

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

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

<https://telegram.me/karnil>

۲۰ نباید راه اندازی کسب و کار اینترنتی



چرا اغلب افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می خورند؟

در این مجال، در مورد دلایل شکست افراد در کسب و کارهای اینترنتی صحبت می کنیم. شاید هیچکدام از این حرف ها را در جای دیگری نشنیده و ندیده باشید. شاید چیزهایی نباشند که بخواهید بشنوید. اما حقیقت دارد و ما خودمان آنها را تجربه کرده ایم. ببینید کدامیک از این ۲۰ دلیل جلوی موفقیت شما را در کسب و کار اینترنتی می گیرد.

ما در [آکادمی رشد](#) هم افرادی را دیده ایم که کسب و کار موفق راه اندازی کرده اند و هم دوستانی که در کسب و کار اینترنتی خود شکست خورده اند و این موضوع ما را بشدت ناراحت می کند.

تمام تلاش و هدف من و تیم آکادمی رشد اینست که تفاوت مثبت و معنی داری در زندگی شما ایجاد کنیم. من وقت خود را به این کار اختصاص داده ام و هدف من موفقیت شماست. من می خواهم شما موفق شوید و به هر چیزی که می خواهید برسید. اما هر موقع که می بینم کسی شکست می خورد و از پتانسیل های بی نظیر کسب و کار اینترنتی بی نصیب می ماند، ناراحت می شوم.

چون ما چیزی جز موفقیت شما نمی خواهیم. به همین دلیل است که کلی مطالب کاربردی و رایگان را می توانید در [سایت آکادمی رشد](#) ببینید. به همین دلیل است که دوره های آکادمی رشد را طراحی و تولید می کنیم یا به شما پیشنهاد می کنم چه کارهایی بکنید و چه کتاب هایی را مطالعه کنید. چون می خواهیم موفقیت شما را ببینیم.

ما هم شاهد دوستانی بودیم که درآمدهای میلیونی از کسب و کار اینترنتی خود کسب می کنند و هم دوستانی که اشتباهات زیادی مرتکب شده و شکست خورده اند. البته من هم وقتی کسب و کار اینترنتی ام را شروع کردم، اشتباهات زیادی کردم. سال ها طول کشید تا بالاخره یاد گرفتم. کار آسانی نیست. اگر کار آسانی بود همه یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی می کردند و میلیونر

می شدند. مثلا برای من سوالاتی پیش می آمد که جلوی پیشرفتم را می گرفت. اما در نهایت، در آینده به خودم نگاه کردم و گفتم: من می خواهم زندگی ام را تغییر دهم.

از شما می خواهم با خودتان صادق باشید. فقط در این حالت است که می توانید تغییر کنید. این کار راحتی نیست چون خیلی ها هزاران دلیل می آورند که شرایط آنها خوب است و اوضاع از این بهتر نمی شود. اما به واقعیت فکر نمی کنند چون حقیقت تلخ است! تغییر کردن سخت است. باید شهامت تغییر را داشته باشید. باید شهامت راه اندازی کسب و کار اینترنتی را داشته باشید. در آینده به خودتان نگاه کنید و بگذارید ذهن تان باز باشد. به خود بگویید شما می توانید این کار را خیلی بهتر انجام دهید. سپس کسب و کارتان را شروع کنید. پس از شما می خواهم با خودتان صادق باشید. از خودتان پرسید چه عاملی نمی گذارد شما اقدامی بکنید و پیش بروید؟

من ۲۰ دلیل مهم را در اینجا برای شما آورده ام. کدامیک از این دلیل ها جلوی حرکت شما را می گیرد؟ اگر این حقیقت را قبول کنید که باید تغییر کنید و روی این موضوع ها کار کنید، شک نکنید که موفق خواهید شد.

به قول آنتونی رابینز، مربی موفقیت:

۸۰ درصد موفقیت، به روانشناسی و ذهن شما برمی گردد و ۲۰ درصد به استراتژی ها و روش ها.

پس ۸۰ درصد موفقیت (روانشناسی) را در این مقاله در اختیار شما همراهان عزیز [سایت آکادمی رشد](#) قرار می دهم. چون استراتژی ها و تکنیک ها را خودتان هم می توانید پیدا کنید. به همین دلیل، [دوره راز جذب پول در اینترنت](#) را برای شما طراحی و تولید کرده ایم. یک سیستم گام به گام که با عمل به آنها و کار کردن روی ذهن و روان تان، می توانید علاوه بر کسب و کار اینترنتی خود در ابعاد دیگر زندگی نیز موفق شوید.

اما اکثر افراد، به این دلیل شکست می خورند که به بعد روانشناسی توجهی نمی کنند. البته من در اینجا به شما عرض می کنم چه کار کنید تا موفق شوید.

۲۰ دلیل مهمی که باعث شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود:

۱- ایمان و اطمینان نداشتن به خود و کسب و کار خود

شما نمی توانید موفق شوید اگر مطمئن نباشید. آیا کسی را می شناسید که به کارش ایمان نداشته و به موفقیت رسیده؟ شما باید به خودتان ایمان داشته باشید. اگر به خودتان ایمان نداشته باشید، هیچ اقدامی نخواهید کرد. هیچ موفقیتی کسب نمی کنید. چون به موفقیت خودتان ایمان ندارید. اگر به خودتان شک داشته باشید، در کارتان پشتکار نخواهید داشت و کارتان را تا آخر ادامه نخواهید داد.

همچنین شما باید به کسب و کارتان ایمان داشته باشید. اگر ایمان نداشته باشید که کسب و کاری که دارید، شما را به اهداف تان و به موفقیت می رساند، هیچ اقدامی نخواهید کرد.

خیلی ها در **دوره راز جذب پول در اینترنت** شرکت کردند اما چون به این دوره ایمان نداشتند، به دنبال دلایلی می گشتند که موفق نخواهند شد!

همین دوستان عزیز، کسب و کار خود را راه اندازی کردند، محصول شان را طراحی و تولید کردند. اما در آمد پایدار و خوبی از کسب و کار خود کسب نمی کنند!

بعد بهانه می آورند که می دانستم موفق نخواهم شد. می دانستم کسب و کار اینترنتی، دروغه و جواب نمیده. در واقع کسب و کار اینترنتی را زیر سوال می برند. بهانه می آورند که دوستانم و خانواده ام گفتند از این کار، نتیجه ای نمی گیری! و به راحتی این جمله ها را قبول می کنند و هیچ تلاشی نمی کنند. در نهایت هم عملاً شکست می خورند.

شما باید عقاید محدودکننده تان را کنار بگذارید. شما باید ایمان داشته باشید. حتی اگر دلیلی وجود نداشته باشد. شما باید ایمان داشته باشید که از کسب و کار خود نتیجه می گیرید. اگر ایمان داشته باشید، به هر حال موفق خواهید شد.

مثلا یکی از اهداف من این بود که در جوانی میلیونر شوم. وقتی بازاریابی اینترنتی و کسب و کار اینترنتی را یاد گرفتم، هیچ شکی نداشتم. می دیدم خیلی ها در کسب و کار اینترنتی شان موفق شده اند. پس به خودم می گفتم اگر من هم تلاش بکنم و مثل آنها کار کنم، موفق می شوم. من به خودم ایمان داشتم. اگرچه دلیلی هم نداشتم. مشکلات زیادی داشتم. باورهای محدود کننده زیادی داشتم. کلی قرض و بدهی داشتم. هیچ دلیلی برای موفقیت نمی دیدم اما به خودم ایمان داشتم.

