



Ketabton.com

مکرر طبع را عرض کنید تا زیر کتابخانه نماید

میلادی میلادی : سپتامبر

میلادی میلادی : سپتامبر



محتوا مطالعه

3.....	پیشگفتار.....
7.....	فصل اول: فکر تان را عوض کنید.....
19.....	فصل دوم: زندگیتان را تغییر دهید.....
32.....	فصل سوم: خوابهای بزرگ ببینید.....
39.....	فصل چهارم: تصمیم بگیرید و ثروتمند شوید.....
56.....	فصل پنجم: سرنشته امور زندگی خود را در دست بگیرید.....
63.....	فصل ششم: برای رسیدن به سطح بهترینها متعهد شوید.....
80.....	فصل هفتم: به اشخاص بها دهید.....
91.....	فصل هشتم: مانند یک نابغه فکر کنید.....
102.....	فصل نهم: از نیروهای ذهنی خود استفاده کنید.....
117.....	فصل دهم: اندیشه خود را در خدمت بگیرید.....
131.....	فصل یازدهم: آینده خود را خلق کنید.....
143.....	فصل دوازدهم: عالی زندگی کنید.....

پیشگفتار

اگر آماده اید که به سوی عظمت و بزرگی گام بردارید و به نتایج شکوهمند بررسید، بدانید که نقشه راهنمای مناسبی را در دست گرفته اید. شما دی ان ای آینده تان را در اختیار دارید. به تنها چیزی که برای رسیدن به یک آینده شکوهمند احتیاج دارید همین کتاب است. تصمیم بگیرید چگونه می خواهید از مطالعه کتاب در آینده خود استفاده کنید. برنامه ای بنویسید و بعد با شور و اشتیاق کتاب را بخوانید و آینده خود را تحقیق بخشدید.

باید موضوعی را اقرار بکنم. من یکی از طرفداران بزرگ برایان هستم. آثارش را مطالعه کرده ام و می دانم به چه موفقیتها بزرگی دست یافته است. من در ضمن یکی از همکاران و دوستان نزدیک او هستم. در بسیاری از زمینه ها با هم کار کرده ایم و در موقع و موارد مختلف با هم صحبتها داشته ایم.

برایان یکی از بهترین متفکران و نویسندهای در زمینه رشد و اعتلای شخصی و دستیابی به موفقیت در جهان است. این را خوب می دانم من بیش از 82 میلیون جلد کتاب فروخته ام و هدفم این بوده که به مردم کمک کنم از زندگی شان بیشترین بهره برداری را بکنند. کتاب فکر تان را عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند به شما نشان می دهد که چگونه منابع درونی حیرت انگیز خود را کشف کنید و به منابع شگفت انگیز درون خود دستیابی پیدا کنید تا به هر هدفی که برای خود در نظر گرفته اید، برسید.

مطمئناً وقتی با به کار گرفتن مفاهیم و نقطه نظرهای مطرح شده در کتاب به نتایج جدید و بهتر می رسید، در بهت و حیرت فرو می روید. اینها همان مفاهیمی هستند که موفقهای دنیا و میلیونهای خودساخته و رهبران تمامی فعالیتهای اقتصادی از آن بهره برده اند.

در این کتاب با برنامه قدم به قدمی برای رسیدن به موفقیت رو به رو می گردید. این راهکار رسیدن به موفقیت به قدری منطقی و جلب توجه کننده است که می تواند تحولی در عملکرد شخصی اشخاص ایجاد کند.

تا روزی که قرار است فکر کنید چرا بزرگ نیندیشید و به نتایج عظیم نرسید؟ برایان در دنیای نویسندهای و سخنوری می درخشند. او اندیشه های بزرگ در سر داشته و به نتایج حیرت انگیز رسیده است. هم خود او و هم هزاران نفر از مردم دیگر از این نتایج برخوردار شده اند. اندیشه های برایان در این کتاب به شما الهام می دهد که به نتایج او و نتایج بهتر از آن برسید.

برای یک ماجراجوی بزرگ و یک اکتشاف کم نظری آماده شوید. قرار است به آخرین مرز بزرگ یعنی دنیای ذهنتان برسید. قرار است تجربه ای اعجاب برانگیز داشته باشید.

مارک ویکتور هنسن، نویسنده غذای روح

مقدمه

چیزی در این کره خاکی وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید. کافی است در ذهن خود این حقیقت را بپنیرد که می توانید به آن دست یابید.

-رابرت کولیر

حقیقت درباره شما

شما انسان کاملاً خوبی هستید. شما شایسته یک زندگی عالی هستید، یک زندگی پر از موفقیت، خوشبختی، لذت و هیجان. شما حق دارید که روابطی خوشنده داشته باشید، از سلامتی عالی بهره مند باشید، کار ارزشمندی بکنید و به استقلال مالی برسید. اینها حق مادرزادی شما هستند. اینها مقصود و منظور زندگی شما هستند.

شما برای موفقیت مهندسی و طراحی شده اید تا از سطح بالای عزت نفس، احترام به خود و غرور و سربلندی مشخصی برخوردار باشید. شما فوق العاده هستید. هرگز کسی مانند شما در تمام تاریخ بشری وجود نداشته است. شما از استعدادهای دست نخورده و توانمندیهای بالقوه عالی برخوردارید که اگر به درستی از آنها استفاده کنید، می‌توانید به آنچه در زندگی می‌خواهید دست پیدا کنید.

شما در بهترین مقطع تاریخ زندگی بشری به سر می‌برید. پیرامون شما پر از فرصت‌های سرشاری است که می‌توانید با استفاده از آنها به رؤیاها یتان تحقق بخشدید. تنها محدودیتی که برای شما وجود دارد آن محدودیتی است که خود شما در ذهنتان می‌کارید. آینده شما نامحدود است.

جدی شوید و آستینها را بالا بزنید!

به سه پاراگراف فوق چگونه واکنش نشان دادید؟ به احتمال زیاد واکنش شما از دو نوع بود. نخست، از این مطالب خوشتان آمد و صمیمانه آرزو کردید که اینها درباره شما صدق بکنند. اما این احتمال هم وجود دارد که با بدینی و ناباوری نگاه کردید. با آنکه عمیقاً می‌خواهید زندگی سالم، شاد و هدفمند داشته باشید، وقتی این کلمات را می‌خواندید، بلا فاصله مردد شدید و به این فکر افتادید که چگونه ممکن است نتوانید به اینها دست پیدا کنید. توصیه من این است که به ما بپیوندید!

من هم چندین سال قبل دقیقاً چنین احساسی داشتم. با آنکه می‌خواستم در زندگی به موفقیتها بزرگ برسم، از مهارت و آموزش کافی بهره ای نداشت. بی کار بودم. نمی‌دانستم برای بهتر کردن زندگی ام چه می‌توانم بکنم. احساس می‌کردم میان ایده‌های بزرگ و منابع و فرصت‌های مناسب محدود گیر کرده ام. بعد به سلسله اصول حیرت انگیزی دست یافتم که برای اسباب موفقیت شدند و زندگی ام را برای همیشه تغییر دادند.

پس از اثبات این اصول و قواعد در زندگی ام، شروع به آموزش دادن دیگران کردم تا به آنها بیاموزم که از این اصول به سود خود استفاده کنند. از آن زمان به بعد بیش از دو هزار سخنرانی و همایش برگزار کرده ام. همایش‌هایی که معمولاً چهار روز طول می‌کشیدند. در 24 کشور کار کردم و به دو میلیون نفر آموزش دادم. اغلب آنها هم در آغاز بدین بودند. اما وقتی مطالبی را که شما هم قرار است آنها را بیاموزید آموختند، حالتشان تغییر کرد. من زندگی آنها را متحول کردم، همان طور که مطالب این کتاب زندگی شما را تغییر خواهد داد.

اصل بزرگ

شاید مهم ترین اصل ذهنی و معنوی که تاکنون کشف شده این است که به هر چه در اغلب اوقات فکر کنید، به آن دست پیدا می کنید. دنیای بیرون منعکس کننده دنیای درون شماست. آنچه در بیرون شما می گذرد، بازتاب حوادث و شرایطی است که در درون شما وجود دارد. و می توانید با نگاه کردن به دنیای بیرون اشخاص بگویید که در درون آنها چه می گذرد.

افکار تعیین کننده هستند

ذهن شما بسیار قدرتمند است. اندیشه های شما تمام اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، کنترل می کنند. می توانند سرعت ضربان قلب شما را افزایش یا کاهش بدهند، می توانند دستگاه گوارش شما را بهتر یا بدتر کنند، می توانند ترکیبات شیمیایی خون شما را تغییر بدهند، می توانند به شما کمک کنند که خواب آرامی داشته باشید و یا شب را بیداری بکشید.

اندیشه های شما می توانند از شما انسانی شاد یا غمگین بسازند و گاه این در یک لحظه اتفاق می افتد. می توانند شما را هشیار و گوش به زنگ کنند، می توانند حواستان را پرت کنند و از شما یک افسرده بسازند. می توانند شما را به شهرت و محبوبیت یا به گمنامی برسانند. افکار شما می توانند از شما شخصی قدرتمند یا بی قدرت بسازند، می توانند شما را در ردیف پیروزمندان، قهرمانان یا بزدلها قرار بدهند. در زندگی مادی، افکار می توانند از شما یک موفق یا یک شکست خورده بسازند. افکار و اندیشه های شما تمام زندگی تان را شکل می دهند. و در این میان خبر خوش این است که تنها شما می توانید افکارتان را کنترل کنید.

اندیشه ها، احساسات و امیال

شما مجموعه ای پیچیده از اندیشه، احساس، نگرش، امیال، تصاویر ذهنی، هراسها، امیدها، تردیدها، نقطه نظرها و آرزوها هستید که هر کدام از اینها مرتب تغییر می کند. هر یک از این جنبه های شخصیت بر یکدیگر اثر می گذارند که معمولاً این تأثیرگذاری غیر قابل پیش بینی است. تمام زندگی شما نتیجه ارتباط متقابل این عوامل می باشد.

اندیشه، تصاویر ذهنی تولید می کند و همراه با آنها احساسات و عواطفی را سبب می گردد. این تصاویر و احساسات نگرشها و اقدامات مختلف را در شما سبب می گردند. اقدامات شما عواقب و نتایجی به همراه دارند که اتفاقاتی را که برایتان رخ می دهند، مشخص می سازند. اگر به موفقیت و اعتماد و اطمینان فکر کنید، به احساسی از صلاحیت و توانمندی می رسید، و عملکرد و نتیجه کارتان بهتر می شود. اگر به اشتباه کردن و خجالت کشیدن فکر کنید، نتیجه کارتان ضعیف خواهد شد.

تصاویر ذهنی ناشی از تصورات شما و یا تصاویر ناشی از نفوذهای بیرونی تولید نقطه نظر، احساسات و نگرشهایی مرتبط با آنها میکند. فکر کردن به یک شخص یا یک موقعیت میتواند سبب شود که بلافاصله شاد و یا غمگین، به وجود آمده یا عصبانی، دوست داشتنی یا تنها شوید.

نگرشهای، اعمال و احساسات

نگرشهای شما، مثبت یا منفی، سازنده یا مخرب، تصاویر ذهنی، احساسات و اقداماتی را سبب می شوند که روی زندگی و روابطتان تأثیر می گذارند. نگرشهای شما هم به سهم خود مبتی بر تجربیات قبلی و باورهای شما درباره شکل و شمایل امور هستند. اعمال شما، احساسات و نگرشهایی مرتبط راسبب میگردد. با رعایت قانون برگشت پذیری، احساس شما منطبق با اقدام شمامیشود. با رفتاریکه گویی حاکی از رضایت، خوشبختی، مثبت بودن و اعتماد و اطمینان است، بزودی در درون خود به چنین احساساتی دست پیدامیکنید. جنبه های بیرونی زندگی شما خنثی هستند. تنها معنی ای که برای آن در نظر می گیرید نگرشها، نقطه نظرها، احساسات و واکنشهای شما را به آنها مشخص می سازد. اگر طرز فکرتان را درباره هر بخشی از زندگی خود تغییر بدھید، احساس و رفتارتان را در آن زمینه تغییر می دهید. و از آنجایی که تنها شما می توانید درباره فکر کردنتان تصمیم بگیرید، از این توانمندی برخوردارید که کنترل کامل زندگی خود را به دست بگیرید.

باورهای خود را مورد سؤال قرار بدھید

قانون باور می گوید: هر چه را با ایمان راسخ باور داشته باشد، تبدیل به واقعیت می گردد. رفتار شما همیشه مبتی و سازگار با عمیق ترین باورهای شماست، خواه این باورها حقیقی و یا کاذب باشند، از سوی دیگر، همه باورها آموختی هستند. زمانی وجود داشته که این باورها را نداشته اید.

باورهای شما تا حدود زیاد حقیقت شما را مشخص می سازند. شما آنچه می بینید باور نمی کنید، بلکه آنچه را از قبل باور کرده اید می بینید. می توانید باورهایی داشته باشید که شما را خشنود و خوش بین کند. اما این امکان هم وجود دارد که درباره خود و توانمندی هایتان باورهای منفی داشته باشید. اینها مانع از آن می شوند که به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا کنید.

مضرترین باورهایی که می توانید داشته باشید باورهای خود محدود کننده هستند. اینها باورهایی هستند که درباره خود و توانمندیهای خود دارید و مانع از حرکت شما به سمت جلو می شوند. اغلب این باورها درست نیستند. اغلب آنها باورهایی هستند که بدون سؤال آنها را پذیرفته اید. اغلب این باورها را در دوران کودکی آموخته اید. حتی اگر صد درصد واقعیت نداشته باشند، اگر احساس کنید که در زمینه هایی مانند سلامتی و خوشبختی و یا کسب درآمد با محدودیت رو به رو هستید، این امر به حقیقت می پیوندد و شما به راستی در این زمینه ها با مشکل رو به رو می گردید. همان طور که ریچارد باخ در کتاب توهمات می نویسد: «روی محدودیتهاستان پاشاری کنید تا به راستی با محدودیت رو به رو گردید.»

شما مغناطیس زنده هستید

قانون جذابیت می گوید شما «مغناطیس زنده» هستید. شما بدون استثنای اشخاص، نقطه نظرها، فرصتها و شرایطی را که با افکار غالباتان هماهنگی داشته باشد، به زندگی خود جلب می کنید.

وقتی مثبت، خوش بین، مهرانگیز و موفق فکر می کنید، یک حوزه مغناطیسی ایجاد می کند که مانند یک مغناطیس که آهن را به سمت خود می کشد، آنچه را که درباره اش فکر می کنید، نصیب خود می سازید. مجبور نیستید به این فکر کنید آنچه به سود شماست از کجا حاصل می شود. اگر دقیقاً به آنچه می خواهید بیندیشید و به آنچه نمی خواهید نیندیشید، آنچه را که برای دستیابی به هدفهایتان به آن احتیاج دارید، به خود جلب می کنید. فکرتان را عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند.

تنها معیار حقیقی

برتراند راسل، فیلسوف انگلیسی، زمانی گفت: «بهترین اثبات اینکه کاری را بتوان انجام داد این است که دیگران قبل آن را انجام داده اند.» بنابراین تنها سؤالی را که باید درباره هر ایده ای بپرسید، این است: «آیا مؤثر واقع می شود؟» آیا نتایج مورد علاقه شما را تولید می کند؟ میلتون فریدمن، اقتصاددان برنده جایزه نوبل، می گوید: «تنها معیار یک نظریه یا نقطه نظر توانایی شماست که براساس آن درباره آینده پیش‌بینی دقیق بکنید.»

خبر خوش این است که نقطه نظرها و اصولی را که قرار است بیاموزید، در زندگی و تجربه های میلیونها انسان به اثبات رسیده اند. اینها به خودی خود خوشی هستند. طبیعت لطف بخصوصی به کسی نمی کند. طبیعت با همه به یک شکل رفتار می کند. هر بذری را که در زمین بکارید، طبیعت آن را می رویاند. هر بذر اندیشه ای را که در ذهن خود بکارید، طبیعت آن را هم می رویاند. همه چیز بستگی به شما دارد

اندیشه های خود را انتخاب کنید

انسانهای موفق کسانی هستند که در مقایسه با غیر موفقها با کارآیی بیشتری می اندیشنند. آنها با زندگی، روابط، هدفها و مسائلشان به شکلی متفاوت از دیگران کنار می آیند. بذرهای بهتری می کارند و در نتیجه زندگی بهتری برداشت می کنند. اگر بیاموزید که مانند سایر موفقها، شادابها و سالمها فکر کنید، به زودی از زندگی مشابه زندگی آنها برخوردار می شوید. وقتی فکرتان را عوض کنید، زندگی تان تغییر می کند.

طبیعت با کسی سر شوخی ندارد. همیشه واقع گراست. همیشه حق با اوست و حرف درست می زند. خطاهای و لغزشها همیشه از آن انسانهای است. انسانهایی که می توانند قدرشناس او باشند در پس زمینه قرار می گیرند. طبیعت همیشه اسرارش را برای نابهای خالصها و راستینها فاش می کند.

-یوهان ولفگانگ فون گوته

فصل 1: فکرتان را عوض کنید

در روانشناسی قانونی وجود دارد که می گوید اگر تصویری از آنچه را می خواهید و مایلید که او بشوید به مدت کافی در ذهن خود مجسم کنید، به زودی دقیقاً همان او که فکر می کردید، می شوید.

-ویلیام جیمز

روزی روزگاری زنی بود که حدودا 30 سال از سنش می گذشت. ازدواج کرده بود و دارای دو فرزند بود. مانند بسیاری از مردم، او هم در خانه ای بزرگ شده بود که پیوسته مورد انتقاد قرار می گرفت و والدینش با او رفتار منصفانه ای نداشتند. در نتیجه او احساسی عمیق از حقارت و عزت نفس ضعیف داشت. منفی و هراسان بود. اعتماد به نفس نداشت. خجالتی بود و خود را زنی ارزشمند به حساب نمی آورد. فکر می کرد از استعداد خوبی برخوردار نیست.

یکی از روزها، در حالی که به سمت فروشگاه راندگی می کرد، اتومبیل دیگری از چراغ قرمز عبور و با اتومبیل او تصادف کرد. وقتی به هوش آمد، خود را در بیمارستان یافت. حافظه اش را از دست داده بود. می توانست حرف بزند، اما گذشته اش را به خاطر نمی آورد. ابتدا، پزشکان گمان می کردند که این یک نارحتی موقتی است، اما هفته ها گذشت و حافظه او به جای اول خود باز نگشت. شوهر و فرزندانش همه روزه به عیادتش می آمدند، اما او آنها را نمی شناخت. مورد استثنایی بود. بسیاری از پزشکان و متخصصان به دیدنش می آمدند تا او را آزمایش کنند و از شرایطش بپرسند.

شروع دوباره

سرانجام، در حالی که حافظه اش را به کلی از دست داده بود، به خانه رفت. او برای اینکه بداند چه اتفاقی برایش افتاده شروع به خواندن کتابهای پزشکی کرد و بخصوص به موضوع بی هوشی و از دست رفتن حافظه توجه دقیق کرد. در این زمینه با متخصصان ملاقات و گفتگو کرد و سرانجام درباره شرایط خود مقاله ای نوشت. کمی بعد، از او دعوت کردند تا در یک همایش پزشکی درباره مقاله اش حرف بزند، و به سوالات درباره بی هوشی جواب بدهد و اطلاعاتش درباره عملکرد اعصاب را با دیگران در میان بگذارد. در این جریان، اتفاق حیرت انگیزی افتاد. او به یک شخص کاملاً جدید تبدیل شد. توجهاتی که در بیمارستان و بیرون از بیمارستان به او شد سبب گردید که او خودش را زنی ارزشمند و مورد مهر و محبت خانواده اش ارزیابی کند. توجه متخصصان پزشکی به او بر عزت نفس و احترام به خود او اضافه کرد. او تبدیل به زنی مثبت، مطمئن، معاشرتی، دقیق و آگاه شد. به طوری که اغلب او را برای شرکت در همایش‌های پزشکی دعوت می کردند.

تمام حافظه منفی مربوط به دوران کودکی او از میان رفت. احساس حقارتش تمام شد. او به شخص جدیدی تبدیل شد. او فکرش را عوض کرد تا زندگی اش تغییر کند.

لوح سفید

دیوید هیوم، فیلسوف اسکاتلندی، اولین کسی بود که به موضوع لوح سفید و نانوشته اشاره کرد. این نظریه می گوید که هر کس بدون اندیشه یا ایده قبلی به دنیا می آید و آنچه را که فکر و احساس می کند، از دوران کودکی به بعد آن رامی آموزد. به این می ماند که کودک ذهن نانوشته دارد و بعد هر کس که از کنارش می گذرد و یا هر حادثه و تجربه ای که اتفاق می افتاد، اثری بر این لوح باقی می گذارد. بالغ مجموعه تمامی آن چیزهایی است که او در جریان رشد می آموزد، احساس و تجربه می کند. کاری که بالغ در مراحل بعدی زندگی خود می کند ناشی از شرطیهای اولیه است. ارسسطو می گوید: «آنچه در ذهن کاشته شود، ابراز می گردد.»



شاید مهم ترین پیشرفت در زمینه توانمندی بالقوه تان در قرن بیستم کشف خودانگاره یا تصویر ذهنی بود. همه از زمان تولد به بعد باورهایی درباره خود می آموزنند. خودانگاره شما برنامه جامع و اصلی کامپیوتر نیمه هشیار شما می شود که آنچه می اندیشید، احساس می کنید و انجام می دهد را مشخص می سازد. بنابراین همه تغییرات در زندگی با تغییر در خودانگاره به دست می آید. نوزاد بدون خودانگاره متولد می شود. هر نقطه نظر، عقیده، احساس و نگرشی که در دوران بلوغ و بزرگسالی دارد، ناشی از ایده ای است که آن را در کودکی آموخته اید. وقتی باور کنید که چیزی حقیقت دارد، برایتان حقیقت پیدا می کند.

تأثیرات اولیه ماندگار هستند

اگر پدر و مادرتان مرتب می گفتند که شما چه شخص خوبی هستید، اگر پدر و مادرتان شما را دوست می داشتند، تشویق و حمایتتان می کردند، اگر شما را بدون توجه به کارتان باور می داشتند، شما با این باور بزرگ می شدید که آدم خوب و ارزشمندی هستید. تا سه سالگی این باور بخشی از وجود شما می شد و شما در برخورد با دنیا خودتان را خوب و بی کم و کاست ارزیابی می کردید.

اگر پدر و مادرتان نمی دانستند که کلمات و رفتار آنها چه تأثیر عظیمی بر شخصیت شما می گذارد، احتمالاً از شما انتقاد مخرب می کردند، شما را تأیید نمی کردند و برای کنترل کدن شما، عواطف و احساساتتان را تخریب می کردند.

وقتی کودک به طور پیوسته و مرتب مورد انتقاد قرار بگیرد، به این نتیجه می رسد که اشکالی در او وجود دارد. او متوجه نیست و درک نمی کند که چرا مورد انتقاد قرار می گیرد، چرا مجازات می شود. اما تصور می کند که پدر و مادرش از حال و روز او اطلاع دارند و بنابراین شایسته انتقادهای پدر و مادر خود است. او به این نتیجه میرسد که ارزشمند و دوست داشتنی نیست. احساس بی ارزش بودن می کند. تقریباً تمام مشکلات شخصیتی در نوجوانی، دوران بلوغ و بزرگسالی ریشه در چیزی دارد که روانشناسان به آن عشق دریغ شده می گویند. همان طور که گل رز به باران احتیاج دارد، بچه ها به مهر و محبت احتیاج دارند. وقتی بچه ها خودشان را دوست داشتنی ندانند، احساس عدم امنیت خاطر می کنند. فکر می کنند: «من به اندازه کافی خوب نیستم». بعد شروع به رفتارهای تعدیلی می کنند تا اضطراب درونی خود را جبران کرده باشند. این احساس محرومیت از عشق و محبت در بذرخواری، مسائل شخصیتی، خشمگین شدن، افسردگی، نامیدی، نداشتن آرزوهای بزرگ و مسئله داشتن با مردم و در روابط با دیگران ایفای نقش می کند.

شما نرس متولد می شوید

کودک بدون هرگونه هراس متولد می شود. تنها ترسش از افتادن و سقوط کردن و صدای های بلند است. سایر ترسها را کودک در حالی که بزرگ می شود، می آموزد.

دو ترس عمده ای که در همه ما تولید می شود ترس از شکست و ناکامی، و دیگری ترس از انتقاد و رد شدن است. اگر وقتی دست به هر تجربه ای می زنیم مورد انتقاد قرار بگیریم، ترس از شکست در ما ایجاد می شود. بر سرمان فریاد می کشند: «نه! از آنجا فاصله بگیر! این کار رانکن! آن را بر زمین بگذار!» مجازاتهای جسمانی و دریغ کردن از عشق، ما را به هراس می اندازند، به ما احساس عدم امنیت خاطر می دهند. دیری نمی گذرد که به این باور می رسمیم ما کوچک تر، ضعیف تر، ناشایسته تر، نابسنده تر و نالائق تر از آن هستیم که دست به

کار جدیدی بزنیم. ما این احساس را با عباراتی مانند: «نمی توانم، نمی توانم، نمی توانم.» ابراز می کنیم. هر گاه به این فکر می افتم که کار جدیدی صورت بدھیم، خود به خود دچار احساس هراس می شویم. می ترسیم ما را مجازات کنند. و بار دیگر می گوییم: «نمی توانم.» ترس از شکست دلیل اولیه برای شکست و ناکامی در زندگی است. در اثر انتقادات مخرب در زمان کودکی، وقتی بزرگ و بالغ می شویم، دست به کاری نمی زنیم. می ترسیم، دلشوره پیدا می کنیم و بی قرار می شویم. خودمان را دست کم می گیریم و ارزان می فروشیم. هنوز دست به کار نشده دست از کار می کشیم. به جای آنکه مغز حیرت انگیز خود را به کار بگیریم تا به خواسته های خود برسیم، دلیل می آوریم که نمی توانیم آن کار بخصوص را انجام بدھیم.

نیاز به مهر و محبت

دومین هراس عمدہ ای که مانع از پیشرفت و ترقی ما می شود، و اعتماد به نفس ما را از بین می برد، و میل به داشتن زندگی توأم با شادی و شادمانی را در ما نابود می کند، ترس از رد شدن و یا ترس از مورد انتقاد قرار گرفتن است. این احساس را در دوران کودکی از پدر و مادر از کارمان ناراضی هستند، از ما عصبانی می شوند و مهر و عشق و تأییدشان را از ما دریغ می کنند و این در حالی است که در کودکی به اینها شدیداً احتیاج داریم.

ترس از دوست داشته نشدن به قدری برای یک کودک دردناک است که او بلافضله رفتارش را به گونه ای سازمان می دهد که مورد تأیید پدر و مادرش قرار بگیرد. این گونه کودک خود به خودی خود را از دست می دهد و در نتیجه فعل «مجبور هستم! مجبور هستم!» را صرف می کند. با خود به این نتیجه می رسد که «مجبورم هر چه را پدر یا مادر می گویند انجام بدهم. در غیر این صورت، آنها مرا دوست نمی دارند و من تنها می مانم.»

عشق مشروط

در دوران بلوغ و بزرگسالی، کسی که در کودکی عشق مشروط را تجربه کرده است (عشق مشروط در برابر عشق بی چشم داشت یا یی قید و شرط که بزرگ ترین هدیه ای است که کسی می تواند آن را به دیگران بدهد) نسبت به نظرات دیگران به شدت حساس می شود. اگر کمترین امکان آن وجود داشته باشد که کسی او را تأیید نکند، شخص از دست زدن به آن کار خود داری می ورزد.

ترس از شکست و رد شدن که ناشی از انتقاد مخرب در اوایل دوران کودکی است یکی از دلایل ریشه ای اغلب ناخشنودیها و اضطرابات ما در سنین بزرگسالی است. پیوسته احساس می کنیم که «نمی توانم!» یا «مجبورم!» در این میان بدترین احساس این است که «نمی توانم، اما مجبورم!» یا «مجبورم، اما نمی توانم!».

می خواهیم کاری بکنیم، اما می ترسیم که شکست بخوریم. می ترسیم مورد تأیید قرار نگیریم. می خواهیم کاری کنیم که زندگی مان بهتر شود، اما از شکست می ترسیم. می ترسیم کس از ما انتقاد کند.

در اغلب اشخاص، هراسهایشان بر آنها حکومت می کند. هر کاری بکنند برای اجتناب از شکست یا انتقاد است. همیشه می خواهند بازی بی خطر بکنند و در این شرایط جایی برای تلاش برای رسیدن به هدف باقی نمی ماند. اشخاص در این شرایط به جای فرصت مناسب دنبال احساس امنیت خاطر می گردند.

میزان شکست خود را دو برابر کنید

آرتور گوردون، نویسنده، زمانی از توماس واتسون، بنیانگذار آی بی ام، پرسید چگونه می تواند به عنوان یک نویسنده سریع تر به موفقیت برسد. توماس واتسون، که یکی از غولهای بزرگ دنیای تجارت در آمریکاست، در جوابش گفت: «اگر می خواهی سریع تر به موفقیت بررسی، میزان شکستهای خود را دو برابر کن. موفقیت در منتهی علیه شکست وجود دارد.»

واقعیت این است که هر چه قبلاً بیشتر شکست خورده باشد، به احتمال بیشتری موفق خواهد شد. شکستها شما را برای موفقیت آماده کرده اند. به همین دلیل است که می گویند بعد از هر بدبیاری نوبت خوش بیاری می رسد. وقتی شکست خود را دو برابر می کنید، هم زمان با آن موفقیت شما هم دو برابر می شود.

سخت افزار ذهنی شما

آنچه را که درباره خودتان می دانید، همه باورهای شما، روی «سخت افزار» شخصیت شما در خود انگاره ای که دارید حک می شود. خودانگاره شما مقدم بر میزان و سطح عملکرد شماست و اثربخشی شما در هر کاری که می کنید پیش بینی می کند. خودانگاره شما از باوری که به خود و توانمندیهای خود دارید تشکیل می شود. این خودانگاره یا تصویر ذهنی تعیین می کند شما به چه می اندیشید و درباره خودتان چه احساسی دارید و به کجا خواهید رسید.

خودانگاره های کوچک شما

شما خودانگاره های کوچک تری هم دارید. این خودانگاره ها به اتفاق هم، خودانگاره اصلی شما را بنا می کند. شما برای هر زمینه ای از زندگی خود دارای یک خودانگاره یا تصویر ذهنی هستید. خودانگاره های کوچک مشخص می کنند که شما در آن زمینه خاص چگونه می اندیشید و چه احساسی دارید.

برای مثال، درباره میزان سلامتی و آمادگی جسمانی خود، دارای یک خودانگاره هستید. درباره اینکه چقدر غذا بخورید یا ورزش کنید هم دارای خودانگاره می باشد. درباره اینکه چقدر دوست داشتنی هستید، چقدر از محبوبیت و شهرت در نزد دیگران برخوردارید، چگونه همسر یا والدی هستید و تا چه اندازه دوست خوبی هستید دارای خودانگاره هستید. برای هر ورزشی که می کنید و هر فعالیتی که در گیر آن هستید خودانگاره دارید.

درباره اینکه کارتان را به چه خوبی انجام می دهید و هر بخش آن را چگونه انجام می دهید هم دارای خودانگاره هستید. درباره اینکه چه مبلغی درآمد به جیب می زنید، چقدر پس اندار و سرمایه گذاری می کنید دارای خودانگاره هستید. واقعیت این است که هر گز نمی توانید

مبالغه بسیار بیشتر یا کمتری از آنچه خودانگاره شما حکم می کند به دست آورید. اگر خواهان درآمد بیشتری هستید، باید باورهایی را که نسبت به خود دارید، تغییر بدهید. این بخش مهمی از مطالب کتاب حاضر را تشکیل می دهد.

باورهای خود را تغییر بدهید

در هر مورد اگر می خواهید عملکرد خود را تغییر بدهید و به نتایج جدیدی برسید، باید تصویر ذهنی یا خودانگاره را تغییر بدهید. خوشبختانه، باورهای شما تا حدود زیاد ذهنی هستند و همیشه مبتنی بر واقعیات نمی باشند. به جای آن، بیشتر به اطلاعاتی که دریافت کرده اید و آنها را واقعی می پندازید مตکی هستند. بدترین باورها، باورهای خود محدود کننده هستند. اینها باورهایی هستند که سبب میشوند در زمینه ای احساس کمبود کنید. این باورها به ندرت درست هستند. اما اگر آنها را معتبر ارزیابی کنید، درباره شما مصدق و حقیقت پیدا میکنند. کار مهمی که باید انجام دهید این است که باورهای خود محدود کننده را زیر سؤال ببرید. باید فرض را بر این بگذارید که این باورهای حقیقی نیستند. برای لحظه ای تصور کنید که با هیچ گونه محدودیتی رو به رو نیستید. تصور کنید به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا می کنید. تصور کنید که توانمندی بالقوه شما نامحدود است.

برای مثال، تصور کنید که بتوانید دو برابر آنچه امروز کسب درآمد می کنید، پول دریافت کنید. تصور کنید بتوانید در خانه بزرگ تری زندگی کنید، اتومبیل بهتری سوار شوید و زندگی مطلوب تری داشته باشید.

تصور کنید که بتوانید یکی از اعضای برجسته در زمینه کاری خود باشید. تصور کنید که یکی از محبوب ترین و سرشناس ترین شخصیتهای اجتماع و دنیای تجارت باشید. تصور کنید از آرامش و اطمینان برخوردارید و از چیزی نمی هراسید. تصور کنید می توانید هر هدفی را برای خود در نظر بگیرید و به آن برسید. این گونه است که فکرتان را عوض می کنید تا زندگی تان تغییر کند.

نقطه شروع از میان برداشتن هر اسها و آزاد کردن توانمندیهای بالقوه این است که به ذهن خود باورهای شجاعانه، سازنده، مثبت و جدید بدهید. در تمام این کتاب انجام دادن این مهم را می آموزید.

سه بخش خودانگاره شما

خودانگاره یا تصویر ذهنی شما از سه بخش تشکیل می شود، درست مانند یک کیک که آن را به سه قسمت تقسیم کرده باشید. این سه عنصر به اتفاق شخصیت شما را شکل می دهند. اینها تا حدود زیاد مشخص می کنند چه فکر و احساسی دارید و چه می کنید. اینها آنچه را که برای شما اتفاق می افتد، مشخص می سازند.

خود ایده آلی اولین بخش شخصیت و خودانگاره شماست. خود ایده آلی از تمامی امیدها، رؤیاهای، پندارهای ایده آلهای شما تشکیل می شود. خود ایده آلی یا خودآرمانی شما از خصوصیات، ارزشها و کیفیاتی تشکیل می شود که آنها را در خود و دیگران تحسین می کنید. خودایده آلی آن شخصی است که می خواهید به او تبدیل شوید. این ایده آلها راهنمای و شکل دهنده رفتار شما هستند.

مردان، زنان و رهبران بزرگ و اشخاصی که از منش و شخصیت سطح بالا برخوردارند از ارزشها، پندارهای ایده آلهای خود اطلاع دقیق دارند. آنها می دانند که چه کسی هستند و به چه اعتقاد دارند. آنها برای خود معیارهای سطح بالا در نظر می گیرند و حاضر نیستند که در

این معیارها مصالحه کنند. اینها کسانی هستند که دیگران به آنها نگاه می کنند و می توانند به آنها تکیه کنند. اینها در تبادلهای خود با دیگران قطعی و صریح هستند. در هر کاری که می کنند سعی دارند در حد ایده آلهای خود ظاهر شوند.

آن طور که خودتان را می بینید

بخش دوم خود انگاره شما تصویر ذهنی شمام است. این طریقی است که خودتان را می بینید و درباره خودتان فکر می کنید. این را اغلب آینه درون می نامند. اینجا مکانی است که وقتی به درون خود نگاه می کنید، به این نتیجه می رسید که چگونه در موقعیت بخصوصی باید رفتار کنید. به خاطر قدرت تصویر ذهنی، همیشه رفتار بیرونی شما مطابق و منعکس کننده تصویر درونی شمام است.

کسی که تصویر ذهنی را برای اولین بار کشف کرد ماسکول مالتز بود که به درک ما از عملکرد و اثربخشی انسان به مقدار زیاد اضافه کرد. وقتی تصور می کنید و یا خود را می بینید که در بهترین شرایط خود عمل می کنید، پیامی به ذهن نیمه هشیارتان مخابره می کنید. ذهن نیمه هشیارت شما این پیام را بسان فرمانی در نظر می گیرد و بعد افکار، کلمات و اعمالتان را به گونه ای هدایت می کند که سازگار با تصویری باشند که شما در ذهن خود خلق کرده اید.

تمام پیشرفت های شما در زندگی با بهبود و اصلاح تصاویر ذهنی شما تحقق پیدا می کند. تصاویر ذهنی شما روی احساسات، رفتار و نگرشاهی شما و حتی اینکه دیگران چگونه با شما ارتباط برقرار می سازند تأثیر می گذارد. ایجاد یک تصویر ذهنی مثبت بخش مهمی از تغییر دادن اندیشه و تغییر دادن زندگی است.

احساسی که درباره خود دارید

سومین بخش خودانگاره عزت نفس است. عزت نفس بخش احساسی و عاطفی شخصیت شمام است، و مهم ترین عاملی است که طرز فکر، احساس و رفتار شما را مشخص می سازد. میزان عزت نفس شما تا حدود زیاد بخش عده آنچه را که در زندگی تان اتفاق می افتاد، مشخص می کند.

عزت نفس معنا و مفهومیش این است که چقدر خودتان را دوست دارید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، عملکردن در هر کاری که می کنید بهتر می شود. و با توجه به قانون برگشت پذیری، هر چه بهتر عمل کنید، بیشتر خودتان را دوست می دارید. عزت نفس جوهر شخصیت شمام است. این منبع انرژی است که اندازه اعتماد و اطمینان و شور و شوق شما را تعیین می کند. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، هدفهای بزرگ تری را برای خود در نظر می گیرید و بیشتر برای دست یابی به آنها از خود مداومت به خرج می دهید. کسانی که از عزت نفس فراوان برخوردارند عملاً توقف ناپذیر هستند.

میزان عزت نفس شما کیفیت روابط شما را با دیگران مشخص می سازد. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید و بیشتر به خودتان احترام بگذارید، دیگران را بیشتر دوست می دارید و به آنها احترام می گذارید. و به همین اندازه آنها نسبت به شما احساس بهتری پیدا می کنند. در زندگی حرفه ای و شغلی، میزان عزت نفس شما عامل مهم و تعیین کننده ای است که مشخص می کند آیا دیگران از شما خرید می کنند، شما را استخدام می کنند، با شما وارد معاملات تجاری می شوند و یا حتی به شما وام می دهند.



هر چه عزت نفس شما بهتر باشد، به همان اندازه همسر و والد بهتری خواهید بود. والدین با عزت نفس زیاد، فرزندان با عزت نفس فراوان تربیت می کنند. این فرزندان به اعتماد به نفس سطح بالایی دست پیدا می کنند و با کسانی که از عزت نفس فراوان بھرہ دارند معاشرت می نمایند. خانواده های با عزت نفس زیاد با عشق، خنده و شادی و طراوت زندگی می کنند.

تعیین کننده عزت نفس

میزان عزت نفس شما تا حدود زیاد تحت تأثیر همخوانی تصویر ذهنی با خویش ایده آلی شما قرار دارد. شما همیشه عملکرد واقعی خود را در سطح ذهن نیمه هشیار با عملکرد آرمانی خود مقایسه می کنید. هر گاه احساس می کنید که در بهترین سطح خود ظاهر شده اید، احساس خوبی نسبت به خود پیدا می کنید. در این شرایط، عزت نفس شما افزایش می یابد. احساس شادمانی و موفقیت می کنید. هر گاه کاری بکنید یا حرفی بزنید که با ایده آلهای شما همخوانی نداشته باشد، عزت نفستان کاهش پیدا می کند. هر گاه فاصله زیادی میان خودایده آلی و خودواقعی وجود داشته باشد، درباره خود احساس بدی پیدا می کنید. به همین دلیل است که وقتی موفق نمی شوید، درباره خود احساس بدی پیدا می کنید. خودایده آلی پیوسته به شما خاطر نشان می سازد که تا چه اندازه شخصیت بهتری می توانید بشوید.

هسته شخصیت

روانشناسان امروزه معتقدند که عزت نفس هسته خود انگاره و شخصیت شماست. هر بھبودی که در شخصیت یا عملکرد شما ایجاد شود؛ بر عزت نفس شما می افزاید و سبب می شود که خودتان را بیشتر دوست بدارید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، تصویر ذهنی بهتری پیدا می کنید و در نتیجه عملکردن بهتر می شود و به خودآرمانی خویش نزدیک تر می شوید. بهترین خبر این است که رابطه معکوسی میان میزان عزت نفس و ترس شما از شکست وجود دارد. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، کمتر از شکست می ترسید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدارید، تصمیماتتان بیشتر براساس هدفها و استاندارهای شما می شود و کمتر از انتقاد می ترسید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدارید، تصمیماتتان بیشتر براساس هدفها و استاندارهای شما می شود و کمتر به این فکر می کنید که دیگران چه می گویند و چه نظری دارند.

گفت و گوهای درون خود را کنترل کنید

درست همان طور که هرگونه فکر کنید همان می شوید، هر حرفی که به خود بزنید هم همان می شوید. قدرتمندترین کلماتی که می توانید به خود بگویید اینها هستند: «خودم را دوست دارم! خودم را دوست دارم! خودم را دوست دارم!»

هر گاه بگویید: «خودم را دوست دارم!» هراسهایتان کاهش پیدا می کنند و شجاعتتان بیشتر می شود. کلمات «خودم را دوست دارم» به قدری قدرتمند و مثبت هستند که بلافاصله از ناحیه ذهن نیمه هشیار شما به شکل یک فرمان پذیرفته می شوند. اینها بلافاصله روی افکار، احساسات و نگرشهای شما تأثیر می گذارند. زبان تن شما بلافاصله بھبودی پیدا می کند و شما راست و قائم تر می ایستید. چهره تان مثبت

تر و شاداب تر می شود. لحن صدایتان قوی تر می شود. اعتماد بیشتری پیدا می کنید. درباره خودتان به احساس بهتری می رسید و در نتیجه با تمام اطرافیان خود رفتار دوستانه تر و صمیمانه تری پیدا می کنید.

فرضهای اولیه خود را وارسی کنید

اغلب اندیشه و واکنشهای شما به حوادث و اشخاصی که در زندگی تان حضور دارند، با توجه به فرضهای اولیه شما مشخص می گردند. اینها نقطه نظرها، باورها و عقاید و نتیجه گیریهایی هستند که با توجه به شرایط خود در دوران کودکی به آن دست یافته اید. اینها نه تنها خودانگاره شما، بلکه فلسفه شما از زندگی را مشخص می سازند. هر چه درباره فرضهای اولیه خود اعتماد و اطمینان بیشتری داشته باشید، بیشتر احساس، گفتار و رفتار شما را پیش بینی می کنند.

اگر معتقد باشید که یک شخصیت عالی هستید، اگر خود را با استعداد و توانمند در نظر بگیرید، احساس کنید که دوستانه، محظوظ، سالم، پرانرژی، کنجکاو و خلاق هستید و مصمم هستید که زندگی خوبی داشته باشید، این فرضهای اولیه شما را به هدف گذاری، سختکوشی، رشد و اعتلای شخصی، خوش رفتاری با دیگران، فاصله گرفتن از ناملایمات زندگی و در نهایت رسیدن به موفقیت سوق می دهند. هیچ چیزی در بلند مدت نمی تواند شما را متوقف سازد.

مهم نیست در زندگی چه اتفاقی برای شما می افتد. مهم این است که با این اتفاق چگونه برخورد می کنید. این هم مهم نیست که اهل کجا هستید و از کجا می آید. مهم این است که به کجا می روید. اما اینکه به کجا می روید تنها از ناحیه تصور شما مشخص می شود. و از آنجایی که تصور نامحدود است، آینده شما هم نامحدود است. برای دستیابی به خواسته هایتان به این باورها احتیاج دارید.

کنار گذاشتن اسطوره ها

متأسفانه، وقتی رشد می کنیم و بزرگ می شویم، اسطوره هایی را می پذیریم که می توانند امیدهای ما به موفقیت را نابود کنند و شادی و موفقیت را در زندگی آتی ما حذف نمایند. اجازه بدھید با این باورهای خود محدود کننده آشنا شویم.

اولین و بدترین باوری که می تواند دامنگیر ما بشود این باور است: «من به اندازه کافی خوب نیستم». این باوری است که تولید احساس حقارت و نابسنده‌گی می کند. فرض را بر این می گذاریم که دیگران از ما بهتر هستند، آن هم تنها به این دلیل که در حال حاضر در شرایط بهتری از ما قرار دارند. احساس می کنیم که ارزش آنها باید از ارزش ما بیشتر باشد. و بنابراین ارزش ما از آنها کمتر است. این احساس بی ارزش بودن در عمق روان ما جای می گیرد و سبب می شود که خودمان را دست کم بگیریم و ارزان بفروشیم. این گونه اصولاً هدف گذاری نمی کنیم.

باید بپذیرید که نه تنها خوب هستید، بلکه می توانید در زمینه مورد نظر خود به جایگاه عالی برسید. توانمندی بالقوه شما نامحدود است. می توانید به مراتب به بیش از آنچه تاکنون دست یافته اید دست پیدا کنید.

با خود مثبت حرف بزنید

قدرتمندترین کلمات در عبارات شما، کلماتی هستند که به خودتان می گویید. صحبت شما با خود، حرفهایی که با خود می زنید، ۹۵ درصد احساسات شما را مشخص می سازند. وقتی با خودتان حرف می زنید، ذهن نیمه هشیار شما این کلمات را می گیرد و آنها را قبول می کند. بعد رفتار شما را با آن تطبیق می دهد، و تصویر ذهنی و زبان تی منطبق با آن پیدا می کنید.

از حالا به بعد، با خود درباره آنچه می خواهید بکنید و می خواهید باشید حرف بزنید. از گفتن حرفهایی به خود که صمیمانه خواهان آن نیستید خودداری ورزید. کلمات قدرتمند و مثبت «می توانم این کار را بکنم» را به خود به تکرار بگویید. تکرار کنید: «خود را دوست دارم!» بگویید: «من بهترین هستم!» بعد روی پاهایتان بایستید، تبسم اطمینان بخشی بر لبان خود بنشانید و آن گاه کاری را که می توانید، با تمام وجود انجام بدهید. دیری نمی گذرد که این برای شما یک عادت می شود.

شما شایسته بهترینها هستید

در نتیجه انتقاد مخرب گذشته، اشخاص اسطوره دیگری را می پذیرند که یک باور خود محدود کننده است. به عبارت دیگر، نمی پذیرند و باور ندارند که شایسته موفقیت هستند. این روحیه را بیشتر در کسانی می بینیم که در یک خانواده کم درآمد بزرگ شده اند. این روحیه می تواند هم چنین از آن جهت ایجاد شده باشد که در کودکی و در حالی که بزرگ می شدیم به ما گفته باشند که فقر و تنگدستی یک فضیلت است و ثروتمند شدن گناه به شمار می آید.

اگر به گونه ای بزرگ شده باشید که خود را شایسته چیزهای خوب ندانید، که این می تواند به هر دلیلی باشد، و با این حال به موفقیت قابل توجه برسید، ممکن است گرفتار «سندورم شیاد» بشوید. در این شرایط، احساس می کنید که با شیادی به موفقیت رسیده اید و دیر یا زود این شیادی شما را متوجه می شوند. بدون توجه به اینکه در اثر سختکوشی به موفقیت رسیده اید گرفتار ترس آن می شوید که این موفقیت را از شما بگیرند.

اگر احساس یک شیاد را داشته باشید، اغلب از اینکه موفق شوید احساس گناه می کنید. بسیاری از اشخاص با این روحیه برای فرار از این احساس گناه اقدام به تخریب خود می کنند. بیش از اندازه می خورند و می نوشند، به مواد مخدر پناه می برند، خانواده خود را نادیده می انگارند، رفتارهای غیر قابل پیش بینی می کنند و تن به سرمایه گذاریهای غیر عاقلانه می دهند. آنها در اعمق وجود خود احساس می کنند که شایسته موفقیت نیستند. و در نتیجه آنچه را که به دست آورده اند، از دست می دهنند.

خود را وقف خدمت به دیگران بکنید

واقعیت این است که وقتی کارتان را به نحو احسن انجام می دهید، شایسته آنید که درآمد سطح بالا داشته باشید. شما در صورتی موفق می شوید که کالاها و خدماتی تولید کنید که زندگی و کار دیگران را تسهیل کنند. مردم در صورتی کالا یا خدمتی را خریداری می کنند که احساس کنند وضعشان از آنچه هست بهتر می شود. در یک اقتصاد بازاری همه معاملات داوطلبانه و اختیاری هستند. اشخاص تنها در صورتی کالایی را می خرند که احساس کنند با این خرید در شرایط بهتری قرار می گیرند. بنابراین شما در بلندمدت تنها در صورتی موفق

می شوید که کالاها و خدماتی را به دیگران عرضه کنید که به آنها خدمت بکند و سود برساند. هر چه بیشتر به دیگران خدمت کنید، شایسته تر می شوید و سطح درآمدتان افزایش می یابد.

آبراهام لینکلن زمانی گفت: «بهترین راه کمک به فقرا این نیست که مانند یکی از آنها شویم.» در جوامع مترقی، اشخاص هر چه درآمدشان بالاتر بود، مالیات بیشتری پرداخت می کنند. از محل درآمدهای مالیاتی مدارس، بیمارستانها، جاده ها، برنامه های رفاهی، برنامه های مراقبتهای پزشکی، هزینه های نظامی و چیزهای دیگر صورت خارجی پیدا می کنند. می توانید افتخار کنید که به لحاظ مالی موفق هستید. شما با درآمد زیاد می توانید به جمع کثیری از مردم خدمت کنید. شما با خدمت کردن به دیگران به خودتان خدمت می کنید. این را به خودتان به تکرار یادآور شوید: «من شایسته درآمدی هستم که با تولید کالاها و خدمات مورد نیاز دیگران نصیب می برم. من از موقفيت خود شادمان هستم و به آن افتخار می کنم.»

شما یک انسان عالی هستید

شما یک انسان کاملاً خوب و شایسته هستید. شما صادق، فروتن، حقیقت بین و سختکوش هستید. شما با دیگران به ادب و احترام حرف می زنید و از خود صمیمیت نشان می دهید. شما خود را وقف خانواده، دوستان و شرکتمندان می کنید. شما قوی، مطمئن و مسئول هستید. شما با علم و اطلاع، هوشمند و با تجربه هستید. شما نه تنها برای نزدیکان خود، بلکه برای همه جامعه ارزشمند هستید. شما به دلیل خاصی متولد شده اید، شما سرنوشتی دارید که باید آن را مقدار سازید. شما در هر زمینه عالی و بی کم و کاست هستید. پاراگراف فوق، نشانه و بازگو کننده شخصیت و منش شماست. ممکن است در 100 درصد موقع در مورد شما مصدق نداشته باشد، اما توصیف خوبی است که نشان می دهد شما چه کسی هستید و با زندگی تان به کجا می روید. وقتی بدون قید و شرط بپذیرید که شخصی ارزشمند هستید، این باور را در همه حرشهایی که می زنید و کارهایی که می کنید نشان می دهید و دیری نمی گذرد که این ویژگیها در شما ایجاد می گردد. ایده آل شما تبدیل به واقعیت شما می شود.

به تکرار به خود بگویید: «خودم را دوست دارم و عاشق زندگی ام هستم. من به جمیع جهات آدم خوبی هستم و همیشه در هر کاری بیشترین تلاشم را می کنم.»

فروشگاه نرم افزار ذهنی

تصور بکنید فروشگاهی وجود داشت که برنامه ریزی ذهنی می فروخت. می توانستید از این فروشگاه هر خود انگاره، باور و نگرشی را که می خواهید آن را در کامپیوتر ذهنتان قرار بدهید، خریداری کنید. اگر فروشگاهی با این مشخصات وجود داشت و می توانستید از آن آنچه را می خواهید خریداری کنید، چه چیزی را انتخاب می کردید؟

پیشنهادی دارم. به اطراف خود نگاه کنید و بینید که شادترین و موفق ترین مردم در دنیای شما از چه باورهایی برخوردارند و بعد همین باورها را برای خود انتخاب کنید. این باورها را در کامپیوتر مغز خود بارگیری کنید و بعد همان برنامه آنها را به اجرا بگذارد.

خوشبختانه، با توجه به صدھا مصاحبه با اشخاص موفق، دقیقا می دانیم که آنها چگونه برنامه ریزی شده اند و از دوران کودکی به بعد چه باورهایی را در خود ایجاد نموده اند. مهم ترین باوری که می توانید برای خود انتخاب کنید این باور است: «من آدم بسیار خوبی هستم و قرار است که به موقیتهای بزرگ در زندگی خود دست یابم. هر اتفاقی که تاکنون برای من روی داده، از اتفاقات خوب گرفته تا بد، بخشی از دستیابی به موقیتی است که به طور یقین به آن دست خواهم یافت.»

اگر قطعاً بر این باور باشید که تضمین شده هستید که به موقیت دست پیدا کنید، اگر بر این باور باشید که همه موانع و مشکلات برای آن است که به موقیت بررسید، در این صورت لحظه ای متوقف نمی شوید. برای خودتان هدفهای بزرگ و عالی در نظر می گیرید و با هر شکستی که می خورید، با نیرویی مضاعف دوباره دست به کار می شوید. شما با تغییر دادن اندیشه خود، زندگی تان را تغییر می دهید. در تمامی صفحاتی که در ادامه مطلب می خوانید، شما را با روشها و فنونی آشنا می کنم که اثربخشی آن به اثبات رسیده است و می توانید از آنها برای کنترل تمامی زمینه های فکری خود استفاده کنید. به شما توضیح می دهم که چگونه مثبت فکر کنید تا به این احساس و نتیجه بررسید که می توانید به همه خواسته های خود دست پیدا کنید. می آموزید که چگونه خودانگاره تان را برنامه نویسی و برنامه نویسی مجدد بکنید و تا دنیای درون شما منطبق و سازگار با شرایطی باشد که می خواهید در آن موقعیت قرار بگیرید. می آموزید که چگونه توقف ناپذیر باقی بمانید.

تمرینات عملی

01 ایده آلهای خود را به روشنی تعریف کنید. اگر بتوانید در جمیع جهات یک انسان موفق باشید، به چه کیفیاتی احتیاج خواهد داشت؟
کدام باور بر شما حاکم خواهد بود؟

02 شما به آنچه اغلب فکر کنید همان می شوید. یک یا چند مورد را در زندگی خود شناسایی کنید که اندیشه شما روی عواطف، احساسات، نگرشها و رفتار شما تأثیر تعیین کننده بر جای می گذارد.

03 در چه زمینه ای در بهترین حد خود ظاهر می شوید؟ در این زمینه خودتان را چگونه تصور می کنید؟ چگونه می توانید تصویر سازی و تجسم را به دیگران انتقال بدهید؟

04 کدام اشخاص را بیشتر تحسین می کنید و به آنها احترام می گذارد؟ چرا؟ چگونه می توانید رفتارتان را به گونه ای تغییر بدهید که با رفتار بهترین اشخاصی که می شناسید همخوانی داشته باشد؟

05 در چه زمینه ای از زندگی تان خودتان را از هر شرایطی بهتردوست دارید؟ کدام فعالیت است که به شما بیشترین عزت نفس را می دهد؟
06 شما آدم بسیار خوبی هستید. از امروز به بعد، خودتان را به بهترین شکلی که می توانید بینید. حاضر نشوید محدودیتی برای خود بپذیرید.

07 تصور کنید که پیشایش به آن شرایط مطلوبی که می خواهید رسیده اید. این گونه خودانگاره تان را تغییر بدهید. به آن زندگی ای که می خواهید و شایسته آن هستید دست پیدا کنید.

فصل 2: زندگی تان را تغییر دهید

اگر در ذهن خود انتظارات شفاف و شاد را نقاشی کنید، خود را در شرایطی مناسب هدفتان قرار می دهید.

-نورمن وینستن پیل

آن طور که درباره خود می اندیشید و احساس می کنید، آن طور که از خود انتظار دارید و امکان پذیر می دانید، کاری را که می کنید، مشخص می سازد. وقتی کیفیت اندیشه خود را تغییر می دهید، کیفیت زندگی تان تغییر می کند، و گاه بلا فاصله این اتفاق می افتد. در عالم هستی شما تنها کنترل کامل یک چیز را در توان خود دارید و آن چیزی جز اندیشه خود نیست. می توانید در هر لحظه ای تصمیم بگیرید که به چه موضوعی فکر کنید. اندیشه شما و آن طور که حادث را تفسیر می کنید، احساساتتان را سبب می گردد - که این احساسات می توانند مثبت یا منفی باشند. اندیشه و احساس شما، اقدامات شما را سبب می گردد و نتایجی را که به دست می آورید، مشخص می سازد. همه چیز با اندیشه شما شروع می شود.

اندیشه مثبت

اندیشه های مثبت بر غنای زندگی می افزایند، به شما امکان و قدرت می دهند تا احساس قدرت بیشتری بکنید و به اطمینان خاطر بیشتری برسید. مثبت اندیشی صرفاً یک موضوع انگیزه بخشی نیست. بلکه تأثیری سازنده و قابل اندازه گیری بر شخصیت، سلامتی و میزان انرژی و خلاقیت شما دارد. هر چه مثبت تر و خوش بین تر بشوید، در تمامی شونات زندگی تان شادر خواهد بود. اما اندیشه های منفی بر عکس این موقعیت را ایجاد می کنند. اندیشه های منفی شما را از قدرت محروم می سازند تا احساس ضعف بکنید و اطمینان خود را از دست بدھید. هر گاه به یک مورد منفی بیندیشید یا حرف منفی بزنید، قدرتتان را از دست می دهید. احساس خشم و تدافعی به شما دست می دهد. احساس ناراحتی و مرارت می کنید. به مرور، اندیشه منفی می تواند به لحاظ فیزیکی شما را بیمار کند و حتی روابطتان را مسموم سازد. مثبت اندیشی منجر به سلامتی ذهنی می شود و عملکرد شما را به اوج می رساند. اندیشه منفی سبب بیماری ذهنی می شود و اثربخشی شما را کاهش می دهد. بنابراین اگر می خواهید یک زندگی عالی داشته باشید، هدفتان باید این باشد که در خود احساسات مثبت ایجاد کنید و از شر احساسات منفی خلاص شوید.

از بین بردن احساسات منفی مهم ترین قدمی است که می توانید به سوی سلامتی، خوشبختی و حال خوش بردارید. هر بار که بر اندیشه ها و احساسات خود مسلط شوید و بخواهید روحیه مثبت داشته باشید، کیفیت زندگی درونی و بیرونی شما بهبود پیدا می کند. در غیاب احساسات منفی، ذهن شما خود به خود با احساسات مثبت پر می شود و این تولید خوشبختی، شادی و احساس موفقیت می کند.

می توانید اندیشه های خود را انتخاب کنید

قانون جایگزینی می گوید: «ذهن شما در هر لحظه تنها می تواند به یک اندیشه بپردازد - مثبت یا منفی. می توانید هر گاه دلتان خواست جای اندیشه های منفی را با اندیشه های مثبت عوض کنید.» می توانید با مثبت اندیشی به عمد، اندیشه های مزاحم را از ذهن خود بیرون کنید.

قانون عادت می گوید: «هر اندیشه یا عملی که آن را بارها و بارها تکرار کنید، به یک عادت جدید تبدیل می گردد.» وقتی به تکرار به طرزی مثبت واکنش نشان بدھید، کنترل کامل ذهن هشیار خود را به دست می آورید. دیری نمی گذرد که به مثبت اندیشه عادت می کنید و می توانید به آسانی مثبت بیندیشید. با استفاده از قدرت اراده و تکرار، به عادات جدید فکری و اقدامی می رسید. با به کار بردن این قانون، می توانید تبدیل به یک انسان مثبت شوید و زندگی خود را تغییر بدھید.

احساسات منفی خود را تغذیه نکنید

احساسات منفی جملگی فرا گرفتی هستند. شروع فراگرفتن آنها از دوران کودکی است. اما آنچه را که آموخته اید، می توانید با نوآموختگی تغییر بدھید. این نوآموختگی در موقعی سرعت اتفاق می افتد. می توانید هر عادت یا مهارتی را که مطلوب می دانید، بیاموزید. به ویژه می توانید احساسات مثبت و سازنده را درباره اشخاص، پول و عوامل دیگر بیاموزید تا ایده های منفی را از ذهن خود بزدایید.

بسیاری از ایده ها یا نگرشهای منفی مبتنی بر باورهای کاذب و دروغین است. گاه یک ایده منفی درباره یک موضوع یا داشتن یک نگرش منفی در قبال یک شخص، با یک اطلاعات جدید به کلی تغییر می کند. می توانید ناگهان بیاموزید ایده ای که درباره خود و یا شخص دیگری داشتید حقیقت ندارد. در نتیجه می توانید در یک لحظه اندیشه خود را تغییر دهید. این امکان را باور داشته باشید.

احساسات منفی از آن دو وجود دارند که ما به آنها میدان و حیات می دهیم. آنها را پیوسته با اندیشه های منفی تغذیه و تقویت می کنیم. خوشبختانه، می توانید به کمک قانون احساسات از گرفتاری این شرایط خارج شوید. این قانون می گوید: «احساس قدرمندتر بر احساس ضعیف تر حاکم می شود و اینکه روی هر احساسی که بیشتر تمکن رشد می کند و قوی تر می شود.»

معنای این حرف این است که به هر احساسی که پردازید رشد می کند و سرانجام روی اندیشه شما در آن زمینه تأثیر می گذارد. اگر انرژی خود را از روی کسی یا موقعیتی که شما را اندوهگین یا عصبانی می کند منحرف سازید و نخواهید که به آن فکر کنید، احساس مرتبط با آن سرانجام از بین می رود. مانند آتشی است که سوختش تمام می شود. فرو می نشیند و خاموش می گردد.

این را بارها و بارها تجربه کرده اید. برای مثال، وقتی ما رشد می کنیم، با جنس مخالف خود ایجاد رابطه می کنیم. بسیاری از این روابط به جایی نمی رستند. وقتی این روابط به انتهای می رسدند، احساس رنجش و پریشانی می کنیم. اغلب غمگین، عصبانی، افسرده و ناخشنود می شویم. این احساسات مدتی دوام می آورند، بعد حالمان بهتر می شود. با شخص جدیدی آشنا می شویم و دیری نمی گذرد که تجربیات قبلی را فراموش می کنیم. ممکن است سالها بعد شخصی را که با او به نتیجه نرسیده ایم، ملاقات کنیم، اما نمی توانیم تصور کنیم که تا چه اندازه به او علاقه داشتیم. به این دلیل که ما این رابطه را تغذیه نکرده ایم، احساساتمان به کلی مرده و نابود شده اند. این نمونه ای از قانون جایگزینی در عمل و زندگی ماست.

منابع احساسات منفی

احساسات منفی چهار سبب و علت اساسی دارند. به گفته پیتراسپنسکی، فیلسوف روسی، در کتاب در جست و جوی معجزه، این چهار مورد عبارت اند از: (۱) توجیه کردن، (۲) دلبستگی، (۳) توجه به درون، (۴) سرزنش کردن. قدم بلند به جلو را زمانی بر می دارید که خود را از شر این چهار مورد خلاص کنید.

توجهیه نکنید

زمانی توجیه می کنید که می خواهید دلیلی برای خشم و ناراحتی خودساز کنید. به هر کس که گوش شنوا دارد، می گویید که با شما چه رفتار بدی کردند و طرف دیگر با شما چه رفتار ناپسندی را به نمایش گذاشته است. شما پیوسته در ذهن خود به این توجیه سازی توجه می کنید. برای خود دلیل می آورید که چرا باید ناخشنود باشید. هر بار به آن شخص یا آن موقعیت فکر می کنید عصبانی می شوید. خود را محق می دانید که عصبانی شوید. انگار که بهای سنگینی برای آن پرداخته اید. به ویژه اینکه در برآورد خود شما شخصی خوب و با فضیلت بوده اید.

راه توجیه نکردن این است که نخواهید در این دام گرفتار شوید. نباید توجیه کنید. باید از ذهن عالی خود استفاده کنید و دلایلی ساز کنید تا احساسات منفی خود را توجیه نکنید. توجه داشته باشید که احساسات منفی به شما هیچ کمکی نمی کنند.

دیگران را مقصراً قلمداد نکنید

از آنجایی که ذهن شما در هر لحظه می تواند تنها به یک اندیشه فکر کند، به محض اینکه دیگران را مقصراً اعلام نکنید انرژی خود را که به احساسات منفی سوخت می رساند، آزاد می کنید و در نتیجه از شرایط خشم و ناراحتی بیرون می آید. این گونه آرام و مثبت باقی می مانید. دیری نمی گذرد که موقعیت تغییر می کند و شما همه چیز را فراموش می کنید. با جایگزین کردن یک اندیشه مثبت به جای یک اندیشه منفی، از شر احساسات منفی خلاص می شوید.

اگر با مسئله جدی در زندگی خود مواجه هستید، مثلاً اگر طلاق گرفته اید، شغلتان را از دست داده اید و یا سرمایه گذاری تان با شکست رو به رو شده است، همین قانون مصدق دارد. به خودتان نگویید که حق دارید عصبانی باشید. به جای آن، برای طرف مقابل دلیل و توجیه بسازید. وقتی آتش احساسات منفی خاموش می شود، می توانید توجه خودتان را به چیزی مثبت بدھید.

یکی از توصیه های مهم این است که به خاطر چیزی که کاری درباره اش نمی توانید بکنید عصبانی نشوید. وقتی کسی نمی تواند چیزی را تغییر بدهد، او را سرزنش نکنید. و به این نکته هم توجه داشته باشید، اگر راه حلی وجود نداشته باشد، مسئله ای وجود ندارد.

