

قوانین آموزنده این کتاب به شما کمک می کند درآمد بیشتری داشته باشید



۲۱ قانون مالی

برای کسب درآمد بیشتر

گردآوری و تنظیم کننده: رضا فریدون نژاد

WWW.DZBOOK.IR

کتاب الکترونیکی شماره (۳۶) از مجموعه دانش و زندگی

عنوان : ۲۱ قانون مالی برای کسب درآمد بیشتر!

موضوع : قوانین و راهکارهای آموزنده برای کسب درآمد بیشتر

پدیدآورنده : رضا فریدون نژاد

ناشر اصلی : وب سایت مجموعه دانش و زندگی (www.dzbook.ir)

سال انتشار : پاییز - ۱۳۹۶

تعداد صفحات : ۲۵ صفحه

قیمت : رایگان (این کتاب غیر قابل فروش می باشد)

ارتباط با مجموعه دانش و زندگی

www.Dzbook.ir

وب سایت

Info@dzbook.ir

ایمیل

Telegram.me/dzbook

کانال تلگرام

Facebook.com/dzbook.ir

صفحه فیسبوک

توزیع این کتاب برای تمامی سایتها و وبلاگها با ذکر منبع و انتشار رایگان بلامانع می باشد!

شما نمیتوانید محتوای این کتاب را تغییر دهید!

شما نمیتوانید این کتاب را بفروشید!



سلام دوست من ...

هر بخش از زندگی دارای قوانین خاص خود است ، بحث مالی و درآمدزایی بیشتر هم قوانین خاص خود را دارد که اگر بخواهیم به این هدف یعنی درآمدزایی بیشتر برسیم باید از این قوانین پیروی کنیم.

در این کتاب با ۲۱ قانون مالی که به کسب درآمد بیشتر در زندگی کمک خواهد کرد آشنا خواهید شد ، این کتاب را با دقت مطالعه کنید و تا حد امکان از قوانین آن پیروی کنید و شاهد نتایج آن باشید.

فهرست مطالب :

قانون سه تایی	۱۵	قانون علت و معلول	۴
قانون سرمایه گذاری	۱۷	قانون اعتماد	۵
قانون سود مرکب	۱۸	قانون توقع	۶
قانون انباشت	۱۹	قانون جذب	۶
قانون کشش	۲۰	قانون همخوانی	۷
قانون افزایش سرعت	۲۱	قانون غنا	۸
قانون بورس	۲۱	قانون مبادله	۹
قانون املاک	۲۳	قانون سرمایه	۱۰
قانون اینترنت	۲۴	قانون نگرش بلند مدت	۱۱
		قانون پس انداز	۱۳
		قانون اندوختن	۱۴
		قانون پارکینسن	۱۴

قانون علت و معلول

این قانون، قانون قطعی سرنوشت بشری است، این قانون می گوید ما در دنیایی زندگی میکنیم که قانون بر آن حاکم است نه شانس. می گوید هر اتفاقی دلیلی دارد چه دلیلش را بدانیم و چه ندانیم. هر معلولی (موفقیت و شکست، ثروت یا فقر) علت یا علت های به خصوصی دارد. هر علت یا عملی، یک جور معلول یا پیامد دارد: چه آن را ببینیم و چه نبینیم، چه خوشمان بیاید و چه نیاید قانون علت و معلول می گوید تمام دستاورد ها، ثروت، رفاه و موفقیت ها، معلول یا نتیجه مستقیم یا غیر مستقیم علت ها یا اعمال به خصوصی هستند. معنی این است که اگر معلول یا نتیجه ای که می خواهید را به وضوح بدانید، احتمالاً می توانید به آن برسید. میتوانید بقیه کسانی را که به همان هدف رسیده اند بررسی کنید و با انجام همان کاری که آن ها کرده اند، شما هم به همان نتیجه برسید. (روش الگوبرداری از افراد موفق)

قانون علت و معلول در مورد پول هم مثل هر چیز دیگری صادق است. این قانون می گوید موفقیت مالی یک معلول است به این معنی که از بعضی علت های مشخص ناشی میشود. وقتی این علت ها را بشناسید و آن ها را در زندگی و فعالیت های تان به کاربندید، همان معلول هایی نصیبتان میشود که صد ها هزار و میلیونها شخص دیگر قبل از شما به آن رسیده اند. اگر فقط همان کارهایی را بکنید که دیگران قبل از شما کرده اند تا به این نتایج برسید، شما هم میتوانید هر قدر پول که میخواهید به دست بیاورید. اگر هم آن کارها را نکنید به آن نتایج نمی رسید به همین سادگی!

مهم ترین بیان این قانون این است: (افکار، علت هستند و شرایط معلول هستند). به عبارت دیگر میتوان گفت که فکر، سازنده است. افکار تان نیروهای سازنده اصلی زندگیتان هستند. کل دنیای تان را با طرز تفکر تان میسازید. همه افراد و موقعیت های زندگی امروزتان را با تفکر خودتان ساخته اید یا با تفکر خودتان به خود جذب کرده اید (باور کردن این جمله سخت است ولی باور کنید حقیقت دارد!). وقتی هم تفکر تان را عوض کنید زندگیتان را عوض میکنید و گاهی این اتفاق فقط طی چند ثانیه میفتد. مهم ترین اصل موفقیت شخصی یا کاری این است: **((شما همان چیزی میشوید که بیشتر وقت ها به آن فکر میکنید))**. احساس و واکنش شما به این بستگی ندارد که چه اتفاقی برایتان بیفتد بلکه به این بستگی دارد که به اتفاقی که برای تان افتاده چطور فکر کنید. دنیای بیرون شما نیست که موقعیت ها و شرایط تان را ایجاد می کند. به خصوص موقعیت مالی امروزتان عمدتاً به طرز فکر تان درباره پول و شرایط مالی تان بستگی دارد.

تشخیص درست، نصف درمان است. به مهم ترین بخش های زندگی تان نگاه کنید: خانواده تان، سلامتی تان، کارتتان و وضعیت مالی تان را ببینید و به رابطه علت و معلولی بین آنچه فکر می کنید، میگویید، حس میکنید و انجام میدهید با نتایجی که می گیرید توجه کنید.

قانون اعتماد

این قانون می گوید شما همیشه مطابق با اعتقاداتتان و به خصوص با اعتقاداتی که در باره ی خودتان دارید عمل می کنید. باور های تان مثل یک سری فیلتر عمل می کنند که اطلاعاتی را که با آنها هم خوانی ندارند را حذف میکنند. لزوما هر چه را که ببینید باور نمیکنید؛ بلکه هر چه را که باور کنید، می بینید!

اگر بعضی اطلاعات با آنچه که تصمیم گرفته اید باور داشته باشید در تناقض باشد، آنها را پس میزنید و فرقی هم نمیکنند که باور ها و پیش داوری های تان بر مبنای واقعیت باشد یا توهم. این مساله به خصوص در مورد پول صدق میکند.

بهترین باوری که میتوانید در خودتان ایجاد کنید این است که برای تان مقدر شده باشد از نظر مالی به موفقیت های بزرگ برسید. وقتی کاملا اطمینان داشته باشید که در مسیر رسیدن به موفقیت مالی هستید، رفتاری را در پیش میگیرید که آن را محقق میکند (قانون جذب). بدترین باور هایی که میتوانید داشته باشید، باورهای ((خود محدود کننده است)). این باور ها وقتی وجود دارند که فکر کنید از بعضی جنبه ها محدودیت دارید. واقعیت این است که هیچ کس از شما بهتر نیست و هیچ کس هم از شما زرننگ تر نیست. اگر کسی از شما بهتر عمل میکند، عمدتا به خاطر این است که استعداد های طبیعیش را بیشتر از شما پرورش داده و قوانین علت و معلول را در زندگی و امور مالیش صدق میکند، قبل از شما یاد گرفته است. اما هر کار معقولی که هر کسی کرده باشد، احتمالا شما هم می توانید بکنید. فقط باید راهش را یاد بگیرید. کدام چیز است که اگر بدانید امکان ندارد شکست بخورید، جرات می کنید رویایش را داشته باشید؟ اگر هیچ محدودیتی نداشتید و اگر هر چه زمان، پول، استعداد، مهارت و ارتباطات می خواستید را داشتید، دل تان می خواست در زندگی تان چه بکنید یا چه بشوید یا چه داشته باشید؟

قانون توقع

شما با نحوه تفکر یا صحبت تان درباره اینکه کارها چطور پیش خواهد رفت، همیشه در زندگیتان مثل یک پیشگو عمل میکنید. وقتی با اطمینان توقع داشته باشید که اتفاقات خوبی بیفتد، معمولاً اتفاقات خوبی برای تان میفتد. اگر هم توقع داشته باشید اتفاقی منفی بیفتد، معمولاً به آن می رسید. (قانون جذب)

افراد ثروتمند توقع دارند که پولدار باشند. افراد موفق توقع دارند که موفق باشند. افراد شاد و محبوب توقع دارند شاد و محبوب باشند. توقعات تان هم تا حد زیادی در اختیار خودتان هستند.

