



دفتر برنامه‌ریزی

ثروتمند شدن

راه عملی و سریع برای افزایش درآمد کسب و کارتان



مؤلف

ندیم ناظمی

سرشناسه	:	ناظمی، ندیم، ۱۳۶۵.
عنوان و نام پدیدآور	:	دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن: راه عملی و سریع برای افزایش درآمد کسب و کارتان / مولف ندیم ناظمی.
مشخصات نشر	:	مشهد: مؤسسه فرهنگی، هنری و انتشاراتی ضریح آفتاب، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	:	۱۶۰ص
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۴۷۶-۳۸۰-۶
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
موضوع	:	موفقیت در کسب و کار
موضوع	:	موفقیت
رده بندی کنگره	:	HF ۵۳۸۶
رده بندی دیویی	:	۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی	:	۶۲۴۶۸۳۱



نام کتاب دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن

راه عملی و سریع برای افزایش درآمد کسب و کارتان

مولف ندیم ناظمی

ناشر مؤسسه فرهنگی، هنری و انتشاراتی ضریح آفتاب

صفحه آرای جواد ذاکر تولایی

طراح جلد VITM

نوبت چاپ اول ۱۳۹۹

قطع رقیعی

شمارگان ۱۰۰۰

قیمت ۵۰۰۰ تومان

چاپ موسسه فرهنگی هنری خراسان

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۴۷۶-۳۸۰-۶

سفارش اینترنتی : nadimnazemi.com - تلفن: ۰۹۳۵۳۵۴۷۵۹۲

اینستاگرام : @nadimnazemi.official

مرکز پخش: شعب موسسه فرهنگی، هنری و انتشاراتی ضریح آفتاب - www.zarihaftab.ir

تلفن: (۰۵۱)۳۲۲۱۰۰۴۵

مرکز پخش ۲: مشهد- وکیل آباد - ایستگاه مترو کوثر - پخش کتاب بهار- تلفن: (۰۵۱)-۳۶۰۲۱۶۶۱

«حق چاپ محفوظ است»

« فهرست » --

۵	■ مقلمه
..... فصل اول	
۶	■ هدف‌گذاری
۱۰	■ رؤیا (Dream)
۱۰	■ تصویر ذهنی (Vision)
۱۱	■ دلیل (Reason)
۱۳	■ ویژگی‌های هدف
۱۳	■ SMARTEM کردنِ اهداف
۱۸	■ نحوهٔ برخورد با اهداف
۱۹	■ اهدافِ خود را دسته‌بندی کنید
۲۰	■ در موردِ اهدافِ خود رؤیاپردازی کنید
۲۰	■ دینِ مبینِ اسلام و روانشناسیِ موفقیت
..... فصل دوم	
۲۲	■ تعهد
..... فصل سوم	
۲۴	■ باورهای جادویی زندگی
۲۴	■ ث‌روتمند شدن باشکوه است
۲۵	■ فراوانی
۲۷	■ قانونِ تکامل
..... فصل چهارم	
۳۰	■ ارزش سؤال پرسیدن
..... فصل پنجم	
۳۳	■ شروع کار عملی
۶۶	■ بارش فکری
۶۷	■ قانون‌های بارش فکری
۱۲۸	■ قانونِ پارتو ۸۰ - ۲۰
۱۶۰	■ معرفی محصولات دیگر این نویسنده (ندیم ناظمی)

■ مقدمه:

به نام خداوند روزی دهنده، در کتاب دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن با ۱۲۰ سؤال کلیدی به صورت مدون و منظم ذهن تنظیم می شود تا بتوانید حداقل درآمد خود را در یک سال آینده ۳ برابر کنید.

این کتاب برای افرادی تهیه شده است که یا صاحب کسب و کار خودشان هستند و یا اینکه می خواهند کسب و کاری را برای خودشان راه بیندازند؛ یعنی این کتاب به درد افراد خانه دار یا افرادی که برای دیگران کار می کنند (و نمی خواهند برای خودشان کار کنند) نمی خورد و نتیجه ای در بر ندارد.

در فصل اول هدف گرایی و هدف گذاری انجام می شود یعنی پایه اساسی و اولین قدم برای رشد کسب و کار را به ما نشان می دهد که خیلی از ما در واقع چون هدف واضحی نداریم به نتیجه مورد نظر نمی رسیم و در انتهای فصل اول با مطرح کردن سؤالاتی هدف شما و مسیر شما روشن می شود.

