

# مجله مجموعه مقالات موفق یار

مقالات موفقیت و ثروتمندی - شماره دوم

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

ارزش چیست؟

چهار هدف مهم مالی

اصل رضایت مشتری

۴ تکنیک مدیریت زمان

شگفتی‌های مغز انسان

اندیشیدن دوبعدی برای ثروتمند شدن

ارتباط مؤثر

۷ اهرم موفقیت

آیا خلاقیت ذاتی است؟

شناسایی درست نیاز در کسب‌وکار

موفق یار

آموزش موفقیت و ثروتمندی

فردین محمدی

## به نام خدا

با تشکر از شما برای دریافت این کتاب الکترونیکی

این کتاب الکترونیکی از سری کتاب‌های رایگان سایت موفق‌یار است. برای دانلود سایر کتاب‌ها و فایل‌های آموزشی رایگان، لطفاً به [سایت موفق‌یار](#) مراجعه کنید!

برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این کتاب را با دوستان و آشنایانتان به اشتراک بگذارید!

شما **اجازه دارید** این کتاب را به دیگران هدیه بدهید و یا برای دوستان خود ارسال کنید.  
شما **اجازه دارید** این کتاب را از طریق رسانه‌های اجتماعی به رایگان به اشتراک بگذارید.  
شما **اجازه دارید** این کتاب را در سایت یا وبلاگ خود برای دانلود رایگان قرار بدهید.  
اما...

شما **اجازه ندارید** محتویات این کتاب را تغییر بدهید.

شما **اجازه ندارید** این کتاب را بفروشید.

شما **اجازه ندارید** لوگو، نام و آدرس سایت موفق‌یار را از این کتاب حذف کنید.

توزیع این کتاب برای تمامی سایت‌ها با ذکر منبع بلامانع است.

لطفاً از انتشار آنلاین و غیرآنلاین این کتاب بدون ذکر منبع خودداری فرمایید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به سایت موفق‌یار است.

# [www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com)



در سایت موفق یار می توانید به جدیدترین و کاربردی ترین آموزش ها در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن دسترسی پیدا کنید!

## درباره نویسنده

سلام. من **فریدین محمدی** هستم، مدرس دوره های موفقیت و ثروتمند شدن و مدیر سایت و مجموعه **موفق یار**. اگر سایت موفق یار را نمی شناسید، توصیه می کنم حتماً به سایت **www.MovafaghYar.com** سری بزنید! مجموعه موفق یار به افراد کمک می کند تا در زندگی و کسب و کار خود به موفقیت های بزرگ برسند و ثروتمند شوند. ما با آموزش های رایگان (مقالات و فایل های دانلودی رایگان) و ارائه محصولات آموزشی (فیزیکی و دانلودی) و برگزاری کارگاه ها و دوره های کاربردی (حضور و غیرحضور) در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن به شما کمک می کنیم و هر چیزی که در این راه به آن نیاز دارید، به شما آموزش می دهیم تا به موفقیت و ثروت برسید. برای خواندن مقالات من و دانلود فایل های آموزشی رایگان در زمینه موفقیت و ثروتمند شدن، لطفاً به سایت موفق یار مراجعه کنید!

## «موفقیت و ثروتمندی یک انتخاب است و راه و روش دارد!»

## راه های ارتباطی

برای برقراری ارتباط با مجموعه موفق یار می توانید از روش های زیر استفاده کنید. پیشنهاد می کنم به سایت موفق یار مراجعه کنید و به صورت رایگان عضو سایت شوید تا بتوانیم بهتر و سریع تر به شما کمک کنیم. همچنین می توانید با پیوستن به کانال تلگرام ما و فالو کردن اینستاگرام ما، از مطالب و آموزش های اختصاصی و کوپن های تخفیف ویژه برای خرید محصولات و شرکت در دوره های موفق یار بهره مند شوید!

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

سایت موفق یار:



[info@movafaghyar.com](mailto:info@movafaghyar.com)

ایمیل موفق یار:



[telegram.me/movafaghyar](https://t.me/movafaghyar)

کانال تلگرام موفق یار:



[instagram.com/movafaghyar](https://www.instagram.com/movafaghyar)

اینستاگرام موفق یار:



این کتاب برای کمک به موفقیت و ثروتمند شدن تمامی افراد و مردم عزیز تهیه شده است و انتشار آنلاین و غیرآنلاین آن با ذکر منبع بلامانع است.



## فهرست مقالات

<u>شماره مقاله</u>	<u>موضوع مقاله</u>	<u>عنوان مقاله</u>	<u>صفحه</u>
<u>۱</u>	موفقیت	ارزش چیست؟	۵
<u>۲</u>	ثروتمندی	چهار هدف مهم مالی	۱۰
<u>۳</u>	کسب و کار	اصل رضایت مشتری	۱۵
<u>۴</u>	موفقیت	۴ تکنیک مدیریت زمان	۱۹
<u>۵</u>	ذهن و حافظه	شگفتی‌های مغز انسان	۲۳
<u>۶</u>	ثروتمندی	اندیشیدن دوبعدی برای ثروتمند شدن	۲۸
<u>۷</u>	روابط و خانواده	ارتباط مؤثر	۳۲
<u>۸</u>	موفقیت	۷ اهرم موفقیت	۳۶
<u>۹</u>	خلاقیت	آیا خلاقیت ذاتی است؟	۴۰
<u>۱۰</u>	کسب و کار	شناسایی درست نیاز در کسب و کار	۴۴

## ارزش چیست؟

مقالات موفقیت

مقاله شماره ۱



بیشتر مردم ارزش‌ها و آرزوهای خود را با هدف اشتباه می‌گیرند و بنابراین هرگز به آن نمی‌رسند. بسیاری از مردم نیز ارزش‌هایشان را اولویت‌بندی نمی‌کنند و بنابراین در تصمیم‌گیری دچار اشتباه می‌شوند. برای موفقیت باید مفهوم ارزش را بدانید.

### تعریف ارزش

به زبان خیلی ساده، «ارزش» یعنی هر چیزی که برای ما بسیار مهم است. ارزش‌های ما مسیر کلی زندگی ما را مشخص می‌کنند. این که در چه زمینه‌ای گام برمی‌داریم و چه چیزی را می‌خواهیم دنبال کنیم. هر انسانی در زندگی و کار خود راهی را برمی‌گزیند و در آن مسیر پیش می‌رود. ما همیشه انتخاب‌ها، تصمیمات و اقدامات خود را در حوزه‌های مختلف زندگی مان بر اساس ارزش‌هایمان تعیین می‌کنیم. تقریباً همه‌ی افراد ارزش‌هایی برای خود دارند که این ارزش‌ها می‌تواند مثبت و سازنده یا منفی و مخرب باشد. می‌تواند به نفع او و جامعه باشد یا بالعکس! افرادی مثل انیشتین و ادیسون ارزش‌های مثبت و درستی داشتند و پادشاهان خون‌خوار و جنایتکاران دارای ارزش‌های بسیار منفی بودند و هستند.

مثلاً کارمندی را در نظر بگیرید که ارزش مهمی مثل «درستکاری» دارد. حالا این کارمند در موقعیت بسیار حساسی قرار می‌گیرد و به او پیشنهاد یک رشوه‌ی قابل توجه با مبلغ هنگفت می‌کنند. سؤال اینجاست که این کارمند چه تصمیمی می‌گیرد؟ او به ارزش‌هایش رجوع می‌کند. داشتن پول برای او مهم است، اما به دنبال راه‌های مشروع و قانونی برای کسب پول است؛ بنابراین وقتی در این شرایط قرار می‌گیرد، با وجود اینکه مبلغ بالا می‌تواند کاملاً وسوسه‌کننده باشد، او تصمیمش را بر اساس ارزش اصلی زندگی‌اش یعنی «درستکاری» می‌گیرد. پس رشوه را رد می‌کند و کار درست را انجام می‌دهد!

کسی که ارزش‌های مشخصی دارد، در هر شرایطی آماده‌ی تصمیم‌گیری است، می‌داند که باید چه کاری انجام دهد و بر سر دوراهی‌های مهم توانایی انتخاب دارد.

### نمونه ارزش‌های مثبت و سازنده:

باخدا بودن، صداقت، درستکاری، امانت‌داری، احترام به انسان‌ها، مؤدب بودن، آراستگی و تمیزی، مهربان و خوش‌اخلاق بودن، موفقیت، ثروت، شهرت و نیک‌نامی، علم و دانایی، کمک به دیگران، خانواده، سلامتی، صلح و دوستی، احترام به قانون، داشتن پشتکار و...

### نمونه ارزش‌های منفی و مخرب:

شیطان دوستی، گناه کردن، دروغ، ریاکاری، فریب دیگران، تکبر و خودخواهی، حسادت، خیانت، نامنظم بودن، بی‌احترامی، قانون‌شکنی، جنگ و جنایت، نادانی، بی‌عدالتی، تنبلی، تجاوز به حقوق دیگران، بدنامی و...

### ضد ارزش

ارزش و ضد ارزش به خود شخص مربوط می‌شود. برای کسی که یک ارزش مشخص دارد، ارزش مقابل و متضاد آن ارزش، برای او «ضد ارزش» نامیده می‌شود. مثلاً کسی که ارزش «صلح» دارد، ضد ارزش «جنگ» دارد.

«صداقت» باینکه ارزش والایی است، اما کسی که ارزش «دروغ» دارد، یک «ضد ارزش» برای او محسوب می‌شود!

البته اگر بخواهیم درست‌تر بگوییم، ارزش‌های واقعی همان «ارزش‌های مثبت» و ضد ارزش‌ها همان «ارزش‌های منفی» هستند.

## اهمیت ارزش

سؤال بسیار مهم آن است که ارزش تا چه اندازه مهم و تأثیرگذار است؟ ما برای اینکه به سعادت واقعی برسیم، باید ارزش‌هایمان را به‌خوبی بشناسیم، زندگی‌مان را بر مبنای ارزش‌های درست و مثبت بسازیم، آن‌ها را هماهنگ و سازگار باهم انتخاب کنیم، آن‌ها را به‌درستی اولویت‌بندی کنیم، همیشه بر اساس ارزش‌های خود تصمیم بگیریم و اقدام کنیم و تحت هیچ شرایطی آن‌ها را زیر پا نگذاریم.

اگر کسی ارزش‌هایش را نشناسد، ارزش‌های غلط و منفی داشته باشد، ارزش‌هایش در تضاد و تناقض هم باشد، به اولویت‌بندی آن‌ها توجه نکند و در شرایط مختلف، مثل سختی و اجبار، حاضر باشد آن‌ها را نادیده بگیرد، هرگز به موفقیت و خوشبختی نخواهد رسید!

