

چه عواملی در کارآفرینی و ثروتمند شدن تاثیر گزار است؟

۱	هدفمند بودن (مقصد)
۱	آدم های بی هدف چهار گروه هستند
۲	آدم های هدفمند یک گروه هستند و مشخصات اهدافشان مشترک است
۳	توی کار خودت باید یک نفر را خودت قرار بدهی و موقعی می توانی بگویی من فلان شخص را قبول ندارم که دیگر اندازه او شده باشی باز من می گویم
۴	برای رفتن بالای اعتماد به نفس خودتون باید به هدفهایی که رسیدیم و پشت سر گذاشتیم رو لیست بکنیم که اعتماد به نفستان بالا برود.
۲	یاورها
۳	مدام برای کار خود فکر میکنند (کار را به چشم بازی فوتبال ببینید و خودتان را به چشم مربی فوتبال)
۱	توی کار خودت بهترین باشی
۲	دنبال این باشید که توی اون کار حرف اول را بزنید و یا سایرین فرق داشته باشید.
۳	جنس رو که تولید می کنی اگر باب دل خودت نیست نفروش
۴	بهترین مواد اولیه را خریداری بکنند و بهترین جنس را تولید بکنند.
۵	برای کار خودت تبلیغات داشته باشی
۶	بدانید تبلیغات غیر مستقیم خیلی موثرتر از تبلیغات مستقیم است مانند همان نقراتی که از آنها مواد اولیه خریداری می کنیم.
۴	(مدیریت منابع انسانی) داشتن روحیه رهبر بودن مثل مربی فوتبال بودن
۱	سعی کنید برای هر سمت یک جزوه بابت شرح وظایف و توقعی که از آن سمت دارید که انجام بدهد و کارهایی را هم که توقع دارید انجام ندهد را بنویسید.
۲	استفاده از سیستمی که بتوانیم عملکرد پرسنل رو اندازه گیری بکنید.
۵	خودشناسی
۱	فوق العاده باید سرعت داشته باشیم (فوراً تصمیم گرفتن)
۲	تقویت ذهن و حل کردن مسئله
۳	مسلط بودن به برنامه اکسل
۴	بلد بودن شطرنج
۶	رسالت هر نفر در جهان و زندگی (جهان هوشمند است و فوق العاده منظم میباشد)
۱	شکرگزاری از خداوند
۲	باید قدردان محبت هایی که بهت می شود باشی هم از جانب خداوند و هم از بابت وسیله هایی که خدا برای توی مسیر گذاشته است.
۳	گذشت داشتن و بخشیدن قسمتی از ثروت به نیازمندان این مقدار ٪ از درآمد.
۴	معامله کردن با خدا که خدایا اگر درآمد من از این مبلغ بالاتر باشد من هم در افزایش را به نیازمندان می بخشم.
۵	احترام به پدر و مادر
۶	نیت های خوب و مثبت
۷	خیرخواه بودن
۸	خدا رو قبول داشتن و ارتباط داشتن با خدا
۹	چشم محرم بودن نسبت به پیام های خداوند از طریق هر چیزی
۱۰	از هر اتفاقی یک پیامی برداشت بکنید (مثال زمین خوردن و یک مشت خاک برداشتن)

۱- هدفمند بودن (مقصد):

آدم های بی هدف ۴ گروه هستند :

الف : نمیدانند که چه میخواهند

ب : میدانند که چه میخواهند

(مثال : وقتی وارد فروشگاه زنجیره ای میشوند دنبال مواد شوینده هستند و یا دنبال مواد غذایی هستند اما چه مواد شوینده ای و چه مواد غذایی را خودشان نمیدانند)

ج : دیگران برایشان هدف تعیین میکنند

(مثال خود حاج آقا که وقتی دیگر نمیخواست درس بخواند و ترک تحصیل کرد ، دایی و عموهایش پیشنهاد تراشکاری دادند بهش و گفتند به درد آنکار میخورد)

د : هدف های تخیلی دارند

(مثال : یک شبه میخواهند راه ۱۰۰ساله را بروند ، مثلا تو دو ماه میخواهند ۵۰کیلو وزن کم کنند)

۱- به نظر من از کل آدم ها ۹۰٪ بی هدف هستند و ۱۰٪ هدف دارند و از اون هدف دار ها شاید ۱٪ یا

۲٪ به هدف واقعی خودشان برسند (مانند قهرمان کشتی در المپیک یا نفر اول کنکور ووو ...)