شما باید موفق شوید. من می توانم در مورد این موضوع، کلی صحبت کنم اما اولین موضوع مهم اینست که ذهن خود را تغذیه کنید. ذهن شما هم مثل جسم تان به غذا نیاز دارد. ذهن خودتان را با داستان موفقیت دیگران تغذیه دهید. وقتی می بینید افراد دیگر هزاران بار شکست خورده اند و با پشتکاری که به خرج داده اند، در نهایت به موفقیت رسیده اند، یعنی شما هم می توانید.

یک فرد موفق را به عنوان الگو انتخاب کنید. چون افراد موفق به شما یاد می دهند که شما هم می توانید موفق شوید. به شما یاد می دهند که به خودتان ایمان داشته باشید.

اگر اطراف شما پر از افراد منفی و شکست خورده و ورشکسته است، قطعاً شما هم موفق نخواهید شد. شما باید افرادی را پیدا کنید که از شما موفق ترند و ذهن تان را تغذیه کنید. با افراد موفق و مثبت، نشست و برخاست کنید.

یا کتاب بخوانید و روی خودتان سرمایه گذاری کنید. در [آکادمی رشد عضو شوید](#) یا هر کار دیگری که لازم است انجام دهید و از افرادی که از شما موفق ترند، یاد بگیرید. من مصاحبه

افرادی که کسب و کار اینترنتی موفق راه اندازی کرده اند، در آکادمی رشد می گذارم. تا شما هم ببینید دیگران، این کار را انجام داده اند و موفق شده اند. اگر آنها موفق شده اند، یعنی شما هم می توانید.

مهم نیست چه کسی هستید و در کجا زندگی می کنید، یا شرایط شما چیست. من هیچ وقت کسی را ندیده ام که پتانسیل موفقیت نداشته باشد. شما باید به خودتان ایمان داشته باشید. من به شما ایمان دارم. بدون هیچ تردیدی. با اینکه شما را نمیشناسم اما به شما ایمان دارم. چرا؟

چون اگر این مطالب را می خوانید یعنی پتانسیل تغییر زندگی خود را دارید. اگر کسی [آکادمی رشد](#) را دنبال می کند، پس شهامت لازم را دارد. ایمان لازم را دارد. چون دنبال کردن [آکادمی رشد](#) و تهیه دوره های آموزشی آکادمی رشد، شهامت می خواهد. ایمان می خواهد. اعتماد می خواهد.

یکی از روش هایی که شما را موفق می کند اینست که روز خود را خوب شروع کنید. ما در [سایت آکادمی رشد](#) کاملا به شما گفتیم چگونه برنامه ریزی کنید و هر روز زمانی را اختصاص دهید تا ذهن تان را آماده کنید و روزتان را با باورها و جملات مثبت شروع کنید. برنامه تغییر ۲۱ روزه را گفتیم تا هر روز این کارها را انجام دهید.

تکرار جملات تاکیدی مثبت، خواندن و دیدن ویدیوها و مقاله های انگیزشی، خواندن کتاب و ... که شما را آماده می کند تا کسب و کارتان را توسعه دهید. توصیه می کنم حتما مقاله ها و مطالب انگیزشی [سایت آکادمی رشد](#) را دنبال کنید تا روزتان را بخوبی شروع کنید و بازدهی بالایی را در طول روز داشته باشید و در نهایت، موفقیت بیشتری را در زندگی تجربه کنید.

پس برای صبح و زمانی که از خواب بیدار می شوید، برنامه داشته باشید و خود دلخواه تان را بسازید. برای این کار، باید زمان بگذارید و تمرین کنید.

پس به خودتان و کسب و کارتان، ایمان داشته باشید.

۲- دلیل دوم شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی، اینست که انتظارات غیرواقع بینانه دارند. خیلی ها تفکر کوتاه مدت دارند و می خواهند هر چه زودتر پولدار شوند. می خواهند فردای روزی که کسب و کارشان را راه اندازی کرده اند، درآمد میلیونی کسب کنند!

اگر به همین راحتی بود همه موفق و میلیونر می شدند. پس به این راحتی نیست. شاید مطالب زیادی در مورد این موضوع خوانده باشید، اما هدف اول شما باید این باشد که هزار تومان درآمد کسب کنید. همین. اگر هزار تومان کسب کردید، باور می کنید که این کار جواب می دهد و به خودتان امیدوار می شوید. اگر هزار تومان دریاورید، می توانید ۱۰ هزار تومان هم درآمد کسب کنید. می توانید ۱۰۰ هزار تومان هم دریاورید. پس باید انتظارات واقع بینانه داشته باشید. شما تازه کسب و کارتان را راه اندازی کرده اید و نباید انتظار داشته باشید به اندازه کسی که سال ها تجربه دارد، درآمد کسب کنید. کسی که شاید ابزارها و امکانات بهتری نسبت به شما دارد. یا اطلاعات او از شما بیشتر است. شما نمی توانید خودتان را با بقیه مقایسه کنید. باید اهداف واقع بینانه برای خودتان داشته باشید. اول، ۱۰ هزار تومان دریاورید و بعد ۱۰۰ هزار تومان. شاید حتی در ابتدای کسب و کارتان، درآمد خوبی کسب نکنید، اما باید بلندمدت فکر کنید. کارتان را ادامه دهید و به یک سال بعد، دو سال بعد، ۵ سال بعد فکر کنید. به این شکل می توانید درآمد میلیونی از کسب و کار خود در آورید.

پس انتظارات واقع بینانه داشته باشید. هیچ دوره و محصول آموزشی نیست که با تهیه آن، و بدون اینکه کاری انجام دهید، بتوانید درآمد کسب کنید. بلکه باید زمان بگذارید. کار کنید. تلاش کنید. صبور باشید و به مواردی که در این مقاله خدمت شما عرض می کنم، توجه کنید.

۳- دلیل سومی که باعث می شود اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی شکست بخورند، اینست که صبر نمی کنند و به جای اینکه بلندمدت فکر کنند کوتاه مدت فکر می کنند!

دوستان عزیز، برای موفقیت در هر کاری، چه کسب و کار اینترنتی یا هر کسب و کار دیگری، به زمان نیاز دارید. یک شبه نمی شود ره صد ساله را رفت. اگر کسی به شما وعده یک شبه پولدار شدن می دهد، بدانید که شما را فریب می دهد. شما باید صبور باشید. باید به کسب و کارتان ایمان داشته باشید.

بعضی ها فکر می کنند وقتی محصولی را خریدند، و با سیستم پیش می روند، یک شبه موفق و پولدار خواهند شد اما واقعیت چیز دیگری است. خیلی ها شکست می خورند. خیلی ها با مشکلات مواجه می شوند. اما چون دراز مدت فکر می کنند، صبر می کنند. به مشکلات و مسائل غلبه می کنند و این فراز و نشیب ها را تحمل می کنند. شما باید بدانید چه می خواهید و هدف داشته باشید. سپس بخوبی کار کنید و صبور باشید.

