

چگونه با یک میلیون تومان سرمایه اولیه
صاحب سرمایه ای ۱۲۰ میلیاردی
شویم؟



گردآورنده: تیم digiAtoZ
www.digiAtoZ.com

از شما دوست عزیز سپاسگزاریم!

سپاسگزاریم که نسخه‌ی اصلی این کتاب الکترونیکی را از سایت دیجی ای توزد خریداری کرده‌اید. خریدهای شما کمک می‌کند تا بتوانیم کتاب‌ها، مقالات و محصولات جامع و ارزشمندی را که شما دوست دارید، به دستتان برسانیم.

شناسنامه اثر

نام اثر:

چگونه با یک میلیون تومان سرمایه اولیه صاحب سرمایه‌ای ۱۲۰ میلیارد تومانی شویم؟

فرمت: کتاب الکترونیکی (pdf)

تعداد صفحات: ۹۶

تهیه و تولید: گروه digiAtoZ

نویسنده و ویراستار: احسان رئیسی تبار

محل انتشار: www.digiAtoZ.com

پست الکترونیک: Hi@digiAtoZ.com

کلیه حقوق مادی و معنوی این کتاب متعلق به سایت دیجی ای توزد (digiAtoZ.com) می‌باشد.

۵.....	آغاز سفری لذت بخش.....
۶.....	انواع روش های سرمایه گذاری.....
۶.....	بخش اول.....
۷.....	1. بانک - سپرده مدت دار بانکی.....
۹.....	2. زمین.....
۱۰.....	3. خودرو.....
۱۱.....	4. مسکن.....
۱۳.....	5. طلا و جواهرات.....
۱۴.....	6. سکه و شمش.....
۱۵.....	7. دلار و یورو.....
۱۶.....	آماري جالب از سال ۱۳۸۳.....
۱۷.....	8. ارزشهای دیجیتال.....
۲۱.....	9. بورس.....
۲۳.....	10. صندوق سرمایه گذاری مشترک.....
۲۵.....	11. بازار فارکس.....
۲۷.....	12. صادرات و واردات.....
۲۹.....	13. استارتاپ ها.....
۳۴.....	نتیجه گیری.....
۳۶.....	بخش دوم.....
۳۷.....	1. سرمایه گذاری روی خودتان.....
۴۰.....	2. کسب و کار خودتان.....

- ۴۶.....انواع کسب و کار (موج).....
- ۴۷.....موج اول: عصر کشاورزی.....
- ۵۰.....موج دوم: عصر صنعت.....
- ۵۴.....موج سوم: عصر الکترونیک.....
- ۵۹.....موج چهارم: عصر مجازی.....
- ۶۴.....آماري جالب از دنياي اينترنت.....
- ۶۵.....شغل های پررونق سال ۲۰۱۷.....
- ۷۱.....درآمد غير فعال چيست؟.....
- ۷۳.....چگونه يك ميليارد تومان به دست آوريم!.....
- ۷۴.....قدرت سود مرکب.....
- ۷۷.....فرمول و جداول استثنائي سود مرکب: راز ۱۲۰ ميلياردی.....
- ۸۵.....عادات کوچک، نتايج بزرگ.....
- ۸۸.....ايدها، نشانه‌ها، موقعيت‌ها، شرايط و افراد.....
- ۹۰.....نتيجه‌گيري.....
- ۹۲.....تمرين: چک جادوئی.....
- ۹۴.....سخن پایانی.....
- ۹۵.....سؤال آخر.....
- ۹۵.....نظرسنجي و پيشنهادهای شما.....
- ۹۶.....کانال‌های ارتباطی با ما.....

آغاز سفری لذت بخش

در این کتاب الکترونیکی با پشت صحنه راز میلیاردرهای جهان و دلیل موفقیت آن‌ها، را به وضوح درک خواهید کرد.

در جهان افراد متعددی علاقه مند به میلیاردر شدن هستند، اما برای این منظور برنامه ریزی و چشم اندازی ندارند؛

گروه تحقیقاتی و آموزشی دیجی ای توزد بر آن شد، تا بر اساس اصولی که از لحاظ ذهنی، منطقی و شرایط تصمیم گیری را ساده تر می کند، گامی مهم در این راستا بردارد و بتواند

در این کتاب الکترونیکی ابتدا شما را با انواع روش های سرمایه گذاری آشنا کرده، تا بتوانید تصمیمات بهتری اتخاذ کنید، و با تمرکز بر آن تصمیم شما هم مثل هزاران انسان دیگر یک میلیاردر شوید.

سپس به شما آموزش می دهیم که این کار از نظر عقلی ممکن و با استفاده از علم ریاضیات ثابت می کنیم شدنی است؛ با اینکه موفقیت فرمول خاصی ندارد، ریزودرشت، بزرگ و کوچک نمی شناسد اما می شود آن را برنامه ریزی کرد و بر اساس علم و منطق پیش رفت (البته شما نیاز به تخیل و رؤیاپردازی هم دارید).

و در آخر شما را دعوت به تمرینی عملی می کنیم تا بدانید واقعاً از زندگی چه می خواهید؟! و خواستار چه هستید!؟

امیدوارم هرچقدر ما از نوشتن این کتاب الکترونیکی ذوق زده شدیم و لذت بردیم، شما هم همان قدر از خواندن این کتاب لذت ببرید. پس با ما همراه شوید تا این سفر هیجان انگیز را هر چه زودتر آغاز کنیم.

انواع روش‌های سرمایه‌گذاری

بخش اول

بدون مقدمه به سراغ انواع روش‌های سرمایه‌گذاری و به شما همراهان گرامی یک چشم‌انداز فوق‌العاده زیبا می‌دهیم.

از مرسوم‌ترین مکان‌هایی که به ذهن‌خاطر می‌کند تا پول خود را پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری کنید بانک است.

در ادامه با ویژگی‌های بانک جهت سرمایه‌گذاری بیشتر آشنا می‌شویم:

۱. بانک - سپرده مدت‌دار بانکی



پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در بانک همان‌قدر که راحت است با ویژگی‌هایی روبه‌رو است که به صورت مختصر به آن می‌پردازیم:

- سود ثابت از پیش تعیین شده که به جهش‌های تورمی و ارزی واکنشی نشان نمی‌دهد
- نسبت به تورم خیلی آسیب‌پذیرتر است (تورم بالا ارزش پول را پایین می‌آورد)

- نقد کردن پیش از موعد جریمه دارد
- ریسک عدم دریافت اصل و سود خیلی کم است
- به تخصص خاصی نیاز ندارد

❖ با توجه به انتظار تورم بالا، سپرده بلندمدت بانکی سرمایه‌گذاری مناسبی نیست
(فرصت‌های بعدی را دنبال کنید)

حتماً شنیده‌اید که با گذاشتن پولتان در بانک و سرمایه‌گذاری بلندمدت آن به مدت ۵ سال؛ سرمایه‌ی شما ۲۰۳۳ برابر می‌شود (یعنی با یک میلیون تومان سرمایه‌گذاری در بانک بعد از ۵ سال، ۲۰۳۳۰۰۰۰ تومان می‌توانید برداشت کنید). اما ما به شما روشی را آموزش می‌دهیم که با مدیریت پول توسط خودتان آن را بعد از ۵ سال به بیش از ۱۸ میلیون تومان، آن هم سود ماهانه ۵ درصد نه ۱۸ درصد برسانید!

دومین مورد که حتماً اسم آن را شنیده‌اید و تقریباً هر فردی به داشتن آن علاقه‌مند است، زمین است، که در ادامه به آن می‌پردازیم:



سرمایه‌گذاری روی خرید زمین ویژگی‌های خاص خود را دارد، که به‌اختصار به موارد زیر ختم می‌شود:

- استهلاک ندارد
- با تورم رشد می‌کند
- ارزش آن تا حدودی تابع سیاست‌های شهری است (جواز، تراکم، خیابان‌کشی‌های آینده و ...)
- ارزش آن متأثر از رونق در بخش ساختمان‌سازی است
- درآمدزایی از محل اجاره اندک است
- پیدا کردن مشتری تقریباً زمان‌بر است
- هنگام خرید و فروش، هزینه بنگاهی دارد
- به تخصص منطقه‌ای و جغرافیایی نیاز دارد
- ماندگار است و جامعه به آن نیاز دارد

سومین مورد که به‌دوراز جذابیت نیست خودرو است:



خودرو از آن دسته از سرمایه‌گذاری‌های هیجان‌انگیز است که هر فرد علاقه خاصی به داشتن آن دارد، که از ویژگی‌های قابل اشاره به آن، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- خیلی استهلاک دارد
- با نرخ دلار رشد می‌کند
- ارزش آن متأثر از سیاست‌های تعرفه‌ای دولتی است
- عملاً قابل اجاره دادن نیست (اگر هم برای مسافرکشی استفاده شود، بخشی از درآمد حاصله سهم وقت راننده است. برخی مدل خودروها برای مسافرکشی مناسب نیستند. علاوه بر آن، مسافرکشی، استهلاک خودرو را بیش از پیش افزایش می‌دهد)
- پیدا کردن مشتری زمان‌بر است، بسته به مدل ماشین، می‌تواند خیلی زمان‌بر باشد، یا زمان‌بری کمی داشته باشد
- علاقه‌مندی افراد جامعه به انواع مدل‌های خودروهای باید بررسی شود
- به تخصص فنی و مکانیکی نیاز است



از آن گزینه‌هایی است که به سبب دارایی شما پول افزوده می‌کند، که در شهرهای مختلف درآمدزایی مختص به خود را دارد. مسکن؛

- استهلاک دارد
- با تورم رشد می‌کند
- هزینه انتقال سند و هزینه مالیاتی دارد
- با اجاره دادن، درآمدزایی دارد (می‌شود ساکن شد و پول اجاره نداد)
- پیدا کردن مشتری خوب تقریباً کم است
- هنگام خرید و فروش، هزینه بنگاهی دارد
- از نظر موقعیت جغرافیایی و شرایط آن مکان به تحقیق و پژوهش نیاز دارید

❖ با در نظر گرفتن موارد بالا، به‌طور کلی مسکن به‌شرط اجاره دادن بهتر از زمین و خودروست.

و اگر کسی به جهت نیاز روزانه قصد خریدن خودرو داشته باشد، یا به نیت ساختن، قصد خریدن زمین داشته باشد، خریدشان می‌تواند سرمایه‌گذاری مناسبی باشد.

زمین کشاورزی یا باغ، اگر محصول دهد، بسیار باارزش خواهد شد، چراکه جهش ارزی، قیمت محصولات کشاورزی را خیلی افزایش خواهد داد.



از آن گزینه‌های است که خانم‌ها علاقه خاصی به آن دارند و تقریباً طرفدارهای خاص خود را دارد که با موارد زیر، جهت سرمایه‌گذاری روبه‌رو هستیم:

- به نرخ دلار واکنش نشان می‌دهد
- به قیمت جهانی طلا واکنش نشان می‌دهد
- استهلاک ندارد
- ریسک تقلب فروشنده در عیار و وزن وجود دارد
- خیلی سریع قابل نقد کردن است
- هنگام خرید و فروش، هزینه بنگاهی یا کارگزاری چندانی ندارد
- به تخصص خاصی نیاز است



سکه و شمش:

- به نرخ دلار واکنش نشان می‌دهد
- به قیمت جهانی طلا واکنش نشان می‌دهد
- استهلاک ندارد
- ریسک تقلب در عیار و وزن کمتر از طلا و جواهرات است
- خیلی سریع قابل نقد کردن است
- هنگام خرید و فروش، هزینه بنگاهی یا کارگزاری ندارد
- با اینکه درصد تقلب پایین است اما باید از جاهای مورد اعتماد خرید کرد



از آن دسته از پول های است که طرفداران زیادی در دنیا دارد و تقریباً در همه کشورها ردوبدل می شود، از ویژگی های حائز اهمیت آن می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- استهلاك ندارد
- ريسك تقلب در آن كم است
- خيلي سريع قابل نقد كردن است
- بهتر است از جاهای مورد اعتماد خرید کرد
- متأثر از تورم است
- متأثر از کیفیت سیاست گذاری اقتصادی دولت، سیاست بودجه ای، سیاست پولی، بانکی، و ارزی است
- متأثر از سیاست خارجی است (تحریم)
- هنگام خرید و فروش، هزینه کارگزاری اندکی دارد

- برای خرید و فروش در بازارهای فارکس (در ادامه به آن می‌پردازیم) باید بتوانند تحلیل‌گر حرفه‌ای باشد یا می‌توان با دادن بخشی از سود به افراد متخصص از دانش آن‌ها استفاده کرد

آمار جالب از سال ۱۳۸۳:

جمجم	
شنبه ۱۴ شهریور ۱۳۸۳ / سال پنجم / شماره ۱۲۳۶	
سکه، طلا، ارز	
گروه اقتصاد: متوسط بهای فروش سکه، طلا و ارزهای عمده روز پنجشنبه در بازار تهران به شرح زیر بود:	
سکه بهار آزادی (طرح قدیم)	۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال
سکه بهار آزادی (طرح جدید)	۸۸۰,۰۰۰ ریال
نیم سکه بهار آزادی	۴۴۸,۰۰۰ ریال
ربع سکه بهار آزادی	۲۹۰,۰۰۰ ریال
یک مثقال طلای آب شده	۳۷۹,۳۰۰ ریال
یک گرم طلای ۱۸ عیار (بدون اجرت ساخت)	۸۷,۸۴۰ ریال
هر دلار آمریکا (بازار غیر رسمی)	۸,۸۰۰ ریال
هر یورو (بازار غیر رسمی)	۱۰,۶۹۰ ریال

با نگاه به گذشته مشخص می‌شود از سال ۱۳۸۳ تا به امروز سکه، طلا، دلار و یورو چه مقدار رشد کرده‌اند و آیا سرمایه‌گذاری در این موارد خوب است؟!

از مواردی که سروصدای بسیاری در جهان به راه انداخته است و خواهان حذف پول کاغذی است؛ ارزهای دیجیتال هستند:

۸. ارزهای دیجیتال



ارز دیجیتال؛ ارزهایی هستند که به صورت الکترونیکی ذخیره و منتقل می‌شوند و مبنای آن‌ها صفر و یک است این مفهوم در مقابل واسطه‌های فیزیکی مانند اوراق بانکی یا سکه مطرح می‌شود. ارز دیجیتال ویژگی‌های مشابه با ارزهای فیزیکی دارد، اما معمولاً تراکنش‌های انتقال سرمایه ارزهای دیجیتالی به صورت آنی و بدون مرز بین افراد قابل انجام است.

ارزهای مجازی و رمز ارزها: هر دو از نمونه ارزهای دیجیتال هستند اما هر ارز دیجیتالی، ارز مجازی یا رمز ارز نیست. پول‌های دیجیتال مانند پول‌های فیزیکی، برای خرید کالا و خدمات مورد استفاده قرار می‌گیرند اما می‌توانند به استفاده در مجامع خاص نیز محدود

شوند. مثلاً می توان یک پول مجازی مخصوص یک بازی یا شبکه اجتماعی داشت. پول های دیجیتال مانند بیت کوین و اتریوم به عنوان "پول های غیر متمرکز دیجیتال" به این معنی که مرکزی برای تولید این پول وجود ندارد.

بیت کوین اولین پول دیجیتال، یک سیستم پرداخت جدید و یک نوع پول کاملاً دیجیتال را به وجود آورده است. این اولین شبکه پرداخت جدید نقطه به نقطه غیر متمرکز است که توسط کاربران بدون هیچ گونه واسطه ای، نیرومند شده است.

ارز دیجیتال به عنوان یک واحد پولی یا واسطه تبادل جدا از واسطه های فیزیکی مانند اوراق بانکی یا سکه بر پایه ی اینترنت تعریف می شود که ویژگی های مشابه با پول فیزیکی را داراست، اما تراکنش های انتقال سرمایه را به صورت آنی و بدون مرز بین افراد انجام می دهد. از جمله ارزهای مجازی که می توان روی آن ها سرمایه گذاری کرد،

می توان به بیت کوین، اتریوم، ریپل، بیت کوین کش اشاره کرد، البته ارزهای مجازی بیشتری وجود دارد اما مطرح ترین آن ها در زمان فعلی این چهار مورد هستند.

روش های سرمایه گذاری روی ارزهای مجازی

۱. استخراج کردن (ماین کردن) به وسیله برخی سایت ها و اپلیکیشن ها:

- استهلاک دارد
- ریسک تقلب در آن خیلی بالا است
- این کار با استفاده از مجموعه گیری انجام می شود و نکته حائز اهمیت این است که؛ شما با صرفه زمان و استفاده از وسایل الکترونیکی خود، در واقع صاحبان سایت و اپلیکیشن را به هدفشان می رسانید و در آخر مبلغ بسیار ناچیزی عایدتان می شود
- خیلی سریع قابل نقد کردن است
- قیمت برق و اینترنت حائز اهمیت است

البته نکته مهم تر اینکه، اکثر این سایت ها و اپلیکیشن معتبر نیستند (جهت اطلاع از معتبر بودن این گونه سایت ها به آدرس www.blockchain.com/pools مراجعه کنید و در صورت وجود داشتن آن سایت در آدرس فوق می توان به آن اعتماد کرد)

۲. خرید دستگاه های ماینینگ و مستقر کردن آن ها زیر نظر همان سایت

- این کار متلزم صرف هزینه اولیه دلاری هست که می توانید زیر نظر همان سایت باشید؛ و فقط کافی است شما روزانه بیت کوین های ماین شده را به حساب بلاک چین خود منتقل کنید و نصب، نگهداری و ماین کردن آن توسط خود آن شرکت انجام می شود
- این روش بهتر از روش یک است به شرط آن که زیر نظر سایتی معتبر باشید
- نیازمند داشتن دانش در این فیلد کاری است
- البته سایر دستگاه های وجود دارد که می توانید از آن در خانه استفاده کنید اما علاوه بر هزینه خرید؛ قیمت برق آن کشور، تهویه دستگاه ها، پروگرامینگ، سروصدای دستگاه ها را نیز باید در نظر بگیرید

۲. خرید و فروش

- بی سروصداترین روش سرمایه گذاری
- زیر نظر سایت و مؤسسات معتبری باید باشید
- هنگام خرید و فروش، هزینه کارگزاری اندکی دارد
- نیازمند دانش تخصصی هستید

❖ دلار و طلا نسبت به مسکن رشد بیشتری در سال‌های گذشته داشته‌اند

طلا خیلی متأثر از قیمت دلار است

سکه الآن حدوداً ۱۴٪ گران‌تر از طلاست و ریسک تقلب در سکه کمتر است

در بلندمدت، سود طلا بیشتر از سکه خواهد بود، اما اگر طلافروش معتمد نمی‌شناسید و خودتان هم از عیار طلا سررشته ندارید، به خاطر ۱۴٪ سود بیشتر، در معرض تقلب قرار نگیرید.

اما ارزهای دیجیتال به دلیل ارزشمندی بیشتر نسبت به دلار و طلا گزینه بهتری محسوب می‌شوند و باید خاطرنشان کنیم که ارزهای دیجیتال آینده بهتری نسبت به ارزهای فیزیکی دارند



بورس به بازاری گفته می‌شود که قیمت‌گذاری و خرید و فروش کالا و اوراق بهادار در آن انجام می‌شود.