**اهمیت ارزش در زندگی ما به حدی است که می‌تواند ما را به خوشبختی یا نابودی برساند!**

## ارزش فردی و ارزش گروهی

ارزش هم می‌تواند به‌صورت فردی و خصوصی برای یک نفر باشد و هم به‌صورت گروهی و عمومی برای یک خانواده، تیم، مجموعه، شرکت، سازمان، اداره و... . همان‌طوری که ارزش‌های درست و مثبت سعادت را برای هرکسی به دنبال دارد، ارزش‌های درست گروهی نیز برای پیروزی یک سازمان بسیار مهم است. خوشبخت‌ترین خانواده‌ها، بهترین و پردرآمدترین شرکت‌ها و موفق‌ترین تیم‌های ورزشی جهان همگی ارزش‌هایی بسیار درست و قدرتمند دارند و طبق آن‌ها دست به عمل می‌زنند.

## اولویت بندی ارزش ها

«ترتیب و اولویت» ارزش ها بسیار مهم است. دو نفر را در نظر بگیرید که سه ارزش اصلی آن ها «سلامتی، کار و خانواده» است. اولویت این ارزش ها برای نفر اول به صورت «۱. خانواده، ۲. سلامتی، ۳. کار» و برای نفر دوم به صورت «۱. کار، ۲. سلامتی، ۳. خانواده» است.

حال اگر قرار باشد که در شرایط مختلف هر کدام یک مورد را انتخاب کند، به ترتیب اولویت ارزش هایش انتخاب خواهد نمود. مثلاً وقتی به نفر اول پیشنهاد اضافه کاری می کنند، او ترجیح می دهد که وقت اضافه اش را در کنار خانواده اش باشد و بعد از آن، به ورزش بپردازد. این شخص حتی اگر کارش را از دست بدهد، باز هم خانواده اش را ترجیح خواهد داد! او همیشه حاضر است تا کار و سلامتی اش را فدای خانواده اش کند.

نفر دوم ترجیح می دهد که خانواده اش را فدای کار و سلامتی اش کند. او بیشتر کار می کند و بعد از آن به فکر سلامتی خود است و برای خانواده اش وقت زیادی نمی گذارد. در شرایط ویژه او حاضر است شغلش را حفظ کند، حتی اگر به قیمت از هم پاشیدن خانواده اش تمام شود!

هر دو نفر ارزش های یکسانی اما با اولویت های متفاوت دارند و مسیر زندگی آن ها در نهایت می تواند بسیار دور از هم باشد!

**نکته بسیار مهم:** ارزش تقریباً مثل آرزو است و نباید آن را با هدف اشتباه گرفت، زیرا ارزش دقیق و دست یافتنی نیست. بآنکه ارزش گذاری بسیار مهم است، اما نمی تواند ما را به موفقیت برساند.

## از ارزش گذاری تا هدف گذاری

شما باید ابتدا ارزش هایتان را به درستی تعیین کنید، آن ها را بنویسید و اولویت بندی کنید، سپس اهدافتان را با توجه به ارزش هایتان انتخاب کنید تا در مسیر درست قرار بگیرید. در واقع باید اهدافتان را از داخل ارزش های اصلی تان بیرون بکشید! توجه کنید که ارزش ها و اهدافتان نباید در تناقض باهم باشند.

برای کسی که «ثروت» ارزش او نیست، هدف «افزایش درآمد» ناهماهنگ است و حتماً به مشکل برمی خورد!





مثلاً اگر شما ارزشی مثل «کسب ثروت» دارید، می‌توانید هدف بگذارید که «تا ۵ سال دیگر ارزش خالص دارایی‌تان را یک‌صد میلیون تومان افزایش دهید» و برنامه‌ریزی و عمل کنید تا به آن برسید!

اگر صاحب یا مدیر تیم، شرکت یا سازمانی هستید، حتماً با کمک افرادتان ارزش‌های سازمان را مشخص کنید و قانونی بگذارید تا همه‌ی افراد یا کارمندان بر طبق آن‌ها عمل کنند و خارج از چارچوب ارزش‌ها کاری نکنند!

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: موفقیت

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
 برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
 برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

## چهار هدف مهم مالی

مقالات ثروتمندی

مقاله شماره ۲



یک زمینه از اهداف کلی ما را اهداف مالی تشکیل می‌دهند. تمام ثروتمندان دارای اهداف مالی مهمی بوده‌اند و با پیگیری مداوم آن اهداف توانسته‌اند به ثروت قابل توجهی دست یابند. شما باید همیشه چهار هدف بسیار مهم مالی را دنبال کنید.

اهداف در زمینه‌های مختلفی بوده و جنبه‌های گوناگونی شامل زندگی شخصی، حرفه و کار، مالی، معنوی، روابط و... دارد که ما باید در اهدافمان همیشه اعتدال داشته باشیم و همه‌ی ابعاد و جنبه‌های آن را باهم و هم‌زمان رشد دهیم تا زندگی‌مان توازن داشته باشد؛ در غیر این صورت، واقعاً خوشبخت نخواهیم شد!

### تعیین اهداف مهم مالی

بدون شک یکی از مهم‌ترین زمینه‌های اهداف «اهداف مالی» هستند. در زمینه‌ی اهداف مالی، همه‌ی تلاشتان را به کار ببرید تا همواره در زندگی‌تان و تا پایان عمر، چهار هدف مهم مالی زیر را دنبال کنید:

- حداکثر کردن درآمد
- حداقل کردن هزینه‌ها و مخارج
- حداکثر کردن پس‌انداز و سرمایه‌گذاری
- محافظت از خود در برابر حوادث غیرمترقبه

پیگیری تنها یک یا دو هدف از موارد بالا تنها وضعیت مالی شما را کمی بهتر خواهد کرد و نمی‌تواند ضامن ثروتمندی شما باشد؛ اما اگر همه‌ی این اهداف را در کنار هم و در درازمدت دنبال کنید، می‌توانید به «استقلال مالی» برسید و زندگی بسیار راحتی داشته باشید.

## حداکثر کردن درآمد

یکی از اولین اقدامات اساسی و مهم برای ثروتمند شدن «افزایش درآمد» است. تا زمانی که درآمد پایینی داشته باشیم، نمی‌توانیم قدم بزرگی به سوی ثروت برداریم. البته این به آن معنا نیست که با درآمد کم یا معمولی هرگز نمی‌توان زندگی مالی خوبی داشت، بلکه با درآمد زیاد راهتان بسیار آسان‌تر خواهد بود. به دنبال راهی برای افزایش درآمدها باشید تا آن را به حداکثر برسانید. می‌توانید: برای خودتان کسب‌وکاری راه بیندازید، شغل‌تان را تغییر دهید، در شغل‌تان ارتقا بگیرید، ارزش خدماتتان را افزایش دهید، دو شغله شوید، کار پاره‌وقت انجام دهید و...

اشتباه بسیار بزرگی که بیشتر مردم مرتکب می‌شوند، آن است که گمان می‌کنند با درآمد بالا ثروتمند خواهند شد و درآمد تعیین‌کننده‌ی ثروت است. شما باید همراه با افزایش درآمدها، اهداف دیگر را هم دنبال کنید تا به ثروت برسید.

## دو نکته بسیار مهم:

۱. «ثروت با میزان دارایی تعیین می‌شود، نه با مقدار درآمد.»
۲. «میزان درآمدی که دارید مهم نیست، مهم آن است که چه مقدار آن را حفظ می‌کنید.»

## حداقل کردن هزینه‌ها و مخارج

همیشه به دنبال راهی باشید تا **هزینه‌های زندگی تان را کاهش دهید**. به عقیده‌ی من حداقل ۲۰ درصد از هزینه‌های هر فرد یا خانواده‌ای بیهوده و اضافی است و برای برخی بسیار بیش از این مقدار می‌باشد! برخی هزینه‌ها را می‌توانید کاملاً حذف کنید و برخی را کاهش دهید.

**چند نمونه از هزینه‌های اضافی:** هزینه‌ی فست‌فود، استفاده از غذاهای حاضری، کرایه‌ی آژانس، عطر و ادکلن گران قیمت، لباس‌های مارک‌دار، استفاده از برندهای گران قیمت، خرید چیپس و پفک و تنقلات فراوان، بنزین زیاد برای اتومبیل، لوازم لوکس برای منزل مثل مبلمان و بوفه و لوستر، برگزاری مهمانی‌های بیش از اندازه، خرید کادوهای گران قیمت و...

## بهترین روش برای کاهش هزینه‌ها:

۱. «تمام هزینه‌ها و مخارجتان را در دفتری یادداشت کنید.»
۲. «همیشه لیستی برای خرید آماده کنید و فقط از روی لیست خرید کنید.»
۳. «از فروشگاه‌های ارزان فروش خرید کنید و سعی کنید خریدهایتان را در حراجی‌ها و تخفیف‌ها انجام دهید.»

## حداکثر کردن پس‌انداز و سرمایه‌گذاری

اگر دو مورد قبلی را به خوبی انجام دهید، یعنی «درآمدتان را افزایش دهید» و «هزینه‌هایتان را کاهش دهید» مبلغ قابل توجهی از درآمدتان برایتان باقی خواهد ماند که باید آن را **پس‌انداز** کنید. اشتباه اغلب افراد آن است که ابتدا هزینه‌ها را انجام می‌دهند و سپس اگر پولی اضافه آمد، آن را پس‌انداز می‌کنند!

## بهترین روش برای پس‌انداز:

«به محض اینکه درآمدتان را به دست آوردید (حقوقتان را گرفتید، فروشتان را انجام دادید، کمیسیون خود را دریافت کردید یا ...)، ابتدا پس‌انداز موردنظرتان را کنار بگذارید، سپس باقی آن را به هزینه‌ها اختصاص دهید.»

توصیه می‌کنم حتی در بدترین شرایط حداقل ۱۰ درصد از درآمدها را پس‌انداز کنید و هرگز دست به پس‌اندازتان نزنید. برای پس‌انداز می‌توانید حساب سپرده‌ای در بانک افتتاح کنید و سودی هم بابت آن دریافت کنید. نکته‌ی مهم آن است که پس‌انداز تنها کافی و چاره‌ساز نیست، بلکه شما باید با مبالغی که پس‌انداز می‌کنید، اقدام به **سرمایه‌گذاری** کنید، اما این کار را با ناآگاهی و با توجه به توصیه‌ی عموم مردم نکنید! زمان بگذارید و هزینه کنید تا روش‌های سرمایه‌گذاری را یاد بگیرید. با مبلغ کم شروع کنید و کسب علم و تجربه کنید تا از عهده‌ی این کار به‌خوبی برآیید.

