدی (مدرس دوره‌های موفقیت و ثروتمند شدن و مدیر سایت و مجموعه موفق یار)

مبلغ سرمایه‌گذاری: به آدرس www.movafaghyar.com/hadaf مراجعه کنید!

برای کسب اطلاعات بیشتر یا سفارش محصول، لطفاً به آدرس www.movafaghyar.com/hadaf مراجعه کنید!

این محصول آموزشی دارای «ضمانت ۱۰۰ درصد رضایت مشتری» است و فعلاً با تخفیف ویژه به فروش می‌رسد. این فرصت را از دست ندهید!

برای آموزش کامل هدف‌گذاری برای موفقیت‌های بزرگ و ثروتمندی در زندگی و کسب‌وکار خود، می‌توانید محصول «معجزه هدف‌گذاری» را از سایت موفق یار تهیه کرده و از آن به‌خوبی استفاده کنید.

در این محصول درباره‌ی نکات بسیار حرفه‌ای صحبت می‌کنم تا بتوانید راه و روش موفقیت و ثروتمند شدن را بیاموزید و به آن برسید. همچنین درباره‌ی مباحث بسیار مهمی مثل «ضمیر ناخودآگاه»، «تصویرسازی ذهنی»، «توانمندی‌های ذهن»، «تلاش ذهنی»، «چرخه ایده»، «روش موفقیت سریع» و «افزایش درآمد» صحبت می‌کنم که در کمتر جایی ممکن است شنیده یا خوانده باشید.

اگر مطالب این جزوه برایتان جالب بود و فکر می‌کنید که نکات گفته‌شده تأثیر واقعی در موفقیت شما خواهد داشت، چرا محصول «معجزه هدف‌گذاری» را نمی‌خرید؟ فکر می‌کنم به‌اندازه‌ی کافی با من آشنا شدید و می‌توانید تصمیم بگیرید که آیا این محصول آموزشی برای شما و موفقیت‌تان مفید خواهد بود یا خیر؟

اگر پاسختان مثبت است، به سایت موفق یار مراجعه کنید و سفارش خود را قطعی کنید. قول می‌دهم در محصول «معجزه هدف‌گذاری» به دهها مطلب جدید و جالب اشاره کنم که شما را به فردی بسیار موفق و ثروتمند تبدیل می‌کند.



به دنبال موفقیت و ثروتمند شدن هستید، اما هنوز عضو سایت «موفق یار» نیستید؟!

عضویت رایگان

با عضویت کاملاً رایگان در وبسایت www.MovafaghYar.com از خواندن و دانلود مقالات و دانلود فایل های آموزشی رایگان در زمینه موفقیت، ثروتمند شدن، کسب و کار، بازاریابی، مدیریت، روان شناسی و... لذت ببرید. به سایت موفق یار مراجعه کنید و در منوی سایت، روی بخش «دانلود رایگان» کلیک کنید!

با عضویت رایگان در سایت موفق یار از موارد زیر استفاده کنید:

۱. دسترسی به مقالات ویژه و خدمات رایگان مخصوص اعضای سایت
۲. امکان دانلود رایگان کتاب الکترونیکی «مهم ترین عامل موفقیت» از بخش «دانلود رایگان»
۳. امکان دانلود رایگان کتاب های الکترونیکی و فایل های ویدیویی و صوتی آموزشی از بخش «دانلود رایگان»
۴. امکان دانلود رایگان ده ها مقاله در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن به صورت فایل PDF
۵. دریافت هفتگی خبرنامه ها، شامل جدیدترین مطالب و آموزش ها، دانلودهای رایگان، اخبار مهم، تخفیف ها و فروش های ویژه، فهرست کارگاه ها و دوره های آموزشی و محصولات جدید موفق یار
۶. حضور در جمعی از افراد همانند خود که همگی به دنبال موفقیت و ثروتمند شدن هستند

خدمات مجموعه موفق یار

- کار ما کمک به افراد برای موفقیت و ثروتمند شدن در زندگی و کسب و کار است.
۱. ارائه مقالات جدید، فایل های آموزشی و دانلودهای رایگان در وبسایت موفق یار
 ۲. ارائه محصولات آموزشی در زمینه موفقیت، ثروتمند شدن، کسب و کار، بازاریابی، مدیریت، روان شناسی و... با جدیدترین روش های روز دنیا
 ۳. برگزاری کارگاه ها و دوره های کاربردی در زمینه موفقیت، ثروتمند شدن، کسب و کار، بازاریابی، مدیریت و روان شناسی
 ۴. برگزاری دوره های آنلاین در وبسایت موفق یار

هرگونه کپی برداری از مطالب این کتاب به صورت چاپی و الکترونیکی ممنوع است و شامل مجازات های متخلفان حق تألیف است.

