



سرشناسه: کریمی، وحید.
عنوان: از موفقیت فردی تا موفقیت مالی
تکرار نام پدیدآور: وحید کریمی
مشخصات نشر: قم: شب چراغ، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری: ۱۱۱ ص.
بها: ۲۹۰۰۰۰ ریال
شابک: 978-622-96535-0-0
وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان به انگلیسی:

From Individual Success To Financial Success

موضوع: موفقیت
موضوع: راه و رسم زندگی
موضوع: تفکر خلاق
موضوع: برندسازی
رده‌کنگره: ۱۳۹۸، ۴ ک ۸ م ۶۳۷ BF
رده دیویی: ۱۵۸/۱
شماره مدرک: ۵۷۷۴۳۷۱



از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

FROM INDIVIDUAL SUCCESS TO FINANCIAL SUCCESS

وحید کریمی



از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

نویسنده: وحید کریمی

ویراستار: بهداد بلوری

ناشر: شب چراغ

چاپ اول: پاییز ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۹۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۶۵۳۵-۰-۰-۰

سایت: www.aghalim.ir

ایمیل: Aghalim.ehsas@gmail.com

آدرس: قم/ خیابان شهدا (صفاییه)/ کوچه ۳۸ / پلاک ۲۸ / طبقه اول

تلفکس: ۰۲۵ - ۳۷۷۴۷۶۸۸

کلیه حقوق مادی و معنوی انتشار نسخه چاپی

و الکترونیکی این کتاب برای مولف محفوظ است.

فهرست

مقدمه..... ۱۱

فصل اول:

تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۱۳

- موفقیت چیست؟ ۱۵
- درک درست موفقیت ۱۶
- منظور از موفقیت فردی چه می‌باشد؟ ۱۶
- آشنایی با تکنیک‌های دستیابی به موفقیت فردی ۱۷
- سعی کنید خود را بشناسید ۱۸
- استعدادهای خود را شناسایی کنید ۱۸
- به گذشته به عنوان درس‌های عبرت بنگرید ۱۹
- برنامه‌ریزی کنید ۲۰
- تعیین و تصریح هدف ۲۱
- نکاتی در رابطه با هدف گذاری ۲۲
- مهارت‌های موفقیت فردی ۲۳
- تقویت باورها ۲۴
- سرمایه گذاری روی خود ۲۵
- مدیریت زمان ۲۶

فصل دوم:

مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی/۲۹

- نقش استعدادیابی در توسعه مهارت‌های فردی ۳۱
- مواردی که در آزمون اوکانر سنجیده می‌شود ۳۲
- مدیریت زمان و نقش آن در توسعه مهارت‌های فردی ۳۲

۶/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

- نقش مدیریت استرس در توسعه مهارت‌های فردی ۳۳
- سه مرحله مهم در برخورد با عوامل استرس زا ۳۳
- مرحله ارزیابی اولیه ۳۳
- مرحله ارزیابی ثانویه ۳۴
- مرحله ارزیابی مجدد ۳۴
- افزایش عزت نفس و بهبود مهارت‌های فردی ۳۵
- نقش شادی در پیشرفت مهارت‌های فردی ۳۶
- سبک زندگی ۳۷
- هوش هیجانی و توسعه مهارت‌ها ۳۸
- هوش هیجانی: مهارت است یا دانش؟ ۳۸
- نقش ارتباطات اجتماعی در توسعه مهارت‌های فردی ۳۹
- ساختار شخصیت افراد در تحلیل رفتار متقابل ۳۹
- استفاده از مهارت زبان بدن در ارتباطات اجتماعی ۴۰
- اهمیت زبان بدن در جلسات و نشست‌ها ۴۰
- متقدم بودن زبان بدن به ارتباط کلامی در دوره کودکی و زمان رشد ۴۰
- زبان بدن عاملی است برای افزایش دقت یا کاهش خطا ۴۱
- خودشناسی و اهمیت آن در بهبود مهارت‌های ارتباطی ۴۱
- مدرنیته و توسعه مهارت‌های ارتباطی ۴۲
- می‌خواهید پیشرفت کنید، پس بنویسید ۴۲
- برای پیشرفت مهارت‌های فردی باید خودتان را بشناسید ۴۳
- مثبت بیاندیشید تا پیشرفت کنید ۴۴

فصل سوم:

چه فاکتورهایی از خلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است/ ۵۵

- مفهوم خلاقیت چیست؟ ۴۷
- وجه تمایز افراد خلاق با دیگر افراد چیست؟ ۴۸
- سیر تکامل خلاقیت در دوره‌های زمانی متفاوت: ۴۹
- حقیقت یابی: ۴۹
- ۱- تعریف مسئله: ۴۹

فهرست / ۷

- ۲- آماده سازی: ۴۹
- پالایش: ۵۰
- تجزیه و تحلیل: ۵۰
- ایده یابی: ۵۰
- راه حل یابی: ۵۰
- ارزشیابی فرد: ۵۱
- گزینش: ۵۱
- دریافت بازخوردها: ۵۱
- نقش خلاقیت در موفقیت فردی و اجتماعی: ۵۱
- نقش خلاقیت در موفقیت فردی: ۵۲
- ارتباط خلاقیت در کارآفرینی: ۵۲
- چگونه انسانی خلاق شویم؟ ۵۳
- هوش: ۵۳
- فکر سیال: ۵۳
- اعتماد به نفس: ۵۴
- ریسک پذیر: ۵۴
- استقلال رای و داوری: ۵۴
- دانش: ۵۴
- آیا جامعه نیاز به تربیت افراد خلاق دارد؟ ۵۵
- نقش خلاقیت بر موفقیت گروهی: ۵۵
- اندازه گروه: ۵۵
- تنوع گروه: ۵۶
- انسجام گروه: ۵۶
- سیستم ارتباطات گروهی: ۵۶
- عوامل موثر در پرورش خلاقیت: ۵۷
- تجربه: ۵۷
- بازی فکری: ۵۷
- تلاش زیاد: ۵۷

- ۵۸ - توانایی پرسشگری:
۵۸ مزیت:
۵۸ معایب:

فصل چهارم:

پرسنال برندینگ/ ۵۹

- ۶۱ پرسنال برندینگ چیست؟
۶۲ برندسازی شخصی و شهرت چه تفاوت‌هایی دارند؟
۶۳ پرسنال برندینگ در سه مرحله
۶۳ مرحله اول: هدف را مشخص کنید
۶۳ مرحله دوم: برای پرسنال برندینگ خود بستر ایجاد کنید
۶۴ مرحله سوم: حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید
۶۵ چند نکته مهم در زمینه پرسنال برندینگ
۶۵ نحوه ترسیم چشم انداز در برندینگ شخصی
۶۵ در پرسنال برندینگ متمایز باشید
۶۶ نقاط قوت و ضعف در پرسنال برندینگ را در نظر بگیرید
۶۷ در برندسازی شخصی خودتان باشید
۶۷ پیدا کردن مخاطب در پرسنال برندینگ
۶۸ چهار ویژگی اصلی برای برندسازی شخصی
۶۸ چند نکته استراتژیک در مورد پرسنال برندینگ
۶۸ از فضای آنلاین برای جذب مخاطبان استفاده کنید
۷۰ در پرسنال برندینگ باید صبر داشته باشید
۷۱ یک ویژگی مهم برندسازی شخصی موفق
۷۱ برندسازی شخصی با ایجاد تصویر رویایی دست نیافتنی تفاوت دارد
۷۲ برندسازی شخصی، باعکس گرفتن با همه‌ی افراد صاحب

فصل پنجم:

رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی/ ۷۳

- ۷۵ برند یا نام تجاری چیست؟
۷۷ برندینگ

فهرست ۹/

- از دید «آلریس»، «لوراریس»: ۷۷.....
- از دید «جف بزوس»: ۷۷.....
- از دید «استیو جابز»: ۷۸.....
- برندینگ شخصی چیست؟ ۷۸.....
- هدف از برندینگ. ۷۹.....
- چرا پرسنال برندینگ اهمیت دارد؟ ۸۰.....
- برای ایجاد یک برندینگ موفق به چه نکاتی توجه کنیم؟ ۸۱.....
- در برندینگ شخصی به چه نکاتی توجه کنیم؟ ۸۱.....
- ساخت یک برند شخصی ۸۲.....
- نگاه‌های استراتژیک در پرسنال برندینگ. ۸۳.....
- موفقیت فردی ۸۴.....
- درک موفقیت از دید شما ۸۴.....
- رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی ۸۵.....
- قوانینی از موفقیت فردی که در پرسنال برندینگ موثرند ۸۶.....
- محافظت از پرسنال برندینگ با موفقیت‌های فردی ۸۶.....
- ارتقای پرسنال برندینگ با موفقیت فردی ۸۷.....

فصل ششم:

لازمه برندسازی شخصی برای شما/ ۸۹

- تعریف برندسازی ۹۱.....
- انواع برندینگ ۹۲.....
- برندینگ شخصی ۹۳.....
- عناصر پرسنال برندینگ ۹۳.....
- اهمیت پرسنال برندینگ ۹۴.....
- مولفه‌های برندسازی شخصی ۹۵.....
- فرآیند و مراحل برندینگ ۹۶.....
- اشتباهات در انواع برندینگ شخصی ۹۷.....
- دلایل اهمیت برندسازی شخصی ۹۷.....
- نکات مهم در برندینگ شخصی ۹۸.....

فصل هفتم:

از موفقیت فردی تا موفقیت مالی / ۹۹

- ۱۰۱ موفقیت فردی، رشد فردی
- ۱۰۲ رازهای موفقیت فردی
- ۱۰۳ راه‌های دستیابی به موفقیت فردی در زندگی
- ۱۰۴ ۹ عامل موفقیت فردی از نگاه برایان تریسی
- ۱۰۵ رشد فردی، بزرگترین عامل موفقیت‌های مختلف
- ۱۰۵ موفقیت مالی
- ۱۰۶ رازهای موفقیت مالی
- ۱۰۷ راه‌های دستیابی به موفقیت مالی و شغلی در زندگی
- ۱۰۷ موفقیت فردی چه نقشی در دستیابی به موفقیت مالی دارد؟
- ۱۰۸ ارتباط باور با کسب ثروت چیست؟
- ۱۰۸ آیا دستیابی به موفقیت فردی، تضمین کننده موفقیت مالی است؟
- ۱۰۹ موفقیت مالی نیاز به سواد مالی دارد؟
- ۱۰۹ هوش مالی، مهارت‌های کسب درآمد
- ۱۱۰ ۵ جنبه هوش مالی
- ۱۱۱ نکات مهمی که باید در دستیابی اهداف فردی و مالی بدان توجه کرد؟

مقدمه:

یکی از موضوعاتی که بشریت از ابتدای خلقت تاکنون به دنبال آن بوده است بدون شک موفقیت فردی می باشد، اما چون راه دقیق و مسیر رسیدن به آن را به درستی نمی دانند ممکن است در این راه موفقیت کسب نکنند و یا دیر هنگام و سخت به این موفقیت برسند.

به طور کلی می توان گفت موفقیت فردی آن چیزی است که شما در طلب آن هستید و نیاز دارید که این موفقیت را تحقق بخشید. حال باید دقت داشته باشید که موفقیت تنها این نیست که شما احساس خوشحالی کنید، بلکه این معنی را می دهد که شما با این موفقیت آنچنان انگیزه ای به دست می آورید که بتوانید آنچه را که می خواهید داشته باشید. حال دقت داشته باشید هنگامی که نام از موفقیت برده می شود شاید بعضی از افراد با خود فکر کنند که چیزهای خاص و متحول کننده ای در این کار وجود دارد و باید روش های سختی را امتحان کنند تا بتوانند به این موفقیت دست پیدا نمایند؛ اما در اینجا لازم است بدانید اگر راه و روش درست موفقیت را بدانید به آسانی می توانید به این موفقیت برسید. در این بین یکی از نخستین و مهمترین گام های موفقیت خودشناسی می باشد به طوری که شما می توانید با شناخت خود دریابید که لیاقت و توانایی شما بیشتر در چه حیطه ای است و سپس

۱۲/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

دریابید که می‌توانید چه کاری کنید تا نتایج بهتری داشته باشید. همچنین تمرکز و توجه عمیق از دیگر ویژگی‌های موفقیت به شمار می‌رود به طوری که می‌توانید با انتخاب کردن هدف درست و تمرکز کردن بر روی آن به آسانی مسیر موفقیت را پیدا کرده و این مسیر را بپیمایید. از جمله دیگر تکنیک‌های رسیدن به موفقیت، خیال‌پردازی می‌باشد، به طوری که شما نیاز دارید برای رسیدن به موفقیت رویاپردازی کنید و در مورد اینکه از زندگی چه می‌خواهید با خودتان صادق باشید. از طرفی باید بدانید می‌توانید هر شکست را یک گام به سوی موفقیت بدانید و از این اشتباهات درس بگیرید.



فصل
اول

تکنیک‌های
مهم دستیابی به
موفقیت فردی

یکی از رازهای موفقیت در زندگی، استفاده از تکنیک‌های موفقیت فردی است که می‌تواند مسیر رسیدن به اهداف و خواسته‌های شما را هموارتر، ساده‌تر و سریع‌تر نماید. تکنیک‌های موفقیت فردی جنبه‌های مختلفی از عملکردهای ما را در رابطه با رسیدن به موفقیت در برمی‌گیرد. شما می‌توانید با فراگیری این تکنیک‌ها، در مواجهه با شرایط مختلف زندگی و در برخورد با مسائل گوناگون، بهترین عملکرد و راه‌حل را بدست آورید. در این فصل سعی می‌کنیم ابتدا با معرفی موفقیت و درک صحیح آن، به صورت تفصیلی موارد مهم تکنیک‌های موفقیت فردی را تشریح کنیم تا بتوانیم در زندگی از آنها برای رسیدن به موفقیت استفاده نماییم.

موفقیت چیست؟

موفقیت از نظر هر انسان به گونه‌ای خاص تعریف می‌شود. از آنجایی که ما انسان‌ها به عنوان افرادی از جامعه با یکدیگر تعامل و مشترکات زیادی داریم، می‌توانیم به یک تعریف مشترک از موفقیت برسیم. در واقع موفقیت چیزی است که شما با رسیدن به آن حس فوق‌العاده‌ای پیدا می‌کنید و از تلاش‌ها و زحماتی که برای آن کشیده‌اید راضی هستید. ممکن است موفقیت برای فردی، رسیدن به یک پاسخ برای حل یک مسئله پیچیده باشد و موفقیت برای فرد دیگر کسب پول و یا مقام باشد. هرچند رسیدن به هر یک از

۱۶/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

این‌ها یک نوع موفقیت تلقی می‌شود اما باید به درک هر فرد از موفقیت پی برد تا بتوان برای وی، مفهوم موفق بودن را معنا کرد.

درک درست موفقیت

به طور کلی باید انسان ابتدا به درک درستی از موفقیتی که در ذهن خود دارد، برسد. درک موفقیت می‌تواند با توجه به عقاید و باورهای هر فرد صورت گیرد. موفقیت رسیدن به چیزهایی است که باعث می‌شوند تا ما از رسیدن به آنها شاد باشیم، به انتظارات خود پاسخ دهیم و احساس پیشرفت و کمال کنیم. برای آنکه بتوانیم در نظر خود به درک درستی از موفقیت برسیم، می‌توانیم مفاهیم زیر را برای درک کردن صحیح موفقیت کنار هم قرار دهیم:

- رسیدن به هدف
 - بدست آوردن دستاوردها
 - احساس خشنودی و رضایتمندی
 - حس معنادار بودن زندگی
 - پایبندی به ارزش‌ها
- شما هنگامی می‌توانید به درک درستی از موفقیت برسید که خود را با اطرافیان مقایسه نکنید و از موفقیت‌های آنان درس بگیرید.

منظور از موفقیت فردی چه می‌باشد؟

در واقع موفقیت فردی، ابزاری است که سبب می‌شود تا شما به آنچه در نظر خود دارید برسید. موفقیت فردی تفسیر شما از اهداف و دید شما نسبت به

فصل اول: تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۱۷

زندگی است که باید آن را به صورت هدفمند و با موفقیت طی کنید. موفقیت‌های فردی کاملاً به طرز عقیده و ایده شما بستگی دارد و می‌تواند احساس رضایت ناشی از خدمت به دیگران، یادگیری مهارت‌های جدید، یا بدست آوردن تجربه در زندگی باشد. تلاش و پشتکار شما در کنار برنامه‌ریزی که برای هدف خود دارید، تنها عوامل اصلی هستند که سبب موفقیت فردی شما می‌شوند. در بحث موفقیت فردی، عوامل بسیاری می‌توانند زمینه ساز آن باشند که در ادامه به تکنیک‌های موفقیت فردی اشاره خواهیم نمود.

آشنایی با تکنیک‌های دستیابی به موفقیت فردی

با توجه به گفته‌ی روانشناسان، تنها ۸ درصد از افراد در زندگی به اهدافی که تعیین می‌کنند می‌رسند و این یعنی ۹۲ درصد از انسان‌ها در مراحل تعیین هدف یا نیمه‌های راه باقی می‌مانند. به همین خاطر ضروری است تا با آشنایی با تکنیک‌های موفقیت فردی بتوانیم با مدیریت درست فردی در زندگی، تلاش‌های خود را به درستی در مسیری مشخص سوق دهیم تا در نهایت منجر به دستیابی به موفقیت شوند. در واقع تکنیک‌های موفقیت فردی عواملی هستند که به ما کمک می‌کنند تا ما بهتر انرژی خود را مصرف کنیم، بیشتر در مسیر موفقیت بتوانیم پیش برویم. در ادامه به توصیف ویژگی‌ها، تکنیک‌های موفقیت فردی و راه‌های رسیدن به موفقیت فردی می‌پردازیم.

سعی کنید خود را بشناسید

از ابتدایی ترین تکنیک های موفقیت فردی می توان به خودشناسی اشاره نمود. در واقع در ابتدا بهتر است خودتان ویژگی هایی را که دارید بهتر بشناسید. به این مفهوم که ممکن است فردی در یادگیری با روش ها و ویژگی هایی که دارد بسیار سریعتر و با بازدهی بیشتری عمل کند ولی فرد دیگر این آموزش را می تواند با همین سرعت و بازدهی به صورت عملی بهتر فرا گیرد. شناخت شخصیت و ویژگی هایی که دارید، یکی از اصلی ترین تکنیک های موفقیت فردی است که می تواند در:

- برنامه ریزی های شخصی
- هدف گذاری
- اولویت بندی امور
- نحوه زندگی
- تعیین راه حل ها و روش های انجام یک فعالیت
- ...
- بسیار موثر باشد.

