

BRIAN TRACY



تنهای
دانستن را ز
کافی نیست

قدرت برنامه ریزی

طرح پرواز

برايان تريسي

مترجم: يلدرا بلارك



قدرت برنامه ریزی

طرح پرواز

رسیدن به بهترین نتیجه
در کمترین زمان ممکن

برایان تریسی

مترجم: یلدابلاک

سروشانه	: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: قدرت برنامه ریزی طرح پرواز؛ رسیدن به بهترین نتیجه در کمترین زمان ممکن / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم یلدا بلارک.
مشخصات نشر	: قم: اشکذر، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری	: ۱۴۸ ص.
شابک	: 978-600-5454-00-0
وضعیت فهرستنیویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: FLIGHT PLAN
موضوع	: ۱. وقت - تنظیم. ۲. موفقیت در کسب و کار.
شناسه افروزه	: الف. بلارک، یلدا، ۱۳۶۲ - ، مترجم. ب. عنوان.
ردیابندی کنگره	: HD ۶۹۱ ۱۳۸۹
ردیابندی دیوبی	: ۶۵۰ / ۱۱



کتابسراي بيان

قدرت برنامه ریزی

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: یلدا بلارک

نوبت چاپ: پنجم - ۱۳۹۰

تیراژ: ۵۰۰۰ جلد

ناشر: انتشارات اشکذر

ناظر چاپ: محمد رضا محمدی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۴۵۴-۰۰۰

ISBN: 978-600-5454-00-0

کلیه حقوق برای کتابسراي بيان محفوظ است.

قیمت: ۳۵۰۰ تومان

نشانی: میدان انقلاب - خ شهدای زاندارمری - بین خ اردبیلهشت و خ کارگر جنوبی
مجتمع ناشران و کتابفروشان کوش - طبقه همک - پلاک ۱۵ - کتابسراي بيان
تلفن: ۰۹۱۲۵۲۴۱۸۵۹ - ۶۶۹۷۷۴۵۴ و ۵

تقدیم به
همفکر و همراه همیشگی ام
«علی ذوقی»

مترجم

تقدیم به دختر عزیزم کریستینا، زنی موفق، مادری فداکار، و همسری نمونه. تو الهام بخش این کتاب هستی. یک مشاور و هماهنگ کننده ماهر و الگویی مناسب برای همه ما.

«فهرست مطالب»

صفحه	عنوان
۹	درباره نویسنده
۱۳	مقدمه - راز واقعی موفقیت
۱۹	فصل اول - مقصدتان را انتخاب کنید
۳۵	فصل دوم - گزینه‌های پرواز خود را بازبینی کنید
۴۵	فصل سوم - طرح پروازتان را بنویسید
۵۷	فصل چهارم - آماده سفر شوید
۶۷	فصل پنجم - با تمام نیرو حرکت کنید
۷۳	فصل ششم - برنامه‌ریزی برای مقابله با اختلال
۸۵	فصل هفتم - اصلاحات مداوم انجام دهید
۹۹	فصل هشتم - یادگیری و پیشرفت خود را شتاب بخشید
۱۱۱	فصل نهم - ذهن فراهوشیار خود را فعال کنید
۱۲۱	فصل دهم - از میانبرها و دیگر سراب‌ها اجتناب کنید
۱۲۷	فصل یازدهم - بر ترس خود مسلط شوید
۱۳۷	فصلدوازدهم - تا موفقیت مداومت به خرج دهید
۱۴۵	نتیجه‌گیری - موفقیت تصادفی نیست

درباره نویسنده

برایان تریسی یکی از سخنرانان برتر تجاری و نویسنده‌های موفق و مشاور و راهنمای در امور ارتقای حرفه‌ای و شخصی است. هر ساله ۲۵۰۰۰ نفر از درس‌های او درباره موفقیت، رهبری و رسیدن به بهره‌وری، خلاقیت و فروش استفاده می‌کنند. او بیش از سی کتاب و صد‌ها برنامه شنیداری و ویدئویی دارد. بیشتر آثار او به زبان‌های دیگر ترجمه شده و در ۵۲ کشور جهان مخاطب دارد. او همراه کمپل فراسر کتاب‌های مریبیگری پیشرفت، برنامه مریبیگری و برنامه تعالی مریبیگری را نوشته است.

او به بیش از هزار شرکت و بالغ بر ۲ میلیون نفر مشاوره می‌دهد. ایده‌های او کاربردی هستند و سریع به نتیجه می‌رسند. خواننده‌ها و مخاطبان او با تکنیک‌ها و راهکارهایی آشنا می‌شوند که می‌توانند برای رسیدن به نتایج بهتر از آن استفاده کنند.

قدرت برنامه ریزی

راندا برن در کتاب راز، درباره تاثیرات قدرتمند تجسم موفقیت و استفاده از قدرت جاذبه صحبت می‌کند. اما بسیاری از مردم دریافته‌اند که هرچند فکر کردن به خواسته‌هایشان شروع خوبی محسوب می‌شود، اما کافی نیست. برایان تریسی در قدرت برنامه‌ریزی راههای واقعی رسیدن به موفقیت را معرفی می‌کند. او با استفاده از استعاره پرواز و یک سفر هوایی به شما کمک می‌کند دستاوردها، خوشبختی و موفقیت خود را برنامه‌ریزی کنید. برایان تریسی خود نیز با استفاده از این اصول از هیچ به اینجا رسیده است. این اصول را به ۴۶ میلیون نفر در ۴۶ کشور آموخته است. افرادی که از فرمولهای این کتاب استفاده می‌کنند تغییرات سریع و پایداری را در زندگی خود ایجاد مینمایند.

خبر خوب این است که موفقیت ریاضی به شانس و نیروهای مرموز ندارد. اگر دم هواییما خوب کار کند، سریعتر حرکت می‌کند، ممکن است بادهای مخالف موجب تاخیر شوند، اما خلبان با مهارت خود براساس قوانین فیزیکی به مقصد می‌رسد. موفقیت نیز مانند پرواز است. اگر یاد بگیرید چطور از قوانین و اصول موجود در این کتاب استفاده کنید، پتانسیل خود را به کار انداخته و می‌توانید به هدف بررسید.

پتانسیل خود را برای موفقیت رها کنید

برایان تریسی در این کتاب نشان می‌دهد که چطور به موفقیت و کامیابی برسیم. تریسی می‌گوید زندگی یک سفر است و در این سفر باید افکار مثبت داشته و دقیقاً بدانید کجا می‌روید. به اهداف و

برنامه‌های دقیقی نیاز دارید تا از جایگاه کنونی تان به آینده مطلوب بروید.

اصول جهانی و حقایقی همیشگی وجود دارد که بارها و بارها افراد موفق آنها را آموخته و بکار گرفته‌اند. تریسی در دوازده فصل این کتاب به بررسی آنها می‌پردازد:

- دقیقاً مشخص کنید که هستید و چه می‌خواهید.
- یک هدف و مقصد واضح و قابل اندازه‌گیری برگزیده و بر آن تمرکز نمایید.
- برنامه‌های مفصلی تهیه کنید که موفقیت‌تان را تضمین نماید.
- اعتماد به نفس خدشنه‌ناپذیری را در خود ایجاد کنید.
- دقیقاً کارهایی را که برای رسیدن به هدف باید انجام شود، توضیح دهید.
- در مسیر درست حرکت کنید - در برابر شکست‌ها و موانع مقاومت کنید - تا به مقصد برسید.

