

قوانین سرمایه گذاری روی ایده های خوب

قوانین سرمایه گذاری روی ایده های خوب

در قوانین سرمایه گذاری فرض بر این است که اعضای گروه از دیدگاه درک فناورانه به روز هستند و از طریق کسب اطلاعات به طور کامل فعالانه و یادگیری مداوم این حالت را حفظ می کنند.

- اهداف خود را تعریف کنید
- پروفیل خطرپذیری خود را بشناسید
- روی چیزهایی سرمایه گذاری کنید که به خوبی از آنها شناخت دارید.
- در اموری مانند فناوری نوآورانه، افق زمانی، قابلیت های مالی و میزان خطرپذیری قابل تحمل، از خود تنوع نشان دهید.
- برای رسیدن به اهداف خود سرمایه کافی فراهم کنید
- از بهترین مشاوره های حرفه ای بهره بجوئید.
- حواستان به هوسهای زودگذر باشد.
- برای یک ایده خوب، پول بیش از حد خرج نکنید.
- برنامه زمانی و بودجه داشته باشید و هزینه ها را مدیریت نمائید.
- دیسپلین داشته باشید.
- دقت داشته باشید.
- صبور باشید.

- کنترل را به دانش بدهید نه به احساسات
 - ایده های برنده خود را نگه دارید و ایده های بازنده را کنار بگذارید.
 - ضررهای خود را با سرعت و سودهای خود را به آرامی مورد مدیریت قرار دهید.
 - به برنامه خود وفادار باشید
 - مجموعه داراییهای خود را دوباره متعادل کنید.
 - هدف این نیست که همیشه حق با شما باشد بلکه هدف این است که وقتی حق با ماست، از آن پول درآوریم.
- منبع: تجاری سازی فناوری های نوآورانه
- [خبرنامه ای تی مارکت](#)

قوانین سرمایه گذاری
etmarket.ir

قوانین سرمایه گذاری

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

دستورالعمل رسیدن به هدف

دستورالعمل رسیدن به هدف

یک قانون روانشناسی می گوید باید خواسته ها و آرزوهایتان را به ذهن نیمه هوشیار خود وارد کنیم و با آن روی هدف هایمان کار کنیم. اوریسون سوئت ماردن

- یک دفترچه یادداشت کوچک تهیه کنید و ده تا پانزده هدفی را که دوست دارید در زندگی به آنها برسید در آن یادداشت کنید.

- هدف های خود را به صورت مثبت با فعل زمان حال و کاملاً شخصی در کاغذهای یادداشت (مثلاً در ۷در ۱۲) یادداشت کنید.

یادتان باشد که همیشه آنها را همراه داشته باشید.

ذهن نیمه هوشیار شما فقط با عبارات مثبت که با فعل زمان حال نوشته شده اند فعال می شود.

بنابراین هدف هایتان را طوری یادداشت کنید که انگار همین حالا به آنها رسیده اید.

به جای نوشتن «من در دوازده ماه آینده پنجاه هزار درآمد خواهم داشت» باید بنویسید: « من سالی پنجاه هزار دلار درآمد دارم»

- هر شب قبل از اینکه بخوابید زندگی خود را در شرایطی مرور کنید که انگار به هدفهایتان رسیده اید.

- به سه راه و پیشنهادی که باعث رسیدن سریع شما به هدفتان می شود فکر کنید. همیشه به راه های خاصی فکر کنید که می توانید در این

راه انجام دهید.

- خودتان را موظف کنید که هر روز هدف هایتان را بازنویسی کنید، البته بدون اینکه سراغ نوشته های روزهای قبل بروید. اینکار را آنقدر ادامه دهید تا مطمئن شوید که رسیدن به هدف قطعی است.

