



# کار آفرینان آینده

ویژه نامه مرکز کارآفرینی دانشگاه کاشان

هدیه به دانشجویان ورودی ۸۷



- برای رسیدن به موفقیت، گریزی از تغییر نیست.

- هر دانشجوی ترم اولی باید بداند که ...

- راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک...

- لطفا صدای ضبط را کم کنید.

- آیا افراد خلاق ویژگی های خاصی دارند؟؟؟



زمان را در دستان خود بگیرید.





# کارآفرینان آینده

ویژه نامه مرکز کارآفرینی دانشگاه کاشان

۲	حرف اول
۳	همواره دانایی، تواناییست
۴	کار آفرینی چیست؟
۶	هر دانشجوی ترم اولی باید بداند که...
۸	راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک
۱۰	چند راه برای رسیدن به هدف
۱۲	معرفی مرکز رشد دانشگاه کاشان
۱۴	وارثه باقیات، دومین مرد ثروتمند دنیا
۱۵	فنون خاص جراتمندی
۱۷	دید بلند مدت
۱۹	آیا افراد خلاق ویژگی های خاصی دارند؟
۲۰	چگونه اعتماد به نفس خود را افزایش دهیم؟
۲۲	چند راهکار برای کاهش اضطراب
۲۶	گفتگو با بیژن پاکزاد
۲۴	آنچه می بینیم... آنچه می اندیشیم
۲۸	۱۰ روش برای فعال کردن مغز
۳۲	معرفی سایت

مدیرمسئول و سردبیر:  
دکتر غلامحسین صدیقیان

همکاران:

سید رضا انتظام - مریم ارباب - علی صدیقیان

ویراستار:

دکتر غلامحسین صدیقیان

مسلحه آرای و طرح جلد:

پاسو ارباب

حروفچینی:

شرکت کیهان شبکه

چاپ:

عزت

آدرس:

کاشان- کیلومتر ۶ بلوار قطب روانی- دانشگاه کاشان

مرکز کارآفرینی

کد پستی: ۸۷۳۱۷-۵۱۱۶۷

تلفنکس: ۰۳۶۱-۵۵۵۵۲۳۳۳ داخلی: ۲۷۵۹

پست الکترونیکی: karafarin@kashanu.ac.ir

نشریه در دخل و تصرف مطالب آزاد است.

درج مطالب و نظرات افراد، الزاما به معنی تایید آنها نیست.

# حرف اول

برای رسیدن به موفقیت، گریزی از تغییر نیست.



دکتر غلامحسین صدیقیان - رئیس مرکز کارآفرینی دانشگاه کاشان

پیش از ورود به دانشگاه، اکثر قریب به اتفاق جوانان علاقه‌مند و مستعد کشور، با حجم زیادی از ایده‌ها و افکار مثبت مواجه هستند. در این میان، یکی از ذهنیت‌های رایج آن است که با ورود به دانشگاه، به تمامی آمال و آرزوهای خویش خواهیم رسید و صرفاً یگانه راه خوشبختی را از دریچه ورود به دانشگاه می‌نگریم. پس از سپری شدن دوران تحصیل، به یکباره مشاهده می‌کنیم که انتظارات ما آنچنانکه فکر می‌کردیم برآورده نشده است. و حتی در برخی اوقات، بسیار پایین‌تر از حد معمول به انتظارات پاسخ داده می‌شود. در اینجا برای روشن شدن موضوع، بهتر است مثالی آورده شود:

تا قبل از ورود به دانشگاه فکر می‌کردیم که با گرفتن مدرک لیسانس، دست کم شغل مناسبی برای ما فراهم می‌گردد. اما واقعیت آن است که چنین انتظاری در عصر و زمان حاضر، در اغلب اوقات دور از انتظار است. و بی‌برده باید اذعان نمود که شاید یکی از بهترین دوران زندگی ما، همین دوران دانشجویی است که بدون دغدغه آب و نان و تهیه مایحتاج اولیه زندگی، در کنار هم کلاسی هایمان مشغول مطالعه و تحصیل هستیم.

به منظور همخوانی انتظارات با واقعیت‌ها در حد امکان، لازم است وجود یک اصل به نام "تغییر" را بپذیریم و باور کنیم که زمان کنونی با بیست سال پیش کاملاً متفاوت است که هر فارغ التحصیلی تقریباً بدون دغدغه شغلی، مشغول فعالیتی می‌شد. اگر بپذیریم که بایستی تغییر کنیم، در آن صورت در پی چاره جویی و پیدا کردن راهکار آن نیز خواهیم بود.

اولین تغییر آن است که قبول کنیم صرفاً با اخذ مدرک در جامعه فعلی نمی‌توان گلیم خود را از آب بیرون کشید. بایستی فکر را با خلاقیت بارور نمود. بپذیریم که صرفاً اندوختن یکسری محفوظات در ذهن، مشکل‌گشا نیست. بایستی بر پایه اندوخته‌ها، روش‌های نو و جدید را آزمون، باید بپذیریم که چگونه می‌توان در کنار تحصیل و آموختن مطالب کلاسیک و رایج، آنها را به کار بست و پس از تحصیل، کسب و کار مناسبی فراهم نمود، به نحوی که قادر باشیم روی پای خود تکیه کنیم. اکنون، پذیرش این تغییر شاید برای بسیاری از ما سنگین و قبول آن سخت باشد. اما بی‌تردید، انجام این تغییر امکان‌پذیر است.

بزرگان گفته‌اند ارزش هر انسانی در دل همت اوست و همیشه انسان‌های بلند همت بوده‌اند که از راه‌های دشوار نهراسیده‌اند تا به آنچه نایسته‌اش بوده‌اند، دست یافته‌اند.

مرکز کارآفرینی دانشگاه، مکانی است که در راستای این تغییر و زمینه‌سازی آن گام بر می‌دارد و ضمن خوش آمدگویی به دانشجویان جدید الورود، انتظار دارد اساتید و دانشجویان علاقه‌مند، با ارتباط و تعامل بیشتر با این مرکز، ما را در راه رسیدن به اهداف عالی مرکز یاری نمایند.

عظمت باید در نگاهتان باشد نه در چیزی که به آن می‌نگرید.

(آندره [ید])

# همواره دانی. تواناییست

دکتر سیدجواد ساداتی نژاد - رئیس دانشگاه کاشان

امروزه، رمز پیشرفت و ترقی ملل دنیا با تولید ثروت گره خورده و این تولید ثروت، مفهومی است که با فروش نفت، معدن، زمین و ... بدست نمی‌آید، بلکه ممکن است کشوری دارای هیچ یک از منابع و ثروت‌هایی از این دست نبوده، ولی جزو ثروتمندترین کشورهای دنیا محسوب گردد و حتی زمینه را طوری فراهم سازد که کشورهای دیگر نیز به آن وابسته گردیده و در عمل، تقو خود را بر مابقی کشورها اعمال نماید. و این در گرو پیروی از همان اصل اساسی است که اعتقاد دارند همواره دانی، تواناییست.



بی تردید، رشد و بالندگی هر کشور مرهون افرادی است که با تکیه بر خلاقیت و ریسک‌پذیری‌های مبتنی بر بینش کارآفرینانه، قادرند مسیر توسعه و تحول در یک جامعه پیشرفته را هموار سازند.

پرواضح است فارغ‌التحصیلان دانشگاهی، در کنار آموزش‌های رایج و معمول، ضروری است به مهارت‌هایی تسلط یابند که پس از فراغت از تحصیل بتوانند با امتزاج یافته‌های آموزشی و فنون کسب شده، افرادی مؤثر و کارآفرین باشند.

نظر به ضرورت، نقش و جایگاه کارآفرینی در توسعه پایدار کشور، وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در سال ۱۳۷۹ طرحی تحت عنوان طرح توسعه کارآفرینی در دانشگاه‌های کشور که به اختصار "کاراد" نامیده می‌شود تدوین نمود. هدف از اجرای این طرح، تبیین موضوع کارآفرینی در میان آحاد جامعه دانشگاهی بویژه دانشجویان عزیز می‌باشد. در حال حاضر، یکی از مشکلات جدی و اصلی کشور، معضل بیکاری است و از دغدغه‌های مهم مسئولین کشور، رفع آن می‌باشد. اما سؤال اساسی آن است که چگونه می‌توان این مسئله را حل و فصل نمود.

بی‌درنگ، بهترین و شاید آزموده‌ترین راه حل، تزریق تفکر کارآفرینانه و تجهیز دانشجویان عزیز به آن می‌باشد تا از این رهگذر بتوان با ترویج فرهنگ کارآفرینی در سطح دانشگاه و متعاقب آن در سطح جامعه بر این معضل، غلبه نمود. کشورهای پیشرفته با در پیش گرفتن مسیر کارآفرینی، با سرعت فوق‌العاده‌ی زیادی در حال حرکتند و امید می‌رود کشور ما نیز در این مسیر گام‌های خود را با عزم استوارتری طی نماید چرا که، یگانه راه توسعه پایدار، همانا پیمودن طریق کارآفرینی است.

# کار آفرینی

## کار آفرینی چیست؟

لذا افراد و سازمانها و جوامعی که همگام با این دگرگونی‌های مستمر نباشند دچار سکون و توقف گردیده، با از دست دادن فرصت‌های رشد و بالندگی و منابع و ذخائر عظیم مولد متزوی و نابود خواهند شد. به استناد مواد "۲۸" و "۲۹" قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران که بر توسعه کارآفرینی تأکید شده است و در جهت اشاعه کارآفرینی به منظور افزایش کارآمدی دانشجویان و دانش‌آموختگان دانشگاهها و مراکز آموزش عالی از طریق تحول در برنامه‌ها و شیوه‌های آموزش در مقاطع مختلف و فراهم آوردن زمینه مشارکت هرچه بیشتر دانشگاهیان در توسعه کشور، مرکز کارآفرینی دانشگاه با هدف:

- توسعه کارآفرینی در سطح دانشجویان، اعضای هیئت علمی، کارمندان و فارغ التحصیلان دانشگاه در ایجاد آموزش، پژوهش و ترویجی
- ارتقای روحیه کارآفرینی، آموزش مهارتها، توسعه و ترویج کارآفرینی در کشور
- ایجاد تحول در فضای دانشگاه سنتی و تحقق دانشگاه کارآفرین
- تنظیم برنامه‌های آموزشی در قالب واحد‌های درسی دانشجویان بر اساس سرفصلهای مصوب
- جذب و هدایت سرمایه و منابع درآمدزا به سمت تولید محصولات جدید و ایجاد بازار کار و فرصت‌های شغلی جدید
- ایجاد گردیده و در این زمینه از همهی صاحب نظران و دست‌اندرکاران این عرصه برای همکاری دعوت به عمل می‌آید.

کارآفرینی فرایند یا مفهومی است که در طی آن فرد کارآفرین با ایده‌های نو و خلاق و شناسایی فرصتهای جدید، با بسیج منابع به ایجاد کسب‌وکار شرکتهای نو، سازمانهای جدید و نوآور رشد یابنده مبادرت می‌ورزد. این امر توأم با پذیرش خطرات است ولی اغلب منجر به معرفی محصول یا ارائه خدمت به جامعه می‌شود.

بنابراین «کارآفرینان» عوامل تغییر هستند که گاهی موجب پیشرفتهای حیرت انگیز نیز شده‌اند. انگیزه‌های مختلفی در کارآفرین شدن مؤثر می‌باشند که از جمله آنها: نیاز به موفقیت، نیاز به کسب درآمد و ثروت، نیاز به داشتن شهرت، و مهمتر از همه نیازمندی به احساس مفید بودن و استقلال طلبی را می‌توان نام برد.

مطالعه و بررسی در زمینه اقدامات بعمل آمده در مورد موضوع کارآفرینی در کشورهای مختلف بیانگر آن است که دانشگاهها در زمینه‌های آموزشی و پژوهشی پیشقدم بوده‌اند ولی فارغ التحصیلان بدون توجه و قصد بکارگیری آموخته‌ها و قدرت ابتکار خود، در شروع کار و ارائه محصول و خدمت در بازار کار، چندان موفق نبوده‌اند.

### کار آفرینی و دانشگاه : طرح کاراد

تحولات فزاینده‌ی علم و فناوری و تغییرات پر شتاب دانش بشری از مهم‌ترین مشخصات بارز عصر حاضر به شمار می‌رود و در این عرصه نقش دانشگاه‌ها در جذب و پرورش و بکارگیری نوبخ بر حاصل در فرایند کارآفرینی و خلاقیت، اساس و زیر ساخت این تحولات بنیادین است.