اما انسانها، بیشتر دنبال ثروت بادآورده هستند. می خواهند یک شبه میلیونر شوند!

اکثر آدم ها به دنبال یک گنج جادویی هستند که آن را پیدا کنند و یک شبه میلیونر شوند.

به این شکل نمی توانید در کسب و کار اینترنتی موفق شوید. شاید چند میلیونی هم پول در بیاورید، اما کسب و کار پایداری نخواهید داشت.

شما باید فکر کوتاه مدت را کنار بگذارید و روی درازمدت تمرکز کنید.

راه اندازی هر کسب و کاری، شبیه مسابقه ماراتن هست نه دوی سرعت. به یک ماه، ۳ ماه و حتی ۶ ماه بعد فکر نکنید. بلکه به یک سال، ۲ سال، ۵ سال و ۱۰ سال بعد فکر کنید. اینگونه باید برنامه ریزی کنید. شما باید امروز کارتان را انجام دهید و بدانید که نتیجه این کارها را یک سال دیگر، ۲

سال دیگر و ... خواهید گرفت و آن موقع، زندگی دلخواه تان را خواهید ساخت. پس درازمدت فکر کنید و صبور باشید.

۴- دلیل بعدی که خیلی از افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می خورند، اینست که میلی به انجام کار ندارند. یعنی به اندازه کافی متعهد نیستند که هزینه موفقیت را پردازند و پشتکار داشته باشند.

دوستان عزیز، موفقیت آسان نیست. هیچ کسی نگفته موفقیت و میلیونر شدن آسان است. مثل این می ماند که یک جاده طولانی را تنهایی طی کنید. شما باید خیلی کار کنید. به همین دلیل خیلی از افراد موفق نمی شوند. چون تمایلی به کار و تلاش ندارند. شما باید از ته دل موفقیت را بخواهید چون هدف شما برای شما مهم است.

شما می دانید آدم های موفق برای موفقیت چقدر تلاش می کنند؟ چقدر کار می کنند؟

به عنوان یک نمونه، آقای دونالد ترامپ (Donald John Trump)، میلیاردر آمریکایی و کاندید ریاست جمهوری آمریکا، ۱۲ ساعت در روز کار می کرده!

شما هر روز باید تلاش کنید تا روزی برسد که نیازی به کار کردن شما نباشد. روی اهدافتان و تابلوی آرزوهای خود تمرکز کنید. به ۲ سال دیگر فکر کنید و تلاش و پشتکار خود را از دست ندهید. شما باید تشنه موفقیت باشید. تمام انرژی و زمان خود را برای توسعه و رشد کسب و کارتان بگذارید. این کاری است که ما برای [آکادمی رشد](#) انجام دادیم. یادم هست ما دو ماه کامل، خواب و خوراک نداشتیم تا [دوره راز جذب پول در اینترنت](#) را تولید کردیم. شب و روز کار کردیم تا محصول خوبی تولید کنیم.

تنبلی را کنار بگذارید. تلویزیون را کنار بگذارید. بازی را کنار بگذارید. کارها را پشت گوش نیندازید. باید عادت هایتان را تغییر دهید. باید تغییر کنید.

ما در [آکادمی رشد](#) در کنار شما هستیم و به شما کمک می کنیم تغییر کنید.

از خودتان بپرسید آیا کم کاری می کنید؟ آیا هزینه موفقیت را می پردازید؟ چه چیزهایی شما را از پیشرفت بازمی دارد؟ هدفتان چقدر برای شما ارزش دارد؟ آیا روی کوتاه مدت تمرکز دارید یا بلندمدت؟ آیا صبور هستید؟ آیا به خودتان و کسب و کارتان ایمان دارید؟...

بنویسید تا تغییر کنید. فقط با گوش کردن و خواندن، هیچ اتفاقی نمی افتد. از خودتان این سوال ها را بپرسید و خودتان را ارزیابی کنید. به این شکل می توانید تغییر کنید.

۵- دلیل بعدی که باعث شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود، اینست که تمام کارها را خودشان انجام می دهند. اگر بخواهید تمام کارها را خودتان به تنهایی انجام دهید، به هیچ جایی نمی رسید!

اینکه بخواهید تمام کارها را خودتان به تنهایی انجام دهید، کار احمقانه ای است!

البته من قبل از شما، این کار احمقانه را انجام داده ام. من سال ها زمان گذاشتم تا یاد بگیرم چگونه می توانم کسب و کار اینترنتی موفق را راه اندازی کنم. هزاران سایت و وبلاگ و فروم و مقاله و کتاب خواندم و سعی کردم این مطالب را کنار هم بگذارم. کلی زمان گذاشتم. کلی اشتباه کردم. احمقانه فکر می کردم و به اهمیت زمان توجه نکردم. یاد گرفتم باید روی خودم سرمایه گذاری کنم و از یک فرد مجرب یاد بگیرم. باید هزینه موفقیت را می پرداختم و دوره ای تهیه می کردم که گام به گام به من آموزش میداد. تا هم در زمان کمتری این کارها را انجام می دادم و هم به جایی که می خواستم برسم.

اما من این کار را نکردم، با خودم فکر می کردم خودم می توانم این موارد را یاد بگیرم. مغرور بودم و فکر می کردم همه چیز را می دانم. می ترسیدم روی خودم سرمایه گذاری کنم و در واقع هزینه موفقیت را پردازم.

الان می دانم اشتباه بزرگی کردم، درست است که کسب و کار اینترنتی ام را راه اندازی کرده ام اما زمان من، بیشتر از چند صد هزار تومانی ارزش داشت که در واقع هزینه موفقیت بود. این چند صد هزار تومان را می توانستم با یکی دو ماه کار کردن بدست آورم. و بعد روی خودم سرمایه گذاری کنم و سریع تر به هدفم برسم. هم در زمان صرفه جویی کنم هم اشتباهات قبلی و روش های اشتباه را انجام ندهم.

اما متأسفانه خیلی از افراد، اینگونه فکر نمی کنند. خیلی ها دوست دارند زمان بگذارند و ارزش زمان را فراموش می کنند. به این نکته توجه نمی کنند که بهای موفقیت را باید پردازند. شاید فردا دیر باشد!

من به این نتیجه رسیده ام که اگر الان بخواهم کاری را انجام دهم، تمام محصولات و کتاب های موجود را بررسی می کنم. چرخ را قبلا اختراع کرده اند و نیازی نیست من دوباره چرخ را اختراع کنم. کافی است از یک فرد مجرب، یاد بگیرم و سریع تر به هدفم برسم.

این مسئله ای است که اغلب می بینم و دوستانی که [دوره راز جذب پول در اینترنت](#) را تهیه می کنند، می گویند ای کاش این اطلاعات را خیلی وقت پیش می دانستیم چون اشتباهات قبلی را انجام نمی دادیم.

حالا باید برای اینکه اشتباهات را درست کنند، باید وقت بیشتری صرف کنند و تمام خطاها را درست کنند.

اما اگر روی خودشان سرمایه گذاری می کردند، سریع تر به اهدافشان می رسیدند. پس برای موفقیت، از بقیه یاد بگیرید. از هر کسی که از شما موفق تر است، یاد بگیرید.