دو دوره زمانی

در زندگی به دو دوره زمانی بر می خوریم. یکی گذشته، و دیگری آینده. لحظه حال، لحظه کوتاه و خلاصه شده ای است. می توانید به اتفاقی که افتاده توجه کنید، که البته قابل تغییر نیست. می توانید به آینده توجه کنید، که هنوز اتفاقی نیفتاده و بر آن کنترلی ندارید.

بسیاری از مردم به موضوعات و حوادث مربوط به گذشته فکر می کنند. متاسفانه، این انژری بکلی تلف می شود. شکایت دائم از گذشته هیچ کمکی به شما نمی کند. بر عکس، احساسات منفی باحیات بخشیدن بحوادث گذشته همچنان زنده باقی می مانند تا شمارا ناراحت کنند.

دست بکشید و فراموش کنید

یک روانشناس با بیش از 25 سال تجربه کار با اشخاص ناخشنود به این نتیجه رسید که دو کلمه ای که بیش از هر کلام دیگری در زندگی اش از بیماران شنیده «تنها اگر» بوده است. به نظر می رسید که اغلب اشخاص ناخشنود تحت تأثیر حادثه ای که در گذشته اتفاق افتاده است ناخشنودند و نمی توانند این حادثه را فراموش کنند. هنوز تکدر خاطر دارند، عصبانی هستند و به خاطر کاری که کسی کرده یا نکرده و حرفی که زده یا نزد رنجش به دل دارند. یا از یکی از والدین، خواهران یا برادران، از یک رابطه که در گذشته داشته اند، از ازدواجشان، یا از رابطه تجاری یا رابطه با رئیسان، از یک سرمایه گذاری ناموفق که داشته اند

ناراحت هستند و رنجش به دل دارند.

واقعیت این است که زندگی پر از مسائل و مشکلات و شکستهای موقتی است. اما اینها، این حوادث ناخواسته و نومید شدنها، امری طبیعی و نرمال و در ضمن اجتناب ناپذیر هستند. برای اینکه فکرتان را عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند، باید تصمیم بگیرید این حوادث ناخوشایند را از ذهن خود بیرون برویزد، به استقبال زندگی بروید. مهم نیست که در گذشته چه اتفاقی افتاده است. تا زمانی که این کار را نکنید برد گذشته باقی می مانید که به هیچ وجه قابل تغییر نیست. از همین امروز تصمیم بگیرید که همه «تنها اگر» ها را از ذهن خود خارج کنید.

حوادث را به شکل متفاوتی تفسیر کنید

وین دایر، نویسنده و سخنران، می گوید: «هر گز برای داشتن ایام خوشایند دوران کودکی دیر نیست.» منظور او این است که همیشه می توانید حوادث ناخوشایند مربوط به دوران کودکی خود را از نو تفسیر کنید و با آن برخوردي مثبت داشته باشید. می توانید از قانون جایگزینی استفاده کنید و در آن حوادث ناخوشایند دنبال چیزهای جدید بگردید. می توانید به این موضوع توجه کنید که چگونه تجربیات ناخوشایند گذشته از شما انسانی بهتر ساخته اند. حتی می توانید از کسانی که شما را رنجانیده اند متشکر باشید زیرا سبب شده اند که در حال حاضر بسیار قدرتمندتر ظاهر شوید. و به هر صورت، این اتفاق جز آن طور که روی داده به طریق دیگری نمی توانست روی دهد. پدر و مادرتان تجربه ای در بزرگ کردن فرزندان خود نداشتند. آنها خود محصول طرز تربیت خود بودند. آنها هم مانند بسیاری دیگر که با مسائل و نقطه ضعفهای خود دست به کار تربیت فرزندان زدند درست شرایط امروز شما را داشتند. با این حال، بهترین تلاش خود را کردن. آنها جز این کاری که کردن کار دیگری بلد نبودند. نمی توانستد شما را به شکل دیگری بزرگ کنند. شرط عقل نیست که به خاطر کارهایی که آنها کردند و یا نکردند امروز ناراحت باشید. از این ناراحتیها دست بکشید و به دنبال زندگی تان بروید.

شخصی به دل نگیرید

دومن علت احساسات منفی، به گفته اسپنسکی، دلبستگی است. و این زمانی اتفاق می‌افتد که موضوعی را شخصی به دل می‌گیرید یا به شخص یا چیزی دلبسته می‌شوید. یک نتیجه ناخوشایند را حمله به خود ارزیابی می‌کنید. به لحاظ احساسی و عاطفی درگیر موقعیتی می‌شوید و خود را چنان با آن شناسایی می‌کنید که روی احساسات و عواطف شما تأثیر می‌گذارد.

شخصیتهاي بزرگ معنوی هميشه به اهمیت جدا کردن عاطفی خود از موقعیت یا حادثه تأکید ورزیده اند تا به آرامش برسید. روانشناس و فیلسوف بزرگ ویلیام جیمز در جایی نوشت: «اولین قدم برای برخورد با هر مسئله ای این است که بخواهید آن مسئله را پذیرید.» او اشخاص را به این باور سوق می‌داد: «آنچه را نتوان درمان کرد، باید تحمل کرد.» از این رو، از هر شخص یا حادثه ای که سبب می‌شوند عصیانی شوید دل بکنید و فاصله بگیرید. انرژی خود را از آن بیرون بکشید تا بتوانید به آرامش دست پیدا کنید.

این بدان معنا نیست که به طرزی انفعالی هر حادثه ای را که برایتان اتفاق می‌افتد، پذیرید. به جای آن، منظور این است که به کمک نیروی اراده ذهن و احساسات خود را تحت کنترل درآورید.

تا زمانی که از کسی چیزی نخواهید، نمی‌تواند شما را کنترل کند. تا از آنها فاصله عاطفی نگیرید و انتظار و توقعی نداشته باشید، آزاد نمی‌شوید. این از میان برداشتن دلبستگی نیازمند تمرین است.

یکی از بزرگ‌ترین لطفهایی که می‌توانید به دیگران بکنید این است که به آنها کمک کنید تا قدمی از حادثه ناخوشایند فاصله بگیرند و با آن برخوردي عيني و منطقی بکنند. آنها را تشویق کنید تا حادثه ناخوشایند را اتفاقی ارزیابی کنند که برای دیگران افتاده است. با فاصله گرفتن از حادثه ناخوشایند، شما و دیگران در شرایطی قرار می‌گیرید که بهتر با مشکلات برخورد کنید.

عقاید دیگران

سومین سبب احساسات منفی، آن طور که اسپنسکی می‌گوید، موقعیتی است که به طرز برخورد دیگران با خودتان بهای بیش از اندازه می‌دهید. اگر برداشتن این باشد که دیگران احترامی را که شما خود را شایسته آن می‌دانید به شما نمی‌گذارند، احساس خشم می‌کنید و به این باور می‌رسید که به شما توهین شده است. اگر اشخاص با شما بی ادبانه برخورد کرند یا بی تفاوت بودند، ممکن است رفتار آنها را حمله ای به شخصیت و منش خود ارزیابی کنید. تفسیر بدین شکل نگرش و رفتار آنها می‌تواند شما را خشمگین یا افسرده سازد.

روانشناسان می‌گویند هر کاری که ما می‌کنیم برای آن است که بر عزت نفس و احساس ارزشمند بودن خود بیفزاییم. اگر عزت نفس شما به آن اندازه که لازم است بالا نباشد، نسبت به اعمال و واکنشهای آنها نسبت به خود حساس می‌شوید. همه چیز را شخصی به دل می‌گیرید. انگار هر حرفی که آنها زدند یا هر عملی که کردند متوجه شما بوده است. و این در حالی است که به ندرت این اتفاق می‌افتد.

واقعیت این است که اغلب اشخاص مشغله ذهنی خود را دارند و درگیر مسائل خودشان هستند. در 99 درصد اوقات و لحظات، اشخاص به مسائل و مشکلات خودشان فکر می‌کنند. و بعد آن 1 درصد باقی مانده را صرف سایر مردم دنیا می‌کنند، که از جمله آنها یکی هم شما هستید. کسی که در ترافیک جلوی شما می‌پیچد، به قدری درگیر افکار خود است که حتی از وجود شما آگاه نیست. در این شرایط، احمقانه است که از این رفتار آنها ناراحت بشوید.

به کار خوتوان برسید

من به تجربه با قاعده ای آشنا شده ام و آن اینکه: هرگز برای انجام دادن کاری نگران حرف مردم نباشد. واقعیت این است که کسی به شما توجه ندارد.

البته من اشاره ام به رفتارهای ضداجتماعی و جنایت کارانه نیست. اما عجیب است که چه بسیار مردمی که تن به یک رابطه، معامله تجاری، تلاش جدید، ماجرا و مقولات دیگر می دهند یا نمی دهند زیرا نگرانند که دیگران کار آنها را تصدیق نکنند. در ازدواجی که از آن متنفرند باقی می مانند، کاری را که دوست ندارند انجام می دهند و یا از پرداختن به فرصتهای مطلوب تجاری و بازرگانی خودداری می ورزند، به این دلیل که می ترسند کسی از آنها انتقاد کند.

آبراهام مازلو در مطالعات خود درباره اشخاص موفق و خودشکوفا به این نتیجه رسید آن ۱ یا ۲ درصدی که بالغهای کاملاً موفق هستند از یک کیفیت مشترک بهره دارند: آنها با خودشان صادق هستند. درباره توانمندیها و نقاط ضعف خود اطلاعات موثق دارند. آنها تظاهر نمی کردند و یا امیدوار نبودند بلکه جز آنچه هستند تبدیل شوند. این خود پذیری سنگ زیربنایی بود که به آنها عزت نفس و احترام به خود میداد. از آنجایی که می دانستند چه کسی هستند و چه کسی نیستند، احساس نمی کردند که پیوسته باید تأیید و تصدیق دیگران را داشته باشند. آنها نقطه نظرهای دیگران را به حساب می آورند، اما بعد خودشان تصمیم می گرفتند. آنها بیش از اندازه تحت تأثیر تأیید و تصدیق شدن از سوی دیگران نبودند. شما هم باید کار آنها را بکنید.

احترام دیگران

وقتی از سامورست موام، نویسنده بزرگ انگلیسی، پرسیدند چه انگیزه ای در نوشتن دارد، جواب داد: «برای آن می نویسم که احترام کسانی را که خود من به آنها احترام می گذارم، به دست آورم.»

واقعیت این است که بخش اعظم کارهایی که می کنید یا نمی کنید تحت تأثیر این ذهنیت است. شما در زندگی اجتماعی خود کارهای زیادی می کنید تا احترام اشخاصی را که شما به آنها احترام می گذارید، جلب کنید و یا احترام آنها را از دست ندهید. در واقع، اشخاصی که احترامشان برای شما بیشترین اهمیت را دارد تعیین می کنند که شما درباره خود چه احساسی دارید. احترام دیگران تأثیر فراوانی روی عزت نفس شما دارد زیرا با خود آرمانی و تصویر ذهنی شما در رابطه است.

مردان و زنان استثنایی خواهان احترام مردان و زنان با منش و موفق هستند. آنها در سطح ذهن ناخودآگاه خود طوری تلاش می کنند تا مطابق یک انسان عالی رفتار کنند.

برای خود معیارهای سطح بالا در نظر بگیرید

چارلز ام. شلدون در کتاب خود به موضوعی اشاره می کند که تمام مردم شهری متعهد می شوند قبل از هر اقدام یا تصمیم گیری سوالی را مطرح سازند. این سوال از این قرار است: «اگر مسیح بود، چه می کرد؟» و بعد براساس آن اقدام کنند. حاصل این طرز برخورد این بود که

مردم اختلافات و مسائلشان را تمام کردند و به شادی و موفقیت رسیدند. آنها ایده آلی برای خود در نظر گرفتند و براساس آن تلاش کردند تا آن گونه زندگی کنند.

پژوهشگران در یک بررسی که روی مردان و زنان موفقی انجام دادند که از سطح پایین شروع کرده بودند، به این نتیجه رسیدند آنها از جمله خوانندگان پر و پا قرص زندگی نامه ها و شرح حالهای اشخاص موفق در دوران جوانی خود بوده اند. وقتی آنها سرگذشت مردان و زنان موفق را می خوانند، تصور می کنند که دارای همان خصوصیات هستند. و بعد وقتی خود بزرگ می شوند، سعی می کنند فضایل آنها را به نمایش بگذارند.

الگوسازی روش قدرتمندی برای ایجاد شخصیت و منش در تمام تاریخ بوده است. جوانها تشویق شده اند که سرگذشت مردان و زنان بزرگ را مطالعه کنند و تا جایی که امکانش وجود دارد از آنها الگو بگیرند. راستی الگوهای شما چه اشخاصی هستند؟

الگوهای خود را با دقت انتخاب کنید

اشکالی ندارد اگر به این فکر کنید که دیگران در قبال انتخابهای شما چه واکنشی نشان خواهند داد. اگر اشخاص تحسین برانگیزی را به عنوان الگوی خود انتخاب کنید، به یک راهنمای درون می رسید تا رفتاری پسندیده را به نمایش بگذارید. اما رفتاری علیه خود اشتباه است که تحت تأثیر نقطه نظرهایی قرار بگیرید که برایتان کمترین ارزش و احترامی ندارند. اگر در شرایط انتقادهای مخرب بزرگ شده اید، ممکن است بخواهید برای تأیید شدن از سوی دیگران به هر اقدامی دست بزنید. ممکن است بخواهید از تأیید نشدن از سوی کسانی که حتی آنها را نمی شناسید و یا برایتان مهم نیستند، بگریزید.

برای فاصله گرفتن از این شرایط، به مردان و زنانی فکر کنید که آنها را تحسین می کنید. از حالا به بعد، وقتی باید تصمیم بگیرید، به کسی فکر کنید که او را تحسین می کنید. از خود بپرسید: «اگر او جای من می بود، چه تصمیمی می گرفت؟» وقتی این سؤال را مطرح می کنید، در عمل و سطح ذهن ناهمشایر خود با قدرت رفیع تری در تماس می شوید که به شما بینش و فراست می دهد. به شرایطی می رسید که می توانید کار درستی انجام بدھید. این روشی است که بسیاری از مردان و زنان موفق آن را اجرا کرده اند. شما هم آن را بیازمایید.

بدترین تأثیر منفی

چهارمین سبب احساسات منفی، آن طور که اسپنسکی می گوید، سرزنش کردن است که باعث خشم، رنجش، غبطه، حسادت و ناراحتی می شود. این سرزنش کردن است که تولید خشم می کند و بدترین احساس منفی است. در دنیای انسانها چیزی بدتر از خشم نیست. خشم کنترل نشده سلامتی را از بین می برد، و روی روابط، خانواده، فعالیت تجاری و جوامع تأثیر بد بر جای می گذارد. خشم علت اصلی جنگها، انقلابات و تعارضهای اجتماعی است.

علت اصلی خشم انتقادهای مخرب دوران اوایل کودکی است. وقتی کسی مورد انتقاد قرار می گیرد، به گونه ای واکنش نشان می دهد که انگار مورد حمله واقع شده است. حالت تدافع و رنجش به خود نمی گیرد. از آنجایی که هر رفتاری را که بارها و بارها تکرار کنید تبدیل

به عادت می شود، بسیاری از اشخاص واکنش توأم با خشم را در برخورد با هر مسئله، نومید یا ناراحتی بروز می دهند. بعد به جایی می رساند که در هر زمینه ای خشم به دل می گیرند.

برای عصبانی شدن شخص باید کسی را به خاطر اتفاقی که افتاده یا نیفتاده سرزنش کند. بسیاری از اشخاص به قدری در سرزنش کردن دیگران مشغله فکری دارند که تماس خود با واقعیتها را از دست می دهند. آنها همه دنیا را با عینک سرزنش نگاه می کنند.

کسی مقصرا نیست

اجازه بدھید مثالی بزنم. دو نفر که عاشق یکدیگرند با هم ازدواج می کنند. هر دو قصد خیر دارند، انتظار آینده ای تابناک را می کشند. اگر غیر از این باشد، اصولاً ازدواجی صورت نمی پذیرد. متأسفانه، اشخاص و شرایط با گذشت زمان تغییر می کنند. زن و شوهری که به آنها اشاره کردیم به این نتیجه می رساند که دیگر مناسب یکدیگر نیستند و تصمیم به طلاق می گیرند و بعد مسئله به واقع شروع می شود. به جای اینکه بالغانه فکر کنند، به جایی رسیده اند که با هم ناسازگار هستند و دیگر نمی خواهند با هم زندگی کنند و یکدیگر را سرزنش می کنند. کسی باید مقصرا باشد. او که تقصیر دارد باید مجازات شود. حالا باید پای و کلا و قضات به میان کشیده شود. کارآگاه و حسابدار استخدام می شوند. شرایط بد و بدتر می شود.

و کار را به خشم، مرارت، تلحی، متهم کردن و حتی تنفر می کشاند.

بهترین طرز برخورد با ازدواج یا رابطه ای که سازگار نیست این است که آن را به عنوان یک واقعیت ناخوشایند پذیریم، رفتاری منطقی بروز دهیم و بعد هر کدام به سر وقت زندگی خودمان برویم. بسیاری از زوجها از طریق یک میانجی این کار را می کنند. همه این گونه در شرایط بهتری قرار می گیرند.

این واقعیتی است که اغلب اشخاص تصور می کنند در هر کاری که می کنند رفتارشان درست است. اما به محض اینکه یکی از طرفین دیگری را متهم می سازد و در مقام سرزنش او حرف می زند، و یا از این هم بدتر، می خواهد او پذیرد که مقصرا است، جنگ احساسی و حقوقی شروع می شود. اشکال این طرز برخورد این است که هیچ کدام از طرفین سودی عاید نمی برنند.

قبول مسئولیت

بهترین روش برای از میان برداشتن انواع خشم قبول مسئولیت است. با قبول مسئولیت، بلاfaciale از شدت خشم شما کاسته می شود. تمام اثری ای که خشم برای حالت وجودی خود به آن نیاز دارد قطع می شود. به محض آنکه می گویید: «من مسئول هستم!» خشمتان فرو می نشینند. به خاطر قانون جایگزینی و این حقیقت که ذهن شما در آن واحد تنها به یک موضوع می تواند فکر کند، نمی توانید هم زمان هم موقعیت را پذیرید و هم خشمگین باشید.

چشم اندازهای مثبت در برابر نگرشهای منفی

به دو طریق می توانید به دنیا از نگاه کنید. می توانید از دنیا برداشت مثبت و در غیر این صورت برداشت منفی داشته باشید. با قبول مسئولیت در قبال خود و آنچه برای شما اتفاق می افتاد، به انسان مثبت تبدیل می شوید. دنیا را به دیده تحسین نگاه می کنید. در قبال خود و امکانات خود خوش بین تر می شوید. به انسانی شادر و مؤثرتر تبدیل می گردید.

بر عکس، وقتی به دنیا به دیده منفی نگاه می کنید، در همه جا بی عدالتی و مشکل می بینید. ظلم و بدی می بینید. در اطراف خود و به هر جا که نگاه می کنید اشخاص مقصرا و خطاکار می یابید. به جای فرصت مناسب و امید، محدودیت و بی انصافی را مشاهده می کنید.

تفاوت در نتیجه

در هر کشوری بعضی ها در رفاه بیشتری به سر می بردند. این مسئله در تمام طول تاریخ برای انواع جوامع مصداق داشته است. می تواند دلایل مختلفی داشته باشد. ممکن است علت این باشد که اشخاص استعداها متفاوت و آرزوهای جور و اجور دارند. ممکن است دلیلش این باشد که بعضیها سخت کوش تر هستند. با استعداد بهتری تولد یافته اند و یا خیلی ساده در زمان مناسب در مکان مناسب قرار گرفته اند. اما به هر صورت نباید اشخاص با رفاه بیشتر را مسبب اشخاص با رفاه کمتر معرفی کرد. به همین شکل که سالمها را نمی توان مسبب بیماری دیگران معرفی نمود. اشخاص موفق و شاد را نباید سبب عدم موفقیت و ناخشنودی دیگران دانست. کسانی که زندگی خوبی برای خود و خانواده شان تدارک دیده اند، مسئول زندگی ناخواهایند جمعی ناموفق نیستند.

موفقیت تولید شکست و ناکامی نمی کند. وقتی صادقانه این واقعیت را پذیریم، بسیاری از مشاجرات و ناسازگاریها در سطح فلسفی و سیاسی از بین می روند.

قدرت بخشنودن

ریشه احساسات منفی که سبب می شود کسی متولّ به سرزنش کردن دیگران و گرفتار خشم و رنجش گردد، بترسد و دچار تردید و غبطه و حسادت شود، ناتوانی در بخشنودن دیگران است که به شیوه های مختلف به ما آسیب می رساند.

وقتی کودک هستیم و بزرگ می شویم، از مرحله ای عبور می کنیم که در آن عدالت برای ما بسیار مهم است. به مفهوم «انصاف» بهای فراوان می دهیم. از هر حادثه و صحنه ای در زندگی مان که منصفانه به نظر نمی رسد ناراحت می شویم، بخصوص اگر این موضوع مربوط به خود ما باشد. هر گاه احساس کنیم که با ما یا با دیگران غیر منصفانه برخورد شده است، آن را حمله ای متوجه خود می بینیم. عزت نفس شکستی ما تهدید می شود. با خشم و رنجش واکنش نشان می دهیم. این مرحله نرمال از رشد ماست تا دوران کودکی را پشت سر بگذاریم و به بلوغ برسیم.

اما بعضیها در این مرحله متوقف می شوند و هرگز به فراسوی آن رشد نمی کنند. اگر به ما اهمیت دست کشیدن و بخشنودن را آموزش نداده باشند، تجربه بخشنودن را پیدا نمی کنیم. اگر دقیق و مواطن نباشیم، زندگی مان را بر اساس خشم در قبال دیگران تدوین می کنیم. بسیاری از روانشناسان و روانپژوهان همه مدت فعالیت خود را صرف کمک به اشخاص می کنند تا با گذشته های ناخواهایند خود کنار بیایند.

قدرتمندترین و رهایی بخش ترین تصمیماتی که می‌توانید بگیرید این است کسانی را که به هر طریق شما را رنجانیده اند، ببخشاریید. تنها با بخشنودن دیگران می‌توانید خودتان را آزاد کنید. به همین دلیل است که اغلب ادیان بخشنودن و عفو کردن را مورد تأیید قرار داده اند و آن را قدم اول به سوی آرامش ذهن ارزیابی می‌کنند.

تصورش را بکنید اگر از کسی یا موضوعی در این دنیا خشمگین نبودید، چه اتفاقی می‌افتد. تصور کنید که کاملاً مثبت، خوش بین، بشاش، با عزت نفس فراوان و اعتماد به نفس نامحدود هستید. تصور کنید انسانی گرم، دوستانه و مهربان هستید و از آرامش درونی برخوردار می‌باشید. همه اینها در صورتی میسر می‌شوند که بتوانید دیگران را ببخشاریید.

دو نفر می‌خواهد

بعضیها با یک فرض اشتباه از بخشنودن و گذشتن خود داری می‌ورزند. آنها فکر می‌کنند که با بخشنودن رفتار کسی را که از آن رنجیده اند، تأیید می‌کنند. فکر می‌کنند اگر طرف دیگر را ببخشنند، به او لطفی کرده اند. حتی فکر می‌کنند که او را رها کرده اند و حال آنکه مصمم اند این کار را نکنند.

و این در حالی است که برای ساختن یک زندان به دو نفر احتیاج است، یکی زندانی و یکی زندانبان. هر دوی اینها در زندان هستند. وقتی شما طرف مقابل را آزاد می‌کنید، خودتان را آزاد کرده اید. مجبور نیستید که رفتار او را تأیید کنید. شما او را می‌بخشاریید برای اینکه در باقی مانده عمرتان راحت شوید. بنابراین بخشنودن اقدامی به سود خود و نوعی خودخواهی است. هیچ رابطه‌ای با طرف مقابل ندارد. وقتی از کسی عصبانی باقی می‌مانید، کنترل عاطفی خود را به او واگذار می‌کنید. به او امکان می‌دهید که از فاصله دور شما را کنترل کند. با بخشنودن، به آن شخص امکان می‌دهید که بر زندگی احساسی و عاطفی شما مسلط شود.

راه بخشنودن

راه بخشنودن بسیار ساده است. هرگاه به آن شخص می‌اندیشید از قانون جایگزینی استفاده می‌کنید و می‌گویید: «خداآوند او را ببخشاریید. من او را می‌بخشم و برایش روزگار خوشی را از خداوند مسئلت دارم.» نمی‌توان کسی را بخشدید، برای او آرزوی موفقیت کرد و در ضمن از او عصبانی بود. اندیشه مثبت اندیشه منفی را لغو می‌کند.

می‌توانید با قبول مسئولیت سهم خود در ماجرا بر سرعت آزادسازی شخص طرف دیگر بیفزایید. به ندرت اتفاق می‌افتد که حادثه‌ای در خلاً انجام پذیرد. تقریباً بدون استشنا شما هم کاری کردید که به این اتفاق کمک کرد. بنابراین باید سهم خود را هم در نظر بگیرید. می‌توانید بگویید: «من مسئول هستم. نباید خودم را درگیر آن حادثه می‌کردم. نباید آن کار را می‌کردم. من او را به طور کامل می‌بخشاریم و از کاری که کرده صرفنظر می‌کنم.»

ممکن است در شروع، بخشنود برای شما دشوار باشد. گفتن این کلمات ممکن است برایتان دشوار باشد. بسیاری از مردم تمام زندگی شان حول این موضوع می‌گردد. نگران آنند اگر از کسی یا موضوعی شکایت نکنند، حرفي برای گفتن نخواهند داشت.



وقتی دیگران را می بخاید، احساس می کنید که سبک تر شده اید. وقتی اندیشه های خشم و رنجش از بین می روند، اندیشه های مثبت ذهن شما را پر می کنند و انرژی و اشتیاق بیشتری پیدا می کنید. احساس می کنید قوی تر شده اید و از اطمینان بیشتری برخوردارید. آینده به رویتان باز می شود.

وقتی تصمیم به بخودن می گیرید، به این فکر نکنید که دوستان و دیگران در باره تان چه می گویند. احتمالاً آنها هم از شنیدن گله ها و شکایات شما خسته شده اند. در واقع، وقتی شروع به بخودن می کنید، اغلب به این نتیجه می رسید که تنها پیوند و اتصال شما با بعضیها همین جلسات گله گزاری است. وقتی تصمیم می گیرید دیگران را بخاید، ممکن است به این نتیجه برسید که آنها اشخاص آن قدرها مناسبی نیستند که با آنها صحبت کنید.

اشخاصی که باید آنها را بخاید

اگر در کار تغییر دادن اندیشه و زندگی خود جدی باشد، باید چهار گروه را بخاید.

اول پدر و مادر، خواه در قید حیات باشند یا نباشند. باید قطعاً آنها را به خاطر اعمال و رفتارشان بخاید. باید از آنها متشرک باشد که به شما امکان حیات دادند. آنها بودند که شما را به این دنیا آوردند. اگر از زنده بودن خوشحالید، می توانید آنها را به خاطر هر چیز دیگری مورد عفو قرار بدهید. دیگر از آنها شکایت نکنید.

بسیاری از کسانی که در همایشها من شرکت کرده اند با پدر و مادرشان ملاقات کرده و به آنها گفته اند که آنها را بخوده اند. اغلب این اقدام شجاعانه روی رابطه آنها تأثیر قدرتمندی بر جای گذاشته است. و از آن روز به بعد، دوستان خوب یکدیگر شده اند که تا پایان عمر ادامه پیدا کرده است.

روابط شخصی نزدیک

گروه دومی که باید آنها را بخاید اشخاصی هستند که با آنها روابط شخصی نزدیک دارید. ازدواج و سایر روابط نزدیک می توانند بسیار شدید باشند و بنابراین روی عزت نفس و احساس خود ارزشمندی شما تأثیر بگذارند. اما توجه داشته باشد که در اغلب موارد شما تا اندازه ای در مشکلی که پیش آمده مسئولیت داشته اید. از استحکام اخلاقی لازم بهره داشته باشد و بگویید: «من مسئول هستم.» و بعد آنها را مورد عفو قرار بدهید. بگویید: «من او را به خاطر هر کاری که کرده است، می بخشم.» هر بار که این حرف را بزنید قدمی به جلو برمی دارید و دیری نمی گذرد که دیگر مشکلی در میان نخواهد بود.

نامه

بسیاری از کسانی که در همایشها من شرکت کرده اند به این نتیجه رسیده اند که «نوشن نامه» و سیله مناسبی است که آنها را برای همیشه از ناراحتی رابطه شان دور می کند. این روش قدرتمندی است که می تواند شما را از خشم و رنجش برها ند.

به چگونگی کار توجه کنید: می نشینید و برای طرف مقابل نامه ای می نویسید و او را می بخاید. این نامه از سه بخش تشکیل می شود.

اول، می گویید: «تو را به خاطر همه کارهایی که کردی تا من ناراحت شوم، می بخایم.» دوم، فهرستی از همه کارهایی که هنوز از آن آگاه هستید تهیه می کنید. بعضیها چندین صفحه در این مورد می نویسند. سوم، نامه را با نوشتن «برایت آرزوی موفقیت می کنم» به انتها می برید. نگران واکنش طرف مقابل نباشد. این به شما ارتباطی ندارد. هدف شما این است که خودتان را آزاد کنید، به آرامش ذهنی برسید و به سمت زندگی عالی ای که در پیش دارید حرکت نمایید.

فهرست خود را پاکسازی کنید

سومین گروهی که باید آنها را ببخاید همه کسانی هستند که به شکلی شما را در زندگی رنج داده اند. آنها را رها کنید. رؤسا، شرکای تجاری، دوستان، کسانی که به شما خیانت کردنده همه کسانی که برایتان تولید اندوه نمودند را ببخاید. فهرست خود را پاکسازی کنید.

خودتان را رها کنید

شخص چهارم و شخص آخری که باید او را ببخاید خود شما هستید. باید خود را قطعاً به خاطر کار احمقانه، بی معنی، شرورانه، بی فکرانه و یا ظالمانه ای که صورت دادید، ببخاید. این اشتباهات گذشته را با خود حمل نکنید. این مربوط به آن زمان بود و حالا زمان تغییر کرده است.

این گونه به موضوع بیندیشید: وقتی در گذشته کاری کردید که هنوز نسبت به آن احساس بدی دارید، همان شخصی که امروز هستید نبودید. در آن زمان، آدم متفاوتی بودید، جوان تر بودید، تجربه کمتری داشتید. خویش واقعی خود نبودید. شما شکل نابالغ شرایط بالغانه امروز خود بودید. از کوییدن و سرزنش کردن خود به خاطر کاری که مربوط به مدت‌ها قبل است خودداری ورزید.

در روان درمانی، وقتی کسی به خاطر اتفاقی که در دوران کودکی برای او افتاده عمیقاً ناراحت است، لحظه‌ای فرا می رسد که می گویید: «قصیر من نیست.» گاه شما کاری کردید یا کاری را با شما کردنده که بیش از حد جوان و کم تجربه بودید و نمی توانستید که چه می گذرد و یا نمی توانستید آن موقعیت را تغییر بدهید. این تقصیر شما نبود. شما بهترین کاری را که می توانستید، انجام دادید. اشکالی متوجه شما نیست. خود را ببخاید و از قلاب آزاد کنید.

بگویید: «خودم را به خاطر همه اشتباهاتی که مرتكب شدم، می بخایم. من آدم خوبی هستم و آینده ای بزرگ در انتظارم است.» هرگاه به یاد آن حادثه می افتد، بگویید: خودم را کاملاً می بخایم.» و بعد به زندگی خود برسید.

هشدار نهایی

اغلب اشخاص با موضوع بخشنودن آشنا هستند. در اغلب ادیان به این موضوع اشاره شده است، و در روانشناسی و متافیزیک تدریس می گردد. شما می دانید که باید کسانی را که در زندگی شما را ناراحت کرده اند، مورد عفو قرار دهید. اما در این میان خطر بزرگی وجود دارد.

این خطر وجود دارد که اگریک حادثه ناراحت کننده مربوط به گذشته را مورد عفو قرار ندهید، تمام زندگی تان مختل می شود. اینکه نخواهید تنها یک شخص یا یک موقعیت را مورد عفو قرار دهید، در حکم ترمی است که پیشرفت‌های لحظه‌ای شما را مختل می سازد. شمار کثیری از مردان و زنان وجود دارند که به سبب خشم و رنجشی که در قبال دیگران دارند از بخشودن آنها خودداری می ورزند و بنابراین هرگز به رهایی و آزادی نمی رستند.

اجازه ندهید این اتفاق برای شما بیفتد. باید از شجاعتی برخوردار باشید که همه را مورد عفو قرار بدهید. استثنای قائل نشوید. نباید کسی در زندگی شما وجود داشته باشد که هنوز از او ناراحت باشید. ذهن شما باید در آرامش قرار داشته باشد.

کنترل عواطف خود را به دست بگیرید

نقشه شروع برطرف کردن احساسات و عواطف منفی این است که کنترل اندیشه‌ها و اعمال زندگی خود را به دست بگیرید، و به خود عادتی بدهید که احساسات منفی خود را ابراز ننمایید. ممکن است نتوانید واکنشهای اولیه خود را نادیده بگیرید، اما می توانید از ابراز کردن آنها خودداری ورزید.

بعضیها معتقدند که تخلیه احساسات منفی اقدامی سالم و درست است. اما واقعیت این است که درباره آنچه حرف بزنید و به آن بیندیشید در شما رشد می کند. یک تجربه منفی در حکم جرقه‌ای است که وقتی در معرض هوا قرار می گیرد، شعله ور می شود.

خدایان راستین وارد می شوند

یک شاعر انگلیسی زمانی نوشت: «وقتی خدایان دروغین بیرون می روند، خدایان راستین وارد می شوند.» (دیو چو بیرون رود فرشته درآید). وقتی به حوادث منفی فکر نکنید و درباره شان حرف نزنید، خدایان راستین احساسات مثبت وارد می شوند و ذهن و دل شما را تسخیر می کنند. وقتی از اندیشه‌ها، نقطه نظرها، تعصبات و نگرشهایی که شما را ناخشنود می کنند دست می کشید، اندیشه‌ها و احساساتی را تجربه می کنید که به شما درباره خود و زندگی تان احساس خوبی می دهند.

طبیعت در جانب شماست. طبیعت می خواهد که شاد، سالم، موفق و کامروva باشید. تقدیر شماست که شادی، هماهنگی، عشق و بزرگ ترین دستمایه سعادت انسانی یعنی آرامش خیال را تجربه کنید.

از همین رو تصمیم بگیرید که احساسات منفی را از خود دور کنید. از همین لحظه مصمم شوید تا مثبت، خوش بین، شاد و پراشتیاق شوید. فکرتان را در باره خودتان عوض کنید تا زندگی تان تغییر کند.

تمرینات عملی

01 از امروز تصمیم بگیرید و مصمم شوید که انسانی شاد باشید. از خود بپرسید: «در زندگی من چه چیزی است که مرا ناخشنود می کند و اسباب استرس مرا فراهم می سازد؟» جوابتان هر چه باشد، تصمیم بگیرید با آن برخورد کنید و آن را از میان بردارید.



02 به یاد ماجراهی درباره کودکی خود بیفتید که هنوز از آن عصبانی هستید. حالا آن حادثه را به طور مثبت تفسیر مجدد کنید و آن را یک تجربه یادگیری ارزشمند در نظر بگیرید.

03 در کدام زمینه های زندگی خود خشمگین و رنجیده هستید، آن هم به این دلیل که هنوز کسی یا حادثه ای را مسبب اقدامی که صورت گرفته یا نگرفته می دانید؟ هر چه باشد، مسئولیت را پذیرید و به زندگی خود بپردازید.

04 چه کسی در گذشته شما وجود دارد که هنوز او را نبخشود اید؟ کدام تجربه مربوط به گذشته بیشترین خشم امروز شما را سبب می شود؟ هر چه و هر که مسبب آن است، او را مورد عفو قرار دهید.

05 دیگر مسائل را شخصی ارزیابی نکنید. از حالا به بعد، وقتی اشخاص به شما احترام نمی گذارند و یا با شما به شکلی که می خواهید رفتار نمی کنند، به فراسوی آن بروید و بی اعتنا به آن به زندگی خود بپردازید.

06 از امروز تصمیم بگیرید هر که را نسبت به او خشمگین هستید، ببخشایید. آنها و هم زمان با آنها خودتان را رها سازید.

07 خود را به خاطر اشتباهاتی که مرتكب شده اید مورد عفو قرار دهید. اگر امکانش وجود دارد، به سر وقت کسی که از خطای شما آسیب دیده بروید و از او تقاضای بخشش کنید. خودتان را رها سازید.

فصل 3: خوابهای بزرگ ببینید

در رؤیا شوید و خوابهای بزرگ ببینید. آنچه در خیال بپرورانید همان می شوید. پنداره شما قولی است که به خودتان می دهید تا سرانجام صورت حقیقت به خود بگیرد.

جان رو سکین

ذهن شما می تواند بهترین دوست یا بزرگ ترین دشمن شما باشد. افکار شما به تنها یعنی از این قدرت برخوردارند که شما را سالم یا بیمار، غنی یا فقیر، محظوظ با غیر محظوظ کنند. ذهن شما چونان نیروی قدرتمندی است که می تواند آن را به هر سمتی که می خواهید متوجه کنید تا نتایج عالی بدهد، یا به تباہی و نابودی منجر گردد. هدف اصلی شما در زندگی باید این باشد که از قدرتهای شگفت انگیز خود استفاده کنید و آنها را به شکلی آهنجین و نظم دار برای دستیابی به آنچه می خواهید هدایت نمایید.

سفری به ایتالیا

اجازه بدھید حکایتی را برایتان تعریف کنم. چند سال قبل، به اتفاق خانواده ام برای گذراندن تعطیلات به ایتالیا رفتیم. به چند موزه بزرگ هنری رم و فلورانس سر زدیم. در فلورانس موزه ویژه ای وجود دارد که مجسمه داود اثر میکل آنژرا در آن گذاشته اند. این شاید زیباترین مجسمه در جهان باشد. در کنار مجسمه در یک سالن بودن خاطره ای است که هرگز آن را فراموش نمی کنم.

ماجرای خلق مجسمه داود بسیار جالب است و برای همه ما درس و پندی در بردارد. به میکل آنژ از سوی مدیسیس مأموریت داده شده بود تا برای میدان اصلی شهر فلورانس مجسمه ای بسازد. مدیسیس قدرتمندترین و ثروتمندترین خانواده در آن زمان بودند. سفارش

گرفتن از مدیسیس نه تنها یک افتخار بزرگ بود، بلکه وظیفه و کاری بود که کسی نمی‌توانست آن را رد کند. میکل آنث به مدت دو سال به جست و جوی سنگی پرداخت تا خواسته مدیسیس را برآورده سازد.

سرانجام، در یکی از خیابانهای فرعی فلورانس، که در احاطه علفها و گیاهان هرزه بود، میکل آنثیک سنگ مرمر عظیم پیدا کرد. این سنگ سالها قبل از کوه به پایین افتاده بود و هرگز کسی از آن استفاده نکرده بود.

میکل آنث بارها از این خیابان گذر کرده بود، اما این بار او ایستاد و بهتر نگاه کرد و سرانجام در آن قطعه سنگ مرمر مجسمه داود را دید.

موقفيت بزرگ نيازمند تلاش زياد و طولاني است

میکل آنث از کارگران خواست که تخته سنگ را به استودیوی او حمل کنند و بعد کارش را شروع کرد. دو سال طول کشید تا طرح خلاصه مجسمه داود تهيه شد. دو سال ديگر وقت گرفت تا مجسمه حالت پیدا کرد.

میکل آنث پيشاپيش يك مجسمه ساز سرشناس بود. خبر اينكه او روی سفارشی از ناحیه خانواده مدیسیس کار می‌کند در تمام ایتالیا پيچيد. وقتی روز پرده برداری از مجسمه فرا رسید، هزاران نفر از مردم از سرتاسر ایتالیا در میدان اصلی شهر جمع شدند. وقتی پرده برداری صورت گرفت، هزاران نفر در بهت و حیرت فرو رفتند. مردم از زیبایی مثل زدنی این مجسمه انگشت به دهان شدند. بلاfaciale میکل آنث به عنوان بزرگ ترین مجسمه ساز عصر خود معرفی شد.

كمی بعد، از میکل آنث پرسیدند چگونه توانست مجسمه ای در این سطح از زیبایی بسازد، و او جواب داد تنها کاري که کردم این بود که آنچه را مجسمه داود نبود تراشیدم و از تخته سنگ جدا کردم.

شما يك شاهکار هستيد

شبهات زیادی میان شما و مجسمه داود وجود دارد. شما هم شاهکاری در دل یک تخته سنگ هستید. اما آن تخته سنگی که شما و بسياری از ديگران احاطه کرده، کوتاه اندیشي و دست کم گرفتن خود است.

برای بهره برداری از همه توان خود باید از اندیشه های محدود فاصله بگیرید، باید در رؤیا شوید و خوابهای بزرگ بینید. باید امکانات نامحدود را لمس کنید. باید همه باورهای منفی را از سر راه خود بردارید.

اما به خاطر داشته باشید، وقتی مجسمه داود از تخته سنگ صورت خارجی پیدا کرد، دو سال وقت گرفت که صیقل خورد تا به یک شاهکار تبدیل شود. شما هم به همین شکل، باید روی خودتان کار کنید، باید خودتان را صیقل بدھید، باید روزها، هفته ها، ماهها و حتی سالها بیاموزید و تمرین کنید و تا به توانمندیهایی که در وجودتان است دست پیدا کنید.

مي توانيد توقف ناپذير شويد

هدف اصلی این کتاب این است که فکرтан را عوض کنید تا به هر هدفی که در زندگی خود می‌خواهید دست پیدا کنید. هدف این است که به لحاظ روانی در شرایطی قرار بگیرید که هیچ عاملی نتواند شما را متوقف سازد.

هدف شما این است که به اعتماد، اطمینان، شجاعت، عزم و قدرتی دست یابید تا برای خود هدف گذاری کنید و مطمئن باشید که می‌توانید به این اهداف خود جامه عمل پوشانید. باید به قدری مقاوم شوید و مصمم گردید که هیچ کس و هیچ عاملی نتواند از سرعت کارتان بکاهد و یا مسیر حرکتتان را تغییر بدهد.

خوابهای بزرگ ببینید

باید خوابهای بزرگ ببینید. از آنجایی که آنچه در دنیای خود ایجاد می‌کنید یا یک اندیشه شروع می‌شود، هر چه خوابهای بزرگ‌تر ببینید به هدف بزرگ‌تری دست پیدا می‌کنید. همه مردان و زنان موفق در رؤیا می‌شوند. همه هنرمندان به ذهن خود امکان می‌دهند تا در آسمانها پرواز کند.

انسانهای موفق از آینده شروع می‌کنند و به لحظه حال می‌رسند. آنها تا چند سال آینده خود را از قبل می‌بینند. به این توجه می‌کنند که اگر به همه خواسته‌های خود برسند، زندگی شان از چه کیفیتی برخوردار خواهد بود.

براساس قانون همخوانی و مطابقت، هر چه را که به روشنی در ذهن خود ببینید، سرانجام در بیرون از خود تجربه می‌کنید. بنابراین باید بتوانید هر چه بهتر و شفاف‌تر هدفهای خود را مجسم کنید. هر چه می‌توانید با تناوب بیشتری هدفهایتان را در ذهن ببینید. تصویر هدفهای خود را آن چنان در ذهنتان به نمایش بگذارید انگار که پیش‌اپیش به آنها دست یافته‌اید. و چه بهتر که درست قبل از خواب هدفهایتان را در ذهن مجسم کنید.

این تمرینات تجسم سازی را بارها و بارها در ذهن انجام دهید تا اینکه هدفتان کاملاً مشخص، شفاف و زنده شود. هر چه هدفتان را شفاف تر ببینید، شجاعت و اعتماد به نفس بیشتری پیدا می‌کنید.

پنداوه آینده آرمانی خود را خلق کنید

مهم ترین بخش دیدن خوابهای بزرگ این است که پنداوه آرمانی خود را خلق کنید. قبل از اینکه به امکانات فکر کنید، به این بیندیشید که به کجا می‌خواهید برسید. به آینده نظر کنید، تصویر کنیدبا هیچ محدودیتی مواجه نیستید و می‌توانید به هر هدفی که می‌خواهید دست پیدا کنید. خود را از واقعیات موجود جدا کنید، به خود اجازه خواب دیدن بدهید. بگذارید که در رؤیا شوید. وانمود کنید که از همه زمان و پولی که لازم دارید برخوردارید. تصویر کنید همه پیوندها و ارتباطهای لازم را در اختیار دارید. تصویر کنید همه منابع و آموزش‌های مورد نیاز در اختیار شماست. می‌توانید به آنچه در رؤیا می‌شوید، برسید.

سبک و طرز زندگی آرمانی خود را در ذهن مجسم کنید. شغل و درآمد آرمانی خود را در نظر بگیرید. تصویر کنید کجا می‌خواهید زندگی کنید، چگونه می‌خواهید هر روزتان را بگذرانید، هفته‌ها و ماههایتان را چگونه می‌خواهید بگذرانید. زندگی خانوادگی آرمانی خود را در ذهن تصویرسازی کنید. سلامتی آرمانی خود را در نظر بگیرید. زندگی عالی خود را از جمیع جهات در نظر بگیرید.

فهرست رؤیاهای خود را خلق کنید

در اینجا نوبت به یک تمرین می‌رسد. برگ کاغذی بردارید و بر بالای صفحه عنوان «فهرست رؤیا» را بنویسید. بعد زیر آن خطی بکشید و آن گاه تمامی آنچه را که در زندگی می‌خواهید به آن برسید، درج کنید.

اغلب اشخاص تحت تأثیر اندیشه‌های خود محدود کننده از رسیدن به هدفهایشان باز می‌مانند. راه برخورد با این اندیشه‌های محدود کننده تهیه «فهرست رؤیا» است. همین که می‌توانید رؤیاهای خواسته‌هایتان را روی کاغذ بیاورید نشان می‌دهد که از توانمندی لازم برای دسترسی به آنها برخوردارید.

جرئت دیدن کدام رؤیا را دارید؟

در اینجا با سؤال بزرگی رور به رو می‌شوید: «اگر مطمئن بودید که حتماً به رؤیای خود تحقق می‌بخشید؛ کدام رؤیا را در ذهن خود تصویر می‌کردید؟»

اگر تضمینی وجود داشت که می‌توانید به هر هدفی که دارید، از هدفهای بزرگ گرفته تا هدفهای کوچک، برسید، این هدف کدام بود؟ اگر یک میلیارد چکی برای شما می‌نوشت که به کمک آن به بزرگ‌ترین رؤیایی زندگی تان برسید، آن رؤیا چه می‌توانست باشد؟ کجا می‌بودید و چه می‌کردید؟ اگر زندگی خانوادگی و روابط زناشویی شما می‌توانست عالی و بی‌کم و کاست باشد، چه شکل و شمایلی پیدا می‌کرد؟ به این سؤالات به روشنی و با دقیق جواب بدھید. آنها را یادداشت کنید.

روی آینده خود کار کنید

برای ایجاد آینده آرمانی خود، ابتدا باید با فهرست رؤیا شروع کنید. آنچه را که دوست دارید تهیه کنید، دقیقاً بنویسید و فرض را بر این بگذارید که محدودیتی متوجه شما نیست. فهرست خود را به گونه‌ای بنویسید که بدانید حتماً موفق خواهید شد.

هنری دیوید تورئو زمانی نوشت: «آیا قصرهای خود را در آسمان بنا کرده اید؟ بسیار خوب، دست به کار شوید و پایه‌های آن را در زیر آن بنا کنید.» وقتی از اندیشه‌های محدود کننده فاصله می‌گیرید، می‌توانید دست به کار شوید و هدفهایتان را تحقق بخشید.

چگونه به هر هدفی دسترسی پیدا کنید

یک روش هفت مرحله‌ای وجود دارد که از آن برای هدف گذاری و رسیدن به موفقیت می‌توانید استفاده کنید. این هفت مرحله فرمولی را نشان می‌دهد که می‌توانید از آن برای تغییر دادن سریع زندگی خود استفاده نمایید.

اقدام اول: دقیقاً تصمیم بگیرید که چه می خواهید

یک هدف مشخص، واقعی، خاص و قابل اندازه گیری با زمان تحقق است. اما هدف غیر مشخص و غیر شفاف اصولاً هدف نیست. یک خیال است که در هوا شناور است. اشخاصی که هدفهای شفاف و روش دارند، کسانی که دقیقاً می دانند چه می خواهند، شرایطشان متفاوت از کسانی است که صرفاً امیدوارند و می خواهند به جایی برسند.

اشخاص اغلب در همایشها به من مراجعه می کنند و می پرسند هدفشان چه باید باشد. در جوابشان می گوییم تنها آنها هستند که می توانند تصمیم بگیرند. شگفت انگیز است که بسیاری از آنها می گویند هدف گذاری برایشان بسیار دشوار است و من هم با آنها موافقم. دشوار است، اما در ضمن ضروری است. با داشتن هدفهای روش هر کاری را که بخواهید، می توانید انجام بدهید. بدون هدف گذاری تقریباً هیچ کاری نمی توانید انجام بدھید.

یکی از دلایل اصلی ناکامی اشخاص در زندگی این است که آنها بخش قابل ملاحظه ای از اوقات خود را صرف کارهایی می کنند که یا کم ارزش است، و یا به طور کلی فاقد ارزش می باشد. و دلیل اینکه این همه وقت صرف می کنند این است که در واقع نمی دانند در زندگی دنبال چه می گردند. وقتی هدفهای روش داشته باشید، توانایی شما در مدیریت بر زمان تا حدود زیاد بهبود می یابد.

از زمان خود به درستی استفاده کنید

برای اینکه بدانید آیا از زمان به درستی استفاده می کنید از خود بپرسید: «آیا این مرا در راستای تحقق یکی از هدفهایم سوق می دهد؟» اگر این فعالیت به شما کمک می کند که به هدفی که برای خود تدارک دیده اید برسید، از زمان خود استفاده درست می کنید. اگر غیر از این باشد، از زمان خود به درستی استفاده نمی کنید.

وقتی عادت کنید که تنها کارهایی را انجام بدھید که شما را به جانب هدفان هدایت کند، زندگی تان متحول می شود. نتایجتان بهتر می شود. دیری نمی گذرد که می بینید در جانب تحقق خواسته های خود در حرکتید.

وقتی هدف روشی برای خود در نظر می گیرید و دقیقاً می دانید که چه می خواهید، از دست زدن به هر اقدامی که شما را به هدفان نمی رسانند خودداری می ورزید. فرصتی برایتان باقی نمی ماند که آن را صرف انجام دادن کارهایی بکنید که شما را در تحقق خواسته هایتان یاری نمی کند. کمتر تلویزیون تماشا می کنید. کمتر به رادیو گوش می دهید. و اگر قرار است که روزنامه بخوانید، به سرعت این کار را انجام می دهید. دوستان و فعالیتهای خود را به دقت انتخاب می کنید. تنها با کسانی صرف وقت می کنید که از مصاحبت با آنها لذت می برد، با کسانی معاشرت می کنید که بتوانید از آنها مطلبی بیاموزید. و سرانجام به این گفته قدیمی توجه کنید: «اگر نمی دانید به کجا می روید، از هر راهی که بروید فرقی نمی کند.»

اقدام دوم: هدفهایتان را مکتوب کنید

هدفهایتان را روی کاغذ بنویسید. میان مغز و دست شما اتفاق فوق العاده ای می افتد. وقتی قلم و کاغذی بر می دارید و هدفهایتان را مکتوب می کنید، هم زمان قوانین انتظارات، جذابیت و همخوانی را فعال می سازید. به این باور می رسید که می توانید به هدفهای خود

دست پیدا کنید. مکتوب کردن هدفها بر عزم و اراده شما می افزاید تا هر اقدامی را که برای دستیابی به هدفهایتان ضرورت دارد، انجام بدهید.

وقتی هدفهایتان را مکتوب می کنید، با سرعتی معجزه آسا به آنچه می خواهید دست پیدا می کنید. با نوشتن هدفهایتان، احتمال دستیابی به آنها 10 برابر می شود به 1000 درصد می رسد.

اقدام سوم: مایل باشید که بهای کار را بپردازید

مشخص کنید برای دستیابی به هدفتان چه بهای را باید پرداخت کنید. فهرستی از همه کارهایی که باید انجام دهید تهیه کنید. آیا همه روزه باید کارتان را کمی زودتر آغاز کنید؟ کمی بیشتر تلاش کنید؟ کمی بیشتر پشت میزان باقی بمانید؟ اینها را یادداشت کنید. آیا باید بر میزان آموزشها و مهارت‌های خود بیفزاید؟ آیا باید در دوره های آموزشی ثبت نام کنید؟ اینها را هم یادداشت کنید. آیا باید شغل، صنعت و یا حرفه تان را تغییر بدهید؟ یادداشت کنید.

قانون علت و معلول یکی از قوانین مهم و آهنین عالم هستی است. برای آنچه می خواهید باید بهای بپردازید. این بها را باید از قبل و به طور کامل بپردازید. قانون کاشت و برداشت، قانون برداشت و کاشت نیست. باید قبل از برداشت، بکارید.

وقتی تمایل داشته باشید هر کاری را که لازم است انجام بدهید، هر قیمتی را که لازم است بپردازید، تا هر جا که لازم است بروید و هر از خود گذشتگی را که لازم است انجام بدهید، نشان می دهید که برای دسترسی به هدفتان از آمادگی لازم برخوردارید.

اقدام چهارم: برنامه دقیق و مفصلی ببریزید

برنامه ای به شکل مکتوب تهیه کنید. به خاطر داشته باشید که توانایی تهیه فهرست هدفها به طور مکتوب و برنامه ریزی برای تحقق آنها مهارت بسیار مهمی برای رسیدن به موفقیت است. برای تهیه برنامه باید فهرستی از آنچه به ذهنتان می رسید به منظور انجام دادن کارها برای رسیدن به هدفهایتان تهیه کنید. پس از آنکه این فهرست را تهیه کردید، می توانید مواردی را که بعداً به ذهنتان می رسید، به آن بیفزایید.

می توانید در تهیه این فهرست رعایت اولویتها را بگنید. کدام کار است که برای دستیابی به هدفهایتان باید آن را قبل از بقیه انجام بدهید؟ کدام کارها را باید ابتدا و قبل از کارهای دیگر انجام بدهید؟ کدام کارها انجام شدن‌شان منوط به انجام شدن بعضی از کارهای دیگر است؟ تهیه برنامه ای برای عمل و اقدام در حکم فراهم آمدن مسیری است که روی آن بتوانید بدوید. این گونه میزان باور و اعتقاد شما برای رسیدن به هدف افزایش می یابد. به تدریج، متقدعاً می شوید که دستیابی به هدفهایتان امکان پذیر است. کم کم امکانات و احتمالاتی را متوجه می شوید که در صورت نبود یک برنامه مکتوب هرگز آنها را متوجه نمی شدید.

اقدام پنجم: برنامه را به اجرا بگذارید

برای تحقق هدفان دست به کار شوید و کاری را که لازم است، صورت بدھید پس از آنکه هدفی را مشخص نمودید و آن را مکتوب کردید، وقتی مصمم شدید بهایی را که لازم است بپردازید، باید بلا فاصله اقدامی صورت دهید. حتی اگر این کار برقراری یک تماس تلفنی یا کسب یک اطلاعات باشد، آن را انجام دهید.

تا زمانی که کار مشخصی صورت ندهید، صرفاً یک تمرین لذت بخش انجام داده اید. انگار که در خیال شده اید. سویچ اتومبیلتان را در جا سوییچی قرار داده اید، اما هنوز آن را نگردناید اید.

اقدام ششم: همه روزه کاری صورت دهید

همه روزه کاری صورت دهید تا شما را به جانب مهم ترین هدفی که دارید به حرکت درآوردد. این یک اصل مهم است که به شما نیرو می دهد. برای اینکه انگیزه لازم را پیدا کنید، باید همه روزه کاری صورت دهید.

اقدام هفتم: هر گز تسلیم نشوید

پیش‌اپیش تصمیم بگیرید که هر گز تا نرسیدن به هدف خود دست از تلاش برندارید. بدون توجه به اینکه با چه موانع و مشکلاتی رو به رو می شوید، مصمم شوید که پیوسته کاری صورت دهید تا به موفقیت که دنبال آن هستید، برسید. وقتی از قبل تصمیم می گیرید و مصمم می شوید که کاری صورت دهید، به یک حاشیه امنیت روانی می رسید. این گونه وقتی مشکلاتی بروز می کنند، به لحاظ ذهنی از آمادگی ای برخوردارید که به جای تسلیم شدن، به کارهایی که باید بکنید ادمه بدھید تا به موفقیت تضمین شده ای دست یابید.

اسرار میلیونرهای خودساخته

اگر هدف شما کسب درآمد است، بدانید اغلب کسانی که در حال حاضر پولدار هستند، بدون پول شروع کردند و یا حتی به شدت مديون بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز در رأس قرار گرفته اند، زمانی در قعر بودند. تقریباً تمامی کسانی که در جلوی صفت ایستاده اند، زمانی در انتهای صفت بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز ثروتمند هستند، زمانی فقیر بودند.

اغلب میلیونها، خودساخته هستند و به عبارت دیگر، با هیچ شروع کردند و راهشان را به سمت بالا هموار نمودند. دنیای ما در حال حاضر بیش از 300 میلیارد و مولتی میلیارد دارد. بسیاری از آنها از صفر شروع کردند، و با تغییر دادن فکرشنan، توانمندیهای درون خود را آزاد کردند تا به نتایج مالی فوق العاده زیادی دست پیدا کنند. این را هم بدانید، هر کاری را که دیگران در محدوده عقل و منطق انجام داده اند، شما هم می توانید انجام دهید. راستی هدفهای شما کدامند؟

قدرت تعهد

یکی از سخنان جالبی که شنیده ام از کوهنوردی به نام چارلز موری است



تا زمانی که تعهد و عزم جزئی در میان نباشد، همیشه امکان برگشتن و بی حاصل بودن وجود دارد. حقیقتی وجود دارد که جهل ناشی از آن ایده‌ها و برنامه‌های عالی و باشکوه را می‌کشد و آن حقیقت این است: به محض آنکه کسی متعهد می‌شود، عنایت خداوند از در وارد می‌شود. همه چیز به کمک شخص می‌آید. حوادث ناشناخته و غیر مترقبه‌ای اتفاق می‌افتد. کمک‌های طبیعی از راه می‌رسند، چیزی که در خواب هم دیده نمی‌شدن.

بعد از آن، او به سخنی از گوته اشاره می‌کند:

آیا سخت کوش هستید؟ از این لحظه استفاده کنید. هر کاری را که می‌توانید انجام دهید، یا هر رؤیایی را که می‌توانید داشته باشید، شروع کنید.

در شجاعت نبوغ، قدرت و اعجازی نهفته است. کافی است که دست به کار شوید تا ذهنتان رشد کند. شروع کنید، دیری نمی‌گذرد که کار انجام می‌شود.

تمرینات عملی

01 اگر بدانید که صد درصد موفق می‌شوید، کدام هدف بزرگ را برای خود در نظر می‌گیرید؟

02 فهرست رؤیایی خود را تهیه کنید. آنچه را که می‌خواهید، بنویسید. فرض را بر این بگذارید که محدودیتی در کار نیست.

03 سبک و طرز زندگی عالی و بی کم و کاست خود را در نظر بگیرید. اگر به لحاظ مالی مستقل بودید و می‌توانستید در هر نقطه ای که انتخاب می‌کنید به هر شکلی که می‌خواهید زندگی کنید، چه چیزی را تغییر می‌دادید؟

04 فهرستی از 10 هدفی را که می‌خواهید در سال آینده به آن دست یابید، تهیه کنید. از میان این اقلام، یک هدف را که از همه برایتان مهم تر است، در نظر بگیرید. این هدف باید از گونه‌ای باشد که بیشترین تأثیر را بر زندگی شما بگذارد.

05 مهم ترین هدفتان را روی یک کاغذ جداگانه بنویسید. این هدف باید قابل اندازه گیری باشد. زمانی را برای تحقق آن در نظر بگیرید.

06 برنامه‌ای مکتوب برای دستیابی به این هدف تهیه کنید. فهرست همه کارهایی را که برای دستیابی به این هدف می‌توانید انجام دهید، تهیه کنید.

07 بلافاصله برنامه را به اجرا بگذارید. وقتی شروع کردید، خودتان را عادت و نظم و ترتیبی بدھید که همه روزه برای دستیابی به هدفتان کاری صورت دهید. تا زمانی که به هدف خود نرسیده اید از پای تنشینید.

فصل 4: تصمیم بگیرید و ثروتمند شوید

اندیشه منبع اولیه همه ثروتها، موقفيتها، رسیدن به مادیات، همه کشفیات بزرگ، اختراقات و دستاوردهاست.

-کلودام. بریستول

ما از دنیای محدودیتهای مالی عبور کرده ایم. ما به عصر ذهن وارد شده ایم. ثروت و فرصت مناسب بیشتر در شخصیت خود شما جای گرفته اند. همه چیز بستگی به طرز فکر شما دارد، نه ثروتی که تاکنون انشا شده اید.

از آنجایی که سلامتی، ثروت و خوشبختی لزوماً ذهنی هستند، محدودیت چندانی برای دسترسی به آنها وجود ندارد. در این فصل و فصلهای بعد، با روشها و فنون مطمئن و ثابت شده ای آشنا می شوید که مردان و زنان موفق در زمینه های مختلف از آن استفاده کرده اند تا به آنچه به مراتب به آن فکر می کردند، دستیابی پیدا کنند. می آموزید که چگونه محدودیتها را کنار بزنید تا به هدفی که برای خود در نظر گرفته اید، برسید.

سه نیروی عمدۀ

در روزگار ما سه نیروی اصل و عمدۀ وجود دارد که همه چیز را متحول می سازند و فرصت‌های نامحدود برای اقلیت خلاق به وجود می آورند. این سه نیرو عبارتند از: اطلاعات، تکنولوژی و رقابت.

اطلاعات و انفجار دانش

انقلاب اطلاعات به همراه سرعت پردازش اطلاعات به وسیله کامپیوتر، اینترنت و ارتباطهای بدون سیم سبب شده اند که میزان دانش در تمامی رشته ها و زمینه ها هر دو یا سه سال، دو برابر گردد. 90 درصد همه متغیران، مخترعان، مهندسان، دانشمندان، نویسندها، کارفرمایان و انواع خلق کننده ها که تاکنون وجود داشته اند، در روزگار امروز ما زندگی می کنند. نتایج تلاشهای آنها در بک لحظه به اطلاع بقیه می رسد و در نتیجه بازده آنها دو یا سه برابر می شود.

پیشرفت‌های تکنولوژیکی

انفجار در تکنولوژی و کامپیوترهای با سرعت زیاد به واقع نفسگیر هستند. امروزه، می توانید به طور هم زمان پیامی را از طریق پست الکترونیک به دهها، صدها و یا حتی هزاران نفر از مردم در اقصی نقاط جهان مخابره کنید. شبکه های اینترنتی جهانی، دسترسی شما را به دهها میلیون کاربر از اینترنت میسر می سازد. می توانید به اطلاعات موجود در 50000 کتابخانه و مؤسسه پژوهشی دست پیدا کنید. انتقال لحظه ای اطلاعات به بازار پول امکان می دهد که روزانه یک تریلیون دلار را جا به جا کند، که گاه این اتفاق تنها چند ثانیه طول می کشد. شرایطی فراهم شده که کشورها نمی توانند پوشش را کنترل کنند، چه برسد به اینکه بخواهند اقتصادشان را تحت کنترل خود درآورند. در قرن بیست و یکم، شما مجهر به کامپیوترهای لپ تاپی خواهید شد که در هر ثانیه می توانند یک میلیارد داده اطلاعاتی را پردازش کنند. این کامپیوترها مجهر به باطیهای دائمی برای همه مدت عمر و یک تلفن همراه داخلی خواهند بود که به ماهواره ها ارتباط خواهند داشت، و به شما امکان خواهند داد که در هر لحظه با هر کسی که می خواهید در جهان تماس بگیرید. شما دارای یک شماره تلفن شخصی خواهید بود که به هر کسی در هر جای دنیا که باشد امکان می دهد به شما در هر جایی که باشید زنگ بزند. حتی نیازی نیست آنها بدانند که شما در چه کشوری هستید. این تکنولوژی تلفنی روی مچ دست شما بسته خواهد شد، درست مانند یک ساعت بزرگ مچی.

رقابت هیجان انگیز

سومین عامل که بر زندگی ما تأثیر می گذارد رقابت است. هر سازمان تجاری می خواهد فروش کند و به درآمد برسد. این مؤسسات برای اینکه بتوانند به حیات خود ادامه دهند باید بتوانند با مشتریان خود بهتر، سریع تر، راحت تر و ارزان تر تماس بگیرند.

هر پیشرفته در دانش و تکنولوژی فرصت‌هایی فراهم می آورد که رقابت در بازار به شکل چشمگیرتر و ساده تر صورت خارجی پیدا کند. این سه نیروی عمدۀ - اطلاعات، تکنولوژی و رقابت - روی یکدیگر تأثیر می گذارند و شرایطی فراهم می سازند تا بیشترین تحول و تغییر در تاریخ بشری امکان پذیر گردد. میزان این تغییر و تحول در سالهایی که در پیش داریم افزایش خواهد یافت.

تغییر، تولید فرصت مناسب می کند

80 درصد محصولات و خدماتی که پنج سال دیگر مورد استفاده قرار خواهید داد، جدید و یا به طور کلی متحول شده در مقایسه با امروز خواهند بود. احتمالاً 80 درصد مشاغل در 5 سال آینده با مشاغل امروز متفاوت خواهند بود. و خبر خوش این است که هر تک تغییری که صورت خارجی پیدا می کند فرصتها و امکانات بیشتری را به روی شما می گشاید تا به هدفهایتان برسید، پیشرفت بیشتری بکنید و این پیشرفت را به سرعت بیشتری انجام بدهید.