استعدادهای خود را شناسایی کنید

برای رسیدن به موفقیت، داشتن توانایی های لازم برای آن یکی از شروطی است که باید در نظر داشته باشید. برای مثال می توان به فردی اشاره نمود که پا در عرصه خوانندگی می گذارد و در شناخت استعداد های خود به درستی عمل نکرده است. واضح است که برای خوانندگی شروطی از جمله داشتن

فصل اول: تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۱۹

صدای واضح و داشتن حنجره‌ای انعطاف پذیر از بدیهیاتی است که فرد برای ورود به این زمینه باید آن را در خود داشته باشد. به همین خاطر بسیار مهم است تا به درک استعدادهای خود به عنوان یکی از عوامل مهم در موفقیت فردی بنگریم و استعدادها و ضعف‌های خود را به خوبی بشناسیم. برای این کار شما می‌توانید به بررسی ویژگی‌های خود بپردازید.

- چه کارهایی برای شما ساده است؟
- به چه کارهایی علاقه بیشتری نشان می‌دهید و کدام کار برای شما جذاب‌ترین است؟
- موفقیت‌هایی که در عرصه‌های مختلف داشتید را دست کم نگیرید و آنها را شناسایی کنید.
- از تست‌ها و آزمون‌های استعدادیابی مانند آزمون مایرز-بریگز استفاده کنید.
- از افرادی که شما را به خوبی می‌شناسند بخواهید تا نقاط قوت و ضعف شما را به شما معرفی کنند.
- از یک مربی کمک بگیرید.

به گذشته به عنوان درس‌های عبرت بنگرید

زمان به سه قسمت تقسیم می‌شود. گذشته، حال و آینده. ما به خوبی می‌دانیم که برای زمانی که از دست رفته است نمی‌توان کاری کرد. به همین خاطر ما به زمان‌های گذشته باید به عنوان یک جعبه نگاه کنیم. جعبه‌ای که درون آن هر چیزی که بیفتد، دیگر برنخواهد گشت و شما فقط می‌توانید

۲۰ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

درون آن را مشاهده کنید. برای اینکه بتوانیم از زمان گذشته به نحوه موثر استفاده کنیم، بهتر است آن را مرور کنیم. وقتی که گذشته را مرور می‌کنیم، وقایع را به یاد می‌آوریم که می‌توانیم با دقت به آنها نگاه کنیم و از هر یک از آنها یک تجربه بدست آوریم. این تجربیات دانش ما هستند که باید به جا و به طور مناسب از آنها استفاده کنیم. یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی دستیابی به تجربیات گذشته است. مرور گذشته و ثبت تجربیات آن در دانش ما می‌تواند از ساده‌ترین و در عین حال مهم‌ترین تکنیک‌های موفقیت فردی به شمار آید.

برنامه‌ریزی کنید

تلاش بدون برنامه‌ریزی فایده ندارد!

در واقع این جمله با اینکه به طور ۱۰۰ درصد مورد قبول نیست، اما صرفاً بیان‌کننده اهمیت برنامه‌ریزی است که لازم است تلاش و پشتکار ما همراه آن باشد. برای برنامه‌ریزی موفق شما می‌توانید اصول زیر را مد نظر داشته باشید:

۱. از یک سررسید یا برنامه‌ریز استفاده نمایید: استفاده از یک ابزار نه چندان پیچیده مانند یک دفترچه یادداشت تا کتاب‌های مخصوص برنامه‌ریزی به عنوان اصلی‌ترین ابزارها برای داشتن برنامه‌ریزی ضروری است.

۲. ساماندهی فعالیت‌ها: وضعیت فعالیت و اموری را که در نظر یا برعهده دارید به صورت واضح مشخص کنید. سازماندهی کارها می‌تواند در صرفه

فصل اول: تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۲۱

- جوئی زمان و فراموش نکردن انجام این کارها به شما کمک کند.
۳. اولویت بندی کارها: اولویت بندی به مفهوم تقسیم بندی اهمیت انجام کارها برای بهره مندی صحیح از زمان بسیار مهم است.
۴. زمان بندی برای انجام کارها: در انجام این اصل، باید واقع بین باشید تا بتوانید زمان کافی و کمی بیشتر را برای انجام کامل کارها در نظر بگیرید. در واقع این اصل یکی از مهمترین ویژگی‌های برنامه‌ریزی است.
۵. در کنار جدول برنامه‌ریزی، شما می‌توانید با اختصاص فضایی در کنار آن، نکات و توضیحات لازم را برای عملکرد بهتر در انجام امور پیش بینی شده مد نظر بگیرید.

تعیین و تصریح هدف

تمام اهداف خود را لیست کنید. سپس کاملاً به آن‌ها فکر کنید و جزئیات دقیق را برای آن در نظر بگیرید. از دیگران کمک و مشاوره بگیرید تا بتوانید بهتر اهداف خود را تشریح نمایید. اما چرا این کار را می‌کنیم؟ تعیین و تصریح هدف به‌عنوان یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی جایگاه مهم در موفقیت افراد دارد.

در واقع تعیین هدف سبب می‌شود تا زندگی برای شما معنادار شود و شما بتوانید باگذشت زمان و حرکت در مسیر رسیدن به اهداف خود، طعم موفقیت را بچشید. تشریح اهداف به شما کمک می‌کند تا کاملاً بر اهدافی که در نظر گرفته‌اید اشراف داشته باشید و بتوانید علاوه بر اینکه بتوانید برای رسیدن به آن، بهتر تلاش و برنامه‌ریزی کنید، بتوانید نقاط ضعف و قوت

۲۲/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

اهداف خود را بشناسید. در ادامه به توضیح نکاتی در رابطه با تعیین هدف به‌عنوان یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی می‌پردازیم.

نکاتی در رابطه با هدف‌گذاری

در رابطه با تعیین هدف به‌عنوان یکی از ابزارها و تکنیک‌های موفقیت فردی می‌توان به نکات زیر اشاره نمود:

- هدف‌تان را مطابق با انگیزه و علاقه خود انتخاب کنید. یکی از راه‌های اینکه شما بتوانید به هدفی که برگزیده‌اید، با احتمال بیشتری برسید، انتخاب هدف‌هایی است که با روحیات شما مطابقت کند و بتواند به شما انگیزه بدهد.
- برای بازخورد بهتر و درک ملموس‌تر اهداف خود، آن‌ها را به‌صورت فیزیکی بنویسید. در واقع با این کار شما می‌توانید اهداف خود را بهتر در ذهن خود ثبت کنید و خود را وادار به انجام آن‌ها به‌عنوان تکالیفی که بر عهده دارید، نمایید.
- یکی از نکات مهمی که باید در هدف‌گذاری به آن توجه کنید، هدف‌گذاری در بخش‌های مختلف زندگی است که این روش می‌تواند جزو تکنیک‌های موفقیت فردی و شخصی برای هر فرد باشد. به‌عنوان مثال شما می‌توانید با زندگی خود را در چند حوزه تقسیم بندی کرده و به‌عنوان مثال در زمینه‌های درآمدزایی، خانواده، سلامت روانی و فیزیکی و یا جمع‌آوری سرمایه برای آینده هدف‌گذاری نمایید.
- پس از هدف‌گذاری لازم است شما اطلاعات، مهارت‌ها و کسانی را که

فصل اول: تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۲۳

- می‌توانند در رسیدن به این اهداف به شما کمک نمایند را مشخص نمایید.
- برای هدف‌گذاری‌های خود برنامه‌ریزی نمایید و راه‌ها و برنامه‌های مختلف را برای رسیدن به آن در نظر بگیرید.
- یکی دیگر از تکنیک‌های موفقیت فردی، هدف‌گذاری با توجه به زمان است. هدف‌های خود را به صورت‌های بلندمدت، کوتاه‌مدت و میان‌مدت تنظیم نمایید و آنها را به صورت مرحله‌ای و زمان‌بندی شده اجرا کنید.

مهارت‌های موفقیت فردی

مهارت، توانایی‌هایی هستند که انسان در بعضی موارد می‌تواند آنها را کسب کند که به آن مهارت‌های اکتسابی گفته می‌شود و یا به صورت ذاتی می‌تواند مقداری از آن را داشته باشند که به آن مهارت ذاتی گفته می‌شود.

فراگیری مهارت‌ها از تکنیک‌های موفقیت فردی به شمار می‌آیند که سبب می‌شوند تا انسان‌ها بتوانند در حوزه‌های مختلف زندگی که در آن وارد می‌شوند، با این توانایی‌ها عملکرد خوبی داشته باشند. در واقع مهارت‌ها، ظرفیت‌های جدید را به شما اضافه می‌کنند که می‌تواند درک شما را نسبت به مسائل قدرتمندتر نماید. در توصیف دیگر می‌توان مهارت‌ها را ابزارهایی معرفی کرد که رسیدن به موفقیت و حل مسائل را آسان تر می‌کنند.

از جمله مهارت‌هایی که فراگیری آنها به عنوان تکنیک‌های موفقیت فردی می‌تواند موثر باشد عبارتند از:

- مهارت خودآگاهی
- مهارت همدلی

۲۴/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

- مهارت ارتباط موثر
- مهارت مدیریت هیجان
- مهارت حل مسئله
- مهارت خلاقیت و تخیل پردازی
- مهارت تصمیم گیری
- مهارت تفکر نقدگرایانه

تقویت باورها

باور چیزی است که اگر به آن اعتقاد داشته باشید، یعنی به آن ایمان دارید و این ایمان می‌تواند یکی از قوی‌ترین تکنیک‌های موفقیت فردی باشد که سبب می‌شود برای رسیدن به هدف و دستیابی به موفقیت، اراده پولادین داشته باشید.

بالفرض مقایسه کنید فردی را که نتوانسته است به درستی باورها و اهداف خود را تعیین کند. این فرد همواره خواسته‌های سست و نامطمئن دارد و به سوی اهداف مختلف جذب می‌شود. تصمیمات متزلزل راه به جایی نمی‌رسانند. رویاها و باورهای خود را ارزیابی کنید و آنها را تقویت کنید. یکی دیگر از تکنیک‌های موفقیت فردی که با تقویت باور گره خورده است، تجسم لحظه موفقیت است. در واقع شما با تقویت باورها و تجسم حس موفقیت، ایمان و عقیده خود را برای رسیدن به آن تقویت می‌کنید و این باعث می‌شود تا اراده و قاطعیت در عمل برای رسیدن به هدف میسر شود.

سرمایه‌گذاری روی خود

یکی از عوامل موفقیت در زندگی فردی این است که به خودتان زمان بدهید تا با استفاده از این زمان، بتوانید ارزش خودتان را بالاتر ببرید. در دنیای امروز کسانی که وقتشان را از زمان کودکی تا جوانی بر روی یادگیری یک سری تخصص‌های خاص می‌گذارند، زمانی که وارد حوزه کار می‌شوند، به واسطه تخصصی که دارند، علاوه بر اینکه می‌توانند راحت‌تر جذب شوند، می‌توانند حقوق پایه بیشتری نیز داشته باشند. از جمله دیگر مصادیق سرمایه‌گذاری روی خود به عنوان یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی در زندگی عبارتند از:

- رفتن به باشگاه: ممکن است با خود بگویید، ورزش کردن برای افرادی مثل ما که جوان هستیم فایده ندارد و لزومی ندارد تا به آن پردازیم، در حالی که اگر کمی در مورد فواید طولانی مدت ورزش تحقیق کنید، علاوه بر اینکه این عمل تاثیرات کوتاه‌مدت و میان‌مدت دارد، در میانسالی و کهنسالی نیز سبب می‌شود تا در مقایسه با افراد تنبل زندگی بسیار متفاوت‌تر و بهتری داشته باشید.

- تغذیه مناسب
- مطالعه تدریجی
- ثبت ایده‌ها
- یادگیری مهارت جدید
- یادگیری یک زبان جدید
- شرکت در کلاس‌های آموزشی

۲۶/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

- تحقیق در مورد علایق خود
- اهمیت دادن به باورها و اعتقادات و تحقیق در مورد آنها

مدیریت زمان

مدیریت زمان به عنوان یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی، مجموعه‌ای از مهارت‌ها است که به شما کمک می‌کند تا بتوانید از زمان به خوبی استفاده کنید. در مدیریت زمان می‌توان به یک سری مهارت‌ها و نکاتی اشاره کرد که خود نیز از تکنیک‌های موفقیت فردی به شمار می‌آیند و می‌توانند سبب مدیریت بهتر زمان بشوند:

- مهارت نه گفتن: با اینکه این مهارت به نظر ساده می‌رسد اما اگر به خوبی بتوانید از آن استفاده کنید، می‌توانید خود را از رودربایستی‌ها و دور شدن از بهم ریختگی زمانی به واسطه عوامل خارجی حفظ کنید.
- تمرکز کردن: به عنوان یکی از تکنیک‌های موفقیت فردی، برای اینکه بتوانید با تمرکز کامل کار خود را به خوبی، بدون حواس پرتی و در مدت زمان مناسب انجام دهید، بهتر است روی آن تمرکز کنید و از عوامل حاشیه‌ای پرهیزید.
- کار خود را به تاخیر نیندازید: شما باید اولویت را به انجام کارها بدهید و سپس از زمان باقیمانده و آزاد برای انجام کارهای حاشیه‌ای استفاده کنید. به یاد داشته باشید زمان کافی به فعالیت‌های خود اختصاص دهید و آنها را به موقع شروع کنید.
- نظم و ترتیب: رعایت نظم و ترتیب سبب می‌شود تا شما بتوانید در وقت

فصل اول: تکنیک‌های مهم دستیابی به موفقیت فردی/۲۷

خود صرفه‌جویی نمایید. همچنین نظم و ترتیب و رعایت آن را می‌توان جزو تکنیک‌های موفقیت فردی دانست که از فراموشی کارها و استرس جلوگیری می‌کند.

در این فصل به اغلب تکنیک‌های موفقیت فردی اشاراتی شد و حال نوبت شماست تا با در نظر گرفتن این تکنیک‌های موفقیت فردی، راه‌حلی که ذکر شده و ویژگی‌هایی که می‌تواند سبب موفقیت شما شود، استارت کار را بزنید. به قول «برایان تریسی» «افراد موفق هر کاری را که می‌خواهند را شروع می‌کنند اما افراد ناموفق همواره بهانه‌ای برای اقدام نکردن دارند.»

پس از استارت کار، از افراد متخصص مشاوره بگیرید. در زمینه هدف‌گذاری که اشاره شد، برنامه‌های مختلفی در نظر بگیرید و با توجه به شناختی که از خود دارید، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کنید. سعی کنید در طول مسیر روی هدف تمرکز کنید و لحظه موفق شدن را برای خود تجسم کنید.

قدرت مدیریت زمان را دست کم نگیرید. شما می‌توانید در کنار انجام کارهای روزانه خود، با صرفه‌جویی و مدیریت درست زمان، وقت کافی را برای افزایش مهارت و ارزش خود کسب کنید. به باورهای خود ایمان داشته باشید و آنها را دست کم نگیرید. تکنیک‌های موفقیت فردی فقط به شما در رسیدن به هدف و موفقیت نکاتی را گوشزد می‌کنند ولی در نهایت این اراده شماست که می‌تواند به شما کمک کند.



فصل
دوم

مراحل رشد و توسعه
مهارت های فردی

توسعه مهارت‌های فردی برای ما انسان‌ها بسیار مهم است. زیرا با گسترش مهارت‌های فردی خود می‌توانیم به موفقیت‌ها، آرزوها و هدف‌های خودمان دست پیدا کنیم و در جامعه حرفی برای گفتن داشته باشیم. در این فصل برای اینکه بتوانید توانایی‌های خود را گسترش دهید به نکاتی کلیدی اشاره شده است که جهت توسعه مهارت‌های فردی می‌تواند موثر باشد. مواردی که در این فصل به آن‌ها اشاره شده است، همه برای افزایش توانایی‌های فردی است و با رعایت هر یک از این موارد می‌توانید یک قدم به توسعه مهارت‌های فردی خود نزدیک شوید.

نقش استعدادیابی در توسعه مهارت‌های فردی

استعدادیابی یکی از مهمترین کارهایی است که باید برای توسعه مهارت‌های فردی انجام داد. برای پی بردن به این استعدادها توصیه می‌کنیم از آزمون استعدادیابی اوکاتر یا آزمون‌های مشابه استفاده کنید. این آزمون مشخص می‌کند که هر فرد در چه زمینه‌هایی بهتر است وقت بگذارد و به توسعه چه مهارت‌هایی در خود پردازد.

۳۲ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

مواردی که در آزمون اوکانر سنجیده می‌شود

استعداد درک ساختار و تجسم فضایی

استعداد استقرا

استعداد ایده پردازی

استعداد خواندن سریع

استعداد موسیقی و تشخیص صدا

استعداد نگاه به جلو

استعداد حافظه طراحی

استعداد کار با انگشت‌ها

استعداد کار با اعداد

استعداد سیلوگرام

استعداد استدلال و تحلیل

مدیریت زمان و نقش آن در توسعه مهارت‌های فردی

همه ما از کمبود وقت می‌نالیم. به طوری که می‌توانیم بگوییم مدیریت زمان برای توسعه مهارت‌های فردی، مهمترین مشکلی است که پیوسته با آن درگیریم. البته گاهی به اشتباه مشکلات دیگرمان را گردن زمان می‌اندازیم و بی‌جهت از کمبود زمان می‌نالیم. در صورتی که مشکل چیز دیگری است. پس اگر به فکر توسعه مهارت‌های فردی خود هستید قبل از هرچیزی باید بدانید چطور باید برنامه‌ریزی کنید و چگونه با مدیریت زمان به مرور پیشرفت کنید.

فصل دوم: مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی / ۳۳

اگر بتوانید مسئله مدیریت وقت را به خوبی حل کنید، به راحتی می‌توانید کارهای خود را انجام دهید. در حقیقت زمان عنصری است که در حاشیه توسعه مهارت‌های فردی قرار می‌گیرد.

نقش مدیریت استرس در توسعه مهارت‌های فردی

این واژه حدود ۵۰ سال پیش خیلی کم استفاده می‌شد ولی امروزه مدیریت استرس و موضوع‌های مربوط به این حوزه یک بحث رایج در بین مردمان ما شده است؛ چرا که استرس باعث مشکلات بزرگی در زندگی شخصی و اجتماعی ما انسان‌ها می‌شود. در حقیقت استرس گاهی باعث می‌شود نتوانیم به اندازه هدفی که در نظر گرفته‌ایم پیشرفت کنیم. برای توسعه مهارت‌های فردی و پیشرفت در زندگی لازم است روش‌های صحیح برخورد با استرس را بدانیم. در ادامه مراحل برای مواجهه با عوامل استرس‌زا عنوان گردیده است.

سه مرحله مهم در برخورد با عوامل استرس‌زا

مرحله ارزیابی اولیه

قبل از هر کار ما باید منابع مورد نیاز آن را بررسی کنیم مثلاً در یک سخنرانی یک ساعته باید موارد زیر را بررسی کنیم:

اطلاعاتی که باید برای یک ساعت سخنرانی جمع‌آوری شود.