بورس به دو نوع:

بورس کالا و بورس اوراق بهادار طبقه‌بندی می‌شود. در بورس کالا، کالا و در بورس اوراق بهادار، سهام و اوراق قرضه مورد معامله قرار می‌گیرد.

ویژگی‌های تحت تأثیر بر روی بورس:

- متأثر از شرایط اقتصادی کشوری است
- متأثر از شرایط اقتصادی صنعت خاصی است که شرکت در آن فعالیت می‌کند
- متأثر از کیفیت مدیریت شرکت است

- متأثر از تورم است
- متأثر از کیفیت سیاست گذاری اقتصادی دولت، سیاست بودجه‌ای، سیاست پولی، بانکی، و ارزی است
- متأثر از سیاست خارجی است (تحریم)
- خیلی سریع قابل نقد کردن است
- هزینه کارگزاری و مالیات حین معامله به نسبت کم است
- سرمایه در کنترل فیزیکی مالک نیست، بلکه مالک فقط یک برگه قرارداد در دست دارد
- به دانش تخصصی خاصی نیاز است



صندوق های سرمایه گذاری مشترک : گونه ای نهاد مالی است که وجوه دریافتی از سرمایه گذاران را در یک مجموعه اوراق بهادار سرمایه گذاری می کنند و هر سرمایه گذار به نسبت سهم خود در مجموعه، از سود یا ضررهای حاصل از این سرمایه گذاری سهم می برد.

صندوق سرمایه گذاری مشترک وجوه را از دست عامه مردم جمع آوری می کند و سبد اوراق بهادار تشکیل داده و از طریق همین نیروهای متخصص خود به مدیریت اوراق بهادار موجود در سبد سرمایه گذاری می پردازد. عمده عملکرد صندوق های سرمایه گذاری بستگی به عملکرد اوراق بهادار و سایر دارایی هایی دارد که صندوق ها در آن ها سرمایه گذاری کرده است.

صندوق های سرمایه گذاری مشترک ابزاری برای سرمایه گذاران ریسک گریز و بدون تخصص است و این صندوق ها معمولاً مدیرانی کار آزموده دارند که تنوع بخشی صحیح سبد اوراق بهادار را برای سرمایه گذاران خود انجام می دهند. با توجه به امکان و اجبار باز خرید سهام توسط صندوق، سهامداران در هر لحظه قادرند سهام خود را به فروش برسانند.

هر صندوق سرمایه گذاری مشترک می بایستی امید نامه (چشم انداز) صندوق شامل اهداف و اشکال سرمایه گذاری، هزینه ها، نحوه فروش و باز خرید سهام صندوق و سایر موارد را به سرمایه گذاران بالقوه و عموم ارائه نماید.

دو عامل بزرگ، موفقیت سرمایه‌گذاری در بازارهای مختلف را به ۱۰۰٪ نزدیک می‌کند.

۱. سرمایه کلان

۲. دانش و تخصص

همین دو عامل فلسفه به وجود آمدن مؤسسات مالی و اعتباری به نام میوچال فاند در سراسر دنیا شدند. این مؤسسات عملکردی شبیه به بانک‌ها دارند. سرمایه‌های خرد را از سراسر دنیا جمع‌آوری می‌کنند و در رشته‌های تخصصی خود سرمایه‌گذاری می‌کنند، که این سرمایه‌گذاری معمولاً منجر به سود می‌شود، که بخشی از این سود به شرکت و بخش دیگری به سرمایه‌گذار تعلق می‌گیرد.

در ایران صندوق‌های سرمایه‌گذاری از سال ۱۳۸۷ تأسیس شده‌اند. سازمان صادرکننده مجوز تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، سازمان بورس است. سه رکن اصلی هر صندوق سرمایه‌گذاری در ایران عبارت است از: مدیر صندوق، متولی و ضامن.

با توجه به اعتبار بالای این شرکت‌ها و همچنین نظارت دقیق سازمان بورس بر این شرکت‌ها، ریسک نزول پول سرمایه‌گذاران در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تقریباً به صفر رسیده است.

- تأثیرپذیری این نوع سرمایه‌گذاری از کیفیت مدیریت شرکت، یا وضعیت یک صنعت، کمتر از روش قبلی (بورس) است، علت این تفاوت، تنوع سهام درون سبد صندوق است
- نسبت به بورس درصد ریسک کمتری دارد
- از دانش و تخصص افراد دیگر استفاده می‌کنید، که بخشی از سود متعلق به آنهاست



سرمایه‌گذاری در بازاری معتبر و بین‌المللی برای مبادلات طلا و نقره، نفت و گاز، ارزهای معتبر جهانی همچون دلار، یورو، و ارزهای دیجیتال همچون بیت کوین و اتریوم

ساده‌ترین تعریف برای دادوستد، تبدیل یک ارز به ارز دیگر است. که حجمی از این تبادلات به منظور خرید و فروش کالا یا خدمات شرکت‌ها یا دولت‌ها، هزینه‌های سفر و خرید جهانگردان یا سرمایه‌گذاری اشخاص یا بنگاه‌ها در کشور مورداستفاده ارز است. البته بیشترین حجم تبادلات ارزی باهدف کسب سود از تفاضل قیمت خرید و فروش انجام می‌گیرد.

در بازار تبادل ارز جهان تمامی بانک‌ها (اعم از تجاری، مرکزی و سرمایه‌گذاری)، مؤسسات مالی بزرگ، شرکت‌های چندملیتی، تاجران، شرکت‌های بیمه، شرکت‌های صادرات و واردات، صندوق‌های بازنشستگی، سفته‌بازها و اشخاص حقیقی در آن ارزهای مختلفی همچون دلار آمریکا، یورو، پوند، ین و ... را دادوستد می‌کنند.

- نسبت به بورس، صندوق سرمایه‌گذاری مشترک جذابیت بیشتری دارد
- کسی که می‌خواهد در این بازار سود کند باید یک تحلیل‌گر حرفه‌ای باشد و بتواند نمودار ارزشها را به صورت تکنیکالی و هم به صورت فاندامنتالی (بنیادی) تجزیه و تحلیل کند.
- می‌توانید با همکاری با افراد متخصص و دادن بخشی از سود خودتان به آنها سیگنال‌های سودآور را که موجب سودآوری شما می‌شود دریافت کنید (سیگنال‌ها؛ اطلاعات و موقعیت خرید یا فروش هستند که به شما اعلام می‌کنند مثلاً در فلان قیمت طلا بخرید و وقتی قیمتش به فلان قیمت رسید معامله را ببندید؛ به این اطلاعات قیمتی سیگنال می‌گویند)

❖ صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به دلیل پشتوانه نیروهای متخصص بهتر از بورس می‌باشند که احتمال ریسک کردن را کم می‌کنند و در عوض سود خودشان را برمی‌دارند

بازار فارکس ارزشمندتر از صندوق سرمایه‌گذاری مشترک است، و دانش و تخصص خاصی موردنیاز است



صادرات به معنی انتقال دادن و جابه‌جایی کالا و خدمات خاص از یک کشور به کشور دیگر است که اغلب، از طریق مسیرهای رسمی و گمرکی انجام می‌شود. در این حالت، فروشنده کالا به‌عنوان صادرکننده و خریدار با عنوان واردکننده شناخته می‌شود. نکته قابل‌ذکر این است که در فرایند صادرات، کالا یا خدمات به خارج از مرزهای کشور مبدأ و تولیدکننده هدایت می‌شود. از جمله مزیت‌های صادرات این است که موقعیت رقابتی شرکت‌ها را حفظ کرده، هزینه‌های تولید را کاهش می‌دهد، موجب رشد اقتصادی شده و در صورت رکود، بازار محصول را حفظ می‌کند.

واردات به معنای وارد کردن کالاهایی به یک کشور است. واردات از این جهت اهمیت دارد که گاهی امکان تولید یک کالای خاص وجود نداشته یا تولید آن مقرون‌به‌صرفه نیست اما با وارد کردن آن کالای خاص، نیاز کشور تأمین می‌شود. از جمله مواردی که لزوم و ضرورت

واردات را تعیین می کند، شرایط جوی و آب و هواست. به طور معمول، به ازای کالاهایی که به کشور وارد می شوند، یک سری از کالاهای تولید داخل را نیز صادر می کنند.

این نوع سرمایه گذاری یا تجارت وابسته به داشتن کالا یا خدماتی است که علاوه بر دانش نیازمند روابط با سایر کشورها نیز هستید.

هر کشور قوانین گمرکی، ارزی، بانکی، مالیاتی و حقوق مالکیت مختص به خود را داراست.

- این بازار نیاز به کالا و خدماتی از تولیدکنندگان در بخش های اقتصاد، کشاورزی، صنعت را دارد
- کسب درآمد دلاری و سایر ارزهای بین المللی را در پی دارد
- نیازمند به داشتن کارت بازرگانی است
- متأثر از تحریم است
- کسب مجوز برای خروج یا ورود کالا و خدمات نیاز است
- نیازمند به دانش جغرافیایی، اقتصاد، تورم و تحریم، سهم صادرات و واردات است
- ثبت یا خرید شرکت در آن کشور بسته به نوع فعالیت شما نیاز می شود
- می توانید از یک واسط بین المللی استفاده کنید که باید مورد اعتماد و مقدار سود و زیان طرف مشخص و واضح باشد

❖ در صادرات و واردات شما می توانید محصولاتی را در ایران خریده و در

خارج به دلیل ارزش پولی آن کشور (دلار) فروخته و سود زیادی ببرید، یا

محصولاتی را از خارج تهیه کرده و در بازار ایران بفروشید

این کار شاید در ابتدا به دلیل ارتباطات خارج از کشور یا مسائل مالیاتی، گمرکی سخت به

نظر بیاید اما با تلاش مستمر می توانید یک تاجر شوید و از این راه سودهای بیشتری ببرید،

البته تحریمها، علم خرید و فروش را نباید فراموش کنید



به‌طور کلی، استارت‌آپ به پروژه‌هایی گفته می‌شود که در جریان آن، یک ایده خام، به کمک تلاش و کوشش یک گروه به تولید یک محصول یا خدمت می‌انجامد و زمینه برای فروش آن محصول یا خدمت فراهم می‌شود.

یکی از مهم‌ترین مراحل و شاید بزرگ‌ترین چالش برای راه‌اندازی استارت‌آپ، پیدا کردن یک سرمایه‌گذار برای پروژه است که بتواند ریسک سرمایه‌گذاری بر روی یک ایده نو را بپذیرد. در حالت کلی؛

۵ نوع سرمایه‌گذار برای ایده‌های استارت‌آپی

برای سرمایه‌گذاری در این حوزه، مشکلات و مسائل متعددی وجود دارد و یک استارت‌آپ باید بتواند سرمایه‌گذار موردنیاز خود را پیدا کند. سرمایه‌گذاران به‌طور کلی در بازار مالی به ۵ گروه تقسیم‌بندی می‌شوند:

۱. بانک‌ها

بانک‌ها به‌عنوان قدیمی‌ترین و کلاسیک‌ترین گروه‌های سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف مطرح هستند و معمولاً نحوه سرمایه‌گذاری آن‌ها به صورتی است که به‌طور مستقیم در سود و زیان پروژه دخالت ندارند. در حال حاضر، بانک‌های متعددی در ایران فعال هستند که سود کارآفرینی آن‌ها متغیر است، اما به‌طور کلی برای استفاده از سرمایه این بانک‌ها، لازم است که مراحل مختلف پروژه به آن‌ها اثبات شود و یا در برخی موارد ممکن است شخص به سپرده‌گذاری نیز نیاز داشته باشد.

۲. سرمایه‌گذاران آنجل

سرمایه‌گذاران آنجل یا سرمایه‌گذاران فرشته به افرادی گفته می‌شود که سرمایه‌گذاری آن‌ها بیش از ۲۰۰،۰۰۰ دلار برای هر پروژه باشد و یا ترجیح می‌دهند که ارزش خالص آن پروژه تا نزدیک یک میلیون دلار باشد. این دسته از افراد در صنایع مختلفی یافت می‌شوند و معمولاً به دنبال پروژه‌های کارآفرینی سود ده هستند؛ چیزی که مشخص است این است که آن‌ها نمی‌توانند صاحب بیش از ۳۰ درصد سهام یک استارت‌آپ باشند. سرمایه‌گذاران آنجل برای سرمایه‌گذاری به صورت شخصی و مستقیم اقدام می‌کنند و معمولاً از تمامی فرایندهای مالی شرکت آگاه بوده و حق امضا دارند. چیزی در این مدل سرمایه‌گذاری حائز اهمیت است این بوده که آن‌ها عجله‌ای در بازگشت سرمایه خود نداشته و معمولاً یک بازه ۳ تا ۸ ساله را برای خود در نظر می‌گیرند.

۳. سرمایه‌گذاران شراکتی

سرمایه‌گذاران شراکتی در سود و زیان کسب و کارهای کوچک شریک می‌شوند. این افراد در همان ابتدای کار یک قرارداد مالی با شخص کارآفرین منعقد می‌کنند و در این قرارداد به آن‌ها متذکر می‌شوند که در ازای حمایت مالی و سرمایه‌گذاری، به‌طور کامل یا به‌صورت درصدی در سود و زیان شرکت دخیل می‌شوند.

۴. سرمایه‌گذاران داوطلبانه

سرمایه‌گذاران داوطلبانه برای پروژه‌های سنگین و پروژه‌هایی که نیاز به هزینه بالا دارند ایده‌آل هستند و معمولاً می‌توانند تا حدود ۱۰ میلیون دلار در یک پروژه سرمایه‌گذاری کنند. این افراد برای کسانی که پروژه‌های آزمایشگاهی را دنبال می‌کنند و به دستگاه‌های پیشرفته در جریان فعالیت خود نیاز دارند، ایده‌آل هستند و به آن‌ها کمک می‌کنند که مراحل مختلف پروژه را با استفاده از سرمایه مالی و اعتبار اجتماعی سرمایه‌گذار انجام دهند. نحوه دخالت این سرمایه‌گذاران در سود و زیان استارت‌آپ به صورت توافقی انجام می‌گیرد و معمولاً ترجیح می‌دهند که درصدی از هزینه پروژه را قبول کنند.

۵. سرمایه‌گذاران شخصی

شاید بهتر بود که این سرمایه‌گذاری را با عنوان سرمایه‌گذاری خانوادگی و یا سرمایه‌گذاری فامیلی نیز معرفی کنیم. فرض بگیرید که شما به دنبال راه‌اندازی استارت‌آپ خود هستید و سعی می‌کنید که یک سرمایه‌گذار مطمئن پیدا کنید. در این صورت به سراغ آشنایان، دوستان و فامیل می‌روید و از طریق یک سرمایه‌گذاری مشارکتی، هزینه انجام پروژه را فراهم می‌کنید. نحوه بازپرداخت این سرمایه‌گذاری ممکن است همراه با سود نقدی باشد یا این افراد در نتیجه نهایی پروژه شریک شوند.

انواع مدل‌های سرمایه‌گذاری

دربندهای قبلی به معرفی انواع سرمایه‌گذار پرداختیم و نشان دادیم که نقش هر کدام از آن‌ها در مفهوم استارت‌آپ به چه صورت است. اما، تعریف ما از سرمایه‌گذارها به هر شکلی که باشد، نکته بسیار مهم این است که این نوع سرمایه‌گذاری آن‌ها به چه صورت است. برای درک این موضوع، انواع سرمایه‌گذاری استارت‌آپ را در ۳ دسته قرار داده‌ایم:

سرمایه گذاری مالکیتی

سرمایه گذاری مالکیتی یک نوع سرمایه گذاری تعریف می شود که در جریان آن، سرمایه گذار در ازای تخصیص اعتبار به پروژه، مالکیت بخشی از آن را بر عهده می گیرد. فرض بگیرید که شما در یک پروژه گاوداری یا کشاورزی سرمایه گذاری می کنید و در ازای پولی که در اختیار این گروه قرار می دهید، صاحب قسمتی از پروژه خواهید شد. همین روش در مورد استارتاپها نیز قابل اجراست و سرمایه گذار می تواند درصد یا همه سهم آن را برای خود بردارد.

سرمایه گذاری اعتبار دهی

این روش از سرمایه گذاری بیشتر شبیه قرض دادن پول به یک پروژه است و در قبال آن تنها سود یا هزینه مربوط به سرمایه گذاری خود را دریافت می کنید. در این روش، سرمایه گذار متعهد می شود که اعتبار لازم برای انجام پروژه را در نظر بگیرد و در نهایت پس از تولید محصول و ارائه آن به بازار، پول اولیه خود را به همراه سود آن دریافت می کند. معمولاً بانکها و نهادهایی مانند پارک علم و فناوری در این زمینه فعال هستند.

سرمایه گذاری شراکتی

در سرمایه گذاری شراکتی، همانند سرمایه گذاری مالکیتی، وظیفه تأمین بودجه پروژه بر عهده سرمایه گذار است و در ازای آن درصدی از سهم استارت آپ را به خود اختصاص می دهد. تفاوت این روش با سرمایه گذاری مالکیتی در این است که در روش شراکتی، تنها تا ۴۵ درصد از سهام به سرمایه گذار اختصاص می یابد و مالک اصلی پروژه، همان کارآفرین و گروه راه اندازی استارتاپ هستند.

شتاب دهنده چیست؟

شتاب دهنده را در واقع می توان به عنوان سوخت و بنزین در مفهوم استارتاپ در نظر گرفت. شتاب دهنده ها، افراد یا شرکت هایی هستند که وظیفه حمایت از یک شرکت نوپا را بر عهده گرفته و آن ها را در فرآیند آموزش، تولید و فروش محصول هدایت می کنند.

شتاب‌دهنده‌ها می‌توانند در هر کدام از ۳ دسته سرمایه‌گذاری فوق‌قرار گیرند، اما معمولاً شتاب‌دهنده‌ها به‌عنوان گروه سرمایه‌گذاری شراکتی شناخته می‌شود که تنها تا ۴۵ درصد از سهام گروه را به خود اختصاص می‌دهند.

شتاب‌دهنده‌های ایرانی و شتاب‌دهنده‌های خارجی متعددی در سطح اینترنت معرفی شده است و هر کدام از آن‌ها سعی می‌کنند که امتیازات ویژه‌ای برای استارت‌آپ‌ها در نظر بگیرند تا آن‌ها را جذب کنند.

• شما بسته به علاقه و تخصص تان می‌توانید بر روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کنید و نکته حائز اهمیت این است که برخی استارت‌آپ‌ها با استفاده از قدرت اینترنت می‌توانند رشد به‌شدت انفجاری داشته باشند، که نمونه‌های آن در ایران و جهان کم نیست

- استارت‌آپ‌ها را خودتان می‌توانید راه‌اندازی و روی آن سرمایه‌گذاری کنید
- می‌توانید از جوانان متخصص و باانگیزه کمک بگیرید و بخشی از سهام خود را به آن‌ها دهید یا افرادی را به استخدام خود درآورید
- سالانه استارت‌آپ‌های فراوانی وجود دارند که به دنبال جذب سرمایه هستند و می‌توانید آن‌ها را در جشنواره‌ها و نمایشگاه‌ها پیدا کنید
- می‌توانید با شتاب‌دهنده‌ها همکاری داشته باشید
- می‌توانید با صندوق سرمایه‌گذاری مشترک که بر روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند همکاری کنید

❖ شیرین‌ترین قسمت سرمایه‌گذاری‌ای که می‌توانید انجام دهید، با این کار رفته‌رفته شما به یک کارآفرین تبدیل شده و تولید ارزش آفرینی می‌کنید. برای درک بهتر این موضوع پیشنهاد می‌کنم تا انتهای کتاب الکترونیکی با ما همراه باشید.