## ۵۰ راه حل برای رفع ضعفهای شخصیتی

بر گرفته از کتاب 'طراحی استراتژی، برنامه ریزی و مهارتهای فروش و فروشندگی'

- ۱ - نسبت به احساسات دیگران حساس باشید.
- ۲ - خود را به جای دیگران بگذارید.
- ۳ - زود قضاوت نکنید.
- ۴ - با همه ملایم و مهربان باشید.
- ۵ - سیاستگر باشید.
- ۶ - یوزش خواه باشید.
- ۷ - جسارت قبول اشتباه را داشته باشید.
- ۸ - گوش شنوا داشته باشید.
- ۹ - سنگ صبور اطرافیان باشید.
- ۱۰ - با همکاران، دوستان، زیردستان و... همدردی کنید.
- ۱۱ - همواره حقیقتگو باشید.
- ۱۲ - لبخند بزنید و گرفتاریهایتان را نشان ندهید.
- ۱۳ - از هر فرصتی برای ترغیب دیگران به کارها و افکار مثبت استفاده کنید.
- ۱۴ - سعی کنید به هر نحوی برای دیگران مفید باشید.
- ۱۵ - از بحث وجدل لفظی بپرهیزید.
- ۱۶ - سعی کنید همواره دوستان جدیدی بیابید.
- ۱۷ - ادای جمله حق با شماست بسیاری از مشکلات را حل میکند.
- ۱۸ - فروتن و مودب باشید.
- ۱۹ - در سلام کردن پیش دستی کنید.
- ۲۰ - وضع ظاهری خود را همواره تمیز و مرتب نگاه دارید.
- ۲۱ - به هیچ وجه به کسی توهین نکنید.
- ۲۲ - در حضور هیچکس از دخالت استفاده نکنید.
- ۲۳ - در حضور دیگران از اداس جوین خودداری کنید.
- ۲۴ - قبل از تعارف به نسنن، ننشینید.
- ۲۵ - در معاشرتها حد لازم را نگه دارید.
- ۲۶ - وقت شناس باشید.
- ۲۷ - برحرف نباشید.
- ۲۸ - از حرکات دست و سر و چشم، حد اقل استفاده را بنمایید.
- ۲۹ - عصبانی نشوید و پرخاش نکنید.
- ۳۰ - از جوین ناخن، تکان دادن پا، خاراندن بدن، بازی با مداد و خودکار و سایر تظاهرات عصبی بپرهیزید خودداری کنید.
- ۳۱ - با تعریف، طرز تکلم و زبیرو بم صدای خود را اصلاح کنید.
- ۳۲ - در هنگام ارتباط با دیگران به صورت آنها نگاه کنید.
- ۳۳ - اساسی اشخاص را به یاد بیآورید.
- ۳۴ - مراقب شوخیهای خود باشید.
- ۳۵ - وسواسی نباشید.
- ۳۶ - برای مصالحه همیشه آماده باشید.
- ۳۷ - برای شروع صحبت همیشه از طرف مقابل اجازه بگیرید.
- ۳۸ - بر اعصاب و رفتار و واکنشهای خود مسلط باشید.
- ۳۹ - همیشه هدف داشته باشید.
- ۴۰ - پر کار و سخت کوش باشید.
- ۴۱ - در فعالیتهای اجتماعی شرکت کنید.
- ۴۲ - اطلاعات مالی خود را تقویت کنید.
- ۴۳ - ترس خود را مخفی کنید و بر آن مسلط شوید.
- ۴۴ - مراقب سلامتی خود باشید.
- ۴۵ - با نزدیکان خود مشورت کنید.
- ۴۶ - اطلاعات علمی خود را افزایش دهید.
- ۴۷ - به زیبایی و آراستگی خود اهمیت دهید.
- ۴۸ - همیشه خوشنود و مقاوم باشید.
- ۴۹ - برای هر روز، هر هفته و هر سال خود برنامه داشته باشید.
- ۵۰ - به کودکان حتما احترام بگذارید.

# هر دانشجوی ترم اولی باید بداند که:

- هر دانشجوی ترم اولی باید بداند که:
- دانشگاه و دبیرستان یا هم متفاوتند. در دبیرستان دیگران برای شما برنامه ریزی می‌کردند. در دانشگاه مسئولیت انتخاب کلاسها بر عهده خودتان است.
- با دانشجویان مختلف صحبت کنید. دانشگاه جای بزرگ و متنوعی است، و شما میتونید از افراد مختلف مطالب متنوعی بیاموزید.
- ساعات و مکان برگزاری کلاسهای خود را با برنامه‌ای که از سوی دانشکده اعلام شده مطابقت دهید.
- برنامه دانشکده (سیلابس دروس) اطلاعات مفیدی درباره واحدهای درسی به شما میدهد. از جمله:
  - توضیحاتی راجع به متن و محتوای هر درس
  - منظور و اهداف واحد درسی
  - موعد تحویل تکالیف و پروژه ها
  - زمان امتحانات
  - (در ایران بخشی از این اطلاعات از سوی گروه آموزشی و بخشی از سوی استاد درس ارائه میشود)
  - استاد خود را به درستی خطاب کنید
  - بعضی استادان مایلند به طور رسمی مورد خطاب واقع شوند( مثل د کتر اسمیت یا پروفیسر اسمیت)
  - برخی دیگر ترجیح می دهند با اسم کوچک خطاب شوند ( در ایران معمولا استادان انتظار ندارند از سوی دانشجویان خود با نام کوچک خطاب شوند بلکه گاه ترجیح می دهند بالحنی کاملا احترام آمیز و رسمی آقای دکتر... یا خانم دکتر... صدا زده شوند)
  - کمبود خواب از میزان تمرکز و یادگیری شما می‌کاهد.
- بهترین اوقات خود را به مطالعه اختصاص دهید.
- شوخی و تفریح داشته باشید اما نه خیلی زیاد. اعتدال کلید کار است.
- اولین جلسه درس بسیار مهم است. حتما در جلسه اول کلاس شرکت کنید. در غیر این صورت نه تنها یک جلسه را از دست داده اید بلکه تاثیر اولیه نامطلوبی بر استاد گذاشته‌اید.
- در جلسه نخست، جزئیات و ویژگی های واحد درسی، تکالیف نحوه بارم گذاری، نوع فعالیت‌های شما در کلاس و بسیاری موارد دیگر ( از جمله انتظارات، حسابتها، و خصوصیات استاد) آشکار می شود.
- بعضی از استادان حضور و غیاب دانشجویان را بررسی میکنند و در صورتی که تعداد معینی از جلسات را غایب باشید از نمره پایانی شما خواهند کاست ( یا از شما می خواهند که درس را حذف کنید)
- یادگیری مطالب درسی در بیشتر کلاسها نیازمند حضور مستمر شماست.
- ممکن است استاد مواردی را در کلاس ذکر کند که در کتاب یا جزوه درسی وجود ندارد.
- حضور دیر هنگام در کلاس درس مایه سرفالکنندگی و شرمساری شماست ( متأسفانه بی توجهی برخی استادان و دانشجویان به این مهم، تأخیر در سر کلاس را به یک عرف قابل قبول تبدیل کرده‌است)
- فراموش نکنید که بزم های شبانه و شب بیداری‌ها اثرات سونی بر روح و جسم شما خواهد گذاشت.
- در فعالیت‌های جنبی دانشگاه شرکت کنید. به این ترتیب در محیط دانشگاه احساس راحتی بیشتری خواهید کرد و دوستان جدیدی خواهید داشت.





- فراموش نکنید که بزم های شبانه و شب بیداری ها اثرات سوئی بر روح و جسم شما خواهد گذاشت
- در انجام کارهایی که مطالب چندانی درباره آنها نمی‌دانید مشارکت کنید مطمئن باشید که چیزهای جدیدی خواهید آموخت.
- حتی می‌توانید به ایجاد یک انجمن دانشگاه یا سازمان جدید اقدام کنید.

• هیچگاه با پنداشته‌های خود جلو نروید، همواره از دیگران سوال کنید.

• اگر می‌خواهید چیزی را تغییر دهید (مثل ساعات کار کتابخانه یا کافی شاپ) باید به دیگران نشان دهید که ایده شما به آنها نیز کمک خواهد کرد.

• از تقاضای کمک کردن نهراسید.

• مدیریت زمان بسیار مهم است. زمان خود را سازماندهی کنید و آن را به برنامه خود تحویل کنید.

• آیا زمانبندی مطالعه شما درست است؟ استاندارد این زمانبندی به این صورت است: دو ساعت مطالعه به ازای هر ساعت حضور در کلاس

• تشکیل گروه مطالعه، روشی مناسب برای آماده شدن به منظور حضور در امتحانات است.

• گروهی که تشکیل می‌دهید باید کوچک باشد. حدود ۴ تا ۶ نفر.

• جلسات گروه مطالعه با جدیت برگزار شود. این جلسات برای مطالعه است نه برای تفریح.

• اولویت اول هر دانشجو کسب نمره است نه کسب درآمد

• بیش از ۱۵ ساعت در هفته کار نکنید.

• اگر به دلیل مشکلات مالی مجبورید کار کنید، تنها برای یک یا دو ترم می‌توانید این کار را انجام دهید.

• شما با تجربه‌های غیر علمی جدید هم روبرو خواهید بود، ممکن است از طرف دیگران برای استفاده از سیگار و مواد مخدر یا شرکت در

مهمانی‌های ناسالم دعوت شوید. البته قبول یا رد این دعوت با شمامت.

• اما وقتی علاقه‌تانه تصمیم گرفتید در این فعالیتها حضور نیابید، روی تشخیص خود بایستید و به دیگران اجازه ندهید شما را به کاری مجبور کنند که نمی‌پسندید.

## قدرت اندیشه

از آنجایی که قدرت ذهن شما در تعیین کیفیت زندگی شما نقش اساسی ایفا می‌کند، یکی از بزرگترین کشفیات تاریخ این است که به آنچه در اغلب مواقع بیندیشید، همان می‌شوید.

اشخاص شاد، اندیشه‌های شاد دارند. موفقها، اندیشه موفق دارند.

عاشقان به عشق و محبت می‌اندیشند. ثروتمندان به ثروت فکر می‌کنند.

علاوه بر این، به آنچه اغلب به خودتان بگویید تبدیل می‌شوید.

موفقها گفت‌وگوی درون خود را کنترل می‌کنند. آنها با خود مثبت

حرف می‌زنند. شاید قدرتمندترین حرفهایی که برای ایجاد عزت

نفس می‌توانید بزنید این عبارت است:

**«من خودم را دوست دارم.»**

هر بار بگویید: «خودم را دوست دارم». عزت نفس بیشتری پیدا

می‌کنید. وقتی «خودم را دوست دارم» را به تکرار می‌گویید،

تعبیری شیمیایی در مغز خود ایجاد می‌کنید. اندروفین را در مغزتان

آزاد می‌کنید و این گونه به احساسی خوش دست پیدا می‌کنید.

هر چه بیشتر این جمله را تکرار کنید، احساس اعتماد و امنیتان

بیشتری می‌کنید و عملکردتان به همان اندازه بهتر می‌شود.

# راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک



هر صنعتی بر اساس درآمد و میزان استخدام سالانه، اندازه استاندارد را برای خود تعریف می‌کند.

هر شرکتی با کمتر از ۵۰۰ پرسنل که بصورت مستقل فعالیت می‌کند در حیطه کسب و کار کوچک قرار میگیرد. این اندازه مرسومترین استاندارد تعریف شده است. در آمریکا حدود ۵۲۲ میلیون کسب و کار مستقل از کشاورزی و زراعت وجود دارد که ۹۹ درصد آن کسب و کار کوچک (Small Business) به حساب می‌آیند.

این راهنما به منظور آن تدوین شده است که بتواند با بیان تمامی نکات و در عین حال حفظ سادگی و قابل فهم بودن به شما در راه ایجاد یک کسب و کار موفق کمک کند.

گام اول: ارزیابی اولیه

شروع یک کسب و کار جدید ریسکهای زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می‌توان شانس موفقیت را بالا برد.

بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بتوان دانسته یک کسب و کار بشناسید.

- آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟

در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

- تا چه حد با شخصیت‌های متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و فشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید.

- تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور مداوم، به سرعت و در شرایط بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند.



- آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان، مستلزم فشار کاری زیاد، ساعت‌های کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید ۱۲ ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

- تا چه حد می‌توانید برنامه ریزی و سازماندهی کنید؟

تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکست‌ها در صورت برنامه‌ریزی صحیح، به وجود نمی‌آید.

- آیا انگیزه لازم برای تحمل مشکلات دارید؟

ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی مشقات و زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی، شما را دلگرم و امیدوار سازد.

- این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟

سألهای اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی رسیدن کسب و کار، دچار مشکلات و فشارهای مالی شوند. بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد.

## زحمت و تلاش و ساعت‌های کاری زیاد مستقیماً به نفع شماست و نه شخص دیگر!

گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار

قبل از شروع به کار لیستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید، تهیه کنید. مثلاً:

شما می‌خواهید رئیس خود باشید. شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید. شما می‌خواهید آزاد باشید. شما می‌خواهید آزادانه تمامی تواناییها و دانسته‌های خود را به کار ببرید.

سیس بایستی تعیین کنید که اصولاً چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سوالات را از خود بپرسید: من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟ چه مهارتهای تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟ به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟

آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار را داشته باشد دارم؟

- پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سوالات زیر به عمل آورید :

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟ رقبای من چه کسانی خواهند بود؟

مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکتهای موجود چیست؟

آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟ آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

گام سوم: تامین منابع مالی

یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه اندازی یک کسب و کار کوچک است.

منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم پس‌اندازهای شخصی

دوستان و افراد خانواده

بانکها و مؤسسات اعتباری

شرکتهای سرمایه‌گذاری

بخاطر داشته باشید که وام دهندگان در کاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند.

در آخر برای جمع بندی چک لیست زیر را ارائه می‌کنیم که البته برخی از بندها بنا بر نوع و ماهیت کسب و کار قابلیت تغییر و یا حذف دارند.

