

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

به نام خدایی که ما را خالق زندگی خود خلق کرد  
جعبه ابزار موفقیت

فهرست:

1-95 نکته طلایی مدیریت زمان وکسب وکار

2- 5قانون بهره وری

3- 60 گوی موفقیت

4- 4کلید عشق برای موفقیت

5- 4چهل چراغ ذهن موفق

6- هوش مالی

7- تاکنیک های بهینه سازی زمان

8- 9استراتژی استقلال مالی

## 95 نکته طلایی مدیریت زمان و کسب و کار

سعی کنید توانمندی خودتان را افزایش دهید؛ در این صورت سریع تر به اهداف خود خواهید رسید. این، یکی از بهترین راه های مدیریت زمان است

در سال چند ساعت کار مفید دارید؟ ما فرض می کنیم که دو هزار ساعت. درآمد آرمانی و معقول خود را، تقسیم بر این دو هزار ساعت کنید. این، نرخ ساعتی شماست. اگر کمتر از این کسی به شما پیشنهاد بدهد، قبول نکنید. در ضمن این جوری، متوجه می شوید یک ساعت وقت تلف کردن، چقدر برایتان آب می خورد

«او سختکوش ترین فرد این جاست»

سعی کنید به جایی برسید که در محل یا سازمانی که کار می کنید، این را پشت سرتان بگویند

در این صورت، موفقیت شما حتمی است

معمولی ها، نصف وقت شان صرف معاشرت های بی فایده و کارهای شخصی بی نتیجه می شود. شما هم یک انسان معمولی هستید؟

تعطیلات را خیلی جدی بگیرید؛ زمان تعطیلات هم اصلاً به کار فکر نکنید

هفته ای یک روز، چهار ماهی یک تعطیلات آخر هفته طولانی و سالی، دو هفته تعطیلات درست و حسابی برای خودتان کنار بگذارید

یادتان باشد، همیشه کیفیت کارهایی که توسط شما انجام می شود، مهمتر از کمیت آنهاست. این اصل را هیچ وقت فراموش نکنید

از مدیریت زمان، اصلاً منزجر نباشید. فکر نکنید که دارد شما را محدود می کند. برعکس، مدیریت زمان فرصت بیشتری برای شما ایجاد می کند تا بیشتر با عزیزان خود باشید، و بیشتر به کارهایی که دوست شان دارید، بپردازید

مدت ها فکر می کردم که مدیریت زمان، یکی از اقمار زندگی من است؛ و زندگی من درست وقتی متحول شد که دانستم، زندگی، یکی از اقمار مدیریت زمان است

یادتان باشد که وقت را نمی شود پس انداز کرد.

فقط می توان آن را خرج یا سرمایه گذاری کرد.

در غیر این صورت، وقت از بین می رود و نمی شود کاری کرد.

— توصیه هایی برای بهترین استفاده از زمان

مدیریت زمان یاد گرفتنی است. با تمرین کردن، می تونید یادش بگیرید، می توانید آن را تبدیل به یک عادت کنید.

مردم دو دسته اند: آنها که درگیر فعالیت های آرامش بخشند، آنها که درگیر فعالیت های هدفمند هستند. شما جزو کدام یک هستید؟

مدیریت زمان، به طور ساده یعنی انجام کارهایی که مهمترین ها هستند؛ همین. زیاد پیچیده اش نکنید.

هرچقدر که بتوانید خوشی های کوتاه مدت تان را عقب تر بیندازید، به همان نسبت می توانید به موفقیت مالی در درازمدت، امیدوارتر باشید.

هشتاد درصد از نتایجی که دارید، حاصل از بیست درصد کارهای شماست. این بیست درصد را شناسایی کرده و شدیداً روی آنها تمرکز کنید.

شما همه کارها را در طول روز نمی توانید انجام دهید. پس لازم است که ممنوعیت ها و محدودیت هایی برای خودتان در نظر بگیرید؛ کارها را واجب و غیرواجب کنید.

می خواهید ببینید که کدام کارها مهمترند؟

آنها که در درازمدت، تأثیر بیشتر و مثبت تری روی زندگی شما می گذارند.

— توصیه هایی برای تصمیم گیری در رابطه با امور روزمره

یادتان باشد برای این که کارهایی را کمتر انجام بدهید، لازم است کارهایی را کمتر انجام دهید تا تعادل ایجاد شود. خب، لیست کنید که کدام کارها را باید بیشتر انجام بدهید و کدام ها (را کمتر). (این نوشته را بخوانید

وقتی که دارید کار می کنید، واقعاً کار کنید؛ یک دقیقه هم وقت تلف نکنید

یکی از بهترین راه های تمرکز در محل کار، پاسخ دادن به این سؤال است که: برای چه به من حقوق می دهند؟ پس فقط همان کارها را انجام بدهید

وقتی که با خانواده هستید، با خانواده باشید. دیگر سرتان را به تلویزیون و روزنامه و .... گرم نکنید؛ در اختیار خانواده باشید، تمام و کمال

اگر کارتان را دوست داشته باشید، سریع و بهتر کار می کنید و نتایج بیشتری می گیرید. در نتیجه، مدیریت زمان برایتان ساده تر خواهد بود

— برایان تریسی و مدیریت زمان

مزیت نسبی شما چیست؟ کدام مهارت شما از دیگران بهتر است؟ روی آن تمرکز کنید. ما کار خنثی نداریم؛ هر کاری که می کنید یا دارد شما را بهتر می کند یا بدتر. پس هیچ کاری را دست کم نگیرید

روزانه یک ساعت درباره کارتان مطالعه کنید. این طوری، تبدیل به یکی از بهترین های رشته و کار خودتان خواهید شد

فایل ها و نوارهای صوتی را خیلی خیلی جدی بگیرید. برای وقت های مرده شما، ایده های فوق العاده ای هستند. می توانند رشد شما را در پی داشته باشند

این فرمول را فراموش نکنید: هر دقیقه ای که صرف برنامه ریزی می شود، نزدیک ده دقیقه از زمان اجرا را کم می کند

طبق یک برنامه از قبل طراحی شده زندگی کنید. برنامه هر روز را شب قبل و برنامه هر هفته را، هفته قبلش تهیه کنید.

تک کاری را تمرین کنید؛ تمام تمرکز خود را روی یک کار بگذارید و کاملاً تمامش کنید. و سپس سر وقت کار دیگری بروید.

برای افزایش بهره وری تان، سعی کنید نظم و ترتیب را تمرین کنید و خیلی جدی بگیرید.

در محل کار، سعی کنید شبیه حرفه ای ها و کسانی که عملکرد فوق العاده ای دارند، بنشینید؛ با پشت صاف و مایل به روی میزتان.

هر کاری چقدر زمان می برد؟ سعی کنید یک سوم الی یک چهارم زمان اجرا را، به زمان ذخیره اختصاص دهید؛ که اگر مشکلی پیش آمد، روی این زمان ذخیره حساب کنید.

سعی کنید از وضوح، نهایت استفاده را ببرید. دقیقاً چه کاری باید انجام بشود؟ دقیقاً چه چیزی باید اجرایی شود؟ یک ابهام، می تواند زمان را شما را هدر بدهد.

عده ای هستند که وقت تلف کن زندگی کاری شما را لیسستی از این اشخاص تهیه و فکری برایشان بکنید.

برای هر چیزی، دستورکار داشته باشید. برای جلسه، تلفن و یک گفتگو با همکار، از قبل دستورکار داشته باشید تا وقت تان تلف نشود.

تعارفات غیرمعمول خاصه در زمان تلفن کردن، حسابی وقت تلف می کند. سریع بروید. سر اصل قضیه. به تلفن، به عنوان یک ابزار کار نگاه کنید، نه ابزار وقت تلف کنی.

انضباط فردی داشته باشید؛ یعنی انجام کارهایی که برایتان اهمیت دارند.

نه گفتن را خوب یاد بگیرید. قرار نیست وقت تان را در اختیار بعضی از آدم ها و کارها قرار دهید که استفاده مناسبی از زمان تان محسوب نمی شود.

پول و زمان؛ سعی کنید گاهی وقت ها، پول خرج کنید تا زمان بخرید. یعنی که کاری را که برایتان اهمیت کمتری دارد، به کسانی بدهید که پول کمتری از شما می گیرد.

این اصل مهم را یادتان نرود

هر قدر در کارهای ساده، منظم تر و مقرراتی باشید،

به قطع می توانید در انجام کارهای مهم، طبیعی تر و آزادانه تر برخورد کنید

— تاکید بر ایان تریسی بر داشتن نظم شخصی

تقلید کنید؛ از کسی که نظم و ترتیب فوق العاده ای دارد و می شناسیدش. ببینید چه کار می کند، همان ها را تکرار کنید

اگر پروژه ای پیچیده و بزرگ دارید، قبل از شروع همه آنچه که برای انجامش لازم ... دارید را باید لیست کنید؛ کارها، فعالیت ها و

همیشه گلوگاهی وجود دارد که موفقیت نهایی کارها را مشخص می کند. در پروژه های پیچیده نیز این اصل را رعایت کنید؛ گلوگاه یا حوزه اصلی را که نتیجه را مشخص می کند، شناسایی کنید و روی آن تمرکز کنید

هر دقیقه را حساب کنید. در لحظات انتظار جلسه یا ترافیک، یاد بگیرید و بخوانید و فایل های صوتی آموزنده گوش کنید

جلسه های کاری را، به موقع شروع و به موقع تمام کنید. دستورکار مشخصی داشته باشید. منتظر کسانی که دیر رسیده اند نباشید و نمانید

آسان کردن کارها و زندگی، یکی از بهترین راه های مدیریت زمان است. هر چیزی که ضرورتی ندارد را حذف کنید

موقعی که اطلاعات را برای خودتان بایگانی می کنید، باید حواستان باشد که آیا به دردتان خواهد خورد یا خیر

حجم اطلاعات در هر حوزه ای، به سرعت زیادی، دو برابر می شود. این زمان، سه تا پنج سال است. پس شما هم باید اطلاعات خود را به روز کرده و از جدیدترین تکنیک ها و فرآورده ها، مطلع شوید