یادآوری: سعی بر این است که به شما یک چشم انداز واضح و روشن دهیم و از مفصل کردن بحث پرهیز کرده‌ایم؛ شما بسته به علاقه، تخصص و ارتباطاتی که در این حوزه‌ها دارید به سراغ موارد فوق بروید و هر کدام از این موارد علم و دانش مختص به خود را دارند.

در ادامه به نتیجه‌گیری می‌پردازیم:

نتیجه‌گیری:

دارایی‌های سرمایه‌ای را در ۶ گروه زیر طبقه‌بندی و تحلیل می‌کنیم:

۱. سپرده مدت‌دار بانکی
۲. زمین، مسکن، و خودرو
۳. طلا و جواهرات، سکه و شمش، دلار، یورو و سایر ارزها، ارزهای دیجیتال
۴. بورس، صندوق سرمایه‌گذاری مشترک و بازار فارکس
۵. صادرات و واردات
۶. استارت‌آپ‌ها

بهترین سرمایه‌گذاری کدام مورد است؟

بهترین سرمایه‌گذاری برای هر فرد متفاوت و تابعی از سن، میزان ثروت، شرایط خانوادگی، برنامه‌های آینده، ریسک‌پذیری، و دیگر تجربیات فردی است.

لذا قصد ما پیشنهاد کردن یک نوع سرمایه‌گذاری خاص نیست، بلکه پیشنهاد کردن ابزاری برای تحلیل موارد مختلف سرمایه‌گذاری است

۱. سرمایه‌گذاری‌ها رو متنوع سازی کنید
۲. بهره‌بردن از سرمایه، سودش را افزایش می‌دهد

۳. داشتن مقداری سرمایه که به راحتی و به سرعت قابل نقد کردن باشد لازم است

پس اولاً هر ۶ گروه سرمایه گذاری رو بررسی کنید.

- به دلیل تورم بالا سپرده مدت دار بانکی گزینه خوبی برای سرمایه گذاری نیست.
 - از بین زمین، خودرو و مسکن؛ مسکن به شرط اجاره دادن بهتر از زمین و خودروست.
 - دلار و طلا نسبت به مسکن سرمایه گذاری بهتری محسوب می شوند.
 - سکه گران تر از طلاست اما در بلندمدت سود طلا بیشتر از سکه خواهد بود.
 - ارزهای دیجیتال ارزشمندتر از ارزهای کاغذی اند و در آینده ای نزدیک رشد بهتری دارند و امکان حذف پول کاغذی وجود دارد.
 - صندوق سرمایه گذاری مشترک بهتر از بورس هستند و بازار فارکس به دلیل ارزشمندی بیشتر گزینه بهتری محسوب می شود اما علم و دانش خاصی مورد نیاز است که می توان با دادن بخشی از سود به متخصصین این حوزه سرمایه گذاری خوبی به راه انداخت.
 - صادرات و واردات به دلایل اقتصادی و کمک به جامعه می تواند خیلی مؤثر باشد اما باید کالا یا خدماتی را انتخاب کنید که علاوه بر مسائل تحریم، بتواند به موقع محصول خود را خرید یا فروش کنید
 - با سرمایه گذاری بر روی استارتاپ ها می توانید بخشی از سود حاصله را روی ارزهای دیجیتال سرمایه گذاری کنید.
 - می توانید یکی از سهامداران آن استارتاپ باشید و با ورود آن به بورس سود قابل توجهی عایدتان شود.
 - همچنین شاید کالا یا خدماتی ارائه دهید که نیاز کل جامعه و جهان باشد یا از مرزهای دیجیتال عبور کند.
- در هر صورت هر نوع سرمایه گذاری ویژگی ها، علم و دانش مختص به خود را داراست.

بخش دوم

۱. سرمایه‌گذاری روی خودتان



باور من این است که از میان تمام چیزهایی که می‌توانند بر آینده شما تأثیر داشته باشند، رشد و بهبود شخصی، مهم‌ترین آن‌هاست. ما می‌توانیم از رشد فروش، رشد سود، رشد سرمایه صحبت کنیم اما شاید هیچ‌کدام از آن‌ها بدون رشد شخصی اتفاق نیفتد.

جیم ران

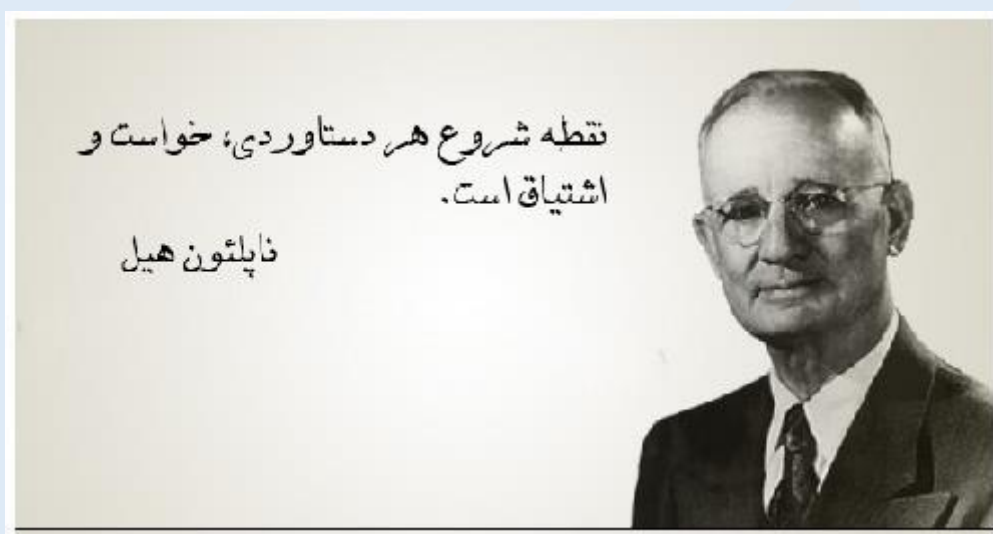
چرا بهترین سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری روی خود است؟

راه‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد و افراد از طریق پس‌انداز و سپس به‌کارگیری پول جهت افزایش درآمد خود تلاش می‌کنند و باید هم این کار را انجام دهند اما چرا سرمایه‌گذاری روی خودمان از این سرمایه‌گذاری‌ها مهم‌تر است؟



چون این ما؛ ذهن ماست که پول را خلق می‌کند و نه چیز دیگری، و عوامل بیرونی تأثیرگذار نیستند پس هر اندازه روی ذهن خودمان کار کنیم درآمدمان نیز چندین برابر آن سرمایه‌گذاری افزایش خواهد یافت.

برای اینکه ما به اهدافمان دست یابیم، باید ابتدا دانش و تخصصی را در حوزه‌ای که علاقه‌مند به آن هستیم به دست آوریم و سپس مهارت رسیدن به آن حرفه را در خودمان تقویت کنیم و در نهایت آن مهارت را به نقطه قوت خود تبدیل کنیم، طوری که جزئی از وجودمان شود و این سبب می‌شود، اتفاقات بیرونی به واسطه این نقاط قوت رخ دهد. پس لازمه اول رسیدن به این مرحله کسب دانش تخصصی در حوزه‌های که به آن علاقه داریم، و قبل از آن اشتیاقی برای رسیدن به خواسته‌های قلبی‌مان!

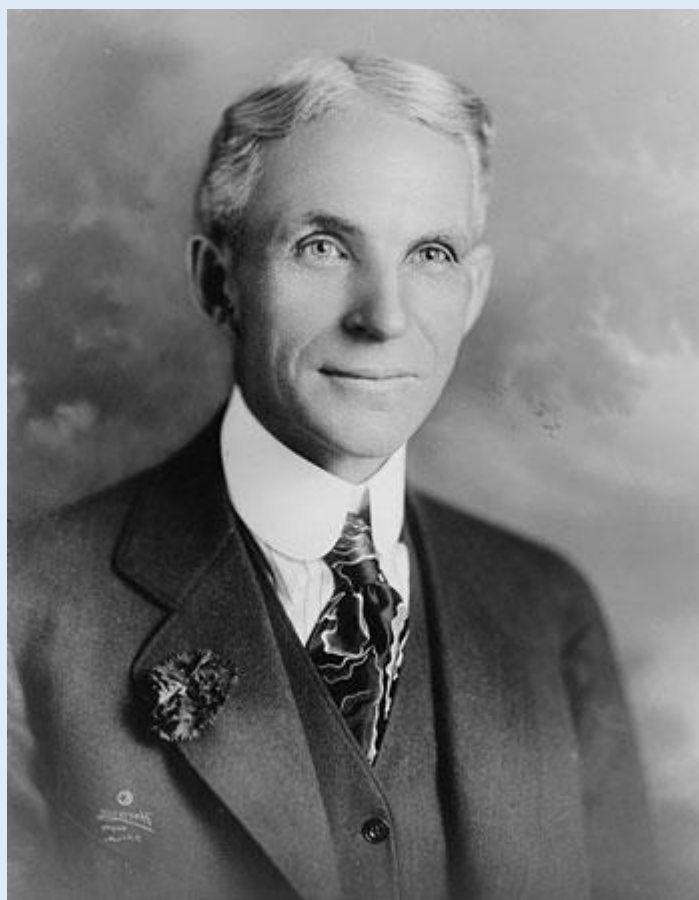




اولین راه سرمایه‌گذاری روی خود، کسب دانش تخصصی است، یعنی ما در هر حوزه‌ای هستیم بجای اینکه تلاش کنیم از تمام حوزه‌ها سر درآوریم تنها روی یک حوزه کار کنیم و آن هم به صورت تخصصی،

یعنی مثلاً یکی در رشته کشاورزی تحصیل کرده است، این فرد باید یک حوزه از کشاورزی را پیدا کند که نیاز بازار هم باشد و جدا از اینکه کتاب‌های دانشگاهی که در این باره مطالعه کرده، به یاد هر آنچه کتاب غیردانشگاهی در این زمینه هست را پیدا کند و از بین آن‌ها، مهم‌ترین کتاب‌ها را مطالعه و از تجارب کاری دیگران در آن حوزه بهره ببرد

و تا می‌تواند دانش تخصصی خود رو در آن زمینه افزایش دهد، طوری که خودش را از دیگران متمایز کند، و همین تمایز سبب می‌شود، در نهایت هم کار او مورد توجه قرار بگیرد و هم در نهایت از لحاظ درآمد، نسبت به سایر افراد جلوتر خواهد بود.



از ویلیام کلی فورد (هنری فورد) میلیاردر معروف آمریکائی و صاحب یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های سازنده‌ی انواع اتوموبیل در آمریکا پرسیدند:

اگر شما فردا صبح از خواب بیدار شوید و ببینید تمام ثروت خود را از دست داده‌اید و دیگر چیزی در بساط ندارید، چه می‌کنید؟

فورد پاسخ داد:

« دوباره یکی از نیازهای اصلی مردم را شناسایی می‌کنم و باکار و کوشش، آن خدمت را باکیفیت و ارزان به مردم ارائه می‌دهم و مطمئن باشید بعد از ۵ سال دوباره فورد امروز خواهم بود.

سرمایه‌گذاری روی خود به‌واسطه کسب مهارت

زمانی که ما موفق شدیم دانش تخصصی را به دست آوریم، حالا زمان آن رسیده که مهارت آن کار را هم به دست آوریم، یعنی وقتی من دانش تخصصی ثروت رو خوب آموختم حالا باید ببینم در دنیای واقعی این دانش چقدر کاربرد دارد و آیا بامهارتی که به دست می‌آورم در نهایت منجر به افزایش درآمد ما می‌شود؟

مثلاً من اطلاعات و دانش خوبی درباره نحوه سخنرانی دارم اما عملاً نمی‌توانم جلوی جمع یا در سمیناری صحبت کنم خب باید چکار کنم؟! من باید آن دانش رو عملاً اجرا کنم، دانسته‌هایم را اجرا کنم و بروم جلوی جمع سخنرانی کنم برای این کار باید مهارتش رو به دست آورم اما چگونه؟

می‌توانیم در سمینارها، دوره‌ها و یا کارگاه‌های آموزشی شرکت کنیم و روند پیشرفتمان رو چند برابر کنیم.

پس یکی از راه‌های میانبر و سریع این است که در حوزه‌ای که می‌خواهیم پیشرفت کنیم در دوره‌ها و سمینارها شرکت کنیم و این بهترین نوع سرمایه‌گذاری روی ماست، چرا؟

چون همین آموزش‌ها در نهایت درآمد شمارا چند برابر خواهد کرد و شما ده‌ها و صدها برابر آن هزینه را دریافت می‌کنید. با ایده‌هایی که به دست می‌آورید، با پیدا کردن دوستان خوب، با قرار گرفتن بین افراد موفق و هم‌فرکانس، این سرمایه‌گذاری روی خود روزی به هزاران برابر سرمایه تبدیل خواهد شد

روش بعدی مشورت با افراد موفق و ثروتمند در همان حوزه خودمان است، که این چند مزیت دارد؛ یکی اینکه هم ما را راهنمایی می‌کنند و از آن‌ها راه‌کار دریافت می‌کنیم و دیگری این که ذهنمان ثروتمند خواهد شد یعنی ما به‌واسطه همین ارتباطات ثروت خوبی را به دست خواهیم آورد.

البته یک روش دیگر را هم پیشنهاد می‌کنم انجام دهید، و آن هم هفته‌ای یک کتاب بخوانید و می‌بیند که در یک سال حدود ۵۰ کتاب خوانده‌اید و به یک متخصص در آن حوزه تبدیل شده‌اید.

سرمایه‌گذاری روی خود با تبدیل مهارت و دانش به نقاط قوتمان

حالا که مهارت لازم را در حوزه کسب‌وکار خود به دست آوردیم، باید این دانش و مهارت را به نقاط قوتمان تبدیل کنیم، طوری که جزئی از وجودمان شود و سبب خلق اتفاقات بیرونی برای ما شود.

چگونه دانش و مهارت‌مان را به نقاط قوتمان تبدیل کنیم؟

ما می‌بایست این قدر از آن دانش استفاده کنیم و آن قدر مهارت آن کار رو به دست آوریم و بارها و بارها آن مهارت رو تمرین کنیم طوری که جزئی از وجودمان شود و به عادت و نقطه قوتمان تبدیل شود، این طوری وقتی آن کار وارد ذهن ناخودآگاه شد و به عادت تبدیل شد در نتیجه همیشه ما می‌توانیم آن کار را تکرار کنیم و خودبه‌خود آن کار توسط ذهن انجام خواهد شد.

وقتی موفق شدیم این تمرین‌ها و مهارت‌ها را جزئی از وجودمان کنیم آن موقع ما به فردی متخصص در حوزه کاری خود تبدیل خواهیم شد و در نهایت اقدامات بزرگی را انجام خواهیم داد.

سرمایه‌گذاری روی خود با الگو گرفتن از افراد موفق

یکی دیگر از روش‌های سرمایه‌گذاری روی خود این است که از افراد موفق الگوبرداری کنیم و البته لازم نیست حتماً این الگوبرداری فرد بسیار ثروتمند باشد حتی از پدر و مادرمان، هم می‌توانیم الگو بگیریم

مثلاً سخرخیزی را از پدر یاد بگیریم و پیگیری‌ها مکرر را از مادر، پس‌انداز را از برادر، ریسک و داشتن کسب‌وکار را از دایی و اگر با افراد موفق دنیا آشنا باشیم از آن‌ها هم به خوبی الگو گرفته و این یکی از میانبرهایی است که سبب افزایش سرمایه‌گذاری روی خودمان خواهد شد و مطمئناً به موفقیت‌های خوبی ختم خواهد شد پس همیشه سعی کنیم از این اهرم‌ها استفاده کنیم تا سریع‌تر به خواسته‌های مالی خود دست یابیم

نتیجه سرمایه‌گذاری روی خود

اگر زندگی‌نامه‌ی ثروتمندان جهان رو مطالعه کرده باشید، خیلی از آن‌ها فقط در یک حوزه وارد شدند و آن قدر دانش و مهارت به دست آوردن که به نقاط قوتشان تبدیل شده و همین امر سبب شده در آن حوزه مرتب به موفقیت‌های بزرگی دست یابند.



آن‌ها خوب می‌دانند که نباید وارد حوزه‌های مختلف شد و **تمرکز**شان فقط و فقط روی همان حوزه کاری خودشان هست و معمولاً هم به نتیجه خواهند رسید. پس این نشان می‌دهد که هر اندازه روی خودمان سرمایه‌گذاری کنیم، نتایج بسیار بهتر و بیشتر از حالتی است که فقط دنبال درآمد بالا هستیم بدون اینکه روی افکار و باورهای خود کار کنیم.

کار کردن برای استیو جابز، به معنای پول درآوردن نبود! برای او فقط هدفش، که تولید یک کالای عالی بود اهمیت داشت. در طی سال‌ها او هر روز ثروتمندتر می‌شد، اما هرگز از تعهدش نسبت به خلق کالاهای شگفت‌انگیز کاسته نشد. چنین **تعهد** و عشقی نسبت به هدفش راز موفقیت و ثروتش بود.

کاری را انجام دهید که حتی اگر پول هم احتیاج نداشتید انجام می‌دادید. مشاوره کنید اما خودتان تصمیم بگیرید. همیشه، همه چیز از شما شروع می‌شود.

اما مسئله اینجاست! چه کسب‌وکاری ما می‌توانیم بنا کنیم!؟

انواع کسب و کار (موج):

آلوین تافلر در کتاب "موج سوم" که در سال ۱۹۸۰ نوشته شده است سیر تحول زندگی بشر و دگرگونی ساختارهای سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی را از موج اول تا موج سوم نگاشته است. او در این کتاب دوره‌های تکوینی تمدن بشری را به ۳ دوره (موج) تقسیم کرده است. تافلر معتقد است که با شروع هر موج، ابعاد مختلف زندگی فردی و اجتماعی انسان‌ها تحت تأثیر موج جدید تغییر می‌کند. هر موج دارای یک سمبل خاص است که زندگی انسان، نوع حکومت، خانواده، محیط کار، شیوه تولید، شیوه انتقال اطلاعات، محیط‌زیست، آموزش و... را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. در اینجا ابتدا به بررسی موج‌های اول، دوم و سوم از نظر تافلر پرداخته و بعد از آن به موج چهارم و عصر مجازی خواهیم پرداخت:

اول: عصر کشاورزی (۸۰۰ سال قبل از میلاد تا قرن ۱۷)

دوم: عصر صنعتی (قرن ۱۷ تا ۲۰)

سوم: عصر الکترونیک (۱۹۵۰ تا ۲۰۱۰)



قبل از موج اول، تحول بسیاری از افراد بشر در گروه‌های کوچک و غالباً مهاجر می‌زیستند که از راه جمع‌آوری آذوقه، ماهیگیری، شکار و گله‌داری ارتزاق می‌کردند. در نقطه‌های از تاریخ ده‌ها هزار سال قبل انقلاب کشاورزی آغاز شد و جای خود را در کره زمین با گسترش روستاها، اسکان جمعیت‌ها و ایجاد زمین‌های زراعتی و شیوه جدید زندگی باز کرد. در این دوره زمین مبنای اقتصاد، زندگی، فرهنگ، ساختار خانواده و سیاست را تشکیل می‌داد. حیات در اطراف دهکده شکل می‌گرفت. تقسیم‌کار بسیار ساده بود و به تدریج تعدادی کاست‌ها و طبقات معین، نظیر اشراف، روحانیون، رزم‌آوران، رعایا و بردگان پدیدار شدند .