«من به عنوان خلبان و مربی پرواز، می‌دانم که برنامه پرواز برای یک سفر موفقیت‌آمیز بسیار حیاتی است. هیچ‌کس به اندازه دوست من، برایان تریسی صلاحیت هدایت شما را به سوی یک آینده خوب ندارد. کتاب جدید او راه دستیابی به موفقیت پایدار و اهداف بلندپروازانه را نشان می‌دهد. از این کتاب، راه درست حرکت به سوی آینده را خواهید آموخت.»

دنیس ویتلی^(۱)

«راز اصلی موفقیت را در کتاب قدرت برنامه‌ریزی برایان تریسی خواهید یافت. متن آن بسیار روان است و روشی مرحله به مرحله دارد.»

دکتر تونی آلساندرا



مقدمہ

راز واقعی موفقیت

«یک سفر هزار فرسنگی تنها با یک گام آغاز می‌شود.»

کنسپسیوس

ما در عصری فوق العاده زندگی می‌کنیم. هرگز در طول تاریخ، رسیدن شمار زیادی از مردم به اهدافشان تا این حد امکان‌پذیر نبوده است. و فرد در صورتی به هدفش می‌رسید که ماهها و شاید سال‌ها سعی و تلاش می‌کرد. وظیفه شما این است که در آن‌چه اقتصاددانان «عصر طلائی» بشر نامیده‌اند، به بهترین نحو مشارکت داشته باشید. در دنیای ما همه می‌خواهند تا حد امکان سریعتر و آسانتر به شادی، سلامتی، اندام مناسب و ثروت برسند. در طول تاریخ و در پاسخ به میل جهان شمول دستیابی سریع به کامروایی، بسیاری افراد و سازمان‌ها، راهکارهای فریبنده، تکنیک‌های خاص، استراتژی‌های محروم‌انه و راز رسیدن (با کمترین تلاش) به موفقیت و خوشبختی را ارائه داده‌اند.

تقریباً هر سال، افرادی پیدا می شوند که با انتشار کتاب‌هایی مانند راز می‌گویند راه سریع و آسانی برای رسیدن به خوشبختی و پول فراوان وجود دارد. بر اساس مطالب کتاب راز، تنها کاری که باید بکنید، این است که افکار مثبت داشته باشید تا بتوانید تمام خوبی‌های مورد انتظارتان را به زندگی خود جذب کنید. این ایده به مذاق افرادی خوش می‌آید که تمایلی به سختکوشی که لازمه رسیدن به هدف است، ندارند.

اما راز واقعی موفقیت این است که اصلاً هیچ رازی در بین نیست. تنها اصول جهانی و حقایقی جاودان و همیشگی وجود دارد که در طی تاریخ بارها و بارها کشف شده‌اند. خوشبختی، سلامتی و شادی، تصادفی به دست نمی‌آیند، بلکه نتیجه یک طراحی دقیق و حاصل قانون علت و معلول است.

بر اساس این قانون، «در پی هر علتی، معلولی وجود دارد» و همچنین «هر معلولی، علت یا عللی دارد.» این بدین معناست که اگر کار خاصی را انجام دهید، به نتیجه خاصی نیز می‌رسید. ذر انجیل آمده است: «هرچه بکارید، برداشت خواهد کرد.» اسحاق نیوتون نیز می‌نویسد: «هر عملی، یک عکس العمل متقابل و برابر دارد.» قانون ساده‌ای وجود دارد: اگر همان کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، بارها و بارها انجام دهید، هیچ مانعی برای رسیدن شما به نتایج مشابه وجود نخواهد داشت. بالعکس اگر کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، دنبال نکنید، هیچ عاملی کمکتان نمی‌کند. موفقیت تصادفی نیست. موفقیت به شانس بستگی ندارد، بلکه به یک طراحی خوب وابسته است. موفقیت، مربوط به مسئله علت و معلول است.

کشف بزرگ

بزرگترین کشف در تاریخ بشریت - اساس و بنیان مذهب، فلسفه، متافیزیک و روانشناسی - این است که اندیشه، علت و شرایط معلول - است. این بدین معنی است که افکار شما واقعیت را می سازند. شما دنیارانه آنگونه که هست، بلکه آن طور که هستید، می بینید. به هر کجا که نگاه می کنید، خود را می بینید. به عبارت دیگر، دنیای بیرون انعکاسی از دنیای درون شماست. در درون خود، به هرچه فکر کنید، در دنیای خارج منعکس خواهد شد. اگر بخواهید بدانید در درون یک فرد چه می گذرد، کافی است ببینید در دنیای خارج چه اتفاقاتی برایش روی می دهد.

این قانون مطابقت^(۱) «دنیای بیرون، نشان دهنده دنیای درون شماست» غیرقابل نقض است. هرگز نمی توانید برای مدتی طولانی چیزی را در دنیای بیرون بدست آورده و حفظ کنید، مگر این که در درون برای آن آمادگی داشته و بدستش آورید.

حتماً شنیده اید که برای رسیدن به موفقیت، باید ملزماتش را دارا باشید. بسیار خوب، ابتدا باید در درون خود، خواستار هدفتان باشید تا بتوانید آن را بدست آورید. برای تغییر دادن دنیای بیرون، باید دنیای درون خود را تغییر دهید. گوته می گوید: «برای بیشتر داشتن، باید بیشتر تلاش کنید.»

به عبارت دیگر، برای داشتن یک زندگی متفاوت، در هر حوزه ای باید فردی متفاوت باشید. باید یاد بگیرید، رشد کنید و تجربیاتی را که تحمل و بینش رسیدن به یک زندگی برتر را به شما می دهد، بدست

آورید. و هیچ راه میانبری نیز در کار نیست.

این مسئله، تداعی‌کننده استعاره‌ای از موفقیت در ذهن من است که آن را در اختیار هزاران نفر در سراسر دنیا و در طی سال‌ها قرار داده‌ام. پس از توضیح دادن این استعاره، تمام افراد موفقی که تاکنون دیده‌ام، گفته‌اند: «این دقیقاً دلیل موفقیت امروز من است.»

زندگی یک سفر است

در طی سال‌ها، بارها و بارها به نقاط مختلفی از جهان سفر کرده‌ام. یک‌روز به حقیقتی قابل توجه و ارزشمند رسیدم: «وقتی با یک هواپیما به سوی هر مقصدی سفر می‌کنید، ۹۹٪ اوقات از مسیر خود خارج می‌شود! به‌خاطر شرایط اجتناب‌ناپذیری مانند جریان و سرعت باد، اختلافات جوی، طوفان، رعد و برق، مغناطیس زمین و... هواپیما در طی سفر از مسیر اصلی خود خارج می‌شود.

برای مثال، وقتی هواپیما از لس‌آنجلس به سمت نیویورک پرواز می‌کند، خلبان با بلندگو می‌گوید: «خانم‌ها، آقایان، از این‌که این خطوط هوایی را برای پرواز انتخاب کرده‌اید، تشکر می‌کنم. پرواز امروز ما حدود ۵ ساعت و ۱۲ دقیقه طول خواهد کشید و ساعت ۲۰ دقیقه به ۶ بعد از ظهر در فرودگاه لاگاردیا به زمین می‌نشینیم. پرواز خوبی داشته باشید.» همان‌طور که پیش‌بینی شده بود، دقیقاً ۵ ساعت و ۱۲ دقیقه دیگر هواپیما در فرودگاه لاگاردیا به زمین می‌نشیند.