**بازارهای مهم سرمایه‌گذاری:** کسب‌وکار شخصی، املاک و مستغلات، طلا و سکه، ارز، بورس و سهام، فارکس، سپرده بانکی و...

### پُرسودترین سرمایه‌گذاری:

توصیه‌ی اکید می‌کنم که حتماً روی یادگیری خودتان سرمایه‌گذاری ویژه‌ای کنید و حتی در بدترین شرایط **حداقل ۵ درصد** از درآمدها را بابت **آموزش و یادگیری** مهارت‌های مهم و کاربردی در زندگی‌تان و درزمینه‌ی کاری‌تان اختصاص دهید، زیرا سرمایه‌گذاری آموزشی باارزش‌ترین و بهترین سرمایه‌گذاری است و می‌تواند تا **چندین هزار درصد** بازگشت سرمایه داشته باشد!

### محافظت از خود در برابر حوادث غیرمترقبه

حادثه خبر نمی‌کند! زندگی ما یکنواخت نیست و به‌گونه‌ای است که گاهی در شرایط ویژه‌ای قرار می‌گیریم. البته منظور از حادثه، تصادف یا صرفاً چیز خطرناکی نیست. حوادث غیرمترقبه می‌تواند چیزهایی مانند پول رهن خانه، بازپرداخت یک وام بزرگ، تولد فرزند، مخارج ازدواج فرزندان، مخارج درمان بیماری، پوشش هزینه‌های یک تصادف، هزینه‌ی تعمیرات منزل، هزینه‌ی تعمیر اساسی اتومبیل و... باشد.

علاوه بر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری همیشه مقداری پول نقد کنار بگذارید تا در صورت بروز یک **حادثه‌ی غیرقابل پیش‌بینی** بتوانید از عهده‌ی تأمین مخارج آن برآیید و نیازی نداشته باشید تا پول قرض کنید یا وام بگیرید و...! با این کار نگرانی را تا حد زیادی از خودتان دور می‌کنید.



به شما قول می‌دهم که اگر این چهار هدف مهم مالی را به‌طور جدی و مداوم پیگیری کنید، در درازمدت تأثیر بسیار چشمگیری بر وضعیت مالی شما خواهد گذاشت و زندگی‌تان را کاملاً بهبود خواهد بخشید تا هرچه بیشتر به استقلال مالی نزدیک شده و ثروتمند شوید.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: ثروتمندی

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
 برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
 برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

## اصل رضایت مشتری

مقالات کسب و کار | بازاریابی و فروش

مقاله شماره ۳



اصل شماره یک رضایت مشتری در هر کسب و کاری این جمله است که «همیشه حق با مشتری است!» هر شرکت، سازمان و فروشگاهی که این اصل را رعایت نکند، محکوم به نابودی خواهد بود، زیرا بازار بر پایه‌ی مشتری شکل می‌گیرد.

هرگز در گذشته مشتری تا این حد اطلاعات و قدرت نداشته است! هر شرکت بزرگ یا کوچکی باید همیشه تلاش کند تا نسبت به رقبای خود، محصولات و خدمات بهتر، سریع‌تر و ارزان‌تری به مشتری‌ها بدهد تا آن‌ها را راضی کند.

### نتایج حاصل از اصل رضایت مشتری

#### ۱. نتیجه اول اصل رضایت مشتری

«هرگاه فکر می‌کنید حق با مشتری نیست، به این اصل رجوع کنید!»

بهترین شرکت‌های جهان همیشه بر مبنای این اصل عمل می‌کنند. آن‌ها در مورد ارائه‌ی خدمات به مشتری دقت و وسواس خاصی نشان می‌دهند و همیشه در جستجوی راه‌ها و روش‌هایی هستند که بیشتر از رقبا و حتی بهتر از خودشان در گذشته، مشتری را راضی نگه دارند.

پُردرآمدترین شرکت‌ها آن‌هایی است که به مشتری‌ها بیشترین توجه را می‌کنند و همه‌چیز را در گروی رضایت مشتری می‌دانند.

## ۲. نتیجه دوم اصل رضایت مشتری

«رضایت مشتری نتیجه‌ی روابط اشخاص با یکدیگر است.»

شما نمی‌توانید مردم را فقط با محصولات و خدمات خود ارضا کنید. آن‌ها احساسات دارند و از طریق داشتن روابط متقابل با دیگران ارضا می‌شوند.

طبق تحقیقاتی در دانشگاه هاروارد، ۶۸ درصد مشتریان ناراضی به این علت شرکت تأمین‌کننده‌ی خود را تغییر می‌دهند که با بی‌تفاوتی یک یا چند نفر از کارکنان آن شرکت روبرو می‌شوند! به همین دلیل، بیشتر کسب‌وکارهای موفق همه‌ی کارکنان خود را موظف به بهترین رفتار با مشتری می‌کنند تا مشتری راضی باشد.

## ۳. نتیجه سوم اصل رضایت مشتری

«بهترین شرکت‌ها همیشه بهترین افراد را استخدام می‌کنند.»

شرکت‌های بزرگ جهان این موضوع را به‌خوبی می‌دانند که کارکنان علت اصلی موفقیت هستند و به همین دلیل، زمان زیادی را صرف استخدام بهترین افراد می‌کنند و دقت زیادی در این مورد به خرج می‌دهند.

استخدام هر فرد نامناسبی ممکن است لطمه و زیان سنگینی برای کسب‌وکار به بار آورد، زیرا چنین فردی معمولاً باعث نارضایتی مشتری خواهد شد.

#### ۴. نتیجه چهارم اصل رضایت مشتری

«مسئولیت اصلی مدیریت این است که با به دست آوردن رضایت مشتری، حداکثر سرمایه‌ی مصرفی روی نیروی انسانی را برگرداند.»

شما هر کاری را به دو شکل می‌توانید انجام دهید: یکی اینکه خودتان آن را انجام دهید و دیگر اینکه آن کار را به شخص دیگری واگذار کنید. وظیفه‌ی اصلی مدیر این است کارها را واگذار کند تا دیگران آن را انجام دهند، نه اینکه خود مسئولیت‌ها همه‌ی کارها را به عهده بگیرد. اگر واگذاری کارها را به‌درستی انجام دهید، می‌توانید رضایت کارکنان و در نتیجه رضایت مشتریان را نیز به دست آورید.

**نکته مهم:** رفتار کارکنان شرکت با مشتری، مانند رفتار مدیریت آن شرکت با کارکنانش است!

#### چهار سطح رضایت مشتری:

برای رضایت مشتری چهار سطح وجود دارد که در هر شرکت و کسب‌وکار کوچک یا بزرگی قابل استفاده می‌باشد. همیشه تلاش کنید که سطح خود را ارتقا دهید تا به بالاترین سطح برسید!

#### ۱. سطح اول رضایت مشتری

در این سطح به تأمین نیازهای اولیه مشتری بپردازید! این نیازها را شناسایی کنید و به دنبال روش‌هایی باشید که آن‌ها را بهتر تأمین کنید. این حداقل کاری است که برای بقای کسب‌وکار خود انجام می‌دهید.

#### ۲. سطح دوم رضایت مشتری

در این سطح فراتر از حد نیازهای اساسی مشتری بروید! بررسی کنید که نسبت به رقبایان چه خدمات اضافه‌ای می‌توانید به مشتری ارائه کنید؟

#### ۳. سطح سوم رضایت مشتری

در این سطح مشتری را شگفت زده و غافلگیر کنید! چه کاری می‌توانید انجام دهید که فراتر از انتظارات مشتری باشد و باعث شگفتی و خوشحالی او بشود؟

#### ۴. سطح چهارم رضایت مشتری

در این سطح مشتری را کاملاً مات و مبهوت کنید! این بالاترین سطح است که فقط شرکت‌های بسیار موفق به آن دست پیدا می‌کنند. در این قسمت شما باید کارهایی انجام دهید که بسیار فراتر از انتظارات مشتری است و اصلاً به ذهنش خطور نمی‌کند.

این موضوع باعث می‌شود او همیشه مشتری شما باقی بماند، بارها و بارها از شما خرید کند و شما را به همهی دوستان و آشنایان خود نیز معرفی کند. اگر بتوانید کارهای خارق‌العاده‌ای انجام دهید که هیچ‌کدام از رقبا انجام نمی‌دهند، می‌توانید جزء ۱ درصد برتر در زمینه‌ی خود باشید و بیشترین مشتری‌ها را داشته باشید!

شرکت‌های بسیار موفق و میلیاردی کشور و میلیون دلاری جهان که همگی در ابتدا شرکت‌های بسیار کوچکی بوده‌اند، با هدف جلب نهایت رضایت مشتری به جایگاه کنونی خود رسیده‌اند و اکنون با فعالیت در این سطح، بیشترین رضایت مشتری و در پی آن، بیشترین درآمد را نیز نصیب خود می‌کنند!

**نکته بسیار مهم:** میزان رضایت مشتری = میزان درآمد کسب‌وکار

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: کسب‌وکار | بازاریابی و فروش

• منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!



## ۴ تکنیک مدیریت زمان

مقالات موفقیت

مقاله شماره ۴



زمان یکی از دو مورد مهم‌ترین دارایی‌های ما و منبعی غیرقابل جایگزین برای موفقیت است. همه‌ی افراد موفق زمانشان را به‌خوبی مدیریت می‌کنند. برای مدیریت زمان عالی تکنیک‌های زیادی وجود دارد که به چند مورد اساسی آن اشاره می‌کنیم.

### ۱. تک‌کاری

بیشتر مردم هر کاری را کامل انجام نمی‌دهند، حتی شاید تا ۹۵ درصد آن را انجام دهند، اما آن را تکمیل نمی‌کنند. کار را رها می‌کنند و بعداً دوباره به سراغ آن می‌آیند و بنابراین هر کار را چندین بار انجام می‌دهند. این عمل باعث اتلاف شدید زمان و انرژی می‌شود و اغلب باعث می‌شود که شخص از انجام یک کار مهم خسته شود و آن را کنار بگذارد!

تک‌کاری یعنی وقتی کاری را شروع می‌کنید، تا اتمام ۱۰۰ درصد آن، به آن کار ادامه دهید و تا زمانی که آن را تکمیل نکرده‌اید، دست از کار نکشید. این رفتار باعث می‌شود که از عهده‌ی انجام کارهای مهم برآید و در زمان و انرژی خود صرفه‌جویی کنید.

