අදායම් වැඩිකරගන්න පියවර 4ක්

www.winnersloungelk.com

ආදායම් වැඩිකර ගන්න තිබිය යුතු එකම සිදුසු කම

අදායම් වැඩිකරගන්න තිබිය යුතු එකම සුදුසුකම මුදල් ඉපයීම යන විශය හදාරා තිබීමයි

මුදල් ඉපයීම කියන්නේ වෙනමම විශයක්, එය වෙනමම කලාවක්. නිවරැදිව, රසය , ගුණය සුරකෙන පරිදි කෑම පිසින්නනම් , ඔබට සූපවේදය යන විශය ඉගෙන ගන්න වෙනවා. යම් බෝගයකින් ලබා ගන්න පුලුවන් උපරිම ඵලදාව ලබන්න නම් ඔබට "කෘෂිකර්මය" කියන විශය ඉගෙන ගන්න වෙනවා.

අන්න ඒ ආකාරයෙන්ම ඔබට මුදල් උපයන්න අවශ්‍යනම් ඔබට මුදල් ඉපයීම කියන විශය ඉගෙන ගන්න වෙනවා.

මුදල් කියන්නේ මහන්සි වී වැඩකිරීම නිසා, උනන්දුවෙන් වැඩ කිරීම නිසා, ඉහල අද්‍යාපණයක් ලද නිසා, උසස් තත්වයේ භාන්ඩ හා සේවා නිශ්පාධනය කල නිසා හෝ වෙනත් හේතුවක් නිසා ඔබ වෙතට ලගා වන දෙයක් නොවේ.

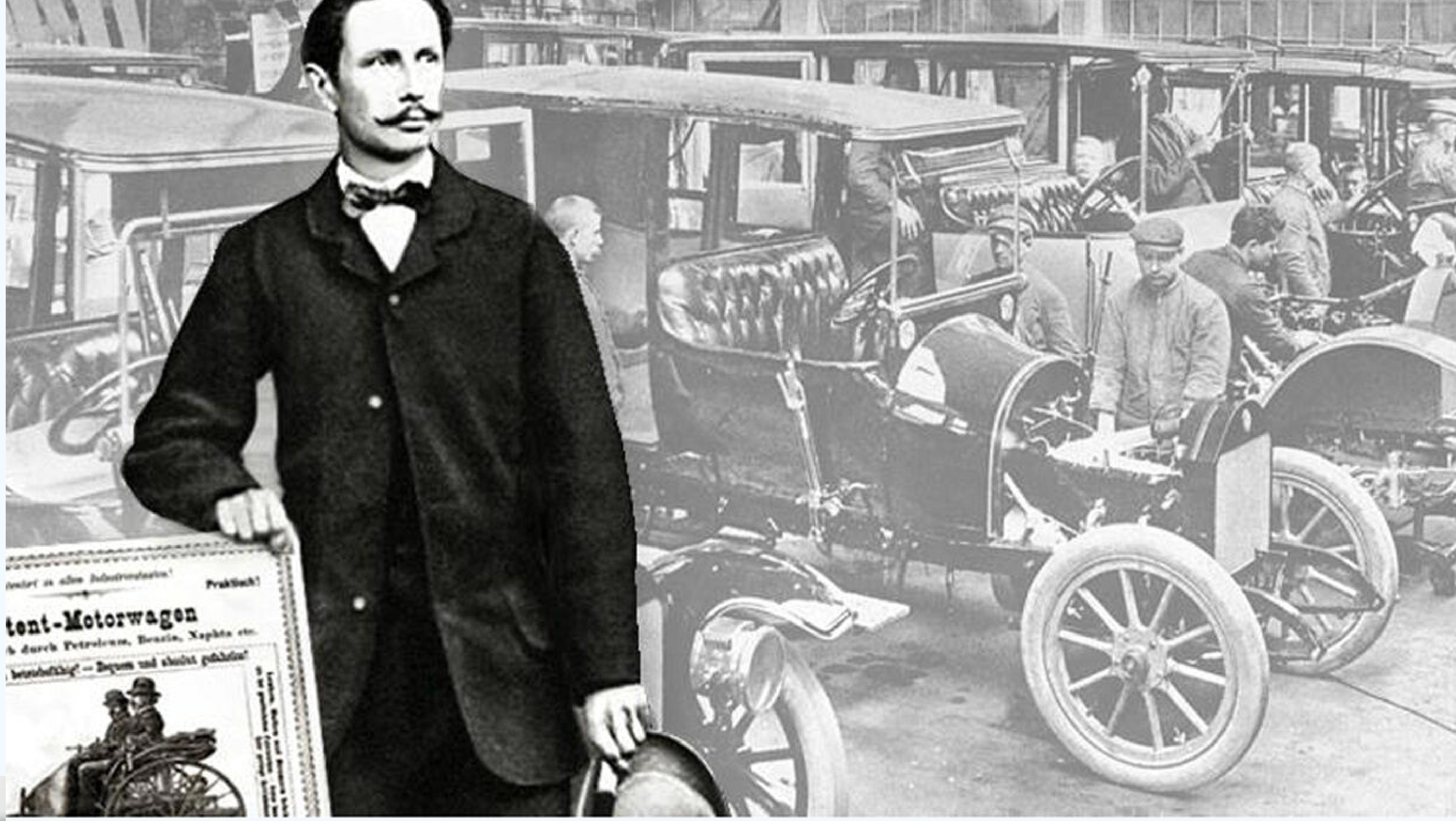
ඔබ ඉහල ආදායම් ලබනවාද නැද්ද යන්න තීරණය වන්නේ ඔබ කොතරම් දුරට මුදල් ඉපයීම යන විශය තුල දක්ෂයෙක්ද යන්න මත පමණි.

KARL BENZ

කාල් බෙන්ස් ලොව ප්‍රථම මෝටර් රථය නිර්මාණය කලාට ඔහුට එයින් කිසිදු ආර්තීක දියුනුවක් ලබන්න හැකි වුනේ නෑ. කිසිවෙක් ඔහුගේ මෝටර් රථ මිලදී ගත්තේ නෑ. මොකද කාල් බෙන්ස් නිර්මාණ කරන්න දක්ෂයෙක් වුනාට ඒ හරහා මුදල් උපයන්න දක්ෂයෙක් වුනේ නෑ,

නමුත් ඔහුගේ බිරිද එය මිනිසුන් මිලදී ගන්න කැමති යමක් බවට පත් කලා. එයත් සමග මෝටර් රථ නිශ්පාදනය හරහා කාල් බෙන්ස්ට විශාල වශයෙන් මුදල් ගලා එන්න පටන් ගත්තා.

