

درآمد رو یایی

روش های افزایش حقوق
و درآمد برای کارمندان
برایان تریسی

ترجمه: ژان بقوسیان
هادی غفور

دانلود
خلاصه صوتی
کتاب در
modiresabz.com
MP3



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

به نام خدا

لطفا برای تهیه کتاب کامل چاپ شده
به سایت
www.modiresabz.com
مراجعه کنید یا با شماره ۸۸۳۰۸۷۳۲
تماس بگیرید.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



بازنشر:

مدیر سبز تقدیم می کند

درآمد رویایی

افزایش درآمد در تمامی کارها

برایان تریسی

ترجمه:
ژان بقوسیان
هادی غفور



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :

سروشنامه: تریسی، بریان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
 عنوان و نام پدیدآور: درآمد روایی: افزایش درآمد در تمامی کارها/ برایان تریسی؛ ژان بقوسیان، هادی غفور.
 مشخصات نشر: قم: برقی، ۱۳۹۲.
 مشخصات ظاهری: ۲۴۲ص: مصور (بخشی رنگی)جدول نمودار.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۰۰۰۰-۴-۱
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: Earn what you're really worth : maximize your income at any time in any market.
 یادداشت: واژهنامه.
 یادداشت: کتابنامه.
 عنوان دیگر: افزایش درآمد در تمامی کارها.
 موضوع: موفقیت شغلی
 موضوع: رضایت از کار
 موضوع: تصمیم گیری
 موضوع: درآمد
 شناسه افزوده: بقوسیان، ژان، ۱۳۵۵ - مترجم
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۲/۲۴۵۳ HF۵۳۸۸
 رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۱۸۰۹۵۸

ناشر: انتشارات برقی

عنوان کتاب: درآمد روایی

برنامه ریزی و اجرا: شرکت مدیر سبز

ترجمه: ژان بقوسیان - هادی غفور

ویراستار: آذر جوزی

صفحه آرای و طراحی جلد: آذر جوزی - ژان بقوسیان

نوبت چاپ: ۱۳۹۲ اول

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۰۰۰-۴-۱ ISBN: 978-600-91800-0-4

قیمت: ۹۰۰۰ تومان

تلفن مرکز پخش: ۸۸۴۹۲۳۹۷-۸۸۴۷۲۹۳۱-۸۸۳۰۸۷۳۲

پایگاه اینترنتی / ایمیل: www.modiresabz.com
 info@modiresabz.com



تمامی حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه نویسنده

فصل ۱: شرایط جدید.....	۹
فصل ۲: شرکت خدمات شخصی شما.....	۲۳
فصل ۳: توان پول‌سازی خود را افزایش دهید.....	۳۵
فصل ۴: بر نقاط قوت خود سرمایه‌گذاری کنید.....	۵۷
فصل ۵: انتخاب شغل مناسب.....	۶۹
فصل ۶: آینده متعلق به افراد شایسته است.....	۱۰۷
فصل ۷: دو برابر کردن کارایی.....	۱۲۱
فصل ۸: مدیریت پروژه کاربردی.....	۱۵۳
فصل ۹: اهمیت دادن به افراد.....	۱۶۵
فصل ۱۰: مهارت حل مسئله و تصمیم‌گیری.....	۱۷۳
فصل ۱۱: درآمد و جایگاهتان را به سرعت بالا ببرید.....	۱۸۷
فصل ۱۲: ادراک همه چیز است.....	۲۳۱



مقدمه

درآمد کنونی شما انتخاب خودتان است!

تصویری از موفقیت خود در ذهنتان ایجاد کنید. این تصویر را مصراانه حفظ کنید. هرگز اجازه ندهید از بین برود. ذهن شما در تکاپوی توسعه این تصویر خواهد بود. در تصورتان موانعی درست نکنید.

نورمن وینست

شما امروز دقیقاً همان درآمدی را دارید که تصمیم به کسب آن گرفته‌اید، نه بیشتر و نه کمتر. شرایط اقتصادی شما نتیجه تصمیم خودتان است و به هیچ فرد دیگری بستگی ندارد.

به عبارت دیگر حقوقی که اکنون دریافت می‌کنید دقیقاً همان مقداری است که تصمیم به کسب آن گرفته‌اید. نه یک ریال کمتر و نه یک ریال بیشتر. شما با اقدامات خود و همچنین کارهایی که انجام داده‌اید این میزان درآمد را انتخاب کرده‌اید. شما اقدامات خاصی انجام داده‌اید تا درآمدتان به نقطه کنونی برسد. همچنین اقداماتی وجود دارند که در انجام آن‌ها کوتاهی کرده‌اید که باعث شده درآمدتان بسیار کمتر از توانایی واقعی شما باشد. هر درآمدی که دارید خودتان آن را تعیین کرده‌اید.

وقتی اولین بار این ایده را شنیدم که خودم درآمد را تعیین می‌کنم متعجب و عصبانی شدم. این موضوع را به شدت تکذیب کردم و گفتم: «این موضوع حقیقت ندارد. هیچ کس میزان درآمد کنونی‌اش را انتخاب نکرده تا مدام نگران پول باشد!»

من برای درآمد کم خود والدینم، تحصیلاتم، رئیس‌م، شرکت‌م، زمینه کارم، رقیبان و اقتصاد را مقصر می‌دانستم. به اطراف خود نگاه کردم و دیدم که صدها و حتی هزاران نفر که مشکلات و محدودیت‌های مرا دارند درآمد و زندگی بسیار بهتری دارند.

سرانجام به این نتیجه رسیدم که شرایط کنونی من به خودم بستگی دارد. اگر از زندگی و درآمد راضی نیستم، فقط یک نفر در دنیا قادر به تغییر آن بود، یعنی خودم. این بیداری زندگی مرا تغییر داد.

پنج سال بعد درآمد ده برابر شده بود! از یک خانه اجاره‌ای با وسائل اجاره‌ای به جایی رسیدم که خانه و همچنین اتومبیل رویایی خودم - مرسدس بنز - پارک شده‌ای در پارکینگ بزرگم داشتم. تمام زندگی‌ام تغییر کرد و زندگی شما هم می‌تواند تغییر کند.

توان پول‌سازی شما

ارزشمندترین دارایی اقتصادی شما توان پول‌سازی شما یا توانایی شما در کسب درآمد است، یعنی توانایی کسب نتایجی که دیگران برایش حاضر به پرداخت پول باشند. توان پول‌سازی شما ۸۰ تا ۹۰ درصد ارزش اقتصادی شما را تعیین می‌کند، مگر آنکه بسیار ثروتمند باشید.

توان پول‌سازی شما اگر به طور مناسبی در بازار کارتان استفاده شود مانند یک چاه آب است. با بیشینه کردن توان پول‌سازی که با کسب نتایج برای دیگرانی که حاضر به پرداخت پول هستند حاصل می‌شود، می‌توانید در سال‌دهها هزار دلار پول را روانه جیب خود سازید. تمام دانش، تحصیلات، مهارت‌ها و تجربیات زندگی شما شخصیت کنونی‌تان و توانایی کسب نتایج و دریافت پول را شکل داده‌اند.

توان پول‌سازی شما مانند یک کشتزار است. اگر از آن به خوبی مراقبت نکنید، آن را بارور نسازید و به کشت و آبیاری منظم نپردازید، محصول دلخواه را برداشت نخواهید کرد. مردان و زنان موفق از ارزش و اهمیت توان پول‌سازی خود کاملاً آگاه هستند. آن‌ها هر روز کار می‌کنند تا ارزش و سودمندی خود را افزایش دهند و با تقاضاهای بازار همگام باشند.

دارایی در حال رشد

ارزش توان پول‌سازی شما مانند هر دارایی دیگر می‌تواند سقوط یا صعود کند. ارزش آن هر سال می‌تواند بیشتر شود و درآمد شما را بیشتر و بیشتر

کند. یا می‌تواند سرمایه‌ای نزولی باشد و با تغییرات بازار، ارزش آن کمتر شود و تقاضای کمتری برای مهارت‌های شما وجود داشته باشد.

حقیقت انکارناپذیر آن است که اگر مدام با بهبود مهارت‌های خود ارزشمندتر نشوید، خودبه‌خود در حال نزول هستید. اگر توان پول‌سازی شما در حال صعود نیست به طور خودکار در حال نزول است. امروزه میلیون‌ها فرد بیکار وجود دارد که اجازه داده‌اند توان پول‌سازی‌شان آن‌قدر افت کند که دیگر هیچ‌کس حاضر نیست برای نتایج اندکی که ایجاد می‌کنند، آن‌ها را استخدام کند.

تصمیم بگیرید

کلید افزایش درآمد شما چیست؟ تصمیم قاطع! از امروز تصمیم بگیرید که درآمدی رویایی داشته باشید. تصمیم بگیرید تا مسئولیت کامل کار و درآمدتان را به عهده بگیرید تا در هر شرایط اقتصادی دوام بیاورید و پیشرفت کنید.

هم‌اکنون تصمیم بگیرید تا درآمد خود را دو برابر کنید و سپس باز آن را دو برابر کنید. تصمیم بگیرید که درآمد بیشتر و بیشتری کسب کنید تا به عنوان ماشین کسب درآمد به حداکثر توانمندی خود برسید.

در ادامه راهبردهایی کاربردی و اثبات‌شده، تکنیک‌ها و روش‌هایی ارائه خواهیم داد تا بلافاصله کسب درآمد رویایی خود را آغاز کنید. خبر خوب آن است که میزان درآمدی که لایقش هستید بسیار بیشتر از درآمدی است که تاکنون به دست آورده‌اید.

گذشته شما اهمیتی ندارد، موضوع مهم آن است که می‌خواهید به کجا برسید؛ و اهداف شما فقط با تصورات شما محدود می‌شود.

درآمد رویایی در آینده منتظر شما است. بزرگترین دستاوردهای شما در آینده منتظر هستند. کامیابی غرورآفرین شما در آینده قرار دارد. شادترین لحظه‌هایتان در آینده منتظرند. بزرگ‌ترین موفقیت‌های زندگی در انتظارتان هستند. این کتاب نشان می‌دهد چگونه به آنها دست یابید.

برایان تریسی



فصل اول

شرایط جدید



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :

درآمد رویایی - فصل ۱

نبوغ شامل یک درصد استعداد و نود و نه درصد پشتکار است. نابغه، شخص بااستعدادی است که کارش را خوب انجام داده است.
توماس ادیسون

به شرایط جدید کار، اشتغال و موفقیت شغلی خوش آمدید. ما فقط در عرض چند سال از عصر ثروت، یعنی دوره شکوفایی بازار بورس، نرخ بیکاری زیر پنج درصد و وفور افراد میلیونر و میلیاردر، وارد دوران آشفتگی شده‌ایم؛ دورانی که هیچ‌چیز قابل پیش‌بینی نیست. امروزه اوضاع اقتصادی کاملاً تغییر کرده است و در دوران زندگی ما به وضعیت قبلی برنخواهد گشت. تغییر دیدگاه بزرگی در حال شکل‌گیری است. وقتی چنین تغییری در افکار مردم یا جامعه صورت می‌گیرد، فقط افراد کمی آن‌را تشخیص می‌دهند. بیشتر مردم در ناحیه آسایش خود به سر می‌برند و ترجیح می‌دهند کارهای همیشگی را با همان روش همیشگی انجام دهند. آن‌ها فروپاشی مالی و اقتصادی سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ را فراز و نشیبی گذرا تصور می‌کنند و گمان می‌کنند که به زودی همه‌چیز به وضعیت عادی برمی‌گردد. حق با آن‌ها است، اما تعریف «عادی» تغییر کرده است. برای موفقیت و دستیابی به فرصت‌های ممکن، از این پس باید هوشمندانه‌تر و مصمم‌تر کار کنید. برای اینکه در حوزه خود سرآمد شوید، باید کار را زودتر شروع کنید، سخت‌تر تلاش کنید و کمی بیشتر کار کنید.

مسابقه شروع شده است

حقیقت آن است که مسابقه‌ای شروع شده و شما هم در آن شرکت دارید. اگر نجنبید، بقیه گوی سبقت را می‌ربایند، رقیبان سرعت خود را افزایش می‌دهند و شما را پشت سر خواهند گذاشت.