طبق تحقیقات، هر بار که کاری را رها می کنید و سراغ کار دیگری می روید، حرکت و ریتم کار را از دست می دهید و مسیر خود را گم می کنید! وقتی شما دوباره کاری می کنید، مجبور می شوید کاری را که قبلاً انجام داده اید، مرور کنید تا ببینید کار را در چه مرحله ای رها کرده اید و سپس دوباره شروع کنید.

**دوباره کاری** در مقایسه با تک کاری، تا ۵ برابر زمان بیشتری را برای انجام یک کار از شما می گیرد! یعنی اگر شما کارهای مهم را از ابتدا شروع کنید و تا پایان ادامه دهید، می توانید تا ۸۰ درصد در زمانتان صرفه جویی کنید.

## ۲. پرهیز از چندکاری

چندکاری یعنی انجام چندین کار مختلف به صورت همزمان. بعضی از افراد فکر می کنند توانایی انجام چند کار همزمان را دارند و اگر چندکاری کنند، کارها را سریع تر انجام خواهند داد. مثلاً بعضی منشی ها چندکاری می کنند؛ آن ها همزمان با تلفن صحبت می کنند، تایپ می کنند، ارباب رجوع را راهنمایی می کنند، مطلبی یادداشت می کنند و...

طبق تحقیقات و مطالعات، چندکاری باعث کاهش شدید دقت، سرعت و بازده، افزایش اشتباه و اتلاف انرژی و زمان می شود. مغز ما طوری است که در زمان واحد فقط می تواند روی یک کار تمرکز کند و آن را به خوبی انجام دهد. حتی اگر کار جسمی انجام دهید و فکرتان جای دیگری باشد، تمرکزتان را از دست می دهید و نمی توانید کار را درست و سریع انجام دهید. پس هیچ گاه به چندکاری نپردازید!

## ۳. تقسیم کردن

در انجام کارهای بزرگ، بهتر است ابتدا آن کار را به بخش های کوچکی تقسیم کنید. فیل را چگونه می خورند؟! پاسخ، لقمه لقمه است! اگر کار خود را به «لقمه های کوچک» تقسیم کنید، درنهایت می توانید هر کار بزرگ و مهمی را به پایان برسانید.

## ۴. حس فوریت

بیشتر افراد موفق دارای **حس فوریت** هستند. آن‌ها برای انجام هر کاری -مخصوصاً در مسائل مربوط به کسب و کار- کار را به سرعت انجام می‌دهند. سریع بودن به معنای عجله داشتن نیست، بلکه یعنی **کار را بدون هیچ‌گونه اتلاف وقت، با دقت کافی و در زمان کوتاه‌تری انجام دادن**. فقط ۲ درصد افراد کارها را به سرعت شروع می‌کنند و انجام می‌دهند.

ابتدا کار بزرگ خود را روی کاغذ به چندین بخش کوچک تقسیم کنید. حالا شروع کنید کار «شماره یک» را انجام دهید. پس از اتمام آن، دومین کار کوچک را نیز انجام دهید و این روند را تا پایان ادامه دهید. با هر قدم جدید، کارها به نظرتان ساده‌تر خواهند شد و این فرآیند ترس شما را از انجام کارهای بزرگ خواهد گرفت. هنری فورد: «اگر هر هدف بزرگی را به بخش‌های کوچک تقسیم کنید، قابل دستیابی خواهد بود.»

در قرن بیست و یکم، «**سرعت**» یکی از اصول مهم موفقیت است. اگر به موفق‌ترین افراد و شرکت‌ها توجه کنید، می‌بینید که آن‌ها بسیار سریع هستند. هر کسب‌وکاری که در مقایسه با رقبای خود، وقت کمتری را از مشتری بگیرد، درآمد بیشتری خواهد داشت. به دلیل اهمیت فراوان سرعت است که کلاس‌های تایپ ده انگشتی و تندخوانی و... برگزار می‌شود.

اگر همیشه مهم‌ترین کارها را به سرعت آغاز کنید و سریع و درست انجام دهید، فرصت‌های بی‌نظیری کسب خواهید کرد که به موفقیت شما کمک فوق‌العاده‌ای می‌کند.

## راز پیشرفت کارمندان

در تحقیقی در آمریکا از ۳۰۰ مدیر ارشد اجرایی پرسیدند که کارمندان باید چه کار کنند تا در سریع‌ترین مسیر پیشرفت و موفقیت در کارشان قرار گیرند؟ ۸۵ درصد از مدیران پاسخ یکسانی داشتند. از نظر آن‌ها دو ویژگی زیر برای پیشرفت کارمندان مهم‌ترین هستند:

۱. توانایی تعیین اولویت‌ها
۲. توانایی آغاز کردن مهم‌ترین کار و انجام سریع و درست آن

- 
- نویسنده: فردین محمدی
  - موضوع: موفقیت
  - منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

---

## شگفتی‌های مغز انسان

مقالات ذهن و حافظه

مقاله شماره ۵



www.MovafaghYar.com

تمام دانشمندان جهان معتقدند که بزرگ‌ترین و خارق‌العاده‌ترین آفریده‌ی خداوند و مهم‌ترین و پیچیده‌ترین مخلوق در تمام هستی «مغز انسان» است که انسان به علت وجود قدرت بی‌نظیر آن، بر تمام موجودات جهان برتری پیدا کرده است.

### اهمیت مغز

**مغز** فرماندهی بدن است و کارش کنترل تمام اندام‌ها و حفظ زندگی انسان است. در مورد اهمیت مغز همین بس که انسان بدون وجود هر عضوی از بدنش تقریباً می‌تواند به زندگی خود ادامه دهد، مثلاً بدون چشم، گوش، دست، پا و... همچنین برای بسیاری از اندام‌ها و حتی اعضای مهمی مثل قلب نیز می‌توان از علم پزشکی بهره برده و از اعضای پیوندی یا مصنوعی استفاده کرد؛ اما بدون مغز حتی یک لحظه هم نمی‌توان زنده ماند و مغز پیوندی یا مصنوعی نیز وجود ندارد!

دانشمندان با وجود پیشرفت‌های علمی فراوان هنوز نتوانسته‌اند حتی قسمت بسیار کوچکی از مغز انسان را بسازند، زیرا توانایی خلق این مغز شگفت‌انگیز فقط در علم بیکران و قدرت نامحدود خداوند قرار دارد.



## ویژگی های مغز

برخی از ویژگی های مغز:

- مغز شامل حدود ۱۰۰ میلیارد عصب است.
- هر نورون دارای چندین هزار اتصال با نورون های دیگر است. تعداد اتصالات یک مغز بیش از تعداد تمام ستارگان کیهان است. برای درک بزرگی این مقدار، عدد ۱ را بنویسید و هشت صفحه ی کامل در جلوی آن ۰ قرار دهید!
- وزن مغز به اندازه ی ۲ درصد وزن کل بدن و حدود ۱۵۰۰ گرم است.
- مغز تقریباً ۲۰ تا ۳۰ درصد انرژی بدن را مصرف می کند و حدود یک سوم مواد غذایی ورودی به بدن، صرف تغذیه ی مغز می شود.
- مغز ۲۵ درصد اکسیژن دریافتی بدن را مصرف می کند.

## استفاده از مغز برای موفقیت

مهم ترین دارایی هر انسانی دو چیز است: «مغز» و «زمان» که اگر بتواند از آن ها به خوبی استفاده کند، قادر است به هر هدف بزرگی برسد و سعادتمند شود. دنیای درون انسان حتی بزرگ تر از دنیای بیرون است و نیاز به شناخت دارد.

کامپیوتر را از روی مغز انسان ساخته اند و نحوه ی کارکرد و محاسبات کامپیوترها شبیه به مغز انسان، اما در ابعاد بسیار کوچک تر است. مغز انسان بسیار قوی تر و سریع تر از بزرگ ترین ابررایانه های جهان است.

**علت اصلی موفقیت افراد بسیار موفق و ثروتمند آن است که آن ها از مغز شان به خوبی استفاده می کنند.** امروز انسان ها تنها به دلیل کار زیاد موفق نمی شوند، بلکه در کنار تلاش زیاد، استفاده ی بهتر از قدرت و ظرفیت مغز باعث موفقیت می شود. تنها تفاوت افراد موفق و ثروتمند با سایر مردم در **استفاده از مغز** است.

**نکته مهم:** کارایی مغز بسیار شبیه به عضله است! هرچقدر بیشتر با آن کار کنیم، قوی تر می شود و اگر از آن کار نکشیم، ضعیف می شود.

### تقسیم‌بندی اول مغز

در یک تقسیم‌بندی اگر یک خط عمودی در مغز ترسیم کنیم، مغز به دو نیم‌کره تقسیم می‌شود که هر بخش مسئول عملکرد خاصی است.

### نیم‌کره چپ

نیم‌کره چپ مغز بخش «استدلال و منطق» و مسئول وظایف ترتیبی، منظم و تحلیلی است. این بخش محاسبات، مقایسه‌ها، تحلیل‌ها و... را انجام می‌دهد و با موارد شفاهی، عددی و علمی سروکار دارد. اطلاعات را به صورت مرحله‌به‌مرحله پردازش می‌کند و به جزئیات می‌پردازد.

### نیم‌کره راست

نیم‌کره راست مغز بخش «تخیل» است و مسئول احساس، خلاقیت، حل مسئله، تصمیم‌گیری، هنر و موسیقی است. این بخش تجسم‌ها، تخیلات، احساسات و... را انجام می‌دهد و با ایده‌ها و تصورات کار می‌کند. اطلاعات را به صورت لحظه‌ای پردازش می‌کند و به کلیات می‌پردازد.

### تقسیم‌بندی دوم مغز

در تقسیم‌بندی دیگری اگر یک خط افقی در مغز ترسیم کنیم، مغز به دو بخش تقسیم می‌شود که هر بخش مسئول عملکرد خاصی است.

### ضمیر خودآگاه

قسمت بالایی مغز ذهن یا ضمیر خودآگاه است و مسئول «اعمال ارادی» است. هر کاری که ما به صورت ارادی و با اختیار خود انجام می‌دهیم، توسط این بخش کنترل می‌شود؛ مثل حرف زدن، غذا خوردن، راه رفتن و...

## ضمیمه ناخودآگاه

قسمت پایینی مغز ذهن یا ضمیر ناخودآگاه است و مسئول «اعمال غیرارادی» است. هر کاری که در ما به صورت غیرارادی و ناخودآگاه انجام می شود، توسط این بخش کنترل می شود؛ مثل تنفس، ضربان قلب، گوارش و...