කාල් බෙන්ස් නිර්මාණ කිරීම වෙනුවෙන් දක්ෂ වුනාට මුදල් උපයන්න දක්ෂ නෑ, ඔහුගේ බිරිද නිර්මාණ කරන්න දක්ෂ නොවුනාට මුදල් උපයන්න දක්ෂයි.



මුලින්ම ලංකාව තුල බෝතල් කල පානීය ජලය ව්‍යාපාරයක් ලෙස ආරම්භ කිරීමේදී , බොහෝ දෙනෙකු සිතුවේ, නොමිලේ ජලය ලබා ගැනීමට ඕනෑ තරම් පහසුකම් තිබෙන රටක , ජලය අලෙවි කිරීම අසාර්ථක වන බවයි.

එය හැදින්වූවේ ඇස්කිමෝ වරුන්ට අයිස් ක්‍රීම් විකුණන්නට යනවා වැනි දෙයක් ලෙසටයි. නමුත් අදටත් ශ්‍රී ලංකාව තුල ඕනෑම කෙනෙකුට පානීය ජලය නොමිලේ ලබා ගැනීමට නොහැකියාවක් නැත. නමුත් එවැනි තත්වයක් යටතේ වුවද පානීය ජලය වෙලද පොල තුල විශාල ලාභ ලබන ව්‍යාපාරයක් ලෙස පවතී.

ජලය නොමිලේ ලබා ගත හැකි රටක් තුල ජලය විකිනීමට හැකි වෙලදපොලක් නිර්මාණය කිරීම යනු, මුදල් ඉපයීමට ඇති හැකියාවයි.

මුදල් ඉපයීම යනු වෙනම විශයකි

මුදල් ඉපයීම යනු වෙනමම විශයකි, වෙනමම හැකියාවකි. මුදල් ඉපයීම යන විශයේ නිපුණතාවයක් ඇති පුද්ගලයා සෑම විටම තමන්ට අවශ්‍ය පරිදි ඉහල ආදායම් ලබයි.

ලොව ජීවත් වන මිනිසුන්ගෙන්

80%

ලොව සංසරණය වන මුදල් වලින් 20%ක ප්‍රමාණයක් පමණක් භාවිතා කරයි.

එයට හේතුව වන්නේ ලොව සංසරණය වන මුදල් වලින් 80%ක ප්‍රමාණයක්ම මුදල් ඉපයීම යන විශය දන්නා පුද්ගලයින් විසින් විවිද මාර්ගයන් හරහා තමන් වෙතට ලගා කර ගැනීමයි.

පියවර අංක 1

අවශ්‍යතාවය නිවැරදිව හඳුනා ගන්න

ඔබට කොතරම් ප්‍රමාණයකින් ආදායම් වැඩිකර ගන්න අවශ්‍යද යන්න නිවැරදිව හඳුනා ගන්න. එය නිශ්චිත මූල්‍යමය අගයක් ලෙස පැවතීම අනිවාර්යය වේ. එමෙන්ම එය කවර නිශ්චිත දිනයක් වන විට ලගා කරගන්නවාද යන්න තීරණය කරන්න.

උදා: 20xx - xx -xx වන විට රු මිලියනයක් ඉපයීම

මෙවැනි නිශ්චිත අරමුණක් ඔබගේ මනස තුල ඇත්නම්, එවිට ඔබේ මනස, ඒ වෙනුවෙන් කුමක් කල යුතුද යන්න සිතීමට නිරායාසයෙන්ම පෙලබේ. එවැනි පෙලබවීමක් ඇති මනස ඉතා වේගයෙන් තම ගැටලුව විසදා ගැනීමට අවශ්‍ය විසදුම් ග්‍රහනය කර ගනී.

ඔබ ඔබේ අරමුණ හදුනාගෙන ඇත්නම්, එම අරමුණට ලගා වීමට සැබෑ ලෙසින්ම ඔබට අවශ්‍ය වන්නේ ඇයි යන්න හදුනා ගන්න. ඔබ එම අරමුණ වෙත ලගා වූවාට පසු නිශ්චිත වශයෙන්ම ඒ හරහා ඔබ ජීවිතයේ ලගා කරගැනීමට අපේක්ෂා කරන දේවල් මොනවාද යන්න නිවරැදිව, පැහදිලිව හදුනා ගන්න.

උදා:

20xx - xx -xx වන විට රු මිලියනයක් ඉපයීම, එම මුදල භාවිතා කර උසස් අද්‍යාපණ කටයුතු සම්පූර්ණයෙන්ම අවසන් කිරීම.

මේ ආකාරයෙන් තම අවශ්‍යතාවය නිවරැදිව හා පැහැදිලිව හදුනා ගැනීම, ආදායම් වැඩිකරගැනීම වෙනුවෙන් ඔබ කල යුතු පළමු වන පියවරයි.

පලමු පියවර

අරමුණ

නිශ්චිතවම කුමන මූළ්‍යමය අගයක් තමන්ට ලගා කරගැනීමට අවශ්‍යද, එය කවර දිනයක් වන විට ලගා කරගැනීමට අවශ්‍යද යන්න තීරණය කරන්න.

අරමුණ වෙත ලගා වීමට ඇති අවශ්‍යතාවය

තම අරමුණට ලගා වීමට සැබෑ ලෙසින්ම තමන්ට ඇති අවශ්‍යතාවය හදුනා ගන්න. තම අරමුණට ලගා විම හරහා තමන්ගේ ජීවිතයේ ඇතිවන තත්වයන් නිවරැදිව හදුනා ගන්න.

පියවර අංක 2

තම අරමුණ ලගා කර ගැනීමට පහසු එකක් කර ගන්න

වසරකට රු. ලක්ෂ 120ක් වැනි මුදලක් ඉපයීම වැනි ඉලක්කයක් ගැන සිතන්න. සාමාන්‍ය ජීවිතයක් ගෙවන පුද්ගලයෙක්ට මෙය ඉහල , ලගා කරගැනීමට අපහසු ඉලක්කයක් ලෙස පෙනෙනු ඇත.

නමුත් වසරකට ලක්ෂ 120ක් යනු මාසයකට රු ලක්ෂ 10කි. දිනකට ආසන්න වශයෙන් රු 33333කි. එනම් පැයකට රු 1388කි.

ඔබට වසරකට රු ලක්ෂ 120ක් උපයන ආකාරයක් ගැන සිතීම අපහසු විය හැකිය. නමුත් ඔබට රු 1388ක් උපයන ආකාරයත් , එය දවසකට අවම පාරිබෝගිකයන් 24 දෙනෙකු වෙත ලබා දිය හැකි ආකාරයක් ගැනත් සිතීම එතරම් අපහසු නැත.