- انتخاب کسب و کار بر اساس علاقه و توانایی‌ها

- انجام تحقیقات و بررسی‌های لازم در مورد ایده کسب و کار

- تهیه طرح کسب و کار و طرح بازاریابی

- انتخاب یک نام برای کسب و کار

- چک کردن حق استفاده از نام انتخاب شده و کسب اجازه برای استفاده از آن نام

- ثبت کسب و کار با نام انتخاب شده

- تعیین مکان مطلوب برای شروع کسب و کار

- چک کردن و بررسی قوانین منطقه‌ای ( منتقله انتخاب شده برای احداث کسب و کار )

- تعیین نوع ساختار قانونی شرکت و مستندسازی

- اخذ اجازه‌ها و لیسانس‌های مورد نیاز

- ثبت حقوق انحصاری ( Copy right )

- در صورت کارآفرینی و یا خلق محصول جدید، ثبت Patent

- انجام تبلیغات و نشر اعلامیه های لازم مبنی بر شروع کسب و کار جدید

- تهیه خطوط تلفن کاری و سایر تجهیزات موردنیاز

- انجام کارهای مربوط به بیمه

- اخذ اطلاعات مربوط به مالیات شرکت

- بیمه‌کردن کارکنان و جمع‌آوری اطلاعات راجع به قوانین کار

- تعیین سیستم دستمزد حقوق و نحوه جبران خدمات کارکنان ( در صورت وجود )

- افتتاح یک حساب بانکی برای کسب و کار

- چاپ کارتهای تجاری برای شرکت و ایجاد آرم برای شرکت

- خرید تمامی لوازم تجهیزات موردنیاز

- ایجاد E-mail و Website برای شرکت

- انجام تبلیغات وسیع تر در نشریات و تلویزیون و...

- تماس با تمامی افراد ممکن اعم از خانواده و غیر هم، مبنی

بر شروع کسب و کار جدید

- سایر موارد.....

# هدف هدف

## چند راه برای رسیدن به



۶ - میزان پیشرفت خود را محاسبه کنید. همیشه مدت زمانی بنشینید و به کارهایی که برای تحقق آرمانتان انجام داده‌اید و میزانی که موفق شده‌اید، فکر کنید.

۷ - یک مدت زمان برای رسیدن به هدف تعیین کنید و فرصت نهایی را در نظر بگیرید. این کار باعث می‌شود که برای پیشبرد کارها تلاش بیشتری کنید و هدف خود را جدی‌تر ببینید.

**اتفاق یک شبه، راه رسیدن به هدف نیست. بلکه قدم های استوار و مداوم رمز موفقیت است.**

۸ - هدفی انتخاب کنید که از پس آن بر می آید. زندگی یک رؤیای شیرین نیست که با تخیل به آن دست یابید، بلکه واقعیتی است که خیلی چیزها در آن محدود شده است.

از این رو، هدفی داشته باشید که می دانید می توانید به آن برسید و از عهده شما خارج نیست. (من با این بند موافق نیستم (من یعنی گرد آورنده)، چرا که انسان به هر هدفی که فکر کند و برای آن تلاش کند خواهد رسید. چه هدفی می تواند وجود داشته باشد که من نوعی لیاقت توان و لیاقت رسیدن به آن را با تلاش خود نداشته باشم؟ همانطور که خواستن توانستن است، نخواستن هم بدترین مانع پیشرفت است.))

منبع: مردمان

kalatehjary@yahoo.com

http://kalatehjary.blogfa.com

✓ همه ما برای زندگی خود برنامه ای در نظر گرفته ایم و اهدافی را در ذهن پرورانده ایم و تلاش می کنیم تا به آنها دست پیدا کنیم. حال در این راه پر فراز و نشیب نیاز داریم تا با آشنایی با برخی تکنیک ها، بر سختی های راه افق آمده و سربلند به راه خود ادامه دهیم.

چند راه برای رسیدن به هدف ها:

۱ - هدف را برای خود تعریف کنید.

۲ - آن را مبهم و مجهول باقی نگذارید. به روشن ترین شکل ممکن به آن بنگرید.

۳ - برای رسیدن به هدف برنامه ریزی کنید. راه ها و استراتژی های طراحی کنید که شما را برای رسیدن به هدفتان یاری می دهد. برای آن که یک هدف تحقق یابد نیاز است تا اقدامات مورد نیاز برای رسیدن به آن انجام شود. پیش خود فکر کنید که برای رسیدن به هدفتان چه کارهایی باید انجام دهید.

۴ - آن هدف را به بخش های کوچک، تقسیم کنید و از همه زوایا مورد ارزیابی قرار دهید. برای هر بخش اقدام مورد نیاز را شناسایی کنید تا مستقیماً به انجام آن کار بپردازید. هدف خود را مرحله ای کنید. زندگی متشکل از مراحل مختلف است و برای رسیدن به یک هدف می بایست مراحل مختلف را پله پله طی کرد.

۵ - برای هدف خود یک مقیاس در نظر بگیرید. به عنوان مثال اگر هدفتان ارتقای سطح تحصیلی است، فکر کنید که تا چه درجه ای می خواهید پیش بروید! یا اگر به فکر کسب ثروت بیشتری هستید، محاسبه کنید که در هدف خود چه سقف پولی را در نظر گرفته اید.

# اهمیت

## و جایگاه آموزش کارآفرینی

### سابقه کارآفرینی در ایران:

مشکل بیکاری و پیش‌بینی حادث شدن آن در دهه ۱۳۸۰ موجب شد که در زمان تدوین برنامه سوم توسعه، موضوع توسعه کارآفرینی مورد توجه قرار گیرد. در برنامه اخیر، توسعه کارآفرینی در سطح وزارتخانه‌های علوم تحقیقات و فناوری، بهداشت درمان و آموزش پزشکی، جهاد کشاورزی، صنایع و معادن و قزاق و همچنین مؤسسه جهاد دانشگاهی به دلیل ارتباط با فعالیت‌های آنها، مطرح شده است.

متأسفانه واژه کارآفرینی که ترجمه‌ای از کلمه **Enterpreneurship** است، موجب گردیده است که معنی ایجاد کار و یا اشتغال‌زایی از این واژه برداشت می‌شود. در حالیکه کارآفرینی دارای مفهومی وسیعتر و با ارزشتر از

اشتغال‌زایی است. این برداشت ناصحیح از این مفهوم و همچنین تورم نیروی انسانی بیکار در جامعه (بویژه در بین دانش‌آموختگان دانشگاهی) موجب شده بسیاری از سیاست‌هایی که برای توسعه آن اتخاذ شده و نیز در بخش‌نامه‌ها و سخنرانی‌های مسئولان در این خصوص صرفاً جنبه اشتغال‌زایی برای آن در نظر گرفته شود. در حالیکه کارآفرینی دارای پیامدهای مثبت و مهم دیگری همانند: بارور کردن خلاقیت‌ها، ترغیب به نوآوری و توسعه آن، افزایش اعتماد به نفس، ایجاد و توسعه تکنولوژی، تولید ثروت در جامعه و افزایش رفاه عمومی است و در صورتیکه فقط به جنبه اشتغال‌زایی آن توجه شود باز سایر پیامدهای آن بی‌بهره خواهیم ماند.

با ورود جامعه شناسان و روانشناسان به عرصه مطالعات و تحقیقات پیرامون کارآفرینی و کارآفرینان و نتایجی که از این تحقیقات حاصل شده، ضرورت کارآفرینی و توسعه آن (بویژه آموزش کارآفرینی) بیش از پیش مشهود گردید و همین امر موجب افزایش تلاشها برای توسعه کارآفرینی و آموزش آن در دو دهه گذشته شده است.

به طوری که دوره‌های آموزشی کارآفرینی با هدف تربیت افرادی با اعتماد به نفس بالا، فرصت شناس و به طور کلی افرادی که تمایل بیشتری به راه اندازی کسب و کارهای مستقل دارند، طراحی شده‌اند. در حقیقت هدف این بوده تا افراد در طی دوران تحصیل، افرادی موسس تربیت شوند. این افراد شامل پیشگامان در فعالیتهای ماجراجویان، جوران، مبتکران، فرصت طلبان، جاه طلبان و ارتقاء جویان می‌باشند.

این قبیل دوره‌ها به دنبال بهبود انگیزش گرایش‌هایی همچون تمایل به استقلال، فرصت جویی، ابتکار، تمایل به مخاطره‌پذیری تمهد به کار، تمایل به حل مشکلات و لذت بردن از عدم قطعیت و ایهام می‌باشد.

باتوجه به ضرورت‌های آموزش کارآفرینی، اولین دوره‌های آموزش در این زمینه از اواخر سال ۱۹۶۰ در آمریکا شروع شد و در حال حاضر دانشکده‌ها و دانشگاه‌های بسیاری از کشورهای دنیا دوره‌های آموزش کارآفرینی را در برنامه‌های آموزشی خود گنجانده‌اند.





# مرکز رشد دانشگاه کاشان

## مرکز رشد چیست؟

مرکز رشد یک موسسه ی حمایتی در جهت کمک به شرکت های کوچک و نوپا از طریق ارائه ی خدمات مالی، مشاوره ای و آموزشی می باشد. مراکز رشد با جلب سرمایه های اولیه و ریسک پذیر برای این شرکت ها موجب رشد و دوام آن ها به میزان ۸۰ درصد می شوند. شرکت هایی که دوره ی استقرار در مرکز رشد را با موفقیت می گذرانند، می توانند به طور مستقل به فعالیت اقتصادی خود ادامه دهند.

مرکز رشد فناوری نوع خاصی از مراکز رشد است که از شرکت های فعال در زمینه ی فناوری های نو حمایت می کند. مراکز رشد دانشگاهی جزء معتبرترین مراکز رشد دنیا بوده و از امکانات موجود در دانشگاه ها استفاده می نمایند.

تأسیس شرکت در دوران تحصیلات دانشگاهی فراهم نمی باشد. مرکز رشد دانشگاه کاشان به منظور تسریع و تسهیل در شکل گیری شرکت های جدید و نوپا در دوره ای تحت عنوان پیش رشد متقاضیان را به صورت هسته می یزید.

در این دوره افراد و گروه های علاقه مند به کار تیمی و تأسیس شرکت می توانند در قالب هسته (بدون هویت رسمی و ثبت شرکت) با استفاده از خدمات و پشتیبانی مرکز رشد، فعالیت های اولیه خود را جهت ورود به بازار تجاری و تشکیل شرکت، ساماندهی نمایند و تجربه و مهارت لازم را در زمینه شروع فعالیت اقتصادی و ادامه ی آن به طور موفقیت آمیز به دست آورند.

## امکانات مرکز رشد

- ۱- ایجاد شرکت های خصوصی دانش محور توسط فارغ التحصیلان جوان دانشگاهی
- ۲- تشویق به ایجاد شرکت های کوچک و متوسط (SME) متکی بر تکنولوژی های پیشرفته
- ۳- تجاری سازی علوم و تحقیقات دانشگاهی و کمک به افزایش قدرت رقابت در بازارهای داخلی و بین المللی
- ۴- تزریق علوم دانشگاهی در صنعت، دستگاه های اجرایی و اداری
- ۵- استفاده از اعتبار مرکز رشد جهت بازاریابی و توسعه ی فعالیت های تجاری
- ۶- هم افزایی بین واحدهای نوپا و انتقال تجربیات آنها به یکدیگر
- ۷- کمک به رشد اقتصادی منطقه



مرکز رشد دانشگاه کاشان

این مرکز در فروردین ماه ۸۲ به عنوان یکی از اولین مراکز رشد در سطح کشور شروع به کار کرد. از آنجا که اغلب شرکت های نوپا در زمینه های فناوری توسط فارغ التحصیلان دانشگاه ها تأسیس می شوند و به علت خلأ موجود در واحد های آموزشی دانشگاهی که مهارت های مربوطه به ورود به بازار و کار آفرینی را در دوره تحصیل به دانشجویان تعلیم نمی دهند، فضای لازم برای فراهم آمدن مقدمات

# غول چراغ جادو

یه روز مسئول فروش ، منشی دفتر و مدیر یک شرکت برای ناهار به سمت سلف می رفتند. یهو به چراغ جادو روی زمین پیدا می کنن و طبق رسم قصه های قدیمی، دستی به چراغ می کشن و غول چراغ ظاهر می شه.

غول میگه : « من برای هر کدام از شما یک آرزو بر آورده می کنم ، منشی می پره جلو و میگه : «اول من! اول من!... من می خوام که توی باهاماس باشم. سوار یه قایق بادبانی شیک باشم و هیچ نگرانی و غمی از دنیا نداشته باشم، پوووف...منشی ناپدید میشه... بعد مسئول فروش می پره جلو و می گه : « حالا من! حالا من! من می خوام توی هاوایی کنار ساحل لم بدم...و تمام عمرم حال کنم، پوووف! مسئول فروش هم ناپدید می شه....

بعد غول به مدیر می گه : « حالا نوبت تونه، مدیر میگه:

من می خوام که اون دو تا هر دوشون بعد از ناهار توی شرکت باشن،

**نتیجه اخلاقی :** همیشه اجازه بده اول رئیس صحبت کنه

مرکز رشد دانشگاه کاشان دارای سه بخش پیش رشد، رشد و رشد تحقیقاتی است. هسته ها در بخش پیش رشد، شرکت ها در بخش رشد و واحد های R&D در بخش رشد تحقیقاتی مستقر می شوند.

خدمات مرکز رشد دانشگاه کاشان:

مجموعه خدمات مرکز رشد فناوری دانشگاه کاشان با هدف بهره گیری مشترک شرکت ها از امکانات و سرویس های مرکز رشد و ارائه ی مشاوره و آموزش های لازم به منظور کاهش هزینه های شرکت های نوپا و افزایش توان مدیریتی و رقابتی آنها در نظر گرفته شده است. سیاست مرکز رشد دانشگاه کاشان در ارائه خدمات این است که به جهت بالا بردن کیفیت خدمات، تسهیل در ارائه خدمات و عدم تمرکزگرایی، ارائه ی خدمات را تا حد امکان به بخش خصوصی واگذار نماید.