پس بهتر است توقعات بزرگ و مثبتی از خودتان داشته باشند. تصور کنید توانایی نامحدودی دارید و میتوانید به هر چیزی که توجهتان را به آن بدهید برسید. تصور کنید که آینده تان فقط به تصورات تان محدود میشود و به هر چیزی که تا الان رسیده اید، فقط چیزی از چیزی است که واقعا میتوانید به آن برسید.

تصور کنید که عالی ترین لحظه های زندگیتان پیش روی تان است و هر چه تا به حال برای تان پیش آمده، فقط یک آماده سازی برای چیزهای بزرگی است که در راه هستند.

قانون جذب

(شما یک مغناطیس زنده هستید. شما همیشه افراد، موقعیت ها و شرایطی را جذب میکنید که با افکار غالب تان هماهنگ باشند) حتی جسم هم مغناطیس دارد ولی در افراد متفاوت است، شاید افرادی را دیده اید که اجسام فلزی به راحتی به بدن آنها می چسبند، این نشان از وجود مغناطیس در بدن است، افکار هم مثل همین مغناطیس دارند!!

این یکی از قانون های بزرگی است که بیشتر موفقیت ها و شکست هارا در زندگی کاری و شخصی توضیح میدهد. این قانون میگوید هر چیزی را که امروز در زندگی تان دارید، به خاطر طرز فکرتان به خودتان جذب کرده اید. چون میتوانید طرز فکرتان را عوض کنید، پس میتوانید زندگی تان را هم عوض کنید. وقتی میل شدید به موفقیت مالی داشته باشید و به طور دایم به آن فکر کنید، یک میدان نیرو از انرژی احساس مثبت به راه می اندازید که افراد، ایده ها و فرصت هایی را به زندگی تان جذب می کند که کمکتان می کند هدف های تان را محقق کنید. به زندگی مالی امروزتان نگاه کنید و ببینید چطور با تفکرتان هم خوانی دارد. به تمام چیزهای خوب زندگی تان افتخار کنید. علت وجودشان این است که شما آنها را به خودتان جذب کرده اید. بعد به آن چیزهایی در دور و برتان که دوست ندارید نگاه کنید و مسوولیت کامل آن ها را هم بپذیرید. علت وجود آنها هم شما هستید بله شما!! چون علتش نقطه ضعفی در تفکرتان است. این نقطه ضعف چیست و میخواهید چه کارش کنید؟

قانون همخوانی

این یک قانون فوق العاده است. این قانون اغلب مسبب خوش بختی ها و بدبختی ها، اغلب پیروزی ها و شکست هاست و اغلب بزرگی ها و حقارت ها را در زندگی توجیه میکند.

هنوز دانشمندان هم در برابر این قانون قدرتمند شگفت زده میشوند! فقط به آن فکر کنید: دنیای بیرونتان از هر بازتابی از دنیای درونتان است. در بلند مدت هیچ چیزی برای تان اتفاق نمی افتد مگر اینکه با چیزی در درونتان هم خوانی داشته باشد. (لطفاً این قسمت را مجدد و چندبار بخوانید) در نتیجه اگر میخواهید هر چیزی را در زندگی تان تغییر یا بهبود بدهید، باید با تغییر جنبه های درونی ذهن تان شروع کنید.

گاهی این قانون را (معادل ذهنی) هم میگویند. بزرگترین مسوولیت در زندگی این است که معادل ذهنی آنچه میخواهید در دنیای بیرون تان تجربه کنید را در درونتان ایجاد کنید. واقعیت این است که تا وقتی آن را در درونتان خلق نکنید، نمیتوانید در دنیای بیرون به آن برسید. زندگی تان تقریباً مثل آینه ای است که دور درونتان را گرفته است. به هر طرف نگاه کنید خودتان را می بینید. مثلاً روابط تان همیشه بازتاب این است که در درون تان چطور کسی هستید. اخلاق تان، سلامتی تان و شرایط مالی تان هم بازتاب این هستند که معمولاً چطور فکر میکنید.

قانون هم خوانی، اصل بنیادی اکثر مذاهب و مکاتب فکری است. به خاطر این قانون است که باید خوشحال باشیم: چون کلید آزادی و خوشبختی فردی است. کلید موفقیت و کامیابی بزرگ است. فقط یک چیز در دنیا هست که اختیارش به دست شماست و آن طرز فکر تان است.

به هر حال وقتی کنترل کامل فکر تان را به دست بگیرید، بلافاصله کنترل تمام جنبه های دیگر زندگی تان هم بدست تان می آید. اگر فقط درباره چیزهایی که میخواهید فکر و صحبت کنید و از فکر و صحبت درباره ی چیزهایی که نمیخواهید خودداری کنید، معمار سرنوشت خودتان میشوید. دنیای خودتان را خلق می کنید.

قانون غنا

ما در جهانی غنی زندگی میکنیم که در آن برای همه کسانی که پول را واقعا میخواهند و حاضرند به قوانین حاکم بر دستیابی به آن عمل کنند، منابع، ایده و در نهایت پول کافی وجود دارد.

معنیش این است که پول کافی برای تان وجود دارد. هیچ کمبودی نیست. هرچه را بخواهید و نیاز داشته باشید عملاً می‌توانید به دست بیاورید. قطعاً به تعداد ثروتمندان و میلیاردرهای جهان اضافه خواهد شد، قطعاً ایده‌های بزرگتر و بهتر شکل خواهد گرفت و... پس چرا شما یکی از این افراد نباشید؟

ما در دنیایی پر برکت زندگی میکنیم و از هر طرف نعمت‌ها و فرصت‌ها دور و برمان را گرفته تا هر چه را واقعا می‌خواهیم به دست بیاوریم. اینکه نسبت به پول نگرش غنا داشته باشید یا نگرش کمبود. تاثیر زیادی بر این دارد پولدار بشوید یا نشوید. اولین نتیجه قانون غنا می‌گوید: افراد به این دلیل ثروتمند میشوند که تصمیمی میگیرند ثروتمند بشوند.

آدم‌ها به این دلیل ثروتمند میشوند که اعتقاد دارند توانایی ثروتمند شدن را دارند. چون به این موضوع کاملاً اعتقاد دارند، مطابق با آن عمل میکنند. یک سره کارهایی میکنند که اعتقادهای شان را محقق میکند.

دومین نتیجه قانون غنا می‌گوید: افراد به این دلیل فقر هستند که هنوز تصمیم نگرفته‌اند ثروتمند بشوند.

در کتاب میلیونر فوری، اثر فیشر، میلیونر پیری که از پسری که درباره میلیونر شدن راهنمایی میخواهد سوال میکند چرا تا بحال ثروتمند نشده‌ای؟ این سوال مهمی است که باید از خودتان بپرسید. جوابی که به این سوال میدهید، چیزهای زیادی را برایتان روشن میکند. جواب‌های تان باعث میشود که باورهای محدودکننده، ترس‌ها، بهانه‌ها، دلیل تراشیها و توجیه‌هایتان آشکارتر شود.