نیروی تغییر روی هر کاری که شما می کنید تأثیر می گذارد. سرعت تغییر هفته به هفته، و ماه به ماه افزایش می یابد. سرعت و تنوع تغییر چیزی است که بر آن کمترین کنترلی ندارید و درباره اش انتخابی نمی توانید داشته باشید. تنها سؤالی که باقی می ماند این است که آیا شما ارباب تغییر خواهید بود یا قربانی آن؟ آیا شما خالق شرایط خواهید بود یا مخلوق آن؟ آیا سوار بر امواج خواهید شد و پیشاپیش تغییرات به حرکت درخواهید آمد، یا زیر امواج خواهید رفت و له خواهید شد؟ یکی از این دو اتفاق برایتان روی می دهند، اما تأثیر تغییر در هر صورت بر شما اثر خواهد گذاشت، مهم نیست که در چه زمینه ای فعال باشید.

از متخصصان بیاموزید

اگر می خواهید آشپزی یاد بگیرید، درس آشپزی می خوانید. اگر می خواهید وکیل شوید، به دانشکده حقوق می روید. اگر می خواهید مهندس یا آرشیتکت شوید، درس مهندسی یا معماری می خوانید. و اگر می خواهید در زمینه های مالی به موفقیت برسید، باید درباره کسانی مطالعه کنید که با لحاظ مالی موفق بوده اند. باید بینید آنها چه کردند و شما هم همان کار آنها را بکنید. و آن قدر این را تکرار کنید که احاطه لازم را پیدا کنید و به نتایج مهم آنها برسید.

پول درآوردن مهارت می خواهد. شبیه راندن یک دوچرخه یا کار کردن با کامپیوتر است. و از آنجایی که این یک مهارت است هر کس که بخواهد به کسب ثروت نایل آید، باید آن را بیاموزد. اگر در گذشته به اشتباه تصور کرده اید که نمی توانید کسب درآمد کنید، و یا نمی توانید درآمد به دست آمده را حفظ کنید، بدانید زمان آن رسیده که این تصور اشتباه را کنار بگذارد. اکنون زمان آن رسیده که با خود به این نتیجه برسید که می توانید به لحاظ مالی مستقل باشید.

قانون بزرگ

ارسطو، فیلسوف یونانی، در 350 سال قبل از میلاد مسیح فلسفه غربی را پایه گذاری کرد که نامش اصل علیت ارسطوی بود. امروزه، ما این را قانون علت و معلول می‌نامیم. این قانون می‌گوید هر اتفاقی، علتی دارد. هر اتفاقی به دلیلی روی می‌دهد. موفقیت یک حادثه نیست، شکست هم یک حادثه نیست. آنچه اتفاق می‌افتد تصادفی نیست، بلکه نتیجه یک قانون تغییرناپذیر است.

سفر من از بی کاری و فقر و رسیدن به موفقیت و استقلال مالی، زمانی شروع شد که به مطالعه موفق ترین مردان زمانه خود پرداختم. می‌خواستم بدانم آنها چه کردند. و بعد وقتی این را دانستم، همان کار آنها را تکرار ننمودم. چه لزومی دارد که چرخ را از نو اختراع کنیم؟ آنچه من کشف کردم زندگی ام را نجات داد. زندگش شما را هم نجات خواهد داد.

میلیونها میلیونر

وقتی در دهه 1960 شروع به مطالعه و تحقیق کردم، در آمریکا هفتصد هزار میلیونر زندگی می‌کردند. اغلب آنها خود ساخته بودند. با هیچ شروع کرده بودند. تا سال 1980، 1,800,000 خانواده یا فرد که بیش از یک میلیون دلار پول داشتند در این کشور زندگی می‌کردند. امروز، شمار میلیونرها از رقم پنج میلیون نفر گذشته است. یعنی در مدت 22 سال، 277 درصد رشد داشته است. اغلب این اشخاص هم میلیونرهای خودساخته هستند. اینها مردان و زنانی هستند که با هیچ شروع کردن، بسیاری از آنها ورشکسته بودند، و یا بدھکار بودند، اما توانستند به استقلال مالی برسند.

میلیونرهای خودساخته را در زمینه های مختلف پیدا می‌کنیم. سطح تحصیلات و مهارت‌های آنها کاملاً متفاوت است. بعضی از آنها پیرو جمعی جوان هستند. بعضی از آنها مهاجران جدید می‌باشند که حتی زبان انگلیسی نمی‌دانند. بعضی نیز متعلق به خانواده هایی هستند که نسلها در این کشور زندگی کرده اند. بعضی دارای تحصیلات عالی هستند، بعضیها در بهترین دانشگاهها درس خوانده اند و بعضی حتی دبیرستان را تمام نکرده اند. بعضی از سلامتی جسمانی فوق العاده بهره دارند، بعضی روی صندلی چرخدار می‌نشینند، بعضی ناشنوایا یا نابینا هستند و یا با محدودیتهای جسمانی دیگری رو به رو می‌باشند.

مهم ترین نکته ای که باید به یاد داشته باشید این است که، بدون توجه به اینکه چه مشکلاتی دارید و چه مشکلاتی احساس می‌کنید، هزاران نفر مشکلاتشان از شما به مراتب بیشتر است و با این حال به موفقیت رسیده اند. و کاری را که دیگران کرده اند، شما هم می‌توانید انجام دهید.

پژوهش مفصل

دکتر توماس استلی، استاد دانشگاه جورجیا، به مدت 30 سال درباره میلیونرهای خودساخته مطالعه کرد. او هزاران نفر از آنها را مورد مطالعه قرار داد و حاصل یافته هایش را در دو کتاب به چاپ رساند. بررسی او نشان می‌دهد که هر انسانی، در هر زمینه ای از زندگی، می‌تواند از صفر شروع کند و با انجام دادن کارهای بخصوصی در ردیف میلیونرها قرار بگیرد.

از جایی که هستید شروع کنید

وقتی شروع به مطالعه میلیونرهای خودساخته کردم، در یک آپارتمان مبله شده‌ی اجاره‌ای زندگی می‌کردم. اتومبیل دست دومی داشتم که پول آن پرداخت نشده بود. به شدت مديون و بدهکار بودم.

اولین نکته‌ای که به آن پی بردم این بود که میلیونرهای خودساخته رفتاری متفاوت از دیگران را به نمایش می‌گذارند. من از اینکه متوسط باقی بمانم خسته شده بودم. در نتیجه تصمیم گرفتم از کاری که می‌کردم دست بکشم. تصمیم گرفتم کاری را که آنها می‌کردند، انجام بدhem. از زمانی که این تصمیم را گرفتم زندگی ام متحول شد.

کار ساده‌ای نبود که اندیشه ام را درباره پول تغییر بدhem، اما سرانجام تلاش‌های من به ثمر نشست. به تدریج، عادتهايم را تغییر دادم. در مدت پنج سال بدهیهايم به انتهای رسید و درآمد خوبی پیدا کردم. پنج سال بعد، در ردیف میلیونرها قرار گرفتم. حالا وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم معجزه‌ای در کار نبوده است. تنها کاری که من کردم این بود که دیدم سایر موفقها چه کرده اند و من هم همان کار را انجام دادم و به نتایج مشابه آنها رسیدم.

اسطوره‌ها را به کنار بگذارید

درباره میلیونرهای خودساخته اسطوره‌های فراوانی وجود دارد. اگر می‌خواهید یک میلیونر خودساخته شوید، باید این اسطوره‌ها را از ذهن خود بیرون ببریزید.

بسیاری از مردم درباره خود و پول باورهایی دارند که آنها را از پیشرفت باز می‌دارد. ممکن است این نقطه نظرها به کلی نادرست باشند. اما مانع از آن می‌شوند که به موفقیت دست پیدا کنید. باید از شر آنها خلاص شوید. برای دستیابی به آنچه قبلاً به آن دست نیافته اید، باید طرز فکرتان را تغییر بدھید.

یکی از این اسطوره‌ها این است که برای ثروتمند شدن باید تحصیلات عالی داشته باشید. اسطوره دیگر این است که باید با پول کلانی شروع کنید. بعضیها فکر می‌کنند که برای پولدار شدن باید از بخت و اقبال بلند برخوردار باشند. هیچ کدام از این اسطوره‌ها درست نیستند و حقیقت ندارند.

سرزمین فرستتها

موفق‌ترین گروههای مهاجر در آمریکا، در زمینه آغاز کسب و کار و انجام دادن کارهای تجارتی و اقتصادی، روسها هستند. چرا این طور است؟ به این دلیل که روسها از سرمیں و شرایطی آمده اند که موفق شدن در آنجا به شدت دشوار است. این اشخاص وقتی به این سرمیں می‌آیند، احساس می‌کنند که بیش از هر زمانی امکان موفق شدن دارند.

به همین دلیل روسها به شدت فعال می‌شوند و در مقایسه با متوسط آمریکاییان به موفقیتهای بیشتری دست پیدا می‌کنند. آنها به این نتیجه می‌رسند که می‌توانند رؤیاهای خود را تحقق بخشنند و این باور آنها به حقیقت می‌پیوندد.

اصل واقعیت

جک ولش، رئیس سابق شرکت جنرال الکتریک، یکی از بهترین مدیران تجاری دنیا محسوب می‌شد. او معتقد بود مهم ترین کیفیت در رهبری آن چیزی است که او آن را «اصل واقعیت» نام داده است. این اصل می‌گوید: باید با دنیا به شکلی که هست بخورد کنید، نه به شکلی که می‌خواهید باشد. باید با خود کاملاً صادق باشید. باید بی جهت امیدوار باشید که شرایط خود به خود بهتر شود. بخصوص وقی موضع انباشت ثروت مطرح می‌شود، باید با خود کاملاً صادق باشید. اگر به واقع طالب ثروت هستید، نمی‌توانید ذهن خود را فریب بدھید. نمی‌توانید امیدوار باشید انگار که بلیت بخت آزمایی خریده اید، بر حسب شناس و تصادف پولدار شوید.

شما بخت و اقبال خودتان را خلق می‌کنید

اغلب اوقات اشخاص درباره نقش شناس و اقبال در موفقیت سؤال می‌کنند. آنها فکر می‌کنند که بخت و اقبال عامل مهمی در موفق شدن می‌باشد. آنها احساس می‌کنند که بعضی از آدمها خود به خود بخت بلندی دارند، و بعضی دیگر فاقد آن هستند. طوری از بخت حرف می‌زنند که انگار تقدیر و سرنوشت مقدر است. معتقدند که اشخاص تنها به سبب بخت بلند خود به موفقیت می‌رسند، بختی که نصیب آنها نشده است.

من سالها درباره مفهوم بخت و اقبال مطالعه کرده‌ام. به این نتیجه رسیده ام بخت کلمه‌ای است که اشخاص برای تبیین آنچه بیش از اندازه ای که تصور می‌کردند و انتظارش را داشتند موفق ظاهر می‌شود استفاده می‌کنند. اگر کسی در جوانی به موفقیت مالی بزرگی دست پیدا کند، مردم می‌گویند: «شانس داشت.» بعضیها نیز از کلمه بخت و اقبال برای توصیف حادثه به شدت خوشایندی که از حد معمول و عادی فراتر است استفاده می‌کنند. اما این ابداً بخت و اقبال نیست. واقعیت این است که صرفاً حساب احتمالات مطرح است. چیزی به عنوان بخت و اقبال وجود خارجی ندارد.

قانون احتمالات می‌گوید برای هر چه اتفاق بیفتاد، احتمالی وجود دارد. گاه می‌توان احتمال وقوع حادثه را دقیقاً پیش بینی کرد. تمام نظام بیمه براساس احتمالات کار می‌کند.

میلیونر شدن

این احتمال وجود دارد که در مدت حیات کاری خود به یک میلیونر تبدیل شوید. در آمریکا، احتمال میلیونر شدن ۵ درصد است. به عبارت دیگر، به احتمال ۹۵ درصد ممکن است میلیونر نشوید. اما اینها ارقام جالی نیستند. کار شما باید این باشد که شرایط را به سود خود تغییر بدھید. هدف شما باید این باشد که به استقلال مالی برسید.

هر چه کارهای متفاوت بیشتری انجام بدھید که احتمال دستیابی شما به هدفتان را بیشتر فراهم سازد، احتمال اینکه در لحظه کار درست تری انجام بدھید وجود دارد. اگر برای خود هدفهای روشن و مكتوب داشته باشید، اگر برنامه ریزی دقیق داشته باشید و پیوسته بر مهارت‌های خود بیفزایید تا درآمد بیشتری به دست آورید، احتمال رسیدن به یک زندگی بهتر را افزایش می‌دهید. اگر درباره پول و سرمایه

گذاری مطالعه کنید، و 10 تا 20 درصد درآمد ماهانه خود را کنار بگذارید، اگر هزینه هایتان را کنترل کنید و درباره زندگی مالی خود بلند اندیشه داشته باشید، یک میلیونر می شوید. مسئله بخت و اقبال مطرح نیست. مسئله احتمالات مطرح است.

احتمالات یعنی همه چیز

فرض کنید که می خواهید دارت بازی کنید و تجربه ای در این زمینه ندارید. در اتفاقی در فاصله ای از صفحه پرتاپ ایستاده اید. نور اتاق هم کم است. با این حال، اگر به اندازه کافی دارت را در مسیر صفحه دارت پرتاپ کنید، سرانجام به هدف می زنید. هر چه دارت بیشتری پرتاپ کنید، دقیق تر می شوید. در نتیجه براساس قانون احتمالات، سرانجام می توانید دارت را به قلب هدف بنشانید.

به همین دلیل است که وقتی اشخاص با اشتیاق و علاقه فراوان دست به کار می شوند، موفق می گردند. آنها هم چنان به سعی و اهتمام خود ادامه می دهند و طبق قانون احتمالات، سرانجام برنده می شوند. این بخت و اقبال نیست. آنها با کاری که می کنند بخت و اقبال خود را خلق می نمایند.

حالا تصور کنید که شرایط به شکل دیگری باشد. تصور کنید که شما یک پرتاپ کننده ماهر دارت هستید و همه روزه برای بهتر شدن تمرین می کنید. از آرامش کافی هم برخوردارید. حالا اتفاق روشن است. شما در فاصله ای منطقی از صفحه قرار می گیرید. در این شرایط، که همه چیز در کنترل شماست، مدت زمانی که برای نشاندن دارت به هدف صرف می کنید بسیار کمتر است. و وقتی به مرکز هدف می زنید، همه می گویند از بخت و اقبال بلند برخوردار بودید. اما شما بودید که بخت و اقبال خود را آفریدید.

در تمام مدت زندگی، باید به کارهای که می توانید انجام دهید بیندیشید تا بر احتمال موفق شدن خود بیفزایید. باید هیچ کاری را به شانس و تصادف واگذار کنید. باید به دنبال آرزو باشید و به بخت و اقبال اعتماد کنید باید کنترل موقعیت را به دست بگیرید. شما مسئول هستید.

شما مسئول هستید

شمازمانی به موفقیت دست پیدا می کنید که بدانید به هر چه برسید، به خود شما مربوط و مرتبط است. شما مسئول هستید. کسی قرار نیست کاری برای شما بکند.

در حالی که اطلاعات و تکنولوژی همچنان رشد می کند و رقابت همچنان شدت می گیرد، فرصت‌های بیشتر و باز هم بیشتری برایتان خلق می شوند. وظیفه شما این است که این فرصتها را شناسایی کنید، و اگر آنها را نیافتید، آنها را برای خود خلق کنید.

محرج مشترک

یکی از کشفیات مربوط به میلیونرهای خودساخته این است که اغلب آنها از صفر شروع می کنند. اغلب آنها مدت‌ها پول خود را پس انداز می کنند تا اینکه پول کافی برای شروع یک فعالیت تجاری فراهم گردد.



دکتر توماس استنلی در جریان مصاحبه با میلیونرهاي خودساخته، توانست به مخرج مشترک موفقیت پی ببرد. او به این نتیجه رسید که مخرج مشترک برای موفقیت در همه میلیونرهاي خودساخته، تلاش و باز هم تلاش است.

میلیونرهاي خودساخته در مقایسه با متوسط مردم بیشتر کار می کنند. زودتر شروع می کنند و تا دیروقت به کارشان ادامه می دهند. براساس بسیاری از مطالعات و مصاحبه های شکل گرفته، میلیونرهاي خودساخته به طور متوسط هفته ای 59 ساعت کار می کنند. بعضی از آنها از این هم بیشتر کار می کنند. بخصوص در شروع کار، فعالیتشان بیشتر است.

تلف کردن وقت به هنگام کار

اشخاص استخدام شده حدوداً هفته ای 40 ساعت کار می کنند، اما رسماً 32 ساعت کار صورت می گیرد. حدود 50 درصد ساعات کار به صحبتهاي دوستانه با همکاران، مکالمات تلفنی خصوصی و فعالیتهاي شخصی صرف می شود. کارمندان به طور متوسط دیرتر از زمان شروع کار در محل کار خود حاضر می شوند. زمان صرف چای و قهوه طولانی تر از حد معمول خود می شود. و دست آخر هم محل کارشان را کمی زودتر ترک می کنند. حتی بسیاری از مدیران می گویند که نیمی از اوقات کاری خود را صرف کارهایی می کنند که هیچ ارتباطی با شغل آنها ندارد.

تنها حدود 5 درصد کسانی که به طور تمام وقت کار می کنند از زمان شروع تا پایان ساعات کاری پیوسته فعالیت می کنند. اینها اشخاصی هستند که به سرعت پیشرفت می کنند. اینها به سمت بالا و جلو در حرکت اند. حقوق بیشتری دریافت می کنند و سریع تر ارتقای رتبه پیدا می کنند. اینها در هر حرفه و رشته ای مؤثر هستند و همه آنها را می شناسند

فعالیتهاي کم ارزش

غم انگیزترین بخش پژوهش و تحقیق درباره عادتهاي کاري کارکنان اين نیست که اين اشخاص فرصت مهمی از کارشان را از دست می دهند. اشکال اینجاست که در آن 50 درصد دقایق کاري هم کارهای کم ارزش انجام می دهند وقتی تولید به قدر کافی نباشد، دستمزد هم در سطح اندک قرار می گیرد و فرصتها از دست می روند.

همه ساله صدها هزار نفر از کارکنان اخراج می شوند. اغلب این اشخاص کارمندان یقه سفید و مدیران میانه هستند. چرا این اتفاق می افتد؟ جواب ساده ای دارد. شرکت ها به این نتیجه رسیده اند که پول گزافی به کسانی می پردازند که بازدهی لازم را ندارند. هیچ شرکتی نمی تواند مدتی طولانی در این شرایط دوام بیاورد. این گونه است که کارکنان اخراج می شوند.

شما می توانید این کار را بکنید

اگر به واقع می خواهید که به استقلال مالی برسید، و یا بهتر از آن، اگر می خواهید یک میلیونر خودساخته شوید، باید به دو واقعیت توجه کنید: اول اینکه قطعاً این امر امکان پذیر است. صدها هزار نفر همه ساله در زمینه مالی مستقل می شوند. بخش اعظم آنها از صفر شروع می کنند. هر کاري را که دیگران در محدوده عقل و منطق انجام داده اند، شما هم می توانید انجام بدھید. همین که شخص دیگری توانسته



به این مهم دست یابد، دلیلی است که شما هم می توانید به آن دست پیدا کنید. تنها مسئله این است که تا چه اندازه و با چه شدتی می توانید این کار را بکنید.

دوم اینکه اگر می خواهید در زمینه ای موفق شوید، باید بدانید که دیگران در این خصوص چه کرده اند، شما هم همان کار را بکنید و به موفقیت برسید.

فرمول 40 به اضافه

از امروز از فرمول «40 به اضافه» درباره کار و حرفه تان استفاده کنید. معنایش این است که برای زنده ماندن هفته ای 40 ساعت کار می کنید. اگر تنها هفته ای 40 ساعت کار کنید، پول بخور و نمیرتان را به دست می آورید. آن قدر پول درمی آورید که قبوض بدھیهای بانکی خود را بپردازید. شاید هم کمی بیشتر درآمد کسب کنید، اما هرگز به موفقیت نمی رسید.

براساس فرمول 40 به اضافه، هر ساعتی که از این میزان بیشتر کار کنید، می توانید قدمی برای موفقیتهای آتی خود بردارید. می توانید با توجه با ساعات کاری اضافه خود مشخص کنید که 50 سال آینده در این زمان کجا خواهید بود.

به خود حاشیه امنیت بدهید

اگر هفته ای 40 تا 50 ساعت کار می کنید، نسبت با سایر همکاران خود از حاشیه امنیتی برخوردار می گردد. اگر هفته ای 55 تا 60 ساعت کار می کنید، موفقیت بلند مدت شما تضمین شده است. بسیاری از میلیونرهای خودساخته هفته ای 70 تا 80 ساعت کار می کنند. برای رسیدن به موفقیت راه میان بُری وجود ندارد.

من بیش از 25 سال روی مردان و زنان موفق بررسی کرده ام. هرگز به انسان موفقی برنخوردم که هفته ای 40 ساعت یا 5 روز کار کند. با کار 40 ساعت در هفته کسی در صفت موفقها قرار نمی گیرد.

موفقها، بخصوص در شروع کارشان، در مقایسه با متوسط سایرین بیشتر کار می کنند. اغلب آنها روزی 10 تا 12 ساعت و هفته ای 6 روز کار می کنند. این برنامه ماههای متمادی ادامه پیدا می کند. به طور متوسط 22 سال وقت می خواهد که کسی از صفر شروع کند و به دارایی یک میلیون دلار برسد. کار ساده ای نیست. به سرعت هم نمی توان به این مهم رسید. اما اگر واقعاً بخواهید در شمار موفقها قرار بگیرید، این کار شدنی است.

در تمام دقایق کاری خود کار کنید

نکته مهم برای رسیدن به موفقیت این است که از اوقات خود به خوبی استفاده کنید. به نتایج بیندیشید و از پرداختن به فعالیتهای کسانی که در صفت موفقها قرار ندارند خودداری ورزید.

این نکته مهمی است که به بسیاری از اشخاص کمک می کند. بسیاری از کارکنان به کار چنان می نگرند که انگار ادامه فعالیت مدرسه است. این اشخاص وقتی بزرگ می شدند، مدرسه را مکانی اجتماعی و برای معاشرت با اشخاص ارزیابی می کردند. البته باید حداقلی از

ساعات را در کلاس نشست، اما در حد فاصل آن نوبت به معاشرت و دوستی با بقیه می‌رسد. در واقع، مدرسه تبدیل به جایگاهی برای بازی می‌شود.

بسیاری از اشخاص در شروع کارشان می‌پندارند که کار نیز مکانی برای صرف وقت کردن با دوستان است. به همین دلیل است که پنجاه درصد اوقات کارکنان به صحبت و تماسهای معاشرتی با یکدیگر می‌گذرد. بسیاری از کارکنان بخش قابل ملاحظه‌ای از اوقات خود را صرف صحبت تلفنی با دوستان و بستگانشان می‌کنند.

اما شما نباید این کار را بکنید. اگر مصمم هستید که موفق شوید و حقوق سطح بالا بگیرید، باید در تمام مدتی که سر کار هستید کار بکنید. باید سرتان را پایین بیندازید و با تمام وجود کار کنید.

صرف وقت اجتماعی با همکاران

بسیاری از اشخاص گرفتار این اسطوره هستند که باید اوقات قابل ملاحظه‌ای را صرف صحبت و معاشرت با همکارانشان بکنند. قرار است که کار با تفریح همراه باشد و خوش بگذرد. این حرف درست است، اما حدی دارد.

البته که باید شخص خوشایندی باشید تا کار کردن با شما راحت باشد. اما می‌توانید صحبت‌های دوستانه در محل کار را در مدت چند دقیقه محدود انجام بدهید. مجبور نیستید ساعات متمادی درباره ورزش، برنامه‌های تلویزیونی و فعالیتهای خانوادگی صحبت کنید. باید در ساعاتی که کار می‌کنید تمام حواستان متوجه کار باشد.

بازگشت به کار

باید مشهور شوید که پرکارترین کسی هستید که در سازمان خود کار می‌کنید. اگر کسی در محل کار خواست با شما صحبت‌های غیر کاری بکند، به او بگویید که بعد از پایان ساعت کار این صحبت را می‌کنید. مرتب در ادامه هر وقفه‌ای که در کار می‌افتد به تکرار به خود بگویید: «برگرد سر کار، برگرد سر کار، برگرد سر کار!»

کسانی که به موقعيتهای بزرگ مالی می‌رسند، خواه برای خود کار کنند یا برای دیگران، کسانی هستند که مشهور به پرکاری می‌شوند. در تجارت می‌گویند: «همه همه چیز را می‌دانند.» پنهان کاری وجود ندارد. همه می‌دانند که در هر سازمانی چه کسی سخت کوش است.

زودتر کارتان را شروع کنید، دیرتر کارتان را ترک نمایید

نالپئون هیل، نویسنده کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، زمانی به کسی اشاره داشت که از پایین ترین رده سازمانی شروع کرد، همه همکارانش را پشت سر گذاشت و به بالاترین رده سازمانی رسید. راهکار ساده‌ای داشت. او متوجه شد که رئیسش در مقایسه با سایر کارکنان کمی زودتر به محل کارش می‌آید و بیشتر در محل کارش باقی می‌ماند. این جوان مصمم شد که ۱۵ دقیقه قبل از رئیسش بیاید و ۱۵ دقیقه بعد از او محل کار را ترک کند.

او روز بعد تصمیمش را به اجرا گذاشت. این یکی از نشانه های اشخاص موفق است. آنها مسامحه نمی کنند. مرد جوان ۱۵ دقیقه قبل از رئیش باداره می آمد، مشغول کار می شد و ۱۵ دقیقه بعد از رئیش محل کار را ترک می کرد.

صبور باشید و مداومت به خرج دهید

تا چندین هفته، رئیس کارمند جوان حرفی نزد. یکی از روزها، بعد از تمام شدن ساعات کار، رئیش به سر میز او آمد و پرسید که چرا به نظر می رسد او همیشه پشت میزش نشسته است. مرد جوان جواب داد که می خواهد در شرکتش کارمندی موفق باشد و می داند که نمی تواند موفق شود، مگر آنکه از سایر کارکنان بیشتر کار کند.

رئیس سری به علامت تأیید فرود آورده، تبسی کرد و از میز کارمند جوان فاصله گرفت. دیری نگذشت که رئیس از او خواست کاری را که در شمار وظایفش نبود انجام بدهد. کارمند جوان به سرعت این کار را انجام داد. دیری نگذشت که رئیش کار دیگری را به او محول ساخت و او این کار را هم در اسرع وقت انجام داد. در مدت یک سال، او کارهای فوق العاده متعددی انجام داد.

در سال دوم استخدام، این کارمند ارتقای درجه گرفت. او بیشتر مطالعه کرد، مهارت‌هایش را بهبود بخشید و به پرکاری خود ادامه داد. پس از چند سال، او تمام رقبای خود را کنار زده بود و مورد احترام همه سپرستان و مدیران قرار گرفته بود. آنها خیلی زود به او ارتقای درجه دادند و دیری نگذشت که او در شمار یکی از مدیران شرکت قرار گرفت و سرانجام به مقام معاونت شرکت رسید. این یک راهکار ساده است که هر کس بخواهد موفق شود، می تواند از آن استفاده کند.

راههایی برای ارزش افزایی پیدا کنید

اگر هدفتان این است که ثروتمند بشوید، باید بدانید که ثروت چگونه انباشت می شود. جواب ساده ای دارد: به ارزش و دارایی خود بیفزایید. ثروت با ارزش افزایی امکان پذیر می شود. ثروت با خدمت دادن به مشتریان به طرزی بهتر از آنچه دیگران می توانند انجام دهند انباشته می شود.

باید همه روزه تلاش کنید که در مقایسه با روز قبل ارزش بیشتری انباشت کنید. باید همه روزه بکوشید بر ارزش و دارایی رئیس خود بیفزایید. باید کاری کنید که همکاران، مشتریان، عرضه کنندگان و همه کسانی که با شما در رابطه کاری هستند، در شرایط بهتری قرار بگیرند. این ارزش افزایی را هرگز فراموش نکنید.

الگوی جدید کار

یکی از تحولات اخیر در بازار کار این بوده که باید همه روزه پست و مقام خود را توجیه کنید و نشان دهید که شایسته آن کار هستید. در گذشته کسی چند سال کار و تلاش می کرد و بعد وقتی این سمت را به او می دادند، فرض را بر این می گذشت که این سمت برای همیشه از آن اوست زیرا زحمتهاش را کشیده است.



اما امروزه این کافی نیست. امروزه همه می خواهند بدانند که اخیراً چه کرده اید. در دنیای کار پر تحرک امروز رئیستان می خواهد بداند در زمینه ارزش افزایی اخیراً چه کرده اید. شما در ازای کار سال قبلتان حقوق و مزایای کار را دریافت کرده اید، حقوق و مزایای مربوط به کار ماه قبل و حتی هفته قبل خود را دریافت کرده اید. حالا باید از نو تلاش کنید. مسابقه ای در جریان است و شما در این مسابقه شرکت کرده اید.

دو منبع ارزش

در دنیای کار امروز دو منبع عمدۀ ارزش وجود دارد. این دو منبع عبارت اند از: زمان و دانش. امروزه، زمان اساس کار و تجارت مدرن محسوب می شود. همه باید سعی کنند برای رسیدن به نتیجه مطلوب خود زمان کمتری صرف کنند. مشتریان با تمام وجود مایل به خرید کالا و خدمات از کسی هستند که با این خرید، زمان لازم برای رسیدن به محصولات و خدمات خود را کاهش دهند. اشخاص به کسی پول بیشتری می دهند که بتواند کاری کند آنها سریع تر به نتایج دلخواه خود برسند. به همین دلیل است که پیشرفتهای عمدۀ در مدیریت مدرن آنها بی هستند که از زمان رسیدن به نتایج مطلوب می کاهمند.

مهم ترین معیار زمان، سرعت است. به عبارت دیگر، وقتی فرصت مناسب از راه می رسد، باید بتوانید سریع حرکت کنید. سرعت زیاد لازمه موقفيت است. همه انسانها موفق نه تنها زیاد کار می کنند، بلکه این کار را با سرعت زیاد انجام می دهند.

همین حالا انجام بدھید!

مسامحه و دفع الوقت نه تنها دزد زمان است، بلکه دزد زندگی هم محسوب می شود. برای اینکه از رقبای خود جلو بزنیل هم زقبای درون سازمانی و هم بیرونی - باید کاری را که قرار است انجام شود، به سرعت انجام بدھید. باید شهرت پیدا کنید که کارهایتان را به سرعت انجام می دهید. بررسیهای متعدد نشان می دهند اشخاصی که مشهور به داشتن سرعت عمل هستند ارزشمندترین افراد سازمان محسوب می شوند و به سرعت پیشرفت می کنند.

امتیاز شگفت انگیز سریع حرکت کردن این است که هر چه سریع تر حرکت کنید، در این اقدام بهتر می شوید. علتش این است که هر چه سریع تر کار کنید، تجربه بیشتری پیدا می کنید. هر چه سریع تر حرکت کنید، بیشتر یاد می گیرید و از صلاحیت بیشتری برخوردار می گردید. هر چه سریع تر حرکت کنید، انرژی بیشتری در اختیار دارید. اشخاصی که سریع تر حرکت می کنند، مشرب و شخصیت متفاوتی از اشخاص کُند پیدا می کنند.

کار در زمان واقعی

به محض آنکه زمان انجام دادن کاری فرا می رسد آن را انجام دهید. در کاری که شروع می کنید و بعد نیمه کاره آن را رها می سازید که بارها و بارها دوباره به آن مراجعه می کنید، اتلاف وقت فراوان است. به عنوان یک قاعده کلی، کارهای کوچک باید بلا فاصله انجام بدھید.

این گونه است که همه روزه می توانید کار فراوانی صورت بدھید. این گونه تبدیل به کسی می شوید که دیگران وقتی نیازی پیدا می کنند، به شما مراجعه می کنند.

موفقیت ناشی از عادتهاخوب است

95 درصد کارهایی که همه روزه انجام می دهید ناشی از عادت است. انسانهای موفق آنهایی هستند که عادت موفقیت را در خود ایجاد کرده اند. انسانهای موفق در خود عادتهاخوب ایجاد می کنند و کاری می کنند تا این عادتها بر رفتارشان حاکم شود. اما اشخاص غیر موفق به عادتهاخوب ایجاد می کنند که در آنها شکل بگیرد، و این عادتهاخوب به ناراحتی و شکست می شوند.

دوستم، ادفورمن، می گوید: «شکل دادن به عادتهاخوب دشوار است، اما زندگی کردن با آنها ساده است. از سوی دیگر، شکل دادن به عادتهاخوب آسان است، اما زندگی کردن با آنها دشوار است.»

عادت، «پاسخ شرطی شده نسبت به یک حرکت» است. این روشی خود به خود برای واکنش نشان دادن به یک موقعیت خاص است. عادت را با تکرار کردن یک اقدام خاص یا یک اندیشه و واکنش ویژه به دست می آورید. وقتی این عادت شکل می گیرد، انجام دادن آن ساده تر می شود، راستی شما چگونه عادتهاخوبی دارید؟

اشخاص موفق آنهایی هستند که عادتهاخوبی به موفقیت را در خود ایجاد می کنند. آنها مانند ورزشکاران خود را آموزش و تمرین داده اند تا بعضی از کارها را به شکل خاص انجام بدهند و آن قدر این کارها را تکرار کنند، تا بتوانند به طور خودکار و خود به خود این کارها را انجام بدهند. احتمالاً این گفته قدیمی را شنیده اید:

فکر بکارید و عمل برداشت کنید؛

عمل بکارید و عادت برداشت کنید؛

عادت بکارید تا منش برداشت کنید؛

منش بکارید تا سرنوشت خود را مقدر سازید.

یک عادت کلیدی برای موفق شدن

یکی از عادت خوب، صبح زود از خواب بیدار شدن است. اشخاص موفق در مقایسه با دیگران، زودتر از خواب بیدار می شوند، می خواهند و تدارک می بینند، روی کاغذ برنامه می ریزنند و سازماندهی می کنند، و همه این کارها را زمانی انجام می دهند که دیگران حتی شروع نکرده اند. توماس جفرسون می گفت: «آفتاب هیچ وقت در رختخواب بر من نتابیده است.»

یکی از زنان شرکت کننده در یکی از همایشها یم چند سال قبل به من گفت که در زود از خواب بیدار شدن به معجزه ای دست یافته است. او به این نتیجه رسیده اگر زود بخوابد، می تواند ساعت چهار صبح از خواب بیدار شود. تا ساعت هفت یا هشت صبح به اندازه یک روز تمام وقت کار انجام می دهد و این وقتی است که سایرین معمولاً از خواب بیدار می شوند. این زن مرتب ارتقای رتبه می گرفت و بر درآمدش افزوده می شد زیرا به مراتب از بقیه کار بیشتری صورت می داد.

موفقها خود را عادت می دهند که صبح زود از خواب بیدار شوند. موفقها معمولاً ساعت 6 یا 6:30 دقیقه، و گاه زودتر، از خواب بیدار می شوند و بلاfaciale دست به کار می گردند. این گونه در روز پرش می کنند.

اما اشخاص عادی و معمولی بیدار شدنشان یک ساعت وقت می گیرد، به زحمت و مشکل دست به کار می شوند، در تمام مدت صبح به زمان صرف ناهار فکر می کنند و بعد متوجه شب می شوند که چه برنامه ای قرار است داشته باشند.

وقتی صدای زنگ ساعت بلند می شود، بلاfaciale از رختخواب بیرون بیایید و دست به کار شوید. عادت کنید که صبح زود از خواب بیدار شوید و به مهم ترین کاری که دارید، پردازید.

زمان لومباردی را تمرین کنید

وقتی ونیس لومباردی گرین بی پکرز را در اختیار گرفت، بازیکنان عادت داشتند که تا آخرین لحظات خود را برای بازی یا سوار شدن به اتوبوس نشان نمی دادند. اغلب دیر می کردند و دیگران باید منتظر آنها باقی می ماندند. این گونه بود که لومباردی «زمان لومباردی» را مطرح ساخت. منهای آن 15 دقیقه قبل از زمان برنامه ریزی شده بود. سرانجام شرایطی فراهم آمد که همه به موقع می آمدند و مسئله از میان رفت.

شما هم می توانید از زمان لومباردی استفاده کنید و بعد آنقدر آن را تمرین کنید تا برایتان طبیعی و راحت شود. کمتر از 2 درصد از مردم وقت شناس هستند و همه این را متوجه می شوند. برای خود شرط بگذارید که به موقع آماده شوید، و از آن بهتر، عادت کنید که زودتر از زمان تعیین شده برای انجام دادن کارهایتان آماده گردید.

روی هر دقیقه حساب کنید

قبل از سایرین به سر کار خود بروید. وقتی به محل کارتان می رسید، بلاfaciale کارتان را شروع کنید. وقت خود را با خواندن روزنامه، نوشیدن قهوه و یا سلام و احوالپرسی و صحبت با همکاران هدر ندهید. بگذارید مشهور به این شوید که همیشه کار می کنید و کارهای مهم را اول انجام می دهد.

در تمام مدت زمان کار، کار کنید. از فرصت‌های خود حداکثر استفاده را بکنید. اجازه ندهید دیگران شما را از کارتان باز بدارند.

بهره وری خود را دو برابر کنید

در اینجا شما را با یک فرمول سه مرحله ای آشنا می کنم که می توانید با استفاده از آن در 12 ماه آینده تولید و درآمد خود را دو برابر کنید. روشی ساده و در عین حال قدرتمند است و هر کس که بخواهد، می تواند از آن استفاده کند.

اول، تصمیم بگیرید یک ساعت زودتر در محل کارتان حاضر شوید. این به تلاش چندانی احتیاج ندارد. این گونه می توانید ترافیک را هم شکست بدھید. آیا به گونه ای برنامه ریزی کرده اید که وقتی کارتان را شروع می کنید، به سرعت و با تمام نیرو مشغول به آن شوید،

تعجب می کنید که قبل از ورود دیگران چه مقدار کار انجام داده اید. بررسیها نشان می دهند اگر کسی وقفه ای در کار شما نیندازد، و یا کارتان را قطع نکند، سه برابر کار می توانید انجام بدھید.

دوم، در مدت صرف ناهار هم کار کنید. در برابر یک ساعت صرف وقت کردن برای خوردن ناهار و یا ناهار خوردن با هر کس که آنچه ایستاده است خودداری ورزید.

سوم، یک ساعت دیرتر از بقیه کارتان را تمام کنید. بعد از سایرین محل کارتان را ترک کنید. این سومین ساعتی که بدون مراحت دیگران کار می کنید به شما امکانی می دهد کارتان را تمام کنید و برنامه ریزی فردا را انجام دهید.

با یک ساعت زودتر شروع کردن، با کار کردن در زمان صرف ناهار و با یک ساعت بیشتر باقی ماندن در محل کار می توانید بازدهی کارتان را بیش از دو برابر کنید. دیری نمی گذرد که به ارزشمندترین کارمند درون سازمان خود تبدیل می شوید.

اولین قرار ملاقات خود را صبح اول وقت بگذارید

اگر در کار فروش هستید، اولین قرار ملاقات خود را صبح زود بگذارید. اغلب اشخاص مهمی که علاقه مند به دیدن آنها هستید، ساعت 7 یا 7:30 دقیقه به محل کارشان می رسند. طوری ترتیب بدھید که آنها را در این زمان ملاقات کنید. یکی از دوستان فروشنده من، که در رأس حوزه کاری اش قرار دارد، به این نتیجه رسید که راه قرار ملاقات گذاشتن با تصمیم گیرندگان کلیدی این است که در فاصله ساعت 7 و 7:30 دقیقه به دفتر آنها زنگ بزند. در غروبها هم بهترین زمان تماس با این اشخاص ساعت 6:30 دقیقه یا 7 است. او به این نتیجه رسیده بود که در این زمان سایر کارکنان یا هنوز نیامده اند، یا اداره را ترک کرده اند و تنها اشخاص مهم و کلیدی کار می کنند. بنابراین خود آنها به تلفن جواب می دهند و این گونه بهتر می توانند با کسی که می خواهند قرار ملاقات بگذارند.

فرصتهای مناسب خود را خلق کنید

عادت کنید که به سرعت حرکت کنید. اشخاص موفق در هر زمینه ای احساس اضطرار دارند. تنها درصد کمی از کارکنان وقتی فرصت به سراغشان می آید، دست به کار می شوند. شما هم باید یکی از اعضای این درصد کم باشید.

وقتی جوان تر بودم، با خود می گفتم هر گاه فرصت مطلوب از راه برسد دست به کار می شوم. اما بعد فهمیدم فرصت مطلوب هر گز خود به خود از راه نمی رسد.

از همان جایی که هستید شروع کنید

تئودور روزولت زمانی گفت: «کاری را که می توانید، با آنچه دارید و در همان جایی که هستید، انجام دهید.» این کلید موفقیت است. «کاری را که می توانید، با آنچه دارید و در همان جایی که هستید، انجام دهید.»

به زمان حال توجه کنید، موقعیت فعلی تان را در نظر بگیرید. منتظر نمانید که همه چیز درست شود. شما هستید که باید همه چیز را درست کنید.

در این لحظه به اطراف خود نگاه کنید و از خود بپرسید: «چه کار می توانم انجام دهم که بیشترین ارزش را نصیب کسانی که با آنها سروکار دارم، بکنم؟» چه کاری می توانید انجام دهید که کارهایتان را سریع تر، آسانتر و بهتر برای اشخاصی که به شما وابسته اند انجام دهید؟ واکنشی نباشد. عامل باشد. کسی باشد که فرصتها را نصیب خود می سازد و اگر فرصت مناسبی نمی بینید، آن را با تلاشهای خود خلق کنید.

از خود انسانی لازم و ضروری بسازید

یکی از منشیهای ساکن بوکاراتون فلوریدا، در یکی از همایش‌های داستان جالبی برایم تعریف کرد. او به یکی از نوارهای من، درباره موفقیت، گوش داده بود و تصمیم گرفته بود که تا سال آینده 59 درصد بر درآمد خود بیفزاید. او ماهی 1,500 دلار حقوق می گرفت. این زن می گفت که فکر نمی کرد بتواند تا این حد بر درآمد خود اضافه کند زیرا او در دبیرخانه ای کار می کرد که حقوق همه به یک اندازه و ثابت بود.

با این حال، او دنبال راههایی گشته بود که برای رئیش تولید ارزش کند. او متوجه شد که رئیش وقت قابل ملاحظه ای را صرف پاسخ دادن به مکاتبات روزانه می کند. یکی از روزها، او تمام نامه های رئیش را برداشت و جواب آنها را نوشت و بعد نامه ها را برای ویرایش و امضاء به نزد رئیش برد. رئیش از کار او شگفت زده شد و بعد او را تشویق کرد که به این کار ادامه دهد. دیری نگذشت که 90 درصد مکاتبات رئیش را انجام می داد.

او بعد از آن در یک دوره آموزشی شرکت کرد تا درباره گزارش نویسی اطلاعات و مهارت‌های بیشتری به دست آورد. هر روز که می گذشت، او می توانست کارهای بیشتری انجام بدهد. و در نتیجه رئیش فرصت بیشتری پیدا می کرد که به کارهای اساسی تر خود بپردازد.

کاشت و برداشت

بعد از گذشت حدود سه ماه رئیش او را به اتاق خود صدا زد و در را بست. رئیش گفت از کاری که او می کند بسیار متشرک است و می خواهد بر دستمزدش بیفزاید. و بعد به او گفت این موضوع را با کسی در میان نگذارد، مبادا که تولید سر و صدا بکند. بعد حقوق او را از ماهی 1,500 دلار به ماهی 1,750 دلار افزایش داد.

خانم منشی از رئیش تشکر کرد و مجدداً دنبال راههایی گشت که بیشتر بتواند به او کمک کند. سه ماه بعد، آقای رئیس باز هم بر حقوق او افزود. تا پایان سال حقوق او به 2,250 دلار رسید که 50 درصد از حقوق او سال اول او بیشتر بود.

به اشخاص بیشتر خدمت کنید

هر شغلی که دارید فرصت مناسبی است که مسائل را حل کنید و نیازهای دیگران را برطرف سازید. از آنجایی که نیازها و خواسته های اشخاص نامحدود است، فرصت شما برای ارزش افزایی هم نامحدود است.

هر خوش بیاری و فرصت مناسب با ایده ای برای خدمت کردن بیشتر شروع می شود. تقریبا تمامی کارفرمایانی که شرکتهای موقتی درست می کنند در خدمت سازمانهای دیگری هستند که بر ارزشهای آنها اضافه کنند.

منابع اصلی ارزش، کلید خلق ثروت، زمان و دانش است. وظیفه شما این است که پیوسته بر دانش خود بیفزایید. بیش از 400 سال قبل فرانسیس بیکن گفت دانش، قدرت است. اما این حرف به طور نسبی درست است. تنها زمانی که این دانش را در زمینه ای مورد استفاده قرار دهید تبدیل به قدرت میشود. کار شما باید این باشد تا دانشی را فراهم آورید که بتوانید کارتان را سریع تر و به نحو احسن انجام بدهید.

ارزش بیشتری تولید کنید

به عبارت ساده، موفقها مولدتر از غیر موفقها هستند. موفقها عادات بهتری دارند. آنها رؤیاهای بزرگ‌تری در سر می پرورانند. آنها براساس هدفهای مکتوب خود کار می کنند. آنها کاری را که دوست دارند، انجام می دهند و برای بهتر و باز هم بهتر شدن تلاش می کنند. آنها از توانمندیهای طبیعی خود بیشترین استفاده را می کنند. آنها پیوسته راه حلهایی برای مسائل موجود پیدا می کنند. آنها از هر لحظه زندگی خود برای رسیدن به حداکثر نتایج استفاده می کنند.

از اینها که بگذریم، آنها مرتب به پیرامون خود نگاه می کنند تا در هر کاری که می کنند ارزشی به وجود آورند. آنها در تمام لحظات کاری خود کار می کنند. آنها حرکتی پیش رونده دارند و در نتیجه خیلی زود متوقف ناشدنی می شوند.

تمرینات عملی

01 مهم ترین و ارزشمندترین کاری را که می کنید، شناسایی نمایید. چگونه می توانید کارتان را به شکلی سازماندهی کنید که این کار را بیشتر انجام بدهید؟

02 از امروز مصمم شوید که عادت وقت شناسی را در خود ایجاد کنید. زمان لومباردی را در زندگی خود لحاظ کنید و در محل قرارهای خود 15 دقیقه زودتر حاضر شوید.

03 روزتان را طوری برنامه ریزی کنید که یک ساعت زودتر در محل کارتان حاضر باشید. در مدت صرف ناهار کار کنید و یک ساعت دیرتر در محل کارتان باقی بمانید.

04 در تمام مدت کار، کار کنید. حتی یک دقیقه را تلف نکنید. اگر کسی خواست وقت شما را بگیرد، به او بگویید که کار دارید و بعد کارتان را بکنید.

05 به زیر پایتان نگاه کنید تا الماسها را پیدا کنید. در هر جا و شرایطی که هستید ارزش بیشتری تولید کنید.

06 از امروز مصمم شوید که به استقلال مالی برسید. طلبه پول و ثروت شوید. ثروتمند شدن مهارتی است که می توانید آن را فرا بگیرید.

07 از امروز فرمول 40 به اضافه را در مورد کارتان رعایت کنید. هفته ای 50 تا 60 ساعت کار کنید. خود را در جانب فرشته ها قرار دهید.

فصل 5: سرشناسه امور زندگی خود را در دست بگیرید

تنها محدودیت تحقق بخشیدن فردا، تردیدهای امروز ماست. بباید با ایمان راسخ به جلو حرکت کنیم.

-فرانکلین دیلانو روزولت

واقعیت بزرگ

«می توانید آنچه را که نیاز دارید، بیاموزید. می توانید به همه هدفهایتان جامه عمل بپوشانید.» این اصل راهی در اختیار شما می گذارد تا کنترل کامل آینده خود را در اختیار بگیرید. وقتی جوان بودم و تلاش می کردم، وقتی شکست می خوردم و ناراحت می شدم، این اصل زندگی مرا متحول ساخت.

به عنوان یک قاعده کلی، کسی با هوش تراز شما نیست، کسی بهتر از شما وجود ندارد. صرف اینکه کسی موفق تر و بهتر از شما کار می کند، بدین معنا نیست که او از شما بهتر است. تنها معنایش این است که آموخته در زمینه خاصی قبل از شما راه موفقیت را شناسایی کند. و هر کاری که دیگران کرده اند شما هم به احتمال زیاد می توانید انجام بدهید. محدودیتها اندک اند.

این قاعده راحتی نیست، اما شخصاً ساده است. شما هم می توانید برای رسیدن به هدفهایتان آنچه را که لازم دارید، بیاموزید. وقتی این ایده را آموختم، دیگر از تعییر شغل دادن هراسی به دل راه ندادم.

آموختم چگونه آگهیهای تجاری بفروشم، چگونه دیگران را به سرمایه گذاری علاقه مند کنم، چگونه اتمیل و مبلمان اداری بفروشم. در بنگاههای معاملات ملکی کار کردم. بعد به کار واردات و توزیع روی آوردم. مدتی بانکداری کردم، در صنعت چاپ بودم، مشاوه کردم و سرانجام به ایراد سخنرانی و نوشتن کتاب و ضبط نوار و آموزش‌های شرکتی روی آوردم.

آنچه را که نیاز دارید، بیاموزید

هر بار به زمینه کاری جدیدی وارد شدم، درباره آن رشته کاری آنچه را که می توانستم، آموختم. و بعد آموخته هایم را در اسرع وقت به کار گرفتم. ابتدا، به سروقت کتابهای کتابخانه محلی رفتم. بعد کتابهای مورد نیازم را خریداری کردم و برای خود کتابخانه شخصی درست کردم. به هر نواری که به دردم می خورد گوش دادم. در هر همایشی که لازم بود شرکت کردم.

وقتی 31 ساله بودم، خود را برای ورود به دانشگاه و درس خواندن آماده کردم. هزاران ساعت درس خواندم و مطالعه کردم تا در زمینه بازرگانی مدرک گرفتم. نظریه های اقتصادی خرد و کلان را آموختم، آمار و احتمالات را یاد گرفتم، بر علوم مدیریت و حسابداری آگاهی پیدا کردم. بازاریابی را مطالعه کردم، با برنامه ریزی استراتژیک آشنا شدم. متعهد شدم که چیز یاد بگیرم.

راز بزرگ

فکر کردم که دیر به مهمانی آمده ام، فکر کردم همه می دانند که یادگیری کلید موفقیت در آینده است. وقتی به اطرافم نگاه کردم، دیدم تنها معدودی کار مرا می کنند. اغلب اشخاص با نومیدی کارشان را دنبال می کردند. کارهایی را که دوست نداشتند، انجام می دادند، حقوقی به مراتب کمتر از آنچه استحقاق داشتند دریافت می نمودند. توانستم به آنها راه را نشان بدهم. به هر کسی که گوش شنوا داشت، آموختم که برای رسیدن به هدفهایشان آنچه را که لازم دارند، می توانند بیاموزند. محدودیتی در کار نبود، اما به نظر می رسید که تنها معدودی گوش شنوا دارند.

دلیل برای همه چیز

ما در جهان نظام داری زندگی می کنیم. هر اتفاقی به دلیلی می افتد. وقتی دیدم اطرافیانم علاقه ای برای تغییردادن زندگی خود ندارند، سعی کردم دلایل این رفتار آنها را پیدا کنم. و آنها را پیدا کردم.

روانشناسان و پژوهشگران سالها درباره روانشناسی موفقیت و شکست بررسی کرده اند. همه آنها به این نتیجه رسیدند که دو مانع مهم ذهنی وجود دارد که دستیابی به موفقیت را از بین می برد. اولی، آن چیزی است که دکتر مارتین سلیگمن، استاد دانشگاه پیسیلوانیا، در کتاب خوش بینی فرا گرفته شده، آن را «درماندگی آموخته شده» نام داده است. با توجه به بررسیهای او، 80 درصد مردم با این مشکل رو به رو هستند. برای جمع کثیری از مردم این بزرگ ترین مانع آنها برای دستیابی به موفقیت است.

احساس گیرافتدگی

در نتیجه تجارب دوران کودکی، بخصوص در اثر انتقادهای مخرب و تجربه های شکست و ناکامی اولیه، اشخاص به موقعیتی می رسند که فکر می کنند نمی توانند در زندگی خود تغییر به وجود آورند، و یا در زمینه های دیگری دست به کار شوند. جمع کثیری از مردم احساس می کنند که اتفاقات بر سر آنها خراب می شود. احساس می کنند برای تأثیرگذاری در بهتر کردن زندگی شان کاری از آنها ساخته نیست. ناتوانی فراگرفته شده ناشی از صرف فعل «توانستن» است.

اشخاص احساس می کنند نمی توانند از وزن بدن خود بگاهند، نمی توانند شغل بهتری پیدا کنند، نمی توانند روابطشان را تغییر دهند یا آنها را بهتر بگذارند، نمی توانند بر درآمدهای خود بیفزایند، نمی توانند دانش و مهارت بیشتری پیدا کنند، نمی توانند بسیاری از کارهای مورد علاقه شان را انجام بدهند. در گذشته بارها ناکام شده اند و در نتیجه باور کرده اند نمی توانند زندگی شان را به شکلی که می خواهند تغییر بدهند. زندگی اینها این گونه است که صبح از خواب بیدار بشوند، به سر کارشان بروند، با همکارانشان حرف بزنند، دوباره به خانه برگردند، شامشان را بخورند، چهار یا پنج ساعت تلویزیون تماشا کنند و دوباره به رختخواب بروند.

دام راحتی خیال

شرایط ذهنی دیگری که اشخاص را به عقب نگه می دارد قرار گرفتن در حیطه راحت یا راحتی خیال است. انسانها مخلوق عادت هستند. فعالیتی را شروع می کنند و بعد نمی خواهند تغییری در آن به وجود آورند. دیری نمی گذرد که اینها از تغییر می ترسند. گیر می کنند و هر چه بیشتر در این حالت باقی بمانند، دشوارتر می تواند زندگی شان را تغییر بدهند.

ناتوانی فراگرفته شده، به همراه راحتی خیال، اشخاصی را تحويل جامعه می دهند که ضعیف و درمانده هستند. اینها نمی توانند در زندگی خود تغییر معنی داری به وجود آورند. شخص در این زمان مترصد امنیت است و دنبال فرصت مناسب نمی گردد. او خود را قربانی حوادث ارزیابی می کند.

محدودیت واقعی در کار نیست

اما واقعیت این است که برای کاری که می توانید انجام دهید محدودیتی در کار نیست. در محدوده عقل و منطق، هر کاری را که دیگران انجام داده اند، شما هم می توانید انجام بدهید. این حقیقت که می توانید هدف روشنی برای خود در نظر بگیرید بدین معناست که به احتمال زیاد از توانمندی فراوانی برای دستیابی به آن برخوردارید. طبیعت به شما، بدون اینکه استعداد انجام دادن کاری را بدهد، اشتیاق سوزان برای رسیدن به خواسته هایتان نمی دهد.

اگر به زندگی خود فکر کنید، به یاد می آورید آنچه را که به واقع می خواستید و برای به دست آوردنش تلاش کردید، به آن دست یافتید.

بزرگ ترین دشمنان ما

دو عامل مهمی که به احساس یأس و درماندگی منتهی می شوند و مترصد آرامش خیال می گردند، ترس و جهل اند. ترس بزرگ ترین دشمن شماست و همیشه هم بوده است. هراس و تردید به خود مانع از آن می شوند که به رؤیاهای بزرگ بیندیشید و به هدفهای بزرگ دست پیدا کنید.

به نظر می رسد هر چه درباره موضوعی کمتر بدانید، هراس بیشتری پیدا می کنید که در آن زمینه کاری صورت دهید. جهل و نادانی مانع از آن می شوند تا کاری را بهتر از آنچه امروز انجام می دهید انجام بدهید. ترس و جهل یکدیگر را تقویت می کنند. اینها تأثیر متقابلشان سبب می شود که با فلجه ذهنی رو به رو گردد.

اما به کشف حیرت انگیزی توجه کنید. کسب علم و اطلاع درباره هر موضوعی بر اعتماد به نفس شما می افزاید و از هراس شما در آن زمینه می کاهد. وقتی دانش یا مهارت شما افزایش پیدا می کند، به موقعیتی می رسید که دست به کار شوید و تغییر لازم را در خود ایجاد کنید. نداشتن علم و اطلاع مانع از آن می شود که برای تغییردادن شرایط کاری صورت دهید.

هر اسهایتان را خنثی کنید

پادزهر هراس و جهل، آرزو و دانش است. تنها محدودیتی که با آن رو به رو هستید، شدت میل و آرزوی شماست. اگر به واقع خواهان چیزی باشید، محدودیتی برای آنچه می توانید به دست آورید وجود نخواهد داشت. و هر چه بیشتر درباره این موضوع بدانید، میل شما برای انجام دادن کاری در آن زمینه بیشتر می شود. وقتی علم و اطلاعاتان افزایش پیدا می کند، اعتماد به نفس بیشتری به دست می آورید که می توانید آن کار را انجام بدهید.

وقتی بر میزان میل و آرزوی خود می افزایید و علم و اطلاعات را بیشتر می کنید، اثرات خود محدود کننده هراس و جهل را خنثی می کنید. همراه با میل و آرزو و دانش سرانجام جای ترس و جهل را با شجاعت و اعتماد به نفس تغییر می دهید. هر چه درباره چیزی که برایتان مهم است بیشتر بیاموزید، شجاع بیشتری برای دستیابی به آن پیدا می کنید و با اطمینان بیشتری برای دستیابی به هدفتان حرکت می کنید.

شما مسئول هستید

عمده ترین راه گشای زندگی من زمانی به دست آمد که دانستم می توانم آنچه را که برای رسیدن به هدفم لازم دارم، بیاموزم. دومین راه گشای زندگی من زمانی حاصل شد که دانستم در قبال خودم و آنچه برایم اتفاق می افتد مسئول هستم. دانستم قرار نیست کسی برای من کاری بکند. اگر چیزی را می خواهم، خود من مسئول هستم که برای تحقق آن خواسته تلاش کنم.

همه چیز به ذهن شما بستگی دارد

راه گشای سوم زمانی وارد عمل شد که دانستم زمینه ساز همه چیز ذهن است. هر کاری را که بکنید، با اندیشه ای آغاز می شود. اگر می خواهید چیزی را در بیرون از خود تغییر بدهید، ابتدا باید اندیشه درون خود را تغییر بدهید. برای تغییر دادن زندگی خود ابتدا باید فکرتان را تغییر بدهید.

شما با جریانی پیوسته از اندیشه، احساس و تصاویری که از ذهنتان می گذرد دنیایتان را خلق می کنید. شما با فکر و اندیشه فعلی خود می توانید آینده خود را رقم بزنید.

قانون باور

به خاطر داشته باشید، آنچه را که با احساستان باور کنید، تحقیق پیدا می کند. هر چه شدت باورتان بیشتر باشد، احساس بیشتری انباشت می کنید و این تأثیر بیشتری بر رفتار شما باقی می گذارد.

اگر قطعاً بر این باور باشید که برای موفقیت خلق شده اید و در هر شرایط به این باور بچسبید، هیچ عاملی نمی تواند مانع از آن شود که به موفقیت مورد نظرتان دست پیدا نکنید.

اگر قطعاً معتقد باشید که انسان خوبی هستید و از توانمندیهای سطح بالا بهره دارید، این باور شما به تحقق می پیوندد. می توانید با نگاه کردن به کاری که انجام می دهید به باورهای خود پی ببرید. رفتار بیرونی شما نماد باورهای درونی شماست.

یکی از بهترین راههای بی بردن به باورهای راستین خود این است که ببینید وقتی عصبانی، ناراحت و یا تحت فشار هستید، چگونه رفتار می کنید.

قانون انتظارات

قانون انتظارات می گوید آنچه را که با اطمینان انتظار داشته باشید، تحقق پیدا می کند. انتظارات شما نگرشاهی شما را مشخص می سازد و سبب می شود که دیگران با شما به گونه ای رفتار کنند تا آنچه را در ذهن می پورانید تحقق بخشد. اگر انتظار داشته باشید که موفق شوید، سرانجام به موفقیت خواهید رسید. اگر انتظار داشته باشید که مشهور و سعادتمند شوید، مشهور و سعادتمند می شوید. اگر انتظار داشته باشید سالم و موفق شوید، سالم و موفق خواهید شد. همیشه مثبت بیندیشید و مثبت حرف بزنید. همه روزه صبح خود را با این عبارت شروع کنید: «معتقدم امروز اتفاق بسیار جالبی خواهد افتاد.» و بعد در تمام مدت روز بهترینها را انتظار داشته باشید. این را هم بدانید هر اتفاقی، خوب یا بد، که برایتان بیفتند جنبه های مثبتی با خود دارد. وقتی با این نگرش با زندگی برخورد می کنید، از ثمرات و اثرات آن شگفت زده می شوید.

انتظار مثبت

ashxas موفق از خود انتظار مثبت دارند. انتظار دارند که پیش‌اپیش موفق شوند و بیشتر موضع این اتفاق می افتد. انتظار دارند که فروش بیشتری بکنند، انتظار دارند از هر تجربه درس ارزشمندی بیاموزند. انتظار دارند که سرانجام به هدفهایشان دست پیدا کنند. بهترین راه برای پیش بینی آینده، خلق کردن آن است. هر طور که به آینده نگاه کنید، همان اتفاق می افتاد. اگر فرض را بر این بگذارید که از هر تجربه و حادثه ای در آینده بهره خواهید گرفت، این اتفاق برایتان می افتاد. این گونه شادر و خوش بین تر می شوید.

قانون جذابیت

قانون جذابیت به اعتقاد بسیاری از مردم مهم ترین قانون است که موفقیت و شکست را رقم می زند. این قانون می گوید شما یک آهن ربای زنده هستید و اشخاص و شرایطی را به زندگی خود جلب می کنید که با افکار غالب شما هماهنگی داشته باشد. براساس این قانون، هر چه درباره چیزی که می خواهید بیشتر فکر کنید، با احتمال بیشتری به آن دست پیدا می کنید. هر چه مطمئن تر شوید که به هدف خود در زندگی دست خواهید یافت، این اتفاق با احتمال بیشتری روی خواهد داد شما در حکم آهن ربایی هستید که آنچه را بخواهید، به خود جلب می کنید.

قانون همخوانی و مطابقت

این قانون می‌گوید دنیای بیرون شما نمودی از دنیای درون شماست. به نچه در پیرامون خود نگاه کنید، در واقع چیزی از آن در درونتان وجود دارد. دنیای بیرونی ثروت، کار، روابط و سلامتی، تصاویر دورنی شما را منعکس می‌کنند. چیزی نمی‌تواند به طور دائم در زندگی شما باقی بماند، مگر آنکه در درون خود آن را بخواهید.

برای داشتن روابط خوشایندتر، باید به دیگران بیشتر محبت بکنید. تنها در اندیشه هم کافی نیست، باید از صمیم قلب دیگران را دوست بدارید. وقتی از درون انسان مهربان تری شوید، دنیای روابط شما تغییر خواهد کرد و گاه این تغییر بلافضله اتفاق می‌افتد. برای اینکه در دنیای بیرون به لحاظ مالی موفق تر شوید، باید در درون خود موفق تر گردید. برای اینکه به سلامتی بیشتری برسید، باید در ذهن خودتان را موفق ببینید.

دکتر ویلیام جیمز، استاد دانشگاه هاروارد، در سال 1905، گفت: «بزرگ ترین انقلاب نسل من کشف این نکته است که اشخاص با تغییر دادن نگرش ذهنی خود، می‌توانند جنبه‌های بیرونی ذهن خود را تغییر بدهند.»

سررشه امور زندگی خود را در دست بگیرید

تنها یک چیز است که بر آن کنترل کامل دارید و آن محتوای ذهن شماست. تنها شما هستید که می‌توانید تصمیم بگیرید که به چه موضوعی می‌خواهید فکر کنید. این قدرت، این کنترل، تنها چیزی است که برای خلق یک زندگی عالی برای خودتان به آن احتیاج دارید. قوانین باور، انتظارات، جذایت و همخوانی اگر به درست و آگاهانه به کار گرفته شوند، زندگی شما را متحول می‌سازند. وقتی اندیشه خود را درباره هدفهایتان تغییر بدهید، باورها و اقداماتتان تغییر خواهند کرد. متوجه خواهید شد برای تحقق بخشیدن به خواسته‌های خود کارهای بیشتری را که به آن احتیاج دارید، انجام می‌دهید.

شما پیوسته امیدوار می‌شوید که اتفاقات خوشایندی برایتان بیفتند، و این اتفاق هم می‌افتد. شما اشخاص و موقعیتهای عالی را به خود جلب می‌کنید. دنیای بیرون شما با دنیای درونتان همخوانی و مطابقت پیدا می‌کند.

انسانهای موفق از نگرش ذهنی مثبت برخوردارند. انسانهای موفق و ثروتمند ذهنیت موفق و ثروتمند دارند. اشخاص مهربان، صبور و آرام که با دوستان، آشنایان و افراد خانواده خود رابطه خوبی دارند، در اندیشه و ذهن خود مهربان و پر محبت هستند. وقتی همان ذهنیت اشخاص موفق را در خود ایجاد کنید، به زودی به نتایج و تجریبه‌های آنها دست پیدا می‌کنید.

از همان جایی که هستید شروع کنید

ممکن است فکر کنید که از تحصیلات، فرصتهای مناسب و یا منابعی که سایر موفقها از آن برخوردارند بهره‌ای ندارید. نگران نباشد. واقعیت این است که اغلب مردم با امتیازات محدودی شروع می‌کنند. حکایت موفق ترین انسانها، حکایت کسانی است که با هیچ شروع کردن و به نتایج ارزشمند رسیدند.

