



خلاصه کتاب درآمد رویایی آنچه در این چکیده می‌آموزید

شما می‌دانید که لایق درآمدی بیشتر از درآمد کنونی خود هستید، اما چگونه از شرایط کنونی به درآمد رویایی خود برسید؟ برایان تریسی مربی کسب‌وکار، متخصص آموزش و نویسنده کتاب‌های پرفروش، روش‌هایی عامه‌پسند را آموزش می‌دهد تا درآمدها را افزایش دهید و موانعی که بسیاری با آن‌ها روبرو هستند را معرفی می‌کند و انواع گوناگون روش‌ها و فعالیت‌هایی را بیان می‌کند که می‌تواند به شما کمک کند به گونه‌ای دیگر بیندیشید.

با اینکه مطالب کتاب تا حدی تکراری است و شامل اطلاعات تخصصی اقتصادی نیست، اما دیدگاه‌های با ارزشی در مورد کشف توان به‌دست‌آوردن حداکثر درآمد دارد. مدیرسبز توصیه می‌کند این استراتژی‌ها و روش‌ها را در حرفه‌تان بکار گیرید تا بازار را وادار کنید برای تلاش‌هایتان قدردان باشد و به همان نسبت به شما پول بپردازد.

درآمد کنونی شما نتیجه تصمیم خودتان است!

درآمد امروزتان ناشی از تصمیمات قبلی شما است. شما با کارهایی که کرده‌اید یا نکرده‌اید، به همین مقدار درآمد راضی شده‌اید و فقط شما در تعیین این مقدار نقش دارید. شما بر مقدار درآمد خود و بر «قابلیت پول‌سازی و کسب درآمد» اختیار کامل دارید. «قابلیت پول‌سازی و کسب درآمد» توانایی‌های شما در ایجاد نتایجی است که مردم حاضرند در ازای آن‌ها به شما پول پرداخت کنند.

در بازار متغیر کنونی، توانایی شما بر اساس آن چیزهایی که کارفرمایان برایش ارزش قائل می‌شوند، می‌تواند رشد یا نزول کند. با تمرین چند تفکر استراتژیک و با استفاده از روش‌های درست می‌توانید درآمد خود را دوبرابر کنید و پس از آن نیز این دوبرابر کردن را ادامه دهید.

وضع «عادی» جدید

آمریکایی‌ها از موفقیت‌های خود مغرور و از خودراضی شده‌اند. نسل سال‌های جنگ جهانی دوم، نسلی دولتمند را به وجود آورده که از موفقیت‌های بزرگ مالی و اقتصادی پس از جنگ جهانی بهره‌مند بوده است. فرزندان آن نسل انتظار داشتند که این موفقیت و رشد دائمی باشد، اما بحران اقتصادی در سال‌های پس از ۲۰۰۷ تعریف «عادی» را تغییر داده است.

این وضع عادی جدید با «انفجار اطلاعات»، «انقلاب فناوری» و «رقابت فشرده جهانی» همراه شده است. شما باید قوانین جدید را بیاموزید و در آن‌ها مهارت کسب کنید تا بتوانید به موفقیت مالی دست پیدا کنید. برای جذب حمایت افرادی که می‌توانند به شما کمک کنند باید با ارزش‌تر شوید. شروع کنید، چیزهایی که نمی‌دانید را بیاموزید، ریسک کنید، سخت‌تر و موثرتر کار کنید و همواره به جلو حرکت کنید. آلبرت هابارد فیلسوف آمریکایی «انضباط شخصی» را بسیار هوشمندانه این‌گونه

تعریف کرد: «توانایی مجبور کردن خودتان به انجام کارهایی که باید انجام دهید، درست در همان زمانی که باید انجام دهید، بدون توجه به خوشایند بودن یا نبودن کار.»

شرکت خدمات شخصی خودتان

جمعیت ۳ درصدی بهترین و موفقترین کارمندان، دیدشان این است که دارای یک شغل آزاد هستند. پذیرفتن این عقیده و مسئولیت‌پذیری در قبال موفقیت خودتان، شما را به سرعت در مسیر رشد مالی قرار می‌دهد. درست مانند یک شرکت مستقل باید ارزش‌ها، توقعات، شهرت و اعتبار خود را مشخص کنید. یک ماموریت شخصی بنویسید که اهدافتان و روش‌هایی که برای رسیدن به آن‌ها در پیش خواهید گرفت، در آن مشخص شده باشد.