برگرفته از کتاب "هدف" اثر برایان تریسی

[خبرنامه ای تی مارکت](#)



دستورالعمل رسیدن به هدف

پرورش اهداف

پرورش اهداف

تحقیقات نشان داده است کسانی که در زندگی هدف داشته اند موفق تر بوده اند. هدف داشتن در زندگی امر بسیار مهمی است و انسانهایی که طالب کمال و سعادت هستند نباید از هدف خود در زندگی لحظه ای غافل شوند. برغم اینکه عموماً از اهمیت و نتایج فوق العاده هدفداری آگاهی داریم مع الوصف گاهی آن را فراموش کرده و مانند انسانهای بی هدف زندگی می کنیم. لذا در این مقاله قصد داریم که خلاصه ای از روش هایی که به پرورش اهداف می کند، اشاره کنیم. اما قبل از آن بار دیگر تعریف هدف را مرور می کنیم:

تعریف هدف:

هدف، **□□□□ □□□□ □□□□** است که حاضریم با پرداختن بهای آنها، به آن ها برسیم.

برای پرورش اهداف چه کارهایی لازم است:

- ۱- کاملا مشخص و تعریف شده، واضح همراه با جزئیات
- ۲- مکتوب کردن هدف با جزئیات و روش دستیابی به آن
- ۳- خودت در تعیین آن نقش اول را داشته باشی؛ یا به عبارتی دیگر، عامل باشی
- ۴- انگیزه قوی؛ انرژی برای پیش رفتن
- ۵- زمان بندی هدف
- ۶- قابل اندازه گیری
- ۷- ایستگاهی کردن؛ تقسیم هدف به ایستگاه های کوچک
- ۸- نظام ارزشی؛ اهداف باید با نظام ارزشی شما هماهنگ باشد
- ۹- قابلیت تجسم؛ پنج سال بعد چی هست، کجا زندگی می کنی و ...
- ۱۰- متناسب به روحیات و امکانات شما
- ۱۱- با شناختی دقیق و عمیق

منبع: کتاب رقص عقابها به قلم امیرحسین مظاهری سیف

[خبرنامه ای تی مارکت](#)

پرورش اهداف
etmarket.ir

پرورش اهداف

نکاتی در مورد علائم حیاتی

موفقیت

نکاتی در مورد علائم حیاتی موفقیت

مقدمه: اگر خدای ناکرده تصادف کنید و شما را به بیمارستان ببرند، قبل از اینکه نگران زخم شما باشند آنها علائم حیاتی شما را مانند ضربان قلب، تندی نفس، فشار خون و .. ، اندازه گیری و بررسی می کنند.

این روند در مورد سودآوری شخصی و تجاری شما نیز صادق است. عوامل حیاتی، زندگی یا مرگ تجارت و عملکرد شما را تعیین می کنند. شاید بدون اینکه دلیلش را بدانید درگیر مسائلی شده اید که منجر به نابودی تجارت شما شده است.

کار نکردن علت شکست بسیاری از افراد نیست، بلکه علت شکست آنها کارهایی است که انجام می دهند. در اینجا ما بطور خلاصه به دو نکته در مورد عوامل حیاتی مدیریت و رهبری، تیم و تجارت شما اشاره می کنیم:

الف- وظایف حیاتی و مهم شما

با یک مثال توضیح می دهم: یکی از پزشکان موفق آمریکا بنام " مهمت آز " است. او استاد دانشگاه کلمبیا و مدیر موسسه قلبی عروقی بیمارستان پرسبیتترین نیویورک است. چهار صد مقاله پژوهشی و چند کتاب پزشکی و شش کتاب پرفروش را نوشته است. یک شرکت غیر انتفاعی دیگری هم دارد و هر سال بیش از ۲۰۰ عمل جراحی قلب باز انجام می دهد.

از همه شگفت انگیزتر این که بسیار متواضع، آسوده و با آرامش است. وقتی رازش را پرسیدم، گفت: هر کاری چند قسمت مهم دارد. فقط باید نکته ها و وظایف مهم را پیدا کنید و آنها را عالی انجام دهید.

البته رسیدن به اینجا نیاز به تمرین دارد. برای این کار باید به چند نکته توجه کنید:

زمان کارهای مفید خود را ثبت کنید.

مراقبت کنید که چه مقدار کار مفید انجام می دهید و آنها را ثبت کنید و بعد در آخر هر روز بررسی کنید.