نکته این است: در زندگی، اغلب از مسیر خود خارج می‌شود. اگر دقت لازم را به طراحی و سازماندهی نداشته باشید، زندگیتان مجموعه‌ای مشکل از دو قدم به جلو و یک قدم به عقب خواهد بود.

از زمان آغاز سفر زندگی به سوی مقصد، مجبور خواهید شد دست به اصلاحات مداوم بزنید. باید سفر خود را آغاز کرده، متوقف شوید، به چپ و راست بروید. از زیر یا روی موانع عبور نمایید و اغلب رد قدم هایتان را مجدداً در گذشته دنبال کنید. این موارد، تجربیات ضروری و بنیادی هستند که برای تبدیل شدن به فردی با موفقیت های پایدار، به آنها نیاز دارید.

به یک برنامه پرواز نیاز دارید

زمانی، فرد اندیشمندی به من گفت: «موفقیت هدف است، سایر چیزها حواشی هستند». برای رسیدن به بهترین ها، نیازمند اهداف، برنامه ها و طرح های مشخصی هستید که شما را از شخصیت کنونی خود به آن چه که می خواهید در آینده باشید، برساند. به یک برنامه پرواز احتیاج دارید که پیش از آغاز کار و استفاده از آن در طول سفر، باید آماده اش کنید. سپس باید جرات بلند شدن و شروع کردن پرواز را داشته باشید و بدون هیچ تضمینی برای موفقیت، قدم در راه سرنوشت بگذارید. در سفر تان باید آماده اصلاحات تدریجی و پی در پی باشید. و به ویژه باید از قبل تصمیم گرفته باشید که تازمان رسیدن به هدف و مقصد، به راه خود ادامه خواهید داد.

راز اصلی در عملکرد

پیچیده ترین موشک های هدایت شونده که بدون خطابه سوی مقصد و هدف پرواز می کنند، ابتدا باید به هوا پرتاب شوند تا بتوان آن را هدایت کرد. همچنین قبل از این که بتواند از تمام قدرت و توانایی های قابل توجه خود استفاده نمایید، باید حرکت کنید.

می‌بایست اولین گام را بردارید. باید عمل کنید. باید بر ترس از شکست و نامیدی غلبه نمایید. باید از محیط آسایش و راحتی خود به محیط «زحمت و سختی» بروید.

راز اصلی موفقیت این است که بدانیم زندگی مانند یک سفر هوایی طولانی است. ابتدا باید تصمیم بگیرید به کجا می‌خواهید بروید و سپس با هواپیما به سوی هدف و مقصد پرواز کنید. باید از قبل بدانید که ۹۹٪ موضع از مسیر خارج خواهد شد. و زمانی که کارتان را آغاز کردید، باید آماده انجام اصلاحات مدام باشید تا به مقصد برسید.

پرواز را آغاز کنید

دوازده مرحله وجود دارد که اگر آنها را در پیش بگیرید، سفری سالم‌تر و شادتر از هر سفر دیگری خواهد داشت. با پیروی از این مراحل، می‌توانید کنترل کامل زندگیتان را به دست گرفته و تمام قدرت ذهنی خود را فعال کنید و به فردی تبدیل شوید که می‌خواهید باشید. و احتمال این که طبق برنامه به مقصد برسید، افزایش می‌یابد. حال با این مراحل آشنا می‌شویم.



فصل اول

مقصد قان را انتخاب کنید

«نظم از مهمترین ویژگی‌های افراد موفق است. نبوغ یعنی هنر تحمل رنج‌های بی‌پایان. تمام دستاوردهای بزرگ، با دقت زیاد و کوشش بی‌پایان بدست آمدند.»

البرت هابارد^(۱)

در حال حاضر شما توانایی آن را دارید که بیشتر از تصور همیشگی تان به کارهای خود بپردازید. استعداد شما به قدری زیاد است که اگر صدها بار هم به دنیا بیایید، می‌توانید از آن استفاده نمایید. هرگز تا این حد فرصت وجود نداشته که با استفاده از آن بتوانید به سطوح بالاتر سلامتی، خوبی و رفاه مالی برسید. برای درک و شناخت این پتانسیل بالقوه، اولین و مهمترین مسئولیت شما این است که دقیقاً بدانید اهداف و خواسته‌هایتان چیست.

وقتی کاملاً از هویت خود، خواسته‌ها و مقصدان مطمئن شدید، ده برابر یک فرد معمولی و بسیار سریعتر به کارهایتان خواهد پرداخت.

همه ما چهار هدف مشترک در زندگی داریم که عبارتند از:

- ۱) سلامتی، آمادگی جسمانی و عمری طولانی داشتن.
 - ۲) انجام کاری که از آن لذت برده و حقوق بالایی دریافت کنیم.
 - ۳) داشتن یک رابطه خوب و خوشبختی با کسانی که دوستشان داریم و به آن‌ها احترام می‌گذاریم.
 - ۴) رسیدن به استقلال مالی طوری که هرگز نگران پول نباشیم.
- وقتی در هر یک از این موارد، از یک تا ده به خود امتیاز دهید، متوجه می‌شوید که بیشتر نگرانی‌ها و مشکلات امروز شما در آن حوزه‌هایی هستند که امتیاز کمتری در آن آورده‌اید. سریعترین پیشرفت‌ها در زندگی زمانی روی خواهند داد که در آن حوزه خاص، بهبود ایجاد کنید.

دیدگاه فراوانی

در پرواز به سوی هر یک از این چهار مقصد، می‌توانید دیدگاه فراوانی یا کمیابی داشته باشید. اگر دیدگاه فراوانی داشته باشد، متنکی به نفس، خوش‌بین و مثبت بوده و در راستای رویاهایتان با اطمینان و به‌طور تدریجی قدم برخواهید داشت.

اگر چنین رویکردی داشته باشد، جهان را بخشنده و جای خوبی خواهید دانست که مردمان خوبی در آن زندگی می‌کنند. حس خواهید کرد که در بهترین زمان ممکن زندگی می‌کنید.

این بدان معنی است که از مشکلات و دشواری‌های جهان آگاه

بوده اما می‌پذیرید این مشکلات همواره وجود داشته‌اند. با رویکرد فراوانی، مثبت‌تر و سازنده‌تر خواهید بود و به جای توجه به مشکلات، بر راه حل تمرکز می‌کنید. بیشتر به این موضوع اهمیت خواهید داد که برای بهبود مسائل چه می‌توان کرد، نه این که چه کسی مقصراست و چه اتفاقی درگذشته افتاده است.

اگر رویکرد کمیابی داشته باشد، دقیقاً عکس آن‌چه توضیح دادیم، روی خواهد داد. به این نتیجه می‌رسید که موقوفیت بیشتر مربوط به شанс است و افراد موفق با کلاه‌برداری و یا فریب دیگران، به پول‌های هنگفت می‌رسند. در همه‌جا، بی‌عدالتی و ظلم را خواهید دید و بهانه‌های قدیمی را به راحتی خواهید پذیرفت: «پولدارها پول دارتر شده و فقرا فقیرتر»، «مهم نیست چه می‌دانید، مهم این است که چه کسانی را می‌شناسید.»

هر رویکردی قدرت خاص خود را خواهد داشت. دنیای بیرونی با دنیای درونتان هماهنگی می‌یابد. احتمالاً دیدگاه فراوانی دارید که این کتاب را می‌خوانید. حس قدرت داشته و باور می‌کنید که بیشتر اتفاقات زندگی‌تان ارادی است.