از هفت قدم مدیریت فردی زیر استفاده کنید

۱. دوباره بیندیشید: در زیر سایه تغییرات شرایط، هدف بزرگ خودتان را بررسی کنید.
۲. دوباره ارزیابی کنید: مطمئن شوید کارتان با ارزش‌ها، توانایی‌ها و هدف‌هایتان همسو است.
۳. دوباره سازمان‌دهی کنید: در انجام کارهای روزمره موثرتر و کارا تر شوید.
۴. ساختار کارتان را تغییر دهید: بر ۲۰ درصد کارهایی که ۸۰ درصد درآمد شما را به وجود می‌آورند متمرکز شوید.
۵. مهندسی مجدد کنید: فرایندها را طوری شکل دهید که بتوانید با هزینه کمتر نتایج بهتری را به دست آورید.
۶. ابداع کنید: اگر شرکت و صنف شما به طور کامل نابود شود، چه کار خواهید کرد؟

۷. تمرکزتان را تغییر دهید: افراد موفق کارهای کمتری انجام می‌دهند، ولی آن کارها را به بهترین نحو ممکن انجام می‌دهند.

درآمد بالقوه خود را افزایش دهید

دانش و مهارت‌های شما توانایی کسب درآمدها را مشخص می‌کند، اما در نهایت ارزیابی مدیرتان از میزان تاثیرگذاری شما مشخص می‌کند که حقوقتان چقدر باشد. با افزایش دائمی دانش و مهارت‌های خود باارزش‌تر شوید و خود را غیرقابل‌جایگزینی سازید. در خود توانایی‌هایی را رشد دهید که در جریان افزایش توقعات کاری، افزایش رقابت و ایجاد شرایط جدید و غیرقابل‌پیش‌بینی، ارزش خود را حفظ کنید. پنج یا هفت تا از مهم‌ترین کارهایی که باید در شغل خود انجام دهید را مشخص کنید و در آن‌ها به خود نمره بدهید. نمره شما در این چند کار است که مشخص می‌کند چرا مدیرتان به شما حقوق می‌دهد.

بر نقاط قوت خود سرمایه‌گذاری کنید

تفکر استراتژیک درباره شغل‌تان به این معنی است که بر مهارت‌ها و فعالیت‌هایی متمرکز شوید که نسبت به انرژی صرف شده، بیشترین بازگشت را داشته باشند. فعالیت‌های کم‌بازده را تا حد ممکن کنار بگذارید. مهم‌ترین و قابل‌عرضه‌ترین توانایی خود را شناسایی کنید و بر آن تمرکز کنید تا به یک مزیت رقابتی دست پیدا کنید. شرکت‌ها و افراد موفق از این چهار عامل اصلی بازاریابی استراتژیک استفاده می‌کنند تا درآمد خود را به حداکثر برسانند.

۱. تخصص‌گرایی

یک یا دو حوزه که در آن می‌توانید بهترین عملکرد را داشته باشید را شناسایی کنید. آیا تخصص شما آینده روشنی دارد؟ اگر جواب مثبت است، در آن به‌اندازه کافی متخصص شوید تا پاداش‌های مالی زیادی را طلب کنید.

۲. متمایز کردن

فقط یکی از مهارت‌های بسیار مهمتان که باعث تمایز شما از دیگران در آن حرفه می‌شود را برجسته کنید.

۳. بخش‌بندی بازار

بخش‌هایی از بازار را انتخاب کنید، که برای آن مهارتی که در آن بهترین هستید، بیشترین پول را بپردازند. در سازمان و یا صنفی کار کنید که بیشترین پول را برای مهارت‌هایتان می‌پردازند.

۴. تمرکز

انرژی خود را متمرکز کنید تا برای شرکت‌ها و مشتریانی که حاضرند بیشترین پول را به شما بدهند، عملکردی خارق‌العاده داشته باشید.