ආදායම් වැඩිකර ගැනීමේ දෙවැනි පියවර වන්නේ, ඉහල අරමුණු , සරල ලගාකරගත හැකි ප්‍රායෝගික අරමුණු බවට පත්කර ගැනීමයි.

වසරකට රු ලක්ෂ 120ක්

මසකට රු ලක්ෂ 10ක්

දිනකට රු 33333ක් ඉපයීමෙන් ලගා කරගත හැක

පැයකට රු 1388ක් ඉපයීමෙන් ලගා කරගත හැක

රු 1388ක ආදායමක් ලැබෙන භාන්ඩයක් හෝ සේවාවක් දිනකට පාරිබෝගිකයන් 24 දෙනෙකුට විකිනීමෙන් ලගා කරගත හැක

රු 5000ක ආදායමක් ලැබෙන භාන්ඩයක් හෝ සේවාවක් දිනකට පාරිබෝගිකයන් 7 දෙනෙකුට විකිනීමෙන් ලගා කරගත හැක

පියවර අංක 3

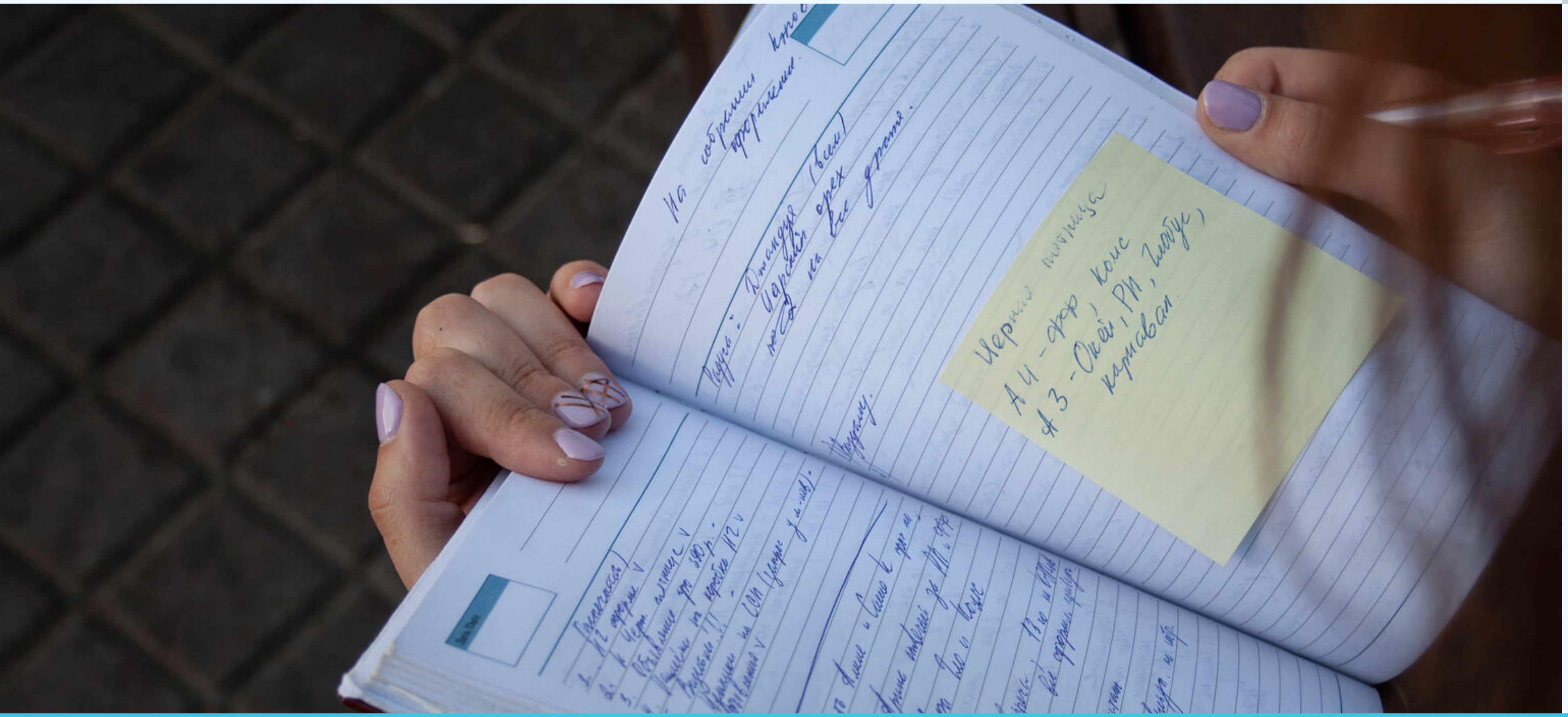
සුදුසුම මග තෝරා ගන්න

ආදායම් වැඩිකර ගැනීමට ඔබ ක්‍රියාත්මක කල යුතු තෙවන පියවර වන්නේ ඔබට වඩාත්ම පහසුවෙන් ක්‍රියාත්මක කල හැකි , ඔබේ ඉලක්කය වෙත ලගා වීමට හැකි පහසුම මග තෝරා ගැනීමයි.

මෙම තෝරා ගැනීම වෙනුවෙන් ඔබ යම් සැලකිය යුතු කාලයක් වෙන් කිරීම ඉතාමත් වැදගත් ය. සාමාන්‍යයෙන් අපගේ මනසේ ස්වභාවය වන්නේ අප වැඩිපුරම සිතන දේවල් වලට සාපේක්ෂව, එයට අදාල වන දත්තයන් රැස් කිරීමයි. මේ ආකාරයෙන්ම ඔබ පැයකට රු 1388ක් උපයන්නේ කෙලෙසද යන්න සිතන්නට පටන් ගත්තොත් එතැනදී, එයට අදාල දත්තයන් ඔබේ මනස ග්‍රහණය කරගැනීමට පටන් ගනී.

උදාහරණයක් ලෙස, ඔබ යම් මෝටර් රථයකට දැඩි ආශාවක් ඇතිකර ගත්තොත් , එදින පටන් ඔබ පාරේ යන විට එම වර්ගයේ මෝටර් රථ පාරේ ගමන් කරන ආකාරය ඔබට පෙනෙන්නට පටන් ගනී. ඒ ආකාරයෙන්ම ඔබ යම් මූල්‍ය ඉලක්කයක් ගැන සිතන විට, එය ලගා කරගන්නේ කෙලෙසද යන්න සිතන විට එයට අදාල මාර්ගයන් නිරායාසයෙන්ම ඔබගේ අවදානයට ලක්වීමට පටන් ගනී.