اگر فردی مثبت و سازنده باشد، میزان زیادی از مسئولیت خود و اتفاقاتی را که برایتان می‌افتد، قبول خواهید کرد. دیگر افراد را مقصراً ندانسته و بهانه نخواهید آورد و اگر از موقعیتی رضایت نداشته باشد مشغول شده و راه حلی برایش می‌یابید. و اگر نتوانید آن را تغییر دهید، به ناچار می‌پذیرید. اما هرگز شکایت نمی‌کنید.

مقصد را روی نقشه مشخص کنید

هرچه زمان بیشتری را صرف تصمیم‌گیری در خصوص مقصد و

اهدافتان کنید، دستیابی به آنها سریع‌تر و راحت‌تر خواهد شد. هدف آینده‌تان، عملکردهای امروزتان را مشخص می‌کند.

از مهمترین سوال شروع کنید: واقعاً می‌خواهم با زندگی ام چکار کنم؟

هنگام تعیین اهداف خود در زندگی، تا حد امکان خودخواه باشید و به صورت آرمانی اهدافتان را انتخاب کنید. دقیقاً شرایطی که شما را خوشحال و راضی خواهد ساخت، تعیین نمایید.

تصور کنید می‌توانید یک عصای جادویی را حرکت دهید و زندگی‌تان را به بهترین نحو درست کنید. چطور خواهد شد؟ اگر مطمئن باشید که شکست نخواهید خورد، چه رویاهایی خواهید داشت؟

وقتی این سوال را می‌پرسید، فرض کنید هیچ نوع محدودیتی ندارید. تصور کنید به حد کافی زمان، پول، دانش و مهارت، دوستان و آشنایان، تحصیلات و توانایی لازم برای رسیدن به هر هدفی را دارید. و یا فرض کنید یک کارت اعتباری نامحدود دارید و می‌توانید به سوی مقصدتان پرواز کنید.

شغل و درآمد ایده‌آل

از کار و شرایط کاریتان شروع کنید. درآمد ایده‌آل‌تان چقدر است؟

اگر محل کارتان عالی بود، در چه شرکت یا سازمانی کار می‌کردید؟ همکاران‌تان چه جو راهنمایی بودند؟ اگر بتوانید نوع کارتان را طراحی کنید، چطور از آن لذت برد و به چه طریقی به اوج خلاقیت و کار گروهی می‌رسیدید؟ چه توانایی‌ها و مهارت‌هایی دارید که می‌خواهید از آن حداکثر استفاده را بکنید؟

از آنجایی که باید بیشتر سال‌های عمرتان را کار کنید، یکی از مسئولیت‌های اصلی تان این است که بدانید کار ایده‌آل‌تان دقیقاً چیست. همان‌طور که ناپلئون هیل^(۱) می‌گوید: «کلید موفقیت، این است که تعیین کنید از انجام چه کاری بیشترین لذت را خواهید برد و راهی برای درآمدزایی از آن بیابید.» اگر در طول روز بتوانید فقط یک کار داشته باشید که به آن بپردازید و بابتش حقوق دریافت کنید، آن کار چه خواهد بود؟

توانایی‌ها و استعدادهای طبیعی

وین دایر^(۲) می‌گوید: «هر کودکی با نظم رازگونه خود پا به این دنیا می‌گذارد.» نظم مخصوص شما چیست؟ شما به دنیا آمده‌اید که چه کار کنید؟ توانایی‌ها، استعدادها، علاقه و خواسته‌های ویژه‌ای که شما را منحصر به فرد و متمایز از دیگران کرده است، کدامند؟ از کجا می‌فهمید آیا همان کاری که قرار است، انجام می‌دهید یا خیر؟ چطور می‌توانید در این باره توضیح دهید؟

در این جا با ده شاخص آشنا می‌شویم که می‌توانید از آن‌ها برای تعیین زمینه مناسب فعالیت‌هایتان و انجام همان کاری که برای آن به دنیا آمده‌اید، استفاده کنید:

۱. کارتان را دوست دارید. برایتان جالب است و شما را شیفته و مஜذوب می‌کند.
۲. می‌خواهید در کارتان بهترین باشید. می‌خواهید بین ۱۰٪ برتر در زمینه کاری خود باشید.

۳. افراد موفق در حوزه کاری خود را تحسین می‌کنند و می‌خواهید مانند آن‌ها باشید و به همان سطح از موفقیت برسید.
۴. می‌خواهید درباره حوزه کاری تان مطالب زیادی بیاموزید - درباره اش بخوانید و در دوره‌های آموزشی و سخنرانی‌های مربوط به آن شرکت و به برنامه‌های شنیداری آن گوش کنید. هیچ وقت از یادگیری بیشتر در زندگی خسته نمی‌شوید.
۵. کار مناسب شما کاری است که یادگیری و انجامش برایتان راحت باشد. به نظر می‌رسد این استعداد در شما ذاتی است، در حالی که برای دیگران دشوار است.
۶. وقتی کاملاً مشغول کارتان هستید، زمان بی‌حرکت می‌ماند. اغلب فراموش می‌کنید بخورید و بیاشامید یا استراحت کنید.
۷. تجربیات موفق در این زمینه، احساس خوبی از عزت نفس و رضابیت به شما القا می‌کند. آن را اوچ تجربه در زندگی می‌دانید. نمی‌توانید برای دستیابی مجدد به موفقیت صبر کنید.
۸. دوست دارید به کارتان فکر کنید و وقتی انجامش می‌دهید، درباره اش حرف بزنید. کار با زندگی تان در هم آمیخته است.
۹. مایلید با دیگر افراد در زمینه کارتان ارتباط داشته باشید و در هر فرصتی در مورد کارتان صحبت کنید.
۱۰. هدفتان این است که در تمام طول زندگی هرگز بازنشست نشوید زیرا از آن لذت می‌برید.
- می‌گویند: «کاری را که به آن علاقه داری بکن، خود به خود پول نیز به دست خواهی آورد.» موفقیت واقعی از کشف علاقه و دل دادن هرچه بهتر و بیشتر به کار، حاصل می‌شود. تعیین شغل ایده‌آل برای انتخاب مقصد واقعی و استفاده از پتانسیل‌هایتان ضروری است.

زندگی شخصی ایده‌ال

یک عصای جادویی دور خانواده، روابط و زندگی شخصی تان بچرخانید. اگر زندگی خانوادگی تان عالی باشد، به چه شکل خواهد بود؟ از چه نوع سبک زندگی لذت خواهید برد؟ کجا زندگی خواهید کرد؟ چگونه خانه‌ای خواهید داشت؟ زمان‌تان را چگونه با اعضای خانواده می‌گذراندید؟

اگر مجرد هستید، بهترین نوع رابطه را برای خود تعریف کنید. فرد رویاها‌یتان را تصور نمایید. تک‌تک ویژگی‌ها و خصوصیات را بنویسید. شگفت‌زده خواهید شد اگر بینید خیلی زود فرد رویاها‌یتان را که می‌دانستید چه شخصیتی باید داشته باشد، یافته‌اید.