تاکنون بیش از ۲۸ شرکت رشد یافته از مرکز رشد دانشگاه کاشان با موفقیت خارج شده اند و مشغول تجارت و فعالیت اقتصادی در سطح منطقه هستند. علاوه بر این هم اکنون ۱۲ واحد در سطوح مختلف در مرکز فعالیت می کنند.

مرکز رشد دانشگاه کاشان با ۶ سال سابقه ی فعالیت آماده ی پذیرش و حمایت از شرکت ها و مؤسسات نو پا، هسته ها، واحد های R&D ادارات و صنایع می باشد. اولویت پذیرش در مرکز رشد با واحد هایی است که در زمینه ی ICT ، بکار گیری فناوری های نو در صنعت، تجارت، آموزش و تولید محصولات و خدمات نوین فعالیت می کنند.

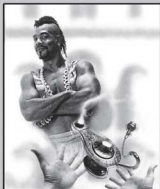
پایگاه اینترنتی: [www.kashanu-inc.org](http://www.kashanu-inc.org)

پست الکترونیکی: [info@kashanu-inc.org](mailto:info@kashanu-inc.org)

آدرس: کاشان ، میدان جهاد، ابتدای بلوار مادی، مرکز رشد دانشگاه کاشان

کد پستی: ۴۲۴۴۴ - ۸۷۱۲۹

تلفن: ۰۰۳۶۱-۵۵۷۸۸۰ فاکس: ۵۵۷۸۸۱۰





# جلوه های جالب زندگی وارنر بافیت

(دومین مرد ثروتمند دنیا)

- ۱- او اولین سهامش را در ۱۱ سالگی خرید و هم اکنون از اینکه دیر شروع کرده ابراز پشیمانی نمی نماید!
- ۲- او از درآمد مربوط به شغل توزیع روزنامه ها، یک مزرعه کوچک در سن ۱۴ سالگی خرید.
- ۳- او هنوز در همان خانه کوچک ۲ اتاق خوابه واقع در مرکز شهر اوماها زندگی می کند که ۵۰ سال قبل پس از ازدواج آن را خرید. او می گوید هرآنچه که نیازمند آن می باشد ، در آن خانه وجود دارد. خانه اش فاقد هرگونه دیوار یا حصاری می باشد.
- ۴- او همواره خودش اتومبیل شخصی خود را می راند و هیچ راننده یا محافظ شخصی ندارد.
- ۵- او هرگز بوسیله جت شخصی سفر نمی کند هرچند که مالک بزرگترین شرکت جت شخصی دنیا می باشد.
- ۶- شرکت وی به نام برکشایر هات وی، مشتمل بر ۶۴ شرکت می باشد. او هرساله تنها یک نامه به مدیران اجرایی این شرکت ها می نویسد و اهداف آن سال را به ایشان ابلاغ می نماید. او هرگز جلسات یا مکالمات تلفنی را بر مبنای یک شیوه فاعده مند برگزار نمی کند. او به مدیران اجرایی خود ۲ اصل آموخته است:  
اصل اول : هرگز ذره ای از پول سهامداران خود را هدر ندهید.  
اصل دوم : اصل اول را فراموش نکنید.
- ۷- او به کارهای اجتماعی شلوغ تمایلی ندارد. سرگرمی او پس از بازگشتن به منزل، درست کردن مقداری ذرت بوداده (پاپکورن) و تماشای تلویزیون می باشد.
- ۸- تنها ۵ سال پیش بود که بیل گیتس، ثروتمند ترین مرد دنیا، او را برای اولین بار ملاقات نمود . بیل گیتس فکر نمی کرد وجه مشترکی با وارنر بافیت داشته باشد. به همین دلیل او ملاقاتش را تنها برای نیم ساعت برنامه ریزی نموده بود. اما هنگامی که بیل گیتس او را ملاقات کرد، ملاقات آنها به مدت ۱۰ ساعت به طول انجامید و بیل گیتس یکی از شیفتگان وارنر بافیت شده بود.
- ۹- وارنر بافیت نه با خودش تلفن همراه حمل می کند و نه کامپیوتری بر روی میز کارش دارد. توصیه اش به جوانان این است که :  
از کارت های اعتباری دوری نموده و به خود متکی بوده و بخاطر داشته باشند که:  
الف) پول انسان را نمی سازد، بلکه انسان است که پول را ساخته .  
ب) تا حد امکان ساده زندگی کنید.  
ج) به آنچه که دیگران می گویند عمل نکنید. فقط به حرف دیگران گوش دهید اما به آنچه که خود احساس می کنید خوب است عمل کنید. آنچه که دیگران می گویند انجام ندهید. تنها به آنها گوش فرا دهید و فقط آن چیزی را انجام دهید که احساس خوبی را به شما عرضه می کند.  
د) دنبال مارک های معروف نباشید. آن چیزهایی را بپوشید که به شما احساس راحتی دست می دهد.  
ه) پول خود را بخاطر چیزهای غیر ضروری هدر ندهید. تنها بخاطر چیزهایی خرج کنید که واقعا به آنها نیاز دارید.  
و) نکته آخر اینکه، این زندگی شماست. چرا به دیگران این فرصت را می دهید که برای زندگیتان تعیین تکلیف نمایند؟

برای شناختن به سمت مخالف جریان رودخانه، قدرت و هرات لازم است. والا هر مایم میزده ای

می تواند مواضع جریان آب مرکب کند.



# لطفاً صدای ضبط را کم کنید...

## فنون خاص جراتمندی

یکی از مهم ترین رفتارهای بین فردی، رفتار قاطعانه و یا جراتمندی است. آیا شما نیز جزء کسانی هستید که گاهی اوقات غیرمعمول میل باطنی خود، ناچار به پذیرش تقاضای دیگران شده‌اید؟ آیا نمی‌توانید ناراضی خود را از یک دوست بیان کنید؟ آیا قبول تمجید و تحسین را دشوار می‌یابید؟ اگر پاسخ شما مثبت است احتمالاً در زمینه رفتار قاطعانه و یا جراتمندی مشکل دارید. جراتمندی، ابراز مستقیم، صادقانه و مناسب احساسات و عقاید شما است. با رفتار قاطعانه شما مانع از سوء استفاده دیگران شده و از تحمیل شدن خواسته های دیگران بر خود جلوگیری می‌کنید.

اگر در گذشته رفتار قاطعانه را ناراحت کننده یافته‌اید؛ شاید آن را با پرخاشگری اشتباه کرده‌اید. پرخاشگری یک شیوه دفاع از خود است که در آن به حقوق شخص دیگر تجاوز می‌شود.

پرخاشگری به سمیت آسیب می‌زند و شأن شما را در دید دیگران پایین می‌آورد، لیکن جراتمندی دفاع از خود است به گونه ای که به حقوق شخص دیگر تجاوز نشود.

**گفتار جراتمندانه:** اجازه ندهید دیگران از شما بهره‌جویی کنند.

بر رفتار مناسب و منصفانه داشتن اسرار بوزیرد. درباره آنچه می‌خواهید و آنچه فکر می‌کنید تا حد امکان صریح باشید.

مثال "توبت من است." و یا "لطفاً صدای ضبط را کم کنید."

**مخالفت فعالانه:** وقتی با شخصی مخالف هستید، به دلیل تمایلی که به حفظ رابطه صلح آمیز دارید، از طریق لیختن زدن، نکان دادن سر یا بدل توجه نتظاهر به موافقت نکنید. به جای آن، موضوع بحث را تغییر دهید، یا به شیوه دیگری عمل کنید. وقتی به موضوع اعتماد دارید، به صورت فعال مخالفت کنید. مثلاً وقتی دوستی که همیشه کارهایش را به شما تحمیل می‌کند، از شما می‌خواهد که کتابش را به کتابخانه پس دهید، در این صورت رفتار قاطعانه این است که بگویید: "ببخشید، من اصلاً وقت ندارم و نمی‌توانم این کار را برایت انجام دهم."

پرسیدن چرا: وقتی شخصی دارای اقتدار و موضع بالاتر از شما می‌خواهد کاری انجام دهد که به نظر منطقی یا لذت بخش نمی‌آید؛ پرسیدن چرا باید آن کار را انجام دهد، شما یک فرد بزرگسال هستید و نباید اقتدار را بدون پرسش بپذیرید. بر توضیحی که متقاعد کننده باشد، اصرار بوزیرد.

**احساسات مثبت خود را ابراز کنید:** قدر دانی از دیگران، تشکر، ستایش دیگران و توانایی ابراز احساسات مثبت بصورت صحیح، یکی از مهم ترین مهارت‌های بین فردی است که می‌تواند به جراتمندی ما نیز کمک نماید.

**با خودتان صحبت کنید:** وقتی عملی انجام داده‌اید که آن را ارزشمند تلقی می‌کنید؛ برای دیگران این فرصت را فراهم کنید تا از آن مطلع شوند. همچنین اجازه دهید مردم بدانند درباره امور چه احساسی دارید. در مکالمه متکلم وحده نباشید، اما وقتی موقعیت را مناسب باقتید در سخن گفتن درنگ نکنید.

**نکته مهم:** آن است که برای انجام رفتار قاطعانه باید به شرایط زمان و موقعیت کاملاً توجه داشته باشید. مثلاً اگر دوستی که اکثر اوقات در کلاس درس حاضر نمی‌شود و به دنبال گردش و تفریح می‌رود از شما جزوه بخواهد؛ می‌توانید به راحتی بگویید - ببخشید، نمی‌توانم - و این جواب مناسب است. لیکن دادن همین پاسخ نسبت به دوستی که به علت بیماری و یا مشکلات دیگر نتوانسته است در کلاس درس حاضر شود، منصفانه و اخلاقی نیست.

در نهایت باید گفت که ارتباط اجتماعی یک رابطه دو طرفه است و هر فردی هم کمک دهنده است و هم کمک گیرنده. نه درخواست کمک نشانه ضعف است و نه انجام خواسته‌های دیگران، آنچه که مهم است شرایط زمانی و نیز موقعیتی است که ارتباط را برقرار می‌گردد.

## دید بلند مدت، لازمه موفقیت در کسب و کار

« موفق‌ترین مردم در هر جامعه آن هایی هستند که هنگام تصمیم‌گیری دورترین زمان را در نظر می‌گیرند.»

این مطلب از یک تحقیق انجام شده در زمینه «حرکت رو به رشد اقتصادی» در آمریکا توسط دکتر ادوارد بان فیلد از دانشگاه هاروارد، در اواخر سال‌های دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰، به دست آمد. وی پس از تحقیق در مورد بسیاری از عوامل موفقیت‌های مالی افراد در طول زندگیشان، به این نتیجه رسید که یکی از این عوامل نسبت به بقیه دارای اولویت است، او این عامل را «دید بلند مدت» نامید.

ادوارد بان فیلد به این نتیجه رسید که هر چه شخص از نظر اجتماعی بالاتر باشد، دید زمانی او بلندمدت‌تر است. برای مثال، افرادی که در بالاترین سطوح اجتماعی و اقتصادی قرار دارند، تصمیماتی می‌گیرند که نمره آن‌ها تا سال‌ها و گاه حتی تا آخر عمرشان به دست نمی‌آید، در واقع آن‌ها درخت‌هایی را می‌کارند که هرگز در زیر سایه آن‌ها نمی‌نشینند، یک مثال بارز از این نوع اشخاص، کسانی هستند که سال‌ها از زندگیشان را درس می‌خوانند و در بیمارستان کار می‌کنند تا پزشک شوند. چنین افرادی زمان بسیار طولانی را صرف پایه‌گذاری آینده حرفه‌ای‌شان می‌کنند. بخشی از احترام ما به پزشکان که آن‌ها را از محترم‌ترین افراد می‌دانیم به همین دلیل است. ما از آن‌ها به خاطر زحماتی که در راه تحصیل حرفه‌ای بسیار حجتی و مهم برای اجتماع متحمل شده‌اند، تقدیر می‌کنیم چرا که می‌دانیم دید آن‌ها چقدر طولانی مدت بوده است.

افرادى که دید بلندمدت دارند، حاضر به تحمل مشقات زیادى قبل از رسیدن به موفقیت هستند. آنها نتیجه انتخاب‌ها و تصمیماتشان را برحسب این که در ۵، ۱۰، ۱۵، یا حتی ۲۰ سال آینده در چه موقعیتی خواهند بود در نظر می‌گیرند. کسانی که در پایین‌ترین سطوح اجتماعی قرار دارند از کوتاه‌ترین دید زمانی برخوردارند. آن‌ها معمولاً روی مواردی که بازده سریع دارند تمرکز کرده و چنان عمل می‌کنند که عواقب منفی آن در بلندمدت تقریباً حتمی است. در پایین‌ترین سطوح معنادان و الکلی‌ها را می‌بینند، تمرکز آن‌ها روی تزیین یا لیوان بعدی است. دید زمانی آن‌ها اغلب کم‌تر از یک ساعت است.

از همان روزی که در مورد نتایج بلندمدت عملکردتان فکر کنید از نردبان سطوح اجتماعی و اقتصادی بالا خواهید رفت. به محض آن که بلندمدت فکر کنید و زندگی خود و اولویت آن را با در نظر گرفتن هدف‌ها و آرزوهای آینده تان تنظیم کنید، کیفیت تصمیمات زندگی و کسب و کار شما بهبود می‌یابد و بلافاصله در شرایط بهتری قرار می‌گیرید.