چرا تا بحال پولدار نشده‌ای؟ همه دلایلی را که به فکرتان میرسد بنویسید. همراه یک نفر که شما را به خوبی میشناسد جواب‌ها را یکی یکی مرور کنید و نظر او را بپرسید. ممکن است تعجب کنید که بیشتر جواب‌هایتان بهانه‌هایی است که جدی گرفته‌اید.

دلایل یا بهانه‌هایتان هر چه هست، میتوانید همین حالا از شرشان خلاص شوید. دنیا پراز صدها و هزاران نفر است که آنقدر مشکل بر سرراهشان بوده که حتی نمیتوانید تصورش را بکنید ولی با این وجود پیش رفته‌اند و موفق شده‌اند. شما هم میتوانید.

قانون مبادله

پول واسطه ای است که مردم از طریق آن کارشان در تولید کالاها و خدمات را با محصولات و خدمات دیگران مبادله میکنند. قبل از رواج پول، مبادله ی پایاپای وجود داشت، مردم بدون واسطه پول، کالاها و خدمات را مستقیماً با کالاها و خدمات دیگران مبادله میکردند. با رشد تمدن ها و جوابگو نبودن مبادله پایاپای، مردم فهمیدند که می توانند کالا و خدماتشان را با یک واسط مثل سکه مبادله کنند که بعد می توانستند آن را با محصول و خدمات دیگران مبادله کنند و در نتیجه کل این روند کارتر شد. امروزه سرکار میرویم و کار و وقتمان را با پول مبادله میکنیم و سپس از آن استفاده میکنیم تا حاصل کار و وقت دیگران را بخریم.

اولین نتیجه قانون مبادله می گوید: **پول معیاری است از ارزشی که مردم برای کالاها یا خدمات قائل هستند.**

ارزش هر چیز به مبلغی بستگی دارد که کسی حاضر است برایش بپردازد. کالاها و خدمات، جدا از مبلغی که کسی حاضر است به خاطرش بپردازد هیچ ارزشی ندارند. بنابراین ارزش، یک موضوع کاملاً شخصی است و بستگی به افکار و احساسات، نگرش و نظر خریدار احتمالی در زمان تصمیم گیری برای خرید دارد.

دومین نتیجه این قانون می گوید: کار شما از نظر دیگران یکی از ابزارهای تولید است و هزینه می برد. همه تمایل داریم کارمان را خاص ببینیم چون از خودمان و از وجودمان آمده و تجلی ما به عنوان یک شخص است. اما تا جایی که به دیگران مربوط میشود، کار ما فقط چیزی است که هزینه دارد.

به عنوان مصرف کننده های زرنگ و به عنوان کارفرما یا خریدار، همه ما بیشترین چیز را با کمترین هزینه می خواهیم و اهمیت نمیدهیم چه کسی به خاطرش چقدر کار کرده است. به همین خاطر شما نمیتوانید یک قیمت منصفانه یا ثابت بر روی کار خودتان بگذارید. مبلغی که عایدتان میشود و ارزشی که از نظر مالی دارید از اینجا تعیین میشود که دیگران حاضرند در یک بازار رقابتی چه مبلغی برای کار شما بپردازند؟

سومین نتیجه این قانون میگوید: مبلغی که عایدتان میشود، به اندازه ارزشی است که دیگران برای فعالیتتان قائل هستند. پولی که میگیرید معمولاً با سه عامل نسبت مستقیم دارد:

۱: کالا یا خدماتی که ارائه می دهید

۲: کیفیت و تعهد کاریتان

۳: وجود رقبای مرتبط با کالا و خدمات شما

چهارمین نتیجه قانون مبادله می گوید: پول معلول است، نه علت

کار یا فعالیت تان برای ارزش دادن به یک کالا یا خدمات، علت است و دستمزد، حقوق یا درآمدی که کسب میکنید، معلول است، اگر میخواهید معلول (پول) زیاد شود، باید ارزشی که ارائه میکنید را زیاد و زیادتر کنید.

پنجمین نتیجه قانون مبادله: برای افزایش پولی که میگیرید، باید ارزش کاری که میکنید را زیاد کنید.

برای کسب پول بیشتر، باید فایده ای که میرسانید را بیشتر کنید. باید دانش یا مهارت تان را بیشتر کنید یا عادت های کاری تان را بهتر کنید یا بیشتر و سخت تر کار کنید یا خلاقانه تر کار کنید یا کاری کنید که به شما امکان دهد نتیجه بازده بیشتری از تلاش های تان بگیرد. بعضی وقت ها هم باید همه این کارها را با هم بکنید.

پدرآمدترین افراد در جامعه کسانی هستند که به طور دائم دارند در یکی یا بیشتر از این زمینه ها رشد می کنند تا ارزش کارشان را بیشتر کنند.

قانون سرمایه

ارزشمندترین سرمایه تان برای کسب پول عبارت است از سرمایه ذهنی و جسمی تان یا توان کسب درآمدها . ممکن است اصلا ندانید که ارزشمندترین دارایی که دارید چیست، و آن توانایی تان برای کار کردن است. شما می توانید با حداکثر استفاده از توان خود سالی چندین میلیون تومان وارد زندگی تان کنید. با بکارگیری توان کسب درآمدها در تولید کالاها و خدمات ارزشمند میتوانید آنقدر پول ایجاد کنید که بتوانید هر چه در زندگیتان میخواهید داشته باشید.

درآمد امروز تان نشان میدهد تاکنون توان کسب درآمدها را چقدر رشد داده اید.

اولین نتیجه قانون سرمایه میگوید: ارزشمندترین دارایی تان زمانتان است. تنها چیزی که برای فروش دارید زمان تان است. توان کسب درآمدها تا حد زیادی بستگی به این دارد که چقدر زمان میگذارید و در این زمان چقدر از خودتان مایه میگذارید. ضعف در مدیریت زمان یکی از دلایل اصلی کارایی ضعیف و کم کاری در تمام زمینه های زندگی است. همچنین مشکل اصلی مدیران و فروشندگان در هر رشته ای همین است.

دومین نتیجه قانون سرمایه میگوید: وقت و پول را یا خرج می کنند یا سرمایه گذاری.

پول و وقت تا اندازه ای قابل تبدیل به یکدیگر هستند. اگر خرج شان کنید برای همیشه از بین میروند و نمی توانید پشان بگیرید. در این صورت تبدیل به هزینه های هدر رفته یا هزینه های حرام شده زندگیتان میشوند.

از طرف دیگر میتوانید آن ها را سرمایه‌گذاری کنید که در این صورت برایتان بازدهی میدهد که میتواند ادامه پیدا کند. اگر وقت و پولتان را برای کسب آگاهی و مهارت بیشتر سرمایه‌گذاری کنید، میتوانید ارزشتان را بالا ببرید با افزایش تواناییتان در جهت کسب نتایج برای خودتان و دیگران، توان کسب درآمدها و پولی که نصیبتان میشود را افزایش دهید که گاهی تاثیرش تا پایان دوره زندگیتان میماند. یکی از عاقلانه‌ترین کارهایی که میتوانید بکنید این است که هر ماه چند درصد از درآمدهایتان را برای رشد شخصی خودتان و کاریتان و همینطور برای بهتر شدن در مهم‌ترین کارهایتان سرمایه‌گذاری کنید. بیشترین سودی که میتوانید از پول ببرید این است که بخشی از وقت و پولتان را دوباره بر روی توانتان برای کسب درآمد بیشتر سرمایه‌گذاری کنید. همه افراد موفق و ثروتمند این موضوع را فهمیده‌اند (حال دیر یا زود) و همه افراد فقیر و بدبخت هنوز در تلاش هستند که از آن سردر بیاورند.

سومین نتیجه قانون سرمایه میگوید: یکی از بهترین زمینه‌های سرمایه‌گذاری وقت و پولتان است.

هدف برنامه ریزی راهبردی سازمانی این است که نسبت بازده سرمایه را افزایش بدهد. لازمه این کار سازمان دهی و بازسازمان دهی فعالیت‌های سازمانی است تا شرکت از سرمایه‌اش سود بیشتری به دست آورد.