من اگر بخواهم اهداف خودم را بنویسم به صورت زیر بود:

۱- خرید خودرو پیکان ۲۹ مدل ۱۳۶۵ بود

۲- خرید آپارتمان ۶۳ متری

۳- خرید مغازه در تهران خیابان شریعتی

۴- اجاره کردن مغازه در تهران خیابان شریعتی (چون ۳ تا شریک بودیم)

۵- خرید سهم شریکمان

۶- زدن مغازه ای که بتوانم تمام آن چیزهایی که بلد بودم و یادگرفتم در آن پیاده کنم

۷- خرید پراید

۸- خرید پژو

۹- خرید آپارتمان

نداشتن هدف یعنی اینکه :

ما یک ماشین به روز داریم (مثل بنز آخرین سیستم) و باک آن ماشین کاملا پر است و آماده حرکت باشد اما متاسفانه مقصد آن مشخص نباشد ، ما رانندگی میکنیم ولی به مقصد نمیرسیم ، حال رانندگی ما از یک روز بیشتر میشود و یک هفته میشود و یک ماه میشود و در نهایت هم یک سال میشود اما باز هم به مقصد نمیرسی ،، چرا ؟؟؟!؟!؟ چون هنوز مقصدی تعریف نکردیم که بخواهیم برسیم .

خلاصه باید هدف یا همان مقصد خودمان را مشخص کنیم که بتوانیم با انجام دادن ۱۰۰ تا راهکار به مقصد برسیم ولی اگر مقصدی مشخص نباشد امکان ندارد که برسیم

فرم مربوط به هدف گذاری درآمد :

درآمدهای ماهیانه	ردیف
	۱
	۲
	۳
	۴
	۵
	۶
	۷
	۸
	۹
	۱۰
	۱۱
	۱۲

	جمع درآمد سالانه
--	---------------------

فرم مربوط به هدف گذاری هزینه :

هزینه های ماهیانه	ردیف
	۱
	۲
	۳
	۴
	۵
	۶
	۷
	۸
	۹
	۱۰
	۱۱
	۱۲
	جمع هزینه سالانه

۲- باورها :

هرکسی هر باوری داشته باشد به همان باور خواهد رسید و ما فقط و فقط باید باورهایمان را مثبت کنیم که این موضوع بی نهایت تاثیر مثبت دارد ، مثلا تو صنف خودمان :

باور اینکه گرونی شده و مردم بستنی نمیخورند

دست زیاد شده

اینجا اگر این رقم فروش داشته باشیم عالی است

مگر میشود روزانه ۱۰۰۰ تا فالوده فروخت

من باور داشتم که بهترین بستنی فروش کشور می شوم

باور داشتم که بستنی نعمت به زودی سراسر کشور را فرا می گیرد

باور داشتم که بستنی نعمت افتخار هر ایرانی می شود

باور دارم اگر من توی ایتالیا هم بستنی فروشی راه بندازم از همه بستنی فروشهای آنجا فروشم بالاتر بود

در دبی بهترین بستنی فروشی را راه می اندازم با بیشترین فروش

خدا همیشه حواسش به من هست و آدمهای بدی را سر راه من نمی اندازد و هر کسی بخواهد به من لطمه بزند

خدا خودش از توی زندگی من و رفاقت من انرا حذف می کند

باور دارم که صنعت کشور را می توانم حداقل ۴۰٪ تغییر بدهم

باور دارم که هر شرکتی بروم هزینه های اون رو به ۳/۱ می رسونم و نیروهای اونم همینجور و بازدهی اون شرکت

رو چند برابر می کنم

باور دارم که اگر دروباره بخوام از صفر شروع کنم ۸ ساله به همین زندگی و دارایی می رسم حتی با لباس تنم

باور دارم که اگر بستنی نعمت نباشه سالیانه ۳ برابر بستنی نعمت را می توانم درآمد داشته باشم

باور دارم که کارهای مثبت و خیر و نیک توی درازمدت تاثیر گذار است

۳- مدام برای کار خود فکر میکنند (کار را به چشم بازی فوتبال ببینید و خودتان را به

چشم مربی فوتبال) :