**نکته:** علاوه بر دستورالعمل های اندام های بدن، هر عملی که بارها تکرار شود و به صورت عادت درآید، توسط ضمیر ناخودآگاه کنترل می شود؛ مثل رانندگی، تایپ کردن و...

## تفاوت ضمیر خودآگاه و ناخودآگاه

مهم ترین تفاوت های بین ذهن خودآگاه و ضمیر ناخودآگاه:

۱. ذهن خودآگاه فقط در بیداری و هوشیاری کار می کند (در خواب و در بی هوشی کار نمی کند)؛ اما ضمیر ناخودآگاه از دوران جنینی و قبل از تولد تا پایان مرگ و در هر شرایط بی وقفه کار می کند.
۲. ذهن خودآگاه فقط ورودی های منطقی را می پذیرد؛ اما ضمیر ناخودآگاه تمام ورودی ها (منطقی یا غیرمنطقی، واقعی یا خیالی، راست یا دروغ، شوخی یا جدی و...) را می پذیرد.
۳. ذهن خودآگاه هر ورودی را فقط یک بار قبول می کند؛ اما ضمیر ناخودآگاه هر ورودی را نامحدود قبول می کند.
۴. ذهن خودآگاه هر ورودی را به اندازه ی خود قبول می کند؛ اما ضمیر ناخودآگاه هر ورودی را با تکرار، بزرگ و بزرگ تر می کند.
۵. ذهن خودآگاه فقط در درون انسان است؛ اما ضمیر ناخودآگاه با تمام هستی ارتباط دارد.

## کلید موفقیت و خوشبختی

ذهن ناخودآگاه بی نهایت قدرتمند است. هر پیامی را که به آن بدهید، حتماً آن را به واقعیت تبدیل می کند! کلید استفاده از مغز برای دستیابی به اهداف و رسیدن به موفقیت و خوشبختی، استفاده ی درست از ضمیر ناخودآگاه است.

ضمیر ناخودآگاه هر انسانی دارای برنامه‌ریزی است که از پیام‌های ورودی درونی و بیرونی ایجاد شده و می‌شود. اگر این برنامه‌ریزی درست است، می‌توانید آن را بهبود ببخشید تا به موفقیت‌های بیشتری برسید و اگر نادرست است، باید آن را مجدداً برنامه‌ریزی کنید تا در مسیر درست قرار گرفته و به موفقیت برسید.

**نکته مهم:** استفاده‌ی درست از ضمیر ناخودآگاه ما را به اوج خوشبختی و استفاده‌ی نادرست از آن ما را به قعر بدبختی می‌رساند.

---

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: ذهن و حافظه

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
 برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
 برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

---

## اندیشیدن دوبعدی برای ثروتمند شدن

مقالات ثروتمندی

مقاله شماره ۶



در بین تمام انسان‌ها دو نوع نحوه‌ی اندیشیدن و ذهنیت متضاد وجود دارد. اندیشیدن دوبعدی و ذهنیت وفور و فراوانی که مختص افراد موفق و ثروتمند است و اندیشیدن تک‌بعدی و ذهنیت فقر و کمبود که متعلق به بیشتر انسان‌ها است.

### اندیشیدن دوبعدی

ثروتمندان و افراد موفق به صورت «دوبعدی» فکر می‌کنند و «ذهنیت وفور و فراوانی» دارند. آن‌ها معتقدند که تمام افراد جهان می‌توانند موفق، ثروتمند و خوشبخت باشند. آن‌ها باور دارند که از هر نعمتی به مقدار فراوان برای همه‌ی انسان‌ها وجود دارد.

**نکته:** برای ثروتمند شدن باید این‌گونه بیندیشید و این ذهنیت را داشته باشید.

### اندیشیدن تک‌بعدی

بیشتر انسان‌ها و به خصوص اکثر افراد ناموفق و بی‌پول به صورت «تک‌بعدی» فکر می‌کنند و «ذهنیت فقر و

**کمبود و محدودیت** دارند. این اندیشه و ذهنیت بیان می کند که همه چیز کم و محدود است. این افراد تصور می کنند برای اینکه یک نفر ثروتمند شود، ده ها انسان دیگر نباید به پول برسند تا آن شخص بتواند پول آن ها را به چنگ آورد و به ثروت برسد.

**نکته:** این تفکر و ذهنیت انسان را به فقر و بدبختی می رساند.

### ذهنیت های متضاد و مسیر های متفاوت

دو ذهنیت بالا متضاد هستند و دو مسیر کاملاً متفاوت را ایجاد می کنند. واقعیت این است که برای پولدار شدن نیازی نیست که شخص حق دیگران را بخورد و به حقوق آن ها تجاوز کند، بلکه پول به اندازه ی کافی برای همه موجود است و هر کسی می تواند سهم فراوانی از ثروت جهان داشته باشد.

- آیا می توان هم در این دنیا خوشبخت بود و هم در آخرت سعادتمند شد؟
- آیا می توان هم پول زیادی داشت و هم انسان خوبی بود؟
- آیا می توان هم شغل مورد علاقه را داشت و هم درآمد بالا کسب نمود؟
- آیا می توان هم کار کرد و هم به تفریح و لذت پرداخت؟
- و ...

جواب تمام این سؤالات مثبت است. بله، می توان هر دو مورد را داشت. این نوع تفکر همان اندیشیدن دوبعدی است. افراد موفق و ثروتمند این گونه فکر می کنند. آن ها معتقدند که می توانند همه چیز را باهم داشته باشند. انسان های بسیار موفق حتی باوجود مشکلات معمولاً معنویت، مادیات، سلامتی، روابط قوی، خانواده ی خوب، کار عالی، درآمد بالا و... را در کنار هم دارند و واقعاً خوشبخت هستند.

بیشتر افراد جهان که جزء افراد ناموفق و بی پول هستند، دقیقاً در جهت مخالف قرار دارند. آن ها تک بُعدی فکر می کنند و همیشه در حال انتخاب یک مورد هستند، زیرا آن ها معتقدند که نمی توانند همه چیز را باهم داشته باشند.



## تفکر برنده-برنده

ثروتمندان «بُرد-بُرد» یا «برنده-برنده» فکر می کنند؛ یعنی معتقدند که هم خودشان می توانند برنده شوند و هم دیگران را برنده کنند. این کاری است که اغلب کارآفرینان انجام می دهند. آن ها با ارائه ی یک کالا یا خدمت، نیاز مردم را حل می کنند و خودشان هم به پول خوبی می رسند.

زندگی مثل مسابقات ورزشی نیست که فقط یک نفر برنده شود و دیگران ببازند، بلکه همه می توانند برنده شوند. افراد ضعیف گمان می کنند که قربانی افراد قوی تر هستند. اگر تفکر تان همیشه برنده-برنده باشد، می توانید به ثروت برسید.

بیشتر افراد بی پول همیشه حداکثر فقط یک طرف را برنده می دانند. آن ها «برنده-بازنده» یا «بازنده-برنده» یا بدتر از آن «بازنده-بازنده» فکر می کنند.

- **تفکر برنده-بازنده:** من باید ببرم و نفر مقابلم یا دیگران باید ببازند.
- **تفکر بازنده-برنده:** من می بازم تا نفر مقابلم یا دیگران ببرند.
- **تفکر بازنده-بازنده:** هر دو طرف (هم من و هم نفر مقابلم یا دیگران) می بازند.

## پول در مقابل یا در کنار خوشبختی!؟

بیشتر انسان ها همیشه در حال معامله کردن (از نوع بد) در زندگی هستند. به اعتقاد این افراد بین پول و سایر جنبه های زندگی فقط یک مورد را می توان انتخاب کرد؛ یعنی یک نفر باید یا فرد پولدار و انسان بدی باشد یا در مقابل آن، فرد بی پول و انسان خوبی باشد.

این مقایسه کاملاً غلط و غیرمنطقی است. آیا می توانید جواب بدهید که بین شب و روز، دست و پا، مرد و زن کدام یک بهتر و مهم تر است؟! در واقع هر کدام از این موارد مکمل همدیگرند و هر یک بدون وجود دیگری ناقص است.

اعتقاد به اینکه «پول خوشبختی نمی آورد!» غلط و خنده آور است و این جمله را فقط افراد بی پول می توانند بگویند! خوشبختی قسمت های مختلفی دارد، مثل سلامتی، خانواده ی خوب، شادی، فکر مثبت، کار عالی، موفقیت در

زمینه‌های مختلف، استقلال مالی و ثروت و... . باوجود پول می‌توان بسیار خوشبخت‌تر بود و زندگی بهتری داشت. برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی باید تعادل را در زندگی رعایت نمود.

**نکته:** پول و خوشبختی در مقابل همدیگر قرار ندارند، بلکه در کنار هم هستند.

این تفکر غلط که «پول مخالف خوشبختی است» ریشه در دوران کودکی، نوع تربیت، محیط، تأثیر حرف‌های دیگران و... دارد که ذهن شخص را اشتباه برنامه‌ریزی می‌کند و او باوجود اینکه ظاهراً به دنبال پول است، اما در باطن و ناخودآگاه از پول فرار می‌کند، زیرا گمان می‌کند که پول او را به بدبختی می‌کشد.

**نکته بسیار مهم:** تا زمانی که تفکر، اعتقاد، باور و احساسات این باشد که پول چیز بدی است و مانع خوشبختی است، هرگز نمی‌توانید ثروتمند شوید و همیشه پول از شما فرار می‌کند!

برای اینکه به ثروت برسید، مهم‌تر از هر کاری باید آن قدر روی افکار و اعمالتان کار کنید که تفکرتان دقیقاً مثل ثروتمندان و افراد موفق شود.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: ثروتمندی

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، **اینجا کلیک کنید!**

برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!

برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

## ارتباط مؤثر

مقالات روابط و خانواده

مقاله شماره ۷



برقراری ارتباط با دیگران یک امر بسیار عادی است که برای هرکسی در طول روز بارها اتفاق می‌افتد. برای رسیدن به موفقیت و کسب لذت و رضایت از روابط خود، باید از مهارت‌های ارتباط مؤثر استفاده کنید و از ارتباطات معمول فراتر روید.

### ارتباط مؤثر چیست؟

«ارتباط مؤثر» رابطه‌ای کلامی و غیرکلامی است که بین دو یا چند نفر برقرار می‌شود و در طی آن افراد می‌توانند نظرات، خواسته‌ها و احساسات خود را بروز دهند و به‌نوعی احساس رضایت دست یابند.

مهارت‌های ارتباطی شامل مواردی از جمله «گوش دادن خوب»، «بیان مؤثر» و «زبان بدن» است.