سرمایه شخصی شما در زندگی کاریتان، **دارایی ذهنی و عاطفیتان** است. پس کار شما این است که از سرمایه انسانیتان با بالاترین بازده را بگیرید تا نسبت بازده انرژی، انرژیتان را افزایش دهید. ببینید در شغلتان انجام کدام کارها با ارزش‌ترین استفاده از زمانتان است و وقتتان را هر چه بیشتر و بیشتر روی آن کارهایی متمرکز کنید که بهترین فعالیت‌ها برای مهم‌ترین نتایج هستند. همیشه به دنبال روش‌هایی بگردید که نسبت بازده انرژیتان را افزایش بدهد.

قانون نگرش بلند مدت

موفق‌ترین افراد هر اجتماع کسانی هستند که در تصمیم‌گیری‌های روزانه‌شان بلندترین دوره زمانی را در نظر می‌گیرند. در هر اجتماع هر چه یک نفر بالاتر میرود، نگرش زمانی یا افق‌زمانیش بلندتر است. افرادی که در بالاترین سطوح اجتماعی و اقتصادی هستند، امروز تصمیم‌هایی می‌گیرند و فداکاری‌هایی می‌کنند که ممکن است تا سال‌های زیاد و حتی پایان عمرشان هم نتیجه ندهد.

کسانی که نگرش بلندمدت دارند، حاضرند بهای موفقیت را خیلی خیلی قبل از رسیدن به آن بدهند. به فکر پیامدهای انتخاب‌های مالی‌شان هستند که ۵، ۱۰، ۱۵ و حتی ۲۰ سال بعد ممکن است چه اهمیتی داشته باشد.

متأسفانه مردم در پایین‌ترین سطوح اجتماع، کوتاه‌ترین نگرش را دارند. بیشتر به لذت‌های آنی توجه دارند و معمولاً رفتارهای مالی‌شان طوری است که قطعاً در بلندمدت منتهی به بدهکاری، فقر و مشکلات مالی می‌شود و خیلی وقت‌ها در کوتاه‌مدت هم همینطور می‌شود.

از همان روزی که شروع می کنید به در نظر گرفتن پی آمد های احتمالی بلند مدت کارهای تان، از نظر مالی و اجتماعی شروع به ترقی می کنید. وقتی شروع می کنید به تفکر بلند مدت تر و اولویت های مالی تان را با در نظر گرفتن هدف ها و آرزوهای آینده سازمان دهی می کنید، کیفیت تصمیمات تان بهتر میشود و تقریباً بلافاصله زندگی تان شروع به بهتر شدن می کند.

اولین نتیجه قانون نگرش بلند مدت می گوید: **به تعویق انداختن لذت، کلید موفقیت مالی است.**

نقطه شروع ایجاد نگرش بلند مدت این است که بتوانید تسلط شخصی، کنترل شخصی و خودداری شخصی داشته باشید که در کوتاه مدت فداکاری کنید تا بتوانید در بلندمدت از پاداش های بزرگ تری بهره مند شوید. این نگرش برای هر نوع موفقیت مالی ضروری است.

دومین نتیجه قانون نگرش بلند مدت می گوید: **انضباط شخصی، مهم ترین خصیصه برای تضمین موفقیت بلند مدت است.**

سال ها قبل آلبرت هابارد انضباط شخصی را اینطور تعریف کرد: ((توانایی وادار کردن خودتان به انجام کاری که باید بکنید در زمانی که باید انجام دهید، چه حالش را داشته باشد و چه نداشته باشد)).

توانایی تان در اینکه خودتان را منضبط کنید تا بهای موفقیت را پیشاپیش بدهید و به این کار ادامه بدهید تا به هدفی که گذاشته اید برسید، نشانه واقعی یک انسان برنده است.

سومین نتیجه قانون نگرش بلند مدت می گوید: **فداکاری در کوتاه مدت بهایی است که برای اطمینان خاطر در بلند مدت می دهید.**

کلمه مهم در اینجا **فداکاری** است. وقتی در برابر وسوسه انجام کار های خوشایند و ساده مقاومت می کنید و به جایش خودتان را منضبط می کنید که کار های سخت و لازم را انجام بدهید، در خودتان شخصیتی ایجاد می کنید که برای تان یک زندگی بهتر در آینده را تضمین می کند.

اگر وقت و پول تان را با معاشرتهای بیهوده، عاداتهای بیهوده و تلویزیون نگاه کردن های مداوم ... تلف نکنید و آن ها را به طور دائم برای رشدتان سرمایه گذاری کنید، خودتان را در مسیر درست قرار می دهید و عملاً آینده تان را تضمین می کنید.

قانون پس انداز

آزادی مالی نصیب کسی میشود که در طول زندگیش ۱۰ درصد یا بیشتر از درآمدش را پس انداز کند. یکی از عاقلانه ترین کارهایی که میتوانید بکنید این است که به پس انداز کردن بخشی از حقوق همراه تان عادت کنید. ثبات و رفاه شخصی، خانواده ها و حتی جوامع، متناسب با بالا بودن نسبت پس اندازشان است. پس انداز امروز، تضمین کننده آسایش وامکانات فردا است.

اولین نتیجه قانون پس انداز از کتاب ((ثروتمند ترین مرد بابل، اثر جرج کلاسن است: **اول سهم خودتان را پرداخت کنید**))

از همین امروز شروع کنید به پس انداز کردن ۱۰ درصد از کل درآمدها و هیچ وقت به آن دست نزنید. این صندوق پس انداز بلند مدت تان است و هیچ وقت از آن برای هیچ کاری غیر از تضمین آینده مالی تان استفاده نکنید.

مساله جالب این است که وقتی اول سهم خودتان را بپردازید و خودتان را وادارید که با ۹۰ درصد دیگر درآمدها زندگی کنید، خیلی زود به آن عادت میکنید. خیلی از افراد با پس انداز کردن ۱۰ درصد درآمدها شروع میکنند و بعد به پس انداز کردن ۱۵ درصد ۲۰ درصد و حتی بیشتر میرسند. و در نتیجه زندگی مالی شان به طور چشمگیری تغییر میکند. زندگی مالی شما هم همینطور خواهد شد.

دومین نتیجه قانون پس انداز میگوید: باید از طرح های پس انداز و سرمایه گذاری که معافیت مالیاتی دارند استفاده کنید.

به خاطر نرخ بالای مالیات، پولی که بدون کسر مالیات پس انداز یا سرمایه گذاری شود ۳۰ تا ۴۰ درصد سریع تر از پول مشمول مالیات رشد میکند. پس باید در صندوق های بازنشستگی و اوراق قرضه سرمایه گذاری کنید. همین امروز شروع کنید به کنار گذاشتن ۱۰ درصد درآمدها. یک حساب مخصوص باز کنید و در واریز پول به این حساب، به اندازه پرداخت اجاره خانه و قسط بانکی جدی باشید. هیچ وقت آن را جا نیندازید.

اگر فعلا مقروض هستید و ۱۰ درصد برایتان زیاد هست. برای شروع حتی اگر شده ۱ درصد درآمدها را پس انداز کنید و ۹۹ درصد دیگر را زندگی کنید. وقتی زندگی با ۹۹ درصد درآمدها برایتان راحت شد، میزان پس اندازتان را به ۲ درصد برسانید. کم کم این میزان را به ۱۵ تا ۲۰ درصد برسانید و آن وقت آینده مالی تان تضمین میشود.

قانون اندوختن

آینده مالی شما بستگی به این دارد که چقدر پول نگه میدارید، نه این که چه قدر پول درمیآورید. خیلی از افراد در طی زندگی کاریشان پول زیادی بدست می آورند. بعضی وقت ها افراد در دوره های رونق اقتصادی از حد توقع خودشان هم خیلی فراتر میروند و بیشتر از آنچه به نظرشان ممکن است، پول درمیآورند.

معیار واقعی اینکه چقدر خوب عمل میکنید این است که چقدر از پولی که در میآورید را نگه میدارید. افراد موفق در مورد کنار گذاشتن دائمی مبالغی پول و زودتر پس دادن وام هایشان در دوره های رفاه بسیار جدی هستند تا هر وقت اقتصاد یا کسب و کار نزول کرد اندوخته ای کنار گذاشته باشند.