۱- تو کار خودت بهترین باش : همانند بستنی فروش ، همانند کشتی گیر ، همانند دکتر قلب ، همانند کباب زن ، همانند ساندویچی ، همانند مکانیک ، همانند رستوران دار ، همانند برق کار ، همانند لوله کش ، همانند کفتر باز ، همانند آمبیوه فروش ، همانند بهترین آدم عرفانی و و و

باید هر لحظه برای کار خودت فکر بکنی و هر لحظه با کارهات و نیرو هات بازی بکنی

۱- من در مغازه که بودم ماهی ۲ بار دکوراسیون عوض میکردم (یعنی همان چیدمان یخچال ها)

۲- ماشین پارک کردن جلوی مغازه هر روز و هر ساعت فرق میکرد

۳- مشتری راه انداختن هر روز و هر ساعت باهم متفاوت بود

۴- من دفتر و کارخانه را چندین بار جا به جا کردم (اول نظرآباد بود - رفتیم هفت تیر - بعدش اشتراکی - سپس برگشتیم دوباره هفت تیر - دوباره کارخانه طبقه اول - بعد طبقه دوم - سپس طبقه همکف و الان هم دوباره طبقه دوم

مربی تیم بودن :

۴-۱ یعنی اینکه مدام باید کنار تیم باشی . بازی تیم را ببین شما کدام تیم فوتبال یا والیبال یا کشتی یا هر تیمی ورزشی دیگری را دیده ایم که کنار آنها مربی نبوده است ولی متأسفانه یک سری از مغازه دارها یا کارخانه دارها تیم خود را رها می کنند و ماهی یا هفته ای یک بار می آیند و به آن تیم سر می زنند یا توی مغازه ها شبی یک بار می آیند دخل را جمع می کنند و می روند

۴-۲ باید همه با یک مدل بازی نکنند چون بازی تیم خودمان به قدرت تیم حریف بستگی دارد یعنی اینکه یک تیم فوتبال که فورواردها آن قوی است و تهاجمی است باید ما در دفاع بازی کنیم و دفاع خودمان را قوی بچینیم

می خواهم این مورد را متذکر شوم که نباید به یک مدل همیشه بازی بکنیم من اگر از مغازه ای مثال بخواهم

بزنم :

- ۱- من ماهی دوبار حداقل چیدمان داخل مغازه را تغییر می دادم
- ۲- ماشینم را طی یک روز چند مدل پارک می کردم ۱ صبحها دم درب مغازه ۲ ساعت یک تا سه ظهر اوریب جلو مغازه می زاشتم و ساعت ۵ عصر به بعد می بردم می زاشتم خیلی دورتر از مغازه که جای پارک برای مشتری باشد و ساعت دوازده شب به بعد دوباره می آوردم اوریب جلوی مغازه می گذاشتم
- ۳- هر ساعت یک مدل مشتری راه می انداختم صبحها ساعت ۸ مشتری سفارش می داد ما آماده می کردیم سر ظهر ساعت ۱ یک مقدار بستنی میوه ای و سنتی و فالوده آماده می کردیم که بچه ها بتوانند نظافت کنند و ناهار بخورند و ساعت ۲ تا ۳ ظهر همه سفارش ها را مشتری می داد ما آماده می کردیم ولی ساعت ۴ به بعد همه چیز آماده بود و حداقل ۴۰ الی ۵۰ نفر توی صف بودند و ما زود زود همه را آماده می کردیم که ازدحام صف ، مشتری را منصرف نکند یا باعث نشود که مشتری برود مغازه رقیب . منظور می خواهم بگویم مربی باید کار خودش را تغییر بدهد و نباید همیشه یک مدل کار بکند که من متاسفانه می بینم که مدیر شعبات بستنی نعمت روز اول با یک روش مغازه را مدیریت کرده اند و و بعد از ۳۶۵ روز باز هم با همان روش و همان رویه است غافل از اینکه هر ساعت یا هر روز بستگی به آخر هفته یا اول هفته یا سرد بودن یا گرم بودن هوا یا آخر ماه یا اول ماه تاثیر دارد توی آن مدل بازی که ما می کنیم
- ۴- مدام باید برای تیم خودتان فکر بکنید و آینده نگری بکنید و بین بازیکن هایتان هر کدام چه نقل قول هایی دارند و سیر تکاملی بستنی نعمت توی کارخانه هم بهترین سند است که من هیچ موقع یک مدل بازی نکرده ام و جالب است که بدانید کاری که من توی کارخانه بستنی نعمت انجام داده ام حداقل ۳۰ مرحله الی ۴۰ مرحله کار کرده ایم که به جرات می توانم بگویم بقیه صنعت ها یا توی همان مرحله اول یا نهایتا دوم می باشند و توی سیر تکاملی بستنی نعمت ما مدام فکر کردیم و خوردیم به مشکل و مشکل را برطرف کردیم و دوباره رشد کردیم ولی خوردیم به مشکل بعدی و دوباره اون رو برطرف کردیم و رشد کردیم و دوباره خوردیم به مشکل بعدی این شد که رسیدیم به اینجا و یک مقطعی رسیدیم به این حال باید خود من نباشم تا کارهایی که چیده ایم پیش برود و جالب است اون روز دوباره ما رشد کردیم و رفتیم بالاتر و بعد دوباره خوردیم به یک سری مشکلات جدید تر که نیاز دیدیم که من باید باشم که دوباره حال بودنم باعث رشد می شود می خواهم بگویم که مدام و مدام باید توی مدیریت تغییر داشته باشی جالبی است که ما توی پرسش نامه خود بستنی