من قبلاً به حال خودم تأسف می‌خوردم برای اینکه در حالی به دوران بیست سالگی پا گذاشتم که بی‌پول بودم و تحصیلات خوب هم نداشتم، بعد دانستم که اغلب مردم بدون پول شروع می‌کنند. بیشترین مطالبی که در دانشگاهها درس می‌دهند، به درد همان دانشگاه‌های می‌خورد. وقتی از دانشگاه بیرون می‌آید، دیگر آنها به دردتان نمی‌خورند.

بعد از آن جهت به حال خود تأسف خوردم که دیدم از استعداد طبیعی که از آن بهره بگیرم نصیبی ندارم. نمی‌توانستم شغل خوبی پیدا کنم. بعد فهمیدم اغلب مردم در این زمینه هم حال و روز مرا دارند. دانستم اغلب مردم بارها و بارها تلاش می‌کنند و شکست می‌خورند تا سرانجام به موفقیت می‌رسند.

واقعیت این است که برای رسیدن به آنچه می‌خواهید، باید تلاش کنید و بدانید که سرانجام به خواسته خود میرسید. همه در همین شرایط هستند.

دنیای شگفت انگیزی داریم

امروزه در دنیای شگفت انگیزی زندگی می‌کنیم. احتمالاً این بهترین دوران زندگی بشر است. در مقایسه با هر زمانی، فرصتهای مناسب بیشتری در اختیار دارید. هیچ محدودیتی برای رسیدن به خواسته هایتان وجود ندارد. تنها محدودیت آن محدودیتی است که خودتان برای خودتان در نظر می‌گیرید.

احساس درماندگی فراگرفته شده و توجه به خیال راحت دو مانع مهمی هستند که نمی‌گذارند فکرتان را تغییر بدهید. مانع از آن می‌شوند که در رؤیاهای بزرگ فرو بروید و هدفهای عالی برای خود در نظر بگیرید.

راه غلبه بر هراس و جهل، میل و آرزو و دانش است. دو کیفیت مهمی که از داشتن آرزو و دانش نشئت می‌گیرند شجاعت و اعتماد به نفس هستند که برای تحقق بخشیدن به هر خواسته‌ای به آن نیاز دارید.

با تبدیل کردن رؤیاهای به هدفها، به آنها تحقق می‌بخشید. آنچه را که به واقع می‌خواهید، مکتب می‌کنید، زمانی برای تتحقق آن در نظر می‌گیرید و درباره تلاشی که برای تحقق هدفتان لازم دارد تصمیم می‌گیرید. هدف و برنامه دستیابی به این هدف را مکتب کنید و بعد همه روزه برای رسیدن به آن کاری صورت دهید. پیش‌اپیش مصمم شوید که در هیچ شرایطی دست از تلاش برخواهید داشت و هرگز تسليم نخواهید شد.

پیشرفت کنید، بهانه سازی نکنید

مارک تواین زمانی نوشت: «برای شکست یک هزار بهانه می‌آورند، اما هرگز یک دلیل خوب ارائه نمی‌دهند.»

وقتی بهانه آوردن را متوقف کردم، شروع به پیشرفت کردم. وقتی دیگران را سرزنش نکردم و به حال خود تأسف نخوردم، به فکرم رسید اقداماتی می‌توانم انجام دهم که به موقعیت بهتری برسم. وقتی شروع به هدف گذاری کردم و برای تحقق آنها تلاش نمودم، احساس کردم سررشته امور زندگی ام را در دست گرفته ام. وقتی آنچه را که باید یاد می‌گرفتم شروع به یادگیری کردم، در سایر زمینه‌های زندگی ام موفق تر شدم. وقتی دستیابی به هدفهایم شروع شد، طرز فکرم به کلی تغییر کرد.

تغییر دادن زندگی

موفقیت موضوعی مربوط به درون است. موفقیت حالتی از ذهن است. در درون شما شروع می شود و به زودی در دنیای بیرون شما منعکس می گردد. وقتی فکرتان را تغییر می دهید و بهتر می کنید، به انسان بهتری تبدیل می گردید. با داشتن رؤیاهای بزرگ، با در نظر گرفتن آینده ای جالب، تبدیل به یک رهبر می شوید. با مکتوب کردن هدفها و برنامه ریزی برای تحقق آنها، سرنشته امور زندگی تان را در دست می گیرید. با رعایت توصیه های این کتاب، متوقف ناشدنی می شوید.

تمرینات عملی

01 از امروز تصمیم بگیرید و مصمم شوید که 100 درصد مسئولیت در قبال زندگی خود را به دست بگیرید. به جای بهانه آوردن، تصمیم بگیرید که پیشرفت کنید.

02 یک مورد را که در آن از واژه «نمی توانم» استفاده می کنید، شناسایی نمایید. حالا به این موضوع توجه کنید که تنها محدودیت موجود چیزی است که در ذهن شما وجود دارد.

03 در کدام بخش یا بخشهايی از زندگی به قدری موفق شده اید که حاضر نیستید از این خیال راحت بیرون بیایید.

04 زمینه ای را شناسایی کنید که هراس و تردید مانع از آن می شوند که نتوانید به خواسته خود برسید. تصور کنید که در این زمینه خاص موفقیت شما تصمیم شده است. حالا چه کاری را به شکل متفاوت انجام می دهید؟

05 از کدام بهانه برای توجیه تصمیم گیری نکردن و یا دست به کار نشدن برای رسیدن به هدفهایتان استفاده می کنید؟ اگر بهانه هایتان درست نبودند، چه اتفاقی می افتاد؟

06 میل و آرزو و دانش پادزهر هراس و تردید هستند. چه می توانید بکنید تا بلافصله بر میزان دانش خود بیفزایید تا کاری را که لازم است، انجام بدهید؟

07 زمینه مهم و کلیدی زندگی خود را که با اندیشه خود خلق کرده اید شناسایی کنید. چگونه می توانید با تغییر دادن اندیشه خود در این زمینه موفق تر گردید؟

فصل 6: برای رسیدن به سطح بهترینها متعهد شوید

کیفیت زندگی یک شخص را عمق تعهد او برای قرار گرفتن در سطح بهترینها در هر زمینه مشخص می سازد.
- وینس لوباردی

نقشه شروع موفقیت با پاره کردن مواعظ ذهنی که شما را عقب نگه می دارند رقم می خورد. رؤیاهای بزرگ در سر پروردن و تعیین هدفهای بزرگ نقشه شروع فکر کردن، دیدن و احساس کردن است تا به آنچه در زندگی خود می خواهید دست پیدا کنید.

آنچه درباره خود می اندیشید و احساس می کنید تا حدود زیاد بستگی به این دارد که در انجام دادن کارهای زندگی تان، به ویژه در حیطه های کاری، خود را تا چه اندازه موفق ارزیابی می کنید.

یکی از قدرتمندترین راههای تغییر دادن اندیشه درباره خود این است که برای رسیدن به سطح بهترینها متعهد شوید. باید همین حالا تصمیم بگیرید که در صفت بهترینها و در جمع 10 درصد اول کسانی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کنند قرار بگیرید. بازار، پادشاهی برتر را به عملکردهای برتر می‌پردازد. بازار به عملکردهای متوسط پادشاهی متوسط می‌دهد. آنها بی که زیر سطح متوسطها قرار می‌گیرند، یا بی کارند و یا حقوق اندک دریافت می‌کنند.

آن روزهای خوب گذشته

زمانی بود که برای قرار گرفتن در رأس زمینه کاری خود باید عالی و بی کم و کاست می‌بودید. اما امروزه، حتی برای ورود به بازار، باید عالی و بی کم و کاست باشید. بعد از ورود به بازار هم باید مرتب بهتر و باز هم بهتر بشوید. باید روز به روز، هفته به هفته و ماه به ماه بهتر شوید تا در کوران رقابت باقی بمانید.

در تمامی زمینه‌ها، 20 درصد شرکتهای موفق 80 درصد سود آن رشته یا صنعت را به جیب می‌زنند. 20 درصد فروشنده‌گان برتر 80 درصد فروش را در هر زمینه‌ای به خود اختصاص می‌دهند. وظیفه شما این است که در شمار این 20 درصد قرار بگیرید.

دروپوش ایمنی روی عملکرد

شاید مهم ترین کیفیت مردان و زنان موفق امید و آرزو و بلندپروازی است. موفقها طوری درباره خود فکر می‌کنند که گویی در زمینه‌های کاری خود در سطح عالی و بهترین هستند. این اشخاص هدفهای عالی برای خود در نظر می‌گیرند. آنها می‌خواهند از هر سطحی که دیگران در آن موفق شده‌اند، موفق تر ظاهر گردند. شما هم باید همین کار را بکنید.

جوهر شخصیت شما سطح عزت نفس شماست. عزت نفس شما نشان می‌دهد که تا چه اندازه برای خود ارزش قائل می‌شوید، و خود را تا چه اندازه موفق ارزیابی می‌کنید. عزت نفس منبع نیروی شخصیت شماست که میزان انرژی، استیاق، انگیزه و الهام شما را مشخص می‌سازد. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید و به خود احترام بیشتری بگذارید، در هر کاری که بکنید موفق تر می‌شوید.

هر چه بهتر انجام بدھید

عزت نفس و اثربخشی شخصی دو روی یک سکه شخصیت هستند. تنها زمانی می‌توانید به خود احترام عمیق بگذارید که از صمیم قلب خود بدانید در کاری که می‌کنید خوب هستید. احساس توانمندی شخصی برای شخصیت سالم انسان ضرورت کامل دارد.

برای رسیدن به حداکثر توانمندی خود باید از شجاعت و اعتماد به نفس فراوان برخوردار باشید. موفقیت بزرگ مستلزم آن است که از موضع راحت خارج شوید و بندهای یأس و درمانگی فراگرفته شده را پاره کنید.

هر چه عزت نفس شما بیشتر باشد، قدرتمندتر، مثبت تر و مصمم تر می‌شوید. هر چه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید، مداومت بیشتری به خرج می‌دهید.

شرط لازم مطلق

واقعیت این است که نمی توانید به واقع شاد یا موفق باشید، مگر آنکه از صمیم قلب بدانید در کاری که می کنید خوب و قوی هستید. به همین دلیل است که باید مصمم شوید که بر هر مانع غلبه کنید، بهای بیشتری پردازید و به نقاط دور دست بروید تا آنچه را که برای موفقیت احتیاج دارید، به دست آورید.

خوشبختانه، رسیدن به اوج، ساده تر از آن چیزی است که تصور می کنید. بخش عظیمی از مردم هرگز به بهترین شدن فکر نمی کنند. و اگر این اندیشه از ذهن آنها عبور کند، بلاfaciale آن را از ذهن خود بیرون می ریزند تا در ردیف اشخاص متوسط قرار بگیرند. اغلب کسانی که در اطراف شما هستند ترجیح می دهند با دوستانشان وقت صرف کنند، به خانه بروند و تلویزیون تماشا کنند. اما شما که می خواهید در ردیف بهترینها قرار بگیرید خیلی زود متوجه می شوید که دیگران را پشت سر گذاشته اید.

حاشیه پیروزی را به وجود آورید

یکی از مهم ترین اصول موفقیت مفهوم «حاشیه پیروزی» است. این مفهوم موفقیت و شکست را توضیح می دهد و حقانیت آن بارها و بارها به اثبات رسیده است. این اصل می گوید: تفاوت‌های کوچک در توانمندی می تواند تفاوت عظیمی در نتایج ایجاد کند. به نظر می رسد که اشخاص برتر در هر زمینه ای تنها کمی از بقیه بهتر هستند. اما همین اندکی بهتر بودن نتایج را به شدت تغییر می دهد. در واقع، کافی است در زمینه های مهم و کلیدی تنها 3 درصد از بقیه بهتر باشید. این به شما حاشیه امنیتی می دهد که به صفت مقدم هدایت شوید. وقتی کمی جلو زدید، می توانید فاصله خود را به تدریج از دیگران بیشتر کنید. می توانید با یادگیری و تمرین مرتب بهتر و باز هم بهتر شوید. با این خط مشی، سرانجام در جمع 10 درصد و حتی 5 درصد موفقها در رشته کاری خود قرار می گیرید.

زمینه های تعیین کننده

برای اینکه موفق شوید باید در یک یا چند مورد از کارتان حداقل مهارت را داشته باشید. زمینه های تعیین کننده آنها ی هستند که برای رسیدن به موفقیت باید در آن قوی باشید. وظیفه شما این است که این زمینه های تعیین کننده را شناسایی کنید و بعد برنامه ای بریزید تا در هر یک از آنها توانمندیهای لازم را به دست آورید.

از آن جهت به این زمینه ها «کلیدی» نام داده ایم زیرا اینها مهارتهای لازم و ضروری برای انجام دادن درست کارها می باشند. ضعیف ظاهر شدن در هر یک از اینها مانع از آن می شود که به عملکرد عالی بررسید. ضعیف ترین نتیجه ای که در این زمینه های کلیدی به دست آورید، میزان موفقیت شما در کل فعالیتتان مشخص می سازد.

مهارتهای کلیدی خود را شناسایی کنید

هر کار یا نتیجه مطلوب را می توان با توجه به مهارتهای کلیدی لازم برای تحقق آن کار شناسایی نمود. برای مثال، در زمینه فروش به هفت زمینه کلیدی می رسیم. ضعف داشتن در هر یک از این موارد می تواند مانع از آن گردد که به نتایج مطلوب بررسید. این هفت زمینه کلیدی

عبارتند از: (1) مشتری یابی، (2) ایجاد اعتماد و ارتباط مؤثر، (3) شناسایی مسئله یا نیاز مشتری، (4) ارائه محصول یا خدمت خود به عنوان راه حل قطعی برطرف کننده نیاز مشتری، (5) پاسخ دادن به اعتراضات و نگرانیها، (6) رسیدن به توافق، (7) فروش مجدد و معرفی سایر خریداران بالقوه از سوی مشتری. اگر در هر زمینه ای ضعیف عمل کنید، عملکرد شما در آن زمینه بخصوص درآمدتان را مشخص می‌سازد. در مدیریت نیز هفت زمینه کلیدی وجود دارد که عبارتند از: (1) برنامه ریزی، (2) سازماندهی، (3) انتخاب کارکنان و اجد شرایط، (4) تفویض اختیار، (5) نظارت و سپرستی، (6) اندازه گیری نتایج، و (7) گزارش دهی. اگر به جز یک مورد در تمامی موارد دیگر عالی باشد، آن یک مورد به تهابی مانع از آن می‌شود که به عنوان یک مدیر موفق ظاهر شوید.

در هر زمینه زندگیب هم عوامل مهم و کلیدی موقفيت وجود دارند. برای مثال، برای رسیدن به سلامتی مطلوب با چهار مورد رو به رو هستیم: (1) غذای مناسب، (2) وزن مناسب، (3) ورزش مناسب، (4) استراحت مناسب. تقریباً تمامی مسائل مربوط به سلامتی شما ناشی از نقص و کمبود در یکی از این چهار مورد است.

برای قرار گرفتن در صفحه بهترینها باید حوزه های کلیدی شغل خود را مشخص سازید. اینها را دقیقاً مشخص کنید و بعد یاد داشت نمایید. فهرستی از کارهایی که باید انجام دهید به ترتیب تهیه کنید تا به نتایجی که انتظار آن از شما می‌رود، برسید میزان عملکرد خود را در هر یک از این حوزه های کلیدی مشخص نمایید. در کدام زمینه قوی هستید؟ در کدام زمینه ضعیف می‌باشد؟ با خود صادق باشید.

معیارهای عملکرد را مشخص نمایید

اگر می‌خواهید از وزن خود بکاهید، اولین کارتان باید این باشد که خودتان را وزن کنید. اگر بخواهید در هر زمینه ای بهبود حاصل کنید، ابتدا باید بینید که در آن زمینه تا چه اندازه خوب هستید. و بعد، از آن نقطه برای قرار گرفتن در شرایط بهتر تلاش کنید.

پس از آنکه مشخص نمودید باید به چه نتایجی برسید تا در بهترین سطح خود عمل کنید، امتیازی از 1 تا 10 در هر حوزه و زمینه برای خود در نظر بگیرید. 1 کمترین، و 10 بیشترین امتیاز را به شما می‌دهد. برای اینکه بتوانید کارتان را به طرز عالی انجام دهید امتیاز شما در هر حوزه کلیدی باید بالاتر از عدد 7 باشد. اگر در هر زمینه امتیاز شما 7 و یا کمتر از آن بود، باید تصمیم بگیرید تا در آن زمینه قوی شوید. همیشه برنامه خود را از جایی شروع کنید که بتوانید بیشترین نتیجه را در سریع ترین شکل خود به دست آورید. این یکی از زمینه های کلیدی است که در آن از همه ضعیف تر هستید. زمینه با کمترین امتیاز را انتخاب کنید و بر آن شوید که در آن زمینه با بیشترین سرعت ممکن رشد نمایید.

هر قدمی که برای بهتر ظاهر شدن در زمینه های کلیدی بردارید، نتایج شما را در آن زمینه خاص بهتر می‌کند. هر چه کارتان را بهتر انجام دهید، بیشتر خودتان را دوست می‌دارید و به خودتان احترام می‌گذارید. هرچه بیشتر به خودتان احترام بگذارید، احساس بهتری پیدا می‌کنید.

برنامه ریزی استراتژیک شخصی

در دنیای تجارت قرن بیستم، همه قبول داشتند که شرکتها احتیاج به برنامه ریزی استراتژیک دارند. اما اشخاص به طور انفرادی تشویق می شدند تا هدفهای شخصی برای خود انتخاب کنند. اما در قرن بیست و یکم، شرایط متفاوت است. امروزه، هر فرد درست مانند یک شرکت باید برنامه ریزی استراتژیک شخصی داشته باشد.

در برنامه ریزی استراتژیک شخصی، شما خودتان را یک تشکیلات تجاری در نظر می گیرید. این گونه برنامه های طولانی تر و مفصل تری برای هدفها و فعالیتهای همه اجزای زندگی خود لحاظ می کنید.

امروز، در مقایسه از هر زمانی بیشتر باید به آینده خود فکر کنید. باید انرژی و تلاش بیشتری به خرج دهید تا رؤیای آتی خود را به واقعیت در لحظه حال تبدیل نمایید. باید بهتر از هر زمانی خودتان را مدیریت کنید. باید بر هر اتفاقی که برایتان می افتاد کنترل کامل داشته باشید.

مشارکت حاضران در جلسه

گاه از حاضران در جلسه می پرسم: «چند نفر از شما برای خودتان کار می کنید؟» معمولاً 10 تا 15 درصد جمعیت دستشان را بلند می کنند. بعد لحظه ای مکث می کنم و می پرسم: «چند نفر از شما به واقع در استخدام خود هستید؟» و بعد منتظر می مانم.

حاضران جلسه نگاهی به من و بعد به خودشان می اندازند و دوباره متوجه من می شوند. دیری نمی گذرد که دستها یکی یکی بالا می روند. همه متوجه می شوند که در واقع برای خودشان کار می کنند.

بزرگ ترین استباهی که ممکن است بکنید این است که فکر کنید جز خودتان برای شخص دیگری کار کنید. واقعیت این است که شما همیشه برای خودتان کار می کنید. از همان زمان که اولین شغل زندگی خود را انتخاب می کنید تا زمانی که بازنشته می شوید. بدون توجه به اینکه چه کسی چک حقوق شما را امضاء می کند، شما در استخدام خود هستید. شما رئیس یک شرکت خدمات شخصی هستید که تنها یک کارمند دارید و آن یک کارمند کسی جز خود شما نیست. در بلند مدت، تحت تأثیر کارهایی که می کنید یا نمی کنید، میزان درآمد خود را مشخص می سازید. اگر حقوق بیشتری می خواهید، باید رو به روی نزدیک ترین آینه به خود بایستید و با رئیستان مذاکره کنید.

شما درآمد خود را مشخص می سازید

اشخاص اغلب در این باره با من بحث می کنند. می گویند ساختار پرداخت دستمزد در حرفه یا صنعت آنها را عواملی تعیین می کنند که آنها هیچ کنترلی بر آن ندارند. اما بعد به آنها می گویم این خوشان هستند که تصمیم می گیرند در آن حرفه یا صنعت کار کنند. آنها هستند که تصمیم می گیرند می خواهند در آن حرفه باقی بمانند. آنها مسئول هستند. آنها در فهرست حقوق خودشان هستند.

اگر از هر بخشی از کارتان راضی نیستید، به خودتان مربوط است که آن بخش را تغییر بدهید. بنجامین دیزرائلی می گفت: «نه شکایت کنید، و نه توضیح بدهید.» اگر از بخشی از کارتان خوشتان نمی آید، وقتان را برای گله و شکایت کردن از آن هدر ندهید. به جای آن، کاری صورت دهید.

به این مهم توجه داشته باشید در هر جایی که قرار دارید، تصمیم و رفتار شما سبب شده که در آنجا قرار بگیرید. هر تحولی در زندگی شما بستگی به کارهایی دارد که انجام می دهید یا نمی دهید. شما مسئول هستید، شما رئیس خودتان هستید. محدودیتی جز آنچه برای خود در نظر می گیرید وجود خارجی ندارد.

هدف استراتژی

وقتی خود را شرکت خدماتی شخصی در نظر می گیرید، از تمامی کسانی که فکر می کنند برای شخص دیگری کار می کنند فاصله می گیرید. وقتی سرنشته امور کارتان را در دست می گیرید، به برنامه ریزی استراتژیک شخصی توجه می کنید. شما برای بلندمدت برنامه ریزی می کنید.

وجوه تشابه میان برنامه ریزی شرکتی و شخصی بسیار زیاد است. هدف برنامه ریزی استراتژیک در دنیای تجارت این است که بیشترین بازدهی را روی سرمایه گذاری به دست آورید. هدف همه برنامه های استراتژیک این است که منابع و فعالیتهای شرکت را به گونه ای برنامه ریزی کنند که بازدهی مالی بیشتری به دست دهد. به زبان ساده، هدف برنامه ریزی استراتژیک این است که نسبت بازده به نهاده را افزایش دهد. همه اقداماتی که در مدیریت صورت می گیرد برای این است که پول بیشتری به دست آید. هدف این است که میزان سود دهی سرمایه افزایش پیدا کند.

افزایش بازدهی انرژی

اگر بازدهی سرمایه مالی را بازدهی سهام در نظر بگیریم، بازدهی سهام شخصی شما همان بازدهی انرژی است. برنامه ریزی استراتژیک شخصی به سازماندهی و سازماندهی دوباره زندگی تان توجه دارد. باید در فعالیتهای خود به گونه ای تجدید نظر کنید تا کیفیت و کمیت پاداشی که از سرمایه گذاری ساعتها و روزهای زندگی خود به دست می آورید افزایش یابد.

فرض کنیم تصمیم گرفته اید در سه تا پنج سال آینده درآمدتان را دو برابر کنید. این هدفی منطقی است که بسیاری از اطرافیان شما قبل این موقعیت رسیده اند. رسیدن به این هدف آن قدرها دشوار نیست. کافی است که بازدهی خود را نسبت به نهاده تان دو برابر بکنید. اما برای اینکه برداشت بیشتری بکنید، باید نهاده بیشتری بگذارید و تحويل دهید.

زمینه برتری شما

عامل مهم تعیین کننده موفقیت یا شکست هر شرکت تجاری چیست؟ این عامل تعیین کننده امتیاز رقابتی، یا «زمینه برتری» است. هر شرکت تنها در صورتی در بازار دوام می آورد و سود می کند که در زمینه ای بهتر از رقبای خود می تواند نیازهای مشتریان را برطرف سازد. تا روزی که بتواند در زمینه هایی بهتر از سایر شرکتها ظاهر شود، در بازار باقی می ماند.

این امتیاز رقابتی میزان رشد، فروش، سود دهی و بقای شرکت را رقمی می زند. شرکتهایی که از امتیاز رقابتی محروم باشند به زودی از بازار بیرون می روند و جایشان را به شرکتهای دیگری می دهند که از این امتیاز رقابتی برخوردار باشند.

شما هم از این قاعده مستثنی نیستید. شما به عنوان رئیس شرکت خودتان باید از امتیاز رقابتی برخوردار باشید. باید در زمینه ای منحصر به فرد باشید. باید در کاری که می کنید عالی و بی کم و کاست باشید.

پیروزی دشوار

چند سال قبل، یکی از دوستان من در یک مؤسسه مالی سهام و اوراق بهادر شروع به کار کرد. برنامه استخدام و به دنبال آن آموزش بسیار فنی بود. آموزش فروش هم در عمل وجود نداشت. وقتی سرانجام مدرک صلاحیت کار در زمینه اوراق بهادر را گرفت، به او دفترچه راهنمای تلفن دادند و گفتند که به «شکار دلار» بود. او باید به هر که دستش می رسید زنگ می زد و محصولش را ارائه می نمود. دیری نگذشت که او به این نتیجه رسید این دشوارترین شکل فروش کردن است.

اما یکی از روزها فکری به ذهنش خطور کرد که شرایط او را متحول ساخت و سبب شد که تبدیل به یک مشاور بزرگ و موفق در امور مالی بشود. او به این نتیجه رسید که همه چیز او بستگی به این دارد که چگونه در صحبت تلفنی ظاهر می شود. بنابراین تصمیم گرفت که در صحبت تلفنی به اوج مهارت برسد. شروع به خواندن کتاب در زمینه مکالمات تلفنی مؤثر کرد. در دوره های آموزشی مختلف شرکت نمود. او به قدری در این کار قوی شد که می توانست به 19 مورد تردید در مشتری که با او حرف می زد، بی برد.

امروزه، این شخص در ازای خرید و فروش اوراق بهادر برای مشتریانش سالانه 5 میلیون دلار درآمد دارد. او 99 درصد تماسهای خود را تلفنی انجام می دهد. او به ندرت با مشتریانش ملاقات می کند، اما در صحبت تلفنی یک استاد بی چون و چراست. شما چه باید بکنید؟

یک تمرین

در اینجا به تمرینی اشاره می کنم: این جمله را تکمیل کنید: «اگر بتوانم.....به خوبی انجام بدهم، می توانم همه مبلغ مورد انتظارم را به دست آورم.» کار شما این است که محل خالی را پر کنید.

کدام تک مهارت است که اگر آن را به خوبی انجام دهید، بیشترین تأثیر را بر درآمد شما بر جای می گذارد؟ اگر عصای جادو می داشتید و در هر یک از بخش‌های کارتان به سطح مهارت بسیار زیاد دست می یافتید، کدام بخش از کارتان را انتخاب می کردید؟ جواب شما هر چه باشد، این زمینه مهم کاری شماست که باید در آن زمینه بر مهارت‌های خود بیفرایید.

شما در صورتی در کارتان موفق می شوید که کاری را فوق العاده عالی انجام بدهید. کار شما باید مورد نیاز دیگران باشد و به آن بها بدهند. هر کاری را که دیگران می توانند به طرز عالی انجام بدهند، شما هم می توانید آن را به طرز عالی انجام بدهید. توجه داشته باشید، همه کسانی که در شماره 10 درصد اول صفحه مقدم هستند، زمانی در 10 درصد صفحه آخر قرار داشتند.

هر کسی که امروزه عالی عمل می کند روزی ضعیف عمل می کرد. باید ابتدا داخل صفحه شوید، و بعد آن قدر در این صفحه جلو بروید که در ردیف 10 درصد اول قرار بگیرید.

امتیاز رقابتی خود را مشخص کنید

یکی از اولین سؤالاتی که می توانید از خود بپرسید این است: «امتیاز رقابتی من کدام است؟» من در کدام کار در حد عالی قرار دارم؟ کدام کار است که آن را بهتر از هر شخص دیگری انجام می دهد؟ در کدام زمینه عالی هستید؟

سؤال دوم شما باید این باشد: «با توجه به روند کار در صنعتی که در آن شاغل هستم، در سه تا پنج سال آینده امتیاز رقابتی من چه خواهد بود؟» اگر شرایط به همین شکلی که هستند ادامه پیدا کند، و اگر بتوانید به سه یا پنج سال آینده حرکت کنید و به اطراف خود نگاهی بیندازید، در آن زمان کدام کار است که باید به نحو احسن انجام شود؟

بسیار از اشخاص در جواب دادن به این سؤال با مشکل رو به رو هستند. مطمئن نیستند که امروزه از کدام امتیاز رقابتی برخوردارند و در نتیجه نمی دانند که امتیاز رقابتی آنها در آینده چه خواهد بود. اگر شما در شمار این اشخاص باشید، ممکن است خطر بزرگی آینده شغلی شما را تهدید کند.

امتیاز رقابتی بالقوه شما

در اینجا به سؤال بعدی می رسیم: «امتیاز رقابتی شما چه باید باشد؟» اگر بتوانید در یک زمینه کاملاً برجسته باشید، آن زمینه چه می تواند باشد؟ اگر مطمئن نیستید، این را از رئیس یا همکارانتان سؤال کنید. از آنها بپرسید: «اگر قرار باشد در یک مهارت به سطح واقعاً عالی برسم، کدام مهارت است که می تواند روی نتایج کار من بیشترین تأثیر را بر جای بگذارد؟» شما به محض اینکه این سؤال را مطرح می کنید، جوابش را می دانید. اگر تردید دارید که به کدام مهارت بیشترین نیاز را دارید، از دیگران نظرخواهی کنید. وقتی جواب این سؤال را پیدا کردید، شرایطی فراهم سازید تا در آن مهارت به حد مطلوب برسید.

اخراج کارکنان

بعضی از شرکتها به عنوان یک تمرین همه کارکنان خود را جمع می کنند و به یک باره حکم اخراج همه را صادر می کنند. بعد در اقدامی به منظور استخدام مجدد آنها، از هر کدام می پرسند برای شرکت چه می خواهند بکنند، چگونه می خواهند این کار را انجام بدند، در ازای کارشان چه مبلغی می خواهند و شرکت در ازای کار آنها چه مبلغی بر درآمدها خود می افرايد.

همان طور که متوجه هستید، بسیاری از کارکنان در جریان این تمرین گیج می شوند. اغلب کارکنان قبل درباره کارشان این گونه فکر نکرده اند.

بعد رئیس شرکت به کارکنان می گوید هر کدام باید با دیگران رقابت کنند و به هر کس که بهترین و مفیدترین راهکارها را ارائه دهد برای تصدی آن کار بخصوص انتخاب می شود.

دقیقا مشخص کنید که چه می کنید

اگر شما در این موقعیت قرار می گرفتید و از شما می خواستند پیشنهادی برای کارتان بنویسید، اگر می خواستید ارزشمند ترین کاری را که برای شرکت انجام می دهید، مشخص سازید، چگونه خودتان را توضیح می دادید؟ چگونه خودتان را به استخدام کننده می فروختید؟ صلاحیت و توانمندی واقعی شما در کجاست؟ از چه توانمندیهایی برخوردارید که شما را از دیگران متمایز می سازد؟ در آینده، توانمندیهای شما چه می تواند باشد؟ کدام کار را با بیشترین صلاحیت و توانمندی انجام می دهید که شایسته حقوقی که دریافت می کنید، می شود؟ پاسخی که به این سوالات می دهید برای دستیابی شما به موفقیت ضرورت دارد.

تا چه اندازه خوب هستید؟

می توانید به سادگی متوجه شوید در کاری که می کنید چقدر خوب هستید: آیا تقاضا برای شما زیاد است؟ اگر به راستی خوب باشد، دیگران پیوسته می خواهند شما را استخدام کنند. مرتب به شما پیشنهاد شغل می شود. اگر برای خود کار می کنید، میزان سفارشات شما به حدی است که از عهده انجام دادن آن برنمی آید و مشتریان پیوسته کار و محصول شما را به دیگران توصیه می کنند. وقتی خواسته ای داشته باشید، از امنیت شغلی مناسب برخوردارید. می دانید اگر مشکلی برای کار فعلی تان به وجود آمد، می توانید به آن سمت خیابان بروید و شغل دیگری پیدا کنید.

وقتی به این مرحله برسید، می دانید که یکی از بهترین افراد در حرفه خود هستید. نسبت به خود احساس عالی پیدا می کنید و بر آینده خود مسلط می گردید.

کاری را که دوست دارید، انجام بدهید ممکن است ندانید چگونه می توانید زمینه برتری کارتان را پیدا کنید. اگر پیشایش در کاری که می کنید عالی باشد، با توجه به تغییرات سریعی که در دنیای ما به وقوع می پیوندد، ممکن است چند سال دیگر در شغل دیگری باشد. آنچه باعث شد شما امروزه در این سطح قرار بگیرید، ممکن است برای موفقیت در آینده کافی نباشد.

در اینجا به یکی از مهم ترین اجزای تغییر دادن فکر و اندیشه برخورد می کیم. انسانهای موفق همیشه کار مورد علاقه شان را انجام می دهند. کاری را انجام می دهند که از آن لذت می برند. حتی اگر کسی به آنها پول ندهد، حاضرند که این کار را بکنند. از خود بپرسید: «اگر به آن اندازه پول داشتم که می توانستم هر کاری را انجام دهم، چه شغلی را برای خود انتخاب می کردم؟»

اگر برندе یک میلیون دلار بشوید، چه تغییری در زندگی شما به وجود می آید؟ اکثریت مردم اگر یک میلیون دلار به دست آورند، شغل فعلی خود را رها می کنند. اگر فکر می کنید که با برنده شدن یک میلیون دلار دست از کار فعلی تان می کشید، بدانید که در موضع خطر قرار دارید. این بدان معناست که در حال حاضر زندگی خود را تلف می کنید.

بینید از چه کاری لذت می برد

مسلیون‌های خودساخته بدون استثنا می گویند از کاری که می کنند لذت می برد، و آن را با تمام وجود انجام می دهند. اغلب اشخاص موفق احساس می کنند که اصولاً کار نمی کنند. بعضی از آنها می گویند: «در زندگی ام حتی یک روز کار نکرده ام.» کار و تفریح آنها در هم آمیخته شده است نمی دانند هر یک از آن دو از کجا شروع و به کجا ختم می شوند. وقتی سر کار نیستند، به آن می اندیشند و درباره اش حرف می زند. وقتی سر کار هستند، در آن غرق می شوند.

از جمع کارهای متعددی که وجود دارد، می توانید از بسیاری از آنها لذت ببرید. کار شما باید این باشد که کار ایده آل خودتان را پیدا کنید. باید کاری بکنید که به شما نشاط و رضایت خاطر فراوان بدهد و از ناحیه آن درآمد خوبی نصیب ببرید.

موقیت از خود آثاری بر جای می گذارد

نقطه شروع شناسایی استعدادهای خاص و توانمندیهای منحصر به فرد این است که به گذشته خود فکر کنید. کدام کار بیشترین پاداش و رضایت خاطر را به شما داده است؟

وقتی درس می خواندید، از کدام درس بیشترین لذت را می بردید؟ در چه درسی نمره بهتری می گرفتید؟ شما همیشه در کاری که از آن لذت ببرید موفق تر می شوید.

یکی از نشانه های مناسب بودن کاری که می کنید این است که بخواهید درباره آن مطالب بیشتری بیاموزید. بخواهید درباره اش بیشتر بخوانید و بدانید. درباره اش حرف بزنید. و در ضمن، به تحسین کسانی بنشینید که در آن کار موفق شده اند.

به دوران کودکی خود باز گردید

راهی برای بررسی آینده نگاه کردن به دوران کودکی است. بینید در فاصله سنی 7 تا 14 سالگی از چه کاری بیشتر لذت می بردید. در آن سن و سال به راحتی می توانستید کاری را که از آن لذت می بردید، انجام بدھید. از چه کاری بیشتر لذت می بردید؟ اگر به خاطر نمی آورید، این را از پدر و مادرتان سؤال کنید. آنها معمولاً به یاد دارند که از چه کارهایی لذت می بردید.

یکی از شرکت کنندگان در همایشهایم می گفت که این اصل در مورد او کاربرد کامل داشته است. وقتی او در فاصله سنی 7 تا 14 سالگی به سر می برد، دوست داشت که مدل هوایپما بسازد. او هر شب تا دیر وقت بیدار می ماند تا مدل هوایپما بسازد. دیری نگذشت که شروع به ساختن هوایپما یا موتورهای کوچک کرد. وقتی بزرگ تر شد، هوایپماهای بزرگ تری ساخت که از دور کنترل می شدند. با این هوایپماها در مسابقاتی که در سراسر کشور برگزار می شد شرکت می کرد.

وقتی دیبرستان را تمام کرد، وارد دانشگاه شد و در زمینه مهندسی فضایی تحصیل کرد. این شخص در حال حاضر سه شرکت دارد. در یکی از این شرکتها او هوایپماهای کوچک را طراحی می کند، در شرکت دیگر ش هوایپما اجاره می دهد و در شرکت سوم تعمیرات هوایپما انجام می دهد. او می گفت که ثروتش به چندین میلیون دلار بالغ می شود و احساس می کند در زندگی اش حتی یک روز کار نکرده است. او هنوز کاری را که در جوانی دوست داشت، انجام می داد. و تازه او هنوز بیش از 35 سال نداشت.

احساس مهم بودن

دلیل کارنگی زمانی نوشت: «به من بگویید که شخص در چه زمینه ای احساس مهم بودن می کند تا من فلسفه زندگی او را برایتان باز بگویم.» چیست که به شما احساس مهم بودن می دهد؟ چیست که به شما احساس عزت نفس می دهد؟ از انجام دادن چه کاری بیشترین لذت را می بردی؟

نالپئون هیل زمانی گفت که یکی از بزرگ ترین اسرار موفقیت این است که بدانید از انجام دادن چه کاری بیشترین لذت را می برد و بعد راهی پیدا کنید که از ناحیه آن کار امرار معاش بکنید. اغلب اشخاص عکس این کار را انجام می دهند. آنها کاری را که فکر می کنند مجبورند و باید، انجام می دهند تا پولی از آن به دست آورند که به کار مورد علاقه شان بپردازند. و این در حالی است که شما باید از همان آغاز، کار مورد علاقه تان را انجام بدهید. این گونه مرتب در کار بهتر و باز هم بهتر می شوید.

با واقعیتها رو به رو شوید

یکی از مهم ترین بخش‌های تغییر دادن طرز فکر این است که کیفیت شجاعت را در خود ایجاد کنید. بعدها در فصل 12 در این خصوص به تفصیل بیشتری می پردازم. اما در اینجا همین اندازه می گویم باید شجاعت آن را داشته باشید که بینید آیا کار مناسبی انجام می دهید؟ آیا در رابطه مناسبی به سر می بردی؟ شاید در مسیر اشتباه قدم برمی دارید.

کار بعضیها در ارتباط با شغل و مناسباتی که با بقیه دارند این است که انگار با دنده عقب اتومبیل حرکت می کنند، بعد به جایی می خورند و از اتومبیل پیاده می شوند تا بدانند چه کرده اند و چه اتفاقی افتاده است. این اشخاص هدفهای روشن و واضح ندارند و بنابراین آنچه را که برایشان اتفاق بیفتند، می پذیرند. هر کاری را که به آنها پیشنهاد شود، قبول می کنند. آنها به رئیسان اجازه می دهند تا درباره مسیر شغلی آنها تصمیم بگیرد.

دیری نمی گذرد که همه کارشان بر محور کسانی قرار می گیرد که چک حقوق آنها را امضاء می کنند. این گونه سالها سپری می شود و بی آنکه آنها به این توجه کرده باشند که کودک درونشان چه می خواهد و قبل از رؤیاهایی در سر می پرورانند.

با خود صادق باشید

ژوزف کمپبل، استاد اسطوره شناسی، در یک برنامه تلویزیونی به ماجراهای اشاره کرد. او گفت برای صرف شام به رستورانی رفته بود. در این زمان، زن و شوهری به اتفاق کودک کم سال خود سر میز کناری آنها نشستند و سفارش غذا دادند. وقتی غذا را آورده، کودکشان در مقام اعتراض گفت که این غذا را دوست ندارد. پدرش عصبانی شد و گفت حتی اگر دوست نداشته باشی، باید بخوری. اما پسر همچنان از خوردن غذا خود داری می کرد تا اینکه پدرش با صدایی فریاد گونه گفت: «یعنی چه که دوست نداری. من در تمام مدت عمرم کاری را که دوست نداشتم، انجام دادم.»

کمپبل در ادامه مطالibus گفت که بسیاری از مردم در این موقعیت به سر می بزنند. بسیاری از مردم عمری را به انجام دادن کارهایی که دیگران می خواستند، گذرانند. زیرا هر گر شجاعت آن را نداشته اند که کار مورد علاقه خود را انجام بدهند.

کمپل اضافه کرد باید کار مورد علاقه تان را انجام بدھید. باید به زندگی خود نگاه کنید و ببینید از چه کاری بیشتر لذت می برید و همان کار را انجام بدھید.

آماده فاصله گرفتن باشید

بسیاری از شادترین و خوشبخت ترین مردان و زنان جامعه کسانی هستند که متوجه شدند از کارشان لذت نمی برند. از آن فاصله گرفتند و به کار مورد علاقه شان پرداختند. آنها از شجاعتی برخوردار بودند که بدانند از چه کاری لذت می برند. آنها صادقانه استعدادهای خود را مرور کردند. و این زندگی آنها را متحول ساخت.

به صحبت دیگران گوش بدھید

سالها قبل، به این فکر افتادم که از چه کاری بیشتر لذت می برم. کاری که در آن زمان می کردم داشت به انتهای می رسید و دورنمای آینده به سبب اوضاع و احوال اقتصادی، آن قدرها درخشنان نبود. در ضمن، گرچه ایده مشخصی داشتم که چه می خواهم بکنم، ولی آن قدرها مطمئن نبودم.

در این زمان، از یکی از دوستانم پرسیدم به نظر او چه کاری بکنم بهتر است. و او بدون لحظه ای مکث گفت: «اگر درس بدھی و همایش برگزار کنی، از هر کاری برایت مناسب تر است.»

این دقیقاً همان چیزی بود که شخصاً به آن فکر می کردم. اما برایم مشکل بود همه توائم را صرف انجام دادن کاری بکنم کمک زیاد در آن تجربه نداشتم. اما این تجربه به من نشان داد که دوستان و اطرافیان اغلب می توانند به شما بگویند که مناسب چه کاری هستید و حال آنکه خودتان ممکن است این را ندانید.

اگر به هیچ وجه نمی دانید که در چه زمینه ای از استعداد کافی برخوردارید، این را از کسی که شما را به خوبی می شناسد سؤال کنید. کسانی که شما را می شنماستند و به شما علاقه و توجه دارند اغلب به شما می گویند که برای چه کاری مناسب هستید.

آرزوی قلبی شما

آرزوی قلبی شما آن چیز بخصوصی است که برای انجام دادن آن خلق شده اید. هیچ کس نمی تواند به شکلی که شما می توانید این کار را انجام بدھد. این کاری است که احتمالاً سالها شما را به سمت و سوی خودش فرا خوانده است. شبیه صدای موسیقی ای است که از فاصله دور به گوش می رسید. این کاری است که از دوران کودکی نظر شما را به خودش جلب کرده است.

شاید تاکنون حرفی درباره آن نزدھ است. شاید در اعماق وجودتان از تغییراتی که باید در خود ایجاد می کردید تا آن کار را انجام دهید، می ترسیدید.

اریک باترورت، در کتاب نیروی درون خود را کشف کنید، می نویسد: «مهم نیست که چه کسی هستید. مهم این است که چه کسی می توانید بشوید.»

به این گفته توجه کنید و بکوشید به استعدادی که در درون شما وجود دارد دست پیدا کنید.

خود را آن طور که هستید، ببینید

یکی از نشانه های رهبری شخصی این است که خود را آن طور که هستید، ببینید. باید رفتاری کاملاً صادقانه داشته باشید، بپذیرید که کاملاً مسئول هستید. شما رئیس شرکت خدماتی خود هستید. بپذیرید که پاداش عالی ناشی از عملکرد عالی در محل کارتان است. خود را به شکل استراتژیک ببینید، انگار به شخص دیگری نگاه می کنید. باید اجزای زندگی خود را برنامه ریزی کنید. بدانید که کس دیگری قرار نیست برایتان کاری بکند. شما هستید که باید برنامه بهسازی و پیشرفت شخصی و شغلی خود را در نظر بگیرید تا تبدیل به یکی از بهترین اشخاص موجود در کارتان بشوید.

استراتژیک بیندیشید و برنامه بریزید

در برنامه ریزی استراتژیک شخصی مفاهیم متعددی وجود دارد که می تواند نتایج شما را تغییر بدهد و زندگی تان را متحول سازد. اینها راههایی هستند که سبب می شوند با کارآیی بیشتری برنامه هایتان را دنبال کنید.

خط بکشید

اولین مفهوم، آن چیزی است که به آن «اندیشیدن در مبدأ صفر» نام داده ام. خطی زیر همه فعالیتهای خود بکشید. حالا تصور کنید که دوباره شروع می کنید. از خود بپرسید: «آیا چیزی در زندگی من وجود دارد که اگر علم و اطلاع فعلی خود را می داشتم، از وارد شدن و دست زدن به آن خود داری می ورزیدم؟»

این یکی از مهم ترین سؤالاتی است که ممکن است از خود بپرسید و به آن جواب بدھید. اغلب اوقات وقتی با شرکتها مشاوره می کنم، آنها از من می پرسند که چگونه می توانند بر تولید خدمت یا محصول بخصوصی بیفزایند. من از آنها می پرسم: با داشتن علم و اطلاع امروز، اگر قرار می شد می خواستید از امروز به تولید این محصول یا خدمت بپردازید، این کار را می کردید؟ آنها اغلب در جواب می گویند با داشتن علم و اطلاع امروزشان هرگز این کار را نمی کردند. و من به آنها توصیه می کنم تولید این محصول یا خدمت را متوقف سازند.

پاهایتان را به سمت آتش بگیرید

آیا کاری در زندگی تان وجود دارد که اگر علم و اطلاع امروزتان را می داشتید، به آن نمی پرداختید؟ اگر جوابتان مثبت است، بهترین کاری که می توانید بکنید این است که آن کار را از فهرست فعالیتهای خود خارج کنید.

آیا رابطه ای در زندگی شما وجود دارد شخصی یا تجاری - که اگر علم و اطلاع امروزتان را داشتید، به آن روی نمی آوردید؟ اگر جواب مثبت است، به این فکر کنید که چگونه می توانید از این رابطه خارج شوید. از خود بپرسید: «چگونه و به چه سرعتی می توانم به این رابطه خاتمه بدهم؟»

به کسب و کار و حرفه خود فکر کنید. آیا کاری هست که اگر علم و اطلاع امروزتان را داشتید، به آن نمی پرداختید؟ و سرانجام، به سرمایه گذاریهایتان فکر کنید. تنها به سرمایه گذاری توجه نکنید، بلکه به سرمایه گذاریهای فرصتی و احساسی خود هم فکر کنید. آیا چیزی در زندگی شما وجود دارد که به شما تنش می دهد؟ آیا با توجه به علم و اطلاع موجودتان، اگر به گذشته باز می گشتبید، حاضر بودید آن کار را انجام بدهید؟ اگر جوابتان مثبت است، از آن هم صرفنظر کنید.

ارزشمندترین دارایی شما

ارزشمندترین دارایی شما وقت و زمان شمامست. این در ضمن کمیاب ترین منبع شما به حساب می آید. شما زمان محدودی دارید و وقتی این زمان از دست می رود، دیگر نمی توانید آن را به دست آورید. زمان برای رسیدن به موفقیت امر ضروری است. زمان فاسد شدنی است. هر قدر تلاش کنید، نمیتوانید بر زمان خود بیفزایید. میتوان گفت کیفیت زندگی شما بستگی به این دارد که از این زمان چگونه استفاده میکنید.

تجارب زمان

هر چیزی در زندگی به نوعی یک تجارت است. شما زمان خود را با نتایج و پاداشی که می خواهید معاوضه می کنید. می توانید به اطراف خود نگاه کنید و با در نظر گرفتن موقعیت تجاری خود، بدانید که چگونه تاجری هستید. آیا از نتایج تجارت خود تا این زمان راضی هستید؟

بعضیها زمان خود را در سال با 25,000 دلار معاوضه می کنند. بعضیها هم همین مدت را با 250,000 دلار معاوضه می کنند. و این در حالی است که ممکن است میزان تحصیلات و علم و اطلاع یکسان داشته باشند. اما یکی از آنها ده برابر دیگری درآمد کسب می کند. می توان پذیرفت کسی که بیشتر درآمد دارد، رفتار و اندیشه ای متفاوت از دیگران دارد. به عبارت دیگر، یک نفر «تاجر» بهتری از دیگری است. یک نفر اطلاعات بیشتری دارد و پیوسته اطلاعات خود را به روز می کند، زودتر کارش را شروع می کند و دیرتر به کارش پایان می دهد. دیری نمی گذرد که این شخص به سرعت از بقیه جلو می زند. هدف شما هم باید همین باشد.

زمان شما محدود است

نمی توانید زمان را پس انداز کنید، اما می توانید آن را به شکل متفاوتی صرف کنید. تمامی جنبه های زندگی امروز ما نشان می دهد که زمان خود را در گذشته چگونه صرف کرده ایم. اگر می خواهید آینده متفاوتی داشته باشید، باید زمان خود را در لحظه حال به شکل دیگری صرف کنید.



زمان به شکلی مانند پول است. می توانید آن را صرف یا سرمایه گذاری کنید. اگر زمان یا پول را مصرف کنید، برای همیشه از بین رفته است. دیگر نمی توانید آن را بازپس بگیرید. اما اگر زمان یا پول خود را عاقلانه سرمایه گذاری کنید، در آینده به بازدهی بیشتری دست پیدا می کنید.

هر کاری را که انجام بدھید و به صرف زمان احتیاج داشته باشد، مبین یک انتخاب است. انتخاب در این باره که آیا زمان خود را عاقلانه یا غیر عاقلانه صرف می کنید. اما هر کدام را که انتخاب کنید، زمان شما برای همیشه از دست رفته است. اگر زمان خود را صرف یک فعالیت کنید، دیگر به همان اندازه گذشت زمان ندارید که آن را صرف فعالیت دیگر بکنید.

باید نسبت به زمان حسابت بورزید. نباید زمان خود را صرف کارهای کم ارزش بکنید. باید همه فعالیتهایی را که بیشترین بازدهی را به شما نمی دهند، از برنامه کاری تان حذف نمایید.

اصل پارتو

مفهوم مهم دیگر در برنامه ریزی استراتژیک قانون 80 به 20 است، که به «اصل پارتو»، اقتصاد دان ایتالیایی، مشهور است. ویلفرد پارتو این اصل را در سال 1895 در سوئیس نوشت. براساس این قاعده، 80 درصد نتایج شما ناشی از 20 درصد فعالیت شماست. اگر فهرستی از 10 کاری که باید روز بعد انجام بدھید تهیه کنید، دو مورد آنها بیش از 8 مورد دیگر تولید ارزش می کنند. اما این 20 درصد فعالیت، دشوارترین و پرچالش ترین بخش فعالیت شما هستند. 80 درصد کار که تنها 20 درصد نتایج مطلوب شما را سبب می شوند اغلب کارهای ساده و تفریحی هستند. انسانها گرایش به انجام دادن کارهای ساده تر دارند، هر چند این کارها لزوماً ارزشمند نیستند. برای اینکه بتوانید از دقایق سرمایه گذاری و فعالیتهای خود بیشترین استفاده را ببرید، باید در برابر این وسوسه که کارهای ساده را ابتدا انجام بدھید خودداری بورزید.

برای خود بازاریابی استراتژیک داشته باشید

شما به عنوان رئیس شرکت خدماتی خود، باید چهار متغیر استراتژیک را در بازاریابی خود خدماتتان در نظر بگیرید. مؤثر واقع شدن در هر یک از این چهار زمینه، درآمد و آینده شما را مشخص می سازد. اینها عبارتند از: (1) تخصصی کردن، (2) تفاوت قائل شدن، (3) بخش پذیری، (4) تمرکز. این چهار فعالیت در مورد هر کار و حرفة ای و برای موفقیت هر محصول یا خدمتی که ارائه می دهید نقش اساسی و کلیدی دارند.

تخصص در حرفة خود

تخصصی کردن کار بدین معناست که در زندگی کاری خود چه کاری را می خواهید به بهترین شکل خود انجام بدھید. اشخاص موفق در تمامی زمینه ها به جای عمومیت دادن، به تخصصی کردن توجه می کنند. آنها زمان و استعداد خود را صرف کارهای متنوع و مختلف نمی کنند، بلکه در هر لحظه به یک مورد خاص توجه دارند.

یک تجارت و فعالیت اقتصادی اگر روی یک جنبه تخصصی دقیق شود، به موقفيتهای شایان ذکر بیشتری می‌رسید. یک فروشنده موفق هم روی فروش محصول خاصی دقیق می‌شود. هر انسان موقfi اگر در زمینه‌های تخصصی و منحصر به فردتر کار کند، موفق‌تر می‌شود. اما امروز زمینه تخصصی شما کدام است؟ در آینده می‌خواهید در چه زمینه‌ای دقیق شوید؟ اگر بخواهید به رئیس حیطه فعالیت خود برسید، چه باید بکنید؟

خود را از دیگران مجزا کنید

دومین اصل استراتژیک در حرفه و کار شما این است که باید تفاوتی میان محصول و خدمات شما برای مشتریان وجود داشته باشد. این کلید موقفیت اغلب فروشهاست.

تفاوت گذاری بدین معناست که خودتان را از سایر رقبا جدا می‌کنید و رفتار متفاوتی را به نمایش می‌گذارید. این گونه است که می‌توانید در مقایسه با رقبا به امتیاز و برتری برسید.

سؤال مهم و کلیدی

تصور کنید یک مشتری بسیار مهم از شما می‌پرسید: «محصول یا خدمت شما از چه لحاظ برمضولات یا خدمات سایر شرکتها برتریدار د؟» چه جوابی میدادید؟ اگر قرار بود که می‌گفتید محصول شما از چه لحاظ به سایر محضولات موجود در بازار برتری دارد، چه می‌گفتید؟ بسیاری از فروشنده‌گان و حتی صاحبان کالاها درباره جوابی که به این سؤال می‌دهند مطمئن نیستند. اما اگر می‌خواهید بیشتر فروش کنید، باید دقیقاً بدانید محصولی که می‌فروشید از چه لحاظ از سایر محضولات موجود در بازار بهتر است.

در زمینه برنامه ریزی استراتژیک شخصی هم باید این سؤال را از خودتان بکنید. شما از کدام مهارت منحصر به فرد برخوردارید که می‌توانید موفق‌تر از دیگران ظاهر شوید؟ داشتن چه مهارتی برای شما مهم است تا به کمک آن بتوانید مقدم بر دیگران قرار بگیرید؟

مشتریان آرمانی خود را شناسایی کنید

سومین زمینه استراتژیک در تجارت بخش بندی کردن است. به عبارت دیگر، باید بازارها و مشتریان خود را طبقه بندی کنید. برای این کار باید مشخص کنید کدام دسته از مشتریان بیشتر می‌توانند از زمینه تخصصی شما سود ببرند.

در جریان بخش بندی، باید مشتریان ایده آل و آرمانی خود را شناسایی کنید. اینها چه کسانی هستند؟ کجا هستند؟ چه وجه مشترکی دارند؟ چه سن و سالی دارند؟ درآمد و سطح تحصیلات آنها چقدر است؟ از چه سمت و تجاری برخوردارند؟ و غیره. امروزه، بیشترین بازاریابی براساس بخش بندی و حتی بخش بندیهای فرعی انجام می‌پذیرد. باید بدانید که مشتریان ایده آل شما چه کسانی هستند. انرژی خود را متوجه سازید

چهارمین متغیر استراتژیک، که شاید در فروش و بازاریابی از هر مورد دیگری مهم تر است، تمرکز می باشد. باید بتوانید تمامی انرژیها و منابع خود را روی مشتریان و بازارهایی متمرکز کنید که در آن بیشترین شانس موفقیت را دارید. تمرکز یک اصل ضامن موفقیت در همه زمینه هاست.

موفقیت در برابر شکست

با توجه به برسیهای به عمل آمده، مشخص است که شکست در فعالیتهای تجاری ناشی از فروش کم، و موفقیت در آن ناشی از فروش زیاد است.

شما به عنوان رئیس شرکت خود که می خواهید برای خودتان برنامه ریزی استراتژیک شخصی بکنید، هدفتان باید این باشد که خدمات شخصی خود را در بیشترین حد ممکن آن به فروش برسانید. لازمه این کار تخصص پیدا کردن، تفاوت گذاری، بخش بندی و تمرکز است. شما به عنوان رئیس زندگی و حرفه خود باید در انجام دادن یک یا دو کار به بیشترین سطح موفقیت برسید و بعد سعی کنید در این یکی دو زمینه مرتب بهتر شوید.

شما فوق العاده هستید

واقعیت این است که شما فوق العاده هستید. شما با استعدادهای منحصر به فرد تولد یافته اید. از توانمندیهایی برخوردارید که دیگران از آن برخوردار نیستند. احتمال اینکه دو نفر مثل هم باشند یک به 50 میلیارد است. و در واقع، این هرگز اتفاق نمی افتد.

کسی نیست که از ترکیب تجارت، نقطه نظرها، اندیشه ها، احساسات، تحصیلات و تصورات مانند شما برخوردار باشد. شما در وجود خود از چنان توانمندی ای برخوردارید که می توانید به همه خواسته های خود برسید. شما مانند تخته سنگ مرمر میکل آثر هستید. شما چونان یک شاهکار کم نظیر هستید که باید ظاهر شوید.

موفقیت عظیم زمانی نصیب شما می شود که بتوانید توانمندیهای خود را شناسایی کنید و بعد روی این توانمندیهای مادرزادی متمرکز گردید. به این می ماند که شما برای موفقیت در زمینه های خاصی برنامه ریزی شده اید و اگر بدانید که برای چه کاری طراحی شده اید، می توانید در مدت چند سال به اندازه سایرین در تمام مدت عمر شان به موفقیت برسید.

چیزی را به شانس واگذار نکنید

چیزی را به شانس و تصادف واگذار نکنید. منتظر معجزه نباشید. باید بدانید که همه چیز به شما بستگی دارد. از آنجایی که می دانید بقیه عمرتان را قرار است روی کاری صرف کنید، از قبل تصمیم بگیرید روی کاری که عاشقانه آن را دوست دارید متمرکز شوید. می توانید از توانمندیهای بالقوه خود استفاده کنید. به آنچه می خواهید، برسید.



باید برای زندگی خود معیارهای سطح بالا در نظر بگیرید. درباره حرفه تان مثبت بیندیشید، و به آینده خود مثبت نگاه کنید. شما این را می‌دانید هر کاری را که دیگران به خوبی انجام بدھند، شما هم می‌توانید آن را به همان خوبی انجام بدھید. وقتی به این نتیجه رسیدید که چه می‌خواهید، با تمام وجود برای تحقق بخشیدن به آن بکوشید. در نتیجه شما موجود متوقف نشدنی می‌گردید.

تمرینات عملی

- 01 از چه کاری به واقع لذت می‌برید؟ کدام فعالیت به شما احساس مهم ترین بودن می‌دهد؟
- 02 اگر بتوانید در کاری به بیشترین توانمندی دست پیدا کنید، این کدام کار است؟ این کار را هدف خود قرار دهید و برای رسیدن به بیشترین توانمندی در این زمینه تلاش کنید.
- 03 حوزه‌های کلیدی در کار شما کدام هستند؟ براساس مقیاس 1 تا 10، شما در هر یک از این زمینه‌ها در کجا قرار دارید؟
- 04 کدام مهارت است که اگر آن را به دست آورید، بیشترین تأثیر را بر زندگی شما می‌گذارد؟
- 05 در چه زمینه‌ای در سطح بهترین هستید؟ بهترین اقدامی که در کارتان می‌توانید بکنید کدام است؟
- 06 اگر بتوانید در تمام مدت روز یک کار واحد انجام بدھید، کدام کار است که بیشترین فایده را به شما و شرکت شما می‌رساند؟
- 07 آرزوی قلبی خود را شناسایی کنید همان کاری را که برای انجام دادن آن، متولد شده اید. اگر بتوانید در زندگی خود یک کار عظیم انجام بدھید، آن کدام کار خواهد بود؟

فصل 7: به اشخاص بها بدھید

روابط شخصی خاک حاصلخیزی است که از آن تمام موفقیتها و پیروزیها نشئت می‌گیرد.

بن استین

اشخاصی که آنها را می‌شناسید و آنها هم شما را می‌شناسند، در موفقیت، سعادت و میزان پیشرفت شما بیش از هر تک عامل دیگری نقش بازی می‌کنند. هیچ کس به تنهایی نمی‌تواند به موفقیت شایان ذکر دست پیدا کند.

در زندگی، روابط حرف اول را می‌زند. دوست من چارلی جونز می‌گوید: «پنج سال دیگر هم اگر کتاب نخوانید و اشخاص را ملاقات نکنید، حال و روز امروزتان را خواهید داشت.»

دکتر دیوید مک للاند، نویسنده کتاب جامعه موفق، بعد از 25 سال تحقیق در دانشگاه هاروارد، به این نتیجه رسید که انتخاب اشخاص مرجع بیش از هر عاملی روی موفقیت شما تأثیر می‌گذارد. مک للاند با فارغ التحصیلان دانشگاه و نیز شرکت کنندگان در همایشها یا مشاحبه کرد و بعد سالها این اشخاص را تحت نظر گرفت. بسیاری از آنها از آموخته‌های خود بهره فراوان برده بودند. حرفه‌ها و مشاغل پر درآمدی را نصیب خود کرده بودند.



اما بسیاری از آنها نتوانسته بودند از اطلاعاتی که به دست آورده اند برای رسیدن به موفقیت استفاده کنند. چرا این اتفاق افتاده بود؟ وقتی در این باره بررسی نمود، معلوم شد که این اشخاص با همان کسانی که قبل از شرکت در دوره های پیشرفته موفقیت رابطه داشتند، معاشرت می کردند. بنابراین به همان روش‌های قدیمی پاییند ماندند. و چون اشخاص مرجع آنها همان قبلیها بودند، نتوانستند که تغییر پیدا کنند.

گروه مرجع شما

گروه مرجع شما اشخاصی هستند که شما خود را مشابه آنها در نظر می گیرید. در هر سازمان و تشکیلاتی که عضو باشد، اشخاص حاضر در آن تشکیلات اشخاص رجوعی شما محسوب می شوند.

بعد از مدتی، شما طرز تلقینها، رفتار، صحبت، امیدها و آرزوها و حتی طرز لباس پوشیدنشان را فرا می گیرید. گروه مرجع شما نفوذ شدیدی بر شخصیتی که شما می شوید بر جای می گذارند. شما هدفها، رفتارها و اندیشه های خود را مطابق رفتار آنها قوام می بخشید. و این را به طور پیوسته در نوجوانها مشاهده می کنید.

انتخابهای جدید بکنید

تمام تغییرات در دنیای بیرون شما با تغییر در دنیای درون شما شروع می شود. تغییرات عمده در دنیای درون شما زمانی حاصل می شود که اشخاصی را که با آنها مرواده و معاشرت دارید، تغییر بدھید. وقتی گروه مرجع جدیدی انتخاب می کنید و یا خود را در جمع اشخاص متفاوتی می بینند، به طور ناخودآگاه شروع به تغییر می کنید.

این فرایند تغییر به سرعت عملی می شود. من در جریان سخنرانیها و سفرهایم با مردان و زنان بی شماری کار کرده ام که عمدًاً اشخاص مرجع خود را تغییر داده اند. با اشخاص جدیدی معاشر شده اند. خیلی زود طرز فکرشنان تغییر کرده بود. درباره خود و دنیای واقع در پیرامونشان به شکل دیگری می اندیشیدند.

هر طور بیندیشید، همان می شوید

قانون مطابقت و همخوانی می گوید که دنیای بیرون شما، نماد دنیای درون شماست. به عبارت دیگر، انسان هر طور که بیندیشید، همان می شود. معنای این حرف این است که هر طور در ذهن خود را تصور کنید، برداشتتان از جهان عوض می شود. این پیام اصلی کتاب حاضر است. مهم ترین عوامل تأثیرگذار بر اندیشه و احساس شما اشخاصی هستند که در زندگی شما حضور دارند. موقفها کسانی هستند که با اشخاص موفق معاشرت می کنند. و ناموقفها کسانی هستند که با اشخاص ناموفق معاشرند.

گروه مرجع جدیدی شکل بدھید

اگر به راستی می خواهید فکر و زندگی تان را تغییر بدھید، از همین امروز تصمیم بگیرید با کسانی معاشرت کنید که در زندگی آنها را تحسین می کنید، به آنها احترام می گذارید و به چشم خوب نگاهشان می کنید. با کسانی معاشرت کنید که بتوانید از آنها مطالی

بیاموزید. با کسانی معاشرت کنید که بخواهید وقتی فرزنداتان بزرگ شدند، شبیه به آنها شوند. وقتی معیارهایی از این قبیل را برای خود در نظر می‌گیرید، تمام زندگی تان تغییر می‌کند و متحول می‌شود.

شبکه از آن خود را ایجاد کنید

شبکه شما از افرادی که آنها را می‌شناسید تشکیل می‌شود. اینها کسانی هستند که می‌توانید بر آنها نفوذ داشته باشید و آنها هم متقابلاً می‌توانند بر شما نفوذ کنند. موفق ترین اشخاص در جامعه ما، در هر سطحی، کسانی هستند که با اشخاص موفق پرشماری در رابطه هستند. آنها زندگی خود را به گونه‌ای سازماندهی می‌کنند تا این اشخاص موفق را ملاقات کنند. شما هم می‌توانید این کار را بکنید.

بسیاری از مردان و زنان از شهری به شهر دیگر و یا از صنعتی به سراغ صنعت دیگر می‌روند. اغلب آنها با تماسهای معدودی شروع می‌کنند، و با این حال، دیری نمی‌گذرد که محترم ترین اشخاص در زمینه کار جدید می‌شوند. چرا چنین اتفاقی می‌افتد؟ علتش این است که از اصول شبکه پردازی خلاق در زندگی خود استفاده می‌نمایند.

آنها بلافاصله گروههای رجوعی جدیدی به وجود می‌آورند. آنها برنامه‌هایی را به اجرا می‌گذارند تا روابط خوب و شایسته ایجاد کنند.