کل دارایی واقعی امروztان را محاسبه کنید. اموال تان را فهرست کنید و ببینید اگر بخواهید می توانید فوراً آن ها را نقد کنید. بابت هر کدامشان چقدر میتوانید پول بگیرید. همه صورت حساب ها، بدهی ها و وام های تان را هم جمع بزنید و از دارایی هایتان کم کنید تا مبلغ کل دارایی امروztان بدست آید. حالا مبلغ کل دارایی تان را به تعداد سال هایی که هر سال کار کرده اید تقسیم کنید. جوابی که میگیرید برابر مبالغ خالصی است که هر سال عایدتان شده، البته منهای هزینه های زندگیتان!

حالا سوال این است که آیا از آن راضی هستید؟ اگر از مبلغی که هر سال از زمان شروع به کارتان کسب کرده اید و از مبلغی که نگه داشته اید راضی نیستید همین امروز دست به کار شوید و جور دیگری عمل کنید. مطمئن باشید هیچکس دیگری این کار را برای شما انجام نخواهد داد!

قانون پارکینسن

قانون پارکینسن یکی از معروف ترین و مهم ترین قانون های پول و ثروت اندوزی است. اولین بار یک نویسنده ی انگلیسی به نام سی نورث کوت پارکینسن مدت ها قبل این قانون را بیان کرد که علت بی پولی خیلی از مردم در زمان بازنشستگی را توضیح میدهد.

این قانون میگوید که مردم هر قدر هم که درآمد داشته باشند، مخارجشان پا به پای درآمدشان افزایش میابد.

خیلی افراد امروزه درآمدی چند برابر درآمد مشاغل اول شان دارند. اما به نحوی به نظر میرسد هر یک تومان آن را نیاز داشته باشند تا سطح زندگی فعلی را حفظ کنند. هر قدر که پول دربیآورند بنظر می آید کم است.

اولین نتیجه قانون پارکینسن میگوید: استقلال مالی در اثر نقص قانون پارکینسن به دست می آید.

فقط موقعی شروع میکنید به اندوختن پول و جلو افتادن از اکثریت مردم که در خودتان اراده کافی ایجاد کنید تا در برابر تمایل شدید به خرج کردن هر چه که درمیاورید مقاومت کنید.

دومین نتیجه قانون پارکینسن این است که اگر بگذارید افزایش مخارجتان درحدی کمتر از درآمادتان باشد و ما به التفاوت آنها را پس انداز یا سرمایه گذاری کنید، در زندگی کاریتان به استقلال مالی میرسید. این کلیدی است که من اسمش را ((فاصله)) گذاشته ام. اگر بتوانید بین افزایش درآمادتان و افزایش هزینه زندگیتان فاصله بیندازید و ما به التفاوتش را پس انداز و سرمایه گذاری کنید، میتواند با افزایش درآمادتان به بهبود زندگی تان ادامه بدهید. با نقص قانون پارکینسن بالاخره به استقلال مالی میرسید.

از حالا به بعد مصمم شوید که ۵۰ درصد هر افزایشی را که از هر منبعی ایجاد میشود، پس انداز و سرمایه گذاری کنید. یاد بگیرید که با بقیه اش زندگی کنید ۵۰ درصد هر مبلغی که از هر منبعی میگیرید را پس انداز کنید. به این ترتیب باز هم ۵۰ درصد دیگرش میماند تا با آن هر کاری که میخواهید بکنید.

قانون سه تایی

یکی از مسؤلیت های مهمی که نسبت به خودتان و افراد تحت پوششتان دارید این است که به تدریج دور خودتان یک دژ مالی بسازید. کار شما این است که شرایطی ایجاد کنید که از ناامنی های بیرون در امان باشید. برای رسیدن به این هدف باید نسبت درستی از دارایی تان را در هر کدام از این سه تا نگه دارید: **پس انداز، بیمه و سرمایه گذاری.**

اولین نتیجه قانون سه تایی می گوید: که برای امنیت کامل در برابر مسائل غیره منتظره، احتیاج به پس انداز نقد شدنی معادل مخارج ۲ تا ۶ ماهتان دارید.

اولین هدف مالی تان باید این باشد که چنین پولی را پس انداز کنید که اگر تا ۶ ماه منبع درآمادتان را از دست دادید، آنقدر پول کنار گذاشته باشید تا زندگیتان بگذرد.

فقط همین که این مبلغ را پس انداز کرده و در یک حساب جداگانه مثل پس انداز کوتاه مدت پرسود بگذارید و یا اوراق مشارکت بخرید، به شما احساس اطمینان و آرامش فوق العاده ای میدهد. اینکه بدانید چنین پولی را کنار گذاشته اید باعث میشود بسیار موثرتر از وقتی باشید که نگران حقوق بعدی یا خرید بعدیتان هستید.

دومین نتیجه قانون سه تایی میگوید: باید به اندازه ی کافی بیمه داشته باشید تا برای هر اتفاق ضروری که توان پرداخت هزینه اش را ندارید. آماده باشید.

همیشه به اندازه کافی بیمه داشته باشید تا در شرایط اضطراری که نمیتوانید هزینه اش را بدهید از خودتان محافظت کنید. بیمه درمان کافی داشته باشید تا مخارج خودتان و سایرین را در هر شرایط اضطراری پزشکی تامین کنید. برای ماشینتان بیمه شخص ثالث و بیمه بدنه داشته باشید. بیمه عمر داشته باشید تا اگر اتفاق ناگواری برایتان افتاد، افراد تحت پوششتان تامین باشند. شاید عمیق ترین نیاز و خواسته بشریت میل به امنیت باشد و بدون بیمه کافی مخاطراتی را می پذیرید که از پشش بر نمی آید.

سومین نتیجه قانون سه تایی میگوید. هدف مالی نهاییتان باید این باشد که آنقدر سرمایه فراهم کنید که درآمد حاصل از سرمایه گذاری هایتان بیشتر از درآمدی شود که میتوانید از شغلتان داشته باشید.

زندگیتان به طور کلی سه قسمت دارد که البته با هم تداخل دارند:

۱. سال های آموزش که بزرگ میشوید و تحصیل میکنید.

۲. سال های کوشش که تقریباً از ۲۰ سالگی تا ۶۵ سالگی است و پول در میاورید.

۳. سال های آسایش که طول عمر متوسط امروز ۷۵ سال و در حال افزایش است.

ساده ترین و موثرترین راهکار مالی این است که در طول زندگی کاریتان پس انداز و سرمایه گذاری کنید تا اینکه درآمد حاصل از سرمایه گذاری هایتان بیشتر از درآمدی شود که میتوانید از شغلتان داشته باشید. در این مرحله میتوانید کم کم شروع کنید به پایان دادن شغل عادیتان و اختصاص دادن وقت بیشتر برای اداره سرمایه هایتان.

این یک راهکار بسیار ساده برای برنامه ریزی عمری است: اما جالب است که تعداد کمی از مردم آن را دنبال میکنند و چه تعداد زیادی از مردم با اندوخته ناچیز به سن ۶۵ سالگی میرسند و حتی در این سن تن به کارهای سخت و طاقت فرسا داده اند ولی چاره ای هم ندارند!! چرا که خود کرده را تدبیر نیست!

قانون سرمایه گذاری

این یکی از مهم ترین قانون های پول است و میگوید برای بررسی هر سرمایه گذاری، باید حداقل همانقدر وقت بگذارید که برای کسب پول وقت گذاشته اید.

هیچ وقت در دادن پول عجله نکنید. برای کسب آن به سختی کار کرده و برای اندوختنش وقت زیادی صرف کرده اید. قبل از اینکه قولی برای سرمایه گذاری بدهید، همه جنبه های آن را به خوبی بررسی کرده . بخواهید که همه جزئیات به طور کامل و دقیق روشن شود. در مورد هر سرمایه گذاری در هر زمینه ای، اطلاعات صادقانه و دقیق و کافی بخواهید و حتی خودتان تحقیق کنید. اگر نگرانی یا تردید داشتید، احتمالاً نگه داشتن پول تان در بانک یا به صورت اوراق مشارکت بهتر از درگیر کردن آن در معامله ای پرخطر یا پذیرش مخاطره از دست دادنش است.