ساخت اسلاید چه مقدار مهارت نیاز دارد؟

چه مقدار مهارت سخنرانی برای این جلسه مورد نیاز خواهد بود؟

چه مقدار این اسلایدسازی برای من وقت‌گیر خواهد بود؟

۳۴/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

بعضی از استرس‌ها صرفاً به این علت شکل می‌گیرند که ما برآورد صحیحی از منابع مورد نیازمان نداریم. به عبارت دیگر در شرایط موجود به خوبی می‌توانیم از آن مسئله و چالش عبور کنیم، اما به اشتباه فکر می‌کنیم که مثلاً باید وقت یا بودجه یا دانش یا مهارت بیشتری داشته باشیم.

مرحله ارزیابی ثانویه

کار را با همان مثال ابتدایی پی می‌گیریم. در این قسمت باید بررسی کنیم که چه منابعی داریم:

دانسته‌های من در این زمینه چقدر است؟

من چه مقدار توانایی در ساخت اسلاید دارم؟

چند ساعت تا شروع سخنرانی من زمان باقی مانده است؟

چند ساعت به صورت مفید برای آماده کردن خود وقت دارم؟

اطلاعات و توانایی من در زمینه سخنرانی چقدر است؟

اگر در حین این کار متوجه بشویم که اطلاعاتی که مورد نیاز ماست را نداریم و یا منبعی که داریم برای این سخنرانی کمتر از منبعی است که نیاز داریم دچار استرس می‌شویم.

مرحله ارزیابی مجدد

در این مرحله باید از میان انتخاب‌هایی که دارید یک انتخاب انجام بدهید. چند مورد از نمونه کارهایی که شما بخاطر تجربه این استرس می‌توانید انجام دهید، در زیر آورده شده است:

برای مطالعه آماده بشوید.

فصل دوم: مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی / ۳۵

دانسته‌های خود را در مورد جلسه مشخص کنید.
به مسئول جلسه بگویید که بخاطر استرسی که دارید سخنرانی نمی‌کنید.
به مسئول جلسه بگویید که این جمع ارزش آن را ندارد که چنین وقتی را
برای آن بگذارید.

بعضی از ما برای مرحله ارزیابی مجدد، وقت و انرژی چندانی نمی‌گذاریم؛ و
به ندرت باز می‌گردیم و به مواجهه‌ی خود با عامل استرس‌زا فکر می‌کنیم. در این
حالت یادگیری ما کم می‌شود؛ و در آینده نیز در مواجهه با عامل استرس‌زای
مشابه، استرس زیادی را تجربه می‌کنیم. در مقابل، گروهی از ما چنان درگیر
تحلیل و ارزیابی مراحل قبل می‌شویم که از تجربه‌ی استرس عبور نمی‌کنیم و
برای مدت طولانی تحت فشار آن باقی می‌مانیم.

افزایش عزت نفس و بهبود مهارت‌های فردی

نداشتن عزت نفس، علت خیلی از مشکلات در ذهن و رفتار ماست. عزت
نفس یک معجزه برای رفع همه مشکلات ما نیست؛ اما اگر بتوانیم دقیق‌تر
این موضوع را بررسی کنیم، می‌توانیم ببینیم که در امتحانات و مشکلات
زندگی همیشه عزت نفس نقش مهمی داشته است.

کمبود عزت نفس یعنی نداشتن نگرش در تصمیم‌گیری‌ها برای خودمان و
یا نسبت به دیگران و این مشکل باعث می‌شود که در تصمیم‌گیری‌ها نظرات
دیگران بیشتر از نظرات خودمان اهمیت داشته باشد. کمبود و نداشتن عزت
نفس باعث افراط و تفریط در قسمت انتقادپذیری فرد می‌شود.

به خاطر عزت نفس بالا، انتقادهای دیگران را نمی‌پذیرید و یا بخاطر عزت

نفس پایین، از رد انتقادات منتقدان پرهیز می‌کنید. اگر به صورت کامل از منتقدان خود حرفی را نپذیرید یا به همه نقدهای منتقدین احترام بگذارید، یک ناهنجاری و مشکل در عزت نفس شما وجود دارد.

نقش شادی در پیشرفت مهارت‌های فردی

مهم‌ترین مسئله برای درک شادی، فهمیدن مفهوم کلمات (جزء و کل) است. گاهی اوقات، با دوست خود می‌نشینیم و او از محیط کارش گله می‌کند و نق می‌زند. از اذیت‌های همکارش می‌گویید، از دردهای مدیرش می‌گویید و در پایان می‌گویید: اما در کل راضی هستم! شاید موارد زیادی را هم در مورد پدرها و مادرها تجربه کرده باشید. آنها گله‌های زیادی از فرزندان خود مطرح می‌کنند اما در پایان، می‌گویند: در کل راضی هستند. برعکس این ماجرا هم وجود دارد. در جزئیات مشکل خاصی وجود ندارد. لحظات خوب و حتی شاد و شیرینی وجود دارد. اما در کل، از وضعیت خود ناراضی هستیم.

گاهی اوقات، مفهوم رضایت را با مفهوم شادی اشتباه می‌گیریم. رضایت، برآیند همه‌ی چیزهایی است که تجربه کرده‌ام. پس رضایت من در این لحظه، بستگی به تمام چیزهایی دارد که در طول روزها و ماه‌ها و سال‌های پیش، اتفاق افتاده است. اما شادی، یک مفهوم لحظه‌ای است. شادی یک احساس است و احساس، در یک لحظه‌ی خاص، یا وجود دارد یا وجود ندارد. یا کم است و یا زیاد است. زندگی شاد، قرار نیست در آخرین لحظات عمر، به ما یک احساس خوب بدهد بلکه قرار است، تعداد (لحظات شاد) در آن زیاد باشد.

فصل دوم: مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی / ۳۷

بخاطر این که ما رضایت و شادی را با هم اشتباه می‌گیریم مسیر هدایت ما نیز اشتباه می‌شود.

به مثال‌های زیر دقت کنید:

من می‌دانم رضایت بیشتری از شرایط دارم در صورتی که ماشین دیگری داشته باشم.

من رضایت بهتری دارم اگر تحصیلات خود را ادامه بدهم.

رضایت بهتری دارم در صورتی که درآمد من از دیروز بیشتر باشد.

اما بنظر شما زیاد شدن رضایت به این معناست که بیشتر شاد باشیم؟
جواب این سوال لزوماً نه است. پس طبق مثال‌ها و اطلاعات متن بالا شاد
زندگی کنید تا موفق باشید.

سبک زندگی

سبک زندگی به بخش‌های مختلف و بسیار زیادی تقسیم می‌شود. در اینجا آنچه برای ما اهمیت دارد، این است که بدانیم نسخه پیشرفت مهارت‌های فردی برای هرکسی متفاوت است. در حقیقت اگر قرار باشد ده نفر به یک قله مهارتی دست پیدا کنند، هرکدام از آن‌ها با توجه به سبک زندگی خودشان و مهارت‌های پیشین خودشان تصمیم می‌گیرند که چگونه این مسیر را طی کنند. حتی گاهی ممکن است کسی تصمیم بگیرد مسیر دیگری را برای رسیدن به قله امتحان کند. به همین خاطر نمی‌توانیم برای همه نسخه‌های یکسانی را تجویز کنیم. نیازسنجی و سنجش مهارت‌ها و استعدادها فردی که در ابتدای این فصل درباره آن‌ها صحبت کردیم هم به همین خاطر انجام

۳۸/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

می‌شود. پس اگر به فکر توسعه مهارت‌های فردی خود هستید و می‌خواهید در یکی از زمینه‌های مهارتی پیشرفت کنید، برنامه رسیدن به سطح مورد نظر در آن مهارت را بر پایه سبک زندگی خودتان تعریف کنید.

هوش هیجانی و توسعه مهارت‌ها

هوش هیجانی به معنای داشتن قابلیت گرفتن هیجان‌ات دیگران و همچنین خودمان است؛ درک پیامی که از طریق هیجان‌ات در ارتباطات ما با دیگران بروز می‌کند؛ مدیریت هیجان‌ات خودمان و دیگران؛ تمام این تعاریف به معنای هوش هیجانی است.

هوش هیجانی: مهارت است یا دانش؟

هوش هیجانی برای تبدیل شدن به یک علم مفهوم پردازی شفاف با چارچوبی مشخص راه زیادی دارد. مسائلی در هوش هیجانی وجود دارد که از رشته‌های رفتارشناسی یا روان‌شناسی دریافت شده، مانند هوش عاطفی و هوش هیجانی. از طرفی هم طبق اطلاعاتی که بزرگان عصرهای مختلف در تاریخ بیان کردند هوش هیجانی هوشی است که با تلاش و کوشش افزایش پیدا می‌کند.

حال با جمع بندی مطالبی که در بالا گفته شد هوش هیجانی را باید در ذهن خودمان به شکل یک مهارت متصور بشویم که پایه و اساس آن با تلاش و کوشش دانشمندان رشته‌های متفاوت علمی توسعه یافته است. شما با بررسی و کنترل هوش هیجانی خود می‌توانید به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنید.

نقش ارتباطات اجتماعی در توسعه مهارت‌های فردی

با توجه به این که تحلیل رفتار در ارتباطات بسیار گسترده است و همچنین یکی از ارکان مهم توسعه مهارت‌های فردی است ما در این قسمت به صورت خلاصه بخشی از آن را توضیح می‌دهیم تا متوجه شوید که تحلیل رفتار در توسعه مهارت‌های فردی چه نقشی دارد:

ساختار شخصیت افراد در تحلیل رفتار متقابل

شما هم شنیده‌اید که می‌گویند:

در حال حاضر می‌خواهم به کودک درونم استراحت بدهم.
به کودک درون خودت کمی فرصت بده که خود را نشان دهد تا کودک درونت شاد شود.

امروز با کودک درونم به خرید می‌روم و بالغ خود را در خانه می‌گذارم.
والد درون من در حال حاضر با کودک درونم به تناقض برخورد کرده‌اند.
این به نوعی ساده شده توصیف رفتار است و از واژه‌های «اریک برن» گرفته شده اما با مبحث تحلیل رفتار متقابل و ساختار شخصیت ارتباطی ندارد.
در شکل ساده شده تحلیل رفتار متقابل کودک را متناظر با احساس و رفتار احساسی، بالغ را متناظر با منطق و والد را متناظر با دستور دادن و قضاوت کردن می‌بینند.

در مدلی که «اریک برن»، پیشنهاد داده است؛ زمان نیز نقش مهمی ایفا می‌کند.

کودک و والد، از دوران کودکی و نوجوانی مان به ارث می‌رسند. بالغ، تنها

داشته‌ی واقعی ما در زمان حال است. همه‌ی آنچه از والدین (یا کسانی که نقش مشابه داشته اند) در خاطر ما می ماند، وضعیت والد ما را می سازد. همه‌ی رفتار و احساس و تعاملاتی که در کودکی به کار گرفتیم به عنوان یک مدل ذهنی و شیوه‌ی رفتاری، وضعیت کودک ما را می سازد. ولی ما حضور کامل در محیط، با ذهنیت و منطق امروزمان را، فقط در حالت بالغ تجربه می کنیم.

استفاده از مهارت زبان بدن در ارتباطات اجتماعی

این بخش یکی از مهمترین بخش‌ها در آموزش اصول مذاکره به حساب می آید و اصول مذاکره نیز یکی از بخش‌های جالب در توسعه مهارت‌های فردی است. در ادامه به صورت خلاصه چند مورد از اهمیت یادگیری زبان بدن را به شما معرفی می‌کنیم.

اهمیت زبان بدن در جلسات و نشست‌ها

در اینجا نکته‌ای که باید یادتان بماند این است که زمانی که شخصی را در جایی می بینید، ارتباط غیر کلامی که همان زبان بدن است، قبل از ارتباط کلامی شروع می شود. برای مثال در زمان ملاقات پیش از اینکه با کسی هم صحبت شوید، به او لبخند می زنید و با او دست می دهید. برای توسعه مهارت‌های فردی و پیشرفت در کار باید بتوانید با زبان بدن در جلسات و نشست‌ها و... منظور خود را به صورت واضح تر بیان کنید.

متقدم بودن زبان بدن به ارتباط کلامی در دوره کودکی و زمان رشد

نوزاد در زمان تولد نمی تواند از ارتباط کلامی استفاده کند. اولین ارتباطی که

فصل دوم: مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی / ۴۱

نوزاد می‌تواند برقرار کند از طریق گریه کردن و لمس کردن است و به مرور این قابلیت‌ها افزایش پیدا می‌کنند به لمس کردن، لبخند... اما قبل از شروع به صحبت، نوزادان لحن ما را می‌فهمند و با توجه به لحنی که با آنها صحبت می‌کنیم، متوجه می‌شوند که ما آنها را تنبیه کرده‌ایم یا تشویق می‌کنیم. بخاطر مقدم بودن زبان بدن نسبت به رابطه کلمات، این نوع رابطه همیشه در جایگاه مهمی قرار دارد.

زبان بدن عاملی است برای افزایش دقت یا کاهش خطا در ارتباط با دیگران

آدم‌ها زبان بدن را برای شواهد و پیام‌های غیر کلامی استفاده می‌کنند. اما ممکن است این پیام‌ها به اشتباه هم رد و بدل بشوند و آن به خاطر نا آگاهی برخی افراد از زبان بدن است. پس یکی دیگر از مواردی که به دنبال زبان بدن هستیم برای جلوگیری از ارسال پیام‌های اشتباه است. زبان بدن مبحثی گسترده است که در این مقاله فقط به قسمت کوچکی از آن اشاره کردیم تا کمکی در توسعه مهارت‌های فردی شما کرده باشیم.

خودشناسی و اهمیت آن در بهبود مهارت‌های ارتباطی

خودشناسی یکی از قسمت‌های توسعه مهارت‌های فردی است که انسان‌ها آن را بسیار جذاب می‌دانند و بخش دوست داشتنی از سری قسمت‌های توسعه مهارت‌های فردی به حساب می‌آید. هدف از خودشناسی در روانشناسی بسیار متنوع است و برای بررسی رفتارهای شخصیتی و ساختار شخصیت و همچنین ویژگی‌های شخصیتی افراد الگوهای متفاوتی را

مشخص کرده‌اند که هر کدام کاربردهای مخصوص به خود را دارد. پس نمی‌توان تعریف دقیقی از خودشناسی بیان کرد اما میتوان با الگوهای مشخصی که دانشمندان و روانشناسان مشخص کرده‌اند الگوها و ساختارهای خود را بشناسید. اما دقت کنید که اگر شما نتوانید خودتان را بشناسید در توسعه مهارت‌های فردی به مشکل برمیخورید و حتی امکان دارد که در برخی موارد در توسعه مهارت‌های فردی با شکست مواجه شوید؛ پس دقت کنید که ابتدا خود را بشناسید.

مدرنیته و توسعه مهارت‌های ارتباطی

استفاده از وسایل دیجیتال در سال‌های گذشته به نوعی یک انتخاب بود؛ اما امروزه زندگی دیجیتال بخش جدایی ناپذیری از زندگی ماست. به گونه‌ای که حذف تکنولوژی از زندگی انسان‌ها غیرممکن به نظر می‌رسد. به همین خاطر داشتن سواد دیجیتال و برقراری ارتباط با دنیای مدرنیته یکی از کلیدهای اصلی گسترش و توسعه مهارت‌های فردی در دنیای امروز است. پس اگر می‌خواهید در زندگی خود درجا نزنید و همچنان مسیر خود را رو به جلو حفظ کنید، بهتر است به فکر تقویت مهارت‌های دیجیتالی خود باشید. با دنیای جدید ارتباط برقرار کنید و سعی کنید بیشتر به دنیای جوانان نزدیک شوید.

می‌خواهید پیشرفت کنید، پس بنویسید

مهارت گزارش‌نویسی یکی از مهم‌ترین و با اهمیت‌ترین کارهایی است که باید برای توسعه مهارت‌های فردی خود یاد بگیرید. گزارش‌نویسی در زندگی

فصل دوم: مراحل رشد و توسعه مهارت‌های فردی / ۴۳

روزمره و حتی مشاغل شما می‌تواند به بهتر شدن قابلیت‌های شما کمک شایانی بکند. با گزارش نویسی شما می‌توانید نقاط ضعف و نقاط قوت خود را پیدا کنید و همزمان برای رفع نقاط ضعف و بهتر کردن نقاط قوت خود برنامه‌ریزی بکنید که این باعث توسعه مهارت‌های فردی شما می‌شود.

در واقع اگر شما مهارت گزارش نویسی را نداشته باشید به کندی می‌توانید مهارت‌های خود را توسعه دهید و حتی ممکن است به اشتباه مسیری را برای توسعه مهارت‌های فردی انتخاب کنید که برعکس باعث کاهش مهارت‌های فردی شما می‌شود و نه توسعه مهارت‌های فردی شما.

برای پیشرفت مهارت‌های فردی باید خودتان را بشناسید

مبحث شخصیت‌شناسی را نمی‌توان به راحتی از مبحث آموزش‌های مدیریتی تفکیک کرد. شما برای توسعه مهارت‌های فردی باید ابتدا شخصیت خود را بشناسید و پس از آن باید بتوانید شخصیت افراد دیگر را نیز بشناسید، به این شکل شما یک قدم به توسعه مهارت‌های فردی خود نزدیک‌تر خواهید شد.

جذابیت بحث شخصیت‌شناسی باعث شده است که در بسیاری از درس‌ها و دوره‌های مدیریتی، از این مبحث به عنوان بخش تفریحی کلاس یا محتوای شیرین و برانگیزاننده برای رقیق کردن درس‌های سنگین استفاده شود. طبیعتاً با این نگاه، جنبه‌های علمی این حوزه کم رنگ شده و جنبه‌های سرگرم‌کننده‌ی آن بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

مثبت‌اندیشید تا پیشرفت کنید

روانشناسی مثبت‌گرا همیشه با مثبت‌اندیشی اشتباه گرفته می‌شود. پس از همین الان باید بدانید که مثبت‌اندیشی با کلمه مثبت نگرایی تفاوت دارد و با روانشناسی مثبت‌گرا سنخیتی ندارند. مثبت‌اندیشی، یک نظر و روش است که ۱۰۰ سال از عمر آن می‌گذرد.

کتاب معروفی که در این زمینه توسط «ناپلئون هیل» نوشته شده به نام «بیندیشید و ثروتمند شوید» است و یکی از آخرین کتاب‌هایی که در این زمینه موفقیت قابل توجه‌ای داشته «کتاب راز» است. تفاوت مثبت‌گرا بودن با مثبت‌اندیشی و مثبت‌نگری در این است که روانشناسی مثبت‌گرا با توجه به روش‌های علمی کار خود را پیش می‌برد و از داستان‌ها و خاطرات استفاده‌ای نمی‌کند. یکی دیگر از مسائلی که شما باید در زمینه توسعه مهارت‌های فردی یاد بگیرید کاربردها و قابلیت‌های روانشناسی مثبت‌گرا است.



فصل
سوم

چه فاکتورهایی از
خلاقیت در موفقیت
فردی تاثیرگذار است

امروزه به دلیل افزایش موفقیت‌های فردی، افراد به دنبال دلایل چنین موفقیت‌هایی هستند و در تحقیق با واژه خلاقیت مواجه شدند، از این رو در خصوص نقش خلاقیت در موفقیت فردی به تحقیق پرداخته‌اند و با اطلاعات بسیار ارزنده و جذابی مواجه شدند.