خودخواهی و غرور را کنار بگذارید و از افرادی که از شما بیشتر می دانند، از دانش آنها استفاده کنید.

مهم نیست چقدر هزینه می کنید. باید روی خودتان سرمایه گذاری کنید. چون اگر این کار را نکنید، بیشتر از چیزی که الان دارید، نخواهید داشت. برای موفقیت باید تغییر کنید. اگر کارهای قبلی را تکرار می کنید، نتیجه بهتری را انتظار نداشته باشید. به این شکل، هیچ نتیجه ای نمی گیرید.

۶- دلیل بعدی شکست اکثر افراد اینست: از پول دادن و سرمایه گذاری می ترسند!

دوستان عزیز، برای ایجاد یک کسب و کار موفق و پرسود، باید سرمایه گذاری کنید. خیلی ها می ترسند که برای کسب و کارشان هزینه کنند. برای اینکه محصول و محتوای بهتری تولید کنید باید هزینه کنید. خیلی جالب است که بعضی از افراد می ترسند ۱۰ هزار تومان بیشتر هزینه کنند. اما به تولید محصول و محتوای خوب که برای بقیه مفید باشد، فکر نمی کنند.

مثلا به کاور محصول شان اهمیتی نمی دهند و چند هزار تومان هزینه نمی کنند تا محصولی با کیفیت بهتر و کاور بهتر عرضه کنند.

در حالی که همین کارهای جزئی باعث موفقیت و فروش شما می شود. واقعا جای تاسف دارد. شما باید برای رشد و توسعه کسب و کارتان هزینه کنید. حتی وقتی در آمد کسب کردید، باید روی کسب و کارتان سرمایه گذاری کنید. برای اینکه کسب و کاری راه اندازی کنید باید هزینه کنید.

یک کسب و کار به من نشان دهید که اینگونه نیست. مثلا برای اینکه بک مغازه بزنید، باید میلیون ها تومان پول داشته باشید. اگر پول و سرمایه ندارید، وام بگیرید یا پول خود را جمع کنید تا بتوانید مغازه بزنید. شما از این کسب و کار می خواهید پول در آورید. پس باید برای آن هزینه کنید. شما باید برای تولید محصول آموزشی و هر محصولی هزینه کنید. باید برای بازاریابی محصولتان هزینه کنید.

باید برای ابزارهای لازم و رشد و توسعه کسب و کارتان هزینه کنید. در ابتدا شاید پول کم بیاورید. این طبیعی است. اگر نمی توانید بهتر است وارد دنیای کسب و کار نشوید!

اگر برای کسب و کارتان هزینه نکنید، پس اصلا کسب و کارتان را شروع نکنید.

جای تاسف دارد که خیلی از افراد هزینه نمی کنند. منظورم صرفا دوره های آموزشی آکادمی رشد نیست. شما باید دامین بخرید، باید هاست بخرید، باید لوگو داشته باشید. طراحی خوبی داشته باشید. اگر محصول فیزیکی دارید، باید امکانات لازم برای ارسال را فراهم کنید. پس قبل از اینکه پول در آورید، باید هزینه کنید.

پس اینها مواردی است که جلوی موفقیت شما را می گیرد!

اگر پولی ندارید، پس اول پول در آورید، شما ۷ روز در هفته زمان دارید، می توانید دنبال کاری بروید. همچنین شما ۲۴ ساعت در روز زمان دارید که می توانید ۷-۸ ساعت آن را کار کنید و پول بدست آورید و سپس در کسب و کار خود تزریق کنید. شما برای رشد کسب و کارتان باید هزینه کنید.

دوباره جلوی آینه بروید و از خودتان بپرسید آیا عدم سرمایه گذاری مانع موفقیت شما می شود یا عوامل دیگری که در اینجا خدمت شما عرض می کنم؟

۷- دلیل دیگری که باعث شکست اکثر افراد می شود اینست که آنها سعی می کنند از هزینه ها تا جای ممکن بزنند. در واقع از کیفیت می زنند و هزینه نمی کنند.

شاید با این روش، مقداری پول هم در آورید اما درآمد پایداری نخواهید داشت. دنبال روش های پایدار و درازمدت باشید نه کوتاه مدت و گذرا.

خیلی از افراد می خواهند هر چه زودتر پولدار شوند و در واقع، به کوتاه مدت فکر می کنند. هزاران ترفند و راهکار وجود دارد که می توانم فالورهای فیسبوک یا اعضای کانال تلگرام ام را بیشتر کنم، اما روی اینها وقت نمیگذارم چون روی روش های پایدار و درازمدت تمرکز می کنم. نمی خواهم ۶ ماه این کار را بکنم و مقداری درآمد کسب کنم و بخاطر درآمد پایین، آن را کنار بگذارم.

پس دنبال میان برها و اهداف کوتاه مدت نباشید و روی روش های بلندمدت و پایدار تمرکز کنید. این نکته خیلی مهم است.

۸- دلیل بعدی اینست که از افراد نادرست یاد می گیرند.

بجای اینکه از افرادی که این راه را رفته اند و درآمد خوبی هم دارند، یاد بگیرند، سراغ افرادی می روند که نه تجربه زیادی دارند و نه استراتژی ها و راهکارهای موفقیت را بلد هستند.

تعجب می کنم چرا خیلی ها افرادی را برای آموزش خودشان انتخاب می کنند که خود این افراد، درآمد زیادی کسب نمی کنند و حالا می خواهند به آنها آموزش دهند که چگونه از اینترنت، درآمد کسب کنند!

چرا؟ چون مردم تفکر کوتاه مدت دارند و صبر نمی کنند....

دنبال افرادی می روند که میان برها را نشان دهد تا سریع تر به نتیجه برسند. اما مسیر اشتباهی را دنبال می کنند. نمی دانید چند نفر در [دوره راز جذب پول در اینترنت](#) شرکت کرده اند و بعد سراغ روش های دیگر رفته اند!

توجه کنید از چه کسی یاد می گیرید.

چرا از فردی که درآمد میلیونی دارد یاد نمی گیرید؟ چرا سراغ افرادی می روید که باور کنید چند هزار تومان هم از اینترنت درآمد کسب نمی کنند!

چرا به سیستم آکادمی رشد اعتماد نمی کنید؟

پس حتما افراد درست را انتخاب کنید. از افرادی که موفق هستند و کسب و کار موفق راه اندازی کرده اند، یاد بگیرید.

۹- دلیل دیگر شکست اکثر افراد اینست که به توصیه ها و صحبت های افراد موفق گوش نمی کنند.

بعضی ها، مغرور هستند و ذهن بسته ای دارند. فکر می کنند علامه دهر هستند و همه چیز را می دانند. من با این افراد برخورد داشته ام. شما می خواهید به آنها کمک کنید و راه حل ارائه می دهید، اما انکار به حرف شما گوش نمی دهند!

وقتی به حرف و سیستم ما اطمینان ندارند، چگونه می توانیم به آنها کمک کنیم؟ پس اگر می خواهید از افراد موفق چیزی یاد بگیرید، به حرف آنها عمل کنید. این افراد موفق سال ها تجربه دارند و علاوه بر اینکه خودشان موفق هستند، به افراد دیگر هم کمک کرده اند کسب و کار موفق راه اندازی کنند.