در این دوره ساختار قدرت تمام و کمال استبدادی بود و تولد، مقام فرد را در زندگی تعیین می‌کرد. در این موج اقتصاد نامتمرکز بوده و هر ناحیه و محله بیشترین قسمت مایحتاج خود را فراهم می‌کرد. فرهنگ‌های بازرگانی نیز وجود داشت که دریانوردانش دریاها را درمی‌نوردیدند.

جوامع موج اول، انرژی‌شان را از باطری‌های حیات، یعنی نیروی عضلانی حیوان و انسان یا از خورشید، باد و آب می‌گرفتند. آن‌ها درختان جنگل را برای طبخ غذا و ایجاد گرما قطع می‌کردند. آسیاب‌های بادی در مزارع نوا سر می‌دادند. حیوانات گاوآهن را می‌کشیدند. بنابراین همه جوامع موج اول از منابع انرژی که احیا شدنی بود، بهره‌برداری می‌کردند. تخمین زده شده است که اروپا تا زمان انقلاب فرانسه انرژی موردنیاز خود را از حدود ۱۴ میلیون رأس اسب و ۲۴ میلیون رأس گاو تأمین می‌کرد. تمامی انرژی‌های دوران موج اول احیا شدنی بودند. طبیعت قادر است جنگل‌ها و مراتع را ترمیم نماید. رودخانه‌ها پر آب شوند و حیوانات و انسان‌ها هم که بردگان انرژی محسوب می‌شوند، احیا پذیر هستند.

در دوران کشاورزی، زندگی مردم در خانواده‌های بزرگ و چند نسلی سپری می‌شد و اقوام، دائی، عمه، خاله، شوهر، مادر بزرگ و پدر بزرگ اغلب زیر یک سقف به سر می‌بردند و به صورت گروهی و به‌عنوان یک واحد تولیدی اقتصادی، باهم کار می‌کردند. از انواع این خانواده می‌توان، خانواده دست جمعی در هند و خانواده زادروگا در بالکان و خانواده گسترده در اروپای غربی را نام برد. خانواده ایستا بود و گویی ریشه در خاک داشت.

نوع ارتباطات در موج اول رودررو بود؛ اما برای ارسال پیام از مکانی به مکان دیگر به نظام‌هایی احتیاج بود. گفته‌اند ایرانیان قدیم برج‌ها یا پست‌هایی خبری داشتند که مردانی با صدای قوی و رسا بر بالای آن‌ها گماره می‌شدند تا پیام‌ها را از طریق فریاد زدن از برجی به برج دیگر انتقال دهند. رومیان سرویس پیام‌رسانی گسترده‌ای به نام "کورسوس پابلیکوس" در اختیار داشتند. در سال‌های ۱۳۰۵ و اوایل ۱۸۰۰ در اروپا سرویس خدمات پستی سریع‌السير فعال بود و در ۱۶۲۸ بیش از بیست هزار نفر را به استخدام خود درآورده بود. آن‌ها با یونیفورم آبی و نقره‌ای سرتاسر قاره اروپا را می‌پیمودند تا پیام‌های بین شاهزادگان، امرای ارتش، بازرماندگان و رباخواران را مبادله کنند. البته در تمدن موج اول همه این کانال‌های ارتباطی به ثروتمندان و قدرتمندان اختصاص داشت و افراد عادی به آن‌ها دسترسی نداشتند. اطلاعات موردنیاز جوامع ابتدایی بسیار ساده بود و معمولاً از افرادی که در مجاورت آن‌ها می‌زیستند؛ قابل حصول بود.

در دوران سلطه تمدن کشاورزی گاه‌به‌گاه نشانه‌هایی از پدیده‌هایی در حال تکوین به چشم می‌خورد. کارخانه‌های تولید انبوه کوچکی در یونان و روم قدیم وجود داشته و

در یکی از جزایر یونان در سال ۴۰۰ قبل از میلاد مسیح و در برمه در سال ۱۰۰ قبل از میلاد، چاه نفت حفر شده بوده. در بابل و مصر نظام‌های اداری پهناوری شکوفا شدند. در آسیای و امریکای جنوبی، شهرهای تجاری دل بیابان‌ها و اقیانوس‌ها و کوه‌ها را از ختا تا کاله می‌شکافتند. شرکت‌ها و شکل‌های اولیه ملت به چشم می‌خوردند. حتی در اسکندریه قدیم، نوعی ماشین بخار ابتدائی وجود داشت. اما با این همه، هنوز در هیچ کجای دنیا چیزی که بتوان به‌درستی تمدن صنعتی‌اش نامید؛ به چشم نمی‌خورد. این نشانه‌ها که رویدادهای عجیب‌وغریبی بودند هرگز به‌نظام هماهنگی تبدیل نشدند و یا نمی‌توانستند تبدیل شوند. بنابراین می‌توانیم تا سال‌های ۱۶۵۰ تا ۱۷۵۰ از جهان موج اول سخن بگوییم.



با پدیدار شدن نشانه‌های صنعت، انقلاب صنعتی ظاهر شد و موج دوم را به راه انداخت. نظام صنعتی چیزی بیش از دودکش‌ها و خط تولید کارخانه‌ها و تولید انبوه بود. یک نظام اجتماعی غنی و چندوجهی را تشکیل داد که بر تمام جنبه‌های زندگی اثر گذاشت و همه خصایص گذشته (موج اول) را مورد حمله قرار داد.

موج دوم، نظامی به راه انداخت که تراکتور را به مزرعه و ماشین تحریر را به اداره و یخچال را به آشپزخانه برد. روزنامه‌های روزانه، سینما، مترو و هواپیما به وجود آورد. نمای خارجی ساختمان‌ها، صندلی‌های بارسلونی، تحصن کارگران، قرص‌های ویتامین و طول عمر درازتر به ارمغان آورد. ساعت مچی و کیف پول بغلی را جهانی کرد و مهم‌تر از همه اینکه همه این چیزها را به همدیگر ربط داد و مانند قطعات یک ماشین روی همدیگر سوار کرد تا نظام اجتماعی قدرتمندتر، به هم پیوسته‌تر و جامع‌تر را که بشر تا آن زمان شناخته بود به نام تمدن موج دوم خلق نماید. همان‌گونه که موج دوم سراسر جوامع مختلف را درمی‌نوردید، جنگی خون‌بار و طولانی میان مدافعین گذشته کشاورزی و پارتیزان‌های آینده صنعتی در جریان بود. نیروهای موج اول و موج دوم رودرروی یکدیگر قرار گرفتند و آنچه را که بر سر

راهشان بود کنار زدند و غالباً مردم بدوی را که در مسیر خود می‌یافتند از میان برمی‌داشتند. در ایالات متحده آمریکا این برخورد با ورود اروپایی‌هایی که به قصد برپاداشتن تمدن کشاورزی موج اول وارد این سرزمین می‌شدند آغاز شد. موج کشاورزی به رهبری سفیدپوستان بی‌رحمانه به غرب هجوم برد، سرخ‌پوستان را بی‌خانمان کرد، تا اقیانوس اطلس پیش رفت و در سرزمین آن‌ها دهکده‌ها و مزارع کشاورزی احداث کرد. جنگ داخلی آمریکا آن‌طور که بسیاری از مردم تصور می‌کنند، انحصار بر سر مسئله اخلاقی بردگی یا مسائل کوچکی مانند تعرفه گمرکی و غیره نبود. بلکه مسئله بزرگ‌تری را در برمی‌گرفت که عبارت بود از این که آیا قاره ثروتمند و جدید آمریکا باید به وسیله کشاورزان اداره شود یا صنعتگران؟ نیروهای موج اول بر آن حاکم باشند یا نیروهای موج دوم؟ آیا جامعه آینده آمریکا باید اساساً کشاورزی باشد یا صنعتی؟ با پیروزی ارتش شمال، کار از کار گذشت و ایالات متحده آمریکا پذیرفت تا صنعتی شود. بدین سان کشاورزی در همه زمینه‌ها اعم از اقتصاد، زندگی اجتماعی و فرهنگی عقب‌نشینی کرد و صنعت حکم فرما شد و بالاخره موج اول با پیدایش موج دوم فرونشست.

موج اول تا پایان قرن ۱۷ هنوز فرونشسته بود که انقلاب صنعتی همه اروپا را دربرگرفت و دومین موج بزرگ تحول جهانی را به راه انداخت. این فراگیرد جدید، یعنی صنعتی شدن، با سرعت بیشتری کشورها و قاره‌ها را فراگرفت. بدین ترتیب دو فراگرد مجزا و متمایز تحول به‌طور هم‌زمان و با سرعت‌های متفاوت کره زمین را در بر گرفتند. در دوران اخیر موج دوم در اروپا، آمریکای شمالی و بسیاری دیگر از نقاط جهان در طی چند قرن، زندگی را دگرگون ساخت و همچنان به پیشروی خود ادامه می‌دهد. به‌طوری که تاکنون بسیاری از کشورها که اساساً بر پایه کشاورزی بوده‌اند، تلاش می‌کنند که کارخانه‌های ذوب فلزات، اتومبیل‌سازی، نساجی، راه‌آهن و کارخانه‌های مواد غذایی تأسیس کنند. تا فلر معتقد است که موج دوم هنوز همه نیروی خود را مصرف نکرده است.

انرژی موج دوم از زغال، گاز و نفت یعنی از سوخت فسیلی است و جایگزینی این انرژی‌ها از آنجا آغاز شد که نیوکامن ماشین بخار را در ۱۷۱۲ اختراع کرد. برای اولین بار تمدنی ظاهر شده بود که بیشتر از سرمایه می‌خورد تا از بهره پول خود. یعنی با استفاده از ذخایر زیرزمینی و استخراج آن از عمق زمین، نوعی کمک پنهانی (یارانه) برای رونق تمدن صنعتی فراهم می‌کرد تا رشد اقتصادی را افزایش دهد. از آن روز تاکنون از هر کجا که موج دوم

عبور کرده، کشورها با این تصور که می‌توانند از سوخت‌های فسیلی تا ابد استفاده کنند؛ به ساخت ساختارهای عظیم سر به فلک کشیده فنی و اقتصادی مبادرت کردند.

موج دوم، تکنولوژی (فناوری) را به جهتی کاملاً نوین سوق داد. ماشین‌های برقی، قطعات متحرک عظیم، تسمه، لوله، یاتاقان، پیچ و مهره و ... محیط اطراف را به هیاهو کشانید. این ماشین‌های جدید نقشی فراتر از تقویت نیروی عضلانی انسان‌ها ایفا کردند. تمدن جدید، ماشین‌هایی را خلق کرد که قادر به شنیدن، دیدن و لمس کردن آن‌هم با دقت و صحتی بیش از انسان بودند. بر پایه این بنیاد فنی، گروهی از صنایع سر بر آورد که مهر خاص خود را بر تارک تمدن موج دوم زد. در آغاز، زغال‌سنگ و نساجی و راه‌آهن بود، سپس فولاد، صنایع اتومبیل‌سازی، آلومینیوم، داروسازی و لوازم‌خانگی در پی آن آمد و شهرهای صنعتی عظیم ایجاد شدند.

در موج دوم و با انتقال تولید اقتصادی از مزرعه به کارخانه، افراد خانواده دیگر به صورت یک واحد با یکدیگر کار نکردند. با نیاز به کارگران برای کار در کارخانه، وظایف اصلی خانواده به نهادهای تخصصی دیگر واگذار شد. تعلیم و تربیت کودک را مدارس بر عهده گرفت. مواظبت از سالخوردگان به خانه‌های سالمندان یا مراکز رفاهی دیگر سپرده شد. بنابراین ساخت خانواده به تدریج و طی تجربه دردناکی شروع به تغییر کرد. به جای خانواده گسترده، خانواده هسته‌ای متشکل از پدر و مادر و فرزند، بدون خویشاوندی دست‌وپا گیر الگوی نوین استاندارد و موردقبول همه جوامع صنعتی اعم از سرمایه‌داری و سوسیالیست گردید.

موج دوم همان‌طور که سراسر کشورها را درمی‌نوردید، انحصارطلبی ارتباطی را که در دست ثروتمندان و قدرتمندان بود را در هم شکست. تکنولوژی موج دوم و تولید انبوه کارخانه، به جریان یافت انبوهی از اطلاعات نیاز داشت و این امر از عهده کانال‌های قدیمی ساخته نبود. با نیرو گرفتن موج دوم کشورها در ایجاد خدمات پستی با یکدیگر به مسابقه برخاستند. اداره پست درست به همان اندازه ماشین پنبه پاک‌کنی و ماشین نخ‌ریسی برای جامعه اختراعی مفید و پر تخیل محسوب می‌شد. به هر حال موج خروشان پیام‌های پستی که با انقلاب صنعتی همراه بود بیانگر حجم واقعی اطلاعاتی است که جریانش با پیدایش موج دوم آغاز شد. نیازهای اطلاعاتی سریعاً رو به رشد جوامع صنعتی نمی‌توانست منحصراً از طریق نگارش بر طرف گردد. تلفن، تلگراف در قرن نوزدهم اختراع شد تا به نوبه خود سهمی از بار ارتباطی را به تورم را بر دوش گیرد. جامعه موج دوم، جهت ارسال پیام واحد به عده زیادی از افراد به ابزاری قدرتمند نیاز داشت که هم‌زمان، کم‌هزینه، سریع و معتبر باشد. خدمات

پستی قادرند یک پیام را به میلیون‌ها نفر ارسال کنند. اما نه به سرعتی که تلفن می‌تواند پیام را ارسال کند. اگرچه تنها به یک نفر و نه به میلیون‌ها نفر و به‌طور هم‌زمان. این شکاف باید با رسانه‌ها پر می‌شد. انتشار انبوه روزنامه‌ها و مجلات جزئی از زندگی روزمره کشورهای صنعتی شد. ظهور این نشریات در سطح یک کشور، انعکاسی است از توسعه هم‌سویه بسیاری از تکنولوژی‌های صنعتی جدید و ساخت‌های اجتماعی است. در تمامی رسانه‌های جمعی، از روزنامه گرفته تا رادیو، سینما و تلویزیون بار دیگر اصول اساسی کارخانه را تصور می‌کنیم. پیام‌های همسان که به‌صورت انبوه تولید می‌شوند و شبیه کالاهای همسان که توسط چند کارخانه ساخته شده باشد، به‌سوی میلیون‌ها مصرف‌کننده سرازیر می‌شود. بدون این نظام وسیع و پر قدرت برای به جریان انداختن اطلاعات، توان صنعتی نمی‌توانست شکل گیرد و یا به‌خوبی عمل نماید.

در جوامع موج دوم، سپهر فنی، تولید و توزیع ثروت را بر عهده داشت. سپهر اجتماعی با هزاران سازمان و تشکیلات به‌هم پیوسته‌اش، برای افراد نقش‌هایی تعیین می‌کرد و سپهر اطلاعاتی، اطلاعات لازم برای فعالیت کل نظام را توزیع می‌کرد. آن‌ها باهم معماری اساسی جامعه را شکل می‌دادند.



موج سوم که مقارن با عصر ما است، مهم‌ترین دوره موردنظر تافلر است. نسل موج سومی دیگر آن انگاره‌ها و باورهای قبلی داشت را نمی‌پذیرد. در موج سوم که سپهر دانایی مطرح است، کسی در رأس قرار دارد که نسبت به دیگران از دانش بیشتری برخوردار است. آن کارخانه‌دار یا هر فرد ثروتمند دیگر و حتی رئیس یک جامعه بر مبنای نقشه آن فردی عمل می‌کند که از علم و اطلاعات بیشتری نسبت به خودش برخوردار است. در اینجا قدرت اصلی دیگر دست فرد ثروتمند یا رئیس جامعه نیست، بلکه در دستان فرد عامل قرار دارد. موج سوم بر این مفهوم بنا شده است که تاریخ بشر دو انقلاب را پشت سر گذاشته: انقلاب کشاورزی و انقلاب صنعتی و جوامع در آستانه سومین موج یعنی انقلاب الکترونیک قرار گرفته‌اند. همان‌گونه که انقلاب صنعتی باعث ویرانی ساختارهای نظام کشاورزی شد، انقلاب الکترونیک هم ساختارهای نظام صنعتی را متلاشی کرده و بحران‌های کنونی جهان نیز ناشی از این انتقال پرتنش است.

زغال سنگ، راه آهن، منسوجات، فولاد، اتومبیل، لاستیک و ... همه صنایع شناخته شده موج دوم را تشکیل می‌دادند. این صنایع اساساً بر اصول ساده الکترومکانیکی مبتنی است، مقدار بسیار زیادی انرژی مصرف می‌کند و آلودگی و مواد زائد فراوانی از خود بر جای می‌گذارد و مشخصه آن‌ها عبارت است از: دور طولانی تولید، مهارت‌های سطح پایین، کار تکراری، کالای

استاندارد شده و بازرسی‌های شدید. با آغاز انتقال این صنایع کهنه به کشورهای در حال توسعه که در آن‌ها کار ارزان‌تر و تکنولوژی عقب‌افتاده‌تر بود، مشکل به‌خودی‌خود حل شد و به دنبال آن مجموعه‌ای از صنایع پیشرفته جدید پدیدار گردید تا به تدریج جایگزین آن‌ها شود. این صنایع جدید با صنایع پیشین از بسیاری جهات تفاوت فاحش داشتند. آن‌ها دیگر الکترومکانیکی نبودند و بر پایه علوم کلاسیک موج دوم ساخته نشده بودند، بلکه آن‌ها محصول پیشرفت‌های سریعی بودند که در برخی از رشته‌های علمی به دست آمد و تا بیست و پنج سال اخیر یا در مرحله ابتدائی بودند یا اصلاً وجود خارجی نداشتند؛ نظیر الکترونیک کوانتومی، تئوری اطلاعات، زیست‌شناسی مولکولی، اقیانوس‌شناسی، زیست‌بوم‌شناسی، فیزیک هسته‌ای و علوم فضایی.

این علوم به ما امکان می‌دهد تا فراتر از واحدهای بزرگ زمان و فضا که صنایع موج دوم با آن‌ها سروکار داشتند، گام برداریم. از این علوم جدید و توانائی‌های ما در دخل و تصرف طبیعت بود که صنایع جدیدی از قبیل کامپیوتر، داده‌آمایی، فضانوردی، پتروشیمی پیشرفته و صنایع بیشتر دیگر پدیدار شدند.