نتیجه اول: پاداش همراه با تاخیر کلید موفقیت مالی است. تقصیر شروع برای داشتن دید بلندمدت کنترل و تسلط بر نفس، چشم‌پوشی از لذت‌های فوری و فداکردن بعضی منافع کوتاه‌مدت برای رسیدن به پاداش‌های بلندمدت است. این نوع دیدگاه برای کسب هر نوع موفقیت مالی ضروری است.

نتیجه دوم: انضباط مهم‌ترین ویژگی فردی برای کسب موفقیت‌های بلند مدت است.

سال‌ها قبل، آلبرت هوبارد انضباط را چنین تعریف کرد: «توانایی مجبور کردن خود به انجام کاری که باید انجام دهید، در زمانی که باید انجام دهید، چه بخواهید و چه نخواهید.»  
 هربرت گری، مدت ۱۱ سال در مورد «عوامل مشترک موفقیت» تحقیق کرد. او هزاران فرد موفق را تحت مطالعه قرار داد و به این نتیجه رسید که «انسان‌های موفق مرتب کارهایی را انجام می‌دهند که افراد غیرموفق علاقه‌ای به انجام آن‌ها ندارند.»  
 اما این کارهایی که افراد ناموفق مایل به انجام آن‌ها نیستند کدامند؟ در حقیقت آن‌ها درست همان‌هایی هستند که افراد موفق هم به آن‌ها بی‌علاقه‌اند. کارهایی مانند زودتر بیدار شدن، سخت‌تر کار کردن و دیرتر خوابیدن، ولی افراد موفق به هر حال آن‌ها را انجام می‌دهند.

اما چرا این کار را می‌کنند؟ چون آن‌ها بیش‌تر نتایج مطلوب را مد نظر می‌گیرند ولی افراد ناموفق به روش‌های مطلوب توجه نمی‌کنند. افراد ناموفق فعالیت‌های تنش‌زدا را ترجیح می‌دهند، در حالی که افراد موفق فعالیت‌هایی را دنبال می‌کنند که در جهت رسیدن به هدف باشد. نشانه یک انسان موفق، انجام تلاش‌های لازم و ادامه آن تا نتیجه‌گیری نهایی است.

نتیجه سوم: ایثار در کوتاه‌مدت هزینه امنیت در بلندمدت است. اگر در برابر وسوسه انجام کارهای آسان و خوشایند مقاومت کنید و در عوض خودتان را مقید به انجام کارهایی کنید که سخت و ضروری هستند، خصوصیتی را در خود پرورش می‌دهید که عملاً زندگی بهتری را در آینده برای شما ضمانت می‌کند.  
 اگر مرتب به جای این که زمان و پولتان را صرف کارهای بهبوده‌ای مثل صحبت‌های بی‌شمر و یا تماشای تلویزیون کنید، آن‌ها را در راه رشد و پرورش خودتان سرمایه‌گذاری کنید، آینده‌ای درخشان در انتظارتان خواهد بود.



# اضطراب

## چند راهکار برای کاهش

۱- ورزش کنید و سعی داشته باشید که طی انجام تمرینات منظم ورزشی، خود را رها کنید. نفس های عمیق، آرام سازی عضلانی، فریاد کشیدن در کوه و دشت و بی محابا دویدن، بسیاری از بازدارنده های شما رفع خواهد کرد.

۲- در خلوت خود موقعیت های اضطراب آور را تصور کنید و در کلام و رفتار خود به دنبال پاسخ های مناسب بگردید. به عبارتی از خود بپرسید که چه کار می کردم بهتر بود؟ و چه می گفتم، بهتر بود؟  
« پس از یافتن پاسخ مناسب، تمرین کنید = بر آن پاسخ کلامی یا رفتاری مسلط شوید تا بتوانید در موقعیت های مشابه آینده از آن استفاده کنید.

۳- به خاطر داشته باشید کلماتی را که بار اضطرابی دارند مثل ( هیچ وقت، همیشه، هرگز، زود، سریع، باید، حتما و ... ) از گنجینه لغات خود حذف کنید و جای آن را با کلمات متعادل و آرام بخشی مثل بعضی اوقات، با حوصله آرام، بهتر است و ... جایگزین کنید  
۴- در هنگام صحبت، از عجله کردن و اجبار در ارائه پاسخ سریع و واکنش شتابزده بپرهیزید، ( برای پاسخ دادن هیچوقت دیر نیست ) اول دانش و اطلاعات مربوط به موضوع را در ذهن خود حاضر کنید تا بر موضوع متمرکز شوید سپس از گنجینه لغات ذهنی خود سنجیده ترین پاسخ ها را برگزینید. با مطالعه و خلق آثار هنری، گنجینه لغات خود را گسترش دهید و به تخلیه عاطفی بپردازید



۵- سعی کنید با افراد آرام و خونسرد معاشرت کنید و نکات ظریف رفتاری سازگار با خود را از آنها یاد بگیرید.

۶- موقعیت هایی را که در آن با مشکل اضطرابی کمی روبه رو بوده اید و یا اصلاً مشکل نداشته اید، به خاطر آورید و ضمن مرور آنها خود را تشویق نمایید تا احساس موفقیت را در خود زنده و تقویت کنید

در جشن تئاتر که با زوان مردی تلوتمند کرد آن ملکه می زند، در آغاز آهوی کوچک در دل خاک بوده

است. ایوان زهیج در بالای گام بلند، با گذاشتن اولین خشت ساخته شده است. و سفری طولانی را

باید با برداشتن نخستین گام آغاز کرد.

## آیا افراد خلاق دارای ویژگی های خاصی هستند؟



- بررسی نشان می دهد که هر چند افراد خلاق از عیب های بالاتر از متوسط برخوردار هستند اما برای اینکه فرد بسیار خلاق باشد ضرورتاً نباید نافع باشد افراد خلاق تازگی و بدیع بودن را ترجیح می دهند، بهیچکمی مسائل توجه آنان را جلب می کند و به قضاوت های مستقل می پردازند. افراد خلاق در پی کردن تفکر کلامی یا تفکر بصری و تفکر منطقی و تخیلی سرآمدتر از افراد غیر خلاق هستند. علاوه بر موارد فوق افراد خلاق ویژگی های دیگری نیز دارند که آنها را از سایر افراد متمایز می کند. این ویژگی ها عبارتند از :
- افراد خلاق، بخش عمده ای از وقت خود را صرف توجه دقیق به اطراف خود می کنند و از این طریق سوژه های جدیدی برای فکر کردن پیدا می کنند .
- افراد خلاق بسیار کنجکاو بوده و به طور مستمر در جستجوی موضوعات پیچیده جدید و ناشناخته و عجیب هستند. به همین سبب آنها در مقایسه با افرادی که از توانایی خلاقیت کمتری برخوردار هستند، سوالات بیشتر و پیچیده تری را مطرح می کنند.
- حل مشکلات و مسائل توسط افراد خلاق از اصالت خاصی برخوردار است .
- افراد خلاق انعطاف پذیر هستند و در ارائه راه حل و اندیشه بکر و بدیع آمادگی بسیار دارند آنها با استفاده از این ویژگی، توانایی تعقیب و دستیابی به راه حل مشکل را از راه های مختلف دارا هستند .
- افراد خلاق به استقلال و تاهمنوایی تمایل دارند و در مواردی که دستورهای بر خلاف میل و یا اعتقادات خود دریافت کنند به سربلندی از آنها تمایل نشان می دهند به این سبب اعمال مدیریت در مورد افراد خلاق بسیار دشوار است.



- موانعی برای بروز خلاقیت وجود دارد که بحث جداگانه ای می طلبد. مهم ترین آنها عبارتند از :
- عدم اعتماد به نفس
- ترس از انتقاد و شکست
- تمایل به همرنگی و همگونی
- عدم تمرکز ذهنی

به های آنکه های کس دیگری را بگیرد، تلاش کنید های واقعی خود را بیابید.

# چگونه اعتماد به نفس بالایی داشته باشیم



## تغییر بیشتر = موفقیت بیشتر

خاستاران موفقیت در هر زمینه ای آن گاه موفق شناخته می شوند که بتوانند با کار و کوشش وضع موجودشان را به وضع مطلوب تبدیل کنند. از آن جا که وضع موجود در اثر تفکرات، شرایط، رفتارها و کردارهای فعلی ایجاد شده، نمی توان انتظار داشت که ادامه همین تفکرات، شرایط، رفتارها و کردارها بتواند وضع مطلوب را بوجود آورد. به ناچار تغییر همه یا بعضی از آن ها را ضروری می نماید. بسیاری از مردم در راه پیروزی گام بر نمی دارند چون نمی خواهند وضع نسبتاً ثابت موجود را که برایشان راحت و آشناست با وضع مطلوب ولی ناآشنائی که متضمن تغییر است عوض کنند. اما افراد پیروزی خواه، از تغییر استقبال کرده و تغییر دهنده نیز می شوند.

- ۱ - تفکر مثبت داشته باشید. هر چه خوشبین تر باشید اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت.
- ۲ - در زندگی هر چه اعتماد به نفس بیشتری داشته باشید بیشتر افراد و موقعیت هایی را که می توانند به شما کمک کنند تا به هدف هایتان برسید به سوی خود جذب خواهید کرد.
- ۳ - برای ایجاد اعتماد به نفس بیشتر، مدام با خودتان تکرار کنید: «خوشبختم، سالمم و حال خوبی دارم.»
- ۴ - تمرکز کامل بر روی هدف اصلی، در شما احساس قدرت، اراده و استقلال ایجاد می کند.
- ۵ - تکلیفان را با خودتان روشن کنید. این که دقیقاً بدانید چه می خواهید اعتماد به نفس شما را بی اندازه افزایش می دهد.
- ۶ - ترسها را کنار بگذارید. خود را کاملاً متعهد سازید که زندگی ای را آغاز کنید که برای آن ساخته شده اید.
- ۷ - این که اعتقاداتتان چقدر عمیق است و تا چه حد به تعهدات خود پایبند هستید قدرت شخصیت شما را نشان می دهد.
- ۸ - احساس اعتماد به نفس و داشتن اقتدار فردی ناشی از رویارویی با مشکلات و غلبه بر آنهاست.
- ۹ - تمرین و تکرار زیاد در هر زمینه ای برگ برنده را به دست شما می دهد.
- ۱۰ - ویژگی مشترک و منحصر به فرد زنان و مردانی که کارهای بزرگ انجام می دهند داشتن این احساس است که انجام کاری بزرگ جزئی از سرنوشتشان است.
- ۱۱ - برتری حاصل از تسلط کامل در افکار، زیربنای اعتماد به نفس و عزت نفس پایدار است.
- ۱۲ - آنچه توانایی های بالقوه شما را در جهان خارج محدود می کند دو چیز است: باورهای شما و این که تا چه حد به توانایی خود در انجام کارها اطمینان دارید.

## به شعله های زیبا نگاه کن...



ادیسون در سنین پیری پس از اختراع چراغ برقی یکی از ثروتمندان آمریکا به شمار می رفت و درآمد سرشارش را تمام و کمال در آزمایشگاه مجیش که ساختمان بزرگی بود هزینه می کرد. این آزمایشگاه بزرگترین عشق پیرمرد بود. هر روز اختراعی جدید در آن شکل می گرفت تا آماده بهینه سازی و ورود به بازار شود.

در همین روزها بود که نیمه های شب از اداره آتش نشانی به پسر ادیسون اطلاع دادند، آزمایشگاه پدرش در آتش می سوزد و حقیقتا کاری از دست کسی بر نمی آید و تمام تلاش مأموران فقط جلوگیری از گسترش آتش

به سایر ساختمانها است. آنها تقاضا داشتند که موضوع به نحو قابل قبولی به اطلاع پیرمرد رسانده شود.

پسر با خود اندیشید که احتمالا پیرمرد با شنیدن این خبر سکه می کند و لذا از بیدار کردن پیرمرد متصرف شد و خودش را به محل حادثه رساند و با تعجب دید که ادیسون در مقابل ساختمان آزمایشگاه روی یک صندلی نشسته است و سوختن حاصل تمام عمرش را نظاره می کند. پسر تصمیم گرفت جلو نرود و پدر را آزار ندهد. او می اندیشید که پدر در بدترین شرایط عمرش بسر میرود.

تاگهان پدر سرش را برگرداند و پسر را دید و با صدای بلند گفت: پسر تو اینجا ای! می بینی چقدر زیباست! رنگ آمیزی شعله ها را می بینی؟ حیرت آور است! من فکر می کنم که آن شعله های بنفش به علت سوختن گوگرد در کنار فسفر به وجود آمده است! وای! خدای من، خیلی زیباست! کاش مادرت هم اینجا بود و این منظره زیبا را می دید. کمتر کسی در طول عمرش امکان دیدن چنین منظره زیبایی را خواهد داشت. نظر تو چیه پسرم؟

پسر حیران و گیج جواب داد: پدر تمام زندگیت در آتش می سوزد و تو از زیبایی رنگ شعله ها صحبت می کنی؟ چهطور می توانی؟ من تمام بدنم می لرزد و تو خونسرد نشسته ای؟

ادیسون گفت: پسرم از دست من و تو که کاری بر نمی آید. مامورین هم که تمام تلاششان را می کنند. در این لحظه بهترین کار لذت بردن از منظره ایست که دیگر تکرار نخواهد شد!

در مورد آزمایشگاه و بازاریابی یا نو سازی آن فردا فکر می کنیم. الان موقع این کار نیست. بین که دیگر چنین امکانی را نخواهی داشت.

توماس آلوا ادیسون سال بعد مجدداً در آزمایشگاه جدیدش مشغول کار بود و همان سال یکی از بزرگترین اختراعات بشریت یعنی ضبط صدا را تقدیم جهانیان نمود.