اگر به دیگران قول صد درصد بدهید، تحت فشار قرار گرفته و مجبور می شوید که کار را انجام دهید

سعی کنید خودتان را تحت فشار زمانی و روانی بگذارید تا کارها را تمام کنید.  
وگرنه طبق قانون پارکینسون، هرچقدر وقت بگذارید، همان قدر کارها کش می آیند  
— تاکید بر قانون پارکینسون

آیا این کار ارزش انجام دارد؟ اگر دارد، پس ارزش شروع کردن هم دارد؛ حتی اگر شروع ضعیفی داشته باشید

یکی از روش هایی که می شود با آن کارهای بزرگ را انجام داد، انجام از بیرون است. یعنی اول، کارهای کوچکتر را شروع کنید تا شتاب لازم در شما ایجاد شود تا بعدتر، به قسمت های بزرگتر کار برسید

البته شما می توانید کارهایی که اهمیت بیشتری دارند را هم زودتر شروع کنید. بستگی به خودتان دارد. به این روش، شروع از درون می گویند

فرض کنید کار بزرگی که می خواهید انجام بدهید، یک تکه بزرگ کالباس است. شروع کنید به برش تکه به تکه این کالباس تا تمام شود. این، یک روش انجام کار است

فرض کنید کار بزرگی که می خواهید انجامش بدهید، یک قالب بزرگ پنیر است. از قسمت های مختلف سوراخش کنید تا تمام شود. مثلاً تکه های پنج دقیقه پنج دقیقه از کار را جدا کرده و سریع انجام دهید تا تمام شود

اگه این کار اصلاً انجام نشه، چی میشه؟» اگر جواب قانع کننده ای داشتید که نشان از « اهمیت کار دارد، پس انجامش بدهید



برای تماشای تلویزیون، یک فکری بکنید. تلویزیون خیلی وقت شما را می گیرد؛ همچنین شبکه های اجتماعی و موبایل.

کمی هم بین کارهای خود، استراحت کنید؛ یک استراحت کوتاه، باتری های شما را برای شروع دوباره شارژ می کند.

ظهرها غذای سبک ولی مقوی بخورید تا بتوانید عصرها خوب کار کنید و ذهن تان خوب کار کند. سنگینی معده، کارکرد ذهن را ضعیف می کند.

سعی کنید همه روزه، ورزش کنید. ورزش، شما را روی فرم نگه داشته و باعث می شود کارها را سریع تر انجام دهید.

اگر کارتان جوری است که باید روی صندلی بنشینید، هر از چندی برخاسته، حرکات کششی مخصوص انجام داده و کمی راه رفته و حال و هوایی عوض کنید.

آیا حس می کنید کار شما، تغییری در جهان ایجاد می کند؟ اگر چنین فکر می کنید، پس حتماً کارتان را دوست دارید و راحت تر و بهتر کار می کنید و احساس خوشبختی بیشتری هم خواهید کرد. اگر احساس خوشی و خوشبختی بیشتری کنید، مدیریت زمان بهتری خواهید داشت. سلامتی روحی و جسمی، از مقدمات مدیریت زمان است.

: البرت هوبارد، می گوید

انضباط فردی، یعنی که بتوانید خودتان را وادار به انجام کاری کنید که باید انجام بدهید؛ «چه دوست داشته باشید یا نداشته باشید»

- توصیه ای از البرت هوبارد

سعی کنید شغلی را انتخاب کنید که مناسب شما باشد؛ وگرنه شغل شما می شود بزرگترین منبع اتلاف کننده وقت شما.

برای کارهای روزانه و هفتگی تان، جدول برنامه ریزی شده و زمان بندی شده داشته باشید و همه چیز را داخل آن بگنجانید.

در کارهای مهم همیشه بحران ها را پیش بینی کنید؛ ممکن است چه مشکلی پیش بیاید؟  
برایش برنامه داشته باشید.

امروزه، زمان یعنی پول. پس سعی کنید همیشه زمان انجام کارها را، به شرط حفظ کیفیت، کمتر کنید.

همیشه در طلب راه های سریع تر، بهتر و موثرتر باشید. مدام بازبینی کنید تا به این راه ها برسید.

کارهایتان را مدام بازبینی کنید تا مراحل اضافه را حذف کرده و کارها را ساده تر کنید.

تردید و دودلی را ترک کنید. سعی کنید سریع در مورد ایده هایی که به ذهن تان می رسد، فکری کنید؛ برای انجام یا عدم انجام شان.

راه هایی پیدا کنید که سرعت عمل انجام کارها را در شما افزایش بدهد.

سعی کنید به شدت وقت شناس باشید. نه بقیه را معطل کنید، نه خودتان بیش از حد معمول معطل شوید.

وقتی که لازم نیست خودتان تصمیم گیری کنید، پس تصمیم گیری نکنید و آن را به بقیه واگذار کنید. این جوری وقت تان صرفه جویی می شود.

کمی زودتر کارتتان را شروع کنید، کمی جدی تر و سخت تر کار کنید، کمی دیرتر از بقیه دست از کارتتان بکشید.

یکی از راه های افزایش سرعت عمل، احساس اضطرار و فوریت است.

خودتان را وادار کنید که کارها را در لحظه و تایم خاصی تمام کنید.

به دسته بندی کارها مشغول شوید. کارهای شبیه هم را در یک بازه زمانی انجام دهید تا سرعت تان بالاتر برود.

یادتان باشد هر چه کاری را بیشتر انجام دهید، انجامش در طی زمان برای شما سریع تر خواهد شد.

کمی دقت تان را بالاتر ببرید و کارها را از همان اول، خوب و دقیق انجام دهید تا نیاز به بازگشت مجدد برای اصلاح آنها نباشد.

می خواهید کارایی شما بالاتر برود؟ پس، از تعداد کارها کم کرده و بر اهمیت آنها بیفزایید.

برون سپاری داشته باشید؛ از سازمان ها و اشخاصی استفاده کنید که همین کارها را تخصصی و با هزینه کمتر برایتان انجام می دهند.

قبل از شروع، کارها را لیست کنید و مدام سعی کنید کارهایی را که لازم نیست، خط بزنید تا لیست شما کم حجم تر شود.

برون سپاری یا تفویض اختیار کرده اید؟ پس کمی از وقت تان را اختصاص دهید به خوب توجیه کردن افراد تا برای اصلاح کار، نیاز به مراجعه مجدد نباشد.

به قول یکی از مدیران، سعی کنید شعر بخوانید تا بتوانید خوب صحبت کرده و خوب منظورتان را به دیگران برسانید، چرا که ارتباط نامفهوم و ناقص با دیگران، یکی از راه های اتلاف وقت است.

کسی پیدا می شود که کارها را با هفتاد درصد کیفیت شما انجام دهد؟ معطل نکنید؛ کار را به او واگذار کنید.

اگر مدیر جایی هستید، حتماً وقت برای آموزش دیگران جهت چگونه انجام دادن کارها صرف کنید. این طوری، مراجعه به شما کمتر شده و می توانید وقت تان را صرف کارهای مهمتری بکنید.

اگر با فروش سر و کار دارید، مدام بپرسید که فروش بعدی شما به چه کسی یا سازمانی خواهد بود.

بعضی کارها جنبه اصلی و بعضی، جنبه فرعی دارند. مثلاً برای یک فروشنده، جستجو، عرضه و پیگیری مشتری ها، کارهای اصلی اند و باقی کارها جنبه فرعی دارند.

اگر می خواهید راهی جایی بشوید، یک ارزیابی از مسافت و ترافیک و ... داشته باشید. آیا لازم است کمالگرا باشید؟ هر وقت که لازم نبود کمالگرا باشید، پس خودتان را خسته نکنید.

خستگی و بیماری، زمان زیادی از شما تلف می کند. پس به شدت مراقبت خودتان باشید. شب ها زود بخوابید، صبح ها زود از خواب بیدار شوید. بعد ببینید در کار و زندگی تان چه اتفاقی می افتد.

زمان های خود را سالانه حساب کنید.

اگر روزی فقط دو بار چایی بخورید، آن هم به مدت هر بار ده دقیقه،

می دانید در طول سال چقدر زمان می شود؟

می دانید که اگر روزی یک ساعت درگیر ناهار باشید،

سالانه دویست و پنجاه ساعت در حال ناهار خوردن هستید؟

می دانید که در هر جلسه ناهار اگر فقط دو واژه از یک زبان خارجی یاد بگیرید،

می توانید هر سال کلی پیشرفت کنید؟

— توصیه ای برای شیوه فکر کردن به کارهای کوچک تر

روزهایی که بسیار خسته اید و روز بدی را دارید می گذرانید، سریع به منزل بیاوید و بخوابید؛ این بهترین راه است.

سعی کنید روی حافظه تان کار کنید تا اطلاعات بیشتری را ذخیره کند. در این صورت نیاز نیست که سر وقت پرونده ها و کامپیوتر و ... بروید

یادتان باشد در هر کاری، سی درصد زمان شما صرف پیدا کردن اطلاعاتی می شود که نمی دانید کجا هستند. پس با دقت و نظم، کار بایگانی اطلاعات را انجام بدهید

## پنج قانون بهره وری

1-! اگر دو قورباغه دارید، ابتدا زشت ترین رو بخورید

خوردن قورباغه نمادی از انجام وظایف سخت و ناخوشایند اما مهم روزانه در مسیر اهداف تان است. اگر هدف شما افزایش فروش باشد، شاید زشت ترین قورباغه شما همان تماس های تلفنی اول صبح است که باید با مشتری برقرار کنید. پس با این اوصاف؛ شما باید ابتدا قورباغه هایی که باید در طول روز بخوریدشان را مشخص کنید (وظایف مهم روزانه تان که دوست ندارید) و روزتان را با خوردن زشت ترین قورباغه آغاز کنید و تا زمانی که کامل آنرا نخوردید، سراغ قورباغه های بعدی نباید بروید.

با انجام مهم ترین کار در ابتدای روز، بار فکری زیادی از فکرتان خالی میشود و شما با آسایش خاطر بیشتری به سراغ کارهای بعدی میروید.