මෙම සිතුවිල්ල සමග සැලකිය යුතු කාලයක් (බොහෝ විට සති කීපයක්) ගත කිරීමේදී එයට අදාලව, බොහෝ අදහස් ඔබේ මනසට ගලා ඒමට පටන් ගනී. එය ඉතා පිලිවෙලට විස්ථර සහිතව ඔබ සටහන් කරගත යුතුය.



අවසානයේ ඔබ සටහන් කරගත් අදහස් අතුරින් , ඔබට ඉතාම ඉක්මනින් හා පහසුවෙන් ක්‍රියාත්මක කල හැකි අදහස තෝරා ගනිමින් ඔබ ක්‍රියාත්මක වීමට ආරම්භ කල යුතුය

පියවර අංක 3

මුදල් ඉපයීමේ කලාව ඉගෙන ගන්න

කලින් සඳහන් කල ආකාරයට ආදායම් වැඩිකර ගැනීමට ඇති ප්‍රධානම සුදුසුකම වන්නේ මුදල් ඉපයීමේ කලාව, මුදල් ඉපයීම යන විශය පිලිබඳව ප්‍රමාණවත් දැනුමක් තිබීමයි. ඔබට මුදල් ඉපයීමට හැකි මාර්ගයන් පිලිබඳව ඉතා අනර්ග අදහස් තිබිය හැකිය. නමුත් එම මාර්ගයන් හරහා ඔබට සාර්ථක වීමට අවශ්‍යනම් ඔබ මුදල් ඉපයීමේ කලාව දැන සිටිය යුතුමය.

කාල් බෙන්ස් ලොව ප්‍රථම මෝටර් රථය නිපදවන විට, ලෝකයේ මිනිසුන් ගමන් කලේ, භාන්ඩ ප්‍රවාහනය කලේ සතුන් මාර්ගයෙන් ය. එවැනි වකවානුවක, වඩාත් වේගවත්, වඩාත් ශක්තිමත්, මෙවැනි යන්ත්‍රයක් යනු මුදල් ඉපයීම වෙනුවෙන් ඉතා ඉහල අදහසකි. එය එසේ වුවත් සැබෑවටම එය අලෙවි වූයේ නැත.

මුදල් ඉපයීම යනු යම් කිසි වටිනාකමක් හුවමාරු කිරීම හරහා මුදල් ලබා ගැනීමය. ඔබට මුදල් ලැබෙන්නේ ඔබ ලබා දෙන වටිනාකමට සාපේක්ෂවය. රැකියාවක් කලත්, ව්‍යාපාරයක් කලත් එය එසේමය, මේ සෑම අවස්ථාවකදීම සිදු වන්නේ වටිනාකමක් ලබා දී මුදල් ලබා ගැනීමක් ය.

මුදල් ඉපයීමේ කලාව යනු ඔබ ලබා දෙන වටිනාකමට ගැලපෙන මූල්‍ය වටිනාකමක් හෝ ඊට වඩා වැඩි වටිනාකමක් ලබා ගැනීමේ කලාවයි. එමෙන්ම වැඩි වශයෙන් එම වටිනාකම් ලබා ගැනීම වෙනුවෙන් මිනිස් මනස පෙලබවීමේ කලාවයි.

කාල් බෙන්ස් විසින් අනගි නිර්මානයක් සිදු කලත් එය හරහා ඔහු බලාපොරොත්තු වූ දියුනුව ඔහුට ලබන්නට නොහැකි වුනෙත් මේ නිසාය.

කාල් බෙන්ස් තම නිර්මාණය තුල වන වටිනාකම නිවරැදිව සංනිවේදයන කරමින් මිනිස් මනස තුල තම නිශ්පාදනය මිලදී ගැනීම වෙනුවෙන් පෙලබවීමක් ඇති කිරීමට දක්ෂ වූයේ නැත.

එමෙන්ම ඒ වෙනුවෙන් ඉහල වටිනාකමක් ගෙවීමට මිනිස් මනස පෙලබවීමට ඔහු දක්ෂයෙක් වූයේ නැත. මේ නිසාවෙන් ඔහුගේ නිර්මාණය මිලදී ගැනීමට මිනිසුන් පැමිනියේද නැත. පැමිනි කිහිප දෙනාවත් එය මිලට ගැනීමට සූදානම් වුනේ නැත.

ඔහුගේ බිරිද සම්බන්ද වී මිනිසුන් තුල එම පෙලබවීම ඇති කරන තෙක් කාල් බෙන්ස් යනු, ඉතා ඉහල සාර්ථකත්වයක් ලගා කරගැනීමට හැකි අදහසක් හා වටිනාකමක් සහිත වුවත් අසාර්ථක වූ නිර්මාණ ශිල්පියෙකි.

මුදල් ඉපයීමේ කලාව තුල ඔබ ඉගෙනගත යුතු කොටස් 4කි

1 සබඳතා ගොඩනගා ගැනීමේ කලාව

ඔබ සමග ගනුදෙනුවක් කිරීමට සුදුසු වන පාර්ශවයන් සමග සබඳතාවයන් ගොඩනගා ගැනීමේ කලාව

2 වටිනාකම් නිර්මාණයේ කලාව

ඔබ අලෙවි කරන භාන්ඩය හෝ සේවාව තුල ඉහල වටිනාකමක් නිර්මාණය කිරීමේ කලාව

3 ඉදිරිපත් කිරීමේ කලාව

ඔබ අලෙවි කරන වටිනාකම නිවරැදිව ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ඉදිරිපත් කිරීමේ කලාව

4 මුදල් ගෙවීමට පෙලඹවීමේ කලාව

මුදල් ගෙවා ගනුදෙනුව අවසන් කරන තැනට පාරිබෝගික මනස පෙලඹවීමේ කලාව

සබඳතා ගොඩනගා ගැනීමේ කලාව

සබඳතා ගොඩනගා ගැනීමේ කලාව යනු , ඔබට වඩාත් ගැලපෙන පාරිබෝගික පිරිස හඳුනා ගැනීම සහ ඔවුන් සමග වඩාත් ශක්තිමත් සබඳතාවයක් ගොඩනගා ගැනීමයි.

ඔබ ඉහල වැටුපක් ගෙවන රැකියාවක් හරහා ආදායම් වැඩිකරගන්නට සිතනවානම්, ඔබට එවැනි රැකියාවක් ලබා ගැනීමට හැකි ආයතන හෝ පුද්ගලයින් සමග සබඳතාවක් ඇතිකර ගැනීමට සිදුවේ.