اگر زندگی شخصی تان از هر نظر عالی باشد، دوست دارید چطور زمان‌تان را برای خانواده صرف کنید؟ به چه سفرهایی خواهید رفت؟ از چه مکان‌هایی دیدن خواهید کرد؟ تقویم ایده‌آل خود را بسازید؛ روز به روز، هفته به هفته، ماه به ماه و سال به سال. دانستن این‌که چه می‌خواهید، اولین گام در راستای بدست آوردن‌ش است.

هیچ محدودیتی را متصور نشوید

اگر وضع سلامت شما در بهترین حالت بود، چه تفاوتی با وضعیت کنونی‌تان داشتید؟ چه وزنی می‌دانستید؟ اندام‌تان چطور بود؟ چه غذاهایی می‌خوردید؟ هر روز و هر هفته چه فعالیت‌های ورزشی را انجام می‌دادید؟ فرض کنید می‌توانستید اندام ایده‌آل خود را بتراشید و شکل دهید، در این صورت اندام‌تان چگونه می‌شد؟ و سرانجام اگر زندگی مالی‌تان در اوچ خود بود، چقدر دارایی می‌داشتید؟ چقدر پول در بانک داشتید؟ چه مقدار پول را

سرمایه‌گذاری کرده و رویش کار می‌کردید؟ میزان درآمد خالصستان در هر ماه و هر سال چقدر بود؟ ارزش خالص دارایی‌هایتان چقدر بود؟ هرچه وضوح بیشتری در پاسخ‌های خود به این سوالات داشته باشید، تصمیم‌گیری در خصوص مقصد و تعیین برنامه پرواز آسان‌تر خواهد شد.

استقلال مالی

در اینجا تمرین ساده‌ای را با هم می‌بینیم: مشخص کنید هزینه یک زندگی راحت برای شما چقدر خواهد بود، حتی اگر درآمدی نداشته باشید. هزینه مسکن، غذا، حمل و نقل، درمان، سفر و سرگرمی را در نظر بگیرید. این عدد را در ۱۲، تعداد ماههای سال ضرب کنید و سپس حاصلضرب را در ۲۰ ضرب کنید (تعداد سالهای پس از بازنیستگی). حاصل، هدف بازنیستگی شما را نشان می‌دهد. این رقمی است که باید پس انداز کنید تا از نظر مالی به استقلال برسید.

سپس ارزش خالص دارایی خود را تعیین کنید. روی کاغذ دقیقاً محاسبه کنید که امروز ارزش دارایی‌هایتان چقدر است. تصور کنید می‌خواهید همه آن‌ها را فروخته و به یک کشور دیگر بروید. صادق باشید. اگر تمام دارایی‌هایتان را به صورت نقدینه درآورید، چقدر پول خواهید داشت؟ بانک‌ها نیز هنگام دادن وام همین تحلیل را انجام می‌دهند. بانک وام دهنده می‌خواهد بداند شما چقدر دارایی دارید. مالک چه چیزهایی هستید و چقدر پول نقد در اختیار دارید.

اکنون یک نقطه آغاز مالی، ارزش کلی و جاری و یک مقصد مالی دارید، رقمی که می‌خواهید در سال‌های آینده به آن برسید، حال

برای انجام کارتان آماده‌اید.

تفکر بازگشت از آینده

در تعیین مقصد نهایی در هر دوره‌ای از زندگی، «چشم‌انداز طولانی مدت» را برگزینید. این تکنیک که بیشتر افراد موفق در تمام حوزه‌ها بکار برده‌اند، مستلزم این است که چندین سال پیش روی خود را ببینید و تعیین کنید در انتهای این دوره کجا خواهد بود.

سپس تفکر بازگشت از آینده را تمرین کنید. در تخیلاتتان از یک نقطه مناسب در آینده به جایی بنگردید که اکنون هستید. سپس به کارهایی که می‌توانسته‌اید انجام دهید، فکر کنید. امروز شروع کنید تا از نقطه کنونی به جایی که می‌خواهید در آینده باشید، بروید.

چشم‌انداز بلندمدت به شما این امکان را می‌دهد که خود و زندگی‌تان را با وضوح بسیار بیشتری ببینید. نشان می‌دهد اگر واقعاً می‌خواهید به هدفتان برسید، چکار باید بکنید و انجام چه کاری را باید متوقف نمایید.

وقتی نگرش کاملاً واضحی نسبت به هدف و مقصد خود داشته باشید، تصمیم‌گیری در خصوص کارهایتان به صورت روزانه و ساعت به ساعت بسیار راحت‌تر می‌شود. راز این کار صرفاً اطمینان یافتن از کارها و تصمیمات امروز شماست که همگی رو به سوی مقصد است و شما را به سوی آن هدایت می‌نمایید.

چهار تکنیک قدرتمند

در تعیین هدف، می‌توانید از چهار تکنیک ویژه برای شتاب بخشیدن به پیشرفت و افزایش احتمال دستیابی به هدف در زمان

مقرر استفاده کنید. این چهار تکنیک عبارتند از: بیان کردن، تجسم کردن، احساسی کردن، توجیه کردن. باید به ترتیب آنها را بررسی کنیم.

۱. بیان کردن: با استفاده از این تکنیک، یک هدف خاص و معین را می‌نویسید. نمی‌توانید به هدفی دست یابید که حتی قادر نیستید آن را به وضوح بنویسید. هرچه زمان بیشتری را صرف دقیق کردن و توصیف هدفتان کنید، اطمینان بیشتری خواهید داشت که هر گامی که بر می‌دارید، در راستایی درست بوده است.

۲. تجسم کردن: تمام بهبودها در دنیای خارج، حاصل بهبودی در تصاویر ذهنی ما از خود و آینده مطلوبمان است. با ایجاد یک تصویر ذهنی واضح و دقیق از مقصد و هدف والای خود، به تجسمی از آن می‌رسید.

توانایی شما در تجسم کردن، یکی از شگفت‌انگیزترین قدرت‌هایی است که دارا هستید. هر وقت به تصویر هدف والای خود، طوری پاسخ دادید که گویی محقق شده است، این پیام را در عمق ضمیر ناخودآگاه خود جای می‌دهید. هر چه واضح‌تر هدفتان را در ذهن ببینید، زودتر در واقعیت به آن خواهید رسید.

۳. احساسی کردن: وقتی هدفتان را که بیان و تجسم نموده‌اید، به آن جنبه احساسی می‌دهید، در واقع حسی را خواهید داشت که اگر به هدف رسیده بودید، آن را تجربه می‌کردید. هرچه میل شما برای دستیابی به هدف بیشتر و شدیدتر باشد، قدرت و انرژی بیشتری صرف کرده و سریعتر به هدف می‌رسید.

وقتی احساس لذت، شادی، و غرور حاصل از دستیابی به هدف را تصور کردید، توانایی‌های ذهنی خود را برای رسیدن به آن چندین

برابر می‌کنید.

۴. توجیه کردن: هدف خود را با نوشتن تمام دلایل نیازتان برای دستیابی به آن و سودی که از رسیدن به هدف عایدتان می‌شود، توجیه کنید. فهرستی از تمام روش‌های بهبود زندگی تان در سایه دستیابی به این هدف تهیه نمایید. نیچه می‌گوید: «کسی که یک چرای مستدل داشته باشد، از پس هر چگونه‌ای بر می‌آید.»

دلایل مانند سوخت برای کوره دستیابی هستند. هرچه دلایل شما برای رسیدن به هدف بیشتر باشد، مصمم‌تر و بالاتر خواهد بود. هرچه دلایلتان بیشتر باشد، در مواجهه با هر نوع مشکلی، سماحت بیشتری خواهد داشت. هرچه دلایلتان بیشتر باشد، احتمال این‌که در راه رسیدن به مقصد بدون توقف به پیش روید، بیشتر خواهد بود.

هدف زا باور پذیر کنید

یک نکته مهم: اطمینان یابید که اهدافتان باورپذیر و واقع‌گرایانه است. ناپلئون هیل می‌گوید: «انسان می‌تواند هرچه را که در ذهن خود تصور کند، به دست آورد.» وقتی در خصوص مقصد آینده‌تان تصمیم‌گیری می‌کنید، هدفتان باید واقع‌گرایانه باشد. باید چیزی باشد که ذهنتان بتواند به آن بپردازد، چیزی که شمارا به چالش بکشد اما در عین حال اطمینان داشته باشید که به آن دست خواهد یافت.

دلیل باورپذیر کردن اهداف این است که اگر هدفی را تعیین کنید که فراتر از حد توان شما باشد، به جای انگیزه بخشیدن به شما، بیشتر پناهمپد تان می‌کند. اگر اهدافی متعالی برای خود انتخاب کنید، ضمیر ناخودآگاه، انگیزه شما را متوقف می‌نماید.

اگر نتوانید در ضمیر ناخودآگاه خود این باور را داشته باشید،

نمی توانید به هدف برسید؛ هیچ یک از توانایی‌های ذهنیتان برای دستیابی به هدف به شما کمک نخواهد کرد. تنها مدتی با انگیزه و هیجان‌زده خواهید بود اما به محض این‌که در راه رسیدن به هدف، به مشکلی برخوردید، جرأت خود را از دست داده و دست از کار می‌کشید.

قبل از دویدن، راه بروید

اغلب اوقات، مردم در پایان سeminar نزد من می‌آیند و می‌گویند در خصوص هدف مالی شان تصمیم‌گیری کرده‌اند. وقتی از آن‌ها می‌پرسم که هدفشان چیست، می‌گویند تصمیم دارند ظرف یک یا دو سال میلیونر یا میلیارد شوند.

تقریباً در تمام موارد، این افراد به هیچ پولی نمی‌رسند یا حداقل به مقدار کمی دست خواهند یافت. آن‌ها معمولاً در دهه ۳۰ یا ۴۰ زندگی هستند و ناکارآمدی مالی را در کوله‌بار خود دارند. با این وجود فکر می‌کنند می‌توانند تمام تجربیات گذشته را ختنی کرده و با آمادگی اندک، منابع محدود و بدون داشتن فکر و برنامه‌ای مشخص، یکباره به سوی ثروت قدم بردارند. آن‌ها معتقدند تنها کاری که باید انجام دهند، داشتن افکار مثبت است تا به شکلی جادویی تمام ملزمات غلبه بر سال‌ها شکست و ناامیدی را به سوی خود جذب کنند.

وقتی مردم به من می‌گویند می‌خواهند خیلی زود میلیونر شوند، به آن‌ها پیشنهاد می‌کنم ابتدا هزار دلار بدست آورند. پس از این‌که توانستند این مبلغ را پس انداز کنند و از شر بدھی‌ها خلاص شوند، می‌توانند ده هزار دلار اندوخته داشته باشند و همین طور تا آخر، برای رسیدن به هدف‌های بزرگ، باید تلاش بسیار داشت. ابتدا باید راه

رفت تا بتوان دوید.

مسئله شایستگی

امروزه مرز بزرگ، فضای بیرونی نیست. بلکه با توجه به شناخت و درک قدرت شگفت‌انگیز ذهن، فضای درونی است. به خاطر وجود تجربیات کودکی و دیگر عوامل، در درون خود مجموعه‌ای از بلوک‌های روان‌شناختی یا «ترمزهای ذهنی» در توانمندی‌های بالقوه خود دارید. یکی از اولین مراحل در دستیابی به اهداف بزرگ، شناسایی و آزادسازی ترمزهای ذهنی تان است طوری که بتوانید سریع‌تر از همیشه در زندگی به پیش بروید.

یکی از مضرترین این موانع ناخودآگاه، احساس عدم شایستگی یا نالائق بودن است. این احساس زمانی به وجود می‌آید که واقعاً شایستگی شادی، سلامتی و خوشبختی را نداشته باشد. این احساس در بیشتر افراد دیده می‌شود و برای بسیاری از اشخاص، به یک مانع بزرگ بر سر راه موفقیتشان تبدیل می‌شود. این مانع در جملاتی نظیر «من به اندازه کافی خوب نیستم» نمود می‌یابد.

ایجاد ارزش برای دیگران

واقعیت این است که شما شایستگی تمام چیزهای خوب زندگی را دارید تا زمانی که با ارزش‌دهی به سایر افراد و به جهان اطرافتان به آن چیزها دست یابید. هنگام توسعه استعدادها و مهارت‌هایتان، مشغول کارهایی شوید که به دیگران نفع برساند که در این صورت شایسته پاداش هستید. اصلاً نباید احساس گناه یا نالائقی داشته باشید. وقتی سعی می‌کنید به زندگی دیگران ارزش ببخشید، مستحق

این هستید که بخشی از آن ارزش را برای خود نگه دارید. این مفهوم ساده، اساس بازار و جوامع آزاد است.

وقتی به موفقیت مالی بزرگی می‌رسید، مردم از شما می‌پرسند «از این‌که این همه پول درآورده‌اید، احساس گناه نمی‌کنید؟» می‌توانید با غرور و اعتماد به نفس پاسخ دهید: «نه اصلًاً. من به این نتیجه رسیده‌ام که بهترین راه برای کمک به فقرا این است که مانند آن‌ها فقیر نباشم.»

شیوه تبادل داوطلبانه

این شیوه توجه ما را به نکته مهمی معطوف می‌کند. پول از طریق ایجاد ثروت بدست می‌آید. بیشتر دارایی‌های ما حاصل تبادل زمان یا تلاشمان در تولید یک محصول یا ارائه خدماتی برای میزان معینی پول هستند.

به عبارت دیگر، هر دلاری که می‌خواهید بدست آورید باید به شما داده شده یا از سوی فرد دیگری که سخت کارکرده تا به آن پول برسد، به صورت داوطلبانه به شما پرداخت شود.

حال سوال مهمی پیش می‌آید، چکار باید کرد که شایسته دریافت این پول از دیگران باشیم؟

قدرت کمک کردن

پیتر دراکر^(۱) می‌گوید اگر تنها کلمه «کمک» را جایگزین «موفقیت» کنیم، بیشتر سوءتفاهم‌ها در تجارت و امور مالی رفع می‌شوند.

اگر دقت کنید، متوجه خواهید شد که ثروتمندترین افراد کسانی هستند که بیشترین کمک را به بیشترین افراد کرده‌اند. آن‌ها کالا و خدماتی را ارائه می‌کنند که شمار زیادی از افراد برای ارتقای کیفیت زندگی شان، مایل و مشتاق خریدشان هستند.

حال، سؤالی که برایتان پیش می‌آید این است که من چه کمکی به مردم می‌توانم بکنم تا آن‌ها پول بیشتری به من پرداخت کنند؟ این مهمترین سؤال در خصوص مسائل مالی زندگی شماست. شغل کنونی شما چیست؟ در آینده چکار خواهید کرد؟ چرا شایسته دریافت این میزان پول هستید؟ چه ارزشی به دیگران می‌بخشید تا به صورت داوطلبانه پولی را که از تلاش‌های شخصی خود بدست آورده‌اند، به شما بدهند.

مهماز از همه این‌که در درون خود باید به چه فرد و شخصیتی تبدیل شوید تا شایستگی زندگی مورد علاقه‌تان را در دنیای خارج داشته باشید؟

وقتی دیگر به خود و فعالیت‌هایتان فکر نمی‌کنید و به ذهن و قلب افرادی فرو می‌ روید که به خدمات شما نیاز دارند، انواع احتمالات و فرصت‌ها را برای کمک به دیگران خواهید دید. وقتی تمکز تان بر کمک کردن باشد، قدم در جاده ثروت می‌گذارید.



فصل دوم

گزینه‌های پرواز خود را بازیینی کنید

«مهترین کار ما این نیست که ببینیم از دور چه چیزهای مبهمنی دیده می‌شود، بلکه کار ما استفاده از چیزهایی است که نزدیک ما هستند.»

توماس کارلایل^(۱)

وقتی نسبت به شخصیت، خواسته‌ها و اهدافتان در هر حوزه‌ای از زندگی ذهنیتی واضح پیدا کردید، می‌توانید تمام راه‌ها و روش‌های مختلف رسیدن به مقصد را مورد ارزیابی قرار دهید. حال می‌توانید استراتژی‌ها و راهکارهایی را تعیین نمایید که از آن‌ها برای رسیدن به اهداف و مقاصد بر طبق برنامه، استفاده کنید.

1. Thomas Carlyle نویسنده اسکاتلندي

همواره بر تعداد گزینه هایتان بیافزا ایید

یکی از مهمترین قوانینی که تاکنون یادگرفته ام این است: به اندازه گزینه هایی که دارید، آزاد هستید.

برای مثال اگر تنها یک راه برای انجام کاری داشته باشید، و این راه جوابگو نباشد، از ادامه کارتان باز می مانید. اگر تنها یک گزینه برای دستیابی به هدف یا رسیدن به مقصد داشته باشید، و آن روش به هر دلیلی به شکست منجر شود، مستاصل و معطل خواهد ماند.

افراد موفق به این دلیل که ممکن است روشی طبق خواست آنها عمل نکند، همواره گزینه هایشان را افزایش می دهند. آنها گزینه های جدیدی می یابند تا در صورت شکست یک روش، از روش دیگری بهره گیرند. در نتیجه وقتی به مشکلی برخورند، آرام و خونسرد خواهند بود. آنها از قبل به بدترین شرایط ممکن فکر کرده و یک طرح آماده برای مقابله با مشکلات در اختیار دارند.

گزینه های خود را افزایش دهید

اگر هدفتان دستیابی به سطوح بالایی از تناسب اندام است، فهرستی ۷ موردی از کارهایی تهیه کنید که امروز برای داشتن اندامی متناسب و سلامت می توانید انجام دهید. چه کارهایی را باید شروع کرد و انجام چه کارهایی را باید متوقف ساخت؟ اگر می خواهید به سطح بالای سلامت و تناسب برسید، چطور باید برنامه ریزی کنید؟ اگر هدفتان داشتن یک خانواده خوب شخت یا داشتن یک رابطه فوق العاده است، فهرستی از چیزهایی تهیه کنید که آرزو دارید روی دهد. از افراد مهم زندگیتان بپرسید برای بهبود رابطه تان، چه کارهایی را بیشتر و چه کارهایی را کمتر باید انجام دهید. از شما می خواهند چه

کارهایی را شروع کنید یا انجام چه کارهایی را متوقف سازید تا آن‌ها خوشبخت‌تر باشند؟

گزینه‌های خوب و تصمیمات بهتر

زندگی مجموعه‌ای از گزینه‌ها و تصمیمات است. کیفیت گزینه‌ها و تصمیماتی که در گذشته گرفته‌اید، کیفیت زندگی امروز شما را تعیین کرده است. گزینه‌ها و تصمیمات امروزتان تعیین‌کننده کیفیت زندگی‌تان در آینده نیز هستند؛ به ویژه در حوزه‌هایی که برای دستیابی به اهداف و رسیدن به مقصد ضروری به نظر میرسند. انتخاب شغل یا شرکتی که در آن کار می‌کنید، کل مسیر زندگی و سرنوشت شما را تغییر می‌دهد. بنابراین باید به اندازه کافی زمان صرف فکر کردن نموده و قبل از تصمیم‌گیری نهایی، کاملاً نسبت به انتخاب‌هایتان حس آرامش و راحتی داشته باشید.

یکی از مفاهیمی که در برنامه‌های آماده‌سازی پیشرفته درس می‌دهم، ایده «نرخ ساعتی» است. از تمام مشتریان می‌خواهم درآمد سالانه‌شان را به ۲۰۰۰، عدد تقریبی ساعات کاری در سال، تقسیم کنند. این رقم، نرخ ساعتی آن‌هاست.

برای مثال، اگر در سال ۵۰۰۰۰ دلار درآمد دارید و آن را به ۲۰۰۰ تقسیم کنید، به نرخ ساعتی ۲۵ دلار خواهید رسید. اگر درآمدتان ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال باشد، نرخ ساعتی شما ۵۰ دلار خواهد بود. قبل از این‌که بتوانید برای زمان و زندگی‌تان برنامه‌ریزی کنید، باید از نرخ ساعتی کنونی و آینده‌تان مطمئن باشید. هر ساعت که صرف یک فعالیت کم‌ارزش یا بی‌ارزش می‌نمایید، حدود ۲۵ تا ۵۰ دلار ضرر می‌کنید. هر کاری که در طول کار روزانه‌تان انجام می‌دهید، به اندازه

نرخ ساعتی مطلوبتان یا هزینه دارد یا درآمد زاست.

بالاترین و بهترین نوع استفاده از زمان را مشخص کنید

کارتان هرچه که باشد، در هر شرکتی که مشغول باشید، هر نوع سرمایه‌گذاری که با پولتان انجام دهید، باید از قبل به آن خوب فکر کنید و اطمینان یابید که بالاترین و بهترین نوع استفاده از زمان و منابع را در آن خواهید داشت.

اگر از وضعیت کنونی تان رضایت ندارید، به جای منفعل بودن، فعالیت خود را بیشتر کنید. اگر از شغل حال حاضر تان راضی نیستید، مشغول شده و کار بهتری پیدا کنید. اگر در روابط کنونی تان چندان خوشبخت نیستید، در صورت امکان آن را بهبود دهید، و در غیر این صورت آماده ترک آن شوید.

تسلیم نشوید

آبراهام مازلو^(۱) می‌نویسد: «داستان نژاد بشر، داستان زنان و مردانی است که خود را دست کم می‌گیرند.»

بسیاری از مردم به خاطر ترس، به چیزهایی کمتر از لیاقت خود قانع می‌شوند. در شغلی که دوست ندارند، می‌مانند؛ به رابطه‌ای که در آن خوشبخت نیستند، ادامه می‌دهند؛ عاداتی دارند که برای سلامت‌شان مضر است. پولشان را در مواردی سرمایه‌گذاری می‌کنند که درباره‌شان اطلاعاتی ندارند و حتی پس از این‌که متوجه اشتباہ‌شان می‌شوند، پولشان را در آن جانگه می‌دارند.