این توصیه را فراموش نکنید که " موفقیت ارتباط زیادی به کارهایی که می توانیم انجام دهیم، ندارد؛ بلکه بیشتر به انجام ندادن کارهایی مربوط می شود که نباید انجام دهیم"

ارزش کار و زمان خود را درک کنید:

هدف درآمد شما در پایان سال چقدر است؟ صد هزار دلار؟ پانصد هزار دلار؟ یک میلیون دلار؟ آن را تقسیم بر دو هزار (ساعت کاری مفید در سال) کنید. عدد بدست آمده نرخ ساعتی است که باید در هفته چهار ساعتی، سال بعد بدست آورید. یعنی هر یک ساعتی که می گذرد و شما آن مبلغ را بدست نمی آورید به ضرر شماست.

کارهای فرعی را به دیگران بسپارید:

شما مهمترین کاری را که در موفقیت شما سهم بیشتری دارد را انجام دهید و روی آن ها تمرکز نمائید. حتی الامکان سایر کارها را به دیگران بسپارید.

ب- اولویت های حیاتی و مهم شما

انتخاب و دسته بندی اولویت های شما در قطار تندرو ثروت ساز بسیار مهم است.

اگر در کار خود فلج هستید، یعنی اولویت های بسیار زیادی دارید. اگر فکر می کنید وقت کافی ندارید؛ یعنی اولویت های خود را بصورت شفاف مشخص نکرده اید.

روش اولویت بندی:

در اینجا از روش اولویت بندی □□□□ □□□□ استفاده می کنیم:

- همه اولویت های خود را بنویسید.

- سه مورد از مهم ترین آن ها را انتخاب کنید.

- بقیه فهرست را کنار بگذارید

فهرست اولویت های فرعی یا یدکی نداریم. فقط سه اولویت و همه چیز را کنار بگذارید. فقط روی این سه اولویت (از لحاظ روحی، ذهنی و مالی) سرمایه گذاری کنید. اگر اولویت شما بیشتر از سه مورد است پس هیچ کدام اولویت نیستند.

مهارت اصلی موفقیت:

مهارت " نه " گفتن.

وقتی از وارن بافت پرسیدند: "مهم ترین رمز موفقیتش چه مواردی بوده" پاسخ داد: «از هر صد فرصت بزرگی که به من روی می آورد، به ۹۹ مورد آن "نه" می گفتم»

و یا استیو جابز در جایی گفته « به آن مواردی که انجام ندادم افتخار می کنم»

مهارت اصلی در بهره وری و سودآوری چیست؟ یاد بگیریم "نه" بگوئیم.

زمینه پیشرفت مورد نظرتان را مشخص کنید:

نمی توانید در همه ی کارها استاد باشید و در تمام زمینه ها پیشرفت کنید، در پایان همه کاره و هیچ کاره می شوید.

روی تقویت مهارتهایی تمرکز کنید که برای پیشرفت و موفقیت در آن سه هدف، حیاتی ترین هستند.

روی خودتان سرمایه گذاری کنید:

□□□□□ □□□□□: « با سرمایه گذاری هر دلار روی رشد شخصی خود، سی دلار به درآمد شما اضافه می شود»

□□□ □□□: « اگر می خواهی بیشتر داشته باشی باید به خودت و معلومات و مهارت هایت اضافه کنی»

خلاصه ای از نکات حیاتی موفقیت:

چند موضوع مهم را مشخص کنید، آن‌ها را بیشتر و بهتر انجام دهید. بهره‌وری و سودآوری معجزه نیست، نظم و انضباط می‌خواهد رمز برنده شدن عالی بودن در مبنای هر کاری است.

برگرفته از کتاب "قطار سرعت بسوی ثروت" اثر دارن هاردی
گردآوری و تلخیص: مهرا ن سالاریه



علائم حیاتی موفقیت

کمتر یاد بگیرید!

کمتر یاد بگیرید!