### گوش دادن خوب

«گوش دادن» یکی از اجزای اساسی در هر رابطه‌ای است و اهمیت زیادی در برقراری ارتباط مؤثر دارد. برای اینکه گوینده‌ی خوبی باشید و برای پاسخگویی مناسب به دیگران، ابتدا باید بتوانید به‌درستی متوجه منظور آن‌ها

شوید و پیام آن‌ها را به خوبی درک کنید که این کار از طریق گوش دادن حاصل می‌شود. برای گوش دادن خوب به حرف‌های دیگران باید واقعاً به این کار تمایل داشته باشید.

## موانع گوش دادن

عواملی وجود دارد که مانع از گوش دادن است. از جمله‌ی این موانع می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

### ۱. فکر کردن به صحبت خود

افراد زیادی زمانی که شخص مقابلشان صحبت می‌کند، تنها به این موضوع فکر می‌کنند که خودشان می‌خواهند چه حرف‌هایی بزنند! آن‌ها به جای گوش دادن به طرف مقابل، فقط تمرین می‌کنند و صحبت خودشان را آماده می‌کنند.

بهتر است در ارتباطاتن ابتدا به صحبت دیگران با دقت گوش دهید و کاملاً متوجه پیام آن‌ها شوید، سپس خودتان را آماده‌ی صحبت کردن کنید.

### ۲. مقایسه

یکی دیگر از موانعی که باعث پرت شدن حواس در گوش دادن می‌شود، مقایسه کردن است. برخی افراد زمانی که در نقش شنونده هستند، مدام خودشان را با فرد گوینده مقایسه می‌کنند و دنبال آن هستند که بفهمند آیا خودشان باهوش‌تر هستند یا فرد مقابل؟!

این مورد علاوه بر اینکه موجب گوش ندادن درست می‌شود، پیامد دیگری هم دارد. اگر هم صحبتتان متوجه این موضوع شود که شما خود را از او برتر می‌دانید، در بیشتر اوقات رابطه را قطع خواهد نمود. بنابراین در هنگام گوش دادن به مقایسه نپردازید و دیگران را همان‌گونه که هستند، بپذیرید.

### ۳. قضاوت کردن

بسیاری از افراد در صحبت‌های خود (هم به‌عنوان گوینده و هم به‌عنوان شنونده) به قضاوت می‌پردازند. اگر زمانی که شخصی صحبت می‌کند، مخاطب به قضاوت درباره‌ی حرف‌های گوینده و یا قضاوت نسبت به خود او بپردازد، نمی‌تواند به حرف‌های او گوش بدهد و به پیامش توجه کند.

اگر شخصی درباره‌ی کسی قضاوت کند و او را فردی نادان، احمق و... فرض کند، معمولاً به حرف او توجهی نخواهد کرد و او را نادیده خواهد گرفت. پس هنگام گوش دادن به حرف‌های دیگران، درباره‌ی او یا صحبتش قضاوت نکنید.

## گوش دادن فعال

منظور از گوش دادن خوب که در بالا اشاره شد، این نیست که باید یک گوشه بنشینید و هیچ حرفی نزنید. شما باید در گوش دادن مشارکت داشته و فعال باشید.

برای گوش دادن فعال می‌توانید از روش‌های زیر استفاده کنید:

- **ارتباط چشمی:** به چشم‌های گوینده نگاه کنید.
- **تصدیق و تأیید:** گوینده را با کلماتی مثل «بله»، «درست است» و... همراهی کنید.
- **سؤال پرسیدن:** از گوینده درباره‌ی صحبتش سؤال بپرسید.
- و...

شما با گوش دادن فعال به طرف مقابل نشان می‌دهید که کاملاً به صحبت‌های او گوش می‌دهید و این باعث افزایش کیفیت رابطه می‌گردد. فقط به این نکته توجه کنید که در استفاده از هر روش زیاده‌روی نکنید.

## بیان مؤثر

مهارت مهم دیگر در برقراری ارتباط «فن بیان» است. هر ارتباطی شامل یک گیرنده و یک فرستنده است. برای انتقال و دریافت درست پیام، گیرنده باید خوب گوش دهد و فرستنده باید خوب صحبت کند. اگر بیان مؤثری داشته باشید، می‌توانید هر پیامی را به‌خوبی به مخاطب خود برسانید. افرادی که خوب صحبت می‌کنند، در بیشتر مواقع برنده هستند.

## روش‌های بیان مؤثر

برای خوب صحبت کردن و بیان مؤثر می‌توانید از روش‌های زیر استفاده کنید:

- **اعتماد به نفس:** سعی کنید هر صحبتی را با اعتماد به نفس کافی بیان کنید.
- **محکم بودن:** حرفتان را محکم و با اعتقاد بگویید و از آن مطمئن باشید.
- **پیام مستقیم:** به صورت مستقیم صحبت کنید و از کنایه استفاده نکنید.
- **پیام واضح:** حرفتان را روشن و واضح بگویید تا برداشت‌های مختلفی صورت نگیرد.
- **مطلع بودن:** سعی کنید درباره‌ی موضوعی صحبت کنید که از آن اطلاع کافی داشته باشید.
- و ...

## زبان بدن

ارتباط غیر کلامی شما با طرف مقابلتان را «زبان بدن» شما شکل می‌دهد. مخاطب شما با توجه به رفتار، حالات چهره، حرکات شما و... پیام‌هایی را به صورت خودآگاه و ناخودآگاه از طرف شما دریافت خواهد کرد که می‌تواند به نفع یا به ضرر شما تمام شود!

در روابطی که دارید، به زبان بدن خودتان و دیگران توجه کنید تا بتوانید ارتباط مؤثری برقرار نمایید. برای مثال بهتر است کمی بلند و سریع صحبت کنید تا بیان قدرتمندی داشته باشید. همچنین به فاصله‌ی ایستادن و نشستن خودتان و شخص مقابل توجه کنید و حریم صمیمانه، شخصی، اجتماعی و عمومی را رعایت نمایید تا ارتباط خوبی داشته باشید.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: روابط و خانواده

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، **اینجا کلیک کنید!**  
 برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
 برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!



## ۷ اهرم موفقیت

مقالات موفقیت

مقاله شماره ۸



یکی از مهم‌ترین روش‌های موفقیت «**اهرم‌سازی**» است. برای بیشترین بهره‌برداری از خودتان می‌توانید از اهرم‌های مهم و قدرتمندی استفاده کنید تا سریع‌تر و راحت‌تر در مسیر رسیدن به اهدافتان گام بردارید و به موفقیت برسید.

ارشمیدس، فیلسوف یونانی، زمانی گفت: «به من اهرمی بدهید که به اندازه‌ی کافی بزرگ باشد و جای مناسبی برای من در نظر بگیرید تا دنیا را جابه‌جا کنم!»

این همان روش اهرم‌سازی است که در مورد شما هم کاربرد دارد. برای رسیدن به موفقیت می‌توانید از هر نوع اهرم مناسبی استفاده کنید؛ به این صورت که از امکانات و ابزار دیگران به‌درستی استفاده کنید تا با صرف زمان کمتر، انرژی کمتر و هزینه‌ی کمتر، به موفقیت‌های بزرگ‌تر و بیشتری برسید! در این مقاله با ۷ اهرم بسیار مهم برای موفقیت آشنا خواهید شد.

## ۱. دانش دیگران

اولین نوع اهرم «دانش دیگران» است. دانش و اطلاعات جدیدی که در اختیار شما قرار می‌گیرد، می‌تواند تغییرات بزرگی در نتایج کار شما ایجاد کند؛ می‌تواند مبالغ زیادی را برای شما صرفه‌جویی کند و می‌تواند ساعت‌های فراوان و هفته‌ها و ماه‌ها از زمان کاری شما کم کند.

در قرن بیست و یکم «دانش و اطلاعات» حرف اول را می‌زند. به همین دلیل است که افراد موفق همیشه در حال مطالعه، آموزش و یادگیری هستند. شما آن قدر فرصت ندارید که به‌تنهایی بتوانید تمام دانش‌ها را کسب کنید. برای استفاده از دانش دیگران می‌توانید کتاب بخوانید، تحقیق کنید، از فیلم‌ها و فایل‌های صوتی آموزشی استفاده کنید، در همایش‌های مختلف شرکت کنید، مشاوره بگیرید و... تا با سرعت بیشتری به هدف‌های خود دست یابید.

## ۲. انرژی دیگران

دومین نوع اهرم «انرژی دیگران» است. افراد موفق همیشه در این فکرند که فعالیت‌های کم‌اهمیت‌تر را به دیگران بسپارند تا خودشان فرصت بیشتری به دست آورند تا به کارهای پراهمیت‌تر بپردازند. زمان شما محدود است، بنابراین سعی کنید از انرژی و زمان دیگران به‌خوبی استفاده کنید تا موفقیت‌های بیشتری کسب کنید. برای مثال می‌توانید برای کارهای مختلفتان کارمند استخدام کنید یا کارهای خود را برون‌سپاری کنید.

## ۳. پول دیگران

سومین نوع اهرم «پول دیگران» است. توانایی شما در قرض گرفتن و استفاده نمودن از سرمایه‌های دیگران می‌تواند به موفقیت‌های شما کمک کند. همیشه می‌توانید پولی از دیگران قرض کنید و درآمد بیشتری کسب نمایید. البته دیگران پولشان را به‌سادگی در اختیار شما قرار نخواهند داد، اما اگر شما صداقت داشته باشید، اعتماد دیگران را جلب کنید و کارت‌تان را خوب بلد باشید، می‌توانید هم برای سرمایه‌گذاران سود مناسبی ایجاد کنید و هم خودتان پول زیادی به دست آورید.

## ۴. موفقیت دیگران

چهارمین نوع اهرم «موفقیت دیگران» است. شما می‌توانید با مطالعه و تحقیق درباره‌ی موفقیت‌های دیگران، بر موفقیت‌های خودتان در زمینه‌های شخصی، کاری، مالی، خانوادگی و... بیفزایید. انسان‌های موفق اغلب برای رسیدن به موفقیت، تجربه‌های بسیاری کسب نموده‌اند. با الگوبرداری از این افراد و با مطالعه و مرور موفقیت‌ها و استفاده از تجربیات ارزشمند آن‌ها می‌توانید به‌سرعت به موفقیت برسید.