شغل درست را انتخاب کنید

بیش از ۹۰ درصد کارکنان در آمریکا کارمند هستند و هر ساله بیش از یک میلیون کسب‌وکار جدید تاسیس می‌شود. با این گستردگی و تنوع فعالیت‌ها، می‌توانید با کنترل تمام جنبه‌های شغل‌تان آن را در خط سرعت بیندازید. دقیقاً برای خود مشخص کنید دنبال چه شغلی، چه نوع محیط کاری و چه درآمدی هستید. یادتان باشد که همواره برای خودتان کار می‌کنید و تمام مدیران، مشتریان شما هستند.

«قانون جهانی استخدام» به شما می‌آموزد که می‌توانید شغل دلخواهتان را داشته باشید، به شرطی که میزان سودی که می‌رسانید و یا هزینه‌هایی که کم می‌کنید، بیشتر از «هزینه استخدام کردن» شما باشد. به‌عنوان فردی که برای خودش به‌صورت مستقل کار می‌کند، مسئولیت کامل پیدا کردن شغل بعدی خود را به عهده بگیرید. بر این سه عامل مهم در استخدام متمرکز شوید: تعداد افرادی که می‌شناسید و با آن‌ها می‌توانید در ارتباط باشید، اعتبار شخصیتی و کاریتان، مزیت رقابتی‌ای که در اثر یادگیری مداوم به دست می‌آورید. در رزومه خود بر این موضوع که می‌توانید همان

نتایج عالی‌ای را که در شغل قبلی رقم زدید را باز هم به دست آورید تاکید کنید. مصاحبه کاری خود را به دید یک جلسه فروش ببینید و نشان دهید که می‌توانید چیزهای مهمی را برای شرکت به ارمغان بیاورید و یا مانع برخی موارد شوید. میزان حقوق در سمتی که به دنبالش هستید را بدانید. ۲۴ ساعت زمان بخواهید تا در مورد حقوق و مزایا فکر کنید، سپس بیشترین حقوق و مزایای پایه را طلب کنید.

آینده از آن افراد لایق است

توانایی شما در دستیابی به درآمدهای بالا در گرو اشتیاق شما برای بهبود مهارت‌هایتان به‌ویژه مهارت‌های ارتباطی است. توانایی انتقال پیام به‌گونه‌ای که باعث شود دیگران بر اساس حرف شما عمل کنند، مزیت رقابتی فوق‌العاده‌ای به شما می‌دهد. کارشناس ارتباطات، آلبرت محرابیان، می‌گوید که سه بخش دخیل در ارتباطات رودررو، یعنی کلمات، لحن بیان و زبان بدن باید همخوانی داشته باشد. ارتباط برقرارکننده‌های ماهر می‌دانند چگونه گوش دهند، چگونه به مخاطبان زمان دهند تا پیام را درک کنند، چه سوالاتی بپرسند که نیازهای مخاطب را برملا سازد و چگونه نگرانی‌های مخاطب را برطرف کنند. مهارت‌های ارتباطی خود را با تمرین بهبود دهید.

کارایی خود را دو برابر کنید

درآمد بیشتر به استفاده موثر از باارزش‌ترین دارایی‌های شما یعنی انرژی و زمان بستگی دارد. استراتژی‌های موثر در بهبود مدیریت زمان و کارایی شخصی عبارتند از:

- **برای رسیدن به اهداف خود هفت قدم بردارید.** یک هدف انتخاب کنید، آن را بنویسید، زمان تحقق آن را مشخص کنید، قدم‌های لازم برای تحقق آن هدف را بنویسید، هر روز برنامه‌ریزی کنید و برای تحققش قدمی بردارید.
- **همواره روی کاغذ فکر کنید.** نوشتن به شما کمک می‌کند شفاف‌تر فکر کنید و

تمرکزتان را بیشتر می‌کند.

• **فهرست داشته باشید.** فهرستی از تمام کارهایی که باید انجام دهید و اهداف و فعالیت‌هایتان تهیه کنید و آن‌ها را به بخش‌های کوچک‌تر ماهانه، هفتگی و روزانه تبدیل کنید.

• **کارهای مهم و کارهای ضروری را از هم تفکیک کنید.** فعالیت‌هایتان به چهار دسته مهم و فوری، مهم و غیرفوری، غیرمهم و فوری، غیرمهم و غیرفوری، تقسیم کنید و بعد آن‌ها را اولویت‌بندی کنید.