تعجب کرده‌اید؟ بله درست است توصیه می‌کنیم کمتر یاد بگیرید. اما چرا؟ لطفاً متن کوتاه زیر را بخوانید:

کسی به من گفته بود: «شما الهام بخش من برای مطالعه بیشتر هستید. امسال قصد دارم ۳۲ کتاب مطالعه کنم»

گفتم: «به نظرم بهتر است بجای خواندن ۳۲ کتاب عالی، یک کتاب عالی را ۳۲ بار بخوانید»

خواندن ۳۲ کتاب؛ یعنی زیاد مطالعه می‌کنید که از تماشای تلویزیون

و بسیاری از کارهای دیگر بهتر است، اما آیا به محتوای کتاب عمل می کنید؟ حدس می زنم اینطور نیست. پیشرفت واقعی به زمان، پشتکار و تمرین نیاز دارد.

بنابراین فقط با یادگیری موفق نمی شوید. باید مطالعه کنید، سپس به آن عمل کنید. لازم است کمتر یاد بگیریم و بیشتر عمل کنیم.

آیا واقعا لازم است کتاب دیگری در مورد کاهش وزن مطالعه کنید؟ یا در سمینار دیگری در این ارتباط شرکت کنید؟ دانایی قدرت نیست افسانه است. دانایی پتانسیل است برای رسیدن به قدرت، اما خود قدرت نیست. تفاوت زیادی بین یادگیری و پیشرفت وجود دارد و این نتایج در اقدام کردن و تولید نتایج قابل سنجش است.

خلاصه:

اگر کتابی می خوانیم ابتدا به آن عمل کنیم و آن را در خود نهادینه کنیم و بعد به کتاب ها یا جلسات آموزشی بعدی برویم. امروز وقت عمل کردن است معلومات لازم را اکثرا داریم. دانایی تا به عمل نرسد فقط افسانه ی قدرت است. این بود فلسفه مقاله ی کمتر یاد بگیرید

برگرفته از کتاب "قطار سرعت بسوی ثروت" اثر دارن هاردی
بخش تحقیقات خبرنامه [ای تی مارکت](#)



یاد نگیرید

اثر مرکب چیست؟

اثر مرکب چیست ؟

اثر مرکب اصل درو کردن پاداش های بزرگ از طریق مجموعه انتخاب های کوچک و هوشمندانه است.

جذاب ترین بخش این فرآیند این است که با وجود نتایج خیلی بزرگ، گام هایی که طی زمان بر می دارید، خیلی مهم به نظر نمی آیند. بیشتر مردم از سادگی اثر مرکب دچار اشتباه می شوند. به عنوان مثال بعد از هشتمین روز دویدن، وقتی می بینند هنوز اضافه وزن دارند، ورزش را متوقف می کنند.

یا از پرداختن حق بیمه بازنشستگی اشان دست می کشند، چون فکر می کنند از این پول می توانند استفاده بهتری کنند و به نظرشان نمی آید این پول کم، در آینده برایشان مبلغ زیادی خواهد شد.

انتخاب های کوچک و هوشمندانه + ثابت قدمی = تغییرات بنیادی
چند مثال ساده :

سکه اسرار آمیز :

اگر به شما این حق انتخاب داده شود که از میان ۳ میلیون دلار پول نقد یا سکه یک سنتی که طی ۳۱ روز آینده هر روز آن دو برابر می شود،

یکی را انتخاب کنید، کدام را بر می گزینید؟

فرض کنید شما ۳ میلیون دلار را انتخاب می کنید و دوستان سکه یک سنتی را انتخاب می کند. در روز پنجم دوست شما ۱۶ سنت دارد در حالی که شما همچنان ۳ میلیون دلار دارید. در روز دوازدهم این نسبت، ۵ دلار و ۱۲ سنت در مقابل پول شماست. فکر می کنید دوست تان در مورد تصمیمش چه احساسی دارد؟ شما در حال خرج کردن پول خود هستید و از انتخاب تان لذت می برید.

بعد از ۲۰ روز او تنها ۵۲۴۳ دلار دارد. او بخاطر این انتخابش ، اکنون به سختی بیش از ۵۰۰۰ دلار دارد. این جاست که جادوی پنهان اثر مرکب شروع به نمایان شدن می کند. همین رشد ریاضی روز به روز

باعث می شود یک سنتی در روز سی و یکم ۱۰۷۳۷۴۱۸ دلار و ۲۴ سنت شود. یعنی بیش از ۳ برابر ۳ میلیون دلار!