2-! از قانون 10/90 بیشتر استفاده کنید

این قانون مخصوص افرادیست که در ابتدای روز سردرگم هستند که از کجا شروع کنند.

بر اساس قانون 10/90 برایان تریسی، شما 10% از زمان ابتدای روزتان را صرف برنامه ریزی برای کارهای روزانه تان کنید که این کار 90% زمان شما

را در طول روز ذخیره میکند. با یک مثال عملی؛ اگر شما 10 دقیقه در روز برنامه ریزی کنید، 1 ساعت و 30 دقیقه در وقت تان در همان روز صرفه جویی کردید و آنرا از دست ندادید.

میتوانید از این قانون برای کارهای مهم تر در آینده تان هم استفاده کنید : اگر فقط یک روز کاری را صرف برنامه ریزی و پیش بینی برنامه های آینده تان کنید، شما 90 روز کاری در آینده که احتمالاً به بطالت میگذشتند را از هدر رفتن نجات دادید. پس اول برنامه ریزی کنید و بعد شروع کنید. در مورد برنامه ریزی اگر دوست دارید، قانون 10/90/90 را بین شما را هم از اینجا دنبال کنید.

3- این واقعیت را بپذیرید که شما نمیتوانید همه کارهایی که باید انجام دهید را... انجام دهید. بعضی از کارها را باید به بعد موکول کنید، کارهای کم اهمیت را!

قبلاً اگر مکعب جادویی آیزنهاور را خوانده باشید (این نوشته) شما یادگرفتید کارهای روزانه تان به 4 دسته تقسیم کنید، از این 4 دسته، یک دسته کارهای مهمی هستند که اضطراری نیستند... آنها را به بعد موکول کنید. بیایید واقع بین باشیم، ما انسانیم، نه ابر انسان

ما میتوانیم یک روز با بهره وری بالا داشته باشیم اما هیچوقت نمیتوانید با راندمان 100% کارهایمان را انجام دهیم (یعنی حتی یک دقیقه هم زمان پرت نداشته باشید! که غیرممکن است!) اما میتوانیم با افزایش بهره وری استفاده بیشتری از زمان مان ببریم.

بنابراین، قبول کنید که باید یک سری از کارهایتان را به بعد موکول کنید.

اما چه کارهایی؟ کارهای کم اهمیت، کارهایی که انجام آنها کمکی به تحقق اهداف تان نمیکند اما زمان تان را میگیرند و در بدترین شرایط حتی کارهایی که مهمی اضطرابی نیستند.

4-هیچوقت زمان کافی برای انجام همه کارها نخواهید داشت. شما فقط زمان کافی برای انجام مهم ترین کارها خواهید داشت!  
درس شماره 4 بی ارتباط با درس شماره 3 نیست.

برایان تریسی نام این درس را «قانون اجبار بهره وری» که در آن توصیه میکند شما در طول روز فقط کفایت بر روی 10 کار مهمی که در آن روز باید انجام شوند، تمرکز کنید و زمانی که این 10 کار مهم را به انجام رساندید، میتوانید لیست بعدی را تشکیل دهید. کارهای مهم چه کارهایی هستند؟

تمام کارهایی که شما را مستقیم یا غیرمستقیم به اهداف تان نزدیک میکنند که شامل کارهایی هم میشوند که سخت، عذاب آور و ناخوشایند هستند اما برای تحقق اهداف تان لازم هستند.

برای استفاده بهتر از زمان تان، همیشه این سوال را از خودتان بپرسید: «آیا میتوانم در حال حاضر استفاده بهتری از زمانم داشته باشم؟» و اگر پاسخ شما مثبت بود، سریعاً مشغول کار بهتر که شما را به اهداف تان نزدیک تر میکند، شوید.



5-هدف اصلی مدیریت زمان و افزایش بهره وری این است که شما زمان بیشتری در اختیار داشته باشید تا با کسانی که دوست شان دارید و با انجام کارهایی که لذت میبرید بگذرانید

اگر بخواهید بدانید چقدر خوشبخت هستید، کافیه سه فاکتور خوشبختی یعنی ثروت، سلامتی و روابطتان را زیر ذره بین بگذارید. کدام یک از این سه فاکتور شما نواقصی دارند که باید برطرف شوند؟ که البته هر نقصی، نیاز به زمان دارد. پس برای خوشبختی، شما باید زمانی را صرف کارهایی که دوست دارید. صرف گذران وقت با افرادی که دوست شان دارید. صرف چیزهایی که به شما انرژی، اشتیاق و احساس خوب میدهد بکنید.

## 60گوی موفقیت

1-آرزو می کردم میدانستم چقدر همه چیز میتواند غیرقابل پیش بینی باشد. قبل از شروع کسب و کارم مطالعات زیادی داشتم و اتفاق های غیر منتظره را در حد امکان پیش بینی کردم اما هیچ وقت پیش بینی نکردم با چه شدتی اتفاق خواهند افتاد! , شما واقعا نیاز دارید

تمرین کنید چگونه هر روز با وقایعی که تاحالا پیش بینی نکرده بودید, رو در رو شوید.  
 \_\_ اسکات فاینات

2-قبل از ورود به دنیای تجارت کاش اهمیت داشتن “تابلوی مشورت” را میدانستم. داشتن یک مربی یک چیز است , مشورت کردن با آدم هایی گوناگونی که نتها در کار مربوط به خودشان متخصصند بلکه یک مشوق برای موفقیت شما نیز هستند چیز دیگری است. \_\_ کلی ال. پیسی

3-آرزو میکردم ارزش شعار “ساده بگیر” را میدانستم.یک شروع جوان و پر انرژی و ایده های فراوان من را به بیراهه هدایت می کرد. در عوض, با تمرکز بر چه چیزی فروخته خواهد شد ,چرا و به چه قیمت , مرا از تلف کردن وقت , انرژی و سردرد های بی مورد دور نگه میداشت. \_\_ دبورا آسگود

4-تنها چیزی که آرزو میکردم قبل از شروع کسب و کارم میدانستم مقدار مطالعه ای بود که باید می کردم \_ البته دایمی است \_ برای پیشرفت شخصی , اصول اولیه کسب و کار تا رسانه اجتماعی. من عاشق یادگیری چیزهای جدیدم اما هیچوقت فکر نمی کردم اینطوری بشه. شما باید رفتارهای جدید را یادبگیرید, چطوری رونمایی کنید, چطوری اختتامیه برنامه را اعلام کنید, چطور در ارتباط باشید, چطور مسایل را بررسی کنید و چطوری مشتریان را نگه دارید. \_\_ میشل مورتون

5-روی خودتون به اندازه محصولتان وقت بگذارید. سرآشپز غذا به اندازه دستورالعمل غذا مهم است. \_\_ جاناتان وکسمن

6-هزینه استارتاچم هرچقدر که پیش بینی کرده باشم... باید ضرب در 3 کنم!! . \_\_ آلیا جیوا

7- مهم ترین و پرهزینه ترین درسی که باید می آموختم این بود که هرچقدر اوضاع اقتصادی خوب باشد یا بد, لازم است یاد بگیرید یک نفر نمی تواند همه کارها را به تنهایی انجام دهد. نیاز به تلاش تیمی دارد (فروش, حسابداری, حمل و نقل, مدیریت و ...) تا موثر باشد. خیلی از کارآفرین های جوان یکی هم خودم احساس میکنند میتوانند همه کارها را به تنهایی انجام دهند, این اشتباه را نکنید. \_\_ تام کولسان

8- از نظر مالی, من یاد گرفتم شما باید برند شرکستان را ثبت کنید و یک حسابدار خوب داشته باشید در محاسبات مالیاتهای کسب و کار های کوچک. من فهمیدم که موفقیت آسونتر میشود اگر از آدم هایی که بهتر از شما هستند در کارها یاد بگیرید تا اینکه خودتون به تنهایی راه را بروید. \_\_ ادی سالامون

9- من آرزو می کردم میدانستم سخت ترین قسمت داشتن و اداره کردن کسب و کارم این خواهد بود چگونه ماهانه سودی به حساب شرکت ریخته شود. آرزو میکنم یک مهندس آی تی به صورت تمام وقت استخدام میکردم و یک مدیر پرقدرت برای مدیریت نیروی فروشم. \_\_ برادلی دبلیو. اسمیت

10- من واقعا آرزو میکردم قبل از شروع کسب و کارم یا حتی بعدش ! وقت بیشتری بر روی تقویت مهارت های ارتباطاتی ام میگذاشتمو شبکه های انسانی امروزه به یکی از کلیدهای اصلی موفقیت در دنیای تجارت تبدیل شده برای آوردن مشتری به کسب و کارتتان. \_\_ علی آلج

توصیه هایی از 100 کارآفرین موفق برای شروع کسب و کارتتان 2

11- بهترین کاری که کردم , برون سپاری کارهای اجرایی شرکت بوده است... الان وقت بیشتری دارم به کارهای مهمترم اختصاص دهم. \_\_ گاگان

12- هرچیزی را که می خواهید بخرید برای استارت‌آپتان هیچوقت هزینه کامل را نپردازید , همیشه در گوگل کوپن های تخفیفی پیدا میشود. \_\_ بیل ایون

13- مکان, مکان, مکان. واقعا مهم است در کسب و کار!! \_\_ تانیا پیلا.

14- با صراحت , پیدا کردن یک حسابدار و مدیر مالی بزرگترین درس و بزرگترین اشتباه ما بود. بکلی عملکرد اقتصادی ما را تغییر داد و باعث شد به مانعی برخورد کنیم که نباید میکردیم. \_\_ مایک کلری

15- من آرزو میکردم میدانستم چقدر اطلاعات اولیه نیاز دارم و چقدر این پروسه زمان بر خواهد بود. تقریباً سه سال بعد من هنوز در فاز “آمادگی” هستم برای کسب و کارم و هنوز دارم آموزش می بینم راجع به وبسایتها , طراحی های گرافیک, قانون کسب و کار و ... \_\_ لسلو بودرو

16- یکی از مهمترین بخش های کسب و کار جلب رضایت مشتری است. امکان دارد پیشرفته ترین تکنولوژی را داشته باشید, قشنگ ترین وبسایت و خدمات را داشته باشید اما کاملاً بی معنی خواهد بود اگر هیچ مشتری ای برای کارتان نداشته باشید. \_\_ آدام رادنیزکی

17- شراکت در کار مانند ازدواج است و باید با همان دقت واردش شد. مانند ازدواج پر از فرضیات راجع به اینکه مشارکت چی هست , چی نیست است و ارتباطات موثر فقط شما را به سمت رابطه ای موفق پیش خواهد برد. \_\_ جی. کیم رایت

18- ای کاش میدونستم چه تعداد کارآفرین واقعی اون بیرون هست. هر وقت احساس کردم با کسی دارای احساس مشترکم و خواستم به اشتراک بزارم، تکیه کنم برای پشتیبانی کاشف به عمل اومد که فقط دنبال پول هستند. یک همکار مورد اعتماد و دارای احساسات مشترک پیدا کنید “قبل” شروع کسب و کارتان. \_\_ تام رایید

19- صاحبان کسب و کارهای کوچک باید بدانند چگونه با دقت با مشتریان ارتباط برقرار کنند و چگونه از آن ها به عنوان یک دارایی استفاده کنند برای سودآوری بیشتر. باید یاد بگیرند چگونه از شبکه های اجتماعی بیشترین استفاده را ببرند، نهایت استفاده را از منابع بی پایان اینترنت ببرید، برای ساختن پایه و اساس قوی یک کسب و کار مشتری مدار. \_\_ جی وینبرگ

20- ای کاش میدونستم چقدر مهمه تا به کسی تکیه نکنید. من سال ها وقتم را هدر دادم به شبکه سازی به امید افرادی که نمیتوانستند هیچ کاری بکنند. هیچوقت جواب نداد. کسب و کار من وقتی پا گرفت که خودم مسولیت آنرا به دست گرفتم و اقدام کردم. \_\_ راب فرانکل

21- من میزان فداکاری که باید در راه تبدیل شدن به نه فقط کارآفرین، بلکه کارآفرین موفق میکردم را در نظر نگرفته بودم. سو تفاهم نشه! منظورم اینه هر ثانیه این راه ارزشمندتر است از ثانیه قبلی اما من نمیدانستم در این راه تنها خواهم بود و هیچ دوست و آشنایی توان کمک به من را نخواهند داشت. \_\_ راب فرانکل

22- من آرزو میکردم قدر وقتی را که باید پای “تولید” میگذاشتم تا پول کسب میکردم را میدانستم. مطمئن باشید وقت و انرژی که میگذارید برایتان پول ساز باشد. برای کمک خواستن پول خرج کنید، لازمه تا در وقت و انرژیتان صرفه جویی کنید. \_\_ فرانکوئیس گیلبرت

23- آرزو میکردم میدانستم مدیریت کارمندان و دریافت یک راهنمایی خوب و شایسته  
چقدر سخت خواهد بود. همپنین آرزو میکردم میدانستم چطوری بازاریابی کنم، تبلیغات کنم  
حتی میدانستم چطوری با شبکه های اجتماعی کار میکردم. \_\_جیمی پانتومکال

24- حتما یک استراتژی خروج و یک برنامه جدی قبل از باز کردن در شرکنتان داشته  
باشید. من به عنوان کارآفرین شجاعت و اراده قوی داشتم تا دلم را به دریا بزنم و شرکت  
خودم را دایر کنم. اما نمیدانستم باید شرکت را حول استراتژی خروج بنا کنم. (برای مثال :  
قابل فروش باشد، قابل انتقال باشد و بدون نیاز من نیز بتواند به کار خود ادامه  
دهد.) \_\_ کریستوفر اکاندا

25- با اولین شرکت که تاسیس کردم، آرزو میکردم اول کاری مشتریام را به خط میکردم  
و از شون تعهد میگرفتم تا از من خرید کنند قبل اینکه وارد گود شوم. \_\_پاتریک جی.  
سویینی

26- نیاز ندارم برای اینکه کارآفرین شوم، من کسب و کارم را ، MBA کاش میدانستم مدرک  
میتواند دید وسیع تری به من بدهد تا کمتر MBA+ شروع کردم و فکر میکردم یک مدرک  
اشتباه کنم، اما دارم میگویم ، مهم نیست داشته باشید یا نه ! \_\_جانیک رابینسون

27- آرزو میکردم میدانستم چقدر اداره یک کسب و کار گران است. اساسا با پرداخت  
مالیات بر درآمد، بیمه درمانی و ... دیگر چیزی را که پیش بینی کرده بودید را بدست نمی  
آورید! \_\_ ماریان اچ. گاردون

28- بگردید و بهترین , باسواد ترین افراد را پیدا کنید و استخدام کنید, نه فقط با حقوق بلکه اشتیاق. افراد بهتر , کارها را بهتر انجام میدهند و توصیه های بهتری میدهند. \_\_ زیگ مورگان

29- چندین سال مکرر از راه اندازی کسب و کار های مختلف به این نتیجه رسیدم بهترین منبع برای راهنمایی همکاران کارآفرینان هستند, افرادی که موفق شده اند به سطحی از کسب و کار برسند که آرزو دارید برسید. \_\_ چارلز ای. مک کیب

30 آرزو میکردم ارزش سرمایه گذاری در استعداد های عالی را میدانستم. مانند یک استارتاپ بسیار ترسناک است راجع به دستمزد های نجومی که افراد با استعداد و با تجربه تقاضا دارند پردازید. پس شما افراد کم تجربه تری را استخدام میکنید, اما آنها معمولا آن سرمایه فکری و شمع اقتصادی که باعث رشد کسب و کارتان میشود را با خود ندارند. \_\_ سامر بالاسیا

31- شروع یک کسب و کار مانند این است که دارید ازدواج میکنید. شما فکر میکنید که میدانید جریان از چه قرار است و میدانید که با این کارتان از میانگین مردم بالاتر هستید, اما وقتی که میخواهید واقعا اقدام کنید... مطمئن نیستید. \_\_ سامر بلسا

32- بزرگترین چیزی که آرزو میکردم از قبل میدانستم این بود که بازاریابی با فروش فرق میکند. همه همیشه بازاریابی و فروش را با هم استفاده می کنند گویی یک چیز است اما نه نیست, دو مقوله جداگانه هستند. \_\_ اسکات دی. ماشودا

33- من آرزو می کردم میدانستم چقدر یک بیزینس پلن (برنامه کسب و کار), برنامه بازاریابی و استراتژی خروج مهم است. شما باید دو سال اولتان را برنامه ریزی کنید و

لیستی از فرصت های فروش و بازاریابی را تهیه کنید قبل اینکه بخواهید شروع کنید. \_\_ بن والاس

34- احتمالاً مهمترین چیزی که میخواستم بدانم این بود که چطور مصرف کنندگان خرید می کنند در اینترنت. من سال ها برنامه نویس وب بودم, همه چیز را در مورد تکنولوژی میدانم اما هیچ چیز در مورد بازاریابی و فروش و اینکه چه چیزی در ذهن مشتری می گذرد نمیدانم. \_\_ سارا مورگان

35- شما نمیتوانید دکمه توقف را در زندگیتان فشار دهید تا منتظر جراتتان باشید که از راه برسد. من حسرت زیادی برای از دست دادن تمام رویداد های خانوادگی, جمع دوستانه , مسافرت ها و ... که از دست دادم تا کسب و کارم را راه اندازی کنم, می خورم. \_\_ پاملا پیکاک

36- مسلماً, ما وارد کسب و کارمان شدیم با دانستن این نکته که باید انعطاف پذیر و صبور باشیم. همه کتاب های خوب دنیا این نکته را بازگو کرده اند, اما هیچکس به شما نمی گویند صبر کردن چقدر هیجانانگیز خسته کننده خواهد داشت. \_\_ دیزایر وارگس

37- دست ها پایین, بی شک بدون پرسیدن هیچ پرسشی : بازاریابی موثر. مهم نیست چقدر محصول یا خدماتتان بزرگ و مفید باشند, وقتی کسی از آن هیچ اطلاعاتی ندارد شما هنوز پشت خط شروع ایستاده اید. \_\_ لین هاگلد

38- من فکر میکردم اگر یک محصول خوب داشته باشم و یک سایت پر زرق و برق مردم میان و از من خرید میکنند. پسر ! من اشتباه میکردم! در دنیای آنهای همه چیز بستگی به دارد. \_\_ سمیها ماندی SEO



39- کاش میدانستم مهمترین رکن در کسب و کار تولید محصولی است که یکی آنرا بخرد. خودشه! واقعا برای موسسان شرکت برای اولین بار بسیار آسون است که غرق در عظمت این دیدگاه شوند. اما در واقعیت فقط قضیه بر سر محصول واقعی است و مشتری که به شما پول واقعی بدهد. \_\_ برت اون

40- تمام کتاب های راهنای شروع کسب و کار و بازاریابی در دنیا فقط به شما اصول شروع کسب و کار را یاد میدهند. هیچکدام حقیقت سرد و سخت شروع کسب و کار را یاد نمی دهند. \_\_ مایکل گروشم

41- یک چیزی که دوست داشتم از قبل میدانستم, فواید شبکه سازی بود. من وقت زیادی صرف کردم تا همه کارهایم را به تنهایی انجام بدم. اما بسیار مهم است که از دوستان کار آفرین دیگر نیز کمک بخواهید, از دوستان و خانواده نظر بخواهید. \_\_ کایلن آشر پولز

42- من آرزو میکردم اهمیت برون سپاری را درک میکردم, بجای اینکه خودم بخواهم همه کارها را انجام بدهم و دقیقا همیشه هم درست انجام نمیدادم, اینکه یک شرکت دیگر کار اداره شرکت شما را به عهده بگیرد تا وقت بیشتری صرف کارهای مهمتر بکنید, واقعا با ارزش است. \_\_ جنیفر هیل