مثلا ما در [دوره راز جذب پول در اینترنت](#)، دقیقا و گام به گام به شما می گوئیم چه کاری باید انجام دهید. از کجا شروع کنید و بعد کجا بروید. اما بعضی از دوستانی که دوره ما را تهیه می

کنند، مواردی را که می‌گوییم انجام نمی‌دهند و حتی گاهی اوقات ۱۸۰ درجه برعکس آن را انجام می‌دهند. اگر شما به سیستم ما اعتماد نکنید و به حرف ما عمل نکنید، نتیجه‌ای نمی‌گیرید.

پس اگر می‌خواهید موفق شوید، گوش کنید. به حرف کسی که از او یاد می‌گیرید، عمل کنید. مطالبی که در [سایت آکادمی رشد](http://www.RoshdAcademy.ir) و شبکه‌های اجتماعی و آپارات می‌گذارم برای اینست که می‌دانم شما هم می‌توانید. می‌خواهم با بیکاری و بی‌پولی خداحافظی کنید.

یاد داستانی افتادم. من کتاب‌های موفقیت زیادی خوانده‌ام، از برایان تریسی گرفته تا آنتونی رابینز، جک کانفیلد، دیل کارنگی، اسپنسر جانسون، تی هارو اکر، دونالد ترامپ، و افراد مطرح دیگر. مربیان موفقیت می‌گویند که درصدی از درآمدها را به خیریه‌ها دهید و مطمئن باشید چندبرابر آن به شما برمی‌گردد.

اما من پیش خودم می‌گفتم من که پولی ندارم. چه چیزی را به خیریه بدهم؟ در واقع ذهن محدودی داشتم و این ترس نمی‌گذاشت پول بیشتری دریاورم.

به خودم گفتم من این کتاب‌ها را می‌خوانم اما اگر به حرف آنها که آدم‌های موفقی هستند گوش نکنم، و درصدی از درآمدم را به خیریه‌ها ندهم، نتایجی که آنها گرفته‌اند را نخواهم گرفت. پس شروع کردم و ده درصد از درآمدم را به خیریه‌ها و موسسه محک و ... دادم تا ذهن محدودم را تغییر دهم.

شاید باور نکنید اما فرصت‌های جدیدی در زندگی به رویم باز شد و درآمد بیشتری نسبت به قبل کسب می‌کنم. واقعا همین نکته، زندگی‌ام را کلی تغییر داد.

این فقط یک مثال بود. در واقع، شما باید به حرف کسی که از شما موفق‌تر است، گوش دهید و به آنها عمل کنید.

۱۰- دلیل دیگر شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که روی یک موضوع تمرکز نمی کنند و از این شاخه به آن شاخه می پرند.

روش های زیادی برای کسب در آمد از اینترنت و کسب و کار اینترنتی وجود دارد. خیلی از افراد از این شاخه به آن شاخه می پرند! چرا این اتفاق می افتد؟

چون اکثر افراد، به سرعت نتیجه نمی گیرند. صبر نمی کنند و در کوتاه مدت می خواهند میلیونر شوند.

مثلا من به افرادی که در **دوره راز جذب پول در اینترنت** شرکت می کنند می گویم: دور افراد دیگر و دوره ها و آموزش های دیگر را خط بکشید چون باعث حواس پرتی و سردرگمی شما می شوند. نیازی نیست شما در لیست ایمیل صدها نفر باشید و صدها سایت را چک بکنید. چون هر کدام روش های مختلفی را به شما می گویند. اما شما باید روی یک چیز تمرکز کنید و بقیه را کنار بگذارید. باید یاد بگیرید «نه» بگویید و تمرکز کنید.

شما دارید روی یک موضوع کار می کنید، ممکن است در طول روز و در سایت های مختلف، روش ها و ترندهای مختلفی به شما آموزش داده شود. شما باید آنها را نادیده بگیرید چون حواس شما را پرت می کنند و نمی گذارند روی کارتان تمرکز داشته باشید.

۱۱- دلیل دیگر شکست اکثر افراد اینست که: با شکست کنار نمی آیند و پشتکار ندارند.

دوستان عزیز، یک نفر موفق را به من نشان دهید که اصلا شکست نخورده است!

شما نمی توانید فرد موفقی را پیدا کنید که شکست نخورده است. هر کسی که حالا موفق است، بارها شکست خورده و با چالش ها و مشکلات مختلفی دست و پنجه نرم کرده است.

باید بدانید شکست، بخشی از راه موفقیت است. خیلی ها اولین بار است که کسب و کاری راه اندازی می کنند و در واقع در زندگی خود شکستی را تجربه نکرده اند.

اگر شما کارمند باشید یا برای کسی کار کنید، حقوق شما بر اساس نتایج و بازدهی شما نیست. بلکه باید در طول روز ساعات مشخصی برای آنها کار کنید. در واقع، زمانتان را به آنها می فروشید تا مبلغی را به عنوان حقوق به شما پرداخت کنند.

اما وقتی شما کسب و کاری راه اندازی می کنید، بر اساس زمانی که می گذارید، درآمد کسب نمی کنید بلکه بر اساس نتایجی که می گیرید، درآمد خواهید داشت.

در این شرایط، تنها با شکست و اشتباه کردن است که یاد می گیرید.

خیلی ها شکست را به خودشان نسبت می دهند و نمی توانند با آن کنار بیایند و آن را مدیریت کنند. در نهایت کسب و کار اینترنتی را کنار می گذارند.

دوستان عزیز، شکست بخشی از فرآیند کسب و کار است. شکست چیز خوبی است. شکست فیدبک و بازخورد کار شماست. شکست، فرصتی برای یادگیری و رشد شما و کسب و کار شماست.

من خودم هزاران بار شکست خورده ام اما آنها را شکست نمی دانم.

افرادی که شکست می خورند، انگار دنبال بهانه ای برای شکست می گردند.

اما افراد موفق، بیشتر از افرادی که شکست می خورند، با شکست روبرو می شوند اما به چشم شکست به آن نگاه نمی کنند. بلکه آن را فرصتی می دانند که می توانند از آن درس بگیرند. در واقع، شکست را چیز خوبی می دانند.

از شکست خوردن نترسید بعنوان مثال من روی کتاب ها و دوره های آموزشی زیادی سرمایه گذاری کرده ام. حتی نتیجه مثبتی از بعضی از آنها نگرفته ام. اما اشکالی ندارد. خیلی چیزها هم یاد گرفته ام. شاید روی دوره ای هزینه کردم و این دوره، ارزشی که انتظار آن را داشتم برآورده نکرد، اشکالی ندارد.

روی بازاریابی با اینستاگرام سرمایه گذاری کردم و چیز جدیدی یاد نگرفتم. اما اشکالی ندارد. همین دوره باعث شد اطلاعات قبلی که در مورد اینستاگرام داشتم، مرور کنم. در هر چیزی، جنبه مثبتی وجود دارد. من به شکست اعتقادی ندارم.

به نظر من، در هر تجربه ای، نکته ای نهفته است. شما باید این نکته را پیدا کنید.

۱۲- دلیل دوازدهم که اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می خورند: به افکاری که بقیه در مورد آنها می کنند، زیاد بها می دهند و می ترسند از طرف دیگران مورد انتقاد قرار بگیرند.

دوستان عزیز، در مسیر موفقیت در کار و زندگی تان، همیشه با افرادی روبرو می شوید که ساز مخالف می زنند. همیشه افرادی هستند که شما را مسخره می کنند. شما را دودل می کنند و نگرش منفی دارند. شما را از موفقیت باز می دارند. اگر فکر می کنید وقتی موفق شدید، با این افراد دیگر روبرو نمی شوید، سخت در اشتباهید!

چون هر چقدر بیشتر موفق شوید، آدم های بیشتری از شما متنفر می شوند.

خیلی از افراد هستند که شما را دوست خواهند داشت و البته خیلی ها هم خواهند بود که از شما متنفرند و شاید حسودی می کنند!

افرادی که خودشان آدم های منفی ای هستند و می خواهند شما را پایین بکشند. متأسفانه افراد زیادی، این گونه هستند.

پس اگر کسب و کاری را راه اندازی می کنید، نگران نباشید که افرادی شما را باور ندارند. شاید این فرد دوست شما یا از اعضای خانواده شما باشد.

شاید شما را مسخره کنند.

من چند سال پیش که شروع کردم، این موارد را تجربه کرده ام. با اینکه اهدافم را دنبال می کردم و پشتکار داشتم، اما خیلی ها مرا مسخره می کردند. خیلی ها به من باور نداشتند و فکر می کردند دارم کار احمقانه ای انجام می دهم.

آنها باور نداشتند که از طریق سایت و اینترنت می شود در آمد میلیونی کسب کرد. آنها به اینترنت اعتقادی نداشتند. به خصوص خیلی ها فکر می کنند که شما باید درس بخوانید، مدرک بگیرید و یک شغل آبرومند و بیمه دار پیدا کنید. (اما آیا توجه می کنند که الان شرایط نسبت به گذشته فرق کرده؟)

اما آیا این همان زندگی است که می خواهید؟ آیا می خواهید ۳۰ سال برای دیگران و رویاهای آنها، کار کنید؟

به همین دلیل می گویم باید به خودتان ایمان داشته باشید و در کسب و کارتان پشتکار داشته باشید.

نباید اجازه دهید افکار و عقاید دیگران، شما را از حرکت و پیشرفت بازدارد.

هرچه بیشتر موفق شوید، مشکلات شما هم بیشتر می شود. و حتی افرادی که شما را نمی شناسند، در مورد شما حرف های منفی می زنند و می خواهند شما را تخریب شخصیتی کنند.

اما مهم نیست دیگران چه می گویند. شما باید به خودتان ایمان داشته باشید و تصمیم بگیرید.

چون این زندگی شماست و شما باید تصمیم بگیرید نه فرد دیگری.

به آینده نگاه کنید و به خودتان افتخار کنید.

اگر به کاری که می کنید، ایمان داشته باشید و پشتکار داشته باشید، و برای شما مهم نباشد که دیگران چه می گویند، قطعاً موفق خواهید شد و باز تاکید می کنم این کار، شهامت می خواهد. موفقیت آسان نیست.

اما اگر این شهامت را داشته باشید، زندگی ای می سازید که افراد کمی می توانند آنگونه زندگی کنند. وقتی موفق شدید، افرادی پیدا می شوند که از شما متنفرند، اما خیلی ها هم شما را دوست خواهند داشت و فیدبک مثبتی از دیگران و مخاطبان خود دریافت خواهید کرد.

ما در [آکادمی رشد](#)، به دوستان، رمز و راز موفقیت را نشان می دهیم.

خیلی جالب است. اول شما را مسخره می کنند اما وقتی شما نتیجه می گیرید، همه چیز تغییر می کند.

پس از این نترسید که دیگران چه فکری می کنند. به خودتان ایمان داشته باشید.

۱۳- دلیل دیگری که منجر به شکست خیلی از افراد می شود: باورهای محدودکننده و نگرش منفی دارند.

چرا؟

چون اعتماد به نفس پایین و نگرش منفی نسبت به همه چیز دارند.

اگر شما همیشه دنبال چیزهای منفی باشید، همان چیزهای منفی را به زندگی خود جذب می کنید، شما هر چیزی که دنبال آن باشید، به خودتان جذب می کنید (قانون جذب)

چه دنبال چیزهای خوب و موقعیت خوب باشید. چه دنبال چیزهای منفی.

پس مثبت باشید. در مورد خودتان و کسب و کارتان مثبت باشید. برنامه ای که قبلا در [سایت آکادمی رشد](#) گفتیم، هر روز صبح قبل از اینکه کاری کنید، انجام دهید.

ما با افراد زیادی برخورد داشتیم که منفی بودند و خود من، اصلا دوست ندارم با این افراد کار کنم.

البته به آنها می گفتم که شما اول باید روی نگرشتان کار کنید. باید مثبت باشید. شما هنوز آمادگی ندارید. از مطالب و فایل های رایگان آکادمی رشد شروع کنید.

به آنها می گفتم که شما آماده نیستید کسب و کاری را راه اندازی کنید. شما آماده نیستید در دوره [راز جذب پول در اینترنت](#) شرکت کنید.

چون من، افراد منفی را در [آکادمی رشد](#) نمی پذیرم. اگر افرادی نگرش منفی دارند، اول باید روی نگرش و طرز فکرشان کار کنند و بعد به راه اندازی کسب و کار بپردازند.

اگر شما فرد منفی نگری هستید، توصیه می کنم چند کتاب در این زمینه بخوانید و ذهنتان را تغذیه کنید. چون برای موفقیت، باید ذهن ثروتمندی داشته باشید.

همچنین در مورد باورهای محدودکننده باید بگویم: شما باید بدانید کدام باورهای محدودکننده، جلوی پیشرفت شما را می گیرند. چون بسیاری از این باورها نمی گذارند شما موفق شوید.

اگر باور دارید که موفق می شوید و در عین حال، باور دیگری دارید که لزومی ندارد زیاد تلاش کنید و زحمت بکشید، یا می خواهید سریع نتیجه بگیرید، این باورها با هم در تضاد هستند و جلوی حرکت و موفقیت شما قرار می گیرند. یک باور مثبت است و دیگری منفی. ترکیب این باورها، شما را از مسیر موفقیت منحرف می سازد.

پس باید باورهای محدودکننده خود را بشناسید و آنها را از بین ببرید.

۱۴- دلیل چهاردهم شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که: متعهد به آموزش و یادگیری مداوم نیستند. برای اینکه موفق شوید باید یاد بگیرید. باید مدام روی خودتان و فکرتان کار کنید. هر چقدر بیشتر یاد بگیرید، بیشتر درآمد کسب خواهید کرد.

شما نمی توانید یک بار چیزی را یاد بگیرید و انتظار داشته باشید بعد از آن، درآمد میلیونی کسب کنید و موفق شوید.

خیلی ها یک بار چیزی را یاد می گیرند و بعد قید یادگیری و سرمایه گذاری روی خودشان را می زنند. اما یادگیری جزئی از سیستم است.

هر موقع چیزی را یاد می گیرید، باید بدانید که شما را تا جای مشخصی پیش می برد.

به قول آلبرت اینشتین: سطح فکری که تا حالا داشتید، باعث شده وضعیت فعلی را داشته باشید. برای اینکه به جایی که می خواهید برسید، باید سطح فکرتان را تغییر دهید.

یعنی سطح فکرتان را باید ارتقا دهید. همیشه بهتر شوید. دنبال بهتر شدن بروید. در مورد کسب و کارتان بیشتر یاد بگیرید. کیفیت محصولات و خدمات خود را بهتر کنید و همیشه بهتر باشید. این یکی از مواردی است که باعث موفقیت [آکادمی رشد](#) شده است. ما همیشه دنبال بهتر شدن و یادگیری هستیم.

من هر بار محصولاتم را بهتر می کنم و همیشه مطالب و مقاله های آکادمی رشد را آپدیت می کنم.

روی خودم و آموزش سرمایه گذاری می کنم. با اینکه شاید نیازی هم نبینم اما می دانم همین یادگیری ها و آموزش ها باعث پیشرفت من می شود و برای اینکه به موفقیت بیشتری برسم، باید باز یاد بگیرم و بهتر شوم.

هنوز هم در سمینارهای موفقیت و بهبود فردی دکتر آزمندیان و دکتر فرهنگ شرکت می کنیم. چرا؟

چون یک نکته یا آشنایی با افراد دیگر، می تواند میلیون ها تومان در آینده برای من و تیمم سود داشته باشد.

نمی شود جدیدترین اطلاعات را یاد نگرفت و از آنها برای رشد و گسترش کسب و کار استفاده نکرد.

درست است هزینه می کنید اما هزینه ای که می کنید در برابر مهارت ها و اطلاعاتی که یاد می گیرید، ناچیز است.

پس، از اینکه روی خودتان سرمایه گذاری کنید، نترسید.

به آموزش خودتان ادامه دهید.

همیشه روی آموزش و بهتر شدن خودتان سرمایه گذاری کنید.

۱۵- دلیل بعدی که باعث شکست افراد در کسب و کار اینترنتی می شود: تغییرات را پیش بینی نمی کنند و نمی توانند با تغییرات وفق پیدا کنند.

اینترنت و در کل دنیا در حال تغییر است. سرعت این تغییر هم خیلی زیاد است. اگر با تغییرات پیش نروید، عقب می مانید. شکست می خورید. اگر برای این تغییرات آماده نباشید، باید عواقب آن را هم بپذیرید.

پس تغییرات را پیش بینی کنید. آیدیت باشید. خیلی ها، تنها به تغییرات واکنش نشان می دهند و این تغییرات را پیش بینی نمی کنند. شما باید این تغییرات را حدس بزنید و همیشه یک قدم جلوتر باشید و خودتان را برای تغییر آماده کنید.

این موضوع بسیار مهم است.

۱۶- دلیل بعدی که باعث شکست خیلی ها در کسب و کار اینترنتی می شود: خلاق نیستند.

این موضوع هم بسیار مهم است. خیلی ها، استاد کپی هستند و در واقع، از خلاقیت استفاده نمی کنند. در اینصورت، شاید موفقیت محدودی هم کسب کنند، اما برای موفقیت نامحدود، باید از خلاقیت و هوشان استفاده کنید.

شما باید به سبک خودتان، کارها را انجام دهید تا موفق شوید. از افراد موفق یاد بگیرید و روش و سیستم آنها را به کمک خلاقیت و هوش تان بهبود دهید.

اگر می خواهید در زندگی موفق شوید، آموزش و تجربه، به شما کمک می کند اما باید کمی هم خلاقیت و هوش به خرج دهید تا موفق شوید.

پس لازم است زیاد روی خودتان کار کنید، پیشرفت کنید و خلاق باشید.

۱۷- دلیل بعدی شکست خیلی ها در کسب و کار اینترنتی اینست که: هدف مشخص و واضحی ندارند.

البته ما قبلا در دوره [راز جذب پول در اینترنت](#) و [سایت آکادمی رشد](#)، زیاد در مورد این موضوع صحبت کردیم.

اگر شما ندانید چه چیزی می خواهید، پس نمی توانید چیزهایی را که دوست دارید بدست آورید. شما باید هدف داشته باشید دوستان عزیز.

شما باید اهدافتان را اسمارت (SMART) کنید. یعنی هدف شما باید مشخص، قابل اندازه گیری، دست یافتنی، واقع بینانه و زمان بندی شده باشد.

شما باید بدانید چه چیزی می خواهید تا به آنها برسید. اگر ندانید چه چیزهایی را می خواهید، پس چگونه می توانید آنها را بدست آورید؟

مثل این می ماند که سوار ماشین خود شوید و ندانید کجا باید بروید. پس دور خودتان خواهید چرخید.

۱۸- دلیل هجدهم که نمی گذارد اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی موفق شوند، اینست: دلیل مجاب کننده برای اهداف شان ندارند.

شما باید تشنه رسیدن به اهدافتان باشید. باید اهداف خود را با تمام دل و نیرویی که دارید، بخواهید.

این هم جزئی از همان ۸۰ درصد روانشناسی موفقیت است که چرا می خواهید و ۲۰ درصد بقیه، روش دست یابی به اهدافتان است.

شما باید دلیل قوی داشته باشید. باید دلیل خودتان را داشته باشید نه دلیل دیگران را.

شما نمی توانید چون پدر و مادر شما یا دوستان شما یا جامعه می خواهند، کاری را انجام دهید.

در واقع اگر هم انجام دهید، در بلندمدت آن را ادامه نخواهید داد.

با شور و اشتیاق برای موفقیت و زندگی دلخواه تان، تلاش نخواهید کرد.

مثلا من تشنه موفقیت هستم، به همین دلیل صبح ها زود از خواب بیدار می شوم و سخت کار می کنم. روی کارم تمرکز می کنم تا زندگی ای که می خواهم را بسازم. زندگی ساختنی است.

دلایل شما می تواند مثبت یا منفی باشد. شاید می خواهید زندگی بهتری داشته باشید، مسافرت بروید. از نظر مالی مستقل شوید. یعنی دیگر بخاطر امرار و معاش تان، کار نکنید یا به خانواده و دوستان خود کمک کنید.

یا مثلا از کارتان ناراضی هستید و دیگر نمی خواهید رویای دیگران را محقق کنید. از کار برای دیگران خسته شده اید و می خواهید دنبال رویای خودتان بروید. هر دلیلی که دارید، باید آنها را بدانید و بنویسید. تا باعث انگیزه دادن به شما و حرکت و پشتکار شما شود.

یکی از دلایلی که روی تابلوی آرزوها تاکید می کنیم اینست که هر روز جلوی چشم شما باشد تا به شما انگیزه دهد. هر موقع کم آوردید، به آن نگاه کنید و با خود تکرار کنید: من اهدافم را می خواهم.

اگر صرفا می خواهید پول بیشتری در آورید، انگیزه کافی نخواهید داشت. باید دلیلی داشته باشید که به شما انگیزه دهد و شما را به کار و پیشرفت وادارد. باعث شود کارتان را در دراز مدت ادامه دهید.

۱۹- دلیل نوزدهم شکست اکثر افراد اینست که: با افراد موفق نشست و برخاست ندارند.

می خواهم بیشتر به این موضوع پردازیم. با هر کسی که وقت خود را با او سپری می کنید، همان می شوید.

به قول برایان تریسی، مربی موفقیت:

درآمد فعلی شما، میانگین درآمد ۵ نفر از دوستان و نزدیکان شماست.

پس اگر بیکار هستید، یا سالیانه ۱۵ میلیون تومان بیشتر درآمد ندارید، به احتمال زیاد دوستان شما هم بیکار هستند یا بطور میانگین ۱۵ میلیون تومان در سال درآمد دارند.

برای اینکه پیشرفت کنید، باید با افراد موفق تر از خودتان نشست و برخاست داشته باشید. افرادی که متعهد هستند و می خواهند به موفقیت های بیشتری برسند.

به همین دلیل [سایت آکادمی رشد](#) و [کانال تلگرام](#) و [فیسبوک](#) آکادمی رشد را ایجاد کردیم. چون دوستانی که دارید، نمی خواهند شما تغییری کنید. نه اینکه قصد عمدی داشته باشند، بلکه طبیعت بشر همین است. همه می خواهند در ناحیه امن خودشان باشند و تغییر نکنند.

چون اگر شما تغییر کنید، شاید دوستان تان را فراموش کنید. پس باید بدانید که اطرافیان شما می توانند باعث پیشرفت یا درجا زدن شما شوند.

مثلا اگر بخواهید بدن متناسب و فیتنسی داشته باشید و دوستان شما، همه اضافه وزن دارند و شما هم اضافه وزن دارید، درست است که آنها نیت بدی ندارند اما همین که با آنها در ارتباط باشید، فکر و عمل و عادت های آنها، شما را از هدف تان که داشتن بدن فیتنس و متناسب است، دور می کند. چون شما می خواهید باشگاه ورزشی بروید و غذای سالم بخورید. اما دوستان تان به شما می گویند بیا فلان برنامه تلویزیون را ببینیم یا برویم پیتزا بخوریم. یا هر چیز دیگری که شما را از هدفتان دور می کند. آنها روی شما تاثیر می گذارند.

پس به جمع افرادی بپیوندید که از شما موفق ترند. افراد مثبتی که هدف شان با شما یکی است.

۲۰- و آخرین دلیل شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که: ادامه نمی دهند و زود کنار می کشند.

از شما متشکرم که این مقاله تا اینجا خواندید، اما تمام این دلیل ها مهم هستند.

اگر شما کنار بکشید، قطعاً موفق نمی شوید.

خیلی ها دست می کشند و می گویند: سخته! بهتره یک کار آسان تر داشته باشم! کاری که بیمه داشته باشه. یک پول بخور نمیر هم باشه کافیه! این همه سختی و مشکلات نداره.

اما ته دل شان، راضی نیستند چون می دانند دست از تلاش و کوشش برداشته اند!

چون می دانند که می توانند زندگی بهتری داشته باشند و همیشه این سوال به ذهنشان می آید که چرا بیشتر تلاش نکردم؟ چرا ادامه ندادم؟ چی میشد اگر پشتکار داشتم؟ چی میشد اگر روی این ۲۰ مسئله کار می کردم و اهداف درازمدتم را دنبال می کردم.

پس نباید دست از تلاش بکشید. باید پشتکار داشته باشید.

۲۰ سال بعد، بابت کارهایی که نکردی بیشتر افسوس میخوری تا بابت کارهایی که کردی، پس روحیه ی تسلیم پذیری را کنار بگذار، از حاشیه ی امنیت بیرون بیا، جستجو کن، بگرد، آرزو کن، کشف کن...

مارک تواین

داستان موفقیت سیلوستر استالونه رو شنیدید؟

هدف سیلوستر استالونه این بود که بازیگر شود، اما مشکلات زیادی داشت و یک فرد ورشکسته بود.

آرزو و هدفش این بود که بازیگر شود. سیلوستر استالونه به هزاران آژانس بازیگری در نیویورک رفت و همه آنها دست رد به سینه او زدند. نه صدای خوبی داشت نه قیافه ای و نه هیچ چیز دیگری!

اما سیلوستر استالونه میخواست بازیگر شود.

او دنبال کار دیگری نرفت چون هدفش چیز دیگری نبود. حتی جواهرات زنش را فروخت و بعد از آن بود که زنش او را ترک کرد.

حتی تا جایی وضع مالی بدی داشت که ۵۰ دلار نیاز داشت و تنها یک سگ برای او مانده بود. همین سگ را برد تا بفروشد. سگ را به قیمت ۳۰ دلار از او خریدند. خود سیلوستر استالونه می گوید: *اون روز بدترین روز زندگی اش بود.*

اما کنار نکشید. شخصیت راکی به ذهنش رسید و اسکریپت آن را نوشت که در نهایت، تبدیل به اثر ماندگار و موفق او شد.

مردم گفتند یک شبه پولدار و مشهور شد. اما سال ها تلاش و دست و پنجه نرم کردن با مشکلات را ندیدند.

در نهایت، موفق شد. علاوه بر اینکه به هدفش رسید، کلی پول و شهرت بدست آورد. چرا؟

چون دست از تلاش نکشید. هدفش را دنبال کرد. سیلوستر استالونه به خودش و هدفش ایمان داشت.

به خودتان ایمان داشته باشید و بر تمام این مواردی که منجر به شکست شما می شود، غلبه کنید و زندگی دلخواه تان را بسازید.

شما اشرف مخلوقات هستید و بهترین ها لایق شماست.

هر روز در جهت هدف تان، قدمی بردارید.

نمی توانم به شما قول دهم که یک شبه موفق خواهید شد. به موفقیت یک شبه اعتقادی ندارم. طول خواهد کشید. بعضی ها سریع تر موفق می شوند اما مهم نیست چقدر طول می کشد مهم اینست که شما تلاش تان را بکنید و در راستای هدف تان قرار گیرید.

مثل این می ماند که در مسابقات ماراثن شرکت کرده اید، مهم نیست چقدر طول میکشد، مهم نیست بقیه سرعت شان از شما بیشتر است، یا اطلاعات و تجربه بیشتری نسبت به شما دارند، مهم اینست که شما این مسابقه را به پایان برسانید. دست از تلاش نکشید.

به قول جیم ران:

ما در زندگی مان ناچاراً با دو درد روبرو می شویم: یا درد نظم و انضباط یا درد پشیمانی و افسوس.

شما نباید در نهایت، پشیمان شوید.

خب ۲۰ دلیل مهمی که منجر به شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود، را در این مقاله گفتیم.

کافیست روی این ۲۰ مسئله مهم کار کنید و در این حالت، موفقیت شما حتمی خواهد بود. باز می گویم به خودتان در آینه نگاه کنید. با خودتان صادق باشید و از خودتان بپرسید:

• چه چیزهایی نمی گذارد به جلو پیش بروید؟

• چه کاری باید انجام دهید تا بر آنها غلبه کنید؟

حتی بیشتر از قبل برای موفقیت خودتان تلاش بکنید و متعهد باشید.

امیدوارم از این مقاله لذت برده باشید.

برای دریافت مطالب دیگر در زمینه کسب و کار اینترنتی به سایت آکادمی رشد مراجعه کنید.

www.roshdacademy.ir

منتظر نظرات، پیشنهادات و انتقادات شما هستیم.



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

<https://telegram.me/karnil>