درآمد رویایی - فصل ۱

یک مَثَل قدیمی می‌گوید: «از کارگری تا کارگری در سه نسل». این مثل به داستان کارآفرین فقیری اشاره دارد که کاری را شروع می‌کند و کسب و کارش قبل انتقال به فرزندانش، رونق می‌گیرد. فرزندان، کسب و کار پدر را درست مدیریت نمی‌کنند و چون برای به دست آوردن پول زحمتی نکشیده‌اند، ثروت پدر را هدر می‌دهند. با این کار، فرزندان آن‌ها (نوه‌ها) مجبور می‌شوند دوباره از کارمندی و کارگری شروع کنند. این مَثَل، نشان می‌دهد چگونه ثروت بارها و بارها به دست می‌آید و از بین می‌رود.

بعد از جنگ جهانی دوم، ایالات متحده در شرایط نامناسبی به سر می‌برد. امروزه بیشتر مردم، از «رکود شدید» سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۴۱ چیزی نمی‌دانند. زمانی که با وجود تمام تلاش‌های دولت آمریکا، نرخ بیکاری به ۲۸ درصد رسید و این وضعیت سال‌ها ادامه داشت.

پس از ده سال اعمال خط‌مشی‌های مصیبت‌بار از جانب دولت آمریکا، تقاضاهای عظیم صنعتی و کارگری مربوط به جنگ جهانی دوم، ایالات متحده را از رکود اقتصادی خارج کرد. اکثر تجار و اقتصاددانان فکر می‌کردند که به محض خاتمه جنگ جهانی دوم، باز اقتصاد کشور دچار رکود شود که خوشبختانه چنین نشد.

افزایش رفاه و ثروت

به هر حال، نسل رنج‌کشیده دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰، در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ میلادی سر کار رفتند تا از فرصت کم‌نظیر اقتصادی استفاده کنند. آن‌ها دست به کار شدند و کسب و کارهای جدیدی ساختند، فرصت‌های شغلی به وجود آوردند، ثروت و فرصت ایجاد کردند، خدمات و تولیدات را توسعه دادند و کشور را به قطب اقتصادی تبدیل کردند که ۴۰ درصد تولید ناخالص دنیا را تولید می‌کند. این تحولی باورنکردنی در تاریخ بشر

درآمد رویایی - فصل ۱

بود که قبل از آن دیده نشده بود و تاکنون هم دیده نشده است. اما در سال ۱۹۷۰ که نسل بعد از جنگ جهانی وارد بازار کار شدند، بقیه دنیا هم، خصوصاً آلمان و ژاپن، دست به کار شده بودند. این نسل که جز افزایش پیوسته رفاه و فراوانی چیزی ندیده بود، به استانداردهای بالای زندگی و به این اقتصاد روبه رشد با فرصت‌های بی‌شمار، طوری می‌نگریست که انگار وضع عادی همین است. همه امیدوار بودند یا انتظار داشتند که تا سی سالگی میلیونر شوند.

سه عامل مختل کننده

متأسفانه ما آمریکایی‌ها راحت طلب شده‌ایم. اکثر آمریکایی‌ها منتظر پول بادآورده‌ای هستند که برایش هیچ تلاشی نکرده‌اند و مستحق آن نیستند. آن‌ها شیفته روش‌های سریع و راحت برای ثروتمند شدن هستند تا به اوج برسند و میهمان بعدی مجموعه تلویزیونی «سریع ثروتمند شوید» بشوند. فکر کسب درآمد با روش سنتی یعنی زحمت کشیدن، ناعادلانه و خشن به نظر می‌رسد. اقتصاددانی به نام جوزف شومپتر، با صحبت درباره «طوفان‌های خلاق ویرانی» پیش‌بینی می‌کند که جریان گردابی بی‌پایان اقتصاد و تغییر، باعث عوض شدن اقتصادمان می‌شود. امروزه سه عامل زندگی اقتصادی و آینده ما را مختل می‌کند و باعث شکست‌های بی‌وقفه، اجتناب‌ناپذیر و غیرقابل پیش‌بینی می‌شود.

انفجار اطلاعات

اولین عامل «اطلاعات» است. حجم اطلاعات موجود در دنیا، هر دو یا سه سال دو برابر می‌شود. برخی می‌گویند در سال ۲۰۲۰، هر ۷۲ روز یک‌بار تمام اطلاعات مکتوب جهان، دو برابر خواهد شد! هر ساله حدود یک میلیون کتاب و میلیون‌ها مقاله فقط به انگلیسی منتشر می‌شود. فقط یک خبر جدید درباره

درآمد رویایی - فصل ۱

کار، شغل یا تخصص شما می‌تواند تأثیر شگرفی بر بهتر یا بدتر شدن آینده کارتان داشته باشد.

انقلاب فن آوری

دومین عامل هدایت‌کننده تغییرات، انقلاب فناوری است. گفته می‌شود فناوری‌های جدید تاریخ مصرف شش ماهه دارد. اگر یک فناوری هنوز وجود دارد، پس احتمالاً خارج از رده شده است. در سراسر جهان باهوش‌ترین، مشتاق‌ترین و بااراده‌ترین مخترعین، کارآفرینان، نوآوران و سازندگان شبانه‌روز کار می‌کنند و فناوری‌هایی می‌سازند که منجر به تولد صنایع جدید و مرگ صنایع قدیمی می‌شود.

رقابت فزاینده

سومین عامل هدایت‌کننده تغییرات که بر زندگی شما تأثیر می‌گذارد، «رقابت» است. مارشال گلداسمیت، مشاور سازمان‌ها می‌گوید: «سه عاملی که آینده شما را رقم می‌زنند عبارتند از رقابت، رقابت و رقابت». این سه عامل، روی همدیگر تأثیر می‌گذارند. وقتی اطلاعات، فناوری و رقابت با هم ادغام می‌شود، نرخ تغییر شتاب می‌گیرد و هر چیزی را پشت سر می‌گذارد و باعث خارج از رده شدن ایده‌ها، خدمات، محصولات و فناوری‌هایی می‌شود که طراحی آن هنوز تمام نشده است. این سرعت تغییر، در سال‌های آینده بیشتر هم می‌شود.

آلیس در سرزمین عجایب

بسیاری از مردم، همانند «آلیس در سرزمین عجایب» زندگی می‌کنند، خود را در یک دنیای موازی حس می‌کنند و اطراف را می‌بینند اما متوجه

درآمد رویایی - فصل ۱

نمی‌شوند که شرایط چگونه است. در کتاب «عبور از آینه» نوشته لوئیس کارول می‌خوانیم: آلیس بعد از اینکه مدتی با ملکه سرخ در جای خودشان می‌دوند، به وی می‌گوید «در سرزمین من، اگر مدتی به سرعت بدوید، مثل همین کاری که کردیم، معمولاً به جای دیگری می‌رسید.»

ملکه سرخ همان‌طور که در حال دویدن در جای خود است پاسخ می‌دهد: «این‌جا همان‌طور که می‌بینی، تمام دویدن‌ها برای حفظ مکانی است که داری. اگر می‌خواهی به جای دیگری بروی، باید با سرعت دو برابر بدوی!»

در زندگی ما و در وضع عادی جدید، برای ماندن در وضع کنونی از نظر شخصی، ملی و بین‌المللی باید دو برابر سریع‌تر بدویم. باید بسیار سخت‌تر و هوشمندانه‌تر از قبل کار کنیم. همه دنیا خواهان لذت بردن از استانداردهای بالا هستند. تنها تفاوت این است که آن‌ها حاضرند برای رسیدن به آن، روزی ۱۲ تا ۱۶ ساعت، شش روز در هفته و یا بیشتر کار کنند.

چاق و تنبل

اغلب مردم خارج از ایالات متحده معتقدند که آمریکایی‌ها در ناز و نعمت و تنبل بزرگ شده‌اند و دوران اقتدارشان تمام شده است. این تفکر درباره بسیاری از آمریکایی‌ها کاملاً درست است. شاید ۸۰ درصد جمعیت آمریکا، بدون هیچ تلاشی زندگی می‌کنند و به یک شغل معمولی و زندگی متوسط راضی‌اند. بدی این روش آن است که فقط در یک جهت پیش می‌رویم: ته دره!

خوشبختانه، هنوز جای امید هست. به خاطر طوفان عظیم و سرعت زیاد تغییر در دنیای امروز، فرصت‌های بی‌شماری برای شروع و ساختن زندگی خوب، رسیدن به همه اهداف و استقلال مالی وجود دارد حتی اگر ثروتمند نشویم.

درآمد رویایی - فصل ۱

اما در این بازی جدید قوانین عوض شده‌اند. در این کتاب قوانین جدید موفقیت، ارتقا، ثروت و پیروزی را فرا خواهید گرفت. با برخی از قدرتمندترین ایده‌ها و بینش‌های امتحان شده توسط مردان و زنان موفق آشنا می‌شوید. می‌آموزید چگونه تسلط بیشتری بر زندگی کاری و آینده خود داشته باشید، بیش از حد تصورتان درآمد کسب کنید و بیش از اطرافیان‌تان موفق باشید.

قدرت ابتکار

یکی از سریع‌ترین راه‌ها برای پیشرفت شغلی، ارزشمندتر شدن و جلب حمایت افرادی که می‌توانند در کسب درآمد بیشتر کمک‌تان کنند این است که قدرت ابتکار خود را توسعه دهید و آن را حفظ کنید. همیشه دنبال روش‌های جدیدتر، بهتر، سریع‌تر و ارزان‌تر برای ارزش آفرینی و انجام کارها باشید. جسور و شجاع باشید، بیشتر تلاش کنید. برای مسئولیت‌های بزرگ‌تر داوطلب شوید و همیشه بیشتر از دستمزدتان کار کنید. دنیا از آن کسانی است که دست به کار شده و اقدام می‌کنند. دنیا متعلق به کسانی است که به جای امید و آرزو، برنامه‌ریزی، درخواست و تصمیم به انجام کاری در روزی که همه چیز بر وفق مراد باشد، هم‌اکنون کاری انجام می‌دهند.

انسان‌های موفق لزوماً کسانی نیستند که همیشه تصمیم‌های درست می‌گیرند. هر چقدر هم که باهوش باشیم، نمی‌توانیم همواره بهترین تصمیمات را بگیریم. انسان‌های موفق، هرگاه تصمیم می‌گیرند، عمل می‌کنند. آن‌ها گام به گام به سمت هدفشان پیش می‌روند. آن‌ها پیوسته بازخورد می‌گیرند و به نشانه‌ها توجه می‌کنند تا مسیرشان را اصلاح کنند. آن‌ها دائماً اطلاعات جدید دریافت می‌کنند که آن‌ها را قادر به تصحیح برنامه‌هایشان می‌کند.

همواره در حال تصحیح مسیر باشید

زندگی فرایند سعی و خطا و اصلاحات است. وقتی هواپیمایی شیکاگو

درآمد رویایی - فصل ۱

را به مقصد لس آنجلس ترک می‌کند در ۹۹ درصد از زمان خارج از مسیر حرکت می‌کند. این موضوع معمول، طبیعی و قابل انتظار است. خلبان پیوسته مسیرش را تصحیح می‌کند؛ کمی به شمال، کمی به جنوب، افزایش ارتفاع و کاهش ارتفاع. دائماً جهت و سرعت را تنظیم می‌کند. چند ساعت بعد هواپیما در همان زمان پیش‌بینی شده در مقصد به زمین می‌نشیند. تمام این سفر، فرآیندی از تخمین و اصلاح مسیر است. داستان زندگی شما هم همین است.

نکته آن است که در زندگی هیچ تضمینی وجود ندارد. هر کاری که انجام می‌دهید، حتی رد شدن از خیابان، پر از عدم قطعیت است. هرگز نمی‌توانید کاملاً مطمئن شوید که همه کارها یا رفتارتان نتایج مطلوب را ایجاد کند. همیشه ریسک وجود دارد و جایی که ریسک باشد ترس نیز هست. به هر چیزی که بیندیشید، در قلب و ذهنتان رشد می‌کند. افرادی که دایم به خطرات کارها فکر می‌کنند، خیلی زود از ترس، شک و نگرانی لبریز می‌شوند. این سه عامل دست به دست هم داده، مانع پیشرفت فرد می‌شوند.