43- کاش اهمیت اولویت بندی اهداف و وظایف را میدانستم . درسی را که چند ماه پیش یاد گرفتم طریقه برنامه ریزی و اولویت بندی کردن کارهایم بود نسبت به ارزش کاریشان. حس خوبی است که با کارهایی که انجام میدهید احساس کنید دارید چیزی خلق میکنید و کار مهمی انجام میدهید اما مهمتر از همه هدفی است که دارید دنبال میکنید \_\_ ایوان اربانیا

44- من به قدر کافی ساده بودم که این نکته را درک نکردم اگر محصولی داریم که کمکی به مردم میکند و دران واحد قیمت آن هم در بازار بسیار مناسب است میتواند تبلیغات دهان به دهان ارزشمندی برآیمان بکند. \_\_ کریس سورلز

45- کاش میدونستم لازم نیست خیلی سخت به بیزینس پلنتان بچسبید, شاید نیاز به ترمیم دارد. کارآفرینان باهوش اهمیت فیدبک (بازخورد) را به خوبی درک میکنند و با هدفی که دارند از بازخورد ها استفاده میکنند تا سریع تر به اهدافشان برسند. \_\_ مَت لالی

46- کاش ارزش بی قیمت یک دستیار یا شریک کاری درست را میدانستم. کسی که دست راست شما باشد و وقتتان را دوبرابر کند وظیفه تان را نصف. \_\_ بری ماهر

47- میکردم مهارت بازاریابی داشتم تا بتوانم کسب و کارم را یک قدم جلوتر ببرم. در این گام باید یکی دیگر را استخدام کنم که او هم به اندازه خودم دارای محدودیتهایی است. \_\_ دب بیلی

48- من یاد گرفتم نمیتوانم مدیریت فوق العاده خوبی داشته باشم, مهم نیست چقدر میخواهم. بعضی وقت ها لازمه برخی از وظایفتان را به دیگران بسپارید؛ این کار نه تنها عقل شما را از ازدست رفتن حفظ میکند بلکه برای کار تیمی هم بسیار با ارزش است. \_\_ لُو اِکسْتِر

49- آرزو میکردم یکی پیدا میشد فرق فروش را با بازاریابی به من یاد میداد. \_\_ تام پریر

50- کاش اهمیت عمق افکار را در روند استارت‌آپی برای شروع میدانستم، مخصوصاً در مسایل شخصی. کاش میدانستم افکارم چگونه تاثیری بر روی کارم خواهند داشت. \_\_رایان کوهن

51- کاش “جریان پولی” را درک میکردم. من فهمیدم تا وقتی که پول زیادی را در کسب و کار تزریق میکنم توقع زیادی هم از کسب و کار باید داشته باشم. پول سلطان است، همیشه مقدار بیشتری از آن نسبت به پیش بینی تان ذخیره کنید. \_\_رایا کوهن

52- آرزو میکردم یک کلاسی، دوره ای یا ... برای آموزش استفاده از نرم افزار های حسابداری میگذروندم. سرمایه گذاری خیلی کمی می بود، اما من رو از ترس های بی پایه و اساس نجات میداد. \_\_شین فیشر

53- چیزی کخ نمیدانستم اهمیت و ارزش شبکه سازی بود. شما نمیدانید کار از کجاها خواهد آمد؛ داشتن دوستان و آشنایان از سیاست مداران، کاسبان و اجتماعی فرصت های زیادی برای شما بوجود خواهد آورد. \_\_ملیسا استیون

54- کاش بدرستی درک میکردم “جریان مالی” چیه و چقدر مهم است؛ و دیگر اینکه خیلی مهمتر از آن استخدام آدم های درست است. \_\_کلی دلانی

56- چیزی که دوست داشتم میدونستم اهمیت شناخت نقاط قوت و ضعفم بود قبل از اینکه وارد کسب و کاری شوم، و اینکه چگونه از آنها هر روز استفاده کنم. \_\_جیسون سی. رایمر

56- نام تجاری – 3 ماه بعد از اینکه کسب و کارمان را راه اندازی کردیم، مجبور شدیم دوباره از اول نشان و نام تجاری بسازیم و اینبار آنها را ثبت کنیم و شرکتمان را بطور رسمی قبل از شروع کسب و کار ثبت کنیم. سارا کوک

57- آرزو میکردم نحوه بازاریابی اینترنتی، خبرنامه و وبلاگ را میدانستم. نکته دیگر داشتن یک راهنمای خوب است. \_\_ نانسی سی. ساوینیلی

58- من مجبور بودم اصول کسب و کار را بدانم و اینکه چگونه آنها را کاربردی کنم تا از فرصت های کوچک هم استفاده کنم و تبدیل به تغییراتی بزرگ در زندگی کنم. \_\_ دارن ماگارو

59- آرزو میکردم رهبر های کاری زیادی در حوزه کاریم جستجو میکردم. کمی برای من دیر شد تا این درس بزرگ را بفهمم که چقدر ارزشمند است پند هایی که افراد کهنه کار در حوزه کاریم میتوانند به من بدهند. \_\_ جیم جانوسیک

60- کاش درباره برند و طول عمر آن زیاد وقت می گذاشتم. اگر برگردیم به عقب من باید تعریف میکردم شرکت من چیست؟ و چه تصویری میخواستم مشتریانم در ذهنشان از من و کسب و کارم داشته باشند وقتی برای اولین بار با نام شرکت من آشنا میشدند؟ \_\_ کیتی وب

## 4 کلید عشق برای موفقیت های بزرگ

دختر:

مامان، از کجا بفهمم که واقعیه؟

از کجا بدانم این عشق واقعیه؟

و مادر با عصبانیت جواب داد:

وقتی به طور واقعی عاشق شوی، خودت آن را تشخیص می دهی.

حقیقت این است که به دنبال اشتیاق خود گشتن، بهانه ای پنهانی است.

از این بهانه برای پنهان کردن بی میلی خود به پیشرفت و رشد در زندگی استفاده می کنیم.

مشکل واقعی گم کردن یا از دست دادن علاقه و اشتیاق نیست؛ چون علاقه چیزی نیست که

آن را پیدا یا کشف کنید.

علاقه و اشتیاق از قبل وجود دارد و در درون شماست.

همیشه آن جاست. حتی؛ عشق و علاقه همانند نیروی الکتریسیته داخل لامپ روشن است.

وقتی کلید خاموش است، برق آن جا و در سیم ها منتظر است تا روشن شود.

پس همانند جریان الکتریسیته، باید کلید آن؛ اگر می خواهید عشق و علاقه را احساس کنید،

را روشن کنید.

و آن ها در سر و قلب؛ چهار کلید برای شعله ور ساختن عشق و علاقه شما وجود دارد.

شماست، نه زیر کوسن روی کاناپه!!!

### کلید عشق در موفقیت شماره 1

به کاری که انجام می دهید، علاقمند باشید.

همه بر روی این کلید تمرکز می کنند و معتقدند تنها کلید مهم است؛ چیز مهمی نیست، فقط

یک کلید است، اشتباه نکنید؛ اما همان کلیدی است که باید بیشتر از بقیه درباره اش احتیاط

کنید.

افراد همیشه می گویند: اما من کارم را دوست ندارم؛ می دانم فکر می کنید باید بدون

مزاحمت و عالی زندگی کنید.

اشتباه اکثر افراد این است که از ظاهر زندگی دیگران درباره آنها قضاوت می کنند.

زیاد از حد نسبت به علاقه کلی خود به کارتان رمانتیک نباشید؛ درست است که پنج درصد کارهای افراد عادی کاملاً از روی بی میلی است و به آن بی تفاوت هستند؛ اما اهمیت ندارد چه کاری انجام می دهید، هر چه هست بیشتر اوقات انرژی شما را می گیرد. هیچ کاری همیشه باشکوه و یا ترسناک نیست.

## کلید عشق در موفقیت شماره 2

به علت انجام دادن کارتان، علاقمند باشید

دارن هاردی می گوید:

و اغلب کارها مرا از 95 درصد مواقع به کاری که انجام می دهم، علاقه ندارم، پای در می آورند و خسته ام می کنند. من کارم را دوست ندارم، اما به انجام دادن آن علاقه دارم.

من تمایل دارم به مردم؛ من به مأموریت قدرت بخشی به کارآفرینان سراسر دنیا علاقه مندم و نتایج دلخواه خود را در همه زمینه های زندگی کسب کنند؛ کمک کنم تا به موفقیت برسند

وحشتناک، ناامید کننده و فاسد؛ من به مبارزه علیه خبرهای بد رسانه ای که دنیا را بد، معرفی می کند، علاقمندم

علاقمندم که از طریق نشریه موفقیت، امید، ثروت و وفور نعمت را به مردم هدیه دهم

زندگی شما دو روز بسیار مهم دارد؛

یکی روزی که متولد می شویم و دوم روزی که علتی برای تولد خود پیدا می کنید یعنی عاشق دلیل انجام دادن ان کار؛ اگر واقعا عاشق نتایج کاری هستید که انجام می دهید، پس می توانید 95% از عشق و علاقه خود را جهت یابی کنید؛ هستید،

## کلید عشق در موفقیت شماره 3

به چگونه انجام دادن کار خود علاقمند باشید

انگیزه گرفتن از آنچه انجام می دهید و دلیل انجام دادن آن آسان است. اما علاقه به چگونگی انجام دادن کار، آن هم کارهایی به ظاهر بی فایده و گذرا بسیار سخت است؟ کسانی که از چگونه انجام دادن کار انگیزه می گیرند، به من الهام می دهند تا استانداردهای

بالا تر و عالی تری را برای زندگی در نظر بگیریم. آن ها به کاری که انجام می دهند خوشبین هستند، نه به دلیل انجام آن کار، زیرا چگونه انجام دادن کار برای آنها اهمیت دارد. آن ها به کیفیت کار، اجرای آن و نتیجه آن علاقمند هستند.

می توانید به دلخواه ویژگی های چگونگی انجام کار را فعال کنید. این کار می تواند به سادگی پر کردن برگه گزارش پر کردن برگه گزارش هزینه ها و آماده شدن برای جلسه باشد. علاقه به چگونه انجام دادن کاری که انجام می دهید، راهی نوید بخش و روشنی بخش برای زندگی است.