شبکه خود را بنا کنید

در اینجا به تمرین مهمی می‌رسیم. در شش ماه تا یک سال آینده در دفترچه یادداشت خود نام 100 شخصیت برجسته جامعه خود را یادداشت کنید. در حالی که این اسمای را از روزنامه‌ها، نشریات، همایشها، برنامه‌های خبری و دنیای پیرامون خود به دست می‌آورید، به این فکر کنید که چگونه می‌توانید با آنها ملاقاتی داشته باشید. توجه داشته باشید هر چه شمار بیشتری را بشناسید، و هر چه شمار بیشتری شما را بشناسند و درباره تان نظر مثبت داشته باشند، در هر زمینه زندگی خود موفق‌تر خواهید شد.

پس از تهیه این فهرست 10 نفری، باید به طور منظم بر اسمای اضافه کنید. سعی کنید با این اشخاص در تماس شوید. وقتی نامی را پیدا کردید، به این فکر کنید که چگونه می‌توانید با او تماس بگیرید. ساده ترین راه این است که برای او نامه‌ای بفرستید و نظرتان را درباره موضوعی که برایش جالب است، بنویسید. و یا به او به خاطر موقفيتی که به دست آورده تبریک بگویید.

وقتی بر تماسهای خود می‌افزایید، صبور و شکیبا باشید. انتظار نداشته باشید کسی که به او نامه می‌نویسید جواب نامه تان را بدهد و یا به در خانه و محل کارتان بیاید تا شما را ملاقات کند. شما در حال بذر پاشیدن هستید. شاید پس از نوشتن نخستین نامه، متوجه شوید او کار جالبی کرده است. مجدداً به او نامه بنویسید. به مرور و با گذشت زمان، این نامه‌ها تأثیر خود را بر جای می‌گذارند.

صبر و شکیبايي به خرج بدھيد

من مرتب به کسانی که با آنها در سرتاسر کشور ملاقات می‌کنم نامه می‌نویسم. همیشه یک قطعه شعر، یک کتاب و گاه یک نوار از سخنرانیهایم را برای آنها می‌فرستم. طی سالهای گذشته این کار را برای صدها و شاید هزاران نفر انجام داده ام. حالا به هر جایی که می‌روم اشخاص به نزد من می‌آیند و یادآور می‌شوند که برایشان نامه‌ای نوشته ام.



چند سال قبل، در شهر واشنگتن، در یک همایش عالی شرکت کرده بودم. یکی از اشخاص برجسته آن همایش به نزد من آمد و گفت که پنج سال قبل برایش نامه ای نوشته ام. بعد از ملاقات آن روز، چندین بار با او ملاقات کردم. او تاکنون مرا به چندین نفر با نفوذ معرفی کرده است. این روابط جدید به من کمک فراوانی کرده است. همه اینها با نوشتمن یک نامه ساده شروع شده اند.

حرفه تان را تقویت کنید

85 درصد کارها در جوامع غربی و آمریکا از طریق تماس و ارتباط پر می شوند. کسی دنبال کارمند می گردد و در شبکه ارتباطی خود موضوع را مطرح می سازد. موضوع دهان به دهان می گردد و در نتیجه کسی عهده دار این شغل می شود. بسیاری از اشخاص به این نتیجه رسیده اند که با وسیع تر کردن تماسهای خود زندگی کاری شان را تغییر داده اند. وقتی کار جدیدی انتخاب می کرند، آدم مناسبی را پیدا کردن و به توصیه او به کار جدید پرداختند.

پیوند به باشید

توجه اصلی و عمله شبکه سازی که از موفق ترین مردان و زنان و میلیونرهای خودساخته به وجود آمده است، درگیری منظم آنها با گروهها، باشگاهها و اشخاصی است که بتوانند در زمینه خاصی به آنها کمک کنند.

شخصاً این را تجربه کردم که با رفتن از یک شهر به شهر دیگر و پیوستن به باشگاهها و سازمانها، توانstem شبکه دوستی بیشتری فراهم آورم و به پیشرفت‌های بیشتری نایل گردم. من این موفقیتها را در مدت چند سال به دست می آورم و حال آنکه دیگران ممکن است برای رسیدن به همین سطح موفقیت 10 تا 20 سال وقت احتیاج داشته باشد.

وقتی به یک انجمن حرفه ای می پیوندید، صرفاً در جلسه ها شرکت نکنید و به خانه خود بروید. این کاری است که 80 تا 90 درصد افراد می کنند. ممکن است از عضویت در آن سازمان سودی ببرند، اما وقتی خودتان را با آنها درگیر می کنید، سود و فایده بیشتری نصیب خود می سازید.

وقت خود راهدیه کنید

وقتی در جلسه کمیته ای شرکت می کنید، عادت کنید که به راحتی دست را بالا بیاورید. داوطلب شوید که کارهایی را انجام بدھید، داوطلب شوید مطالبی را بنویسید. داوطلب شوید کاری را که لازم است، انجام بدھید.

قاعده از این قرار است: در هر سازمانی، کمتر از 10 درصد اشخاص بیشترین کار را انجام می دهند. در هر کمیته ای کمتر از 20 درصد اشخاص، بیش از 80 درصد کارها را انجام می دهند. هدف شما باید این باشد که در جمع این 10 یا 20 درصد قرار بگیرید. مهم ترین کمیته ها برجسته ترین اشخاص را به خود جلب می کنند. اینها اشخاصی هستند که شما می خواهید آنها را در شبکه خود داشته باشید. و اینها کسانی هستند که می خواهید با آنها در رابطه باشید.

به دوستانتان کمک کنید

یکی از امتیازات مهم خدمت کردن داوطلبانه در یک کمیته برای انجمنی که در آن عضویت دارید این است که توانمندیهای خود را به سایر اشخاصی که در آن کمیته حضور دارند نشان می‌دهید.

هر بار مسئولیتی را می‌پذیرید و آن را به طور کامل انجام می‌دهید، دیگران بدون اینکه به روی خود بیاورند آن را متوجه می‌شوند. ممکن است جز یک تبریک گفتن ساده حرف دیگری نزند، اما همه آنها یادداشت برداری ذهنی می‌کنند. و این در آینده به سود شما تمام می‌شود.

بیاموزید که بایستید و حرف بزنید

اگر نگران سخنرانی در برابر جمع هستید، باید از همین حالا برنامه ریزی کنید تا بر این هراس خود غلبه کنید. توانایی شما در ارائه مطلب برای یک گروه کوچک، و یا اینکه از جای خود بلند شوید و حرفی را بزنید، یا جلسه کوچکی را اداره کنید، سبب می‌شود که توجه دیگران را به خود جلب کنید.

خوشبختانه، سخنرانی برای جمع مهارتی است که می‌توانید با تمرین آن را به دست آورید.

راههایی برای خدمت کردن پیدا کنید

این مطلب بسیار مهمی است که من آن را آموخته ام. اکثریت عظیم مردم که خودخواه هستند همیشه مترصد یافتن راههایی برای بهره برداری می‌باشند. می‌خواهند از هر تبادلی که با دیگران دارند بلافصله برای خود بهره برداری کنند. اما هدف شما باید یافتن راههایی باشد که بتوانید از خود مایه بگذارید و خدمت کنید.

این شیوه ای است که بسیاری از اشخاص برجسته از آن استفاده کرده اند. طی سالهای گذشته با مردان و زنان ثروتمندی ملاقات و کار کرده ام. هرگز فراموش نمی‌کنم، در پایان یک جلسه یک میلیارد از من پرسید: «کاری هست که بتوانم برایتان بکنم؟» مرد دیگری که ثروتش از حد 500 میلیون دلار بیشتر بود از من پرسید: «از من کمکی ساخته است؟»

یک قانون زنده

در اینجا به یکی از بزرگ‌ترین کشفیات همه اعصار می‌رسیم: هر چه بدون داشتن انتظار متقابل از خودتان بیشتر مایه بگذارید، از منابعی که انتظارش را ندارید نصیب بیشتری می‌برید.

اغلب اشخاص فکر می‌کنند اگر برای شخص یا سازمانی کار مفیدی انجام بدهند، باید بلافصله از آنها پاداش بگیرند. وقتی برای کسی کار خوبی می‌کنید، قانون جذابیت را فعال می‌کنید. شما هرگز نباید نگران دریافت پاداش و دستمزد باشید. تا زمانی که از خود خوبی بکارید، عالم هستی درباره برداشت شما فکر می‌کند. عمل خیر شما سرانجام به بار می‌نشیند و بدون اینکه متوجه باشید. از منابع ناشناخته برداشت می‌کنید.

بهترین اشخاص

من به عنوان یک سخنران حرفه‌ای برای اشخاص و انجمنهای مختلف در سرتاسر کشور سخنرانی می‌کنم. بدون استثنا با استعداد ترین اشخاص آنهاست که در همه جلسات و همایشها شرکت می‌کنند. موفق ترین این اشخاص کسانی هستند که با از خود گذشتگی زمانی را صرف شرکت در این جلسات می‌کنند. اینها کسانی هستند که همیشه در جلسات حاضرند کارهای داوطلبانه بکنند.

در این میان، من به پدیده جالبی بخورده‌ام. همه ساله کسی به عنوان رئیس یک ساله انتخاب می‌شود. این شخص باید در تمام مدت سال بدون دریافت حقوق به شهرهای مختلف سفر کند.

ممکن است فکر کنید این مشغله مانع از آن می‌شود که شخص به زندگی عادی خود برسد. اما به نظر می‌رسید که درست عکس این اتفاق می‌افتد. با اغلب کسانی که در این خصوص صحبت کردم، دیدم که توانسته اند بر عواید و درآمدهای خود بیفزایند.

هر چه بدون توقع و انتظار بیشتر از خود مایه بگذارید، بدون اینکه انتظار داشته باشید بیش برداشت می‌کنید. شما از خود مایه بگذارید تا عالم هستی بقیه کارها را انجام بدهد.

سوابق رانگه دارید

هاروی مک کی، در برنامه آموزش‌های نواری چگونه شبکه ای برای رسیدن به روابط قدرتمند ایجاد کنیم، می‌گوید مهم ترین کاری را که باید بگنید، تهیه یک «رولودکس» است. این گونه با دو تلفن می‌توانید با هر کسی در سطح کشور تماس بگیرید. هاروی مک کی رولودکسی دارد که در آن اسمای چهار هزار نفر را نوشته است. او این اسمای را طی سالهای گذشته جمع آوری کرده است. او به این نتیجه رسیده است که دست کم یکی از افراد حاضر در این فهرست با کسی که او می‌خواهد در تماس شود آشنایی دارد.

گروه مغز متفکر

نایپلئون هیل، بعد از چند دهه بررسی درباره اشخاص موفق در جامعه آمریکا، به این نتیجه رسید که تدارک دیدن گروه مغز متفکر قدم مهمی برای ثروتمند شدن است. فراهم آوردن گروه مغز متفکر به کثیری از مردمان موفق کمک کرده است تا بر موفقیتهای خود بیفزایند. تشکیل جلسه دادن هفته‌ای یک بار یا بیشتر با این گروه، کلید رسیدن به موفقیت است. گروه مغز متفکر را از میان کسانی انتخاب کنید که بتوانید به آنها سرویس بدهید و آنها هم متقابلاً بتوانند به شما خدمت کنند.

ابتکار عمل به خرج دهید

برای تشکیل گروه مغز متفکر به یک یا دو نفری که آنها را می‌پسندید و تحسینشان می‌کنید مراجعه کنید. این اشخاص باید به شما نگرش مثبت داشته باشند. ممکن است در زمینه کاری شما فعال باشند یا نباشند. می‌توانند از شما جوان تر یا مسن تر باشند، می‌توانند زن یا مرد باشند. اینها هیچ کدام مهم نیستند. کافی است با هم همخوانی داشته باشید.

مهم ترین نکته این است که دارای نگرش ذهنی مثبت و نسبت به خود و زندگی شان خوش بین باشند. ممکن است هدفهایی از آن خود داشته باشند و همه روزه روی این هدفها کار کنند. باید به رشد و بهسازی شخصی متعهد باشند، کتاب بخواهند، به نوارهای آموزشی گوش بدهند و در همایشها شرکت کنند.

با ساختار یا بدون ساختار

وقتی با اعضای گروه مغز متفکر تشکیل جلسه می‌دهید، می‌توانید برای آن جلسه دستورالعمل داشته باشید. به عبارت دیگر، جلسه شما می‌تواند ساختار داشته باشد. می‌توانید درباره موضوعات خاص یا عمومی حرف بزنید. می‌توانید درباره کار خودتان یا کار سایر اعضا حرف بزنید. اینها هیچ کدام مهم نیستند. همین که با اشخاص مثبت جلسه تشکیل می‌دهید به شما نیرو می‌دهد. از شما انسانی خلاق‌تر می‌سازد و شما را نسبت به هر کاری که انجام می‌دهید، مشتاق‌تر می‌کند.

یکی از عناصر مهم گروه مغز متفکر میزان خنده‌ای است که به اتفاق تجربه می‌کنید. این معیار مهم در هر رابطه‌ای است. اشخاصی که به اتفاق زیاد می‌خنند یکدیگر را بیشتر دوست دارند. بیشتر از یکدیگر حمایت می‌کنند. شما از کسانی در زندگی خود بیشتر لذت می‌برید که با آنها بیشتر بخندید.

دو نفر با هم

مهم ترین کسی که می‌توانید با او گروه مغز متفکر را تشکیل دهید شریک زندگی شماست. زن و شوهر می‌توانند قوی ترین گروه مغز متفکر باشند. وقتی دو نفر پیوسته در کنار هم باشند و کاملاً از رؤیاهای یکدیگر حمایت کنند، ترکیب قدرتمندی را شکل می‌دهند و به مراتب در کنار هم بیش از حدی که به تنها می‌شوند، موفق می‌گردند.

گروه مغز متفکر متعدد

می‌توانید بیش از یک گروه مغز متفکر داشته باشید. بعضیها در خانواده خود دارای یک شبکه مغز متفکر هستند. گروهی نیز با کسانی که در یک باشگاه عضویت دارند، یا سرگرمیهای خود را به اتفاق انجام می‌دهند، تشکیل گروه مغز متفکر می‌دهند. شما به شبکه مغز متفکری احتیاج دارید که صرفاً روی کار شما تأکید بگذارد. می‌توانید با کسانی تشکیل گروه مغز متفکر بدهید که در بیش از یک زمینه با هم فعالیت داشته باشید.

هر چه با اشخاص مثبت بیشتری در ارتباط باشید، حاصل کارتان مثبت‌تر می‌شود.

از وقت خود حراست کنید

ارزشمند ترین دارایی شما، وقت و فرصت شماست. داشتن رابطه با دیگران به شدت وقتگیر است. روابط با کیفیت زیادی که می‌توانید تشکیل بدهید محدود است. به زبان ساده، در هر روز ساعات کافی و در هر ماه روزهای کافی وجود ندارند. باید با کسانی که معاشرت می‌کنید انتخابی عمل کنید. باید آنها را به دقت انتخاب کنید.

بارون دو روتشیلد، در کتاب ضرب المثلهای موفقیت، می‌نویسد: «بی جهت با اشخاص معاشرت نکنید.»

ممکن است کمی سرد و بی اعتبا به نظر برسد، اما به خاطر داشته باشید که زندگی شما گرانها و ارزشمند است. زندگی شما را دقیقه‌ها و ساعتهای هر روز تشکیل می‌دهند. نمی‌توانید این زمان محدود را صرف معاشرت با کسانی بکنید که نه می‌توانید به آنها کمک کنید، و نه آنها می‌توانند به شما کمک کنند. باید به دقت از فرصت خود استفاده و از آن پاسداری کنید. بنجامین فرانکلین می‌نویسد: «آیا زندگی را دوست دارید؟ پس وقت خود را تلف نکنید، زیرا زندگی از وقت ساخته می‌شود.»

در انتخابهای خود دقت کنید

بسیاری از اشخاص کاملاً موفق «(تنهای)» هستند. البته آنها موجودات ضد اجتماعی هستند. اما در انتخاب کسانی که می‌خواهند با آنها صرف وقت کنند دقت می‌کنند. آنها با هر کسی که شد قهوه نمی‌نوشند، با هر کسی که از راه رسید ناهار نمی‌خورند. به جای آن، روابط با کیفیت بالا درست می‌کنند. آنها از اشخاص منفی فاصله می‌گیرند.

اگر در تماس بودن و معاشرت با اشخاص مثبت کلید موفقیت است، باید از اشخاصی که منفی هستند اجتناب کنید. اشخاص منفی بزرگ‌ترین مسائل زندگی هستند.

مرشدی پیدا کنید

اغلب موفقها در مراحل مختلف زندگی خود مرشدگانی دارند. کسی که شما او را می‌شناسید و او هم شما را می‌شناسد و به طور منظم به شما کمک می‌کند اغلب موقعیت شما را در زندگی تعیین می‌کند. داشتن مرشد مناسب در زمان مناسب می‌تواند شما را از شر اشتباكات فراوان نجات دهد.

در هر مرحله از زندگی می‌توانید از توصیه‌ها و تجربیات کسی که چند قدم از شما جلوتر است استفاده کنید. بسیاری از مردم نمی‌دانند که یک مرشد چگونه بر زندگی آنها تأثیر می‌گذارد. یک مرشد مانند عمو می‌ماند. او یک دوست مسن تر، عاقل تر و با تجربه تر از شماست که گهگاه شما را راهنمایی می‌کند. مرشد می‌تواند شما را کمک کند که سقوط نکنید. می‌تواند شما را کمک کند که به فعالیتهایی اضافه یا از فعالیتهایی کم کنید.

راهکاری خلق کنید

اغلب اوقات بهترین مرشدان بالقوه اشخاص موفقی هستند که سرشان به شدت شلوغ است. نزدیک شدن به این اشخاص به راهکار احتیاج دارد. برنامه ریزی می خواهد. کاری که باید بکنید از این قرار است.

وقتی به این نتیجه می رسید که در زمینه خاصی به یک راهنمای احتیاج دارید، باید به شخصی که در نظر گرفته اید مراجعه کنید. اغلب اشخاص موفق با روی باز به کسانی که می خواهند آنها هم در جمع موفقها ظاهر شوند کمک می کنند. اما این اشخاص وقت کافی ندارند و بنابراین نباید بیش از 10 دقیقه با آنها حرف بزنید.

به عنوان اولین قدم برای مراجعه به یک مرشد باید مقولات مهم خود را مکتوب کنید واز او بخواهید به این سؤالات جواب بدهد. از مرشد سؤالات شخصی نکیند. اشخاص موفق راحت نیستند و فرصت آن را هم ندارند که به سؤالات خصوصی شما جواب بدهند.

به سازگاری بها بدھید

در جلسه نخست ملاقات، با طرح سؤالات خاص در واقع شرایط را امتحان می کنید. شما در این جلسه مترصد یک سازگاری و همخوانی هستید. شما مترصد یافتن کسی هستید که او را دوست دارید و برایش احترام قائل هستید. وقتی در کنار او قرار می گیرید، احساس راحتی می کنید. این شخص هم باید شما را دوست داشته باشد و بخواهد در آینده به شما کمک کند.

به همین جهت باید به آرامی حرکت کنید. باید بیش از چند دقیقه وقت او را نگیرید. باید از او توصیه هایی درباره یک موضوع بخواهید. رفتاری محترمانه، دوستانه و کاری داشته باشید.

کلید برقراری رابطه میان مرشد و مرید از این قرار است. وقتی به شما توصیه می شود، به آن توصیه عمل کنید. از کسی توصیه ای نخواهید و بعد به آن عمل نکنید و بعد حتی برای سؤالات بیشتر مراجعه کنید. این سبب می شود که مرشد احساس کند وقت او را تلف می کنید. اگر مرشد به شما اقدامی را توصیه می کند، بلا فاصله به آن عمل کنید. اگر به شما می گوید کتابی بخوانید، حتماً آن کتاب را بخوانید. اگر می گوید به نواری گوش بدھید، این کار را بکنید. اگر می گوید در یک دوره آموزشی ثبت نام کنید، این کار را انجام بدھید.

به زمان احترام بگذارید

خیلی ها با من تماس می گیرند و می خواهند که مرشد آنها باشم. سوای این حقیقت که من به شدت گرفتارم، اغلب به خاطر طرز تماس گرفتن و برخوردي که با آنها می کنند عذرخواهی می کنم. آنها به من نامه می نویسنده یا تلفن می زنند و می خواهند که تمام امور زندگی شان را کنترل کنم. می خواهند آنها را هدایت کنم.

واقعیت این است که مرشدان بالقوه اغلب سرشان بسیار شلوغ است و نمی توانند با کسی که او را نمی شناسند وقت قابل ملاحظه ای صرف کنند.

اما اگر به آرامی حرکت کنید و به توصیه های مرشد عمل کنید، ممکن است او به این نتیجه برسد که صرف وقت کردن با شما ارزشمند است. این گونه او مایل است که فرصت بیشتری با شما بگذراند. این گونه سرانجام رابطه خوبی میان شما ایجاد می شود.



ممکن است در آن واحد بیش از یک مرشد داشته باشد. در موقعي لازم است که از مرشدی به سراغ مرشد بعدی بروید. ممکن است ابتدا به توصیه های یک مرشد عمل کنید و بعد به این نتیجه برسید که حالا زمان آن رسیده به مرشدی که بیشتر می تواند به شما کمک کند مراجعه نمایید.

نگذارید روابط شما انژری خود را از دست بدهد

گرایش همه روابط به این است که انژری خود را از دست بدهن. اگر می خواهید این اتفاق نیفتد، باید پیوسته آن را نیرو بخشد. اغلب اوقات اشخاص آن تلاشی را که قبل برای برقراری رابطه ای می کردند، کنار می گذارند. آنها برای ایجاد رابطه به شدت تلاش می کنند و بعد آن را به حال خود رها می سازند. فرض را بر این می گذارند که همه چیز به خودی خود به نحو احسن برگزار می شود. و آن طور که معلوم است، مردها بیش از زنان می گذارند تا این اتفاق بیفتد.

اما همه رابطه ها با زمانی که صرف آنها می کنید شکل می گیرند. می توانید با سرمایه گذاری صرف وقت بیشتر در آنها، به بهبودشان کمک کنید.

مشتریان همه مدت عمر

در کسب و کار و تجارت اغلب اتفاق می افتد کسی به شدت تلاش می کند تا یک مشتری پیدا کند و با او در رابطه شود. اما وقتی این رابطه برقرار می گردد، شخص بازرگان به او توجه کافی نمی کند و حالا وقت خود را صرف برقراری یک رابطه جدید می نماید. و بعد از گذشت شش ماه، می بیند که مشتری اش را از دست داده و او حالا با رقیب شکار می کند.

داشتن روابط با مشتریان از جمله مهم ترین داراییهای شما محسوب می شود. وقتی زمان و انژری کافی صرف کردید تا رابطه ای برقرار شود، لازم است که برنامه ای برای حفظ و نگهداری آن تدارک ببینید.

قانون تلاش غیر مستقیم

برای ایجاد یک رابطه و حفظ آن، اصول متعددی در کارند. شاید مهم ترین اصلی که در این مورد وجود دارد قانون تلاش غیر مستقیم است. این قانون می گوید: به شکل غیر مستقیم بیش از به شکل مستقیم می توانید از رابطه با دیگران بهره برداری کنید.

اگر می خواهید یک دوست داشته باشد، راه مستقیم این است که کاری کنید آنها شما را دوست بدارند. اما این به ندرت مؤثر واقع می شود. راه غیر مستقیم این است که یک دوست باشید، با دیگران رفتار دوستانه داشته باشید و انتظار متقابل هم نداشته باشید.

اگر می خواهید دیگران را تحت تأثیر قرار بدهید، راه مستقیم آن این است که موقفيتهای خود را برای آنها بازگو کنید. به آنها بگویید که چقدر باهوش هستید. اما راه غیر مستقیم، که بسیار مؤثرتر است، این است که نشان بدهید تحت تأثیر آنها قرار گرفته اید. هر چه بیشتر نشان بدهید که تحت تأثیر قرار گرفته اید، بیشتر می توانید روی دیگران تأثیر بگذارید.

راه غیر مستقیم برای اینکه دیگران شما را دوست بدارند این است که اول شما آنها را دوست بدارید. برای اینکه دیگران در مقام تحسین شما حرف بزنند به شما احترام بگذارند باید آنها را تحسین و احترام کنید.

قانون جبران

به نظر می رسد که قانون جبران مستقیماً با روابط در ارتباط است. این قانون می گوید هر چه بیشتر بکارید، بیشتر برداشت می کنید. هر چه بیشتر به دیگران خدمت کنید، دیگران به همان اندازه می خواهند به شما بیشتر خدمت کنند. وقتی به دیگران پیشنهاد کمک می دهید، آنها هم متقابلاً به شما کمک می کنند. هر چه بکارید، همان را برداشت می کنید.

ما به عصر «از خود مایه بگذارید» رسیده ایم و از عصر هر چه می توانید بگیرید فاصله گرفته ایم. هر کس در رابطه با دیگران آنچه را که بدهد، دریافت می کند. بسیاری از اشخاص تصور می کنند راه موفق شدن در این است که با اشخاص موفق بجوشند و بعد آنچه را که می توانند، از آنها برداشت کنند. اما این راهکار به ندرت مؤثر واقع می شود. بهتر است شما کسی بشوید که دیگران بخواهند با او رابطه داشته باشند. وقتی شما به انسان بهتری تبدیل شدید، دیگران هم می خواهند با شما رابطه بیشتری برقرار کنند.

ازدواج با ثروتمند

گاه اشخاص می گویند می خواهند با اشخاص ثروتمند ازدواج کنند. اگر شما هم چنین خواسته ای دارید، بهتر است کاری کنید تا ثروتمند بشوید و آنگاه دیگران بخواهند با شما ازدواج کنند. اگر می خواهید جلوه بیرونی بهتری داشته باشید، سعی کنید جلوه درونی خود را بهتر کنید. خیلی ها سعی می کنند به باشگاهی بپیوندند و آنجا با اشخاص موفق و ثروتمند دوست شوند. اما این اشخاص کارشان به جایی نمی کشد. اینها بدون تردید شکست می خورند. چرا؟ به این دلیل که همچو رها یکدیگر را جلب و جذب می کنند. اشخاص طبیعتاً جلب کسانی می شوند که با آنها شباهت و همخوانی دارند.

روابط در حکم همه چیز هستند

این را به خاطر بسپارید که روابط در حکم همه چیز هستند. باید تلاش کنید تا خالق روابط باشید. باید همه راههای ممکن را بررسی کنید تا روابط عالی و با کیفیت را شکل دهید و آنها را حفظ کنید.

موفق ترین اشخاص کسانی هستند که با موفقها رابطه برقرار کردند و این رابطه را حفظ نمودند.

تمرینات عملی

01 فهرستی از اسمی 10 نفر را که آشنا شدن با آنها به سود شماست، تهیه کنید. به هر یک از آنها نامه ای بنویسید و به خاطر کاری که کرده اند تبریک بگویید.

02 سه نفر را انتخاب کنید که با آنها بتوانید یک گروه مغز متفسکر شکل دهید. بعد هفته ای یک بار از آنها دعوت کنید با شما صبحانه یا ناهار بخورند.

03 دست کم به یک انجمن بپیوندید که به طور مرتب تشکیل جلسه می دهد. سعی کنید حتماً در این جلسات شرکت کنید.

04 اشخاصی را که به طور مرتب با آنها معاشرت می کنید، بررسی کنید. آیا اینها اشخاص مناسبی هستند که بتوانند گروه مرجع شما را تشکیل دهند؟

05 برنامه بهسازی و رشد شخصی تدارک ببینید تا خودتان را خودتان را تبدیل به کسی کنید که دیگران بخواهند با او رابطه داشته باشند. کنترل آینده خود را به دست بگیرید.

06 در دوره های آموزشی سخنرانی برای عموم ثبت نام کنید.

07 اجازه ندهید که روابط شما با دیگران بخشکد. با مهم ترین اشخاص حاضر در زندگی خود در تماس و ارتباط باشید. امروز به یکی از آنها زنگ بزنید یا با او ملاقات کنید.

فصل 8: مانند یک نابغه فکر کنید

کاری کنید آنچه به ذهنتان می رسد، سودی عایدتان کند. کاری کنید به سود شما کار کند و نفعی به شما برساند. به شرایط و امور نه به آن شکلی که هستند، بلکه به آن شکلی که می خواهید باشند فکر کنید. صرفاً در روایا نشوید خلق کنید! -ماکسول مالتز

شما یک نابغه بالقوه هستید. مغز حیرت انگیز شما 18 میلیارد سلول دارد که هر سلول با 20,000 سلول دیگر در تماس است. این بدان معناست که امکان شمار فکر کردن شما بیش از همه مولکولهای موجود در عالم هستی است.

شما می توانید به سرعتی باور نکردنی مطالب را بیاموزید و بیش از حدی که می توانید تصورش را بکنید اطلاعات را جمع آوری نمایید. گفته می شود: «وقتی یک تحصیلکرده می میرد، انگار که یک کتابخانه در آتش می سوزد.» این کتابخانه بالقوه در فاصله دو گوش شما قرار دارد.

مبدأ ثروت

در همه تاریخ بشری، ارزش در زمین، کار، سرمایه، مبلمان، اثاثیه، ماشین آلات و سایر داراییها وجود داشته است. برای کنترل و تسلط بر این ارزش، جنگهای بی شماری روی داده است. خالقان اولیه این ارزش کسانی بودند که می توانستند این منابع متعدد را با هم ترکیب کنند و در نتیجه کالاها و خدماتی برای بازار تولید نمایند.

اما در قرن بیستم، شاهد بروز تغییرات در سرعتی بودیم که باور نکردی بود. در سال ۱۹۰۰، ۵۰ درصد آمریکاییان در مزارع زندگی می‌کردند تا غذای مورد نیاز آن ۵۰ درصد دیگر را تأمین کنند. امروزه، کمتر از ۳ درصد جمعیت در مزارع زندگی می‌کنند و نه تنها غذای مورد نیاز آمریکاییان را تأمین می‌کنند، بلکه مواد غذایی را به اقصی نقاط جهان صادر می‌نمایند.

ما از عصر کشاورزی به عصر صنعت رسیده ایم. بعد از آن به عصر خدمات، و از آنجا به عصر اطلاعات رسیدیم، و حال می‌رویم که وارد عصر ارتباطات شویم. امروزه، منبع اصلی ثروت زمین، کار و یا داراییهای دیگر نیست. امروز منبع ثروت دانش، اطلاعات و نقطه نظر هاست.

بزرگ‌ترین ثروتی که می‌توانید در اختیار داشته باشید در فاصله گوشاهی شماست. می‌توانید با بهره برداری از قدرت مغز خود به آینده ای نامحدود دست پیدا کنید.

ثروت واقعی در روزگار ما

ثروتمندترین مرد جهان در روزگار ما بیل گیتس است. ارزش خالص شرکت او، یعنی مایکروسافت، بیش از ارزش خالص آی‌بی‌ام است که سال‌های است فعال می‌باشد. مایکروسافت صرفاً متکی بر نیروی مغز کار می‌کند. این شرکت به کمک کامپیوترهای تولیدی خود و نیز با انتقال اطلاعات از کامپیوتر دیگر از طریق تلفن، بی‌سیم و ماهواره، دستیابی به اطلاعات را ساده‌تر می‌کند.

اگر صاحب یک شرکت هستید، داراییهای اصلی تان ممکن است یک شبه از دستان خارج شوند. ساختمان‌تان ممکن است در آتش بسوزد، اما اگر به کارکنان شما آسیب نرسد، می‌توانید به سمت دیگر خیابان بروید و کارتان را از نو شروع کنید. دارایی اصلی هر سازمانی افراد آن سازمان هستند که می‌توانند ایده‌هایی ارائه دهند که دیگران بخواهند با پرداخت پول خریدار آن باشند. توانایی تولید ثروت را توانمندی ذهنی و نه توانمندی فیزیکی تعیین می‌کند.

سرمایه اولیه

در نسلهای گذشته، یک شخص باید سالها تلاش می‌کرد تا به اندازه کافی سرمایه گردآورد تا در بخش تولید یا خدمات فعالیت موفقی را شروع کند. امروزه، وضع فرق کرده است. یک تغییر ساده در تکنولوژی در گوشه دیگری از جهان می‌تواند یک کارخانه تولیدی ۱۰۰ میلیون دلاری را در مدت چند ماه از روی زمین محو کند.

اما آنچه در فاصله دو گوش خود دارید ارزشی بیش از حد دارد. می‌توانید از آن به روش‌های مختلف استفاده کنید. این دارایی به طور کامل منقول و انعطاف‌پذیر است و می‌توان به شکل نامحدود آن را افزایش داد. کافی است که طریق انجام دادن این کار را یاد بگیرید.

دانش منبع عظیم ثروت است

منبع اصلی ثروت در روزگار ما دانش است. از آنجایی که محدودیتی برای کسب دانش وجود ندارد، حد و اندازه ای برای آنچه می‌توانید خلق کنید وجود خارجی ندارد. می‌توانید از هر جایی که هستید شروع کنید. مهم نیست که چه زمینه‌ای دارید. می‌توانید بر ارزش داراییهای ذهنی خود بیفزایید. می‌توانید با استفاده از مغز توانمند خود چیزهایی را خلق کنید که دیگران خواهان خرید آن باشند.

نکته غالب درباره دانش این است که می‌توانید آن را صدها هزار بار، حتی میلیونها بار، باز تولید کنید، بدون اینکه از ارزش آن کاسته شود. این کالایی است که هر چه آن را مصرف کنید، ارزش آن کاهش نمی‌یابد. اگر شما یا شخص دیگری با ایده جدیدی وارد بازار شود که کاری سریع‌تر و بهتر انجام بگیرد، این ایده در یک لحظه به سراسر جهان مخابره می‌شود و در اختیار میلیونها انسان دیگر قرار می‌گیرد تا به کمک آن زندگی و کارشان را بهبود بخشنند. اما شما چیزی را از دست نمی‌دهید. این ایده هنوز برای شما ارزشمند است. این به راستی حیرت انگیز است.

داراییهای متعارف در برابر نیروی مغز

امروزه، نظام بانکداری و مالی در تلاش است که روی آوردن به سمت دانش را تبدیل به یک دارایی کند. برای مثال، بانکها امروزه تنها در ازای داراییهای متعارف وام می‌دهند. در واقع، وثیقه‌ای می‌خواهند که بتوانند آن را در صورت ناتوانی بازپرداخت وام ضبط کنند. این در حالی است که دارایی حقیقی یک شرکت اموال ملموس آن شرکت نیست، بلکه نیروی انسانی متفکر آن شرکت است که در قالب گروههای مختلف با هم کار می‌کنند تا مسائل را از میان بردارند، تولید نوآوری کنند و برای بازار رقابت آمیز کالا و خدمت تولید کنند.

توانایی شما در بهره برداری از نیروی مغزی و استفاده از توانمندیهای خلاق برای موفقیتان ضروری است. امروزه، بیش از هر زمانی می‌دانیم که چگونه می‌توانید از هوش و فراست خود استفاده کنید.

تفاوت‌های کوچک منتهی به نتایج بزرگ می‌شوند

اغلب کمی بهبود در طرز فکر و عملکرد می‌تواند نتایج حیرت انگیز بر جای بگذارد. نیازی به این نیست به دانشگاه بروید و سالها درس بخوانید و به حدی برسید که مداخل مورد نیاز خود را کسب کنید. گاه تغییری کوچک در کاری که می‌کنید، می‌تواند نتایج حیرت انگیز بر جای بگذارد.

اجازه بدھید مثالی بزنیم. اگر یک اسب در مسابقه اسب سواری به اندازه یک بینی از سایر اسبهای جلو بزند، 10 برابر اسیی که دوم شده است جایزه می‌گیرد. آیا این بدان معناست که اسب اول 10 برابر سریع‌تر می‌دود؟ آیا دو برابر سریع‌تر می‌دود؟ ده درصد سریع‌تر می‌دود؟ نه، اسب برنده تنها چند سانتی متر سریع‌تر می‌دود.

به همین شکل، اگر اندکی اطلاعات در زمان و مکانهای مناسب داشته باشید، می‌تواند به شما امکان بدهد که تفاوتی عظیم ایجاد کنید. گاه یک ایده ساده می‌تواند تمام زندگی شما را تغییر دهد.

ازدام دانستگی اجتناب کنید

امروزه، موفق ترین اشخاص کسانی هستند که پیوسته بر یادگیریهای خود می افزایند. این اشخاص خود را به روی ایده های نو و روشهای جدید گشوده اند. اشتباہ بزرگی که خیلی ها، و از جمله کسانیکه از دانشگاهها فارغ التحصیل شده اند، می کنند این است که فکر میکنند همه دانش موجود دریک زمینه را می دانند. گاه این اشخاص فکر میکنند آنچه می دانند تنها چیزهایی است که برای داشتن احتیاج دارند. ما به این «دام دانستگی» می گوییم. کسی که گرفتار این باور است، نمی داند. و متوجه نیست که نمی داند. کمک کردن به این شخص غیر ممکن است. شروع درایت و دانستگی این است که متوجه شوید که نمی دانید.

تحت تأثیر قرار نگیرید

من به کشورهای مختلفی سفر کرده ام و با اشخاص هوشمند و موفق فراوانی ملاقات نموده ام. با میلیونرها و مولتی میلیونرهای مختلف، و حتی میلیاردرها، صحبت کرده ام. در دولتهای مختلف با جمیع از هوشمندترین مردان و زنانی که تاکنون در دنیا وجود داشته اند کار کرده ام. وجه مشترک همه افراد این است که هرگز تحت تأثیر هوش و فراتست خود قرار نمی گیرند و خودشان را نمی بازنند. در واقع، هر چه باهوش تر و با معلومات تر می شوند، فروتنی بیشتری پیدا می کنند.

بیش از 700 سال پیش، راجر بیکن انگلیسی آخرین دانشمند جهان محسوب می شد. گفته می شد که او به همه دانشها روز اشراف دارد. او در روزگار خود در باره هر موضوعی که بگویید علم و اطلاع داشت.

البته در آن زمان میزان دانش موجود محدود بود. کتابهای بسیار اندکی وجود داشتند. شمار دانشمندان، فیلسوفان و پژوهشگران، نویسندها و معلمان محدود بود.

دانش، رشد تصباعد نمایی دارد

اما امروزه، غیر ممکن است که کسی درباره یک موضوع کوچک همه چیز را بداند. کافی است به پژوهشکی مدرن توجه کنید. ممکن است کسانی تمام عمر خود را به مطالعه درباره گوش میانی و یا سایر اندامهای بدن اختصاص دهند. ممکن است این اشخاص با ذکاآوت تمام عمر خود را به مطالعه جزء کوچکی از بدن اختصاص بدهند و با این حال همه مطالب درباره این اندام را هم ندانند.

گاه از حاضران در همایشها می پرسیم: «آیا اینجا کسی هست که همه چیزدان باشد؟» البته هیچ کس دستش را بلند نمی کند. بعد درباره همه چیزدان بودن برایشان حرف می زنم.

همه چیزدان کسی است که احساس می کند درباره یک موضوع به همه علم و اطلاعات واقع است. از کجا می دانید که همه چیزدان هستید؟ بسیار ساده است. وقتی دست از مطالعه بکشید، به برنامه های آموزشی توجه نکنید و در دوره های آموزشی ثبت نام ننمایید، به این احساس رسیده اید که همه چیزدان هستید.

جوابها تغییر می کنند

آلبرت اینشتین بعد از آنکه آزمون پیش رفته ای را میان فارغ التحصیلان دانشگاه پرینستون توزیع کرد، در حالی که به دفترش باز می گشت، یکی از دانشجویان از او پرسید: «دکتر اینشتین، آیا این همان آزمونی نیست که سال قبل به کلاس ما دادید؟»

دکتر اینشتین سری به علامت تأیید پایین آورد و گفت: «بله، همان سوالات سال قبل است.»

دانشجو از اینشتین پرسید: «اما چگونه ممکن است که یک آزمون را دو سال بی در بی به دانشجویان می دهید؟»

اینشتین جواب داد: «از سال قبل تاکنون جوابها تغییر کرده اند.»

به همین شکل، آگاهی علم و اطلاع شما به سرعتی باور نکردنی تغییر می کنند. آنچه یک سال گذشته واقعیت داشت، امروز ممکن است واقعیت نداشته باشد. آنچه امروز حقیقت دارد، سال آینده حقیقت نخواهد داشت. تنها راه مطمئن برای قرار گرفتن در صفحه مقدم حرفه ای که در آن کار می کنید، این است که پیوسته علم و اطلاعات جدید را بگیرید و آن را با آنچه امروز می دانید مقایسه کنید.

منابع نوآوری

پیتر دروکر، در کتاب نوآوری و کار فرمایی، می نویسد که بزرگ ترین پیشرفتها در نتیجه «موفقیت غیرمنتظره یا شکست غیرمنتظره» حاصل می شود. او توضیح می دهد وقتی اتفاق غیرمنتظره ای در هر زمینه ای به وقوع می پیوندد، اشخاص متوسط و معمولی آن را به عنوان یک حادثه یا تصادف کنار می گذارند. اما اشخاص برتر هر نتیجه غیرمنتظره را بررسی می کنند و آن را به عنوان یک تغییر اصولی در طبیعت اشیا به حساب می آورند.

ذهن خود را بازنگه دارید

در سال 1975، آی بی ام به گروهی از مشاوران مأموریت داد تا درباره پتانسیل بازار برای خرید کامپیوترهای شخصی بررسی کنند. این پژوهشگران پس از بررسیهای اولیه، اطلاع دادند که در نهایت چند صد کامپیوتر در بازار خریدار دارد. در نتیجه آی بی ام بر آن شد که توجه خود را روی کامپیوترهای بزرگ متتمرکز سازد و بازار کامپیوتر شخصی را رها کند. با منصرف شدن آی بی ام، شرکت کامپیوتر اپل این برنامه را بی گرفت.

وقتی کامپیوتر اپل بازار را قبضه کرد و صدها و هزاران کامپیوتر شخصی را به فروش رساند، آی بی ام به سرعت به خودش آمد و تصمیم گفت که وارد این بازار شود. آی بی ام یک کامپیوتر شخصی تولید کرد که در مدت چهار سال 50 درصد بازار جهان را به خود اختصاص داد.

به تغییرات روند بازار توجه داشته باشید

اما آی بی ام به این توجه نکرد که روند بازار برای کامپیوترهای کوچک تر تغییر کرده است. آی بی ام با نادیده گرفتن موفقیت اولیه خود در کار فروش کامپیوترهای کوچک هم چنان به تولید کامپیوترهای بزرگ فکر می کرد. دیری نگذشت شرکتهای کامپیوترا دیگر هم وارد بازار شدند و آی بی ام موقعیت رهبری خود را در بازار کامپیوترا از دست داد.



آی بی ام متوجه نشد که موفقیت آن در گفتن 50 درصد سهم بازار کامپیوتر روندی است که دنیای کامپیوتر را تغییر خواهد داد. حالا بعید است که آی بی ام دوباره بتواند موقعیت از دست رفته را بازیابد.

به آینده فکر کنید

چشمانتان را باز نگه دارید. امروزه در مقایسه با هر زمانی تغییرات وسیع تری در پیرامون شما در جریان است. این تغییرات می توانند زندگی شما را متحول سازند. باید با چشمان باز این تغییرات را پیگیری کنید. توجه داشته باشید که در بلند مدت چیزی ثابت باقی نمی ماند. تنها کاری که باید بکنید این است که ایده ای ارائه دهید که 10 درصد جدید باشد. به تنها چیزی که احتیاج دارد ارائه کالا یا خدمتی است که اندکی با آنچه در گذشته وجود داشته تفاوت داشته باشد. کمی بهتر یا کمی ارزان تر باشد.

دو عاملی که مانع پیشرفت شما می شوند

دو عامل عمده ممکن است سد راه شما شوند تا آن طور که لازم است پیشرفت نکنید. این دو عامل یکی سایکو اسکلروسیس، و دیگری هومئوستاسیس هستند. سایکو اسکلروسیس نام دیگرش «سخت شدن نگرشها» است. این ویژگی کسانی است که سخت و بی انعطاف هستند و تغییر پذیری ندارند. اشخاص با این خصوصیت شدیداً پاییند نگرشها و باورهای خود باقی می مانند و در برابر هر تلاشی برای تغییر ذهنیت مقاومت می ورزند.

روش مغایر و متفاوت اندیشیدن، انعطاف پذیر بودن است که به آن چشم انداز تطبیق پذیر می گویند. اشخاص با این خصوصیت، ذهن خود را به روی اطلاعات جدید می گشایند. آنها به ایده ها و نقطه نظرهای جدید توجه می کنند. آنها به جای اینکه چه کسی درست می گوید به اینکه چه چیزی درست است، می اندیشند. این اشخاص اگر کسی ایده جدید و جالب تری به آنها ارائه کند پذیرای آن می شوند.

سه کیفیت نوابغ

طی سالهای گذشته درباره نوابغ برسیهای مفصلی صورت گرفته است. یکی از مهم ترین نتیجه گیری که متخصصان به آن دست یافته اند این است که نوابغ لزوماً از بهره هوشی فوق العاده برخوردار نیستند. به جای آن، نوابغ اشخاصی عادی هستند که از هوش و فراست خود در مقایسه با سایرین بهتر استفاده می کنند. به عبارت دیگر، اگر بیاموزید که مانند نوابغ فکر کنید، می توانید در ردیف آنها قرار بگیرید. به نظر می رسد که نوابغ از سه وجهه مشترک برخوردارند. شما می توانید این سه وجه را بیاموزید و در زندگی خود آنها را لحاظ کنید. اول، نوابغ ذهن باز دارند. کنجکاو هستند. سؤال می کنند، انعطاف پذیر هستند و برای حل مسئله شرایط مختلف را در نظر می گیرند. این طرز برخورد چونان در گشوده ای است که به ایده ها و نقطه نظرها اجازه می دهد به ذهن خطور کنند.

دوم، نوابغ با مسائل و تصمیمات به طور نظم دار برخورد می کنند. آنها در برخورد با هر مسئله سؤالات بجا می کنند. سؤالاتشان از یک نظم منطقی ای برخوردار است.

سوم، نوابغ با سلسله سؤالاتی با مسائل برخورد می کنند.

سؤال کردن ذهن شما را می گشاید

نوایغ قبل از هر چیزی می پرسند: «مسئله دقیقاً چیست؟» و بعد «چرا این اصولاً یک مسئله است؟» بعد از آن می پرسند: «راه حل ایده آل برای این مسئله چه می تواند باشد؟» و «چه عاملی سبب می شود که ما به راه حل نرسیم؟» آنها می پرسند: چرا این موقعیت وجود دارد؟ چگونه اتفاق افتاد؟ چه عاملی آن را به وجود آورده؟ برای اولین بار چه زمانی و کجا اتفاق افتاد؟ چه کسی در گیر آن است؟ به چه روشهایی می توانیم این مسئله را حل کنیم؟ از میان راه حل‌های ممکن کدام راه حل قابل قبول تر است؟ سؤال کردن ذهن شما را می گشاید و بر انتخابهایتان می افزاید. خلاقیت شما را افزایش می دهد، تخیل و تصور شما را وسیع تر می کند. با طرح سؤال، راحت تر می توانید به جواب برسید.

نتیجه گیری شتابزده

اشخاصی که ذهنیت مکانیکی دارند نتیجه گیری شتابزده می کنند. به مسئله ای برمی خورند و بلاfacسله دنبال راه حل می گردند. وقتی دو اتفاق نزدیک به هم روی می دهد، فرض را بر این می گذارند که یکی از آنها دیگری را سبب شده است. آنها ضریب همبستگی را با علت در هم می کنند. وقتی تصمیمی می گیرند، دنبال نشانه ای می گردند تا آنچه را که تصمیم گرفته اند، تأیید کنند. نفسها بلاfacسله در گیر می شود و بعد برای تغییر دادن ذهن خود بی میل می شوند. به نظر می رسد که رابطه مستقیمی میان کمیت نقطه نظرها و روشهایی که برای حل مسئله ایجاد می کنند وجود دارد. به همین دلیل باید در برای نتیجه گیری شتابزده مقاومت کنید. باید داوری شتابزده را کنار بگذارید. باید با سرعت کمتری حرکت کنید و مانند نوایغ به طرح سؤال پردازید. باید ذهن خود را باز نگه دارید.

خلاقیت حق مادرزادی شماست

شما یک موجود خلق کننده ایده هستید. خلاقیت حق مادرزادی شماست. شما انسان به شدت هوشمندی هستید که دیده های جالب دارید و می توانید از آنها برای رسیدن به هدفها و بهبود بخشیدن به زندگی تان استفاده کنید. حتی اگر مدت زمانی طولانی از خلاقیت خود استفاده نکرده اید، که اغلب مردم این کار را نکرده اند، می توانید کارتان را شروع کنید. می توانید از روشهایی که در فصل بعد توضیح داده ایم استفاده کنید.

قانون احتمالاتی وجود دارد که درباره اندیشیدن خلاق و دستیابی به قدرتهای ذهن کاربرد دارد. این قانون می گوید هر چه در معرض ایده های بیشتری قرار بگیرید، احتمال اینکه در معرض ایده مناسب قرار بگیرید افزایش می یابد.

موفق ترین اشخاص کسانی هستند که خود را در معرض انواع ایده های نشست گرفته از انواع منابع قرار می دهند. اشخاص ناموفق بر عکس کسانی هستند که پیوسته می خواهند از همان ایده های کهنه قدیمی استفاده کنند.

در همه جا دنبال ایده بگردید

وقتی در یک همایش یا یک برنامه سخنرانی شرکت می کنید و سخنران جدید ترین ایده ها و نقطه نظرهای حیطه فعالیتش را با شما در میان می گذارد، اغلب با ایده های جدید بمباران می شوید. می توانید از این ایده ها برای بهتر کردن زندگی خود استفاده کنید. زندگی بسیاری از اشخاص به علت یک بار شرکت کردن در یک سخنرانی یا همایش متتحول شده است.

تصورش را بکنید اگر به طور مرتب در همایشها، سخنرانیها و کارگاههای آموزشی شرکت کنید، چه اتفاقی روی می دهد. ذهن خود را پیوسته با نقطه نظرهای جدید آشنا می کنید.

انسانهای خلاق پیوسته مطالعه می کنند، نه تنها در زمینه کاری خود، بلکه در سایر زمینه ها هم کتاب می خوانند. کتابهایشان از نوع قصه و داستان نیست. آنها روزنامه ها و مجلات پر تعدادی را آبونه ماه هستند. آنها پیوسته محتوای نشریات را مرور می کنند و مقالات مناسب خود را می خوانند.

همیشه به هنگام خواندن یک مداد به همراه داشته باشید تا زیر مطالب مهم را خط بکشید. از این مهم تر، تندخوانی را یاد بگیرید. تندخوانی یک مهارت است، چیزی شبیه یاد گرفتن دوچرخه سواری که هر کس در مدت چند ساعت می تواند آن را بیاموزد. این گونه برای همیشه می توانید اطلاعات بیشتری را پردازش کنید که قبلاً تصور آن را نمی کردید.

با اشخاص مناسب صرف وقت کنید

اشخاص مؤثر عادت کرده اند که با مثبتها و خلاقها صرف وقت کنند. آنها پیوسته نقطه نظرها و تجارب را با دیگران سهیم می شوند و از یکدیگر درس می آموزند. آنها مطالب مهم روزنامه ها و مجلات را می برند و آنها را در اختیار دوستانشان قرار می دهند. کتابهایی را که خوانده اید و نوارهایی را که گوش داده اند، به دیگران معرفی می کنند. دوستانشان هم برای آنها همین کارها را می کنند. گاه یک ایده خوب که آن را از کسی می گیرید، می تواند جهت زندگی را تغییر بدهد.

سازگاری احمقانه

عامل دومی که اشخاص را به عقب نگه می دارد هومنوستاسیس است که معنای «تلash برای سازگار ماندن و همخوان بودن» می دهد. شخصی با این مشخصات، سعی می کند با آنچه در گذشته انجام داده باقی بماند و آن را تکرار کند.

اشخاص با این ذهنیت می خواهند با نقطه نظرها و رفتارهای سابق خود باقی بمانند. این طرز برخورد مانع رشد و تعالی آنها می شود. برای برخورد با این موقعیت باید سعی کنید وقتی کسی ایده جدیدی ارائه می دهد، آن را بپذیرید.

راهی برای رسیدن به این مهم این است که اذعان کنید شما در اشتباه هستید. انسان موفق در شرایطی که همه چیز در حال تغییر و تحول سریع است به روی نقطه نظرهای جدید گشوده می ماند. این کار مستلزم شجاعت و نبوغ فراوان است.

تصمیمات اشتباه

به گفته انجمن مدیریت آمریکا، دست کم 70 درصد تصمیماتی که می‌گیرید اشتباه است و این را گذشت زمان ثابت می‌کند. این رقم 70 درصد یک میانگین است. بعضیها بیش از این اندازه تصمیمات اشتباه می‌گیرند. اما می‌توانید به طور متوسط به این نتیجه برسید از هر 10 تصمیمی که می‌گیرید، 7 مورد آن در بلند مدت اشتباه از آب درمی‌آیند.

در اینجا سوالی برایتان مطرح می‌کنم. اگر 70 درصد تصمیمات مدیران و اشخاص اشتباه از کار درمی‌آید، چگونه دنیا می‌تواند به روند خود ادامه دهد؟ جواب ساده‌ای دارد. اشخاص برتر، یعنی آنها که به رأس سازمان خود می‌رسند، کسانی هستند که سعی می‌کنند از میزان تصمیمات اشتباه خود بکاهند. آنها خیلی زود تشخیص می‌دهند که تصمیم‌شان اشتباه است و بنابراین سعی می‌کنند خیلی سریع آن را اصلاح کنند.

متاسفانه، کثیری از مردم عاشق تصمیم اشتباه گذشته باقی می‌مانند و پس از آنکه تصمیم اشتباهی گرفتند، به راحتی حاضر نیستند که از آن تصمیم دست بکشند. اجازه ندهید این اتفاق برای شما بیفتد. به جای آن، سعی کنید اولین کسی باشید که به اشتباه بودن تصمیم خود پی می‌برید. آمادگی آن را داشته باشید که از تصمیم اشتباه خود فاصله بگیرید و کارها را به طرز متفاوتی انجام بدهید.

انعطاف پذیری به شما توانمندی می‌دهد

با استفاده از مؤسسه منینگر، مهم‌ترین لازمه موفقیت در قرن بیست و یکم کیفیت انعطاف پذیری است، که در این میان انعطاف پذیری در طرزی که فکر می‌کنید از اهمیت بیشتری برخوردار است. انعطاف پذیری به تمایل شما به تغییر کردن و آزمودن چیزهای جدید اشاره دارد. انعطاف پذیری بدین معناست که بخواهید نقطه نظرهای قدیم را کنار بگذارید و شیوه‌های نو را برگزینید.

معجزه رشد و اعتلای شخصی

یکی از بزرگ‌ترین نقطه عطفهای زندگی من زمانی حاصل شد که، وقتی دوران بیست سالگی را می‌گذراندم، با معجزه رشد و اعتلای شخصی آشنا شدم. از آن به بعد زندگی ام هرگز مانند گذشته نبود. من آموختم که به کمک رشد و اعتلای شخصی می‌توانید به خواسته‌های خود برسید. من آموختم که با کسب اطلاع از آنچه باید بیاموزید تا به هدفهایی که برای خود تعیین کرده‌اید برسید، حدود و محدودیتی بر آنچه می‌توانید به دست آورید متصور نمی‌باشد.

واقعیت این است در آینده از آن با صلاحیت‌هاست. ممکن است فردا تمام پولهایتان را از دست بدهید، اما تا زمانی که توانایی فکر کردن داشته باشید، می‌توانید بیش از حدی که از دست داده اید به دست آورید.

کهنه شدن سریع

دانش و اطلاعات در حوزه کاری شما هر دو یا سه سال دو برابر می‌شود. تمام منابع اطلاعاتی شما به سرعت کهنه می‌شوند. برای احتراز از این موقعیت باید پیوسته به علم و اطلاعات جدید دست پیدا کنید.



خوشبختانه، از یک برنامه سه بخشی می توانید استفاده کنید تا در صفحه مقدم قرار بگیرید. من این روش را شخصاً امتحان کرده و آن را به هزاران نفر آموزش داده ام. سه اقدام کلیدی و مهم برای رسیدن به رشد و اعتلای حرفه ای، خواندن مداوم، گوش دادن پیوسته به نوارهای آموزشی و دیدن دوره های آموزشی ادامه دار است.

همه روزه مطلب بخوانید

برای اینکه در رأس حرفه خود قرار بگیرید، باید دست کم روزی یک ساعت کتاب و نشریه بخوانید و نکات برجسته آنها را یادداشت برداری نمایید. مطالعه کمتر از روزی یک ساعت موقعیت شما را به مخاطره می اندازد. دوست من جیم ران می گوید: «دست کم به همان شدتی که برای شغلتان تلاش می کنید، روی خودتان زحمت بکشید.»

در کمترین حد ممکن، باید همه روزه وقتی از خواب بیدار می شوید، 30 تا 60 دقیقه مطلب آموزنده بخوانید. به دقت مطالب مهم را یادداشت برداری کنید. یادداشت‌های خود را به طور مرتب مرور کنید. روی آنچه خوانده اید فکر کنید. به این فکر کنید که چگونه می توانید آموخته های خود را در عمل پیاده کنید.

اگر صرفاً روزی یک ساعت کتاب بخوانید، هفته ای حدوداً یک کتاب را تمام می کنید. و این در سال به 50 کتاب می رسد. بعد از 10 سال، 500 کتاب خوانده اید. البته به خانه بزرگ تری احتیاج خواهید داشت تا این کتابها را نگهداری کنید. اما با درآمد بیشتری که به دست می آورید حتماً از عهده این کار برمی آید.

به خود حاشیه امنیت بدھید

با استناد به انجمن کتابفروشان آمریکا، 70 درصد جمعیت آمریکا در پنج سال گذشته حتی به یک کتابفروشی مراجعه نکرده اند. آمریکاییها بطور متوسط کمتر از سالی یک کتاب می خوانند. 58 درصد آمریکاییان پس از ترک مدرسه حتی یک کتاب را از ابتدای تا به انتهای نخوانده اند. این در حالی است که در عصر اطلاعات، اگر پیوسته مطالعه نداشته باشید، در خطر جدی قرار می گیرید. اما با یک ساعت مطالعه در روز، معادل یک مدرک دکترا در سال مطلب می آموزید و در ردیف آگاه ترین اشخاص در حرفه خود قرار می گیرید.

طلب را به صدا درآورید

چند سال قبل، دوست خوبی داشتم که بسیار کم مطالعه می کرد. او معتقد نبود که کتاب خواندن تغییری در درآمد یا زندگی او ایجاد می کند. او بعد از ترک مدرسه خواندن کتاب را کنار گذاشته بود. به من می گفت که خواندن ابداً اهمیتی ندارد. او در ضمن تلاش می کرد که امور معاش کند. او مرتب در برابر رقبایش عقب می نشست.

به مدت سه سال او را تشویق کردم که به طور روزانه کتاب بخواند. سرانجام تسلیم شد و شروع به خواندن کرد. روزها چند دقیقه ای کتاب می خواند. برایش عجیب بود که خواندن کتاب تا چه اندازه به او کمک می کند و به هنگام صحبت با مشتریان از چه علم و اطلاع بیشتری برخوردار می گردد.

به زودی او، به توصیه من، روزی یک ساعت کتاب می خواند و هفته ای یک کتاب را تمام می کرد. در مدت یک سال، درآمد او به دو برابر افزایش یافت. و دو سال بعد، بار دیگر در آمدش دو برابر شد. امروزه، یکی از پر درآمدترین افراد حرفه خود است.

[برای کسب درآمد بیشتر، باید بیشتر بیاموزید](#)

قاعده این است که برای کسب درآمد بیشتر، باید بیشتر بیاموزید. راهی برای کسب درآمد بیشتر استفاده از نوارهای آموزشی است. اگر برای رفتن به محل کارتان از اتومبیل شخصی استفاده می کنید، احتمالاً سالانه 500 تا 1000 ساعت پشت فرمان می نشینید تا به محل کارتان بروید و بازگردید. اگر در حالی که در اتومبیل نشسته اید به نوارهای آموزشی گوش بدھید، ممکن است فرمان می نشینید تا شش ماه هفته ای 40 ساعت می توانید نوارهای آموزشی را مطالعه کنید. و من کسانی را می شناسم که صرفاً با مطالعه توانسته اند درآمدهای سالانه خود را دو سه و یا حتی چهار برابر کنند.

[هر چه می توانید آموزش بینید](#)

سومین کلید یادگیری ادامه دار در رسیدن به حداکثر توانمندی فردی این است که تا حد امکان در دوره های آموزشی شرکت کنید. بسیاری از برنامه های آموزشی جا افتاده اند و می توانند به شما کمک کنند. کسانی که برنامه های آموزشی را اجرا می کنند اغلب از مهارت های مطلوب و علم و اطلاع کافی برخوردارند و می توانند سریع تر و راحت تر مطالب را به شما تعلیم بدهند. وقتی این سه را با هم ترکیب می کنید: مطالعه منظم، گوش دادن منظم به نوارهای آموزشی و شرکت منظم در دوره های آموزشی، ترکیب قدرتمندی به وجود می آورید که می توانند شما را به سرعت به سمت هدفی که دارید رهنمایی سازند.

[دانش، قدرت است](#)

همان طور که قبلًا عنوان شد، فرانسیس بیکن دانش را قدرت معرفی کرد. این مطلب تا حدودی درست است. در واقع، تنها دانشی که بتوان آن را به کاربرد تولید قدرت می کند. کتابخانه ها پر از دانش هستند، اما به کسی کمک نمی کنند.

برای اینکه اندیشه خود را به شکل مثبتی تغییر بدھید، باید پیوسته به دنبال ایده های جدید بروید. باید پیوسته سعی کنید کارتان را سریع تر و بهتر انجام بدھید. باید بتوانید ساده تر و ارزان تر کارهایتان را تمام کنید. باید پیوسته راههایی را در نظر بگیرید که بیشتر و بهتر به مشتریان خود خدمت کنید. باید بتوانید حاشیه امنیتی برای خود درست کنید.

[اندیشه نامحدود](#)

در عصر اطلاعات، دانش در حکم همه چیز است. و میزان دانشی که می توانید گرد آورید تنها با جاه طلبی و اندازه میل و تمایل شما محدود می شود. در واقع، محدودیتی برای کارهایی که می توانید بکنید وجود ندارد.

هر چه بیشتر بیاموزید، بیشتر کسب درآمد می کنید. هر چه دانش شما بیشتر باشد، با شجاعت و اطمینان بیشتری می توانید مهارتهای خود را مورد استفاده قرار بدهید. هر چه شجاعت و اطمینان شما بیشتر شود، عزت نفسستان افزایش می یابد. و این گونه در هر کاری که بکنید توقف ناپذیر می شوید.

تمرینات عملی

- 01 از امروز کتابخانه شخصی خود را در زمینه ای که فعالیت می کنید شکل بدهید.
- 02 موقفيتها و شکستهای غیر مترقبه خود را در کاری که می کنید ارزیابی نمایید. آیا می توانید از اینها به سود خود استفاده کنید؟
- 03 با هر یک از مسائل زندگی خود برخورد نظم دار داشته باشید. تصور کنید که راه حل دقیقاً عکس آن کاری است که در حال حاضر انجام می دهید.
- 04 پیوسته ذهن خود را با نقطه نظرهای جدید آشنا کنید. سوالات گوناگون بپرسید. توجه داشته باشید که ممکن است شما در اشتباه باشید.
- 05 به نوارهای آموزشی در حالی که در اتومبیل خود نشسته اید گوش بدهید.
- 06 زمینه ای را انتخاب کنید که تحصص بتواند به شما کمک کند تا با سرعت بیشتری پیشرفت کنید. در این زمینه هر مطلبی را که امکان پذیر است، بیاموزید.
- 07 تنها با اشخاص مثبت، خوش بین، خلاق و شاد معاشرت کنید. اگر می خواهید برنده شوید، با برنده‌گان پرواز کنید.

فصل 9: از نیروهای ذهنی خود استفاده کنید

توانمندیهای بالقوه اشخاص معمولی چونان اقیانوس عظیمی است که در آن کسی دریانوردی نکرده است، قاره جدیدی است که هنوز کشف نشده است، دنیای پر از امکاناتی است که انتظار می کشد تا از آن برای رسیدن به عظمت استفاده شود.

-برایان تریسی

هر تغییری در زندگی شما در نتیجه برخوردار شدن از ایده های جدید امکان پذیر می شود. ایده ها کلید آینده هستند. ایده ها در برگیرنده پاسخهای حل مسائل و راههای دستیابی به هدف هستند. باید یک خالق ایده شوید تا بتوانید پیوسته برای رو به رور شدن با تغییرات پیوسته و فرصتهایی که در پیرامون شما به وجود می آید، ایده های نو داشته باشید.

به آینده نظر کنید و به عقب بیایید

برای اینکه اندیشه خود را تغییر بدهید و به نقطه نظرهای جدید برسید، باید تصویرسازی کنید که می خواهید چه کسی بشوید، چه کاری را بکنید و به کجا برسید. هر کسی که می تواند کار ارزشمندی در جهان بکند باید رؤیا یا پنداره ای در سر داشته باشد. افراد موفق بر فراز

آنچه در پیرامونشان وجود دارد به پرواز درمی آیند، به فراسوی محدودیتها و مسائل موجود می روند و خود را در آینده می بینند که به آن زندگی مورد علاقه خود دست یافته اند. شما هم باید این نوع فکر کردن را تمرین کنید.

قبلاً درباره پنداره ایده آل با شما صحبت کردم. برای رسیدن به این پنداره باید پنج سال آینده خود را در نظر بگیرید و تصور کنید که به همه خواسته های خود رسیده اید. اگر به ایده آلهای خود برسید، زندگی تان از چه ویژگیهایی برخوردار خواهد بود؟ در کجا خواهید بود؟ چه کسی با شما خواهد بود؟ چه کاری را انجام می دهید؟ درآمدتان چقدر است؟ و غیره و غیره.