آغاز حرکت به سوی اهدافتان

مطالعات دوازده ساله دانشکده بابسان درباره شغل آینده فارغ‌التحصیلان دوره MBA گرایش کارآفرینی، نشان می‌دهد که آن‌هایی که از «اصل راهرو» استفاده کرده‌اند، در دستیابی به اهدافشان موفق بوده‌اند. محققان بابسان، موفقیت تجاری را به پیشروی در یک راهرو تشبیه کرده‌اند. هر یک از ما در ورودی این راهرو ایستاده‌ایم و به تاریکی نگاه می‌کنیم و می‌بینیم که راهرو در تاریکی گم می‌شود. محققان گفتند تفاوت بین موفقیت‌ها و شکست‌ها در این تحقیق، در یک کلمه خلاصه می‌شود: «آغاز کردن» افراد موفق حاضرند وارد راهروی تاریک فرصت‌ها شوند، بدون آنکه

درآمد رویایی - فصل ۱

ضمانتی وجود داشته باشد. آن‌ها حاضرند خطر عدم قطعیت را بپذیرند و بر ترس‌ها و دودلی‌هایی غلبه کنند که اغلب مردم را متوقف می‌کند.

درهای جدید فرصت

محققان بایسان دریافته‌اند که وقتی در راهروی زندگی پیش می‌روید، درهای جدید فرصت از دو طرف به روی تان گشوده می‌شود. البته اگر در حرکت نباشید و در راهرو پیش نروید، این فرصت‌ها را نخواهید دید. اگر قبل از پیشروی و اقدام منتظر تضمین باشید، این فرصت‌ها هرگز به روی تان گشوده نمی‌شوند. کنفوسیوس می‌گوید: «سفر هزار فرسخی با اولین قدم آغاز می‌شود». موفقیت‌های بزرگ، از تمایل شما به مواجهه با عدم قطعیت‌های اجتناب‌ناپذیر هر کسب‌وکار جدید و حرکت جسورانه و پر شتاب به سمت اهدافتان، شروع می‌شود. این سفر با اقدام شما آغاز می‌شود.

اصل خلأ

مدتی پیش زن و شوهری برای حل مشکلشان به من مراجعه کردند. شوهر از کار کردن در شرکت خانوادگی‌اش بسیار ناخشنود بود. فضای شرکت پر از زرنگی، غیبت و جو منفی بود و او بسیار مضطرب و از شغلش متنفر بود. او دنبال کار دیگری بود اما هیچ پیشنهاد شغلی یا گزینه دیگری نداشت. او از من در این باره مشاوره خواست.

برایش توضیح دادم که «اصل خلأ توانگری» می‌گوید، وقتی به هر شکل خلأ ایجاد کنید، طبیعت برای پر کردنش به سرعت دست به کار می‌شود. در این مورد خاص تا وقتی او در شغل کنونی می‌ماند، فرصت‌های جدید سراغ او نمی‌آیند یا این فرصت‌ها تشخیص داده نمی‌شود. به او گفتم که با تمام وجود مصمم باشد و بدون هیچ واهمه‌ای، شغلش را کنار بگذارد. به او اطمینان دادم

درآمد رویایی - فصل ۱

که اگر این کار را انجام دهد، فرصتهایی ایجاد می‌شود که در وضعیت فعلی، آنها را نمی‌تواند ببیند.

او نصیحت مرا پذیرفت و کارش را ترک کرد. اعضای خانواده‌اش عصبانی شدند و به او گفتند که هیچ جای دیگری کار پیدا نخواهد کرد. اما او عزمش را جزم کرد، به خانه رفت و چند روز کار نکرد و به تجارب و مهارت‌هایش اندیشید و اینکه چگونه می‌تواند به بهترین نحو، مهارت‌ها و سوابقش را برای تصدی شغل‌های دیگر در سایر شرکت‌ها به کار گیرد.

در طول دو هفته، بدون کمترین تلاشی دو فرصت کاری از جانب شرکت‌های دیگر به او پیشنهاد شد که هم از نظر درآمد بهتر از قبل بود و هم مزایایی داشتند که بسیار برتر از کار قبلی بود. به محض اینکه بازار خبردار شد که او دنبال کار می‌گردد، صاحبان شرکت‌هایی که از قبل با او و شرکتش کار کرده بودند، چراغ سبز نشان دادند. وقتی او در راهروی زندگی پیشروی کرد، فرصت‌های جدیدی را دید که قبلاً با محدود کردن خود به مکان قبلی، اصلاً نمی‌توانست ببیند.

کارهای بیشتری را امتحان کنید

اگر می‌خواهید زودتر به موفقیت برسید، کارهای بیشتری را امتحان کنید. اقدامات بیشتری انجام دهید. پرمشغله‌تر شوید. هر روز کارتان را زودتر شروع کنید، سخت‌تر کار کنید و دیرتر دست از کار بکشید. شانس موفقیت شما بیشتر می‌شود. طبق قانون احتمالات، هرچه گزینه‌های بیشتری را امتحان کنید، احتمال انجام یک کار خاص که سرنوشت‌ساز است بیشتر می‌شود. شانس، کاملاً قابل پیش‌بینی است. اگر شانس بیشتری می‌خواهید، فرصت‌های بیشتری را بیازمایید. در جاهای بیشتری حضور داشته باشید. هرچه سخت‌تر کار کنید، خوش‌شانس‌تر خواهید شد.

درآمد رویایی - فصل ۱

تام پیترز، نویسنده کتاب پرفروش «در جستجوی برتری» و چند کتاب دیگر در حوزه کسب و کار، در تحقیقاتش به این نتیجه رسید که ویژگی کلیدی مدیران ارشد، «تمایل به اقدام» است. شعار آن‌ها سه کلمه است: «آماده، هدف، آتش». نگرش آن‌ها به تجارت در یک جمله خلاصه می‌شود: «اجرا، تصحیح، آزمایش». آن‌ها دریافته‌اند که آینده از آن کسانی است که عمل‌گرا و اهل ریسک هستند.

افراد برجسته با گفته داگلاس مک‌آرتور موافقت می‌کنند که «چیزی به نام امنیت وجود ندارد، بلکه فرصت‌ها وجود دارند». کشف جالب این است که اگر در جستجوی فرصت‌ها باشید، تمام امنیت مورد نظرتان را خواهید یافت. ولی اگر به دنبال امنیت باشید، نه به امنیت می‌رسید و نه به فرصت‌ها. صحت این قضیه را می‌توان در کوچک‌تر شدن و تعدیل نیروی شرکت‌هایی دید که باعث شده هزاران مرد و زن جویای امنیت، مدت‌های طولانی بی‌کار بمانند.

اصل اندازه حرکت

در موفقیت اصلی به نام «اندازه حرکت» وجود دارد که بسیار اهمیت دارد. این اصل از دو قانون فیزیکی اینرسی و اندازه حرکت گرفته شده است. این اصل درباره هر چیزی که بدست آورده‌اید یا موفق به داشتن آن نشده‌اید، صدق می‌کند.

قانون اول نیوتن در فیزیک می‌گوید: «جسم در حال حرکت تمایل به حفظ وضعیت خود دارد، مگر آنکه نیروی خارجی اعمال شود، جسم ساکن تمایل به سکون دارد، مگر اینکه نیروی خارجی بر آن وارد شود.»

قانون اینرسی نیز می‌گوید: «آغاز حرکت هر جسمی نیاز به انرژی زیادی دارد ولی ادامه حرکت جسم، انرژی کمتری می‌خواهد.» برای شروع هر کار یا تجارتی، به انضباط بسیار زیادی احتیاج است اما وقتی حرکت آغاز می‌شود، ادامه کار راحت‌تر می‌شود. همان‌طور که اینشتین می‌گوید، «تا چیزی حرکت

درآمد رویایی - فصل ۱

نکند، هیچ اتفاقی نمی‌افتد». همین‌طور هم تا شما حرکت نکنید، هیچ اتفاقی نمی‌افتد.

حرکت کنید و به حرکت خود ادامه دهید

به بیان ساده‌تر، این قوانین درباره شما و زندگی‌تان می‌گویند که وقتی به سمت چیزی که برایتان مهم است، حرکت می‌کنید، ادامه مسیر بسیار راحت‌تر از شروع مجدد پس از توقفی کوتاه است.

با نگاه دقیق به انسان‌های موفق در می‌یابید آن‌ها همانند افرادی هستند که در نمایش‌ها بشقابی را روی انگشتشان می‌چرخانند. آن‌ها کارها را شروع می‌کنند و بشقاب‌ها را می‌چرخانند و می‌دانند که اگر بشقاب‌ها بیفتند یا توقف کنند، چرخاندن مجدد بشقاب‌ها، سخت‌تر از ادامه چرخش آن‌ها است.

هرگاه هدف و نقشه‌ای برای رسیدن به آن داشتید دست به کار شوید! وقتی حرکت به سمت هدف را آغاز کردید متوقف نشوید. هر روز برای نزدیک‌تر شدن به هدف‌تان، کاری انجام دهید. اجازه ندهید بزرگی هدف و زمان طولانی دستیابی به آن، شما را نگران کند و شما را منصرف سازد. در برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف، هدف را به کارها و فعالیت‌های کوچکی تقسیم کنید که هر روز قابل انجام هستند. لازم نیست کارهای زیادی انجام دهید، ولی هر روز، هر هفته و هر ماه با انجام آن فعالیت‌ها به سمت هدف مشخصی پیشروی کنید.

نظم روزانه داشته باشید

نکته تعیین‌کننده و حیاتی این است. مهم‌ترین شرط موفقیت، انضباط فردی است. آلبرت هابارد، انضباط فردی را این‌گونه تعریف می‌کند: «توانایی

درآمد رویایی - فصل ۱

وادر کردن خودتان به انجام کارهایی که باید انجام دهید، درست در همان زمانی که باید انجام دهید، بدون توجه به خوشایند بودن یا نبودن کار».

اجازه دهید این تعریف را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم کنیم. ابتدا باید خود را به انجام کارهای لازم وادار کنیم. باید از توان و اراده خود کمک بگیریم تا بر اینرسی سکون غلبه کرده و خود را در حرکت نگه داریم. سپس باید کارهای لازم را در زمان مناسب انجام دهیم. برای این کار باید برنامه‌ریزی داشته باشیم، کارها را زمان‌بندی کنیم و طبق برنامه پیش برویم. کارها را مطابق برنامه انجام دهید. به تعهداتان نسبت به خود و دیگران، عمل کنید.

بخش سوم تعریف می‌گوید: بدون توجه به اینکه آن کار را دوست داریم یا نه. همه در صورت داشتن انرژی و زمان، می‌توانند کاری که دوست دارند یا کارهایی که به آن‌ها احساس خوبی می‌دهد را انجام دهند. اما شخصیت شما زمانی محک زده می‌شود که باید کاری را صرف نظر از خوشایند بودن یا نبودنش انجام دهید، به خصوص زمانی که اصلاً از آن کار خوشتان نمی‌آید.

توانایی اقدام برای رسیدن به اهداف و آرزوها در بدترین شرایط خستگی، دلسردی و ناامیدی و زمانی که ظاهراً پیشرفتی حاصل نمی‌شود، میزان اشتیاق شما را نسبت به آن موضوع نشان می‌دهد. معمولاً در همین زمان است که به دستاوردهای بزرگ نائل می‌شوید.

رالف والدو امرسون، می‌نویسد «در تاریک‌ترین شرایط، مردان واقعی ستاره‌ها را می‌بینند.» توانایی تاب آوردن شما و ادامه حرکت به سمت آرزوهایتان، موفقیت نهایی شما را تضمین می‌کند. اگر ثابت‌قدم باشید، هیچ چیز نمی‌تواند سد راه شما شود.

اگر انضباط کافی برای اقدامات پیوسته را دارید و ابتکار عمل را به دست گیرید، موفقیت شما تضمین شده است.

درآمد رویایی - فصل ۱

تمرین عملی

۱. مهم‌ترین حوزه کارتان که اطلاعات جدید، شما را وادار به ایجاد تغییرات می‌کند، شناسایی کنید.
۲. چشمگیرترین پیشرفت‌های فناوری که بر درآمادتان تأثیرگذار بوده و یا خواهد بود را شناسایی کنید.
۳. رقابت‌هایی که بیشترین تأثیر را بر صنعت و درآمد شما دارد شناسایی کنید.
۴. برای پیشرفت سریع در کار و حرفه‌تان، به کدام انضباط کلیدی نیاز دارید.
۵. یک اقدام خاص را انتخاب کنید که با انجام آن، شغل و درآمادتان بلافاصله بهتر می‌شود.
۶. بزرگ‌ترین فرصت صنعت یا حرفه خود را شناسایی کنید.
۷. حوزه‌ای را انتخاب کنید که با پیش‌قدم شدن در آن، کار و درآمادتان بهبود می‌یابد.