اولین نتیجه قانون سرمایه گذاری این است که **تنها کار راحت در مورد پول، از دست دادن آن است.**

پول در آوردن در بازار رقابتی امروز سخت است. اما از دست دادنش یکی از ساده ترین کارهایی است که میتوانید بکنید. یک ضرب المثل ژاپنی میگوید : پول در آوردن مثل کندن زمین با ناخن است در حالی که از دست دادنش مثل آب ریختن روی شن است!

دومین نتیجه این قانون، گفته میلیاردر خود ساخته، ماروین دیویس است. مجله فوربز در یک مصاحبه از او درباره قواعد پول در آوردن سوال کرده و او هم گفته یک قاعده ساده دارد و آن این است که **پول تان را از دست ندهید.**

او گفته اگر احتمالش هست که پول تان را از دست بدهید، اصلاً پول ندهید. این قانون آنقدر مهم است که باید آنرا بنویسید و بارها و بارها بخوانیدش تا در مغزتان ثبت شود.

پول تان را به چشم بخشی از زندگیتان ببینید. باید ساعت ها و هفته ها و ماه ها و حتی سال ها وقت بگذارید تا پولی را که پس انداز و سرمایه گذاری کردید را بدست بیاورید. این زمان را نمیتوان پس گرفت. بخشی از عمر ارزشمندتان است که برای همیشه رفته است.

اگر تنها کاری که میکنید این باشد که پول را بجای از دست دادن نگه دارید، همین کار میتواند رسیدن به امنیت مالی را برای تان تضمین کند. یادتان باشد که پول تان را از دست ندهید.

سومین نتیجه قانون سرمایه گذاری میگوید: اگر فکر کنید اشکالی ندارد که کمی پول را از دست بدهید، احتمالاً پول زیادی را از دست میدهید.

کسی که فکر میکند پول کافی دارد که خطر از دست دادن مبلغ کمی را بپذیرد، طرز تفکرش اشتباه است. شاید شنیده اید که میگویند: احمق و پولش زود از هم جدا میشوند. یک گفته دیگر هم هست که: وقتی با تجربه و پولدار به هم میرسند، با تجربه صاحب پول میشود و پولدار صاحب تجربه!

همیشه از خودتان بپرسید که اگر تمام پول یک سرمایه گذاری احتمالی را از دست بدهید چه میشود؟ تحملش را دارید؟ اگر نمیتوانید، اصلاً این سرمایه گذاری را انجام ندهید. چرا که هر سرمایه گذاری ریسکهای خود را دارد!

چهارمین نتیجه قانون سرمایه گذاری میگوید: **سرمایه تان را فقط به دست افراد ماهری بدهید که سابقه قطعی در سرمایه گذاری های موفقی با پول خودشان داشته باشند.** هدف شما این است که سرمایه تان را فقط به دست کسانی بسپارید که چنین سابقه درخشانی در امور مالی خودشان داشته باشند که خطر شما به طور چشمگیری کم شود ولی باز هم تضمین صد در صدی در کار نیست!

هر وقت داشتید وسوسه میشدید، به سراغ این قانون برگردید و مصمم شوید چیزی که دارید را نگه دارید. فقط روی چیزهایی سرمایه گذاری کنید که از آن ها کاملاً سر در بیاورید و به آن ها اعتقاد داشته باشید. در امور سرمایه گذاری فقط نظر کسانی را بپذیرید که از پذیرفتن نظر خودشان به موفقیت مالی رسیده اند.

قانون سود مرکب

اینکه پولتان را با دقت پس انداز کنید و بگذارید با سود مرکب رشد کند، بالاخره شما را پولدار میکند. اصلاً سود مرکب چیست؟ سود مبلغ اولیه سپرده بعلاوه سود سودهای قبلی را سود مرکب می گویند. سود مرکب به معنی "سود بر سود" هم بیان می شود، و در مقایسه با سود معمولی باعث افزایش سریعتر سود سپرده سرمایه گذاری شده در بانک می شود. میزان افزایش سود مرکب بستگی به تعداد سالها یا ماههای سرمایه گذاری دارد؛ هر چه تعداد دوره های سپرده گذاری بیشتر باشد به همان نسبت بصورت تصاعدی سود مرکب بیشتری خواهید داشت.

سود مرکب را یکی از بزرگترین معجزه های اقتصادی در تاریخ بشر میدانند. وقتی بگذارید پول طی یک زمان به اندازه کافی طولانی با سود مرکب رشد کند بالاخره شما را پولدار میکند (حتی بیش از حد صورتان)

با استفاده از قانون ۷۲ میتوانید بفهمید که چقدر طول میکشد تا پول تان با هر نرخ بهره ای دو برابر شود. فقط کافی است عدد ۷۲ را به نرخ بهره تقسیم کنید. مثلاً اگر بهره پول تان سالی ۸ درصد باشد و عدد ۷۲ را بر ۸ تقسیم کنید به عدد ۹ میرسید. یعنی ۹ سال طول میکشد تا با بهره ۸ درصد پولتان دو برابر شود.

برآورد شده اگر از زمان عیسی مسیح یک دلار پول با بهره ۳ درصد سرمایه گذاری شده باشد ارزش امروزش برابر با نصف پول های جهان است. اگر به این پول اجازه داده شود که رشد کند ارزشش باز دو برابر و باز هم دو برابر و نزدیک به میلیون ها و تریلیون ها دلار میشود.

اولین نتیجه این قانون میگوید: کلید سود مرکب این است که پول را کنار گذاشته و هرگز به آن دست هم نزنید.

وقتی شروع به پول اندوختن کنید و پول تان شروع کرد به رشد کردن، باید هیچ وقت به آن دست نزنید و برای هیچ کاری از آن استفاده نکنید. اگر این کار را بکنید قدرت سود مرکب را از دست میدهید. هر چند امروز مبلغ کمی خرج میکنید، اما از چیزی دست میکشید که بعداً می تواند مبلغ زیادی بشود.

قانون انباشت

هر موفقیت بزرگ مالی، نتیجه انباشت هزاران تلاش و فداکاری کوچک است که هیچ کس هیچ وقت نمی بیند یا قدرتش را نمیداند. رسیدن به استقلال مالی نیاز به تلاش های کوچک متعددی از سوی شما دارد. برای شروع روند انباشت باید منضبط و ثابت قدم باشید و باید مدت های طولانی دنبالش را بگیرید. ابتدا تغییر یا تفاوت زیادی نمی بینید، اما بلاخره تلاش هایتان شروع میکند به ثمر دادن. شروع میکنید به جلو افتادن از هم رده هایتان. شرایط مالی تان بهتر میشود و بدهی هایتان از بین میروند. حساب بانکی تان رشد میکند و کل زندگیتان بهتر میشود. درست مثل رشد کردن یک دانه گندم و خوشه دادن...

اولین نتیجه قانون انباشت میگوید: با انباشت پس انداز هایتان سریع تر به سوی هدف های مالی تان میروید.

شروع برنامه انباشت مالی سخت است: اما وقتی شروع میکنید، ادامه دادنش برایتان ساده تر و ساده تر میشود. اصل دور گرفتن یکی از مهمترین رازهای موفقیت است. این اصل میگوید غلبه بر اینرسی و مقاومت اولیه در برابر انباشت مالی و شروع این کار، انرژی زیادی میخواهد. اما وقتی شروع شود، انرژی خیلی کمتری برای ادامه لازم است.

دومین نتیجه قانون انباشت میگوید: ذره ذره جمع گردد و انگهی دریا شود.

وقتی اول به پس انداز کردن ۱۰ درصد و ۲۰ درصد درآمدهاتان فکر میکنید، بلافاصله همه جور دلیل برای عملی نبودن این کار به فکرتان میرسد. ممکن است تا خرخره در قرض فرورفته باشید یا ممکن است فقط برای داشتن یک زندگی بخور و نمیر، هریک تومانی که بدست میآورید را خرج کنید.