ඔබ යම් භාන්ඩයක් හෝ සේවාවක් හරහා ආදායම් ලැබීමට සිතනවානම්, ඔබට එය මිලදී ගැනීමට කැමති විය හැකි, මිල ගෙවීමට හැකියාවක් ඇති පිරිසක් සමග සබඳතාවයක් ගොඩනගා ගැනීමට සිදුවේ.

එය ඉතා සැලකිලිමත්ව ඉගෙනීමකින් යුතුව කල යුතු දෙයකි. සෑම භාන්ඩයක්ම, සෑම මිනිසෙක්ම මිලදී ගන්නේ නැත. සෑම විටම ඔබේ වටිනාකමට ගැලපෙන පාරිබෝගික පිරිසක් ඇත. එම පිරිස නිවැරදිව හඳුනාගෙන ඔබට කටයුතු කල නොහැකිනම් ඔබට අසාර්ථක වීමට සිදුවනු ඇත.

ලොව වෙසෙන බිලියන ගනනක් වූ මිනිසුන් අතරින් ඔබට වඩාත් ගැලපෙන පිරිස නිවැරදිව සොයා ගැනීම, හා එම පිරිස සමග නිවැරදි සබඳතාවක් ගොඩනගා ගැනීම කලාවකි. ඔබට ඉහල ආදායම් ලැබීමට අවශ්‍යනම් , ඒ වෙනුවෙන් වන ක්‍රම ශිල්ප වල නිපුනතාවයක් ඔබ සතුව තිබිය යුතු වේ.

වටිනාකම් නිර්මාණයේ කලාව

යමෙක් ඔබට යම් මිලක් ගෙවන්නේ සැබෑ ලෙසින්ම , ඔබ මුදල් වෙනුවෙන් හුවමාරු කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව තුල පවතින සැබෑ වටිනාකමට නොව, ඔබ අලෙවි කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව සම්බන්දයෙන් මිලදී ගන්නා පාර්ශවය තුල පවතින මානසික වටිනාකම අනුවයි.

ලෝකය පුරා එකම ආකාරයේ භාන්ඩ, විවිද සන්නම් නාම යටතේ විවිද මිලගනන් වලට විකිනීමට හැකිවී ඇත්තේ මේ නිසාවෙනි.

භාන්ඩයක් හෝ සේවාවක් සම්බන්දයෙන් තම පාරිබෝගිකයාගේ මනස තුල ඉහල වටිනාකමක් නිර්මාණය කිරීම යනු වෙනමම කලාවකි.

එය සිදු කිරීමට ඔබ දක්ෂයෙක් නම් ඔබට එකම ආකාරයේ භාන්ඩයක් හෝ සේවාවක් තුලින් වුවද සාමාන්‍ය තත්වයට වඩා ඉහල ආර්ථික ප්‍රතිලාභ ලැබීමේ හැකියාවක් ඇත.

ඇතැම් විට වටිනාකම් නිර්මාණය කිරීම සන්නම් නාමයක් වැනි දෙයක් හරහා හෝ භාන්ඩයේ හෝ සේවාවේ ස්වභාවය වෙනස් කිරීමෙන් ඔබට ඇතිකල හැකිය.

.

ඉදිරිපත් කිරීමේ කලාව

ඉදිරිපත් කිරීමේ කලාව යනු, පාරිබෝගික අවශ්‍යතා තෘප්තිමත් වන ආකාරයෙන්, නිවැරදිව එම අවශ්‍යතා හදුනාගෙන, වඩාත් සුදුසු කාලයේදී , සුදුසු ආකාරයෙන් අදාල භාන්ඩ හා සේවා තම පාරිබෝගිකයන් වෙත රැගෙන යාමයි.

ඔබ කොතරම් උසස් භාන්ඩ හා සේවා වෙළදපොලට ඉදිරිපත් කලත් , එය ඉදිරිපත් කරන්නේ, නුසුදුසු පිරිසකට, නුසුදුසු ආකාරයෙන්, නුසුදුසු වෙලාවක නම් එය හරහා ආදායමක් ලැබීම අපහසුය.

මුදල් ගෙවීමට පෙලබවීමේ කලාව

එකිනෙක පාරිබෝගිකයා, එකිනෙකට වෙනස්ය. ඔවුන් අවසාන වශයෙන් මිල ගෙවා ගනුදෙනුව අවසන් කිරීමට තීරණය ගන්නේ විවිද ආකාරයෙන් ය. එබැවින් ඔබ සමග ගනුදෙනුවක් සිදු කිරීමට සූදානම් වන පාරිබෝගිකයා කුමන ආකාරයේ පාරිබෝගිකයෙක්ද යන්න හරි ආකාරයෙන් හදුනාගෙන, මිල ගෙවීම වෙනුවෙන් ඔහුගේ හෝ ඇයගේ මානසිකත්වය මෙහෙයවීමට ඔබ දක්ෂයෙක් විය යුතුය.

එසේ නොවන්නට ඔබ කොතරම් අනර්ග නිශ්පාදන හා සේවා ඉදිරිපත් කලත්, කොතරම් හොදින් ඔබේ ඉදිරිපත් කලත්, ගනුදෙනු අවසන් වීම සිදු නොවනු ඇත.

පියවර අංක 4

සැලසුම් සහගත වෙන්න

සාර්ථක වීමට සුදුස්සෙක් වූ පමණින් , ඔබ වෙතට සාර්ථකත්වය ලගා වන්නේ නැත. ඔබ එය හබා යා යුතුය. මුදල් ඉපයීමද එසේමය, ඔබ මුදල් ඉපයීම පිලිබද කොතරම් දැන සිටියත්, ඔබ සැලසුම් සහගතව ඔබේ මූල්‍ය ඉලක්ක හබාගෙන නොයයි නම් නිසි පරිදි එම ඉලක්ක වලට ලගා වීමට ඇති ඉඩකඩ අහිමිවනු ඇත.

එබැවින් දිගු කාලීන මෙන්ම කෙටිකාලීන (මාසික හා දෛනික) ඉලක්ක හා ලිඛිත සැලසුම් සමගින් , දිනපතා තම සාර්ථකත්වය මැන බලමින් හා සැලසුම් යාවත්කාලීන කරමින් ක්‍රියාත්මක වීම ඉතාමත් වැදගත් ය.

එය සැම විටම වඩාත් ප්‍රායෝගික මට්ටමකින් ඔබේ තීරණ ගැනීම් වලට ඔබව මෙහෙයවන අතර ප්‍රායෝගිකව ඔබේ අරමුණු හා ඉලක්ක වෙත ලගා වීමට ඉඩකඩ සලසයි.