• **از تعلل عمدی استفاده کنید.** از قانون ۲۰-۸۰ استفاده کنید و سعی کنید کارهایی که در ۸۰ درصد کم‌اهمیت قرار دارند را کنار بگذارید و یا به تعویق بیندازید.

• **با حداکثر توان خود کار کنید.** ورزش کنید، غذاهای سالم بخورید و به‌اندازه کافی بخوابید و هنگامی که انرژی شما در بهترین حالت قرار دارد، کارهای سخت‌تر را انجام دهید.

• **تمرین کنید که در مواجهه با وظایف اصلی‌تان کار را در یک مرحله تمام کنید.** اگر روزتان را با پر اولویت‌ترین کار و سخت‌ترین کار ممکن شروع کنید و آن را ادامه دهید تا کارتان کاملاً تمام شود، بازده شما بیش از ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت. هنگامی که سخت‌ترین و کریه‌ترین و البته مهم‌ترین کار خود را به پایان رساندید، ادامه روز در مقایسه با آن بسیار راحت‌تر سپری خواهد شد.

• **محل کار خود را مرتب کنید.** میز کار خود را تمیز نگه دارید، اقلام و وسایل را می‌توانید روی زمین تلبار کنید.

مدیریت پروژه کاربردی

توانایی مدیریت یک کار با بخش‌های مختلف بسیار حیاتی و مهم است. برای مدیریت درست پروژه باید از دیگران و همکاری‌شان استفاده کنید. بر کارهایی که در آن بهترین هستید متمرکز شوید و بقیه بخش‌ها را به کسانی که در آن‌ها متخصص

هستند بسپارید.

اولین قدم در مدیریت درست پروژه این است که تمام عوامل دخیل در پروژه را روی کاغذ بیاورید و جزئیات مربوط به آن‌ها را در فهرست‌ها و زیر فهرست‌ها بنویسید و کارها را تکه‌تکه کنید و سعی کنید تا جای ممکن این بخش‌ها را به بهترین افراد بسپارید. مدیریت موفق پروژه‌های بزرگ‌تر به شما اجازه می‌دهد مدام مسئولیت‌های بزرگ‌تری را متناسب با صلاحیتتان تقبل کنید.

افراد را در جایگاه نخست قرار دهید

روابط مستحکمی با اطرافیان ایجاد کنید. هر فردی سه نیاز اجتماعی اساسی دارد: مشارکت با دیگران، داشتن کنترل و عاطفه و محبت. با برآورده کردن این نیازها و همچنین با تخطی نکردن از اصول هفت‌گانه ضروری در ارتباطات می‌توانید روابط مستحکم و درازمدتی را ایجاد کنید. اصول هفت‌گانه ضروری عبارتند از: اعتماد، احترام، ارتباط، تواضع، علاقه‌مندی، قدردانی، تحسین و کمک کردن. با سرمایه‌گذاری هر چه بیشتر انرژی بر ارتباطات به سرعت پاداش مالی دریافت خواهید کرد.

حل مسئله و تصمیم‌گیری قدرتمندانه

گاهی زندگی شخصی و حرفه‌ای شما به سلسله مشکلات بی‌پایان تبدیل می‌شود و هر چند ماه یک‌بار دچار بحران می‌شوید. با استفاده از فرایند هفت قدمی زیر برای حل مسئله به مقابله با مشکلات ریزودرشت خود بروید: مسئله را به صورت شفاف و واضح تعریف کنید، دلایل به‌وجودآمدن آن را شناسایی کنید، تمام راه‌حل‌های ممکن را بنویسید، بهترین راهکار را انتخاب کنید، برای انجام آن راهکار تا به آخر احساس مسئولیت کنید، زمان خاتمه، کیفیت و استاندارد لازم برای نتیجه موردنظر را تعیین کنید، راه‌حل را اجرا کنید. از اینکه هنگام تصمیم‌گیری بر غریزه و شهود خود تکیه کنید ترسی نداشته باشید. ابتدا مسئله را تعریف کنید و حداقل ۲۰ راه‌حل مختلف فهرست

کنید. این‌گونه راه‌حل‌های واضح و پردوام و جامع یک‌دفعه از شهود شما، به ذهن خواهند رسید، جرقه‌ای در ذهن زده خواهد شد، «همینه، چرا تا حالا به ذهنم نرسیده بود.»