#### کلید عشق در موفقیت شماره 4

به کسی که برای او کار می کنید، علاقمند و مشتاق باشید. دلیل انجام دادن آن یا حتی؛ این مهمترین کلید است. شاید به کاری که انجام می دهید، اما به خاطر فردی که از آن نفع می؛ چگونگی انجام دادن آن علاقه و اشتیاقی نداشته باشید، برد، آن کار را با علاقه و اشتیاق انجام می دهید. این فرد می تواند فرزندان، خانواده، اجتماع، کشور یا فرد دیگری باشد؛ اما خود شما نیستید.

شاید کاری که انجام می دهید زیاد؛ وقتی به تجارت و زندگی حرفه ای خود فکر می کنید، یا دلیل مهمی برای انجام آن نداشته باشید؛ الهام بخش نباشد. اما شاید منبع؛ شاید از آن افرادی نباشید که به چگونگی انجام وظایف خود توجه دارند، کامل کمک حمایت و تامین مالی شما کسی باشد که به او عشق می ورزید.

که با کار یا دلیل و چگونگی؛ وقتی ذهن و توجه خود را بر شخصی متمرکز می سازید، ناگهان علاقه و اشتیاق شما وارد عمل می شود و تمام؛ خاص خود به او خدمت می کنید، فرایند را معنادار تر می کند.

مهم نیست کدام کلید را انتخاب می کنید؛ تا زمانی که انتخاب شما با عشق و علاقه است، مهم علاقه و اشتیاق شماست.

وقتی کلید را فشار دادید، آدرنالین مورد نیاز برای ادامه دادن به راه و گذر از پیچ و خم ها و سختی های مسیر پیش رو در قطار پرسرعت کار آفرینی و پولسازی فراهم می شود.

لابه لای کوسن های مبل ; اگر نمی توانی موضوع مورد علاقه و اشتیاق را پیدا کنی،  
دنبالش نگرد، درون خودت است!!!



## چهل چراغ ذهن موفق

- 1- با ارزش ترین دارایی ما توانایی کسب درآمد است نه آن پولی که به دست می آوریم.  
توانایی از دست نمی رود اما پول و ثروت ممکن است بارها از دست برود
  
- 2- موفقیت مانند نردبان است و مهارت های ما پله های آن را می سازد، اگر پله ها کامل نباشد، ما نمی توانیم از نردبان بالا برویم
  
- 3- پتانسیل انسان آنقدر زیاد است که می توان صد زندگی همزمان داشته باشد. ما می توانیم هر چیزی را بیاموزیم و در هر امری متخصص شویم
  
- 4- آموزش کلید موفقیت است ولی چون سخت و وقت گیر است و بیشتر انسان ها تنبل اند کسی برای یادگیری اهمیت قائل نمی شود
  
- 5- امروزه نه تنها باید هوشمندانه کار کرد بلکه باید هوشمندانه و سخت کار کرد تا به ثروت و موفقیت نائل شد
  
- 6- اهمیت کلمات در زندگی بسیار مهم است. کلمات خوب، تفکرات بهتری را ایجاد می کنند
  
- 7- افراد موفق بر راه حل ها تمرکز می کنند اما افراد متوسط به فردی که مشکل را ایجاد کرده است فکر می کنند

- 8- کیفیت زندگی و هدف اصلی ما بستگی به احساسمان از خود (کرامت نفس) دارد.
- 9- هدف داشتن با هدف گذاشتن متفاوت است. نوشتن اهداف از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. افرادی که اهداف مکتوب دارند ده برابر دیگران موفق ترند.
- 10- برندگان کسانی هستند که درازمدت فکر می کنند، افراد متوسط کوتاه مدت و سطحی می اندیشند.
- 11- افراد موفق کارهای بزرگ و سخت را انجام می دهند ولی افراد متوسط، دنبال کارهای راحت و معمولی می روند.
- 12- هر یک از ما باید یک نقشه بیست ساله داشته باشیم و به جای فکر کردن به مشکلات اقتصادی دنبال برداشتن قدم ها در مسیر اهداف خود باشیم.
- 13- کسانی که مهارت های مالی دارند موفق می شوند. شما باید در روز حداقل دو ساعت -13 درباره اقتصاد و سرمایه گذاری مطالعه داشته باشید.
- 14- راز اکثر موفقیت ها پشتکار و مقاومت است باید با خودت عهد کنی که کنار نمی کشی -14 تا به اهدافت بررسی.
- 15- اعتماد به نفس باید آنقدر بالا باشد که هیچ چیز نتواند جلوی ما را بگیرد -15

16- برای فروش موفق باید تعداد تماس ها و ارتباطات را افزایش دهید.

17- نگران شنیدن نه نباشید، نه یعنی پول!

18 کسانی که بیشترین نه ها را دریافت می کنند بیشترین بله ها را نیز می شنوند.

19- باید به محصولات یا خدماتی که ارائه می دهید اعتقاد داشته باشید، اگر اعتقاد دارید که محصولات عالی است، ناخودآگاه مشتری این موضوع را درمی یابد. (و برعکس!)

20- فروشندگان موفق عاشق محصول، کار و شرکتشان هستند.

21- به جای اینکه فروشنده باشید، یک مشاور دلسوز باشید، آنگاه فروش خودش اتفاق می افتد.

22- فقط هدف این نیست که فروشی انجام دهی بلکه باید ابتدا ببینی که این مشتری به محصول تو نیاز دارد یا خیر.

23- قدرت در دست کسانی است که بهترین نت برداری را دارند.

24- در فروش باید ابتدا اعتمادسازی کنید.

25- انتخاب های امروز، کیفیت زندگی فردای شما را می سازند. گذشته را رها کنید و به فکر ساخت فردای خویش باشید

26 هیچ موقع نگویید که دیگر دیر شده است. هیچ وقت برای گرفتن تصمیمات صحیح دیر نیست.

27- به سوی خورشید تمرکز کنید تا سایه پشت تو قرار گیرد.

28- ما باید تغییر کنیم. اگر تغییر نکنیم، کنترل زندگی را در دست نخواهیم داشت

29- برای هر حوزه زندگی باید برنامه جامعی تدوین کنیم. باید فراتر نگاه کنیم و روی آینده تمرکز کنیم.

30- افرادی که موفق و در جامعه مورد احترامند کسانی هستند که بیشترین وقت را روی آماده سازی برای آینده می گذارند.

31- برای تسخیر آینده باید از لذت های آنی دست بکشیم

32- منحرف شدن از مسیر اصلی، بزرگترین عامل شکست ما است

33- افراد موفق سخت و هوشمندانه کار می کنند. هوشمندانه یعنی کارهایی را انجام دهیم که با اهدافمان سازگار باشد.

34- کارهای کوچک، ساده و راحت را انجام ندهید زیرا کم کم به آنها عادت می کنید. از کارهای سخت و بزرگ استفاده کنید

35- افراد موفق کارهایی را انجام می دهند که پتانسیل نتایجش بسیار بالاست.

36- همیشه برای همه کارها برنامه داشته باشید تا بتوانید اقدامات را سریع تر انجام دهید.

37- قبل از شروع هر کاری چک لیست و گام های سازماندهی شده آن را بنویسید.

38- میلیاردرها عادت دارند روزانه هدف گذاری کنند.

39- میلیاردرها عادت دارند کارهای شان را تکمیل کنند و نیمه کاره رها نکنند.

40- میلیاردرها عادت دارند با مهم ترین عمل، روزشان را شروع کنند.

## هوش مالی

پول بدست آوردن تلفیقی از هنر و علم است

برای مثال میکِل آنژ، خالق مجسمه بی نظیره داوود، به کمک علمش توانست مجسمه سازی بیاموزد و بعد از آن تماما به کمک خلاقیت و هنرش توانست مجسمه های جاودانه خلق کنید.

پول هم به همین شکل عمل میکند

افرادی که پول زیادی وارد زندگی شان میشوند، شاید اکثر اوقات کاملا آگاه نیستند چه کارهایی انجام میدهند که پولساز است یا نیست، اما آنها قبلا اصول و علم ثروتمند شدن را فرا گرفته اند.

رابرت کیوساکی از جمله افرادی است که توانست مفهوم ثروتمند شدن و ورود جریان مالی به زندگی را ملموس تر و دست یافتنی تر کند

تا قبل از او هیچکس تصور کاملی از راه ثروتمند شدن نداشت. همه ثروتمند شدن را حاصل کار زیاد و تلاش و امید و ... میدانستند تا اینکه رابرت کیوساکی با کتاب ماندگار "پدر پولدار، پدر بی پول" (میتوانید از اینجا دانلود کنید) یکبار برای همیشه، مفهوم ثروتمند شدن را ساده سازی و نقشه راهی برای ثروتمند شدن به خواننده داد

رابرت در کتابش مسیر ثروتمند شدن را چنین شرح میدهد:

کارمندی = (افزایش هوش مالی) = خوداشتغالی = (افزایش هوش مالی) = کارآفرینی  
 = (افزایش هوش مالی) = سرمایه گذاری

! این مسیر شما را ثروتمند خواهد کرد، 100% تضمینی

هر فرد ثروتمندی را هم بخواهید مسیر موفقیتش را تحقیق کنید، خیلی روشن و واضح ردپایش را در این مسیر خواهید دید

اما تا به امروز راه های ثروتمند شدن، دلایل ثروتمند شدن و مفهوم پول مطالب زیادی خواندیم، اما امروز میخواهیم راجع به یکی از مهم ترین مباحث ثروتمند شدن، که به شدت در ثروتمند شدن یا نشدن تان نقش دارد، صحبت کنیم یعنی : هوش مالی

.هوش مالی، دقیقا همان رفتار شما با پول است

در این مقاله میخواهیم ، 3 مفهوم ساده اما پولساز از آموزه های رابرت کیوساکی را به شما آموزش دهیم، تا یکبار برای همیشه به صورت شفاف و واضح بدانید واقعا باید چه رفتاری در برابر پول داشته باشید تا پول با شتاب بیشتری که خودتان تعیین میکنید وارد زندگی تان شود.