فصل دوم

شرکت خدمات شخصی شما



درآمد رویایی - فصل ۲

لذت‌بخش‌ترین غافل‌گیری در زندگی، این است که ناگهان متوجه ارزش خود شوید.

مکسول مالترز

مسئولیت‌پذیری در هر حوزه زندگی با موفقیت، شادمانی، خویشتن‌داری و درآمد بالا ارتباط مستقیم دارد. در تحقیقی گسترده، محققان دریافتند که ۳ درصد برتر کارمندان در هر حوزه، خودشان را کارفرما می‌دانند. آن‌ها طوری رفتار می‌کنند که انگار خود صاحب شرکتی هستند که در آن کار می‌کنند. آن‌ها مسئولیت تمام اتفاقات شرکت را قبول می‌کنند و در قبال نتایج مسئول هستند. با توسعه این دیدگاه، پیشرفت سریع شغلی شما آغاز می‌شود. بزرگ‌ترین اشتباه این است که فکر کنید برای دیگران کار می‌کنید. صرف‌نظر از آنکه چه کسی به شما حقوق می‌دهد، از اولین لحظه کار تا بازنشستگی، همیشه برای خودتان کار می‌کنید. شما رئیس یک شرکت کارآفرینی با یک کارمند - خودتان - هستید و مسئول فروش خدمات شخصی خود هستید.

به بیان دیگر، شما مدیر شرکت «خدمات شخصی شما» هستید. شما مدیر ارشد زندگی‌تان هستید. تمام مسئولیت زندگی‌تان و تمامی اتفاقات مربوط به آن، با شما است. شما مسئول تولید، بازاریابی، کیفیت، امور مالی و تحقیق و توسعه هستید.

حقوقتان را خودتان مشخص می‌کنید

در نهایت این شما هستید که درآمدهای خود را تعیین کرده و حقوق دریافت می‌کنید. اگر از میزان درآمدهای خود راضی نیستید، به آینه بنگرید و با رئیس (خودتان) مذاکره کنید. ما در موقعیت و مکانی هستیم که خودمان تصمیم

درآمد رویایی - فصل ۲

گرفته‌ایم. اگر از هر بخش کارمان راضی نیستیم، وظیفه خودمان است که برای بهتر شدن امور تغییراتی ایجاد کنیم.

وقتی مسئول «شرکت خدمات شخصی شما» هستید، هر چیزی که بر شرکتی که برایش کار می‌کنید تأثیر بگذارد بر تجارت شخصی شما نیز، تأثیر خواهد گذاشت. دیگر نمی‌توانید کناری بایستید و تغییرات را تماشا کنید و تصور کنید که این تغییرات بر دیگران تأثیر می‌گذارد و نه بر شما. بازنده‌ها می‌گویند: «این به من مربوط نیست». برنده‌ها می‌گویند: «این شرکت من است، هر چیزی به من مربوط است».

هرگونه نوآوری، اکتشاف و تغییر دیدگاه در تجارت مدرن، همان‌گونه که به یک شرکت چند میلیارد دلاری مربوط می‌شود، به شما هم ارتباط پیدا می‌کند. هر اطلاعات ایجاد شده توسط مدیران و متفکران کسب‌وکار که به شرکت شما مرتبط است، بر شما هم تأثیر می‌گذارد.

در سال‌های پیش‌رو، مردان و زنانی دوام خواهند آورد و شکوفا خواهند شد که در جستجوی ایده‌ها و بینش‌هایی هستند که هر روز بتواند آن‌ها را در کارشان سریع‌تر، منعطف‌تر و مؤثرتر سازد.

همانند همه مدیران شرکت‌های بسیار موفق، شما هم هدف‌تان این است که پیش‌تاز بازار باشید. در حقیقت، اگر برای بهترین بودن در کارتان متعهد نباشید، ناخودآگاه قبول کرده‌اید که فردی معمولی باشید. اگر در حال بهتر شدن نیستید، احتمالاً در حال افت کردن هستید. اگر مصمم نیستید که جزو ده درصد برتر حوزه کاری خود شوید، در جایگاه بسیار پایینی قرار خواهید گرفت.

از ارزش‌های خود شروع کنید

یکی از مهم‌ترین یافته‌های سال‌های اخیر آن است که تعریف «ارزش‌های

درآمد رویایی - فصل ۲

اصلی» گامی مهم برای موفقیت‌های شخصی و سازمانی است. شرکت‌هایی که ارزش‌هایی واضح و مکتوب دارند و بیانیه مأموریتشان را بر اساس این ارزش‌ها تنظیم کرده‌اند، سودآورتر از شرکت‌های دیگر هستند. همچنین افرادی که ارزش‌های واضح و بیانیه مأموریت فردی دارند، بسیار مؤثرتر و موفق‌تر از سایرین هستند.

با تفکر و تعیین ارزش‌های واقعی‌تان و متعهد کردن خودتان به زندگی مطابق آن ارزش‌ها، می‌توانید کیفیت زندگی خود را صرف‌نظر از شرایط بیرونی، بالا ببرید.

شفاف‌سازی ارزش‌ها

من و همسر من مدت کوتاهی پس از ازدواجمان، در یک آخر هفته، تمام ارزش‌هایی که به آن معتقد و متعهد بودیم را نوشتیم. فهرست ما شامل ۱۶۳ ارزش بود. خیلی زود فهمیدیم که این فهرست بیش از حد مفصل است که بتواند در تصمیم‌گیری مفید باشد. برای همین، فهرست را به پنج ارزش کلیدی تقلیل دادیم. سپس تصمیم گرفتیم معنی دقیق این ارزش‌ها را تعریف کنیم و زندگی را مطابق آن پیش ببریم. این کار در موفقیت‌های سال‌های بعد، تفاوتی عظیم ایجاد کرد. شما هم همین کار را انجام دهید.

وقتی ارزش‌های شخصیتان را مشخص کردید، زندگی‌تان را مطابق آن سازمان‌دهی کنید. ارزش‌ها، معیارهایی برای تصمیم‌گیری در اختیاراتان قرار می‌دهد. هر وقت با یک انتخاب روبه‌رو شدید، گزینه‌ها را بر اساس ارزش‌ها ارزیابی کنید.

ارزش‌های اصلی شما کدامند؟ به چه چیزهایی اعتقاد دارید؟ برای چه کارهایی داوطلب هستید؟ چه چیزهایی را نمی‌خواهید؟

تحقیقات بازار

برای شما یک تمرین مطرح می‌کنیم. تصور کنید قرار است یک شرکت تحقیقات بازار در مورد شما تحقیق کند. محققان درباره شما از تمام کسانی که شما را می‌شناسند مثل خانواده، دوستان، مشتریان، همکاران و مدیران شما نظرسنجی می‌کنند. آن‌ها از همه اطرافیان درباره شخصیت شما سؤال می‌کنند. آن‌ها درباره ارزش‌ها و دیدگاه‌های شما پرس‌وجو می‌کنند. آن‌ها با توجه به گفتار و اعمالتان، درباره باورها و اعتقادات شما می‌پرسند. آن‌ها می‌خواهند از شما شرح‌حالی برای نمایش در تلویزیون تهیه کنند.

بر اساس این سناریو به سؤالات زیر جواب بدهید:

- اطرافیانتان درباره شما چه خواهند گفت؟
- شما را چگونه توصیف خواهند کرد؟
- با توجه به کردار و گفتارتان، درباره ارزش‌های شما چه خواهند گفت؟
- درباره کیفیت کارتان چه خواهند گفت؟
- از همه مهم‌تر، دوست دارید در آینده، درباره شما چگونه صحبت کنند؟

اعتبار شما، با ارزش‌ترین دارایی

شرکت‌های موفق، وقت کافی اختصاص می‌دهند و می‌اندیشند تا به این سؤالات پاسخ دهند. دکتر تئودور لویت از دانشکده اقتصاد هاروارد می‌گوید که اعتبار، ارزشمندترین سرمایه یک شرکت در بازار رقابتی است. لویت اعتبار را «نحوه توصیف دیگران از شرکت» تعریف می‌کند.

هر شرکتی که بتواند بر نحوه تفکر مشتریان و صحبت آن‌ها درباره شرکت با دیگران تأثیر مثبت بگذارد، به پیروزی بسیار بزرگی دست یافته است. وقتی یک شرکت در بازار شهرتی فوق‌العاده دارد، درخواست مبلغ بیشتر و فروش بیشتر آسان‌تر می‌شود. اعتبار یک شرکت، به آرامی ساخته می‌شود

درآمد رویایی - فصل ۲

و آهسته تغییر می‌کند. شاید محصولات، فرایندها و افراد در طول زمان تغییر کنند، ولی اعتبار می‌تواند تا ده‌ها سال باقی بماند. در مورد شما هم همین طور است. شهرت شما در بازارتان و مردمی که شما را می‌شناسند و با شما کار می‌کنند، چگونه است؟ در آینده، می‌خواهید به چه چیزی مشهور باشید؟

بیانیه مأموریت فردی بسازید

وقتی ارزش‌های اصلی خود را مشخص کردید، می‌توانید بیانیه مأموریت فردی خود را بسازید. بیانیه مأموریت، توصیفی از آینده بر اساس ارزش‌های شماست که فرد یا سازمان ایده‌آل شما را در سه یا پنج سال آینده نشان می‌دهد.

بیانیه مأموریت فردی که از ارزش‌های اصلیتان شکل می‌گیرد، مبنای عملکرد شما را در انجام کارها شکل می‌دهد. شما تمام منابع خود را برای زندگی مطابق این اصول، اختصاص می‌دهید. مأموریت، هم معیار دارد و هم روش، که به افراد در دست یافتن به هر چیزی مخصوصاً در تجارت، کمک می‌کند.

بیانیه مأموریت شما

با کامل کردن متن زیر می‌توانید بیانیه مأموریت خود را بنویسید:
مأموریت من «الف» است، که با «ب» قابل دسترسی است و زمانی موفق شده‌ام که «پ».

«الف»: چیزی بنویسید که برای بهبود زندگی و کار لازم است
«ب»: کاری که با انجام دادنش در مسیر رسیدن به هدف پیش می‌روید
«پ»: معیاری برای سنجش اتمام مأموریت مشخص کنید

درآمد رویایی - فصل ۲

مثال: مأموریت «ارائه کمک ارزشمند برای موفقیت شرکت» است که با «انجام کار با بالاترین کمیت و کیفیت» قابل دسترسی است، زمانی موفق شده‌ام که «به خاطر ارزش کمک‌هایم بیشتر از دیگران درآمد داشته و سریع‌تر ارتقا یابم».

هفت قدم مدیریت فردی

همراه ارزش‌ها و بیانیه مأموریتتان، می‌توانید هفت قانون زیر را در کنار تلاش برای کسب درآمد بیشتر به کار بندید. هفت قانون شامل موارد زیر است:

تفکر مجدد، ارزیابی مجدد، سازمان‌دهی مجدد، ساختاردهی مجدد، مهندسی مجدد، بازآفرینی، تمرکز مجدد.

در تفکر مجدد، به طور منظم وقت اختصاص می‌دهید تا درباره اینکه چه کسی هستید و به کجا می‌روید بیندیشید، به ویژه وقتی از خود به هر دلیلی ناراضی هستید. از آنجا که پیرامونتان به سرعت در حال تغییر است، اکنون گزینه‌های بیشتری در دسترس شماست. از آنجا که احتمالاً در چند سال آینده کارهای کاملاً متفاوتی انجام خواهید داد، از همین امروز به این بیندیشید که در آینده می‌خواهید به کجا برسید. شما می‌توانید درباره کارتان تفکر مجدد و برنامه‌ریزی مجدد انجام دهید.

ارزیابی مجدد وضعیت شما

ارزیابی مجدد، فرایند کنار ایستادن و نگرستن به خودتان از دریچه چشم بازار است. اگر مدام با اضطراب، شکست یا موانع پی‌درپی مواجه می‌شوید، لازم است به ارزیابی مجدد وضعیت خود بپردازید و مطمئن شوید که در مسیر درست گام بر می‌دارید.