آری او گرامافون را درست یک سال پس از آن واقعه اختراع نمود.



## خود را وقف یادگیری مادام العمر کنید

شما عملاً دارای ظرفیتی نامحدود برای یادگیری و کسب مهارت های بیشتر در رشته انتخابی خود هستید. توانایی های ذهنی و ذکاوت شما به حدی است که اگر تمام باقی مانده عمر خود را هم صرف یادگیری و کسب مهارت ها کنید. هرگز نخواهید توانست از تمام این ظرفیت استفاده کنید. شما توانا تر از آن هستید که برایتان قابل تصور باشد. با به کارگیری نیروی ذهنی تان در شرایط مختلفه ماضی نیست که برطرف نشود. مسئله ای نیست که حل نگردد و هدفی نیست که قابل دسترسی نباشد.

ذهن شما مانند عضله است که رشد آن به فعالیت بستگی دارد. همانطور که باید عضلات خود را تحت فشار قرار دهید تا رشد کنند، عضلات ذهنی خود را نیز باید برای قوی شدن به کار بگیرید. جالب اینکه هر چه بیشتر یاد می‌گیرید، قدرت یادگیری شما بیشتر می‌شود. درست مانند اینکه هر چه بیشتر یک ورزش یا بازی را تمرین کنید در آن بهتر می‌شوید. هرچه بیشتر وقت خود را صرف یادگیری مادام العمر کنید، یادگیری آسانتر می‌شود. رهبران همیشه در حال یادگیری هستند. یادگیری مستمر، کلید موفقیت در قرن بیست و یکم است. یادگیری مادام العمر حد اقل شرط موفقیت در هر رشته ای است. همین امروز تصمیم بگیرید که دانشجوی حرفه خود بشوید و برای بقیه عمر به آموختن و بهتر شدن ادامه دهید. سه کلید برای موفقیت در یادگیری مادام العمر وجود دارد:

- ۱- هر روز به مدت ۲۰ الی ۶۰ دقیقه در رشته خود مطالعه کنید. مطالعه برای ذهن به منزله ورزش برای بدن است. کتاب خواندن به مدت یک ساعت در روز، یعنی خواندن یک کتاب در هفته که بالغ بر خواندن ۵۰ کتاب در سال و ۵۰۰ کتاب طی ده سال می‌شود. اگر شما یک کتاب در هفته بخوانید، نسبت به یک فرد متوسط که یک کتاب در سال می‌خواند، برتری شگفت انگیزی در رشته خود پیدا خواهید کرد. تنها صرف یک ساعت برای مطالعه روزانه، شما را به داناترین و شایسته ترین فرد با بالاترین درآمد در حرفه خودتان تبدیل می‌کند.
- ۲- هنگام رانندگی به برنامه های صوتی گوش کنید. به طور متوسط هر فرد بین ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ ساعت در سال در پشت فرمان اتومبیل می‌نشیند. این زمان معادل ۱۲ الی ۲۴ هفته کاری ۴۰ ساعته، یا بین ۳ تا ۶ ماه زمان کاری و معادل یک یا دو ترم تمام وقت دانشگاهی است! اتومبیل خود را به یک وسیله آموزشی یا دانشگاه سیار تبدیل کنید. هرگز اجازه ندهید موتور اتومبیل روشن باشد بدون اینکه به یک برنامه آموزشی گوش دهید. بسیاری از مردم با معجزه یادگیری از طریق برنامه های صوتی میلیون شده اند. به همین دلیل آموزش صوتی را اغلب بزرگترین جهش آموزشی پس از اختراع چاپ می‌دانند.
- ۳- تا حد امکان در هر دوره و سمینار مفیدی که در رشته شما برگزار می‌شود شرکت کنید. ترکیب مطالعه، گوش دادن به برنامه های صوتی و شرکت در سمینارها با یکدیگر باعث صرفه جویی صدها ساعت، هزاران دلار و سال ها کار سخت در جهت دست یابی به سطح استقلال مالی می‌شود.

تصمیم بگیرید از امروز برای تمام عمر، یک دانشجو باشید. این تصمیم تاثیر شگفت انگیزی در زندگی حرفه ای شما خواهد داشت.



# مثبت اندیشی



«مثبت اندیشی» فرآیندی همه گیر است. کسانی که در کنار ما هستند از تفکرات و حالات درونی ما تاثیر می پذیرند. ما باید تلاش کنیم تا جاییکه می توانیم به خوشحالی، موفقیت و سلامت بیندیشیم. با چنین طرز تفکری دیگران تمایل پیدا می کنند تا ما را در کارهایمان یاری کنند.

انها از امواج مثبتی که ما از خود ساطع می کنیم لذت می برند. به منظور بهره گیری کامل از انرژی مثبت درونی، ما ملزم هستیم تا تغییراتی را در درون خود ایجاد کنیم. باید با دیدی مثبت به زندگی نگاه کنیم، نتیجه موفقیت آمیز تمام تلاش های خود را از ابتدا در ذهن مان مجسم کنیم، همچنین از هر گونه اقدام لازمی برای تثبیت موفقیت مان مضایقه نکنیم. «مثبت اندیشی» به همراه خود صلح، آرامش، موفقیت، بهبود در روابط و سلامت جسمی را به دنبال دارد.

## پنجره

### آن سوی



در یکی از اتفاقاتی بیمارستانی در جنوب فرانسه، دو بیمار بستری بودند.

بیمار اول که نخستی رو به پنجره داشت، سالیان سال با بیماری، دست و پنجه نرم کرده و تسلیم نشده بود و کرم رو به بهبودی می رفت. او به آینده امیدوار بود.

تخت بیمار دوم، پشت به پنجره بوده طوری که آن دو یکدیگر را نمی دیدند. او به تلاشی بستری شده بود و از روز اول، دانما در حال ناله و نفرین روزگار بود. او در انتظار مرگ بود و به بستگانش، روی خوش نشان نمی داد. بیمار اول، سعی می کرد با صحبت کردن و امیدواری دادن، او را به زندگی برگرداند. بنابراین هر روز از اتفاقاتی که بیرون پنجره می افتاد، برایش تعریف می کرد. از طلوع هر روزی خورشید، حرکت ابرها، آسمان آبی، درخشش ستارگان و درختان سرسبز که کودکان، شادمانه، زیر سایه ی آنها بازی می کردند.

بیمار اول، آنقدر از اتفاقات زیبای بیرون پنجره گفت تا دوباره، امید به آینده را در بیمار دوم، شعله ور کرد. روزی از روزها وقتی بیمار دوم از خواب بیدار شد، دوستش را صدا کرد، اما صدایی نشنید، پرستار گفت: «او مرخص شده است، نخواست تو را بیدار کند، صبح زود رفت». بیمار دوم که نسبت به دنیای بیرون پنجره، بسیار کنجکاو بود، از اطرافش خواست که او را به سمت پنجره، برگرداند. آنها پرده را کنار زدند، اما بیمار دوم به جای خورشید و آسمان آبی، دیواری بلند و دودزده دید. بیمار اول، نابینا بود.

## آنچه می بینیم... آنچه می اندیشیم



مادر همین بچه‌ها نیم ساعت پیش در آن جا مرده است. من واقعا گریه می‌کنم و نمی‌دانم باید به این بچه‌ها چه بگویم. نمی‌دانم که خودم باید چه کار کنم و ... و بغش ترکیب و آشکش سرازیر شد."

استفان کاوی بلافاصله پس از نقل این خاطره می پرسد:

صادقانه بگوید آیا اکنون این وضعیت را به طور متفاوتی نمی‌بینید؟ چرا این طور است؟ آیا دلیلی به جز این دارد که نگرش شما نسبت به آن مرد عوض شده است؟

و خودش ادامه می‌دهد که: راستش من خودم هم بلافاصله نگرشم عوض شد و دلسوزانه به آن مرد گفتم؛ واقعا مرا بخشد. نمی‌دانستم.

آیا کمکی از دست من ساخته است؟ و... اگرچه تا همین چند لحظه پیش ناراحت بودم که این مرد چطور می‌تواند تا این اندازه بی‌ملاحظه باشد. اما ناگهان با تغییر نگرشم همه چیز عوض شد و من از تصمیم قلب می‌خواستم که هر کمکی از دستم



ساخته است انجام بدهم.

"حقیقت این است که به محض تغییر برداشت، همه چیز ناگهان عوض می‌شود. کلید یا راه حل هر مسأله‌ای این است که به شیشه‌های عینکی که به چشم داریم بنگریم؛ شاید هرازگانه لازم باشد که رنگ آن‌ها را عوض کنیم و در واقع برداشت یا نقش خودمان را تغییر

بدهیم تا بتوانیم هر وضعیتی را از دیدگاه تازه‌ای ببینیم و تفسیر کنیم."

دکتر کاوی با این صحبتش آدم‌را به یاد بیت زیبای مولانا می‌اندازد که:

"پیش چشمات داشتی شیشه‌ی کبود لاجرم عالم کبودت می‌نمود"

اینستین می‌گوید: "آنچه در مغزتان می‌گذرد، جهانتان را می‌آفریند." استفان کاوی (از سرشناس‌ترین چهره‌های علم موفقیت) احتمالا با الهام از همین حرف اینستین است که می‌گوید: "اگر می‌خواهید در زندگی و روابط شخصی‌تان تغییرات جزیی به وجود آورید به گرایش‌ها و رفتارناتان توجه کنید؛ اما اگر دلتان می‌خواهد قدم‌های کوانتومی بردارید و تغییرات اساسی در زندگی‌تان ایجاد کنید باید نگرش‌ها و برداشت‌هایتان را عوض کنید."

او حرف‌هایش را با یک مثال خوب و واقعی، ملموس‌تر می‌کند: صبح یک روز تعطیل در نیویورک سوار اتوبوس شدم. تقریباً یک سوم اتوبوس پر شده بود. بیشتر مردم آرام نشسته بودند یا سرشان به چیزی گرم بود و در مجموع فضایی سرشار از آرامش و سکوتی دلپذیر برقرار بود تا اینکه مرد میان‌سالی با بچه‌هایش سوار اتوبوس شد و بلافاصله فضای اتوبوس تغییر کرد. بچه‌هایش داد و بیداد راه انداختند و مدام به طرف همدیگر چیز پرتاب می‌کردند. یکی از بچه‌ها با صدای بلند گریه می‌کرد و یکی دیگر روزنامه را از دست این و آن می‌کشید و خلاصه اعصاب همه مان توی اتوبوس خرد شده بود. اما پدر آن بچه‌ها که دقیقاً در صندلی جلویی من نشسته بود، اصلاً به روی خودش نمی‌آورد و غرق در افکار خودش بود. بالاخره سرم لبریز شد و زبان به اعتراض باز کردم که آقای محترم! بچه‌هایتان واقعا دارند همه را آزار می‌دهند. شما نمی‌خواهید جلوشان را بگیرید؟

مرد که انگار تازه متوجه شده بود چه اتفاقی دارد می‌افتد کمی خودش را روی صندلی جابه‌جا کرد و گفت: بله، حق با شماست... واقعا متأسفم. راستش ما داریم از بیمارستانی بر می‌گردیم که همسر،



به این فکر افتادم که یک بستنی متفاوت برای مردم عرضه کنم. فکر متفاوت بودن از ذهن بیرون نمی‌رفت، تصمیم گرفتم بستنی ای رقیق تر از بستنی های معمول بسازم که حاوی میوه باشد و با بسته بندی کردن آن از طریق تی شود آن را نوشید.

پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنم، نمونه‌های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان دادم. ایده با استقبال خوبی روبرو شد. تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جستجوی فراوان، توانستم دستگاه بسته بندی کننده لیوان و تی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را یافته و آماده راه‌اندازی اولین شعبه "ایس یک" شدم.

از همان روز نخست، چشم‌انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم مرور می‌کردم. به همین منظور روی تبلیوی اولین مغازه خود نوشتم "ایس یک شعبه مرکزی" و بعد از سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر، شعبات دوم و سوم و... را راه‌اندازی کردم تا آنجا که هم اکنون بالغ بر ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دبی و هند در حال فعالیت می‌باشد.

در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات "ایس یک" مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشند.

تشکیل گروه آموزشی برای آموزش فروشندگان و پرسنل "ایس یک" از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌پذیرد.

آقای بختیاری، حفظ حقوق مالکیت معنوی برای نام تجاری و محصول خود را مهم‌ترین مشکل و چالش پیش روی فعالیت‌های شرکت می‌داند. ایشان امیدوار است به واسطه محصول جهانی خود، توانایی‌های ایران و ایرانی را به همه جهانیان اثبات کند.

۶ در سال ۱۳۵۷ در تهران به دنیا آمدم. پدرم شغل آزاد دارد و مادرم خانه دار است. از دوران نوجوانی، علاقه زیادی به کسب و کار و درآمد زایی داشته به طوری که دور از چشم خانواده، روبروی مدرسه محل، بساط یهین می‌کردم و کیک و نوشابه می‌فروختم.

سال ۱۳۷۵ در رشته عمران وارد دانشگاه شدم، اما بعد ها به دلیل مشغله فراوان پس از اتمام ۱۱۰ واحد درسی، ترک تحصیل کردم و مدرک فوق دیپلم گرفتم.