در فصل دوم به مفهوم تعهد پرداخته می شود و تأثیر تعهد در رسیدن به هدف بررسی می شود و تمرین های مخصوص به خود را دارد که باید حتماً انجام شود. در فصل سوم یکسری از باورهای بنیادین که باعث رشد شما می شود را بیان می کنیم و باید تمام تلاشتان را برای تغییر این باورها انجام دهید.

در فصل چهارم نکته ای جادویی برای پیدا کردن جواب کارها و مسائل زندگی بیان می کنیم که با آن می توانید جواب سؤالات کلیدی کسب و کارتان را پیدا کنید. در بخش آخر که کاملاً عملی است سؤالاتی مطرح شده است که با جواب دادن به این سؤالات می توانید حداقل درآمد خود را در یک سال ۳ برابر کنید.

گر مرد رهی میان خون باید رفت وز پای فتاده سرنگون باید رفت
تو پای به راه در نه و هیچ می پرس خود راه بگویدت که چون باید رفت
ایمان داشته باشید که با عملی کردن تمرین های این کتاب حداقل بعد از یک سال هزاران برابر قیمت کتاب را سود می کنید.

فصل اول

■ هدف‌گذاری

قبل از هدف‌گذاری می‌خواهیم در مورد تصمیم‌گیری صحبت کنیم، آیا واقعاً تصمیم گرفته‌اید که در زندگی موفق بشوید؟ برای اینکه بهتر بتوانید تصمیم بگیرید دو تا سؤال کلیدی که به اهرم رنج و لذت معروف است را از شما می‌پرسم و باید به این سؤالات دقیقاً جواب دهید. سؤال اول به شما نشان می‌دهد که اگر موفق نشوید چه اتفاقی می‌افتد و سؤال دوم به شما می‌گوید اگر موفق بشوید چه می‌شود؟ یعنی سؤال اول شما را می‌ترساند و سؤال دوم شما را انگیزه می‌دهد، برای موفقیت به این دو مورد نیاز دارید. تنها راه رسیدن به هر خواسته‌ای برنامه‌ای در ذهن است که رسیدن به آن کاملاً لذت‌بخش و نرسیدن به آن رنج‌آور باشد.

سؤال رنج: فرض کنید هیچ کار و هیچ تلاشی برای بهبود زندگی‌تان انجام ندهید و هرروز زندگی‌تان بدتر از گذشته بشود ۱۰ سال دیگر چه اتفاقی می‌افتد؟ بدترین حالت ممکن را بنویسید.

سؤال لذت: فرض کنید ۱۰ سال گذشته است و هر آنچه فکر می‌کنید دارید و بهترین زندگی را دارید. بنویسید که چه احساسی دارید و در طول یک روز چه کارها و تفریحاتی انجام می‌دهید؟ بهترین حالت ممکن را بنویسید.

سؤال: وضعیت مالی کنونی خودتان را بنویسید؟ درآمد سالانه، اموال و تمام موارد نقدی و غیر نقدی

خشتِ اول گر نهد معمار کج تا ثریا می‌رود دیوار کج

بنابراین از همین ابتدا نسبت به عمل نمودن به تمام جزئیاتِ هر فصل بسیار جدی و سختگیر باشید.

«برنامه‌ریزی، آوردنِ آینده به زمانِ حال است، تا بتوانید کاری درباره‌اش انجام دهید.» آلن لاکین

ساعات‌های زیادی برای برنامه‌ریزی وقت بگذارید و پیش از هر گامی که در مسیر زندگی برمی‌دارید برنامه‌ریزی کنید تا بتوانید بیشترین نتایج را از فعالیتتان به دست آورید. چراکه با صرفِ هر یک دقیقه برای برنامه‌ریزی، ۱۰ دقیقه در کارِ اجرایی صرفه‌جویی می‌گردد.

شکست در برنامه‌ریزی، با برنامه‌ریزی برای شکست

هیچ تفاوتی ندارد!

مهم‌ترین نکته‌ای که در برنامه‌ریزی باید مدنظر قرار دهیم این است که اصلاً چرا باید برنامه‌ریزی کنیم؟

جواب واضح است، برای رسیدن به اهداف!