درآمد رویایی - فصل ۲

شاید دلیل مشکلات شما آن است که شغل مناسب خودتان را ندارید یا در شرکت خوبی کار نمی‌کنید و یا با افراد نامناسبی سر و کار دارید. عدم رضایت شما شاید به دلیل فروش محصولات یا خدماتی نامناسب یا هزاران دلیل دیگر باشد. شاید از کارتان دل‌زده شده‌اید و از آن لذت نمی‌برید. گاهی، بهترین کار در چنین موقعیت‌هایی، تغییر کار یا شرکت محل کارتان است تا زندگی کاری شما با استعدادها، توانایی‌ها، آرمان‌ها و ارزش‌هایتان سازگار شود.

سازمان‌دهی مجدد زندگی

برای سازمان‌دهی مجدد، فعالیت‌های روزانه‌تان را بازبینی کنید و از خود بپرسید که برای کسب نتایج بهتر، آیا باید در روش انجام کارها تغییراتی ایجاد کنید یا خیر. در جستجوی افزایش عملکرد باشید و بهره‌وری کارهایتان را افزایش دهید. همواره تلاش کنید تا خروجی کارهایتان را نسبت به «زمان و هزینه» صرف شده افزایش دهید.

ساختاردهی مجدد فعالیت‌ها

برای ساختاردهی مجدد، به دنبال کارهای خاصی باشید که بیشترین ارزش را برای شرکت و مشتریان ایجاد می‌کند. تا آنجا که می‌توانید زمان و استعدادتان را بر ۲۰ درصد کارهایی متمرکز کنید که ۸۰ درصد ارزش را ایجاد می‌کنند. بر کارهایی تمرکز کنید که بیشترین بازدهی را برای دیگران دارد.

مهندسی مجدد شغل‌تان

در مهندسی مجدد «شرکت خدمات شخصی شما» کناری می‌ایستید، به کل روند کارتان نگاه می‌کنید؛ از اولین کاری که از صبح انجام می‌دهید تا نتایجی که برای شرکت و مشتریان ایجاد می‌کنید. کل روند را تحلیل کنید

درآمد رویایی - فصل ۲

و در جستجوی روش‌های مناسبی باشید تا مراحل کار کم شود، کارها در هم ادغام شود، بخش‌هایی از کار برون‌سپاری شود و حتی فرایندهایی کاملاً تغییر کند تا بتوانید در زمان کمتر و با صرف هزینه‌ای پایین‌تر، به همان نتایج یا نتایج بهتر دست یابید. مهندسی مجدد، فرایند مداوم ساده‌سازی کار و فعالیت‌ها است به طوری که در زمان کمتر، کار بیشتری انجام شود.

بازآفرینی خودتان

در بازآفرینی، تصور کنید دوباره شروع کرده‌اید. فرض کنید کار یا صنعت شما، کاملاً نابود شده است. گمان کنید باید از خیابان بگذرید و یا از این سر کشور به سر دیگر بروید و شغل یا تجارت خود را کاملاً از اول شروع کنید. چه کاری را متفاوت انجام خواهید داد؟ در سه تا پنج سال بعد می‌خواهید کجا باشید؟ برای بازآفرینی کسب‌وکارتان چه تغییراتی باید لحاظ کنید تا آینده رویایی‌تان را خلق کنید؟

یکی از بهترین روش‌های بازآفرینی خودتان این است که ببینید بیشتر از هر چیز دیگر، از چه کاری لذت می‌برید و سپس کشف کنید که چگونه می‌توان شغلی داشت که شامل آن کار لذت‌بخش است.

تمرکز مجدد انرژی‌های شما

آخرین قدم و کلید واقعی آینده، تمرکز مجدد است. تمرکز مجدد، توانایی متمرکز کردن انرژی‌های شما بر کارهای کمی است که در زندگی شما تغییرات بزرگی ایجاد می‌کند.

اغلب مردم ناموفق هستند زیرا وقت خیلی زیادی را به کارهای بی‌اهمیت و کم ارزش اختصاص می‌دهند. آن‌ها روز به روز وقت بیشتری را صرف انجام کارهای کم ارزش می‌کنند. از طرف دیگر، افراد فوق موفق کارهای زیادی

درآمد رویایی - فصل ۲

انجام نمی‌دهند اما همان چند کار را، با کیفیتی خارق‌العاده انجام می‌دهند. این موضوع راز موفقیت‌ها و دستاوردهای بزرگ در هر حوزه زندگی است.

استاد تغییر شوید

مزیت به‌کارگیری این هفت قدم آن است که شما را در کارتان پیشرو می‌کند و تبدیل به استاد تغییر می‌شوید که باعث می‌شود کنترل حال و آینده خود را دوباره در دست بگیرید. این حس تسلط، باعث احساس توانمندی شخصی و اعتمادبه‌نفس زیاد می‌شود.

وقتی بجای واگذار کردن خود به توفان‌های غیرقابل پیش‌بینی تغییرات، زندگی و آینده را در دست می‌گیرید احساس شادمانی، سلامت و قدرت بیشتری خواهید داشت.

همیشه خودتان را رئیس «شرکت خدمات شخصی شما» در نظر بگیرید. خودتان را مسئول زندگی بدانید. شما مسئول هستید. وقتی خود را در دنیای پویای اطرافتان تأثیرگذار بدانید، آینده خود را در دست می‌گیرید. شما معمار آینده خود و نیروی خلاق اصلی زندگی‌تان می‌شوید.

تمرین عملی

۱. سه تا پنج مورد از مهم‌ترین ارزش‌هایتان را مشخص کنید، مثل آرمان‌ها و هدف‌هایی که بر آن‌ها پافشاری می‌کنید و حاضر نیستید آن‌ها را کنار بگذارید.

۲. بیانیه مأموریت فردی‌تان را با استفاده از نمونه ارائه شده در این فصل بنویسید.

۳. به واژه‌هایی که می‌خواهید دیگران در توصیف شما از آن استفاده کنند، بیندیشید و زندگی‌تان را با اجرای آن واژه‌ها سازمان‌دهی کنید.

درآمد رویایی - فصل ۲

۴. زندگی‌تان را ارزیابی مجدد کنید و مطمئن شوید آنچه انجام می‌دهید با بهترین زندگی ممکن برای شما سازگار است. در غیر این صورت خود را برای ایجاد تغییرات آماده کنید.

۵. پیوسته زندگی‌تان را مهندسی مجدد کنید و با حذف فعالیت‌های غیرضروری و زمان‌بر در جستجوی روش‌هایی برای ساده‌سازی کارتان باشید.

۶. به طور مرتب، کارتان را ساختاردهی مجدد کنید و مطمئن شوید بر فعالیت‌هایی متمرکز شده‌اید که بیشترین ارزش را برای شما و کارتان ایجاد می‌کنند.

۷. زمان، استعداد و انرژی‌تان را بر کارهایی متمرکز کنید که بیشترین نتایج را به دنبال دارد.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :

فصل سوم

توان پول‌سازی خود را افزایش دهید



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :

درآمد رویایی - فصل ۳

در هر اقدامی خطرها و هزینه‌هایی وجود دارد؛ اما مقدار آن‌ها بسیار کمتر از خطرها و هزینه‌های اقدام نکردن است.

جان اف. کندی

در طول تاریخ، ما به سیر تکامل یا پیشرفت تدریجی حوادث به طور خطی، عادت کرده‌ایم. فرآیند تغییر، گاه سریع و گاه آرام بوده است. اما تغییر ظاهراً همیشه پیش‌رونده و به سمت جلو بوده است و به شما وقت کافی برای برنامه‌ریزی، پیش‌بینی و تغییر می‌داد.

ولی امروز سرعت تغییر نه‌تنها سریع‌تر از قبل شده، بلکه گسسته نیز هست. تغییر در حوزه‌های مختلف و نامرتبط اتفاق می‌افتد و به طُرُق مختلف و غیرقابل پیش‌بینی، بر ما تأثیر می‌گذارد. تغییرات فناوری اطلاعات، مستقل از تغییرات حوزه پزشکی، حمل‌ونقل، آموزش، سیاست و رقابت جهانی رخ می‌دهد.

در بخش‌های مختلف کشور و جهان، تغییرات در ساختار و روابط خانوادگی جدای از افت‌وخیز در تجارت و صنعت اتفاق می‌افتد. سرعت تغییرات شتاب بیشتری گرفته و گسسته‌تر شده است. در نتیجه اغلب ما، به آنچه آلوین تافلر «هراس از آینده» نامیده است، مبتلا می‌شویم.

انتخاب حوزه کاری و شغل مناسب در آن حوزه، یکی از مهم‌ترین تصمیمات شما است. متأسفانه بیشتر مردم در کارشان غرق شده‌اند و هر پیشنهادی را بی‌درنگ می‌پذیرند و به دیگران اجازه می‌دهند تا نوع، مکان، چگونگی کار و میزان دستمزد را تعیین کنند. شرکت و رئیس به والدینی تبدیل می‌شوند که مراقبت همه‌چیز هستند. این موضوع، باعث ایجاد ایستایی طبیعی در برابر هر تغییر مسیر یا سرعت می‌شود و اغلب مردم را ماه‌ها و سال‌ها در مسیر کارشان نگه می‌دارد.

به کم قانع نباشید

اما شرایطی که توضیح دادیم نباید برای شما پیش بیاید. هدف شما باید داشتن شغلی عالی باشد که از آن لذت ببرید و بالاترین دستمزد ممکن را در مقابل انرژی‌های ذهنی، احساسی و فیزیکی صرف شده دریافت کنید. در هر موقعیتی که باشید، شما محکوم به کار کنونی نیستید، بلکه آزادید و حق انتخاب دارید. شغل‌های بی‌شماری وجود دارد که مناسب ذکاوت و توانایی شما باشد.

ما از عصر شغل‌های مادام‌العمر، وارد دوران قابلیت استخدام مادام‌العمر شده‌ایم. مهم نیست چه کسی دستمزدتان را پرداخت می‌کند، شما رئیس خودتان و مسئول شغل و زندگی شخصیتان هستید. در دراز مدت این شما هستید که میزان حقوق و سایر قضایا را تعیین می‌کنید. شما مسئول هستید. یکی از سوالات کلیدی افراد ارزشمند هر شرکت این است که امروز چگونه می‌توانم ارزش خدماتم را برای شرکت افزایش دهم. این سؤال را بارها و بارها از خود پرسید و پاسخ را بلافاصله به اجرا بگذارید. مهم‌ترین کار شما ارزشمندتر شدن است. کار دوم شما «غیر قابل جایگزین» شدن است. این سؤال شما را برای دستیابی به این دو هدف، کمک می‌کند.

بازار نامساعد است و نامساعدتر خواهد شد

بازار کارفرمایی بی‌رحم و سخت‌گیر است. امروزه برتری، کیفیت و ارزش عناصر ضروری هر محصول یا خدمت هستند و به همه کارمندان مربوط هستند. توان پول‌سازی شما به برداشت دیگران از برتری، کیفیت و ارزشی که در کارتان ایجاد می‌کنید بستگی دارد. بازار فقط به عملکرد عالی، دستمزدی عالی می‌پردازد. نتیجه عملکردی متوسط، حقوقی معمولی است. همچنین حقوق ناچیز یا شاید بیکاری، در

درآمد رویایی - فصل ۳

انتظار افراد با عملکرد پایین است. مشتریان امروزه بیشترین و بهترین را در عالی‌ترین شرایط می‌خواهند و کمترین پول ممکن را می‌پردازند. فقط افراد و شرکت‌هایی دوام می‌آورند که محصولات و خدمات عالی را با قیمتی مناسب ارائه دهند. شرایط اقتصادی این گونه است.

برای درآمد بیشتر، باید بیشتر بیاموزید. حداکثر پیشرفت شما به اندازه سطح دانش و مهارتتان است. درآمد امروztان، بالاترین مبلغی است که بدون آموزش و تمرین چیزهای جدید و متفاوت، می‌توانید کسب کنید.

عهده‌دار شغل‌تان شوید

شما طوری طراحی شده‌اید که برخی از کارها و وظایف را به شکل خارق‌العاده‌ای خوب انجام دهید. شما از لحظه تولد، برای موفقیت خلق شده‌اید. درون خود گنجینه‌ای از استعدادها و توانایی‌هایی دارید که تاکنون از آن استفاده نکرده‌اید. شما این توانایی را دارید که تقریباً به هر چیز قابل تصویری دست یابید. اما مسئولیت انتخاب آن چیزی که واقعاً می‌خواهید با خودتان است. سپس باید از صمیم قلب برای دستیابی به آن مصمم باشید.