සාරාංශය

අවශ්‍යතාවය හදුනා ගන්න

සැබෑ ලෙසින්ම ඔබට ඉපයීමට අවශ්‍ය මුදල සහ එම මුදල ඉපයීමට අවශ්‍ය ඇයි යන්න හදුනා ගන්න

වඩාත් සුදුසු මාර්ගය තෝරා ගන්න

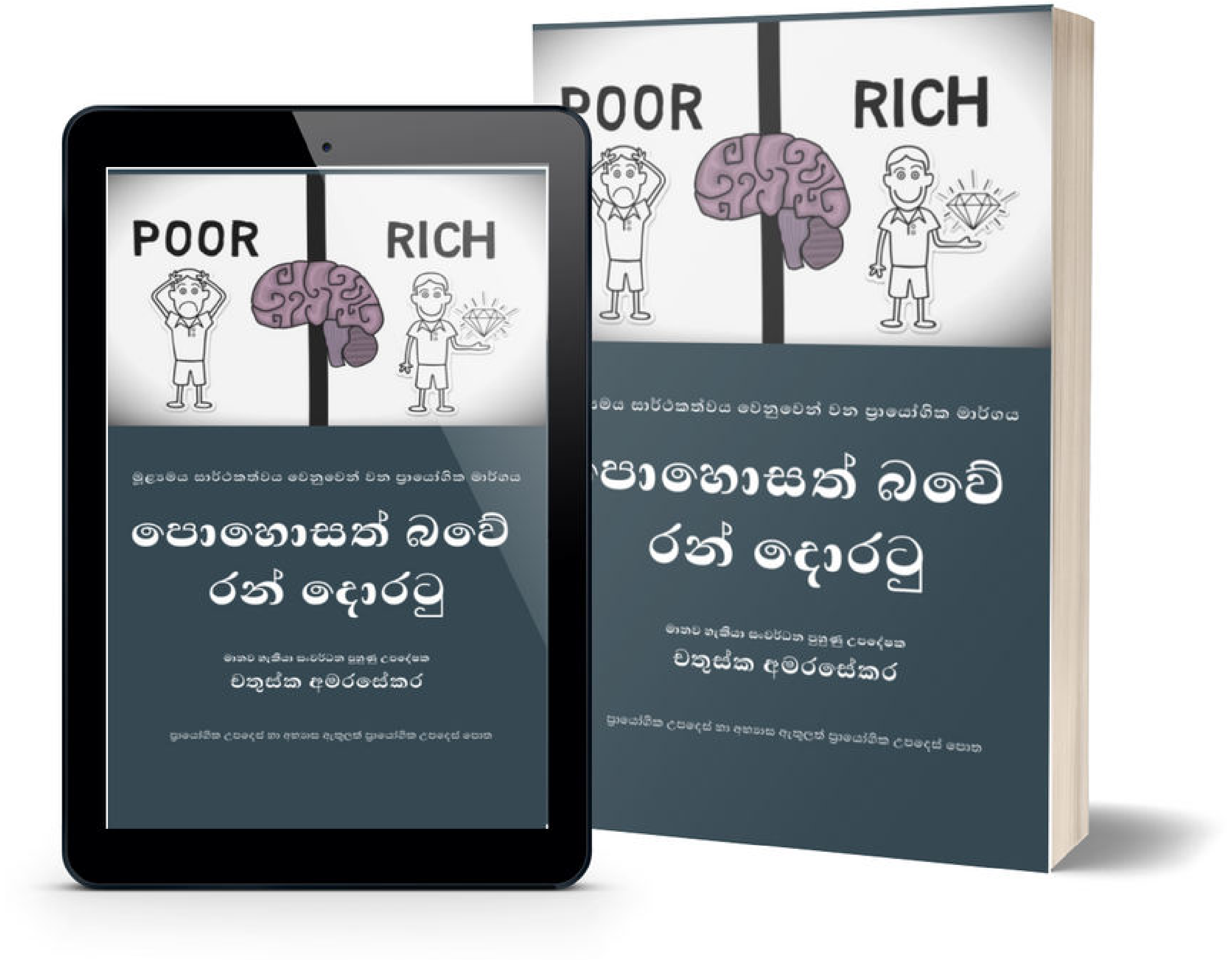
ඔබට ඔබේ ඉලක්කය වෙත යාම වෙනුවෙන් තෝරා ගත හැකි වඩාත් සුදුසුම මාර්ගය කුමක්ද යන්න තෝරා ගන්න.

මුදල් ඉපයීමේ මාරගය පිලිබද ඉගෙනගන්න

මුදල් ඉපයීම යන විශය ගැන ඉගෙන ගන්න,
සබදතා ගොඩනගා ගැනීම
වටිනාකම් නිර්මාණය
ඉදිරිපත් කිරීම
මුදල් ගෙවීමට පෙලබවීම යන විශය පද්දතීන් ප්‍රගුණ කරන්න

සැලසුම් සහගතව ක්‍රියාත්මක වන්න

සැලස්මක් සකසා ගන්න , එම සැලැස්මට අනුව, දිනපතා තම සාර්ථකත්වය මැන බලමින්, සැලසුම් යාවත්කාලීන කරමින් ක්‍රියාත්මක වන්න.



පොහොසත් බවේ රන් දොරටු PDF eBook

ආදායම් මාරග තෝරා ගැනීම, ආදායම් ඉපයීම හා ආදායම් නිවරැදිව කළමනාකරණය කරමින් ජීවිතයේ පොහොසත් බව ගොඩනගා ගන්නේ කෙලෙසද යන්න පිලිබද ප්‍රායෝගික උපදෙස් පොත.

පිටු 170 + (eBook)

අන්තර්ගතය

පළමු කොටස - මුදල් හා මුදලේ ස්වභාවයන් හදුනා ගැනීම

1.1 මුදල් යන්න හදුනා ගැනීම
1.2 මුදල් තුල පවතින සැබෑ වටිනාකම හදුනා ගැනීම
1.3 මූල්‍යමය වටිනාකම අඩු වැඩි කිරීමේ කලාව හදුනා ගැනීම

දෙවන කොටස - ප්‍රායෝගික මූල්‍ය අධ්‍යාපනය තුල වන සංකල්පයන් හදුනා ගැනීම

2.1 ආදායම් හදුනා ගැනීම
2.2 මූල්‍යමය ස්ථාවර බව හා නිදහස් බව
2.3 වියදම් හදුනා ගැනීම
2.4 වත්කම් හා වගකීම් හදුනා ගැනීම

තෙවන කොටස - මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය ගොඩනැගීම

3.1 මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය ගොඩනැගීමේ සූත්‍රය යනු කුමක්ද?
3.2 මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය ගොඩනැගීමේ සූත්‍රය හදුනා ගැනීම