با آگاهی از نقش خلاقیت در موفقیت فردی افراد اقدام به استفاده از فاکتورهای خلاقیت فردی در گروه‌ها و تیم‌های کاری کردند تا بتوانند با استفاده از تاثیر خلاقیت، فعالیت گروهی را بهبود دهند در حقیقت در این خصوص باید هر فرد در گروه به یک فرد خلاق تبدیل شود و سپس تمامی افراد در تعامل سازنده با یکدیگر گروهی خلاق را توسعه دهند، چنین فرآیندی در کشورهای مدرن بسیار انجام می‌شود.

مفهوم خلاقیت چیست؟

امروزه نمی‌توان برای خلاقیت مفهوم واحدی ارائه کرد چرا که خلاقیت با گذر زمان دچار تغییر و تحول بسیار فراوانی می‌شود ولیکن به صورت کلی می‌توان گفت: خلاقیت نیروی محرکه ابتدایی در افراد جهت تلاش و کاوش می‌باشد و در نهایت خلاقیت سبب تولید، طراحی و یا عیب‌یابی در هر فرآیندی می‌شود.

خلاقیت از ابتدای خلقت در زندگی و موفقیت افراد نقش بسیار حائز

اهمیتی داشته به گونه‌ای که به صورت ناخودآگاه با استفاده از خلاقیت دست به اکتشاف می‌زدند ولیکن امروزه با پیشرفت تکنولوژی و علم، خلاقیت معنا و مفهومی جدید و نوینی دارد و افراد در پی یافتن خلاقیت‌هایی هستند که سبب تمایز فردی و بروز ناممکن‌ها در جهان شود.

وجه تمایز افراد خلاق با دیگر افراد چیست؟

آنچه افراد خلاق را از عموم افراد جامعه متمایز می‌نماید ویژگی و خصوصیات آنها می‌باشد، البته لازم به ذکر می‌باشد که خصوصیات افراد خلاق سبب حرکت جامعه به سوی خلاقیت فردی می‌شود که ابتدا افراد به دنبال نقش خلاقیت در موفقیت فردی هستند و با دستیابی به آن، تاثیر خلاقیت در موفقیت گروهی و در کل جامعه حاصل می‌شود. درخصوص ویژگی‌های افراد خلاق می‌توان به موارد زیر اشاره نمود.

- فرد خلاق همواره در حال تلاش و تفکر می‌باشد و با شکست نه تنها ناامید نمی‌شود بلکه از آن راهی برای دستیابی به موفقیت هموار می‌سازد در حقیقت خلاقیت پایه اولیه در موفقیت فردی محسوب می‌شود.

- همواره تمامی عواملی که سبب شکست و یا موفقیت در هر مرحله می‌شود را بررسی می‌نماید.

- فرد خلاق پرسشگر ماهری می‌باشد و مدام در خصوص هر پدیده و بعضاً در خصوص مسائل بدیهی سوال می‌کند.

- خلاقیت سبب می‌شود تا فرد همواره در خصوص هزینه فکری، زمانی و مالی در حال بررسی باشند، در واقع نقش خلاقیت در موفقیت فردی سبب می‌شود تا فرد به دنبال بهینه‌ترین راه حل و یا روشی برای دستیابی به هدف

فصل سوم: چه فاکتورهایی از خلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است / ۴۹

نهایی باشد.

- در بررسی نقش خلاقیت در موفقیت فردی باید در نظر داشت که توجه و حساسیت افراد خلاق سبب موفقیت آنها می‌شود، در حقیقت چنین افرادی دارای دید بسیار قوی هستند و به آسانی از کنار هر شی نمی‌گذرند.

سیر تکامل خلاقیت در دوره‌های زمانی متفاوت:

خلاقیت در هر برهه زمانی دارای مراحل می‌باشد که هر مرحله دارای تاثیر به‌سزایی در موفقیت فردی دارد.

تمامی محققان جهت بررسی نقش خلاقیت در موفقیت فردی، ابتدا به بررسی مراحل خلاقیت می‌پردازند و همواره سعی در تکامل این مراحل دارند.

- حقیقت یابی:

این مرحله در خلاقیت خود شامل دو مرحله مجزا می‌باشد که در عین حال به یکدیگر وابسته هستند.

۱- تعریف مسئله:

این مرحله از جهتی بسیار با اهمیت می‌باشد چرا که ابتدا فرد باید مسئله و یا هدفی که دارد را به صورت صحیح شناسایی نماید.

۲- آماده سازی:

قبل از هرگونه اقدامی فرد و یا افراد باید اطلاعاتی را جمع‌آوری نمایند البته نوع اطلاعات و نحوه جمع‌آوری آن در خلاقیت و موفقیت نهایی بسیار

۵۰ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

تاثیرگذار می‌باشد؛ چرا که در صورت غیر اصولی بودن هر یک نه تنها سبب خلاقیت و موفقیت فردی نمی‌شود بلکه سبب آشفتگی فردی نیز می‌شود.

- پالایش:

پالایش در نقش خلاقیت در موفقیت فردی بسیار ویژه می‌باشد چرا که تمامی اطلاعات و داده‌های جمع‌آوری شده از مرحله قبل کارآمد نخواهند بود و باید میان آنها پالایشی صورت گیرد و باید مسائل و نکاتی که به هیچ عنوان در نقش خلاقیت در موفقیت فردی تاثیری نمی‌گذارند را حذف کرد.

- تجزیه و تحلیل:

زمانی که افراد به نقش خلاقیت در موفقیت فردی تفکر می‌کنند، همواره آنچه را که در تجزیه و تحلیل بدست آورده‌اند را مورد بررسی قرار می‌دهند.

- ایده‌یابی:

ایده‌یابی از مهم‌ترین موارد در خصوص نقش خلاقیت در موفقیت فردی و گروهی دارد در حقیقت ایده‌های خلاقانه سبب تحرک به سوی موفقیت می‌شود؛ البته الزاماً فرد خلاق، فردی ایده‌دهنده و ایده‌پرداز نمی‌باشد و ممکن است در بسیاری موارد از ایده‌های دیگران استفاده نماید ولیکن به صورت کلی ایده‌یابی مهم‌ترین نقش را در خلاقیت فردی دارا می‌باشد.

- راه حل‌یابی:

افراد خلاق پس از انتخاب نوع ایده باید به دنبال راه حل مناسبی باشند و به صورت کلی انتخاب راه حل به دو روش صورت می‌گیرد.

فصل سوم: چه فاکتورهایی از خلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است / ۵۱

- ارزشیابی فرد:

در این مرحله باید بهترین ایده‌ها انتخاب شود.

- گزینش:

پس از انتخاب، راه حل را باید گزینش کرد این مرحله در نقش خلاقیت در موفقیت فردی بسیار تأثیر گذار است.

- دریافت بازخوردها:

در خلاقیت، بازخورد سبب آگاهی فرد از ضعف و کاستی‌ها می‌شود گاهی فرد در این مرحله متوجه اشتباهات کلی خود می‌شود بدین دلیل افراد در بررسی نقش خلاقیت در موفقیت فردی این مرحله را بسیار مورد توجه قرار می‌دهند.

نقش خلاقیت در موفقیت فردی و اجتماعی:

فرد با به کارگیری خلاقیت در فعالیت‌های خود به روش‌های متفاوت و شگفت‌انگیزی دست می‌یابد، این نکته سبب می‌شود تا فرد خلاق با صرف کمترین زمان و هزینه به اهداف فردی خود برسد و به صورت کلی از دیگر افراد پیشی می‌گیرد با این شرایط اگر چندین فرد خلاق در یک گروه با یکدیگر در تعامل باشند می‌توانند به اهداف خلاق گروهی برسند.

یکی از الزامات دستیابی به خلاقیت گروهی حضور فردی خلاق می‌باشد که بتواند گروه را به سمت اهداف منسجم هدایت نماید هم اکنون بسیاری از شرکت‌های دانش بنیان در تلاش برای دستیابی به اهداف خلاقانه به صورت گروهی هستند.

۵۲ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

در حقیقت نقش خلاقیت در موفقیت فردی و اجتماعی در گروه، گسترش فهم خلاقیت بین عموم افراد می‌باشد. در واقع با گسترش دانش خلاقیت و استفاده از خلاقیت در کارهای فردی، رویه برای استفاده از خلاقیت در کارهای گروهی و اجتماعی افزایش می‌یابد.

نقش خلاقیت در موفقیت فردی:

امروزه با پیشرفت تکنولوژی افراد با استفاده از خلاقیت و ایجاد نوآوری می‌توانند به پیشرفت و اهداف خود دست یابند. بدین خاطر نقش خلاقیت در موفقیت فردی بسیار حائز اهمیت می‌باشد و اغلب افراد در تلاش برای آموختن خلاقیت و روش‌های خلاقانه نیز هستند.

آنچه در نقش خلاقیت در موفقیت فردی بسیار تاثیر گذار می‌باشد چگونه خلاق شدن می‌باشد. در واقع بر خلاف هوش که ارثی می‌باشد خلاقیت اکتسابی است و افراد برای دستیابی به خلاقیت باید صبر، شکیبایی و پشتکار بسیاری داشته باشند و همواره به دنبال تمرین و تحلیل باشند و از شکست هراسی نداشته باشند.

ارتباط خلاقیت در کارآفرینی:

در دوره‌ای از تاریخ افراد با داشتن توانایی یادگیری بالا می‌توانستند به بسیاری از موقعیت‌های فردی و اجتماعی دست یابند ولیکن امروزه در کنار یادگیری، خلاقیت نکته بسیار با اهمیتی می‌باشد و دیگر جامعه نیازمند افرادی با توانایی یادگیری بالا نمی‌باشد بلکه خواهان کارآفرینان خلاق می‌باشد که خلاقیت با کارآفرینی بسیار در ارتباط است و اغلب محققان پس از نقش خلاقیت در

فصل سوم: چه فاکتورهایی از خلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است / ۵۳

موفقیت فردی، به نقش خلاقیت در کارآفرینی می‌پردازد. اگر رزومه تمامی افراد کارآفرین را بررسی نمایید در می‌یابید که تمامی آنها افرادی خلاق هستند و با استفاده از خلاقیت توانسته‌اند ابتدا به موفقیت فردی دست یابند و سپس قشر اعظمی از جامعه را با خلاقیت فردی خود به اشتغال برسانند.

چگونه انسانی خلاق شویم؟

با توجه به آنچه که توضیح داده شده جهت موفقیت در فعالیت‌های فردی و اجتماعی، خلاقیت الزامی می‌باشد ولیکن افراد برای خلاق شدن باید در خود برخی از خصوصیات را پرورش و بازسازی نمایند. در زیر به برخی از ویژگی‌های افراد خلاق می‌پردازیم چرا که هر فردی جهت خلاق شدن باید دارای فاکتورهای زیر باشد.

- هوش:

هوش فاکتور و عامل اولیه و اصلی در خلاقیت می‌باشد، البته همواره افرادی با ضریب هوشی بالا نمی‌توانند خلاق باشند چرا که در خلاقیت، هوش اکتسابی از هوش وراثتی بیشتر اهمیت دارد و اغلب افراد با استفاده از هوش اکتسابی به افراد خلاق تبدیل می‌شوند.

- فکر سیال:

فکر افراد خلاق همواره در حال فعالیت و بررسی و تجزیه و تحلیل می‌باشد؛ در واقع افراد خلاق از بیشترین توان مغزشان استفاده می‌کنند، آنها در زمان استراحت نیز در حال تکاپو و تجزیه و تحلیل هستند.

- اعتماد به نفس:

یک فرد خلاق باید از اعتماد به نفس بالایی برخوردار باشد تا بتواند از ایده و خلاقیت‌های ایجاد شده خود دفاع نماید و دیگر افراد را در خصوص اکتشاف و تحقیقات فردی قانع نماید.

- ریسک پذیر:

افراد خلاق بسیار ریسک پذیر هستند و با دستیابی به هر ایده‌ای آن را آزمایش و تحلیل می‌نمایند و از شکست ترس و هراسی ندارند. به صورت کلی در انجام هر فعالیتی وجود ریسک تا حدی می‌تواند سازنده باشد.

- استقلال رای و داوری:

افراد خلاق جزء افراد مستقل به شمار می‌آیند و تحت هیچ شرایطی استقلال خود را از دست نمی‌دهند و همواره کارهای خلاق خود را داوری کرده و آن را مورد عیب جویی قرار می‌دهند.

- دانش:

افراد خلاق همواره به دنبال کسب دانش هستند، در واقع بدون داشتن دانش کافی خلاقیت معنا و مفهومی ندارد و فرد به موفقیتی دست نخواهد یافت. موارد نام برده در خلاق شدن بسیار حائز اهمیت می‌باشد و هر فرد جهت خلاق شدن می‌تواند در مدت زمان مشخص چنین فاکتورهایی را در خود پرورش دهد.

فصل سوم: چه فاکتورهایی از اخلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است / ۵۵

آیا جامعه نیاز به تربیت افراد خلاق دارد؟

قرن ۲۱ دیگر تنها نیاز به افراد تحصیل کرده نخواهد داشت، بلکه افراد علاوه بر دانش و تحصیلات باید خلاق تربیت شوند بدین خاطر افراد باید از سنین پایین مانند دوران دبستان تا دانشگاه برای خلاق شدن تربیت شوند. امروزه جوامع گوناگون از طریق اخلاقیت‌های فردی و گروهی با یکدیگر رقابت می‌کنند و کشورهای متمدن جزء اولین کشورهایی هستند که به بررسی نقش اخلاقیت در موفقیت فردی و گروهی می‌پردازند.

جهت تربیت افرادی خلاق در جامعه نیاز است از سنین پایین ابتدا خصوصیات افراد خلاق را به فرزندان آموزش داد و سپس از آنها بخواهیم ایده‌های خلاقانه مطرح نمایند؛ در واقع نقش اخلاقیت در موفقیت فردی را باید از ابتدای تولد هر فرد مورد توجه قرار داد زیرا این مسئله از وظایف والدین و آموزش و پرورش هر جامعه‌ای می‌باشد.

نقش اخلاقیت بر موفقیت گروهی:

فاکتورهای بسیاری بر اخلاقیت گروهی تأثیرگذار می‌باشد که جهت بررسی نقش اخلاقیت بر موفقیت گروهی لازم به شناخت و ارزیابی تمامی فاکتورها می‌باشد. البته نقش اخلاقیت در موفقیت گروهی در گروه نقش اخلاقیت در موفقیت فردی می‌باشد چرا که اخلاقیت گروهی از اخلاقیت‌های فردی حاصل می‌شود.

- اندازه گروه:

دو نظریه در این خصوص وجود دارد که هر کدام در تعداد نفرات در گروه با

یکدیگر اختلاف نظر دارند که جهت دستیابی به نظریه‌ای ثابت، باید به بررسی نقش هر فرد در گروه و میزان انگیزه افراد در انجام کارهای گروهی را بررسی کرد و براساس چنین عواملی فاکتور تعداد نفرات در گروه را بررسی کرد.

- تنوع گروه:

یک تیم زمانی در فعالیت‌های خلاقانه موفق خواهد بود که در آن تیم تنوعی از تمامی افراد در خصوص تجربه، دانش، سن، جنسیت و غیره حضور داشته باشد. بهترین تنوع در یک تیم، افراد درونی و بیرونی سازمان‌ها می‌باشد در این صورت تیم در زمان رویارویی با چالش‌های متفاوت می‌تواند به راحتی از تجارب و خلاقیت‌های فردی استفاده نماید.

- انسجام گروه:

نقش خلاقیت در موفقیت فردی به دلیل تنها بودن فرد بسیار آسان می‌باشد و فرد خود با موانع و مشکلات مواجه می‌شود و باید آنها را رفع نماید، ولیکن در فعالیت‌های گروهی ابتدا انسجام گروه برای مدت زمان مشخص بسیار اهمیت دارد.

- سیستم ارتباطات گروهی:

زمانی خلاقیت سبب موفقیت گروهی می‌شود که تمامی افراد با یکدیگر ارتباط و تعامل سازنده داشته باشند در واقع نقش خلاقیت در موفقیت فردی شامل این مرحله نمی‌باشد و در فعالیت‌های تک نفری تنها ارتباط فرد با تکنولوژی و ابزارها حائز اهمیت می‌باشد، ولیکن در فعالیت‌های تیمی ارتباط سازنده افراد بسیار اهمیت دارد.

فصل سوم: چه فاکتورهایی از خلاقیت در موفقیت فردی تأثیرگذار است / ۵۷

البته جهت داشتن تیمی خلاق باید افراد گروه در زمینه فعالیت‌های فردی خلاقانه اطلاعات کاملی داشته باشند.

عوامل موثر در پرورش خلاقیت:

جهت پرورش خلاقیت فردی و گروهی باید فاکتور هایی که سبب افزایش دانش و تجربه فردی می‌شود را در نظر بگیرید و از طرفی نوع نگرش و تفکر نادرست را اصلاح نمایید؛ در ادامه به برخی از فاکتورهای اصلی پرورش خلاقیت فردی می‌پردازیم.

- تجربه:

منبع و محرکه ایجاد ایده‌های خلاقانه تجربه می‌باشد، در واقع تجربه در اثر انجام مداوم و پیوسته فعالیت‌ها، تعامل با افراد گوناگون، مشاهده و گوش کردن بدست می‌آید.

- بازی فکری:

بهترین تقویت‌کننده ذهن هر فرد بازی‌های فکری می‌باشد، بازی‌های فکری مانند: شطرنج، جدول، حل معما، حل معماهای ریاضی و غیره

- تلاش زیاد:

در برخی از نظریه‌ها محققان در بررسی نقش خلاقیت در موفقیت فردی، تلاش را بسیار حائز اهمیت می‌دانند، در واقع آنان معتقدند تلاش زیاد سبب افزایش خلاقیت و موفقیت‌های فردی می‌شود.

- توانایی پریشگری:

افراد خلاق همواره در کتاب ها، اینترنت و ... به دنبال پاسخ سوال‌هایی هستند و در صورت لزوم به صورت مداوم از دیگر افراد سوال می‌کنند، در حقیقت آنان همواره به دنبال پاسخ‌هایی هستند و به هیچ عنوان سوال‌های خود را بدون پاسخ نخواهند گذاشت.

موارد نام برده علاوه بر آنکه از عوامل موثر در پرورش خلاقیت می‌باشند بلکه در نقش خلاقیت در موفقیت فردی بسیار تاثیرگذار می‌باشند. افراد خلاق همواره چنین مواردی را در خود پرورش و بازسازی می‌کنند.

نقش خلاقیت در موفقیت فردی پس از هر خلاقیتی دچار تغییر و تحول می‌شود بدین دلیل نمی‌توان در این خصوص فاکتور و عوامل موثر و یکسانی را ارائه کرد ولیکن به صورت کلی می‌توان در این زمینه طیف هموار خلاقیت و روش‌های پرورش آن در افراد مطالبی را ارائه کرد.