الکترونیک و کامپیوتر بخشی از ستون‌های فقرات موج سوم به شمار می‌روند. موج سوم به سمتی می‌رود که هر خانه‌ای صاحب یک کامپیوتر شود و این امر به‌اندازه داشتن دستشویی در خانه متداول خواهد شد. چنین کامپیوترهایی که به بانک‌ها، مغازه‌ها و ادارات دولتی، خانه‌ها، محل کار وصل هستند، نه تنها تجارت از تولید تا خرده‌فروشی، بلکه ماهیت کار را در واقع ساختار خانواده را از نو تشکیل خواهد داد. بحران انرژی پیشرفت به‌سوی صنایع موج سوم را تسریع خواهد کرد تا آنجا که بسیاری از این صنایع ما را به‌سوی فراگردها و محصولات رهنمون خواهد کرد که به انرژی بسیار کمی نیاز دارند. امروزه به‌جای استفاده از تلفن‌های موج دوم، به‌وسیله پیشرفت‌های الکترونیک با الیافی به نازکی مو که ناقل نور هستند این ارتباطات صورت خواهد گرفت.

زمانی که رسانه‌ها و شیوه تولید انبوه زدایی می‌شوند، نظام خانوادگی نیز در جریان انتقال به موج سوم انبوه زدایی خواهد شد. این حرف به معنای پایان عمر خانواده هسته‌ای نیست، همان‌طور که موج دوم پایان عمر خانواده گسترده نبود. در موج سوم در میان خانواده‌ها شکل واحدی وجود نخواهد داشت که بتواند برای مدتی طولانی همه اشکال خانواده را تحت الشعاع خود قرار دهد، بلکه برعکس آنچه خواهد بود تنوع ساختارهای خانواده است. به‌جای اینکه توده‌های مردم در نوع واحدی از خانواده زندگی کنند، خواهیم دید که مردم

در طول زندگی خود مطابق سلیقه شخصی و عادات خود، از یک شیوه زندگی به شیوه دیگر روی می آورند.

اگر در موج دوم، حضور فیزیکی کارمندان در زمان معین، معیار دریافت دستمزد بود، در موج سوم راندمان کاری است که میزان حق السهم هر عضو یک مجموعه خدماتی یا تولیدی را مشخص می کند. اگر در موج دوم، سخت افزارها به کمک انسان می آمدند، در موج سوم این نرم افزارها هستند که به خدمت بر می شتابند. تصورات و تفکرات آدمی به شکل کدهای صفر و یک و با کمک امواج ماهواره ای مبادله می شود. در موج سوم انسان هر روز که بیشتر یاد می گیرد، بیشتر می فهمد که با حقیقت فاصله زیادی دارد. موج سوم را موج خردورزی هم لقب داده اند و این بدان دلیل است که در این عرصه انسان ها دیگر فرصت ندارند زیاد باهم صحبت کنند. همه چیز تعریف شده و برای هر تعریف یک کد در نظر گرفته شده است، حتی نام افراد هم که زمانی تحت تأثیر موج اول و دوم با اسامی چون برنج کار، پیلهور صنعتی، کارخانه ای و موارد مشابه مورد خطاب قرار می گرفتند، در موج سوم تمام هویتشان در یک مجموعه اعداد خلاصه می شود. به عبارت دیگر، افراد دیگر به واسطه نام اجدادشان شناخته می شوند، بلکه هر فرد دارای هویتی مستقل است که این هویت در قالب ارقام خلاصه می شود. در موج سوم انتصاب به افراد خاص نژاد و ملیت به عنوان معیاری برای برتری و شناخت نیست، بلکه این کامپیوترها هستند که افراد را بر مبنای شماره طبقه بندی و تقسیم می کنند. شهر الکترونیکی که یکی از دستاوردهای موج سوم است، از این قاعده مستثنا نیست. در این شهر عقلانیت محض جای احساس را می گیرد و در دفاع از این دگردیسی اخلاقی، دولت الکترونیکی آرام آرام جایگزین مقررات مکتوب می شود. خیلی سریع اتوماسیون اداری، بایگانی های سنتی را به دست تاریخ می سپارد. در شهر الکترونیک، تماس مستقیم بین ارباب رجوع و کارمندان یک سازمان به پایین ترین میزان خودش می رسد. زیرا وظیفه اصلی هر دو، فقط وارد کردن اطلاعات به کامپیوتر است، با این تفاوت که ارباب رجوع جهت طرح مشکلات، این اطلاعات را وارد می کند و کارمندان برای پاسخگویی در اداره و خلاصه در شهر الکترونیکی، واژگان جدید و اصطلاحات کامپیوتری جایگزین گوشی های محلی می شود. سنت و مدرنیسم همچنان و البته در حوزه های بسیار سریع تر، به نزاع تاریخی خود ادامه می دهند و ما که در بنیان شهر الکترونیک، مبالغ هنگفتی سرمایه گذاری کرده ایم، چاره ای به جز انتخاب یکی از دو گزینه را نداریم. مهم ترین چالش اساسی در این ارتباط آن است که

پذیرفتن سنت، به معنای پذیرش شهر الکترونیکی نیم‌بند است و استقبال از مدرنیسم که محور توسعه پایدار در شهر الکترونیک است، به معنای پشت کردن به سنت است.

از دیدگاه تافلر، در موج سوم، با افزایش نقش ارتباطات و اطلاعات، ماهیت قدرت از ثروت به دانایی تغییر خواهد یافت. در انتقال از سپهر اطلاعاتی موج دوم به سپهر اطلاعاتی موج سوم، روح و روان نیز دگرگون می‌شود. قبل از هجوم رسانه‌های جمعی، یک کودک موج اول در دهکده، انگاره خود را از میان تصاویری که منابع محدود و انگشت‌شماری مانند معلم، کشیش، رئیس یا مقام اداری و مهم‌تر از همه خانواده در اختیارش قرار می‌داد، می‌ساخت. موج دوم تعداد مجرایایی که از طریق آن‌ها، فرد تصاویر ادراکی خود را از واقعیت به دست آورد، چندین برابر کرد. کودک تصورات خود را از روزنامه، مجلات، رادیو و بعدها تلویزیون دریافت کرد. رسانه‌های جمعی به صورت بلندگوی غول‌پیکری درآمده‌اند که از قدرتشان برای یکسان کردن تصاویری که از مناطق، اقوام، قبایل و زبان‌های گوناگون سرچشمه می‌گیرد و در بستر ذهنیت‌های جامعه جریان می‌یابد، استفاده می‌کرد.

امروزه موج سوم با شدت تمام در حال دگرگون کردن این‌هاست. تغییر و تحول جامعه، درون ما را به سرعت تغییر می‌دهد. اطلاعات تازه به ما می‌رسد و ما مجبوریم بایگانی خود را دائماً با سرعت بیشتری اصلاح کنیم. تصاویر قبلی ما از واقعیت باید جای خود را به تصاویر تازه بدهند، زیرا اگر این کار انجام نشود، اعمال ما از واقعیت فاصله می‌گیرد و روزبه‌روز توانایی خود را برای پاسخ دادن به مسائل روزمره بیشتر از دست می‌دهیم، تا آنجا که احساس می‌کنیم از پس هیچ کاری بر نمی‌آئیم. این سریع‌تر فراگرد تصویرسازی درونی به این معناست که تصاویر بیش‌ازپیش گذرا و موقتی می‌شوند. آثار هنری دورریختنی، عکس‌های فوری پولاروید و عکس‌های فوری یک‌دقیقه‌ای، فتوکپی‌ها و گرافیک‌ها به سرعت تولد و به سرعت ناپدید می‌شوند. موج سوم تنها به جریان اطلاعات سرعت نمی‌بخشد بلکه ساختار عمیق اطلاعاتی را که اعمال روزانه ما بر آن استوار است، دگرگون می‌سازد و باعث ظهور و سقوط نظریه‌ها، ایدئولوژی‌ها و شعارهای متفاوت سیاسی می‌شود.

تافلر در کتاب موج سوم، عصر اطلاعات و دانش را در زمان اوج قدرت عصر صنعت به‌عنوان موج جدید مطرح کرد و آن را تغییر اساسی جهان دانست، کسی فکر دولت الکترونیکی، آموزش الکترونیکی، تجارت الکترونیکی، بانکداری الکترونیکی و ایجاد میلیون‌ها شغل جدید در این زمینه نبود. اما زمان نشان داد که توسعه فناوری‌های اطلاعات از تخیل تافلر هم پا

فراتر گذاشت و جهان را در عصر نوینی قرار داد که در آن تحولات عظیمی در حال وقوع است.

موج سوم، عصر اطلاعات است که با حضور رایانه معرفی شده، به سرعت در حال گسترش و توسعه بوده و به پیش می‌رود و حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات را به شدت تحت تأثیر خود قرار داده است، کامپیوتر و اینترنت مشخص‌ترین نماد این عصر است. هدف از به وجود آمدن این عصر، رفع نیاز اطلاعاتی بشر بوده است که با شبکه اینترنت جهانی این نیاز تا حدودی برطرف شده است.

1st Wave: Agricultural Age
(29,500 Years) Goal Produce Food



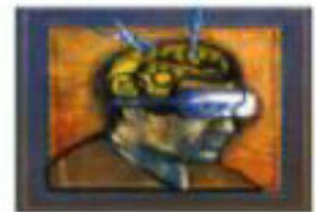
2nd wave: Industrial Age
(500 Years) Goal Produce Material



3rd wave: Information Age
(25 Years) Goal Knowledge



4th wave: Virtual Age
(20 Years ahead!) Goal Spirituality



موج‌های تغییر تاریخ بشر

نظریه پرداز موج چهارم در ایران دکتر علی اکبر جلالی است. او آغازگر صحبت در مورد موج چهارم تحولات بشری در مجامع علمی بوده است و مباحث مطرح شده در این قسمت، از مصاحبه‌ها و مقالات و گفت‌وگوی حضوری با ایشان برگرفته شده است.

به نظر می‌رسد که زندگی بشر دوباره دستخوش تغییر و تحول شده است. همان‌طور که پدرانمان باور نداشتند روزی بتوانند از طریق سیستم‌های (دستگاه‌های) مخابراتی با آن سوی جهان ارتباط برقرار کنند و لحظه به لحظه از اوضاع و احوال هم در هر نقطه‌ای از جهان اطلاع یابند، یا حتی با استفاده از تلفن همراه همیشه در دسترس بوده و عملیات اداری و تجاری خود را با آن انجام دهند، روزی خواهد رسید که افراد بتوانند در هر نقطه‌ای از جهان حضور یابند و حتی کسب و کار خود را نیز مدیریت کنند، بدون آنکه واقعاً در آنجا حضور

فیزیکی داشته باشند. همان طور که سال ها پیش ژول ورن زیر دریای را در ذهن خود طراحی کرد و داستانی برای آن نوشت و لئوناردو داوینچی، ساختار یک هواپیما را طراحی کرد و به تصویر درآورد. امروزه دانشمندان تصورشان بر آن است که در زندگی آینده بشر به طور کامل به فناوری مجازی دست خواهد یافت و نوع زندگی را متحول خواهد کرد. پس از تحولات بنیادینی که جامعه بشری را طی اعصار گذشته، تحت تأثیر خود قرار داده است، امروزه با آغاز حرکت به سمت عصر مجازی، مرزهای زمانی و مکانی برداشته می شوند، به گونه ای که تلفیقی از فناوری و اطلاعات این مهم را میسر خواهد ساخت. بی گمان واژه هایی نظیر تجارت، اقتصاد، بانکداری، آموزش، دولت، پول، خدمات و بسیاری از واژه های دیگر با پسوند مجازی بسیار شنیده خواهد شد.

دکتر جلالی معتقد است که به زودی موج چهارم آغاز می شود و انسان وارد عصر مجازی یا همان دنیای سه بعدی خواهد شد. او عصر مجازی را نهایت توسعه اصول و کاربردهای فناوری اطلاعات در فضای سه بعدی می داند که به انسان فرصت می دهد تا بدون حضور فیزیکی و به صورت مجازی، بسیاری از امور زندگی خود را در هر نقطه دلخواه و مورد نظر انجام دهد. او می گوید: اگر انسان بتواند تخیل علمی کند، می تواند به ایده هایش برسد، همان گونه که هواپیما و موشک فضا نورد بر اساس ایده و تخیل بشری طراحی و ساخته شد. تصور کنید که شما روزی از منزل خود و در پشت میز رایانه بر روی صفحه یک فروشگاه کلیک کرده و درخواست خرید یک تلفن یا موبایل را داشته باشید. گوشی مورد نظر از نمایشگر بیرون آمده و در اختیار شما قرار می گیرد. شما تلفن را به گوش خود نزدیک کرده و با آن تماس تلفنی برقرار می کنید. با گزینه های آن کار کرده و کلیه کار کردهای آن را انجام می دهید. حتی آن را در جیب خود قرار می دهید بدون اینکه جیب شما برآمده شود. این سیستم خریداری شده در حقیقت یک تصویر سه بعدی است که به طور کامل عملیات یک گوشی فیزیکی را انجام می دهد. آیا باورتان می شود که یک فنجان چای از رایانه خود بخواهید و در اختیار شما قرار گیرد، به طوری که انگشت خود را در آن فرو برید و بسوزد؟ یا حتی باکسی ارتباط تصویری برقرار کرده و بتوانید از طریق رایانه باهم دست داده و گرمای دست وی را حس کنید.

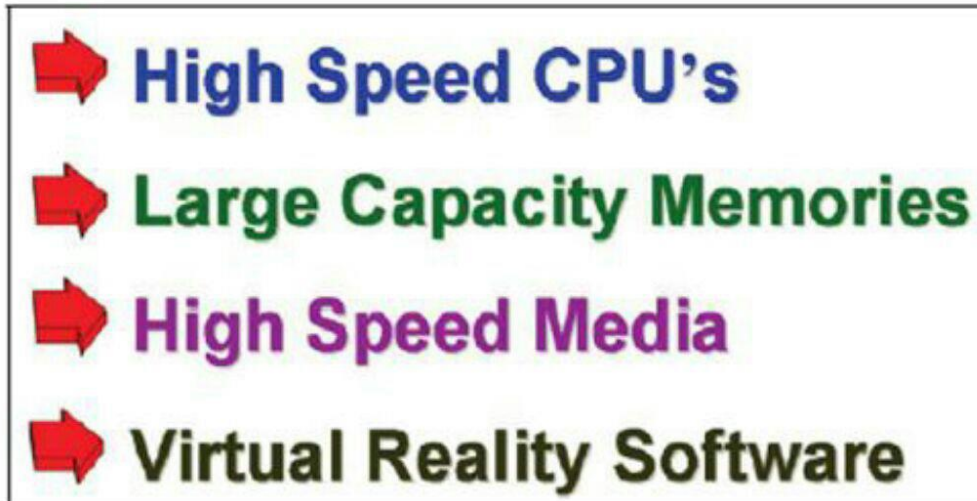


تعامل در عصر مجازی

چهارمین موج تغییر یا عصر مجازی شرایط جدیدی را خلق خواهد نمود که بیشتر امور روزانه زندگی بشر مجازی خواهد شد. عصر مجازی مانند چتری هرکس را در هر زمان و هر جا زیر پوشش خواهد گرفت و محدودیت‌های زمانی، جغرافیایی و فضایی که بشر امروز با آن در ستیز است را از بین خواهد برد.

دکتر جلالی معتقد است که برای وارد شدن به عصر مجازی باید سرعت CPU ها به چندین برابر وضعیت موجود افزایش یابد، شبکه‌های پرسرعت با پهنای باند بسیار بالا وجود داشته باشد و فناوری لازم برای ذخیره حجم بزرگی از داده بر روی حافظه‌های لیزری و مولکولی امکان پذیر شود، نهایت اینکه، نرم‌افزارهای حقیقت مجازی به صورت بر خط و بدون تأخیر توسعه کمی و کیفی یابند.

موج چهارم دنیای سه‌بعدی را به جهان عرضه خواهد کرد و شرایطی را فراهم می‌کند تا تخیل انسان بتواند به حقیقت نزدیک شده و فضای جدیدی را معرفی خواهد نمود که بسیار توسعه یافته‌تر و متفاوت با جهان امروز است. جامعه اطلاعاتی امروز باید چشم‌انداز روشنی برای ادامه مسیر خود به سمت رشد و پویایی داشته باشد، عصر مجازی می‌تواند دورنمای تحول درازمدت جامعه اطلاعاتی امروز باشد.



ملزومات موج چهارم از نظر دکتر جلالی

در عصر مجازی، بیشتر امور بشر به صورت غیر فیزیکی قابل انجام است:

مثلاً، برای خرید از فروشگاه‌های دور دست و حتی در کشوری دیگر، نیاز به حضور فیزیکی خریدار و فروشنده در یک مکان ثابت نیست. برای آموختن دانش، نیاز به رفتن به مدارس سنتی و یا دانشگاه‌هایی مانند دانشگاه‌های کنونی نخواهد بود. یک استاد در آن واحد می‌تواند در منزل دانشجو و در ده‌ها روستا، شهر و کشور و مکان دلخواه آموزش مجازی دهد. این حضور به قدری طبیعی خواهد بود که دانشجو حضور استاد را در منزلش درک می‌کند و احساس تخیلی حقیقی در دانشجو به وجود می‌آید. پول فیزیکی وجود نخواهد داشت، پول مجازی جایگزین آن خواهد شد. دوربین‌های مخصوصی که به سیستم فتومرئیک مجهز هستند از روی قرینه چشم، افراد را شناسایی می‌کنند و لذا نیاز به داشتن کارت شناسایی و کارت اعتباری نیز نخواهد بود و به صورت خودکار بسیاری از مسائل روزمره امروزی بشر انجام می‌شود. بازرگانی مجازی رونق زیادی خواهد یافت و امکان عرضه کالا به هر کس در هر زمان و در هر جا در اولین فرصت ممکن امکان‌پذیر خواهد شد. تولید انبوه کالاهای فیزیکی محدود می‌شود و تولید کالاهای غیر فیزیکی مانند اطلاعات، موسیقی و فیلم، افزایش چشمگیری خواهند یافت و اقتصاد جدید را خواهند ساخت.