سه دوست :

سه دوست را در نظر بگیرید که هر سه باهم بزرگ شده اند : دوست شماره یک لری، کارهای همیشگی اش را انجام می دهد او خوشحال است اما گاهی اوقات از این که هیچ چیز تغییر نمی کند گله مند است.

دوست شماره دو، اسکات، شروع به ایجاد تغییرات کوچک، به نظر بی اهمیت و مثبت در زندگی اش می کند.

یکی از کارهایش این است که روزانه ۱۲۵ کالری از رژیم روزانه اش را کاهش دهد. کار سختی نیست.

ممکن است در حد یک فنجان کمتر خوردن غلات در روز، جایگزین کردن یک قوطی نوشابه یا جایگزین کردن سس مایونز ساندویچش با سس خردل باشد.

کارهایی که همه شدنی است. او تصمیم گرفته روزانه ۲۰۰۰ قدم پیاده روی کند.

اسکات در مورد این انتخاب مصمم است و می داند با این که خیلی ساده هستند، ممکن است خیلی آسان وسوسه شود که آن ها را متوقف کند.

دوست شماره سه، برد، انتخاب های خیلی ضعیفی می کند. او به تازگی تلویزیونی ب صفحه نمایش بزرگ خریده است

تا برنامه های مورد علاقه اش را بهتر و بیشتر تماشا کند. او می خواهد دستور غذایی جدیدی را که در شبکه آشپزی دیده است، امتحان کند.

او یک میز نوشیدنی در اتاق نشیمنش درست کرده است و این نوشیدنی ها را به صورت هفتگی به رژیم غذایی اش اضافه کرده است. احمقانه نیست، برد فقط می خواهد شادی بیشتری داشته باشد.

بعد از پنج ماه، هیچ تغییر محسوسی بین این سه دوست وجود ندارد. زیرا ۵ ماه مدت زمان کافی برای اندازه گیری پیشرفت یا پس رفت آنها نمی باشد.

اگر وزن هر سه شخص را بر روی نمودار می آوریم، متوجه می شدیم که وزن همه آنها با خطای نزدیک به صفر یکی است.

بعد از گذشت ده ماه، همچنان نمی توانیم تغییرات قابل ملاحظه ای را در زندگی آنها مشاهده کنیم. وقتی به انتهای ماه هجدهم می رسیم،

تغییرات جزئی و قابل اندازه گیری در ظاهر این افراد پدیدار می شود. در ماه بیست و پنجم، تغییرات واضح و قابل اندازه گیری مشاهده خواهیم کرد.

این تغییرات در ماه بیست و هفتم شدیدتر خواهند شد. تا اینکه در ماه سی و یکم نتایج شگفت انگیز است:

برد چاق شده است، در حالی که اسکات متناسب و و خوش اندام است. او توانسته در این مدت ۱۵ کیلوگرم وزن کم کند.

در صورتی که برد به همین میزان وزن اضافه کرده است. لری هم که ثابت باقی مانده است.

موفقیت اسکات نتیجه انتخاب های کوچک، هوشمندانه و ثابت قدمی اش در طول زمان بوده است.

اثر موجی :

اثر موجی نیز در ادامه این موضوع مطرح می شود.

مجددا مثال فوق را در نظر بگیرید :

برد کیک مافین را که به تازگی از شبکه آشپزی یاد گرفته است، دوست دارد. خانواده اش هم نیز این شیرینی را دوست دارند.

او تحسین همه را بر می انگیزد. او عاشق آشپزی است و بیش از حد شیرینی می خورد اما نه آنقدر که کسی متوجه شود.

این زیاده روی باعث می شود برد شب ها بد خواب شود و در اثر آن بد خلق شود. این بد خلقی و کمبود خواب بر روی عملکردش در کار تاثیر می گذارد.

او بهره وری کمی در کار دارد و در نتیجه از رئیسش بازخورد منفی می گیرد. در پایان روز اغلب از کارش رضایت نداشته و سطح انرژی اش بسیار پائین است.

همه این موارد در مورد اسکات معکوس عمل می کند.

خلاصه:

اثر مرکب بدست آوردن پاداشهای بزرگ از طریق انتخاب های کوچک و پیوسته و هوشمندانه است. ناظرین یک نوعی ثابت قدمی در رفتار شخص مشاهده می کنند.