بعد از خواندن این مقاله، شما پاسخ تمام سوال هایی که در ذهن دارید، از جمله سوالات زیر را کامل دریافت خواهید کرد :

آیا شما راحت میتوانید جریان پولی را وارد زندگی تان کنید؟

آیا میدانید چطور سرعت ورود پول به زندگی تان را افزایش دهید؟

آیا دوست دارید بدانید چطور پول شما میتواند پول تولید کنید؟

آیا تفاوت سرمایه و بدهی را میدانید؟ یا تعریف هایی از آنها بلدید که دیگر کاربردی ندارند؟

رابرت کیوساکی هوش مالی شما را افزایش میدهد

: درس ساده اما پولساز 3

رابرت کیوساکی، در کتاب جدیدش با عنوان “شانس دوم : پول شما، زندگی شما، دنیای ما” : یکبار دیگر به اهمیت هوش مالی اشاره میکند و می نویسد

زمانی که میخواهید ثروتمند شوید، نیاز دارید بدانید چه رفتاری با پول نشان دهید“

پول مانند سگ دست آموزتان است،

اگر بتوانید رفتار صحیحی با او نشان دهید، هر زمانی که برایش تکه چوبی پرت کنید خیلی “سریع میرود و آنرا برایتان می آورد... پول هم دقیقا همینطور کار میکند

و در ادامه می نویسد:

“اگر بتوانید مفهوم جریان مالی، سرمایه و بدهی را بدانید، شانس شما برای ثروتمند شدن به طرز عجیبی افزایش پیدا میکند. دلیل اینکه اکثر افراد مشکلات مالی دارند و هرگز نمیتوانند از گردآب بدهی خارج شوند عدم آگاهی از این 3 مفهوم ساده است؛ آنها جریان “ پولی زیادی در خروجی و جریان پولی کمی در ورودی دارند

هوش مالی، برای پایه 3 مفهوم ساده زیر شکل میگیرد:

سرمایه : چیزی که پول در جیبتان می گذارد.

سرمایه فقط املاک و مستغلات نیستند. سرمایه میتواند کسب و کار شما هم باشد، چون هر ماه پول وارد حساب شما میکند.

هر چیزی که قیمتش بروز باشد و به مرور زمان ارزش آن کاسته نشود سرمایه است. سرمایه خوب، سرمایه ای است که هم ارزشش ثابت بماند و هم برای شما پول تولید کند : ... مانند اجاره ملک، کسب و کار، سرمایه گذاری و



بدهی : چیزی که پول از جیبتان کم میکند.

بدهی تمام چیزهایی است که در زندگی دارید و برای شما خرج هستند تا درآمد. مثلا ماشین گرانقیمت شما، برای شما بدهی است، زیرا باعث میشود هر ماه مبلغی پول از حساب شما بابت آن خرج شود بدون آنکه پولی از آن درآمد داشته باشید.

مثال های دیگری از بدهی، خانه ای است که در آن سکونت دارید و فکر میکنید یک سرمایه است.

خانه شما تا زمانی که شما در آن زندگی میکنید، یک بدهی است زیرا هر ماه پولی را از حساب بانکی تان خارج میکند و خرج میکند.

جریان مالی : دقیقا تعیین کننده و متمایز کننده سرمایه و بدهی است

جریان مالی، مسیر بیرون رفت یا ورود پول از یا به حسابتان است. پول از کجا وارد ... حساب شما میشود؟ به چه مقدار؟ چطور از آن خارج میشود؟ کجا خرج میشود؟ و

! همانطور که نقطه مقابل سرمایه، بدهی است؛ نقطه مقابل جریان مالی، حقوق سر ماه است

حقوق ماه به ماه (زندگی کارمندی) فقط یک بسته پولی است که وارد زندگی میشود و فقط مانند نقطه گذاری، به جای ادامه چرخه جریان مالی است

متأسفانه آموزش های سنتی مردم را آماده ثروتمند شدن نمیکند، زیرا مدرسه تماما بر روی میزان حقوق سر ماه، پس انداز و کارمندی تمرکز دارد در صورتی که افراد ثروتمند، امیدشان بدست آوردن یک مبلغ پولی مقطعی نیست (حقوق ماهیانه) بلکه خلق یک جریان پولی است.

شاید این 3 مفهوم به نظرتان سخت و غیر قابل درک و یا به شدت ساده و بدیهی باشند.

در هر صورت فقط آنها را بخوانید و از این به بعد هر زمانی خواستید پول خرج کنید و کالایی بخرید، از خودتان بپرسید، آیا خرید این میتواند باعث افزایش جریان پولی ام شود؟ یا

فقط باعث کاهش آن خواهد شد؟ به همین سادگی ساده تحولاتی در نحوه خرج کردن و افزایش جریان پولی در زندگی تان خواهید شد.

## تکنیک های بهینه سازی زمان

یکی از بارزترین دارایی های یک کارآفرین زمان است.

وقتی که هر ثانیه اش برابر مقداری پول در آینده است اگر شیوه استفاده از آن را بدانند. اما در دنیای امروزی مشغله کاری به شدت افزایش پیدا کرده و همین امر باعث شده اکثر متخصصان و کارآفرینان با مشکل کمبود وقت مواجه شوند

اما آیا واقعا چنین پدیده ای وجود دارد؟ خیر

در دنیا، اصطلاح کمبود وقت وجود دارد اما مشکل کمبود وقت وجود خارجی ندارد

تماما از درون انسان نشأت میگیرد؛ اگر شما شیوه صحیح مدیریت زمان را بدانید دیگر مشکل کمبود وقت نخواهید داشت بلکه زمانی را هم اضافه خواهید آورد

اگر تمام کتاب های مدیریت زمان را خوانده باشید، تمام سمینار های مدیریت زمان را شرکت کرده باشید قادر خواهید بود تمام مباحث مدیریت زمان را به صورت خلاصه در 5 بند بنویسید. شما در ادامه با 4 تا از کلیدی ترین تکنیک های مدیریت زمان آشنا خواهید شد که یکی از ابزارهای اصلی کارآفرینان است

تکنیک های با ارزش مدیریت زمان

تکنیک شماره 1 | لیست ...! لطفا تهیه و استفاده کنید

هیچ نظمی را در هیچ سیستمی در هیچ کجای دنیا پیدا نخواهید کرد که بدون تهیه و استفاده از لسیت وجود داشته باشد. شما نمیتوانید تمام کارها را در ذهنتان نگه دارید و همیشه یادتان : بماند. در کل 4 نوع لیست نیاز دارید

برنامه زمانی شخصی : برای تمام سال، ماه، هفته و البته روزها

شما باید مشخص کنید در طول روز چه کارهایی باید انجام دهید تا به اهداف سالانه تان برسید

کارهایی که باید انجام شوند : کارهایی که باید به ترتیب ماهانه، هفتگی، سالانه انجام شوند

ترتیب مهم است، برنامه هفتگی ماهانه و سالانه تان برای اهداف کاری تان کدام اند؟

! تماس ها : فقط افرادی را که باید با آنها تماس بگیرید، نه دفترچه تلفن

لیست تمام افرادی که در طول هفته، ماه یا سال با آنها باید در تماس باشید یک جا یادداشت داشته باشید

گفتنی ها : این یکی برای گفتنی هایی است که شما میخواهید به افرادی که در روز میبینید بگویید

و باید لیست کنید تا بدانید به هرکسی چه چیزی و چه زمانی از روز باید بگویید... تا یادتان نرود.

این تکنیک تهیه لیست استفاده فوق العاده زیادی برای شما خواهد داشت

افراد موفق جهان بی شک تمامی از لیست ها استفاده میکنند تا زمان شان را مدیریت کنند. از طرفی این گفته را از براین تریسی فراموش نکنید «اگر شما لیستی ندارید، بی شک پول زیادی هم بدست نمی آورید.

تکنیک شماره 2 | یادآوری با کاغذهای یادآوری

این ایده ساده است... شما یک پوشه 90 پرونده ای دارید؛ قرمز از 1 تا 30، آبی از 1 تا 30 و سفید هم از 1 تا 30 که نشانگر ماه جاری، ماه آینده و یک ماه بعد از ماه آینده (یعنی دو ماه بعد) است

فرض کنیم شما با مشتری به توافق رسیدید و قرار فروش را برای تاریخ 10-م ماه بعد گذاشتید، کاری که باید انجام دهید تمام یادداشت ها، تمام پرونده و کاغذهای مورد نظر، تمام مشخصان مشتری را در 10-مین برگه پوشه از پرونده آبی قرار میدهند و سپس فراموشش میکنند.

در 10-م ماه بعد شما به سراغ پوشه که رفتید جزء به جزء اطلاعات یادتان خواهد آمد.

با استفاده صحیح این تکنیک با کاهش آشفتگی در محل کار یا زندگی شخصیتان روبرو خواهید شد.

البته نرم افزار های فراوانی هستند هم برای کامپیوتر هم برای گوشی های تلفن همراه که این کار را انجام میدهند، اما کاری که با دست انجام میدهید ماندگاری بیشتری دارد. البته فرقی ندارد با هر کدام راحت هستید کار کنید.

هدف تکنیک شماره دو این است که کار فردا را به فردا موکول کنید و هر روز راجع به آن فکر نکنید.

تکنیک شماره 3 | زمانتان را بلوکه کنید.

برنامه زمانی اکثر مردم پر است قرار هایی که با دیگران دارند. اما افراد موفق، برنامه زمانی دارند که حاوی قرار های از پیش تعیین شده و غیر قابل تغییر با خودشان و کارشان است.

برای هر ماه کارهایی که باید 100% انجام شوند را تعیین کنید.

برای مثال تمام تماس های تان را جمع کنید و در یک «روز تلفن» تمام آنها را انجام دهید. دیگر هیچ برنامه خارجی در آن روز نگنجانید. اینطور وقت تان فوق العاده آزاد خواهد شد و تمرکزتان هرچه بیشتر بر روی کارهای روزانه تان خواهد بود.

با بلوکه کردن زمان تان از قبل، شما در واقع برای چند ساعت از روزهایتان در آینده، برنامه قرار میدهید. با این کار دیگر کارهایتان عقب نمی افتند و کارهایی هم یکدفعه ای به شما محول نخواهد شد.