جهت اهمیت نقش خلاقیت در موفقیت فردی امروزه والدین از کودکی سعی می‌کنند کودکان خود را خلاق پرورش دهند البته این عمل دارای مزایا و معایبی می‌باشد.

مزیت:

به سهولت می‌توانیم اهمیت خلاقیت را به کودکان آموزش دهیم.

معایب:

زیاده‌روی در این مسئله سبب خستگی و تنفر کودک از خلاقیت و تفکر می‌شود در نتیجه باید بسیار به صورت اصولی مفاهیم خلاقیت به آنها آموزش داده شود...



فصل
چهارم

پرسنال برندینگ

پرسنال برندینگ یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که در حال حاضر زیاد مورد توجه قرار می‌گیرد و بسیار رایج نیز شده است. اهمیت پرسنال برندینگ آنقدر زیاد است که موسسه‌های زیادی در این زمینه فعالیت می‌کنند و به همین دلیل بسیاری از مشاوران عرصه مدیریت و روانشناسی در این زمینه نظرات خود را مطرح می‌کنند. با توجه به اهمیت پرسنال برندینگ در این فصل قصد داریم که به ارائه اطلاعاتی در مورد آن بپردازیم تا شما با پرسنال برندینگ و ویژگی‌های آن و همچنین راهکارهای رسیدن به آن آشنا شوید.

پرسنال برندینگ چیست؟

پرسنال برندینگ که به آن برندسازی شخصی نیز گفته می‌شود فرآیندی است که طی آن به نحوه نگرش مردم و تصویری که از بیرون از شما وجود دارد شکل می‌دهد. فرقی نمی‌کند که شما صاحب یک کسب و کار باشید یا نباشد با توجه به این که دنیای دیجیتال، رسانه و اینترنت گسترش یافته است داشتن پرسنال برندینگ بسیار با اهمیت است. برای این که برندسازی شخصی انجام پذیرد در این زمینه به مانند بسیاری دیگر از برندسازی‌ها وجود کارشناسان و متخصصان عرصه برندسازی ضرورت دارد تا در نهایت برندسازی شخصی با اصول و استانداردهای لازم انجام پذیرد.

برنامه‌ریزی‌هایی که به منظور شکل دادن به برندینگ شخصی انجام

۶۲/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

می‌شود در چهارچوب مدیریت برند قرار دارد و با توجه به اینکه اینترنت و فضای مجازی هر روزه در حال پیشرفت و گسترش است لذا ایجاد یک برند شخصی آسان‌تر به نظر می‌رسد.

پرسنال برندینگ یا برندسازی شخصی یکی از مباحث همیشه داغ و رایج در بین مدیران و روان‌شناسان می‌باشد.

اغلب کسانی که ما در گذشته و امروز آنها را به عنوان صاحبان برندهای قدرتمند می‌توانیم بشناسیم، کسانی هستند که به واسطه حرفه و موقعیت اجتماعی که داشتند، در مرکز توجه غالب مردم قرار گرفته بودند. پس می‌توان گفت برندینگ یک فرآیند معکوس برای مطلب عنوان شده است. یعنی من باید با استفاده از برند شخصی که دارم، بتوانم در جامعه و در بین افراد منتخب، خود را نشان بدهم و از موقعیت اجتماعی و حرفه‌ای برتری برخوردار شوم.

در تعریف دیگر می‌توان در مورد پرسنال برندینگ گفت:

پرسنال برندینگ فرآیندی است که فرد در درک، تحلیل و نگرش دیگران و دنیای خارج از خود نسبت به خود ایجاد می‌کند. در برندینگ شخصی لازم است هدف و تصویری که دارید را مشخص کنید تا بتوانید با توجه به آن، تصویری را در ذهن مخاطبان خود ایجاد نمایید.

برندسازی شخصی و شهرت چه تفاوت‌هایی دارند؟

پرسنال برندینگ تفاوت اساسی با شهرت دارد و دو مقوله کاملاً متفاوت هستند. در پرسنال برندینگ شما درباره خودتان می‌گویید و در مورد مهارت‌ها، تخصص‌های خود در رزومه می‌گویید و فعالیت‌ها و سوابق خود

فصل چهارم: پرسنال برندینگ / ۶۳

را می‌آورید، اما شهرت آن چیزی است که سایر افراد از شما در ذهن خود دارند. شما این توانایی را دارید که براحتی بتوانید پرسنال برندینگ خود را کنترل کنید اما کنترل شهرت بسیار سخت به نظر می‌رسد. شما اگر از برندسازی شخصی قوی برخوردار باشید با گذشت زمان به شهرت نیز دست پیدا خواهید کرد و می‌توانید از خود یک چهره موفق بسازید.

پرسنال برندینگ در سه مرحله

برای اینکه برندینگ‌سازی شخصی یا همان پرسنال برندینگ را انجام دهید از ابتدا تا انتها باید اقداماتی مورد توجه قرار گیرد. اولین اقدام مشخص کردن هدف است. در گام بعدی باید بستری برای ایجاد و گسترش برندینگ شخصی مشخص شود و در گام سوم باید در بستر موجود حضور فعال داشته باشید.

مرحله اول: هدف را مشخص کنید

شما تصمیم به انجام هر کاری که داشته باشید در ابتدا و پیش از هر چیز باید هدف خود را مشخص کنید. در زمینه پرسنال برندینگ نیز هدفگذاری از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است به همین دلیل در شروع کار خود باید هدف گذاری را مد نظر قرار دهید و اهداف خود را معین کنید. اهدافی که برای برندینگ شخصی تعیین می‌کنید باید واضح باشند و ضروری است که شما پتانسیل‌ها را شناسایی کرده و براساس آن برای هدف گذاری اقدام کنید.

مرحله دوم: برای پرسنال برندینگ خود بستر ایجاد کنید

به مانند بازاریابی دیجیتال در پرسنال برندینگ نیز شما نیاز به یک بستر

دارید، این بستر در واقع زمینه فعالیت شما است. پس از اینکه در مرحله اول و ابتدای برندسازی شخصی برای خود هدفی را تعیین کردید در مرحله دوم باید گام اجرایی بردارید و بستر مورد نظر را انتخاب کنید در این مرحله پیشنهاد این است که یک وب سایت طراحی کنید با داشتن یک وب سایت شخصی شما وارد دنیای اینترنت شده‌اید و اولین گام برندسازی را با جدیت هرچه تمامتر برداشته اید.

مرحله سوم: حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید

پس از این که مرحله اول و دوم را در زمینه پرسنال برندینگ انجام دادید، باید یک گام اساسی دیگر نیز برداشته شود و آن این است که شما باید در شبکه‌های اجتماعی حضوری فعال داشته باشید در حال حاضر در بستر اینترنت شبکه‌های اجتماعی از پرتعدادترین بخش‌ها محسوب می‌شود، لذا باید این ظرفیت در پرسنال برندینگ شما مورد توجه واقع شود. در شبکه‌های اجتماعی شما به راحتی می‌توانید با افراد مختلفی در ارتباط باشید و از این طریق حرف‌ها و نظرات خود را به دیگران انتقال دهید. یکی از مهم‌ترین دلایلی که برای برندسازی شخصی در جهان و خصوصا ایران مطرح می‌شود وجود شبکه‌های اجتماعی است که ریشه پرسنال برندینگ دانسته می‌شود. شبکه‌های اجتماعی به دلیل رایگان بودن می‌توانند به وسیله همه افراد مورد استفاده قرار گیرند. در گام سوم برندسازی حتما به سراغ شبکه‌های اجتماعی بروید و از ظرفیت بی‌پایان آن در جهت برندسازی شخصی خود نهایت بهره را ببرید.

چند نکته مهم در زمینه پرسنال برندینگ

علاوه بر این که شما برای پرسنال برندینگ نیازمند طی کردن سه مرحله قبلی هستید لازم است که در این زمینه چند نکته مهم نیز مورد توجه قرار گیرد، با توجه کردن به این نکات مهم شما به برندسازی شخصی مورد نظر خود خواهید رسید و تبدیل به یک چهره شناخته شده خواهید شد.

نحوه ترسیم چشم انداز در برندینگ شخصی

فرقی نمی کند که شما قصد داشته باشید که چه نوع کسب و کاری را راه اندازی کنید. برای هر کسب و کاری نیازمند یک چشم انداز یا همان vision و mission هستید در زمینه برند شخصی نیز باید یک چشم انداز ترسیم کنید. داشتن چشم انداز در پرسنال برندینگ سبب خواهد شد که شما به هدف‌های مد نظر خود برسید. به منظور ترسیم چشم انداز در پرسنال برندینگ در ابتدا باید خود را بخوبی شناسایی کنید و آن شخصیتی که می‌خواهید در هدف گذاری خود به آن برسید را ترسیم کنید، این دو عملکرد سبب خواهد شد که شما برنامه‌ای را برای رشد برندینگ خود ترسیم کنید. این که بسیاری از جنبه‌های زندگی غیرقابل پیش بینی هستند یک امری طبیعی است ولی تهیه چشم انداز برای زندگی امکان‌پذیر است و شما می‌توانید زندگی حرفه‌ای خود را در راستای برند سازی شخصی رشد و ارتقا دهید.

در پرسنال برندینگ متمایز باشید

از مهم ترین قوانینی که در برندینگ سازی باید به آن توجه شود این است که باید متمایز باشید، هرگز با کپی کردن و تقلید نخواهید توانست به یک برند

قوی و منحصر به فرد تبدیل شوید. برای این که برندی خوشنام و معتبر شوید حتما باید به متمایز بودن توجه داشته باشید. در پرسنال برندینگ باید هویت خود را داشته باشید و بنا و اساس برند سازی را بر روی یکی از ویژگی‌های متمایز خود قرار دهید. برای همین منظور می‌توانید بر روی تمایز خود با دیگران تمرکز کنید و بر روی آن نیز سرمایه‌گذاری کنید. در زمینه برندینگ شخصی به مانند سایر برندسازی‌ها رقابت وجود دارد و برای پیش افتادن از رقبای خودتان باید روی ویژگی‌های خاص خود تمرکز کنید تا در رقابت پیروز شوید.

نقاط قوت و ضعف در پرسنال برندینگ را در نظر بگیرید

یکی دیگر از مهم ترین نکاتی که باید در پرسنال برندینگ مورد توجه قرار گیرد مربوط به نقاط ضعف و قوت است. همه افراد داری نقاط ضعف و قوتی هستند که باید مورد توجه قرار بگیرند. تخصص، تجربه، استعداد، خصوصیات شخصی خوب، روابط و ارتباطات می‌توانند از نقاط قوت شما باشند و حتی می‌توانند بسیار گسترده و وسیع نیز باشند شما باید نقاط قوت خود را به عنوان دارایی خود در نظر بگیرید که در نهایت موفقیت شما را تضمین خواهند کرد و در جهت رشد و توسعه برند شما عمل خواهند کرد.

علاوه بر نقاط قوت باید نقاط ضعف نیز مورد توجه باشد که با توجه به چشم اندازی که دارید باید از آن‌ها دوری کنید و در جهت رفع کردن آن‌ها باشید. مهم ترین نقاط ضعفی که در حوزه برندسازی شخصی می‌تواند وجود داشته باشد مربوط به دو مورد است و بدون برطرف کردن آن‌ها رسیدن به موفقیت مشکل خواهد بود. یکی مربوط به مهارت‌های ارتباطی و دیگری نیز شبکه سازی

فصل چهارم: پرسنال برندینگ / ۶۷

می‌باشد، این دو مورد باید برطرف شود و بقیه نقاط ضعف چندان حائز اهمیت نیستند.

در برندسازی شخصی خودتان باشید

یکی از مهم ترین استراتژی هایی که در پرسنال برندینگ باید به آن توجه کافی داشته باشید خود بودن است، در حقیقت باید برند از ویژگی های شما نشأت بگیرد استفاده از عناوینی که واقعیت ندارد و یا مسئولیت هایی که تقلبی است در بلند مدت نه تنها برندسازی شخصی شما را رشد نخواهد داد، بلکه ممکن است که در نهایت به زیان برند شما تمام شود و تمامی سرمایه های انجام شده از بین برود لذا تاکید می شود که در برند سازی شخصی فقط خودتان باشید.

پیدا کردن مخاطب در پرسنال برندینگ

پیدا کردن مخاطب در همه کسب و کارها یکی از مهم ترین مراحل است. بدون پیدا کردن مخاطب شما قادر نخواهید بود که به موفقیت دست پیدا کنید. در زمینه پرسنال برندینگ نیز شما نیازمند پیدا کردن مخاطبان هستید، بدون پیدا کردن مخاطبان پرسنال برندینگ شما محکوم به شکست هستید. زمانی که شما پرسنال برندینگ خود را می خواهید راه اندازی کنید در واقع به دنبال عرضه توانمندیهای خود هستید که مخاطب شما می تواند مدیران و یا افراد معمولی باشد. در پیدا کردن مخاطبان توجه داشته باشید که به انگیزه مخاطبان خود دسترسی داشته باشید زمانی که به انگیزه مخاطبان خود دست پیدا کنید فرصت خوبی برای شما فراهم خواهد شد تا بتوانید در زمینه

برندینگ شخصی به بهترین شکل ممکن عمل کنید و رزومه شخصی خود را برای کسب موفقیت‌های بیشتر تکمیل نمایید.

چهار ویژگی اصلی برای برندسازی شخصی

تمرکز داشته باشید: تمام تلاش خود را بکار بگیرید تا در زمینه پرسنال برندینگ از عبارات خلاصه استفاده کنید.

تمایز داشته باشید: هرگز کپی نکنید، کپی برند شما را نابود خواهد کرد. واقعیت داشته باشید: استراتژی برند شخصی خود را براساس واقعیت ترسیم کنید.

به هیچ وجه در برندسازی به چیزهایی که واقعیت ندارد متوسل نشوید تا برند از بین برود.

جذابیت داشته باشید: خود را جای مشتری و مخاطب بگذارید و ببینید که آیا جذابیت لازم را در بازار دارید و یا خیر بر روی مهارت‌هایی متمرکز بشوید که نیاز مخاطب و بازار روز باشد.

چند نکته استراتژیک در مورد پرسنال برندینگ

در زمینه پرسنال برندینگ توجه به چند نکته استراتژیک حائز اهمیت است. با در نظر گرفتن این نکات موفقیت در این زمینه دست یافتنی‌تر خواهد بود.

از فضای آنلاین برای جذب مخاطبان استفاده کنید

در حال حاضر مهم‌ترین روش‌هایی که در برندینگ سازی شخصی از آن استفاده می‌شود استفاده از ظرفیت‌های فضای مجازی است، در عصر حاضر بدون حضور در شبکه‌های اجتماعی شما محکوم به شکست در

فصل چهارم: پرسنال برندینگ / ۶۹

زمینه برندینگ شخصی خواهید بود. زمانی که شما در فضای مجازی و بلاگ‌ها حاضر می‌شوید ارتباط خوبی را با مخاطبان خود برقرار می‌کنید و می‌توانید تخصص خود را به مخاطبان معرفی کنید. نکته‌ای که در اینجا باید توجه شود این است که لازم نیست در تمامی شبکه‌های اجتماعی حاضر شوید، توان خود را بر روی شبکه‌های اجتماعی بگذارید که بیشترین مخاطب را دارند. حتما در شبکه اجتماعی لینکدین که مخصوص افراد متخصص هست عضو شوید و از ظرفیت آن در جهت معرفی برند شخصی خود استفاده کنید.

یکی از ابزارهایی که از آن در جهت تبلیغ برندینگ شخصی خود می‌توانید بهره ببرید، استفاده از ویدئو است. با استفاده از ویدئو می‌توانید برندینگ شخصی خود را معرفی کنید و آن را در شبکه‌های اجتماعی یوتیوب و آپارات منتشر کنید.

یکی دیگر از موارد مورد توجه استفاده از وب سایت است. حتما یک وب سایت حرفه‌ای شخصی برای خودتان طراحی کنید و از ظرفیت آن در جهت معرفی تخصص خود استفاده کنید برای مدیریت می‌توانید از وردپرس بهره ببرید.

در قسمت درباره من سایت شخصی خود می‌توانید برندینگ شخصی خود را معرفی کنید و از ویژگی‌های خودتان، مهارت‌ها، تخصص‌ها، علایق و... بگویید. توجه داشته باشید که جزئیات بیشتر را مطرح نکنید، چرا که سایت از حالت حرفه‌ای خارج می‌شود و جذابیت لازم را نخواهد داشت. برگه ارتباط با من نیز در سایت باید فعال باشد و با استفاده از این برگه می‌توانید با مخاطبین خود در ارتباط باشید و مخاطبان از این قسمت برای همکاری با شما استفاده

۷۰ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

خواهند کرد و قطعاً در مسیر پیشرفت شما بسیار کمک خواهد کرد. طراحی مناسب صفحه ارتباط با من بسیار حائز اهمیت است و ارتباط از طریق یک فرم آماده می‌تواند مخاطب را یاری کند و حتماً ایمیل متصل به فرم آماده را به صورت دائمی بررسی کنید تا ایمیل مخاطبان را از دست ندهید.

در پرسنال برندینگ باید صبر داشته باشید

یکی از مهم‌ترین نکاتی که در زمینه موفقیت باید به آن توجه شود این است که موفقیت یک شبه بدست نخواهد آمد و برای رسیدن به آن زمانبندی لازم را در نظر بگیرید. پرسنال برندینگ نیز به مانند بسیاری از کسب‌وکارها نیازمند زمان است و شما باید در این زمینه صبر داشته باشید. بسیاری از افراد معمولاً به دنبال این هستند که راه موفقیت را در کم‌ترین زمان ممکن طی کنند و سریعتر برندینگ شخصی خود را عرضه کنند. برخی از افراد برای حصول به این هدف راه تقلید را پیش می‌گیرند و یا این که از ابزارهای غیر واقعی استفاده می‌کنند که در ادامه آن‌ها را با مشکل روبرو خواهد کرد و نه تنها پرسنال برندینگ آن‌ها رشد نخواهد کرد بلکه روند نزولی را طی خواهد کرد.

برای همین منظور کافی است که شما تمام شخصیت‌ها و افرادی را که به یک برند معتبر و خوشنام تبدیل شده‌اند را در نظر بگیرید این اشخاص در مدت زمان چه بسا طولانی توانستند به موفقیت‌های چشمگیر دست پیدا کنند و این موفقیت‌ها نیز حاصل تلاش آن‌ها بوده است و با اتکا به توانایی‌های شخصی انجام گرفته است. برای همین منظور کافی است که یکی از نویسندگان مشهور را در نظر بگیرید، بسیاری از این نویسندگان به هیچ وجه در طول یک شب و یا با چاپ یک کتاب در مدت زمانی مشخص

فصل چهارم: پرسنال برندینگ / ۷۱

موفق به کسب شهرت و پیشی گرفتن از رقبای شخصی نشده‌اند بلکه گذشت زمان و ارتباط برقرار کردن مخاطبان با آن‌ها توانسته است که از آن‌ها یک برند و چهره بسازد. در نهایت توصیه می‌شود که در زمینه برندینگ شخصی یا همان پرسنال برندینگ حتماً از نظرات و مشورت‌های کارشناسان برندینگ شخصی استفاده کنید که بسیار مفید خواهد بود.