یک تمرین ذهنی فوق‌العاده برای شما: در کارتان، «تفکر از صفر» را در تمام فعالیت‌ها به کار بندید. در این روش تفکر، درباره تمام تصمیماتی که تاکنون گرفته‌اید از خود پرسید: «آیا در زندگی من فعالیتی وجود دارد که ا دانش کنونی، اگر از اول شروع می‌کردم آن را انجام نمی‌دادم؟»

در دوران آشفستگی و تغییرات سریع کنونی و برای بقیه عمرتان، همیشه حداقل یک پاسخ برای سؤال فوق دارید. همیشه حداقل یک کار هست که در حال انجامش هستید و با دانش امروztان، اگر از اول شروع می‌کردید آن را انجام نمی‌دادید.

نسبت به آینده خود جدی تر باشید

شما نمی‌توانید شرایط کنونی و تغییرات سریع را عوض کنید ولی می‌توانید درباره خودتان و نیاز شما به امنیت و ثبات جدی تر باشید. این موضوع درباره استقلال مالی و امنیت شغلی بسیار مهم است. باید تمرکز ویژه‌ای بر افزایش قابلیت‌های خود داشته باشید تا بتوانید زندگی خوبی را در ماه‌ها و سال‌های پیش رو فراهم کنید.

برای داشتن جایگاهی در آینده، باید از همین امروز، به طور پیوسته و جدی به شغل امروختان، قابلیت پول‌سازی خود و کاری که در سه تا پنج سال آینده، به آن مشغول خواهید بود، بیندیشید. صرف‌نظر از اتفاقات پیش رو باید برای رسیدن به امنیت مالی مورد نظرتان، برنامه‌ریزی کنید.

مهندس چارلز کترینگ می‌گوید: «با کسانی که از آینده انتقاد می‌کنند مخالفم. من قصد دارم بقیه عمرم را همان جا بگذرانم». یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات ممکن که بدترین پیامدهای درازمدت را دارد، این است که فقط به حال فکر کنیم و به اتفاقات ماه‌ها و سال‌های آینده نیندیشیم.

کارها و شغل‌های مختلف

در دورانی که پدربزرگ‌های ما شروع به کار کردند، بسیار رایج بود که شخص تحصیلات اولیه‌ای کسب کند و برای شرکتی کار کند و تا دوران بازنشستگی همان جا مشغول به کار باشد. در دوران پدران ما سه یا چهار تغییر شغل در طول زندگی طبیعی بود، گرچه این تغییر سخت و ناراحت کننده بود.

با افزایش بی‌ثباتی و تغییر در اقتصاد جهانی، می‌توان انتظار داشت فردی که امروز کارش را آغاز می‌کند در سنین ۲۱ تا ۶۵ سالگی، ۶ حرفه مختلف داشته باشد و ۱۴ شغل تمام وقت، که ۲ سال یا بیشتر دوام داشته باشد.

درآمد رویایی - فصل ۳

فارغ‌التحصیلان دانشگاه تا ۳۵ سالگی ۶ شغل متفاوت را تجربه خواهند کرد.

طبق تحقیقات موسسه کاتو، یکی از برجسته‌ترین مجموعه‌های پژوهشی مولد ایده، در قرن ۲۱ میلادی ۴۰ درصد کارگران آمریکایی، کارگران موقت خواهند بود. یعنی به طور ثابت، برای هیچ شرکتی کار نخواهند کرد. بر حسب نیاز، دائماً از شرکتی به شرکت دیگر و از شغلی به شغل دیگر خواهند رفت، درآمدی کمتر از کارگران تمام وقت خواهند داشت و از لحاظ بیمه درمانی و حقوق بازنشستگی در رده‌های خیلی پایینی قرار خواهند گرفت.

به پنج سال آینده بیندیشید

شغل خودتان را در ۵ سال آینده تصور کنید. با فرض این که دانش در رشته شما هر ۲ تا ۵ سال، دو برابر می‌شود، هر سال ۲۰ درصد دانش و مهارت شما منسوخ می‌شود. در ۵ سال آینده، با توجه به مهارت و دانش جدیدتان، شغل کاملاً جدیدی دارید. از خود بپرسید: «چه بخشی از دانش، مهارت و کارم در حال انقضاء است؟» «چه بخشی از کارم را نسبت به یک یا دو سال قبل، متفاوت انجام می‌دهم؟»

در یک، دو، سه، چهار یا پنج سال بعد، احتمالاً چه کارهایی انجام خواهید داد؟ دانش و مهارت مورد نیاز کدامند و چگونه آن‌را به دست خواهید آورد؟ برنامه شما برای آینده مالی‌تان چیست؟

ما در عصر دانش و ارتباطات زندگی می‌کنیم. امروزه عامل اصلی تولید، دانش و توانایی به‌کارگیری آن برای کسب نتایج مورد نیاز دیگران است. توان پول‌سازی شما به دانش، مهارت و توانایی ادغام این دو برای ایجاد ارزش برای مشتریان بستگی دارد.

یادگیری مداوم

راه حل مقابله با تغییرات اجتناب‌ناپذیر و مشکلات سازمان‌ها، بهبود فردی مداوم است. دانش شخصی شما و توانایی به‌کارگیری آن، ارزشمندترین سرمایه شما است. برای قرار گرفتن در قله، باید دانش و مهارت‌های خود را بهبود بخشید. اگر می‌خواهید بازده بالایی داشته باشید، باید پیوسته بر توانایی ذهنیتان بیفزایید. فقط با افزایش توانمندی‌های کنونی، می‌توانید خود را از زوال حفظ کنید.

با بهبود فردی مستمر، هدایت زندگی‌تان را در دست بگیرید. با متعهد کردن خود به افزایش توان پول‌سازی، خودبه‌خود وارد چرخه بی‌پایان بهبود فردی و حرفه‌ای می‌شوید. با یادگیری بیشتر، خود را برای کسب درآمد بیشتر آماده می‌کنید. با افزایش دانش و مهارت‌های لازم برای ایجاد ارزش و کمک به اقتصاد، صرف‌نظر از شرایط اقتصادی، خود را برای آینده آماده کنید.

تمرین چندجانبه ذهنی

درآمد شما به ارزش‌تان بستگی دارد. با یادگیری موارد لازم برای کسب نتایج خارق‌العاده در کارتان، ارزش شما همواره افزایش می‌یابد. قهرمانان جهانی می‌دانند تنها راه داشتن بالاترین عملکرد ممکن، پرورش تمام عضلات مختلف و افزایش توانایی‌ها به طور همزمان است. به بیان ساده‌تر، تمرین‌های فیزیکی چندجانبه شامل بهبود تناوبی استقامت، قدرت و انعطاف‌پذیری است.

در تمرین چندجانبه ذهنی، به همین صورت باید مدام دانش و مهارت‌های خود را بهبود بخشید. ابتدا باید موضوعاتی را مشخص کنید که برای قرارگیری در ۱۰ درصد برتر زمینه کارتان، باید در آن‌ها سرآمد باشید. باید همین حالا

تصمیم بگیرید که به اوج برسید. خوشبختانه، اگر فرد دیگری موفق شده، پس شما هم از عهده این کار بر می آید. فقط لازم است همان راه را دنبال کنید.

حوزه‌های کلیدی اثربخش

روند صعود به قله موفقیت کاری به تشخیص «حوزه‌های کلیدی اثربخش» کارتان بستگی دارد. برای رسیدن به اوج، باید حداکثر، در پنج تا هفت مهارت، سرآمد باشید. شاید در محل کار، صدها فعالیت مختلف انجام می‌دهید. اما برای صعود به قله، کافی است تنها در پنج تا هفت حوزه اصلی، عملکرد بسیار خوبی داشته باشید.

تمرین‌های چندجانبه ذهنی را باید بر «حوزه‌های کلیدی اثربخش» متمرکز کنید. اگر در بخش فروش کار می‌کنید، هفت حوزه شامل: مشتری‌یابی، گذاشتن قرار ملاقات، برقراری ارتباط با مشتری، یافتن مشکل مشتری که محصول یا خدمت شما قادر به حل آن است، جلسه معرفی محصول یا خدمات به عنوان راه‌حل، عقد قرارداد و فروش مجدد و ارجاعات است. شما قطعاً باید در تک‌تک این حوزه‌ها عالی باشید تا به موفقیت‌های بزرگ در فروش هر محصول یا خدمت، در هر بازاری دست یابید.

ضعیف‌ترین مهارت کلیدی

یکی از مهم‌ترین کشف‌های تمرین‌های ذهنی این است که: اگر در هر کدام از حوزه‌های کلیدی، ضعف داشته باشید، همان حوزه تعیین‌کننده سقف مهارت‌های دیگران است. همین حوزه ضعیف، مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده سطح درآمد و میزان موفقیت شما در کارتان می‌شود. اگر در شش حوزه از هفت مورد، عالی عمل کنید و فقط در یک حوزه ضعیف باشید، همان حوزه، نمی‌گذارد تمام استعدادتان را در شغل یا جایگاهتان شکوفا کنید.

درآمد رویایی - فصل ۳

مثالی بزنیم. فرض کنیم در هر یک از مهارت‌های فروش، به جز مشتری‌یابی استاد هستید. به خاطر ترس یا منفی‌نگری یا رقابت شدید، در تنظیم قرار ملاقات با مشتری احتمالی، ناتوان هستید. اگر نتوانید به خوبی با مردم برخورد کنید، با وجود تمام مهارت‌های دیگر، در نهایت شکست می‌خورید.

مثالی دیگر بزنیم. فرض کنید شما مشتری را به خوبی جذب کرده، با وی قرار ملاقات می‌گذارید، با وی به توافق هم می‌رسید اما در بستن قرارداد اضطراب دارید و قادر به انجام این کار نیستید. در نتیجه، با دست خالی از جلسه خارج می‌شوید. شما شاید در همه موارد دیگر، به جز بستن قرارداد، عالی باشید. ولی همین عامل، کارتان را نابود می‌کند.

اگر در شغل‌های مدیریتی هستید، هفت حوزه کلیدی وجود دارد که عملکرد شما و کیفیت نتایج حاصل را مشخص می‌کند: برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، انتخاب کارمند، واگذاری کارها، نظارت، ارزیابی و تهیه گزارش. ناتوانی در هر یک از این هفت حوزه، شما را در استفاده از دیگر استعدادها محدود می‌کند.

ارزیابی سطح مهارت‌های کنونی

اگر کار شما فروش، مدیریت یا هر زمینه دیگر است، این استراتژی کاربردی را برای ارزیابی سطح عملکرد کنونی خود به کار بندید: اول حوزه‌های کلیدی اثربخش حرفه خود را شناسایی کنید. سپس در هر حوزه، بین ۱ تا ۱۰ به خودتان امتیاز بدهید. یک پایین‌ترین و ده بالاترین امتیاز است. خواهید دید حوزه‌هایی که امتیاز کمی در آن‌ها گرفته‌اید، اصلی‌ترین دلیل اضطراب، نگرانی، ناراحتی و عدم موفقیت هستند. امتیاز بالای هفت، نشان‌دهنده عملکرد بسیار خوب شما در آن حوزه است. خیلی مهم است با خودتان روراست باشید. فایده ندارد وانمود کنید در حوزه‌ای قوی هستید، درحالی که ضعف در همین حوزه، شما را از رسیدن به موفقیت بزرگ باز می‌دارد

درآمد رویایی - فصل ۳

بعد از شناسایی حوزه‌های کلیدی شغل‌تان و امتیازدهی در هر یک از پنج تا هفت حوزه، امتیازات خود را به فردی که شما را می‌شناسد نشان دهید و از او بخواهید به شما امتیاز بدهد. مناسب‌ترین شخص برای این کار، رئیس شما است، البته یک همکار قابل اعتماد هم می‌تواند این کار را انجام دهد. شاید از گفته‌های آنان شگفت‌زده شوید.

خوشبختانه، تمام مهارت‌های کسب و کار آموختنی هستند. اگر حس می‌کنید در مهارتی به اندازه کافی قوی نیستید، مثلاً در استخدام یا واگذاری کارها مشکل دارید، می‌توانید به مطالعه کتاب‌های مرتبط بپردازید، از دوره‌های صوتی استفاده کنید یا در دوره‌های آموزشی شرکت کنید. گاهی یادگیری یک مورد خاص، می‌تواند شما را به مهارتی تجهیز کند که برای بقیه عمرتان مفید باشد. هدف شما لزوماً بهترین شدن در کارتان نیست، بلکه کسب امتیاز بالای هفت است تا مانع پیشرفتتان نشود.