اما اگر مشکل تان این است، راه حل دارد. از این به بعد فقط ۱ درصد از درآمدهاتان را در یک حساب مخصوص که به آن دست نمیزنید پس انداز کنید. از این به بعد هر شب که به خانه میروید پول خرده هایتان را در یک قلمک بریزید. وقتی ظرف پر شد، آن را به بانک

ببرید و به حساب پس اندازتان واریز کنید. هر وقت چیزی را فروختید یا یک قسط قدیمی تمام شد یا یک پاداش غیرمنتظره گرفتید و پول اضافی به دستتان رسید، آن را به جای خرج کردن به حساب مخصوص تان واریز کنید.

این مقادیر جزیی با چنان سرعتی رشد میکنند که حیرت خواهید کرد. وقتی پس انداز کردن ۱ درصد برای تان راحت شد، آن را به ۲ درصد افزایش بدهید، بعد ۳ درصد تا ۵ درصد و به همین ترتیب ظرف یک سال می بینید بدهی هایتان تمام شده و دارید ۱۰ تا ۱۵ درصد و حتی بیشتر از ۲۰ درصد را پس انداز میکنید و هیچ تاثیری هم بر زندگی تان نگذاشته است.

قانون کشش

هر چه پول بیشتری پس انداز و اندوخته کنید، پول بیشتری به سوی زندگی تان میکشید. قانون کشش دلیل اصلی ثروت اندوزی در تاریخ بوده است. این قانون بیشتر موفقیت ها و شکست ها را در هر زمینه ای از زندگی و به خصوص در عرصه مالی توضیح میدهد. پول به جایی میرود که مورد علاقه و احترام باشد. هر چه احساسات مثبت بیشتری نسبت به پول داشته باشید، فرصت های بیشتری را برای کسب پول به سمت خودتان می کشید.

اولین نتیجه قانون کشش که در مورد پول به کار میرود این است: همانطور که براده آهن به سمت آهن ربا کشیده میشود، پول هم به سمت اعتقاد به رفاه کشیده می شود.

به این دلیل است که هر وضعیتی هم که داشته باشید، باید شروع به اندوختن پول کنید، چند سکه در یک قلک یا هر ظرفی بریزید. پس انداز کنید، حتی اگر مبلغش جزیی باشد. این پول به همراه احساس میل و آرزوی شما کشش پیدا میکند که با سرعتی بیشتر از آنچه فکرش را بکنید شروع میکند به جذب پول به سوی شما.

دومین نتیجه قانون کشش میگوید: برای پول درآوردن پول لازم است.

با شروع به اندوختن پول، پول بیشتر و فرصت های بیشتری برای کسب پول بیشتر را به سوی زندگی تان میکشید. به همین دلیل است که باید شروع کنید به پس انداز کردن، حتی اگر مبلغش جزیی باشد. از چیزی که بعد از کار شروع میشود تعجب خواهید کرد.

هر روز، هر هفته و هر ماه وقت بگذارید تا در مورد شرایط مالی تان فکر کنید و به دنبال راه هایی برای هدایت عاقلانه تر مسایل مالی تان بگردید. هر چه وقت بیشتری برای فکر کردن عاقلانه به امور مالی تان صرف کنید، تصمیم های بهتری میگیرید و پول بیشتری خواهید داشت که به آن فکر کنید. هر چه هم بیشتر به پس انداز و سرمایه گذاری هایتان فکر کنید، مقدار بیشتری از آنها را به سوی زندگی تان میکشید.

قانون افزایش سرعت

هر چه سریعتر به سوی رهایی مالی بروید، آن هم سریعتر به سوی شما می آید. هر چه پول بیشتری بپردازید و هر چه موفقیت بیشتری برسید پول و موفقیت از همه طرف سریع تر به سوی تان می آید. همه کسانی که امروز از نظر مالی موفق هستند، برای مدت ها و گاهی هم برای سال ها خیلی سخت کار کرده اند تا اولین فرصت واقعی شان را بدست آورده اند. اما بعد از آن، فرصت های بیشتر و بیشتری را به دست آورده اند.

مشکل اصلی اکثر افراد موفق این است که چطور فرصت هایی که از همه طرف به سمتشان می آید را اولویت بندی کنند. خیلی زود مشکل شما هم همین خواهد بود.

اولین نتیجه قانون افزایش سرعت می گوید: حداقل ۸۰ درصد موفقیتتان در ۲۰ درصد آخر زمانی که صرف میکنید نصیب تان میشود.

این نتیجه جالبی است، به آن فکر کنید، با ۸۰ درصد اول وقت و پولی که در یک کار و حرفه یا پروژه میگذارید، فقط به ۲۰ درصد موفقیتی که برای تان ممکن است میرسید. به ۸۰ درصد بقیه در ۲۰ درصد آخر وقت و پولی که میگذارید میرسید.

پیتر لینچ، مدیر سابق شرکت سرمایه گذاری ماژلان که یکی از موفق ترین شرکت های سرمایه گذاری در تاریخ بوده است، گفته که موفق ترین سرمایه گذاری هایش آنهایی بوده که خیلی طول کشیده تا به بازدهی برسند. او معمولاً سهام شرکتی را میخرد که سال ها رشد نمیکرد. بعد خیز برمیداشت و قیمتش ۱۰ یا ۲۰ برابر میشد. این راهبرد انتخاب سهام برای بلند مدت بلاخره او را یکی از موفق ترین و پردرآمدترین مدیران مالی آمریکا کرد.

قانون بورس

ارزش سهام عبارت است از کل درآمد مورد انتظار آن سهام که به قیمت امروز تنزیل شده است. معنیش این است که یک سهم از بورس به منزله یک سهم از مالکیت یک شرکت است. این سهم دارنده اش را صاحب تمام مزایا و مخاطرات مالکیت شرکت می کند، از جمله سودها، ضررها، افزایش سهام، نزول ارزش، مدیریت خوب یا بد و افزایش یا کاهش تقاضای کالاها یا خدماتی که شرکت تولید می کند و می فروشد.

وقتی سهام میخرید، مبلغ مشخصی پول را سرمایه گذاری می کنید و شرط می بندید که بازده تان بیشتر از آن چیزی است که در یک حساب تضمینی سپرده و اوراق مشارکت نصیبتان می شود.

خرید سهام یک نوع قمار است، چون هم آینده شرکت و هم ارزش سهام غیر قابل پیش بینی است. آنها وابسته به عوامل

بی شمار بازار هستند: مثل فروش، رقابت، تغییرات فن آوری، نرخ بهره، کیفیت مدیریت، وقایع جهانی، آب و هوا و خیلی چیزهای دیگر.

اولین نتیجه قانون بورس این است: فرصت طلب ها پول در می آورند، محتاط ها پول در می آورند ولی طمع کار ها بدبخت می شوند.

یعنی کسانی که در زمان رشد بازار به شدت سرمایه گذاری می کنند سود می برند. کسانی که در زمان افت بازار، سهام را از پیش می فروشند و از خودشان محافظت می کنند، سود می برند. اما افراد طمع کار که سعی می کنند در بازار پول کلانی به جیب بزنند، تقریباً همیشه ضرر می کنند.

بیشتر از ۷۰ درصد بورس بازان روزانه (کسانی که به طمع افزایش قیمت فوری سهام معامله می کنند و تمام سهامی که هر روز می خرند را تا آخر همان روز می فروشند) ضرر می کنند و خیلی از آنها همه سرمایه شان را از دست میدهند.

دومین نتیجه قانون بورس این است: سرمایه گذاری بلند مدت در بازار سهام، بهترین راه دستیابی به تامین مالی بلند مدت است.

سومین نتیجه قانون بورس: خرید بلند مدت و مداوم سهام شما را ثروتمند خواهد کرد.

معنیش این است که در بازار چیزی به اسم انتخاب زمان مناسب وجود ندارد. نه شما و نه هیچ کسی دیگری نمی توانید همیشه وقتی سهام بخرد که قیمت ها پایین است و وقتی بفروشد که قیمت ها بالاست. همیشه بهتر است به طور مداوم سهام شرکت های خوب و باثبات را بخرید که کالاها و خدمات ارزشمند تولید میکنند و بعد این سهام را برای بلند مدت نگه دارید.