یک ویژگی مهم برندسازی شخصی موفق

در برندسازی شخصی موفق به جای این که شخص به سمت مردم برود مردم به سمت او می‌آیند. در دنیای اهل هنر نیز این موضوع را خواهید دید که یک سری مشاهیر با انجام کارشان که خوب و موفق بوده است مورد توجه مردم قرار گرفته‌اند، ولی مردم به سراغ آن‌ها نمی‌روند و اینجاست که ممکن است مسئله برند برای این افراد مهم شود. البته مشاهیری نیز وجود دارند که برند شخصی را مهم نمی‌پندارند و به زندگی شخص خود می‌پردازند، بدون این که دغدغه این را داشته باشند که مردم در مورد آن‌ها چه فکری می‌کنند و یا این که وضعیت حضور رسانه‌ای آن‌ها چگونه است.

برندسازی شخصی با ایجاد تصویر رویایی دست نیافتنی تفاوت دارد

تاثیرگذاری برند شخصی وابسته به انطباق آن با واقعیت فرد می‌باشد. اگر فردی یک جمله ادبی نتواند بگوید، هر چقدر هم که متون ادبی و مقالات خوب منتشر کند و از نوشته‌های ادبی دیگران روخوانی کند به شخصیتی فرهنگی تبدیل نخواهد شد زیرا روزی مردم آن را در مکانی دیگر خواهند دید و خواهند فهمید که حتی در وصل کردن مسند و مسندالیه جمله هم دچار

سختی خواهد شد. اگر فردی عصبی باشید چهره‌ای آرام و خونسرد نمی‌توانید برای خود ایجاد کنید زیرا به زودی مردم چهره واقعی را در مکانی دیگر خواهند دید. این موضوع برای مردم بسیار هیجان‌انگیز است که بین برند شخصی ساخته شده و واقعیت زندگی فرد تعارضی بینند. برای اثربخشی برندسازی شخصی باید خودتان باشید و خودتان را بپذیرید، برای ایستادن روبروی مخاطب باید آن‌طور که هستید با وجود همه نقاط ضعف و قوت حاضر شوید.

برندسازی شخصی، باعکس گرفتن با همه‌ی افراد صاحب نام و صاحب برند، تفاوت دارد

افرادی را دیده‌اید که هر روز با اشخاص مختلف عکس می‌گیرند و آن را در فضای مجازی و... نشر می‌دهند. روزی با یک شخص و روز دیگر با شخص دیگر صحبت می‌کنند. آقای دوربین را که از تلویزیون دیده‌اید؟ با او صحبت شد و همان‌طور که می‌دانید مرد مشترک در تمام عکس‌های معروف رسانه‌ای بود. این شخص با شرکت در همه تظاهرات و مراسم، به جلوی دوربین می‌رفت و لبخند می‌زد. این ماجرا امروزه بسیار ساده‌تر شده است و به راحتی با کمک تکنولوژی قادر خواهید بود این دوربین معروف را در موبایل خود داشته باشید، هم چنین قادر به یافتن مشاهیر در همه جا خواهید بود، از جمله رستوران، جلسات، سمینارها و هواپیما. این گونه تعداد زیادی عکس سلفی و غیر سلفی از مشاهیر را خواهید دید که منتشر شده است. در واقع گویی من روزانه در آغوش این می‌باشم و در پشت آن دیگری، از فردی امضا می‌گیرم و با فرد دیگری دست می‌دهم.



فصل
پنجم

رابطه پرسنال برندینگ
و موفقیت فردی

پرسنال برندینگ یکی از موضوعاتی است که امروزه مدیران در زمینه‌های مختلفی روی آن بحث و تبادل نظر می‌کنند. اما اگر بخواهیم به رابطه بین پرسنال برندینگ و موفقیت فردی پردازیم، می‌توان گفت پرسنال برندینگ بر پایه موفقیت‌های فردی و ویژگی‌های یک فرد ساخته می‌شود. این دو موضوع رابطه تنگاتنگی با یکدیگر دارند که در این فصل ابتدا با معرفی و شرح برند و پرسنال برندینگ، به معرفی موفقیت‌های فردی می‌پردازیم و در نهایت رابطه پرسنال برندینگ با موفقیت‌های فردی را بیان می‌کنیم. شما می‌توانید در جای جای معرفی پرسنال برندینگ، اهمیت موفقیت‌های فردی را نیز درک کنید.

برند یا نام تجاری چیست؟

در مطلب زیر به تعاریف مختلف برند می‌پردازیم:

- برند یا نام تجاری، نمادی است که در فروش محصولات و خدمات یک مجموعه استفاده می‌شود اما کاربرد آن تنها به این کار نیست. از دید دیگر می‌توان برند را مجموعه‌ای از برداشت‌های ذهنی، برتری‌ها و احساساتی عنوان کرد که مشتریان آنها را برای برند قائل می‌دانند.

برند سبب می‌شود تا مشتری و مخاطب، نسبت به آن ارتباطی ذهنی، دیداری یا شنیداری برقرار کند. در کنار این مفهومی که برای برند ذکر

کردیم، اکثر نام‌های تجاری همراه با جلوه‌ای بصری مانند لوگو، طرح و یا نشانه‌ای تجاری ارائه می‌شود.

- مارک یا برند و یا نام معادل فارسی آن «نمانام»، عبارت یا طرحی است که یک مجموعه برای مشخص کردن خدمات و محصولات خاص خود آن را بکار می‌برند که باعث می‌شود تا این محصولات از دیگر چیزها متمایز شده و آنها را برای مشتری منحصر بفرد کند.

در تعریف دیگر می‌توان برند را تصویر، شنیده‌ها و احساساتی دانست که درون مشتری ایجاد می‌شود و یکسری ویژگی و صفات را در ذهن و قلب وی ایجاد می‌کند که ناشی از تجربه‌ای است که از آن دارد. در زبان فارسی، برند معمولاً برای محصولات و خدمات بکار می‌رود و دارای ارزش اعتباری و اجتماعی بالا می‌باشد. برندها هویت‌های اجتماعی دارند که در بین مشتریان خود به خوبی شناخته شده‌اند و همین امر است که موجب می‌شود عده‌ای روی برند و مارک دلخواهشان تعصب داشته باشند.

- برند را می‌توان با توجه به نگاه‌های مختلفی نیز تعریف کرد که عبارتند از:
- دید اقتصادی: برند دارایی نامشهودی است که در هنگام قیمت‌گذاری کسب و کار ظاهر می‌شود.
 - دید هویتی: برند بخشی از هویت و شناسه‌ای از یک مجموعه یا سازمان است.
 - دید مصرف‌کننده: در نهایت این اشخاص هستند که به تعریف برند با توجه به آنچه که در ذهن خود دارند و تصاویری که برای آنها تداعی می‌شود، می‌پردازند.

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۷۷

- دید رابطه شناسی: برند می‌تواند رابطه‌ای باشد بین انسان‌ها و یک کالا و خدمات.

برندینگ

امروزه برندینگ یا ساخت یک برند، موضوعی است که مدیران مجموعه‌ها در جلسات خود، بسیار به آن می‌پردازند و بحث بسیار مهمی است. برندینگ به مفهوم ساخت یک نام و نماد تجاری است. در این فرآیند، ایجاد و افزایش آگاهی در مورد برند اهمیت خاصی دارد که باید با کمک برنامه‌های تبلیغاتی و ترویجی به انجام برسد.

برندینگ در مفهومی دیگر، فرآیندی کلی است که باید منجر به خلق یک ارزش مطلوب برای مشتریان و مخاطبان خود بشود. این ارزش مطلوب می‌تواند شامل تمامی احساسات، تجربه‌ها و تصاویری که در ذهن ایجاد می‌شود، باشد.

از نظر بزرگان این عرصه می‌توان برندینگ را این چنین تعریف کرد:

از دید «الریس»، «لوراریس»:

برندسازی یا برندینگ (Branding) حاصل پیام‌ها و گزارش‌های رسانه‌ها است. هر چقدر تعداد این پیام‌ها بیشتر و محتوای آنها مطلوب‌تر باشد، نام تجاری قوی‌تر خواهد شد.

از دید «جف بزوس»:

برند توسط "مخاطبان" تعریف می‌شود نه صاحبان کسب و کار. برند آن

چیزی نیست که "شما" می‌گویید هستید، بلکه چیزی است که مخاطبان شما می‌گویند.

از دید «استیو جابز»:

جوهر بازاریابی برند، فرصت ایجاد یک خاطره است.

برندینگ شخصی چیست؟

برند سازی شخصی یا Personal Branding فرآیندی است که به کمک آن، یک شخص به واسطه ویژگی‌ها و مهارت‌هایی که دارد تبدیل به برندی شخصی می‌شود. در بازار کار، تعاریف، خاطرات و نوع دید دیگران به شما می‌تواند سبب شود تا شما تبدیل به یک برند منحصر به فرد شوید.

مفهوم برندسازی شخصی، برخلاف تکنیک‌های خودیاری که به افزایش مهارت شخصی تاکید می‌کند، در دستیابی به موفقیت از سوی خود فرد متمرکز شده است.

امروز در دنیای مدرن، هر انسانی می‌تواند دارای یک برند شخصی باشد. به طور مثال شما به واسطه‌ی اکانت‌ها و پروفایل‌هایی که در فضای مجازی دارید و فعالیت‌هایی که در آن انجام دادید، در واقع یک زمینه‌ای را برای معرفی خود ایجاد کرده‌اید که باعث می‌شود تا شما یک برند شخصی ایجاد کنید.

عبارت برند شخصی، اولین بار توسط «تام پیترز» در ده سال قبل ارائه شد که در مقاله‌ای با عنوان *abrandcalled you* منتشر شد. در واقع برند شخصی همان مهارت‌ها، محتواها، ویژگی‌ها و شناختی است که شما از

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۷۹

خود برجای می‌گذارید تا دیگران از شما داشته باشند. در دنیای امروز، با گسترش علم و تکنولوژی، مسئله برند شخصی یکی از مسائلی است که برای هر فرد بسیار مهم می‌باشد تا بتواند به وسیله آن، خود را به دیگران معرفی کند و در خاطر آنها یک دید و برداشت برجای بگذارد.

هدف از برندینگ

هدف از برندسازی را می‌توان به طور کلی، ایجاد روش‌های راحت و ساده معرفی کرد که به مشتریان شما کمک می‌کند تا بدانند چه چیزهایی را ارائه می‌کنید و این محصولات ارائه شده، دارای چه ویژگی‌های مشخصی هستند و با این کار، می‌توانند به واسطه برند و شناختی که از آن دارند، به خرید از محصولات و خدمات شما تشویق شوند.

از دیگر اهداف برندینگ می‌توان به ایجاد یک پیام روشن در مشتریان اشاره کرد. پیامی که بیان‌کننده مشخصه‌های محصولات شماست. برندینگ همچنین با ایجاد یک اعتبار بین محصولات شما سبب می‌شود تا مشتریان بتوانند با اعتماد به برند شما، از معتبر بودن محصولات اطمینان حاصل کنند. برند همچنین وسیله‌ای است تا بین خدمات و مشتریان یک ارتباط ایجاد شود و تبدیل به یکی از اِلمان‌های مورد علاقه آنها شود. همچنین برندینگ می‌تواند با هدف افزایش اعتماد و وفاداری مشتریان به محصولات شما ساخته شود.

چرا پرسنال برندینگ اهمیت دارد؟

پرسنال برندینگ فرآیندی طولانی است که بسیاری به همین علت آن را دنبال نمی‌کنند. باید به این افراد متذکر شد که، با اینکه پرسنال برندینگ تلاش و زمان زیادی را برای ثمر دادن می‌خواهد، اما فاکتورهای مهم دیگری نیز دارد که می‌تواند دلایل خوبی برای ایجاد یک برند شخصی باشد که عبارتند از:

- برند شخصی اولین دید در ذهن مخاطب است: اینکه شما به عنوان یک فرد حرفه‌ای و متخصص شناخته شده باشید، سبب می‌شود تا در کسب و کاری که ایجاد می‌کنید، با توجه به پرسنال برندینگ که ایجاد کرده اید، مشتریان و شرکت‌های زیادی با شما تمایل به برقراری ارتباط داشته باشند و این یعنی به واسطه پرسنال برندینگ، کسب و کار شما بزرگتر و قدرتمندتر می‌شود. برای درک این مهم می‌توان به آماری اشاره کرد که اعتبار شرکت را در ۴۵ درصد از برندهای جهانی، ناشی از شهرت مدیرعامل آن می‌دانند.
 - برند شخصی سبب می‌شود تا شما از سایرین متمایز شوید: برند شخصی با ایجاد یک جایگاه ویژه از شما، می‌تواند به خوبی باعث دیده شدن شما نسبت به رقبا شود.
 - افزایش ارتباطات و دوستان: علاوه بر گسترش کسب و کار، به واسطه برند شخصی خاصی که دارید، افراد زیادی گرد شما آمده و با شما ارتباط برقرار می‌کنند.
 - برند شخصی سبب افزایش اعتماد می‌شود.
- پس می‌توان گفت تلاش برای پرسنال برندینگ در جهت ایجاد شهرت،

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۸۱

اعتبار و موفقیت در زندگی شخصی و کاری از دلایل مهم اهمیت پرسنال برندینگ است.

برای ایجاد یک برندینگ موفق به چه نکاتی توجه کنیم؟

ابتدا باید دید کلی از برند شخصی خود پیدا کنید. سپس هدف خود را از ایجاد یک برند شخصی مشخص کنید. به عنوان مثال ممکن است فردی بخواهد صرفاً از این طریق به پولدار شدن خود کمک کند. این کار باعث می‌شود تا فرد علاوه بر تعیین هدف برندینگ خود، در ایجاد روابط خود، آنچه را که می‌خواهد القا کند.

برند خود و اهداف آن را برای مخاطبین در قالب یک پیام اطلاع رسانی کنید. این کار می‌تواند در قالب دیگری با ایجاد یک مونوگرام یا نماد نیز انجام شود.

از ویژگی‌های برندینگ موفق، ایجاد یک رابطه احساسی با مخاطبین است. به این مفهوم که شما باید بتوانید با شناختی که از مخاطبان خود دارید، احساسات آنها را در زمینه‌ای خاص تحریک کنید. رعایت این نکته در معرفی برند شخصی می‌تواند بسیار موثر باشد.

در برندینگ شخصی به چه نکاتی توجه کنیم؟

از جمله نکاتی که می‌تواند در محبوبیت برندینگ شخصی شما نقش مهم را ایفا کند، عبارتند از:

- سبک یا استایل شما: سبک شما چیزی است که معرف شما خواهد بود. به

طور مثال می‌توان به سبک استایل گربه سیاه استیو جابز یا یک سوئیشرت ساده مارک زاکربرگ اشاره نمود. سبکی که شما برای خودتان در نظر می‌گیرید، معرف بخشی از اعتقادات و افکار شماست که هم برای شما و هم مشتریان ارزشمند است.

- منشور اخلاقی شما: ممکن است در برندسازی‌های شخصی این عامل دست کم گرفته شود اما باید بدانید رعایت خصوصیات اخلاقی می‌تواند در بزرگ شدن شخصیت و تصویری که از شما در دید مخاطب ایجاد می‌شود، بسیار موثر باشد.
- پایداری و ثبات: ثبات در برنامه ریزی‌های برندینگ شخصی باید وجود داشته باشد. همچنین ثبات در رفتارهای شما می‌تواند باعث وفادار ساختن مخاطبین و جذب آنها شود.

ساخت یک برند شخصی

به طور کلی برای ساخت برند شخصی، می‌توان سه مرحله را در نظر گرفت:

- ایجاد یک برند اولیه
 - بدست آوردن اعتبار برای برند شخصی
 - تلاش برای بدست آوردن فرصت‌های تجاری
- ابتدا یک حساب کاربری در فضای مجازی ایجاد کنید و با تولید محتوا در حوزه تخصصی خودتان، می‌توانید جایگاه خود را به عنوان یک انسان ارزشمند و حرفه‌ای در فضای مجازی اثبات کنید.
- در مطالبی که در فضای مجازی در رابطه با شما وجود دارد، به خوبی خود

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۸۳

و برند شخصی خود را معرفی کنید. دستاوردها و مهارت‌های خود را به نمایش بگذارید و از سئو برای بهینه سازی نتایج مرتبط با خود استفاده کنید. برای جمع آوری اعتبار برای پرسنال برندینگ خود، مطالب مفید بنویسید، مخاطبین خود را گسترده و راضی کنید، با افراد برجسته ارتباط برقرار کنید و بروز باشید. حال برای کسب فرصت‌های تجاری شما می‌توانید با توجه به رزومه و دستاوردهایی که دارید و با ایجاد یک برند شخصی از خود، به دنبال فرصت‌های تجاری باشید.

نگاه‌های استراتژیک در پرسنال برندینگ

از نگاه‌های استراتژیکی که در پرسنال برندینگ می‌توان به آنها اشاره کرد می‌توان به مواردی از جمله:

تعیین یک چشم انداز برای برند خود: به این مفهوم که مانند راه اندازی یک کسب و کار و تعیین یک هدف و چشم انداز برای آن، برای شخصیتی که می‌خواهید پرسنال برندینگ شما مطابق آن شکل بگیرد نیز چهار چوب و برنامه ریزی کنید.

تمایز بودن از دیگر ویژگی‌های نگاه‌های استراتژیکی در پرسنال برندینگ است. شما نباید کپی از دیگران باشید. شما باید با در نظر داشتن مهارت‌ها و استعداد‌های خود، به یک هویت حرفه‌ای خاص برسید.

در پرسنال برندینگ، از تحلیل نقاط قوت و ضعف و همچنین فرصت و تهدید استفاده کنید تا بتوانید مسیر حرفه‌ای خود را به طور کامل طی کنید. ویژگی‌هایی مانند تمایز بودن، تمرکز داشتن بر برند خود، معتبر بودن و

قانونی بودن ادعاها و برندگان و جذابیت داشتن در بازار را در پرسنال برندینگ خود در نظر بگیرید.

موفقیت فردی

حال که به پرسنال برندینگ پرداختیم و تقریباً آن را از جهات مختلف بررسی کردیم، در مورد موفقیت فردی بحث می‌کنیم و در ادامه به رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی می‌پردازیم. در ادامه مطالبی برای موفقیت فردی ارائه می‌شود که وجه اشتراک زیادی با پرسنال برندینگ دارد و شما به خوبی می‌توانید رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی را درک کنید.

موفقیت فردی، به معنای رسیدن به چیزی است که شما در طلب آن به عنوان عنصر موفقیت مورد نظر خود هستید. در واقع موفقیت فردی تنها احساس خوشحالی و رضایت شما از گذر زندگی نیست، بلکه این معنا را می‌دهد که شما از رسیدن به عنصر موفقیت خود اطمینان یابید.