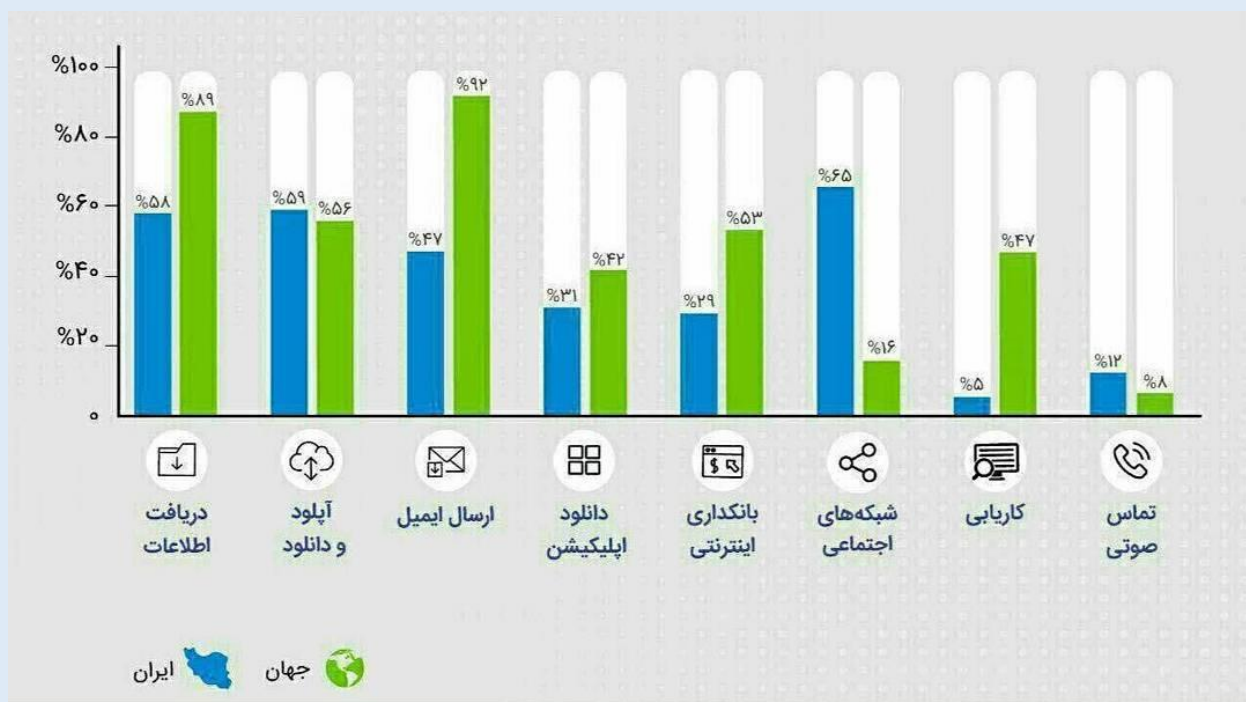
تمام اموری که این روزها در عصر اطلاعات و موج سوم با پیشوند "e" مطرح می‌شوند، در عصر مجازی دارای پسوند مجازی خواهند شد. مثلاً بانکداری مجازی جایگزین بانکداری الکترونیکی، پول مجازی جایگزین پول الکترونیکی، تجارت مجازی جایگزین تجارت الکترونیکی، سرویس‌ها و خدمات مجازی جایگزین سرویس‌ها و خدمات الکترونیکی خواهند

شد و در نهایت دولت مجازی جایگزین دولت الکترونیکی می‌شود. هزاران شغل جدید مجازی جایگزین شغل‌های سنتی و الکترونیکی امروزه خواهند شد و تعداد مشاغل مورد نیاز بشر بیشتر از جمعیت روی کره زمین.

دکتر جلالی معتقد است که نتیجه ابتدایی این تحول وسیع، که ابعاد معنوی نیز به همراه دارد، آن است که فردگرایی و دیکتاتوری (به علت دوسویه بودن رسانه‌ها) از جوامع حذف و کار گروهی و تفکر جمعی که از طریق رسانه‌ای بر روی شبکه تار عنکبوتی امروزه شکل خواهد گرفت جایگزین می‌شود. «دانش محوری» اساس اداره جوامع مجازی خواهد شد و آموزش در طول عمر به‌عنوان نیاز اولیه بر مطرح و جایگزین آموزش فعلی خواهد شد. تقریباً تمام امور اداره جوامع امروزی تغییر خواهد کرد و جهان جدیدی جایگزین جهان فعلی خواهد شد که در آن امکان برقراری عدالت و داشتن رفاه بیشتر حداقل به‌صورت مجازی برای همه فراهم می‌شود.

دکتر جلالی معتقد است که تحول مجازی، حاصل از عصر مجازی، تمام امور مربوط به انسان متمدن فردا را تحت تأثیر قرار می‌دهد و این تأثیر هزاران برابر بیشتر از تأثیرات موج سوم که توانسته تحولات عظیمی تاکنون به وجود آورد؛ خواهد بود.

آماري جالب از دنياي اينترنت:



به دقت به قسمت کاریابی نگاه کنید؛ چه فاصله‌ای با آمار جهانی داریم، که می‌توانیم خودمان را سریع‌تر به این جمع برسانیم!

بگذارید مثالی برایتان بزنم؛ امروزه اگر شما مهارت طراحی سایت یا اپلیکیشن موبایل، کارهای گرافیکی، تایپ، ترجمه متون انگلیسی، عکاسی، نوازندگی، آشپزی و... داشته باشید، می‌توانید با روش‌هایی از اینترنت کسب درآمد کنید.

کافی است علم و دانش آن را به دست آورده و در آن زمینه مهارت کسب کنید یا از مهارت‌ها و استعدادهایی که دارید استفاده کنید.

شغل‌های پررونق سال ۲۰۱۷



طراحی وب



همکاری
در بازارهای



متخصص تغذیه



نویسنده
کتاب‌های آنلاین



آموزش مجازی



غرفه مواد غذایی



خدمات
حمل و نقل



تولید اپلیکیشن
برای کودکان



تولید محتوا



متخصص تبلیغات
در دنیای مجازی



تعمیرگوشی‌های
هوشمند



آزاد کار
(Freelancer)



ترجمه



تامین و نظارت
بر منابع انسانی



آموزش نرم افزار

شغل‌های پردرآمد سال ۲۰۱۷

۱۵ شغل پردرآمد جهان در سال جدید معرفی شده است که در این گزارش به معرفی
اسامی آنها پرداخته‌ایم:

۱- طراحی وب:

با توجه به تغییرات عمده دنیا به سمت بازار و تجارت الکترونیک و توسعه و شکل گیری خدمات جدید مبتنی بر شبکه و اپلیکیشن های گوشی های هوشمند، یکی از بهترین مشاغل طراحی وب و شبکه است.

۲- همکاری در بازاریابی :

یکی از راه های کسب درآمد، متقاعد ساختن افراد به خرید محصولات و خدمات است و زمانی این فعالیت سودآورتر می شود که شما برای راه اندازی این کسب و کار سرمایه اولیه چندانی را به کار نگرفته باشید.

۳- متخصص تغذیه:

با تغییر در سبک زندگی، بسیاری از مردم و دولت ها به اهمیت نوع تغذیه و تمرینات ورزشی در سلامتی جوامع تأکید و توجه بسیاری داشته اند.

۴- نویسنده کتاب های آنلاین:

با توجه به افزایش سرعت در سبک زندگی جوامع امروزی، فرصت برای مطالعه کتاب تا حدود زیادی کاهش یافته است.

۵- آموزش مجازی:

این روزها با توجه به دشواری تردد در سطح شهرها، هزینه های بالای خرید یا اجاره دفتر یا ساختمان، وجود امکانات و تجهیزات ساده و سریع الوصول در دسترس کودکان و بزرگسالان، تعدد موضوعات و دانش مورد تقاضا، هزینه بالای دانش و اشتراک گذاری آن، بسیاری از آموزشگاه ها و مؤسسات به سمت راه اندازی سیستم آموزش آنلاین روی آورده اند.

۶- متخصص تبلیغات در دنیای مجازی:

با توجه به حضور بیشتر افراد در دنیای مجازی، نحوه اطلاع‌رسانی و ارتباط با مشتریان بالقوه و بالفعل از این طریق اثربخشی بیشتری دارد.

۷- تولید محتوا:

در امتداد اهمیت یافتن کسب‌وکارهای الکترونیک و اتکای مشاغل بسیاری به وجود شبکه و اینترنت، تولید محتوا یکی از مشاغل جدیدی است که سیر استخدام در آن به سرعت در حوزه‌های مختلف در حال افزایش است.

۸- تولید اپلیکیشن‌های ساده برای کودکان:

برخی آموزش‌ها و کاربردهای جاری که برای کودکان نیز مناسب هستند، از نظر کاربردی برای آن‌ها قابل درک یا استفاده نیست. بنابراین تولید نسخه‌های این نرم‌افزارها متناسب با دانش و تجربه محدود کودکان، یکی از راه‌های جدید کسب درآمد در جوامع جوان و جمعیت رو به رشد است.

۹- خدمات حمل و نقل:

با توجه به ترافیک و ریسک بالای سرقت در خصوص اجسام باارزش یا حجیم، بسیاری از افراد علاقه‌مند به یافتن شرکت‌هایی هستند که این خدمات را به شکل کاملاً حرفه‌ای و با کمترین ریسک انجام می‌دهند.

۱۰- غرغه مواد غذایی:

همان طور که پیش تر اشاره شد، سرعت زندگی ها رو به رشد بوده و افراد به دلیل ماندن در ترافیک، وقت زیادی برای صرف صبحانه، ناهار یا شام در رستوران ها نداشته و از سوی دیگر پرداخت این هزینه ها به صورت همیشگی برای بسیاری از آنها از صرفه اقتصادی برخوردار نیست.

۱۱- تعمیر گوشی های هوشمند:

استفاده از گوشی های هوشمند بسیار متداول شده و بسیاری از افراد دانش کافی جهت کار با این وسیله را ندارند.

۱۲- آزادکار (Freelancer):

امروزه افراد متخصص بسیاری به این نوع کسب و کار روی آورده اند. در واقع، آنها با توجه به تخصص موجود برای پروژه های مختلف با سازمان ها همکاری موقت داشته و پس از پایان طرح، به همکاری با آن سازمان پایان می دهند و منتظر همکاری در طرح و پروژه دیگری با سازمان دیگری می شوند.

۱۳- ترجمه:

با توجه به توسعه بازار گردشگری، یادگیری و آموزش زبان های زنده دنیا یا تلاش برای طراحی اپلیکیشن مناسب برای ترجمه هم زمان و... فعالیتی است که در آینده نزدیک به اوج خواهد رسید و تا مدت ها درآمدزایی خوبی خواهد داشت.

۱۴- تأمین و نظارت بر منابع انسانی:

با افزایش کارکنان دورکاری یا شاغل در نقاط مختلف جغرافیایی غیر از دفتر مرکزی، برخی شرکت‌ها این امکان را ندارند که بر کلیه کارکنان خود نظارت داشته و عملیات آن‌ها را به‌طور مستمر رصد کنند. بنابراین ایجاد شرکت‌هایی که نیروی انسانی مناسب را به سازمان‌ها معرفی می‌کنند، یکی از مشاغلی بود که فعالیت قابل توجهی داشتند.

۱۵- آموزش نرم‌افزار:

آموزش خصوصی نرم‌افزار به متقاضیان حوزه مربوطه، یک کسب‌وکار کم‌هزینه و سودآور است که سرمایه اولیه آن دانش و توان انتقال دانش است.

و اکنون تأثیر چشم‌گیر اینترنت بر کشاورزی با استفاده از دیجیتال مارکتینگ:

مثالی برای نوآوری در دیجیتال مارکتینگ

127 گرم ۵ دلار!

کیلوپی ۴۰ دلار = کیلوپی چند تومان؟

با دلار ۱۰۰۰۰ تومانی = ۴۰۰ هزار تومان!

این یک سس تیوپی گوجه‌فرنگی است که ۱۲۷ گرم وزن و حدود ۵ دلار قیمت آن است که در مقایسه با تومان خودمان (۸*۱۲۵=۱۰۰۰ گرم) یعنی کیلوپی ۴۰ دلار با دلار ۱۰،۰۰۰ تومانی ۴۰۰،۰۰۰ تومان می‌شود!!

جالب شد مگر نه؟! مگر گوجه‌فرنگی در ایران چند است!؟

شما می‌توانید این سس تیوپی را درست کنید و با احتساب هزینه‌های ساخت و تولید، بسته‌بندی و حمل‌ونقل سود خوبی به جیب بزنید.



عموم افراد تصور می کنند برای کسب درآمد بالا و ثروت باید به صورت شبانه روزی و به سختی کار کنند. در حالی که الزاماً کار بیشتر نمی تواند درآمد به همراه داشته باشند.

ثروت زیادی که عموم مردم علاقه دارند به آن برسند، زمانی برای آن ها در دسترس خواهد بود که درآمد آن ها از منابع مالی دیگران و یا از منابع کاری دیگران به دست بیاید. به این نوع درآمدزایی درآمد غیرفعال می گویند.

جمله معروفی هست که می گوید: «اگر نتوانید کاری کنید که حتی در زمان خواب هم پول در بیاورید، ناچارید تا آخر عمر برای به دست آوردن پول، به دنبال آن بدوید!»

اشخاصی که به کمک درآمد غیرفعال فعالیت های خود را انجام می دهند در واقع فعالیت فیزیکی چندانی برای درآمدزایی نمی کنند و زمان زیادی را به کار اختصاص نمی دهد.

درآمد غیرفعال حتی در صورتی که فرد در خواب به سر ببرد یا در دسترس نباشد هم به حساب او واریز می‌شود.

با کمی دقت، می‌بینید در اطراف ما روش‌های زیادی برای ایجاد درآمد غیرفعال وجود دارد؛ مثلاً:

اجاره ملک مانند: اجاره خانه، مغازه یا زمین کشاورزی

اجاره انواع ماشین‌آلات مانند: مثل بتن‌ریز، ویبراتور، کمپرسی و تراکتور

سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی مانند: بازار سکه، طلا، ارز، بورس و فارکس

در این روش‌ها، هدف این است که فرد، به‌طور مستقیم درگیر درآمدهایی نباشد و بتواند از طریق سرمایه خود، درآمد ایجاد کند. در واقع درآمد غیرفعال رسیدن به نقطه‌ای است که فرد دیگر برای پول کار نکند و پول مانند یک ابزار یا وسیله برای او کار کند. بدیهی است در این روش درآمدهایی، وجود سرمایه (به هر شکل) بسیار ضروری است.

می خواهید یک میلیارد تومان دریاورید؟

یک محصول ۲۰۰ هزار تومانی را به ۵۰۰۰ نفر بفروشید.

یک محصول ۵۰۰ هزار تومانی را به ۲۰۰۰ نفر بفروشید.

یک محصول ۱ میلیون تومانی را به ۱۰۰۰ نفر بفروشید.

یک محصول ۲ میلیون تومانی را به ۵۰۰ نفر بفروشید.

یک محصول ۴ میلیون تومانی را به ۲۵۰ نفر بفروشید.

به ازای هر ماه ۱۷ هزار تومان به ۵۰۰۰ نفر تا ۱۲ ماه خدمات بدهید.

به ازای هر ماه ۴۲ هزار تومان به ۲۰۰۰ نفر تا ۱۲ ماه خدمات بدهید.

به ازای هر ماه ۸۳ هزار تومان به ۱۰۰۰ نفر تا ۱۲ ماه خدمات بدهید.

به ازای هر ماه ۱۶۷ هزار تومان به ۵۰۰ نفر تا ۱۲ ماه خدمات بدهید.

به ازای هر ماه ۳۳۳ هزار تومان به ۲۵۰ نفر تا ۱۲ ماه خدمات بدهید.

قدرت سود مرکب:

برای رسیدن به ثروت، یک راه فوق العاده مؤثر وجود دارد؛ همان راهی که وارن بافت از آن استفاده کرده است تا ثروتی را که امروز به ارزش ۶۵ میلیارد دلار رسیده است، به دست آورد. راز موفقیت او چیست؟ فهمیدن آن ساده است، خود بافت می گوید: «ثروتی که من امروز دارم، به خاطر تعدادی ژن خوش شانسی، و استفاده از قدرت سود مرکب است.»

من نمی توانم در مورد ژن های شما نظری بدهم، هر چند حدس می زنم که ژن های خیلی خوبی داشته باشید! مسئله ای که من از آن اطمینان دارم، این است که قدرت سود مرکب، می تواند شما را به آزادی مطلق مالی برساند. البته همه ما از وجود نرخ بهره مرکب اطلاع داریم، اما این نکته ارزش یادآوری را دارد که اگر ما این مفهوم را به درستی بفهمیم و از آن به نفع خودمان استفاده کنیم، چه تأثیر شگفت انگیزی بر زندگی ما خواهد گذاشت. در واقع، توانایی ما در تشخیص و به کارگیری قدرت سود مرکب، نقطه عطف زندگی نیاکان ما بود که به آن ها نشان داد با کاشت محصول در زمان مناسب، می توانند محصول فراوانی را برداشت کنند!

بیا ببینیم قدرت سود مرکب را با یک مثال ساده اما جالب بررسی کنیم. دو دوست به نام های استیو و باب تصمیم می گیرند که هر ماه مبلغ ۳۰۰ دلار را در یک حساب بلندمدت سرمایه گذاری کنند. استیو در سن ۱۹ سالگی این کار را شروع می کند، و به مدت ۸ سال این کار را ادامه می دهد، و زمانی که به سن ۲۷ سالگی رسید، دیگر مبلغی را به این حساب اضافه نمی کند. کل پولی که او پس انداز کرده است، برابر ۲۸،۸۰۰ دلار می شود.

پس انداز استیو، شامل ۱۰٪ نرخ سود سالانه می شود (تقریباً معادل میانگین نرخ سود بازار سهام ایالات متحده در طول یک قرن گذشته). زمانی که او در سن ۶۵ سالگی بازنشست می شود، فکر می کنید که سرمایه او چقدر شده است؟ پاسخ ۱،۸۶۳،۲۸۷ دلار است. به عبارت دیگر، مبلغ سرمایه گذاری ناچیز ۲۸،۸۰۰ به چیزی در حدود ۲ میلیون دلار افزایش یافته است! شگفت انگیز است، مگر نه؟

دوست استیو، یعنی باب اندکی دیرتر شروع به پس انداز و سرمایه گذاری کرده است. او هم دقیقاً در هر ماه مبلغ ۳۰۰ دلار را به این حساب واریز می کند، اما این کار را از سن ۲۷ سالگی شروع می کند. با این وجود، او فردی منظم است و برخلاف استیو، این کار را تا سن ۶۵ سالگی ادامه می دهد. یعنی یک دوره ۳۹ ساله. نرخ سود سالیانه ای که به پس انداز او تعلق می گیرد، با نرخ سودجو برابر بوده و معادل ۱۰٪ است. نتیجه؟ زمانی که او در سن ۶۵ سالگی بازنشست می شود، سرمایه ای برابر با ۱,۵۸۹,۷۳۳ دلار خواهد داشت.

بیاید لحظه ای به این مسئله فکر کنیم. باب در مجموع مبلغ ۱۴۰,۰۰۰ دلار را پس انداز کرد، تقریباً ۵ برابر بیشتر از مبلغی که استیو پس انداز کرده بود، یعنی ۲۸,۸۰۰ دلار. با این وجود، مبلغی که استیو در انتها دریافت کرد، ۲۷۳,۵۵۴ دلار بیشتر بود. درست است، با وجود اینکه استیو بعد از سن ۲۷ سالگی حتی یک سنت هم پس انداز نکرد، در آخر کار ثروتش از ثروت باب بیشتر شد!

راز این موفقیت خارق العاده استیو چیست؟ قضیه ساده است. به دلیل اینکه استیو زودتر پس انداز را شروع کرد، نرخ سود مرکب در هر ماه مبلغی بیشتر از آنکه خود او قادر بود پس انداز کند، به سرمایه اش اضافه می کرد. تا زمانی که او به سن ۵۳ سالگی رسیده بود، مبلغی که در نتیجه سود مرکب به سرمایه اش اضافه می شد، بالغ بر ۶۰,۰۰۰ دلار در سال بود. و در سن ۶۰ سالگی، میزان افزایش سرمایه او به مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار در سال رسید! آن هم بدون پس انداز کردن یک سنت بیشتر. میزان کل سودی که باب از سرمایه گذاری اش به دست آورد، ۱,۰۳۲٪ بود، در حالی که استیو سودی معادل ۶,۳۷۰٪ دریافت کرد.