نعمت اومدیم با زبون بی زبونی از همان بدو ورود به متقاضی کار اعلام می کنیم که ما تغییر زیاد داریم با این تغییرات و جابجایی ها از همان بدو ورود آشنا و آماده می کنیم خلاصه باید مدام کنار کار خود باشید و بهش فکر کنید نه اینکه با یک مدل و یک روش کار بکنید.

۴- (مدیریت منابع انسانی) داشتن روحیه رهبر بودن مثل مربی فوتبال بودن:

مدیریت منابع انسانی: یعنی داشتن روحیه رهبری: داشتن روحیه رهبری چه روحیه ای هست و چند مثال

۱- امام خمینی که خیلی از جوان ها به خاطر ایشان خودشان را روی سیم خاردار می انداختند

۲- هیتلر که ارتش خود به پشت بام برد و گفت رژه بروید و تا من نگفتم نایستید ..صف اول-صف دوم- صف سوم از پشت بام به زمین ریختند و مردند و در این لحظه گفت حالا بایستید من با این ارتش می توانم دنیا را فتح کنم

۳- حسن البیک که به نیروهایش می گفت خودشان را از سینه کوه به پایین می انداختند و می مردند

۴- نادر شاه که کل دنیا را فتح کرد و به اقیانوس س گفت باید به من باج بدهی گفت اگر ندهم گفت تورا خشک می کنم و همان حکایت که لشکر خودش را بسیج کرد که اقیانوس را با پیاله خشک بکند و دست هر کدام یک پیاله و یک کاسه داد

خلاصه می خواهم بگویم باید همچین روحیه رهبری را الگو مدیریت خودتان کنید و (خیلی خیلی خیلی خیلی مهم) حال باید سرپرست هایتان هم این روحیه را باور داشته باشند و هم قبول داشته باشند که آنها هم با همین روحیه رهبری کار واحد خودشان را پیش ببرند و اگر خدایی ناکرده آنها این روحیه را نداشته باشند یا قبول نداشته باشند باعث می شود که آن رهبر نتواند به قلب نیروهای زیر مجموعه نفوذ پیدا کند و خیلی خیلی خیلی جالب است روحیه رهبری و این به گفتار نیست این به رفتار است

۱- ابتدا بدانیم پرسنل هر کدام یک روحیه اخلاقی دارند و جالب است که همیشه با همان روحیه اخلاقی نیستند و بالا و پایین می شوند یعنی یک روز حالشان خوب و یک روز بنا بر هردلیلی حالشان بد می باشد و ابتدا این را باید پذیرفت و آشنا بود