සිව්වන කොටස - මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය ප්‍රායෝගිකව හබාගෙන යාම
4.1 සුදුසු මනසක් නිර්මාණය කර ගැනීම

පස් වන කොටස - ආදායම් හදුනා ගැනීම වෙනුවෙන් මනස නිර්මාණය කර ගැනීම

හය වන කොටස - ආදායම් වැඩිකර ගැනීම
6.1 ආදායම් වැඩිකර ගැනීමේ කලාව තේරුම් ගැනීම

හත් වන කොටස - මුදල් ගෙවීම වෙනුවෙන් මිනිස් මනස පෙලබවීමේ කලාව
7.1 මුදල් ගෙවීම වෙනුවෙන් මිනිස් මනස පෙලබවීමේ කලාව හදුනා ගැනීම

අටවන කොටස - මුදල් පරිහරණය

8.1 මුදල් පරිහරණය පිලිබදව ඉගෙන ගැනීමේ වැදගත්කම
8.2 මූල්‍යමය ස්ථාවර බව හා නිදහස් බව කෙරෙහි වියදම් රටාවන් හි බලපෑම

නව වන කොටස - මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් මානසික ශක්තීන් භාවිතය

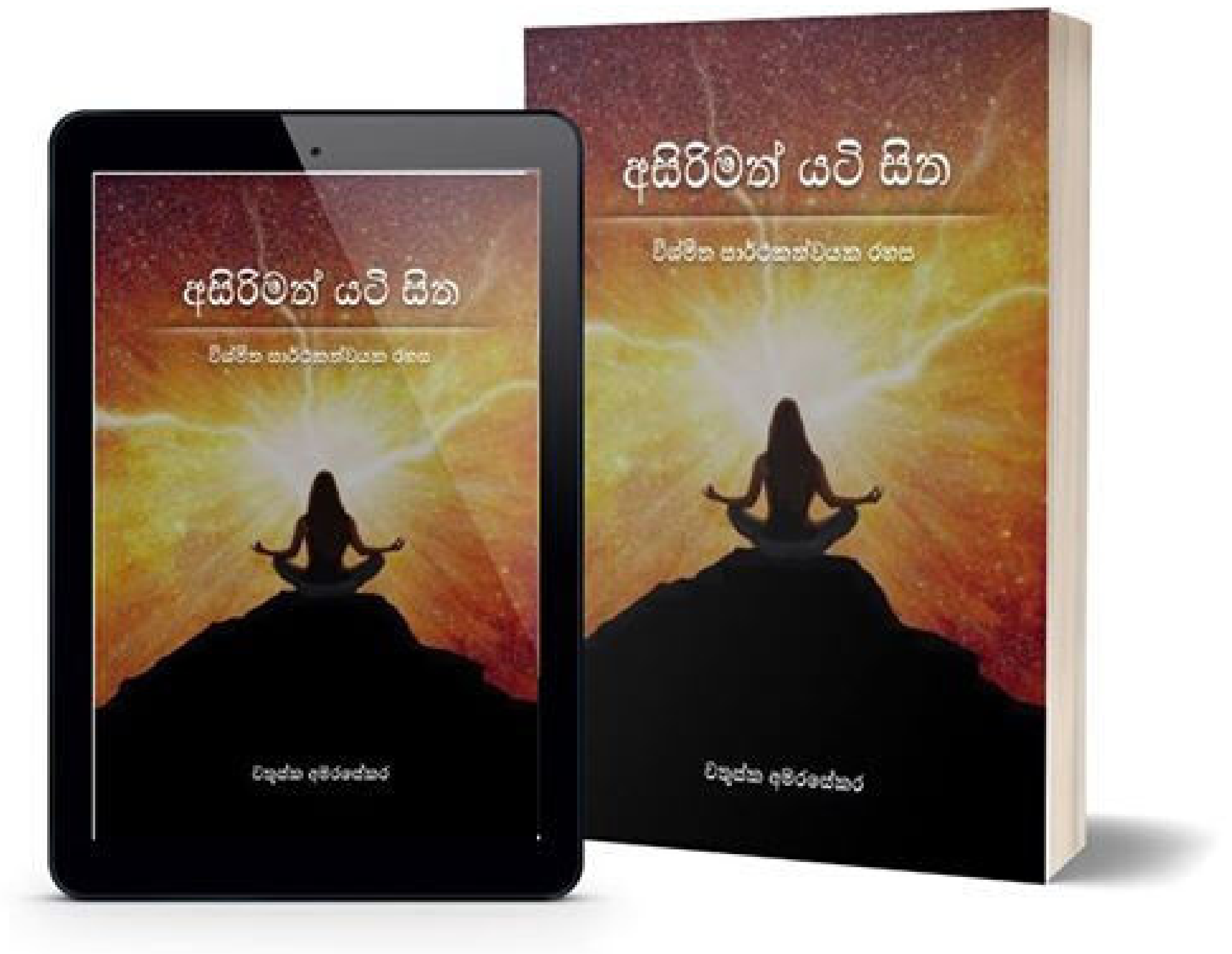
9.1 මනස සහ මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය
9.2 උඩුසිත හා යටි සිතේ සාමාන්‍ය ක්‍රියාකාරීත්වය
9.3 සාමාන්‍ය ක්‍රියාකාරීත්වය අභිබවා ගිය යටිසිතේ බලය
9.4 යටි සිත ඔබ ඇසුරු කරන පුද්ගලයන් වෙනස් කරන ආකාරය
9.5 යටි සිත අවට පරිසරය වෙනස් කරන හැටි
9.6 මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් යටි සිතේ බලය බල ගැන්වීම

දස වන කොටස - මූල්‍යමය දත්ත පවත්වාගෙන යාම හා හදිසි මූල්‍යමය තීරණ ගැනීමේ හැකියාව වර්ධනය කර ගැනීම

10.1 මූල්‍යමය දත්ත පවත්වාගෙන යාම
10. 2 මූල්‍යමය දත්ත පවත්වාගෙන යාම වෙනුවෙන් ඔබ භාවිතා කල යුතු ආකෘතීන්

මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස

Click here to Download the eBook



අසිරිමත් යටි සිත PDF eBook

ජීවිතයේ ඕනෑම සිහිනයක් ඉතා පහසුවෙන් සාර්ථක කර ගැනීම වෙනුවෙන් තම යටි සිතේ ශක්තිය ප්‍රායෝගිකව භාවිතා කරන්නේ කෙසේද යන්න පිළිබඳ ප්‍රායෝගික උපදෙස් පොත

