

به نام خدا

# دینامیت

مؤلف :

محمد سعید خرمی

انتشارات ارسطو

(سازمان چاپ و نشر ایران - ۱۴۰۳)

نسخه الکترونیکی این اثر در سایت سازمان چاپ و نشر ایران و اپلیکیشن کتاب رسان موجود می باشد

[chaponashr.ir](http://chaponashr.ir)

سرشناسه : خرمی، محمد سعید، ۱۳۵۲-

عنوان و نام پدیدآور : دینامیت/مؤلف محمد سعید خرمی.

مشخصات نشر : انتشارات ارسطو (سازمان چاپ و نشر ایران)، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری : ۱۲۳ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۴۰۸-۴۶۸-۲

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

موضوع : موفقیت در کسب و کار

رده بندی کنگره : HF۵۳۸۶

رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی : ۹۸۲۸۱۸۲

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

Success in business

نام کتاب : دینامیت

مؤلف : محمد سعید خرمی

راه های ارتباط با مؤلف : ۰۹۳۳۰۴۶۲۹۸۳ (واتساپ - ایتا)

ناشر : انتشارات ارسطو (سازمان چاپ و نشر ایران)

تیراژ : ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ : اول - ۱۴۰۳

چاپ : زیرجد

قیمت : ۱۲۳۰۰۰ تومان

فروش نسخه الکترونیکی - کتاب‌رسان :

<https://chaponashr.ir/ketabresan>

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۴۰۸-۴۶۸-۲

تلفن مرکز پخش : ۰۹۱۲۰۲۳۹۲۵۵

[www.chaponashr.ir](http://www.chaponashr.ir)



انتشارات ارسطو



## فهرست

- پیشگفتار..... ۷
- مقدمه..... ۱۱
- فصل اول چرا باید کار کنم؟..... ۱۵
- تفاوت انسان و حیوان..... ۱۷
- چرایی..... ۱۸
- قورباغه و سطل شیر..... ۲۰
- پول..... ۲۲
- برای پول کار نکنید!..... ۲۴
- ثروت یا راحت طلبی..... ۲۵
- اصول اخلاقی..... ۲۶
- تمرینات عملی..... ۳۰
- فصل دوم تعیین اهداف..... ۳۱