بیشتر حقوق دریافت کنید و سریع‌تر ترقی کنید

از استراتژی‌های مخصوص زیر استفاده کنید تا موفقیت خود را جهت بدهید و پول و ترقی بیشتری حاصل کنید و در شغل‌تان به رضایتمندی برسید:

- در صنایع با رشد سریع برتری پیدا کنید.
- به شرکتی ملحق شوید که از لحاظ برخورد با مشتریان، کارمندان و مدیریت از آوازه خوبی برخوردار است.
- با رئیس خود روابط خوبی ایجاد کنید.
- لباس مناسبی بپوشید و از افراد مسئول تقلید کنید تا موفق باشید.
- از ریاستان بخواهید کارهایتان را اولویت‌بندی کند و این‌گونه بر کارهایی که بیشترین اهمیت را برایش دارد متمرکز شوید.
- هر هفته مسئولیت‌های بیشتری بخواهید و سعی کنید این مسئولیت‌ها را هر چه سریع‌تر با حداکثر کیفیت تحویل دهید.
- از مدیرتان بپرسید که برای ترقی و افزایش حقوق چه کارهایی باید انجام دهید و همان کارها را انجام دهید.
- درست‌کارانه رفتار کنید، تا مورد احترام و اعتماد دیگران باشید.
- یک مربی خوب پیدا کنید و به توصیه‌های او عمل کنید.
- درحالی‌که ایده‌های جدید را به کار می‌گیرید و به مشتریان خدمت‌رسانی می‌کنید و خود را ارتقا می‌دهید و روابط ایجاد می‌کنید، همواره به هدف‌ها و نتایج خود توجه کنید.

آنچه به نظر می‌رسد مهم است

شاید بهترین توانایی‌ها و صلاحیت‌ها را داشته باشید و بهترین سابقه کاری را در میان همکاران داشته باشید، اما تا وقتی در نظر عموم بالاتر از بقیه نباشید ارتقا نخواهید یافت و حقوقتان بالا نخواهد رفت. بگذارید مردم شما را ببینند. با عضویت در انجمن‌ها و همایش‌ها دیده شوید. برای عهده‌دار شدن کارها و سمت‌های مختلف داوطلب شوید، به‌عنوان فردی مساعد و یاری‌رسان، توانمند و کمال‌گرا شناخته شوید. اگر نگرش درستی دارید، مطمئن شوید که مردم هم نگرش درستی نسبت به شما دارند و موفقیتی که به دنبالش هستید را به دست خواهید آورد.

["message_box text_color="light]

نکات کلیدی کتاب

- بزرگ‌ترین سرمایه مالی «قابلیت کسب درآمد و پول‌سازی» شما است.
- درآمد امروزتان دقیقا همان مقداری است که در حال حاضر خود را لایق آن دانسته‌اید.
- شما می‌توانید درآمد خود را با افزایش ارزشتان بیشتر کنید.
- استعدادهای اصلی، توانایی‌های حرفه‌ای و مهارت‌های تخصصی خود را شناسایی کنید.
- تصمیم بگیرید تا عالی و بی‌نظیر باشید. برای این کار توانایی‌هایی را کسب کنید که بازار برایش ارزش قائل است و حاضر است برایش پول بپردازد.
- بر قانون ۲۰-۸۰ که فعالیت‌هایتان و درآمد شما را هم شامل می‌شود، متمرکز شوید.
- از چهار کلید اساسی بازاریابی استراتژیک برای افزایش درآمد خود استفاده کنید: تخصص‌گرایی، تمایز، بخش‌بندی بازار، تمرکز.



- مدیریت زمان خود را بهبود دهید تا ارزش و عملکرد شما افزایش یابد.
- برای افزایش توانایی حل مسئله در خود، مدام در پی حل مسائل سخت‌تر باشید.
- با افزایش مهارت کارمندان خود، ذهنیت بهتر و مثبت‌تری ایجاد کنید.

[message_box/]