- ۲- باید قلب پرسنل را تسخیر کنید نه اینکه بترسند یا اینکه جریمه و تنبیه شوند
- ۳- باید بدانید که پرسنل معمولاً هرچه سمت پایین تر دارد مغرورتر می باشد و نباید طوری رفتار کنید که به غرور آنها لطمه وارد شود والبته این دلیل ب اینکه کار از آنها نخواهید نیست فقط دال بر این هست که حواستان به غرور آنها باشد
- ۴- هرچی به سیستم رو بیاورید اصطحکاكتان با پرسنل کمتر می شود یعنی شرح وظیفه-ممیزی- گزارشت آنها مکتوب باشد که همان کتاب واحد یا سمت می باشد
- ۵- سخت ترین کار سخت ترین کار این است که این نیروها را کنار همدیگر نگه داریم و روابط آنها هرچه صمیمی تر باشد کار راحت تر و با سرعت بالاتر پیش می رود و موفقیت آنها بیشتر و بیشتر می شود
- ۶- هرکدام از پرسنل در خودشان یک توانایی منحصر به فرد دارند یعنی انباردار به کار خودش خبره می باشد مکانیک همین طور و برق و مالی و سمت برنامه ریزی و اپراتور پخت و اپراتور دستگاه ها وووو که آنها را باید با درجه اهمیت در چارت نشان داده شوند ودر نظر بگیرید که باید همه این ها کنار هم باشند که چرخ دنده ساعت بتواند کار کند
- ۷- پرسنل را به چشم یک ماشین آخرین سیستم ببینید یعنی اگر ۱۰۰ روز با یک ماشین یک مسیر رو بروی نباید انتظار داشته باشید که یک روز صدو یکم خودش آن مسیر را برود و حتی اگر پشت ماشین بخوابی یا چشم خودت را ببندی احتمال تصادف وجود دارد این بند را نمی گویم که یعنی همه حواستان به پرسنل باشد کاملاً کاملاً برعکس می باشد منظور این است که سطح توقع خودتان را از پرسنل باید پایین بیاورید و انتظار نداشته باشید که خودشان بدون اینکه شما راهنماییشان کنید بتوانند کار کنند این انتظار هم من را اذیت می کند هم پرسنل را ،
- ۸- مثلاً در هر اداره یا مغازه یا کارخانه ای باشید به قول خودمان چندتا ستون نیاز دارد که منظور همان نفراتی هستند که درجه اهمیت آنها یک می باشد وبا وجود بودن آنها خیلی به شما کمک می شود و نمی گذارد که سنگینی بار روی شانه های شما باشد وبا وجود آن ستون ها اگر خدایی ناکرده نیروهای درجه ۲-۳-۴ بروند به کار لطمه ای وارد نمی شود ولی بدانید که سنگینی کار یا بار روی شانه های همان ستون ها که درجه اهمیت یک می باشند می افتد و باید شرایط خوبی برای آنها در نظر گرفته شود ۱-حقوق ۲- پاداش ۳- وقت گذاشتن برای آنها و سطل پیمانان آنها را خالی کردن و گرنه پر شده و سرریز می کنند ۴-آموزش از بابت توانمندی ۵-آموزش از بابت نقطه ضعف های آنها ۶- امکانات رفاهی در محل کار از بابت ابزار و حتی نیروهای زیر مجموعه ۷-امکانات رفاهی در زندگی

شخصی آنها مثال معروف زودپز اگر سوتش را نکشی و بخارش تخلیه نشود باعث می شود که زود پز بترکد

۴- پرسنل چند وقت یکبار کاسه صبرشان چکه چکه پر می شود و اگر آن کاسه را خالی نکنی لبریز می شود و جالب است که می گویی من که حرفی نزدم یا اتفاقی نیافتاده است ولی غافل از اینکه کاسه صبرش پر شده و با یک چکه دیگر یا یک کلمه کوچک یا یک برخورد کمی نا خوشایند صبرشان لبریز می شود حال به این شکل می توانید کاسه صبر پرسنل را خالی کنید:

۱- کلاسهای خود شناسی ۲- تشویقی دادن ۳- تفریح گروهی ۴- سبد کالا ۵- دادن سهمیه بستنی ۶- با پرسنل صحبت کردن و به درد دلشون گوش دادن ۷- پی ام دادن به پرسنل ۸- رفتن و بهشون خسته نباشید دادن مخصوصا پرسنل تولید یک دست گذاشتن سر شونه هاشون ۹- ناهار دادن توی کارخونه