تحلیل ۳۶۰ درجه

یکی از تمرین‌های سودمند به خصوص در حوزه مدیریت، تحلیل ۳۶۰ درجه نام دارد. در این فرآیند، مدیر توسط تمام کارکنان و ارشدها ارزیابی می‌شود. پرسشنامه‌ای آنلاین برای همه افراد گروه ارسال می‌شود و از آن‌ها خواسته می‌شود که بر اساس مهارت‌ها، قابلیت‌ها و رفتارهای مدیر، او را ارزیابی کنند.

گاهی یک مشاور بیرونی مصاحبه‌ها را به صورت حضوری انجام می‌دهد و مدیر هم همین ارزیابی را درباره خودش انجام می‌دهد. مشاور پاسخ‌ها را جمع‌بندی کرده، به مدیر ارائه می‌دهد.

اگر این کار به درستی انجام شود، نتیجه برای فردی که مورد تحلیل قرار گرفته، بسیار مفید است. اغلب، بسیاری از مدیران حیرت‌زده می‌شوند وقتی

درآمد رویایی - فصل ۳

می بینند در همان حوزه‌ای که فکر می‌کردند بسیار قوی عمل می‌کنند، از نظر کارمندان و زیردستان بسیار ضعیف هستند.

به عنوان نمونه، سال‌ها قبل در شرکت‌م مدیر اجرایی داشتم که احساس می‌کرد در استخدام کارمندان، زبده است. او نظر هیچ‌کس را در این زمینه قبول نداشت. او افراد را بر اساس تجربه‌های خودش انتخاب می‌کرد. هر کسی که توسط او استخدام می‌شد، به دردسری بزرگ بدل می‌شد. سرانجام مقرر شد که او دیگر حق استخدام کردن نداشته باشد.

ناتوانی او در یادگیری نحوه مصاحبه و انتخاب افراد شایسته، دست آخر شغلش را به خطر انداخت. او مجبور شد به تنهایی کار کند، چون او نمی‌توانست افراد مناسبی برای همکاری انتخاب کند.

توسعه مهارت‌های کلیدی

حوزه‌هایی که در آن‌ها ضعیف هستید، دلیل مشکلات اساسی در کارتان هستند. شما اغلب تحت‌تاثیر این حوزه‌ها هستید و دایم نگران آن‌ها هستید. در این حوزه‌ها بدترین نتایج را کسب می‌کنید. وقتی نوبت به انجام آن کارها می‌رسد مضطرب می‌شوید. اگر مواظب نباشید، ناخودآگاه از پرداختن به این دسته فعالیت‌ها فرار می‌کنید، فعالیت‌هایی که بیشترین تأثیر را بر نتایج حاصل دارند.

حتی شاید از مواجهه با واقعیت خودداری کنید، یعنی خودتان را متقاعد کنید که در آن حوزه خاص بسیار خوب هستید و نیازی به بهبود ندارید. این دید غیرواقع‌بینانه بسیار رایج است و اغلب باعث رکود شغلی می‌شود. به همین دلیل، بسیار مهم است که از دیگران بخواهید شما را واقع‌بینانه ارزیابی کنند و به شما بگویند کارتان چگونه است.

ضعیف‌ترین حوزه‌های شما کدامند؟

حوزه‌هایی که لازم است برای ارتقا عملکرد و گرفتن نتایج بهتر، بر آن‌ها کار کنید کدامند؟ اگر مطمئن نیستید، شهادت و صداقت پرسیدن نظرات دیگران را داشته باشید. یادتان باشد، دریافت بازخورد القبای قهرمانی است. تا زمانی که کسی شما را صادقانه نقد نکند و کمک نکند تا خودتان را همان‌گونه که هستید ببینید، بهتر نخواهید شد.

اگر در بخش فروش کار می‌کنید، حداقل ماهی یک بار، از مدیر فروشتان یا فرد دیگری بخواهید عملکرد فروشتان را حداقل برای یک روز کامل ارزیابی کند. او می‌تواند با شما همراه شود و بدون هیچ صحبتی، فقط نحوه ارتباط شما با مشتریان را مشاهده کند.

پس او باید تمام موارد مثبت و منفی مشاهده شده را به شما منتقل کند. اگر چنین بازخورد صادقانه‌ای را نپذیرید، غیرممکن است پیشرفت کنید. به جای این که حالت تدافعی بگیرید، مصمم باشید بر خودتان کار کنید. با شنیدن نظرات، برای رفع نقاط ضعف مهارت‌های خود بکوشید تا دیگر محدودیتی برای عملکردتان وجود نداشته باشد.

سه قانون

می‌خواهم با توجه به تمرین‌های ذهنی چندجانبه، بر سه قانون تاکید کنم:
اول: مهم نیست از کجا می‌آیید، مهم آن است که به کجا می‌روید. آینده بسیار مهم‌تر از گذشته است. گذشته را نمی‌توان تغییر داد اما آینده با کارهایی که امروز انجام می‌دهید قابل تغییر است.

دوم: برای زندگی بهتر، باید خودتان بهتر شوید. اگر می‌خواهید درآمد بیشتری داشته باشید، باید آموزش بیشتری ببینید. سرچشمه اصلی ارزش، دانش است. اگر می‌خواهید کیفیت زندگی‌تان را بالاتر ببرید، کیفیت و کمیت دانش و مهارت خود را افزایش دهید.

درآمد رویایی - فصل ۳

سوم: هر آنچه برای تبدیل به شخصیت دلخواه یا دستیابی به هر هدف ممکن در زندگی تان لازم است، قابل یادگیری است. هیچ محدودیتی به جز آن چه در ذهنتان تصور می کنید، وجود ندارد.

از امروز خودتان را برای پروژه‌های با عنوان «خودت انجام بده» آماده کنید. فرایند مادام‌العمر پیشرفت را در تمام حوزه‌های مهم زندگی شروع کنید. همانند قهرمانی که تمام ماهیچه‌هایش را به طور همزمان پرورش می‌دهد، قوای ذهنیتان را پرورش دهید. به حتم، تمرین‌های ذهنی چندگانه، گام مهمی در جهت ساختن آینده و کسب درآمد رویایی است.

دوران جدید رقابت

ما در دوران اقتصادی زندگی می‌کنیم که بیشتر مردم آمادگی آن را ندارند. دگرگونی‌های عظیمی در فعالیت‌های اقتصادی و تغییرات حیرت‌انگیزی در کسب و کارها و صنایع رخ می‌دهد. کارمند باشید یا کارفرما، در هر صورت این شرایط باعث نگرانی و اضطراب می‌شود.

هدف شما باید سازماندهی زندگی تان به گونه‌ای باشد که درآمد مناسبی داشته باشید، زندگی بهتری بسازید و بجای قربانی تغییرات اقتصادی شدن، بر شرایط اقتصادی مسلط شوید.

رسیدن به بیشترین بهره‌وری

در داشتن بهره‌وری بالا رقابت سختی وجود دارد. به همین دلیل، اگر می‌خواهید برای همیشه صاحب شغلی مناسب باشید، باید وارد رقابتی بشوید که تاکنون نظیرش را ندیده‌اید.

شغل‌تان فرصتی است تا به شرکستان سودی برسانید که بیش از هزینه‌های شما است. به بیان ساده‌تر، تا زمانی امنیت شغلی دارید که ارزش افزوده شما

درآمد رویایی - فصل ۳

برای شرکت، بیشتر از هزینه نگهداری شما در فهرست حقوق‌بگیران باشد. برای افزایش درآمدها در شغل کنونی، باید ارزش و تأثیر خود را بر سازمانتان افزایش دهید. اگر می‌خواهید شغلی جدید پیدا کنید، باید راهی برای ارائه ارزش به آن کسب‌وکار بیابید. برای داشتن امنیت شغلی، باید پیوسته برای حفظ و ارتقاء ارزش خود در بازار رقابتی تلاش کنید. همان‌طور که آبراهام لینکلن گفت: «تنها امنیت قابل دستیابی، توانایی انجام کارتان به طور خارق‌العاده است.»

دانش و مهارت یعنی سرمایه‌گذاری

تحصیلات، دانش، مهارت و تجربه، همه و همه سرمایه‌گذاری‌هایی برای بهبود قابلیت ارزش‌آفرینی شما است تا حقوق بهتری دریافت کنید. این سرمایه‌گذاری مانند تمام سرمایه‌گذاری‌های دیگر تضمینی نیست. یادگیری هر موضوع جدید و پرورش هر مهارت، بسیار هزینه‌بر است. زمان و پولی که صرف آموزش کرده‌اید، بر نمی‌گردد. هیچ کارفرمایی در بازار کار تعهد ندارد بهای تجربه و مهارت‌های شما را بپردازد، مگر آنکه با مهارتتان بتوان محصولات یا خدماتی تولید کرد که مردم حاضر به خرید آن هستند.

در هر شغلی که هستید، خودتان را برای شغل بعدی آماده کنید. این سؤال‌های کلیدی را از خود بپرسید: مشتریان کجا هستند؟ مردم طالب خرید چه چیزی هستند؟ کدام کسب‌وکارها یا صنایع بهترین خدمات را به مشتریان می‌دهند؟ در شرایط اقتصادی کنونی کدام کسب‌وکارها در حال رشد هستند و کدام در حال نزول؟

مدام به افرادی برمی‌خورم که می‌پرسند چگونه درآمدها را افزایش دهند در حالی که تمام صنعتشان در حال ورشکست شدن است. به آن‌ها

درآمد رویایی - فصل ۳

می‌گویم برخی از شغل‌ها آینده دار و برخی بدون آینده هستند. شما باید در زمینه‌های رو به رشد کار کنید، نه در حوزه‌هایی که در حال نابودی هستند.

همیشه شغل‌های زیادی وجود دارند

سه نوع بیکاری وجود دارد: اختیاری، غیر اختیاری و انتقالی. بیکاری اختیاری زمانی است که خود شخص، به امید آن که اتفاق بهتری بیفتد، تصمیم می‌گیرد برای مدت زمان مشخصی کار نکند یا در برخی از مشاغل خاص، کار نکند. بیکاری غیر اختیاری وقتی است که شخص قابلیت کار دارد و به دنبال کار هم هست اما نمی‌تواند شغلی پیدا کند. بیکاری انتقالی امری طبیعی است و ۴ یا ۵ درصد جمعیت کار را تشکیل می‌دهد که در حال انتقال از یک کار به کار دیگر هستند.

به هر حال، همیشه برای اقلیت خلاق کار کافی وجود دارد. اگر یکی از این سه کار را انجام دهید هرگز بیکار نخواهید ماند.

اولین اقدام: کار کنونی خود را عوض کنید.

دومین اقدام: محل جغرافیایی کار خود را تغییر دهید.

سومین اقدام: حقوق پیشنهادی خود را در قبال خدماتتان تغییر بدهید.

اگر تقاضایی برای مهارت‌ها و تجربه‌های شما وجود ندارد، باید چیزهای جدیدی بیاموزید و مهارت‌های جدیدی کسب کنید که برای آن تقاضا وجود دارد. کارفرماها به گذشته شما اهمیت نمی‌دهند. تنها چیزی که برای آن‌ها مهم است، آینده و قابلیت ارزش آفرینی شما برای مشتریانشان است.

همچنین می‌توانید از گزینه تغییر مکان جغرافیایی استفاده کنید. گاهی مجبورید از یک قسمت کشور که شغل‌های کمی وجود دارند به جای دیگری بروید که میزان بیکاری کمتر است. بسیاری با نقل مکان به جاهای مناسب‌تر

زندگی خود را متحول کرده‌اند. آن‌ها می‌گویند: «جایی ماهیگیری کنید که ماهی‌ها آنجا هستند.»

برای کار با حقوق کمتر آماده شوید

سومین اقدام برای رهایی از بیکاری، کاهش توقعات است. کار شما، همانند کالایی است که قانون عرضه و تقاضا بر آن حاکم است. اگر مطالبات زیادی داشته باشید، کسی شما را استخدام نمی‌کند. چون مشتریان آن قدرها هم برای محصولات و خدمات شرکتتان پول پرداخت نمی‌کنند. این کارفرما نیست که دستمزد پایین را تحمیل می‌کند، بلکه مشتریان هستند که با شیوه خریدشان، دستمزد شما را پایین می‌آورند.