اوایل سال ۱۳۷۶ با کمک خانواده یک دستگاه پیکان به مبلغ ۲ میلیون تومان خریدم و یک روز در میان، با یکی از دوستانم با آن کار می‌کردیم. پس از مدتی به دلیل علاقه زیاد به فروش مواد غذایی، با فروش پیکان و مقداری فرض، کُنج برگر را در پاساژ گلستان راه انداختم، اما به دلیل مشکلات مالی فراوان، بعد از یک سال، با بدنه ۲ میلیون تومانی مجبور به کنار گذاشتن این کار شدم. بنابراین به فکر راه اندازی کسب و کاری با هزینه کمتر افتادم. از آنجا که از دوران دبیرستان، علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می‌دانستم چغمه‌ها نیز از خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می‌برند، پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه، توانستم بوفه‌های آنرا برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با خرید سه بیچخال دست دوم و گفته به مبلغ ۱۵۰ هزار تومان، بوفه این سه مدرسه را راه اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت. جرتلستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم.

همیشه با خودم می‌گفتم کاری می‌تواند موفق شود که ایده ای نو داشته باشد.

از دوران کودکی، بستنی ها را با هم زدن رقیق می‌کردم و با موز یا اسفارتیس هم می‌خوردم و خیلی از این کار لذت می‌بردم. تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ، عملی کنم.

## در سرزمینی دور مرد جوانی زندگی می کرد که به کیفیت عشق می ورزید

### مصاحبه با "بیژن پاکزاد" موفق ترین فروشنده ایرانی

می خواست من دکتر یا وکیل شوم. رشته تحصیلی ام مهندسی بود که هیچ علاقه ای بدان نداشتیم. همه شوقم به جانب طراحی بود و با علاقه وصف ناپذیری بدان می پرداختیم. از سولیس به آمریکا رفتم و در آنجا در رشته بازاریابی به تحصیل پرداختم و همان جا این فکر در من قوت گرفت که مد اروپا را به آمریکا بکشیم .

چگونه موفق شدی اعتماد این همه آدم های متفاوت را بسوی خود جلب کنی ؟

- با اهمیت دادن به تکنیک مشتریانم. هدف من همیشه شناختن مشتری و توقعات او بوده است. حتی امروز نیز با اینکه تعداد مشتریانم بسیار زیاد شده است، تکنیک آنها را می شناسم. وقتی لباس را برای فردی طراحی می کنی، باید بدانی که او در آن لباس چه خواهد کرد.

**راز نیرزمندی و جوان ماندن من در این است که هر روز چیز تازه ای یاد می گیرم .**

در مورد عطرهای چه توفیقی به دست آوردید؟

سال های زیادی طول کشید تا عطری درست کنم که متفاوت باشد. حتی طرح شیشه آن ۸۰۰ بار پیش نویسی شد تا اینکه مورد قبول واقع شد. من عطر زنانه نمی خواستم، مخصوصاً که لباس های من همگی مردانه اند. از همین رو با زنان بسیاری مصاحبه کردم تا بدانم چه بویی را برای مرد می پسندند و نهایتاً موفق شدم در سال ۱۹۸۸ عطر مردانه بیژن را تولید کنم که جایزه اسکار نیویورک را برای بهترین عطر دریافت کرد موفقیت فوق العاده کنونی خود را نتیجه چه میانی ؟

- نتیجه مطالعه، تأمل و شکار فرصت های طلایی، تخصص و علاقه ای من در علم شیمی است و در سال ۱۹۸۱ موفق شدم جایزه "Ig Nobel" را به خاطر عرضه عطرها و ادکلن های "DNA" به نام خودم بگیرم. با عرضه این عطرها و ادکلن های جادویی، توانستم معنای عطر واقعی را

آیا تا به حال به این موضوع اندیشیده اید که انسان های فوق العاده پولدار، برای خرید لباس، عطر و لوازم آرایشی به کدام مغازه می روند؟ منظورمان افرادی مانند "ملکه انگلیس" یا "رونالد ریگان" یا "سلطان برونی" و "بیل گیتس" و امثالهم است یا هر حال شاید تعداد پولدارهای روی زمین بسیار کمتر از انسان های عادی و متوسط باشد اما در مقابل، قدرت خرید و توان پول خرج کردن این افراد را هم نمی توان نادیده گرفت و اگر کسی بتواند نظر این مشتریان را به سوی خود جلب کند و سفارشات آنها را بگیرد، مسلماً ثروت کلانی به دست خواهد آورد.

بیژن پاکزاد، یکی از عرضه کنندگان گرانترین اقلام و سفارشات، برای پولدارترین ساکنین روی زمین است. او در یک خانواده فوق العاده پولدار در تهران متولد شد. جهت تحصیل به مدرسه پولدارهای سوئیس رفت و درحقیقت تعداد زیادی از مشتریانش را در همان مدرسه سوئیس شناسایی و شکار کرد. او همانجا دریافت که سابقه ای آدم های پولدار چگونه است و به چه شکل می توان نظر آنها را برای خرید و سفارش اجناس جلب کرد.

درآمد سالانه "بیژن پاکزاد" از فروش عطرها و ادکلن های

"DNA" اکنون بیش از ۳۰۰ میلیون دلار

است و صاحب یکی از با شکوه ترین و

گران قیمت ترین فروشگاه های نیویورک

است. او یک پول آفرین واقعی است و

خیلی از پولدارها و توانگرهای دنیا به

داشتن نام او روی عطر یا لباس های

خود افتخار می کنند؛

بیژن چه اتفاقی افتاد که تو یکباره تبدیل

به یک اسطوره در جهان مد و هنر شدی؟

- راستش را بخواهید از همان کودکی

احساس می کردم فرد مشهوری می شوم. پدرم



راز موفقیت آن است که شغل را جزء تفریحات خود قرار دهی.

مارک تلپاین

## نیروی اعتماد به نفس

در خلال یک نبرد بزرگ، فرمانده قصد حمله به نیروی عظیمی از دشمن را داشت. فرمانده به پیروزی نیروهایش اطمینان کامل داشت، ولی سربازان دو دل بودند.

فرمانده سربازان را جمع کرد؛ سکه ای از جیب خود بیرون آورد؛ رو به آنها کرد و گفت: سکه را بالا می اندازم، اگر رو بیاید پیروز می شویم و اگر پشت بیاید شکست می خوریم. بعد سکه را به بالا پرتاب کرد. سربازان همه با دقت به سکه نگاه کردند تا به زمین رسید.

سکه به سمت رو افتاده بود.

سربازان نیروی فوق العاده ای گرفتند و با قدرت به دشمن حمله کردند و پیروز شدند.

پس از پایان نبرد؛ معاون فرمانده نزد او آمد و گفت: قربان شما واقعا می خواید سرتوشت جنگ را به یک سکه واگذار کنید؟! ...

فرمانده با خونسردی گفت: بله و سکه را به او نشان داد.

**هر دو طرف سکه رو بود!**



به مردم شناسانم و از آن راه به تروتی رویایی دست یابم. من به این اصل متقدمم که اگر قرار باشد "کنانت"، ایده ای را به ذهن و دل یک انسان الهام

کند، به سراغ انسانی می رود که آمادگی علمی و ذهنی پذیرش آن الهام را داشته باشد. عطرها و ادکلن های "DNA" همان چیزی است که سال های جوانی ام را در جست و جوی آن سبزی ساختم

من یک تاجر زاده ام و در خانواده ای بزرگ شدم که فرهنگ پول سازی و پول آفرینی در آن غالب بود. و بر این اعتقادم که اگر یکی از پولدارهای دنیا به نیویورک بیاید و بخواهد از فروشگاه خرید کند، حتماً باید این خرید از فروشگاه من صورت گیرد. یک سفارش چهار صد هزار دلاری، حداقل خریدی است که من از مشتریام انتظار دارم

آیا تروت پدري در موفقیت شما تاثیری داشته است؟

- به هر حال تروت پاکردادی ها را خیلی های دیگر هم داشتند اما پسر هیچکدام از آنها بیژن نشد.

خلاقانه ترین محصولی که عرضه کرده ای چیست؟

یک عطر پربیج و خم با بهترین و الهام بخش ترین رایحه های عالم ساخته ام به نام "Bijan with a Twist" می توان آن را "بیژن پربیج و خم"

ترجمه کرد. طراحی شکل ظاهری شیشه عطر و از همه مهمتر بوی دل انگیز، هیجان آور و آرام بخش این عطر که می توانم به جرات بگویم معجونی از رایحه های متضاد اما خواستنی است، باعث شده تا من "بیژن پربیج و خم" را از همه محصولاتم بیشتر دوست بدارم.

برای ایرانی که علاقه مندند، مانند تو در دریای تروت شنا کنند، چه پاسی داری؟

- اول باید ایقنت و شایستگی حفظ، نگهداری و احترام گذاشتن به تروت را در خود ایجاد نماید. چرا باید تروت سراغ کسی برود که فسد نبودی اش را دارد! آدم های پولدار دوست ندارند همه تروتشان را صرف کمک به دیگران کنند. خیلی از آنها مایلند با ترونی که به دست آورده اند، از زندگی لذت ببرند. آنها می خواهند با تروت خود بهترین ها را بخرند. بهترین احترام را دریافت کنند. با مودبترین یا تمیزترین و با تیزخوش ترین انسان ها دم خور باشند. خوب طبیعی است اینجا همان جایی است که "بیژن" و همه آدمهایی که علاقه مندند در دریای تروت شنا کنند، وارد عمل شوند.

تنها عشق می تواند همدت و تکامل بپیمود بیاورد، چون تنها عشق است که از قلب انسان می بپوشد بپایند

عشق ورزی را به وسعت بشریت گسترش دهیم.

## ۱ روش برای فعال کردن مغز



۱- کتاب بخوانید:

یک کتاب انتخاب کنید. کتابی با موضوعی کاملاً جدید. موضوعی که تاکنون در مورد آن اطلاعی نداشتید. هر هفته در یک موضوع جدید کارشناس و خبره شوید. با این کار نه تنها ورزش می‌کنید، بلکه به این همه ناشر و نویسنده ایرانی هم که بازاری برای فروش کتاب‌هایشان پیدا نمی‌کنند کمک می‌کنید!

۲- بازی کنید:

بازی، راه بسیار خوبی برای مغز شماست که مهارت‌هایش را به امتحان بگذارد. سودوگو (جدول اعداد)، جدول کلمات، و بازی‌های الکترونیکی که این روزها در موبایل‌ها به وفور یافت می‌شوند، می‌توانند به بالا رفتن مهارت‌های مغز شما و تقویت حافظه‌تان کمک کنند. این بازی‌ها خودشان هم نوعی تفریح هستند. البته زمانی شما از این بازی‌ها بیشترین سود را می‌برید که روزی چند دقیقه با آنها وقت بگذرانید، نه ساعت‌ها!

۳- از دست مخالفتان استفاده کنید:

هر از گاهی یک روز را اختصاص دهید به استفاده از دست مخالفتان. اگر چپ دست هستید با دست راستان در را باز کنید. اگر راست دست هستید تلاش کنید کلید را با دست چپ بچرخانید. همین کار ساده باعث می‌شود مغزتان راه‌های جدیدی ایجاد کند. ساعتان را در دست چپتان ببندید تا یادتان بماند که از دست مخالفتان استفاده کنید.

۴- شماره تلفن حفظ کنید:

این تلفن‌های امروزی هم گاهی باعث دردسرند! در حافظه این تلفن‌ها می‌توان همه اطلاعات را ذخیره کرد. برای همین است که این روزها دیگر کمتر کسی شماره تلفن حفظ می‌کند. در صورتی که حفظ کردن شماره تلفن تمرین خیلی خوبی برای مغز است. هر روز یک شماره جدید یاد بگیرید.

۵- برای مغزتان غذا بخورید:

مغز شما به چربی‌های سالم نیاز دارد. روغن‌های ماهی، خشکبار، دانه‌های مغزی و روغن زیتون جزو این دسته از غذاها هستند. شروع کنید به خوردن این گونه غذاها و از خوردن چربی‌های اشباع شده پرهیز کنید.

۶- خرق عادت کنید:

اغلب مردم عادت‌هایشان را غدوست دارند؛ وقت‌کشی‌ها و تفریحاتی که می‌توانند تا ساعت‌ها ادامه پیدا کنند. اما هرگاه چیزی تبدیل به طبیعت دوم انسان شد، دیگر مغز برای انجام آن انرژی نمی‌سوزاند.

اگر واقعا می‌خواهید مغزتان جوان بماند با عادت‌هایتان مبارزه کنید. درها را با دست مخالفتان باز کنید و دسرتان را قبل از غذا بخورید. همه این کارها باعث می‌شود مغزتان از خواب بیدار شود و دوباره دنیا را ببیند.

تابش یک اندیشه گرم برای من بیش از پهل ارزشمند است.



محمدتقی برخوردار

کارآفرین برتر بخش کشاورزی سال ۱۳۸۷  
موضوع کسب و کار: پرورش ماهی خاویار  
تحصیلات: ششم ابتدایی

در سال ۱۳۳۲ در قم به دنیا آمد. از همان زمان تحصیل، علاقه شدیدی به کشاورزی داشتم. اما به دلیل نبودن فرصت این کار، به کار ساختمان سازی مشغول شدم و پس از جمع کردن سرمایه، موفق شدم برای کشت و کارم، چاه مخروبه ای را خریداری کنم. کشاورزان منطقه به دلیل فقدان آب شیرین، تقریباً دیگر کار نمی‌کردند و در اینجا بود که تصمیم گرفتم با کمک متخصصین کشاورزی و به صورت علمی، آب شور را شیرین‌تر کنم تا برای کشاورزی مورد استفاده قرار گیرد. بدین منظور با طرح مکانیزه کردن زیر بنایی کشاورزی در قم آشنا شدم.