برگرفته از کتاب "اثر مرکب" اثر دارن هاردی
بخش تحقیقات خبرنامه [ای تی مارکت](#)

۱۰ کلمه ضد اعتماد به نفس بالا

۱۰ کلمه ضد اعتماد به نفس بالا

کلمات به راحتی می توانند درون شخص را به تصویر بکشند و حس اعتماد به نفس بالا یا پایین از یک فرد را به ما منتقل کنند. تصور کنید شما با کسی آشنا شدید و نمی دانید شخص چه گذشته ای داشته، آیا می توانید به او اعتماد کنید یا نه؟ آیا صحبت هایی که می کند راست است یا دروغ؟ برای اینکه خیالتان راحت شود باید گفت شما نمی توانید دقیقاً این علائم را تشخیص دهید.

۱۰ کلمه ی یک آدم با اعتماد به نفس پایین

حتی بهترین روانشناسان دنیا نیز نمی توانند فقط از دیدن و شنیدن صحبت های طرف ۱۰۰٪ در مورد شخصیت و زندگی طرف مقابل قضاوت کند. اما چیزی به نام اعتماد به نفس وجود دارد که تشخیص آن آسان تر است از موارد دیگر است. اعتماد به نفس می تواند مشخصات زیادی از صداقت، قدرت و شخصیت طرف مقابل را فاش کند. فردی که اعتماد به نفس بالایی دارد کمتر احتمال دارد دروغ بگوید. اما فردی که اعتماد

به نفس پایینی دارد تمایل بیشتری به دروغ گفتن، تقلب و خیانت دارد. اگر اعتماد به نفس شما بالا باشد مردم راحت تر به شما اعتماد و همکاری می‌کنند. اگر شما فروشنده هستید یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین خصوصیات که باید به دست آورید، اعتماد به نفس بالا است، تا از طریق صحبت‌تان به طرف مقابل القا کنید که از خودتان و محصولتان مطمئن هستید.

اگر کارآفرین هستید یا می‌خواهید باشید بدون اعتماد به نفس دستیابی به ثروت غیر ممکن است... شما اگر اعتماد به نفس نداشته باشید چطور می‌خواهید دیگران را متقاعد کنید؟ افراد تیمتان را موظف به همکاری کنید؟ و اصلاً بخواهید محصول خود را بفروشید؟

اما تحقیقاتی انجام شده و نتیجه آن نشان می‌دهد افرادی که اعتماد به نفس پایینی دارند از بعضی کلمات به نسبت بیشتر از کلمات دیگر در صحبت‌هایشان استفاده می‌کنند و افراد با اعتماد به نفس بالا تقریباً از آنها استفاده نمی‌کنند... این کلمات درست همان نقطه ای است که میزان اعتماد به نفس طرف مقابل را فاش می‌کند. اگر از آنها استفاده می‌کنید باید هرچه سریع تر کلمات دیگری جایگزینشان کنید.

واژه‌هایی که افراد با اعتماد به نفس پایین به کار می‌برند:

۱- شاید:

خیلی مراقب باشید، زمانی که به دیگران می‌گویید "شاید" کاری انجام دهید دقیقاً مشخص می‌کند که از انجام آن کار به خود اطمینان ندارید. حتی اگر از انجام آن مطمئن نیستید کلمه "شاید" را بکار نبرید.

۲- معمولاً:

کلمه ای که نشان می‌دهد شما تمام آنچه را که باید بدانید، نمی‌دانید. اگر فروشنده بودید و کسی از شما پرسید کدام محصول فروش خوبی داشته و شما بگویید "مردم معمولاً این محصول را استفاده می‌کنند" نه تنها از شما خرید نمی‌کنند بلکه احساس می‌کنند شما هنوز اطلاعات دقیق از فروش و محصولتان ندارید.

۳- نمی‌خواهم:

اگر هر روز در حال پیش بینی آینده و اقداماتی که دوست ندارید و نمی‌خواهید انجام دهید دیگر خصوصیات است که افراد با اعتماد به نفس پایین دارند. شما از شرایط آینده اطلاعی ندارید و هنگامی که امروز به صورت قطعی در مورد آینده حرفی می‌زنید نشان از کمبود اعتماد به نفس و نداشتن اطلاعات کافی است.