حال بیاید فرض کنیم که استیو در سن ۲۷ سالگی پس انداز کردن را متوقف نمی کرد و مانند باب تا زمانی که به ۶۵ سالگی برسد، ماهانه ۳۰۰ دلار به سرمایه اش می افزود. نتیجه: او در زمان بازنشستگی، ثروتی معادل ۳,۴۵۳,۰۲۰ دلار داشت! به بیان دیگر، او ۱,۸۶ میلیون دلار بیشتر از باب ثروت به دست می آورد، تنها به این خاطر که ۸ سال زودتر پس اندازش را شروع کرده بود.

◆ این همان قدرت شگفت انگیز سود مرکب است که در موردش حرف زدیم. به کمک این نیرو، شما می توانید در بلندمدت پس انداز اندک تان را به ثروتی عظیم تبدیل کنید.

می‌دانید چه چیز جای تعجب دارد؟ بیشتر افراد هیچ‌گاه از تمام پتانسیل این معجزه خلق ثروت که دقیقاً جلوی چشمشان قرار دارد، استفاده نمی‌کنند. در عوض، آن‌ها خیال می‌کنند که خودشان به تنهایی می‌توانند ثروتمند شوند. این یک باور غلط است، اینکه شما گمان کنید که اگر دستمزدی که دریافت می‌کنید، به اندازه کافی زیاد شود، می‌توانید به آزادی مالی برسید.

فرمول و جداول استثنائی سود مرکب؛ راز ۱۲۰ میلیاردی

همان‌گونه که دیدید؛ سود مرکب قدرت فوق‌العاده‌ای دارد به شرط آن که باور، اشتیاق، تعهد و تمرکز داشته باشید. در ادامه جدولی ارائه می‌دهیم که طی چند سال با توجه به مقدار سودی که به آن علاقه‌مندید و با توجه به برنامه‌ریزی که می‌کنید، به آن دست یابید.

توجه داشته باشید شما هم می‌توانید با صفر تومان آغاز کنید و هم می‌توانید با مبالغ بیشتر از یک میلیون!

(جداول با سودها و مبلغ شروع اولیه متفاوت در فولدر موجود است، هرچند خودتان می‌توانید از نرم‌افزار اکسل کمک بگیرید)

ماه	مبلغ اوليه سرمايه گذارى	مقدار سود: % درصد	مبلغ نهايى سود مركب
1	1,000,000	50,000	1,050,000
2	1,050,000	52,500	1,102,500
3	1,102,500	55,125	1,157,625
4	1,157,625	57,881	1,215,506
5	1,215,506	60,775	1,276,282
6	1,276,282	63,814	1,340,096
7	1,340,096	67,005	1,407,100
8	1,407,100	70,355	1,477,455
9	1,477,455	73,873	1,551,328
10	1,551,328	77,566	1,628,895
11	1,628,895	81,445	1,710,339
12	1,710,339	85,517	1,795,856
13	1,795,856	89,793	1,885,649
14	1,885,649	94,282	1,979,932
15	1,979,932	98,997	2,078,928
16	2,078,928	103,946	2,182,875
17	2,182,875	109,144	2,292,018
18	2,292,018	114,601	2,406,619
19	2,406,619	120,331	2,526,950
20	2,526,950	126,348	2,653,298
21	2,653,298	132,665	2,785,963
22	2,785,963	139,298	2,925,261
23	2,925,261	146,263	3,071,524
24	3,071,524	153,576	3,225,100
25	3,225,100	161,255	3,386,355
26	3,386,355	169,318	3,555,673
27	3,555,673	177,784	3,733,456
28	3,733,456	186,673	3,920,129
29	3,920,129	196,006	4,116,136
30	4,116,136	205,807	4,321,942
31	4,321,942	216,097	4,538,039
32	4,538,039	226,902	4,764,941
33	4,764,941	238,247	5,003,189
34	5,003,189	250,159	5,253,348
35	5,253,348	262,667	5,516,015
36	5,516,015	275,801	5,791,816
37	5,791,816	289,591	6,081,407
38	6,081,407	304,070	6,385,477
39	6,385,477	319,274	6,704,751
40	6,704,751	335,238	7,039,989
41	7,039,989	351,999	7,391,988
42	7,391,988	369,599	7,761,588

8,149,667	388,079	7,761,588	43
8,557,150	407,483	8,149,667	44
8,985,008	427,858	8,557,150	45
9,434,258	449,250	8,985,008	46
9,905,971	471,713	9,434,258	47
10,401,270	495,299	9,905,971	48
10,921,333	520,063	10,401,270	49
11,467,400	546,067	10,921,333	50
12,040,770	573,370	11,467,400	51
12,642,808	602,038	12,040,770	52
13,274,949	632,140	12,642,808	53
13,938,696	663,747	13,274,949	54
14,635,631	696,935	13,938,696	55
15,367,412	731,782	14,635,631	56
16,135,783	768,371	15,367,412	57
16,942,572	806,789	16,135,783	58
17,789,701	847,129	16,942,572	59
18,679,186	889,485	17,789,701	60
19,613,145	933,959	18,679,186	61
20,593,802	980,657	19,613,145	62
21,623,493	1,029,690	20,593,802	63
22,704,667	1,081,175	21,623,493	64
23,839,901	1,135,233	22,704,667	65
25,031,896	1,191,995	23,839,901	66
26,283,490	1,251,595	25,031,896	67
27,597,665	1,314,175	26,283,490	68
28,977,548	1,379,883	27,597,665	69
30,426,426	1,448,877	28,977,548	70
31,947,747	1,521,321	30,426,426	71
33,545,134	1,597,387	31,947,747	72
35,222,391	1,677,257	33,545,134	73
36,983,510	1,761,120	35,222,391	74
38,832,686	1,849,176	36,983,510	75
40,774,320	1,941,634	38,832,686	76
42,813,036	2,038,716	40,774,320	77
44,953,688	2,140,652	42,813,036	78
47,201,372	2,247,684	44,953,688	79
49,561,441	2,360,069	47,201,372	80
52,039,513	2,478,072	49,561,441	81
54,641,489	2,601,976	52,039,513	82
57,373,563	2,732,074	54,641,489	83
60,242,241	2,868,678	57,373,563	84
63,254,353	3,012,112	60,242,241	85
66,417,071	3,162,718	63,254,353	86
69,737,925	3,320,854	66,417,071	87

73,224,821	3,486,896	69,737,925	88
76,886,062	3,661,241	73,224,821	89
80,730,365	3,844,303	76,886,062	90
84,766,883	4,036,518	80,730,365	91
89,005,227	4,238,344	84,766,883	92
93,455,489	4,450,261	89,005,227	93
98,128,263	4,672,774	93,455,489	94
103,034,676	4,906,413	98,128,263	95
108,186,410	5,151,734	103,034,676	96
113,595,731	5,409,321	108,186,410	97
119,275,517	5,679,787	113,595,731	98
125,239,293	5,963,776	119,275,517	99
131,501,258	6,261,965	125,239,293	100
138,076,321	6,575,063	131,501,258	101
144,980,137	6,903,816	138,076,321	102
152,229,144	7,249,007	144,980,137	103
159,840,601	7,611,457	152,229,144	104
167,832,631	7,992,030	159,840,601	105
176,224,262	8,391,632	167,832,631	106
185,035,475	8,811,213	176,224,262	107
194,287,249	9,251,774	185,035,475	108
204,001,612	9,714,362	194,287,249	109
214,201,692	10,200,081	204,001,612	110
224,911,777	10,710,085	214,201,692	111
236,157,366	11,245,589	224,911,777	112
247,965,234	11,807,868	236,157,366	113
260,363,496	12,398,262	247,965,234	114
273,381,671	13,018,175	260,363,496	115
287,050,754	13,669,084	273,381,671	116
301,403,292	14,352,538	287,050,754	117
316,473,456	15,070,165	301,403,292	118
332,297,129	15,823,673	316,473,456	119
348,911,986	16,614,856	332,297,129	120
366,357,585	17,445,599	348,911,986	121
384,675,464	18,317,879	366,357,585	122
403,909,237	19,233,773	384,675,464	123
424,104,699	20,195,462	403,909,237	124
445,309,934	21,205,235	424,104,699	125
467,575,431	22,265,497	445,309,934	126
490,954,203	23,378,772	467,575,431	127
515,501,913	24,547,710	490,954,203	128
541,277,008	25,775,096	515,501,913	129
568,340,859	27,063,850	541,277,008	130
596,757,902	28,417,043	568,340,859	131
626,595,797	29,837,895	596,757,902	132

657,925,587	31,329,790	626,595,797	133
690,821,866	32,896,279	657,925,587	134
725,362,959	34,541,093	690,821,866	135
761,631,107	36,268,148	725,362,959	136
799,712,662	38,081,555	761,631,107	137
839,698,296	39,985,633	799,712,662	138
881,683,210	41,984,915	839,698,296	139
925,767,371	44,084,161	881,683,210	140
972,055,739	46,288,369	925,767,371	141
1,020,658,526	48,602,787	972,055,739	142
1,071,691,453	51,032,926	1,020,658,526	143
1,125,276,025	53,584,573	1,071,691,453	144
1,181,539,827	56,263,801	1,125,276,025	145
1,240,616,818	59,076,991	1,181,539,827	146
1,302,647,659	62,030,841	1,240,616,818	147
1,367,780,042	65,132,383	1,302,647,659	148
1,436,169,044	68,389,002	1,367,780,042	149
1,507,977,496	71,808,452	1,436,169,044	150
1,583,376,371	75,398,875	1,507,977,496	151
1,662,545,189	79,168,819	1,583,376,371	152
1,745,672,449	83,127,259	1,662,545,189	153
1,832,956,071	87,283,622	1,745,672,449	154
1,924,603,875	91,647,804	1,832,956,071	155
2,020,834,069	96,230,194	1,924,603,875	156
2,121,875,772	101,041,703	2,020,834,069	157
2,227,969,561	106,093,789	2,121,875,772	158
2,339,368,039	111,398,478	2,227,969,561	159
2,456,336,441	116,968,402	2,339,368,039	160
2,579,153,263	122,816,822	2,456,336,441	161
2,708,110,926	128,957,663	2,579,153,263	162
2,843,516,472	135,405,546	2,708,110,926	163
2,985,692,296	142,175,824	2,843,516,472	164
3,134,976,910	149,284,615	2,985,692,296	165
3,291,725,756	156,748,846	3,134,976,910	166
3,456,312,044	164,586,288	3,291,725,756	167
3,629,127,646	172,815,602	3,456,312,044	168
3,810,584,028	181,456,382	3,629,127,646	169
4,001,113,230	190,529,201	3,810,584,028	170
4,201,168,891	200,055,661	4,001,113,230	171
4,411,227,336	210,058,445	4,201,168,891	172
4,631,788,703	220,561,367	4,411,227,336	173
4,863,378,138	231,589,435	4,631,788,703	174
5,106,547,045	243,168,907	4,863,378,138	175
5,361,874,397	255,327,352	5,106,547,045	176
5,629,968,117	268,093,720	5,361,874,397	177

5,911,466,522	281,498,406	5,629,968,117	178
6,207,039,849	295,573,326	5,911,466,522	179
6,517,391,841	310,351,992	6,207,039,849	180
6,843,261,433	325,869,592	6,517,391,841	181
7,185,424,505	342,163,072	6,843,261,433	182
7,544,695,730	359,271,225	7,185,424,505	183
7,921,930,516	377,234,786	7,544,695,730	184
8,318,027,042	396,096,526	7,921,930,516	185
8,733,928,394	415,901,352	8,318,027,042	186
9,170,624,814	436,696,420	8,733,928,394	187
9,629,156,055	458,531,241	9,170,624,814	188
10,110,613,857	481,457,803	9,629,156,055	189
10,616,144,550	505,530,693	10,110,613,857	190
11,146,951,778	530,807,228	10,616,144,550	191
11,704,299,367	557,347,589	11,146,951,778	192
12,289,514,335	585,214,968	11,704,299,367	193
12,903,990,052	614,475,717	12,289,514,335	194
13,549,189,554	645,199,503	12,903,990,052	195
14,226,649,032	677,459,478	13,549,189,554	196
14,937,981,484	711,332,452	14,226,649,032	197
15,684,880,558	746,899,074	14,937,981,484	198
16,469,124,586	784,244,028	15,684,880,558	199
17,292,580,815	823,456,229	16,469,124,586	200
18,157,209,856	864,629,041	17,292,580,815	201
19,065,070,349	907,860,493	18,157,209,856	202
20,018,323,866	953,253,517	19,065,070,349	203
21,019,240,059	1,000,916,193	20,018,323,866	204
22,070,202,062	1,050,962,003	21,019,240,059	205
23,173,712,166	1,103,510,103	22,070,202,062	206
24,332,397,774	1,158,685,608	23,173,712,166	207
25,549,017,663	1,216,619,889	24,332,397,774	208
26,826,468,546	1,277,450,883	25,549,017,663	209
28,167,791,973	1,341,323,427	26,826,468,546	210
29,576,181,572	1,408,389,599	28,167,791,973	211
31,054,990,650	1,478,809,079	29,576,181,572	212
32,607,740,183	1,552,749,533	31,054,990,650	213
34,238,127,192	1,630,387,009	32,607,740,183	214
35,950,033,551	1,711,906,360	34,238,127,192	215
37,747,535,229	1,797,501,678	35,950,033,551	216
39,634,911,990	1,887,376,761	37,747,535,229	217
41,616,657,590	1,981,745,600	39,634,911,990	218
43,697,490,469	2,080,832,879	41,616,657,590	219
45,882,364,993	2,184,874,523	43,697,490,469	220
48,176,483,243	2,294,118,250	45,882,364,993	221
50,585,307,405	2,408,824,162	48,176,483,243	222

53,114,572,775	2,529,265,370	50,585,307,405	223
55,770,301,414	2,655,728,639	53,114,572,775	224
58,558,816,484	2,788,515,071	55,770,301,414	225
61,486,757,309	2,927,940,824	58,558,816,484	226
64,561,095,174	3,074,337,865	61,486,757,309	227
67,789,149,933	3,228,054,759	64,561,095,174	228
71,178,607,429	3,389,457,497	67,789,149,933	229
74,737,537,801	3,558,930,371	71,178,607,429	230
78,474,414,691	3,736,876,890	74,737,537,801	231
82,398,135,425	3,923,720,735	78,474,414,691	232
86,518,042,197	4,119,906,771	82,398,135,425	233
90,843,944,306	4,325,902,110	86,518,042,197	234
95,386,141,522	4,542,197,215	90,843,944,306	235
100,155,448,598	4,769,307,076	95,386,141,522	236
105,163,221,028	5,007,772,430	100,155,448,598	237
110,421,382,079	5,258,161,051	105,163,221,028	238
115,942,451,183	5,521,069,104	110,421,382,079	239
121,739,573,742	5,797,122,559	115,942,451,183	240

همان گونه که مشاهده می کنید بعد از گذشت ۲۴۰ ماه یا ۲۰ سال با مبلغ اولیه یک میلیون تومان به عنوان سرمایه گذاری اولیه و اضافه کردن سود ماهانه ۵ درصد به ۱۲۱ میلیارد تومان رسیدیم (باین حال شما می توانید مبلغ اولیه سرمایه گذاری یا درصد سود ماهانه را تغییر دهید)

و اما فرمول محاسبه آن:

$P =$ مبلغ اولیه سرمایه گذاری

$i =$ مقدار سود

$n =$ تعداد ماهها

$X =$ مبلغ نهایی سود مرکب

$$X = P(1 + i)^n$$

برای مثال:

$P = 1.000.000$ تومان

$i = 5$ درصد

$n = 60$ ماه

$x = ?$

$$X = 1.000.000 ((1 + 0.05)^{60}) = 18.679.186$$

به همین ترتیب شما می توانید با مبالغ و سودهای مختلف محاسبه نمایید، و یک الگو را برای خود تدارک ببینید.



عادت‌های خود را تغییر دهید تا زندگی‌تان تغییر کند

خیلی از ما بدون آنکه بدانیم از زندگی چه می‌خواهیم بر اساس عادت‌های خود زندگی را می‌گذرانیم. وقت آن فرارسیده است که کنترل زندگی خود را به دست بگیریم و در مسیری گام برداریم که به اهدافمان ختم می‌شود. بر اساس مطالعات روانشناسی مشخص شده است که ۹۵ درصد از رفتارهای ما را عادات ما تشکیل می‌دهند. در هنگام تولد ما بدون هیچ عادتی متولد می‌شویم. سپس با گذر زمان عادت‌هایی را در خود ایجاد می‌کنیم. از همان کودکی نسبت به محرک‌های بیرونی، پاسخی شرطی شده داده‌ایم. اگر دقت کنید متوجه خواهید شد در بسیاری از موارد عکس‌العمل ما غیرارادی است. البته عادات در بسیاری از موارد به شما کمک می‌کنند. به‌طور مثال راه رفتن و گام برداشتن را از سنین خردسالی شروع کرده‌اید و به یک عادت برای شما تبدیل شده است، حال فرض کنید اگر راه رفتن به عادت تبدیل نشده بود شما برای رفتن از خانه به محل کار و یا هر کار دیگری باید به تک‌تک قدم‌های خود توجه می‌کردید و این موضوع در عمل زندگی‌تان را متوقف می‌کرد. یا هنگامی که در اتومبیل می‌نشینید بلافاصله کمر بند ایمنی را می‌بندید و این کار را به‌صورت غیرارادی انجام می‌دهید. عادات باعث می‌شوند که کمترین انرژی را برای انجام امور روزانه صرف کنیم و از طرفی چون دیگر لازم نیست توجه خود را بر روی امور عادی متمرکز کنیم، می‌توانیم به اموری خلاقانه‌تر بپردازیم. به‌طور خلاصه عادت می‌تواند بسیار سودمند باشد، به شرط اینکه عادتی مثبت باشد.

ما برای مثال مبلغ اولیه سرمایه‌گذاری یک میلیون تومان و مقدار سود مدنظر ماهانه را ۵ درصد در نظر گرفتیم.

نکته جالب!

شما باید متعهد شوید که این کار را انجام می‌دهید و طبق نتایج علمی صورت گرفته چون با مبالغ کوچک این روند رشد می‌کند، تبدیل به عادت می‌شود.

شاید با نگاه کردن به ماه‌های بعدی بگویید، نه! مگر من می‌توانم ماهی یک میلیون، ده میلیون، صد میلیون و یا حتی یک میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کنم؟

جواب بله است؛ چون شما عادت کرده‌اید (البته می‌توانید پولتان را به جای گاو صندوق خانگی‌تان در مواردی که در بخش اول و دوم ذکر کردیم سرمایه‌گذاری کنید تا سودتان نیز به شما سود دهد!)

جالب شد مگر نه؟

ساده است؛ به‌طور مثال:

شما مبلغ اولیه سرمایه‌گذاری یک میلیون تومان را در بانک (که با توجه به نکاتی که آموخته‌اید ضعیف‌ترین مکان برای سرمایه‌گذاری است) سپرده بلندمدت می‌کنید، که به آن هم نمی‌توانید دست بزنید و ماهانه مبلغ موردنظر (سود ماه مشخص است) (جدول بال)) را به حساب بانکی‌تان واریز می‌کنید و اینجاست که، علاوه بر اینکه شما کار خودتان را انجام می‌دهید، از بانک هم سودی عایدتان می‌شود و هیچ ریسکی نیز نکرده‌اید اما می‌توانید هوشمندانه‌تر هم باشید.