جدا از این موارد، این کار به شما کمک میکند بهره وری بالاتری داشته باشید.

شما با اختصاص دادن وقت تان به انجام کارهایی مشابه، مثل «فقط تلفن ها»، «فقط خریدهها» و ... وقت های خالی و مرده کمتری در طول انجام کارهایتان خواهید داشت.

تکنیک شماره 4 | از «اوقات بیکاری» تان سود ببرید

یا همراه قرار دارد. شما میتوانید یک سمینار را Portable امروزه همی چیز به حالت آنلاین شرکت کنید، یا سی دی و دی وی کنسرتی را که میخواهید بروید تهیه کنید. تمام کتاب ها را میتوانید به صورت الکترونیکی مطالعه کنید به راحتی هرچه بیشتر.

میتوانید از یوتیوب یا وبسایت آپارات برای مواردی غیر از تماشای اسکی سگ ها روی یخ استفاده ببرید.

همیشه یادتان باشد : هرکجا که میروید یک کتاب همراهتان باشد. هیچ بهانه ای برای وقت بیکاریتان نیست وقتی در فرودگاه منتظرید یا در سالن انتظار منتظرید، میتوانید از آن زمان هم برای پیشرفت تان استفاده کنید.

اکثر مردن اوقات بیکاری شان را صرف جواب دادن به تماس های از دست رفته شان، اس : ام اس یا ایمیل زدن میکنند که به کلی اشتباه است به 3 دلیل

شما اینکار را شتاب زده و بدون آمادگی قبلی انجام می‌دهید و اگر یکی از آنها مهم باشد، نباید ضعیف انجام شود.

شاید تماس مورد نظر و مکالمات شما مناسب با جایی که قرار دارید نباشد. وقتی را که می‌توانید صرف خواندن، شنیدن یا فکر کردن و فهمیدن کنید از شما می‌دزدد.

انضباط استفاده از وقتی که همه آنرا اسراف میکنند می‌تواند نقطه قوتی برای شما باشد.

نویسنده بزرگ سری کتاب های هری پاتر هنگام مسافرت اولین نسخه کتابش را نوشت، وقتی که دیگران در حال گفتگو برای گذران وقت بودند یا خوابیده بودند... برای بعضی مردم وقت ارزش آنچنانی ندارد بنابراین اسرافش میکنند.

## واستراتژی استقلال مالی

قبل از آنکه کیف پولتان را از فقیر به ثروتمند تبدیل کنید، باید ذهنتان را از فقیر به ثروتمند تبدیل کنید.

رابرت کیوساکی\_

استقلال مالی یکی از مهیج ترین آرزوهای هرکس است، البته با یک دلیل خوب. شما هیچ وقت نمیدانید کی قرار است برایتان بحران مالی بوجود آید، تا تمام ثروت و منابعتان را جارو کند و با خود ببرد. به همین دلیل؛ باید اصول استقلال مالی را یاد بگیرید، تا هر وقت خودتان خواستید به استقلال مالی برسید.

### 1- تمام مسولیت را بپذیرید

هر تصمیمی میگیرید، نتیجه ای در بر دارد و بعضی از آنها امکان دارد به طور کامل به ثروتتان صدمه بزند. ازینرو، باید تمام مسولیت را بپذیرید تا از آینده مالی تان محافظت کنید. این نکته را به خاطر بسپارید؛ هر تصمیم یا انتخابی امروز بگیرید، آینده تان را شکل خواهد داد. به همین علت، مهم است که تمام تصمیمات مالی تان را ارزیابی کنید، هزینه ها و مخارج تان را در زمینه اهداف مالی بلند مدتتان بگیرید.

### 2- بر روی مخارجتان نظارت کنید

ما در یک دنیای رو به مصرف گرایی زندگی میکنیم که مجبوریم مکررا پول خرج کنیم. عادات خرج کردنتان یکی از مهم ترین دلایلی خواهد بود که قادر نخواهید بود به آزادی مالی دست پیدا کنید. تمام هزینه هایتان را پیگیری کنید و قبل از هر خریدی دو بار فکر کنید. برای بار اول شاید سخت باشد، مخصوصا اگر مایل به خرج کردن های بدون کنترل باشید. اما وقتی که یاد گرفتید چگونه هزینه هایتان را مدیریت کنید، راه دستیابی به آزادی مالی هموارتر خواهد بود برایتان.



### 3- داشتن یک بودجه ضروری است

تهیه کردن یک مقدار بودجه و زندگی با محدودیت هایش بسیار بسیار مهم است برای رسیدن به استقلال مالی در زندگیتان. یک بودجه به شما یک ورودی خواهد داد تا دارایی تان را مدیریت کنید و بر هزینه هایتان نظارت کنید. به طور خلاصه: یک بودجه به شما حس جوابگویی میدهد. اگر میخواهید از دارایی شخصیتان محافظت کنید، یک بودجه بندی خوب جوابگوی شما خواهد بود.

### 4- اول به خودتان پول بدهید.

یکی از کلیدی ترین اصول تمرین برای رسیدن به استقلال مالی، کار کردن برای خودتان است، تا بانک و حساب بانکتان. یاد بگیرید اول به خودتان پول بدهید تا به کس دیگری با این کار 2 دستاورد خواهید داشت: 1) ثروتمند تر خواهید شد 2) دیگه فقیرتر نمیشوید فقط پولی را که امروز ذخیره کردید میتوانید فردا سرمایه گذاری کنید.

### 5- هیچوقت هیچ بدهی نداشته باشید

بدهی یکی از عمده دلایل هدایت انسان ها به سمت نا ایمنی مالی در زندگی است. بدهی شروع میکند اول شما را از درون مصرف کند، مانع دنبال کردن رویاهایتان، امیدهایتان و اهدافتان در زندگی میشود. بدهی شما را از یک آینده شاد محروم میکند. بدون بدهی بودن، باید یکی از هدفهای تغییر ناپذیر زندگیتان باشد؛ و باید متعهد باشد به هدفتان تا در این راه بمانید.

## 6- وجوه اضطراری کنار بگذارید

وجوه اضطراری پولی است که شما اگر هیچ درآمدی نداشته باشید تا 3 ماه بتوانید زندگی خود را ادامه دهید، به همان کیفیت. حتی اگر نیازی فوری به آن داشتید، مانند تعمیرات، خرج بیمارستان یا حوادث ناگهانی که به پول نیاز داشته باشید شما را بی نیاز کند. وجوه اضطراری به شما این اطمینان را از آینده میدهد که هر وقت چنین اتفاقاتی برایتان افتاد خیالتان ازینکه نخواهید بروید قرض بگیرید راحت کند. همین امر باعث یک آسودگی خاطر بیشتر برای حل مشکلاتتان خواهد شد.

یکی از بهترین راه های کنار گذاشتن پولی به صورت ماهانه برای خرج های اضطراری داشتن یک حساب بانکی است که هیچوقت با آن تا روز مبادا کاری نداشته باشید.

## 7- همیشه در حال یادگیری باشید

تعلیم علم مالی به خودتان باید اولین اولویتتان باشد.

امروزه، منابع بسیار زیادی برای به روز کردن هوش مالی خودتان وجود دارد، اینکه چطور کار میکند و چطور بتوانید باهوش کار کنید بجای خواندن تمام مطالب در یک روز، سعی کنید هر روز یک مطلب بخوانید، هرچقدر یادگیریتان مداوم باشد، بهتر است.

## 8- اهداف شفاف و مختصر داشته باشید.

اگر هیچ هدف شفاف تعریف شده ای نداشته باشید، پس راه شما به سمت استقلال مالیتان خیلی سخت خواهد بود. اگر میخواهید کسب و کاری راه اندازی کنید، در راه راه اندازی کسب و کارتان کار کنید. اگر میخواهید یک سرمایه گذار باشید، باید یاد بگیرید چگونه

فرصت های درست را از غلط تشخیص بدهید و سریعاً آنها را اجرا کنید. فقط وقتی که اهداف مالی شفافی در ذهن داشته باشید میتوانید پتانسیل واقعی خودتان را بشناسید.

فقط داشتن اهداف و کار کردن در راه رسیدن به اهدافتان میتواند زندگی که آرزویش..میکردید برایتان به ارمقان بیاورد.

## 9- زندگیتان را آسان کنید

زندگی هر روز پیچیده تر میشود. دنبال پول دویدن و اهداف مالیتان حواس شما را از چیز هایی که مهمترین در زندگیتان پرت میکنند. به همین دلیل، شما شروع به بی انگیزگی میکنید و در باتلاق تاریکی دست و پا میزنید. پس، بسیار مهم است که زندگیتان را ساده کنید با رها کردن تمام درهم ریختگی ها.

کلید دستیابی به استقلال مالی بسیار ساده است: درآمد منظم خود را به یک درآمد انفعالی یا سهام تبدیل کنید. با این طرز فکر بسیار راحت تر میتوانید به اهدافی که در زندگی دارید برسید

به پایان کتاب رسیدیم، امیدوارم این کتاب برای شما مفید واقع شود، بنده تصمیم گرفتم تا کتاب ها و مقاله ها و محتواهای زیادی را در زمینه موفقیت تولید کنم و کتاب هایی در شرف چاپ و در حال تحریر دارم، شما می توانید با عضویت در کانال تلگرام بنده [Telegram.me/majalesadat](https://t.me/majalesadat) (مجله سعادت) مراجعه کنید و از کتاب ها، مقاله ها و مطالب و کلیپ ها و صوت هایی که برای شما ارائه میدهم بهره مند شوید (شروع مطلب گذاری در کانال تاریخ 17 آبان ماه)

اشخاص برای موفقیت یا حل مسأله که در زمینه موفقیت دارند و یا برای پیشرفت

درکسب و کار و حل مسائل موجود در خانواده و زندگی و کسب و کار و هر نوع مسئله ای  
که باید به مشاور یا روانشناس مراجعه کنند، می توانند به ایمیل بنده

[Sadat.Moafagiat@gmail.com](mailto:Sadat.Moafagiat@gmail.com)

و به صورت مجازی انجام می پیام داده و در هر زمینه ای مشاوره رایگان می باشد  
شود.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