نتیجه شماره چهار: بازار بورس توسط حرفه ای ها اداره می شود و موفقیت هم از آن حرفه ای ها است.

یعنی هر خرید سهام به منزله فروش همان سهام توسط کسی دیگر است. کسی که سهام را می خرد شرط می بندد که قیمتش بالا خواهد رفت و کسی که سهام را می فروشد شرط می بندد که قیمتش پایین خواهد آمد. پس در هر معامله سهام یک نفر عقل و تشخیصش را در برابر عقل و تشخیص دیگری شرط می بندد و در نهایت سود یک طرفه با ضرر طرف دیگر برابر است.

بیشتر این افراد، حرفه ای هایی هستند که هفته ای ۵۰ تا ۶۰ ساعت کارشان این است. پس ایمن ترین روش برای شما این است که در مجموعه سهام هایی سرمایه گذاری کنید که نماد تمام سهام های موجود در بازار آن مجموعه است و قیمتش براساس میانگین جهت گیری کل بازار بالا و پایین می رود.

قانون املاک

ارزش یک ملک برابر با قدرت خرید آن ملک در آینده است. ارزش یک ملک بستگی به مجموع درآمدی دارد که آن ملک در بهترین استفاده اش می تواند از حالا به بعد ایجاد کند. ممکن است یک ملک برای مالک به خصوص ارزش عاطفی داشته باشد، ولی ارزش مالیش صرفا به قدرت کسب درآمد آن در آینده بستگی دارد. میلیون ها کیلومتر زمین وجود دارد که هیچ ارزش واقعی نخواهد داشت: مثل صحرا ها که هیچ قدرت کسب درآمدی ندارند. از آنها نمیتوان برای ایجاد درآمد، تامین مسکن یا رفع هیچ نیازی استفاده کرد. در مناطق وسیعی از خیلی شهر های بزرگ، رشد و ساخت و ساز تمام شده و احتمالا دیگر هم برنمیگردد و در نتیجه ارزش ملک در این مناطق در حال کاهش است. هر روز بعضی افراد خانه ها و ملکشان را به قیمتی کمتر از آنچه که خریده اند میفروشند، چون قدرت کسب درآمد و جذابیت این املاک کم شده و در نتیجه ارزش شان هم پایین آمده است.

اولین نتیجه قانون املاک این است که در زمان خرید ملک است که سود می برید و در زمان فروشش این سود را نقد می کنید.

این موضوع خیلی مهم است. خرید یک ملک با قیمت مناسب و با شرایط پرداخت مناسب به شما امکان می هد که بعدا آن را با سود بفروشید. خیلی افراد فکر میکنند که موقع فروش ملک سود میبرند و سودشان ربطی به این که چطور و به چه قیمتی آن را خریده اند ندارد، آن ها موضوع را برعکس فهمیده اند.

هر چه درمورد یک ملک دقیق تر تحقیق کنید و پیشنهاد خرید سنجیده تری بدهید، احتمالش بیشتر میشود که معامله ای نصیب تان شود که بعدا بتوانید آن را با سود بفروشید.

دومین نتیجه قانون املاک این است، سه کلید انتخاب ملک عبارتند از: محل محل محل

هر ملکی برای خودش منحصر بفرد است. روی زمین فقط یک ملک مثل آن وجود دارد. توانایی برای انتخاب ملکی در یک محل عالی، تقریبا بیشتر از هر تصمیم دیگر تان روی قدرت کسب درآمدها در آینده آن ملک تاثیر دارد.

سومین نتیجه قانون املاک این است: ارزش املاک تا حد زیادی به فعالیت های اقتصادی عمومی، تعداد مشاغل و سطح حقوق در آن منطقه بستگی دارد.

این موضوع در انتخاب یک محله برای سرمایه گذاری خیلی اهمیت دارد. بطور کلی، نرخ افزایش قیمت املاک سه برابر میزان رشد جمعیت و دو برابر نرخ تورم است، وقتی در محله ای با رشد سریع ملک میخرید، تقریبا میتوانید مطمئن باشید که رشد قیمتش بالاتر از متوسط خواهد بود. مهم ترین عامل های موثر بر ارزش املاک در هر منطقه عبارتند از میزان تاسیس کسب و کارهای جدید و رشد اقتصادی در مناطق مجاور آن. همین امروز تصمیم بگیرید که ملکی را به نیت سرمایه گذاری بخرید. تنها راه یاد گرفتن سرمایه گذاری در املاک این است که واقعا مالک بشوید و بعد معلومات و مهارت های تان را به کار گیرید تا ارزش آن ملک را بالا ببرید.

قانون اینترنت

اینترنت ابزاری است برای تبادل سریع همه نوع اطلاعات .

اولین نتیجه قانون اینترنت این است، سه راه موفقیت در اینترنت عبارتند از : سریع تر ، ارزان تر ، ساده تر

امروزه مردم بیشتر از همیشه عجله دارند . در عین حال همه میخواهند خواسته شان را با ارزان ترین قیمت ، به ساده ترین نحو و با حداکثر مزایا به دست بیاورند. شرکت های موفق اینترنتی آنهایی هستند که کالاها و خدمات را سریع و ارزانتر و ساده تر از رقیبان خویش ارایه میکنند. برای بقا و رشد یک شرکت اینترنتی ، هر سه عامل لازم است.

دومین نتیجه قانون اینترنت این است که ارزش یک شرکت اینترنتی با ارزش اطلاعاتی که ارایه میکند نسبت مستقیم دارد.

هرچه تاثیر مستقیم مالی یا شخصی کالاها ، خدمات و اطلاعاتی که یک شرکت اینترنتی به مشتریان ارایه میکند بیشتر باشد، ارزش آن شرکت بالاتر میرود. شرکت های اینترنتی زیادی هستند که اطلاعات کالاها و خدماتی ارایه میکنند که ارزش کسب کمی دارند و آن هم فقط برای یه عده کمی از فروشندگان و خریداران بالقوه است.

سومین نتیجه قانون اینترنت این است: ارزش واقعی اطلاعات برابر بهایی است که مردم حاضرند به خاطرش بدهند.

امروزه استفاده اصلی اینترنت پیدا کردن سریع اطلاعات در مورد موضوعات متنوع است. به این دلیل و چون خیلی سایت های اینترنتی اطلاعات مجانی ارایه میکنند، فروختن اطلاعات در اینترنت بسیار سخت است. در واقع به خاطر شدت زیاد رقابت در اینترنت، شرکت ها باید مقدار زیادی اطلاعات مجانی بدهند تا فقط بتوانند برای سایتشان مراجعانی جلب کنند که ممکن است به خرید کالا یا خدماتشان علاقه داشته باشند. تنها چیزی هم که در مقابل خدمات مجانی میخواهند تقاضا برای خدمات مجانی بیشتر است.

چهارمین نتیجه قانون اینترنت این است : یک شرکت اینترنتی فقط با فروش کافی و سود آور کالاها و خدمات می تواند دوام بیاورد.

در نهایت یک شرکت اینترنتی باید یک کالا یا خدمات را با منفعت بفروشد و سودش را به سهام داران بدهد. به خاطر رقابتی که امروزه بین میلیون ها شرکت اینترنتی هست، هزینه جلب یک مشتری برای یک خرید تا ۲۵۰ دلار بالارفته است. ممکن است لازم باشد یک خریدار چند مرتبه از یک شرکت خرید کند تا فقط هزینه پیدا کردن این خریدار جبران شود. تا آن موقع ممکن است این شرکت اینترنتی به بی پولی و ورشکستگی رسیده باشد.

پایان

پاییز ۱۳۹۶ / رضا فریدون نژاد

برای ؛

دریافت مجموعه کتابهای دانش و زندگی

نصب برنامه های دانش روید

و اطلاع از اخبار و اطلاعاتی ها

به وب سایت دانش و زندگی مراجعه کنید

