

۱۵۴۹۷۷۴

به نام هستی بخش

راز جذب پول در ایران

(۲)

خدا حافظ بی کاری و بی پولی

www.ketab.ir

نویسنده:

علی اکبری



سرشناسه : اکبری، علی، ۱۳۵۰ -
عنوان و نام پدیدآور: راز جذب پول در ایران (۲): خداحافظ بی‌کاری و بی‌پولی / مؤلف علی اکبری.
مشخصات نشر: تهران: بهارسبز، ۱۳۹۳ -
مشخصات ظاهری : ۲۱۲ ص.
شابک : ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۵۳۸۴ - ۷۴ - ۱
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
عنوان دیگر : خداحافظ بی‌کاری و بی‌پولی.
موضوع : موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع : ثروت -- به زبان ساده
رده‌بندی کنگره : HF ۵۳۸۴ / الف ۶۷ ر ۲۳ ۱۳۹۳
رده‌بندی دیویی : ۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی: ۳۴۵۶۳۴۶



راز جذب پول در ایران (۲)
خداحافظ بی‌کاری و بی‌پولی

نویسنده: علی اکبری

ویراستار: الهه محبی

سر ویراستار: اکبر نعمتی (آیین)

طراح جلد: عاطفه اکبری

امور فنی و هنری: شادروان مهناز عزب‌دفتری

نوبت چاپ: نهم، بهار ۱۴۰۱

شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه

چاپ: فرشیوه

صحافی: کیمیا

قیمت: ۶۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۵۳۸۴ - ۷۴ - ۱

تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، کوچه بهشت آیین، پلاک ۱۰

تلفن: ۶۶۹۶۳۸۴۵؛ کد پستی: ۱۳۱۴۹۶۳۹۹۳

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

اینستاگرام: @baharesabzpub

حق چاپ محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه..... ۷

بخش اول. سیزده اصل طلایی بولدار شدن در ایران

- ۱۳..... اصل اول. یاد گرفتن کاسبی به سبک اوستا شاگردی
- ۲۱..... اصل دوم. اخلاق خوش داشته باش. همراه با صبر جناب اتوب
- ۲۷..... اصل سوم. جمع کردن سرمایه و به راه انداختن کسب و کار
- ۳۷..... اصل چهارم. آدمیزاد بودن
- ۴۳..... اصل پنجم. دیدن افق‌های دوردست
- ۴۹..... اصل ششم. بیشتر خدمت کنید، کمتر توقع داشته باشید
- ۵۵..... اصل هفتم. به روز باشید و همچنین همراه و هم‌کلام مشتری
- ۶۱..... اصل هشتم. قیمت پایین‌تر از رقبا برای همیشه
- ۶۹..... اصل نهم. در چشم و دل مشتری خود بمانید آن هم برای همیشه
- ۷۵..... اصل دهم. با انتقادات مشتری‌ها ت باید زندگی بکنی «یک زندگانه عاشقانه»
- ۸۳..... اصل یازدهم. حرفه‌ای شدن، اصلی که نود درصد کاسب‌ها به اون اعتقاد ندارند
- ۸۷..... اصل دوازدهم. خلاق بودن
- ۹۷..... اصل سیزدهم. بی‌هدف کار نکنید و برای کارتون یه نقشه استراتژیک داشته باشید

بخش دوم. آموزش تکنیک‌های کسب و کار و کاسبی موفق در ایران
(به‌روش کاملاً ایرانی)

- قسمت اول. مردم متوهم..... ۱۰۹
- قسمت دوم. بلد نبودن تست پیکاسو..... ۱۱۵
- قسمت سوم. به علت ندانستن علم Damping..... ۱۱۹
- قسمت چهارم. نداشتن قدرت تصمیم‌گیری!!!..... ۱۳۳
- قسمت پنجم. (قانون طلایی ۱ و ۲) کار کردن رو بلد نیستی!!!..... ۱۴۳
- قسمت ششم. هنر فروشندگی را بلد نیستیم و اصل نمک‌گیر..... ۱۵۷
- قسمت هفتم. برنامه خاصی برای بازگشت مشتری نداری!!!..... ۱۷۹
- قسمت هشتم. معنی فلسفه انجمنی دانیم!..... ۱۸۷
- قسمت نهم. مدیریت کسب و کارمان را بلد نیستیم..... ۱۹۳
- قسمت دهم. دانایی نداریم..... ۱۹۷

مقدمه

* قبل از خواندن این کتاب باید به نکته‌ای توجه کنید و آن نکته این است که:

واژه کلیدی این کتاب «کاسبی» است، لازم است در اینجا ذکر کنم دانستن علم کاسبی نیاز اول و آخر هر شغلی است. اگر در اطراف خود استاد دانشگاه کم‌درآمد، پزشک بی‌کار و ... و بالاخره هر فرد بی‌پولی می‌بینید، بدانید و آگاه باشید علت آن ندانستن دانش و هنر **کاسبی** است. در این کتاب به شما نشان خواهم داد که چه‌طور با یاد گرفتن علم کاسبی می‌توانید در هر شغلی، حتی رفیگری، بولداری و میلیونر شوید!!! خیلی از منتقدان به من می‌گن این حرف‌ها را برای این می‌زنی که کتابت فروش بره، من به ایشان همیشه گفته‌ام:

✓ خودم از کارگری در کارواش شروع کرده‌ام!

✓ برایان تریسی از حمّالی در مزرعه!

✓ آنتونی رابینز از سرایداری در یک برج!

✓ و البته خیلی از میلیونرهای ایرانی این کتاب که داستانشان را تعریف خواهم کرد، از شاگردی و حمّالی و سرایداری و حتی کارهای کوچکتر، شروع کرده‌اند...