یادتان هست گفتیم که با سرمایه‌گذاری یک میلیون تومانی در بانک به شما بعد از ۵ سال، ۲,۳۳۳,۰۰۰ تومان رشد می‌کند؟! آن هم با سود ۱۸ درصد

اما با مدیریت پولتان توسط خودتان به هجده میلیون و ۶۷۹ هزار تومان رسیده است (همان ۵ سال یا ۶۰ ماه) و آن هم با ۵ درصد سود ماهانه (به جدول بالا رجوع کنید)

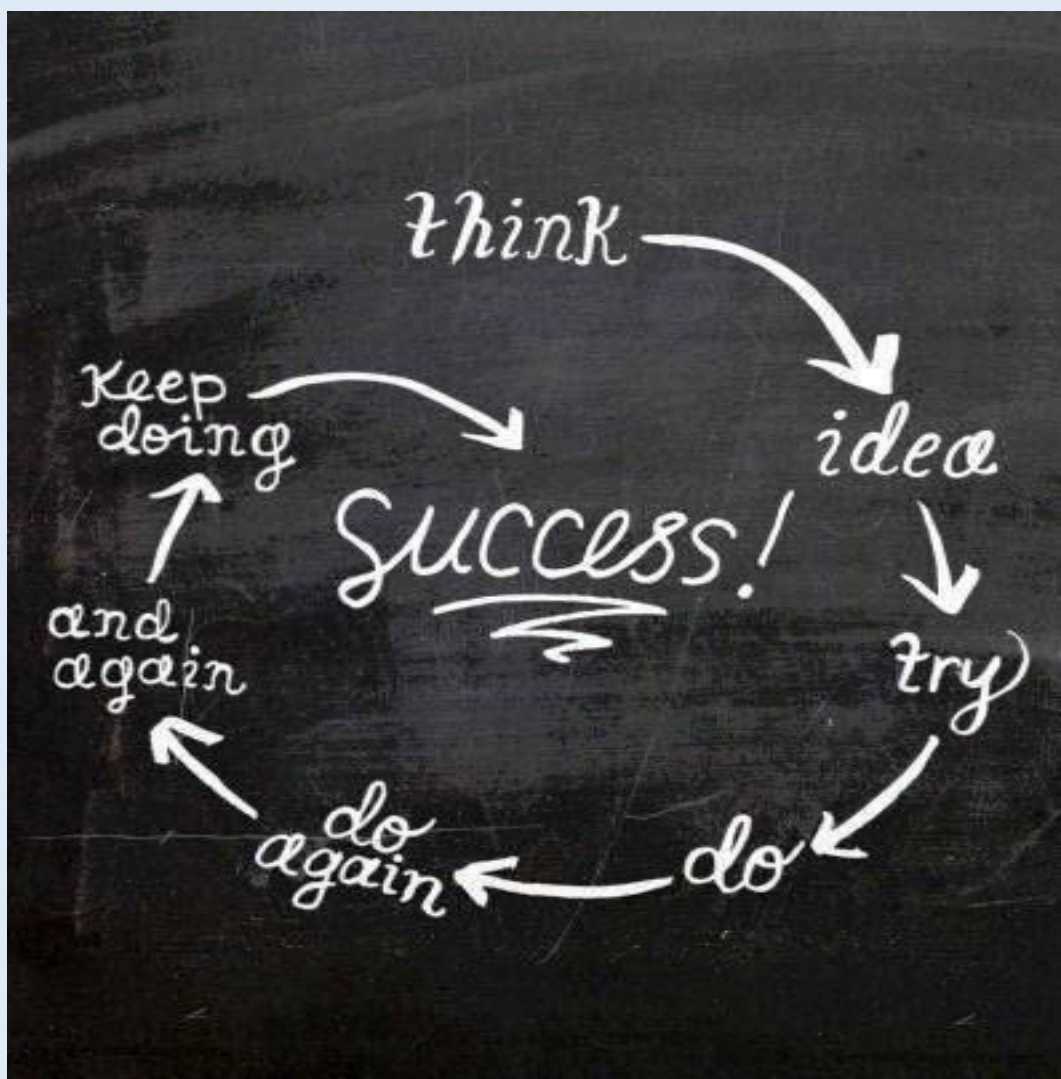
شاید بگویید که بانک سود سالیانه می‌دهد و شما ماهیانه حساب کردید!

درست است حق با شماست؛ تفاوت اصلی بانک با شما نیز در همین است:

بانک پول شما را در همان موارد بخش یک و دو سرمایه‌گذاری می‌کند و به شما نیز از سرمایه‌گذاری حاصله سودی تعلق می‌گیرد. پس بهتر نیست این پول توسط خودتان سرمایه‌گذاری شود؟

شاید پرسید چه اتفاقی می‌افتد که می‌توانیم دوام آوریم و به نتیجه مطلوب برسیم؟

در ادامه به شما می‌گوییم...



به لحاظ ناخودآگاهی ذهن شما عادت کرده است به سرمایه‌گذاری کردن و نکته جالب‌تر اینکه ذهن شما به دنبال این است که چگونه می‌توانید پولتان را رشد دهد؟

و اینجاست که به‌وسیله ایده‌هایی که در کسب‌وکار شما مشاهده می‌شود یا با آن‌ها برخورد می‌کنید، نشانه‌هایی می‌بینید که به آن‌ها علاقه‌مندید، شرایط و موقعیت‌هایی پیش می‌آید که تا به حال شاید به شما برخورد نکرده‌اند و با افرادی آشنا می‌شوید که می‌توانید با همفکری و تعامل باهم به این نتیجه مطلوب برسید.

نکته: شما می‌توانید به پس‌اندازی که کرده‌اید دست بزنید، به شرط آن که به موارد بالا برخورد کنید.

بگذارید مثالی برایتان بزنم:

شما در سال سوم (ماه ۳۶ هم) به مبلغ پنج میلیون و ۷۹۱ هزار تومان رسیده‌اید، می‌توانید این پول را خارج و درجایی که مدنظر شماست و سود بیشتر و شرایط بهتری برایتان فراهم می‌کند سرمایه‌گذاری کنید (آن شرایط؛ کسب و کارتان نیز می‌تواند باشد) و تصمیم می‌گیرید که به مدت ۶ ماه روی فعالیت جدید سرمایه‌گذاری کرده و سپس مبلغ پنج میلیون و ۷۹۱ هزار تومان به اضافه سود این ۶ ماه که در مجموع به (ماه ۴۲ م) مبلغ ۷,۷۶۱,۰۰۰ تومان را به صندوق خود برگردانید (البته این زمان دست شماست، می‌تواند کمتر یا بیشتر باشد)

و این روند را برای مبالغ بالاتر هم می‌توانید اجرا کنید.

از کسب و کار خودتان شروع کنید و روی موارد بخش اول و بهتر از آن کسب و کار خودتان سرمایه گذاری کنید.

همان گونه که در بالا اشاره کردیم اکثر افراد موفق به یک کسب و کار تمرکز کرده اند و پولشان را در کسب و کار خودشان سرمایه گذاری کرده اند.

فرض کنید شما کسب و کارتان عالی است و الان هم ۱۰ میلیون تومان پس انداز دارید و می خواهید این مبلغ را افزایش دهید، می خواهید چکاری انجام دهید؟

بگذارید ما به شما پیشنهاد دهیم؛

می توانید بخشی از آن پول را صرف تبلیغات برند خودتان کنید، با این کار مشتری های بیشتری جمع می کنید و طبیعتاً اگر کارتان خوب باشد آن مشتری های جدید برای شما مشتری جدیدتر می آورند.

یا حتی می توانید چند نفر را استخدام کنید و کسب و کارتان را گسترش دهید.

می بینید که راه های زیادی برای رشد کسب و کارتان وجود دارد (البته حواستان به جدول سرمایه گذاری تان باشد)

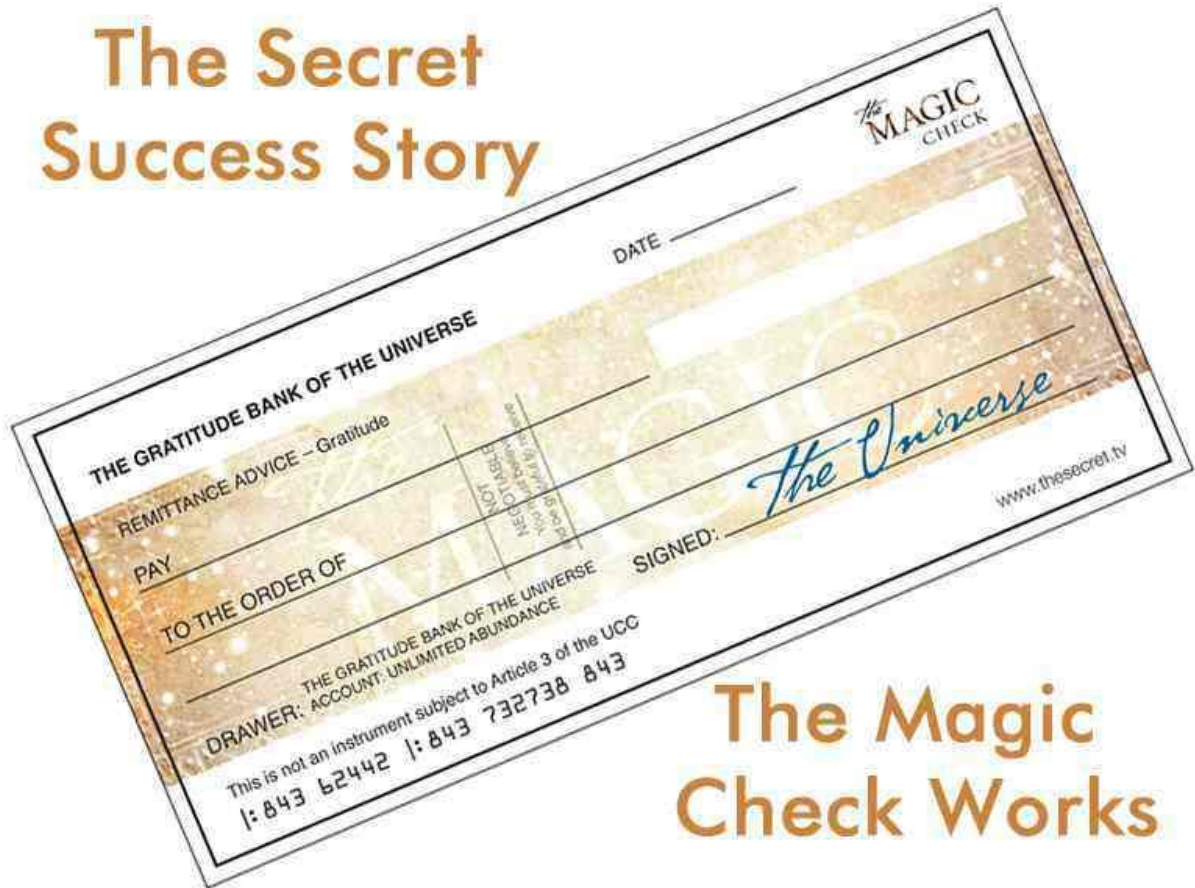
و در آخر هر کاری که انجام می دهید حتماً با اینترنت سروکار داشته باشید.

عصر مجازی؛ چهارمین موج تحولات عظیم بشری است. این موج نیز همانند موج های پیشین، تمام جوانب زندگی بشر اعم از کار، آموزش، تفریح، تجارت، خانواده و نظایر آن را دستخوش تحول و دگرگونی خواهد ساخت. این عصر مبتنی بر تکنولوژی سه بعدی و بر پایه زیرساخت های ارتباطی نوین صورت می گیرد و با سازمان های پیچیده و فعال همراه خواهد بود.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه، با در پیش گرفتن روند خطی توسعه به دنبال صنعتی شدن و گذر از موج دوم هستند و نمی توانند ملزومات دنیای نوین در توسعه و پیشرفت را به خوبی درک نمایند و این امر باعث از دست رفتن بیشتر فرصت ها می گردد. به نظر می رسد با

پایان یافتن موج سوم و رویارویی با تغییرات سریع و گسترده موج چهارم، این کشورها باید از برنامه‌ریزی‌های سنتی خود در جهت توسعه به سمت برنامه‌ریزی نوینی بر پایه تکنولوژی‌های موج سوم و چهارم تحولات بشری تغییر مسیر دهند، تا بتوانند فاصله خود را با کشورهای توسعه‌یافته کاهش دهند.

The Secret Success Story



The Magic Check Works

رسیدیم به یک چالش شبانه

وظیفه شما این است:

هر شب یک لیست از آرزوها و یا چیزهایی که می خواهید داشته باشید تهیه کنید،

و هر شب یک میلیون تومان به شب قبلی اضافه کنید.

واضح تر بگوییم: شب اول به شما یک میلیون داده می شود و شما با توجه به لیستی که

تهیه کرده اید، می توانید تا شب بعد این یک میلیون تومان را خرج کنید،

شب دوم شما دو میلیون تومان دارید و قاعدتاً برای روز دوم می توانید دو میلیون تومان

خرج کنید،

شب سوم شما سه میلیون تومان دارید و قاعدتاً برای روز سوم می‌توانید سه میلیون تومان خرج کنید

و الی شب‌های دیگر

تا آنجایی پیش روید که دیگر هیچ خواسته و آرزویی ندارید.

و اگر روزی آن لیست را تهیه نکنید آن مبلغ از دست شما رفته است و باید از اول شروع کنید.

این هم فرمولی که مشخص می‌کند تا چند شب، چند میلیون تومان می‌توانید خرج کنید:

$n =$ تعداد شب‌ها

$M =$ چند هزار تومان

$$M = \frac{1}{2} (n^2 + n)$$

به‌طور مثال:

تا شب ۶۰م (شصت میلیون تومان) چقدر در مجموع خرج کرده‌ام؟

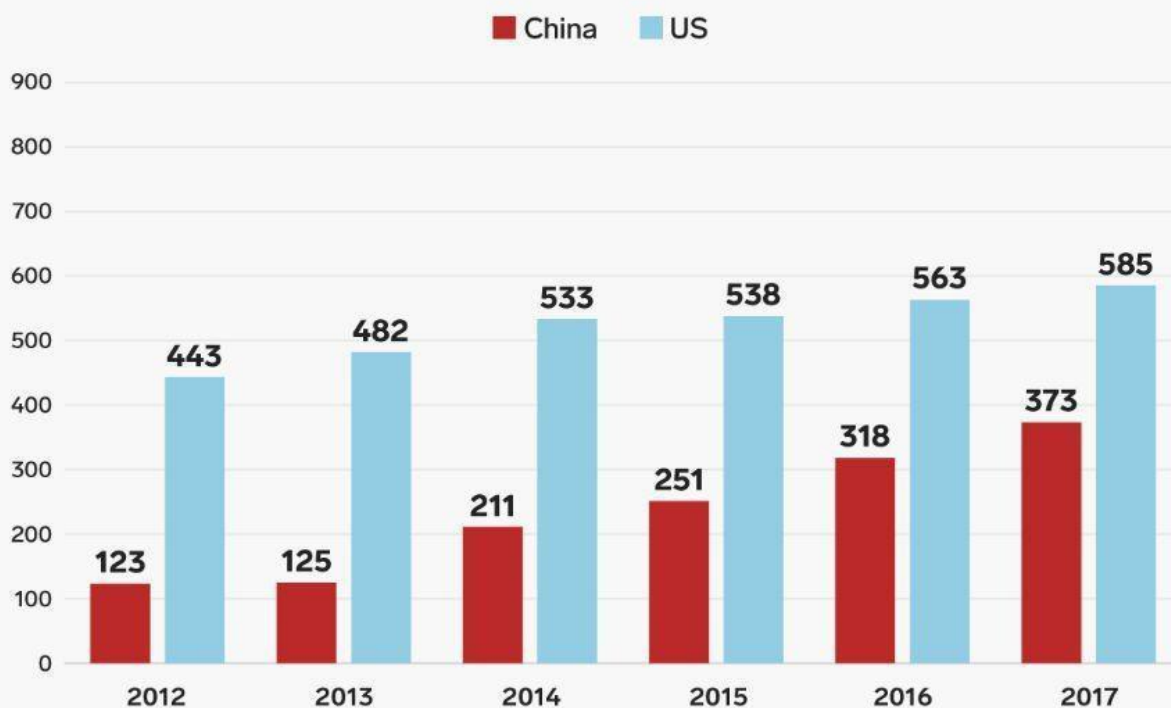
$$M = \frac{1}{2} (60.000.000^2 + 60.000.000) = 1.830.000.000$$

یعنی از شب اول تا شب ۶۰م، یک میلیارد و ۸۳۰ میلیون تومان خرج کرده‌اید!

حالا ببینید تا چند شب می‌توانید به خرج کردن ادامه دهید (قیمت آرزوهایتان چند است!؟)

برای میلیاردر شدن راه و روش‌های متعددی وجود دارد و هرروز به تعداد این راه و روش‌ها اضافه می‌شوند، مخصوصاً اگر با اینترنت سروکار داشته باشید، به‌عکس و متن نوشته آن توجه کنید:

Number of billionaires by region



Source: UBS

Insider Inc.

هر سه روز، یک نفر در چین میلیاردر می‌شود، تأثیر چشمگیر فناوری در ثروتمند شدن چینی‌ها

در سال ۲۰۱۷ دنیا پذیرای ۱۰۶ میلیاردر چینی جدید بود؛ یعنی تقریباً هر سه روز، یک نفر در چین میلیاردر شده بودند.

سال ۲۰۰۶ تنها ۱۶ چینی میلیاردر وجود داشت و سال گذشته این رقم به ۳۷۳ نفر رسید.

آمریکا با ۵۸۵ میلیاردر همچنان پشاز داشتن میلیاردها است.

سؤال آخر:

چگونه با ۱۰ میلیون تومان می‌شود، یک ماشین ۱۲۰ میلیونی نقداً خرید؟

نظرسنجی و پیشنهادهای شما:

هدف گروه دیجی ای تو زد فراهم آوردن بهترین مقالات و محصولات ایرانی و خارجی از برترین اساتید این حوزه (جامع‌ترین پازل زندگی) موفقیت و بهبود رشد فردی، کسب و کار (از ایده تا فروش)، طراحی سایت و اپلیکیشن، رشد کسب و کار با استفاده از کانال‌های دیجیتال مارکتینگ، راه‌های کسب درآمد از اینترنت به صورت دلاری و ریالی (... می‌باشد.

لذا در انتها از شما دوستان عزیز خواهشمندیم با شرکت در نظرسنجی و ارائه پیشنهادهای خود، ما را در این راه یاری نمایید.

لینک شرکت در نظرسنجی :

www.digiAtoZ.com/poll

همچنین می‌توانید با اشتراک‌گذاری متن، ویس یا سلفی پیام خود را به دست ما برسانید

کانال های ارتباطی با ما :

ایمیل وب سایت:

hi@digiAtoZ.com

شبکه های اجتماعی:

تلگرام :

کانال تلگرام



<http://telegram.me/digiAtoZ>

اینستاگرام:

<http://instagram.com/digiAtoZ>

صفحه اینستاگرام



منتظر مقالات و آموزش های جامع و ارزشمند از digiAtoZ.com باشید

کلیه حقوق مادی و معنوی این کتاب متعلق به سایت دیجی ای تو زد (digiAtoZ.com) می باشد.