این ابزار را باید همه سر گرو هها بدانند و از آن استفاده کنند البته بارها گفته ام واقعا واقعا واقعا مدیریت منابع انسانی جدا جدا جدا سخت است و اگر از این ابزارها بی موقع استفاده کنید یعنی زود به زود دیگر جواب معکوس می دهد و می شود وظیفه و دیگر جوابگو نمی باشد مانند همان زودپز که زود به زود سوت آن را بکشی که بخارش تخلیه شود خوب دیگر غذا پخته نمی شود خلاصه باید بدانید که کی و چه موقع باید از این ابزارها استفاده کنید و خیلی جالب است یک موقع می بینی که پرسنل نیاز دارند که فقط با آنها صحبت کنید و اگر مبلغی به عنوان پاداش بدهید جواب معکوس می دهد فکر می کند که دارید به او بی احترامی می کنید و در صورتی که اودر آن لحظه نیاز داشته است که فقط با اوصحبت کنید کمی خودش را آرام کند ویا خودش را تخلیه کند کلا خیلی خیلی سخت است ولی بی نهایت شیرین است چون با عزیزانت کار میکنی با بچه های خدا که هرچی به انها محبت وخدمت می کنید خودتان کبف می کنید و زمانی که رضایت یکی از انها را می بینید خودتان سرشار از خیر و برکت می شوید

۴- باید بدانی که یک موقع هایی باید در مقابل پرسنل کوتاه بیایی آن هم دقیقا موقع هایی است که توی شرایط عادی نیستند و معمولا موقعی است که کارهای آن بهم ریخته است و کارشان پیش نمی رود و به قول معروف توی کارشان مشکل هایی پیش آمده است و نیرو هر چه احساس مسئولیت

بیشتری داشته باشد بیشتر بهم می ریزد و توی اخلاق و رفتارش تاثیر می گذارد و آن موقع است که شما باید ان را نه اینکه درک نکنید بلکه به کمکش هم بروید و مشکلش حالا چه کاری چه شخصی رو برطرف کنی پس نتیجه می گیریم موقعی که پرسنل وفادار یا همان ستونها توی رفتار و اخلاقشان کمی تند می شوند یعنی آلام ۱- یا توی کارهایش به مشکل خورده و کارش پیش نمی رود ۲- یا توی زندگی شخصی به مشکل خورده است ۳- یا کاسه صبرشان یا همان زودپز پر شده است و متاسفانه یک جا هم هست که چاره ای نداری باید نیرو را اخراج کنی یا با قلدوری برخورد کنی به قول معروف خودمان دیکتاتوری برخورد کنی

۱- بدانید که این پرسنل هستند که می توانند هم کمک بکنند که شما موفق بشوید و هم کمک بکنند که شما زمین بخورید خیلی ساده بگویم موقعی که مشتری به مغازه شما مراجعه می کند با پرسنل برخورد می کند و همین پرسنل می توانند کاری بکنند که این مشتری سری بعد با خودش هم چند تا مشتری دیگر هم بیاورد یا اینکه خودش دیگه اینجا پا نگذارد و موقعی که پرسنل هر چی حالش خوب تر باشد توی سرعت کار و دقت کار و کیفیت کار تاثیر فوق العاده ای دارد و خدایی نکرده اگر حالش بد باشد بی نهایت توی کار شما تاثیر دارد و واقعا منطقی نیست مبلغی رو که به پرسنل می دید با مبلغی که از دست می دید قابل قیاس نیست مثال پرسنل داخل مغازه با یک شارژ ایرانسل حال اون پرسنل چقدر خوب می شود یا مثال می گویند با غذا برایمان نوشابه بخریا امروز برایمان کباب بخر می خواهیم بگویم این رقم واقعا صفر است یا مثل همان کارخانه خودمان پرسنل رفته دنبال کار شرکت حال برایش اتفاقی افتاده اگر من بابت اون خسارت بهش مبلغی بدهم همون پرسنل ۱۰۰ برابر آن را نمی گذارد از جیب من توی جیب غریبه برود می خواهیم بگویم فقط و فقط رضایت مندی پرسنل بی نهایت تاثیر گذار است .