آن گاه به امروز و شرایط جاری بازمی گردید. به اقداماتی فکر می کنید که برای استفاده از فرصت‌های مطلوب می توانید انجام بدهید تا بر موانع و مشکلات غلبه کنید. این طرز استفاده از اندیشه خلاق است. این گونه است که می توانید مسائل خود را حل کنید، موانع ذهنی را از میان بردارید و سریع تر به خواسته های خود برسید.

استفاده از سه ذهن

شما با سه ذهن متفاوت به زندگی خود می دهید. اولین ذهن، ذهن هشیار یا خودآگاه شماست. از این ذهن برای دریافت اطلاعات جدید استفاده می کنید. این اطلاعات را با دانش فعلی خود می سنجید، با توجه به ارزشهای آن، آن را تجزیه و تحلیل می کنید و بعد تصمیم می گیرید که اقدامی صورت بدهید یا ندهید. این ذهنی است که با آن زندگی خود را هدایت می کنید. این را اغلب ذهن عینی یا منطقی می نامند.

ذهن دومی که از آن استفاده می کنید ذهن نیمه هشیار است. این ذهن یک بانک عظیم آماری و اطلاعاتی است. این را ذهن ذهنی می نامیم. نقش این ذهن این است که اعمال و رفتارهای را با خودانگاره ها و نیز نگرشها، باورها، هراسها و تعصبات شما تطبیق بدهد. ذهن نیمه هشیار دلیل نمی آورد و منطق آرایی نمی کند، بلکه دستورات شما را اجرا می نماید.

ذهن نیمه هشیار هم چنین مسئول عملکرد کارهای بدنی شماست. این ذهن دستگاه عصبی خودمختار، ضربان قلب، سرعت تنفس، گوارش غذا، حافظه و چیزهایی از این قبیل را کنترل می کند. این ذهن بسان یک کامپیوتر عظیم است، به قدری قدرتمند و دقیق است که می تواند در هر ثانیه یک صد میلیون فرمان را پردازش کند. این ذهن میان صدھا ماده شیمیایی، در تمام مدت بیست و چهار ساعت، در میلیاردها سلول شما تعادلی به وجود می آورد.

ذهن سوم، ذهن فراهشیار است. این ذهن ارتباط شما با فراست لایتاهی را برقرار می کند. این ذهن در برگیرنده همه دانشهای شماست و تمام جوابهای مورد نیازتان را در اختیار شما قرار می دهد. این ذهن منبع همه الهامات، تصورات، شمها و شهودات است. در تمام مدت بیست و چهار ساعت فعال است و به شما جواب دقیق سوالات یا مسائل موجود را می دهد. داشتن هدفهای واضح، تصاویر ذهنی شفاف و تأییدهای مثبت این ذهن را فعال می سازد.

سه آزاد کننده خلاقیت

سه عامل مهم برای آزاد کردن خلاقیت وجود دارد. می توانید در هر کاری که می کنید از آنها استفاده نمایید. اینها عبارت اند از: اول، هدفهای کاملاً مطلوب؛ دوم، مسائل فشارآورنده؛ و سوم، سوالات دقیق و جهت دار. وقتی از همه اینها استفاده کنید، به نقطه نظرهایی می رسید که شما را حیرت زده می کند.

با استفاده از این سه محرك ذهنی - هدفها، مسائل و پرسشها - هر سه ذهن خود را به طور هم زمان فعال می کنید و در سطحی به مراتب بالاتر از اشخاص عادی ظاهر می شوید.

هدفهای کاملاً مطلوب

اولین عامل، هدفهای کاملاً مطلوب است. دقیقاً باید بدانید که چه می خواهید، زمانی را برای رسیدن به هدف خود مشخص سازید. هدف باید قابل اندازه گیری باشد و بعد برنامه ای برای دسترسی به آن مشخص سازید. رابطه ای میان شدت داشتن علم و اطلاع از هدف و شمار ایده هایی که برای دستیابی به آن فراهم می آورید وجود دارد.

یکی از روشهای قدرتمند هماهنگی بخشیدن به فعالیتهای سه ذهن و فعال کردن نیروهای خلاق این است که هدفهای خود را همه روزه صبحها به زمان حال ساده بنویسید. باید دقیقاً وانمود کنید که به هدفهای خود دست یافته اید. بعد از نوشتن هر هدف، لحظاتی وقت بگذارید و آن را طوری نگاه کنید که انگار پیشاپیش به آن دست یافته اید. هر هدف را در ذهن خود به گونه ای بینید که انگار وجود خارجی پیدا کرده است. بعد لبخندی بزنید، آرام بگیرید و رها سازید.

روش بازنویسی هدف در هر روز صبح، تصور کردن آنها، انگار که به تحقق پیوسته اند، و بعد رهاسازی آن به شکلی مطمئن و خاطر جمع، بخش مهمی از ایجاد تعادل ذهنی آن چیزی است که می خواهید.

با استفاده از این روش، به هدفهای خود کمک می کنید تا به شکلی که آمادگی لازم برای آنها را دارید صورت تحقق پیدا کنند. با نوشتن و بازنویسی هدفهایتان، آنها را عمیق و عمیق تر به ذهن نیمه هشیار خود می دهید. و در نقطه ای ذهن فراهشیارتان را فعال می سازید. در این زمان، می توانید اشخاص و موقعیتهایی را که شما را در رسیدن به خواسته هایتان کمک می کنند، به خود جلب نمایید.

احساس آن را داشته باشید

احساسات و عواطف حرف اول را می زنند. هر چه با شدت بیشتری هدفی را جست و جو کنید، به راحتی بیشتری تحقق پیدا می کند. ترکیب کردن ایده هدف با احساس شدید یا هیجان شبیه به قدم گذاشتن روی پدال گاز توانمندی بالقوه شمامست. ذهنتان سرعت پیدا می کند تا نقطه نظرهایی برای رسیدن به هدفتان در اختیار شما قرار بدهد. هر چه برای رسیدن به خواسته خود مثبت تر، هیجان زده تر و مشتاق تر باشید، ذهنتان به سرعت بیشتری آن را در زندگی شما تحقق می بخشد.

به این فکر کنید که اگر به هدفتان برسید، چه احساسی پیدا می کنید. آیا احساس افتخار، شادی، آسودگی خیال یا نشاط می کنید؟ این احساس هر چه باشد، سعی کنید حالا هم آن را احساس کنید، انگار که به هدف خود دست یافته اید.

اگر می خواهید پول بیشتری به دست آورید و به سطح زندگی بالاتری برسید، تصور کنید که به این خواسته خود دست یافته اید. تصور کنید چه احساسی خواهید داشت. چشمان خود را بیندید و این احساس را تصور کنید.

وقتی بتوانید تصویر ذهنی روش هدفتان را با همان احساسی که در صورت دست یافتن به هدف پیدا می کنید ترکیب نمایید، نیروهای متعالی تر ذهن خود را فعال می کنید. نیروهای خلاقه ذهن را به کار می اندازید، به بینش و بصیرتی دست پیدا می کنید تا از آن برای رسیدن به هدفتان با سرعتی به مراتب بیشتر استفاده کنید.

مسائل در حکم فرصلهای مناسب

عامل دومی که خلاقيت شما را آزاد می کند و ذهن مثبت شما را فعال می سازد، مسائل فشارآورنده هستند. تنها وقتی فشار مسائل را تجربه کنید، انگيزه ای پیدا می کنید که از ذهن خود به بهترین شکل استفاده نمایید.

اغلب اشخاص ماهیت مسائل را در ک نمی کنند. مسائل بخش طبیعی و نرمال از زندگی هستند. اینها امر ناچار و اجتناب ناپذیر هستند. حتی وقتی بیشترین و بهترین تلاش خود را می کنید، باز هم با مسائلی رو به رو می گردید.

در برخورد با مسئله به تنها بخشی از آن که کنترل دارید، پاسخ و واکنش خودتان به مسئله است. اشخاص مؤثر و موفق با مسائل برخورد مثبت و سازنده می کنند.

مسائل در انواع و اقسام خود بهترین کیفیات شما را به میان می کشند. به شما قدرت می بخشند. هر چه مسائل شما جدی تر باشد، و هر چه احساسات بیشتری را برای حل این مسائل به کار بگیرید، خلاق تر می شوید. هر بار که مسئله ای را به شکل سازنده حل و فصل می کنید، با فراست تر و مؤثرتر می شوید و در نتیجه برای حل مسائل پیچیده تر آماده می گردید.

روی کاغذ فکر کنید

راهی برای افزایش توانمندی حل مسائل و آزاد کردن خلاقيت این است که روی کاغذ فکر کنید. لحظاتی وقت بگذارید و از خود بپرسید: «مسئله اصلی کدام است؟» بعد جواب را روی کاغذ به شکلی که مسئله را به خوبی بیان کند، بنویسید.

بعد بپرسید: «دیگر چه مسئله ای وجود دارد؟» مراقب مسئله ای که تنها یک تعریف داشته باشد، باشید. بدترین کاری که می توانید بکنید این است که مسئله اشتباہی را حل کنید. هر چه یک مسئله را در ابعاد وسیع تری توضیح بدهید، بیشتر امکان حل آن مسئله فراهم می آید. همه مشکلات، موانع، چالشها یا عواملی که مانع از آن می شوند به خواسته تان برسید، باید تعریف شوند و به شکل مکتوب درآیند. همان طور که در علم پزشکی می گویند، تشخیص درست، نیمی از درمان است.

گاه وقتی می خواهید مسئله ای را تعریف کنید، به این نتیجه می رسید که یک مسئله نیست، بلکه خوشه ای از مسائل است. یعنی یک مسئله بزرگ است که اطراف آن را مسائل کوچک تری احاطه کرده است. اغلب مسائل، از مجموعه مسائل کوچک تری تشکیل می شوند. در اغلب موارد، قبل از اینکه مسائل کوچک تر حل شوند باید مسئله اصلی حل شود.

هدفها صرفاً مسئله هستند

هدفی که هنوز به آن دست نیافته اید، صرفاً یک مسئله است که هنوز آن را حل نکرده اید. به همین دلیل است که می گویند موفقیت توانایی حل مسائل است. اگر به آن اندازه ای که می خواهید درآمد ندارید، این یک مسئله هنوز حل نشده است. اگر از سلامتی جسمانی مورد نظرتان فاصله دارید، این هم مسئله ای است که باید آن را حل کنید. مانعی که میان شما و هدفتان وجود دارد، صرفاً مسئله ای است که دنبال راه حل می گردد. هر محدودیت که میان شما و موفقیت شما حایل است، مسئله ای است که دنبال راه حل می گردد.

شرح شغل شما

اگر از شما بپرسیم برای امرار معاش چه می کنید، شما نام سمت جاری خود و یا شرح شغلتان را به من می گویید. اما عنوان شغلی شما هر چه باشد، شما مسئله حل کن هستید. این کاری است که در تمام مدت روز انجام می دهید. این توانمندی ای است که از شما شخصی ارزشمند می سازد. شما یک حل مسئله حرفه ای هستید. موفقیت شما در شغلتان بستگی به این دارد که با چه درجه ای از اثربخشی مسائل و مشکلات را حل می کنید.

هرگز از مسائل کاری تان شکایت نکنید. شما باید سپاسگزار این مسائل باشید. اگر در کارتان هیچ مسئله ای نمی داشتید، شغلی هم نداشtid. وقتی اشخاص نمی توانند مسائل کاری خود را حل کنند، به سرعت جای خود را به کسانی می دهند که بتوانند این مسائل را حل و فصل کنند. وقتی شما یک حل مسئله عالی شوید، به سرعت ارتقای رتبه پیدا می کنید تا مسائل بیشتری را حل و فصل کنید.

از حالا به بعد خود را یک مسئله حل کن بدانید. تنها سؤالی که در اینجا مطرح می شود این است: تا چه اندازه در حل مسئله تبحر دارید؟ هدف شما باید این باشد که در حل کردن مسائل، در سطح عالی قرار بگیرید.

سؤالات دقیق بپرسید

سومین روش برای فعال کردن خلاقیت طرح سوالات دقیق وجهت دار است. سوالات بجا با کلمات و جملات عالی، ذهن شما رافعال می سازد. برای اینکه از نیروی خلاق خود استفاده کنید، باید از خود سوالات جدی بپرسید، و بعد جوابهایتان را مورد سؤال قرار بدهید. آیا مبحث اندیشیدن از مبدأ صفر را به خاطر دارید؟ از خود بپرسید: «اگر حالا این کار را نمی کردم، آیا با توجه به علم و اطلاعی که امروز دارم این کار را انجام می دادم؟»

گاه پاسخ شما به بزرگ ترین مسئله ای که دارید این است که به آن برنامه ادامه ندهید. اگر اقدام مفیدی صورت نمی گیرد، گاه هوشمندانه ترین کاری که می توانید بکنید این است که اقدام بخصوصی را متوقف سازید. همیشه از خود سؤال کنید: «ساده ترین و مستقیم ترین راه حل این مسئله کدام است؟»

شفافیت و وضوح در حکم همه چیز است

سؤالات دیگری هم برای کمک به آزاد کردن نیروهای خلاق وجود دارند و از جمله آنها اینکه: «قرار است چه کار کنم؟» به جوابی که به این سؤال می دهید کاملاً توجه داشته باشد.

هر گاه احساس می کنید برای رسیدن به هدفی با مقاومت رو به رو هستید، از خود بپرسید: «چگونه می خواهم این کار را بکنم؟» و «آیا ممکن است راه بهتری وجود داشته باشد؟» بی جهت شیفتگی و شیدای روش‌های جاری خود نشوید.

فرضیه های شما کدام هستند؟ فرضیه های مسلم و ناھشیار شما کدام هستند؟ الکس مکنزی می گوید: «فرضیه های اشتباه ریشه تمامی شکستها و ناکامیهاست.»

مسئله واقعی

من اغلب با شرکتهایی کار می کنم که می خواهند کالا یا خدمت جدیدی را روانه بازار کنند و در بازار با مشکلاتی مواجه هستند. وقتی مسائل کاری آنها را بررسی می کنیم، فهرست مطلوبی در زمینه های تبلیغات، کارکنان، فروش، توزیع، تحویل و خدمات ارائه می دهنند. اما در اغلب موارد، مسئله اصلی آنها این است که فروش به اندازه کافی ندارند.

بعد از آنها سه سؤال می کنم. شما هم وقتی می خواهید کالا یا خدمتی را در بازار بفروشید، باید این سؤالات را از خود بپرسید.

سؤال اول این است: «آیا بازاری وجود دارد؟» آیا کسانی هستند که بخواهند و در ضمن بتوانند در شرایط رقابت با کالاهای مشابه، کالای مرا خریداری کنند؟ بسیاری از اشخاص کارشنان را بدون توجه به این نکته شروع می کنند که جلب و جذب کردن مشتری تا چه اندازه دشوار است.

اگر جواب شما آری است، اگر فکر می کنید کسانی هستند که مایل به خرید کالای شما باشند، این سؤال مطرح می شود: «آیا بازار به اندازه کافی بزرگ است؟» بسیاری از کالاهای خوب و ارزشمند هستند، اما برایشان بازار به اندازه کافی بزرگ وجود ندارد. اگر این طور باشد، موارد بهتر و مفیدتری برای استفاده از پولتان وجود دارد.

چرا شرکتها شکست می خورند

خیلی ها ورشکست می شوند زیرا بازار به اندازه کافی وسیع و بزرگ نیست که تلاش و زحمت تولید را جوابگو باشد. هر سرمایه گذاری با سرمایه گذاریهای احتمالی دیگر باید مقایسه شود. شاید راه بهتری برای سرمایه گذاری پولتان وجود داشته باشد.

این اصل درمورد شخص شما هم کاربرد دارد. کار شما این است که خودتان را سرمایه گذاری کنید، به طوری که بیشترین بازدهی را در قبال انرژی خود به دست آورید. شما زندگی و زمان خود را به هزاران شکل مختلف می توانید صرف کنید. شما ارزشمندترین منبع خود هستید. و همیشه باید این منبع را جایی سرمایه گذاری کنید که بیشترین بازدهی را به شما بدهد.

سومین سؤالی که می پرسیم این است: «اگر بازاری وجود دارد و این بازار به اندازه کافی بزرگ است، آیا این بازار به قدر کافی از تمرکزی برخوردار است که بتوانید در آن اقدام به تبلیغات فروش کنید؟»

ممکن است برای شما بازاری وجود داشته باشد، اما بازار به قدری پراکنده باشد که نتوانید به طرز مطلوب کالای خود را به فروش برسانید.

محدودیتها را در نظر بگیرید

روش مناسبی برای آزاد کردن نیروهای خلاق برای رسیدن به راه حل مسئله استفاده از «نظریه محدودیتها» است. براساس این قانون، در هر فرایند یا فعالیتی عامل محدود کننده ای وجود دارد. تنگناها و محدودیتهایی وجود دارند که سرعت کار شما را مشخص می سازند. شناسایی این محدودیتها در محیط غالب به شما کمک می کند تا برای از میان برداشتن آنها اقدام کنید.

برای مثال، فرض کنیم که می خواهید درآمد خود را در سه تا پنج سال آینده دو برابر کنید. برای اطلاع از محدودیتهایی که در این خصوص وجود دارد از خود بپرسید: «چرا همین حالا درآمد من دو برابر نیست؟»

با خود صادق باشید. چرا شما پیشایش دو برابر درآمد امروز را به دست نمی آورید؟ چه عاملی مانع این کار است؟ از جمع همه مشکلات و محدودیتها، کدام محدودیت از همه مهم تر است و مانع از آن می شود که به هدف خود برسید؟

از قانون 80 به 20 استفاده کنید

به نظرمیرسد بتوانید از قانون 80 به 20 در مورد محدودیتها هم بطریق استفاده کنید. در این مفهوم، این قانون میگوید 80 درصد محدودیتهایی که مانع از پیشرفت شمامیشوند، در درون شما قرار دارند. این محدودیتها مربوط به شما هستند و کاری به شرایط و محیط‌دارند. تنها 20 درصد عواملی که شما را به عقب نگه می دارند در دنیای بیرون از شما وجود دارند. غالب اشخاص فکر می کنند مانع و مشکلاتی که با آن رو به رو هستند جنبه بیرونی و محیطی دارند. اما غالب این طور نیست. غالب دلایلی که مانع از آن می شوند نتوانید به سرعت حرکت کنید، نداشتن مهارت، توانمندی و کیفیات مطلوب است.

درآمد خود را دو برابر کنید

فرض کنیم که در کار فروش هستید. می خواهید در فاصله سه تا پنج سال آینده درآمد خود را به دو برابر افزایش بدهید. اولین مانع و محدودیتی که باید به آن توجه کنید میزان کالا یا خدماتی است که می توانید بفروشید. اگر بتوانید در اینجا کاری صورت دهید، می توانید به هدف خود برسید.



پس از شناسایی این محدودیت عمدی، از خودتان سؤال کنید: «چه محدودیتی در این زمینه وجود دارد؟» مسئله بعدی ممکن است تعداد مشتریانی باشد که می‌توانند پیدا کنند. اگر بتوانید به تعداد کافی با مشتریان صحبت کنید، امکان اینکه به هدف بررسید وجود دارد. آن گاه از خود بپرسید که چه عواملی این محدودیت را به وجود می‌آورند؟ در اینجا ممکن است به این نتیجه برسید که بازار با کمبود مشتری رو به رو نیست، بلکه این شما هستید که نمی‌توانید به اندازه کافی مشتری پیدا کنید.

به اطراف خود نگاه کنید

راهی برای اطلاع از این مطلب که آیا محدودیت درونی یا بیرونی است این است که به پیرامون خود نگاه کنید و ببینید آیا اشخاص دیگری هم وجود دارند که کار شما را می‌کنند. آیا کسانی وجود دارند که در ازای کار مشابه شما، دو برابر شما عاید خود می‌سازند؟ اگر کسانی وجود دارند که دو برابر شما درآمد دارند، بدانید که مشکل بیرونی نیست، بلکه درونی است.

موانع را آزاد کنید

وقتی به طور منظم موانع را از میان برمی‌دارید، تواناییهای خلاق خود را متوجه ذهنتان می‌کنید. انگار که در اتاق تاریکی چراغی روشن کرده‌اید.

وقتی برای خود هدفهای واضحی در نظر می‌گیرید و با استیاق برای دستیابی به آنها اقدام می‌کنید، ذهن خلاق خود را فعال می‌سازد. وقتی هدفها و مسائل را با هم ترکیب می‌کنید، به نقطه نظرهای جدید می‌رسید. وقتی از خود سوالات جهت دار می‌پرسید و این گونه اندیشه خود را فعال می‌سازید، در هر موقعیتی به شرایط بهتری برمی‌خورید. وقتی مانع اساسی بر سر کارتان را شناسایی نمودید، مانند یک نابغه عمل می‌کنید و خود را در مسیر موفقیتها بزرگ قرار می‌دهید.

از همه هوش و فراست خود استفاده کنید

دست کم با 10 نوع هوش رو به رو هستید. این مطلبی است که هووارد گارنر در دانشگاه هاروارد، و چارلز هندی در انگلیس به آن اشاره کرده‌اند. در تمام مدتی که درس می‌خواندید، صرفاً براساس توانمندیهای کلامی و هوش ریاضی آزمون می‌شدید. اما بررسیهای صورت گرفته در چند سال گذشته نشان می‌دهند که شما دارای انواع هوش هستید که می‌توانند از شما یک نابغه بسازند. قبل از هر کار باید هوش غالب خود را پیدا کنید و بعد از این هوش در زمینه‌های مختلف استفاده نمایید.

هوش کلامی

اولین هوش شما هوش کلامی است. این توانایی صحبت کردن و احاطه شما بر زبان را می‌رساند. توانایی استفاده درست از زبان رابطه نزدیکی با موفقیت در همه زمینه‌هایی دارد که باید با دیگران ارتباط برقرار سازید. در هر جامعه‌ای، رابطه مستقیمی میان سلیس صحبت کردن و درآمد وجود دارد. با یادگیری بهتر صحبت کردن، می‌توانید بر شمار مشتریان خود بیفزایید.



هر کلمه در واقع ابزاری برای ابراز اندیشه است. هر چه کلمات بیشتری بدانید، و هر چه کلام بیشتری را درک کنید، ایده‌ها و اندیشه‌های پیچیده بیشتری را شکل می‌دهید. هر چه فرهنگ لغات شما بهتر باشد، دیگران برایتان ارج و قرب بیشتری قائل می‌شوند. به همین دلیل است که مهارتهای کلامی شما معیار اصلی هوش و فراتست شماست.

هوش ریاضی

دومین معیار اندازه‌گیری بهره هوشی، هوش ریاضی است. این توانایی شما را برای استفاده از اعداد، جمع و تفریق و ضرب و تقسیم نشان می‌دهد. در کار تجارت، این میزان توانایی شما را در خواندن صور تحسابهای مالی مشخص می‌سازد. هر چه درباره قیمتها، هزینه‌ها، مخارج و نسبتها مالی علم و اطلاع بیشتری داشته باشید، تصمیمات بهتری می‌توانید بگیرید و ارزشمندتر می‌شوید. خیلی‌ها فکر می‌کنند که توانمندی ریاضی ندارند و به همین جهت سعی می‌کنند در هر جا که پای آمار و ارقام به میان می‌آید، از آنجا فاصله بگیرند. اگر قرار باشد هدف شما رسیدن به استقلال مالی باشد، این کمبود می‌تواند به شما لطمہ جبران ناپذیر بزند.

هوش فیزیکی

سومین زمینه تأثیرگذار برای رسیدن به نبوغ، هوش فیزیکی است. این هوش و فراتستی است که قهرمانان بزرگ ورزشی از آن بهره فراوان دارند. ممکن است دانش آموزی در مدرسه در زمینه هوش ریاضی و کلامی با کمبود رو به رو گردد، اما یک ورزشکار عالی بشود. هر چند این توانمندی روی برگه گزارش کار کرد دانش آموز در مدرسه نشان داده نمی‌شود. خیلی‌ها با تصور اینکه در ورزش یا برخی از فعالیتهای جسمانی استعداد ندارند، خودشان را ارزان می‌فروشنند. خبر خوش این است که با تعلیم مؤثر و تمرین کافی می‌توانید در انواعی از ورزشها به خوبی ظاهر شوید. همه چیز بستگی به میل و خواسته شما دارد. شما از توانمندی جسمانی به مراتب بیشتر از حدی که تصور می‌کنید، برخوردارید.

هوش موسیقی

چهارمین هوش شما می‌تواند هوش موسیقی باشد. ممکن است موذارت یا بتهوون درورزش یا درس مدرسه ضعیف ظاهر شوند و با این حال بتوانند بهترین آهنگهای ممکن را بسرایند. بسیاری از موسیقیدانها و آوازخوانان در مدرسه موفق نبودند، اما در موسیقی به موفقیت رسیدند.

هوش دیداری - فضایی

پنجمین هوش، هوش دیداری - فضایی است. این توانایی شما را در دیدن و خلق اشکال، حالتها و انگاره‌ها نشان می‌دهد. یک آرشیتکت، یک مهندس، یک نقاش، اغلب از هوش دیداری - فضایی قابل توجه برخوردارند.

برای مثال، یک آرشیتکت ممکن است نقشه را ابتدا در ذهن خود بیند و بعد آن را روی کاغذ ترسیم کند. از این هوش می‌توانید برای مجسم کردن و دیدن هدفها در ذهن استفاده نمایید. این هوش را می‌توانید با تمرین افزایش دهید.

هوش میان فردی

ششمین هوش، هوش میان فردی است. این هوشی است که در اغلب جوامع متلقی طالب و خریدار فراوان دارد. این هوش توانمندی برقراری ارتباط، مذاکره، نفوذ کردن و مقاعده نمودن دیگران را نشان می دهد. نشانه های این هوش داشتن حساسیت فراوان برای اندیشه ها، احساسات، انگیزه ها و امیال دیگران است. مدیران موفق، رهبران گروهها و حتی افسران ارتقی اغلب از هوش میان فردی زیاد برخوردارند.

کسانی که بتوانند دیگران را به خرید تشویق و مقاعده کنند اغلب از هوش میان فردی فراوان بهره دارند و بدین لحاظ طالب فراوان دارند.

هوش درون شخصی

هفتمین نوع هوش، هوش درون شخصی است. این هوش میزان توانمندی شما را برای آگاه شدن از خود، اینکه چه کسی هستید و چه کسی نیستید، مشخص می سازد. با این هوش دقیقاً می دانید که چه می خواهید و چه نمی خواهید. می توانید برای خود هدفهایی در نظر بگیرید و برای تحقق آنها برنامه ریزی کنید. هر چه میزان خودآگاهی شما بیشتر باشد، بیشتر می توانید خودتان را درک کنید. هر چه بهتر خودتان را درک کنید، خودپذیری بیشتری به دست می آورید. هر چه خود پذیری بیشتری به دست آورید، بیشتر خودتان را دوست می دارید و به خود احترام می گذارید. هوش درون شخصی برای داشتن زندگی موفق بسیار مهم است. این هوش را می توانید با تمرین تقویت کنید.

هوش کارفرمایی

هشتمین نوع هوش، هوش کارفرمایی است. این توانایی شما را در دیدن فرصتهای بازاری و آن گاه استفاده از منابع مختلف برای تولید کالاها و خدماتی که بتواند در بازار به فروش رود را مشخص می سازد.

اغلب میلیونرهای خودساخته و بسیاری از میلیاردرهای خودساخته از صفر شروع کردند و با استفاده از هوش کارفرمایی توانستند به موقفيتهای عظیم دست پیدا کنند.

هوش شهودی

نهمین نوع هوش، هوش شهودی است. این توانایی حس کردن درست بودن یا نبودن یک موقعیت است. به کمک این هوش می توانید دیگران را به سرعت و دقت داوری کنید

خیلی ها به راحتی شخصیتها و منشای دیگران را ارزیابی می کنند و در عرض چند ثانیه ملاقات با اشخاص، علم و اطلاع فراوانی از آنها به دست می آورند.

شم زنان بیش از شم مردان مورد توجه قرار می گیرد. اما وقتی مردان و زنان در آزمون اندازه گیری هوش شهودی شرکت می کنند، هر دو در یک حد ظاهر می شوند. اما چرا و چگونه است که به شم زنان تا این حد توجه می شود؟ علت این است که زنان بیش از مردان به شم و شهود خود گوش فرا می دهند و برای آنها ارزش قائل می شوند.

خوشبختانه، هوش شهودی مادرزادی است، اما می توان آن را با تمرین بهتر کرد. هر چه بیشتر به شم خود گوش بدھید و از آن استفاده کنید، دقیق تر می شود. هر چه به شم خود بیشتر توجه کنید، بهتر می توانید از آن بهره بگیرید. جین پاندر، نویسنده می گوید: «زن و مرد زمانی شروع به عالی شدن می کنند که به ندای درون خود توجه می نمایند.»

هوش انتزاعی

دهمین هوش شما، هوش انتزاعی و مجرد است. این نوع هوشی بود که اینشتین از آن بهره فراوان داشت. اینشتین توانست خود را سوار بر یک شعاع نور بیند و در نتیجه آن نظریه نسبیت را بیان کند، و این قانون علم فیزیک را متحول ساخت.

اغلب اتفاق می افتد که در زندگی به یک ایده یا تصویر ناگهانی پی می برد که عوامل متعددی را به شکل جدیدی ارائه می دهد. این کار می تواند ایده جدیدی در فعالیت اقتصادی به دست دهد. به عنوان مثال، می توان به ری کراک اشاره کرد که به بررسی روشهای تولید انبوه همبرگر و سیب زمینی سرخ کرده توجه کرد و نتیجه آن شکل گیری همبرگر مک دونالد بود. این گونه بود که شرکت 30,000 واحدی مک دونالد صورت خارجی پیدا کرد.

هوشهای شما از شما انسانی منحصر به فرد می سازند

ترکیب هوشهای شما از شما یک نابغه بالقوه می سازند و سبب می شوند با تمام اشخاصی که تاکنون زندگی کرده اند متفاوت باشند. درباره خود این گونه فکر کنید: تصور کنید که این ده هوش یک رقم ده عددی از صفر تا نه را به وجود می آورند. اگر شهر بزرگ را در نظر بگیرید، می بینید که صدها هزار نفر از مردم با شماره تلفنها مختلف در آن زندگی می کنند. همه تلفنها از یک کد منطقه ای و بعد یک عدد هفت رقمی تشکیل می شوند.

اگر به هر یک از هوشهای ده گانه خود امتیازی میان صفر و نه بدھید، به یک عدد 10 رقمی می رسید که فراتست شما را اندازه می گیرد. این درواقع شماره تلفن هوشی شماست. عددی که هوش شما را بیان می کند با عدد سایر انسانها متفاوت است. مانند دی ان ای، احتمال اینکه شخص دیگری از عدد هوشی شما برخوردار باشد میلیاردها به یک است.

استفاده از ذهن خارق العاده

با رشد و بسط دادن ترکیبات منحصر به فرد هوشی خود، می توانید به سطحی عالی بررسید. ابتدا باید هوشهای خود را ارزیابی کنید و بعد در هر کدام به خود امتیازی بدھید. بعد باید ببینید در چه زمینه ای بیشترین امتیاز را دارید. باید ببینید از کدام یک از اینها در گذشته با موفقیت بیشتر استفاده کرده اید. بعد باید به پیرامون خود نگاه کنید و ببینید با توجه به ترکیب هوشی خود چه می توانید بکنید که بیشترین موفقیت را به دست آورید.

سه روش یادگیری

سه طریق برای یادگیری در اختیار دارید: شنیداری، دیداری و لمسی. به عبارت دیگر، میتوانید با گوش دادن، دیدن و یا احساس کردن مطالب را بیاموزید. همه‌ی اشخاص از ترکیبی از این سه برای یادگیری استفاده میکنند، اما در ضمن هر کس یک روش را بیشتر ترجیح میدهد.

یادگیرنده دیداری

دیداریها دوست دارند که اشیا را پیش روی خود تماشا کنند. آنها با چشمان خود اطلاعات را پردازش می‌کنند. قدرت دید عالی دارند. اگر به این اشخاص اطلاعات کلامی درباره وضع بازرگانی شرکت بدھید، از شما می‌پرسند: «آیا اینها را به شکل مكتوب ندارید؟» این اشخاص در خواندن مهارت دارند. وقتی با آنها مطلبی را که در یک نشریه چاپ شده است در میان می‌گذارید، می‌خواهند آن نشریه را به آنها بدھید تا آن را بخوانند. این اشخاص در ضمن از گرفتن عکس خوششان می‌آید. ترجیح می‌دهند به جای حرف زدن درباره اشیا، آنها را ببینند. دیداریها 50 درصد مردم را تشکیل می‌دهند.

یادگیرنده شنیداری

یادگیرنده شنیداری دوست دارد به صحبت دیگران گوش بدهد. از گوش دادن به نوارهای آموزشی لذت می‌برد. موسیقی و سخنرانیها را دوست دارد، و از شکت در همایشها استقبال می‌کند. این اشخاص دوست دارند که مطالب برایشان توضیح داده شود. اگر به آنها گزارش کنی بدهید، نگاهی به آن می‌اندازند و می‌پرسند: «خوب، در این گزارش چه نوشته شده است؟» شنیداریها 40 درصد جامعه را تشکیل میدهند.

یادگیری با انجام دادن

سومین سبک ترجیحی یادگیری از نوع لمسی است. به عبارت دیگر، با انجام دادن و لمس کردن مطالب را می‌آموزید. برای لمسیها نشستن در یک گوشه دشوار است. آنها دوست دارند که فعال باشند، می‌خواهند چیزها را امتحان کنند. اغلب به نوشته‌ها و دستورالعملهای شنیداری کاری ندارند.

این اشخاص را در زمینه‌هایی که به مهارت دستی احتیاج دارند، می‌بینید، به عنوان مثال، می‌توان به نجاری، مکانیکی، ساختمان سازی و یا حتی راندن اتومبیل و کامیون اشاره کرد.

شما به واقع منحصر به فرد هستید

ترجیح شما برای یادگیری و رو به رو شدن با جهان کدام است؟ مهم این است کاری که در بیرون می‌کنید با آنچه در دورن شما وجود دارد هماهنگ باشد. وقتی هوش غالب خود را با روش ترجیحی یادگیری خود همراه می‌کنید، در شرایطی قرار می‌گیرید که می‌توانید در زندگی به موفقیتهای بزرگ برسید.

موانع ذهنی خود را بر طرف سازید

به دو روش می توانید قدرت ذهن خود را آزاد کنید و به ایده های ذهنی بیشتری برای دستیابی به هدفهای خود برسید. این روشها را «سیال سازی ذهن شخصی» و «سیال سازی ذهن گروهی» نام داده ایم. اولی شما را به طور شخصی ثروتمند و غنی می کند، و دومی به شما امکان می دهد که از ایده ها و نقطه نظرهای دیگران برخوردار گردید. بسیاری از میلیونرهای خودساخته از این روشها استفاده می کنند.

سیال سازی ذهن شخصی به منظور به دست آوردن ایده

فرایند سیال سازی ذهن شخصی اغلب «روش 20 ایده ای» نامیده می شود. این روش به قدری قدرتمند است که وقتی از آن استفاده می کنید، زندگی تان متحول می شود. من این را به دهها هزار نفر آموزش داده ام. هر کس از آن استفاده می کند سود سرشار می برد. روش بسیار ساده است و به همین دلیل تا این حد قدرتمند می باشد. به تنها چیزی که احتیاج دارید یک قلم و کاغذ است. در بالای صفحه، مسئله موجود و یا هدف خود را به شکل سؤالی بنویسید.

فرض کنیم می خواهید در مدت دو سال بعدی درآمد خود را به دو برابر افزایش دهید. این خواسته را به شکل سؤال مشخصی بنویسید. هر چه سؤال خاص تر باشد، ذهن شما بیشتر می تواند روی آن دقیق شود و جوابهای بهتری به دست آورید.

بنابراین به جای اینکه بنویسید: «چگونه می توانم پول بیشتری به دست آورم؟»، باید بنویسید: «چه می توانم بکنم که در مدت 24 ماه آینده درآمد را به دو برابر افزایش بدهم؟» به خاطر داشته باشید که این سؤال را بر بالای صفحه می نویسید.

بیست، جواب ایجاد کنید

حالا برای رسیدن به راه و روشی که باید انتخاب کنید به این سؤال به 20 طریق متفاوت جواب بدهید. به 20 طریق راهی پیدا کنید که بتوانید به این خواسته خود برسید. می توانید در صورت تمایل بیش از 20 جواب بنویسید، اما نوشتن کمتر از 20 جواب قابل قبول نیست. جوابهای اولیه شما احتمالاً ساده و مسلم خواهند بود. می توانید بنویسید کار بیشتر، مدت زمان کار طولانی تر، بالا بردن مدارج تحصیلی، بالا بردن مهارت‌های شخصی در بعضی از موارد وغیره، اما 5 تا 10 جواب بعدی دشوارتر هستند.

به فراسوی محدودیتها بروید

برای مثال، ممکن است بنویسید: «در کار فعلی ام بیشتر تلاش کنم.» جواب بعدی شما می تواند این باشد: «در کار فعلی ام کمتر تلاش کنم.» یا «در کار دیگری بیشتر تلاش کنم.» و یا اینکه ممکن است جوابتان این باشد که برای خودتان کار کنید، یا شغل دومی هم بگیرید و یا به طور نیمه وقت در کار دیگری هم فعال شوید.

اگر درآمد شما ناشی از فروش و پیدا کردن مشتریان بالقوه باشد، جوابتان می تواند این باشد که طی هفته تعداد اشخاصی را که با آنها برای فروش کالایتان ملاقات می کنید، به دو برابر افزایش بدهید. و یا اینکه به سر وقت مشتریان بالقوه ای بروید که امکان خرید بیشتری دارند. و یا اینکه ممکن است به ذهنتان برسد محصول دیگری را با حق العمل بیشتری به فروش برسانید.



در هر صورت، جوابهای بالقوه صرفا با توجه به محدودیتی که در تصور ذهنتان شکل می‌گیرد و محدود می‌شود. توانایی ذهن شما در تصور کردن نامحدود است.

اهمیت عمل

در اینجا تمرین ارائه داده ایم که میتوانید با استفاده از آن اثربخشی روش 20 ایده ای را دو یا سه برابر کنید. پس از آنکه 20 ایده ایجاد کردید و از جمع آنها یک مورد را انتخاب نمودید، میتوانید روی آن ایده بخصوص کار کنید و حالا برای اجرای آن ایده 20 روش در نظر بگیرید.

اولین کار صبح

اگر صبح اول وقت 20 روش برای اجرای ایده ای که برگزیدید تولید کردید، در تمام مدت روز احساس خلاقیت می‌کنید. ذهنتان تیزتر می‌شود. به محض آنکه مشکلی بروز کند، می‌توانید راه حلی برای آن پیدا کنید. می‌توانید قانون جذابیت را فعال کنید و اشخاص و منابعی را به خود جلب کنید که شما را در رسیدن به هدفتان یاری بدهند.

اگر این تمرین را پنج روز متوالی انجام بدهید، به 100 ایده جدید می‌رسید تا در هفته بعد به موفقیت دست پیدا کنید. بعد اگر هر روز یک ایده را انتخاب کنید، هفته ای پنج ایده خواهد داشت. این بیش از همه ایده‌هایی است که اشخاص معمولی طی یک ماه و یک سال ایجاد می‌کنند.

اگر روزی 20 ایده، در 5 روز هفته، و 50 هفته در سال ایجاد کنید، به 5,000 ایده جدید می‌رسید تا زندگی خود را بهبود ببخشد. اگر هر روز تنها یک ایده را به کار بگیرید، و در 5 روز هفته و 50 هفته در سال این کار را بکنید، 250 ایده را مورد استفاده قرار داده اید تا مسائلتان را حل کنید و به هدفهایتان برسید.

سیال سازی ذهن گروهی

در بخش قبل از سیال سازی ذهن در مورد خودتان استفاده کردید. اما حالا می‌توانید از سیال سازی ذهن در ارتباط با دیگران استفاده کنید. در واقع، همان فعالیت قبلی را به صورت گروهی انجام می‌دهید، اما قوانین و مقررات آن کمی تفاوت دارد.

سیال سازی ذهن گروهی برای اولین بار از سوی الکس آزبورن اعلام شد و در سال 1946 در کتاب تصور کاربردی مورد استفاده قرار گرفت. تا آن زمان به بعد از این روش در سرتاسر جهان استفاده شده است. روش ساده و مؤثری است که شما هم میتوانید از آن استفاده کنید.

شش مرحله سیال سازی ذهن گروهی

مرحله یک: گروه را تشکیل بدهید. بهتر است این گروه از چهار یا هفت نفر تشکیل شود. کمتر از چهار نفر ایده به اندازه کافی تولید نمی‌شود. اما با بیش از هفت نفر هم، شمار افراد زیادتر از آن می‌شود که بتوانند فرصت کافی برای بیان ایده شان به دست آورند.

مرحله دو: اجازه ندهيد کسی انتقاد يا مسخره کند. نکته مهم اين است که در جلسه سيال سازی ذهن هیچ ارزیابی ای صورت خارجی پیدا نمی کند. همه هدف تولید و خلق ایده های جدید است.

نباید شرکت کنندگان در مقام انتقاد از ایده های دیگران حرف بزنند. به محض آنکه ایده کسی مورد انتقاد قرار بگیرد، جلسه سيال سازی ذهن به بن بست می رسد. به همین دلیل باید به کمیت ایده ها توجه داشته باشید و از تجزیه و تحلیل آن خودداری ورزید.

مرحله سه: زمان معینی را در نظر بگیرید. جلسه ایده آل سيال سازی ذهنی 15 تا 45 دقیقه طول می کشد. برای تشکیل جلسه از همه افراد دعوت کنید و بگویید که مثلاً می خواهید به مدت 15 دقیقه درباره موضوعی اقدام به سيال سازی ذهنی کنید. از نتایجی که به دست می آورید شگفت زده خواهید شد.

مرحله چهار: برای گروه یک رهبر انتخاب کنید. وظیفه این رهبر این است که شرکت کنندگان را متقاعد سازد که ایده هر چه بیشتری ارائه بدهند. یکی از بهترین روشاهای هدایت جلسه این است که به نوبت از فرد فرد کسانی که در جلسه حضور دارند بخواهید ایده ای بدهند. پس از آنکه میز را چند بار دور زدید، سرعت ارائه ایده ها بیشتر می شود.

مرحله پنج: کسی را انتخاب کنید که ایده های به دست آمده را ثبت یا ضبط کند.

مرحله شش: وقت شناس باشید. برنامه سيال سازی ذهن گروهی را سر وقت شروع کنید و آن را در رأس زمان تعیین شده پایان بدهید.

ایده ها را روی کارتهای اندکس بنویسید

در نوع دیگری از سيال سازی ذهنی که شمار بیشتری می توانند در آن شرکت کنند افراد را به زیر گروههایی تقسیم می کنیم و بعد به هر زیر گروه کارتهای اندکسی می دهیم تا نظرات خود را روی آن بنویسند. بعد کارتها را جمع آوری می کنیم. کارتها را در هم بُر می زنیم و آنها را دوباره میان زیر گروهها تقسیم می کنیم.

در بخش دوم تمرین، از هر زیر گروه خواسته می شود که ایده های ثبت شده روی کارتها را تجزیه و تحلیل کند.

در جلسه ای با حضور 20 یا 30 نفر در مدت 30 دقیقه، 200 یا 300 ایده جمع آوری می شود. تحلیل کردن این ایده ها نتایج حیرت انگیزی به دست می دهد.

گروه خانگی

اگر با کسی در رابطه خوبی باشید، می توانید به اتفاق او تیم سيال سازی ذهنی جالبی ایجاد کنید. توجه داشته باشید که به هنگام طرح ایده ها آنها را ارزیابی نکنید.

ایده ها به شما انرژی می دهند

برای آزاد کردن نیروهای بالقوه ذهن خود، دو کار باید بکنید. اول، بدانید شما به شدت هوشمند هستید و دوم، از نکته های ارائه شده در فصل به قدری استفاده کنید تا طبیعت دوم شما بشوند. مانند عضله که با تمرين رشد می کند و قوی می شود، ذهن شما هم در هر جلسه تمرين رشد می کند و قدرت پیدا می کند.

جالب اینجاست که هر چه ایده بیشتری ارائه دهید، انرژی و اشتیاق شما برای ارائه ایده افزایش پیدا می کند و سرانجام به موقعیتی می رسید که توقف ناپذیر می گردید.

تمرينات عملی

- 01 مهم ترین هدف یا مسئله خود را به شکل یک سؤال در بالای صفحه بنویسید. و بعد دست کم 20 جواب برای آن در نظر بگیرید.
- 02 فهرستی از مهم ترین مسائل و موانع دستیابی به هدف تهیه کنید. ساده ترین و مستقیم تمرين راه حل کدام است؟
- 03 به مهم ترین هدف خود فکر کنید و بپرسید: «چرا تاکنون به این هدفم نرسیده ام؟»
- 04 عوامل محدود کننده را در نظر بگیرید. چه کاری می توانید انجام بدھید که این محدودیتها را از میان بردارید؟
- 05 در چه هوشهایی قوی تر هستید؟ چگونه می توانید زندگی و کارتان را به شکلی سازماندهی کنید که از این هوش بیشتر استفاده کنید؟
- 06 در گذشته در چه زمینه ای قوی بوده اید؟ کدام فعالیت بیشتر به شما احساس مهم بودن می دهد؟
- 07 کدام بخش از فعالیتهای شما بیشترین بازدهی روی انرژی را ایجاد می کند. چگونه می توانید زندگی و کارتان را به نحوی قوام بخشد که در این زمینه ها وقت بیشتری صرف کنید؟

فصل 10: اندیشه خود را در خدمت بگیرید

در هر مسئله فرصت مناسبی نهان است، آن چنان قدرتمند که مسئله را تحت الشاع خود قرار می دهد. بزرگ ترین حماسه های موفقیت را کسانی خلق کردند که مسئله ای را شناسایی نمودند و آن را به فرصتی مناسب تبدیل کردند.

-ژوف سو گارمن

طرزی که به خود و زندگی تان می اندیشید هر اتفاقی را که در زندگی برایتان بیفت، تعیین می کند. مسئولیت اصلی شما این است که کنترل کامل اندیشه خود را به دست بگیرید و کلام و اندیشه خود را متوجه چیزهایی بکنید که خواهان آنها هستید. هم زمان با آن نباید به آنچه نمی خواهید فکر کنید. این فرمول ساده کلید واقعی سلامتی، خوشبختی و موفقیت شخصی است.

در این فصل درباره اندیشیدن به آنچه امکان پذیر است بحث می کنیم. به عبارت دیگر، باید به هر اتفاقی که پیرامون شما می افتد به طور مثبت فکر کنید و به آنچه می خواهید اتفاق بیفتند نظر داشته باشید، اما به مسائل و مشکلات فکر نکنید. هدف این است که به این طرز

اندیشیدن عادت کنید و بدانید که مانند همین عادتها می توانید این را هم فرا بگیرید. می توانید با تکرار، این عادت را بیاموزید. دیری نمی گذرد که در هر کاری که می کنید شخصی مثبت و سازنده می شوید.

نگرش ذهنی

نگرش ذهنی مثبت یا موقیت در هر زمینه ای از زندگی در ارتباط است. ما بیشتر با کسانی مایل به معاشرت و داشتن رابطه هستیم که شاداب و نسبت به کار و زندگی شخصی خود خوش بین باشند. هیچ کس دوست ندارد که با اشخاص منفی و گلایه کننده معاشرت کند. متاسفانه، خیلی ساده ممکن است گرفتار عادت انتقاد کردن و شکایت شویم. ما پیوسته از ناحیه رادیو، تلویزیون، روزنامه ها و مجلات، با اطلاعات منفی بمباران می شویم. کار آسانی نیست که به فراسوی این اطلاعات و اخبار منفی برویم، اما این کاری است که اگر می خواهید ذهنی شفاف و مثبت داشته باشید، باید انجام بدهید.

با استرس برخورد سازنده کنید

نگرش ذهنی مثبت را می توان پاسخ سازنده به استرس نام داد. این بدان معنا نیست که همیشه شاداب و با نشاط باشید. اما داشتن نگرش مثبت مستلزم آن است که با مسائل ناچاری زندگی روزانه، در مقایسه با اشخاص عادی برخورد مؤثرتری داشته باشید. استرس امر ناچار است. مسائل و مشکلات پایان نیافتدی هستند. شکست و نومیدی در تمام موقع دامنگیر همه می شود. تنها چیزی که بر آن کنترل دارید پاسخی است که به حوادث استرس دار می دهید. اگر به طرزی مثبت و سازنده با استرس برخورد کنید، نگرش مثبت را برای خود حفظ خواهید کرد. وقتی ذهن شما آرام و شفاف است، خلاق تر و هوشیارتر می شوید. راههای بیشتری برای حل مسائل پیدا می کنید و در راستای دستیابی به مسائل خود به حرکت در می آید. وقتی با مسئله ای برخورد منفی یا خشمگینانه می کنید، سلسله واکنشهای عصبی را به کار می اندازید که خلاق ترین بخشهاي ذهن شما را سرکوب می کند.

پنج اقدام در راستای قدرت شخصی

به کمک یک اقدام پنج مرحله ای می توانید سریع تر به هدفهای خود دست پیدا کنید. این فرایند پنج مرحله ای از روشهایی استفاده می کند که ذهن شما را متحول می سازد. این در برگیرنده اصولی کلیدی است که برای تبدیل شدن به یک انسان مؤثر و مثبت به آن احتیاج دارید. این پنج مرحله یا اقدام عبارت اند از: آرمان سازی، به کلام آوردن، تصور کردن، جنبه احساس دادن و درک کردن و تحقق بخشیدن.

آینده عالی خود را در ذهن تصور کنید

احتمالاً بزرگ ترین مانع ایجاد یک زندگی خوب و عالی باورهای خود محدود کننده است. همه ما این باورها را داریم. بعضی ها به قدری با این موضع رو به رو هستند که زندگی شان فلجه می شود و نمی توانند در زمان مناسب دست به کار شوند.



یک باور خودمحدود کننده، ایده و نقطه نظری است که خود را به لحاظ زمان، استعداد، هوش و فراست، توانمندی یا فرصت مناسب محدود می بینید. در نتیجه این باورها که احتمالاً اغلب آنها هم واقعیت ندارند، نمی توانید به آن زندگی ای که شایسته و سزاوار آن هستید دست پیدا کنید.

برای رها کردن خود از این ترموزهای منفی، باید اندیشه خود را درباره کسی که هستید تغییر دهید و زندگی را در ذهن تصویرسازی کنید که هفته، ماه، سال و یا پنج سال آینده می خواهید به آن برسید.

در آرمان سازی، به هر یک از حوزه های کلیدی زندگی خود نظر می کنید و تصور می کنید که برای رسیدن به خواسته های خود هر یک از این حوزه ها چه شکل و شمایلی باید داشته باشد.

پول را به من نشان بده

با درآمد خود شروع کنید. می خواهید در یک سال، دو، سه یا پنج سال آینده چه مبلغی درآمد داشته باشید؟ به اطراف خود نگاه کنید و بپرسید: «چه کسان دیگری به آن اندازه که من می خواهم درآمد دارند، و آنها در مقایسه با من چه کار متفاوتی صورت می دهند؟» اگر نمی دانید یا از جوابتان مطمئن نیستید، بروید و این را از خود آنها سوال کنید. کاری را که لازم است، انجام بدید.

از کدام دانش، مهارتها و توانمندیها باید برخوردار باشید تا بتوانید این مبلغ را به دست آورید؟ چه کاری می توانید بکنید که به این سطح از درآمد برسید؟ در شرکتی که کار می کنید چه سمتی می توانید داشته باشید؟ اگر در کار فروش هستید، میزان فروش شما چقدر باید باشد، و به چه کسانی باید فروش کنید؟

زندگی بی کم و کاست خود را طراحی کنید

زندگی عالی و بی کم و کاست خود را تصور کنید. اگر محدودیتی نمی داشتید، چگونه دست داشتید زندگی کنید؟ اگر به لحاظ مالی مستقل بودید، دوست داشتید در چگونه خانه ای زندگی کنید؟ چگونه اتومبیلی را دوست داشتید که برازید؟ چگونه زندگی ای را مایل بودید برای افراد خانواده تان تدارک ببینید؟ در طی مدت هفته، ماه و سال دوست داشتید چه فعالیتهايی داشته باشید؟ چه مدتی را دوست داشتید صرف تعطیلات خود بکنید؟ و به کجا دلتان می خواست بروید؟ دوست داشتید چه کار کنید؟ از چه فعالیتی بیشترین لذت را می بردید؟ اگر مجبور می شدید یک ماه از کارتان کناره بگیرید، و اگر به اندازه کافی پول می داشتید، این فرصت را چگونه می گذراندید؟

برنامه ریزی خانوادگی

خانواده خود را در کار طراحی سبک و طرز زندگی ایده آل خود دخالت دهید. این را بخشی ادامه دار از روابط خود بدانید. هر چه شمار بیشتری در تصمیم گیریهای شما دخالت داشته باشد، برای رسیدن به هدفهایی که تعیین می کنید متعهدتر عمل می کنند.

چند وقت پیش، یکی از دوستان خود من با زن و فرزندانش صحبت کرد که بیش از اندازه کار می کند و نمی تواند به اندازه ای که مایل است با خانواده اش در ارتباط باشد. همه و از جمله فرزندان کمسالش نظر خود را دادند.



در نتیجه این گفت و گو، توانستند درباره زمان و طرز زندگی خود تصمیم گیری کنند. تصمیم بر این شد که از شهر خارج شوند، به خانه بزرگ تری اسباب کشی کنند که حیاط بزرگ تری داشته باشد. او هفته کاری خود را سازماندهی مجدد کرد، به طوری که در هفته چهار روز، روزی 10 تا 12 ساعت را در شهر کار کند و بعد هفته ای یک روز هم سه تا چهار ساعت در دفترش در خانه کار کند. نتیجه آن شد که این دوست من توانست وقت بیشتری را با افراد خانواده اش صرف کند. درآمد او هم با توجه به این برنامه افزایش یافت.

ایده آل خود را به واقعیت تبدیل کنید

وقتی می نشینید و طرز و سبک زندگی ایده آل خود را طراحی می کنید، می توانید آن را با کاری که امروز انجام می دهید مقایسه نمایید و به تفاوت‌های موجود در آن پی ببرید. بعد می توانید تصمیم بگیرید که طرز زندگی فعلی خود را به زندگی ایده آلتان نزدیک تر کنید. وقتی درباره درآمد و طرز زندگی خود آرمان سازی می کنید، پنداره ای برای زندگی خود درست می کنید. شما آنچه را که می خواهید، به آینده فرافکن می سازید و برنامه ای می ریزید که زندگی رؤیایی خود را به واقعیت تبدیل کنید.

سلامتی و آمادگی جسمانی

باید درباره سلامتی خود هم آرمان سازی کنید. تصور کنید که زندگی تان از هر لحظه عالی و بی کم و کاست است. چه تفاوتی با امروز می داشتید؟ می خواهید دقیقاً چه وزنی داشته باشید، می خواهید از چه سطحی از آمادگی جسمانی برخوردار باشید؟ چگونه می توانید آن را با شرایط امروز خود مقایسه کنید؟ چه قدمهایی باید بردارید و چه تغییراتی باید در عادات خود ایجاد کنید تا به شخصیتی که دوست دارید تبدیل شوید؟

شخصی که به او تبدیل می شوید

در زمینه رشد شخصی و حرفة ای خود آینده ایده آلتی خلق کنید. در آینده به چگونه شخصی می خواهید تبدیل شوید؟ چه دانش و مهارتی احتیاج دارید؟ در چه زمینه ای می خواهید به حد عالی برسید، در چه موضوعی می خواهید توانمند شوید؟ برای حرکت از جایی که هم اکنون در آن قرار دارید و رسیدن به جایی که هدف شماست، چه کارهایی باید انجام بدهید؟

اعلامیه مأموریت

وقتی برای خود برنامه ریزی استراتژیک شخصی می کنید، همیشه کارتان با تهیه اعلامیه مأموریت شروع می شود. منظور این است که دقیقاً اعلام کنید تا تاریخ معینی در آینده می خواهید به چه هدفی برسید. برای این کار باید به آینده نظر کنید و تصور کنید که به همه هدفهای خود رسیده اید. بعد در این زمینه زندگی و فعالیت خود را شرح می دهید.

برای مثال، اعلامیه مأموریت شما می تواند چیزی شبیه این باشد: «من شخصی شاداب، سالم و مثبت هستم که کاری عالی صورت می دهم، درآمد بسیار خوبی دارم، مشتریان و همکارانم به من احترام فراوان می گذارند و خانواده ام از صمیم قلب به من عشق می ورزند.»

این اعلامیه می تواند در حکم یک پیش طرح سازمانی برای زندگی شما باشد. هر کاری بخواهید بکنید باید با این بیانیه سازگار باشد. اگر کار و فعالیتی که می کنید با این اعلامیه سازگار نباشد، آن کار را انجام نمی دهید.

معیاری برای تصمیم گیری

مدتی قبیل جلسه برنامه ریزی استراتژیک برای یک شرکت بزرگ برگزار کردم. مقامات اجرایی شرکت، بیش از 250 پروژه بالقوه را در دست بررسی داشتند. پس از آنکه ارزشها، پنداره و مأموریت ایده آل شرکت را مرور کردیم، مدیران شرکت بلافضلله توانستند بیش از 200 پروژه را کنار بگذارند. همه به این نتیجه رسیدند که این پروژه ها سازگار با آنچه شرکت می خواهد در آینده به آن برسید، نیست. این در مورد شما هم می تواند صدق کند.

یکی از مسائل شما در روزگار فعلی این است که می خواهید در مدت زمانی محدود و کوتاه کارهای بیش از اندازه متعدد و متنوعی را انجام بدهید. موضوعات بیش از اندازه زیادی دارید که به آن فکر می کنید. مسائل، امکانات و فرصتهای عدیده ای پیش روی شماست. وقتی دقیقاً به این نتیجه رسیدید که در آینده زندگی ایده آل شما به چه شکلی خواهد بود، بلافضلله در فعالیتهای روزانه خود دست به انتخابهای بهتری می زنید. شما بلافضلله فعالیتهایی را که با خواسته و هدف شما سازگار نیستند، کنار می گذارید.

کلیدی به روی سعادت

تعريف دقیق و روشن ایده آل شما، در هر زمینه ای از زندگی تان نقطه شروع گرفتن تصمیمات بهتر در حال حاضر برای دستیابی به یک ایده آل ارزشمند است. هر چه به سمت یک هدف ایده آل تر دیگر تر می شوید، انرژی و اشتیاق بیشتری پیدا می کنید.

تعريف هوش

چند سال قبل، سازمان گالوپ با 1,500 زن و مرد موفق مصاحبه کرد تا مخرج مشترکی برای موفقیت پیدا کند. اما وقتی از این اشخاص سؤال شد که هوش را تعريف کنند، به جواب غیر منظره ای رسیدند.

اشخاص مهم در این بررسی هوش را بهره هوشی تعريف نکردند، آن را به گرفتن نمرات خوب درسی ارتباط ندادند، بلکه آن را روشی برای اقدام تعريف کردند. در نظر آنها رفتار هوشمندانه تنها انجام دادن کارهایی بود که آنها را به سمت هدف‌شان حرکت می داد. در نظر آنها هوش توانایی برطرف کردن نظام مند فعالیتهای وقتگیری است که کمکی برای رسیدن به هدف صورت نمی دهد، و یا از این بدتر، میان آنها و هدف‌شان فاصله می اندازد.

هوشمندانه رفتار کنید

هر گاه کاری صورت می دهید که شما را در جهت هدفها و ایده آلهایتان به حرکت در می آورد، رفتار هوشمندانه ای را به نمایش می گذارید. این مطلبی است که بدون توجه به میزان تحصیلات با بهره هوشی شما صدق می کند. به همین دلیل است که بسیاری از اشخاص

که بهره هوشی متوسطی دارند و در مدرسه هم نمرات ضعیف می گرفتند، بیش از کسانی که مدارج تحصیلی عالی دارند کسب درآمد می کنند. این موقعاً زمان و انرژی خود را صرف انجام دادن فعالیتهایی می کنند تا به هدفهایی که در زندگی برایشان مهم است دست یابند.

به کلمات تبدیل کنید

بعش دوم این فرایند پنج مرحله‌ای این است که دقیقاً در قالب کلام بگویید که چگونه شخصی می خواهد بشوید، چه کاری می خواهد بکنید و به چه هدفهایی می خواهد برسید. به این دلیل که می توانید به کمک تأیید مثبت ذهن نیمه هشیار خود را از نو برنامه ریزی کنید، به این نتیجه می رسید که توانمندی نامحدود دارد.

قانون فعالیت ذهن نیمه هشیار می گوید هر مطلبی را که در ذهن هشیار خود بارها و بارها تعریف کنید، بلاfacسله مورد قبول ذهن نیمه هشیار شما قرار می گیرد. وقتی ذهن نیمه هشیار اندیشه‌های ذهن هشیار را به صورت فرمان قبول کرد، آنها را تحویل ذهن فراهشیار شما می دهد و بعد از آن روزی بیست و چهار ساعت فعالیت می کند تا آنها را در زندگی شما محقق سازد.

به کمک تأیید مثبت می توانید کنترل کامل محتوای ذهن‌های هشیار و نیمه هشیار را به دست بگیرید. می توانید تمام قدرت‌های ذهنی خود را فعال کنید. می توانید برای خود درآمد بیشتر، سلامتی بهتر و روابط مناسب تری به ارمغان آورید و در کارتان به موقوفیتهای بیشتر برسید.

سه کلمه مهم در برنامه ریزی مثبت

در تأیید مثبت «سه کلمه» مهم مصدق دارند. تأیید مثبت باید «شخصی»، «مثبت» و به «زمان حال» باشد.

ذهن نیمه هشیار شما شبیه به یک کامپیوتر ویژه است. تنها با کلمات و فرامین گوناگون این کامپیوتر فعل می شود. این کامپیوتر تنها فرامین مثبت را می پذیرد. و این فرامین مثبت باید شخصی و به زمان حال ساده باشند، انگار که هدف پیش‌اپیش به دست آمده است. این کامپیوتر با زمان گذشته یا آینده آشنایی ندارد. تأیید مثبت مورد علاقه من این جمله است: «خودم را دوست دارم!» که آن را بارها و بارها تکرار می کنم. این گونه شما این پیام را به عمق ذهن نیمه هشیار خود می فرستید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، به همان اندازه عزت نفس بیشتری پیدا می کنید. هر چه عزت نفس شما بیشتر باشد، بهتر می توانید در زمینه های مختلف زندگی عمل و اقدام بکنید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، کار بهتری صورت می دهید. و هر چه کار بهتری صورت بدهید، بیشتر خودتان را دوست می دارد.

خودتان را تشویق کنید

برای بهتر کردن عملکرد خود در کاری که می کنید، به طور پیوسته و ادامه دار بگویید: «من بهترین هستم! من بهترین هستم! من بهترین هستم!» وقتی با خود به گونه ای حرف زدید که انگار به بهترین کسی که در آینده می خواهد تبدیل شده اید، کارتان را به طور فزاینده بهتر و باز هم بهتر انجام می دهید.

عبارت تأیید آمیز دیگری که همه روزه می توانید تکرار کنید این است: «خودم را دوست دارم!» بعضی اوقات وقتی صبحها از خواب بیدار می شوید، انگار حوصله روزی را که در پیش دارید، ندارید. اما می توانید سرنشته افکار خود را در دست بگیرید. می توانید بگویید: «کارم را دوست دارم!»

بهتر از این، می توانید روزتان را با این دو عبارت شروع کنید: «خودم را دوست دارم و به کارم عشق می ورم!» اگر این عبارت را همه روزه تکرار کنید، از اینکه کارتان را بکنید به هیجان می آید.

مراقب حرفهایی که با خود می زنید، باشید

95 درصد احساسات و عواطف شما با توجه به طرزی که با خودتان صحبت می کنید مشخص می شوند. دکتر مارتین سلیگمن، در کتاب خوش بینی فراگرفته شده، می گوید: «طرز صحبت شما مشخص می کند که شما یک شخص مثبت یا منفی هستید.» منظور این است که مسائل و امور را چگونه برای خود تعریف می کنید. اگر مطالب را به شکل مثبت برای خود بازگو کنید، مثبت خواهد بود. اگر آنها را به طرز منفی برای خود بیان می کنند که انگار موضوعی موقتی است و بلندمدت نیست و عمومیت ندارد. پیش می آید، مسئله را طوری برای خود بیان می کنند که اشخاص خوش بین وقتی مشکلی تصور کنید برای فروش کالایی به کسی زنگ می زنید و او به کالای شما علاقه مند نیست. می توانید به جای اینکه بگویید: «موفق شدم.» بگویید: «این یک امر موقتی است. احتمالاً مشتری روز خوبی را پشت سر نگذاشته است. در نوبت بعدی که تماس میگیرم موفق میشوم.»

موضوعات را شخصی ارزیابی نکنید

وقتی اشخاص منفی مسائلی را تجربه می کنند و با مشکلاتی رو به رو می گردند، آنها را به طرزی متفاوت از خوش بینها ارزیابی می نمایند. وقتی موقتاً شکست می خورند، که این امر ناچار است، آن را به حساب مشکلات شخصی می گذارند و خود را مسبب شکست معرفی می نمایند. وقتی با کسی برای فروش کالایشان تماس می گیرند و موفق نمی شوند، می گویند: «حتماً فروشنده بسیار بدی هستم.»، «کالایمان خوب نیست و مشتریان به آن علاقه مند نیستند.»

به عبارت دیگر، تعییم مبالغه آمیز می دهد و یک شکست کوچک را در ابعادی بزرگ جلوه گر می سازند.

این در حالی است که شما می توانید به طرز و سبکی که مناسب باشد حوادث را توجیه و بیان کنید. شما حق انتخاب دارید. شما هستید که احساس خودتان را کنترل می کنید. سعی کنید با مسائل برخورد مثبت داشته باشید. کنترل به دست شماست.

