



فراتک



WWW.FARATECHDP.COM

 **051 - 3609 70 10**

طراحی، سایت و اپلیکیشن موبایل

فکران را عوض کنید تا زندگیتان تغییر کند

نویسنده : برایان تریسی

مترجم : مهدی قراچه داغی



- 3..... پیشگفتار
- 7..... فصل اول: فکرتان 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: سررشته 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.....



اگر آماده اید که به سوی عظمت و بزرگی گام بردارید و به نتایج شکوهمند برسید، 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 مطالب کتاب در آینده خود استفاده کنید. برنامه ای بنویسید و بعد با شور و اشتیاق کتاب را بخوانید و آینده خود را تحقق بخشید.

باید موضوعی را اقرار بکنم. من یکی از طرفداران بزرگ برایان هستم. آثارش را مطالعه کرده ام و می دانم به چه موفقیت‌های 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 مواقع و موارد مختلف با هم صحبتها داشته ایم.

برایان یکی از بهترین متفکران و نویسندگان 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 فکرتان 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 میلیونها 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 نویسندگی و سخنوری می درخشد. 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 ماجرای بزرگ و یک اکتشاف کم نظیر آماده شوید. قرار است به آخرین مرز بزرگ یعنی دنیای ذهنتان برسید. قرار است تجربه ای اعجاب برانگیز داشته باشید.

مارک ویکتورهنسن، 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 بپذیرد که می توانید به آن دست یابید.

-رابرت کولیر

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 خوشایند 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، می توانید به آنچه در زندگی می خواهید دست پیدا کنید.

شما در بهترین مقطع تاریخ زندگی بشری به سر می برید. پیرامون شما پر از فرصتهای سرشاری است که می توانید با استفاده از آنها به رؤیاهایتان تحقق بخشید. تنها محدودیتی که برای شما وجود دارد آن محدودیتی است که خود شما در ذهنتان می کارید. 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 خوششان آمد و صمیمانه آرزو کردید که اینها درباره شما صدق بکنند. اما این احتمال هم وجود دارد که با بدبینی و ناباوری نگاه کردید. با آنکه عمیقاً می خواهید زندگی سالم، شاد و هدفمند داشته باشید، وقتی این کلمات را می خواندید، بلافاصله 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 می خواستم در زندگی به موفقیت‌های بزرگ برسم، از مهارت و آموزش کافی بهره ای نداشتم. بی کار بودم. نمی دانستم برای بهتر کردن زندگی ام چه می توانم بکنم. احساس می کردم میان ایده های 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 می کشیدند. در 24 کشور کار کردم و به دو میلیون نفر آموزش دادم. اغلب آنها هم در آغاز بدبین 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 توانید 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 توانید شما را هشیار و گوش به زنگ کنند، می توانند حواستان را پرت کنند و از شما یک افسرده بسازند. می توانید 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 وجد آمده یا عصبانی، دوست داشتنی یا تنها شوید.

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 مبتنی بر تجربیات قبلی و باورهای شما درباره شکل و شمایل امور هستند.

اعمال شما، احساسات و نگرشهایی مرتبط را سبب میگرددد. با رعایت قانون برگشت پذیری، احساس شما منطبق با اقدام شما میشود. با رفتاری که گویی حاکی از رضایت، خوشبختی، مثبت بودن و اعتماد و اطمینان است، بزودی در درون خود به چنین احساساتی دست پیدا میکنید. 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 بدهید، 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 بدهید

قانون باور می گوید: هر چه را با ایمان راسخ باور داشته باشید، تبدیل به واقعیت می گردد. رفتار شما همیشه مبتنی و سازگار با عمیق ترین باورهای شماست، خواه این باورها حقیقی و یا کاذب باشند، از سوی دیگر، همه باورها آموختنی 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 در صد 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 محدودیت هایتان پافشاری کنید تا به راستی با محدودیت رو به رو گردید.»

شما مغناطیس زنده هستید

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

وقتی مثبت، خوش بین، مهرانگیز و موفق فکر می کنید، یک حوزه مغناطیسی ایجاد می کنید 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 قبلاً آن را انجام داده اند.» بنابراین تنها سؤالی را که باید درباره هر ایده ای پرسید، این است: «آیا مؤثر واقع می شود؟» آیا نتایج مورد علاقه شما را تولید می کند؟ میلتون فریدمن، اقتصاد دان برنده جایزه نوبل، می گوید: «تنها معیار یک نظریه یا نقطه نظر توانایی شماست که براساس آن درباره آینده پیش بینی 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 خنثی 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 اندیشند. آنها با زندگی، روابط، هدفها و مسائشان به شکلی متفاوت از دیگران کنار می آیند. بذرهاي 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 جدی است. همیشه حق با اوست و حرف درست می زند. خطاها و لغزشها همیشه از آن انسانهاست. انسانهایی که می توانند قدرشناس او باشند در پس زمینه قرار می گیرند. طبیعت همیشه اسرارش را برای نابها، 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 حدوداً 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 رانندگی 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 فرزندان 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 ازدست 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 سؤالات 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 نانوخته 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 نانوخته دارد و بعد هر کس که از کنارش می گذرد و یا هر حادثه و تجربه ای که اتفاق می افتد، 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. ارسطو 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 آموزند. خودانگاره شما برنامه جامع و اصلی کامپیوتر نیمه هشیار شما می شود که آنچه می اندیشید، احساس می کنید و انجام می دهید 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 دارید، 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 حمایتان 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 کردن 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 می رسد 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 بدرفتاری، مسائل شخصیتی، خشمگین شدن، افسردگی، ناامیدی، نداشتن آرزوهای بزرگ و مسئله داشتن با مردم و در روابط با دیگران ایفای نقش می کند.

شما ترس متولد می شوید

کودک بدون هرگونه هراس متولد می شود. تنها ترسش از افتادن و سقوط کردن و صداهای 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 را نکن! 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 رسیم ما کوچک تر، ضعیف تر، ناشایسته تر، ناپسندیده تر و نالایق 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 بدهیم، خود به خود دچار احساس هراس می شویم. می ترسیم ما را مجازات کنند. و بار دیگر می گوئیم: «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 بدهیم.



WWW.FARATECHDP.COM

051 - 3609 70 10

طراحی، سایت و اپلیکیشن موبایل

نیاز به مهر و محبت

دومین هراس عمده 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 بلافاصله 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 بی 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 برسی، میزان شکستهای خودت را دو برابر کن. موفقیت در منتهی علیه شکست وجود دارد.»

واقعیت این است که هر چه قبلاً بیشتر شکست خورده باشید، به احتمال بیشتری موفق خواهید شد. شکستها شما را برای موفقیت آماده کرده اند. به همین دلیل است که می گویند بعد از هر بدبختی نوبت خوش بختی 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 باشید. درباره اینکه چقدر دوست داشتی 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 درگیر 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 انداز و سرمایه گذاری می کنید دارای خودانگاره هستید. واقعیت این است که هرگز نمی توانید

مبالغ 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 دهید. این بخش مهمی از مطالب کتاب حاضر را تشکیل می دهد.

باورهای خود را تغییر دهید

در هر مورد اگر می خواهید عملکرد خود را تغییر دهید و به نتایج جدیدی برسید، باید تصویر ذهنی یا خودانگاره را تغییر دهید. 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 پندارید متکی 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 مصداق 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 هراسها 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، رؤیایها، پنداره ها و 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. خود ایده آلی آن شخصی است که می خواهید به او تبدیل شوید. این ایده آلهای راهنما و شکل دهنده رفتار شما هستند.

مردان، زنان و رهبران بزرگ و اشخاصی که از منش و شخصیت سطح بالا برخوردارند از ارزشها، پنداره ها و 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 شماست. این طریقی است که خودتان را می بینید و درباره خودتان فکر می کنید. این را اغلب آئینه 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 شماست.

کسی که تصویر ذهنی را برای اولین بار کشف کرد ماکسول 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 هشیار 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 نگرشهای 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 شماست، و مهم ترین عاملی است که طرز فکر، احساس و رفتار شما را مشخص می سازد. میزان عزت نفس شما تا حدود زیاد بخش عمده آنچه را که در زندگی تان اتفاق می افتد، مشخص می کند.

عزت نفس معنا و مفهومش این است که چقدر خودتان را دوست دارید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، عملکردتان 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 شماست. 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 دستیابی 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 بهره 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 تصویری 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 خود ایده آلی و خود واقعی 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. خودآیبه 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 بهبودی که در شخصیت یا عملکرد شما ایجاد شود؛ بر عزت نفس شما می افزاید و سبب می شود که خودتان را بیشتر دوست بدانید. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدانید، تصویر ذهنی بهتری پیدا می کنید و در نتیجه عملکردتان 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 بدانید، کمتر از شکست می ترسید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدانید، کمتر نگران نظرات دیگران می شوید و کمتر از انتقاد می ترسید. هر چه بیشتر خودتان را دوست بدانید، تصمیماتتان بیشتر براساس هدفها و استانداردهای 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 هر گونه 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 بهبودی 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.



WWW.FARATECHDP.COM

☎ 051-3609 70 10

طراحی، سایت و اپلیکیشن موبایل

فرضهای اولیه خود را واریسی 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 خودآنگاره 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، محبوب، سالم، پرنرژی، 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 بدهید 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 نابسندگی 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 می‌گویید. صحبت شما با خود، حرفهایی که با خود می‌زنید، 95 درصد احساسات شما را مشخص می‌سازند. وقتی با خودتان حرف می‌زنید، ذهن نیمه هشیار شما این کلمات را می‌گیرد و آنها را قبول می‌کند. بعد رفتار شما را با آن تطبیق می‌دهد، و تصویر ذهنی و زبان تنی منطبق با آن پیدا می‌کنید.

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

شما شایسته بهترینها هستید

در نتیجه انتقاد مخرب گذشته، اشخاص اسطوره دیگری را می‌پذیرند که یک باور خود محدود کننده است. به عبارت دیگر، نمی‌پذیرند و باور ندارند که شایسته موفقیت هستند. این روحیه را بیشتر در کسانی می‌بینیم که در یک خانواده کم درآمد بزرگ شده‌اند. این روحیه می‌تواند هم چنین از آن جهت ایجاد شده باشد که در کودکی و در حالی که بزرگ می‌شدیم به ما گفته باشند که فقر و تنگدستی یک فضیلت است و ثروتمند شدن گناه به شمار می‌آید.

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

اگر احساس یک شیاد را داشته باشید، اغلب از اینکه موفق شوید احساس گناه می‌کنید. بسیاری از اشخاص با این روحیه برای فرار از این احساس گناه اقدام به تخریب خود می‌کنند. بیش از اندازه می‌خورند و می‌نوشند، به مواد مخدر پناه می‌برند، خانواده خود را نادیده می‌انگارند، رفتارهای غیر قابل پیش بینی می‌کنند و تن به سرمایه گذاریهای غیرعقلانه می‌دهند. آنها در اعماق وجود خود احساس می‌کنند که شایسته موفقیت نیستند. و در نتیجه آنچه را که به دست آورده‌اند، از دست می‌دهند.

خود را وقف خدمت به دیگران بکنید

واقعیت این است که وقتی کارتان را به نحو احسن انجام می‌دهید، شایسته آنید که درآمد سطح بالا داشته باشید. شما در صورتی موفق می‌شوید که کالاها و خدماتی تولید کنید که زندگی و کار دیگران را تسهیل کند. مردم در صورتی کالا یا خدمتی را خریداری می‌کنند که احساس کنند وضعشان از آنچه هست بهتر می‌شود. در یک اقتصاد بازاری همه معاملات داوطلبانه و اختیاری هستند. اشخاص تنها در صورتی کالایی را می‌خرند که احساس کنند با این خرید در شرایط بهتری قرار می‌گیرند. 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 درآمدها 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 درآمدها بالاتر برود، 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 موفقیت 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 شرکتهای 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 مقدر 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 مواقع در مورد شما مصداق 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 حرفهایی 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 فروشگاههای 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 فروشگاههای 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 ببینید 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 بگذارید.

خوشبختانه، با توجه به صدها مصاحبه با اشخاص موفق، دقیقاً 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 موفقیت‌های بزرگ در زندگی خود دست یابم. هر اتفاقی که تاکنون برای من روی داده، از اتفاقات خوب گرفته تا بد، بخشی از دستیابی به موفقیتی است که به طور یقین به آن دست خواهم یافت.»

اگر قطعاً بر این باور باشید که تضمین شده هستید که به موفقیت دست پیدا کنید، اگر بر این باور باشید که همه موانع و مشکلات برای آن است که به موفقیت برسید، 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 فوونی 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 برسید 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 خواهید 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 دهید؟
- 04 کدام اشخاص را بیشتر تحسین می کنید و به آنها احترام می گذارید؟ چرا؟ چگونه می توانید رفتار تان را به گونه ای تغییر دهید که با رفتار بهترین اشخاصی که می شناسید همخوانی داشته باشد؟
- 05 در چه زمینه ای از زندگی تان خودتان را از هر شرایطی بهتر دوست 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 ببینید. حاضر نشوید محدودیتی برای خود بپذیرید.
- 07 تصور کنید که پیشاپیش به آن شرایط مطلوبی که می خواهید رسیده اید. این گونه خودانگاره تان را تغییر دهید. به آن زندگی ای که می خواهید و شایسته آن هستید دست پیدا کنید.

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

-نورمن وینسنت پیل

آن طور که درباره خود می‌اندیشید و احساس می‌کنید، آن طور که از خود انتظار دارید و امکان پذیر می‌دانید، کاری را که می‌کنید، مشخص می‌سازد. وقتی کیفیت اندیشه خود را تغییر می‌دهید، کیفیت زندگی تان تغییر می‌کند، و گاه بلافاصله این اتفاق می‌افتد. در عالم هستی شما تنها کنترل کامل یک چیز را در توان خود دارید و آن چیزی جز اندیشه خود نیست. می‌توانید در هر لحظه ای تصمیم بگیرید که به چه موضوعی فکر کنید. اندیشه شما و آن طور که حوادث را تفسیر می‌کنید، احساساتتان را سبب می‌گردد - که این احساسات می‌توانند مثبت یا منفی باشند. اندیشه و احساس شما، اقدامات شما را سبب می‌گردد و نتایجی را که به دست می‌آورید، مشخص می‌سازد. همه چیز با اندیشه شما شروع می‌شود.

اندیشه مثبت

اندیشه های مثبت بر غنای زندگی می‌افزایند، به شما امکان و قدرت می‌دهند 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 شئون زندگی تان شادتر خواهید بود. اما اندیشه های منفی برعکس این موقعیت را ایجاد می‌کنند. اندیشه های منفی شما را از قدرت محروم می‌سازند تا احساس ضعف بکنید و اطمینان خود را از دست بدهید. هر گاه به یک مورد منفی بیندیشید یا حرف منفی بزنید، قدرتتان را از دست می‌دهید. احساس خشم و تدافعی به شما دست می‌دهد. احساس ناراحتی و مرارت می‌کنید. به مرور، اندیشه منفی می‌تواند به لحاظ فیزیکی شما را بیمار کند و حتی روابطتان را مسموم سازد. مثبت اندیشی منجر به سلامتی ذهنی می‌شود و عملکرد شما را به اوج می‌رساند. اندیشه منفی سبب بیماری ذهنی می‌شود و اثربخشی شما را کاهش می‌دهد. بنابراین اگر می‌خواهید 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 می‌توانید 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 می‌کند. در غیاب احساسات منفی، ذهن شما خود به خود با احساسات مثبت پر می‌شود و این تولید خوشبختی، شادی و احساس موفقیت می‌کند.

می‌توانید اندیشه های خود را انتخاب کنید

قانون جایگزینی می‌گوید: «ذهن شما در هر لحظه تنها می‌تواند به یک اندیشه بپردازد - مثبت یا منفی. می‌توانید هر گاه دلتان خواست جای اندیشه های منفی را با اندیشه های مثبت عوض کنید.» می‌توانید 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 طریقی مثبت واکنش نشان بدهید، کنترل کامل ذهن هشیار خود را به دست می آورید. دیری نمی گذرد که به مثبت اندیشی 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 بدهید.

احساسات منفی خود را تغذیه نکنید

احساسات منفی جمله‌گی فرا گرفتگی هستند. شروع فراگرفتن آنها از دوران کودکی است. اما آنچه را که آموخته اید، می توانید با نوآموختگی تغییر بدهید. این نوآموختگی در مواقعی به 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 بزدايید.

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 قدرتمندتر بر احساس ضعیف تر حاکم می شود و اینکه روی هر احساسی که بیشتر تمرکز کنید رشد می کند و قوی تر می شود.» معنای این حرف این است که به هر احساسی که بپردازید 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 رسند. وقتی این روابط به انتها می رسند، 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.

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: (1) توجیه کردن، (2) دل بستگی، (3) توجه به درون، (4) سرزنش کردن. قدم بلند به جلو را زمانی برمی دارید که خود را از شر این چهار مورد خلاص کنید.

توجیه نکنید

زمانی توجیه می کنید که می خواهید دلیلی برای خشم و ناراحتی خودساز کنید. به هر کس که گوش شنوا دارد، می گوید 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 مقصر قلمداد نکنید

از آنجایی که ذهن شما در هر لحظه می تواند تنها به یک اندیشه فکر کند، به محض اینکه دیگران را مقصر 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 ماند. 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 مصداق دارد. به خودتان نگوئید 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 بدهید.

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 برمی 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. متأسفانه، این انرژی بکلی تلف میشود. شکایت دائم از گذشته هیچ کمکی به شما نمیکند. برعکس، احساسات منفی باحیات بخشیدن بحوادث گذشته همچنان زنده باقی می ماند 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 رسد 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 نزده 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 رئیسشان، 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 بریزید، به استقبال زندگی بروید. مهم نیست که در گذشته چه اتفاقی افتاده است. تا زمانی که این کار را نکنید برده گذشته باقی می ماند 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: «هرگز 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 برخوردی 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 مادران 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 کردند. آنها جز این کاری که کردند کار دیگری بلد نبودند. نمی توانستند 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 می افتد که موضوعی را شخصی به دل می گیرید یا به شخص یا چیزی دلبسته می شوید. یک نتیجه ناخوشایند را حمله به خود ارزیابی می کنید. به لحاظ احساسی و عاطفی درگیر موقعیتی می شوید و خود را چنان با آن شناسایی می کنید که روی احساسات و عواطف شما تأثیر می گذارد.

شخصیتهای بزرگ معنوی همیشه 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 بپذیرید.» او اشخاص را به این باور سوق می داد: «آنچه را نتوان درمان کرد، باید تحمل کرد.» از این رو، از هر شخص یا حادثه ای که سبب می شوند عصبانی 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 می افتد، بپذیرید. 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، نمی تواند شما را کنترل کند. تا از آنها فاصله عاطفی نگیرید و انتظار و توقعی نداشته باشید، آزاد نمی شوید. این از میان برداشتن دلبستگی نیازمند تمرین است.

یکی از بزرگ ترین لطفهایی که می توانید به دیگران بکنید این است که به آنها کمک کنید تا قدمی از حادثه ناخوشایند فاصله بگیرند و با آن برخوردی عینی 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 می گیرید که بهتر با مشکلات برخورد کنید.

عقاید دیگران

سومین سبب احساسات منفی، آن طور که اسپنسکی می گوید، موقعیتی است که به طرز برخورد دیگران با خودتان بهای بیش از اندازه می دهید. اگر برداشتتان این باشد که دیگران احترامی را که شما خود را شایسته آن می دانید به شما نمی گذارند، احساس خشم می کنید و به این باور می رسید که به شما توهین شده است. اگر اشخاص با شما بی ادبانه برخورد کردند 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 می تواند شما را خشمگین یا افسرده سازد.

روانشناسان می گویند هر کاری که ما می کنیم 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 می شوید. همه چیز را شخصی به دل می گیرید. 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 می افتد.

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 می کنند. و بعد آن 1 درصد باقی مانده را صرف سایر مردم دنیا می کنند، که از جمله آنها یکی هم شما هستید. کسی که در ترافیک جلوی شما می پیچد، به قدری درگیر افکار خود است که حتی از وجود شما آگاه نیست. در این شرایط، احماقانه است که از این رفتار آنها ناراحت بشوید.

به کار خوتان برسید
من به تجربه با قاعده ای آشنا شده ام و آن اینکه: هرگز برای انجام دادن کاری نگران حرف مردم نباشید. 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 متفرند 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 1 یا 2 درصدی که بالغهای کاملاً موفق هستند از یک کیفیت مشترک بهره دارند: آنها با خودشان صادق هستند. درباره توانمندیها و نقاط ضعف خوداطلاعات موثق دارند. آنها تظاهر نمی کردند و یا امیدوار نبودند بکسی 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 آوردند، 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 سؤالی را مطرح سازند. این سؤال 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 موفق 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 ناهشیار 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 بدهید. 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 رسند 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 مقصر نیست

اجازه بدهید 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 رسند 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 مقصر باشد. او که تقصیر دارد باید مجازات شود. حالا باید پای وکلا و قضات به میان کشیده شود. کارآگاه و حسابدار استخدام می شوند. شرایط بد و بدتر می شود.

و کار را به خشم، مرارت، تلخی، 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 بپذیریم، 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 بپذیرد که مقصر است، جنگ احساسی و حقوقی شروع می شود. اشکال این طرز برخورد این است که هیچ کدام از طرفین سودی عاید نمی برند.

قبول مسئولیت

بهترین روش برای از میان برداشتن انواع خشم قبول مسئولیت است. با قبول مسئولیت، بلافاصله از شدت خشم شما کاسته می شود. تمام انرژی ای که خشم برای حالت وجودی خود به آن نیاز دارد قطع می شود. به محض آنکه می گوید: «من مسئول هستم!» خشمتان فرو می نشیند. 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 بپذیرید و هم خشمگین باشید.

چشم اندازهای مثبت در برابر نگرشهای منفی

به دو طریق می توانید به دنیایان 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 افتد، 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 شادتر و مؤثرتر تبدیل می گردید.

برعکس، 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 مقصر 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 برند. این مسئله در تمام طول تاریخ برای انواع جوامع مصداق داشته است. می تواند دلایل مختلفی داشته باشد. ممکن است علتش این باشد که اشخاص استعدادها و متفاوت و آرزوهای جورواجور 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 ناخوشایند جمعی ناموفق نیستند.

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

قدرت بخشودن

ریشه احساسات منفی که سبب می شود کسی متوسل به سرزنش کردن دیگران و گرفتار خشم و رنجش گردد، بترسد و دچار تردید و غبطه و حسادت شود، ناتوانی در بخشودن 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. هرگاه احساس کنیم که با ما یا با دیگران غیرمنصفانه برخورد شده است، آن را حمله ای متوجه خود می بینیم. عزت نفس شکستنی 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 بخشودن را آموزش نداده باشند، تجربه بخشودن را پیدا نمی کنیم. اگر دقیق و مواظب نباشیم، زندگی مان را براساس خشم در قبال دیگران تدوین می کنیم. بسیاری از روانشناسان و روانپزشکان همه مدت فعالیت خود را صرف کمک به اشخاص می کنند تا با گذشته های ناخوشایند خود کنار بیایند.

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

تصورش را بکنید اگر از کسی یا موضوعی در این دنیا خشمگین نبودید، چه اتفاقی می افتاد. 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 می باشید. همه اینها در صورتی میسر می شوند که بتوانید دیگران را ببخشایید.

دو نفر می خواهد

بعضیها با یک فرض اشتباه از بخشودن و گذشتن خود داری می ورزند. آنها فکر می کنند که با بخشودن رفتار کسی را که از آن رنجیده اند، تأیید می کنند. فکر می کنند اگر طرف دیگر را ببخشند، به او لطفی کرده اند. حتی فکر می کنند 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 می کنید، خودتان را آزاد کرده اید. مجبور نیستید که رفتار او را تأیید کنید. شما او را می بخشایید برای اینکه در باقی مانده عمرتان راحت شوید. بنابراین بخشودن اقدامی به سود خود و نوعی خودخواهی است. هیچ رابطه ای با طرف مقابل ندارد. وقتی از کسی عصبانی باقی می مانید، کنترل عاطفی خود را به او واگذار می کنید. به او امکان می دهید که از فاصله دور شما را کنترل کند. با بخشودن، به آن شخص امکان می دهید که بر زندگی احساسی و عاطفی شما مسلط شود.

راه بخشودن

راه بخشودن بسیار ساده است. هرگاه به آن شخص می اندیشید از قانون جایگزینی استفاده می کنید و می گوید: «خداوند او را ببخشاید. من او را می بخشم و برایش روزگار خوشی را از خداوند مسئلت دارم.» نمی توان کسی را بخشید، برای او آرزوی موفقیت کرد و در ضمن از او عصبانی بود. اندیشه مثبت اندیشه منفی را لغو می کند.

می توانید با قبول مسئولیت سهم خود در ماجرا بر سرعت آزادسازی شخص طرف دیگر بیفزایید. به ندرت اتفاق می افتد که حادثه ای در خلاً انجام پذیرد. تقریباً بدون استثنا شما هم کاری کردید که به این اتفاق کمک کرد. بنابراین باید سهم خود را هم در نظر بگیرید. می توانید بگویید: «من مسئول هستم. نباید خودم را درگیر آن حادثه می کردم. نباید آن کار را می کردم. من او را به طور کامل می بخشایم و از کاری که کرده صرف نظر می کنم.»

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

وقتی دیگران را می بخشایید، 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 بخشودن 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 بخشودن 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 ببخشایید، ممکن است به این نتیجه برسید که آنها اشخاص آن قدرها مناسبی نیستند که با آنها صحبت کنید.

اشخاصی که باید آنها را ببخشایید

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

اول پدر و مادر، خواه در قید حیات باشند یا نباشند. باید قطعاً آنها را به خاطر اعمال و رفتارشان ببخشایید. باید از آنها متشکر باشید 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 همایشهای من شرکت کرده اند با پدر و مادرشان ملاقات کرده و به آنها گفته اند که آنها را بخشوده اند. اغلب این اقدام شجاعانه روی رابطه آنها تأثیر قدرتمندی برجای 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 ببخشایید 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 باشید که در اغلب موارد شما تا اندازه ای در مشکلی که پیش آمده مسئولیت داشته اید. از استحکام اخلاقی لازم بهره داشته باشید 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 همایشهای من شرکت کرده اند به این نتیجه رسیده اند که «نوشتن نامه» وسیله 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 برهاند. به چگونگی کار توجه کنید: می نشینید و برای طرف مقابل نامه ای می نویسید و او را می بخشایید. این نامه از سه بخش تشکیل می شود.

اول، می گویند: «تو را به خاطر همه کارهایی که کردی تا من ناراحت شوم، می بخشایم.»

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 نباشید. 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 ببخشایید 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 کردند و همه کسانی که برایتان تولید اندوه نمودند را ببخشایید. فهرست خود را پاکسازی کنید.

خودتان را رها کنید

شخص چهارم و شخص آخری که باید او را ببخشایید خود شما هستید. باید خود را قطعاً به خاطر کار احمقانه، بی معنی، شرورانه، بی فکرانه و یا ظالمانه ای که صورت دادید، ببخشایید. 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 کوبیدن 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، لحظه ای فرا می رسد که می گویند: «تقصیر من نیست.» گاه شما کاری کردید یا کاری را با شما کردند که بیش از حد جوان و کم تجربه بودید و نمی دانستید 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 ببخشایید و از قلاب آزاد کنید.

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

هشدار نهایی

اغلب اشخاص با موضوع بخشودن 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 ناراحت کرده اند، مورد عفو قرار دهید. اما در این میان خطر بزرگی وجود دارد.

این خطر وجود دارد که اگر یک 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 ترمزی است که پیشرفتهای لحظه ای 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 رسند.

اجازه ندهید این اتفاق برای شما بیفتد. باید از شجاعتی برخوردار باشید که همه را مورد عفو قرار بدهید. استثنایی 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

نقطه شروع برطرف کردن احساسات و عواطف منفی این است که کنترل اندیشه ها و اعمال زندگی خود را به دست بگیرید، و به خود عادت دهید که احساسات منفی خود را ابراز نمایید. 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 جرعه ای 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 اندیشه ها، نقطه نظرها، تعصبات و نگرشهایی که شما را ناخشنود می کنند دست می کشید، اندیشه ها 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 کامروا 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 پرسید: «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 ماجرای 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 بپذیرید و به زندگی خود پردازید.

04 چه کسی در گذشته شما وجود دارد که هنوز او را نبخشوده 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 پردازید.

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 مرتکب 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 پیروانید همان می شوید. پنداره شما قولی است که به خودتان می دهید تا سرانجام صورت حقیقت به خود بگیرد.

جان روسکین

ذهن شما می تواند بهترین دوست یا بزرگ ترین دشمن شما باشد. افکار شما به تنهایی از این قدرت برخوردارند که شما را سالم یا بیمار، غنی یا فقیر، محبوب با غیر محبوب کنند. ذهن شما چونان نیروی قدرتمندی است که می توانید آن را به هر سمتی که می خواهید متوجه کنید تا نتایج عالی بدهد، یا به تباهی 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 آهنگین و نظم دار برای دستیابی به آنچه می خواهید هدایت نمایید.

سفری به ایتالیا

اجازه بدهید 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 داوود اثر میکل آنژ را 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 داوود 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 ایتالیا در آن زمان بودند. سفارش

گرفتن از مدیسیس نه تنها یک افتخار بزرگ بود، بلکه وظیفه و کاری بود که کسی نمی توانست آن را رد کند. میکل آنژ 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 آنژ یک سنگ مرمر عظیم پیدا کرد. این سنگ سالها قبل از کوه به پایین افتاده بود و هرگز کسی از آن استفاده نکرده بود.

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

موفقیت بزرگ نیازمند تلاش زیاد و طولانی است

میکل آنژ 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 داوود تهیه شد. دو سال دیگر وقت گرفت تا مجسمه حالت پیدا کرد.

میکل آنژ پیشاپیش یک مجسمه ساز سرشناس بود. خبر اینکه او روی سفارشی از ناحیه خانواده مدیسیس کار می کند در تمام ایتالیا پیچید. 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 مثال زدنی این مجسمه انگشت به دهان شدند. بلافاصله میکل آنژ به عنوان بزرگ ترین مجسمه ساز عصر خود معرفی شد.

کمی بعد، از میکل آنژ پرسیدند چگونه توانست مجسمه ای در این سطح از زیبایی بسازد، و او جواب داد تنها کاری که کردم این بود که آنچه را مجسمه داوود نبود تراشیدم و از تخته سنگ جدا کردم.

شما یک شاهکار هستید

شبهت زیادی میان شما و مجسمه داوود وجود دارد. شما هم شاهکاری در دل یک تخته سنگ هستید. اما آن تخته سنگی که شما و بسیاری از دیگران احاطه کرده، کوتاه اندیشی 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 ببینید. باید امکانات نامحدود را لمس کنید. باید همه باورهای منفی را از سر راه خود بردارید.

اما به خاطر داشته باشید، وقتی مجسمه داوود 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 بدهید، باید روزها، هفته ها، ماهها و حتی سالها بیاموزید و تمرین کنید و تا به توانمندیهایی که در وجودتان است دست پیدا کنید.

می توانید توقف ناپذیر شوید

هدف اصلی این کتاب این است که فکرتان را عوض کنید تا به هر هدفی که در زندگی خود می خواهید 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 می توانید به این اهداف خود جامه عمل بپوشانید. 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 می کنید یا یک اندیشه شروع می شود، هر چه خوابهای بزرگ تر ببینید به هدف بزرگ تری دست پیدا می کنید. همه مردان و زنان موفق در رؤیا می شوند. همه هنرمندان به ذهن خود امکان می دهند تا در آسمانها پرواز کند.

انسانهای موفق از آینده شروع می کنند و به لحظه حال می رسند. آنها تا چند سال آینده خود را از قبل می بینند. به این توجه می کنند که اگر به همه خواسته های خود برسند، زندگی شان از چه کیفیتی برخوردار خواهد بود.

بر اساس قانون همخوانی و مطابقت، هر چه را که به روشنی در ذهن خود ببینید، سرانجام در بیرون از خود تجربه می کنید. بنابراین باید بتوانید هر چه بهتر و شفاف تر هدفهای خود را مجسم کنید. هر چه می توانید 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 یافته اید. 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 می کنید.

پنداره آینده آرمانی خود را خلق کنید

مهم ترین بخش دیدن خوابهای بزرگ این است که پنداره آرمانی خود را خلق کنید. قبل از اینکه به امکانات فکر کنید، به این بیندیشید که به کجا می خواهید برسید. به آینده نظر کنید، تصور کنید با هیچ محدودیتی مواجه نیستید و می توانید به هر هدفی که می خواهید 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. تصور کنید همه پیوندها و ارتباطهای لازم را در اختیار دارید. تصور کنید همه منابع و آموزشهای مورد نیاز در اختیار شماست. می توانید به آنچه در رؤیا می شوید، برسید.

سبک و طرز زندگی آرمانی خود را در ذهن مجسم کنید. شغل و درآمد آرمانی خود را در نظر بگیرید. تصور کنید کجا می خواهید زندگی کنید، چگونه می خواهید هر روزتان را بگذرانید، هفته ها و ماههایتان را چگونه می خواهید 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 می رسد. 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 می خواهید به آن برسید، درج کنید.

اغلب اشخاص تحت تأثیر اندیشه های خود محدود کننده از رسیدن به هدفهایشان باز می مانند. راه برخورد با این اندیشه های محدود کننده تهیه «فهرست رؤیا» است. همین که می توانید رؤیاهای خواسته هایتان را روی کاغذ بیاورید نشان می دهد که از توانمندی لازم برای دسترسی به آنها برخوردارید.

جرات دیدن کدام رؤیا را دارید؟

در اینجا با سؤال بزرگی روبرو می شوید: «اگر مطمئن بودید که حتماً به رؤیای خود تحقق می بخشید؛ کدام رؤیا را در ذهن خود تصویر می کردید؟»

اگر تضمینی وجود داشت که می توانید به هر هدفی که دارید، از هدفهای بزرگ گرفته تا هدفهای کوچک، برسید، این هدف کدام بود؟ اگر یک میلیارد چکی برای شما می نوشت که به کمک آن به بزرگ ترین رؤیای زندگی تان برسید، آن رؤیا چه می توانست باشد؟ کجا می بودید و چه می کردید؟ اگر زندگی خانوادگی و روابط زناشویی شما می توانست عالی و بی کم و کاست باشد، چه شکل و شمایلی پیدا می کرد؟ به این سؤالات به روشنی و با دقت جواب بدهید. 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 به آن برسید، آنچه را که دوست دارید تهیه کنید، دقیقاً بنویسید و فرض را بر این بگذارید که محدودیتی متوجه شما نیست. فهرست خود را به گونه ای 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 پایه های آن را در زیر آن بنا کنید.» وقتی از اندیشه های محدود کننده فاصله می گیرید، می توانید دست به کار شوید و هدفهایتان را تحقق بخشید.

چگونه به هر هدفی دسترسی پیدا کنید

یک روش هفت مرحله ای وجود دارد که از آن برای هدف گذاری و رسیدن به موفقیت می توانید استفاده کنید. این هفت مرحله فرمولی را نشان می دهد که می توانید 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 روشن 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 گویم 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 روشن هر کاری را که بخواهید، می توانید انجام بدهید. بدون هدف گذاری تقریباً هیچ کاری نمی توانید انجام بدهید.

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 روشن 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 بدهید که شما را به جانب هدفتان 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 روشنی برای خود در نظر می گیرید و دقیقاً می دانید که چه می خواهید، از دست زدن به هر اقدامی که شما را به هدفتان نمی رساند 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 برید، 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 برمی 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 بهایی 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 میزتان باقی بمانید؟ اینها را یادداشت کنید. آیا باید بر میزان آموزشها و مهارتهای خود بیفزایید؟ 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 بهایی 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 بریزید

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 رسد 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 رسد، به آن بیفزایید.

می توانید در تهیه این فهرست رعایت اولویتها را بکنید. 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، متقاعد 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 هدف‌تان دست به کار شوید و کاری را که لازم است، صورت بدهید پس از آنکه هدفی را مشخص نمودید و آن را مکتوب کردید، وقتی مصمم شدید بهایی را که لازم است بپردازید، باید بلافاصله 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 سویچی قرار داده اید، اما هنوز آن را نگردانیده 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 درآورد. 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: هرگز تسلیم نشوید

پیشاپیش تصمیم بگیرید که هرگز 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 ادامه بدهید 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 مدیون بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز در رأس قرار گرفته اند، زمانی در قعر بودند. تقریباً تمامی کسانی که در جلوی صف ایستاده اند، زمانی در انتهای صف بودند. تقریباً تمامی کسانی که امروز ثروتمند هستند، زمانی فقیر بودند.

اغلب میلیونرها، 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 فکرشان، 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 جزمی در میان نباشد، همیشه امکان برگشتن و بی حاصل بودن وجود دارد. حقیقتی وجود دارد که جهل ناشی از آن ایده ها و برنامه های عالی و باشکوه را می کشد و آن حقیقت این است: به محض آنکه کسی متعهد می شود، عنایت خداوند از در وارد می شود. همه چیز به کمک شخص می آید. حوادث ناشناخته و غیر مترقبه ای اتفاق می افتند. کمک های طبیعی از راه می رسند، چیزی که در خواب هم دیده نمی شدند.

بعد از آن، او به سخنی از گوته اشاره می کند:

آیا سخت کوش هستید؟ از این لحظه استفاده کنید. هر کاری را که می توانید انجام دهید، یا هر رؤیایی را که می توانید 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 نمی گذرد که کار انجام می شود.

تمرینات عملی

- 01 اگر بدانید که صد درصد موفق می شوید، کدام هدف بزرگ را برای خود در نظر می گیرید؟
- 02 فهرست رؤیایی خود را تهیه کنید. آنچه را که می خواهید، 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 می توانستید در هر نقطه ای که انتخاب می کنید به هر شکلی که می خواهید زندگی کنید، چه چیزی را تغییر می دادید؟
- 04 فهرستی از 10 هدفی را که می خواهید 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 گونه ای 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 برنامه ای مکتوب برای دستیابی به این هدف تهیه کنید. فهرست همه کارهایی را که برای دستیابی به این هدف می توانید انجام دهید، تهیه کنید.
- 07 بلافاصله برنامه را به اجرا بگذارید. وقتی شروع کردید، خودتان را عادت و نظم و ترتیبی بدهید که همه روزه برای دستیابی به هدفتان کاری صورت دهید. تا زمانی که به هدف خود نرسیده اید از پای ننشینید.

فصل 4: تصمیم بگیرید و ثروتمند شوید

اندیشه منبع اولیه همه ثروتها، موفقیتها، رسیدن به مادیات، همه کشفیات بزرگ، اختراعات 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 انباشته 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 عمده

در روزگار ما سه نیروی اصل و عمده وجود دارد که همه چیز را متحول می سازند و فرصتهایی 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 متفکران، مخترعان، مهندسان، دانشمندان، نویسندگان، کارفرمایان و انواع خلق کننده ها که تاکنون وجود داشته اند، در روزگار امروز ما زندگی می کنند. نتایج تلاشهای آنها در یک 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 پولشان را کنترل کنند، چه برسد به اینکه بخواهند اقتصادشان را تحت کنترل خود در آورند. در قرن بیست و یکم، شما مجهز به کامپیوترهای لپ تاپی خواهید شد که در هر ثانیه می توانند یک میلیارد داده اطلاعاتی را پردازش کنند. این کامپیوترها مجهز به باتریهای 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 پیشرفتی 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 عمده - 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 زمینیه ای فعال باشید.

از متخصصان بیاموزید

اگر می خواهید آسپزی یاد بگیرید، درس آسپزی 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 ببینید 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 بگذارید. 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 ارسطویی بود. امروزه، ما این را قانون علت و معلول می نامیم. این قانون می گوید هر اتفاقی، علتی دارد. هر اتفاقی به دلیلی روی می دهد. موفقیت یک حادثه نیست، شکست هم یک حادثه نیست. آنچه اتفاق می افتد 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. می خواستم بدانم آنها چه کردند. و بعد وقتی این را دانستم، همان کار آنها را تکرار نمودم. 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 می کردند. 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 می کردند. 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 کردند، بسیاری از آنها ورشکسته بودند، و یا بدهکار بودند، اما توانستند به استقلال مالی برسند.

میلیونرهای خودساخته را در زمینه های مختلف پیدا می کنیم. سطح تحصیلات و مهارتهای آنها کاملاً متفاوت است. بعضی از آنها پیرو جمعی جوان هستند. بعضی از آنها مهاجران جدید می باشند که حتی زبان انگلیسی نمی دانند. 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 می نشینند، بعضی ناشنوا یا نابینا هستند و یا با محدودیتهای جسمانی دیگری رو به رو می باشند.

مهم ترین نکته ای که باید به یاد داشته باشید این است که، بدون توجه به اینکه چه مشکلاتی دارید و چه مشکلاتی احساس می کنید، 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 می توانید 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 می دهد که هر انسانی، در هر زمینه ای از زندگی، می تواند 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 شده ی اجاره ای زندگی می کردم. اتومبیل دست دومی داشتم که پول آن پرداخت نشده بود. به شدت مدیون و بدهکار بودم.

اولین نکته ای که به آن پی بردم این بود که میلیونرهای خودساخته رفتاری متفاوت از دیگران را به نمایش می گذارند. من از اینکه متوسط باقی بمانم خسته شده بودم. در نتیجه تصمیم گرفتم از کاری که می کردم دست بکشم. تصمیم گرفتم کاری را که آنها می کردند، انجام بدهم. از زمانی که این تصمیم را گرفتم زندگی ام متحول شد.

کار ساده ای نبود که اندیشه ام را درباره پول تغییر بدهم، اما سرانجام تلاشهای من به ثمر نشست. به تدریج، عاداتهایم را تغییر دادم. در مدت پنج سال بدهیهایم به انتها رسید و درآمد خوبی پیدا کردم. پنج سال بعد، در ردیف میلیونرها قرار گرفتم. حالا وقتی به گذشته نگاه می کنم، می بینم معجزه ای 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.

اسطوره ها را به کنار بگذارید

درباره میلیونرهای خودساخته اسطوره های فراوانی وجود دارد. اگر می خواهید یک میلیونر خودساخته شوید، باید این اسطوره ها را از ذهن خود بیرون بریزید. بسیاری از مردم درباره خود و پول باورهایی دارند که آنها را از پیشرفت باز می دارد. ممکن است این نقطه نظرها به کلی نادرست باشند. اما مانع از آن می شوند 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 بدهید.

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

سرزمین فرصتها

موفق ترین گروههای مهاجر در آمریکا، در زمینه آغاز کسب و کار و انجام دادن کارهای تجاری و اقتصادی، روسها هستند. چرا این طور است؟ به این دلیل که روسها از سرزمین و شرایطی آمده اند که موفق شدن در آنجا به شدت دشوار است. این اشخاص وقتی به این سرزمین می آیند، احساس می کنند که بیش از هر زمانی امکان موفق شدن دارند.

به همین دلیل روسها به شدت فعال می شوند و در مقایسه با متوسط آمریکاییان به موفقیتهای بیشتری دست پیدا می کنند. آنها به این نتیجه می رسند که می توانند رؤیاهای خود را تحقق بخشند و این باور آنها به حقیقت می پیوندد.

اصل واقعیت

جک ولش، رئیس سابق شرکت جنرال الکترونیک، یکی از بهترین مدیران تجاری دنیا محسوب می شد. او معتقد بود مهم ترین کیفیت در رهبری آن چیزی است که او آن را «اصل واقعیت» نام داده است. این اصل می گوید: باید با دنیا به شکلی که هست برخورد کنید، نه به شکلی که می خواهید باشد. باید با خود کاملاً صادق باشید. نباید بی جهت امیدوار باشید که شرایط خود به خود بهتر شود. بخصوص وقتی موضوع انباشت ثروت مطرح می شود، باید با خود کاملاً صادق باشید. اگر به واقع طالب ثروت هستید، نمی توانید ذهن خود را فریب بدهید. نمی توانید امیدوار باشید انگار که بلیت بخت آزمایی خریده اید، برحسب شانس و تصادف پولدار شوید.

شما بخت و اقبال خودتان را خلق می کنید

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

من سالها درباره مفهوم بخت و اقبال مطالعه کرده ام. به این نتیجه رسیده ام بخت کلمه ای است که اشخاص برای تبیین آنچه بیش از اندازه ای که تصور می کردند و انتظارش را داشتند موفق ظاهر می شود استفاده می کنند. اگر کسی در جوانی به موفقیت مالی بزرگی دست پیدا کند، مردم می گویند: «شانس داشت.» بعضیها نیز از کلمه بخت و اقبال برای توصیف حادثه به شدت خوشایندی که از حد معمول و عادی فراتر است استفاده می کنند. 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 می گوید برای هر چه اتفاق بیفتد، احتمالی وجود دارد. گاه می توان احتمال وقوع حادثه را دقیقاً پیش بینی کرد. تمام نظام بیمه براساس احتمالات کار می کند.

میلیونر شدن

این احتمال وجود دارد که در مدت حیات کاری خود به یک میلیونر تبدیل شوید. در آمریکا، احتمال میلیونر شدن 5 درصد است. به عبارت دیگر، به احتمال 95 درصد ممکن است میلیونر نشوید. اما اینها ارقام جالبی نیستند. کار شما باید این باشد که شرایط را به سود خود تغییر بدهید. هدف شما باید این باشد که به استقلال مالی برسید.

هر چه کارهای متفاوت بیشتری انجام بدهید که احتمال دستیابی شما به هدفتان را بیشتر فراهم سازد، احتمال اینکه در لحظه کار درست تری انجام بدهید وجود دارد. اگر برای خود هدفهای روشن و مکتوب 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 می دهید. 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 اندیشی 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 اتاقی در فاصله ای از صفحه پرتاب ایستاده اید. نور اتاق هم کم است. با این حال، اگر به اندازه کافی دارت را در مسیر صفحه دارت پرتاب کنید، سرانجام به هدف می زنید. هر چه دارت بیشتری پرتاب 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 پرتاب کننده ماهر دارت هستید و همه روزه برای بهتر شدن تمرین می کنید. از آرامش کافی هم برخوردارید. حالا اتاق 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 نشان دادن 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. نباید هیچ کاری را به شانس و تصادف واگذار کنید. نباید به دنبال آرزو باشید و به بخت و اقبال اعتماد کنید باید کنترل موقعیت را به دست بگیرید. شما مسئول هستید.

شما مسئول هستید

شما زمانی 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.

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

میلیونرهای خودساخته در مقایسه با متوسط مردم بیشتر کار می کنند. زودتر شروع می کنند، بیشتر تلاش می کنند و تا دیروقت به کارشان ادامه می دهند. براساس بسیاری از مطالعات و مصاحبه های شکل گرفته، میلیونرهای 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 صحبت‌های دوستانه با همکاران، مکالمات تلفنی خصوصی و فعالیتهای 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

فعالیت‌های کم ارزش

غم انگیزترین بخش پژوهش و تحقیق درباره عاداتی کاری کارکنان این نیست که این اشخاص فرصت مهمی از کارشان را از دست می دهند. اشکال اینجاست که در آن 50 درصد دقایق کاری 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 کاری را که دیگران در محدوده عقل و منطق انجام داده اند، شما هم می توانید انجام بدهید. 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 بدهیهای 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 گردید. 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 صف 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 صف 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 می رسد. در واقع، مدرسه تبدیل به جایگاهی برای بازی می شود.

بسیاری از اشخاص در شروع کارشان می پندارند 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 می گذرد. بسیاری از کارکنان بخش قابل ملاحظه ای از اوقات خود را صرف صحبت تلفنی با دوستان و بستگانشان می کنند.

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 ملاحظه ای 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 می توانید صحبت‌های دوستانه در محل کار را در مدت چند دقیقه محدود انجام بدهید. مجبور نیستید ساعات متمادی درباره ورزش، برنامه های تلویزیونی و فعالیتهای خانوادگی صحبت کنید. باید در ساعاتی که کار می کنید تمام حواستان متوجه کار باشد.

بازگشت به کار

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

کسانی که به موفقیت‌های بزرگ مالی می رسند، خواه برای خود کار کنند یا برای دیگران، کسانی هستند که مشهور به پرکاری می شوند. در تجارت می گویند: «همه همه چیز را می دانند.» پنهان کاری وجود ندارد. همه می دانند که در هر سازمانی چه کسی سخت کوش است.

زودتر کارتان را شروع کنید، دیرتر کارتان را ترک نمایید

ناپلئون 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 ساده ای داشت. او متوجه شد که رئیسش در مقایسه با سایر کارکنان کمی زودتر به محل کارش می آید و بیشتر در محل کارش باقی می ماند. این جوان مصمم شد که 15 دقیقه قبل از رئیسش بیاید و 15 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 15 دقیقه قبل از رئیسش به اداره می آمد، مشغول کار می شد و 15 دقیقه بعد از رئیسش 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، رئیسش 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 آورد، تبسمی 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 رئیسش 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 سرپرستان 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 طرز 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 گذاشت که این سمت برای همیشه از آن اوست زیرا زحمتهایش را کشیده است.

اما امروزه این کافی نیست. امروزه همه می خواهند بدانند که اخیراً چه کرده اید. در دنیای کار پرتحرک امروز ریستان می خواهد بدانند 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 عمده 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 عمده در مدیریت مدرن آنهایی هستند که از زمان رسیدن به نتایج مطلوب می کاهند.

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

همین حالا انجام بدهید!

مسامحه و دفع الوقت نه تنها دزد زمان است، بلکه دزد زندگی هم محسوب می شود. برای اینکه از رقبای خود جلو بزینید هم زقبای درون سازمانی و هم بیرونی - باید کاری را که قرار است انجام شود، به سرعت انجام بدهید. 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 کند 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 بلافاصله انجام بدهید.

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

موفقیت ناشی از عاداتی خوب 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 عاداتی خوب ایجاد می کنند و کاری می کنند تا این عادتها بر رفتارشان حاکم شود. اما اشخاص غیر موفق به عاداتی بد امکان می دهند که در آنها شکل بگیرد، و این عاداتی بد منجر به ناراحتی و شکست می شوند.

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

عادت، «پاسخ شرطی شده نسبت به یک محرک» 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 عاداتی دارید؟

اشخاص موفق آنهایی هستند که عاداتی منتهی 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 خوانند و تدارک می بینند، روی کاغذ برنامه می ریزند 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 همایشهایم 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 معمولا ساعت 6 یا 6:30 دقیقه، و گاه زودتر، از خواب بیدار می شوند و بلافاصله 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، بلافاصله 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، بپردازید.

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، بلافاصله کارتتان 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 دهید.

در تمام مدت زمان کار، کار کنید. از فرصتهای خود حداکثر استفاده را بکنید. اجازه ندهید دیگران شما را از کارتتان 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 بدهید. آیا به گونه ای برنامه ریزی کرده اید که وقتی کارتتان 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 کارتتان را قطع نکند، سه برابر کار می توانید انجام بدهید.

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 آنجا ایستاده است خودداری ورزید.

سوم، یک ساعت دیرتر از بقیه کارتتان را تمام کنید. بعد از سایرین محل کارتتان را ترک کنید. این سومین ساعتی که بدون مزاحمت دیگران کار می کنید به شما امکانی می دهد کارتتان 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 کارتتان 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 بدهید 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 هرگاه فرصت مطلوب از راه برسد دست به کار می شوم. اما بعد فهمیدم فرصت مطلوب هرگز 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 پرسید: «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 نباشید. عامل باشید. کسی باشید 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 رئیسش تولید ارزش کند. او متوجه شد که رئیسش وقت قابل ملاحظه ای را صرف پاسخ دادن به مکاتبات روزانه می کند. یکی از روزها، او تمام نامه های رئیسش را برداشت و جواب آنها را نوشت و بعد نامه ها را برای ویرایش و امضاء به نزد رئیسش برد. رئیسش از کار او شگفت زده شد و بعد او را تشویق کرد که به این کار ادامه دهد. دیری نگذشت که 90 درصد مکاتبات رئیسش 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 رئیسش فرصت بیشتری پیدا می کرد که به کارهای اساسی تر خود بپردازد.

کاشت و برداشت

بعد از گذشت حدود سه ماه رئیسش او را به اتاق خود صدا زد و در را بست. رئیسش گفت از کاری که او می کند بسیار متشکر 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 رئیسش 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. تقریباً تمامی کارفرمایانی که شرکتهای موفق درستی 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 بزرگ تری در سر می پروراندند. 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 درجانب فرشته ها قرار دهید.

تنها محدودیت تحقق بخشیدن فردا، تردیدهای امروز ماست. بیایید 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 باهوش تر از 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 تغییر شغل دادن هراسی به دل راه ندادم.

آموختم چگونه آگهیهای تجاری بفروشم، چگونه دیگران را به سرمایه گذاری علاقه مند کنم، چگونه اتومبیل 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، مشاوره 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 بعداً 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 نومیادی 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 نظم داری زندگی می کنیم. هر اتفاقی به دلیلی می افتد. وقتی دیدم اطرافیانم علاقه ای برای تغییر دادن 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 گیرافتادگی

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 فرا گرفته شده ناشی از صرف فعل «نتوانستن» است.

اشخاص احساس می کنند نمی توانند از وزن بدن خود بکاهند، نمی توانند شغل بهتری پیدا کنند، نمی توانند روابطشان را تغییر دهند یا آنها را بهتر بکنند، 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 تحویل 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 فلج ذهنی رو به رو گردید.

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 تغییر دادن شرایط کاری صورت دهید.

هراسهائتان 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 می‌توانید به دست آورید وجود نخواهد داشت. و هر چه بیشتر درباره این موضوع بدانید، میل شما برای انجام دادن کاری در آن زمینه بیشتر می‌شود. وقتی علم و اطلاعات افزایش پیدا می‌کند، اعتماد به نفس بیشتری به دست می‌آورید که می‌توانید آن کار را انجام بدهید.

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

شما مسئول هستید

عمده ترین راه گشای زندگی من زمانی به دست آمد که دانستم می‌توانم 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 می‌افتد مسئول هستم. دانستم قرار نیست کسی برای من کاری بکند. اگر چیزی را می‌خواهم، 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 می‌شود. اگر می‌خواهید 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 می‌گذرد دنیایتان را خلق می‌کنید. شما با فکر و اندیشه فعلی خود می‌توانید آینده خود را رقم بزنید.

قانون باور

به خاطر داشته باشید، آنچه را که با احساساتان باور کنید، تحقق پیدا می‌کند. هر چه شدت باورتان بیشتر باشد، احساس بیشتری انباشت می‌کنید و این تأثیر بیشتری بر رفتار شما باقی می‌گذارد.

اگر قطعاً بر این باور باشید که برای موفقیت خلق شده اید و در هر شرایطی به این باور بچسبید، هیچ عاملی نمی‌تواند 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 می‌پیوندد. می‌توانید با نگاه کردن به کاری که انجام می‌دهید به باورهای خود پی ببرید. رفتار بیرونی شما نماد باورهای درونی شماست.

یکی از بهترین راههای پی 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 نگرشهای شما را مشخص می سازد و سبب می شود که دیگران با شما به گونه ای رفتار کنند تا آنچه را در ذهن می پرورانید تحقق بخشید. 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 بیفتد 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

اشخاص موفق از خود انتظار مثبت دارند. انتظار دارند که پیشاپیش موفق شوند و بیشتر مواقع 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 افتد. اگر فرض را بر این بگذارید که از هر تجربه و حادثه ای در آینده بهره خواهید گرفت، این اتفاق برایتان می افتد. این گونه شادتر و خوش بین تر می شوید.

قانون جذابیت

قانون جذابیت به اعتماد 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.

این قانون می گوید 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 می کنند. چیزی نمی تواند به طور دائم در زندگی شما باقی بماند، مگر آنکه در درون خود آن را بخواهید.

برای داشتن روابط خوشایند تر، 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 بلافاصله اتفاق می افتد. 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، می تواند جنبه های بیرونی ذهن خود را تغییر بدهند.»

سررشته 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 می توانید تصمیم بگیرید که به چه موضوعی می خواهید فکر کنید. این قدرت، این کنترل، تنها چیزی است که برای خلق یک زندگی عالی برای خودتان به آن احتیاج دارید. قوانین باور، انتظارات، جذابیت و همخوانی اگر به درست و آگاهانه به کار گرفته شوند، زندگی شما را متحول می سازند. وقتی اندیشه خود را درباره هدفهایتان تغییر بدهید، باورها و اقداماتان تغییر خواهند کرد. متوجه خواهید شد برای تحقق بخشیدن به خواسته های خود کارهای بیشتری را که به آن احتیاج دارید، انجام می دهید.

شما پیوسته امیدوار می شوید که اتفاقات خوشایندی برایتان بیفتد، و این اتفاق هم می افتد. شما اشخاص و موقعیتهای عالی را به خود جلب می کنید. دنیای بیرون شما با دنیای درونتان همخوانی و مطابقت پیدا می کند.

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 تجربه های آنها دست پیدا می کنید.

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 بهره ای ندارید. نگران نباشید. واقعیت این است که اغلب مردم با امتیازات محدودی شروع می کنند. حکایت موفق ترین انسانها، حکایت کسانی است که با هیچ شروع کردند و به نتایج ارزشمند رسیدند.

من قبلاً به حال خودم تأسف می‌خوردم برای اینکه در حالی به دوران بیست سالگی پا گذاشتم که بی پول 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 می‌آیید، دیگر آنها به دردتان نمی‌خورند.

بعد از آن جهت به حال خود تأسف می‌خوردم 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 شگفت‌انگیزی داریم

امروزه در دنیای شگفت‌انگیزی 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 خواسته‌هایتان 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 خود به هدفها، به آنها تحقق می‌بخشید. آنچه را که به واقع می‌خواهید، مکتوب می‌کنید، زمانی برای تحقق آن در نظر می‌گیرید و درباره تلاشی که برای تحقق هدفتان لازم دارید تصمیم می‌گیرید. هدف و برنامه‌دستیابی به این هدف را مکتوب کنید و بعد همه روزه برای رسیدن به آن کاری صورت دهید. پیشاپیش مصمم شوید که در هیچ شرایطی دست از تلاش برندارید و هرگز تسلیم نخواهید شد.

پیشرفت کنید، بهانه‌سازی 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 فکر رسیدن اقداماتی می‌توانم انجام دهم که به موقعیت بهتری برسم. وقتی شروع به هدف‌گذاری کردم و برای تحقق آنها تلاش نمودم، احساس کردم سررشته امور زندگی ام را در دست گرفته‌ام. وقتی آنچه را که باید یاد می‌گرفتم شروع به یادگیری کردم، در سایر زمینه‌های زندگی ام موفق‌تر شدم. و وقتی دستیابی به هدفهایم شروع شد، طرز فکرم به کلی تغییر کرد.

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، سررشته 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 بخشهایی 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 بتوانید به خواسته خود برسید. تصور کنید که در این زمینه خاص موفقیت شما تضمین 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 بلافاصله 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 لومباردی

نقطه شروع موفقیت با پاره کردن موانع ذهنی که شما را عقب نگه می دارند رقم می خورد. رؤیاهای بزرگ در سر پروردن و تعیین هدفهای بزرگ نقطه 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 صف 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. آنهایی که زیر سطح متوسطها قرار می‌گیرند، یا بی‌کارند و یا حقوق اندک دریافت می‌کنند.

آن روزهای خوب گذشته

زمانی بود که برای قرار گرفتن در رأس زمینه کاری خود باید عالی و بی‌کم و کاست می‌بودید. اما امروزه، حتی برای ورود به بازار، باید عالی و بی‌کم 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 فروشندگان برتر 80 درصد فروش را در هر زمینه‌ای به خود اختصاص می‌دهند. وظیفه شما این است که در شمار این 20 درصد قرار بگیرید.

درپوش ایمنی روی عملکرد

شاید مهم‌ترین 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، موفق‌تر 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، اشتیاق، 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 موفق‌تر می‌شوید.

هر چه بهتر انجام بدهید

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، مثبت‌تر و مصمم‌تر می‌شوید. هر چه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید، مداومت بیشتری به خرج می‌دهید.

شرط لازم مطلق

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

خوشبختانه، رسیدن به اوج، ساده‌تر از آن چیزی است که تصور می‌کنید. بخش عظیمی از مردم هرگز به بهترین شدن فکر نمی‌کنند. و اگر این اندیشه از ذهن آنها عبور کند، بلافاصله آن را از ذهن خود بیرون می‌ریزند تا در ردیف اشخاص متوسط قرار بگیرند. اغلب کسانی که در اطراف شما هستند ترجیح می‌دهند با دوستانشان وقت صرف کنند، به خانه بروند و تلویزیون تماشا کنند. اما شما که می‌خواهید در ردیف بهترینها قرار بگیرید خیلی زود متوجه می‌شوید که دیگران را پشت سر گذاشته‌اید.

حاشیه پیروزی را به وجود آورید

یکی از مهم‌ترین اصول موفقیت مفهوم «حاشیه پیروزی» است. این مفهوم موفقیت و شکست را توضیح می‌دهد و حقانیت آن بارها و بارها به اثبات رسیده است. این اصل می‌گوید: تفاوت‌های کوچک در توانمندی می‌تواند تفاوت عظیمی در نتایج ایجاد کند. به نظر می‌رسد که اشخاص برتر در هر زمینه‌ای تنها کمی از بقیه بهتر هستند. اما همین اندکی بهتر بودن نتایج را به شدت تغییر می‌دهد. در واقع، کافی است در زمینه‌های مهم و کلیدی تنها 3 درصد از بقیه بهتر باشید. این به شما حاشیه امنیتی می‌دهد که به صف مقدم هدایت شوید. وقتی کمی جلو زدید، می‌توانید فاصله خود را به تدریج از دیگران بیشتر کنید. می‌توانید با یادگیری و تمرین مرتب‌تر 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 می‌گیرید.

زمینه‌های تعیین‌کننده

برای اینکه موفق شوید باید در یک یا چند مورد از کارتان حداقل مهارت را داشته باشید. زمینه‌های تعیین‌کننده آنهایی هستند که برای رسیدن به موفقیت باید در آن قوی باشید. وظیفه شما این است که این زمینه‌های تعیین‌کننده را شناسایی کنید و بعد برنامه‌ای بریزید تا در هر یک از آنها توانمندیهای لازم را به دست آورید.

از آن جهت به این زمینه‌ها «کلیدی» نام داده‌ایم زیرا اینها مهارتهای لازم و ضروری برای انجام دادن درست کارها می‌باشند. ضعیف ظاهر شدن در هر یک از اینها مانع از آن می‌شود که به عملکرد عالی برسید. ضعیف‌ترین نتیجه‌ای که در این زمینه‌های کلیدی به دست آورید، میزان موفقیت شما در کل فعالیتتان مشخص می‌سازد.

مهارتهای کلیدی خود را شناسایی کنید

هر کار یا نتیجه مطلوب را می‌توان با توجه به مهارتهای کلیدی لازم برای تحقق آن کار شناسایی نمود. برای مثال، در زمینه فروش به هفت زمینه کلیدی می‌رسیم. ضعف داشتن در هر یک از این موارد می‌تواند مانع از آن گردد که به نتایج مطلوب برسید. 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 درآمدها را مشخص میسازد. در مدیریت نیز هفت زمینه کلیدی وجود دارد که عبارتند از: (1) برنامه ریزی، (2) سازماندهی، (3) انتخاب کارکنان واجد شرایط، (4) تفویض اختیار، (5) نظارت و سرپرستی، (6) اندازه گیری نتایج، و (7) گزارش دهی. اگر به جز یک مورد در تمامی موارد دیگر عالی باشید، آن یک مورد به تنهایی مانع از آن می شود که به عنوان یک مدیر موفق ظاهر شوید.

در هر زمینه زندگی هم عوامل مهم و کلیدی موفقیت 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 صف 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 می رود، برسید میزان عملکرد خود را در هر یک از این حوزه های کلیدی مشخص نمایید. در کدام زمینه قوی هستید؟ در کدام زمینه ضعیف می باشید؟ با خود صادق باشید.

معیارهای عملکرد را مشخص نمایید

اگر می خواهید 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 ببینید 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 می دهد. 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 می کند. هر چه کارتان را بهتر انجام دهید، بیشتر خودتان را دوست می دارید و به خودتان احترام می گذارید. هر چه بیشتر به خودتان احترام بگذارید، احساس بهتری پیدا می کنید.

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 افتد کنترل کامل داشته باشید.

مشارکت حضاران در جلسه

گاه از حضاران در جلسه می پرسیم: «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 پرسیم: «چند نفر از شما به واقع در استخدام خود هستید؟» و بعد منتظر می مانم.

حضاران 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 اشتباهی 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 بازنشسته 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 آئینه به خود بایستید و با رئیسشان 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 خوششان هستند که تصمیم می گیرند در آن حرفه یا صنعت کار کنند. آنها هستند که تصمیم می گیرند 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 دهید. بنجامین دیزارلی می گفت: «نه شکایت کنید، و نه توضیح دهید.» اگر از بخشی از کارتان خوششان نمی آید، وقتتان 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 سررشته 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 درآمدهای خود را دو برابر کنید. این هدفی منطقی است که بسیاری از اطرافیان شما قبلاً به 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 تحویل 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 شرکتهای 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 بهادار 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 بهادار 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، پی ببرد.

امروزه، این شخص در ازای خرید و فروش اوراق بهادار 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 کارتتان به سطح مهارت بسیار زیاد دست می یافتید، کدام بخش از کارتتان را انتخاب می کردید؟ جواب شما هر چه باشد، این زمینه مهم کاری شماست که باید در آن زمینه بر مهارتهای خود بیفزایید.

شما در صورتی در کارتتان 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 صف مقدم هستند، زمانی در 10 درصد صف آخر قرار داشتند.

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

امتیاز رقابتی خود را مشخص کنید

یکی از اولین سؤالاتی که می‌توانید 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 می‌دهید؟ در کدام زمینه عالی هستید؟

سؤال دوم شما باید این باشد: «با توجه به روند کار در صنعتی که در آن شاغل هستید، 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 نمی‌دانند 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 می‌رسیم: «امتیاز رقابتی شما چه باید باشد؟» اگر بتوانید در یک زمینه کاملاً برجسته باشید، آن زمینه چه می‌تواند 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 برسیم، کدام مهارت است که می‌تواند روی نتایج کار من بیشترین تأثیر را بر جای بگذارد؟» شما به محض اینکه این سؤال را مطرح می‌کنید، جوابش را می‌دانید. 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 می‌کنند و به یک باره حکم اخراج همه را صادر می‌کنند. بعد در اقدامی به منظور استخدام مجدد آنها، از هر کدام می‌پرسند برای شرکت چه می‌خواهند بکنند، چگونه می‌خواهند این کار را انجام بدهند، در ازای کارشان چه مبلغی می‌خواهند و شرکت در ازای کار آنها چه مبلغی بر درآمدها خود می‌افزاید. همان طور که متوجه هستید، بسیاری از کارکنان در جریان این تمرین گیج می‌شوند. اغلب کارکنان قبلاً درباره کارشان این گونه فکر نکرده‌اند.

بعد رئیس شرکت به کارکنان می‌گوید 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 می‌شود.

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 ارزشمندترین 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 شوید؟ پاسخی که به این سؤالات 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 باشید، 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 بر نمی 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 پیشاپیش در کاری که می کنید عالی باشید، با توجه به تغییرات سریعی که در دنیای ما به وقوع می پیوندد، ممکن است چند سال دیگر در شغل دیگری باشید. 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 کنیم. 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 برنده 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.

ببینید از چه کاری لذت می برید

مسلوب‌نرهای خودساخته بدون استثنا می گویند از کاری که می کنند لذت می برند، 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 زنند. و 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.

موفقیت 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 بازگردید

راهی برای بررسی آینده نگاه کردن به دوران کودکی است. ببینید 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 برید، انجام بدهید. 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 هواپیما بسازد. او هر شب تا دیر وقت بیدار می ماند تا مدل هواپیما بسازد. دیری نگذشت که شروع به ساختن هواپیما یا موتورهای کوچک کرد. وقتی بزرگ تر شد، هواپیماهای بزرگ تری ساخت که از دور کنترل می شدند. با این هواپیماها در مسابقاتی که در سراسر کشور برگزار می شد شرکت می کرد.

وقتی دبیرستان 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 هواپیماهای کوچک را طراحی می کند، در شرکت دیگرش هواپیما اجاره می دهد و در شرکت سوم تعمیرات هواپیما 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.

دیل کارنگی زمانی نوشت: «به من بگویند 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 برید؟

ناپلئون هیل زمانی گفت که یکی از بزرگ ترین اسرار موفقیت این است که بدانید از انجام دادن چه کاری بیشترین لذت را می برید 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. بعداً 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 ببینید آیا کار مناسبی انجام می دهید؟ آیا در رابطه مناسبی به سر می برید؟ 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 بیفتد، می پذیرند. هر کاری را که به آنها پیشنهاد شود، قبول می کند. آنها به رئیسشان 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 قبلاً چه رؤیاهایی در سر می پروراندند.

با خود صادق باشید

ژوزف کمپبل، استاد اسطوره شناسی، در یک برنامه تلویزیونی به ماجرای 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 آوردند، 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 مطالبش گفت که بسیاری از مردم در این موقعیت به سر می برند. بسیاری از مردم عمری را به انجام دادن کارهایی که دیگران می خواستند، گذراندند. زیرا هرگز شجاعت آن را نداشته اند که کار مورد علاقه خود را انجام بدهند.

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

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 بدهید

سالها قبل، به این فکر افتادم که از چه کاری بیشتر لذت می برم. کاری که در آن زمان می کردم داشت به انتها می رسید و دورنمای آینده، به سبب اوضاع و احوال اقتصادی، آن قدرها درخشان نبود. در ضمن، گر چه 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 بدهی 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 توانم را صرف انجام دادن کاری بکنم کمه 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 شناسند 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 بدهد. 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 رسد. این کاری است که از دوران کودکی نظر شما را به خودش جلب کرده است.

شاید تاکنون حرفی درباره آن نزده اید. شاید در اعماق وجودتان از تغییراتی که باید در خود ایجاد می کردید تا آن کار را انجام دهید، می رسیدید.

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 فعالیت های خود بکشید. حالا تصور کنید که دوباره شروع می کنید. از خود پرسید: «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 پرسید و به آن جواب بدهید. 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 جوابم 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 فعالیت های 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 گشتید، حاضر بودید آن کار را انجام بدهید؟ اگر جوابتان مثبت است، از آن هم صرف نظر کنید.

ارزشمندترین دارایی شما

ارزشمندترین دارایی شما وقت و زمان شماست. 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 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 بدهید 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 حسادت 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. ویلفردو 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 بدهید 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 بدهید 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) تخصیصی کردن، (2) تفاوت قائل شدن، (3) بخش پذیری، (4) تمرکز. این چهار فعالیت در مورد هر کار و حرفه ای و برای موفقیت هر محصول یا خدمتی که ارائه می دهید نقش اساسی و کلیدی دارند.

تخصیص در حرفه خود

تخصیصی کردن کار بدین معناست که در زندگی کاری خود چه کاری را می خواهید به بهترین شکل خود انجام بدهید. اشخاص موفق در تمامی زمینه ها به جای عمومیت دادن، به تخصیصی 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 موفقیت‌های شایان ذکر بیشتری می‌رسید. یک فروشنده موفق هم روی فروش محصول خاصی دقیق می‌شود. هر انسان موفق 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 حیطة 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 موفقیت 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 بر محصولات یا خدمات سایر شرکتها برترید؟» چه جوابی میدادید؟ اگر قرار بود که می‌گفتید محصول شما از چه لحاظ به سایر محصولات موجود در بازار برتری دارد، چه می‌گفتید؟ بسیاری از فروشندگان 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 محصولات 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 متمرکز 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 بررسیهای 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 توانمندیهای 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 آنژ 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 عمرشان 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 می دانید هر کاری را که دیگران به خوبی انجام بدهند، شما هم می توانید آن را به همان خوبی انجام بدهید. وقتی به این نتیجه رسیدید که چه می خواهید، با تمام وجود برای تحقق بخشیدن به آن بکوشید. در نتیجه شما موجود متوقف نشدنی می گردید.

تمرینات عملی

- 01 از چه کاری به واقع لذت می برید؟ کدام فعالیت به شما احساس مهم ترین بودن می دهد؟
- 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 حوزه های کلیدی در کار شما کدام هستند؟ براساس مقیاس 1 تا 10، شما در هر یک از این زمینه ها در کجا قرار دارید؟
- 04 کدام مهارت است که اگر آن را به دست آورید، بیشترین تأثیر را بر زندگی شما می گذارد؟
- 05 در چه زمینه ای در سطح بهترین هستید؟ بهترین اقدامی که در کارتان می توانید بکنید کدام است؟
- 06 اگر بتوانید در تمام مدت روز یک کار واحد انجام بدهید، کدام کار است که بیشترین فایده را به شما و شرکت شما می رساند؟
- 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 بدهید، آن کدام کار خواهد بود؟

فصل 7: به اشخاص بها بدهید

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

بن استین

اشخاصی که آنها را می شناسید و آنها هم شما را می شناسند، در موفقیت، سعادت و میزان پیشرفت شما بیش از هر تک عامل دیگری نقش بازی می کنند. هیچ کس به تنهایی نمی تواند به موفقیت شایان ذکر دست پیدا کند.

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

دکتر دیوید مک لاند، 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 می گذارد. مک لاند با فارغ التحصیلان دانشگاه و نیز شرکت کنندگان در همایشهایش مصاحبه کرد و بعد سالها این اشخاص را تحت نظر گرفت. بسیاری از آنها از آموخته های خود بهره فراوان برده بودند. حرفه ها 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 پایبند ماندند. و چون اشخاص مرجع آنها همان قلیها 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 باشید، 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 بدهید. وقتی گروه مرجع جدیدی انتخاب می کنید و یا خود را در جمع اشخاص متفاوتی می بینید، 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 عمداً اشخاص مرجع خود را تغییر داده اند. با اشخاص جدیدی معاشر شده اند. خیلی زود طرز فکرشان 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 بیندیشد، همان می شود. معنای این حرف این است که هر طور در ذهن خود را تصور کنید، برداشتان 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. موفققها کسانی هستند که با اشخاص موفق معاشرت می کنند. و ناموفققها کسانی هستند که با اشخاص ناموفق معاشرند.

گروه مرجع جدیدی شکل بدهید

اگر به راستی می خواهید فکر و زندگی تان را تغییر بدهید، 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 مطالبی

بیاموزید. با کسانی معاشرت کنید که بخواهید وقتی فرزندان 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. موفق‌ترین 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 محترم‌ترین اشخاص در زمینه کار جدید می‌شوند. چرا چنین اتفاقی می‌افتد؟ علتش این است که از اصول شبکه‌پردازی 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 اسامی 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 اسامی 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. ساده‌ترین راه این است که برای او نامه‌ای بفرستید و نظرتان را درباره موضوعی که برایش جالب است، بنویسید. و یا به او به خاطر موفقیتی 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 بدر 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 شکیبایی به خرج بدهید

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 داده‌ام. حالا به هر جایی که می‌روم اشخاص به نزد من می‌آیند و یادآور می‌شوند که برایشان نامه‌ای نوشته‌ام.

چند سال قبل، در شهر واشینگتن، 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 نوشتن 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 کردند، آدم مناسبی را پیدا کردند و به توصیه او به کار جدید پرداختند.

پیوندها باشید

توجه اصلی و عمده 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، توانستم 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 را هدیه کنید

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

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 دوستانان 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 می دهید.

هر بار مسئولیتی را می پذیرید و آن را به طور کامل انجام می دهید، دیگران بدون اینکه به روی خود بیاورند آن را متوجه می شوند. ممکن است جز یک تبریک گفتن ساده حرف دیگری نزنند، اما همه آنها یادداشت برداری ذهنی می کنند. و این در آینده به سود شما تمام می شود.

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 می شود که توجه دیگران را به خود جلب کنید.

خوشبختانه، سخنرانی برای جمع مهارتی است که می توانید 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 می باشند. می خواهند از هر تبادلی که با دیگران دارند بلافاصله 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 نمی کنم، در پایان یک جلسه یک میلیارد در 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 بزرگ ترین کشفیات همه اعصاب می رسیم: هر چه بدون داشتن انتظار متقابل از خودتان بیشتر مایه بگذارید، از منابعی که انتظارش را ندارید نصیب بیشتری می برید.

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

بهترین اشخاص

من به عنوان یک سخنران حرفه ای برای اشخاص و انجمنهای مختلف در سرتاسر کشور سخنرانی می کنم. بدون استثنا با استعداد ترین اشخاص آنهایی هستند که در همه جلسات و همایشها شرکت می کنند. موفق ترین این اشخاص کسانی هستند که با از خودگذشتگی زمانی را صرف شرکت در این جلسات می کنند. اینها کسانی هستند که همیشه در جلسات حاضرند کارهای داوطلبانه بکنند. در این میان، من به پدیده جالبی برخورده ام. همه ساله کسی به عنوان رئیس یک ساله انتخاب می شود. این شخص باید در تمام مدت سال بدون دریافت حقوق به شهرهای مختلف سفر کند.

ممکن است فکر کنید این مشغله مانع از آن می شود که شخص به زندگی عادی خود برسد. اما به نظر می رسد که درست عکس این اتفاق می افتد. 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 بیشتر برداشت می کنید. شما از خود مایه بگذارید تا عالم هستی بقیه کارها را انجام بدهد.

سوابق را نگه دارید

هاروی مک کی، در برنامه آموزشهای نواری چگونه شبکه ای برای رسیدن به روابط قدرتمند ایجاد کنیم، می گوید مهم ترین کاری را که باید بکنید، تهیه یک «رولودکس» است. این گونه با دو تلفن می توانید با هر کسی در سطح کشور تماس بگیرید. هاروی مک کی رولودکسی دارد که در آن اسامی چهار هزار نفر را نوشته است. او این اسامی 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 می خواهد در تماس شود آشنایی دارد.

گروه مغز متفکر

ناپلئون 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 هفته ای 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 می پسندید و تحسینشان می کنید مراجعه کنید. این اشخاص باید به شما نگرش مثبت داشته باشند. ممکن است در زمینه کاری شما فعال باشند یا نباشند. می توانند از شما جوان تر یا مسن تر باشند، می توانند 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 بخوانند، به نوارهای آموزشی گوش بدهند و در همایشها شرکت کنند.

با ساختار یا بدون ساختار

وقتی با اعضای گروه مغز متفکر تشکیل جلسه می دهید، می توانید برای آن جلسه دستورالعمل داشته یا نداشته باشید. به عبارت دیگر، جلسه شما می تواند ساختار داشته یا نداشته باشد. می توانید درباره موضوعات خاص یا عمومی حرف بزنید. می توانید درباره کار خودتان یا کار سایر اعضا حرف بزنید. اینها هیچ کدام مهم نیستند. همین که با اشخاص مثبت جلسه تشکیل می دهید به شما نیرو می دهد. از شما انسانی خلاق تر می سازد و شما را نسبت به هر کاری که انجام می دهید، مشتاق تر می کند.

یکی از عناصر مهم گروه مغز متفکر میزان خنده ای است که به اتفاق تجربه می کنید. این معیار مهم در هر رابطه ای است. اشخاصی که به اتفاق زیاد می خندند یکدیگر را بیشتر دوست دارند. بیشتر از یکدیگر حمایت می کنند. شما از کسانی در زندگی خود بیشتر لذت می برید که با آنها بیشتر بخندید.

دو نفر با هم

مهم ترین کسی که می توانید با او گروه مغز متفکر را تشکیل دهید شریک زندگی شماست. زن و شوهر می توانند 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 می دهند و به مراتب در کنار هم بیش از حدی که به تنهایی موفق شوند، موفق می گردند.

گروه مغز متفکر متعدد

می توانید 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 می دهند، تشکیل گروه مغز متفکر می دهند. شما به شبکه مغز متفکری احتیاج دارید که صرفاً روی کار شما تأکید بگذارد. می توانید 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 مثبت تر می شود.

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 می توانید 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 می کنید انتخابی عمل کنید. باید آنها را به دقت انتخاب کنید.

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

ممکن است کمی سرد و بی اعتنا به نظر برسد، اما به خاطر داشته باشید که زندگی شما گرانبها و ارزشمند است. زندگی شما را دقیقه ها و ساعت‌های هر روز تشکیل می دهند. نمی توانید این زمان محدود را صرف معاشرت با کسانی بکنید که نه می توانید به آنها کمک کنید، و نه آنها می توانند به شما کمک کنند. باید به دقت از فرصت خود استفاده و از آن پاسداری کنید. بنجامین فرانکلین می نویسد: «آیا زندگی را دوست دارید؟ پس وقت خود را تلف نکنید، زیرا زندگی از وقت ساخته می شود.»

در انتخاب‌های خود دقت کنید

بسیاری از اشخاص کاملاً موفق «تنها» هستند. البته آنها موجودات ضد اجتماعی هستند. اما در انتخاب کسانی که می خواهند با آنها صرف وقت کنند دقت می کنند. آنها با هر کسی که شد قهوه نمی نوشند، با هر کسی که از راه رسید ناهار نمی خورند. به جای آن، روابط با کیفیت بالا درست می کنند. آنها از اشخاص منفی فاصله می گیرند.

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

مرشدی پیدا کنید

اغلب موفقها در مراحل مختلف زندگی خود مرشدهایی دارند. کسی که شما او را می شناسید و او هم شما را می شناسد و به طور منظم به شما کمک می کند اغلب موقعیت شما را در زندگی تعیین می کند. داشتن مرشد مناسب در زمان مناسب می تواند شما را از شر اشتباهات فراوان نجات دهد.

در هر مرحله از زندگی می توانید از توصیه ها و تجربیات کسی که چند قدم از شما جلوتر است استفاده کنید. بسیاری از مردم نمی دانند که یک مرشد چگونه بر زندگی آنها تأثیر می گذارد. یک مرشد مانند عمو می ماند. او یک دوست مسن تر، عاقل تر و با تجربه تر از شماست که گهگاه شما را راهنمایی می کند. مرشد می تواند شما را کمک کند که سقوط نکنید. می تواند 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 راهنما 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 و از او بخواهید به این سؤالات جواب بدهد. از مرشد سؤالات شخصی نکنید. اشخاص موفق راحت نیستند و فرصت آن را هم ندارند که به سؤالات خصوصی شما جواب بدهند.

به سازگاری بها بدهید

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، بلافاصله به آن عمل کنید. اگر به شما می گوید کتابی بخوانید، حتماً آن کتاب را بخوانید. اگر می گوید به نواری گوش بدهید، این کار را بکنید. اگر می گوید در یک دوره آموزشی ثبت نام کنید، این کار را انجام بدهید.

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 برخوردی که با آنها می کنند عذرخواهی می کنم. آنها به من نامه می نویسند 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 باشید. در مواقعی 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.



WWW.FARATECHDP.COM

☎ 051 - 3609 70 10

طراحی سایت و اپلیکیشن موبایل

نگذارید روابط شما انرژی خود را از دست بدهد

گرایش همه روابط به این است که انرژی خود را از دست بدهند. اگر می خواهید این اتفاق نیفتد، باید پیوسته آن را نیرو بخشید. اغلب اوقات اشخاص آن تلاشی را که قبلاً 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 رقیبش کار می کند.

داشتن روابط با مشتریان از جمله مهم ترین داراییهای شما محسوب می شود. وقتی زمان و انرژی 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 باشید، 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 موفقیت های 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 بدانند این است که اول شما آنها را دوست بدانید. 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 بخوانند 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 بخوانند با شما ازدواج کنند. اگر میخواهید 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 همجوورها 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 اسامی 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 متفکر شکل دهید. بعد هفته ای یک بار از آنها دعوت کنید با شما صبحانه یا ناهار بخورند.

03 دست کم به یک انجمن پیوندید 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 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 رؤیا نشوید. خلق کنید!

- ماکسول مالتر

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 نکردنی بود. در سال 1900، 50 درصد آمریکاییان در مزارع زندگی می کردند تا غذای مورد نیاز آن 50 درصد دیگر را تأمین کنند. امروزه، کمتر از 3 درصد جمعیت در مزارع زندگی می کنند و نه تنها غذای مورد نیاز آمریکاییان را تأمین می کنند، بلکه مواد غذایی را به اقصی نقاط جهان صادر می نمایند.

ما از عصر کشاورزی به عصر صنعت رسیده ایم. بعد از آن به عصر خدمات، و از آنجا به عصر اطلاعات رسیدیم، و حال می رویم 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.

بزرگ ترین ثروتی که می توانید در اختیار داشته باشید در فاصله گوشه‌های شماست. می توانید 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 گیتز است. ارزش خالص شرکت او، یعنی مایکروسافت، بیش از ارزش خالص آی بی ام است که سالهاست فعال می باشد. مایکروسافت صرفاً متکی بر نیروی مغز کار می کند. این شرکت به کمک کامپیوترهای تولیدی خود و نیز با انتقال اطلاعات از کامپیوتری به کامپیوتر دیگر از طریق تلفن، بی سیم و ماهواره، دستیابی به اطلاعات را ساده تر می کند.

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

سرمایه اولیه

در نسلهای گذشته، یک شخص باید سالها تلاش می کرد تا به اندازه کافی سرمایه گرد آورد 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 می تواند یک کارخانه تولیدی 100 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. می توانید از آن به روشهای مختلف استفاده کنید. این دارایی به طور کامل منقول و انعطاف پذیر است و می توان به شکل نامحدود آن را افزایش داد. کافی است که طریق انجام دادن این کار را یاد بگیرید.

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

نکته جالب درباره دانش این است که می توانید 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 نمی یابد. اگر شما یا شخص دیگری با ایده جدیدی وارد بازار شود که کاری سریع تر و بهتر انجام بگیرد، این ایده در یک لحظه به سراسر جهان مخابره می شود و در اختیار میلیونها انسان دیگر قرار می گیرد تا به کمک آن زندگی و کارشان را بهبود بخشند. اما شما چیزی را از دست نمی دهید. 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 می دهند. در واقع، وثیقه ای می خواهند 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 می کنند 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 موفقیتتان ضروری است. امروزه، بیش از هر زمانی می دانیم که چگونه می توانید از هوش و فراست خود استفاده کنید.

تفاوتهای کوچک منتهی به نتایج بزرگ می شوند

اغلب کمی بهبود در طرز فکر و عملکرد می تواند 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 می کنید، می تواند نتایج حیرت انگیز بر جای بگذارد.

اجازه دهید مثالی بزنیم. اگر یک اسب در مسابقه اسب سواری به اندازه یک بینی از سایر اسبهای جلو بزند، 10 برابر اسبی که دوم شده است جایزه می گیرد. آیا این بدان معناست که اسب اول 10 برابر سریع تر می دود؟ آیا دو برابر سریع تر می دود؟ ده درصد سریع تر می دود؟ نه، اسب برنده تنها چند سانتی متر سریع تر می دود.

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

از دام 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. اشتباه بزرگی که خیلی ها، و از جمله کسانی که از دانشگاهها فارغ التحصیل شده اند، می کنند این است که فکر میکنند همه دانش موجود در یک 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 گوئیم. 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 جمعی از هوشمندترین مردان و زنانی که تاکنون در دنیا وجود داشته اند کار کرده ام. وجه مشترک همه این افراد این است که هرگز تحت تأثیر هوش و فراست خود قرار نمی گیرند و خودشان را نمی بازند. 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 دانشهای روز اشراف دارد. او در روزگار خود در باره هر موضوعی که بگوئید علم و اطلاع داشت.

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

دانش، رشد تصاعد نمایی دارد

اما امروزه، غیر ممکن است که کسی درباره یک موضوع کوچک همه چیز را بداند. کافی است به پزشکی 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 ذکاوت 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 همایشهایم می پرسم: «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 واقف 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 پیشرفته 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 سؤالات سال قبل است.»
دانشجو از اینشتین پرسید: «اما چگونه ممکن است که یک آزمون را دو سال پی در پی 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 باورنکردنی 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 صف مقدم حرفه ای که در آن کار می کنید، این است که پیوسته علم و اطلاعات جدید را بگیریید و آن را با آنچه امروز می دانید مقایسه کنید.

منابع نوآوری

پیتر دروکر، در کتاب نوآوری و کارفرمایی، می نویسد که بزرگ ترین پیشرفتها در نتیجه «موفقیت غیر منتظره یا شکست غیر منتظره» حاصل می شود. او توضیح می دهد وقتی اتفاق غیر منتظره 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 غیر منتظره 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 متمرکز سازد و بازار کامپیوتر شخصی را رها کند. با منصرف شدن آی بی ام، شرکت کامپیوتر اپل این برنامه را پی گرفت.

وقتی کامپیوتر اپل بازار را قبضه کرد و صدها هزاران کامپیوتر شخصی را به فروش رساند، آی بی ام به سرعت به خودش آمد و تصمیم گرفت 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 کامپیوتری دیگر هم وارد بازار شدند و آی بی ام موقعیت رهبری خود را در بازار کامپیوتر 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

چشماتان را باز نگه دارید. امروزه در مقایسه با هر زمانی تغییرات وسیع تری در پیرامون شما در جریان است. این تغییرات می تواند 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 دارید 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 اسکلو سیس، و دیگری هومئوستاسیس هستند. سایکواسکلروسیس 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 پایبند 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 بررسیهای 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 وجه 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

نوابغ 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 آورد؟ برای اولین بار چه زمانی و کجا اتفاق افتاد؟ چه کسی درگیر 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 بلافاصله 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 بلافاصله درگیر 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 کنید وجود دارد. به همین دلیل باید در برابر نتیجه گیری شتابزده مقاومت کنید. باید داوری شتابزده را کنار بگذارید. باید با سرعت کمتری حرکت کنید و مانند نوابغ 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 نشئت گرفته از انواع منابع قرار می دهند. اشخاص ناموفق برعکس 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 جدیدترین ایده ها و نقطه نظرهای حیطة 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 متحول 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 هومئوستاسیس است که معنای «تلاش 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.

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 سؤالی برایتان مطرح می‌کنم. اگر 70 درصد تصمیمات مدیران و اشخاص اشتباه از کار درمی‌آید، چگونه دنیا می‌تواند به روند خود ادامه دهد؟ جواب ساده ای دارد. اشخاص برتر، یعنی آنهایی 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.

متأسفانه، 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 استناد به مؤسسه منیجر، 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 داده‌اید 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 صف مقدم قرار بگیرید. من این روش را شخصا 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 شغلان 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 بدهید

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 ابتدا تا به انتها 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.

طبل 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 امرار معاش کند. او مرتب در برابر رقابیش 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 بدهید، معادل سه 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 ببینید

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 آورد که می توانند شما را به سرعت به سمت هدفی که دارید رهنمون سازند.

دانش، قدرت است

همان طور که قبلاً عنوان شد، فرانسویس 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 بدهید، باید پیوسته به دنبال ایده های جدید بروید. باید پیوسته سعی کنید کارتان را سریع تر و بهتر انجام بدهید. 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 نفستان 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 موفقیتها 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. سؤالات 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 تخصص 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 برندگان 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 برخورداری شدن از ایده های جدید امکان پذیر می شود. ایده ها کلید آینده هستند. ایده ها در برگرفته 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 دهید 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 بر دارید و سریع تر به خواسته های خود برسید.

استفاده از سه ذهن

شما با سه ذهن متفاوت به زندگی خود می اندیشید و به آن شکل 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 دهید 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 رفتار تان را با خودانگاره ها و نیز نگرشها، باورها، هراسها و تعصبات شما تطبیق بدهد. ذهن نیمه هشیار دلیل نمی آورد و منطق آرایبی 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 صدها 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 لایتهای را برقرار می کند. این ذهن در برگیرنده همه دانشهای شماست و تمام جوابهای مورد نیاز تان 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 سؤالات 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، سؤالات 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 محرک 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 ببینید 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 شماست. 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 ببندید و این احساس را تصور کنید. وقتی بتوانید تصویر ذهنی روشن 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 فرصتهای مناسب

عامل دومی که خلاقیت شما را آزاد می کند و ذهن مثبت شما را فعال می سازد، مسائل فشارآورنده هستند. تنها وقتی فشار مسائل را تجربه کنید، انگیزه ای پیدا می کنید که از ذهن خود به بهترین شکل استفاده نمایید. اغلب اشخاص ماهیت مسائل را درک 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 خلاقیت 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 اشتباهی 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 ی 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 گویند. 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 حلال 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 نداشتید. 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 حلال 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 برسید

سومین روش برای فعال کردن خلاقیت طرح سؤالات دقیق و جهت دار است. سؤالات بجا با کلمات و جملات عالی، ذهن شما را فعال میسازد. برای اینکه از نیروی خلاق خود استفاده کنید، باید از خود سؤالات 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 باشید.

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

فرضیه های شما کدام هستند؟ فرضیه های مسلم و ناهشیار شما کدام هستند؟ الکس مکزی 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 دهند. 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 پرسید.

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 کارشان 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 کالاها و خدمات 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 شرکتهای 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 در مورد 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، این بازار به اندازه کافی بزرگ 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 اغلب 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 پرسید: «چرا همین حالا درآمد من دو برابر نیست؟»

با خود صادق باشید. چرا شما پیشاپیش 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 نظر میرسد بتوانید از قانون 80 به 20 در مورد محدودیتها هم بطریقی استفاده کنید. در این مفهوم، این قانون میگوید 80 درصد محدودیتهایی که مانع از پیشرفت شما میشوند، در درون شما قرار دارند. این محدودیتها مربوط به شما هستند و کاری به شرایط و محیط ندارند. تنها 20 درصد عواملی که شما را به عقب نگه می دارند در دنیای بیرون از شما وجود دارند. اغلب اشخاص فکر می کنند موانع و مشکلاتی که با آن رو به رو هستند جنبه بیرونی و محیطی دارند. اما اغلب این طور نیست. اغلب 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 عمده، از خودتان سؤال کنید: «چه محدودیتی در این زمینه وجود دارد؟» مسئله بعدی ممکن است تعداد مشتریانی باشد که می‌توانید پیدا کنید. اگر بتوانید به تعداد کافی با مشتریان صحبت کنید، امکان اینکه به هدف برسید وجود دارد. آن‌گاه از خود پرسید 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 اشتیاق برای دستیابی به آنها اقدام می‌کنید، ذهن خلاق خود را فعال می‌سازید. وقتی هدفها و مسائل را با هم ترکیب می‌کنید، به نقطه نظرهای جدید می‌رسید. وقتی از خود سؤالات جهت‌دار می‌پرسید و این‌گونه اندیشه خود را فعال می‌سازید، در هر موقعیتی به شرایط بهتری برمی‌خورید. و وقتی موانع اساسی بر سر کارتان را شناسایی نمودید، مانند یک نابغه عمل می‌کنید و خود را در مسیر موفقیت‌های 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 هوارد 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، ایده ها و اندیشه های پیچیده بیشتری را شکل می دهید. هر چه فرهنگ لغات شما بهتر باشد، دیگران برایتان ارج و قرب بیشتری قائل می شوند. به همین دلیل است که مهارت های کلامی شما معیار اصلی هوش و فراست شماست.

هوش ریاضی

دومین معیار اندازه گیری بهره هوشی، هوش ریاضی است. این توانایی شما را برای استفاده از اعداد، جمع و تفریق و ضرب و تقسیم نشان می دهد. در کار تجارت، این میزان توانایی شما را در خواندن صورتحساب های مالی مشخص می سازد. هر چه درباره قیمت ها، هزینه ها، مخارج و نسبت های مالی علم و اطلاع بیشتری داشته باشید، تصمیمات بهتری می توانید بگیرید و ارزشمندتر می شوید. خیلی ها فکر می کنند که توانمندی ریاضی ندارند و به همین جهت سعی می کنند در هر جا که پای آمار و ارقام به میان می آید، از آنجا فاصله بگیرند. اگر قرار باشد هدف شما رسیدن به استقلال مالی باشد، این کمبود می تواند به شما لطمه جبران ناپذیر بزند.

هوش فیزیکی

سومین زمینه تأثیر گذار برای رسیدن به نبوغ، هوش فیزیکی است. این هوش و فراستی 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 کارکرد دانش آموز در مدرسه نشان داده نمی شود. خیلی ها با تصور اینکه در ورزش یا برخی از فعالیتهای جسمانی استعداد ندارند، خودشان را ارزان می فروشند. خبر خوش این است که با تعلیم مؤثر و تمرین کافی می توانید 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 می کنید، برخوردارید.

هوش موسیقی

چهارمین هوش شما می تواند هوش موسیقی باشد. ممکن است موزارت یا بتهوون در ورزش یا درس مدرسه ضعیف ظاهر شوند و با این حال بتوانند بهترین آهنگهای ممکن را بسرایند. بسیاری از موسیقیدانها و آواز خوانان 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 انگاره ها نشان می دهد. 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 ببیند و بعد آن را روی کاغذ ترسیم کند.

از این هوش می توانید برای مجسم کردن و دیدن هدفها در ذهن استفاده نمایید. این هوش را می توانید با تمرین افزایش دهید.

هوش میان فردی

ششمین هوش، هوش میان فردی است. این هوشی است که در اغلب جوامع مترقی طالب و خریدار فراوان دارد. این هوش توانمندی برقراری ارتباط، مذاکره، نفوذ کردن و متقاعد 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 ارتشی اغلب از هوش میان فردی زیاد برخوردارند.

کسانی که بتوانند دیگران را به خرید تشویق و متقاعد 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 خودپذیری 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 موفقیت‌های 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 منشهای 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؟ علتش 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 بدهید 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 ببیند 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 برید که عوامل متعددی را به شکل جدیدی ارائه می دهند. 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 باشید. 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 هر شهر بزرگ را در نظر بگیرید، می بینید که صدها هزار نفر از مردم با شماره تلفنهای 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 بدهید، به یک عدد 10 رقمی می رسید که فراست شما را اندازه می گیرد. این در واقع 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 برسید. ابتدا باید هوشهای خود را ارزیابی کنید و بعد در هر کدام به خود امتیازی بدهید. 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. همه ی 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 می کنند. قدرت دید عالی دارند. اگر به این اشخاص اطلاعات کلامی درباره وضع بازرگانی شرکت بدهید، از شما می پرسند: «آیا اینها را به شکل مکتوب ندارید؟» این اشخاص در خواندن مهارت دارند. وقتی با آنها مطلبی را که در یک نشریه چاپ شده است در میان می گذارید، می خواهند آن نشریه را به آنها بدهید تا آن را بخوانند. این اشخاص در ضمن از گرفتن عکس خوششان می آید. ترجیح می دهند به جای حرف زدن درباره اشیا، آنها را ببینند. دیداریها 50 درصد مردم را تشکیل می دهند.

یادگیرنده شنیداری

یادگیرنده شنیداری دوست دارد به صحبت دیگران گوش بدهد. از گوش دادن به نوارهای آموزشی لذت می برد. موسیقی و سخنرانیها را دوست دارد، و از شکت در همایشها استقبال می کند. این اشخاص دوست دارند که مطالب برایشان توضیح داده شود. اگر به آنها گزارش کتبی بدهید، نگاهی به آن می اندازند 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 می آموزید. برای لمسها نشستن در یک گوشه دشوار است. آنها دوست دارند که فعال باشند، می خواهند چیزها را امتحان کنند. اغلب به نوشته ها و دستورالعملهای شنیداری کاری ندارند.

این اشخاص را در زمینه هایی که به مهارت دستی احتیاج دارند، می بینید، به عنوان مثال، می توان 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 می کنید با آنچه در دورن شما وجود دارد هماهنگ باشد. وقتی هوش غالب خود را با روش ترجیحی یادگیری خود همراه می کنید، در شرایطی قرار می گیرید که می توانید در زندگی به موفقیتهای بزرگ برسید.

موانع ذهنی خود را بر طرف سازید

به دو روش می‌توانید قدرت ذهن خود را آزاد کنید و به ایده‌های ذهنی بیشتری برای دستیابی به هدفهای خود برسید. این روشها را «سیال سازی ذهن شخصی» و «سیال سازی ذهن گروهی» نام داده‌ایم. اولی شما را به طور شخصی ثروتمند و غنی می‌کند، و دومی به شما امکان می‌دهد که از ایده‌ها و نقطه نظرهای دیگران برخوردار گردید. بسیاری از میلیونرهای خودساخته از این روشها استفاده می‌کنند.

سیال سازی ذهن شخصی به منظور به دست آوردن ایده

فرایند سیال سازی ذهن شخصی اغلب «روش 20 ایده ای» نامیده می‌شود. این روش به قدری قدرتمند است که وقتی از آن استفاده می‌کنید، زندگی‌تان متحول می‌شود. من این را به دهها هزار نفر آموزش داده‌ام. هر کس از آن استفاده می‌کند سود سرشار می‌برد. روش بسیار ساده است و به همین دلیل تا این حد قدرتمند می‌باشد. به تنها چیزی که احتیاج دارید یک قلم و کاغذ است. در بالای صفحه، مسئله موجود و یا هدف خود را به شکل سؤال بنویسید. فرض کنیم می‌خواهید در مدت دو سال بعدی درآمد خود را به دو برابر افزایش دهید. این خواسته را به شکل سؤال مشخص بنویسید. هر چه سؤال خاص تر باشد، ذهن شما بیشتر می‌تواند روی آن دقیق شود و جوابهای بهتری به دست آورید. بنابراین به جای اینکه بنویسید: «چگونه می‌توانم پول بیشتری به دست آورم؟»، باید بنویسید: «چه می‌توانم بکنم که در مدت 24 ماه آینده درآمدم را به دو برابر افزایش بدهم؟» به خاطر داشته باشید که این سؤال را بر بالای صفحه می‌نویسید.

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. می‌توانید 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. می‌توانید بنویسید کار بیشتر، مدت زمان کار طولانی‌تر، بالا بردن مدارج تحصیلی، بالا بردن مهارتهای شخصی در بعضی از موارد و غیره، 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 می‌تواند 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 می‌تواند این باشد که طی هفته تعداد اشخاصی را که با آنها برای فروش کالایتان ملاقات می‌کنید، 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 صرفاً 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 ایده‌ای 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 ایده‌ای 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، هفته‌ای پنج ایده خواهید 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 ببخشید. 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 داده‌اید 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 آیزورن 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 زیاده‌تر از آن می‌شود که بتوانند فرصت کافی برای بیان ایده‌شان به دست آورند.

مرحله دو: اجازه ندهید کسی انتقاد یا مسخره کند. نکته مهم این است که در جلسه سیال 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 سیال 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 سیال 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 سیال 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 روشهای 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 سیال 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 سیال سازی ذهنی که شمار بیشتری می توانند در آن شرکت کنند افراد را به زیرگروههایی تقسیم می کنیم و بعد به هر زیرگروه کارتهای اندکسی می دهیم تا نظرات خود را روی آن بنویسند. بعد کارتها را جمع آوری می کنیم. کارتها را در هم بر می زنیم و آنها را دوباره میان زیرگروهها تقسیم می کنیم.

در بخش دوم تمرین، از هر زیرگروه 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 سیال 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 تمرین رشد می کند و قوی می شود، ذهن شما هم در هر جلسه تمرین 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.

تمرینات 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 ترین 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 بدهید 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 بخشید 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 الشعاع 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.

-ژوزف سوگارمن

طرزی که به خود و زندگی تان می اندیشید هر اتفاقی را که در زندگی برایتان بیفتد، 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 بیفتد 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 می‌توانید این را هم فرا بگیرید. می‌توانید با تکرار، این عادت را بیاموزید. دیری نمی‌گذرد که در هر کاری که می‌کنید شخصی مثبت و سازنده می‌شوید.

نگرش ذهنی

نگرش ذهنی مثبت یا موفقیت در هر زمینه‌ای 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. هیچ‌کس دوست ندارد که با اشخاص منفی و گلایه‌کننده معاشرت کند. متأسفانه، خیلی ساده ممکن است گرفتار عادت انتقاد کردن و شکایت شویم. ما پیوسته از ناحیه رادیو، تلویزیون، روزنامه‌ها و مجلات، با اطلاعات منفی بمباران می‌شویم. کار آسانی نیست که به فراسوی این اطلاعات و اخبار منفی برویم، اما این کاری است که اگر می‌خواهید ذهنی شفاف و مثبت داشته باشید، باید انجام بدهید.

با استرس برخورد سازنده کنید

نگرش ذهنی مثبت را می‌توان 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 پایان‌نیافتنی هستند. شکست و نومیدی در تمام مواقع دامنگیر همه می‌شود. تنها چیزی که بر آن کنترل دارید پاسخی است که به حوادث استرس‌دار می‌دهید. 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 هشیارتر می‌شوید. راه‌های بیشتری برای حل مسائل پیدا می‌کنید و در راستای دستیابی به مسائل خود به حرکت در می‌آید. وقتی با مسئله‌ای برخورد منفی یا خشمگینانه می‌کنید، سلسله واکنش‌های عصبی را به کار می‌اندازید که خلاق‌ترین بخش‌های ذهن شما را سرکوب می‌کند.

پنج اقدام در راستای قدرت شخصی

به کمک یک اقدام پنج مرحله‌ای می‌توانید سریع‌تر به هدف‌های خود دست پیدا کنید. این فرایند پنج مرحله‌ای از روش‌هایی استفاده می‌کند که ذهن شما را متحول می‌سازد. 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 عبارت‌اند از: آرمان‌سازی، به کلام آوردن، تصور کردن، جنبه احساس دادن و درک کردن و تحقق بخشیدن.

آینده عالی خود را در ذهن تصور کنید

احتمالاً بزرگ‌ترین مانع ایجاد یک زندگی خوب و عالی باورهای خود محدودکننده است. همه ما این باورها را داریم. بعضی‌ها به قدری با این موانع رو به رو هستند که زندگی‌شان فلج می‌شود و نمی‌توانند 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 ترمزهای 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 باشند.

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 سؤال کنید. کاری را که لازم است، انجام دهید. 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 برانید؟ چگونه زندگی ای را مایل بودید برای افراد خانواده تان تدارک ببینید؟ در طی مدت هفته، ماه و سال دوست داشتید چه فعالیتهایی 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 برید؟ اگر مجبور می شدید یک ماه از کارتتان کناره بگیرید، و اگر به اندازه کافی پول می داشتید، این فرصت را چگونه می گذرانید؟

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 باشند، 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 لحاظ 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 حرفه ای خود آینده آلی 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 قب یک 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 بلافاصله 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، بلافاصله در فعالیتهای روزانه خود دست به انتخابهای بهتری می زنید. شما بلافاصله فعالیتهایی را که با خواسته و هدف شما سازگار نیستند، کنار می گذارید.

کلیدی به روی سعادت

تعریف 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 نزدیک تر می شوید، انرژی و اشتیاق بیشتری پیدا می کنید.

تعریف 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 تعریف کنند، به جواب غیر منتظره ای رسیدند.

اشخاص مهم در این بررسی هوش را بهره هوشی تعریف نکردند، آن را به گرفتن نمرات خوب درسی ارتباط ندادند، بلکه آن را روشی برای اقدام تعریف 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 موفقها 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

بخش دوم این فرایند پنج مرحله ای این است که دقیقاً در قالب کلام بگویید که چگونه شخصی می خواهید بشوید، چه کاری می خواهید بکنید و به چه هدفهایی می خواهید 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 دارید.

قانون فعالیت ذهن نیمه هشیار می گوید هر مطلبی را که در ذهن هشیار خود بارها و بارها تعریف کنید، بلافاصله مورد قبول ذهن نیمه هشیار شما قرار می گیرد. وقتی ذهن نیمه هشیار اندیشه های 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 موفقیت‌های بیشتر برسید.

سه کلمه مهم در برنامه ریزی مثبت

در تأیید مثبت «سه کلمه» مهم مصداق 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 فعال 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 دارید.

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 خواهید 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 سررشته 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 ورزم!» 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 خواهید بود. اگر آنها را به طرز منفی برای خود بازگو کنید، منفی خواهید بود. سلیگمن به این نتیجه رسید که اشخاص خوش بین وقتی مشکلی پیش می آید، مسئله را طوری برای خود بیان می کنند که انگار موضوعی موقتی است و بلندمدت نیست و عمومیت ندارد. 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 گذاشته 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، تعمیم مبالغه آمیز می دهند 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 برید، 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 بلافاصله روی اندیشه و احساسی که به خود دارید تأثیر می گذارند. اینها بلافاصله عزت نفس شما را افزایش می دهند.

یک بدبین معکوس شوید

دبلیو. کلمنت استون، مولتی میلیونر، کارش را با فروش روزنامه در شیکاگو و زمانی آغاز کرد که بیش از 12 سال نداشت. او توانست شرکت بیمه آمریکا را به وجود آورد و اخیراً در حالی که 800 میلیون دلار ثروت داشت، در 100 سالگی مرد. او یک الهام بخش بزرگ برای هزاران انسان بود و مشهور بود که یک «بدبین معکوس» است.

بدبین کسی است که فکر می کند مردم علیه او دسیسه می کنند. اما یک بدبین 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 یک برنامه بزرگ است که منتهی به موفقیت او خواهد شد. دبلیو. 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 یک موقعیت، چالش و یا 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 وینسنت 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 ببینید، باور می کنید

سومین بخش فرایند پنج مرحله ای تقویت اندیشه تصور کردن و تصویرسازی است. شما قبلاً 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 مواقع 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 تصویر تا 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 تصویر سازی 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 و یا 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 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 تنی بدهد که با دستیابی تان به هدف سازگار باشد.

اما این روش تأیید سریع را به متقاضیانی که می خواهند در یک مصاحبه شرکت کنند یا در برابر جمعی سخنرانی کنند و نیز به بازیگران و حتی سیاستمداران آموزش می دهیم این روش فوق العاده موفق است و کافی است چند ثانیه قبل از وقوع حادثه از آن استفاده 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 ببندید 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 دهید

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 ببندید 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 اوج 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 فراهشیار 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 موفقیت 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 برده؟

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. سررشته 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 قبلاً به هدف خود دست یافته اید. در چشم ذهن خود آن را ببینید و آن احساسی را که در رؤیایان 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 بزرگ تر، لباسهای بهتر و رستورانهای شیک تر را که در اثر افزایش درآمادتان به آنها نایل آمده اید، 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 استخر شیرجه می رود، ذهن خود را در این احساسات غرق کنید. تصور کنید که پیشاپیش به مقصد خود رسیده اید. این احساسات در مرحله بعدی، اندیشه ها، امیال و اعمال مناسب با خود را سبب می گردند. هر کدام دیگری را تقویت می کنند.

ترکیب، قدرتمند است

وقتی این سه را با هم ترکیب می کنید تصویر ذهنی، به کلام آوردن و احساس - ذهن نیمه هشیار خود را فعال می کنید. ذهن نیمه هشیار بعد از آن اطلاعات خود را به ذهن فراهشیار شما می دهد که در تمام مدت بیست و چهار ساعت برای رسانیدن شما به هدفتان تلاش می کند. وقتی ذهن فراهشیار خود را فعال کردید، به جریان دائمی از بصیرت، فراست و نقطه نظرهای جدید پی می برید که می توانید از آنها برای حل مسائل خود استفاده نمایید. اینها اطلاعات مورد نیاز شما را درست در زمان تعیین شده در اختیارتان قرار می دهند، و شما را راهنمایی می کنند تا تصمیمات درست بگیرید. ذهن فراهشیار شما، جریانی ادامه دار از انرژی، اشتیاق و انگیزه را در اختیارتان می گذارد تا به کمک آنها به سوی هدف خود به حرکت درآیید.

رؤیایا به حقیقت می پیوندند

عنصر پنجم در این فرایند پنج مرحله ای تحقق یافتن است. به عبارت دیگر، به هدفهای خود می رسید و آرزوهایتان به حقیقت می پیوندند. 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 امکان پذیر است، اما بعضی دیگر به هفته ها 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 برخورد می کنند. آنها هرگز شتابزده عمل نمی کنند. آرام و مطمئن هستند و دقیقاً بر این باورند که همه چیز با هم توطئه می کنند تا شما را به هدفی که دارید، برسانند.

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.

ناپلئون 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 تاریخ ترین ابرها دنبال روزه 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 مثبتی 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 مثبت، 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 بدهید، 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 مثبت، سازنده و الهام بخش می خوانید، ذهنتان را برای ساعاتی 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. دربرخورد 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 میکند 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 نباشید به این فکر کنید که چه اقدامی باید صورت بدهید. این گونه نسبت به کارتان به احساسی از کنترل دست پیدا می کنید. سررشته 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 صبحانه در نظر گرفته می شود یکی از بدترین ترکیبات غذایی است که می توانید برای صبحانه 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 گردید، 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، مربی مشهور فوتبال آمریکایی، زمانی گفت: «خستگی از همه ما اشخاصی بز دل 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 دهید.

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 تصور 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 بدهید و در مقام تشویق خود کار کنید.

02 از کارتهای 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 کارتها را مرور کنید.

03 در هر مسئله و مشکل نکته مثبتی پیدا کنید. تمرین کنید که یک بدبین معکوس شوید. مجاب شوید که همه برای موفق کردن شما توطئه کرده اند.

04 یک تصویر ذهنی از مهم ترین هدفتان 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 لبانتان 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.

اوریسون سوئت ماردن

هر انسان موفق با مشکلات، شکستها و ناکامیهای متعددی در زندگی رو به رو شده است. اما توانایی برخورد مثبت و سازنده با این ناکامیهاست که موفقیت را تضمین می کند.

دکتر آبراهام زلزنیک، استاد دانشگاه هاروارد در مدیریت بازرگانی، چند سال قبل درباره نقش نومیادی در زندگی مطالعه کرد. خیلی ها قبل از او درباره نقش انگیزه در موفقیت مطالبی نوشته بودند، اما زلزنیک 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 قبل 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 افتد، 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 نوید 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 مغرب به غروب می رسد، در زندگی شکست و نومیادی 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 زلنیک کشف کرد این بود که انسانها موفق با نومیدها و ناکامیها به طرزی متفاوت با انسانهای ناموفق برخورد می کنند. نتیجه گیری او این بود که طرز برخورد شما با نومیادی و ناکامی نشانه ای است که معلوم میکند آیا در زندگی خود موفق می شوید یا نمی شوید. از آنجایی که نمی توانید همیشه از نومیادی 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 مترقبه 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 نومیادی آنها را متوقف سازد. موفقها به سرعت به خودشان می آیند و همچنان به جلو حرکت می کنند. ناموفقها اغلب از تلاش دست می کشیند و قدمی به عقب برمی 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. و وقتی این اتفاق نمی افتد، 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، آزرده 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 افتد، نمی توانید کنترل کافی بر احساسات خود داشته باشید. در واقع، خیلی دیر شده است. وقتی نومیادی 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 نکنید خیلی دیر شده است. به همین دلیل واکنش نشان می دهید.

اپیکتتوس، 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 تغییر دادن فکر و زندگی تان این است که پیشاپیش برای نومیدیه‌ها آماده شوید. با تدارک ذهن خود، به سرعت بر ناکامیها غلبه کنید. آماده کردن و تدارک ذهن شما را آماده می‌کند تا با نومیدیه‌ها 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 نشیبها، 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.»

پیش بینی بحران را تمرین کنید

در مشاوره با مؤسسات تجاری طرز فکری را آموزش می‌دهیم که به آن «پیش بینی بحران» می‌گوییم. من تصمیم گیرندگان را تشویق می‌کنم که به شش ماه آینده خود نظر کنند و این سؤال را پرسند: «کدام اتفاقات منفی ممکن است روی دهند و مانع از آن گردند 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 ارزان تر 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 کساد 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 بدهید، 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 بعید است شغلش را از دست بدهد، امکان از دست دادن شغل او را فلج کرده است.

شغل جدید شما

گاه از اشخاص حاضر در همایشهایم 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 بدهند، 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 پندارید روی دهد. کار بعدی شما چه می تواند باشد؟

وقتی می گویم هر کس باید برای شغل بعدی خود آماده باشد، برای خیلی 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 پیشاپیش به این سؤال فکر نکنید، ممکن است بعداً مجبور شوید که به این سؤال جواب بدهید.

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 می آورد. 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 می آید. به همین دلیل است که پیتر دروکر 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: «آنهايي که به آینده نمی اندیشند، آینده ای ندارند.»

به آینده خود نگاه کنید. چه تحولاتی ممکن است بروز کند؟ اگر امروز شغلستان را از دست بدهید، 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 بدهند، وحشت می کنند. هیچ ایده ای ندارند که چه می خواهند بکنند. اما من در جریان کار با هزاران موفق به این نتیجه رسیدم که همه آنها از ویژگی مشتری برخوردارند. همه آنها با اطمینان می دانند که اگر شغلشان را از دست بدهند، 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 بیفتد. بعد به آنها می گویم 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 رشته های کاملاً جدید و متفاوت شروع به کار کنند.

فروپاشی جنون «دات 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 جایی 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 متداول 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 لحاظ مالی مستقل می شوید، وجود دارد. دکتر توماس استنلی، در جریان مصاحبه با هزاران زن و مرد موفق، به این نتیجه رسید یکی از ویژگیهای مشترک موفقها 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 متعماً در ماه 20 تا 30 ساعت را صرف اندیشیدن به امور مالی خود میکنند و در نتیجه پیوسته در امور مالی از مهارت‌های 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 الباتس 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 بدهند. 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 گرفتن 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.

از حال به فکر آینده باشید

این توانمندی در اندیشیدن پیشاپیش به آنچه ممکن است اتفاق بیفتد 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 بدبیارها را به حداقل و فرصت‌های مناسب را به حداکثر 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 بیفتد 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.

اغلب می خوانید اشخاصی به این علت که کار و فعالیت خود را بیمه نکردند، اتومبیل، خانه و در مواقعی 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 حریق 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. کلمنت استون می گوید: «اگر نتوانید پولی پس انداز کنید، بذرهایی 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. گرچه 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 مناسبی 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 برید 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 گفتم 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 بدهکار 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 بدهکار است و پولی در حساب پس اندازش ندارد. او تصمیم گرفته بود که تا پنج سال آینده بدهیهایش را بپردازد و 30,000 دلار هم پس انداز کند. برای او هدف بسیار بزرگی بود، از دوران نوجوانی اش به بعد هرگز اتفاق نیفتاده بود که بدهکار 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، شرایط 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 بدهکاریهایش را پرداخت کرده بود و در 30,000 دلار در بانک پس انداز داشت.

یکی از روزها، رئیسش او را صدا زده بود و پرسیده بود آیا به یک فرصت مناسب تجاری علاقه مند است. او از رئیسش خواسته بود که بیشتر توضیح بدهد. رئیسش 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 رئیسش پرسیده بود که چه برنامه ای برای او دارد. رئیسش 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. رئیسش 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 صددرصد 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، هرگز از بدهکاری 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 بخشند. 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 بدهید. حتی اگر در کارتان شکست خوردید، همیشه کارهای درستی هم وجود داشته که شما انجام داده اید. اگر بتوانید بخشهای مثبت کارتان را یادداشت کنید، مغز خود را برنامه ریزی می کنید تا در تجربه بعدی کارهای درست را تکرار کنید.

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 دست بود؟» و «چه کاری را به شکل متفاوت انجام خواهم داد؟»

اندیشه مثبت در برابر اندیشه منفی

بعد از یک مسابقه، هم برنده و هم بازنده عملکرد خود را بررسی می کنند. اما آنهایی که شکست خوردند، بیشتر به اشتباهاتی که مرتکب شدند توجه می کنند، به هزینه هاشان فکر می کنند. موفقها، در مقابل، به بهترین بخشهای 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 دست 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 بخشهای 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 خواهید 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 امکان‌پذیر است، روشهایی را که مؤثر واقع نمی‌شدند، از برنامه حذف می‌کرد. با این روش، او به بزرگ‌ترین مخترع دنیای نوین تبدیل شد و به ثروتی کم‌نظیر 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، نبض شما را در شرایط استراحت قلب اندازه‌گیری می‌کنند. بعد، از شما می‌خواهند یک فعالیت اروبیک داشته باشید که قلبتان فعال شود. وقتی فعالیت قلب به حد معینی رسید، باز هم ضربان نبض شما را اندازه‌گیری می‌گیرند. بعد یک، دو و پنج دقیقه صبر می‌کنند و مجدداً ضربان نبض شما را اندازه‌گیری 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 مواقع 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 مقصر 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 نومییدی، خشم و ناراحتی شما به انتها می رسید. به محض اینکه می گوئید: «من مسئول هستم!» ذهنتان آرام می گیرد. مثبت می اندیشید و اقدامات سازنده ای برای به حداقل رساندن آسیب انجام می دهید.

مثبت ارزیابی کنید

در اینجا به تأیید مثبتی اشاره می کنیم که طی سالهای گذشته به من کمک فراوان کرده است. بدون توجه به حادثه ای که اتفاق افتاده، و بدون توجه به اینکه چقدر ناراحت هستم، می گویم: «هر تجربه ای، اگر آن را فرصتی برای رشد و احاطه بر خود ارزیابی کنم، مثبت و مفید است.» این عبارت به شما کمک می کند تا بر احساسات خود مسلط شوید. این کلمات به شما احساسی از کنترل می دهند.

در هر لحظه، تنها یک اندیشه

ذهن شما در هر لحظه تنها به یک موضوع می تواند بیندیشد. این اندیشه می تواند 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 جنبه های مثبت موقعیت بیندیشید، همیشه آن را پیدا می کنید. بعد می توانید 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 بدهید. 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، می بینید 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 مکتوب داشته باشید. یکی از روشهای قدرتمند برای مثبت نگه داشتن ذهن این است که به هدفهای خود فکر کنید. وقتی اشتباهی بروز می کند، به هدفهایتان بیندیشید. وقتی فروشی را از دست می دهید، وقتی شغلتان را از دست می دهید، 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 می کنید، متوجه می شوید که تقریباً خشمگین شدن امر غیر ممکن است با اندیشیدن به هدفهای خود، مثبت تر و با اعتماد به نفس تر می شوید.

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 نشیبهاست. وقتی این چشم انداز بلند را در نظر می گیرید و اتفاقات را جزئی 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 مره 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 دهید 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 حرفه 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 درگیر انکار میشویم. خشمگین میشویم و می گوئیم که فلان اتفاق ناخوشانید 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 گوئید: «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 درگیر 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 درگیر مسائل احساسی و عاطفی کم اهمیت در زندگی خود نشوید.

عامل تعیین کننده

توانایی شما برای برخورد با شکستها و ناکامیها به طرز 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 می افتد، هیچ عاملی نمی تواند شما را متوقف سازد. پیشاپیش به این نتیجه برسید با آنکه در زندگی فراز و نشیبهای فراوان خواهید داشت، آن قدر مداومت می کنید تا به هدفهایتان برسید. وقتی تدارک ذهنی می کنید، با جلوه کردن مسائل اجتناب ناپذیر به راحتی با آنها برخورد سازنده می کنید و عملاً توقف ناپذیر می شوید.

تمرینات عملی

- 01 تصمیم بگیرید به جای اینکه در هم بشکنید، انعطاف داشته باشید. بزرگ ترین نویدیها و شکستهای زندگی خود را واری کنید و ببینید که چگونه می توانید از آن مطلبی به سود خود بیاموزید.
- 02 سه اتفاق ناگواری که ممکن است در ماههای آینده برایتان اتفاق بیفتد، شناسایی کنید چگونه می توانید از این حوادث ناخوشانید اجتناب کنید و یا تأثیرات منفی آنها را به حداقل برسانید؟
- 03 بزرگ ترین نگرانی خود را در این لحظه انتخاب کنید و به این نتیجه برسید که چگونه می توانید درسی بیاموزید و رشد کنید. بزرگ ترین 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 نمی توانید به خوبی استفاده کنید. این روش را به کناری بگذارید تا رهاشان به سوی موفقیت باز شود.
- 05 بدون توجه به اتفاقاتی که می افتد، به هدفهایتان فکر کنید. ببینید در همین لحظه چه می توانید بکنید تا به آنها دست پیدا کنید.
- 06 فراز و نشیبهای زندگی خود را مشخص نمایید. بازار در چه جهتی حرکت می کند؟ 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 بیفتد، چه کارهایی را به شکل دیگری انجام خواهید 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 می توانسته 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 می گوید که دنیای بیرون شما بازتابی از دنیای درون شماست. می گوید آنچه در درون شماست، به زودی در بیرون از شما تجلی خواهد گردید. وقتی فکرتان را عوض کنید، زندگی تان تغییر می کند.

این قانون در مورد هر کاری که بکنید مصداق دارد. دنیای درون دانش و تدارک شما، موفقیت شما را در زندگی شغلی تان رقم می زند. نگرش داخلی و درونی شما در قبال سلامتی، شرایط جسم فیزیکی شما را مشخص می سازد. انتظارات و توقعات درونی شما، رفتار و نگرشهای شما را در قبال دیگران تعیین می کند. دنیای بیرون شما همیشه بازتاب دنیای درون شماست.

خوشبختی هدف اصلی است

ارسطو، که شاید بتوان او را بزرگ‌ترین فیلسوف دانست، بیش از 2,300 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 مواقعی موفق می‌شوند و در مواقعی 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 سعادتمند باشید. هر کاری که شما و دیگران بکنید، برای رسیدن به خوشبختی است.

نقش خوبها

یکی از بزرگ‌ترین فراستهای ارسطو در زمینه موفقیت این نتیجه‌گیری او بود: «تنها آدمهای خوب می‌توانند به سعادت برسند، و تنها با فضیلتها می‌توانند خوب باشند.»

این یکی از مهم‌ترین ملاحظات در تاریخ اندیشه و تجربه انسانی است. «تنها آدمهای خوب می‌توانند به سعادت برسند، و تنها با فضیلتها می‌توانند خوب باشند.»

آنچه من در سالها بررسی در زمینه فلسفه و روانشناسی دریافته‌ام این است تنها اشخاصی که درون خوب دارند، می‌توانند به سعادت و خوشبختی برسند. من طی سالها مطالعه در زمینه کیفیات اعتماد به نفس دریافته‌ام تنها مردان و زنانی که دارای ارزشهای روشن و مثبت هستند، می‌توانند اعتماد به نفس داشته باشند و با هر چه در زندگی شان اتفاق می‌افتد برخورد مؤثر بکنند.

سریع‌ترین 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 ناخشنودیاها و استرسها در این است کاری بکنیم که بدانیم از آنچه درست است فاصله دارد.

استحکام شخصیت ضروری است

مهم‌ترین کیفیت برای رسیدن به خوشبختی کیفیت استحکام شخصیت است. ارسطو می‌گفت تنها زندگی مبتنی بر ارزشها مانند استحکام شخصیت، صداقت، شجاعت، استمرار و صمیمیت می‌تواند به سعادت و خوشبختی منتهی شود.

پیش از این فکر می‌کردم 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 می‌کند. 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 می‌گذرید.

ارزشهای خود را معین کنید

در جلسات برنامه ریزی استراتژیک، برای شرکتها و نیز اشخاص، از حاضران می‌خواهیم 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 نمی‌کنید؟ 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 می‌شوید. در نتیجه بدون توجه به هر آنچه در پیرامون شما می‌گذرد، درون خوب پیدا می‌کنید.

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 می‌شوید از اهمیت خاصی برخوردارند. ردیف بندی ارزشها، شخصیت شما را مشخص می‌کند و نوع و کیفیت زندگی شما را معین می‌سازد.

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 می‌سازد. انتخاب شما هم براساس انتخابهای شماست.

براساس ارزشهای خود اقدام کنید

وقتی انتخاب می‌کنید، 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 می‌شوید که ارزشهای شما کدام هستند؟ خیلی ساده است. ارزشهای شما همیشه در اعمال شما خودشان را نشان می‌دهند. مهم این است که چه می‌کنید، مهم نیست که چه می‌گویید. بخصوص، کاری که تحت فشار انجام می‌دهید 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 ماندهم 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 می‌گوید که برای او خانواده مهم تر از سلامتی و شرایط شغلی اوست. سلامتی هم بر موفقیت شغلی مقدم است. این بدان معناست که اگر او مجبور شود میان خانواده و شغل خود دست به انتخاب بزند، خانواده همیشه مقدم واقع می‌شود. و اگر قرار باشد میان سلامتی و حرفه 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 سرشار 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 گویم باید ردیف بندی ارزشهایتان را با دقت انتخاب کنید. ارزشهای شما و تقدم این ارزشها تکلیف زندگی شما را مشخص می سازد.

استحکام شخصیت طرزی برای زندگی کردن است

پس از آنکه ارزشهای خود را مشخص نمودید، سطح استحکام شخصیت شما با میزان پایداری 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 ارزشهای 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 موردی زمانی مصداق پیدا می کنند که می گویند به ارزش پایبند 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 زنند. بعضی ها تحت تأثیر احساسات و عواطف خود گیج می شوند. معتقدند اگر قصد خیر داشته باشند، مهم نیست که چه عملی صورت می دهند. 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 کنید. 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 برسند نمی توانند روی شما حساب کنند

با خود صادق باشید

صداقت حکم می کند که با خود صادق باشید. با خود صادق بودن نقطه شروع ایجاد منش و شخصیت در خویشتن است. نباید خودتان را فریب بدهید، نباید به چیزهایی اعتماد داشته باشید که امر غیر ممکن باشند. نباید دل به چیزهایی ببندید 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. صداقت 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 لطمه 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.

صداقت 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 اتکای 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.»

صداقت 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 واقعیهایی 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 بپذیرید که تنها اگر شما بهتر شوید، دنیای شما هم بهتر می شود. کسی قرار نیست بیاید و زندگی شما را بهتر کند. اگر می خواهید شرایط تغییر کنند، باید خودتان دست به تغییر دادن بزنید.

استحکام شخصیت یعنی آنکه بپذیرید 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 بپذیرید

صداقت بدین معناست که دیگران را به همان شکلی که هستند بپذیرید و نخواهید که آنها به میل و خواسته شما ظاهر شوند و نباید امیدوار باشید که دیگران تغییر کنند تا 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، زیر فشار، از حدی که هست دشوارتر می شود. اگر کسی سمج و انعطاف ناپذیر است، وقتی تحت فشار قرار بگیرد، سمج تر و بی انعطاف تر می شود. اگر کسی اندکی بی صداقت است، تحت فشار بی صداقتی اش فزون 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، ببینید. خیلی ها برای همگام شدن با سرعت رشد و تحول تکنولوژی به حداقلی از تلاش اقدام می کنند. اما این برای یک انسان صادق پذیرفتنی نیست. انسان صادق می داند امروزه برای اینکه در همان جایی که هستید باقی بمانید باید بدوید. 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، می گوید: «اگر نرخ تغییر در بیرون از سازمان شما بیش از میزان تغییر در داخل سازمان شما باشد، پایان کارتان رقم می خورد.» این مطلب در مورد شما به عنوان یک شخص هم مصداق دارد. اگر پیوسته نیاموزید در مقام ارتقای مهارت‌های خود باشید، در خطر بیرون رفتن از صحنه قرار می گیرید.

ارزش شما چقدر است؟

همه ساله هزاران و بلکه صدها هزار نفر شغلشان را از دست می دهند. 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 می کنند، 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 می دهند.

به افزودن بر ارزش خود توجه کنید

صداقت بدین معناست که بپذیرید درآمد شما با توجه به ارزشی که به شرکت خود اضافه می کنید تعیین می شود. هر کس باید در ازای یک دلار پولی که از شرکت خود می گیرد، دست کم سه دلار بر ارزش آن بیفزاید. اگر در حال حاضر این کار را نمی کنید، 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 می گذارید 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 می چسباند. ممکن است با دیگران مسائل و مشکلات عدیده داشته باشیم، اما تا زمانی که اعتماد و احترام حاکم باشد، روابط شما دوام می آورد. اما اگر اعتماد از بین برود، روابط هم به سرعت از هم می پاشند.

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 می باشند. این اشخاص همیشه روی قول خود می ایستند، به روابط بانکی خود توجه دارند، مراقبند که قبوض بانکی خود را به موقع بپردازند.

ماجرای دو ورشکستگی

چند سال قبل، دو نفری که آنها را به خوبی می شناختم و در دو تجارت متفاوت کار می کردند، 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 می شد، با طرف دیگر صحبت می کرد و بر سر بازپرداخت به توافق می رسید. وقتی در اثر شرایط اقتصادی که هیچ کنترلی بر آن نداشت مجبور شد اعلام ورشکستگی بکند، چاره ای نداشت که به دادگاه برود و به حکم دادگاه همه مال و منالاش 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 نامه ای نوشت: «هر رقمی که می خواهی، 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 لطمه ای 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 بر نمی آمد. وقتی طلبکاران به او زنگ می زدند، با آنها صحبت نمی کرد و سرانجام شماره تلفنش 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 علاقه ای 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 نمی تواند 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 می زند. کسی از شما خرید نمی کند، مگر آنکه به شما اطمینان داشته باشد. تمام فروشندگان برجسته و طراز اول زمان زیادی را صرف آن می کنند 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 می کنند 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 کالاها و خدماتی که در بازار ارائه می شوند به هم شباهت دارند. اما نکته مهم برای آنها این است که از فروشنده چه برداشتی می کنند.

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 می کنند. به هر جایی که بروند درها به رویشان گشوده می شود. به کسانی معرفی می شوند که بتوانند به آنها کمک کنند. پول و سایر منابع در اختیارشان قرار می گیرد. صداقت مهم ترین چیزی است که می توانید آن را به فرزندان خود آموزش 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. می توان از آنها هر سؤالی بکنم و متقابلاً جواب درست بگیرم. وقتی بزرگ می شدند، به آنها قولی دادم. و آن اینکه: «هرگز از گفتن حقیقت به من ضرر نخواهند کرد.» من به این قولم همیشه عمل کرده ام. وقتی کار احمقانه ای انجام می دادند، موضوعی که درباره همه بچه ها صدق می کند، بدون اینکه داوری و انتقاد کنم به حرفهایشان گوش می دادم و بعد از آنها می پرسیدم: «خوب، از این موضوع چه آموختید؟» آنها خیلی زود یاد گرفتند که می توانند راستگو باشند و ضرری نکنند.

زنها و شوهرها

آنچه در مورد روابط پدر و مادر و فرزندان صدق می کند، میان زن و شوهر هم به درجات بیشتری صادق است. یکی از تعاریف جالبی که در مورد عشق شنیده ام گفته این رند است. او می گوید: «عشق پاسخ به ارزشهاست.» شما از آن جهت عاشق کسی می شوید که دارای ارزشهایی است که شما آنها را ستایش می کنید. شخص مقابل خصوصیات و ارزشهایی دارد که شما آنها را تحسین می کنید. همه چیزهای دیگر به تدریج رنگ می بازند و از بین می روند، اما آنچه باقی می ماند منش است. صداقت میان زن و شوهر حکم می کند که آنها در همه مواقع 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 مهم تر به حساب می آیند.

برای اینکه بدانید رفتارتان درست یا نادرست است، می توانید خود را امتحان کنید. این امتحان براساس گفته امانوئل کنت در 200 سال قبل استوار است. کنت می گفت: «باید به گونه ای زندگی کنید انگار که هر اقدام شما یک قانون جهانی می باشد.»
به عبارت دیگر، قبل از اینکه تصمیم به عملی 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 خواهید 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

می توانید از خود سؤالاتی بکنید. قبل از هر چیز، از خود پرسید: «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 می شود؟
بعد از خود پرسید: «اگر همه مانند من باشند، کشورم چگونه کشوری خواهد بود؟» به عبارت دیگر، اگر همه مانند من رفتار کنند، کشورم در چه شرایطی قرار می گیرد؟ آیا کاری هست که بتوانید آن را به شکل دیگری انجام بدهید؟
سومین سؤالی که می توانید از خود پرسید این است: «اگر همه مانند من رفتار کنند، شرکتی که در آن کار می کنم به چه شکلی در خواهد آمد؟»
و سرانجام، این سؤال را از خود پرسید: «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 نمی تواند 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 می گفت: «به درستی که شجاعت بزرگ ترین فضایل است. زیرا همه فضایل دیگر براساس آن شکل می گیرند.»

دنیا پر از کسانی است که هدفهای بزرگ دارند و بلندپرواز می باشند، اما تنها معدودی از شجاعت فراوان، نظم و ترتیب و نیروی اراده ای برخوردارند که به این هدفها جامه عمل ببوشانند.

مهم ترین نکته درباره کیفیت شجاعت این است که هرگاه شما رفتار شجاعانه ای را به نمایش می گذارید، احساس می کنید که قوی تر شده اید و نسبت به خود احساس بهتری پیدا می کنید. عزت نفس شما افزایش پیدا می کند و خودتان را بیشتر دوست می دارید. احساس می کنید که از صلاحیت بیشتری برخوردارید. احساس شادی بیشتری پیدا می کنید.

برعکس، هربار شما تن به مصالحه بدهید و از شجاعت خود عدول کنید، عزت نفس شما کاهش 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 بدهید

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 بدهید، انجام می دهید، بر رضایت خاطر خود می افزایید.

ترس از شکست خوردن بزرگ ترین مانع بر سر راه موفقیت است. پادزهر ترس از شکست، شجاعت دست به کار شدن است. بهترین راه ایجاد شجاعت رو به رو شدن با هراسهاست. رالف والدو امرسون می گوید: «کاری را که می ترسید، انجام بدهید. 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 بدهید. 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 هراسان بکاهید و بر شجاعت خود بیفزایید. حساسیت زدایی نظم دار یک واژه روانشناختی است که براساس آن کاری را بارها و بارها انجام می دهید تا دیگر ترسی از آن نداشته باشید. 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 برده اند 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 مصداق 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.

گلن فورد، 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 ببینید. 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 برخورد کردم 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 بهراسید برخورد مناسب تری می کنید.

به سمت ترس حرکت کنید

تنها 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 گردید.

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 12 سال طول کشید، دکتر رابرت 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 ویژه ای برخوردار بودند. آنها می توانستند 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 می خریدند و در جهت تحقق رؤیاهای خود گام برمی داشتند.

پروفسور رونستاد این را «اصل کوریدور» نامید. او می گفت وقتی به جانب هدف خود می روید، این هدف هر قدر هم که دور باشد، در کوریدور زمان به حرکت درمی آید. وقتی در این کوریدور به حرکت درمی آید، درهای فرصت مناسب از هر طرف به روی شما گشوده می شود. اما اگر در حرکت نباشید، این درهای فرصت مناسب را متوجه نمی شوید.



طراحی سایت و اپلیکیشن موبایل

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 ناملایمات دوام آورید و به کارتان ادامه بدهید.

داشتن نظم و ترتیب شخصی کیفیت آهنین منش است. این همان چیزی است که به شما امکان می دهد تا دوام و استمرار داشته باشید. نظم و ترتیب شخصی کیفیتی است که به شما توانمندی می دهد تا ریسک کنید و در معرض خطر و ناملایمات به جلو حرکت نمایید. این نظم و ترتیب شخصی و قدرت ناشی از آن است که در شما قدرتی ایجاد می کند تا به کمک آن همه موانع بر سر راه خود را از میان بردارید.

انواع مختلف شجاعت

انواع مختلفی از شجاعت را می توانید با تمرین در خود ایجاد کنید. این انواع شجاعت به شما کمک می کند 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 می شوند. موضوع داشتن هدفهای بزرگ، جالب و چالش دار به قدری فشارآور است که سبب می شود بسیاری از اشخاص هنوز شروع نکرده دست از کار بکشند. اما شما این کار را نمی کنید. بنشینید و هدفهای خود را چنان بنویسید که گویی می توانید به هر هدفی برسید، و هرگز از دیدن خوابهای بزرگ هراسی به دل راه ندهید.

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 پایبند باقی می مانند. ممکن است تضمینی 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 بیایید

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.

پایبندی داشته باشید

چهارمین نوع شجاعت که به آن احتیاج دارید، پایبندی باقی ماندن به ارزشها، پنداره ها و باورهاست. باید پایبند آنچه که به آن اعتقاد دارید باقی بمانید. باید پایبند اصول و ارزشهای مهم باقی بمانید و حاضر نشوید که در این زمینه کوتاه بیایید و تن به مصالحه بدهید.

ایمان داشته باشید

به شجاعتی احتیاج دارید که بدون اینکه تضمینی 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 تضمینی 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 بپذیرید

به شجاعتی احتیاج دارید که به استقبال ریسک شکست بروید. به شجاعتی احتیاج دارید که پیوسته با مشکلات و موانع و نوسانها و شکستهای موقتی کنار بیایید. باید بپذیرید که شکست شرط لازم موفقیت است. باید شکست را بپذیرید و با روحیه ای دوچندان به استقبال تلاش بروید.

هر چه هدفهای بزرگ تر و هیجان انگیزتری برای خود انتخاب کنید، امکان اینکه به مشکلات و موانع بیشتری بر بخورید افزایش می یابد. اما باید با هر به زمین خوردن از جای خود بلند شوید و به تلاشتان 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 می دهند، شناسایی کنید. بینید بدترین اتفاقی که در اثر آنها ممکن است برایتان بیفتد 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 می دانم قبلاً می دانستم، آن را دوباره شروع نمی کردم؟» در زندگی هر کس موقعیتهایی وجود دارد که اگر آنچه را که حالا می دانند، قبلاً می دانستند، اقدام به آن کار نمی کردند. وقتی به این نتیجه برسید که اگر علم و اطلاع فعلی خود را می داشتید، درگیر کاری نمی شدید، باید بدانید که چگونه می توانید 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 نمی کنند کامل و صد درصد بی عیب و نقص نیستند، در موضع عملکرد ضعیف و متوسط باقی می مانند. اذعان نمی کنند آنچه زمانی خوب به نظر می رسیده 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 موفقیتهای سطح بالا پیوسته تصمیم می گیرند، با اشتباهاتی مواجه می شوند، از این اشتباهات درس می گیرند، کارشان را اصلاح می کنند و به حرکت خود ادامه می دهند.

انسانهای موفق کسانی نیستند که لزوماً همیشه تصمیمات درست می گیرند، بلکه موفقیتهای کسانی هستند که تصمیمات نادرست خود را اصلاح می کنند. اگر اشتباه بکنند، آن را می پذیرند، از آن تا حدی که امکانش وجود دارد درس می آموزند و بعد به حرکت و فعالیت خود

ادامه می دهند. توجه داشته باشید، 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 برنمایید. 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 باشید. از خود پرسید: «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 باشید 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 باشید و چه نداشته باشید 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 نتوانید آن را انجام بدهید. این گونه موقعیتی پیدا می کنید که می بینید توقف ناپذیر می شوید.

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 رئیسشان 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.

دستاورد 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 پوشید. 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 ارزشهای بالای بیشتری کار کنید، شخصیت و الاتری پیدا می کنید. و سرانجام، به نقطه ای می رسید که دیگر توقف ناپذیر می شوید!

تمرینات عملی

- 11 سه ارزش مهم خود را در زندگی خانوادگی مشخص سازید. به چه چیزی اعتقاد دارید و به آن توجه می کنید؟
- 12 مصمم شوید که با خود و دیگران صادق باشید. در ارزشها مصالحه نکنید. در چه زمینه ای از زندگی خود با کسی بطور کامل صادق نیستید؟
- 13 صداقت داشته باشید. زمینه هایی از زندگی خود را که در آن احساس استرس، نارضایی یا ناخشنودی می کنید، واری کنید و ببینید آیا از کنار یکی از ارزشهای خود گذشته اید؟
- 14 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؟
- 15 اگر می شنیدید که تنها شش ماه از عمر شما باقی است، چه می کردید؟ پاسخی که به این سؤال می دهید، ارزشهای واقعی شما را مشخص می سازد.
- 16 «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؟

07 در زندگی مترصد حقیقت بشوید. در چه زمینه هایی باید دنیا را به شکلی که هست قبول کنید؟ با خود صادق باشید.

خلاصه مطالب 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 سررشته و کنترل کامل زندگی خود را در دست می گیرید.

از هزاران نفر سؤال 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. برعکس، 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. بر اساس قانون جذابیت، به امیدها و رؤیاهای آینده به سمتشان جذب می شود.

به هدفایتان فکر کنید

دوم، اشخاص مثبت و خوشبخت هدف مدار هستند. آنها در اغلب مواقع در باره هدفهایشان حرف می زنند و فکر می کنند. پس از آنکه پنداره های آتی خود را در نظر مجسم ساختند، آنها را به هدفهای روشنی 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 مقصر است، 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 آند حل و فصل شود.

به نتایج فکر کنید

پنجم، اشخاص موفق و شاد به شدت نتیجه مدار هستند. آنها همه روزه های خود را به دقت از قبل برنامه ریزی می کنند. برای فعالیتها خود اولویتهای روشنی 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 برمی دارند و به کار و دنیایشان اهتمام بیشتری می ورزند.

ششم، موفقها رشدمدار هستند. آنها پیوسته در حال مطالعه اند، به نوارهای آموزشی گوش می دهند، 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 اضطراب می کنند و در مقایسه با اشخاص عادی و متوسط کار بیشتری صورت می دهند. 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 راهنما 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 خودآنگاره 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، رد شدن و مورد انتقاد قرار گرفتن، بترسید. می توانید به عاداتهای مخرب و علیه خود برسید. عقب بمانید. با فاصله گرفتن 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 خواهید 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 رؤیایتان 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 بدهید. 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. سررشته 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 100 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 10 درصد بالای حرفه خود قرار بگیرید. ببینید در کدام یک از مهارتهای کلیدی باید به حد عالی برسید، عملکرد عالی را هدف خود قرار بدهید، برنامه ریزی کنید و بعد همه روزه برای بهتر شدن تلاش کنید.

هفت. به اشخاص بها بدهید

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 بگیرد

راهکارهای اندیشه مهمی وجود دارند. این راهکارها، شیوه‌هایی هستند که اشخاص موفق در همه جا از آنها استفاده می‌کنند. هر یک از این روشهای تحلیل و ارزیابی موقعیت شما می‌تواند بینش و فراستی در اختیارتان قرار بدهد که چشم انداز شما را در زندگی تغییر بدهد. هر چه ابزار فکری شما بیشتر باشد، زندگی بهتری می‌توانید 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 می‌کنند و مشکلات احتمالی را در نظر می‌گیرند. در نتیجه در مقایسه با اطرافیان خود، بهتر فکر می‌کنند و بهتر تصمیم می‌گیرند.

دوازده. عالی زندگی کنید

دنیای پیرامون شما با توجه به دنیای درون شما شکل می‌گیرد. خوشنودترین و پردرآمدترین اشخاص در هر زمینه‌ای در زندگی، کسانی هستند که منش عالی دارند. وقتی زندگی خود را پیرامون دو کیفیت استحکام شخصیت و شجاعت استوار می‌کنید، همه درها به رویتان گشوده می‌شود و شما تبدیل به یک انسان شاد و خوشبخت می‌شوید. شما اندیشه و زندگی خود را تغییر می‌دهید.

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 فایده‌اش به زحمتش می‌ارزد. فایده آن حد و حسایی ندارد.

وقتی روی خودتان کار می‌کنید تا در درون خویش تصویری برای خلق زندگی مورد نظرتان بسازید، ممکن است در شروع پیشرفت کندی داشته باشید. اما وقتی مداومت به خرج می‌دهید، وقتی به کارتان ادامه می‌دهید، کارهای درست انجام می‌دهید و از کلمات متناسب استفاده می‌کنید، دیری نمی‌پاید که پاداش تلاشهای خود را می‌گیرید.

برای کاری که می‌توانید بکنید محدودیتی متصور نیست. محدودیت هر چه هست، چیزی است که شما برای خود قائل می‌شوید. شما انسانی عالی و با استعداد هستید. بعید است اگر همه تلاشتان را بکنید، به هر خواسته‌ای که دارید نرسید. راهکار این است که از همین امروز شروع کنید و هرگز از پای ننشینید!

فزارتک



WWW.FARATECHDP.COM

 **051 - 3609 70 10**

طراحی سایت و اپلیکیشن موبایل

درباره فراتک :

سابقه فعالیت شرکت داده پردازی فراتک پاژ و اعضای مؤسس آن به سال ۱۳۸۳ باز می گردد. در این سالها با گروهی از متخصصان در زمینه طراحی سایت و سیستم های نرم افزاری تحت وب ، ویندوز و موبایل فعالیت های تخصصی خود را با استفاده از آخرین، به روز ترین و بهینه ترین تکنولوژی های روز دنیا به پیش برده ایم تا بتوانیم مشتریان خود را متمایز از سایر رقبایشان در این عرصه نشان دهیم. در حال حاضر حدود ۲۰ نفر متخصص، به استخدام رسمی شرکت درآمده و افتخار همکاری با این عزیزان را داریم و در این سالها نزدیک به ۹۵۰ سایت تحت وب را طراحی، پیاده سازی و به اجرا رسانده ایم و با توجه به بازخورد کارهای انجام شده از مشتریان عزیزمان و تجربه ای که متخصصان ما کسب کرده اند، می توانیم این اطمینان را بدهیم که آنچه توسط فراتک انجام می شود برای ما افتخار و برای شما عزیزان رضایت را به همراه خواهد داشت.

برخی از مشتریان فراتک :

نمونه های سازمانی: • دانشگاه پیام نور مشهد • سازمان تعاون روستایی خراسان رضوی • آستان قدس رضوی (موقوفات ملک) • شهرداری بجستان • موسسه پیوند علم و صنعت امیرکبیر • فدراسیون مشاوران کشورهای اسلامی • شرکت تعاونی کشاورزی کشاورزان مشهد • موسسه آموزش عالی آزاد مهندسان • صندوق مهر رضا خراسان رضوی

نمونه های شرکتی: • آبیوه ساندیس • محصولات غذایی اروم آدا • کارخانه مشهد دوام • کارخانه فرش نگین مشهد • کارخانه محصولات غذایی مسما • محصولات غذایی شهر بابانا • کارخانه مشهد سرما • صنایع روشنایی سوتارا • هتل مدینه الرضا • هتل الماس نوین • هتل کوثر • محصولات غذایی سید • ادویه جات ضامن • شرکت عمارت هشتم • شرکت فراسوی شرق • مهندسی مشاور کاوش پی مشهد • مجموعه تفریحی گردشگری چالیدره • گروه تولیدی مبلمان چوب سنگ • صنایع چوب و مبلمان گوهر • تشک طبی باراد • شرکت اطلس ماشین پلیمر • بازرگانی برق و کابل مغان • فناوری های راهبردی آریاز • نگین زعفران • کارخانه قند چناران • محصولات دوریکا • محصولات غذایی دهکده خرم و صدها مشتری دیگر...

برای مشاهده رزومه کامل و بررسی نمونه کارهای انجام شده لطفا به www.faratechdp.com مراجعه نمایید.



915 - 645 45 47
051 - 3609 70 10
WWW.FARATECHDP.COM

داده پردازی
فراتک
WWW.FARATECHDP.COM
طراحی سایت
و سیستم های نرم افزاری تحت وب



برخی از نمونه کارها



موسسه پیوند علم و صنعت امیرکبیر
www.lsta.ir



آستان قدس رضوی (موقوفات ملک)
www.moghoofatemalek.ir



دانشگاه پیام نور مشهد
www.pnum.ac.ir



شهرداری بجنستان
www.bajestan.ir



صنایع روشنایی سوتارا
www.sootara.ir



گروه صنعتی مشهد دوام
www.mashhaddavam.com



کارخانه محصولات غذایی مسما
www.mosama.ir



محصولات غذایی شهر بابانا
www.shahrbabana.com



کارخانه مشهد سرما
www.mashhadsarma.ir



شرکت فرش نگین مشهد
www.negincarpet.com



شرکت پارس باراد
www.barad.com



شرکت فراسوی شرق
www.farasooyeshargh.com



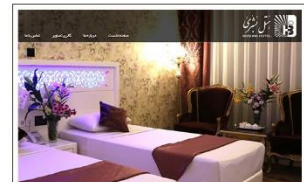
هتل کوثر
www.kowsarhotel.co



هتل مدینه الرضا
www.madinahalreza.com



هتل الماس نوین
www.almasnovin.com



هتل بوشری
www.boshrahotel.ir

با تجربه طراحی و پیاده سازی بیش از ۹۵۰ وب سایت

(سایر نمونه کارهای ما را در آدرس www.faratechdp.com ببینید)



برخی از نمونه کارها



فروشگاه اینترنتی مدیا سنتر
www.mc24.ir



فروشگاه ماشین های اداری حسن پور
www.hsoonshop.com



فروشگاه ایسوس سنتر نمایندگی محصولات ایسوس
www.asuscenter.ir



فروشگاه اینترنتی هیلامارکت
hilamarket.com



گروه صنایع غذایی مکت
www.maxxfoodco.com



شرکت عمارت هشتم شرق
www.emarathashtom.ir



محصولات غذایی اروم آدا
www.urumada.com



شرکت رادان صنعت شرق
www.radan-ir.com



گروه تولیدی شفیخ سازه
www.3s-pars.com



وب سایت حجت الاسلام والمسلمین ماندگاری
www.berangekhoda.ir



اطلس ماشین پلیمر
www.atlasmachinepolymer.com



شرکت مهندسی مشاور کاوش پی مشهد
www.kavosh-pay.com



شرکت بازرگانی برق و صنعت مغان
www.moghantrade.com



فناوری های راهبردی آریاز
www.ariaz.ir



شرکت حمل و نقل هوایی زنجیره طلایی ایران
www.agc-air.com



شرکت Vip Prestige
www.vipprestige.ir

با تجربه طراحی و پیاده سازی بیش از ۹۵۰ وب سایت

(سایر نمونه کارهای ما را در آدرس www.faratechdp.com ببینید)

915 - 645 45 47
051 - 3609 70 10
WWW.FARATECHDP.COM

داده پرداز
فراتک
WWW.FARATECHDP.COM
طراحی سایت
و سیستم های نرم افزاری تحت وب



طراحی حرفه ای و تخصصی وب سایت و فروشگاه های اینترنتی

طراحی سایت مهمترین و محوری ترین فعالیت شرکت داده پردازی فراتک محسوب می شود. تاکنون افتخار پیاده سازی بیش از ۹۵۰ نمونه طراحی سایت داشته ایم. ما طراحی سایت شما را با استفاده از آخرین تکنولوژی های روز دنیا و منطبق بر نوع فعالیت و زمینه کاری شما انجام می دهیم تا وب سایت شما که جلوه و نماد موقعیت حرفه ای شرکت شما است جایگاه مناسب خود را در فضای مجازی کسب نماید.



بازاریابی اینترنتی و ارائه راهکارهای تبلیغات اینترنتی

اگر به دنبال فروش بیشتر و یا برندینگ هستید بازاریابی اینترنتی یکی از جدیدترین و ارزاترین روش ها در مقایسه با بازاریابی سنتی است. با افزایش چشمگیر شمار مخاطبان اینترنت که هر لحظه رو به افزایش است و با توجه به قابل دسترس بودن اینترنت در سراسر نقاط جهان، امروزه کلیه صاحبان کسب و کار نیز ترجیح می دهند تا بازاریابی خود را از طریق اینترنت و با هزینه ای بسیار مناسب پیگیری نمایند.



خدمات ما در زمینه راهکارهای تبلیغات اینترنتی:

- ✓ تدوین استراتژی بازاریابی اینترنتی
- ✓ تبلیغات هدفمند اینترنتی
- ✓ بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو (seo)
- ✓ بازاریابی در شبکه های اجتماعی (وب، موبایل)
- ✓ ایمیل مارکتینگ
- ✓ تبلیغات در گوگل (google adwords)

نرم افزارهای اندروید و اپلیکیشن های موبایل

با توجه به گسترش روز افزون تلفن های هوشمند همراه و روش های متفاوت تبلیغات، بسیاری از صاحبان کسب کار و کارفرمایان ضرورت ورود به بازارهای نوین و شیوه های تبلیغاتی جدید را احساس کرده اند. امروزه میزان دسترسی به اینترنت از طریق موبایل نسبت به دستگاه های دیگر مانند لپ تاپ و کامپیوتر پیشی گرفته و سرعت رشد آن بسیار سریع است. شرکت داده پردازی فراتک با داشتن متخصصان مجرب در زمینه طراحی و ساخت نرم افزار و اپلیکیشن های موبایل، تمامی نیاز های شما را در زمینه برنامه نویسی و تولید نرم افزارهای موبایل بر طرف خواهد کرد.



بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو (سئو)

سئو به معنی انجام تمام فرآیندهایی است که باعث می شود سایت شما نتایج بهتری را در گوگل و سایر موتورهای جستجو کسب کند.



سامانه ارسال و دریافت پیامک (sms panel)

سامانه پیام کوتاه (پنل پیامک)، نرم افزاری تحت وب است که امکان ارسال پیام کوتاه به صورت انبوه و یا تکی را فراهم می سازد.



میزبانی وب سایت (هاست) و ثبت دامنه

میزبانی از وب سایت های طراحی شده توسط فراتک، به صورت اختصاصی برای مشتریان فراتک در داخل و خارج از کشور ایران.



طراحی و پیاده سازی نرم افزارهای تخصصی و اتوماسیون های اداری

پیاده سازی این سیستم ها در راستای صرفه جویی در زمان و استفاده بهینه از وقت و منابع از دیگر خدمات شرکت فراتک می باشد.



طراحی و ساخت اپلیکیشن اندروید :

(به سادگی صاحب نرم افزار اندروید اختصاصی کسب و کار خود شوید)

موبایل ها و تبلت ها هم مانند هر کامپیوتری دارای نرم افزارها و برنامه های کاربردی متنوعی هستند که به آنها (اپلیکیشن) یا به طور مختصر App گفته می شود. اپلیکیشن موبایل بسته به سیستم عامل موبایل یا تبلت ممکن است برپایه اندروید، iOS و سیستم عامل های دیگر باشد. امروزه اندروید به عنوان یکی از محبوب ترین سیستم عامل های تلفن همراه شناخته می شود و اپلیکیشن اندروید از پرکاربردترین اپلیکیشن هاست که در شرکت داده پردازی فراتک بصورت اختصاصی برای شما طراحی و اجرا می شود.

طراحی اپلیکیشن سمینار و کنفرانس

طراحی نرم افزار اندروید کنفرانس و سمینار با امکانات بسیار خوبی مانند نام نویسی، پرداخت، زمانبندی، سخنرانان، محورها، برگزار کنندگان و ...



ساخت اپلیکیشن موبایل فروشگاه اینترنتی

اپلیکیشن فروشگاه جهت معرفی و فروش محصولات بسیار مناسب است. خرید محصول آسان انجام می شود و کلیه اتفاقات فروش در داخل اپلیکیشن انجام می گیرد.



طراحی اپلیکیشن رستوران و سفارش غذا

این اپلیکیشن با دو نوع کاربری داخلی (جهت دریافت سفارش مشتریان داخل رستوران) و همچنین خارجی (جهت دریافت سفارشات بصورت اینترنتی و یا از طریق پیامک) استفاده می شود.



ساخت اپلیکیشن معرفی شرکت یا محصول

ساخت اپلیکیشن برای معرفی شرکت یا محصول که امروزه تبدیل به جایگزینی بسیار مناسب برای کاتالوگ و CD های مالتی مدیا است.



اپلیکیشن بر اساس مکان فعلی موبایل

در این نوع اپلیکیشن اصل نرم افزار براساس موقعیت فعلی کاربر بوده و کاربران می توانند بنا به موقعیت مکانی خود، سرویس دریافت کنند. مانند اپلیکیشن های تاکسی یاب و ...



طراحی نرم افزار اندروید خبری

این نوع اپلیکیشن برای وب سایت های خبری و وب سایت هایی که محتوای قابل ارائه ای دارند مورد استفاده قرار می گیرند.



طراحی اپلیکیشن با ایده شما و انحصاری

طراحی و ساخت اپلیکیشن اندروید براساس نیاز و ایده شما به شکل اختصاصی برای اشخاصی که به دنبال ساخت نرم افزار به صورت اختصاصی هستند.



طراحی اپلیکیشن هتل ها

طراحی نرم افزار اندروید هتل ها شامل معرفی هتل به همراه تصاویر کلیه بخش های هتل، همچنین مسیریابی مسافران هتل از طریق نقشه داخل نرم افزار موبایل و همچنین نمایش نقاط گردشگری.