පිටු 100 (eBook)

අන්තර්ගතය,

- සාර්ථකත්වයට මනස බලපාන හැටි යටි සිත යනු කුමක්ද?
- යටි සිතේ ක්‍රියාකාරීත්වය සාර්ථකත්වයට බලපාන්නේ කොහොමද?
- මනස අරමුණුගත කිරීම
- සාර්ථකත්වය හබාගෙන යන පූර්ණ කාලීන ධනාත්මක පුද්ගලයකු වීම වෙනුවෙන් යටි සිත බලගැන්වීම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).
- ප්‍රබෝධමත් ප්‍රීතිමත් මිනිසෙකු වීම වෙනුවෙන් සිතුවිලි වෙනස් කරන හැටි
- (සෑම දිනයක් තුලම ,මානසික සතුට හා ප්‍රබෝධමත් බව පවත්වාගෙන යන ප්‍රායෝගික ක්‍රමය).
- මූල්‍යමය සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් යටි සිත බලගැන්වීම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).
- ආදරය හා පවුල් ජීවිතය වෙනුවෙන් යටි සිත බලගැන්වීම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).
- යහපත් සෞඛ්‍ය තත්වයක් වෙනුවෙන් යටි සිත බලගැන්වීම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).
- මානසික ආතතිය හා වෙහෙස නැතිකරගැනීම වෙනුවෙන් වන සරල උපක්‍රම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).
- ජීවිතයේ තෘප්තිමත් බව ඇතිකර ගැනීම (ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස).

Click here to Download the eBook

ජීවිතය දිනන ප්‍රායෝගික මග PDF eBook

තමන් සාර්ථක කර ගැනීමට බලාපොරොත්තු වන ඕනෑම ඉලක්කයක් වෙත ප්‍රායෝගිකව ලඟා වන්නේ කෙලෙසද යන්න පිලිබද ප්‍රායෝගික උපදෙස් පොත.

පිටු 115 (eBook)

අන්තර්ගතය,

පළමු කොටස -සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් මනස හා ආකල්ප සකසා ගැනීම

- ජීවිතය අසාර්ථක වන්නේ ඇයි?
- ඔබව සාර්ථක කරන මූලික සාධක දෙකසාර්ථකත්වය පිලිබද නිවරැදි ආකල්ප ඇතිකර ගැනීම
- ඉලක්ක හා සිහින
- Reticular Activating System
- ජීවිතයේ පරම අභිලාෂය හඳුනා ගැනීම.
- ඕනෑම ඉලක්කයක් සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා යා යුතු නිශ්ඡිත මාර්ගය.
- ඔබ තුල වන ශක්තීන් හඳුනා ගැනීම
- ඔබේ ඉලක්කයට ඇති බාදක හඳුනා ගැනීම

දෙවන කොටස - ඉලක්ක පිහිටුවීම

- මූල්‍යමය ඉලක්ක ස්ථාපනය
- ආදරය හා පවුල් සබඳතා කෙරෙහි ඉලක්ක පිහිටුවීම
- සෞඛ්‍ය සම්බන්දයෙන් ඉලක්ක පිහිටුවීම.

තුන්වන කොටස - සැලසුම්කරණය

- සැලසුමක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ඔබ සිහිතබා ගත යුතු කරුණු
- මූල්‍යමය ඉලක්ක සඳහා සැලසුම් සැකසීම
- ආදරය , පවුල් ජීවිතය හා සම්බන්දතා වෙනුවෙන් මූලික සැලසුම් සැකසීම
- සෞඛ්‍යමය ඉලක්ක සඳහා මූලික සැලසුම් සැකසීම
- නිවරැදිව දිනය සැලසුම් කිරීමඵලදායී දින සැලසුමක් සැකසීම

සිව්වන කොටස - ධනාත්මක පරිසරයක් ගොඩනගා ගැනීම

- ඔබ පරිසරය වෙනස් නොකරයි නම් පරිසරය ඔබව වෙනස් කරයි.

සාරාංශය

Click here to Download the eBook

WINNERS LOUNGE TRAINING & DEVELOPMENT ආයතනය විසින් පවත්වනු ලබන ප්‍රායෝගික සාර්ථකත්වය පිලිබඳ පුහුණු වැඩසටහන් හා දේශණ වලට සහභාගී වීමට ඔබත් කැමතිද?

WINNERS LOUNGE TRAINING & DEVELOPMENT යනු ධනාත්මක චින්තනය, මෘදු කුසලතා සංවර්ධනය හා ප්‍රායෝගික සාර්ථකත්වය පිලිබඳ පුහුණු වැඩසටහන් සංවිධානය කරනු ලබන ආයතනයකි.

ඔබගේ ආයතනය තුල පුහුණු වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කර ගැනීම වෙනුවෙන් ඔබගේ ආයතනයේ විස්ථර සහ අවශ්‍යතාවය සදහන් කල EMAIL පනිවිඩයක් INFO@WINNERSLOUNGELK.COM යන විද්‍යුත් තැපැල් ලිපිනයට යොමු කරන්න.

තනි පුද්ගලයකු ලෙස හෝ කන්ඩායමක් ලෙස අපගේ පුහුණු වැඩසටහන් වලට සහභාගී වීමට ඔබ කැමතිනම්, ඉදිරියේදී පැවැත්වෙන වැඩසටහන් පිලිබඳ විස්ථර දැනගැනීමට **WLTD <හිස්තැනක්> ඔබේ නම <හිස්තැනක්> ඔබේ ප්‍රදේශය** සදහන් කල SMS පණිවිඩයක් 0764393624 අංකයට යොමු කරන්න.

See you on Social Media

FACEBOOK

@winnersloungesrilanka

YOUTUBE

@winnersloungetv

INSTAGRAM

@winnersloungelk

ALWAYS REMEMBER

"ජීවිතය සාර්ථක කර ගන්නේ සාර්ථක වීම යන
විශය ප්‍රගුණ කර, ඒ අනුව ක්‍රියාත්මක වන
මිනිසා පමණි. සාර්ථක වීම වෙනමම කලාවකි.

සාර්ථක වීමට සුදුසු මිනිසුන් සාර්ථක
නොවෙයි, සාර්ථක වීමේ කලාව දන්නා
මිනිසුන් පමණක් සාර්ථක වෙයි"

CHATHUSKA AMARASEKARA

(Motivational Speaker & Trainer, Author, Researcher)
CEO & Founder: Winners Lounge Training & Development
Founder : Blue Whale Business Management

/ chathuskaamarasekara

DO NOT FORGET TO VISIT

WWW.WINNERSLOUNGELK.COM