ساده کنید

وقتی هدفتان را در قالب تأییدات مثبت به کار می برد، باید از کلماتی استفاده کنید که ذهن نیمه هشیار شما آنها را درک کند. عبارات خود را به زبان ساده بیان کنید. عبارات «خودم را دوست دارم»، «من بهترین هستم» و «کارم را دوست دارم» تأییدات مثبت و ساده هستند.

اینها تأییدات مثبتی هستند که ذهن نیمه هشیار شما آنها را به شکل یک فرمان دریافت می کند. اینها بلاfaciale عزت نفس شما را افزایش می دهند.

یک بدین معکوس شوید

دبليو. کلمنت استون، مولتی ميليونر، کارش را با فروش روزنامه در شيكاگو و زمانی آغاز کرد که بيش از 12 سال نداشت. او توانست شركت بيمه آمريكا را به وجود آورد و اخيراً در حالی که 800 ميليون دلار ثروت داشت، در 100 سالگي مرد. او يك الهام بخش بزرگ برای هزاران انسان بود و مشهور بود که يك «بدین معکوس» است.

بدین کسی است که فکر می کند مردم عليه او دسیسه می کنند. اما يك بدین معکوس کسی است که فکر می کند همه دنیا دست به یکی کرده اند تا او را به موفقیت برسانند. کسی با این مشخصات فکر می کند هر اتفاقی که می افتد بخشی از يك برنامه بزرگ است که منتهی به موفقیت او خواهد شد. دبليو. کلمنت استون در واکنش به هر اتفاقی که می افتاد، می گفت: «عالی است!» و بعد سعی می کرد جنبه های مثبت آن اتفاق را پیدا کند.

اگر مسئله را يك موقعیت، چالش و يا فرصت مناسب تعریف کنید، برخورد شما با آن مسئله مثبت می شود. در این صورت است که همیشه درون هر مسئله فرصت مناسبی پیدا می کنید که قرار است سودی نصیب شما کند. نورمن وینستن پیل می گفت: «وقتی خداوند می خواهد هدیه ای برای شما بفرستد، آن را درون مسئله ای قرار می دهد.» هر چه مسئله بزرگ تر باشد، هدیه شما هم بزرگ تر می شود.

وقتی آن را بینید، باور می کنید

سومین بخش فرایند پنج مرحله ای تقویت اندیشه تصویر کردن و تصویرسازی است. شما قبلًا متوجه شدید که تصویرسازی چه نقش مهمی برای رساندن شما به هدفهایتان دارد. وقتی بیاموزید که از تجسم و تصویرسازی در مورد هر هدف و فعالیت خود استفاده کنید، از قدرت بی نظیر آن در زندگی بهره مند می شوید.

همه در تمامی موقع در حال تصویرسازی هستند. تفاوتش در این است که اشخاص موفق آنچه را که می خواهند، در ذهن مجسم می سازند. و اشخاص ناموفق آنچه را که نمی خواهند، تصویرسازی می کنند. قبل از انجام هر کار، صحنه ای موفقیت آمیز مربوط به گذشته را در ذهن خود مجسم کنید. ناموفقها هم قبل از هر کاری تصویری مربوط به تجربه شکست را در ذهن مجسم می نمایند. اشخاص وقتی چیزی را در ذهن مجسم می کنند، فرمانی به ذهن نیمه هشیار خود می فرستند. ذهن نیمه هشیار حرفهای آنها را هماهنگ می کند تا آنها هماهنگ با تصویری که در ذهن مجسم کرده اند، کارشان را انجام بدهند.

نتیجه عالی و بی کم و کاستی را تصور کنید

به هنگام تجسم کردن، تصویری شفاف از هدف ایده آل آتی خود را در ذهن حیات می بخشید. تصور و تجسم می کنید اگر به هدفتان برسید، این موفقیت و حاصل کارتان چگونه خواهد بود. باید این تصویرتا حد امکان شفاف باشد. این تصویر را بارها و بارها تکرار می کنید. رابطه مستقیمی میان آن طور که هدف یا عملکرد خود را می بینید و اتفاقی که در بیرون از شما روی می دهد، وجود دارد. تصویرسازی یکی از قدرتمندترین امکاناتی است که شما در اختیار دارید و به کمک آن می توانید فکرتان را عوض بکنید تا آینده تان تغییر کند.

ذهن خود را برنامه ریزی کنید

به سه روش می توانید به کلام آوردن و تصویرسازی را با هم ترکیب کنید و سریع تر به نتایج مطلوب برسید. به اینها اغلب «روش‌های برنامه ریزی ذهنی» می گویند. این روش‌ها شما و ذهن شما را آماده می کنند تا به استقبال یک حادثه بروید.

اولین روش، روش برنامه ریزی سریع است. طرز کار آن از این قرار است. قبل از هر حادثه مهم، مانند تماس گرفتن با مشتری به منظور فروش کالا، یا شرکت در یک جلسه ویا یک مصاحبه، لحظاتی را برای آمادگی ذهنی خود صرف می کنید. درست مانند ورزشکاری که بدن خود را برای شرکت در مسابقه گرم می کند.

ابتدا، چند نفس عمیق بکشید. این کار به شما آرامشی می بخشد و شما را در حالت آلفا قرار می دهد. در این شرایط ذهن نیمه هشیار آماده می شود تا فرمانهای شما را دریافت کند. بعد از آن، نتیجه ایده آل موقعیت مورد نظر را در ذهن مجسم می سازید. نتیجه را طوری تصویرسازی می کنید که انگار به همه خواسته های خود رسیده اید. برای مثال، اگر می خواهید برای فروش با کسی تماس بگیرید، تصور کنید که مشتری را با روی باز و به طرزی پذیرنده با شما برخورد می کند. بخصوص، مجسم کنید که خریدار چک خریدش را امضاء می کند یا پول کالا را به شما می پردازد.

یکی از دوستان خوب من از این روش سالهاست که در کار فروش استفاده می کند و حالا به یکی از پر درآمدترین اشخاص در حرفه خود تبدیل شده است. او می گوید باور نکردنی است که در بسیاری از مواقع، برنامه فروش دقیقاً به شکلی که او در ذهن تصور کرده است صورت خارجی پیدا می کند.

تأیید و تجسم کنید

سومین و آخرین بخش روش برنامه نویسی سریع استفاده از تأیید مثبت، به شکلی سازگار با تصویر ذهنی شماست. یک تأیید ساده می تواند به این شکل باشد: «این تماس تلفنی کاملاً موفق خواهد بود.» این تأیید به ذهن نیمه هشیار شما فرمان می دهد تا به شما کلمات، احساسات، رفتار و زبان تی بدهد که با دستیابی تان به هدف سازگار باشد.

اما این روش تأیید سریع را به متقارضیانی که می خواهند در یک مصاحبه شرکت کنند یا در برابر جمیع سخنرانی کنند و نیز به بازیگران و حتی سیاستمداران آموزش می دهیم این روش فوق العاده موفقی است و کافی است چند ثانیه قبل از وقوع حادثه از آن استفاده کنید.

هدفهایتان را مکتوب و آنها را مرور کنید

روش دومی که می توانید از آن استفاده کنید تا تغییرات درونی قابل ملاحظه ای در شما ایجاد کند روش تأیید استاندارد است. براساس این روش، باید هدفهای اصلی خود را به شکل تأییدات شخصی، مثبت و به زبان حال ساده روی کارتهای اندکس بنویسید. روی هر کارت تنها یک هدف نوشته می شود. می توانید با استفاده از این روش در آن واحد روی 10 تا 15 هدف کار کنید. این کارتها را همیشه با خود داشته باشید. در شروع روز چند دقیقه ای وقت صرف کنید و آنها را مرور نمایید.

کارت اول را بردارید و آن را بخوانید. شاید روی کارت اول نوشته اید: «سالی 50,000 دلار درآمد کسب می کنم.» کارت را بخوانید. بگذارید چشمانتان روی این کلمات دقیق شوند. حالا چشمان خود را بیندید و جمله تأییدی را پنج بار تکرار کنید. فرض کنید که به هدف خود رسیده اید. آن را ببینید و احساس کنید. آنگاه چشمانتان را باز کنید، آرام بگیرید. هوا را از ریه های خود خارج کنید و کارت بعدی را بخوانید.

برای روزی که در پیش دارید آماده شوید

همه این تمرین، با 10 تا 15 هدفی که در نظر گرفته اید، حدود 10 دقیقه وقت می گیرد. این تمرین ذهن نیمه هشیار شما را برنامه نویسی می کند و شما را در شرایطی قرار می دهد که به بهترین شکل خواسته های خود را برآورده سازید. اگر همه روزه قبل از شروع به کار و شبها قبل از خواب این تمرین را بکنید، از اینکه به چه سرعت زیاد به هدفهای خود می رسید شگفت زده خواهید شد.

تمرین و مرور ذهنی را انجام بدهید

سومین روش برنامه نویسی ذهنی که می توانید از آن برای رسیدن به عملکرد بهتر استفاده کنید و سریع تر به هدفتان برسید تمرین و مرور ذهنی است. از این روش در انواع ورزشها می توانید استفاده کنید. فرایند بسیار ساده ای دارد.

ابتدا، بنشینید و یا در جایی دراز بکشید. حالت کاملاً آرام و راحتی داشته باشید. چشمانتان را بیندید و نفسهای عمیق بکشید تا تمام بدنتان در شرایط راحت و آرام قرار بگیرد.

دوم، حادثه را در ذهن خود به روشنی تصویر کنید. آن را به روشنی و شکل شفاف در ذهن خود ببینید. خود را تصور کنید که آن اقدام بخصوص را با مهارت تمام انجام می دهید.

یکی از بهترین زمانهای تمرین ذهنی، دقایق قبل از خوابیدن است. این گونه ذهن نیمه هشیار خود را برنامه ریزی می کنید تا در تمام مدت شب به هدف شما بیندیشد. وقتی صبح از خواب بیدار می شوید، بینش و بصیرتی پیدا می کنید تا آنها را به حقیقت پیوند دهید.

برنامه نویسی از قبل برای اوچ عملکرد

می توانید از این روش برای برنامه نویسی ذهن خود در فعالیتهای مختلفی استفاده کنید. فرض کنیم مسئله ای دارید که نگران آن هستید. قبل از خواب این مسئله را به ذهن فراهمشیار خود بسپارید و از آن راه حل بخواهید. بعد موضوع را فراموش کنید و بخوابید. بارها اتفاق می افتد وقتی صبح از خواب بیدار می شوید، راه حل به ذهنتان خطور می کند.

می توانید از این روش برنامه نویسی ذهنی برای اطمینان پیدا کردن از اینکه با احساسی مثبت و انرژی فراوان از خواب بیدار شوید استفاده نمایید. این روش در عین سادگی بسیار مؤثر است. قبل از اینکه بخوابید، به خود بگویید: «وقتی صبح از خواب بیدار شوم، احساس بسیار خوبی خواهم داشت.» این عبارت را چند بار تکرار کنید. بعد تصور کنید که صبح روز بعد با انرژی فراوان از خواب بیدار می شوید. این روش همیشه نتایج مطلوب می دهد.

در وقت معین بیدار شوید

می توانید از تمرین ذهنی استفاده کنید و در هر زمانی که می خواهید از خواب بیدار شوید. بدون توجه به اینکه در کجا هستید، می توانید قبل از خوابیدن ذهنتان را آماده کنید تا در زمان معین از خواب بیدار شوید.

قبل از اینکه به خواب بروید، می گویید: «من فردا در رأس ساعت هفت از خواب بیدار می شوم.» صبح روز بعد با نزدیک شدن به ساعت هفت، ضربان نبض شما افزایش می یابد تا درست در زمان مقرر از خواب بیدار شوید. وقتی بیدار شدید، دیگر نمی توانید به خواب بروید.

احساس موققیت کنید

چهارمین عنصر در برنامه ریزی ذهنی جنبه احساس کردن است. به عبارت دیگر، باید احساسی در خود ایجاد کنید که بتوانید به هدفتان برسید. این مرحله ای است که سبب می شود آرمان سازی، به کلام تبدیل کردن و تصور و تجسم نمودن به سود شما کار کنند. احساسات منبع انرژی شما هستند. اینها در حکم سوخت جت هستند که شما را به سمت هدف خود به حرکت در می آورند.

حتماً شنیده اید که می گویند انسانها 10 درصد منطقی، و 90 درصد احساسی و عاطفی هستند. واقعیت این است که شما 100 درصد احساسی هستید. شما با توجه به احساسات خود تصمیم می گیرید و بعد به طور منطقی آن را توجیه می نمایید. هر کاری که بکنید تحت تأثیر احساسات و عواطف است. تنها این سؤال مطرح است: «کدام احساس و عاطفه در کار می باشد؟»

ارباب یا برد؟

بعضیها برده احساسات خود هستند. اینها که کنترل بسیار اندکی بر احساسات خود دارند، نسبت به دیگران و موقعیتهای مختلف واکنش نشان می دهند. در واقع، ذهنی از آن خود ندارند.

یکی از مسئولیتهای مهمی که در قبال خود دارید این است که احساسات خود را در کنترل خود درآورید. سررشه احساسات مثبت خود را در دست بگیرید و اجازه ندهید تحت تأثیر احساسات منفی قرار بگیرید. با استفاده هدفمند از احساسات، می توانید از تجسم کردن، به کلام آوردن و آرمان سازی استفاده بهینه بکنید.

نتیجه ایده آل خود را تصور کنید

راهی برای آزاد کردن انرژی و قدرتی که در طبیعت احساسی و عاطفی شما وجود دارد این است که احساس کنید قبل از هدف خود دست یافته اید. در چشم ذهن خود آن را ببینید و آن احساسی را که در رؤیایتان به حقیقت پیوسته، تجربه کنید.

مثلاً، تصور کنید هدفتان این است مبلغ معینی پول به دست آورید. به آینده بروید و خود را ببینید که تا این اندازه درآمد دارید. خانه بزرگ، اتومبیل بزرگ‌تر، لباسهای بهتر و رستورانهای شیک‌تر را که در اثر افزایش درآمدتان به آنها نایل آمده‌اید، در نظر مجسم کنید. احساس غرور و افتخار، سعادت و رضایت خاطر، شادی و نشاط و حق شناسی و سپاسگزاری را تجربه کنید.

مانند کسی که به دورن استخرا شیرجه می‌رود، ذهن خود را در این احساسات غرق کنید. تصور کنید که پیش‌اپیش به مقصد خود رسیده‌اید. این احساسات در مرحله بعدی، اندیشه‌ها، امیال و اعمال مناسب با خود را سبب می‌گردند. هر کدام دیگری را تقویت می‌کنند.

ترکیب، قدرتمند است

وقتی این سه را با هم ترکیب می‌کنید - تصویر ذهنی، به کلام آوردن و احساس - ذهن نیمه هشیار خود را فعال می‌کنید. ذهن نیمه هشیار بعد از آن اطلاعات خود را به ذهن فراهشیار شما می‌دهد که در تمام مدت بیست و چهار ساعت برای رسانیدن شما به هدفتان تلاش می‌کند. وقتی ذهن فراهشیار خود را فعال کردید، به جریان دائمی از بصیرت، فراست و نقطه نظرهای جدید پی می‌برید که می‌توانید از آنها برای حل مسائل خود استفاده نمایید. اینها اطلاعات مورد نیاز شما را درست در زمان تعیین شده در اختیارتان قرار می‌دهند، و شما را راهنمایی می‌کنند تا تصمیمات درست بگیرید. ذهن فراهشیار شما، جریانی ادامه دار از انرژی، اشتیاق و انگیزه را در اختیارتان می‌گذارد تا به کمک آنها به سوی هدف خود به حرکت درآید.

رؤیاها به حقیقت می‌پیوندد

عنصر پنجم در این فرایند پنج مرحله‌ای تحقق یافتن است. به عبارت دیگر، به هدفهای خود می‌رسید و آرزوهایتان به حقیقت می‌پیوندد. این مهم ترین بخش فرایند است. اما باید توجه داشته باشید که هر هدف برای آنکه تحقق پیدا کند به زمانی احتیاج دارد. دستیابی به بعضی از هدفها با سرعت امکان‌پذیر است، اما بعضی دیگر به هفته‌ها و حتی ماهها وقت نیاز دارند تا در کنار تلاش مستمر شما تحقق پیدا کنند. نگرش شما در قبال زمانی که برای تحقق هدفهایتان دارید تأثیری خاص روی تحقق آنها و زمان این تحقق دارد.

اشخاص موفق با نگرشی آرام و مطمئن با هدفهای خود بخورد می‌کنند. آنها هرگز شتابزده عمل نمی‌کنند. آرام و مطمئن هستند و دقیقاً بر این باورند که همه چیز با هم توطئه می‌کنند تا شما را به هدفی که دارید، برسانند.

نیروهای خود را چند برابر کنید

می توانید با استفاده از روش‌های ویژه از این فرایند پنج مرحله ای سود بیشتری ببرید.

قبل از هر چیز، در همه امور به جنبه های مثبت آن نگاه کنید. دنبال درس ارزشمند بگردید. ببینید از مشکلات و موانعی که پیش روی شماست چه بهره ای می توانید بگیرید.

نایپلئون هیل مدت 25 سال با مردان و زنان موفق مصاحبه و درباره آنها مطالعه کرد. او به این نتیجه رسید که همه آنها از ویژگی واحدی برخوردارند. همه آنها معتقد بودند که در هر مشکل و گرفتاری ای بذری به همان اندازه یا بیشتر از آن وجود دارد. آنها در تاریک ترین ابرها دنبال روزنه های روشنایی می گشتند.

وقتی انتظار دارید از هر جریان دشوار و مسئله ساز نتیجه مطلوبی به دست آید، به شکلی خلاق تر، مثبت تر و سازنده تر رفتار می کنید. خوش بین تر و مطمئن تر می شوید. اگر فکر کنید که از هر اتفاقی به سود خود استفاده می کنید، از نگرش امکان پذیر بودن برخوردار می گردید. در نتیجه بدون توجه به اینکه چه اتفاقی می افتد، همیشه جنبه مشتبه پیدا می کنید که از آن به سود خود استفاده کنید.

مکان روز

همان طور که آنچه می خورید روی شما اثر می گذارد، آنچه را که به ذهنتان می دهید، برایتان تعیین کننده است. صبح اول وقت مطالب را بهتر می گیرید. همه روزه صبح اول وقت 30 تا 60 دقیقه مطالعه کنید و مطالب الهام بخش بخوانید.

درست همان طور که تمرینات ورزشی مناسب در صبح به شما نیرویی می دهد که تمام مدت روز را به خوبی کار کنید. تمرینات ذهنی مشبت، به شکل خواندن مطالب الهام بخش، به شما امکان می دهد که طی روز از آمادگی ذهنی مطلوبی برخوردار باشید.

ساعت اول صبح، «سکان روز» نامیده می شود. در این ساعت طلایی آنچه را که به ذهن خود تحویل بدید، لحن و آهنگ اندیشه را در بقیه ساعات روز برایتان مشخص می سازد. وقتی صبح از خواب بیدار می شوید و به جای خواندن روزنامه یا تماشای تلویزیون مطلبی مشبت، سازنده و الهام بخش می خوانید، ذهنتان را برای ساعتی که در پیش دارید آماده می سازید.

در تمام مدت روز، شرایط به سود شما به کار می افتد. آرام تر، خلاق تر و هشیارتر می شوید. در برخورد با مشکلات انعطاف بیشتری نشان می دهید و بهتر با فراز و نشیبهای زندگی کنار می آید. مطالعه در صبح اول وقت شما را آماده می کند تا در بهترین شکل خود ظاهر شوید.

کاری را به شانس واگذار نکنید

می توانید با برنامه ریزی از قبل به انسانی خوش بین تر تبدیل گردید. این اقدام سبب می شود ذهنتان از استرس فاصله بگیرد و مجبور نباشد به این فکر کنید که چه اقدامی باید صورت بدید. این گونه نسبت به کارتان به احساسی از کنترل دست پیدا می کنید. سررشه امور زندگی خود را در دست می گیرید. به جای اینکه واکنشی شوید، عامل می شوید.

بهترین زمان برنامه ریزی شب قبل است. فهرستی از همه کارهایی که باید در روز بعد انجام دهید تهیه کنید. فهرست را مرور کنید و اولویتها را مشخص سازید. مهم ترین کار فردایتان را انتخاب کنید تا بتوانید روز را با انجام دادن آن شروع کنید. وقتی برنامه های روز بعد را تدوین می کنید، شب را بهتر و با خیال راحت تر می خوابید و صبح با احساس بهتری از خواب بیدار می شوید.

روز خود را به درستی شروع کنید

روز خود را با غذای سالم و مغذی شروع کنید. میوه، سبزی و غذاهایی با پروتئین زیاد، مانند تخم مرغ، بخورید. آب میوه و آب بیشتری بنوشید. حبوبات سبوس دار و ماست بخورید.

ترکیبت تخم مرغ و نان تست که در جوامع غربی برای صحابه در نظر گرفته می شود یکی از بدترین ترکیبات غذایی است که می توانید برای صحابه بخورید. یک ساعت بعد از خوردن این غذا، سنگین و خواب آلوده می شوید. تمام خون موجود در مغز شما به ناحیه معده تان سرازیر می شود تا پروتئینهای چرب و سنگین و چربیهای مصرف شده را هضم کند.

وقتی روزتان را با غذاهای سبک، سالم و مغذی شروع می کنید، از انرژی بیشتری برخوردار می گردد، هشیارتر و شاداب تر می شوید. راحت تر می توانید روزتان را پشت سر بگذارید زیرا خون بیشتری به مغز شما می رسد. و در نتیجه نسبت به آنچه در اطرافتان می گذرد آگاهی بیشتری پیدا می کنید. انسان خوش بین تری می شوید.

استراحت کافی بکنید

علاوه بر تغذیه جسمانی و ذهنی مناسب، باید استراحت زیاد داشته باشید. وینس لومباردی، مردم مشهور فوتبال آمریکایی، زمانی گفت: «خستگی از همه ما اشخاصی بزدل خلق می کند». وقتی به اندازه کافی استراحت نمی کنید، با احتمال بیشتری منفی و تحریک پذیر می شوید و اعتماد به نفس خود را از دست می دهد.

اما وقتی به اندازه کافی استراحت می کنید و خوب غذا می خورید، وقتی ذهن خود را پیوسته با پیامهای مثبت تغذیه می کنید، وقتی مطالب الهام بخش می خوانید و پیوسته هدفهایتان را به عنوان یک واقعیت تصویر میکنید، تبدیل به یک انسان خوش بین، مثبت و شاداب می شوید. وقتی صبح از خواب بیدار می شوید، مطمئن هستید که هر چه را با تمام وجود بخواهید به دست می آورید. اگر به اندازه کافی روی این اندیشه باقی بمانید، در زندگی تان شکل واقعیت پیدا می کند. این گونه است که احساس می کنید توقف ناپذیر هستید.

تمرینات عملی

01 از امروز مصمم شوید که با خود مثبت حرف بزنید. از تأثیرهای مثبت شخصی و در زمان حال ساده استفاده کنید. به خودتان نشاط بدھید و در مقام تشویق خود کار کنید.

02 از کارتاهای اندکس 12/7 سانتی متری استفاده کنید و روی هر یک از آنها هدفی را به شکل یک تأیید مثبت بنویسید. روزی دو بار، در صبح و شب، این کارتاهای را مرور کنید.

03 در هر مسئله و مشکل نکته مثبتی پیدا کنید. تمرین کنید که یک بدین معکوس شوید. مجاب شوید که همه برای موفق کردن شما توطئه کرده اند.

04 یک تصویر ذهنی از مهم ترین هدفان خلق کنید، تصور کنید که به این هدف خود رسیده اید. در صورت امکان هدفهایتان را از روزنامه ها و مجلات ببرید و آنها را به طور منظم مطالعه کنید تا در ذهن نیمه هشیار شما جای بگیرند.

05 احساس کنید که موفق شده اید و یا به هدفی که می خواهید، رسیده اید.

06 تصور کنید که زندگی تان در زمینه خاصی عالی و بی کم و کاست است. از چه کیفیتی برخوردار است؟ شما چه احساسی دارید؟ چگونه آن را توصیف می کنید؟

07 شبها قبل از اینکه بخوابید، حوادث مهم روز بعد را به شکلی که می خواهید باشد در ذهن خود تصویر کنید. بعد در حالی که تبسمی بر لباتان نقش بسته است به خواب بروید.

فصل 11: آینده خود را خلق کنید

آن معجزه یا نیرویی که اشخاص را به اوج می رساند، در سعی و تلاش و استقامت و پشتکاری یافت می شود که از شجاعت و روحیه ای مصمم برخوردارند.

مارک تواین

اگر اعتماد و اطمینانی در کار نباشد، شجاعت فراوانی در میان نخواهد بود. نیمی از نبرد بستگی به این دارد که معتقد و مطمئن باشیم در کاری که می کنیم موفق خواهیم بود.
اور یسون سوئت ماردن

هر انسان موفقی با مشکلات، شکستها و ناکامیهای متعددی در زندگی رو به رو شده است. اما توانایی برخورد مثبت و سازنده با این ناکامیهایست که موفقیت را تضمین می کند.

دکتر آبراهام زالزنیک، استاد دانشگاه هاروارد در مدیریت بازرگانی، چند سال قبل درباره نقش نومیدی در زندگی مطالعه کرد. خیلی ها قبل از او درباره نقش انگیزه در موفقیت مطالبی نوشته بودند، اما زالزنیک اولین کسی بود که از روی دیگر سکه به موضوع نگاه کرد.

به آینده فکر کنید

اگر انسانی طبیعی و هوشمند هستید، هر بخشی از زندگی خود را به گونه ای برنامه ریزی می کنید که تا حد امکان از شکست و ناکامی فاصله بگیرید. از قبیل پیش بینی می کنید و به آنچه ممکن است تولید اشکال کند توجه می نمایید. بعد از آن، برای برخورد و مقابله با این مشکلات احتمالی اقدامات احتیاطی لازم را انجام می دهید.



با این حال، هر اندازه هم که خوب بیندیشید و برنامه بریزید، شرایط همیشه بر وفق مراد شما رقم نخواهد خورد. قانون مورفی می گوید: «آنچه بتواند تولید اشکال کند، تولید اشکال می کند. از جمع همه آن چیزهایی که بتواند تولید اشکال کند، بدترین آن اتفاق می افتاد، آن هم در بدترین زمان ممکن تا بیشترین هزینه را روی دست شما بگذارد.» قانون کوهن آن گاه می افزاید: «مورفی یک خوش بین بود!» بنابراین ناکامی در هر صورت وجود خارجی پیدا می کند. هر قدر تلاش کنید، در زمینه هایی نومید می شوید. برخورد با مشکلات امر ناچار است و نمی توان از آن اجتناب نمود. با همان اطمینان که می دانیم خورشید در مشرق طلوع می کند و در غرب به غروب می رسد، در زندگی شکست و نومیدی را تجربه می کنید. هر چه هدفهای بیشتری برای خود تعیین کنید، و هر چه بیشتر بیازمایید، با مشکلات و مسائل بیشتری مواجه خواهید شد.

تنها چیزی که می توانید آن را کنترل کنید

آنچه دکتر زالزینیک کشف کرد این بود که انسانها موفق با نومیدیها و ناکامیها به طرزی متفاوت با انسانهای ناموفق برخورد می کنند. نتیجه گیری او این بود که طرز برخوردها با نومیدی و ناکامی نشانه ای است که معلوم میکند آیا در زندگی خود موفق می شوید یا نمیشوید. از آنجایی که نمی توانید همیشه از نومیدی اجتناب کنید، بدون توجه به کاری که می کنید، تنها موضوعی که مطرح است طرز برخورد شما با ناکامی زمانی است که از راه می رسد. چیزی که آن را نمی خواهید و غیر متربقه است. آیا می گذارید شما را کلافه کند؟ آیا با آن برخورد مؤثر می کنید؟

موفقها در برخورد با ناکامیها بر سرعت گامهای خود می افزایند. ناموفقها می گذارند تا نومیدی آنها را متوقف سازد. موفقها به سرعت به خودشان می آیند و همچنان به جلو حرکت می کنند. ناموفقها اغلب از تلاش دست می کشیدند و قدمی به عقب بر می دارند. سخنران الهام بخش، چارلی جونز، می گوید: «مهم نیست که به چه عمقی سقوط می کنید، مهم این است که تا چه ارتفاعی به هوا می جهید!»

ماشه ذهنیت منفی

اغلب احساسات منفی ناشی از انتظارات منفی هستند. شما آرزو می کنید، امید دارید یا برنامه می ریزید تا اتفاقی به شکلی روی دهد. وقتی این اتفاق نمی افتاد، با خشم و ناشکیبایی واکنش نشان می دهید. این کاملاً طبیعی است. اگر به نتیجه ای علاقه مند باشید، و اگر به این نتیجه نرسید، آزره خاطر می شوید و آسیب می بینید.

نکته مهم در این است که ماشه احساسات در یک لحظه به کار انداخته می شود. به همین دلیل وقتی اتفاقی می افتاد، نمی توانید کنترل کافی بر احساسات خود داشته باشید. در واقع، خیلی دیر شده است. وقتی نومیدی و ناکامی از راه می رسد، از روی عادت و به غریزه و واکنش نشان می دهید که این بستگی به تجربیات قبلی شما دارد. وقتی اشکالی بروز می کند، دیگر برای آنکه فکری به حال آن بکنید خیلی دیر شده است. به همین دلیل واکنش نشان می دهید.

پیکستوس، فیلسوف یونانی، می گفت: «این شرایط نیست که انسان را می سازد؛ شرایط انسان را در نزد خودش آشکار می کند و او را به خودش می نمایاند.»

از قبل آماده شوید

یکی از بهترین راههای تغییردادن فکر و زندگی تان این است که پیش‌پیش برای نومیدیها آماده شوید. با تدارک ذهن خود، به سرعت برنامه‌ها غلبه کنید. آماده کردن و تدارک ذهن شما را آماده می‌کند تا با نومیدیها و مشکلات کار و زندگی خود رو به رو گردید، هر چند ممکن است ندانید که این مشکلات چه وقت از راه می‌رسند و از چه ماهیتی برخوردارند. این یکی از قدرتمندترین شیوه‌های اندیشه است که می‌توانید از آن استفاده کنید و احساسات خود را کنترل نمایید.

در جریان تدارک ذهنی، فرض را بر این می‌گذارید که وقتی می‌خواهید کار ارزشمندی را انجام بدهید، با انواع و اقسام مشکلات رو به رو می‌گردید. در واقع، اگر هدف بزرگی را برای خود در نظر بگیرید، به طوری که برای دستیابی به آن مجبور به تلاش شوید، با انواع مسائل و مشکلات رو به رو خواهید شد که حالا تصورش را هم نمی‌توانید بکنید.

به جای اینکه دست روی دست بگذارید تا مسئله ناچاری اتفاق افتد، باید ذهن خود را قبل از وقوع حادثه برنامه ریزی کنید. باید به خود بگویید: «امروز با انواع فراز و نشیبهای مشکلات و دشواریها رو به رو می‌شوم، اما اجازه نمی‌دهم آنها بر من چیره شوند. وقتی به سمت هدف خود حرکت می‌کنم، کسی نمی‌تواند مرا متوقف سازد.»

پیش‌بینی بحران را تمرین کنید

در مشاوره با مؤسسات تجاری طرز فکری را آموزش می‌دهیم که به آن «پیش‌بینی بحران» می‌گوییم. من تصمیم گیرندگان را تشویق می‌کنم که به شش ماه آینده خود نظر کنند و این سؤال را بپرسند: «کدام اتفاقات منفی ممکن است روی دهنده و مانع از آن گردد که من به هدفهای خود برسم؟ از جمع این اتفاقات، بدترین اتفاقی که ممکن است بیفتد کدام است؟»

بعد از آن فهرستی از همه موانع و مشکلاتی که ممکن است صورت خارجی پیدا کنند تهیه می‌کنیم. برای مثال: ممکن است یکی از رقبا با کالا یا خدمت جدیدی وارد بازار شود که از کالا یا خدمت ما بهتر یا ارزان‌تر باشد. نرخهای بهره ممکن است کاهش پیدا کنند. دولت ممکن است مالیات‌های جدیدی را برای کالای ما در نظر بگیرد. ممکن است مقررات تغییر کنند. قیمت سوخت یا مواد خام ممکن است افزایش یابد. یکی از افراد کلیدی و مهم شرکت ممکن است شرکت را ترک کند. یک یا چند مشتری بزرگ ممکن است به جای ما از رقبایمان خرید کنند. رقبای ما ممکن است قیمت‌های خود را از قیمت تمام شده پایین تر بیاورند تا بازار را قبضه کنند. اقتصاد ممکن است راکد شود و کسادی حاکم گردد. کل بازار ممکن است کوچک و جمع و جور شود.

در تمامی این موارد، توانایی شرکت برای واکنش نشان دادن سریع و مؤثر می‌تواند بقا و دوام آن را رقم بزند. این مشکلات احتمالی را می‌توان از قبل در نظر گرفت. بهتر این است که حیرت زده نشویم.

شرکت نفتی شل در هلند یکی از کامل ترین فرایندهای برنامه ریزی را برای برخورد با مسائل احتمالی در اختیار دارد. این شرکت 600 سناریوی نوشته دارد تا با مشکلاتی که احتمالاً بروز خواهند کرد برخورد کند.

به آینده نظر کنید

آنچه در مورد شرکتهای بزرگ و کوچک قابل استفاده است به شما هم به عنوان یک شخص کمک می کند. می توانید در هر کاری که می کنید. بروز بحرانها و دشواریها را پیش بینی کنید. مانند یک مسافر به جاده زندگی خود نگاه کنید و به برخی از مشکلاتی که ممکن است برایتان پیشامد کند فکر کنید. وقتی از قبل برنامه می ریزید، بهتر می توانید با مسائل و مشکلات احتمالی برخورد کنید. برای مثال، اگر شغلتان را امروز از دست بدھید، چه می کنید؟ ترس از دست دادن شغل یکی از نگرانیهای بزرگ بسیاری از مردم است. به استناد یک بررسی، 37 درصد مردم نگران از دست دادن شغل خود هستند. یکی از دوستانم می گفت در حالی که بعيد است شغلش را از دست بدھد، امکان از دست دادن شغل او را فلچ کرده است.

شغل جدید شما

گاه از اشخاص حاضر در همایشها می پرسم: «کار بعدی شما چه خواهد بود؟» اغلب اشخاص از شنیدن این سؤال تعجب می کنند. حتی به این فکر نکرده اند که اگر شغلشان را از دست بدھند، چه کار دیگری می توانند بکنند. اما ما می دانیم که دنیای کار به سرعت در حال تغییر است. واقعیت این است که شما تا به حال هم چند بار شغل عوض کرده اید. به احتمال زیاد باز هم تغییر شغل خواهید داشت. شاید این اتفاق سریع تر از آنچه می پنداشد روی دهد. کار بعدی شما چه می تواند باشد؟ وقتی می گوییم هر کس باید برای شغل بعدی خود آماده باشد، برای خبلی ها ایده جدیدی است. یا به این موضوع فکر نکرده اند، و یا نمی خواهند به این موضوع فکر کنند. اما سؤال اصلی این است: «برای اینکه بتوانید شغل بعدی خود را اختیار کنید، به چه دانش و مهارت‌هایی احتیاج خواهید داشت؟»

اگر پیش‌پیش به این سؤال فکر نکنید، ممکن است بعداً مجبور شوید که به این سؤال جواب بدھید.

حرفه جدید شما

پس از آنکه حضار به این فکر می کنند که کار بعدی آنها چه می تواند باشد، سؤال دوم را از آنها می پرسم: «کار بعدی شما چه می تواند باشد؟» 5 تا 10 سال آینده در چه صنعت و حرفه ای فعال خواهید بود؟ با توجه به آمار و ارقام موجود، اشخاص در غرب طی عمر خود 14 تا 15 بار شغل عوض می کنند که هر کدام دو سال یا بیشتر دوام می‌آورد. صنعت و حرفه ها هم حدود پنج بار تغییر می کنند.

آنچه را که امروز میدانید، پنج سال دیگر بی ارزش خواهد بود که علتش تغییرات شدیدی است که در همه ابعاد شغلی وزندگی به وجود می‌آید. به همین دلیل است که پیتر درو کر میگوید: «تنها مهارتی که طی سالهای آینده منتفی نمیشود، توانایی یاد گرفتن مهارت‌های جدید است.»

پیوسته به آینده فکر کنید

می خواهید در سه یا چهار سال آینده به کجا برسید؟ 10 سال دیگر در کجا قرار خواهید داشت؟ وقتی با چشم اندازی بلند مدت به زندگی کاری خود نگاه می کنید، در کوتاه مدت تصمیمات بهتری می گیرید. همان طور که مایکل کامی، برنامه ریز استراتژیک، می گوید: «آنهای که به آینده نمی اندیشند، آینده ای ندارند.»

به آینده خود نگاه کنید. چه تحولاتی ممکن است بروز کند؟ اگر امروز شغلتان را از دست بدھید، چگونه واکنش نشان می دهید؟ اولین فکری که به ذهنتان خطور می کند، چیست؟ بیشتر مردم وقتی شغلشان را از دست می دهند، وحشت زده می شوند. وقتی به این فکر می کنند که ممکن است شغلشان را از دست بدھند، وحشت می کنند. هیچ ایده ای ندارند که چه می خواهند بگنند.

اما من در جریان کار با هزاران موفق به این نتیجه رسیدم که همه آنها از ویژگی مشترکی برخوردارند. همه آنها با اطمینان می دانند که اگر شغلشان را از دست بدھند، می توانند در مدت بسیار کوتاهی کار دیگری شروع کنند.

انتظار حوادث غیر مترقبه را داشته باشید

گاه از اشخاص می پرسم اگر صنعتی که در آن کار می کنند یک شبه از بین برود، آنها چه می کنند. آنها سری تکان می دهند و می گویند بعید است چنین اتفاقی بیفت. بعد به آنها می گوییم صنعت سلاحهای دفاعی در کالیفرنیا در دهه 1990 به کلی از بین رفت و 400,000 متخصص، مهندس و مدیر به یکباره مشاغل خود را از دست دادند. همه آنها مجبور شدند دوباره به بازار کار مراجعه کنند، مهارت‌های جدیدی بیاموزند و در رشته‌های کاملاً جدید و متفاوت شروع به کار کنند.

فروپاشی جنون «داد کام» سبب شد 90 درصد شغلهای در ارتباط با اینترنت در سرتاسر کشور از بین برود. فروپاشی صنعت «تله کام» هزاران نفر را بی کار کرد. و این شرایطی است که ادامه پیدا خواهد کرد. جا به جای شغلها موضوعی کاملاً جدی است و هر روز مشمول جمعیت بیشتری می شود.

زندگی مالی شما

دنیای مالی و سرمایه گذاری پیوسته در حال تغییر است. بازارها به شدت متغیر هستند. آنچه در گذشته متدالو بود و توصیه می شد، دیگر قابل استفاده نیست. اگر در کار سرمایه گذاری هستید، پیوسته باید به این موضوع فکر کنید که اگر سرمایه گذاری تان از بین رفت، تکلیف شما چه خواهد شد.

رابطه مستقیمی بین زمانی که صرف سرمایه گذاری فکر کردن و برنامه ریزی دنیای مالی خود می کنید و اینکه با چه احتمالی به لحظه مالی مستقل می شوید، وجود دارد. دکتر توماس استلنی، در جریان مصاحبه با هزاران زن و مرد موفق، به این نتیجه رسید یکی از ویژگیهای مشترک موقفها این است که در مقایسه با دیگران وقت بسیار بیشتری را صرف اندیشیدن به امور مالی می کنند.

اشخاص متوسط با آنکه نگران امور مالی خود هستند، در ماه دو یا سه ساعت را صرف اندیشیدن به شرایط مالی خود می کنند. اما متمعنهای در ماه 20 تا 30 ساعت را صرف اندیشیدن به امور مالی خود میکنند و در نتیجه پیوسته در امور مالی ازمهارت‌های بیشتری برخوردار میگردند.

استراتژی ناپلئون

ناپلئون، ژنرال فرانسوی، مدت 20 سال بر قاره اروپا حکومت کرد. ارتش او در بسیاری از نبردها پیروز شدند. ناپلئون در تمام مدت عمرش تنها در سه جبهه بازنده جنگ شد. وقتی به روسیه حمله کرد، 600,000 نفر از افرادش را از دست داد. او سرمای شدید زمستان روسیه را پیش بینی نکرده بود. او بعد از ناکامی در حمله به روسیه، با تحلیل رفتن نیروهایش جبهه لیپزیک را هم باخت و به جزیره الba تبعید گشت. و سرانجام، در جنگ واترلو به علت اختلالی که در کار ارتباطی اش با فیلد مارشالهایش به وجود آمد، بازنده شد.

اغلب فراموش می کنند که او در بسیاری از نبردها پیروز شد. ناپلئون یکی از سه نابغه نظامی گری در تاریخ بشریت است. اسکندر کبیر و چنگیز خان مغول دو نابغه دیگر جنگ به حساب می آیند. ناپلئون از کیفیتی برخوردار بود که سبب موفقیت او می شد. این کیفیتی است که شما هم می توانید آن را در خود ایجاد کنید. این مهارت همان اندیشیدن هم زمان به مجموعه اتفاقاتی است که ممکن است در آینده روی بدنهن. باید هر حادثه احتمالی را که ممکن است روی دهد، در نظر بگیرید و از مدت‌ها قبل درباره شان برنامه ریزی کنید.

ناپلئون شخصاً معتقد بود که تدارک و در نظر گفتن جزئیات امور از قبل علت موفقیتهای او بوده است. او پیش‌اپیش جزئیات تحولات جبهه جنگ را پیش بینی و درباره شان برنامه ریزی می کرد.

ازحال به فکر آینده باشید

این توانمندی در اندیشیدن پیش‌اپیش به آنچه ممکن است اتفاق بیفتند چیزی است که می توانید با تمرین آن را بیاموزید. هر چه بهتر بتوانید حوادث آینده را پیش بینی کنید، زندگی بهتری خواهید داشت. می توانید این گونه بدیباریها را به حداقل و فرصتهای مناسب را به حداقل برسانید. با این گونه اندیشیدن، در مقایسه با سایرین، از حاشیه امنیتی برخوردار می شوید و می توانید به موقع نسبت به این حوادث واکنش نشان بدهید.

اگر برای شرکتی کار می کنید، باید به این فکر کنید که بدترین اتفاقی که ممکن است در شش ماه آینده بیفتند و روی کار شما تأثیر بگذارد، چیست. و اگر برای خود کار می کنید، باید به این موضوع توجه داشته باشید که بدترین اتفاقی که برای کارتان ممکن است روی بدهد چه می تواند باشد. شما و همسرتان باید بتوانید درباره مشکلات زندگی خود پیش بینیهای لازم را بکنید و اقدامات لازم را از پیش انجام دهید.

احتیاطهای مالی را بجا آورید

اغلب می خوانید اشخاصی به این علت که کار و فعالیت خود را بیمه نکردن، اتومبیل، خانه و در موقعی همه دارایی خود را از دست دادند. اینها کسانی هستند که به درستی به آینده نظر نکرده اند. به این توجه نکرده اند که اگر خانه شان دستخوش حريق شد، اگر در حال رانندگی حادثه ای برایشان پیشامد کرد، با چه مشکلاتی مواجه خواهند شد.

یکی از کارهای اصولی که می توانید بکنید داشتن یک برنامه منظم برای پس انداز کردن است. هدف شما باید این باشد که 10 درصد و یا رقمی بالاتر از درآمدهای خود را همه ماهه پس انداز کنید.

همان طور که دبلیو. کلمانت استون می گوید: «اگر نتوانید پولی پس انداز کنید، بذرهای عظمت در شما وجود ندارد.»

در محدوده درآمد خود زندگی کنید

توانایی شما در پس انداز کردن و زندگی در محدوده امکانات و درآمد، یکی از معیارهای مهم برای موفق شدن در زندگی هستند. اگر کنترلی بر مخارج خود نداشته باشید، اگر تمامی درآمد خود را خرج کنید، از نظم و ترتیب کافی برای موفق شدن در سایر زمینه های زندگی هم محروم خواهید شد. گچه در کتاب مقدس آمده عشق به پول ریشه همه شیطنتهاست، به احتمال بیشتر نداشتن پول است که ریشه همه بدکاریها و شیطنتها به شمار می آید.

باید بتوانید از فرصتهای مناسی که برایتان پیش می آید استفاده کنید. در دنیای مالی، اگر به اندازه کافی پول انباشت کنید، اگر به قدر کافی تلاش کنید و پس انداز داشته باشید، فرصتهایی را به زندگی خود راه می دهید که بر میزان درآمد خود، حتی به مقدار بیشتری، بیفزایید.

به مغناطیس پول تبدیل شوید

قانون جذابیت در امور مالی بسیار قدرتمند عمل می کند. وقتی حتی مبلغ ناچیزی پس انداز می کند و آن را در حساب بانکی خود قرار می دهید، میدان انرژی قدرتمندی پیرامون پول خود ایجاد می کنید. این انرژی سبب می شود که پول بیشتری به زندگی خود جلب کنید. وقتی پس انداز و سرمایه گذاری شما رشد می کند، قدرت مغناطیسی پولتان قدرت بیشتری پیدا می کند. هر چه پول بیشتری انباشت کنید، فرصت مطلوب تری برای انباشت پول بیشتر در اختیار خواهید داشت.

وقتی به پولتان و به لذتی که به خاطر داشتن پول در حساب پس اندازتان می برد فکر می کنید، میدان انرژی پیرامون پولتان را تقویت می کنید، و در این شرایط، پول حتی بیشتری به دست می آورید. وقتی عاشق پولتان بشوید، بر قدرت این میدان انرژی باز هم افزوده می شود.

حکایتی درباره موفقیت

چندی پیش یکی از شرکت کنندگان در همایشی که برگزار می کردم، به من مراجعه کرد و پرسید آیا او را به یاد دارم. در جوابش گفت که در طی سال با شمار کثیری صحبت می کنم و از این رو نمی توانم تمام اسامی را در ذهن خود نگه دارم. او گفت که حدود شش سال قبل در یک همایش دو روزه من شرکت کرده و بعد در باره حوادث گوناگونی که از آن زمان به بعد برایش اتفاق افتاده است برایم حرف زد.

وقتی به همایش من آمده بود، فروشنده اتومبیلهای دست دوم بود. دو فرزند داشت و اوایل دوران سی سالگی خود را می گذراند. درآمد متوسطی داشت و به شدت بدھکار بود و با خانواده اش در یک خانه اجاره ای زندگی می کرد.

در همایش به این نتیجه رسیده بود که بزرگ ترین گرفتاری او این است که بدھکار است و پولی در حساب پس اندازش ندارد. او تصمیم گرفته بود که تا پنج سال آینده بدھیهایش را بپردازد و 30,000 دلار هم پس انداز کند. برای او هدف بسیار بزرگی بود، از دوران نوجوانی اش به بعد هر گز اتفاق نیفتاده بود که بدھکار نباشد.

دست به کار شدن

او با ایمان راسخ هدفش را مکتوب کرد، برنامه ای ریخت و همه روزه براساس آن کار کرد. این تصمیم نیروهای ذهنی او را فعال کرد. تحت تأثیر قانون مطابقت و همخوانی، قانون جذابیت و فعالیت ذهن نیمه هشیار، شایط به سرعتی بیش از آنکه تصور کرده بود به سود او تغییر یافت. او در مدت سه سال به هدف مالی خود رسیده بود. تمام بدھکاریهایش را پرداخت کرده بود و در 30,000 دلار در بانک پس انداز داشت.

یکی از روزها، رئیش او را صدا زده بود و پرسیده بود آیا به یک فرصت مناسب تجارتی علاقه مند است. او از رئیش خواسته بود که بیشتر توضیح بدهد. رئیش گفته بود آن طور که می بینید در کار فروش مرتب پیشرفت کرده و در ضمن شنیده است که توانسته از ناحیه فروش‌های پولی در بانک پس انداز کند.

این فروشنده که بسیار خجالتی بود، از رئیش پرسیده بود که چه برنامه ای برای او دارد. رئیش جواب داده بود یکی از تولید کنندگان اتومبیل در دترویت با او تماس گرفته و از او خواسته کسی را به او معرفی کند تا یک بنگاه جدید فروش اتومبیل در بخشی در حال گسترش در همان شهر دایر نماید. بعد گفته بود که مایل است او را معرفی کند و در کار این فروش از او حمایت نماید. رئیش اضافه کرده بود اگر کمی سرمایه گذاری کند، او حاضر است به عنوان یک شریک با او کار کند.

رئیس این مرد به او کمک کرده بود تا این فروشگاه را دایر کند. بعد از دو سال هم سهمش را در شرکت به خود او فروخته بود و نتیجه آن شده بود که فروشگاه صد درصد در مالکیت او درآید.

بعد به من گفت: «امروز یک میلیونر هستم. شش سال پیش فروشنده اتومبیلهای دست دوم بودم، اما امروز یک میلیونر هستم.» او یکی از شادمان ترین اشخاصی بود که من تا به حال دیده بودم. او توضیح داد اگر به توصیه های آن همایش توجه نکرده بود، هر گز از بدھکاری نجات پیدا نمی کرد. او اضافه کرد: «شرکت در همایش شما به اندازه 20 سال تلاش مستمر و شاید هم یک عمر کار کردن ارزش داشت.»

دو سؤال جادویی

می توانید با طرح دو سؤال شکست را به موفقیت تبدیل کنید. از آن جهت این دو سؤال را جادویی می نامم زیرا از قدرت خارق العاده ای برخوردارند و می توانند زندگی شما را بهبود بخشنند. می توانید بعد از هر تجربه ای این دو سؤال را از خود بکنید.

اولین سؤال این است: «چه کاری را به درستی انجام دادم؟» بدون توجه به موفقیت یا شکستی که داشتید، این سؤال را از خود بکنید و به آن جواب بدھید. حتی اگر در کارتان شکست خوردید، همیشه کارهای درستی هم وجود داشته که شما انجام داده اید. اگر بتوانید بخشهاي مثبت کارتان را يادداشت کنيد، مغز خود را برنامه ریزی می کنيد تا در تجربه بعدی کارهای درست را تکرار کنيد.

سؤال دوم این است: «چه کارهایی را باید به شکل متفاوت انجام بدهم؟» این سؤال بسیار خوبی است زیرا شما را مجبور می کند تا درباره اتفاقی که افتاد مثبت بیندیشید و چگونه می توانید بهتر از قبل عمل کنید. اگر قرار باشد تجربه مشابهی را تکرار کنید، کدام کارها را به شکلی متفاوت انجام می دهید؟ کدام کار را بیشتر و کدام کار را کمتر انجام می دهید؟ جوابهایتان را مکتوب کنید. این گونه جوابها را بهتر به ذهن می سپارید و آنها را فراموش نمی کنید. هر بار کار جدیدی را تجربه می کنید، این دو سؤال را از خود بپرسید: «کدام کارم درست بود؟» و «چه کاری را به شکل متفاوت انجام خواهم داد؟»

اندیشه مثبت در برابر اندیشه منفی

بعد از یک مسابقه، هم بازنه و هم بازنده عملکرد خود را بررسی می کنند. اما آنهاي که شکست خوردند، بیشتر به اشتباهاتی که مرتکب شدند توجه می کنند، به هزینه هاشان فکر می کنند. موقعاً، در مقابل، به بهترین بخشهاي کارشان توجه می کنند و برنامه ای می ریزند که این کارهای درست را از نو تکرار کنند.

وقتی به این فکر می کنید که چه کاری را به درستی انجام دادید و چه کارهایی را باید به شکل متفاوت انجام بدهید، ذهنتان مثبت می اندیشد و در نتیجه خلاقیت شما تشویق و تحریک می شود. این گونه بر فرصتهای جدیدی درست پیدا می کنید تا کارتان را اصلاح کنید. اما اگر در پایان ناکامی مرتب افسوس بخورید، اصلاحی در کارتان ایجاد نخواهد شد.

تجارت و فروش

اگر در کار تجارت هستید، باید این سؤالات را از خود و کارکنان کلیدی تان بکنید: «کدام کارمان درست بود؟» و «کدام کار را باید در تجربه بعدی به طور متفاوت انجام بدهیم؟» به خاطر داشته باشید، در اغلب موارد وقتی تازه کار هستید، اشتباهاتی را مرتکب می شوید. با طرح این سؤالات، از موقعیت بیشترین بهره برداری را می کنید. از هر تجربه ای که می کنید باید بهره ای به سود خود ببرید. اگر در کار فروش هستید، بعد از هر فروش این سؤالات را از خود بپرسید. این اقدام سبب می شود که سرعت کارتان به مراتب افزایش پیدا کند. می توانید در همه بخشهاي زندگی از این روش استفاده کنید. بدون توجه به اینکه مسائل شما چقدر جدی هستند، می توانید کارتان را به گونه ای برنامه ریزی کنید تا به موفقیت برسید.

وقتی این روش را با سیال سازی ذهنی ترکیب کنید و برای هر سؤال 20 جواب ارائه دهید، از پیشرفت فراوانی که می توانید داشته باشید در شگرف خواهد شد.

روش ادیسون



توماس ادیسون، بزرگ‌ترین مخترع عصر نوین، معتقد بود که تجربه کردن فرایندی از حذف کردن است. به همین دلیل او از هر تجربه مطالب دقیقی یادداشت می‌کرد. پس از آنکه به این نتیجه می‌رسید اختراعی امکان پذیر است، روشهایی را که مؤثر واقع نمی‌شدن، از برنامه حذف می‌کرد. با این روش، او به بزرگ‌ترین مخترع دنیای نوین تبدیل شد و به ثروتی کم نظیر دست پیدا کرد. شما هم باید همین کار را بکنید.

میزان بهبودی شما

وقتی یک شکست و ناکامی را تجربه می‌کنید، به طور طبیعی احساس بدی پیدا می‌کنید. به احساس رنجش و تکدر خاطر می‌رسید، نومید و مأیوس می‌شوید. حتی ممکن است به ذهنتان خطور کند که دست از فعالیت بکشید و کار متفاوتی انجام بدهید. وقتی با یک ناکامی رو به رو می‌شوید، این روحیه کاملاً طبیعی و نرمال است. اما این سؤال مهم مطرح است که این روحیه چقدر دوام می‌آورد؟ وقتی برای معاینه سالانه به یک کلینیک می‌روید، اغلب از شما تست استرس می‌گیرند. اول، بعض شما را در شرایط استراحت قلب اندازه گیری می‌کنند. بعد، از شما می‌خواهند یک فعالیت اروپیک داشته باشید که قلبتان فعال شود. وقتی فعالیت قلب به حد معینی رسید، باز هم ضربان بعض شما را اندازه می‌گیرند. بعد یک، دو و پنج دقیقه صبر می‌کنند و مجددًا ضربان بعض شما را اندازه می‌گیرند. نشانه میزان سلامتی شما سرعتی است که ضربان قلب شما به حالت طبیعی برمی‌گردد.

برگشت به حالت اولیه

در مورد شخصیت هم این موضوع صدق می‌کند. یکی از معیارهای سلامت ذهنی این است که وقتی یک حادثه ناخوشایند برایتان اتفاق می‌افتد، به چه سرعتی می‌توانید روحیه خود را به شرایط قبلی بازگردانید. کاملاً طبیعی است که با بروز ناکامی مکدر شوید. اما این ناراحت شدن مهم نیست. مهم این است که با چه سرعتی روحیه خوب گذشته را بازمی‌یابید.

سرعت بهبود شما تحت کنترل شماست. و با طرز فکر شما درباره آنچه اتفاق افتاده رابطه دارد. این خود حادثه نیست که روی شما تأثیر می‌گذارد، بلکه تفسیری که از این حادثه می‌کنید شرایط روحی شما را رقم می‌زند.

گفت و گوی درون

تأییدات مثبت مختلفی وجود دارند که می‌توانید با استفاده از آنها در موقع بروز حوادث منفی، عواطف و احساسات خود را کنترل کنید. این کلمات به سرعت احساسات منفی شما را خنثی می‌کنند.

اولین عبارتی که می‌توانید از آن استفاده کنید: «من مسئول هستم!» می‌باشد.

وقتی اشکالی بروز می‌کند، عصبانی و ناراحت می‌شوید و دیگران و یا شرایط را مقصراً قلمداد می‌کنید یا در مقام توجیه حرف می‌زنید. اما به محض آنکه می‌گویید: «من مسئول هستم!» از سرزنش کردن دیگران دست می‌کشید. وقتی این عبارت را به کار می‌برید،

احساس نومیدی، خشم و ناراحتی شما به انتها می‌رسید. به محض اینکه می‌گویید: «من مسئول هستم!» ذهنتان آرام می‌گیرد. مثبت می‌اندیشید و اقدامات سازنده‌ای برای به حداقل رساندن آسیب انجام می‌دهید.

مثبت ارزیابی کنید

در اینجا به تأیید مثبتی اشاره می‌کنیم که طی سالهای گذشته به من کمک فراوان کرده است. بدون توجه به حادثه‌ای که اتفاق افتاده، بدون توجه به اینکه چقدر ناراحت هستم، می‌گوییم: «هر تجربه‌ای، اگر آن را فرصتی برای رشد و احاطه بر خود ارزیابی کنم، مثبت و مفید است.» این عبارت به شما کمک می‌کند تا بر احساسات خود مسلط شوید. این کلمات به شما احساسی از کنترل می‌دهند.

در هر لحظه، تنها یک اندیشه

ذهن شما در هر لحظه تنها به یک موضوع می‌تواند بیندیشید. این اندیشه می‌تواند مثبت و یا منفی باشد. اگر به طور سازنده دنبال راه حل یا درس ارزشمندی بگردید، نیم توانید در همان لحظه ناراحت و خشمگین هم باشید. اگر از قانون جایگزینی استفاده کنید و عمداً خود را مجبور کنید که به جنبه‌های مثبت موقعیت بیندیشید، همیشه آن را پیدا می‌کنید. بعد می‌توانید از آنها به سود خود استفاده نمایید.

به هدفهایتان بیندیشید

یکی از روش‌های قدرتمند فاصله گرفتن از شکست و ناکامی این است که موقعیت منفی را در جایگاه درست خود جای بدھید. توجه داشته باشید، شکست و ناکامی قطعی نیست. اغلب اشتباهات شما در مقایسه با جریان حوادث جزئی و بی اهمیت است. اگر به گذشته برگردید، می‌بینید اصولاً به یاد ندارید که یک سال قبل از موضوعاتی ناراحت بودید.

باید ارزیابی درستی از جهتگیری خود داشته باشید. برای رسیدن به این مهم، باید هدفهای مكتوب داشته باشید. یکی از روش‌های قدرتمند برای مثبت نگه داشتن ذهن این است که به هدفهای خود فکر کنید. وقتی اشتباهی بروز می‌کند، به هدفهایتان بیندیشید. وقتی فروشی را از دست می‌دهید، وقتی شغلتان را از دست می‌دهید، به هدفهایتان بیندیشید.

هدف بلندمدت شما این است که به استقلال مالی برسید، از سلامتی عالی برخوردار شوید، روابط عالی داشته باشید و کاری کنید که در دنیا تفاوتی ایجاد شود.

وقتی ذهنتان را متوجه این هدفها می‌کنید، متوجه می‌شوید که تقریباً خشمگین شدن امر غیر ممکن است با اندیشیدن به هدفهای خود، مثبت تر و با اعتماد به نفس تر می‌شوید.

به چرخه ها و روند امور توجه کنید

زندگی را مجموعه ای از چرخه ها و تغییرات متداول در نظر بگیرید. به این توجه کنید که زندگی مجموعه ای از فراز و نشیه است. وقتی این چشم انداز بلند را در نظر می گیرید و اتفاقات را جزوی از یک چرخه وسیع تر به حساب می آورید، دیگر اسیر و گرفتار نوسانات کوتاه مدت نمی شوید. می توانید به راحتی بیشتری با مشکلات روز مرہ برخورد کنید.

زندگی و فعالیت ما از سه بخش تشکیل می شود. در بخش اول، به سختی کار و تلاش می کنید تا کاری صورت دهد و مستقر شوید. این موضوعی است که درباره یک شغل، یک رابطه، شروع یک کار تجاری و یا معرفی کالا یا خدمات جدید صدق می کند.

بخش دوم، از زمانی شروع می شود که از مشکلات و مسائل مربوط به بخش اول درسهای گرانبها می گیرید. به این بخش رشد می گویند. در این بخش به نتایج عالی می رسید. کار و حرفة تان رشد می کند، کالاها و خدمات شما به خوبی به فروش می روند و روابط شما با دیگران در شرایط مطلوب قرار می گیرد.

بعد نوبت به بخش سوم می رسید که بخش افول و تنزل است. همان طور که بعد از فصل برداشت محصول نوبت به فصل زمستان می رسد، این بخش هم بعد از بخش دوم به وجود می آید. در این بخش، رسیدن به امتیازات بخش دوم دشوار می شود. فروش و فعالیت دشوارتر می شود. کار و روابط شما دیگر لذت بخش نیستند. شرکت شما برای اینکه روی پای خود بایستد تلاش می کند.

امروز شما در کدام بخش قرار دارید؟ چگونه می توانید به بخش دوم بازگردید؟ چرخه ها و تغییرات در زندگی تجارت شما کدام هستند؟

انکار نکنید

بسیاری از مسائل و مشکلات ما در برخورد با ناکامیها ناشی از مقاومت کردن در برابر واقعیت است. ما در گیر انکار میشویم. خشمگین میشویم و می گوییم که فلاں اتفاق ناخواشاند نباید برای ما می افتاد. اتفاق افتاده را رد می کنیم و آرزو میکنیم که این اتفاق روی نداده بود. این مقاومت و انکار است که زمینه ساز اغلب استرسهاست. وقتی می گویید: «آنچه را نتوان درمان کرد، باید تحمل نمود.»، از شدت ناراحتی خود می کاهید. به آرامش بیشتری دست پیدا می کنید، آرام تر می شوید. از مشکل قدمی فاصله می گیرید. و به آن به گونه ای نگاه می کنید که انگار برای شخص دیگری اتفاق افتاده است. در نتیجه سازنده تر می شوید و بهتر می توانید مسائل خود را حل و فصل نمایید. بی جهت خودتان را در گیر کارهای کوچک نمی کنید.

آبراهام لینکلن می گفت: «اغلب اشخاص به همان اندازه که ذهنشان را مهیا می کنند خوشبخت و شاد هستند.» می توانید با کنترل کردن ذهن خود معانی را تغییر بدهید. می توانید کاری کنید که در گیر مسائل احساسی و عاطفی کم اهمیت در زندگی خود نشوید.

عامل تعیین کننده

توانایی شما برای برخورد با شکستها و ناکامیها به طرزی مثبت و سازنده به شما امکان می دهد که بیش از هر عاملی از آن برای رسیدن به موفقیت استفاده کنید. این یک توانایی قابل یادگیری است که در اثر تمرین ایجاد می شود. مردان و زنان موفق کسانی هستند که می توانند به طور سازنده با بحرانهای بزرگ و کوچک زندگی برخورد کنند.

پیش‌اپیش تصمیم بگیرید بدون توجه به آنچه در زندگی تان اتفاق می‌افتد، هیچ عاملی نمی‌تواند شما را متوقف سازد. پیش‌اپیش به این نتیجه برسید با آنکه در زندگی فراز و نشیبهای فراوان خواهد داشت، آن قدر مداومت می‌کنید تا به هدفهایتان برسید. وقتی تدارک ذهنی می‌کنید، با جلوه کردن مسائل اجتناب ناپذیر به راحتی با آنها برخورد سازنده می‌کنید و عملاً توقف ناپذیر می‌شوید.

تمرینات عملی

- 01 تصمیم بگیرید به جای اینکه در هم بشکنید، انعطاف داشته باشد. بزرگ‌ترین نوミدیها و شکستهای زندگی خود را وارسی کنید و ببینید که چگونه می‌توانید از آن مطلبی به سود خود بیاموزید.
- 02 سه اتفاق ناگواری که ممکن است در ماههای آینده برایتان اتفاق بیفت، شناسایی کنید چگونه می‌توانید از این حوادث ناخوشانید اجتناب کنید و یا تأثیرات منفی آنها را به حداقل برسانید؟
- 03 بزرگ‌ترین نگرانی خود را در این لحظه انتخاب کنید و به این نتیجه برسید که چگونه می‌توانید درسی بیاموزید و رشد کنید. بزرگ‌ترین درسی که در این مشکل وجود دارد کدام است؟
- 04 از روش ادیسون در زندگی خود استفاده کنید. به آرامی ناراحتیها و ناکامیها را بپذیرید و بدانید هر ناکامی نشانه آن است که از روشی که انتخاب کرده اید نمی‌توانید به خوبی استفاده کنید. این روش را به کاری بگذارید تا راهتان به سوی موفقیت باز شود.
- 05 بدون توجه به اتفاقاتی که می‌افتد، به هدفهایتان فکر کنید. ببینید در همین لحظه چه می‌توانید بکنید تا به آنها دست پیدا کنید.
- 06 فراز و نشیبهای زندگی خود را مشخص نمایید. بازار در چه جهتی حرکت می‌کند؟ اگر شرایط به همین روال امروز ادامه پیدا کند، چه تصمیماتی باید بگیرید و چه تغییراتی در کارتان ایجاد کنید؟
- 07 دو سؤال درباره مهم ترین تجربیات اخیر خود بکنید: چه کاری را درست انجام دادید؟ و اگر قرار باشد که این تجربه دوباره اتفاق بیفت، چه کارهایی را به شکل دیگری انجام خواهد داد؟ مصمم شوید که از هر ناکامی در زندگی خود درسی بیاموزید.

فصل 12: عالی زندگی کنید

تنها معیار راستین موفقیت، نسبت میان کاری که می‌توانسته انجام بگیرد و کاری است که انجام گرفته است.

اچ. جی. ولز

قانون مطابقت و همخوانی شاید مهم ترین قانون در تعیین موفقیت یا شکست ما در زندگی است. همان طور که در فصلهای قبلی توضیح دادیم، این قانون می‌گوید که دنیای بیرون شما بازتابی از دنیای درون شماست. می‌گوید آنچه در درون شماست، به زودی در بیرون از شما تجلی خواهد گردید. وقتی فکرتان را عوض کنید، زندگی تان تغییر می‌کند.