اهداف کودکانه ..... ۳۳

هدف یا رؤیایپردازی ..... ۳۴

داستان ماهیگیر ..... ۳۵

اهدافتان را بنویسید ..... ۳۶

روش جدید، نتیجه جدید ..... ۳۸

تغییر الگوها ..... ۴۰

عقاب باشید ..... ۴۲

شادی کلید موفقیت ..... ۴۴

شکرگزار باشید ..... ۴۷

**فصل سوم برنامه‌نویسی ..... ۴۹**

ذهنتان را آماده کنید ..... ۵۳

قانون ۲۰-۸۰ ..... ۵۴

تعریف کسب‌وکار ..... ۵۶

برنامه نویسی روزانه ..... ۶۰

یک محصول انتخاب کنید ..... ۶۴

تمرینات عملی ..... ۶۷

**فصل چهارم اجرا ..... ۶۸**

از ظرفیت دیگران استفاده کنید ..... ۷۲

سرعت را چند برابر کنید ..... ۷۴

کامل گرا نباشید ..... ۷۶

اشتیاق سوزان ..... ۷۸

مشتری وفادار بسازید ..... ۸۰

خواسته مشتری را تأمین کنید ..... ۸۴

درست تصمیم‌گیری کنید ..... ۸۶

مشکلات دیگران را حل کنید ..... ۸۷

تمرینات عملی ..... ۹۰

فصل پنجم مطالعه و یادگیری ..... ۹۲

بهترین عملکرد را داشته باشید ..... ۹۵

با مشتری صمیمی شوید ..... ۹۶

فرکانس مثبت ..... ۱۰۰

بهانه ممنوع ..... ۱۰۱

بُرد بُرد فکر کنید ..... ۱۰۳

صبور باشید ..... ۱۰۵

دلایل ورشکستگی ..... ۱۰۷

پس انداز کردن را یاد بگیرید ..... ۱۱۱

ولخرجی نکنید ..... ۱۱۲

دارایی و بدهی ..... ۱۱۴

لذت آنی، درد آتی ..... ۱۱۹

تمرینات عملی ..... ۱۲۳

## پیشگفتار

زمانی که در کوچه پس کوچه های شهرمان سرگرم شیطنت و بازیگوشی بودم چیزی از ذهنم عبور می کرد. وارد دنیای شگفت انگیزی شده بودم که از خانه ما بزرگ تر بود. آدم های جدیدی دیدم که با اعضای خانوادهام تفاوت هایی داشتند. احساس می کردم چیزی مرا به این سو و آن سو می برد. با ورود به مدرسه جهان من کامل شده بود. دنیایی بسیار بزرگ تر از آن چه تا کنون دیده بودم. تصور کردم به تمام خواسته هایم رسیده ام، اما این طور نشد. علوم و دانشی به من آموختند که هنوز هم کاربردشان را نمی دانم. دوستانم از آموخته هایشان غرق در شادی بودند و به نظر می رسید دنیای راضی کننده ای باشد. همچنان چیزی ذهنم را مشغول می کرد. نمی توانستم اسمی برایش انتخاب کنم. تمام اطرافیانم در گوشم زمزمه می کردند و می گفتند جای بزرگ تری هم هست. اگر بتوانی خودت را به آن جا برسانی همه چیز تمام می شود و به خواسته هایت می رسی. آتشی که از ترس عقب ماندن از دیگران در وجودم شعله ور بود مرا به دانشگاه پرتاب کرد. دنیا و تعلقاتش واقعاً بزرگ تر شده بود و آدم های بیشتری در کنارم زندگی می کردند. شنیده بودم که اگر می خواهی زیاد اذیت نشوی بهتر است هم

رنگ جماعت باشی. همچنان ذهنم به دنبال چیز جدیدتری پرسه می‌زد. ایستگاه بعدی تشکیل خانواده بود. دنیایی جذاب و شیرین که با کار و تلاش کامل می‌شد.

در کل مسیری که طی کردم با فراز و نشیب بسیاری مواجه شدم. با حرکت جریان زندگی نوار ذهن من هم حرکت می‌کرد و هنوز چیزی برای رسیدن به مقصد لازم داشت. امروز بسیار خرسندم به شما بگویم واژه‌ای را که سال‌ها دنبالش بودم یافته‌ام. بله، ((هدف)) کلید معمای زندگی من بوده است. تألیف کتاب‌های افراد موفق و نیز نوشتن تجربه‌های شخصی خودم ذهنم را آرام می‌کند و واژه هدف برایم معنی می‌شود. دنیای بیرون از خودم که عمری برای ساختنش تلاش کردم در گرو ساخت دنیای درونم بود.

حالا فهمیدم که اگر افراد در این دنیای خصم‌آلود و شیرین هدفی مشخص داشته باشند مسیر هموار می‌شود و لذت بیشتری به انسان می‌چشاند. هدفی که در ادامه حیات دارم آموزش به عزیزانی است که در بخش‌هایی از زندگی خصوصاً در کسب‌وکار دچار سردرگمی هستند و نیاز است تا با تغییر نگرش و الگوهایی که تاکنون داشته‌اند زندگی مؤثرتری را سپری کنند.



اگر می‌خواهید رشد کنید هم رنگ جماعت نباشید. کارهایی انجام دهید که دیگران یا قادر به انجام آن نیستند و یا نمی‌خواهند آن را انجام دهند. وقتی جماعت خوابند ورزش کنید. وقتی در پی تفریح و خوش‌گذرانی و خوردن هستند کتاب بخوانید.

نوشته‌هایم را به استاد عزیزم جناب آقای آرزومند که زندگی‌ام را متحول ساختند تقدیم می‌کنم.



## مقدمه

مطالبی که پیش روی شماست برای افرادی نوشته شده است که تازه به دنیای کسب و کار وارد شده‌اند و یا تجربه‌های چندباره دارند.

برای شما جوانان تازه‌کار، دنیای ناشناخته‌ای که تاکنون تجربه نکرده‌اید پر از پیچ و خم‌های دست نیافتنی و غیر قابل عبور به نظر می‌رسد. تمام تلاشم را کرده‌ام تا با روش‌های ساده و عملی راه را برای مخاطبین هموار کنم به اصول و مبانی اشاره کرده‌ام تا راهگشا باشد از تجربه‌های تلخ و شیرین خود همراه با راه کارهای افراد موفق و کارآفرین‌های برتر دنیا مثال‌هایی آوردم تا متوجه شوید که با همه سختی‌های پیش رو به موفقیت دست خواهید یافت.