۴- مظنون:

در مورد هر چیزی که صحبت می‌کنید هیچوقت نگویید "مظنون اصلی ... " و یا "به ... شک دارم." شما نه کارآگاه هستید و نه علم غیب دارید و هر حدسی هم بزنید از روی احتمال است. پس سعی کنید اعتماد به نفستان را بالا نگاه دارید و هرزمانی که واقعاً اطمینان داشتید به صحبتتان و دلیل و مدرک را نیز داشتید از آن استفاده کنید.

۵- غیر ممکن:

اگر کارآفرین هستید یا می‌خواهید باشید، در جمعی که کارآفرینان دیگری هستند شما این کلمه را به کار به بریند دیگر هیچکس اعتباری به صحبت‌هایتان نخواهد داد! کارآفرین‌ها به شدت بر روی این کلمه حساس هستند و آنرا از لغت نامه خود حذف کرده‌اند زیرا می‌دانند غیر ممکن همان کاری است که هنوز کسی انجامش نداده.

۶- نگران :

همه مان در زندگی مواردی داریم که نگران باشیم. حتی با اعتماد به نفس ترین افراد نیز نگران می‌شوند. اما هیچوقت در صحبت‌هایتان به نگرانی‌تان اشاره نکنید. زیرا نشان از کمبود اطمینان از توانایی‌هایتان است.

۷- گیج:

اگر وضعیت فعلی شما را گیج کرده، اگر زمام امور را از دست دادید... صحبت کردن در مورد اینکه چقدر شما گیج و سردرگم هستید احتمال سردرگمی بیشتر را نیز افزایش می‌دهد. زمانی که به دیگران می‌گویید گیج شدید و یا سردرگم هستید (اندر خم زندگی...) به دیگران این حس را القا می‌کنید که از موضوع اطمینان ندارید و یا مبحثی را

درک نمی‌کنید.

۸- نیاز:

همه مان نیازهایی در زندگی داریم. اما اگر زیاد از این کلمه استفاده کنید "به خریدتون نیاز دارم" "به همکاری با شما نیاز دارم" "به پول نیاز دارم" و ... شما را یک فرد نیازمند جلوه می‌دهد که همیشه در حال رفع نیاز خود از دیگران هستید، افراد که اعتماد به نفس پایینی دارند نیازهایشان را در حد ممکن خودشان برطرف می‌کنند. پس این کلمه را دیگر استفاده نکنید

۹- مشکل:

زمانی که این کلمه را بکار می‌برید حتی اگر یک مشکل کوچک دارید حسی را در دیگران ایجاد می‌کنید که شما در دسر ساز هستید و ممکن است برای دیگران نیز مشکل به وجود آورید. بجای استفاده از این کلمه در جملات "من تو پول درآوردن مشکل دارم ..." "من تو یادگرفتن مشکل دارم ..." از کلمات بهتر و مثبت تر استفاده کنید مانند "چالش" و یا "مسئله"

۱۰- احتمالاً:

استفاده از این کلمه به طور واضحی گویای این امر است که شما از شرایط و وضعیتی که در حال صحبت راجع به آن هستید اطمینان و آگاهی ندارید. حتی اگر احتمالاً ۱۰۰٪ بر اساس علم و ریاضی و فرمول باشد مردم احساس می‌کنند زمانی که این کلمه را بکار می‌برید حتماً از موضوعاتی اطلاع ندارید زیرا مطمئن نیستید.

این کلمات را اگر کمتر بکار ببرید بهتر است.

مردم دوست دارند هرچه سریع تر دیگران را قضاوت کنند تا بعداً در موردشان زیاد فکر نکنند. پس اگر به قضاوت مردم (برای کارتان) احتیاج دارید از کلمات هوشمندانه ای استفاده کنید.

منبع: روان

مقاله [اثر مرکب](#) را هم از دست ندهید.

اعتماد بنفس
etmarket.ir

اعتماد به نفس

سامانه عمده فروشی ایران