این قانون در مورد هر کاری که بکنید مصدق دارد. دنیای درون دانش و تدارک شما، موفقیت شما را در زندگی شغلی تان رقم می‌زند. نگرش داخلی و درونی شما در قبال سلامتی، شرایط جسم فیزیکی شما را مشخص می‌سازد. انتظارات و توقعات درونی شما، رفتار و نگرهای شما را در قبال دیگران تعیین می‌کند. دنیای بیرون شما همیشه بازتاب دنیای درون شماست.

خوشبختی هدف اصلی است

ارسطو، که شاید بتوان او را بزرگ ترین فیلسوف دانست، بیش از ۲,۳۰۰ سال قبل نوشت که هدف اصلی اقدامات انسان رسیدن به احساس خوشبختی است. او معتقد بود هر کاری که انسان می‌کند برای دستیابی به نوعی از خوشبختی است. انسانها در موقعی موفق می‌شوند و در موقعی موفق نمی‌شوند، اما خوشبختی همیشه هدف اصلی آنهاست.

ارسطو معتقد بود که هر اقدام و عمل قدمی در جهت رسیدن به خوشبختی است. مثلاً شما خواهان آن هستید که شغل خوبی پیدا کنید. چرا؟ برای اینکه درآمد خوبی داشته باشید. چرا؟ برای اینکه خانه راحت و اتومبیل خوبی داشته باشید. چرا؟ برای اینکه بتوانید روابط و خانواده خوب داشته باشید. چرا؟ برای اینکه زندگی شما در خانه تان خوب باشد. چرا؟ برای اینکه بتوانید شاد و سعادتمد باشید. هر کاری که شما و دیگران بکنید، برای رسیدن به خوشبختی است.

نقش خوبیها

یکی از بزرگ ترین فراستهای ارسطو در زمینه موفقیت این تیجه گیری او بود: «تھا آدمھا خوب می توانند به سعادت برسند، و تنها با فضیلتها می توانند خوب باشند.»

این یکی از مهم ترین ملاحظات در تاریخ اندیشه و تجربه انسانی است. «تھا آدمھا خوب می توانند به سعادت برسند، و تنها با فضیلتها می توانند خوب باشند.»

آنچه من در سالها بررسی در زمینه فلسفه و روانشناسی دریافته ام این است تنها اشخاصی که درون خوب دارند، می توانند به سعادت و خوشبختی برسند. من طی سالها مطالعه در زمینه کیفیات اعتماد به نفس دریافته ام تنها مردان و زنانی که دارای ارزش‌های روشن و مثبت هستند، می توانند اعتماد به نفس داشته باشند و با هر چه در زندگی شان اتفاق می افتاد برسورد مؤثر بکنند.

سریع ترین راه رسیدن به اعتماد به نفس این است که ارزشها و اعتقادات خود را بشناسید و براساس آنها زندگی کنید. راه حل همه مسائل انسانی بازگشت به ارزش‌هاست. علت اصلی ناخشنودیها و استرسها در این است کاری بکنیم که بدانیم از آنچه درست است فاصله دارد.

استحکام شخصیت ضروری است

مهم ترین کیفیت برای رسیدن به خوشبختی کیفیت استحکام شخصیت است. ارسطو می گفت تنها زندگی مبتنی بر ارزشها مانند استحکام شخصیت، صداقت، شجاعت، استمرار و صمیمیت می تواند به سعادت و خوشبختی منتهی شود.

پیش از این فکر می کردم که استحکام شخصیت یکی از ارزش‌های کلیدی است. تا اینکه روزی یک مرد ثروتمند و مدبر به من گفت: استحکام شخصیت ارزشی است که سایر ارزشها را تضمین می کند. استحکام شخصیت یک ارزش اصولی و بنیادی است که همه ارزش‌های دیگر بر آن تکیه دارند. داشتن استحکام شخصیت واقعی بدین معناست که همیشه براساس ارزش‌هایی که دارید عمل کنید. اگر استحکام شخصیت نداشته باشید، در معرض کمترین وسوسه از کنار سایر ارزش‌های خود می گذرید.

ارزشهای خود را معین کنید

در جلسات برنامه ریزی استراتژیک، برای شرکتها و نیز اشخاص، از حاضران می خواهیم که ارزش‌های خود را بیان کنند. شما هم در برنامه ریزی استراتژیک شخصی خود باید همین کار را بکنید. ارزش‌های شما کدام هستند؟ چه چیزهایی را تحمل نمی کنید؟ توانایی شما در مشخص کردن ارزشها، نقطه شروع ایجاد شخصیتی است که اشخاص تحت تأثیر آن بخواهند با شما ارتباط داشته باشند و سبب شود که شما از زندگی لذت ببرید. وقتی از منش و شخصیت خوبی برخوردار باشید، تبدیل به یک انسان خوب می شوید. در نتیجه بدون توجه به هر آنچه در پیرامون شما می گذرد، درون خوب پیدا می کنید.

ارزش‌های خود را سازماندهی کنید

پس از آنکه ارزش‌های خود را مشخص کردید، باید آنها را براساس اولویتها طبقه بندی کنید. در شروع، به سه تا پنج ارزش کلیدی احتیاج دارید تا اساسی برای منش و شخصیت خود ایجاد کنید. اینها ارزش‌هایی هستند که در نظر شما از سایر ارزشها مهم ترند. نظم و ترتیبی که برای ارزش‌های خود قائل می شوید از اهمیت خاصی برخوردارند. ردیف بندی ارزشها، شخصیت شما را مشخص می کند و نوع و کیفیت زندگی شما را معین می سازد.

هر کاری که بکنید نتیجه یک انتخاب است. شما همیشه در حال انتخاب کردن هستید. این توانایی انتخاب کردن شما را از سایر موجودات متمایز می سازد. انتخاب شما هم براساس انتخابهای شماست.

براساس ارزش‌های خود اقدام کنید

وقتی انتخاب می کنید، ارزش‌های سطح بالاتر شما همیشه بر ارزش‌های سطح پایین تر شما مقدم هستند. هر اقدامی که بکنید، هر تصمیمی که بگیرید، براساس ارزش‌های غالب شماست. در هر لحظه هم تنها یک کار میتوانید بکنید و همیشه باید انتخاب کنید که آن یک کار کدام است. از کجا متوجه می شوید که ارزش‌های شما کدام هستند؟ خیلی ساده است. ارزش‌های شما همیشه در اعمال شما خودشان را نشان می دهند. مهم این است که چه میکنید، مهم نیست که چه میگویید. بخصوص، کاری که تحت فشار انجام می دهد از اهمیت خاصی برخوردار است.

تعیین کننده شخصیت

انتخاب ارزشها و ردیف بندی آنها در تعیین شخصیت شما در زندگی حائز اهمیت هستند. به تعالی توجه کنید. تصور کنید دو نفر هر کدام سه ارزش مربوط به خود را انتخاب کرده اند. ارزش‌های انتخاب شده مانندهم هستند، تنها اولویت و ردیف بندی ارزش‌های آنها باهم تفاوت دارد. شخص (الف) به این نتیجه رسیده که سه ارزش اصلی او به ترتیب عبارت اند از: خانواده، سلامتی و موفقیت شغلی. این شخص می گوید که برای او خانواده مهم تر از سلامتی و شرایط شغلی است. سلامتی هم بر موقعیت شغلی مقدم است. این بدان معناست که اگر او مجبور شود میان خانواده و شغل خود دست به انتخاب بزند، خانواده همیشه مقدم واقع می شود. و اگر قرار باشد میان سلامتی و حرفة خود انتخاب کند، سلامتی مقدم است.



شخص (ب) هم همین ارزشها را دارد، با این تفاوت که نظم و ترتیب ارزشهایش متفاوت است. ارزش اول او کار و حرفه، ارزش دوم خانواده و ارزش سوم سلامتی است.

این بدان معناست که شخص (ب) کارش را مقدم بر خانواده اش می داند و کار و خانواده اش را بر سلامتی خود مقدم می شمارد.

سؤال مهم

حالا به سؤالاتی برخورد می کنیم. آیا تفاوتی میان شخص (الف) و (ب) وجود دارد؟ آیا این تفاوت بزرگ یا کوچک است؟ آیا شما ترجیح می دهید با شخص (الف) دوستی کنید یا شخص (ب)؟ آیا اگر در زمینه های اجتماعی یا شغلی با این دو ملاقات کردید، می توانید تفاوتهای آنها را متوجه شوید؟

جواب این است که شخص (ب) که ارزش اول او کار و شغلش می باشد، انسانی به کلی متفاوت از شخص (الف) است. نظم خانواده سلامتی و شغل او حرفه یک سازمان سراسر کننده زندگی است. کسی که زندگی اش براساس این ارزشها باشد، در مقایسه با کسی که شغلش را بر خانواده و بخصوص سلامتی اش مقدم می دارد، در شرایط بهتری قرار دارد. به همین دلیل است که می گوییم باید ردیف بندی ارزشهایتان را با دقت انتخاب کنید. ارزشها شما و تقدیم این ارزشها تکلیف زندگی شما را مشخص می سازد.

استحکام شخصیت طرزی برای زندگی کردن است

پس از آنکه ارزشها خود را مشخص نمودید، سطح استحکام شخصیت شما با میزان پاییندی به این ارزشها مشخص می گردد. ارزش چیزی نیست که بر سر آن مصالحه و سازش بکنید و یا از آن کوتاه بیایید.

در تمام طول تاریخ، مردان و زنان بزرگ کسانی بوده اند که از منش سطح بالا برخوردار بوده اند. اینها کسانی بوده اند که براساس ارزشها سطح بالا زندگی کرده اند، اینها کسانی بوده اند که به خاطر ارزشهایشان مورد احترام واقع شده اند.

کاری که در شرایط فشار انجام می دهید

ارزشهای موردنی زمانی مصدق پیدا می کنند که می گویند به ارزش پاییند هستند، اما کار دیگری می کنند. می گویند به حقیقت گویی و صداقت معتقدند، اما وقتی شرایط ایجاب کند دروغ می گویند. اشخاص با توجه به کاری که میکنند تعریف میشوند، نه حرفی که می زند. بعضی ها تحت تأثیر احساسات و عواطف خود گیج می شوند. معتقدند اگر قصد خیر داشته باشند، مهم نیست که چه عملی صورت می دهنند. احساس می کنند اگر چیزی را آرزو کنند، درست مانند آن می باشد که آن را انجام داده اند. اما مهم این است که زیر فشار چه می کنند. این در واقع مشخص می سازد که در درون شما چه می گذرد.

برای موفقیت شما ضروری است با هر کس که او را می شناسید و با او برخورد دارید صادق باشید. این مطلب هم در زندگی شخصی، و هم در کار و حرفه شما صدق می کند. چیزی برایتان از این اعتبار بیشتر کسب نمی کند که منش و استحکام شخصیت برخوردار باشید. و چیزی بیش از این از اعتبار شما نمی کاهد که دیگران به این نتیجه برستند نمی توانند روی شما حساب کنند

با خود صادق باشید

صدقات حکم می کند که با خود صادق باشید. با خود صادق بودن نقطه شروع ایجاد منش و شخصیت در خویشن است. نباید خودتان را فریب بدھید، نباید به چیزهایی اعتماد داشته باشید که امر غیر ممکن باشند. نباید دل به چیزهایی بیندید که غیر ممکن باشند و بعد دعا کند که آنها تغییر کنند. باید با دنیا به آن شکلی که وجود دارد برخورد کنید.

همیشه در بهترین حد خود ظاهر شوید

با خود صادق بودن یعنی اینکه در هر کاری که می کنید سعی کنید در بهترین حد خود ظاهر شوید. صدقات و استحکام شخصیت داشتن در درون، به سرعت در دنیای بیرون شما تجلی می شوند. می توانید با توجه به تلاشی که می کنید درباره کیفیت درون خود تصمیم بگیرید و قضاوت کنید. تا زمانی که نمی توانید در بهترین حد خود ظاهر شوید دست به کار نشوید.

استحکام شخصیت یعنی آنکه همیشه با خود صادق باشید. شما به همان اندازه که با خود صادق هستید، با دیگران هم صادق می باشید. اغلب اشخاص دروغ نمی گویند، فریب نمی دهند و یا دزدی نمی کنند. اما صادق بودن واقعی بدین معناست که با همه افراد در زندگی خود صادق باشید. این بدان معناست که نه دروغ بگویید، و نه با دروغ زندگی کنید.

اگر از اشخاص بپرسید که آیا صادق هستند، اغلبشان به شما جواب مثبت می دهند. اما صادق بودن بدین معناست که با همه صادق باشید. هرگز در موقعیتی که به صلاح شما نیست باقی نمانید. هرگز اجازه ندهید به استحکام شخصیت شما لطمہ ای بخورد.

بالاترین هدف شما

یکی از نشانه های مهم صادق بودن با خود این است که هدف اصلی خود را آرامش ذهن در نظر بگیرید. وقتی آرامش ذهن را به عنوان هدف اصلی در زندگی در نظر می گیرید، سایر هدفها و فعالیتهای خود را پیرامون آن سازماندهی می کنید. صادق بودن بدین معناست که آرامش ذهن خود را به هیچ چیز دیگری عوض نکنید.

صدقات و استحکام شخصیت بدین معناست که به خود و ندای درون خود گوش کنید، و براساس راهنمایی آن رفتار نمایید.

استحکام شخصیت ذهن شما

رالف والدو امرسون، در رساله ایکای به خود، می گوید: «از استحکام شخصیت خود به عنوان یک چیز مقدس پاسداری کنید.» او در جای دیگری اضافه می کند: «چیزی به اندازه استحکام ذهن شما مقدس نیست.»

صدقات داشتن یکی از لازمه های رشد منش و شخصیت است و باید یکی از هدفهای اصلی زندگی باشد. ارسطو می گفت: «هدف آموزش باید این باشد که رشد منش جوان را سبب شود.» بسیاری از جوانان آمریکایی بر این اساس رشد و پرورش نیافته اند. بسیاری از آنها خوب و بد را از یکدیگر تشخیص نمی دهند.

این شیوه به شکست و ناکامی و ناخشنودی منتهی می شود. واقعیت این است که ارزشها نسبی نیستند. بعضی از ارزشها بر سرشاری زندگی می افزایند، اما ارزش‌های دیگری هستند که زندگی را نابود می سازند. اگر ارزشی مثبت باشد، زندگی کردن براساس آن کیفیت زندگی شما را بهتر می کند و به روابط شما با دیگران عمق بیشتری می بخشد. اما ارزش منفی به روابط شما آسیب می رساند و از کیفیت زندگی شما می کاهد.

با حقیقت رو به رو شوید

باید با خود و دنیای واقع در پیرامونتان صادقانه رفتار کنید. باید با واقعیتها مربوط به کار و روابط خود رو به رو گردید. باید در چشمان خود نگاه کنید و ایمان و اعتقاد داشته باشید. نباید با خود بازی کنید و در مقام فریب دادن خود باشید و بعد امیدوار باشید که شرایط از آنچه هست بهتر شود.

باید پذیرید که تنها اگر شما بهتر شوید، دنیای شما هم بهتر می شود. کسی قرار نیست بباید و زندگی شما را بهتر کند. اگر می خواهید شرایط تغییر کنند، باید خودتان دست به تغییر دادن بزنید. استحکام شخصیت یعنی آنکه پذیرید زندگی شما در صورتی بهتر می شود که شما خود به همسر بهتری تبدیل شوید. کار شما تنها در صورتی بهتر می شود که شما مدیر بهتری بشوید و یا بهتر و بیشتر فروش کنید. زندگی مالی شما زمانی بهتر می شود که در رابطه با پول از نظم و ترتیب بیشتری برخوردار گردید.

اشخاص را به همان شکلی که هستند پذیرید

صداقت بدین معناست که دیگران را به همان شکلی که هستند پذیرید و نخواهید که آنها به میل و خواسته شما ظاهر شوند و نباید امیدوار باشید که دیگران تغییر کنندتا مطابق میل شما واقع شوند، یکی از واقعیات زندگی این است که، به استثنای مواردی، اشخاص تغییر نمیکنند. بخصوص در شرایط فشار، اشخاص نه تنها تغییر نمی کنند، بلکه بیشتر به شکلی که در درون هستند ظاهر می گردند. اگر کسی شخصیت دشواری داشته باشد، زیرفشار، از حدی که هست دشوارتر می شود. اگر کسی سمجح و انعطاف ناپذیر است، وقتی تحت فشار قرار بگیرد، سمجح تر و بی انعطاف تر می شود. اگر کسی اندکی بی صداقت است، تحت فشار بی صداقتی اش فروزن تر می شود.

تجارت و رقابت

صداقت در دنیای به سرعت در حال تحول ما بدین معناست که دنیای تجارت و رقابت را به آن شکلی که هست و نه به آن شکلی که می خواهید، بینید. خیلی ها برای همگام شدن با سرعت رشد و تحول تکنولوژی به حداقلی از تلاش اقدام می کنند. اما این برای یک انسان صادق پذیرفتی نیست. انسان صادق می داند امروزه برای اینکه در همان جایی که هستید باقی بمانید باید بدويد. انسان صادق می داند که میزان دانش در هر دو یا سه سال یک بار دو برابر می شود.

جک ولش، مدیر عامل سابق شرکت جنرال الکتریک، می‌گوید: «اگر نرخ تغییر در بیرون از سازمان شما بیش از میزان تغییر در داخل سازمان شما باشد، پایان کارتان رقم می‌خورد.» این مطلب در مورد شما به عنوان یک شخص هم مصدق دارد. اگر پیوسته نیاموزید در مقام ارتقای مهارت‌های خود باشید، در خطر بیرون رفتن از صحنه قرار می‌گیرید.

ارزش شما چقدر است؟

همه ساله هزاران و بلکه صدها هزار نفر شغلشان را از دست می‌دهند. در بسیاری از این موارد، اشخاص شغل از دست داده به اندازه کافی مهارت‌های خود را بالا نبرده اند.

بسیاری از آنها با خود صادق نبوده اند و پیوسته مهارت‌ها و دانش‌های خود را بالا نبرده اند تا بتوانند بر ارزش شرکتی که در آن کار می‌کنند، بیفزایند. آنها امیدوار بوده اند که تغییرات در سطح اقتصاد ملی و بین المللی بر آنها تأثیر نخواهد گذاشت. این گونه و با این ذهنیت، شغل خود را از دست می‌دهند.

به افزودن بر ارزش خود توجه کنید

صداقت بدین معناست که بپذیرید درآمد شما با توجه به ارزشی که به شرکت خود اضافه می‌کنید تعیین می‌شود. هر کس باید در ازای یک دلار پولی که از شرکت خود می‌گیرد، دست کم سه دلار بر ارزش آن بیفزاید. اگر در حال حاضر این کار را نمی‌کنید، بدانید که داوطلب از دست دادن کارتان هستید. صداقت بدین معناست که این را به عنوان یک حقیقت بپذیرید و بعد همه تلاشتان را بکنید تا ارزش خود را افزایش بدهید.

صداقت واقعی در این است که انتظار نداشته باشید بیش از آنچه مایه می‌گذارید برداشت کنید. هرگز انتظار نداشته باشید در برابر هیچ، چیزی به دست آورید.

اعتماد در حکم چسب است

روابط برای یک زندگی شاد، سالم و رضایت بخش نقش حیاتی دارند. همه روابط مبتنی بر اعتماد هستند. اعتماد در حکم چسبی است که روابط را به هم می‌چسباند. ممکن است با دیگران مسائل و مشکلات عدیده داشته باشیم، اما تا زمانی که اعتماد و احترام حاکم باشد، روابط شما دوام می‌آورد. اما اگر اعتماد از بین برود، روابط هم به سرعت از هم می‌پاشند.

همه روابط تجاری و بازرگانی مبتنی بر اعتماد هستند. همه روابط بر سر پول بر سر قول و قرار میان وام دهنده و وام گیرنده استوار هستند. همه روابطی که با بانکدار، عرضه کنندگان، مشتریان، و کارمندان دارید مبتنی بر اعتماد و اطمینان هستند.

اشخاصی که از استحکام شخصیت برخوردارند، به اعتبار و تعهدات مالی خود پایبند می‌باشند. این اشخاص همیشه روی قول خود می‌ایستند، به روابط بانکی خود توجه دارند، مراقبند که قبوض بانکی خود را به موقع پردازنند.

ماجرای دو ورشکستگی

چند سال قبل، دو نفری که آنها را به خوبی می‌شناختم و در دو تجارت متفاوت کار می‌کردند، زیر فشار شرایط اقتصادی مجبور شدند اعلام ورشکستگی کنند. اما نتیجه ورشکستگی آنها کاملاً متفاوت بود.

یکی از آنها در تمام مدت فعالیت خود مراقب بود که قبوض بانکی خود را به موقع پرداخت کند. همیشه حداقل لازم را برای کارتهای اعتباری خود پرداخت کرده بود. هرگاه با مشکل مالی رو به رو می‌شد، با طرف دیگر صحبت می‌کرد و بر سر بازپرداخت به توافق می‌رسید. وقتی در اثر شرایط اقتصادی که هیچ کنترلی بر آن نداشت مجبور شد اعلام ورشکستگی بکند، چاره‌ای نداشت که به دادگاه برود و به حکم دادگاه همه مال و منالش را از دست بدهد.

اما هنوز یک هفته نگذشته بود که اشخاص مختلف به او مراجعه کردند و پیشنهاد نمودند که به او پول، محل کار، کارت اعتباری، مکانی برای زندگی و یک اتومبیل نو بدهند. یکی از همکاران قدیم تجاری او چک سفیدی برایش فرستاد و در نامه‌ای نوشت: «هر رقمی که می‌خواهی، بنویس. و رقم را به من اطلاع بده تا حسابش را نگه دارم. من به تو اعتماد صد درصد دارم.» اعلام ورشکستگی سوای اینکه از دیون او کاست، هیچ لطمه‌ای به او نزد.

اما تاجر دوم، تجربه کاملاً متفاوتی کرد. وقتی موضوع ورشکستگی او شکل گرفت، مرتب در صدد برآمد که دیگران را فریب بدهد. به پولهایی که قول پرداختش را داده بود بی توجهی نشان داد. چکهایی نوشت که از عهده پرداخت آنها برآمی آمد. وقتی طلبکاران به او زنگ می‌زنند، با آنها صحبت نمی‌کرد و سرانجام شماره تلفن را عوض کرد. به مکان جدیدی اسباب کشی کرد و آدرس جدید خود را به کسی نداد. او با کسانی که به او اعتماد کرده بودند طوری برخورد کرد که انگار آدمهای احمقی هستند. وقتی سرانجام اعلام ورشکستگی کرد، هیچ کس علاقه‌ای برای کمک کردن به او نشان نداد. سالها طول خواهد کشید تا او بتواند به وضع مالی خودش سر و سامان بدهد، به شرط آنکه اصولی سروسامانی در کار باشد. او حتی نمی‌تواند از کارت اعتباری استفاده کند و لاجرم ناگزیر است که برای همه چیز پول نقد بپردازد.

راه موفقیت در فروش

در کار فروش، اعتماد حرف اول را می‌زنند. کسی از شما خرید نمی‌کند، مگر آنکه به شما اطمینان داشته باشد. تمام فروشنده‌گان برجسته و طراز اول زمان زیادی را صرف آن می‌کنند تا مورد اعتماد دیگران قرار بگیرند.

در جریان یک بررسی، از مشتریان سؤال شد که به هنگام خرید مهم ترین عاملی که به آن توجه می‌کنند چیست. بیش از 80 درصد آنها جواب دادند که صداقت و استحکام شخصیت فروشنده از هر عاملی برای آنها مهم تر است.

وقتی از این اشخاص سؤال شد که منظورشان از صداقت و استحکام شخصیت چیست، آنها جواب دادند منظور این است که فروشنده به قول و وعده اش عمل کند.



نکته جالب در این بررسی این بود که اشخاص به ندرت به کیفیت کالا اشاره داشتند. وقتی درباره کیفیت کالا و خدمات از آنها سؤال شد، جواب دادند که اغلب کالاهای خوب و خدماتی که در بازار ارائه می‌شوند به هم شباهت دارند. اما نکته مهم برای آنها این است که از فروشنده چه برداشتی می‌کنند.

صداقت نکته مهم در منش و شخصیت است

اگر با خود و دیگران صداقت داشته باشید، همیشه شما را شخصی که از منش و شخصیت سطح بالا برخوردار است ارزیابی خواهند کرد. اشخاصی که از شخصیت سطح بالا برخوردارند همیشه فرصت‌های مطلوب را به خود جلب می‌کنند. به هر جایی که بروند درها به رویشان گشوده می‌شود، به کسانی معرفی می‌شوند که بتوانند به آنها کمک کنند. پول و سایر منابع در اختیارشان قرار می‌گیرد. صداقت مهم ترین چیزی است که می‌توانید آن را به فرزندان خود آمورش بدهید.

والدین و فرزندان

من دارای چهار فرزند هستم. از همان آغاز دوران کودکی با آنها اهمیت صداقت را در میان گذاشته ام. امروزه همه آنها جوانانی صدیق هستند. می‌توان از آنها هر سؤالی بکنم و متقابلاً جواب درست بگیرم.

وقتی بزرگ می‌شدند، به آنها قولی دادم. و آن اینکه: «هر گز از گفتن حقیقت به من ضرر نخواهند کرد.» من به این قولم همیشه عمل کرده ام. وقتی کار احمقانه‌ای انجام می‌دادند، موضوعی که درباره همه بچه‌ها صدق می‌کند، بدون اینکه داوری و انتقاد کنم به حرفاهاشان گوش می‌دادم و بعد از آنها می‌پرسیدم: «خوب، از این موضوع چه آموختید؟» آنها خیلی زود یاد گرفتند که می‌توانند راستگو باشند و ضرری نکنند.

زنها و شوهرها

آنچه در مورد روابط پدر و مادر و فرزندان صدق می‌کند، میان زن و شوهر هم به درجات بیشتری صادق است. یکی از تعاریف جالبی که در مورد عشق شنیده ام گفت: «عشق پاسخ به ارزشهاست.»

شما از آن جهت عاشق کسی می‌شوید که دارای ارزشهاست. اما آنچه باقی می‌ماند منش است. دارد که شما آنها را تحسین می‌کنید. همه چیزهای دیگر به تدریج رنگ می‌بازند و از بین می‌روند، اما آنچه باقی می‌ماند منش است. صداقت میان زن و شوهر حکم می‌کند که آنها در همه موقع با هم صدیق و راحت باشند. زن و شوهر باید بهترین دوستان یکدیگر باشند. منش، استحکام شخصیت و صداقت پایه و اساس روابط عاشقانه هستند و در زندگی از هر چیز دیگری مهم‌تر به حساب می‌آیند.

شعار جهانی

برای اینکه بدانید رفتارتان درست یا نادرست است، می‌توانید خود را امتحان کنید. این امتحان براساس گفته امانوئل کنت در 200 سال قبل استوار است. کنت می‌گفت: «باید به گونه‌ای زندگی کنید انگار که هر اقدام شما یک قانون جهانی می‌باشد.» به عبارت دیگر، قبل از اینکه تصمیم به عمل بگیرید، فرض کنید که دیگران هم همان اقدام شما را خواهند کرد. فرض را بر این بگذارید که عمل شما در حکم قانونی خواهد بود که همه به آن عمل خواهند کرد. راستی، چگونه جامعه ای خواهد داشت اگر همه مانند شما عمل کنند؟ اگر این را رعایت کنیم، بسیاری از مسائل و مشکلات جامعه ما حل خواهد شد.

برای خود معیارهای سطح بالا در نظر بگیرید

می‌توانید از خود سؤالاتی بکنید. قبل از هر چیز، از خود بپرسید: «اگر همه مانند من رفتار کنند، دنیای ما چگونه دنیایی خواهد بود؟» تصورش را بکنید! اگر همه مردم دنیا مانند شما باشند، آیا این دنیا به مکان بهتری برای زندگی کردن تبدیل می‌شود؟ بعد از خود بپرسید: «اگر همه مانند من باشند، کشورم چگونه کشوری خواهد بود؟» به عبارت دیگر، اگر همه مانند من رفتار کنند، کشورم در چه شرایطی قرار می‌گیرد؟ آیا کاری هست که بتوانید آن را به شکل دیگری انجام بدهید؟ سومین سؤالی که می‌توانید از خود بپرسید این است: «اگر همه مانند من رفتار کنند، شرکتی که در آن کار می‌کنم به چه شکلی در خواهد آمد؟» و سرانجام، این سؤال را از خود بپرسید: «اگر همه افراد خانواده ام مانند من رفتار کنند، خانواده ام به چه شکلی در خواهد آمد؟» آیا اگر همه افراد خانواده شما مانند شما باشند، خانواده تان محلی ایده آل برای زندگی خواهد بود؟ واقعیت این است که هیچ کس نمی‌تواند به همه این سؤالات جواب «آری» بدهد. همه ما راه درازی در پیش داریم که باید آن را طی کنیم. همه ما جای پیشرفت داریم.

کیفیت شجاعت

در بررسی 3,300 پژوهش درباره رهبری که از سوی جیمز مک فرسون طی سالیان طولانی صورت گرفت، مخرج مشترکی به دست آمد. و این مخرج مشترک کیفیت شجاعت بود. وینستون چرچیل می‌گفت: «به درستی که شجاعت بزرگ ترین فضایل است. زیرا همه فضایل دیگر براساس آن شکل می‌گیرند.»

دنیا پر از کسانی است که هدفهای بزرگ دارند و بلندپرواز می‌باشند، اما تنها محدودی از شجاعت فراوان، نظم و ترتیب و نیروی اراده ای برخوردارند که به این هدفها جامه عمل بپوشانند.

مهم ترین نکته درباره کیفیت شجاعت این است که هرگاه شما رفتار شجاعانه ای را به نمایش می‌گذارید، احساس می‌کنید که قوی تر شده اید و نسبت به خود احساس بهتری پیدا می‌کنید. عزت نفس شما افزایش پیدا می‌کند و خودتان را بیشتر دوست می‌دارید. احساس می‌کنید که از صلاحیت بیشتری برخوردارید. احساس شادی بیشتری پیدا می‌کنید.

بر عکس، هر بار شما تن به مصالحه بدھید و از شجاعت خود عدول کنید، عزت نفس شما کاھش می یابد. ضعیف تر می شوید و احساس می کنید از صلاحیت و توانمندی کمتری برخوردارید. در این شرایط، خودتان را به قدر گذشته دوست ندارید.

کاری را که از آن می ترسید، انجام بدھید

یکی از راههای اصولی قدرتمند شدن این است که با رعایت ارزش‌های عالی خود زندگی کنید. این فضایل و ارزشها، نه تنها یکدیگر را تقویت می کنند، بلکه پاداش دهنده هستند. هر بار کاری را که فکر می کنید باید انجام بدھید، انجام می دهید، بر رضایت خاطر خود می افزایید.

ترس از شکست خوردن بزرگ ترین مانع بر سر راه موفقیت است. پادزه رترس از شکست، شجاعت دست به کار شدن است. بهترین راه ایجاد شجاعت رو به رو شدن با هراسهای است. رالف والدو امرسون می گوید: «کاری را که می ترسید، انجام بدھید. این گونه مرگ ترس حتمی است.»

وقتی کارهایی را که از آن می ترسید انجام می دهید، احساسات و عواطف را در زندگی خود کنترل می کنید. این گونه نگرش شما مثبت و خوش بینانه می شود. «کاری را که می ترسید، انجام بدھید. این گونه مرگ ترس حتمی است.»

از حساسیت زدایی نظم دار استفاده کنید

بسیاری از اشخاص از اینکه در برابر جمع سخنرانی کنند، می ترسند. اما برای اشخاصی که حتی جرئت نمی کنند در برابر چند نفر حرف بزنند، روشی وجود دارد که می توانند با استفاده از آن از این هراس فاصله بگیرند. این همان روش «حساسیت زدایی نظم دار یا سیستماتیک» است. می توانید از این روش در ابعاد مختلف زندگی استفاده کنید، از هرستان بکاهید و بر شجاعت خود بیفزایید.

حساسیت زدایی نظم دار یک واژه روانشناسی است که براساس آن کاری را بارها و بارها انجام می دهید تا دیگر ترسی از آن نداشته باشد. در جریان این روش، اشخاص طی ماهها همه هفته در جلساتی باید در حضور دیگران دقایقی حرف بزنند. دیری نمی گذرد که این اشخاص می توانند از توانمندی صحبت در برابر دیگران برخوردار گردند.

به سمت خطر یورش ببرید

حیوان شناسان به روشی پی برد که می توانند در هر رمه و گله حیوانات، رهبر آنها را شناسایی کنند. وقتی یک شیر- یا یک شیر کوهی - به گله حیوانات در حال چرا نزدیک می شود، حیوانات از طریق وزش باد می توانند نزدیک شدن خطر را احساس کنند و در نتیجه در جهت مخالف شیر به حرکت در می آیند. در این لحظه است که رهبر این رمه مشخص می شود. این رهبر در فاصله میان شیر و رمه باقی می ماند تا حیوانات به قدر کافی فاصله بگیرند.

رهبر همیشه به جانب خطر یورش می برد. این امر در مورد انسانها هم مصدق دارد. انسان شجاع کسی است که به آنچه تولید هراس و استرس می کند نظر می کند و به جای اینکه دل به این خوش کند که خطر خود به خود از بین خواهد رفت، مستقیماً با آن رو به رو می شود.

در هر صورت انجام بدهید

گلن فور، بازیگر سینما، زمانی گفت: «اگر کاری را که از آن می ترسید، انجام ندهید، این ترس زندگی شما را کنترل می کند.» اگر با ترس برخورد نکنید ترس بر شما غلبه می کند. اگر با ترس برخورد نکنید، مرتب قوی و قوی تر می شود و سرانجام زمانی فرا می رسد که بر شما مسلط می گردد.

هرگاه به موقعیت هراس انگیزی فکر می کنید، ضربان نبضتان افزایش پیدا می کند و دلتان شور می زند. در این زمان، خوابیدن برایتان دشوار می شود. این هراس روی سلامتی، احساس خوشبختی و روابط شما با همکاران و مشتریان اثر می گذارد. دیری نمی گذرد که چنان با هراس مشغله ذهنی پیدا می کنید که نمی توانید موضوعات دیگر را بیندیشید. این روش مناسبی برای زندگی کردن نیست.

با هراس رو به رو شوید

باید برای غلبه با هراس با آن رو به رو شوید. باید مصمم شوید که با هراس رو به رو گردید، با آن برخورد کنید و بر آن خط پایان بکشید. وقتی جوان بودم، با موقعیت هراس انگیزی رو به رو شدم. در این زمان به گفته ای از مارک تواین برخوردم که زندگی مرا متحول ساخت. مارک تواین گفته بود: «شجاعت به معنای ترسیدن و یا نبرد ترس نیست، بلکه غلبه بر ترس و کنترل کردن آن است.» این کلمات روی من تأثیر فراوان گذاشتند. من متوجه شدم که همه ما از چیزهایی می ترسیم. ترسیدن طبیعی و نرمال است. در واقع، هر چه هوشمندتر باشید، بر میزان هراسهایتان افزوده می شود. نسبت به دنیای خود حساسیت بیشتری پیدا می کنید و با آنچه مطلقاً باید از آن بھراسید برخورد مناسب تری می کنید.

به سمت ترس حرکت کنید

تنهای تفاوت میان انسان شجاع و ترسو این است که انسان شجاع با ترس برخورد می کند، در حالی که انسان ترسو از آن فاصله می گیرد. در اینجا به کشف بزرگی می رسیم. وقتی با هراس رو به رو می شوید و به سمت آن حرکت می کنید، ترس کاهش پیدا می کند و کوچک تر میشود و دیگر نمیتواند شما را کنترل نماید. اما اگر از ترس فاصله بگیرید و از آن روی برگردانید، اندیشه و احساس شما را کنترل می کند. وقتی بنا به عادت به جانب خطر روی می کنید و کاری را که از آن می ترسید انجام می دهید، وقتی با هراس رو به رو می گردید و شجاعانه به سمت آن قدم بر می دارید، از قدرت تأثیرگذاری آن می کاهید. دیری نمی گذرد که نه تنها ترس دیگر نمی تواند علیه شما کاری صورت دهد، بلکه شما بر آن مسلط می گردد.

به سوی هدف خود گام بردارید

اولین بخش شجاعت، شجاعت قدم برداشتن به سمت هدف است. باید بتوانید برای خود هدفی را انتخاب کنید و قدم اول را برای دستیابی به آن بردارید.

در جریان یک مطالعه در دانشکده بابسون که مدت ۱۲ سال طول کشید، دکتر رابرт رونستاد به بررسی دلایل موفقیت و شکست فارغ التحصیلان مدرسه مدیریت بازرگانی پرداخت. بعضی از آنها به موفقیتهای شایان ذکری دست پیدا کرده بودند، اما اغلب نتوانسته بودند که به این مهم دست پیدا کنند. دکتر رونستاد متوجه شد که موفقها از کیفیت ویژه‌ای برخوردار بودند. آنها می‌توانستند بدون اینکه تضمینی برای موفق شدن وجود داشته باشد، هدف خود را مشخص کنند و در جانب آن گام بردارند. این اشخاص ترس شکست را به جان می‌خریدند و در جهت تحقق رؤیاهای خود گام برمی‌داشتند.

پروفسور رونستاد این را «اصل کوریدور» نامید. او می‌گفت وقتی به جانب هدف خود می‌روید، این هدف هر قدر هم که دور باشد، در کوریدور زمان به حرکت درمی‌آید. وقتی در این کوریدور به حرکت درمی‌آید، درهای فرصت مناسب از هر طرف به روی شما گشوده می‌شود. اما اگر در حرکت نباشید، این درهای فرصت مناسب را متوجه نمی‌شوید.

کیفیت آهنین موفقیت

بخش اول شجاعت میل به شروع کردن است. اما بخش دوم شجاعت داشتن استمرار است. این بدان معناست که در معرض مشکلات و نامالایمات دوام آورید و به کارتان ادامه بدهید.

داشتن نظم و ترتیب شخصی کیفیت آهنین منش است. این همان چیزی است که به شما امکان می‌دهد تا دوام و استمرار داشته باشید. نظم و ترتیب شخصی کیفیتی است که به شما توانمندی می‌دهد تا ریسک کنید و در معرض خطر و نامالایمات به جلو حرکت نمایید. این نظم و ترتیب شخصی و قدرت ناشی از آن است که در شما قدرتی ایجاد می‌کند تا به کمک آن همه موانع بر سر راه خود را از میان بردارید.

انواع مختلف شجاعت

انواع مختلفی از شجاعت را می‌توانید با تمرین در خود ایجاد کنید. این انواع شجاعت به شما کمک می‌کند تا به بیشترین موفقیتی که امکان پذیر است دست پیدا کنید. همه اینها با تمرین آموختنی هستند.

خوابهای بزرگ ببینید

اولین نوع شجاعت، شجاعت دیدن خوابهای بزرگ و در نظر گرفتن هدفهای بزرگ است. این همان جایی است که اغلب اشخاص در آن متوقف می‌شوند. موضوع داشتن هدفهای بزرگ، جالب و چالش دار به قدری فشارآور است که سبب می‌شود بسیاری از اشخاص هنوز شروع نکرده دست از کار بکشند. اما شما این کار را نمی‌کنید. بنشینید و هدفهای خود را چنان بنویسید که گویی می‌توانید به هر هدفی برسید، و هرگز از دیدن خوابهای بزرگ هراسی به دل راه ندهید.

متعهد شوید

دومین نوع شجاعت، شجاعت متعهد شدن است. باید با تمام وجود دست به کار شوید و تصمیمی را که گفته اید، به اجرا بگذارید. تمام انسانهای موفق کسانی هستند که با تمام وجود دست به کار می شوند و به زندگی و هدفهای خود پابیند باقی می مانند. ممکن است تصمیمی نداشته باشند، اما ترسی از آن ندارند که با تمام وجود دست به کار نشوند. اگر شکستی در کار باشد، آنها سعی خود را کرده اند، از آن رو شکست نخورده اند که بی جهت دل به آن بسته باشند که همه چیز به خیر و خوشی پشت سر گذاشته خواهد شد.

از منطقه امن و راحت بیرون بیاید

سومین نوع شجاعتی که به آن احتیاج دارید، شجاعت بیرون آمدن از منطقه امن و راحت است. منطقه امن و راحت یکی از بزرگ ترین دشمنان توانمندی بالقوه انسانهاست. وقتی اشخاص به منطقه امن پناه می برند، وسوسه می شوند که در آن باقی بمانند. این گونه ممکن است عمری را در شرایط و عملکرد متوسط باقی بمانند.

شما به شجاعتی احتیاج دارید تا پیوسته در معرض هدفها و آرزوهای بزرگ خود حرکت کنید. باید بخواهید و راغب باشید که با مشکلات و ناراحتیها رو به رو گردید تا امکان رشد داشته باشید.

پاییندی داشته باشید

چهارمین نوع شجاعت که به آن احتیاج دارید، پاییند باقی ماندن به ارزشها، پنداره ها و باورهاست. باید پاییند آنچه که به آن اعتقاد دارید باقی بماند. باید پاییند اصول و ارزشهای مهم باقی بماند و حاضر شوید که در این زمینه کوتاه بیاید و تن به مصالحه بدهید.

ایمان داشته باشید

به شجاعتی احتیاج دارید که بدون اینکه تصمیمی برای موفقیت وجود داشته باشد، به کارتان ایمان داشته باشید. کسی می گوید: «اگر قرار باشد که ابتدا بر همه موانع غلبه کنیم و بعد دست به کار شویم، هرگز دست به کار نخواهیم شد.»

انسانهای شجاع کسانی هستند که رؤیایی دارند، هدفی دارند، برنامه ای می ریزند و قدم اول را برمی دارند بی آنکه تصمیمی داشته باشند که حتماً موفق خواهند شد. باید هر قدم مثبتی را که برمی دارید، در حکم یک تجربه باشد. باید هر مشکل و مانع را درسی ارزشمند به حساب آورید که برای قدرت بخشیدن و بهتر کردن شما برایتان فرستاده شده است

ریسک شکست را پذیرید

به شجاعتی احتیاج دارید که به استقبال ریسک شکست بروید. به شجاعتی احتیاج دارید که پیوسته با مشکلات و موانع و نومیدیها و شکستهای موقتی کنار بیاید. باید بپذیرید که شکست شرط لازم موفقیت است. باید شکست را بپذیرید و با روحیه ای دوچندان به استقبال تلاش بروید.

هر چه هدفهای بزرگ‌تر و هیجان‌انگیزتری برای خود انتخاب کنید، امکان اینکه به مشکلات و موانع پیشتری بربخورید افزایش می‌یابد. اما باید با هر به زمین خوردن از جای خود بلند شوید و به تلاشтан ادامه بدهید.

با هراس‌هایتان رو به رو شوید

نیازمند شجاعتی هستید که پیوسته به استقبال خطر بروید. همه موقعیتهای هراس برانگیز را که به شما استرس و اضطراب می‌دهند، شناسایی کنید. ببینید بدترین اتفاقی که در اثر آنها ممکن است برایتان بیفتند کدام است. مصمم شوید که بدترین اتفاقات را تحمل کنید و بعد دست به کار شوید تا هر یک از این مشکلات را از پیش روی خود بردارید. اجازه ندهید که موقعیتهای ترس برانگیز در زندگی شما باقی بمانند، بر افکار شما مسلط گردند و اجازه ندهند که در زندگی پیشرفت کنید و به موفقیت برسید.

اندیشه از مبدأ صفر را تمرین کنید

به شجاعتی احتیاج دارید که اندیشیدن از مبدأ صفر را پیوسته در زندگی خود تمرین کنید. از خود بپرسید: «آیا در زندگی من چیزی وجود دارد که اگر آنچه را که حالا می‌دانم قبلًا می‌دانستم، آن را دوباره شروع نمی‌کردم؟» در زندگی هر کس موقعیتهایی وجود دارد که اگر آنچه را که حالا می‌دانند، قبلًا می‌دانستند، اقدام به آن کار نمی‌کردن. وقتی به این نتیجه برسید که اگر علم و اطلاع فعلی خود را می‌داشتید، در گیر کاری نمی‌شدید، باید بدانید که چگونه می‌توانید از آن کار خارج شوید.

به اشتباهات خود اذعان کنید

به شجاعتی احتیاج دارید که اذعان کنید ممکن است اشتباه کنید. بسیاری از اشخاص از آن جهت که اذعان نمی‌کنند کامل و صد درصد بی عیب و نقص نیستند، در موضع عملکرد ضعیف و متوسط باقی می‌مانند. اذعان نمی‌کنند آنچه زمانی خوب به نظر می‌رسیده است، اشتباه از کار درآمده باشد.

نترسید و به اشتباهات خود اذعان کنید. نترسید که اقدامی را متوقف سازید و به اقدامی کاملاً متفاوت روی آورید. این نشانه شجاعت، قدرت شخصی و اندیشیدن مؤثر است.

مایل به اشتباه کردن باشید

باید مایل باشید که اشتباه کنید و از اشتباه خود درس بگیرید. تمام موقهای سطح بالا پیوسته تصمیم می‌گیرند، با اشتباهاتی مواجه می‌شوند، از این اشتباهات درس می‌گیرند، کارشان را اصلاح می‌کنند و به حرکت خود ادامه می‌دهند.

انسانهای موفق کسانی نیستند که لزوماً همیشه تصمیمات درست می‌گیرند، بلکه موفقها کسانی هستند که تصمیمات نادرست خود را اصلاح می‌کنند. اگر اشتباه بکنند، آن را می‌پذیرند، از آن تا حدی که امکانش وجود دارد درس می‌آموزند و بعد به حرکت و فعالیت خود

ادامه می دهند. توجه داشته باشد، تنها با اشتباه کردن می توانید موفق شوید. هر چه شکست بخورید، و هر چه بیشتر اشتباه کنید، خردمندتر می شوید و با احتمال بیشتری به هدفهای خود دست پیدا می کنید.

مسئولیت کامل را بپذیرید

به شجاعتی احتیاج دارید که مسئولیت کامل در قبال زندگی خود را بر عهده بگیرید. هر نتیجه ای که بگیرید، خود یا بد، مالکیتش از آن شماست. بی جهت در مقام دفاع از خود برنیایید. باید بارها و بارها بگویید: «من مسئول هستم!» وقتی اشتباهی رخ می دهد، به جای اینکه به مسئله فکر کنید، در اندیشه راه حل آن باشد. از خود بپرسید: «از اینجا به بعد چه می کنم؟ قدم بعدی من کدام است؟ راه حل کدام است؟»

صبور باشید

به صبر شجاعانه احتیاج دارید. این نوع بخصوصی از شجاعت است و مربوط به شرایطی است که برای رسیدن به هدف دست به کار شده اید، اما هنوز به این هدف نرسیده اید. حیرت انگیز است چه بی شمار اشخاصی که وقتی هنوز به هدف خود نرسیده اند، کلافه می شوند و رنگ می بازند.

اما شما این گونه نیستید. وقتی به سمت هدف خود حرکت می کنید، مصمم باشد که آرام و با اعتماد به نفس باقی بمانید تا به نتایج مطلوب خود برسید.

کمی بیشتر دوام بیاورید

آخرین شجاعتی که به آن نیاز دارید این است که بیش از همه اشخاص دوام بیاورید. مداومت کیفیتی است که موفقیت شما را تضمین می کند. تمایل شما به دوام آوردن و مداومت به خرج دادن می تواند بزرگ ترین دارایی و سرمایه شما باشد. این عامل مهمی است که موفقیت شما را تضمین می کند.

اگر دست از کار نکشید، مطمئناً موفق می شوید. بدانید کسی جز شما نمی تواند شما را شکست بدهد. وقتی به خود نظم و ترتیبی می دهید تا کاری را که قرار است بکنید، انجام بدهید چه این کار را دوست داشته باشد و چه نداشته باشد و وقتی از این توانمندی برای رسیدن به شجاعت و مداومت بیشتر در خود استفاده می کنید، تبدیل به یک انسان قدرتمند می شوید. خیلی زود به این نتیجه می رسید کاری نیست که توانید آن را انجام بدهید. این گونه موقعیتی پیدا می کنید که می بینید توقف ناپذیر می شوید.

شما خود ساخته هستید

کسی می گفت: «من مرد خودساخته ای هستم، اما اگر قرار باشد یک بار دیگر این کار را بکنم، از کسی کمک می گیرم.» من و شما خودساخته هستیم، اما همه ما جا برای بهتر شدن داریم. همه ما باید معیارهای بالاتری برای خود در نظر بگیریم. همه ما باید پیوسته برای بهتر کردن منش خود تلاش کنیم. همه ما باید تلاش کنیم که انسان بهتری شویم. همیشه باید به عبور از موانع بلندتری فکر کنیم. یکی از نشانه های انسانهای برتر این است که می توانند بر خود مدیریت کنند. اگر در شرکتی کار می کنند، تصور می کنند که رئیسان کنار دست آنها نشسته و در هر لحظه بر کارشان نظارت دارد و ارزیابی سالانه خود را از آنها تکمیل می کند.

تنها 2 درصد مردم جامعه میتوانند بر خود مدیریت کنند. و طوری رفتار نمایند که انگار در تمام مدت روز کسی به نظارت آنها نشسته است.

دستاوردهای حقیقی

وقتی معیارهایی برای خود در نظر می گیرید، عزت نفس و احترام به خود شما افزایش پیدا می کند. وقتی تصمیم می گیرید که با بالاترین ارزشها و محکم ترین اعتقادات خود کار کنید، احساس خوبی درباره خودتان پیدا می کنید. وقتی کاملاً امین و صادق می شوید، حاضر نمی شوید در رابطه با دیگران از باورهای خود چشم بپوشید. به هر کس که زندگی و کار می کنید، امین و صادق می شوید. با خود و دیگران حقیقت را رعایت می کنید.

هر چه با خود صادق تر باشید، از شجاعت و اعتماد به نفس بالاتری برخوردار می گردید. مثبت تر می شوید و درباره خود اشتیاق بیشتری پیدا می کنید. به قدرت درونی و رشد بیشتری می رسید. هر چه با ارزشها بالای بیشتری کار کنید، شخصیت والاتری پیدا می کنید. و سرانجام، به نقطه ای می رسید که دیگر توقف ناپذیر می شوید!

تمرینات عملی

01 سه ارزش مهم خود را در زندگی خانوادگی مشخص سازید. به چه چیزی اعتقاد دارید و به آن توجه می کنید؟

02 مصمم شوید که با خود دیگران صادق باشید. در ارزشها مصالحه نکنید. در چه زمینه ای از زندگی خود با کسی بطور کامل صادق نیستید؟

03 صداقت داشته باشید. زمینه هایی از زندگی خود را که در آن احساس استرس، نارضایی یا ناخشنودی می کنید، وارسی کنید و ببینید آیا از کنار یکی از ارزشها خود گذشته اید؟

04 چگونه شرکتی می داشتید اگر همه افراد شاغل در آن مانند شما کار می کردند؟ چه می توانید بکنید تا بلافاصله شرکت شما به شرکت بهتری تبدیل شود؟

05 اگر می شنیدید که تنها شش ماه از عمر شما باقی است، چه می کردید؟ پاسخی که به این سؤال می دهید، ارزشها واقعی شما را مشخص می سازد.

06 «اشخاص عوض نمی شوند و تغییر نمی کنند.» از آنجایی که این یکی از قوانین زندگی است، چه تغییری باید در خود و روابط خود ایجاد کنید تا این حقیقت را بپذیرید؟

70 در زندگی مترصد حقیقت بشوید. در چه زمینه هایی باید دنیا را به شکلی که هست قبول کنید؟ با خود صادق باشید.

خلاصه مطالعه و نتیجه گیری

دنیا به آینه بزرگی شباهت دارد. آنچه را که هستید، منعکس می کند. اگر دوستانه و پر مهر و محبت هستید، اگر به دیگران کمک می کنید، دنیا رفتاری دوستانه، محبت آمیز و کمک کننده با شما خواهد داشت. دنیا همان چیزی است که شما هستید.

-توماس دریر

مهم ترین اصل در زندگی انسانی این است که هر چه اغلب به آن فکر کنید، همان می شوید. این اساس دین، فلسفه، متافیزیک، روانشناسی و موفقیت است. دنیای بیرون شما، بازتاب دنیای درون شماست. اگر فکرتان را عوض کنید، می توانید زندگی تان را تغییر بدهید. بزرگ ترین چالش و مسئولیت شما این است که در خود معادل ذهنی ای که می خواهید در بیرون از خود تجربه کنید فراهم آورید. با این کار، تمام قدرتهای ذهنی خود را فعال می کنید و کاری می کنید که عالم هستی برای شما و خدمت به شما کار کند. شما سرنشته و کنترل کامل زندگی خود را در دست می گیرید.

از هزاران نفر سوال شده است که در اغلب موارد به چه فکر می کنند. بارها و بارها موفق ترین مردان و زنان جامعه حرف واحدی را تکرار می کنند. آنها اغلب اوقات خود را به این فکر می کنند که چه می خواهند و چگونه می خواهند به این خواسته خود برسند. بر عکس، اشخاص ناموفق به آنچه نمی خواهند فکر می کنند. آنها به مسائل و نگرانیهای خود فکر می کنند. به اشخاصی که در زندگی آنها را دوست ندارند فکر می کنند. اما شما این گونه نیستید.

وقتی پیوسته به این فکر می کنید که چه می خواهید و چگونه می خواهید به این خواسته خود برسید، این طرز فکر کردن به زودی عادت شما می شود. وقتی به آنچه می خواهید فکر می کنید و درباره اش حرف می زنید، مثبت تر، هدفمندتر و خلاق تر می شوید. وقتی بدانید که به کجا می روید، تبدیل به شخص مؤثرتری می شوید.

خوش بینی فراگرفته شده

شاید مهم ترین کیفیتی که می توانید در خود ایجاد کنید و به موفقیت و خوشبختی بیشتری برسید، کیفیت خوش بینی است. باید به این فکر کنید که خوش بینها در اغلب مواقع به چه فکر می کنند و چه کاری انجام می دهند. براساس مصاحبه های انجام شده با هزاران انسان شاد و موفق، خوش بینها در زندگی خود از دو قاعده پیروی می کنند. اینها نگرشهای ذهنی هستند که می توانید آنها را بیاموزید.

اول، در هر چیز، و بخصوص وقتی با موانع و مشکلات رو به رو می شوند، به جنبه مثبت آن نظر دارند. مثبت فکر می کنند و همیشه چیزی دستگیرشان می شود.

دوم، خوش بینها از هر مسئله و گرفتاری درس ارزشمندی می گیرند. آنها معتقدند که هر مسئله و گرفتاری برای آن است که درسی از آن بگیرند. آنها پیوسته از خود می پرسند: «من قرار است از این مشکل چه درسی بگیرم؟» و همیشه نکته ای پیدا می کنند.

هفت اقدام برای رسیدن به زندگی با عملکرد عالی

علاوه بر توجه کردن به درسهای ارزشمند، خوش بینها از هفت جهتگیری یا اندیشه عمومی درباره خود و زندگی شان برخوردارند. اینها هفت موضوعی هستند که اغلب به آن فکر می کنند.

به آینده فکر کنید

قبل از هر چیز، انسانهای مثبت و شاد آینده نگر هستند. آنها در بیشتر مواقع به آینده فکر می کنند. به این فکر می کنند که به کجا می روند. به این کاری ندارند که در گذشته چه اتفاقی افتاده است. آنها تصویری روشن و هیجان بخش از آنچه برایشان امکان پذیر است، دارند. براساس قانون جذابیت، به امیدها و رؤیاهای آینده به سمتشان جذب می شود.

به هدفهایتان فکر کنید

دوم، اشخاص مثبت و خوشبخت هدف مدار هستند. آنها در اغلب مواقع در باره هدفهایشان حرف می زند و فکر می کنند. پس از آنکه پنداره های آتی خود را در نظر مجسم ساختند، آنها را به هدفهای روشی تبدیل می کنند و همه روزه روی آنها کار می کنند. آنها توجه خود را معطوف و انرژیهای خود را متمرکز می سازند. آنها با استفاده از هدفهایشان آینده خود را کنترل می کنند.

به بهترینها فکر کنید

سوم، خوشبختها و موفقها به بهترینها فکر می کنند. آنها معتقدند در هر کاری که می کنند در بهترین حد خود ظاهر شوند. سعی دارند در کار و حرفه شان در جمیع 10 درصد اول قرار بگیرند. آنها همه روزه روی خود کار می کنند و یک لحظه از بهتر شدن غافل نمی شوند.

به راه حل فکر کنید

چهارم، موفقها راه حل گرا هستند. آنها به جای مسئله، به راه حل فکر می کنند. آنها به جای اینکه فکر کنند چه کسی مقصراست، به این فکر می کنند که چه کاری باید انجام شود. آنها از روشهای فکری خلاق برای آزاد کردن خلاقیتهای خود و اطرافیانشان استفاده می کنند. آنها هدفهای خود را مسائلی در نظر می گیرند که باید حل و فصل شوند. آنها معتقدند که هر مسئله راه حل منطقی دارد که منتظر آنند حل و فصل شود.

به نتایج فکر کنید

پنجم، اشخاص موفق و شاد به شدت نتیجه مدار هستند. آنها همه روزهای خود را به دقت از قبل برنامه ریزی می کنند. برای فعالیتها خود اولویتهای روشی در نظر می گیرند و بعد روی هدفها و برنامه هایشان کار می کنند تا به اشخاصی مولد و کارآمد مشهور شوند. از آنجایی که این اشخاص به شدت مؤثر و کارآمد هستند، کار بیشتری صورت می دهند، سریع تر به جلو قدم بر می دارند و به کار و دنیایشان اهتمام بیشتری می ورزند.

به رشد بیندیشید

ششم، موفقها رشدمندار هستند. آنها پیوسته در حال مطالعه اند، به نوارهای آموزشی گوش می دهن، ویدئو تماشا می کنند و در دوره ها و همایشهای مختلف شرکت می نمایند. آنها می دانند که آینده از آن با صلاحیتهاست، از آن کسانی است که از رقبای خود بیشتر می دانند. می دانند که مسابقه ای در کار است و آنها در این مسابقه حضور دارند. آنها مصمم به پیروزی اند.

به عمل فکر کنید

هفتم، و شاید از همه مهم تر، موفق ترین اشخاص عمل گرا هستند. به این فکر می کنند که در حال حاضر چه می توانند بکنند تا سریع تر به هدفهایشان برسند. آنها پیوسته در حرکت و تلاش هستند. احساس اضطرار می کنند و در مقایسه با اشخاص عادی و متوسط کار بیشتری صورت می دهن. هر چه کار بیشتری بکنند، نتیجه بهتری می گیرند. هر چه ارزشمندتر بشوند، درآمد بیشتری کسب می کنند.

امکانات شما نامحدود است

ما در عصر طلایی انسانها زندگی می کنیم. امروز در مقایسه با هر زمانی بهتر می توانید به هدفهای خود دست پیدا کنید. می توانید از این کتاب به عنوان یک راهنمای استفاده کنید تا در زندگی به سعادت و خوشبختی برسید. بار دیگر به 12 توصیه کلیدی توجه کنید:

یک. فکرتان را عوض کنید

آن طور که درباره خود فکر می کنید، آن طور که به قابلیتها و توانمندیهای خود می اندیشید، کیفیت زندگی امروز شما را رقم می زند. خوشبختانه، این خودانگاره آموختنی است. با کنترل کردن کامل کلمات، تصاویر و نقطه نظرهایی که به ذهن خود راه می دهید، کنترل کامل آینده خود را در دست می گیرید.

دو. زندگی تان را تغییر دهید

شما با توانمندی ناب متولد می شوید. شما در زمینه های مختلف قابلیتهای فراوان دارید. در نتیجه انتقادات مخرب دوران کودکی ممکن است از شکست، ضرر و زیان، ردشدن و مورد انتقاد قرار گرفتن، بترسید. می توانید به عادتهای مخرب و علیه خود برسید . عقب بمانید. با فاصله گرفن از این احساسات منفی، شما توانمندیهای خود را آزاد می کنید و زندگی تان را تغییر می دهید.

سه. خوابهای بزرگ ببینید

نقطه شروع راستین فراهم آوردن آن زندگی است که برای شما امکان پذیر است این است که برای خود پنداره ای از مکانی که می خواهدید به آن برسید فراهم آورید. فرض را بر این بگذارید که به آنچه در زندگی می خواهید، می توانید دست پیدا کنید. بعد هدفهای واضح و مشخصی در نظر بگیرید، برنامه مفصلی تدارک ببینید و به روایاتتان حقیقت ببخشید.

چهار. تصمیم بگیرید و ثروتمند شوید

از همین امروز تصمیم بگیرید که کنترل امور مالی خود را در دست بگیرید. کاری را که دیگران کرده اند و به استقلال مالی رسیده اند، انجام بدھید. دقیقاً مشخص کنید می خواهید چه درآمدی داشته باشید، و بعد پیوسته به این میزان درآمد فکر کنید. آنچه را که دیگران کرده اند، شما هم می توانید بکنید.

پنج ۰ سرشته امور زندگی خود را در دست بگیرید

شما در زندگی خود یک نیروی خلاق هستید. آنچه که هستید یا خواهید شد، بستگی به این دارد که چه کاری می کنید و یا چه کاری نمی کنید. از امروز مصمم شوید که ۱۰۰ درصد مسئولیتهای در قبال خود را بپذیرید. کسی را سرزنش نکنید، عذر و بهانه نیاورید. قدرت شخصی خود را اعمال کنید و کنترل اندیشه، کلمات و اعمال خود را در دست بگیرید. حاکم بر سرنوشت خود گردید.

شش. برای رسیدن به سطح بهترینها متعهد شوید

بزرگ ترین پاداشها و رضایت خاطرها نصیب کسانی می شود که در هر کاری که می کنند خوب و عالی هستند. تصمیم بگیرید که در سطح ۱۰ درصد بالای حرفه خود قرار بگیرید. ببینید در کدام یک از مهارت‌های کلیدی باید به حد عالی برسید، عملکرد عالی را هدف خود قرار بدھید، برنامه ریزی کنید و بعد همه روزه برای بهتر شدن تلاش کنید.

هفت. به اشخاص بھا بدھید

کمیت و کیفیت روابط شما بیش از هر عامل دیگری روی موفقیت و خوشبختی شما اثر می گذارد. سعی کنید روابطی مبتنی بر اعتماد و اطمینان با اشخاصی که در زندگی شما مهمند ایجاد کنید. شبکه سازی کنید تا بر میزان تماسهای خود بیفزایید. با اشخاص موفق و مثبت ارتباط برقرار کنید و همفکری نمایید.

هشت. مانند یک نابغه فکر کنید

شما در واقع یک ذهن، همراه با یک تن هستید. شما همان اندیشه خود هستید. شما از این توانمندی برخوردارید که بهتر بیندیشید. وقتی مانند هوشمندترین مردم فکر می کنید، خیلی زود به همان نتایج آنها دست پیدا می کنید.

نه. از نیروهای ذهنی خود استفاده کنید

ایده ها و نقطه نظرها منابع اصلی ثروت به شمار می آیند. هر چه برای رسیدن به هدفهای خود نظرات بیشتری داشته باشید، طبق قانون احتمالات، بیشتر به ایده ای که به شما کمک کند دست پیدا می کنید. توانایی شما در خلق ایده نامحدود است. بنابراین آینده شما هم نامحدود است.

ده. اندیشه خود را در خدمت بگیرید

راهکارهای اندیشه مهمی وجود دارند. این راهکارها، شیوه هایی هستند که اشخاص موفق در همه جا از آنها استفاده می کنند. هر یک از این روش‌های تحلیل و ارزیابی موقعیت شما می تواند بینش و فراتستی در اختیارتان قرار بدهد که چشم انداز شما را در زندگی تغییر بدهد. هر چه ابزار فکری شما بیشتر باشد، زندگی بهتری می توانید برای خود ایجاد کنید.

یازده. آینده خود را خلق کنید

توانایی نگاه کردن به آینده و بعد برداشتن قدمهایی که آینده مورد نظر شما را تأمین کند، یکی از علل موفقیت همه مردمان موفق در طی تاریخ بوده است. انسانهای مؤثر زندگی خود را به دقت برنامه ریزی می کنند و مشکلات احتمالی را در نظر می گیرند. در نتیجه در مقایسه با اطرافیان خود، بهتر فکر می کنند و بهتر تصمیم می گیرند.

دوازده. عالی زندگی کنید

دنیای پیرامون شما با توجه به دنیای درون شما شکل می گیرد. خشنودترین و پردرآمدترین اشخاص در هر زمینه ای در زندگی، کسانی هستند که منش عالی دارند. وقتی زندگی خود را پیرامون دو کیفیت استحکام شخصیت و شجاعت استوار می کنید، همه درها به رویتان گشوده می شود و شما تبدیل به یک انسان شاد و خوشبخت می شوید. شما اندیشه و زندگی خود را تغییر می دهید.

فقط انجام بدهید!

آمادگی ذهنی شباهت فراوانی به آمادگی جسمانی دارد. به زمان و تلاش فراوان احتیاج دارد تا به این آمادگی دست پیدا کنید. با این حال، این کاری است که فایده اش به زحمتش می ارزد. فایده آن حد و حسابی ندارد.

وقتی روی خودتان کار می کنید تا در درون خویش تصویری برای خلق زندگی مورد نظرتان بسازید، ممکن است در شروع پیشرفت کنندی داشته باشید. اما وقتی مداومت به خرج می دهید، وقتی به کارتان ادامه می دهید، کارهای درست انجام می دهید و از کلمات متناسب استفاده می کنید، دیری نمی پاید که پاداش تلاش‌های خود را می گیرید.

برای کاری که می توانید بگنید محدودیتی متصور نیست. محدودیت هر چه هست، چیزی است که شما برای خود قائل می شوید. شما انسانی عالی و با استعداد هستید. بعید است اگر همه تلاشتان را بگنید، به هر خواسته ای که دارید نرسید. راهکار این است که از همین امروز شروع کنید و هر گز از پای تنشینید!



Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library