به‌عنوان مثال برنامه‌ریزی فردی که انتظار درآمدِ سالیانهٔ میلیارد تومانی دارد، نباید مشابه با برنامه‌ریزی فردی باشد که به درآمدِ ماهیانهٔ چند صد هزار تومانی قانع است! اکثر انسان‌ها از کمبود وقت شکایت می‌کنند، درحالی‌که مشکل اصلی این است که هدف ندارند!

موفقیت در کسب‌وکار خیلی بیشتر از آنکه به عملکردِ بیرونی شما وابسته باشد به نوع تفکرِ درونی شما بستگی دارد. اگر می‌خواهید در کسب‌وکارتان به موفقیت‌های غیرقابل‌باور دست پیدا کنید، باید پیش از آنکه وارد فعالیت‌های میدانی شوید، زیربنای ذهنی خود را بسازید و برای رسیدن به یک هدف مشخص برنامه‌ریزی کنید.

حال به این سؤال اساسی می‌رسیم که اصلاً هدف چیست؟

برای پاسخگویی به این سؤال در ابتدا باید چند مفهوم را بررسی کنیم.

■ رُؤْیا (Dream):

اکثر انسان‌ها هیچ تعریفِ درستی از رُؤْیا‌های زندگی خود ندارند و آن‌قدر غرق در روزمرگی هستند که نمی‌دانند اصلاً برای چه زندگی می‌کنند! تعبیر آن‌ها از زندگی پرداختِ اجاره‌خانه، پرداختِ قبوضِ برق و آب و گاز و تلفن و پرداختِ اقساطِ وام‌های گوناگون است! آن‌ها در روز ۲ یا ۳ شیفت کار می‌کنند و حتی بعد از بازنشستگی، باز هم مجبورند که به کار خود ادامه دهند! شاید مهم‌ترین بخش فراموش شده زندگی همه آن‌ها، رُؤْیا‌هایشان است؛ و متأسفانه بی‌اهمیت‌ترین سؤالی که می‌توان از آن‌ها پرسید این است که:

«رُؤْیا‌ی شما در زندگی چیست؟»

اگر نگاهی به دنیای پیرامونِ خود داشته باشیم، به سادگی درمی‌یابیم که هر آنچه ساخته دست بشر است، پیش از آنکه در دنیای واقعی به وجود بیاید در رُؤْیا‌ی کسی شکل گرفته است؛ و اگر امروزه از انواع پیشرفت‌ها و وسایلی که آسایش و آرامش را برایمان به ارمغان می‌آورد، نظیر تلویزیون، موبایل، اینترنت، اتومبیل، هواپیما، نیروی برق، درمان‌های پزشکی و... بهره‌مند هستیم، به دلیل آن است که روزی فردی از رُؤْیا‌یش دست نکشیده و به آن جامه عمل پوشانده است. در نتیجه همه ما، زندگیِ امروزمان را مدیون کسانی هستیم که رُؤْیاپردازی کرده‌اند!

روندِ پیدایش، همواره از ذهنیت به عینیت است.

در نتیجه باید گفت که اگر از زندگی خود آن‌قدر که باید راضی نیستیم و انتظار آن را داریم که شرایطِ جدیدی در زندگی مان ایجاد شود، باید بپذیریم که داشتنِ رُؤْیا، اولین گام برای چنین تغییری می‌باشد.

■ تصویر ذهنی (Vision):

به زبان ساده وِیژن‌های هر فرد، تصویرهایی ذهنی از زندگی موردعلاقه و دلخواه او می‌باشند. در واقع وِیژن‌ها زاینده رُؤْیا‌های ما هستند. در نتیجه اگر می‌خواهیم به چیزی دست یابیم، اولین کاری که باید انجام دهیم این است که آن را در ذهنمان به تصویر بکشیم. اگر ما نتوانیم رُؤْیا‌های خود را تصوّر نماییم، مطمئناً هیچ‌وقت نمی‌توانیم به آن‌ها دست یابیم؛ بنابراین برای دست یافتن به موفقیت، در ابتدا باید

تصویر شفاف و واضحی از موفقیت در ذهن خود ایجاد کنیم و سپس باید با تمام وجود بر این ایمان و باور خود خواستار باشیم تا بتوانیم به آن‌ها دست پیدا کنیم.

■ دلیل (Reason):

همواره می‌توان برخی از ویژن‌ها را شفاف‌تر و واضح‌تر از بقیه ویژن‌ها، تصوّر نمود؛ و این امر، فقط و فقط به خاطر وجود دلیل است. هرگاه برای به دست آوردن یک ویژن، دلیلی محکم‌تر و مطمئن‌تر از سایر ویژن‌هایمان داشته باشیم، آن ویژن دیگر یک رؤیای خام نیست، چراکه نیروی قدرتمند دلیل، آن را تبدیل به یک هدف نموده است.