درک موفقیت از دید شما

از آنجایی که انسان با شخصیت‌های متفاوتی خلق شده است و هرکدام با شرایط و ویژگی‌های خاص خود روبرو هستند، تصویری که از موفقیت دارند، می‌تواند متفاوت با دیگران باشد. برای درک موفقیت، باید خود و علایق خود را به خوبی بشناسید. توانمندی‌ها و استعدادهایی که دارید را شناسایی کنید تا در زمینه‌های عملکرد بهتری که دارید، قدم گذاشته و به درک درستی از موفقیت برسید.

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۸۵

به عنوان مثال، موفقیت می تواند برای کسی که یک دانشجو است، رسیدن به نمرات بالا و درک درست مفاهیم دروس خود باشد. اما کسی که در جستجوی ساخت یک پرسنال برندینگ است، درک موفقیت معنای دیگری می دهد. به همین خاطر است که موفقیت فردی برای افراد مختلف می تواند رسیدن به چیزهای مختلفی باشد که البته می توان گفت این موضوع در یک چیز مشترک است. ایجاد پرسنال برندینگ!

در واقع درکی که شما از موفقیت دارید و برای آن تلاش می کنید، سازنده پرسنال برندینگ شما است که موفقیت فردی باعث می شود شما خواه یا ناخواه به این امر برسید.

رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی

با توجه به مطالبی که تا کنون ارائه گردید، اکنون راحت تر می شود در مورد این رابطه بحث کرد. همانطور که تاکنون دریافتید، پرسنال برندینگ کاری چالش برانگیز و طولانی مدت است که برای رسیدن به آن نیاز دارید تا روی خود سرمایه گذاری کنید. شما باید برای رسیدن به یک دید خوب از جانب اطرافیان در چهارچوب قوانینی به موفقیت فردی برسید و آن را به دیگران نشان دهید.

بسیار مهم است تا در موفقیت فردی، هدفی که انتخاب می کنید، متناسب با پرسنال برندینگ باشد تا در راستای کسب این هدف، بتوانید مهارت ها و ویژگی های مربوط به آن را نیز بدست آورید. در کل می توان رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی را درهم تنیده و مکمل هم توصیف کرد.

قوانینی از موفقیت فردی که در پرسنال برندینگ موثرند

از قوانینی که در موفقیت فردی می‌توان برای مسیر موفقیت در پرسنال برندینگ خود استفاده نمود می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تمرکز: همانطور که در موفقیت فردی، با تمرکز بر یک مسئله می‌توانید آن را حل کنید و به موفقیت برسید، در پرسنال برندینگ نیز لازم است تا شما با تمرکز بر یک نیاز یا یک پیام، بتوانید برند شخصی خود را بر پایه آن بنا کنید.

- واقعی بودن: همانطور که در موفقیت فردی لازم است تا خود واقعی خود را بشناسیم و بر پایه آن عمل کنیم، در پرسنال برندینگ نیز باید خود واقعی را که به برند شما اصالت می‌دهد در نظر بگیرید و آن را تقویت کنید.
- با چالش‌ها روبرو شوید: این چالش‌ها هستند که قبل از هر پیروزی، باعث می‌شوند تا پرسنال برندینگ و موفقیت فردی واقعی در شما بوجود بیاید.

- صبور بودن

- باور داشتن به خود

- پر انرژی بودن

محافظت از پرسنال برندینگ با موفقیت‌های فردی

یکی دیگر از روابط پرسنال برندینگ و موفقیت فردی که به یکدیگر وابستگی دارند، محافظت از پرسنال برندینگ با موفقیت‌های فردی است. به این مفهوم که حال که توانستید یک پرسنال برندینگ ایجاد کنید، با گسترش و

فصل پنجم: رابطه پرسنال برندینگ و موفقیت فردی / ۸۷

بزرگتر شدن آن، باید محتوایی که تولید کرده و می‌کنید را بررسی و کنترل کنید. این به شما کمک می‌کند تا اعتبار برند شخصی شما حفظ و با استفاده گسترده از آن، باعث محبوبیت پرسنال برندینگ شما بشود.

یکی دیگر از مفاهیم این بحث، موفقیت‌های فردی شماست. شما به عنوان یک فردی که اکنون برند شخصی دارید، همواره موظف هستید تا تجارب و موفقیت‌های خود را بیشتر کنید. حضور شما در فضای اینترنت و ارائه راهکارها و تخصص‌هایی که دارید، هر کدام به منزله یک موفقیت برای شما تلقی می‌شوند که موجب جذب مخاطبان و شناخت پرسنال برندینگ شما می‌شود.

ارتقای پرسنال برندینگ با موفقیت فردی

هنگامی که شما در جستجوی فرصت‌های جدید در بازار هستید، زمانی است که می‌توانید به درک اهمیت پرسنال برندینگ برسید. به عنوان مثال وقتی مقابل یک کارفرما می‌ایستید، به خودتان می‌گویید، چگونه می‌توانم خود را به بهترین نحو معرفی کنم.

روشن است که شما باید خود را آنگونه که هستید معرفی کنید. اما خود واقعی شما بدون مهارت و موفقیت‌آیا شانس برای مطرح شدن دارد. به همین خاطر لازم است تا با بکارگیری اصول موفقیت فردی، در جهت ارتقای پرسنال برندینگ خود اقدام کنید. تقویت مهارت‌های ارتباطی، تقویت مهارت حل مسئله، مهارت یادگیری و به خاطر سپردن، مهارت برنامه‌ریزی، مهارت چگونگی برخورد با مشکلات، مهارت تصمیم‌گیری و

۸۸ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

مهارت بازیابی پس از شکست از مهارت‌های فردی هستند که موجب ارتقای پرسنال برندینگ شما می‌شود.

به عنوان مطلب پایانی این فصل باید گفت، کسب موفقیت‌های فردی می‌توانند در ساخت برند شخصی شما به عنوان اِلمان‌های تشکیل دهنده برندینگ شخصی، موثر باشند. شما برای ایجاد، حفظ و افزایش قدرت برند شخصی که در نظر دارید، لازم است به دنبال موفقیت‌های فردی باشید و با کسب مهارت‌ها، استعدادها و تقویت ارتباط‌های خود، بتوانید به برند خود، اعتبار بدهید.



فصل
ششم

لازمه برند سازی
شخصی برای شما

در برندسازی شخصی مسئله‌ای که مهم است، ایجاد یک نگرش مثبت در مخاطباتان است. نگرشی که بر پایه عملکرد، ویژگی‌ها، مهارت‌ها و ارتباطاتی که با آنها برقرار کردید، شکل می‌گیرد و این باعث می‌شود تا با سرمایه‌گذاری که بر روی مخاطباتان کردید، بتوانید محصولات و خدمات برند خود را راحت‌تر عرضه کنید. برندینگ شخصی به نوعی کاشتن یک اعتماد در دید مخاطب است. در این فصل با معرفی برند و برند شخصی، در مورد لزوم برندسازی شخصی در لابه لای مطالب مرتبط با برندسازی شخصی می‌پردازیم.

تعریف برندسازی

همانطور که گفتیم، برند یک نام یا نشان متمایز کننده است که برای محصولات و خدمات بکار می‌رود.

برندینگ یا برندسازی، یک فرآیند است. فرآیندی که بر پایه یکسری اصول با توجه به ویژگی‌های محصولات و خدماتی که ارائه می‌کند، در یک دوره معمولاً طولانی یک ارزش را خلق می‌کند. ارزشی که نام آن هویت است. برندسازی معنا بخشیدن به یک برند و نام تجاری است.

امروزه صرفاً محصولات و ظاهر آنها تنها دلایل خرید مشتریان نیست. بلکه

برند نیز نقش مهمی را در جذب خرید مشتریان ایفا می‌کند. به همین خاطر فرآیند برندینگ سعی می‌کند تا هویتی را ایجاد کند که برداشت و دیدی مثبت را در مشتریان و غالب مردم نسبت به محصولات و خدمات یک مجموعه بسازد. در تعریف دیگر، برندینگ استراتژی طولانی و میان مدتی است که شرکت‌ها از آن استفاده می‌کنند تا مردم را در جهت شناسایی سریعتر محصول، سوق دادن آنها به خرید از محصولات و ایجاد تمایز با رقبا کمک نمایند. برندسازی در خود مجموعه ایازروش ها و راهکارها را دارد. همچنین در برندسازی مباحثی مانند جایگاه سازی برای برند، انتخاب ویژگی‌ها برای برند، تعیین دامنه‌ی تمرکز، عمق و ارزش برند، تبلیغات و... مطرح می‌شود تا بتوان به کمک نتایج حاصل از آنها به انجام موثرتر این فرآیند کمک کرد.

انواع برندینگ

با توجه به مفهومی که از برند می‌توان درک کرد، برای برندینگ می‌توان انواع مختلفی را بیان نمود:

- **برندینگ اسمی:** این نوع برندینگ مخصوص شرکت‌هایی است که مارک آنها در بازار هدف جا افتاده است. در این نوع برندینگ، شرکت برای بازاریابی و برای اینکه بتواند محصولات و خدمات خود را با قدرت برند خود ارائه کند، از این روش استفاده می‌نماید.
- **برندینگ منفرد:** زیر شاخه‌هایی از برند مادر است که محصولات یک برند مادر می‌توانند تحت نام آن و تحت نام برند مادر خودشان را به مشتری عرضه نمایند.

فصل ششم: لازمه برندسازی شخصی برای شما / ۹۳

- برندینگ نگرشی: در برندینگ نگرشی، محصولات به واسطه عملکردشان محو شده و این برند است که می تواند در یک زمینه و نه در مورد یک محصول به عنوان برندی مطرح، بیان شود.
- توسعهی برند: زمانی که یک برند بخواهد وارد یک حوزه و بازاری نو بشود، این نوع برندینگ مطرح می شود.
- برندینگ جمع سپاری: نوعی از برندینگ است که در فرآیند شکل گیری و تقویت آن، از مشتریان به عنوان عناصر موثر استفاده می شود.

برندینگ شخصی

عناصر پرسنال برندینگ

- از عناصری که می توان به عنوان لازمه ی برندسازی شما به آنها اشاره نمود، عبارتند از:
- نام برند
 - ویژگی های برند: معرفی صفات برند، ارزش های اصلی آن. مانند انسجام، جذابیت و اعتبار و ثبات آن.
 - تداعیات برند: که مجموعه صفاتی است که در ذهن مخاطب با شنیدن یا دیدن برند ایجاد می شود.
 - هویت برند
 - شخصیت برند: ویژگی های شخصیتی برند مانند صداقت و مهرورزی.
 - صدای برند: صدای برند می تواند عنصر مهمی در ماندگاری و ذهن مخاطب ایفا کند. ویژگی هایی مانند روش سخن گویی و استمرار آن

۹۴/ از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

- جایگاه یابی برند: که اشاره به موقعیت برند در ذهن مخاطب دارد.
- تجربه‌ی برند: مجموعه‌ای تجربیات تعاملات مخاطب با برند است که شامل احساسات و پاسخ‌ها می‌شود.
- یادآوری برند: توانایی است که مخاطبان هنگام دیدن یک مورد مشابه، در مورد برند مرتبط با آن بیاد می‌آورند.
- فرهنگ برند: که شامل ارزش‌ها و باید و نبایدهای آن می‌شود.
- پیام برند: که وعده برند در قالب آن بیان می‌شود.
- شکاف یا لغزش برند: فاصله‌ی عملی و وعده‌های برند.
- شناخت برند: شناخت برند و تشخیص محصولات و خدمات آن می‌تواند مفهومی باشد که با شناخت برند برای مشتری تعریف می‌شود.

اهمیت پرسنال برندینگ

در مورد اهمیت برندسازی شخصی و دلایل اهمیت برندسازی شخصی باید گفت، در دنیای امروز که مهارت‌ها به دو دسته‌ی فیزیکی و مجازی تقسیم بندی می‌شوند، شهرت و اعتبار شما به میزان تسلط و یادگیری شما از این مهارت‌ها بستگی دارد.

هنگامی که شما به دنبال حرفه‌ای متناسب با تخصصی که آن را فرا گرفته‌اید می‌روید، زمانی است که به اهمیت برندسازی شخصی پی خواهید برد. لحظه‌ای را مجسم کنید که شما در مقابل یک کارفرما قرار گرفته‌اید و باید در مورد خود صحبت کنید. واضح است که زمانی که بر روی پرسنال برندینگ خود کار کرده باشید و وقت گذاشته باشید، حرف‌هایی زیادی برای گفتن به کارفرما دارید و می‌توانید در زمینه‌های مختلف، توانایی‌ها و

فصل ششم: لازمه برندسازی شخصی برای شما / ۹۵

ویژگی های خود را به وی معرفی کنید. علاوه بر این، در دنیای امروز که فضای مجازی نیز وجود دارد، افرادی که سعی می کنند در هر دو دنیای واقعی و مجازی تولید محتوا کنند و مهارت ها و ویژگی های خود را در قالب ابراز نظریات و رفتارها و دستاوردهایشان بیان کنند، افرادی هستند که بر برندینگ شخصی خود کار کرده اند و می توانند بهتر جذب شوند.

مولفه های برندسازی شخصی

قبل از اینکه وارد برندینگ شخصی بشوید، لازم است مولفه های برندسازی شخصی را بیاموزید، از جمله این عوامل موثر می توان گفت:

هدف و نیت برندسازی شخصی: قبل از هر اقدامی لازم است بر هدف برندینگ خود متمرکز شوید. در هدف گذاری برندسازی شخصی لازم است ویژگی هایی را در نظر بگیرید که باعث تحریک مخاطبان و تمایز شما با رقبای شخصی تان باشد.

انسجام و یکپارچگی: پس از آنکه توانستید هدف خود را از برندسازی تعیین کنید، باید بتوانید ویژگی ها و اصول بنیادین برند خود را به صورت یکپارچه و متمرکز نمایش دهید و در آن پایداری داشته باشید. این کار باعث می شود تا علاوه بر اینکه برند شخصی شما بر پایه های درست و پایداری بنا شود، موجب اعتماد برای مخاطبان شما خواهد شد و این یعنی موفق تر شدن برندسازی شخصی شما.

ارتباط عاطفی: از دیگر اِلمان های که می تواند در برندسازی شخصی موجب شود تا علاوه بر حفظ ارزش برند، کیفیت و ارتباط با مخاطبین نیز افزایش یابد و این یعنی افزایش حجم تعاملات در برندسازی شخصی.

توانمند سازی: همانطور که بارها تاکید شد، برندسازی شخصی شما بر پایه‌های ارزش‌ها و مهارت‌هایی است که شما دارید و توانمندسازی خودتان یا به عبارت دیگر سرمایه‌گذاری بر روی خود می‌تواند در برندسازی شخصی بسیار موثر باشد.

فرآیند و مراحل برندینگ

به طور خلاصه اگر بخواهیم در مورد فرآیند و مراحل برندسازی شخصی مراحل را که موثر است بیان کنیم، می‌توان گفت:

- ابتدا هدف برند خود را معین کنید. با این کار می‌توانید رویکردی را که در پیش می‌گیرید را معین نمایید.
- در قدم دوم باید اطلاعاتی را که در مورد برندینگ و فضای رقابتی مورد نظرتان وجود دارد را بررسی و روی آن تحقیق مفصلی انجام دهید.
- حال نوبت می‌رسد به معرفی برند خود. در این مرحله از برندسازی شخصی، شما باید برند خود را با تعریفی که از آن ارائه می‌کنید، نسبت به سایر برندها منحصر بفرد جلوه دهید و بتوانید به سوالات احتمالی مخاطبان در تعریف خود پاسخ دهید.
- برندتان را با وعده‌هایی که برند شما، آنها را به طور خاص ارائه می‌کند، از کانال‌های تبلیغاتی مانند کانال‌ها و صفحات در فضای مجازی و ... تعریف کنید.
- حتماً برای برند شخصی خود لوگو و یا طرحی منحصر به فرد را ارائه کنید.

اشتباهات در انواع برندینگ شخصی

از جمله نکات مهم برندسازی شخصی که لازم است آنها را مد نظر داشته باشید می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

ناهماهنگی: این عامل به نقش ویژگی انسجام برای تشکیل یک برند قوی اشاره دارد. در واقع ناهماهنگی در دیدی که از برند شخصی شما برای مخاطب ایجاد می‌شود، سبب از دست رفتن اعتماد وی می‌شود که این بسیار خطرناک است. تصویری که همواره از برند شخصی خود ارائه می‌کنید، لازم است پیوستگی و هماهنگی داشته باشند.

بروزرسانی بیش از حد: این هم یکی از اشتباهاتی است که در برندسازی شخصی صورت می‌گیرد و با فرض اینکه همواره همگام بودن با روندهای برندینگ جدید درست است، هویت برند با بروزرسانی‌های بیش از حد تخریب شده و این باعث می‌شود تا موجی از مخاطبان شما که برپایه‌ی برند قبلی شما هستند، از دست بروند.

بازطراحی افراطی: در بازطراحی برندسازی شخصی نباید از عامل یا عوامل کلیدی که سبب شدند تا برندسازی شخصی شما شکل بگیرد، از بین بروند و نادیده گرفته شوند.

- برندینگ در همه چیز
- تفکر و ایده‌های محدود محلی
- تکرار، ابهام و عملکردهای کلیشه‌ای رایج

دلایل اهمیت برندسازی شخصی

از موضوعاتی که لازم است در این فصل مطرح شود، اشاره به دلایل اهمیت

برندسازی شخصی است که عبارتند از:

- گسترش ارتباطات شما با طیف وسیعی از افراد در جامعه که هرکدام از این ارتباطات می‌توانند برای شما یک فرصت برای گسترش برندینگ باشند.
- ارتقای جایگاه اجتماعی و برند شخصی شما که باعث ارتقای اهمیت و دید مردم نسبت به شما می‌شود.
- گسترش کسب و کار شما
- به وجود آمدن طرفداران و دوستان جدید
- افزایش اعتماد به نفس به عنوان کسی که با داشتن مهارت‌ها و تلاش‌های خود، توانسته است برند شخصی مهمی را ایجاد کند.

نکات مهم در برندینگ شخصی

از جمله نکاتی که در برندینگ شخصی لازم است رعایت کنید، می‌توان گفت:

متفاوت بودن به این مفهوم که شما باید بتوانید وقتی در یک سطح از توجهات قرار می‌گیرید، با طرز رفتار، تفکر و گفتاری که دارید، نظر دیگران را جلب کنید. قابل اطمینان بودن نیز از دیگر ویژگی‌هایی است که می‌توانید خود را در دل مخاطبان خود جا کنید و اعتماد آنها را بدست آورید. کسب اعتماد از مهم‌ترین هدف‌ها در برندسازی شخصی است. همچنین در نظر داشته باشید که رعایت اصول اخلاقی نیز می‌تواند شما را فردی حرفه‌ای جلوه دهد و این باعث می‌شود تا افراد به شما وفادار بمانند.



فصل
هفتم

از موفقیت فردی
تا موفقیت مالی

موفقیت مالی، آرزو بسیاری از افراد در جهان است و همه آنها هر روز برای رسیدن به این موفقیت تلاش می‌کنند. اما موفقیت مالی، شاید به تنهایی امکان‌پذیر نباشد و یا حفاظت از آن کار سختی باشد. موفقیت فردی، موضوعی است که می‌تواند زمینه‌ساز و محرک خوبی برای موفقیت‌های مالی، عاطفی و ... باشد. ارتباط بین موفقیت فردی و موفقیت مالی، موضوع جالبی است که در این فصل از کتاب به آن می‌پردازیم.

موفقیت فردی، رشد فردی

موفقیت موضوعی است که از زمانی که پا به این دنیا گذاشتیم تا به اکنون، همواره به عنوان یکی از چالش‌های اساسی بخش‌های مختلف زندگی‌مان همراه ما بوده است. حتی این واژه تا انتهای مسیر زندگی‌مان نیز ما را درگیر خود خواهد کرد. موفقیت می‌تواند موضوعات و ابعاد گوناگونی از زندگی ما را در بر بگیرد. یکی از اساسی‌ترین انواع موفقیت، موفقیت فردی و رشد شخصی است. بسیاری از افراد به این موضوع خیلی ساده نگاه می‌کنند. اغلب افراد تصور می‌کنند، هیچ نیازی به کسب مهارت در زندگی فردی و رشد شخصیتی خود ندارد. اما این عقیده کاملاً اشتباه است. شما برای رسیدن به موفقیت‌های دیگر نظیر موفقیت کاری، موفقیت مالی، موفقیت

۱۰۲ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

عاطفی و ... می‌بایست در زمینه موفقیت فردی نیز به رشد رسیده باشید. البته این رشد هیچگاه پایان نمی‌یابد. موفقیت فردی، تنها این نیست که شما خود را فردی شاد، راضی و خوشبخت بدانید؛ بلکه موفقیت فردی این است که شما درباره زندگی خود، اهداف، علایق، شخصیت خود و ... دیدی واضح و روشن داشته باشید. شما باید به مرحله‌ای از رشد برسید که بدانید دقیقاً از زندگی چه می‌خواهید. این شناخت خود و شناخت اهداف و مسیر زندگی است که به شما کمک می‌کند، در دیگر بخش‌های زندگی، نظیر انتخاب روابط عاطفی و ... درست عمل کنید و در نهایت به موفقیت برسید.

رازهای موفقیت فردی

بیاید با چند راز مهم موفقیت فردی آشنا شویم. این موارد می‌تواند جز مهارت‌ها و عادات روزانه شما نیز محسوب شوند. پس توصیه می‌شود، همواره برای بهبود آنها تلاش کنید. اولین و مهمترین راز رشد فردی، خودشناسی است. بسیاری از افراد هنوز شخصیت و فرم اصلی خود را نمی‌شناسند. هنوز نمی‌دانند چه دغدغه‌هایی در زندگی دارند و برای چه ارزش‌هایی تلاش می‌کنند. سعی کنید، با دیگر افراد سازگاری داشته باشید و ارتباط صمیمانه‌ای برقرار کنید. خوشحال بودن، انتخاب شماست.

شما تصمیم می‌گیرید که اتفاقی شما را خوشحال یا غمگین کند. پس روحیه خود را وابسته به اتفاقات پیرامون تنظیم نکنید. روی باورهای خود کار کنید. مطالعه کردن در این زمینه و البته در دیگر زمینه‌های موفقیت می‌تواند یکی از مهمترین رازهای موفقیت شما باشد. از دیگر رازهای موفقیت فردی

فصل هفتم: از موفقیت فردی تا موفقیت مالی / ۱۰۳

که در «کتاب ۷ عادت مردمان موثر» نیز به آن اشاره شده است، تعادل در زندگی می‌باشد. همواره سعی کنید در همه ابعاد زندگی، تعادل را رعایت کنید. هیچگاه دست از تلاش و امید برندارید. تلاش کردن برای پیشرفت و موفقیت فردی یکی از رازهای مهم در زندگی است که باید به طور پیوسته انجام شود.

راه‌های دستیابی به موفقیت فردی در زندگی

قطعا برای دستیابی به موفقیت فردی و البته موفقیت در دیگر زمینه‌ها، شما نیازمند طی مراحل هستیید. شما می‌بایست راهکارهای اصولی را با دقت و با مداومت انجام دهید تا به موفقیتی که آرزوی آن را دارید، دست پیدا کنید. اگر بخواهیم مراحل را برای رسیدن به موفقیت اعم از موفقیت فردی، مالی، عاطفی و ... در نظر داشته باشیم، باید به موارد زیر اشاره کنیم:

- تعیین اهداف به صورت کوتاه مدت و بلند مدت

- برنامه ریزی

- پایبند بودن به اهداف و برنامه ریزی فردی

- تلاش مداوم و کار کردن روی خود

این موارد به طور کلی متداول‌ترین اصول موفقیت هستند. شما برای موفقیت فردی، باید اهداف خاصی را دنبال کنید. شاید مهمترین راهکار برای موفقیت فردی، شناخت خود باشد. سعی کنید، فرم اصلی خود را بشناسید. بدانید چه چیزهایی در زندگی دغدغه شما محسوب می‌شوند، برای چه هدفی تلاش می‌کنید و ...

۱۰۴ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

پس از تعیین هدف باید یک برنامه‌ریزی دقیق و جزئی داشته باشید. ببینید چه عادات و مهارت‌هایی می‌تواند به رشد فردی شما کمک کند. برای مثال کتاب خواندن در این زمینه می‌تواند بسیار موثر باشد. پس به برنامه‌ریزی‌تان متعهد باشید و همواره تلاش کنید.

۹ عامل موفقیت فردی از نگاه برایان تریسی

برایان تریسی، یکی از افراد موفق در جهان است که در زمینه موفقیت فردی و رشد و تعالی فردی تلاش‌های بسیاری کرده است. او همچنین کتب بسیاری در این زمینه تألیف نموده است. برایان تریسی ۹ عامل مهم را برای موفقیت فردی برشمرده است. این پارامترها شامل مواردی همچون داشتن دانش کافی، مهارت، روابط مناسب و خوب، سرمایه، عادات کاری و رفتاری خوب، نگرش ذهنی مثبت، تصویر مثبت، خلاقیت و شخصیت تکامل یافته اشاره کرد. مفهوم هر یک از این موارد به وضوح نمایان است.

البته باید درباره دو عامل تصویر مثبت و نگرش ذهنی مثبت توضیحاتی را ارائه دهیم. نگرش ذهنی مثبت، شامل همان باورها و افکار مثبتی است که درباره اهداف تان در ذهن دارید؛ اما منظور از تصویر مثبت، تصویری است که دیگران از شما در ذهن خود دارند. پس همواره تلاش کنید، در نظر دیگران تصویر زیبا و خوبی را از خود به جای بگذارید. این کار را می‌توانید با تغییراتی در ظاهر خود آغاز کنید.

رشد فردی، بزرگترین عامل موفقیت‌های مختلف

افراد بسیاری هستند که در زمینه‌های مختلف، به موفقیت‌های بزرگی دست یافته‌اند. شاید تصور کنید که هر یک از آنها ذهن خود را بر روی همان بخش از موفقیت متمرکز کرده‌اند که توانسته‌اند به این موفقیت دست پیدا کنند. برای مثال کسی که موفقیت شغلی و مالی کسب کرده است، تمام زندگی خود را برای این کار کنار گذاشته است. ولی باید عرض کنم که این تصور کاملاً اشتباه است. رسیدن به موفقیت مالی، بدون کارکردن بر روی مهارت‌های فردی و رسیدن به موفقیت فردی، شاید یک خیال خام باشد. اکثر افرادی که موفقیت‌های بزرگی در زمینه مالی و شغلی کسب کرده‌اند، توانایی‌های بسیاری در زمینه فردی، نوع نگرش و ... داشته‌اند. آن‌ها توانسته‌اند، عادات رفتاری مناسبی را در خود بیورانند. اما افرادی که فقط با تلاش در زمینه شغلی و رها کردن سایر ابعاد موفقیت، به موفقیت‌های مالی دست یافته‌اند، معمولاً رضایت زیادی از این وضع ندارند. همان‌طور که در بخش‌های قبل این فصل نیز به آن اشاره شد، تعادل در زندگی و در رسیدن به موفقیت‌ها می‌تواند یک عامل بزرگ برای پیشرفت شما در زمینه موفقیت فردی و شغلی باشد.

موفقیت مالی

طبیعتاً دستیابی به موفقیت مالی و رفاه اقتصادی، یکی از خواسته‌های اکثر افراد می‌باشد. هرکس به نوبه خود انتظارات و خواسته‌های گوناگونی در رابطه با موفقیت‌های مالی دارد. البته موفقیت مالی نیز از نظر افراد مختلف

۱۰۶ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

تعاریف مختلفی دارد. برای مثال بسیاری از افراد تصور می‌کنند، همین که بتوانند از پس هزینه‌های روزمره خود بر بیایند، به موفقیت مالی دست پیدا کرده‌اند. برخی دیگر موفقیت مالی را در میزان خریدها و ظاهر زندگی خود می‌بینند. اما معنی موفقیت مالی، از نظر افرادی که به واقع از ثروتمندترین افراد جهان هستند، در واقع چیز دیگری است. از نظر بسیاری از افراد موفق، موفقیت مالی میزان سرمایه‌ای است که در طول سال پس انداز می‌شود، نه صرفاً میزان کالاهایی که خریداری می‌کنیم.

رازهای موفقیت مالی

بیاید با چند ترفند خوب برای رسیدن به موفقیت مالی آشنا شویم. برای دستیابی به موفقیت مالی، رازهای بی‌شماری وجود دارند. از جمله مهمترین این رازهای موفقیت مالی می‌توان به مواردی همچون در نظر گرفتن هزینه‌ها، بودجه‌سازی، سرمایه‌گذاری، پرهیز از خرید کالاهایی که نیازی به آنها نداریم، پس انداز کردن، احترام گذاشتن به پول و ... اشاره کرد. البته جدا از این موارد باید به این نکته اشاره کنیم که اگر می‌خواهید واقعاً فرد ثروتمندی باشید و به موفقیت مالی دست پیدا کنید، ابتدا می‌بایست در مسیر موفقیت فردی قدم بردارید و خود را برای رسیدن به موفقیت در سایر ابعاد آماده کنید. آموزش دیدن در رسیدن به موفقیت مالی نیز از دیگر اقداماتی است که حتماً می‌بایست، در نظر داشته باشید. بسیاری از افراد هنوز فرق ثروت و هزینه را نمی‌دانند. بسیاری از مردم تصور می‌کنند، هر چه بیشتر خرید کنند، انسان ثروتمندتری هستند.

راه‌های دستیابی به موفقیت مالی و شغلی در زندگی

برای دستیابی به موفقیت مالی راهکارهای بسیاری وجود دارد. اما چند مورد از این روش‌ها، به عنوان روش‌های اصولی و پایه‌ای شناخته شده و می‌بایست، برای رسیدن به موفقیت مالی به آنها توجه داشته باشید. اولین و مهمترین موضوع مکتوب کردن اهداف و خواسته‌های مالی است.

کمی با خود فکر کنید که می‌خواهید در چه سطحی از موفقیت مالی قرار داشته باشید. سپس تمام اهداف خود را روی کاغذ بنویسید. اکثر افرادی که امروز به موفقیت‌های بزرگ مالی دست پیدا کرده‌اند، به طور پیوسته این کار را انجام می‌دادند. مکتوب کردن به شما این کمک را می‌کند که از اهداف‌تان دور نشوید و همواره آن‌ها را یادآوری کنید.

برای رسیدن به اهداف کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت برنامه‌ریزی صحیحی انجام دهید. کار کردن روی مهارت‌ها و گرفتن مشاوره از افراد موفق را هرگز فراموش نکنید. همواره تلاش کنید و علاوه بر کار کردن روی جنبه‌های مالی، روی موفقیت فردی خود نیز کار کنید.

موفقیت فردی چه نقشی در دستیابی به موفقیت مالی دارد؟

این سوال ممکن است در ذهن شما نیز ایجاد شده باشد که موفقیت فردی، چه تاثیری در موفقیت مالی افراد دارد؟ توضیح این موضوع نیاز به زمان مفصلی دارد. اما اگر بخواهیم به طور مختصر به این موضوع بپردازیم، باید عرض کنم که موفقیت فردی خود جنبه‌های مختلفی دارد. حتما می‌دانید که اگر بخواهید در کار خود موفق باشید، باید روابط مناسبی با دیگر افراد برقرار

۱۰۸ / از موفقیت فردی تا موفقیت مالی

کنید. داشتن روابط اجتماعی بالا یکی از جنبه‌های موفقیت فردی می‌باشد. برای رسیدن به موفقیت مالی، می‌بایست، ذهن خود را برای این کار آماده کنید. داشتن نگرش مثبت، نیز از دیگر جنبه‌های موفقیت فردی می‌باشد. البته جنبه‌های فراوان دیگری از موفقیت فردی وجود دارد که تاثیر مستقیمی در شرایط کاری و مالی شما خواهد داشت. به همین دلیل است که یکی از مهمترین رازهای موفقیت مالی را دستیابی به موفقیت فردی عنوان کرده اند.

ارتباط باور با کسب ثروت چیست؟

باور و ایمان شما به چیزی، آن را خلق می‌کند. شاید این جمله یا مشابه آن را بسیار شنیده باشید. باور قلبی به هر چیزی می‌تواند زمینه رسیدن به آن را ایجاد کند. اگر شما باور داشته باشید که می‌توانید به خواسته مالی و موفقیت مالی دلخواه‌تان دست پیدا کنید، قطعاً این اتفاق خواهد افتاد. ذهن شما تمام ایده‌ها و راهکارهای رسیدن به این هدف را پیش روی شما قرار خواهد داد. علاوه بر این کائنات نیز در این امر دخیل بوده و تمام تلاش‌ها بر این خواهد بود که شما به چیزی که با آن هم فرکانس هستید و رسیدن به آن را باور دارید، دست پیدا کنید. پس رسیدن به ثروت و موفقیت مالی نیز تنها در صورتی امکان‌پذیر است که شما باور قلبی درباره آن داشته باشید. البته باید تلاش خود را نیز بکنید و تنها در ذهن خود این موضوع را محدود نکنید.

آیا دستیابی به موفقیت فردی، تضمین کننده موفقیت مالی است؟

متأسفانه شایعاتی همواره درباره رشد فردی، موقعیت‌های مالی و ... ایجاد

فصل هفتم: از موفقیت فردی تا موفقیت مالی / ۱۰۹

می شود که در این رابطه باید هوشمند عمل کنید. یکی از باورهای غلط و شایعات نادرست، تضمین رسیدن به موفقیت مالی با در نظر داشتن موفقیت و رشد فردی است. قطعاً رشد فردی تأثیر بسزایی در این مورد خواهد داشت؛ اما تضمین کننده آن نخواهد بود. شما به ابزارهای دیگری نیز نیازمند هستید. برای واضح تر شدن این موضوع، فردی را تصور کنید که روابط خوبی دارد، افکار مثبت در ذهن داشته و در دیگر جنبه‌های موفقیت و رشد فردی نیز خوب است، اما مهارت کافی در کار خود نداشته و انتظار دارد، بدون داشتن مهارت و تخصص کافی در این زمینه به موفقیت دست پیدا کند.

موفقیت مالی نیاز به سواد مالی دارد؟

یکی از سوالاتی که در ذهن بسیاری از افراد ایجاد می شود، این است که آیا موفقیت مالی نیاز به سواد مالی دارد؟ در پاسخ به این سوال باید بگوییم، بله. شما برای عالی بودن در کار خود و به دست آوردن ثروت دلخواه، باید مهارت و دانش کافی در این زمینه نیز داشته باشید.

نکته دوم شما باید روش‌های سرمایه گذاری، پس انداز، هزینه کردن و ... را نیز بدانید. در یک کلام شما باید سواد مالی داشته باشید. پس بی شک توصیه می کنم، در کنار کار خود و تلاش برای موفقیت‌های فردی و مالی، برای افزایش سواد مالی خود نیز وقت بگذارید.

هوش مالی، مهارت‌های کسب درآمد

همان طور که در بخش‌های قبل نیز اشاره کردم، شما باید برای دستیابی به

شرایط مالی خوب، مهارت‌های خاصی را یاد بگیرد. یکی از این توانایی‌ها و مهارت‌ها، افزایش و بهبود هوش مالی می‌باشد. هوش مالی تعاریف مختلفی دارد. اما اگر بخواهیم به طور خلاصه به این موضوع بپردازیم، باید بگوییم که هوش مالی، نوعی از هوش است که به شما این کمک را می‌کند که در شرایط مختلف و در تصمیم‌گیری‌های مالی، بهترین راهکار را انتخاب کرده و تصمیمات مالی هوشمندانه‌ای را اتخاذ کنید. تشخیص بهترین راه حل، جهت بهبود شرایط مالی و انتخاب این راه، از مهمترین نکات در هوش مالی می‌باشد.

۵ جنبه هوش مالی

هوش مالی جنبه‌های مختلفی داشته و راه‌های بسیاری برای تقویت و بهبود این نوع هوش وجود دارد. اما یکی از افراد موفق در زمینه هوش مالی و کسب ثروت؛ یعنی «رابرت کیوساکی»، به طور کلی ۵ جنبه مهم برای افزایش هوش مالی را عنوان کرده است.

این ۵ مورد شامل کسب ثروت و پول بیشتر، حفاظت و نگهداری از پول، بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی دقیق برای هزینه‌ها، ارتقا دانش مالی و اهرم کردن پول است. در این میان شاید فهم آخرین مورد؛ یعنی اهرم کردن پول کمی برای تان دشوار باشد. اهرم کردن پول به این معناست که شما توانایی این را در خود ایجاد کنید که بتوانید با پول و سرمایه اندک، سرمایه بزرگتر بسازید که این موضوع نیازمند کسب تجربه، دانش مالی و موفقیت‌های فردی است.

نکات مهمی که باید در دستیابی اهداف فردی و مالی بدان توجه کرد؟

برای دستیابی به اهداف فردی و مالی باید به نکات مهمی در این زمینه توجه داشته باشید. اولین موضوعی که باید در همه این موارد مد نظر داشته باشید، افزایش آگاهی خود در این رابطه است. سعی کنید، بیشتر کتاب بخوانید، با افراد موفق مشورت کنید و اطلاعات مفید در این زمینه را کسب کنید.

نکته بعدی تعیین اهداف تان در بخش‌های مختلف زندگی می‌باشد. این موضوع بسیار مهم است. سعی کنید در همه مراحل زندگی و در همه کارها از تجربیات افراد موفق استفاده کنید. برای این کار توصیه می‌شود، الگوهای درستی را برای زندگی انتخاب کنید و از منابع معتبر استفاده نمایید.