خیلی از جوان‌هایی که تازه از مدرسه یا دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند و کسانی که درس را رها کرده و از خدمت سربازی برمی‌گردند و آماده برای انجام کار و کسب درآمد هستند، متأسفانه تاکنون هیچ کار هدفمندی را انجام نداده و مسیر نامشخصی را طی کرده‌اند. فضای آموزشی در جوامع مختلف جهت کسب مهارت‌ها برای دانش‌آموزان مهیا نشده است از طرفی والدین هم زیاد به این قضیه توجه نمی‌کنند و با تمام وجود سرگرم فراهم

نمودن آسایش فرزندان خود هستند. آنها نمی‌دانند که مشغول نابود کردن آینده عزیزانشان هستند. این به معنی این نیست که نظام آموزشی هیچ تلاش مثبتی انجام نمی‌دهد، بلکه معنای آن کافی و کاربردی نبودن خیلی از آموزش‌هاست.

از سوی دیگر افرادی که تجربه کسب‌وکارهای مختلفی را پشت سر گذاشته‌اند نیاز به تجدیدنظر و اصلاح الگوهای خود دارند نقاط ضعف و قوت خود را با کمک گرفتن از پیشنهادهاى این کتاب پیدا می‌کنند و در پیمودن ادامه مسیر از آن استفاده می‌کنند به دلیل خلأهایی که در حوزه آموزش در ارتباط با کسب‌وکار در جامعه احساس کردم خودم را ملزم کردم تا تجربه‌ام را در اختیار دیگران قرار دهم کسب‌وکارهایی که برخی از آنها منافع خوبی برایم داشت و البته بیشترشان به شکست ختم شد بهانه‌ای بود تا راجع به چگونگی به وجود آمدن نتایج با شما صحبت کنم افراد بسیار زیادی را می‌بینم که حتی با داشتن سن و سالی قابل توجه و پشت سر گذاشتن چند شغل مختلف هنوز جایگاه اجتماعی و شغلی خود را پیدا نکرده‌اند و وقتی دلیل آن را از آنها سؤال می‌کنم ضعف در انتقال آموزش را مهم‌ترین مشکل

ارزیابی می‌کنند جوانانی را می‌بینم که از مدرسه و دانشگاه فارغ‌التحصیل شده و سرگردان در بازار شلوغ کسب‌وکار به این طرف و آن طرف می‌روند امیدوارم با مطالعه این کتاب و انجام دستورالعمل‌های آن راه جدیدی برای زندگی و کسب‌وکار برایتان مهیا شود و هر روز شاهد رشد و پیشرفت جوانان سرزمینم باشیم.

چیزی که این کتاب را از نسخه‌های مشابه متمایز می‌کند این است که زیر بناهای اصلی را با مثال به مخاطب آموزش داده‌ام در بیشتر کتاب‌های آموزشی و انگیزشی معمولاً نویسنده به یک بعد قضیه پرداخته است سعی کردم هم در ارتباط با رشد فردی و شخصیتی مطلب بنویسم و هم در رابطه با اجرای عملی فروش در کسب‌وکار صحبت کنم این کتاب در پنج فصل نگارش شده است در هر فصل از چند جز استفاده شده که به صورت سؤال، داستان و نکات کاربردی بیان شده است تمام دستورالعمل‌ها و مواردی که به شما پیشنهاد شده توسط خودم انجام شده‌اند و بسیار خرسندم که شما هم با خواندن و عمل کردن به آنها روی خوش موفقیت در کسب‌وکارتان را ببینید.

اگر به دنبال رشد و موفقیت در کسب‌وکار و زندگی فردی خود هستید پیشنهاد می‌کنم این کتاب را بخوانید خواندن روزانه ده صفحه کتاب آموزشی و مفید ذهن شما را آماده می‌کند تا مطالب جدید را به راحتی جذب کند خواندن کتاب‌هایی درباره رشد شخصی و کسب‌وکار به شما کمک می‌کند خود را در آن فضا مجسم کنید و در انجام کارهایتان تصمیمات بهتری بگیرید.



فصل اول  
چرا باید کار کنم؟