۵- خودشناسی :

مطمئن باشید که نیرو های بعد از خودتان خیلی تاثیرگذار هستند ، یعنی خیلی در موفقیت شما تاثیر گذار هستند ، حال شما باید یادبگیرید از این نیرو ها چطور استفاده کنید و به درد کدام سمت میخورند و نقاط قوت و نقاط ضعف آنها چی میباشد و چه کار کنیم در قلب آنها تسخیر کنیم و ان هم به چند تا مسئله بستگی دارد :

۱- فوق العاده باید سرعت داشته باشیم (فوراً تصمیم گرفتن) : این موضع یعنی یک روز شاگردان سقراط به او گفتند کاش می شد ۲۴ ساعت شبانه روز را ۳۶ ساعت شود سقراط گفت می شود گفتند چطور می شود سقراط گفت کافی است هر ساعتی که بلند می شوند یک ساعت زودتر بلند شوید بعد کارایی شما می شود اندازه ۳۶ ساعت می خواهیم بگوییم انقدر در سرعت ودقت کار تاثیر دارد و هر موقع که دیدید کارهایتان عقب افتاده است و کارتان پیش نمی رود ابتدا ورزش کنید که ذهن و روحتان آرام شود و سپس یک ساعت زودتر کار خود را شروع کنید و مشاهده می کنید که کارتان چه سرعتی پیدا کرده است

۲- تقویت ذهن و حل کردن مسئله

۳- مسلط بودن به برنامه اکسل

۴- بلد بودن شطرنج

۶- رسالت هر نفر در جهان و زندگی (جهان هوشمند است و فوق العاده منظم میباشد) :

هرکسی در این دنیا یک رسالت دارد و هرکسی بهتر و بیشتر با خدا همکاری کند و بیشتر به حرفاش گوش دهد و کار قبلی خودت را بهتر انجام دهی مطمئناً سمت بالاتری به ما میدهد و اگر شایسته آدم توانمندی باشیم و خوش دست تری باشیم و در سرکار نق نزنیم و سرعت کاریمان بالا برود لذا پست و سمت ما هم بالاتر می رود . خلاصه اینکه اینجاست که میگوییم باید سرعت داشته باشیم و کارهایی که به دلت افتاده و یا از دهن کسی دیگه بهت گفته مطمئن باش میروی بالاتر و این مورد ه به چند تا مسئله بستگی دارد :

۱ - شکرگزاری از خداوند : شکرگذاری برای من خیلی اثربخش بود و خیلی به من کمک کرد (کتاب زندگی

نامه بستنی نعمت را حتما بخوانید) برای مثال من روزی ۷ هزار تومان اجاره مغازه میدادم ولی روزی ۳ هزار تومان فقط میفروختم ، اما باز هم هر لحظه و دم و هر ثانیه خداوند را شاکر بودم ،،، اصلاً شاید هم برای همین هست که من فامیلیم رضایی هست ، از این مثال ها زیاد هست اگر بخوایم بگوییم

۲- باید قدردان محبت هایی که بهت می شود باشی هم از جانب خداوند و هم از بابت وسیله هایی که خدا برای توی مسیر گذاشته است. ما باید قدردان محبت هایی که خداوند و دیگران به شما میکنند باشیم (همانند آخر

کتاب زندگی نامه که من از همه در آن تقدیر و تشکر کردم (ما هرچه بیشتر قدردان باشیم ، خب طبیعی است آنها هم بیشتر به ما کمک میکنند و مطمئنا هیچ خساستی در کمک کردن به آدم نمیکند

۳- گذشت داشتن و بخشیدن قسمتی از ثروت به نیازمندان ، مثلا من این مقدار % از درآمد را به آنهایی که نیازمند هستند میبخشم

۴- معامله کردن با خدا که خدایا اگر درآمد من از این مبلغ بالاتر باشد من هم در افزایش را به نیازمندان میبخشم

۵- احترام به پدر و مادر

۶- نیت های خوب و مثبت

۷- خیرخواه بودن

۸- خدا رو قبول داشتن و ارتباط داشتن با خدا

۹- چشم محرم بودن نسبت به پیام های خداوند از طریق هر چیزی

۱۰- از هر اتفاقی یک پیامی برداشت بکنید (مثال زمین خوردن و یک مشت خاک برداشتن)