همواره اقلیت خلاق وجود دارند که هرگز بیکار نمی‌شوند. بدون توجه به اتفاقات، برای آن‌ها همیشه کار وجود دارد. اگر موقعیتشان را از دست بدهند، موقعیت دیگری در جایی متفاوت برای انجام همان کار یا کاری دیگر پیدا می‌کنند. این افراد سرعت عمل بالایی دارند، سریع حرکت می‌کنند و هرگز بیکاری را نمی‌پذیرند. آن‌ها همیشه شاغل هستند. استراتژی شما هم می‌تواند همین باشد.

همیشه کاری برای انجام دادن پیدا می‌شود. حتی در بدترین شرایط اقتصادی، همیشه مشکلاتی برای حل شدن وجود دارد و مصرف‌کنندگان به دنبال راه‌حل هستند. بر این اساس، همه بیکاری‌های بلندمدت اختیاری هستند.

امروزه هم مثل دوره‌های قبل، فرصت‌هایی زیادی برای برآورده کردن آرمان‌ها و آرزوهایتان وجود دارد. هر روز هزاران شغل در روزنامه و اینترنت، تبلیغ می‌شود و گزینه‌های بیشتری وجود دارند که هیچ‌گاه تبلیغ نمی‌شوند. می‌توانید با آماده کردن خود برای شغل‌های بهتر، به همه آرزوهایتان دست

درآمد رویایی - فصل ۳

بایید. هیچ‌گاه برای افراد برجسته کمبود کار وجود ندارد. هدف شما باید بهتر شدن تا حدی باشد که «غیر قابل جایگزین» شوید.

دو برابر کردن درآمد؟

آیا می‌خواهید درآمدتان را دو برابر کنید؟ وقتی این سؤال را در همایش‌ها می‌پرسم، همه دستشان را بالا می‌برند، سرشان را تکان می‌دهند و فریاد می‌زنند: «بَـلَه!»

آن وقت به آن‌ها می‌گویم که آن‌ها خوش‌شانسند. به عنوان یک اقتصاددان، به آن‌ها اطمینان می‌دهم که می‌توانند درآمدشان را دو برابر کنند، البته اگر عمری طولانی داشته باشند.

«میانگین درآمد، هر سال حدود سه درصد افزایش می‌یابد. بنابراین اگر ۲۲ سال دیگر زنده بمانند و کار کنند، با محاسبه بهره مرکب، درآمدشان دو برابر خواهد شد. اما آیا این چیزی است که توقع دارید؟»

همه پاسخ می‌دهند: «نَـه خیر!» همه می‌خواهند در مدتی کمتر از ۲۲ سال درآمدشان را دو برابر کنند. همیشه در اطرافتان کسانی هستند که هر سال درآمدشان را به سرعت افزایش می‌دهند. شما می‌توانید یکی از آن‌ها باشید و نه افرادی که منتظر رشد ناچیز درآمد هستند.

قانون ۲۰/۸۰ را به کار بگیرید

قانون ۲۰/۸۰ نام دیگر اصل پارتو است که یکی از مهم‌ترین و قدرتمندترین اصول همیشگی مدیریت زمان است. این قانون توسط اقتصاددان ایتالیایی ویلفردو پارتو کشف شد. او جامعه را به دو دسته تقسیم کرد: اقلیت تأثیرگذار و اکثریت بی‌اهمیت. وی دریافت که ۲۰ درصد جامعه، مالک ۸۰ درصد ثروت هستند. او بعدها متوجه شد که این قانون، برای کار و تجارت نیز قابل استفاده

درآمد رویایی - فصل ۳

است. ۲۰ درصد کارهایی که انجام می‌دهید - اقلیت تأثیرگذار - ۸۰ درصد ارزش کل کارتان را شکل می‌دهد.

عکس این قانون می‌گوید ۸۰ درصد کارهایی که انجام می‌دهید، ۲۰ درصد ارزش کارتان را ایجاد می‌کند. قانون ۸۰/۲۰ در تمام جنبه‌های زندگی شخصی و کاری کاربرد دارد.

• ۸۰ درصد فروش، به ۲۰ درصد مشتریانتان انجام می‌شود.

• ۸۰ درصد سود، از ۲۰ درصد محصولات تأمین می‌شود.

• ۸۰ درصد فروش را ۲۰ درصد فروشندگان انجام می‌دهند.

• ۸۰ درصد درآمد و موفقیت از ۲۰ درصد فعالیت‌های شما حاصل می‌شود.

اگر فهرستی از ده فعالیت روزانه تهیه کنید، تنها ۲ مورد ارزشمندتر از مجموع موارد دیگر هستند. توانایی شما در شناسایی و تمرکز بر ۲۰ درصد مهم فعالیت‌ها، تعیین‌کننده بهره‌وری و موفقیت شما بیش از هر عامل دیگری است.

سودرسانی خود را افزایش دهید

قانون عدد «سه» می‌گوید: به ازای هر مبلغ دریافتی به عنوان حقوق، باید ۳ تا ۶ برابر و حتی بیشتر سود برسانید. هر شرکت با استخدام شما برای تأمین فضا، مزایا، آموزش، نظارت و سرمایه‌گذاری برای مبلمان، تسهیلات و سایر منابع، هزینه‌ای معادل دو برابر حقوقتان را متقبل می‌شود. برای آنکه شرکتی شما را استخدام کند باید نسبت به هزینه‌ای که می‌پردازد سود کند. بنابراین شما باید ارزش بسیار بیشتری نسبت به حقوق دریافتی ایجاد کنید. به عبارت دیگر، سودآوری شما باید به طور قابل توجهی بیشتر از حقوق دریافتی باشد، در غیر این صورت پس از مدتی باید مثل بسیاری از مردم، دنبال شغل دیگری باشید.

درآمد رویایی - فصل ۳

برای داشتن جایگاه مناسب در آینده، یکی از مهم‌ترین قوانینی که باید یاد بگیرید این است: آینده متعلق به افراد با صلاحیت است. آینده به زنان و مردانی تعلق دارد که در کارشان عالی هستند و سعی می‌کنند بهتر شوند. پَت رابلی در کتاب «برنده درونی» می‌نویسد: «اگر تلاش نکنید که در کارتان بهتر شوید، محکوم به بدتر شدن هستید.» به عبارت دیگر، اگر خود را به عملکرد خارق‌العاده متعهد نسازید، به طور ناخودآگاه معمولی بودن را پذیرفته‌اید. قبلاً برای پیروزی بر رقیبان صنعت خود باید بهترین می‌بودید. اما امروزه حتی برای حفظ درازمدت شغلتان باید بهترین باشید.

دوباره قانون ۲۰/۸۰

قانون ۲۰/۸۰ درباره درآمد و افزایش آن نیز صادق است. درآمد ۸۰ درصد جمعیت، سالانه رشد ناچیزی دارد. از آن‌جا که میزان تورم هم همین مقدار است، آن‌ها هیچ پیشرفتی نمی‌کنند و همیشه بدهکارند. آن‌ها همیشه نگران پول هستند. فقدان پول همانند تهدیدی همیشگی همراهشان است و بر تفکرات، روابط، خریدها و تمام زندگی‌شان اثر می‌گذارد.

خوشبختانه، بر اساس مطالعات دانشگاه شیکاگو، ۲۰ درصد برتر نیروی کار، هر سال درآمد خود را بیشتر از نرخ تورم افزایش می‌دهند. نرخ افزایش درآمد افراد ۱۰ درصد برتر خیلی بیشتر است و افراد ۵ درصدی برتر حتی رشد درآمد بیشتری دارند. چرا این‌گونه است؟

جواب ساده است. افراد گروه ۸۰ درصد پایین، تقریباً درجا می‌زنند. آن‌ها کارشان را تا حدی یاد گرفته‌اند که اخراج نشوند و دیگر هرگز در کارشان پیشرفت نکرده‌اند. ده سال پس از آغاز فعالیت حرفه‌ای خود، هیچ پیشرفتی بعد سال اول حاصل نکرده‌اند. باعث تاسف است که این موضوع درباره اغلب معماران، مهندسان، پزشکان، و کلا و متخصصان دیگر، همچنین فروشندگان،

درآمد رویایی - فصل ۳

مدیران و کارفرماها صدق می‌کند. حتماً این داستان را شنیده‌اید که کارگری را اخراج کردند. کارگر گفت: «چطور با این تجربه ۲۰ ساله‌ام مرا اخراج می‌کنید.» رئیس گفت: «شما فقط یک سال تجربه دارید که ۲۰ بار تکرارش کرده‌اید.»

در سراثییبی فقط می‌توان سقوط کرد

حقیقت ناراحت‌کننده این است که اکثریت مردم جامعه ایالات متحده، سال‌ها است که در حال سقوط هستند. آنها دارند نتیجه کارشان را می‌بینند. اکنون دیگر داشتن یا حفظ شغل و افزایش دستمزد، فقط با حضور در محل کار امکان‌پذیر نیست. امروزه برای موفقیت، به قول ورزشکارها باید خودتان را گرم کرده، وارد زمین شوید، به سختی بازی کنید و برای برنده شدن تلاش کنید. هیچ شغلی «پشت قباله» کسی زده نشده است. اگر کارتان خوب نباشد، به سرعت از میدان به در می‌شوید.

از بهره مرکب سود ببرید

با فرض افزایش درآمد سالانه ۱۱ درصد، در شش سال و نیم، درآمدهای دو برابر می‌شود. شش سال و نیم دیگر، باز هم حقوقتان دو برابر می‌شود و این روند ادامه دارد. به شرط این که درآمدهای شما دائماً افزایش دهید، پس از مدتی در خانه‌ای دوست‌داشتنی واقع در منطقه‌ای زیبا، زندگی خواهید کرد، سوار ماشین گران‌قیمتی خواهید شد و فرزندانتان را به بهترین مدارس خصوصی می‌فرستید. بر اساس قانون بهره مرکب، تمام اجزای زندگی مالی و شخصی شما با همان نرخ پیشرفت خواهد کرد.

اگر افزایش سالانه درآمدهای شما ۲۵ درصد شود که خیلی دور از ذهن نیست، در زمان کمتری یعنی در هر دو سال و هفت ماه، درآمدهای شما دو برابر می‌شود. این روند بارها تکرار خواهد شد. اگر این روند ادامه یابد، با استفاده از معجزه

درآمد رویایی - فصل ۳

بهره مرکب، در اندک زمانی ثروتمند می‌شوید. من با فروشندگان و صاحبان کسب‌وکاری کار کرده‌ام که همین نکاتی که در این کتاب خواهید آموخت را فرا گرفته‌اند و در کمتر از ده سال درآمدشان از بیست هزار دلار در سال به بیش از یک میلیون دلار در سال رسیده است. بهره مرکب و رشد مرکب، بهترین دوستان شما هستند.

تمرین عملی

۱. حوزه‌های کلیدی اثربخش شغل‌تان را شناسایی کنید، یعنی ۵ تا ۷ فعالیت مهمی که باید خوب انجام شود تا در کاری که برایش حقوق می‌گیرید نتایج بهتری بدست بیاورید.
۲. به این سؤال سه جواب بدهید: «چرا اسم من در فهرست حقوق‌بگیران وجود دارد؟» بر حسب نتایج مشخص و قابل سنجشی که از شما انتظار می‌رود پاسخ دهید.
۳. ضعیف‌ترین مهارت کلیدی خود را که سقف موفقیت و درآمدها به آن بستگی دارد، مشخص کنید. مصمم باشید تا از همین امروز بر پرورش این مهارت کار کنید.
۴. فکرتان را روی کاغذ بیاورید. فهرستی از مواردی تهیه کنید که فوراً می‌تواند برتری و ارزش شما را در کارتان بیشتر کند.
۵. سه تغییر برای پیدا کردن شغل در هر بازاری را فهرست کنید. چگونه می‌توانید آن‌ها را به کار بندید؟
۶. پنج سال پیش بروید و برای داشتن درآمد دو برابر امروزتان، مهارت‌های لازم را مشخص کنید.
۷. به طور میانگین ۲ ساعت در روز را به بهبود فردی در کارهای کلیدی تبیین‌کننده درآمدها اختصاص دهید.



[abcBourse.ir](http://www.abcBourse.ir)



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :