

چگونه ثروتمند شویم؟

روش منحصر به فرد برای ثروتمند شدن از راه درست و بدون سرمایه



محمد پیام پیرام پور

● چگونه ثروتمند شویم؟ ●

- محمد پیام بهرام پور
- ویراستار: حدیث رحمانی
- صفحه آرای: جعفر خدادادی
- ناشر: تعالی
- نوبت چاپ: دوم - ویرایش پنجم - دی ماه ۱۳۹۷
- شمارگان: ۵۰۰۰۰ نسخه
- شابک: ۹۷۸-۶۰-۷۵۴۷-۳۰-۷
- نشانی دفتر اداری: تهران - سعادت آباد - بلوار دریا
- نبش خیابان موج - ساختمان بیشتر از یک نفر
- تلفن: ۰۲۱۴۴۶۲۶۱۴۰، ۰۲۱۴۴۶۲۶۱۴۳

تقدیم به نادیا، همسر عزیزم
که همراه همیشگی من در هر سخنرانی
از ابتدا تا انتهاست و همواره در پشت صحنه قوت قلب من است ...





هدیه‌های رایگان این کتاب را دانلود کنید!

به دلیل این که این کتاب را از مجموعه بیشتر از یک نفر تهیه کردید ما برای شما کلی هدیه رایگان داریم!

۱. فایل صوتی همین کتاب با صدای محمد پیام بهرام‌پور
۲. دوره رایگان مهارت‌های ارتباطی و سخنرانی با ۲۱ درس جدید
۳. دانلود رایگان فیلم سمینار پانصد نفره ۲ ساعته، سفرنامه سیستم آموزشی ۵ کشور ژاپن، مالزی، هلند، سوئد و فنلاند (این گزینه سوم واقعاً عالی‌ه!)

لطفاً همین الان هدیه‌ها را دانلود کنید



www.yek.be/bgg

امیدوارم از این هدیه‌ها نهایت لذت را ببرید!

خیلی مهم! اول مطمئن شوید

سلام

از شما ممنونم که این کتاب را تهیه کرده‌اید و به شما حق می‌دهم همین ابتدا بخواهید بدانید کسی که در مورد کسب درآمد خوب صحبت می‌کند، خودش چه اوضاعی دارد و چه کسی است؟ یعنی باید مطمئن شوید که آیا نویسنده این کتاب خودش فرد موفق است؟ بنابراین تصمیم گرفتم که در ابتدا داستان زندگی‌ام را برایتان بگویم. البته اگر من را اصلاً نمی‌شناسید حتماً در گوگل جست و جو کنید:

« محمد پیام بهرام‌پور »

و یا این که به وبسایت من مراجعه کنید:

www.bishtarazyek.com

یا حداقل این فیلم را ببینید:

www.yek.be/bbv

دوست‌دار شما

محمد پیام بهرام‌پور

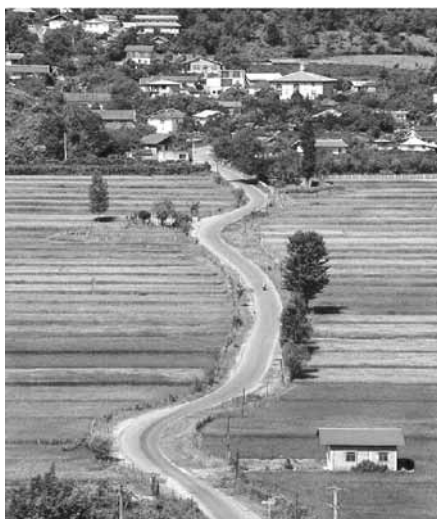
فهرست مطالب

۵	خیلی مهم! اول مطمئن شوید
۹	از اول تا آخر داستان
۱۷	من داستان را اینطور می بینم
۱۸	آقای بهرام پور! زود بگو پیشنهادت چیه؟!
۱۹	◀ آخه مگه چقدر مدرس نیاز داریم؟
۲۲	یعنی با کلاس آموزشی کسی تغییر می کند؟
۲۴	ممکن است در مورد «استادی» بیشتر توضیح بدهید؟
۲۴	لطفاً دقیق تر بگویید چه درآمدی کسب می شود؟
۲۴	◀ سناریو اول:
۲۵	◀ سناریو دوم:
۲۵	◀ سناریو سوم:
۲۶	◀ سناریو چهارم
۲۶	◀ سناریو پنجم
۲۸	◀ این کار و بیروس داره!
۲۹	میشه بگید شما چه آموزش هایی می دهید؟
۳۰	◀ جالب به نظر می رسه! آینده این شغل چطور است؟
۳۱	◀ پیشنهاد بسیار خوبی است اما من الان شاغلم و درآمد خوبه
۳۲	◀ خب من از سخنرانی می ترسم! حالا چی کار کنم؟
۳۳	◀ من خودم رو باور ندارم!
۳۴	من موافقم و می خواهم «مدرس» شوم، باید چه کار کنم؟
۳۴	◀ ۱. چه موضوعی را برای آموزش دادن انتخاب کنم؟
۳۶	◀ ۲. چطور برای «مدرس شدن» تخصص کسب کنم؟
۳۷	◀ ۳. چگونه خود را به عنوان یک «استاد» معرفی کنم؟
۳۸	◀ ۴. چگونه آموزش های خود را بفروشم؟
۴۱	◀ یک مثال عملی

- از باحالی‌های شغل استادی! ۴۳
- ◀ همه راضی هستند! ۴۴
- ◀ البته که همه را نمی‌توان راضی کرد ۴۵
- ◀ هم سفر می‌روید و هم درآمد کسب می‌کنید! ۴۶
- ◀ خوبی بعدی، خلاقیت نامحدود ۴۷
- ◀ آخه چی بهتر از این که... ۴۹
- ◀ انعطاف پذیری خیلی زیاد! ۵۰
- لطفاً قید مدرس شدن رو بزنید اگر ۵۳
- ◀ اهل یادگیری نیستید ۵۳
- ◀ دنبال تلاش و تمرین نیستید ۵۳
- ◀ از یاد دادن به دیگران لذت نمی‌برید ۵۳
- ◀ دنبال یک شبه پولدار شدن هستید ۵۳
- ◀ پول برایتان از اخلاق مهم‌تر است ۵۳
- پیشنهاد من: ۵۴
- ◀ من در مورد این سمینار مطمئن هستم، شما چطور؟ ۵۷
- ◀ سایر پیشنهادات ۵۸
- پرسش و پاسخ ۵۹
- ◀ چه سوال قشنگی! ۶۰
- ◀ چند سوال دیگر ۶۳
- ◀ من نمی‌خواهم سخنران باشم! ۶۳
- ◀ آیا ممکن است کسی در این مسیر موفق نشود؟ ۶۳

از اول تا آخر داستان

همیشه به شرکت کنندگان دوره‌ها و کلاس‌هایم می‌گویم که لحظات سخت و دشوار زندگی خودتان را بنویسید، چون روزی که از موفقیت‌هایتان قرار است برای دیگران بگوید، یادتان باشد چه کسی بودید و البته بتوانید به دیگران امید بدهید. خیلی ناراحتم که خیلی چیزها را در گذشته ثبت نکرده‌ام و خیلی خوشحالم که برخی از مستندات را دارم تا با شما به اشتراک بگذارم.



پدر و مادر من، هر دو متولد روستا بودند، لیسار! روستایی سرسبز در استان گیلان و در کنار دریا.

فاصله لیسار تا تهران حدود ۷ ساعت راه است و پدر و مادر من پس از ازدواج به تهران آمدند و در منطقه منیریه ساکن شدند.

هیچکدام تحصیلات دانشگاهی ندارند و به دلیل این که آموزش‌های خوبی ندیده بودند، هیچوقت اوضاع مالی خوبی را تجربه نکردند - یعنی حداقل هیچوقتی نبوده که به کسی بدهکار نباشند! - درآمد نسبتاً پایین و ولخرجی‌های نسبتاً زیاد فقط مشکل پدر و مادر من نبود و افراد بسیاری به دلیل نبود دانش مدیریت مالی از این موضوعات ضربه خوردند.



پدر و مادر عزیزم؛ که به دلیل این که بلد نبودم درست زندگی کنم تا بیست سالگی با آنها مشغول دعوا بودم

از زمانی که یادم می‌آید تا بیست سالگی، در حال دعوا با آنها بودم و همیشه شاکی از این که چرا شما هیچ پولی ندارید و اوج این ناراحتی در زمانی بود که می‌خواستم ازدواج کنم و چون نمی‌خواستم آنها زیر قرض و فشار بیشتری باشند حتی عروسی هم نگرفتم و من مجبور بودم تمام هزینه‌های زندگی خودم از جمله هزینه اجاره یک خانه ۵۰ متری در کرج و لوازم اولیه زندگی و ... را فراهم کنم.

البته گفتنی است که همیشه پر تلاش بودم و سعی می‌کردم خوب کار کنم طوری که در سن بسیار پایین در سال ۱۳۹۰ در دفتر تهران ماهنامه بین المللی آسمان شب به عنوان سرپرست مشغول به کار بودم و جایگاه اجتماعی و علمی بسیار خوبی داشتم و البته نسبت به میانگین جامعه حقوق قابل قبولی دریافت می‌کردم.



اما در آن دوران تقریباً ۷ روز هفته به صورت تمام وقت مشغول کار بودم. از ساعت ۹ صبح تا ۸ شب در محل کار و باقی زمان بیداری نیز در منزل در حال کار کردن بودم و وقتی به شرایط خود نگاه کردم احساس کردم که در شرایط بسیار بدی قرار دارم و میزان کاری که با تمام وجود انجام می‌دهم - آن هم در

اولین ماه‌های ازدواجم - بیش از اندازه زیاد است و میزان درآمدی که دارم بیش از اندازه کم! یعنی چیزی در حدود یک میلیون تومان.

با وجودی که همکاران، مدیر و محیط آسمان شب را بسیار دوست داشتم پس از حدود ۶ ماه فعالیت در آن مجموعه تصمیم گرفتم که از آنجا جدا شوم آن هم بدون این که کار دیگری داشته باشم! شرکت همسایه ما - که یک شرکت گردشگری بود - در این مدت با من آشنا بود و تلاش‌ها و نحوه فعالیت‌های من را دیده بود و وقتی به آنها گفتم که از مجموعه پیشین جدا شده‌ام، فوراً به من پیشنهاد همکاری دادند و به جای ۷ روز هفته کافی بود ۳ روز در هفته حضور فیزیکی داشته باشم و حقوق دریافتی من نیز کمی بالاتر بود.

اما پس از چند ماه فعالیت به عنوان مدیر بازاریابی متوجه شدم که نمی‌توانم با مدیرانم - که هنوز با آنها ارتباط دارم و بسیار دوستشان دارم - کار کنم و توانمندی‌های من به خوبی استفاده نمی‌شوند. از همین رو بازهم بدون داشتن هیچ کاری، از آن مجموعه گردشگری نیز جدا شدم.



تصویر یکی از برنامه‌های گردشگری ما، منم اون وسط هستم دقیقاً!

مدیرعامل یک شرکت دارویی از طریق یکی از دوستانم، فعالیت‌های تبلیغی من را پیگیری می‌کرده و از این سبک کار خوشش آمده بود و به محض این که متوجه شد من از آن مجموعه استعفا داده‌ام بلافاصله از من خواست به عنوان مدیر بازاریابی در آنجا فعالیت کنم آن هم با حقوقی بسیار بیشتر یعنی ماهانه سه میلیون تومان و فقط یک روز در هفته!

خب در کمتر از ۴ ماه متوجه شدم که گویا مشکل از دیگران نیست و مشکل از خود من است و شخصیت من به گونه‌ای است که دوست دارم ایده‌های جاه طلبانه، منسجم و دقیقم را به روش خاص خودم پیش ببرم و بسیاری از مدیران نمی‌توانند چنین روشی را بپذیرند و از همین رو تصمیم گرفتم که کسب و کار خود را راه اندازی کنم.

در طول این چند سالی که شاغل بودم، به خوبی متوجه شدم که اگر بخواهم فرد موفقی باشم، باید در حیطه‌های زیر بسیار قدرتمند باشم:

۱. مهارت‌های کلامی و فن بیان

۲. مهارت‌های بازاریابی و فروش

۳. دانش تخصصی در مورد موضوع

و در طول این مدت سعی کردم در این سه حیطه بسیار یاد بگیرم و تجربیات زیادی را کسب کنم و تا حد زیادی نیز موفق بوده‌ام و احساس کردم که باید برای خود کسب و کاری راه اندازی کنم تا بتوانم از این دانسته‌ها و تجربیات استفاده کنم.

در همین حین یاد اتفاقی افتادم!

حدود چند سال پیش در سمیناری با عنوان «آسیب شناسی آموزش» شرکت کرده بودم و منتظر بودم که مطالب فوق‌العاده‌ای بشنوم اما دیدم اغلب کسانی که خودشان قصد دارند آموزش را آسیب شناسی کنند به شدت در بیان و سخنرانی دچار مشکل هستند و به قولی خودشان آسیب هستند!

در انتهای آن سمینار به ۵ نفر از شرکت کنندگان که داوطلب سخنرانی بودند اجازه دادند سه دقیقه صحبت کنند و من هم دل را زدم به دریا و در مورد مشکلات سخنرانی و اشتباهات پاورپوینتی در سخنرانی صحبت کردم!

خیلی خوشحالم که از این فرصت پیش آمده استفاده کردم و در آن سه دقیقه توانستم نظرات بسیاری را به خود جلب کنم تا جایی که از چند شرکت نفت و پتروشیمی نیز درخواست همکاری داشتم! (که البته آنها را نپذیرفتم چون می‌دانستم دقیقاً اتفاق‌های گذشته تکرار خواهد شد)



من در حال سخنرانی در سمینار آسیب شناسی آموزش

سازمانی (شرمنده عکس بهتری نداشتم)

از همین رو به مدت ۶ ماه سعی کردم که دانش و تخصص خود را در مورد مهارت‌های سخنرانی و فن بیان جمع‌بندی کنم، بهترین‌های دنیا را بررسی کنم و ببینم که چه نقاط ضعفی در کشور ما وجود دارد و با چه روش‌هایی می‌توان آن را رفع کرد و بعد از بررسی شرایط آموزش این علم در کشور متوجه شدم که نیاز است که بسیار جدی‌تر وارد این حیطه شوم و این موضوع می‌تواند برای مخاطبانم بسیار مفید باشد و بعد وبسایتم را با تمام تجربیاتی که در زمینه بازاریابی و فروش اینترنتی داشتم راه اندازی کردم:

www.Bishtarazyek.com

وقتی وبسایت را راه اندازی کردم چند فایل صوتی و یک کتاب الکترونیکی (مثل همین کتاب اما در

مورد آموزش سخنرانی) در فروشگاه آن قرار دادم و حدود ۳ ماه طول کشید که اولین فروش‌ها در سایت من اتفاق افتاد و ماه اول ۰ تومان و ماه دوم ۵ هزار تومان (یک خرید) و ماه سوم ۵۰ هزار تومان و... در انتهای ماه سوم راه اندازی سایت یک ارگان نظامی بسیار بزرگ از من خواست که برای کارمندان مجموعه دوره‌ای آموزشی ارائه کنم و بابت آن دو روز یک میلیون تومان دریافت کردم (که این حق الزحمه بسیار کم، آن زمان، با آن بحران مالی فوق‌العاده بود!)

این روند رو به رشد در سایت وجود داشت و تا به اینجا رسید که یک وبسایت که توسط یک نفر (یعنی من) اداره می‌شد و درآمد بسیار کمی داشت طوری که به زور می‌توانستم خرج خانواده‌ام را بدهم، الان (دیماه ۱۳۹۷) تبدیل به موسسه آموزشی «بیشتر از یک نفر» شده که حدود ۲۵۰ هزار نفر را به صورت حضوری و غیر حضوری آموزش داده و بیش از ۴۰ نفر کارمند در آن مشغول به کار هستند! من هم درآمد خوبی دارم و این کسب و کار در این ۶ سال دائماً رو به رشد بوده است.



من و بخش کوچکی از همکارانم

در برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی به عنوان کارشناس دعوت می‌شوم



من در برنامه خوبی از خودتونه شبکه دو سیما

سمینارهای کوچک و بزرگ در تهران و شهرهای مختلف از آذربایجان غربی تا زاهدان برگزار می‌کنم، با مسئولین سیاسی مثل چند نفر از نمایندگان مجلس و بزرگان اقتصادی مثل کارخانه داران مطرح و یا مالکان بانک و... به عنوان مشاور ارتباط دارم.



هفتمین دوره کارگاه رفع خجولی کم رویی و کم حرفی

چگونه ثروتمند شویم؟

البته این روابط فقط محدود به ایران نمی‌شود و خوشحالم که با بسیاری از بزرگان علم و مدرسان مطرح دنیا ارتباط دارم مثلاً خانم Diane Windingland مقدمه کتاب من را نوشته‌اند. (برای توضیحات بیشتر در گوگل جست و جو کنید «جعبه ابزار سخنرانی» تا با این کتاب آشنا شوید)



داین ویندینگلند از امریکا که مقدمه کتاب من را نوشته و این کتاب را پستی برایش فرستادم

سمینارها و دوره‌های آموزشی‌ام معمولاً با ظرفیت کامل برگزار می‌شوند و در حال حاضر شرایط به گونه‌ای شده که احساس می‌کنم هر زمان که بخواهم می‌توانم دست از کار بکشم و قبل از ۳۰ سالگی بازنشسته بشوم! (که البته چون عاشق کارم هستم و از آن لذت می‌برم بعید می‌دانم تا زنده هستم بازنشسته‌شوم)

یعنی نه تنها نیازهای خودم و خواسته‌های شخصی هم‌سرم را فراهم کنم بلکه بتوانم برای پدر و مادرم خانه و ویلای شمال و در شهر مشهد و ماشین بخرم، به کشورهای مختلف سفر کنم و در گران‌ترین دوره‌های آموزشی دنیا شرکت کنم.



البته این پاراگراف آخر را از این جهت نگفته‌ام که پُر بدهم یا فخر فروشی کنم و تنها هدفم این بود که بگویم بدون هیچ سرمایه‌ای و با کمی تلاش می‌توان در همین کشور که بسیاری اعتقاد دارند برای کسب درآمد جای مناسبی نیست، درآمد بسیار خوبی را کسب کرد و در عین حال دیگران نیز از شما راضی خواهند بود. (به شرطی که به جای غر زدن گیر دادن به محیط، تصمیم بگیریم با وجود همه مشکلات، بهترین خودمان باشیم و هرچقدر که مانع وجود دارد ما قدمان را بلندتر از مانع‌ها بکنیم)



عکس دسته جمعی در دوره مدرسه استادی ۴

من داستان را اینطور میبینم

اگر کسی به درستی کار کند، منتظر اتفاقات بیرونی مثل دولت و ارث و وام و ... نباشد، در مسیر درست و شفاف حرکت کند و غر غر نکند، در کشوری مثل ایران - هرچند سخت - اما می تواند موفق شود. بنابراین اگر الزاماً فکر می کنید برای کسب موفقیت موارد زیر ضروری است باید بگوییم که شاید خواندن این کتاب کمکی به شما نکند:

۱. داشتن پارتی

۲. داشتن سرمایه اولیه زیاد

۳. تولد در کشوری غیر از ایران (کلاً خارج!)

۴. داشتن نبوغ خاص

۵. خوردن حق دیگران!!

احتمالاً آقای «استفان کاوی» نویسنده کتاب هفت عادت مردمان موثر را می شناسید. او در این کتاب ۷ عادت مهم انسان ها را مطرح می کند که اولین عادت مهم، عامل بودن (Proactive) است.

او می گوید افراد موفق به جای این که غر غر کنند، به زمین و زمان گیر بدهند و به چیزهایی توجه کنند که دست خودشان نیست، تمرکزشان روی خودشان و چیزهایی است که می توانند کنترل کنند، می گذارند. بنابراین اگر نمی خواهید عامل باشید و مثل ۹۰ درصد مردم جامعه به جای کار کردن روی خودتان، به دیگران توجه کنید، کاری از دست من و این کتاب ساخته نیست!

اما اگر می خواهید با وجود همه مشکلات و نابرابری ها و مسائلی که در کشورمان داریم، برای موفقیت خود و دیگران تلاش کنید و سرنوشت متفاوتی را برای خودتان رقم بزنید، باعث افتخار من است اگر بتوانم خدمتگزار شما باشم.

و اما آنچه برای رسیدن به موفقیت واقعاً مورد نیاز شماست، موارد زیر است:

- دانستن مسیر درست
- تلاش تا رسیدن به هدف
- پرداخت بهای موفقیت و تحمل سختی های آن
- دست کشیدن از کارهای بیهوده و اهمال کاری و تنبلی

اگر این شرایط را دارید از شما خواهش می کنم که با من همراه باشید. به نظر من جمله ای که در صفحه بعدی می خوانیم مهم ترین اصل موفقیت خواهد بود.

امروز کارهایی را انجام می دهم که دیگران حاضر نیستند انجام دهند
تا فردا کارهایی را انجام دهم که دیگران قادر نیستند انجام بدهند.

امروز کارهایی را انجام می‌دهم که دیگران حاضر نیستند انجام بدهند
تا فردا کارهایی را انجام بدهم که دیگران قادر نیستند انجام بدهند



خب شما حاضرید برای بهتر شدن زندگی خودتان و عزیزانتان چه کار کنید؟

آقای بهرام‌پور! زود بگو پیشنهادات چیه؟!

چشم! حق دارید که بخواهید همین ابتدا بدانید که پیشنهاد من برای داشتن یک شغل با جایگاه اجتماعی بسیار بالا، ساعات کاری کم، درآمد قابل قبول و بسیار هیجان انگیز که باعث رضایت قلبی خودمان و البته دیگران می‌شود چیست؟

پیشنهاد من این است که شما در هر سن، جنسیت، تخصص و جایگاهی می‌توانید تبدیل به یک مدرس و متخصص شوید و در حیطه تخصصی خود به دیگران آموزش دهید و به ازای آموزش این مهارت‌ها، کسب درآمد کنید.

**یعنی ببینید که جامعه نیاز به چه آموزش‌هایی دارد، در آن
حیطه تخصص کسب کنید و با دانستن روش‌های سخنرانی و
ارتباطات به آموزش دادن مشغول شوید.**

اما لطفاً نگران نباشید! به شما حق می‌دهم یکی یا همه نگرانی‌های زیر برای شما وجود داشته باشد:

- من در موضوعی تخصص ندارم، چطور توقع دارید استاد شوم؟
- من عادی هم نمی‌توانم صحبت کنم، چه برسد به سخنرانی؟
- حالا به فرض من متخصص بودم و سخنرانی هم کردم، چه کسانی حاضرند به کلاس من بیایند؟
- مگه با آموزش دادن چقدر میشه پول در آورد؟!
- کسی برای تخصص من پول پرداخت نمی‌کند!

البته اگر هیچکدام از این موارد را ندارید که بسیار عالی! شرایط بسیار عالی‌تر خواهد بود اما اگر یکی یا هر پنج نگرانی بالا را داشته باشید نیز باید بگویم که هیچ اشکالی ندارد و در ادامه به شما خواهم گفت که چطور این موضوع را مدیریت کنید. (خود من هم تقریباً تمام موارد بالا را در ابتدای کار داشتم)

آخه مگه ما چقدر مدرس نیاز داریم؟

این سوال خیلی متداولی است که از من می‌پرسند! کلاً این دسته از سوالات که بسیاری از مردم می‌گویند:

- آخه مگه چقدر مدرس نیاز داریم؟
- مگه چند نفر حاضرن پول بدن و چیزی یاد بگیرن؟
- مردم فرهیخته در ایران زیاد نیستند که اهل یادگیری باشند!
- به اندازه کافی مدرس داریم! دیگه جایی برای ما هست؟
- ...

اینها بخشی از سوالات متداول است که البته پرسیدن آنها به جاست! و اما پاسخ را از من بشنوید! اگر در قسمت هدایای کتاب، فیلم سمینار سفرنامه سیستم آموزشی ۵ کشور را دانلود و مشاهده کرده باشید (اگر هنوز این کار را نکردید فوراً به آدرس www.yek.be/bgg مراجعه کنید و هدایای خودتان را دانلود کنید) حتماً متوجه شدید که داستان از چه قرار است. بهترین سیستم‌های آموزشی دنیا به جای آموزش دادن صرف ریاضی و فیزیک و جغرافیا و ... به آموزش مهارت‌های زندگی و مهارت‌های تخصصی شغلی می‌پردازند. مثلاً در یکی از مدارس دولتی هلند، خانم «جودی اوریون» به من توضیح داد که چه مهارت‌هایی را به بچه‌های سنین دبستان آموزش می‌دهند.

۱. مدیریت خشم
۲. خودآگاهی
۳. چگونگی بروز احساسات
۴. حل مشکلات و تعارض
۵. حل مساله
۶. مهارت‌های ارتباطی
۷. مهارت‌های سخنرانی و صحبت در جمع
۸. و....



من و خانم جودی اوریون - مدیر یکی از مدارس دولتی
هلند

یا مثلاً اگر به تصویر زیر نگاه کنید، دکتر دومن را خواهید دید. ایشان یک موسسه آموزشی در آلمان دارند و در حیطه آموزش و پرورش و اقتصاد آموزش فعالیت می کنند.



دکتر دومن - مدیر موسسه فیبس آلمان

در جلسه ای که با ایشان داشتم، من را با سیستم دوگانه آلمان آشنا کرد. در آلمان یکی از سیستم های آموزشی که دانش آموزان در آن درس می خوانند سیستم دوگانه (Dual System) است که در آن به دانش آموزان مهارت های عملی کارآفرینی و کسب و کار آموخته می شود. یعنی دانش آموزان همزمان با درس های مدرسه خود، درس های شغلی، کارآفرینی و مباحث مربوط به شغل و ارتباطات در محل کار و... را آموزش می بینند
با صحبتی که با دکتر دومن داشتم دیدم که چقدر سیستم آموزشی ما ضعیف عمل کرده و چقدر جای کار داریم! ما در مدرسه بیشتر درس های حفظی خواندیم و فرصتی برای مهارت های مهم وجود نداشت.

اما در بسیاری از سیستم‌های آموزشی پیشرفته دنیا، افراد مهارت‌های شغلی را آموزش می‌بینند. مثلاً در سفری برای بازدید از یکی از مدارس فنلاند، با آقای پیکا مدیر یک مدرسه دولتی در فنلاند مصاحبه‌ای ۳ ساعته داشتم که متوجه شدم در بسیاری از سیستم‌های آموزشی دنیا از جمله فنلاند به دانش آموزان مهارت‌هایی فراتر از تاریخ و جغرافیا و علوم و ریاضی آموزش می‌دهند؛



آقای پیکا، مدیر یک مدرسه دولتی در فنلاند که وقتی فهمید ماشین ندارم دنبال من آمد و من را با خود به مدرسه برد تا مصاحبه سه ساعته‌ای با او داشته باشم.

یا مثلاً استفانو، مشاور همان مدرسه در حال معرفی طرحی بود که به بچه‌ها آموزش می‌داد که چگونه می‌توانند به خودشناسی برسند، توانمندی‌ها، استعدادها و نقاط قوت و ضعف خود را بشناسند و بدانند که باید چگونه روی آنها کار کنند تا به نتایج خوبی دست پیدا کنند.



استفانو در حال توضیح پروژه اسکیلون!

همه اینها را گفتم تا به شما بگویم که در همه جای دنیا، اگر بخواهند رشد کنند و موفق شوند، نیاز به آموزش دارند، آن هم آموزش از دوران کودکی اما متأسفانه در کشور ما هیچکدام از این مباحث در مدارس آموزش داده نشده و نتیجه این می‌شود که افراد اگر خوش شانس نباشند که در محیطی غنی قرار بگیرند، دچار ضعف در مهارت‌های مختلف می‌شوند. مهارت‌هایی مثل:

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| ۱. شناخت توانمندی‌ها | ۲. شناخت رسالت و هدف زندگی |
| ۳. مهارت‌های ارتباط موثر | ۴. صحبت در جمع یا سخنرانی |
| ۵. آینده پژوهی و آماده شدن برای آینده | ۶. مدیریت زمان و انرژی |
| ۷. هدف گذاری | ۸. تندخوانی و مهارت‌های مطالعه |
| ۹. مهارت‌های یافتن کار | ۱۰. ارتباط با همسر |
| ۱۱. حل تعارض و اختلاف | ۱۲. حل مساله |
| ۱۳. نحوه درست فکر کردن | ۱۴. مهارت‌های کسب و کار |
| ۱۵. آداب معاشرت و تعامل با دیگران | ۱۶. مدیریت خشم |
| ۱۷. رفع خجالت و کم رویی | ۱۸. نحوه با احترام برخورد کردن |
| ۱۹. خودباوری و شناخت خود | ۲۰. و.... |

بنابراین در چنین فضای بدی، به نظر می‌رسد که جای مدرسانی که با بالا بردن دانش خود و دیگران به آموزش مهارت‌های اینچنینی می‌پردازند بسیار خالی است و هم خدمتی بزرگ و هم بازاری ناب وجود خواهد داشت.

**من باور دارم همانطور که سر هر چهارراه خیابان‌های این
شهر و یا حتی در هر روستا، چندین موسسه آموزش زبان
انگلیسی وجود دارد، باید مجموعه‌ها و موسسات آموزشی
مهارت‌های زندگی نیز وجود داشته باشد**

و این هدف من است. دوست دارم به دیگران بگویم که با آموزش دادن می‌توان کشورمان را زیباتر کرد و دنیای بهتری برای خودمان و دیگران بسازیم.

یعنی با کلاس آموزشی کسی تغییر می کند؟

متأسفانه بسیاری از مردمان عزیز کشورمان احساس می کنند که آموزش ها باعث ایجاد تغییر در کسی نمی شود و با آموزش دیدن نمی توان تغییر کرد!

البته تا حدی هم به آنها حق می دهم چون حتی اگر دیپلم داشته باشند ۱۲ سال درس خواندند و تغییر خاصی هم ندیدند. دلیلش این است که ما یادگیری را با حفظ کردن اشتباه می گیریم و مطالب کتاب های درسی برای حفظ کردن نوشته شده اند نه یاد گرفتن.

یادگیری یعنی بتوانی در رفتار خودت تغییری ایجاد کنی و در جای مناسب رفتار مناسب را داشته باشی. احتمالاً برایان تریسی را می شناسید! نویسنده کتاب قورباغه ها را قورت بده. جمله بسیار قشنگی از برایان تریسی آموختم که دوست دارم با شما به اشتراک بگذارم.

برایان تریسی معتقد است، زمانی که شما کلمه ای جدید در یک کلاس آموزشی یا یک کتاب یاد می گیرید، ساختار مغز شما تغییر می کند و حتی ممکن است ۵ سال بعد در جایی این آموزش به کار شما بیاید و به این موضوع بسته کلمات (Words package) می گوید.

گاهی اوقات آموزش هایی که ما می بینیم همین الان اثر خود را نشان نمی دهند ولی شاید در آینده اثرات جالبی بر روی ما بگذارند.



من در کنار برایان تریسی، نویسنده کتاب قورباغه ها را قورت بده!

همه اینها را گفتم تا بگویم که تحقیقات علمی در حیطه های روان شناسی نوین، علوم اعصاب و همچنین تجربیات موفق بسیاری از کشورها، نشان داده که آموزش می تواند بر روی رفتار انسان تاثیر بگذارد! و واقعاً اگر اثری نداشت به نظران دلیلی داشت که بهترین کشورها بر روی آموزش و پرورش خود اینقدر سرمایه گذاری کنند؟

ممکن است در مورد «استادی» بیشتر توضیح بدهید؟

زمانی که از استادی یا مدرس شدن صحبت می‌کنیم حتماً می‌دانیم که ما انسان‌ها زمانی که از فردی آموزش می‌بینیم به او احترام بسیاری می‌گذاریم و حالا اگر این فرد آموزش دهنده خود شما باشید که واقعاً فوق‌العاده خواهد بود!

شما دائماً در حال یادگیری هستید و خلاصه یافته‌های خود را نیز با دیگران به اشتراک می‌گذارید و از این موضوع هم نفع مادی می‌برید و هم معنوی.

اگر به مرحله استادی برسید (که بین ۲ تا ۵ سال طول می‌کشد) و مشغول آموزش شوید مطمئن باشید امتیازهای زیر را کسب خواهید کرد:

۱. حداقل درآمد قابل قبول (بالای ۱۰ میلیون تومان در ماه)
 ۲. جایگاه اجتماعی بسیار بالا و احترام بسیار زیاد
 ۳. توسط افراد زیادی شناخته خواهید شد (طرفداران شما، بینندگان برنامه‌های رادیو و تلویزیونی، خوانندگان کتابتان و کسانی که در خبرگزاری‌ها و سایت مطالب شما را پیگیری می‌کنند)
- البته نگران چگونگی این موضوع نشوید و همه راهکارهای مربوط به حضور در تلویزیون و رادیو، نوشتن کتاب و حضور در خبرگزاری‌ها و ... در پیشنهاد انتهای این کتاب مطرح می‌شود.

لطفاً دقیق‌تر بگویید چه درآمدی کسب می‌شود؟

همانطور که چندین مرتبه نیز بیان کردم، اگر کسی در این شغل به درستی فعالیت کند می‌تواند در مدت کوتاه (بین ۲ تا ۵ سال) به درآمد ماهانه حداقل ۱۰ میلیون تومان دست بیابد و البته اگر به صورت علمی و بدون آزمون و خطا این کار را انجام دهید مطمئناً می‌توانید چندین برابر این مبلغ را به دست آورید. (این تجربه را شخص من بسیاری از دوستان مدرسم و برخی از شاگردان پر تلاشم به دست آورده‌اند) ممکن است بخواهید چگونگی به دست آوردن این مبلغ را بدانید. اجازه بدهید چند سناریو را برای شما مطرح کنم. (همه آنها واقعی و مربوط به من هستند)

◀ سناریو اول:

در اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۴ من هر هفته حداقل یک بار به بندرعباس سفر می‌کردم و یک روز نیز در تهران کلاس سخنرانی داشتم و هر دو هفته یک بار نیز در اهواز حضور داشتم. فکر کنم اگر بخواهیم برای هر روز سخنرانی فقط و فقط مبلغ یک میلیون تومان حق التدریس در نظر بگیریم - که البته الان برای هر روز سخنرانی حدود ۷ میلیون تومان دریافت می‌کنم - مبلغ درآمد ۱۰ میلیون تومان خواهد شد. البته در این سناریو، فروش محصولات، جلسات مشاوره، حق تألیف کتاب‌ها و ... را محاسبه نکرده‌ام.



جلسه آخر دوره جامع سخنرانی و فن بیان در بندرعباس

◀ سناریو دوم:

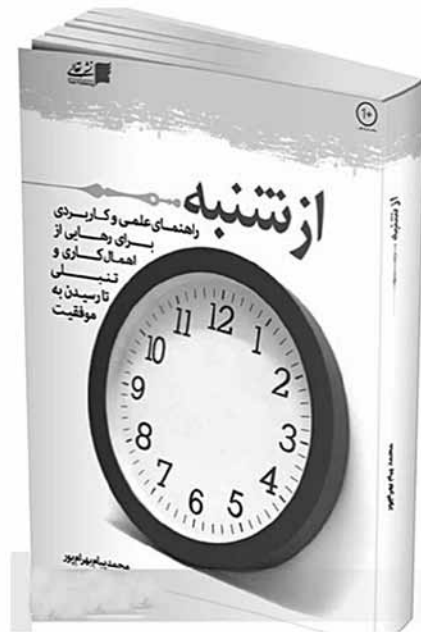
در فروردین ماه سال ۱۳۹۴ از محصولی به نام «از اهمال کاری و تنبلی تا موفقیت» رونمایی کردیم که این محصول فقط در یکی از روزهای نوروز حدود ۷ میلیون تومان فروش در یک روز را کسب کرد! (یعنی ۷ میلیون سود خالص) فکر کنم نیازی به بیان سایر روزها نباشد.



تصویری از محصول آموزشی از اهمال کاری و تنبلی تا موفقیت

◀ سناریو سوم:

در سال ۱۳۹۵ کتاب «از شنبه» با قیمت ۱۹ هزار تومان به تعداد ۳۰۰۰ جلد منتشر شد و در کمتر از ۵۰ روز تمام ۳۰۰۰ نسخه چاپ شده از آن به فروش رفت و تعداد قابل توجهی از آن به صورت نسخه الکترونیکی (دانلودی) به فروش رسید. (البته الان چاپ سوم این کتاب موجود است و فروش آنلاین و ... آن هم بسیار قابل توجه است)



◀ سناریو چهارم

در فروردین سال ۱۳۹۵، روی تمام محصولات سایت تخفیفی ۵۰ درصد قرار دادیم و از طریق کانال تلگراممان به آدرس telegram.me/BishtarAzYek که آن زمان در حدود ۸ هزار عضو داشت (البته الان که در حال نوشتن این کتاب هستیم، اعضای تلگرام ما بیشتر از ۲۰ هزار نفر هستند)، فقط در یک شب فروش قابل قبولی معادل ۲۲ میلیون تومان تجربه کردیم!

البته باید بگویم که آنقدر بازدید سایت بالا بود که عملاً سایت در بسیاری از ساعات شب از دسترس خارج بود!

◀ سناریو پنجم

در سال ۹۵ آنقدر مشغولیت داشتم که یکی از اصلی‌ترین و پردرآمدترین دوره‌های آموزشی مجموعه‌ام را نمی‌توانستم برگزار کنم و از یکی از بهترین شاگردانم در دوره‌ها استفاده کردم و به او تعلیمات لازم را ارائه کردم و حدود ۵۰ دوره را برگزار کرده است (برای توضیحات بیشتر در گوگل جست و جو کنید دوره جامع سخنرانی و فن بیان)

و نتیجه این شد که نه تنها من در این کلاس‌ها حتی حضور نداشتم، بلکه درآمد کامل آن را به دست می‌آوردم بدون این که خودم بر روی این موضوع وقت بگذارم!



دوره جامع سخنرانی و فن بیان ۶۷ در شهر اصفهان که توسط مجموعه مدرسان ما برگزار می شود (و من در آن حضور ندارم)

گفتنی است که هزینه این کلاس یک میلیون و پانصد هزار تومان بود (البته الان شهریه این کلاس ۲ میلیون تومان است) و تعداد شرکت کنندگان ۲۲ نفر. (که البته چند نفری چون در یک سمینار دیگر ثبت نام کرده بودند، تخفیف ۵۰۰ هزار تومانی نیز دریافت کردند) و تاکنون حدود ۱۰۰ دوره در شهرهای مختلف توسط مدرسان مجموعه ما برگزار شده است. در تمام این پنج سناریو، نکته جالب این است که هرکدام مختص یک ماه بودند و منابع دیگر را حساب نکرده ایم. زیرا شما در هر ماه سخنرانی می کنید، محصول می فروشید، جلسه مشاوره برگزار می کنید، دوره های خصوصی و سازمانی دارید، کتاب می فروشید و برای سخنرانی دعوت می شوید و ...



فروش محصولات، کتاب ها و سایر دوره ها در ساعت های استراحت بسیار متداول است.

بنابراین حالا به احتمال زیاد می‌توانید به صحبت‌هایم بیشتر اعتماد کنید و با خیال راحت‌تری به ادامه مطالب این کتاب توجه کنید.

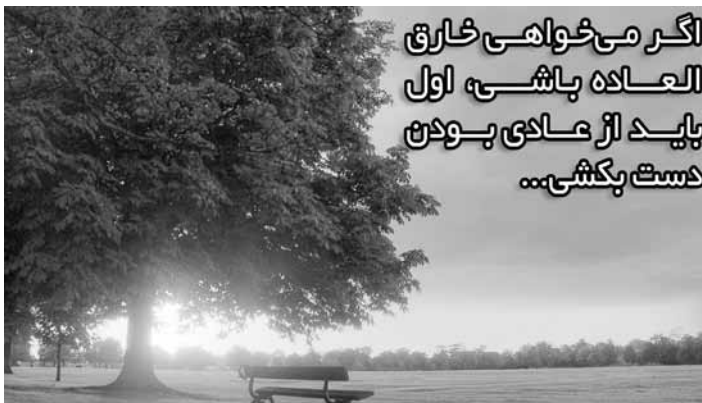
البته گفتن این موضوعات به این معنی نیست که شما می‌توانید بدون هیچ تلاشی به این موفقیت دست بیابید و بدون هیچ تردیدی اگر به دنبال موفقیت‌های بزرگ هستید باید تلاش‌های بزرگی نیز انجام دهید.

◀ این کار ویروس داره!

یکی از نکات بسیار قشنگ در کار آموزش دادن، ویروسی بودن آن است. یعنی اگر شما در جایی کارتان را خوب انجام دهید، به روش‌های مختلف ویروس شما - که البته بسیار مفید است - منتشر خواهد شد. مثلاً در اولین سمیناری که در بندرعباس داشتم، یکی از شرکت‌کنندگان مسئول اداره آموزش شرکت فولاد هرمزگان بود و بعد از دیدن کیفیت کار من، تصمیم گرفت بیش از ۱۰ سمینار کوچک و بزرگ برای حدود هزار نفر از کارمندان شرکت فولاد برگزار کند!

یا بارها و بارها شده که در انتهای سمینار شرکت‌کنندگانی به من مراجعه می‌کنند و می‌گویند که من همسر شاگرد شما هستم و همسر من را به شما معرفی کرد یا من دوست فلانی هستم و ... خلاصه اگر خوب کار کنید، افراد زیادی هستند که دوست دارند دیگران نیز با آموزش‌های شما زندگی شخصی یا شغلی بهتری را تجربه کنند. بنابراین؛

وقتی خوب باشید بقیه میان سراغتون!



اگر می‌خواهی خارق
العاده باشی، اول
باید از عادی بودن
دست بکشی...

اگر می‌خواهی خارق‌العاده باشی، اول باید از عادی بودن دست بکشی...

همیشه بگید شما چه آموزش هایی می دهید؟

به شما حق می‌دهم اگر که بخواهید یک مثال عملی از آموزش دادن را ببینید! منظور من این است که شما در یک حیطة (مثلاً بهبود فردی، برنامه نویسی اندروید، آموزش سخنرانی، مهارت‌های ارتباطی کودکان و...) تخصص کسب کنید و دانسته‌های خود را به زبان ساده، کاملاً کاربردی، و به صورت جذاب، ارائه کنید و در زندگی خودتان و آنها تغییر ایجاد کنید. مثلاً پیشنهاد می‌کنم روی آدرس زیر کلیک کنید و این فیلم نگاه کنید:

www.yek.be/ptt



بخشی از سمینار سه هزار نفره انسان بیشتر از یک نفر (فیلم در آدرس بالا موجود است)

احتمالاً با دیدن فیلم بالا متوجه شدید که مطالب بسیار زیادی وجود دارد که افراد از آنها بی‌اطلاع هستند و شما با آموزش دادن آنها می‌توانید به دیگران کمک کنید. در همین فیلم اگر افراد بدانند که هر روز دارند از وقت خود در چه جهتی استفاده می‌کنند به خوبی متوجه می‌شوند که باید با برنامه خود چه کاری انجام بدهند. با همین آموزش ساده، من به ده‌ها هزار نفر (سه هزار نفر در آن سالن همایش و بیش از ۶۰ هزار نفر در فضای مجازی) یک مطلب آموزشی ارائه کردم. کسانی که از این آموزش خوششان بیاید، پیگیر سایر آموزش‌های من خواهند شد و در کلاس‌ها و دوره‌های دیگر شرکت می‌کنند و یا محصولات آموزشی را تهیه می‌کنند. هم من به درآمد می‌رسم و هم آنها کیفیت زندگی و روابط خود را افزایش می‌دهند و رشد بهتری در زندگی خواهند کرد.

یک بازی معروف به نام برد - برد!

جستجو ویدیوهای رویدادها، شخصیت‌ها و ...

۳۵ ۱۵ دسته‌ها آپارات

داغ‌ترین‌ها: # جشن بزرگ آپارات

بخش خودکار بعدی: ۱



۵۹,۳۲۷

۸۰ درصد آدم‌ها این اشتباه را مرتکب می‌شوند

محمد پیام بهرام پور مربی مهارت‌های ارتباطی و فن بیان
نفر است این اشتباه ۸۰ درصدی را توضیح می‌دهد. سمینار انسان بیشتر از یک نفر بزرگترین سمینار آموزش کشور است

این تصویر نشان می‌دهد که بیش از ۶۰ هزار نفر این فیلم را مشاهده کرده‌اند!

◀ جالب به نظر می‌رسد! آینده این شغل چطور است؟

سوال بسیار مهم دیگری که باید به آن پاسخ بدهم این است که آینده این شغل چطور است؟ و پاسخ من این است که برای کسانی که در حیطه خود استاد هستند به مراتب بهتر از الان خواهد بود زیرا بسیاری از سازمان‌ها، موسسات و شرکت‌های داخلی متوجه شده‌اند که اگر تغییر نکنند و روند جدیدی را پیش نگیرند، مانند بسیاری از همکاران و رقبای خود مجبور به ترک صحنه اقتصادی هستند و از همین رو برای تغییر سازمان خود و کارمندان خود حاضرند هزینه‌های بسیاری را سرمایه‌گذاری کنند. همچنین افراد نیز متوجه شده‌اند که برای داشتن زندگی شغلی، اجتماعی و شخصی خود باید مهارت‌های زیادی را بیاموزند و مدرسه و دانشگاه به تنهایی نمی‌تواند این نیازها را پوشش دهد. با همه این توضیحات و با تغییراتی که دنیای ما خواهد داشت (که در سمینار آینده پژوهی ۱۴۰۰ در مورد آن صحبت کرده‌ام) به نظر می‌رسد نقش «استادی» بسیار پررنگ خواهد بود و از این موضوعات استقبال بسیار بیشتری نسبت به زمان حاضر خواهد شد.



عکس یادگاری در انتهای یکی از سمینارهای سال ۹۳



عکس یادگاری در سمینار ارتباط موثر به روش +۱

◀ پیشنهاد بسیار خوبی است اما من الان شاغلم و درآمدم خوبه

بسیار عالی! اتفاقاً شرایط بسیار بهتر است زیرا معمولاً کسانی که در کسب و کار خود موفق هستند می‌توانند سخنرانان فوق‌العاده‌ای باشند زیرا تجربیات بسیار زیادی دارند.

نکته دیگری که در این رابطه باید با شما در میان بگذارم این است که بسیاری از افراد ممکن است به استادی تمایل زیادی داشته باشند اما نه برای این که درآمد زیادی دارد یا این که از شغل خود راضی نیستند، بلکه دلیل آنها این است که می‌خواهند در کنار جایگاه خود در کسب و کار، یک جایگاه علمی نیز ایجاد کنند و یا این که می‌خواهند دانش خود را با دیگران به اشتراک بگذارند.

برای مثال یکی از افراد بسیار توانمندی که برای استاد شدن به من مراجعه کرده بود، مالک بیش از ۲۰ شرکت در جنوب کشور بود که درآمد ماهانه بالای صد میلیون تومان دارد و در بهترین منطقه شهر زندگی می‌کند و از رانندگی و مسافرت با خودرو BMW X6 خود لذت می‌برد.

بدون هیچ تردیدی چنین فردی به دنبال مزایای مالی سخنرانی نیست، بلکه او می‌خواهد به گفته

خودش، چگونگی ثروتمند شدن و موفقیت در کسب و کار را با دیگر مردمان کشورمان به اشتراک بگذارد. بنابراین اگر شغل اصلی دارید که نمی‌خواهید و یا نمی‌توانید از آن فاصله بگیرید، بازهم نگران نباشید، می‌توانید به استادی به عنوان شغل دوم نگاه کنید.

◀ خب من از سخنرانی می‌ترسم! حالا چی کار کنم؟

خب یکی از مشکلات بسیار جدی و موانع بزرگ برای سخنران شدن، ترس از سخنرانی است. اگر تجربه صحبت در جمع را داشته باشید احتمال زیاد شما هم تجربه ترس از سخنرانی را داشته‌اید! افراد زیادی با دقت به شما نگاه می‌کنند و این خودش می‌تواند صحنه‌ای ترسناک باشد!



من در حال سخنرانی در مقابل ۱۰۰۰ چشمی که با دقت به من نگاه می‌کنند!

اما می‌خواستم به شما بگویم که اصلاً نگران نباشید چون من هم در ابتدای کارم ترس از سخنرانی داشتم و الان نه تنها خودم ترس از سخنرانی ندارم، بلکه به دیگران آموزش می‌دهم که چطور ترس خود را مدیریت کنند و الان هم قصد دارم چند نکته در مورد ترس از سخنرانی را با شما به اشتراک بگذارم.

۱. ترس‌ها یاد گرفته شده‌اند و می‌شود پاکشان کرد.

اولین نکته این است که باید بدانید که ترس از سخنرانی و به صورت کلی همه ترس‌های متداول - به جز دو ترس: صدای بلند و افتادن از عقب - در طول دوران زندگی آموخته شدند! یعنی ما یاد گرفتیم که این موقعیت‌ها - مثل صحبت در جمع و سخنرانی - ترسناک هستند بنابراین به سادگی می‌توانیم به خودمان یاد بدهیم که ترسناک نیستند. افراد بسیاری را می‌شناختم که به دلیل ترس از سخنرانی جرأت نمی‌کردند در جمع حاضر شوند اما الان با اعتماد به نفس در حال صحبت برای دیگران هستند و به زندگی خودشان و دیگران کمک می‌کنند.

۲. مخاطبان طرف شما هستند!

خبر خوب دیگری که باید بدانید این است که در سخنرانی حتی مخاطبان هم طرف شما هستند و آنها دوست دارند که شما موفق شوید زیرا موفقیت شما، موفقیت آنهاست. هیچ کسی دوست ندارد در سمینار یا کلاسی شرکت کند که سخنران نتواند خوب سخنرانی کند بنابراین دانستن این نکته که شرکت کنندگان طرف ما هستند، حس آرامش خاصی به ما می دهد.

۳. عامل اصلی ترس!

اما اگر بخواهید از نظر من اصلی ترین عامل ترس را بدانید، باید به شما بگویم که اصلی ترین عامل ترس، بلد نبودن است! بسیاری از ما بلد نیستیم که چطور باید سخنرانی کنیم و زمانی که به درستی بدانیم که باید چه کاری انجام دهیم دیگر ترس از سخنرانی نخواهیم داشت. مثلاً زمانی که شما بدانید چطور باید سخنرانی را شروع کنید، چطور باید پیش ببرید، چطور باید با لحن و صدایتان بازی کنید، چطور مخاطبان را بخندانید و بحث را جذاب پیش ببرید و همچنین دانش زیادی در مورد محتوا داشته باشید، از چه چیزی باید بترسید؟! این مهارت ها قابل یادگیری هستند و شما هم می توانید ترس خود را از بین ببرید. جمله زیبایی منسوب به حضرت علی (ع) است که بسیار راهگشا برای ترس از سخنرانی است.

وقتی از چیزی می ترسید به سمت آن حرکت کنید

و واقعاً اگر چنین نکنیم هیچگاه نمی توانیم از ترس از سخنرانی رهایی پیدا کنیم. بهتر است به جای این که بگوییم نمی شود، بگوییم چطوری می شود؟

◀ من خودم رو باور ندارم!

با همه این توضیحات ممکن است بگویید «من خودم را باور ندارم» من و این حرفا؟! به شما حق می دهم چون من هم خودم را در ابتدای کار باور نداشتم و فکرش را هم نمی کردم که بتوانم به سادگی جلوی هزاران نفر صحبت کنم. به همین دلیل برای شما راهکاری کاملاً عملی و تجربه شده و جواب پس داده دارم! این که از جاهای کوچک شروع کنید! مثلاً اولین کلاس های من، کلاس های نیمه خصوصی با ۳ یا ۴ شرکت کننده بودند که آچارفرانسه سخنرانی نام داشت! در این کلاس ها من تجربیات زیادی به دست آوردم و در جمع های سه یا چهار نفری مطالب را بیان می کردم و هم من خوشحال بودم که تعداد شرکت کنندگان زیاد نیست که استرس داشته باشم و هم شرکت کنندگان خوشحال بودند که کلاس به صورت نیمه خصوصی است! به صورت کلی می خواهم بگویم خودتان را دست کم نگیرید و قرار نیست که یک مرتبه رشد کنید! قرار

است پله پله حرکت کنید و مطمئن باشید که می‌توانید اگر که بخواهید و تلاش کنید. همچنین حتماً این فیلم ۱ دقیقه‌ای را ببینید که در یک سخنرانی موضوع مهمی در این رابطه را مطرح کردم:

www.yek.be/kdkn



این موضوع را در سمینار تغییر رفتارها مطرح کردم و امیدوارم از این فیلم خوشتان بیاید.

من موافقم و می‌خواهم «مدرس» شوم، باید چه کار کنم؟

به شما تبریک می‌گویم که این تصمیم بزرگ را گرفتید و قصد دارید که از این کار پرهیجان و پردرآمد لذت ببرید. گام‌هایی که برای استاد شدن باید برداشت شامل موارد زیر است:

۱. انتخاب موضوع
 ۲. کسب تخصص در موضوع
 ۳. معرفی خود به دیگران و ایجاد اعتماد واقعی با آموزش‌های کاربردی
 ۴. فروش آموزش، مشاوره و محصولات از طریق اینترنت یا حضوری
- و در ادامه قصد دارم هرکدام از این چهار مورد را بیشتر توضیح دهم تا دید صحیح‌تری نسبت به «استادی» به دست آوریم.

۱. چه موضوعی را برای آموزش دادن انتخاب کنم؟

اولین گام این است که شما باید تصمیم بگیرید که می‌خواهید در چه موضوعی استاد شوید. خیلی نگران این موضوع نباشید که مخاطبان شما چه کسانی هستند، این را بدانید که همواره برای هر تخصصی افرادی وجود دارند که حاضرند برای یادگیری خود پول بپردازند. زمانی که من آموزش سخنرانی و فن بیان را آغاز کردم، بسیاری از افراد (از جمله اعضای خانواده و دوستان نزدیک) من را مسخره می‌کردند و می‌گفتند:

«آخه کی حاضره برای این که حرف زدن یاد بگیره پول بده؟»

البته الان دیگه نیازی نیست که به آنها توضیح بدهم چون خودشان می‌دانند!
در هر حیطه‌ای می‌توان به فعالیت پرداخت و من چند مثال بسیار موفق را در این مورد - که اکثراً از
دوستان من هستند - با شما به اشتراک می‌گذارم:

- آموزش ساخت پاورپوینت
- مهارت فروش بیمه عمر و سرمایه گذاری
- روانشناسی ازدواج
- روش‌های کسب ثروت
- مهارت‌های مذاکره
- مهارت‌های بهبود فردی
- روش‌های افزایش اراده
- آموزش زبان انگلیسی
- اصول و فنون جوشکاری صنعتی
- اصول معاشرت و پذیرایی از میهمان
- آموزش مباحث حقوقی به وکلای تازه کار
- آموزش روش تدریس به معلمان
- مشاوره تحصیلی و انتخاب رشته
- آموزش حسابداری
- آموزش تندخوانی و یادگیری سریع
- مهارت‌های تقویت حافظه
- آموزش نقاشی یا طراحی
- آموزشی موسیقی (هر سازی که فکر کنید)
- آموزش طراحی سایت
- و...

و ده‌ها یا صدها موضوع دیگر که مطمئناً با خلاقیت، آنها را پیدا می‌کنید....
حال فکر می‌کنم که شما با دیدن برخی از تخصص‌های فوق احساس کردید که می‌توانید در حیطه
تخصصی خود بسیار توانمندتر باشید.

البته اگر در هیچ موردی تخصص یا تجربه‌ای ندارید نگران نشوید زیرا می‌توانید با روش خاص و بسیار
حرفه‌ای که در ادامه به شما عرض خواهم کرد در یک حیطه جزو افراد متخصص و «استاد» در حیطه کاری
خود شوید.

برای این که یک موضوع را انتخاب کنید باید:

۱. به موضوع علاقه مند باشید و برای یادگیری آن تلاش کنید.
 ۲. عده‌ای حاضر باشند برای یادگیری این موضوع پول بپردازند.
- بنابراین اگر بتوانید موضوع خوبی انتخاب کنید بدون هیچ تردیدی می‌توانید با خیال راحت از گام اول بیرون بیایید.

البته از شما خواهش می‌کنم که توقع نداشته باشید با خواندن این صفحه بلافاصله بتوانید موضوع کار خود را پیدا کنید و شاید این کار نیاز به زمانی در حد چند هفته داشته باشد (هرچند در سمینار مدرسه استادی که در انتهای کتاب در موردش صحبت می‌کنیم، توضیح می‌دهیم که چطور بتوانیم بسیار راحت‌تر موضوع را انتخاب کنیم).

۲. چطور برای «مدرس شدن» تخصص کسب کنم؟

گام دوم برای رسیدن به جایگاه «مدرس» این است که در موضوع مشخص شده در گام قبل، تخصص پیدا کنید تا جایی که دیگران بخواهند با پرداخت پول از تخصص شما استفاده کنند.

برای این کار، در اغلب مواقع نیاز به تحصیلات دانشگاهی خاصی ندارید - و اگر تحصیلات مرتبط داشته باشید که چه بهتر - و داشتن تخصص لزوماً به معنی داشتن تحصیلات نیست.

شما می‌توانید در کاری متخصص شوید و دانش و تجربه فوق‌العاده‌ای داشته باشید بدون این که حتی لیسانس داشته باشید! و مطمئناً می‌دانید که امروزه با این همه دانشگاه‌های مختلف مدرک دانشگاهی روز به روز ارزش خود را از دست می‌دهد. (البته من برای افراد تحصیل کرده‌ای که متخصص هستند جایگاه بسیار ویژه‌ای قائل هستم و سعی می‌کنم خودم نیز جزئی از آنها باشم)

اما این که چطور باید در یک موضوع متخصص شد، سوال بسیار مفصلی است که به صورت کلی می‌توانم ایده‌هایی در این زمینه به شما عرض کنم.

۱. ۵۰ کتاب برتر در جهان در موضوع تخصص خود را پیدا کنید و آنها را به صورت کامل مطالعه و درک کنید

۲. بهترین متخصصان داخلی و خارجی حیطه تخصصی خود را بیابید و ببینید که آنها چه آموزش‌هایی دارند و چطور فعالیت می‌کنند؟

۳. حداقل هزار ساعت در مورد کار خود تمرین کنید (این هزار ساعت از قانون ۱۰ هزار ساعت مالکوم گلدول استخراج شده که در سمینار مدرسه استادی در مورد آن صحبت شده است).

مطمئنم که تعجب کرده‌اید اما حقیقت این است که شما با انجام این سه گام بدون هیچ تردیدی می‌توانید جزو اساتید برجسته حیطه مشخص شده در کشورمان باشید.

باور نمی‌کنید؟ امتحان کنید...

۳. چگونه خود را به عنوان یک «استاد» معرفی کنم؟

گام اول و دوم حدود ۶ ماه به طول می‌انجامد (در صورتی که صفر کیلومتر باشیم و البته تلاش قابل قبولی انجام دهیم، البته به این معنی نیست که شما ظرف ۶ ماه استاد می‌شوید بلکه منظور این است که در جایگاهی هستید که می‌توانید مباحث اولیه را آموزش دهید و کارتان را آغاز کنید) و پس از آن نوبت به آن می‌رسد که خود را به دیگران معرفی کنید.

باید بیاموزیم که چطور خود را به دیگران بشناسانیم تا آنها به ما مراجعه کنند و البته مهم‌تر از آن به ما اعتماد کنند.

امروزه صدها یا شاید هزاران وبسایت و وبلاگ آموزشی وجود دارند اما اکثر آنها هیچ درآمدی ندارند و آنچه که بسیار مهم است این است که ما به روش‌های اصولی پایبند شویم که هم از طریق آنلاین (اینترنت و ...) و هم از طریق آفلاین (مجلات، رادیو و تلویزیون، کتاب، تبلیغات چاپی و ...) به مخاطبان خود معرفی شویم.

مثلاً یکی از کارهایی که من انجام می‌دهم و مخاطبان من از آن بسیار رضایت دارند و باعث می‌شود در اولین برخوردشان، به اندازه کافی از من شناخت داشته باشند، «دوره رایگان سخنرانی و فن بیان» است. شما هم می‌توانید برای ثبت نام در این دوره به آدرس

www.BishtarAzYek.com

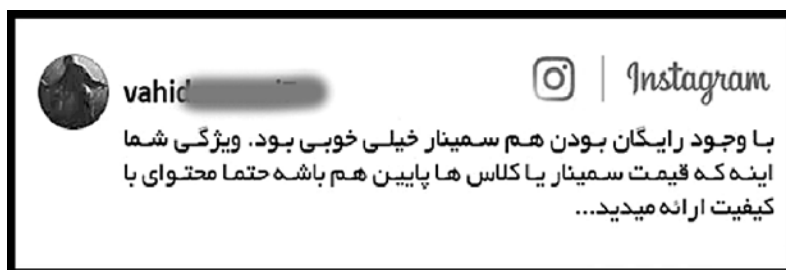
مراجعه کنید و اگر هنوز در دوره رایگان آموزش سخنرانی و فن بیان شرکت نکرده‌اید، حتماً توصیه می‌کنم که در این دوره شرکت نمایید زیرا تاکنون بیش از ۲۰۰ هزار نفر در این دوره شرکت کرده‌اند و از مطالب آموزشی آن استفاده کرده‌اند.

شاید این سوال برای شما پیش بیاید که یک دوره آموزشی رایگان چه فایده‌ای دارد؟ پاسخ من این است که باعث می‌شود که

۱. مشکل برخی حل شود و مهارت‌های جدیدی یاد می‌گیرند

۲. با شما آشنا می‌شوند و می‌دانند که محصولات رایگان شما وقتی این کیفیت و ارزش را داشته باشد، محصولات پولی چقدر ارزشمندتر خواهد بود.

یا مثلاً اگر کسی یکی از مقالات من در مجله پنجره خلاقیت را خوانده باشد و آن مطلب برایش کاربردی باشد، بدون هیچ تردیدی سعی می‌کند که من را پیدا کند و از سایر مطالب آموزشی من استفاده کند.



این هم نظری یکی از شرکت کنندگان در سمینارهای رایگان من



تا کنون ده ها مقاله از من در مجلات مختلف منتشر شده

بنابراین معرفی خود به مخاطبان به این صورت است که ما با روش های مختلف محتوای رایگان - اما ارزشمند - خود را در اختیار آنها قرار می دهیم تا اگر از آن رضایت داشتند، پیگیر سایر فعالیت ها و محصولات ما بشوند.

۴. چگونه آموزش های خود را بفروشیم؟

و اما می رسیم به قسمت بسیار مهم از کارمان، زمانی که ما موضوعی را انتخاب کردیم، در آن متخصص شدیم و بعد توانمندی های خود را به دیگران نمایش دادیم و مخاطبانمان به ما اعتماد کردند و متوجه شدند که محصولات آموزشی ما به دردشان می خورد، آنگاه نوبت به این کار می رسد که چطور محصولات آموزشی خود را برای فروش قرار دهیم.

حقیقت این است که بسیاری از ما با چنین جملاتی تسخیر شده ایم:

پول که جون نیست مردم همینطوری راحت بدن

چگونه ثروتمند شویم؟

اما حقیقت این است که اگر مردم در ازای دریافت چیزی پول بپردازند که درآمد آنها را بیشتر می‌کند، زندگی‌شان را ساده‌تر می‌کند و یا جایگاه آنها را ارتقا می‌دهد، چرا که نه؟! آنها به سادگی هزینه را پرداخت می‌کنند.

مثلاً چندی پیش کارگاهی با موضوع مهارت‌های ارتباطی و فن بیان مدیران داشتم که شرکت‌کنندگان آن ۵۰۰ هزار تومان بابت این کارگاه پرداخته بودند. حقیقت این بود که آنها ۵۰۰ هزار تومان هزینه نکرده‌اند و در اصل ۵۰۰ هزار تومان سرمایه‌گذاری کرده‌اند و مطمئنم که در بسیاری از مواقع این مبلغ بسیار سریع‌تر از تصور به آنها باز خواهد گشت چون اگر بتوانند فقط جلوی خروج یک نیروی خوب را بگیرند و یا بتوانند یک قرارداد عالی ببندند چندین برابر مبلغ این آموزش را به دست می‌آورند.



من در حال سخنرانی در کارگاه فن بیان مدیران در هتل هما

یا مثلاً در سال ۹۴ یک فروشگاه در تبریز از من خواست که در مورد فن بیان فروشندگان نظراتی ارائه کنم. مالک این فروشگاه که یک جوان بسیار توانمند و پرآتیه بود، از هزینه‌ای که برای یک جلسه مشاوره به همراه هزینه اقامت و بلیط رفت و آمد باید می‌پرداخت (چند میلیون تومان) کمی نگران بود و در جلسه مشاوره احساس کردم که او از این موضوع چندان راضی نیست اما در این مورد چیزی به او نگفتم و از او خواهش کردم که چند روز بعد به لابی هتل بیاید (چون با همسرم به این سفر آمده بودم و این سفر کاری در ادامه تبدیل به یک سفر تفریحی می‌شد) و از نتیجه کار بگوید.

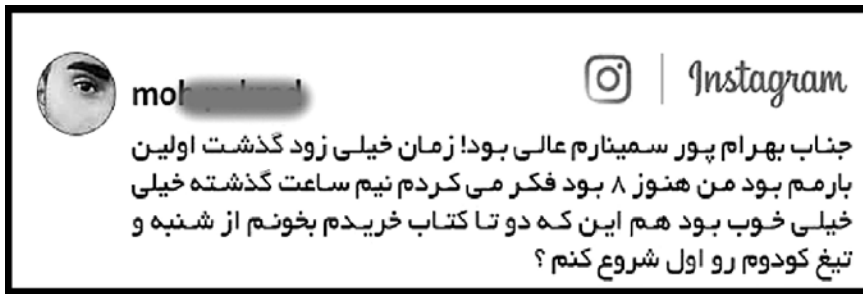
نتیجه این بود که آن فرد پس از سه روز نزد من آمد و خوشحالی بسیار زیادی داشت و به من گفت که در همان سه روز توانسته به اندازه کل مبلغ مشاوره فروش داشته باشد!

مثال دیگر یکی از افراد بسیار ثروتمند کشورمان بود که به دلیل مشکلی که با شریکش داشت، به مدت سه سال بود که یک زمین به ارزش ۱۲۰ میلیارد تومان دست نخورده باقی مانده بود و وقتی به عنوان

مشاور نزد او رفتم، نکاتی در مورد شخصیت شناسی شریکش به او گفتم و این گره ۳ ساله باز شد و فعالیت‌های آنها از سر گرفته شد. شاید او برای چند جلسه مشاوره در حدود ۸ میلیون تومان هزینه کرده بود اما سود بسیار بسیار بیشتری را به دست آورد.

اتفاق جالب دیگر این بود که فردی که در استانداری یکی از استان‌های کشورمان به عنوان کارمند فعالیت می‌کرد به من می‌گفت که اگر زودتر با کلاس‌های ما آشنا شده بود و ترس از سخنرانی او زودتر از بین می‌رفت، بدون هیچ تردیدی تاکنون فرماندار یکی از قسمت‌های استان می‌بود....

نمونه بعدی دختری بود که در بندرعباس در یکی از کلاس‌های آموزش سخنرانی من حاضر شد و از من خواست که به او اجازه بدهم ۳ دقیقه صحبت کند، وقتی او شروع به صحبت کرد، به من و دانشجویانم گفت که با حضور در سه کارگاه آموزشی فن بیان، ارتباط موثر و سخنرانی توانسته بود درآمد خود را در زمینه بازاریابی ۴ برابر کند! و بسیاری از افراد را به حضور بیشتر در کلاس‌ها و جدیت بیشتر دعوت می‌کرد.



این هم نظر یکی از شرکت‌کنندگان در سمینارهایم! خوشحالم که از این فضا لذت برده است

و مثال آخر این که دوستی در کلاس‌های سخنرانی من شرکت کرده بود و حدود یک میلیون تومان برای شرکت در این کلاس هزینه کرده بود و در انتهای دوره بسیار راضی بود زیرا در همان بین توانسته بود با یک سخنرانی، ۱۵۰ بیمه عمر بفروشد و تمام هزینه‌های کلاس سخنرانی‌اش بازگردد. چندی پیش در حال صحبت با همین دوست بودم که از من دعوت کرد که سخنرانی‌هایش را به صورت مشترک اجرا کنیم و من نیز با خوشحالی دعوتش را پذیرفتم. (در گوگل جست و جو کنید: داستان موفقیت سینا محمدیان)



سینا محمدیان در حال سخنرانی در باشگاه سخنرانی برج میلاد

بنابراین قانون بسیار ساده است و مشخص! اگر بتوانید خدماتی ارائه کنید که در زندگی اجتماعی، تخصصی، اقتصادی یا شخصی افراد، رشد یا بهبودی ایجاد شود، افراد با کمال میل با شما همراه خواهند شد و هزینه آموزش‌های خود را خواهند پرداخت.

◀ یک مثال عملی

اجازه بدهید یک مثال کاملاً عملی را با یکدیگر اجرا کنیم. مثلاً فرض کنید یک خانم جوان با تحصیلات لیسانس در رشته‌ای که شاید به ظاهر بازار کار خوبی نداشته باشد (مثلاً رشته تحصیلی من: تکنولوژی آموزشی) تا مدت زیادی دنبال شغل بوده و جلسات مصاحبه شغلی زیادی شرکت داشته است اما کار مورد علاقه خود را پیدا نکرده است...

و حالا قصد دارد در یک حیطه استاد شود و به تدریس بپردازد و بدون شک یکی از پیشنهادهای من به چنین شخصی این است که در مورد روش‌های حضور در جلسه استخدام مشغول به آموزش شود زیرا هم خود به اندازه کافی تجربه دارد و هم افراد زیادی هستند که دچار این مشکل هستند.

حال فرض می‌کنیم که این فرد از این موضوع رضایت کامل دارد و تمایل دارد که در همین موضوع (یعنی آموزش مهارت‌های مصاحبه شغلی) به فعالیت استادی مشغول شود.

اکنون او باید در جاهای مختلفی حضور پیدا کند و درخواست شغل بدهد و سوالات متداول استخدام کنندگان را بررسی کند و معیارهای آنها را بسنجد، با آنها مصاحبه کند و درخواست‌های آنها از نیروی کار را بررسی کند و بعد منابع مرتبط با این موضوع را بررسی کند، کتاب‌های مرتبط را بخواند، در دوره‌های مرتبط شرکت کند و با موسسات استخدام و کاریابی ارتباط بگیرد.

پس از گذشت مدتی به یک دید بسیار شفاف و صحیح نسبت به کار خود دست خواهد یافت و به

همین صورت می‌تواند یک محصول آموزشی صوتی یا تصویری یا یک کتاب با عنوان «در جلسه مصاحبه استخدامی چه بگوییم؟» ارائه کند.

حال خودتان را جای مخاطب این خانم بگذارید. کسی که دنبال شغل است آیا حاضر نیست ۴۰ هزار تومان برای یادگیری روش‌های کاربردی حضور در جلسه استخدامی بپردازد؟

در این صورت آن فرد بسیار خوشحال خواهد بود زیرا می‌تواند با مبلغ ۴۰ هزار تومان روش‌هایی را بیاموزد که می‌تواند شغل مورد نظر خود را به دست آورد و ماهانه حداقل ۲۰ برابر آن را کسب کند!

بنابراین هم خریدار بسیار خشنود است و هم فروشنده. حالا این فرد می‌تواند چند محصول داشته باشد که چند مورد را با یکدیگر مرور می‌کنیم:

۱. چگونه در مصاحبه استخدامی حضور پیدا کنیم؟

۲. چگونه درخواست افزایش حقوق یا جایگاه بدهیم؟

۳. مهارت‌ها و تخصص‌های ضروری برای افزایش جایگاه.


۴. چگونه توانمندی خود را به رئیس‌مان اثبات کنیم.

و....


حال فرض کنید که هرکدام از این محصولات (۴ محصول بالا) به طور متوسط ۴۰ هزار تومان قیمت داشته باشند و این فرد اگر بتواند روزانه از هر کدام از این محصولات فقط و فقط ۲ عدد به فروش برساند که در پایان ماه می‌شود چیزی در حدود ۱۰ میلیون تومان!

تازه از این موضوع بگذریم که احتمالاً دانشگاه‌ها و بسیاری از موسسات دیگر از این فرد برای سخنرانی دعوت خواهند کرد تا روش‌های کاریابی و ... را مطرح کند. بنابراین می‌بینید که اگر در کار خود خوب ظاهر شویم و توانمندی‌های خود را بروز دهیم می‌توانیم کارهای بسیار بزرگی را انجام دهیم.

پیشنهاد می‌کنم اگر از این روش خوششان آمد و دوست داشتید فردی باشید که هم در جامعه بسیار موثر است و جایگاه اجتماعی بالایی دارد و البته درآمدی خوب، در سمینار مدرسه استادی شرکت کنید یا فیلم این سمینار را در اینترنت دانلود کنید (توضیحات بیشتر در انتهای این کتابچه)



feresh...

 | Instagram

سمینار عالی بود. هنوز هم معتقدم با اختلاف زیادی یکی از بهترین مدرسین این حوزه هستید و من ازتون خیلی یاد گرفتم. ان شالله که همینطور پر قدرت جلو برید.

دیدن رضایت شرکت کنندگان در سمینارها و این که چه حس مثبتی به ما دارند واقعاً انرژی بخش است. امیدوارم چنین لحظه‌هایی را شما هم بارها و بارها تجربه کنید.



اینجا شروع دنیای جدید شماست! وارد شوید و از آن لذت ببرید

از باحالی های شغل استادی!

به نظر من یک شغل خوب، هرچقدر هم که درآمد خوبی داشته باشد، کافی نیست و باید جذابیت های خوبی هم داشته باشد طوری که از آن واقعاً لذت ببریم.

این کتاب سال ۱۳۹۴ نوشته شده و در تاریخ ۱۰ تیرماه ۱۳۹۵ ویرایش دوم، در فروردین ۱۳۹۷ ویرایش سوم و در آذر ۱۳۹۷ ویرایش چهارم انجام شده است.

چندی پیش در کارگاه رفع خجالت و کم رویی (که یک کارگاه سه روزه و هر روز ۱۱ ساعت است!!!!) برای بسیاری از شرکت کنندگان دوره عجیب بود که چطور من اینقدر با انرژی و سرحال می توانم ۱۱ ساعت سخنرانی کنم؟

پاسخ من بسیار مشخص و واضح بود! من عاشق این کار هستم، اینقدر برایم خوشایند است که اصلاً متوجه گذر زمان نمی شوم و این یکی از زیبایی های شغل ماست.



تصویری از کلاس رفع خجالت و کم رویی و کم حرفی

زمانی که شما هم سرحال باشید، شاگردانتان بهتان انرژی می‌دهند



یکی از شرکت کنندگان، کتاب از شنبه را در ابعاد ۴ برابر چاپ کرده و به من هدیه داده!

◀ همه راضی هستند!

من به این دلیل عاشق این کار هستم که در این کار اگر خوب و حرفه‌ای کار کنید، همه راضی خواهند بود. شما راضی خواهید بود زیرا درآمد و جایگاه اجتماعی خوبی کسب کرده‌اید و مخاطبان راضی خواهند بود زیرا با پرداخت مبلغ کمی مشکل بزرگشان را حل کرده‌اند.

مثلاً روز معلم سال ۱۳۹۶ همراهان دوره‌ها و کلاس‌ها و سمینارهای ما چنین لطف بزرگی به من داشته‌اند، که نشان می‌دهد گویا از پولی که برای آموزش‌های من پرداخته‌اند راضی هستند و از این بابت هم من و هم آنها حس خوبی داریم!



بخشی از دسته گل‌ها و هدیه‌هایی که برای روز معلم برای من آورده‌اند! حتی یکی از دوستان که تهران نبود سفارش داد از طرف ایشان برای من گل بفرستند!

◀ البته که همه را نمی‌توان راضی کرد

وقتی یک مدرس حرفه‌ای باشید خیلی زود یاد می‌گیرید که نمی‌توان همه را راضی کرد مثلاً شاید از بین هزاران نفری که این کتاب را می‌خوانند، افرادی باشند که از این کتاب خوششان نیاید. از جالبی‌های کار ما این است که می‌توانید گارانتی بازگشت وجه بدهید و اگر کسی از آموزش‌های شما خوشش نیامد، پولش را پس دهید. کاری که ما انجام می‌دهیم و از آن بسیار خوشحالیم! حتی در بعضی از کلاس‌هایمان (مثل رفع خجولی) گارانتی سه برابر بازگشت وجه داریم! یعنی اگر کسی از مطالب راضی نبود و نتیجه نگرفت سه برابر پولی که پرداخت کرده است را به او پس می‌دهیم!



ممکن است از هر کلاس ۱۰۰ نفره، یکی دو نفر هم از کلاس راضی نباشند (که ما با خوشحالی وجه آنها را پس می‌دهیم) اما معمولاً آنها نه تنها ناراضی نیستند بلکه ساعت‌ها بعد از کلاس هم می‌مانند و سوالات خود را می‌پرسند!

◀ هم سفر می‌روید و هم درآمد کسب می‌کنید!

زمانی که مدرس خوب و موفق باشید، اتفاقات زیبایی رخ می‌دهد! شما به شهرهای مختلف دعوت می‌شوید و یا حتی در کشورهای مختلف می‌توانید سخنرانی داشته باشید. مثلاً در تصویر زیر، تور کسب و کار قبرس را مشاهده کنید که با حدود ۵۰ شرکت کننده برگزار شد و من علاوه بر سخنرانی، یک اقامت رویایی برای خودم و همسرم در بهترین هتل قبرس داشتم و فقط ۲ ساعت سخنرانی داشتم و ۴ روز از آنجا لذت بردم!



تور آموزشی - تفریحی قبرس در سال ۱۳۹۶ برگزار شد.

یا مثلاً در تور بعدی که در استانبول بود به مدت ۲ روز، مطالب آموزشی بسیار خوبی را با شرکت کنندگان به اشتراک گذاشتم و خوشحالم که این عزیزان هم بسیار راضی بودند.



این تصویر مربوط است به حواشی این تور تفریحی آموزشی (من خودمم فقط ریش هام رو زدم)

البته اجازه بدهید از سایر تورهای داخلی و خارجی بگذریم و برای توضیحات بیشتر می توانید به سایت ما مراجعه کنید و تصاویر و گزارش های آنها رو مشاهده کنید.

◀ خوبی بعدی، خلاقیت نامحدود

اگه از کارهای تکراری مثل کارمندی خسته شدید یا دوست ندارید بیشتر عمرتان را به صورت یکنواخت بگذرانید، فکر می کنم یکی از گزینه های خوب همین شغل باشد.

چرا؟ خب به دلیل این که قرار نیست از هیچ قانونی پیروی کنید و هرطور که دوست دارید می توانید خلاقیت خود را بروز دهید:



سوگندنامه انتهای دوره رفع خجالت کم رویی و کم حرفی و مراسم آتش بازی و رها کردن بادکنک ها

یا می‌توانید از تکنیک‌های دیگری استفاده کنید مثلاً ما در کلاس مدیریت خشم یا حل تعارض از یک گروه موسیقی زنده استفاده می‌کنیم تا فضای کلاس را متفاوت کنند و کلاس جذاب‌تر و با نشاط‌تری را تجربه کنیم.



گروه موسیقی زنده در هنگام انجام تمرین گروهی

یکی دیگر از جذابیت‌های کار ما، خنداندن مخاطبان است! اگر شما سخنرانی را به صورت جدی پیگیری کنید خواهید دید که با خنداندن مخاطبان، یادگیری آنها افزایش می‌یابد و نشاط بیشتری در کلاس حاکم می‌شود به همین دلیل سعی می‌کنید در حاشیه آموزش‌های خود خنده را بر لب مخاطبانتان بیاورید.



خنداندن مخاطبان در سخنرانی

(البته مهارتی است که شما می‌توانید یاد بگیرید و طنز در سخنرانی یکی از سرفصل‌هایی است که آموزش می‌دهم!)



بعضی موقع ها هم خنده تبدیل به قهقهه می شود!

◀ آخه چی بهتر از این که...

در یک کلام باید بگویم که شما با این کار می توانید اول زندگی خودتان و بعد زندگی کسانی که می خواهند بهتر زندگی کنند را تغییر دهید!
نه تنها خودتان بهتر می شوید بلکه کمک می کنید انسان ها بهتر رفتار کنند و واقعاً شاید باورتان نشود که بتوانید اینقدر موثر باشید و به بقیه کمک کنید.



از لذت های دنیا، پاسخ دادن به سوالات علاقه مندان در انتهای سمینار است...

◀ انعطاف پذیری خیلی زیاد!

از دیگر فایده‌های این کار این است که شما ارتباطات خوبی خواهید داشت و می‌توانید بخشی از درآمد خود را به کارهای خیر اختصاص بدهید. مثلاً در سال ۱۳۹۶ حدود ۱۰۰ میلیون تومان از درآمدهای مجموعه را اختصاص دادم به تجهیز چند مدرسه محروم در سیستان بلوچستان و شش ماه بعد هم لباس عید برای آنها تهیه کردیم.

این عدد خیلی ساده از دو سمینار و شرکت کنندگان آن به دست آمد. سمینار حل تعارض! و سمینار سفرنامه سیستم آموزشی ۵ کشور (که فیلم آن سمینار در بخش هدایا موجود است)



سمینار خیریه حل تعارض و اختلاف با حضور حدود ۳۵۰ نفر



سمینار خیریه سفرنامه سیستم‌های آموزشی ۵ کشور با حضور حدود ۶۰۰ نفر



سمینار خیریه ارتباطات فوق حرفه ای با حضور حدود ۸۰۰ نفر

با همین سمینارها توانستیم اولاً بستری را فراهم کنیم تا هم دیگران بتوانند رشد کنند و مطالبی یاد بگیرند و هم لبخندی بر لب کودکان محروم کشورمان نشانندیم. به لطف یکی از دوستان خوبم توانستیم در مهرماه برای حدود ۱۲۵۰ کودک محروم، لوازم التحریر یک سال تحصیلی را بخریم. (کودکانی که در حسرت یک بسته مداد رنگی شش رنگ بودند)



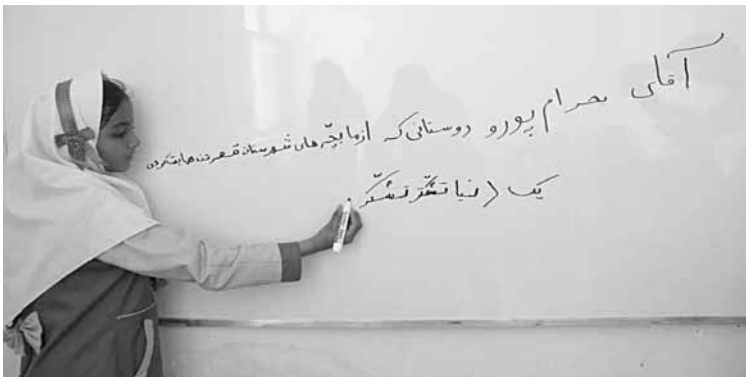
گروه اولی که لوازم التحریر خود را دریافت کردند و از این بابت خوشحالند

همچنین ما توانستیم ۱۰ مدرسه را تجهیز کنیم به کولر گازی و آب سردکن! آن هم در جای گرم و خشکی مثل سیستان و بلوچستان!




خوشحالم که این عزیزان از این به بعد در محیط بهتری تحصیل می کنند.


و این هم پیام تشکر یک مدرسه از ما بود که حقیقتاً چند دقیقه‌ای بعد از دیدن این تصاویر اشک ریختم و خوشحال بودم که به اندازه‌ای هرچند کوچک موثر بودم.



خب همه اینها را گفتیم که بدانیم شغل مدرس شدن می‌تواند بسیار جذاب و مفید و سازنده باشد و اگر احساس می‌کنید این شغل برای شماست، اقدام کنید و این تغییر را برای خودتان رقم بزنید.



hamec

 | Instagram

تشکر ویژه از تون دارم آقای بهرام‌پور بابت ارائه این تجربیات و مطالب ارزشمند و مهمتر از اون هدف بسیار با ارزشی که پشت این سمینار بود یعنی کمک به بچه‌های محروم

این هم نظریکی از شرکت کنندگان در سمینار

چگونه ثروتمند شویم؟

لطفاً قید مدرسی شدن رو بزنی اگر

البته دقت کنید که من به هیچ عنوان این شغل ارزشمند را به هر کسی توصیه نمی‌کنم و در این قسمت می‌خواهم بگویم که این شغل به درد چه کسانی نمی‌خورد! لطفاً اگر هرکدام از این ویژگی‌های زیر را دارید همین الان خواندن این کتاب را کنار بگذارید و به کار مهم‌تری مشغول شوید چون قطعاً این شغل به درد شما نخواهد خورد.

❖ اهل یادگیری نیستید

اگر علاقه‌ای به خواندن، یاد گرفتن و پیشرفت ندارید، این شغل اصلاً به درد شما نمی‌خورد زیرا در این شغل باید دائماً در حال یادگیری و رشد دادن خودتان باشید.

❖ دنبال چیزهای جدید نیستید

همچنین اگر دنبال چیزهای جدید نیستید و از تجربیات جدید بیش از حد فاصله می‌گیرید باید بگویم که این شغل می‌تواند گزینه مناسبی برای شما نباشد چون این شغل بسیار خلاقانه و جذاب است.

❖ دنبال تلاش و تمرین نیستید

مدرس شدن ظاهر ساده‌ای دارد، مثلاً خیلی‌ها - حتی برخی اطرافیانم - فکر می‌کنند شما فقط ۴ ساعت صحبت می‌کنید و میلیون‌ها تومان به دست می‌آورید در صورتی که آنها نمی‌بینند که پشت این چند ساعت سخنرانی چقدر تمرین و ممارست، هزینه مالی و زمانی، یادگیری و مطالعه و ... نهفته است. بنابراین اگر فکر کردید با اهمال کاری و تنبلی و یا بدون داشتن برنامه‌ای منسجم و تلاش زیاد می‌توان موفق شد باید بگویم که کاملاً در اشتباه هستید (البته می‌دانم چنین فکری نمی‌کنید)

❖ از یاد دادن به دیگران لذت نمی‌برید

همچنین اگر از یاد دادن به دیگران لذت نمی‌برید، پیشنهاد می‌کنم که این شغل را کنار بگذارید چون اگر از چیزی لذت نبرید نمی‌توانید در آن بیش از مقدار مشخصی موفق شوید.

❖ دنبال یک شبه پولدار شدن هستید

همچنین این شغل از آن وعده‌های یک شبه پولدار شدن یا بدون زحمت موفق شدن و ... را به شما پیشنهاد نمی‌دهد!

شما در گذر زمان و به مرور به درآمدهای کوچک خواهید رسید و کم‌کم آن را گسترش می‌دهید و رشد می‌کنید و این روند یک شبه نخواهد بود بلکه شما زمان قابل توجهی را برای موفقیت خودتان در نظر خواهید گرفت. چیزی بین ۲ تا ۵ سال.

❖ پول برایتان از اخلاق مهم‌تر است

آخرین دلیل برای این که سراغ این شغل نیایید این است که پول برایتان از اخلاق مهم‌تر باشد. در کار مدرس‌ها بسیار آسان است که با تکنیک‌های کلامی، متقاعد سازی و فن بیان، بتوانید مخاطبان را گول بزنید و به آنها چیزی بفروشید که صحیح نیست اما این کار فقط چند بار ممکن است و شما در بلند مدت

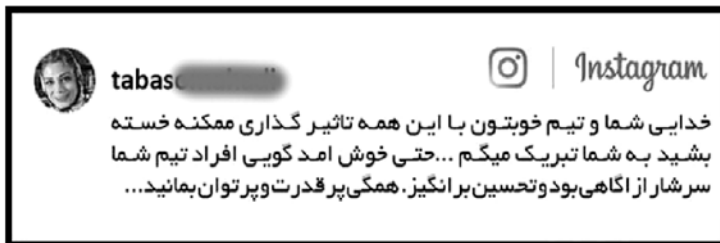
مخاطبانان را از دست خواهید داد. بنابراین اگر به فکر کلاهبرداری و دور زدن مردم هستید، راه‌های بهتری وجود دارد! این روش آنقدر زحمت دارد که ارزشش را ندارد!

البته من نمی‌گویم نباید پول را دوست داشته باشید، من خودم بسیار پول دوست هستم و اولویت دوم زندگی من پول است اما هیچوقت سعی نکردم به خاطر پول، به روش‌های غیر اخلاقی درآمد کسب کنم. به دو دلیل: اول این که ارزش‌هایم را می‌شناختم و دوم این که این کار به اندازه کافی درآمد دارد که نخواهم به روش‌های غیر اخلاقی کسب درآمد کنم.

شکر خدا درآمد خوبی دارم اما از درآمد هیچوقت استفاده آنچنانی نکردم و به قول خواهرم، بیشتر از خودم، خانواده‌ام از این موضوع نفع برده‌اند.

با افتخار می‌گویم که در دو سال اخیر بیش از یک میلیارد تومان برای یادگیری خودم هزینه کرده‌ام و از این بابت بسیار خوشحالم که می‌توانم با مبالغ بسیار کمتری این مطالب را با مردم عزیز کشورم به اشتراک بگذارم. یکی از شاگردانم به شوخی در دوره استادی به من گفت:

شما هرچقدر پولدارتر بشی ما خوشحال‌تر میشیم! چون شما که بلد نیستی خرج کنی! همه رو میری کتاب و سمینار می‌خری و آخرش به ما یاد میدی!



نظر یکی دیگر از شرکت کنندگان در سمینارهای ما که تجربه خوبی از مجموعه ما داشته است.

پیشنهاد من

حالا در این حدود ۵۰ صفحه‌ای که با من همراه بودید احتمالاً می‌توانید تصمیم بگیرید که آیا این شغل برای شما مناسب است یا خیر. اگر مناسب است که من برای شما پیشنهادی دارم!

پیشنهاد من این است که شما در هر سن، جنسیت، تخصص و جایگاهی می‌توانید تبدیل به یک متخصص شوید و در حیطه تخصصی خود به دیگران آموزش دهید و به ازای آموزش آن مهارت‌ها، کسب درآمد کنید. و اگر می‌خواهید در مسیر استاد شدن، کوتاه‌ترین و مفیدترین راه را پیش بگیرید و بسیار کاربردی‌تر با

مباحث ارائه شده در این کتاب آشنا شوید، خوشحال می‌شوم از محتویات سمینار مدرسه استادی استفاده کنید. (به صورت حضوری یا فیلم سمینار)

برای مشاهده توضیحات بیشتر در مورد مدرسه استادی به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید:

www.yek.be/ots

همچنین به گزارش‌های سال‌های گذشته نگاهی داشته باشید:

سمینار مدرسه استادی ۱ با حضور ۶۰۰ نفر



گزارش تصویری سمینار مدرسه استادی ۱ را در اینجا ببینید. www.yek.be/ostadi1

سمینار مدرسه استادی ۲ با حضور ۱۲۰۰ نفر



گزارش تصویری سمینار مدرسه استادی ۲ را در لینک زیر مشاهده کنید: www.yek.be/ost2

سمینار مدرسه استادی ۳ (انسان بیشتر از یک نفر) با حضور ۳۰۰۰ نفر که رکورد بزرگترین سمینار آموزشی کشور را شکست!



گزارش تصویری بزرگترین سمینار آموزشی کشور را اینجا مشاهده کنید www.yek.be/beo

سمینار مدرسه استادی ۴ که در ۷ شهر از جمله تهران برگزار شد و مطالب آن به بیش از ۳۲۰۰ نفر ارائه شد!



گزارش تصویری سمینار مدرسه استادی ۴ در تهران را اینجا مشاهده کنید. www.yek.be/gsof

امسال با سمینار مدرسه استادی ۵ در بیش از ۷ شهر در خدمت شما هستیم!

چگونه ثروتمند شویم؟



اگر می‌خواهید از مطالب ارزشمندی که در سمینار مدرسه استادی ارائه می‌شود استفاده کنید، به آدرس زیر مراجعه کنید: www.yek.be/ots

◀ من در مورد این سمینار مطمئن هستم، شما چطور؟

از آنجایی که بسیاری از افراد آنقدر از موقعیت خود سو استفاده کرده‌اند و سمینارهای ضعیف و بی‌کیفیتی را با دیگران به اشتراک گذاشتند، به شما حق می‌دهم که کمی بدبین باشید! بنابراین حداقل کاری که می‌توانم بکنم این است که ریسک حضور شما در این سمینار را به حداقل میزان ممکن برسانم.



من محمد پیام ابرام پور، به عنوان مدرس
این کارگاه، تضمین می‌کنم در صورت عدم
رضایت شما از این کارگاه (به هر دلیلی)
تمام مبلغ پرداختی را در همان روز و با
رضایت کامل به شما بازگردانم.
مبارک شمس‌نصرت و حفظ نظر شخص
نماست و هیچ سؤالی پرسیده نخواهد شد.

امیدوارم با این شرایط هرچه سریع‌تر در مسیر استادی قرار بگیرید:

◀ سایر پیشنهادات

اگر فکر می‌کنید مسیر استادی مناسب شما نیست یا این که اگر دوست داشتید از سایر محصولات آموزشی ما استفاده کنید برای شما چند پیشنهاد داریم.

۱. کشف رسالت شخصی

این محصول در مورد این است که بفهمیم برای چه به این دنیا آمديم و قرار است با زندگی خود چه کار

www.yek.be/mission

کنیم:

۲. انعطاف پذیری عصبی

در این محصول که بخشی از سخنرانی من در قونیه ترکیه است به این موضوع پرداختیم که عادت‌های

جدید چطور شکل می‌گیرند و ما چطور می‌توانیم با علوم جدیدی همچون نوروساینس در خودمان تغییرات

www.yek.be/tourgh

ایجاد کنیم:

۳. مدیریت و حل تعارض

تعارض‌ها و تضادها بخشی جدانشدنی از زندگی روزمره ما انسان‌ها هستند و هرجایی که رابطه‌ای از دو

یا چند انسان باشد، شاهد تعارض خواهیم بود. در این محصول روش‌های مدیریت تعارض در محل کار و

www.yek.be/cfm

زندگی شخصی را بیان می‌کنیم:

۴. مدیریت خشم:

یکی از بزرگترین مشکلاتی که بسیاری از ما در زندگی خود تجربه کرده‌ایم ناتوانی در مدیریت خشم

است که هم باعث ناراحتی خودمان می‌شود و هم باعث رنجش دیگران شده و البته باعث می‌شود لذت

کمتری از زندگی ببریم. در این محصول به روش‌های مدیریت خشم پرداختیم:

www.yek.be/anger

۵. ۲۱ تغییر کوچک ۲۲ نتیجه بزرگ

در این دوره صوتی کوچک، هر روز یک تغییر کوچک را به شما معرفی می‌کنیم و شما باید در آن یک

روز این تغییر را در زندگی شخصی خود پیاده سازی کنید. در پایان روز بیست و یکم شاهد ۲۲ تغییر بزرگ

در خود خواهید بود:

www.yek.be/skill

۶. کتاب تیغ

در این کتاب، یکی از بزرگترین ابزارهای ارتباطی انسان‌ها که با آن یکدیگر را می‌رنجانند مطرح می‌کنیم!

یکی از اصلی‌ترین عوامل طلاق و یکی از اصلی‌ترین عوامل پایین آمدن رضایت شغلی. در این کتاب

می‌گوییم که چطور می‌توانیم اولاً به دیگران آسیب نرسانیم و دو این که اجازه ندهیم به ما آسیب برسانند:

www.yek.be/tighbook

۷. کتاب از شنبه

همه ما یک از شنبه داریم! شنبه‌ای که قرار است بیاید و تغییر کنیم. اما اهمال کاری و تنبلی گویا دست

از سر ما بر نمی‌دارد! در این کتاب به شما خواهیم گفت که چطور اهمال کاری و تنبلی را کنار بگذارید و به

خواسته‌های خود دست پیدا کنید:

www.yek.be/azshanbe

۸. دوره جامع سخنرانی و فن بیان:

اگر می‌خواهید یک سخنران حرفه‌ای و توانمند باشید، در این بسته در مدت ۷ جلسه به شما آموزش‌های ضروری برای سخنرانی را ارائه کردیم که امیدواریم از آن لذت ببرید:

www.yek.be/jame

۹. چطور بدون لهجه صحبت کنیم

گاهی اوقات داشتن لهجه باعث می‌شود که فرصت‌های کاری یا اجتماعی را از دست بدهیم، در این دوره آموزشی غیر حضوری یاد می‌گیریم که چطور هم لهجه زبان مادری خود را حفظ کنیم و هم در صورت لزوم بتوانیم بدون لهجه صحبت کنیم:

www.yek.be/accent

۱۰. سخنرانی بداهه

یکی از مهارت‌های کلیدی برای افراد موفق، توان بداهه صحبت کردن است. این که بتوانید فی‌البداهه و بدون آمادگی قبلی بسیار واضح و قدرتمند صحبت کنید یک مهارت بسیار مهم است که اگر می‌خواهید آن را یاد بگیرید کافیه به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.yek.be/bedahe

همچنین برای مشاهده سایر محصولات می‌توانید به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.Bishtarazyek.com

پرسش و پاسخ

در پایان این کتاب، قصد داریم چند سوال که در بخش نظرات وبسایت آمده و یا توسط همراهان به ما ایمیل شده است را برایتان پاسخ دهیم. امیدوارم که پاسخ این سوالات بتواند به شما کمک کند.

۳ سال قبل

معین می‌گوید



آقای بهرام پور در مبالغه مبالغه نکردید؟

البته من از مطالب شما خیلی استفاده کردم و واقعا یاد گرفتم اما فکر می‌کنم مبالغه کمی دور از واقعیت است

دوست عزیز! به شما حق می‌دهم به دلیل این که در ابتدای کار اصلاً برای من، همسر و خانواده‌ام قابل قبول نبود! یعنی اصلاً باورمان نمی‌شد.

اما حقیقت این است که باید بدانیم طرز فکر فعلی ما، ما را به اینجا رسانده و اگر جای جدیدی می‌خواهیم باید طرز فکر متفاوتی داشته باشیم.


حتی اگر صحبت‌های من را قبول ندارید (که البته بررسی صحت آن کار ساده‌ای است و کافیت به یکی از سمینارهای ارزان بیاپید و ببینید) می‌توانید ببینید که به گفته بسیاری از افراد و موسسات بزرگ دنیا، یکی از بزرگترین و پردرآمدترین کسب و کارهای کوچک دنیا (یعنی با کمتر از ۵۰ کارمند) آموزش و مشاوره هست یا خیر.

حسین می گوید

آقای بهرام پور عالی بود

فقط یک سؤال داشتم می شود در زمینه لوله کشی مثل شما استاد شد؟

من یک مقدار تردید دارم



3 سال قبل

◀ چه سوال قشنگی!

حقیقتاً من بازار این موضوع را نمی‌شناسم اما ایده‌هایی به ذهنم می‌رسد که دوست دارم با شما به اشتراک بگذارم. مثلاً شما می‌توانید شرکت‌هایی که تخصصشان لوله کشی است را پیدا کنید (که بسیار زیاد هم هستند) آموزش‌های تخصصی بگذارید که:

۱. چطور می‌توان این کار را بازاریابی کرد؟
 ۲. چطور می‌توان با کمترین میزان تخریب فعالیت لوله کشی را انجام داد؟
 ۳. در برخورد با مشتریان چگونه برخورد کنیم تا مشتری داشته باشیم یا به دیگران معرفی شویم؟
- این چیزی بود که در لحظه به ذهنم رسید و می‌توان مطالب بسیار متفاوت و کامل‌تری را ارائه کرد.

Hamid Tabatabaei می گوید

سلام بهرام جان

کتاب بسیار جالب بود!

ابتدا به خرده خودستایی داشت ک اونم لازم بود باشه!

در کل از شما و مجموعه‌تون راضیم...))



3 سال قبل

دوست عزیز! اول از همه از لطف‌تون ممنونم و خوشحالم که راضی هستید. باور کنید اگر می‌خواستم خودستایی یا فخرفروشی کنم، چیزهایی داشتم که هیچ جا نگفتم و نخواهم گفت! دلیلی هم برای فخرفروشی نمی‌بینم. (مثلاً من جایی نمی‌گویم که چه اتوموبیل‌هایی دارند یا خانه من کجاست!) اینها را از این جهت گفتم که بدانید می‌شود و در حقیقت می‌خواهم شما را برای حرکت در این مسیر ترغیب کنم.

چون احساس می‌کنم من، شما و کشورمان به این فضا که سرشار از مدرسان مختلف باشد نیاز دارد.

احمد روانبخش می گوید

سلام به شما آقای بهرامپور عزیز... من دو تا سوال ذهنم درگیر کرده ممنون میشم خود شما پاسخ من رو بدهید....

یکی اینکه شهر مبدایی که ما درس زندگی میکنیم چقدر توی مارکتینگ آموزشها من تاثیر داره؟ خود شما در جریان هستید بازار آموزش اینقدر که در پایتخت و بعد از اون در کلان شهرهای کشور متقاضی زیاد داره در شهرهایی مثل رشت و گرگان و همدان و شهرکرد و... چندان متقاضی برای آموزش نیست و این مشکلی در بازاریابی و پیدا کردن متقاضی برای آموزشها من ایجاد نمیکنه؟

دوم هم اینکه یک مقدار زیادی متاسفانه در کشور ما دیدگاه منفی به آموزش بوجود آمده که دلیل اصلیش من فکر میکنم به خاطر کم توانی بسیاری از اساتید آموزشی و اینکه هرکسی توی هر زمینه ای نظر میده و اصلا معلوم نیست که چه کسی اصلا چه کاره هست توی زمینه آموزش و همین خودش باعث پایین اومدن کیفیت آموزش و در نتیجه بی اعتمادی مخاطبین به آموزشها میشه. من میخواسم بدونم با همچین جوی واقعا میشه پیشرفت زیادی در این حیطه حاصل کرد و به اون درآمد مورد نظر رسید؟

با سپاس از توجه شما.....



عجب سوالات خوبی پرسیدید. در پاسخ به سوال اول باید بگویم که شهری که در آن زندگی می کنیم قطعاً روی کار ما اثر دارد اما فکر می کنم باورتان در مورد شهرها کمی اشتباه است.

مثلاً در شهری مثل بندرعباس که فقط ۵۰۰ هزار نفر جمعیت دارد مسئول برنامه های من درآمدی بسیار بسیار قابل توجه دارد. در شهرهای کوچک مزایایی هست که در شهرهای بزرگ نیست و در شهرهای بزرگ مزایایی هست که در شهرهای کوچک نیست. همین بس که نیمی از شرکت کنندگان دوره مدرسه استادی از شهرهای دیگر می آیند! بنابراین فکر می کنم این طرز فکر شما که در شهرستان های دیگر نمی توان کار کرد خیلی درست نیست. اگر کمی بازاریابی خوب داشته باشید می توانید تغییرات قشنگی رقم بزنید و به بازارهای نابی دسترسی داشته باشید که هیچ متخصصی در پایتخت به آن دسترسی ندارد.

و در مورد سوال دوم که مربوط می شود به خراب شدن بازار توسط افراد ناشی!


باید بگویم که این اتفاق در تمام صنایع و کسب و کارها رخ می دهد و افرادی هستند که با عملکرد ضعیف خود ممکن است کسب و کاری را زیر سوال ببرند! اما راهکار در کسب و کار آموزش نسبت به سایر کسب و کارها و صنایع بسیار ساده است.

حتی اگر افرادی باشند که با آموزش های ضعیف خود بخشی از مخاطبان را از آموزش زده کرده باشند، شما می توانید با ارائه آموزش های رایگان با کیفیت و عالی، ارائه پیشنهادهای خوب و گارانتی های ارزشمند، مخاطبان را جذب کنید و کم کم آنها را به سمت خود بکشانید.

در دنیایی که پر است از تکنولوژی و وسیله های ارتباطی، شما خیلی ساده می توانید خود را از سایر افراد هم صنف خود متمایز کنید!

فرزانه می گوید

سلام آقای بهرام پور... خیلی دوسدارم نظر منو خودتون با تجربه خودتون پاسخ بدین آخه شما هم مثل من تجربه شرکت های مختلف رو تو سابق کاریتون دارین... خواستم درمورد انتخاب موضوع استادی نظرتونو بدونم... شما تو یک لیستی در کتاب چگونه ثروتمند شویم یکسری موضوعات ارایه کردین. دو تا از گزینه ها ش.. حسابداری و دوم مهارت های مذاکره. من سردرگم بین چند تا گزینه از طرفی دارای سابقه و تجربه کار حسابداری هستم از طرفی به فنون مذاکره علاقه مندم ولی نمیدونم برای استادی کدوم گزینه مناسبتری هست.. آقای بهرامپور با تجربه ای که دارین ممنون میشم راهنماییم کنید



انتخاب موضوع کار بسیار سختی است و من همیشه چند شرط را برای آن مطرح می‌کنم (که در این کتاب به آن پرداخته شده است) اما یادتان نرود که شما قرار است با این شغل عشق کنید! پس لطفاً چیزی را انتخاب کنید که واقعاً آن را دوست دارید.

این که در کاری دارای سابقه هستید خوب است اما اصلاً کافی نیست. هر زمان متوجه شدید که مسیری را اشتباه رفتید، از دور زدن نترسید.

محسن می گوید

استاد بهرامپور به سوال من رو لطفاً پاسخ بدهید :

2 سال قبل

آماري که شما از فروش و درآمد ارائه دادید درسته اما فردی که کارش در تهران نیست و مثلاً بوشهر یا زاهدان هست آیا واقعا همچین استقبالی ازش میشه؟؟؟

پایتخت تهران اصولاً مارکت آموزش بسیار فعال و پرمخاطب هست و حتی بسیاری از مشتریان شما براشون قابل پذیرش هست که برای دوره و کارگاه برن تهران تا مثلاً بیان زاهدان یا بیان به شهرستان؟؟؟

سوال دوم اینه تو بعضی حوزه های آموزشی خب مخاطب و مشتری بسیار زیادی وجود داره مثل کنکور ، مهارتهای فردی ، روانشناسی ، فروش و مباحث کسب و کار و سخنرانی

اما مثلاً به جوشکار یا مهندس الکترونیک واقعا همچین بازار و مخاطبینی در شرایط فعلی داره که بیاد سرمایه گذاری کنه و این سبک آموزشها رو شروع کنه؟؟؟

چون تصویری که از درآمدزایی در این کار با این اعداد نشان دادید شاید توی حیطه کاری شما باتوجه به زندگی در تهران محقق میشه شاید در بسیاری از آموزشهای دیگه تا چند ساله مخاطب خاصی نباشه و فرد با این تصویری که شما نشان دادید بیاد و بعدش اون انتظارش برآورده نشه.

اگرچه سوال من پاسخ بدید سیاستگذار شما خواهم شد البته این نظر من هست اگر راهنمایی بفرمایید .

با احترام محسن ارجمندی
از بجنورد

دو سوال جانانه از شما دوست عزیز که می‌دانم می‌تواند سوال بسیاری از افراد دیگر نیز باشد.

در مورد سوال اول که آیا تهران یا شهرستان‌ها با یکدیگر تفاوت دارند یا خیر باید بگویم که بله قطعاً تفاوت وجود دارد اما مسأله نحوه تعامل شما با این تفاوت است.

الان بیشترین درآمدی که از شرکت کنندگان دوره‌های استادی سراغ داریم مربوط است به عزیزانی که در شهرستان‌ها فعالیت می‌کنند.

قطعاً محیط اثر دارد اما نحوه تعامل شما با محیط خیلی موثرتر است.

و اما در مورد موضوع هم باید بگویم که حرف شما کاملاً درست است. موضوعاتی هستند که در ذات خود جذابیت بیشتری دارند و مخاطبان بیشتری را به سمت خود جذب می‌کنند. اما همه حرف من این است که اگر شما به موضوع علاقه داشته باشید، به اندازه‌ای تلاش می‌کنید که بتوانید سهم بالایی از بازار داشته باشید.

به صورت کلی، چندصد میلیون تومان در سال عددی نیست که بخواهیم خیلی نگران موضوع باشیم! بیشتر باید تمرکز را بر روی تلاش خود بفرماییم.

معصومه باقری می گوید

با سلام خدمت شما آقای بهرام پور

از اینکه تجربیات خود را و مسیر موفقیتتان را به اشتراک گذاشتید، سپاسگزارم

اگه دوست داشتید به سوالهایم پاسخ دهید؟

۱/ چگونه کسی در مدت ۶ ماه میتواند به تخصص در زمینه خاص برسد؟ در صورتیکه هر کاری حداقل ۲ سال زمان میبرد برای آموزش و یادگیری!!!!!!

۲/ همانگونه که در متن نوشته اید، شما گذشته ای عالی و پر از موفقیت داشته اید (قبل از ایجاد کسب و کار برای خود)

اما کسی که حتی یک کار کوچک انجام نداده و دائما شکست خورده چگونه میتواند در زمان اندک مثل شما شود؟

۳/ امگه تو کشور ما کسی مشاوره میده در مورد کارش؟

اینکه چه جوری متخصص شده، چی کار کرده، و...

اگه دوست ندارن کسی دوست نداره بقیه پیشرفت کنن

۴/ همین ۱۰۰۰ ساعت هر روز ۱۰ ساعت هم کار کنی، ۱ سال و نیم زمان میبره!!!!!!

ممنون میشم از اینکه پاسخگو باشید



سلام دوست عزیز در مورد متخصص شدن در این کتاب هم توضیح دادیم که متخصص شدن در سطح جهانی چیزی در حدود ۱۰ هزار ساعت زمان نیاز دارد (همانطور که خودتان حساب کردید روزی ده ساعت هم کار کنیم یک سال و نیم زمان می‌خواهد) اما باید ببینیم که برای این که یک مدرس موفق باشیم تا در کشورمان کار کنیم حداقل چقدر باید وقت بگذاریم.

این مقدار حداقل، مقداری است که تازه می‌توانیم کار را شروع کنیم. و عدد هزار ساعت انتخاب شده است. در مورد سوال دیگران که سوالی درست و بجاست باید بگویم افرادی که در گذشته دستاورد خاصی نداشته‌اند در اولین گامی که من به آنها پیشنهاد می‌کنم به خودشناسی و رشد شخصی خود مشغول می‌شوند و سعی می‌کنند جایگاه عالی برای خود درست کنند و این موضوع بین چند ماه تا چند سال زمان می‌برد. بنابراین نمی‌شود ما خودمان فرد ضعیفی باشیم و مدرس شویم. از آن طرف نباید هم به دلیل این که من فردی ضعیف هستم، آرزوی این کار را از ذهن خود بیرون کنم. کاری که باید انجام بدهم این است که روی خودم کار کنم و بعد شروع به آموزش کنم.

◀ چند سوال دیگر

در ادامه چند سوال که به صورت شفاهی، ایمیلی و... دریافت کردیم را برای شما مطرح می‌کنیم:

– من نمی‌خواهم سخنران باشم!

یکی از شایع‌ترین سوالات همین است. برخی از افراد هستند که ترجیح می‌دهند سخنرانی نکنند و با جمع‌های کوچک ارتباط داشته باشند. جالب است بدانید که این پیشنهاد ما، یعنی متخصص شدن، می‌تواند برای چنین افرادی نیز موثر باشد.

شما می‌توانید مانند تعداد قابل توجهی از شرکت‌کنندگان دوره استادی، به جای سخنران شدن، مشاور شدن را انتخاب کنید و به جمع‌های چند نفری آموزش بدهید.

– آیا ممکن است کسی در این مسیر موفق نشود؟

در پشت این سوال بسیار متداول، یک نکته ظریف وجود دارد. بسیاری از افراد با طرز فکر ثابت اعتقاد

دارند که ممکن است از کار آنها استقبال نشود و به قول معروف ورشکسته شوند! اما نکته ظریف در کار ما این است که ما یک کارخانه تولیدی نیستیم که اول محصول را تولید کنیم و بعد هم به دلیل این که کسی از ما نخرید، ورشکسته شویم! اما زیبایی کار ما این است که اگر کاری کردیم و دیگران استقبال نکردند، خیلی ساده! یک محصول آموزشی یا یک کلاس جدید تولید می‌کنیم! یعنی در این کار شکست وجود ندارد، فقط تسلیم شدن وجود دارد. امیدوارم از محتویات این سمینار به خوبی استفاده کنید:



برای مشاهده توضیحات تکمیلی و اطلاعات بیشتر در مورد محتویات مدرسه استادی به آدرس زیر مراجعه کنید.

www.yek.be/ots

و یا برای کسب اطلاعات بیشتر درباره دوره بلند مدت مدرسه استادی به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.yek.be/dots

در صورت وجود هر مشکلی می‌توانید با تلفن ۰۲۱۴۴۶۲۶۱۴۰ یا ۰۲۱۴۴۶۲۶۱۴۳ تماس بگیرید.

دوستدار شما، محمد پیام بهرام پور
از مجموعه بیشتر از یک نفر...