ل‌زوم زندگی هدفمند:

زندگی شما می‌تواند لبریز از هدف باشد و یا مملو از بهانه! و این انتخاب، اساسی‌ترین انتخاب هر انسانی است. آلیس در سرزمین عجایب به یک دو راهی رسید. در کنار این دوراهی یک گربه نشسته بود.

آلیس از گربه پرسید: از کدام راه بروم؟ گربه پاسخ داد: می‌خواهی کجا بروی؟ آلیس پاسخ داد: نمی‌دانم! گربه پاسخ داد: پس از هر راهی بروی فرقی نمی‌کند! این داستان ساده، بیانگر واقعیت زندگی همه ما انسان‌ها است! ما اگر ندانیم که به کجا می‌خواهیم برویم، چگونه می‌توانیم راه خود را انتخاب کنیم؟!

امروزه می‌توان با نگاهی دقیق‌تر انسان‌های زیادی را دید که در مقابل صدها راه ایستاده‌اند! بدون آنکه تلاش هدفمندی برای پی‌م‌ودن راه انجام دهند! زیرا اصلاً نمی‌دانند که می‌خواهند به کجا بروند! حتی احتمال دارد هر از چند گاهی، راهی را نیز انتخاب کنند و چند قدمی در آن گام بردارند، اما چون تصمیم‌شان جدی نیست معمولاً خیلی زود منصرف شده و یا متوقف می‌شوند! شاید تصادفاً وارد کار دیگری شوند، اما بعد از طی نمودن مسافتی اندک باز هم توقف می‌کنند، چراکه علاقه‌ای به ادامه دادن آن مسیر ندارند! و به همین ترتیب این سرگردانی و سردرگمی تا پایان زندگی آن‌ها ادامه خواهد داشت!

آن‌ها باید مقصدی را قطعانه انتخاب کنند و وارد راهی شوند که به آن مقصد ختم

می‌گردد. از آن به بعد تنها سرعتِ گام برداشتنِ شان است که زمانِ رسیدنِ شان به مقصد را تعیین می‌کند.

انسان‌های بی‌هدف،

همانندِ مرده‌هایی متحرک‌اند!

موفقیت در گرو هدفمند بودن است:

برایانِ تریسی می‌گوید:

«هدف، سوختِ آتشدانِ موفقیت است.»

تنها دلیلی که باعث می‌گردد انسان‌ها بارها و بارها تلاش کنند و از شکست خوردن خسته و دلسرد نشوند، هدفمند بودن است.

احتمالاً ماجرای اختراع لامپ برق توسطِ ادیسون را می‌دانید:

روزی خبرنگاری نزد ادیسون رفت و از او پرسید: تاکنون بسیار تلاش کرده‌اید و تا آنجا که می‌دانیم حدود ۹۰۰ آزمایش برای اختراع لامپ انجام داده‌اید اما همه آن‌ها با شکست مواجه شده است. امروزه همهٔ دانشمندان به این معتقدند که بشر هرگز قادر نخواهد بود از نیروی برق روشنائی تولید کند و این سرنوشت انسان است که تا ابد با سوخت طبیعی تاریکی‌ها را روشن نماید. با این حال چرا باز هم دست از تلاش برنمی‌دارید؟

ادیسون در حالی که به آن جوانِ خبرنگار لبخند می‌زد پاسخ داد: پسر، من ۹۰۰ بار شکست نخورده‌ام، بلکه ۹۰۰ روشی را پیدا کرده‌ام که به اختراع لامپ منجر نمی‌شود! با چنین نگرشی بود که تنها اندکی بعد توماس آلوآ ادیسون موفق گردید اولین لامپ الکتریکی خود را بسازد.

خواستن توانستن است:

مهم‌ترین و اساسی‌ترین مطلبی که سعی داریم در اینجا توضیح دهیم آن است که همه چیز در این جهان فانی، فقط و فقط به خواستِ خودمان بستگی دارد نه هیچ چیز دیگر! و صد البته اینکه چقدر خواستن ما حقیقی و از صمیم قلب و از اعماق وجودمان باشد! و دیگر اینکه چقدر بخواهیم و چطور بخواهیم!