پس از این که متخصصین امور کشاورزی و دامی متوجه شدند که ماهی خاویار در ایران رو به انقراض است، رئیس بخش کشاورزی قم که شناخت کافی از علاقه و پشتکار بنده در امور کشاورزی

داشت، پرورش ماهی خاویاری را در قم به بنده پیشنهاد کرد؛ بنابراین با بررسی و مشورت با مشاورین کشاورزی و شیلات درباره امکان پذیر بودن طرح در قم، تصمیم گرفتم تا اولین واحد پرورش ماهی خاویار در ایران را احداث کنم.

پس از راه اندازی این واحد پرورش ماهی، با ابتکار عمل توانستم عمل آب رسانی و اضافه شدن اکسیژن به آب را در چند مرحله که در ایران کاری بی سابقه به شمار می‌آید، انجام دهم. تا از این طریق بتوانم قیل ماهی را بدون تلفات تحویل دهم و در این راه تا جایی پیش رفتم که در سال ۱۳۸۲ اولین واحدی بودیم که گوشت خاویار را صادر می‌کردیم.

۷- یک تفریح جدید پیدا کنید؛

یک مهارت جدید کسب کنید که زیاد هم گران نباشد. عکاسی با دوربین دیجیتال، نقاشی، ساز زدن، روشی جدید در آشپزی یا نوشتن می‌تواند گزینه‌های خوبی برای شما باشد.

۸- یک مهارت جدید کسب کنید؛

یاد گیری یک مهارت کاری جدید باعث می‌شود بخش‌های مختلفی از مغز شما به کار بیفتد. با این کار، حافظه‌تان هم وارد بازی می‌شود، شما مهارت‌های جدیدی یاد می‌گیرید که به شما کمک می‌کند کارهای متفاوت انجام دهید.

۹- فهرست تهیه کنید؛

فهرست‌ها خارق‌العاده اند. تهیه فهرست به شما کمک می‌کند موارد مختلف را به هم پیوند دهید. فهرستی از همه مکان‌هایی که به آنها سفر کرده‌اید تهیه کنید. نام همه غذاهایی را که تاکنون چشیده‌اید روی کاغذ بیاورید. از بهترین هدایایی که تا به حال دریافت کردید فهرست تهیه کنید. هر روز یک فهرست تهیه کنید تا حافظه‌تان شخم بخورد اما حواستان هم جمع باشد که خیلی به این فهرست‌ها تکیه نکنید. فهرست تهیه کنید اما بدون آن به خرید بروید. فهرست را وقتی استفاده کنید که هر چه به ذهنتان می‌رسد، خریدید.

از راه‌های متفاوت بروید؛

۱۰- به هر کجا که می‌خواهید بروید از راهی متفاوت و جدید بروید. همین تغییر کوچک در عادت‌های روزانه باعث می‌شود مغزتان در پیدا کردن مسیرها تمرین کند. اگر همیشه از یک سمت خیابان راه می‌رفتید به سوی دیگر خیابان بروید. وارد مغازه‌های جدید شوید و خلاصه هر کاری که عادت‌های روزانه شما را می‌شکند انجام دهید.

# آرزوهایتان تنها برای خودتان نباشد



✓ روزی شیوانا در مدرسه درس اراده و نیت را می گفت. ناگهان یکی از شاگردان مدرسه که بسیار ذوق زده شده بود از جا برخاست و گفت: «من می خواهم تا ده روز دیگر در کنار باغ مدرسه یک کلبه برای خودم بسازم. من تمام تلاش خودم را به خرج خواهم داد و اگر حرف شما درباره نیروی اراده درست باشد باید تا ده روز دیگر کلبه من آماده شود!» همان شب شاگرد ذوق زده کارش را شروع کرد.

با زحمت فراوان زمین را تمیز و صاف کرد و روز بعد به تنهایی شروع به کندن پایه‌های کلبه نمود. هیچ یک از شاگردان و اعضای مدرسه به او کمک نمی کردند و او مجبور بود به تنهایی کار کند. روزها سپری شد و کار او به کندی پیش می رفت و آن شاگرد مجبور شد به تنهایی همه کارها را انجام دهد. یک هفته که گذشت از شدت خستگی مریض شد و به بستر افتاد و روز دهم وقتی در سر کلاس ظاهر شد با افسردگی خطاب به شیوانا گفت: «منی دائم چرا با وجودی که تمام عزمم را جزم کردم ولی جواب نگرفتم!! اشکال کارم کجا بود؟» شیوانا تبسمی کرد و خطاب به پسر آشپز مدرسه کرد و گفت: «تو آرزویی بکن!»

پسر آشپز مدرسه چشمانش را بست و گفت: «اراده می کنم تا ده روز دیگر در گوشه باغ یک اتاق خلوت برای همه بسازم تا هر کس دلش گرفت و جای خلوت و امنی برای مراقبه و مطالعه نیاز داشت به آنجا برود! این اتاق می تواند برای مسافران و رهگذران آینده هم یک محل سکونت موفقی باشد!»

همان روز پسر آشپز به سراغ کار نیمه تمام شاگرد قبلی رفت. اما این بار او تنها نبود و تمام اهالی مدرسه برای کمک به او بسیج شده بودند. حتی خود شیوانا هم به او کمک می کرد. کمتر از یک هفته بعد کلبه به زیباترین شکل خود آماده شد. روز بعد شیوانا همه را دور خود جمع کرد و با اشاره به کلبه گفت: «شاگرد اول موفق نشد خواسته اش را در زمان مقرر محقق سازد. چرا که نیت او را ساختن کلبه ای برای خودش و به نفع خودش بود! اما نفر دوم به طور واضح و روشن اظهار داشت که این کلبه را به نفع بقیه می سازد و دیگران نیز از این کلبه نفع خواهند برد.

.....

هرگز فراموش نکنیم که در هنگام آرزو کردن سهم و منفعت دیگران را هم در نظر بگیریم . چون اگر دیگران نباشند خیلی از آرزوها جامه عمل نخواهد پوشید.



# امروز را دریابید که فردا دیر است



زمان چه زود از دست می‌رود و فرصت‌ها چه آسان از آدمی فاصله می‌گیرند و دست نیافتنی می‌شوند. فرداها همیشه وجود دارند اما امروز دیگر تکرار نمی‌شود.

چشم برهم بزنی موقع رفتن است. باید کوله بارت را ببندی و بروی بی کارت ۱ تو خود می‌دانی که تا ابد نمی‌توانی اینجا بمانی و ناگزیر باید بروی (حتی اگر این چهار سال را هم تا شش سال طول بدهی!) و دلت را به چند غار پول حل تمرین و کار دانشجویی (البته اگر اهل کار باشی) خوش کنی و به نام این که دانشجویی، روزگار بگذرانی و از غم بزرگ نان فارغ باشی!

بالاخره آن روز می‌رسد که همه توقع دارند از آن همه علم و دانشی که در این سالها آموخته‌ای (یا حداقل زستش را گرفتی) که داری می‌آموزی (بولی در بیابوری، مدرکت را که برای فخر فروشی و بزدان نمی‌خواستی، می‌خواستی؟! هرچند که آن دوره که مدرک‌ها اراج و فریب داشتند، گذشت) و همه این‌ها یعنی نقطه سر خط.

یعنی ورود به یک دنیای جدید که با دنیای توی کتاب‌ها، لای جزوه‌ها و سر کلاس‌ها خیلی فرق دارد. از این بابت خیالت راحت باشد که آن بیرون هیچ کس انتظارت را نمی‌کشد. نه میزی آماده کرده‌اند و نه پست و مقامی خیرات می‌کنند. خوب! حالا تو چه چاره‌ای اندیشیده‌ای؟ به سنف بیکاران تحصیل کرده بیوندی و ناله و نظیرین سر بدهی (شاید راه خوبی باشد، ولی پول در آن نیست!)

یا در میان خیل عظیم متقاضیان مشاغل دولتی قرار بگیری و بی اعتنا به همه نقشه‌هایی که برای خودت کشیده بودی، پشت میز استندآگش کارمندی، روزگار بگذرانی (تازه اگر از هفت خوان ورودی آن به سلامت گذر کنی) و یا اصلاً مدرکت را بیوسی و بگذاری لب ملاحظه و بروی بجسی به شغل آیا و اجدادیت یا .... نه، این‌ها را نگفتم که برترانست یا نامیدت کنی.

مسلماً این‌ها تنها راه‌های ممکن نیستند. فقط خواستیم بگوییم که راه دشواری در پیش رو داری. بگوییم که اگر این راه‌ها تکراری اند و بی‌مومن راه‌های تکراری برای تو ملال آور، پس راه‌های تازه را خود باید بسازی.

اگر در خود لیاقت بیش از این‌ها را می‌بینی، دینگ نکن و برای رسیدن به جایگاهی که شایستگی‌اش را داری، آستین همت را بالا بزن. مسیر سخت و طولانی است و همه داشته‌های تو را طلب می‌کند اما در این مسیر بگذار ما راهنمای تو باشیم. روی ما حساب کن؛ راه را خواهی یافت.

# معرفی سایت



در سالهای اخیر، سایت‌های بسیاری با موضوع کارآفرینی، خلاقیت، کسب و کار، اشتغال و بازار کار ایجاد شده که در این بخش به معرفی برخی از آنها می پردازیم:

سایت وزارت کار و امور اجتماعی [www.irimlsa.ir](http://www.irimlsa.ir)

این سایت به عنوان رسانه‌ای در اختیار وزارت کار و امور اجتماعی، مسئولیت درج کلیه اخبار، قوانین و مصوبات مربوط به بحث کارآفرینی و اشتغال و مسایل بازارکار را بر عهده دارد. همچنین در این سایت می توانید مرجع و اداره مربوط به امور اشتغال را در شهر و استان خود پیدا کنید.

سایت جامع خلاقیت و کار آفرینی [www.creativity.ir](http://www.creativity.ir)

این سایت با وجود نو پا بودن، در حیطه کاری خود سایتی پیشرو محسوب میشود. این سایت حاوی اطلاعات جامع و متنوعی پیرامون کارآفرینی و مباحث مرتبط با آن است. نوع اطلاعات و مطالب و نحوه آرایه آنها نیز در مقایسه با موارد مشابه، از سبک و سیاق متفاوتی برخوردار است. آرایه مقالات و مطالب آموزشی به زبان انگلیسی و فارسی، اسلاید های مختلف، اخبار روز مربوط به کسب و کار، معرفی کار آفرینان و سازمان های حامی کارآفرینی، بازارچه کارآفرینی و... از ویژگی های کم نظیر این سایت به شمار می رود.

سایت خانه کارآفرینان [www.karafariny.com](http://www.karafariny.com)

این سایت از سایت‌های پرسابقه در زمینه ی آموزش و ترویج کار آفرینی به شمار می رود. آرایه مقالات متعدد در زمینه کارآفرینی و طرح های توجیهی در عرصه خدمات، صنعت وکشاورزی، طرح کسب و کارهای خانگی و اختصاص بخشی به استخدام و کاریابی و...از ویژگی های خاص این سایت می باشد.

سایت باشگاه کار، [www.bashgahkar.ir](http://www.bashgahkar.ir)

این سایت که توسط وزارت کار و امور اجتماعی راه اندازی شده است، حاوی اطلاعات مفید و جامعی در خصوص بازار کار ایران و وضعیت اشتغال است و کارجویان می‌توانند با ثبت نام در این سایت، شانس خود را برای استخدام و ورود به بازار کار افزایش دهند. همچنین شما به عنوان کار فرما می توانید نیروی کار خود را در این سایت جستجو کنید.

خدایا... پروردگارا... کمک کن، کمک کن که بتوانم پنجره‌ی دلم را رو به حقیقت بگشایم...  
خدایا... یاریم کن که مرغ خسته دلم را که دبری است در این قفس زندانی است، در آسمان این عشق تو پرواز دهم...  
خدایا... پروردگارا... یاریم کن که شوق پرواز را همیشه در خود زنده نگهدارم...  
خدایا... تو خود می‌دانی که بدترین درد برای یک انسان دور ماندن از حقیقت خویشتن و رها شدن در گرداب فراموشی و سردرگمی است... پس تو ای کردگار بی‌همتا مرا یاری کن که به حقیقت انسان بودن بی‌برم تا بتوانم روزی به روز به تو که سر چشمه تمام حقیقت‌هایی، نزدیک و نزدیکتر شوم....

خدایا... همیشه گفته‌ام که تو را دوست دارم... حالا هم با تمام وجود فریاد می‌زنم:

خدایا... دوستت دارم... دوستت دارم... دوستت دارم...

اما، شرمندهام از زیادی گناهی که انجام داده‌ام، شرمندهام.

خدایا از قدر نشناسی خودم، از این که هر رو باعث ناراحتی تو می‌شوم شرمسارم.

خدایا، مرا فرصتی ده تا پاک بودن را تجربه کنم و بتوانم حتی برای یک لحظه آنچه باشم که تو می‌خواهی

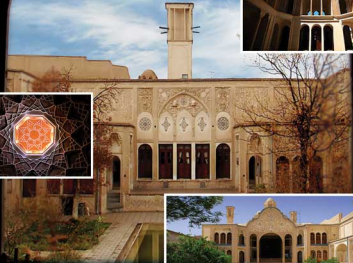
بارالها، می‌ترسم، از خویش و از این سرنوشتی که در انتظار من است می‌ترسم. از این بیابان و شوره‌زاری که در پیش روی من است.

پس ای پروردگار بی‌همتا به لطف و کرم خویش مرا از مرداب رهایی ده و توانی ده خویشتن را از هر چه بدی است پاک کنم.  
خدایا به من فرصتی ده تا عاشق بودن را تجربه کنم.



# کاشان کاشان

شهر زیبایهای اصیل



شاد و سربلند باشید