## ۵. شکست‌های دیگران

پنجمین نوع اهرم «شکست‌های دیگران» است. بنجامین فرانکلین زمانی گفت: «مرد یا می‌تواند درایت را بخرد یا آن را قرض کند. برای خرید آن باید بهایش را از ناحیه‌ی زمان و حساب شخصی خود پردازد، اما برای قرض گرفتن آن می‌تواند روی درس‌هایی که از شکست دیگران آموخته، حساب کند.» بسیاری از بزرگ‌ترین پیروزی‌های تاریخ در اثر مطالعه‌ی دقیق شکست‌های دیگران که در همان زمینه‌ی موردنظر فعالیت می‌کردند، به دست آمده است. افرادی که در نزدیکی و اطراف شما شکست خورده‌اند و افراد و شرکت‌های مشهوری که شکست‌های کوچک و بزرگ خورده‌اند را شناسایی کنید، درباره‌ی شکست‌هایشان فکر کنید، آن‌ها را تجزیه و تحلیل کنید و از آن‌ها درس بگیرید تا شما مرتکب آن اشتباهات نشوید. با این روش، راه‌هایی را که به شکست منجر می‌شوند، خواهید شناخت و می‌توانید با اطمینان بیشتری به سمت اهدافتان حرکت کنید.

## ۶. ایده‌های دیگران

ششمین نوع اهرم «ایده‌های دیگران» است. یک ایده‌ی خوب می‌تواند شما را به موفقیت بزرگی برساند. ایده‌هایی زیادی در جهان وجود دارد که کسی آن‌ها را دنبال نکرده و نتوانسته از آن‌ها استفاده کند. هر چه بیشتر بخوانید، هر چه بیشتر بیاموزید و هر چه بیشتر با دیگران گفت‌وگو کنید، احتمال بیشتری وجود دارد که صاحب ایده یا ایده‌های مهمی شوید. برخی ایده‌ها باعث می‌شوند که در حوزه‌ی فعالیت خود به موفقیت‌های بزرگ برسید و ثروتمند شوید.

## ۷. تماس‌های دیگران

هفتمین نوع اهرم «تماس‌ها و اعتبار دیگران» است. هر فردی آشنایان زیادی دارد. بسیاری از این افراد می‌توانند به شما کمک کنند تا موفق شوید. افراد زیادی وجود دارند که می‌توانند درها را به روی شما بکشایند و یا شما را به دیگران معرفی کنند. اگر توجه کنید، حتماً افرادی را خواهید یافت که می‌توانند به شما کمک کنند تا سریع‌تر به خواسته‌های خود برسید. معرفی شدن به یک شخص کلیدی، می‌تواند جهت زندگی شما را تغییر دهد! پس همیشه تلاش کنید تا با افراد لازم و مهم تماس برقرار کنید.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: موفقیت

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
 برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
 برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

## آیا خلاقیت ذاتی است؟

مقالات خلاقیت

مقاله شماره ۹



بیشتر مردم بر این باورند که خلاقیت ذاتی است. آن‌ها گمان می‌کنند که خلاقیت یک استعداد است که برخی از مردم با آن به دنیا می‌آیند و سایر افراد در تمام عمرشان هرگز نمی‌توانند به خلاقیت دست یابند و باید حسرت خلاق بودن را بخورند.

### تعریف و مفهوم خلاقیت

خلاقیت یعنی توانایی تولید ایده و راه‌حل‌های جدید، مناسب و متعدد برای حل مسائل و مشکلات.

افراد خلاق به یک راه‌حل اکتفا نمی‌کنند. حتی اگر یک راه‌حل مناسب وجود داشته باشد، بازهم به دنبال راه‌حل‌های دیگر هستند و مسائل را از جنبه‌های مختلف بررسی می‌کنند و ایده‌های متفاوتی تولید می‌کنند.

خلاقیت مختص افراد خاص نیست و همه می‌توانند این مهارت را داشته باشند. همچنین خلاقیت مختص کارها

و فعالیت‌های خاص نیست. از خلاقیت می‌توان در زندگی، کسب‌وکار، تبلیغات، حل مشکلات، کارهای هنری، مسائل علمی، مسائل سیاسی، کارهای کوچک و بزرگ و... استفاده نمود.

## تفاوت خلاقیت و نوآوری

خلاقیت به معنی تولید و پیدایش یک اندیشه و فکر جدید است، درحالی‌که نوآوری به معنی عملی ساختن آن اندیشه و فکر جدید است.

خلاقیت اشاره به قدرت ایجاد اندیشه‌های نو و توانایی ترکیب ایده‌ها در یک روش خاص دارد و نوآوری اشاره به کاربردی ساختن آن افکار و ایده‌های نو دارد. نوآوری یعنی به‌کارگیری تفکرات جدید ناشی از خلاقیت که می‌تواند به‌صورت یک کالا، خدمت و یا راه‌حل و روش جدید برای انجام کارها باشد.

## ویژگی‌های افراد خلاق

یک فرد خلاق معمولاً ویژگی‌های زیر را دارد:

۱. در بیشتر اوقات به اطراف خود توجه زیادی نموده و موضوعات جدیدی برای فکر کردن پیدا می‌کند.
۲. بسیار کنجکاو و پرسشگر است. همیشه در جستجوی موضوعات جدید و ناشناخته است و پیرامون یک موضوع یا پدیده، سؤال‌های متعددی را می‌پرسد.
۳. به هر موضوع و پدیده‌ای از جوانب و زوایای مختلف نگاه می‌کند و معمولاً به شرایط موجود رضایت نمی‌دهد.
۴. مسائل، موقعیت‌ها و چیزهایی را می‌بیند که موردتوجه قرار نگرفته یا از دید دیگران پنهان مانده و درباره‌ی آنها فکر و نظر جدیدی را ارائه می‌دهد.
۵. به دنبال بهترین راه‌حل‌ها با صرف کمترین هزینه، زمان و انرژی برای انجام کارها و حل مشکلات است.
۶. مسائل پیچیده را به مسائل ساده ترجیح می‌دهد و با علاقه‌مندی زیادی برای یافتن راه‌حل تلاش می‌کند.
۷. به تجربه اهمیت زیادی می‌دهد و به علت موفقیت‌ها و شکست‌های خود و دیگران می‌اندیشد.



## موانع خلاقیت

برای بروز خلاقیت در انسان موانع مختلفی وجود دارد که مهم ترین آن ها عبارت اند از:

- نداشتن یا کمبود اعتماد به نفس
- ترس از شکست و مورد انتقاد قرار گرفتن
- تمایل به همرنگی با جماعت و شباهت با اکثریت
- استفاده کمتر از قدرت مغز و نداشتن تمرکز ذهنی

## سیستم خلاقیت مغز

خداوند دانا مغز انسان را طوری طراحی کرده که همیشه و در همه ی کارها خلاق نباشد! اگر مغز ما همیشه خلاق بود، زندگی کاملاً غیرممکن می شد. برای مثال برای پوشیدن ۱۱ تکه لباس در صبح ۳۹،۹۱۶،۸۰۰ روش وجود داشت! اگر شما هر کدام از این روش ها را تنها در یک دقیقه امتحان کنید، باید ۷۶ سال زندگی کنید و تمام زمان بیداری تان را صرف امتحان کردن روش های مختلف برای لباس پوشیدن نمایید!

مغز ما به گونه ای طراحی شده که برای برخورد با دنیای ثابت، مدل های ثابتی را شکل می دهد. این یک مزیت بسیار بزرگ برای ذهن ما است که می توانیم از آن به بهترین شکل استفاده کنیم؛ یعنی کارهای لازم و درست برای رسیدن به موفقیت را با تکرار زیاد به صورت عادت در بیاوریم تا با صرف کمترین انرژی و زمان، آن عادت های درست و مثبت را به کار ببریم تا موفقیت بیشتری کسب کنیم.

## خلاقیت ذاتی یا اکتسابی؟

این تصور که خلاقیت ذاتی است، یک برخورد منفی و کاملاً اشتباه است. واقعیت آن است که **خلاقیت اکتسابی و قابل یادگیری است**. خلاقیت یک مهارت است که هر کسی می تواند آن را یاد بگیرد، تمرین کند و از آن استفاده نماید. خلاقیت را می توان مثل هر مهارتی، مانند رانندگی، تایپ کردن، آشپزی، نقاشی و... آموخت. واضح است که همه ی افراد نمی توانند دقیقاً به یک اندازه خلاق باشند، برخی کمتر و برخی بیشتر خلاقیت دارند.

درست مانند آن است که بعضی از مردم بهتر رانندگی می کنند؛ اما همه می توانند مهارت خلاقیت را یاد بگیرند و هرکسی با تمرین بیشتر می تواند به فرد خلاق تری تبدیل شود. برای خلاقیت روش ها و تمرین های مختلفی وجود دارد که با استفاده از آنها می توانید به فرد خلاق تبدیل شوید و از این خلاقیت در زندگی و کارتان استفاده کنید.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: خلاقیت

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
برای دانلود رایگان آموزش ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!

## شناسایی درست نیاز در کسب و کار

مقالات کسب و کار

مقاله شماره ۱۰



برای اینکه کسب و کار موفق داشته باشید که در همه‌ی شرایط بتواند سرپا بماند، باید دانش و اطلاعات خود را ارتقا دهید و همیشه به‌روز باشید. شناسایی درست نیاز در کسب و کار می‌تواند موفقیت و پیشرفت شما را تا حد زیادی تضمین کند.

### نیازهای اصلی و اساسی انسان

واقعیت این است که همیشه کالاها و خدماتی وجود دارند که پس از ورود به بازار دارای عمر کوتاهی هستند و پس از مدتی جای خود را با کالاها و خدمات جدید عوض می‌کنند. این کالاها و خدمات با توجه به شرایط موجود در زمان خود ایجاد می‌شوند و لزوماً نمی‌توانند برای همیشه به همان شکل ثابت دارای تقاضا باشند. این محصولات حتی ممکن است در دوره‌ی کوتاه عمر خود فروش زیادی ایجاد کنند و نیاز افراد زیادی را نیز برطرف نمایند. در قرن بیست و یکم سرعت تغییرات جهان و رشد دانش به‌شدت افزایش یافته است. اکنون در هر سال شغل‌های بسیار زیادی از بین می‌رود و از طرف دیگر، مشاغل فراوانی به وجود می‌آید. افرادی که همراه با تغییرات جهان، خودشان نیز تغییر می‌کنند، برندگان این بازی هستند و هیچ‌گاه از زندگی جا نمی‌مانند!

شما برای اینکه کسب‌وکاری دائمی داشته باشید، باید محصولات و خدماتی را بسازید و بفروشید که جزء نیازهای همیشگی و اساسی مردم باشد و با توجه به تغییر زمان و پیشرفت علم و تکنولوژی، بتوانید آن‌ها را با شکل جدید تقاضای مردم مطابقت دهید. اگر می‌خواهید یک کسب‌وکار همیشگی و درازمدت داشته باشید، باید نیازهای اصلی مردم را به‌درستی بشناسید و از تغییر شکل آن‌ها به‌خوبی آگاه باشید.

**نکته بسیار مهم:** نیاز مردم هیچ‌گاه از بین نمی‌رود، بلکه تنها شکل آن تغییر می‌کند.

نیازهای اصلی و اساسی انسان شامل خوراک، پوشاک، مسکن، حمل‌ونقل، ارتباطات، بهداشت و دارو، رفاه و... است. همه‌ی افراد این نیازهای مهم را دارند، اما شکل آن‌ها در طول زمان تغییر می‌کند. هر کسب‌وکاری برای رسیدن به موفقیت باید هوشمندانه عمل کند تا شکل این نیازها را به‌خوبی درک کرده و آن‌ها را تأمین نماید.

### مثال ۱: خوراک و مواد غذایی

در سالیان دور نوع خوراک و نحوه‌ی پخت و نگهداری مواد غذایی بسیار متفاوت از این زمان بود. اکنون مردم برای نگهداری مواد غذایی از یخچال و فریزر و برای پخت غذا از اجاق‌گاز استفاده می‌کنند. قبل از لوله‌کشی گاز به منازل، شرکت‌ها و مشاغلی بودند که کپسول‌های گاز را در شهرها توزیع می‌کردند، اما حالا مشاغل دیگری وجود دارند که به توزیع گاز شهری از طریق لوله‌های گاز اشتغال دارند.

امروزه بسیاری از مواد غذایی به‌صورت آماده و بسته‌بندی‌شده مثل کنسروها در اختیار مردم قرار می‌گیرد. ده‌ها هزار شغل جدید ایجاد شده تا این شکل از نیاز مردم را برطرف نماید، از جمله شرکت‌های تولیدکننده، کارکنان شرکت‌ها، بازاریاب‌ها، راننده‌ها، فروشگاه‌ها و... در این میان افراد آگاه توانستند با ایجاد کسب‌وکارهای جدید هم خودشان به ثروت خوبی دست یابند و هم تقاضای زیادی را جوابگو باشند.

## مثال ۲: حمل و نقل

قبل از اختراع اتومبیل، مردم از اسب، شتر، درشکه و... برای حمل و نقل استفاده می کردند؛ بنابراین واضح است که در آن زمان مشاغل مربوط به خدمات و نگهداری این موارد رونق خوبی داشته است. به روز نبودن و کهنه کاری اغلب افراد در این مشاغل باعث شد که بعد از اختراع اتومبیل، صدها هزار نفر در سراسر جهان بیکار شوند!

حالا با استفاده ی زیاد از اتومبیل هم شرکت های فراوانی با هزاران نفر نیروی کار در تمام جهان به ساخت اتومبیل مشغول اند و هم به مشاغلی مثل مکانیکی، صافکاری، باتری سازی و... نیاز است. در اینجا نیاز واقعی به حمل و نقل باقی مانده و تنها شکل آن تغییر کرده است.

## مثال ۳: ارتباطات

ده ها سال پیش مردم برای ارتباطات راه دور ابتدا از نامه و سپس از تلگراف استفاده می کردند. سال ها بعد تلفن اختراع شد و با ایجاد مشاغل جدید فراوان، مشاغل قدیمی زیادی را از بین برد! حالا با وجود اختراعات جدید و پیدایش تکنولوژی های پیشرفته، مردم در کنار تلفن، از لوازم ارتباطی قدرتمندی مثل تلفن همراه، اینترنت، ایمیل، رسانه های اجتماعی، اپلیکیشن های ارتباطی و... بهره می برند.

استفاده از تلفن همراه به حدی فراگیر شده که حتی کشورهای عقب مانده هم از آن استفاده می کنند و در برخی از کشورهای جهان ضریب نفوذ تلفن همراه بزرگ تر از یک است، یعنی به طور متوسط هرکس بیش از یک گوشی تلفن همراه دارد! در مورد خود تلفن همراه هم ابتدا گوشی های ساده روانه ی بازار گشت و سپس گوشی های هوشمند و با امکانات فراوان عرضه گردید.

این تغییرات بزرگ باعث به وجود آمدن میلیون ها شغل جدید گردید، اما مشاغل فراوان زیادی را نیز از بین برد! در اینجا نیز شرکت ها و افراد به روز و آگاه توانستند کسب و کار خود را باقی نگه دارند.

## ساخت کسب و کار موفق

می توان در هر زمینه ای به هزاران مثال مختلف اشاره کرد که چگونه افراد هوشمند و توانمند با ساخت کسب و کارهای جدید برای خودشان ثروت آفرینند، برای عده ای فراوانی کارآفرینی و اشتغال زایی کردند و نیاز مردم زیادی را نیز برطرف نمودند.

نیازهای انسان هرگز تمامی ندارد و از بین نمی رود. برای اینکه کسب و کار موفق (در ابعاد کوچک یا بزرگ) داشته باشید و از آن لذت ببرید، باید هدف داشته باشید، آگاه و به روز باشید، دانش و اطلاعات خود را همیشه افزایش دهید، به تغییرات علم و تکنولوژی توجه نمایید، محصولات و خدمات خود را بهبود ببخشید، شرایط زمانه را در نظر بگیرید، به شکل و نوع نیازهای مردم دقت کنید، انگیزه و پشتکار داشته باشید و تلاش کنید تا کسب و کاری عالی بسازید که همیشه در حال رشد و پیشرفت باشد.

• نویسنده: فردین محمدی

• موضوع: کسب و کار

• منبع: موفق یار ([www.MovafaghYar.com](http://www.MovafaghYar.com))

برای مشاهده این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، [اینجا کلیک کنید!](#)  
برای ترویج موفقیت در جامعه، لطفاً این فایل را با دوستانتان به اشتراک بگذارید!  
برای دانلود رایگان آموزش ها و مقالات موفقیت و ثروتمندی، عضو سایت موفق یار شوید!



## پیشنهاد ویژه: محصول

### «تفکر مالی به روش میلیاردرها»

چگونه با ایجاد ذهن پول ساز و تفکر مالی به روش میلیاردرها ثروتمند شویم؟

برای آموزش کامل ۲۰ درس بسیار مهم و کاربردی برای رسیدن به استقلال مالی و ثروتمند شدن، می توانید محصول «تفکر مالی به روش میلیاردرها» را از سایت موفق یار تهیه کرده و از آن به خوبی استفاده کنید.

#### آنچه در این دوره می آموزید:

- مهم ترین علت ثروتمند شدن میلیاردرها و روش کسب ثروت نامحدود
- چگونگی داشتن درآمد بسیار بالای میلیاردرها و روش رسیدن به آن
- پیاده سازی روش کار کردن پول برای میلیاردرها بدون حضور و کار شخص
- ایجاد سیستم حسابداری شخصی به روش میلیاردرها برای کسب استقلال مالی
- نحوه مدیریت پول میلیاردرها برای رسیدن به ثروت و روش بازی با پول
- مفهوم درست دارایی و بدهی و افزایش خالص ارزش دارایی از نگاه میلیاردرها
- نحوه هدفمندی، فرصت یابی، اندیشیدن دوبرخی و ارتباطات میلیاردرها
- مدل مسئولیت پذیری و تعهدات بزرگ برای پول سازی به روش میلیاردرها
- ایجاد ساختار تفکر قدرتمند و مرکز توجه میلیاردرها برای خلق ثروت
- روش عبور از مشکلات و ترس ها برای کسب موفقیت های پی در پی
- قدرتمند شدن با استفاده از قوانین به نفع خود و مقابله با از دست دادن پول
- نحوه پیشرفت و رشد چشم گیر برای رسیدن به ۱ درصد برتر در زندگی و کار

و دهها مطلب کلیدی و کاربردی دیگر...

این محصول مناسب افرادی است که به دنبال روش های کاربردی برای ثروتمند شدن هستند!

**برای کسب اطلاعات بیشتر یا سفارش محصول، لطفاً به آدرس زیر مراجعه کنید!**

**www.movafaghyar.com/tafaktor**

## دانلود رایگان دو فایل هدیه:

### درآمد فعال و درآمد غیرفعال

درآمد بیشتر مردم جهان از نوع فعال است که کاملاً محدود است، اما ثروتمندان دارای درآمد غیرفعال هستند و هیچ محدودیت درآمدی ندارند. بدون داشتن درآمد غیرفعال، نمی‌توان ثروتمند شد!

- همه‌ی ثروتمندان جهان دارای منابع درآمد غیرفعال هستند و از این طریق ثروت خود را افزایش می‌دهند!
- درآمد بیشتر مردم جهان تنها به درآمد فعال محدود می‌شود و بنابراین امکان تولید ثروت ندارند.
- برای رسیدن به ثروت باید انواع درآمد را به‌خوبی بشناسید و برای خود درآمد غیرفعال ایجاد کنید.
- با درآمد غیرفعال، دیگر نیازی به کار کردن نخواهید داشت و می‌توانید چندین برابر درآمد کسب کنید.
- هیچ شخصی نمی‌تواند بدون داشتن درآمد غیرفعال به ثروت برسد!

در این فایل شما با انواع درآمد (فعال و غیرفعال) آشنا خواهید شد.

برای دریافت فایل هدیه، روی لینک زیر کلیک کنید!

**دانلود رایگان درآمد فعال و درآمد غیرفعال**

### از استقلال مالی تا ثروت

بسیاری از افراد تعریف و مفهوم درست استقلال مالی و ثروت را نمی‌دانند و گمان می‌کنند که هرچقدر پول بیشتری داشته باشند، ثروتمند هستند. میزان ثروت ما با پول سنجیده نمی‌شود و معیار دیگری دارد!

- همه‌ی ثروتمندان جهان ابتدا پی به مفهوم درست ثروت برده‌اند و سپس به دنبال آن رفته‌اند.
- اگر ما به‌خوبی ندانیم که استقلال مالی چیست، هیچ‌گاه نگرانی‌های مالی ما تمام نخواهد شد!
- اغلب مردم اگر کارشان را رها کنند، حداکثر فقط چند روز می‌توانند به زندگی خود ادامه دهند.
- اگر می‌خواهید از نظر مالی مرفه باشید، ابتدا باید با نکات و جزئیات مربوط به پول آشنا شوید.
- با دانستن مفهوم و تعریف درست ثروت، می‌توانید به‌سوی ثروت گام بردارید و به موفقیت مالی برسید.

در این فایل شما با مفهوم استقلال مالی و ثروت آشنا خواهید شد.

برای دریافت فایل هدیه، روی لینک زیر کلیک کنید!

**دانلود رایگان از استقلال مالی تا ثروت**