اگر از هر بخشی از زندگی یا از جایگاه کنونی تان راضی نیستید، به یاد داشته باشید که همیشه می‌توانید بهایی را برای آزادیتان بپردازید و خوب می‌دانید این بها چیست.

به دنبال خواسته‌هایتان باشید

به یاد داشته باشید که هر شرایطی در کسب و کار و زندگی شخصیتان به شما ارائه می‌شود، حاصل تصمیم یک فرد است و می‌تواند با تصمیم فرد دیگری تغییر کند. این شرایط هرچه باشد از جمله هزینه‌ها و شرایط کاری، شرایط یک قرارداد، هزینه‌های تولید یا خدمات، نرخ اجاره دفتر کار یا تجهیزات، یا شرایط بانکی برای دریافت وام، یا میزان اعتبار، اگر به هر دلیلی از آن رضایت ندارید، به دنبال شرایط متفاوتی باشید.

به خاطر داشته باشید که قبل از این که چیزی بخواهید، پاسخ همیشه منفی است. اگر پس از درخواست شما باز هم پاسخ منفی باشد، تنها چیزی که از دست داده‌اید، چند لحظه از زندگیتان بوده است. اما اگر جواب مثبت باشد، آینده‌تان را به کلی تغییر خواهد داد. حتماً این جمله را شنیده‌اید: «ناپرده رنج، گنج میسر نمی‌شود.» در انجیل نیز آمده است: «چیزی ندارید، زیرا چیزی نخواسته‌اید.» هرگز از خواستن نترسید.

تور بزرگی بیاندازید

قانون این است: کیفیت تابعی از کمیت به حساب می‌آید. این بدین معنی است که قبل از شروع سفر، هرچه راه‌های بیشتری برای دستیابی به هدف داشته باشید، کیفیت انتخاباتان بهتر خواهد شد.

تور بزرگی بیاندازید. عاشق اولین ایده‌هایی که به ذهنتان خطور می‌کند، نشوید. باید به طور مداوم به خود یادآوری نمایید که احساسات موجب منحرف شدن ارزیابی می‌شوند. یعنی در آغاز هرچه در مورد کاری احساساتی تر باشد، توانایی تان در گرفتن بهترین تصمیم و انتخاب بهترین راه برای رسیدن به مقصد ضعیفتر می‌شود.

مشاور خود باشید

فرض کنید مشاوری هستید که باید در خصوص بهترین روش دستیابی به هدف و رسیدن به مقصد به خودتان مشاوره دهید. در جایگاه مشاور، سعی کنید خونسرد، آرام و بی طرف باشید. هنگام تصمیم‌گیری، زمانی را به احساسات، عواطف، اشتیاق و تعهد اختصاص می‌دهید اما این زمان مربوط به پس از تصمیم‌گیری در خصوص بهترین راه است. تا آن زمان باید تا حد امکان مستقل و بی طرف باشید تا اطمینان یابید تصمیم درستی می‌گیرید. عاشق ایده‌هایتان، به ویژه ایده‌های اولیه، نشوید. همیشه به احتمال وجود راهی بهتر برای رسیدن به هدف، فکر کنید.

اساس ثروت

اگر هدفتان موفقیت مالی است، تنها یک راه برای رسیدن به آن وجود دارد که همان «افزودن ارزش» است. ثروت طولانی مدت، قابل پیش‌بینی و پایدار، حاصل افزودن ارزش از طرق مختلف است. این ثروت از ارائه خدمات به مردم با فراهم کردن محصول یا خدمات مورد نیاز آن‌ها و در رقابت با سایر افرادی بدست می‌آید که

همان کالا و خدمات را ارائه می‌نمایند. این یک اصل اقتصادی مهم و بنیادی محسوب می‌شود که در طولانی مدت نتیجه می‌دهد. شاید یکی از مهمترین قوانین، قانون کاشت و برداشت باشد. «هرچه بکارید، همان را برداشت می‌کنید». هرچه را که در شغل، خانواده، سلامت و زندگی مالی بکارید، همان را هم برداشت خواهید کرد. آنچه امروز برداشت می‌کنید، نتیجه مستقیم چیزی است که در گذشته کاشته‌اید. اگر از محصول کنونی خود راضی نیستید، امروز شروع به کاشتن چیزی متفاوت نمایید. امروز شروع کنید و به طریقی بهتر و مؤثرتر به دیگران ارزش بیافزایید.

همچنین توجه داشته باشید که این قانون «قانون برداشت و کاشت» نیست؛ بلکه همیشه کاشت مقدم بر برداشت است و رسیدن از مرحله کاشت به برداشت مدتی به طول می‌انجامد. به گفته توماس استنلی و ویلیام دانکو^(۱) در کتابی تحت عنوان همسایه میلیونر، میلیونرهای امریکایی که با تلاش خود به این مرحله رسیده‌اند، حدود ۲۲ سال کار سخت، فداکاری، اشتباه، دشواری و شکست‌های موقت را در پرونده خود داشته‌اند تا به این میزان ثروت رسیده‌اند. معمولاً افرادی که گمان می‌کنند می‌توانند از میانگین مردم جلوزده و به این مرحله برسند، آمادگی انجام کارهای سخت را ندارند و در نتیجه هنوز به پایان خط نرسیده، دست از کار می‌کشند. اجازه ندهید این اتفاق برای شمار روی دهد.

یک فهرست تهیه کنید

اگر هدفتان مالی باشد، فهرستی از تمام روش‌های ممکن برای دستیابی به نتایج مالی یکسان تهیه کنید. هرچه گزینه‌های شما بیشتر باشد، تصمیمات بهتری می‌گیرید. حال هشت مثال زیر را مطالعه کنید:

۱. با آغاز یک کسب و کار جدید به هدفتان دست می‌یابید.
۲. می‌توانید کسب و کاری که از قبل وجود دارد، خریده و آن را سودآورتر کنید.
۳. می‌توانید در کارتان به بهترین وضعیت برسید و درآمد خوبی داشته باشید و در کارتان به دقت سرمایه‌گذاری و پول پس انداز کنید.
۴. می‌توانید در زمینه املاک سرمایه‌گذاری نموده و یا بازسازی کنید، بفروشید یا اجاره دهید.
۵. می‌توانید از استعدادها و مهارت‌های خود برای راهاندازی یک کسب و کار جدید در ازای گزینه‌های موجود استفاده کنید.
۶. یک نمایندگی خریده و آن را به موفقیت برسانید.
۷. می‌توانید سرگرمی یا علاقه خود را به یک فرصت درآمدزا تبدیل کنید.
۸. خود را وقف به موفقیت رساندن شرکتتان کنید و در حوزه کاری خود به درجات بالا برسید و یکی از پردرآمدترین افراد در رشته خود شوید. با این درآمد بالا یا سرمایه‌گذاری مناسب، می‌توانید ثروتمند شوید.

میلیونها نفر که از هیچ شروع کرده و میلیونر شده‌اند، از این روش‌ها استفاده کرده و آن‌ها را به اثبات رسانده‌اند. هریک از روش‌های فوق مستلزم این است که در ارائه خدمات به دیگران موفق باشید.

امید یک استراتژی نیست

به یاد داشته باشید که امید یک استراتژی نیست. قبل از سومایه‌گذاری زمان، پول یا احساس در کار، تجارت یا روابط، همه چیز را به خوبی ارزیابی کنید. تمام جزئیات راه پیشنهادی به مقصد را بررسی نمایید.

توصیه افرادی که همین مسیر را رفته‌اند، بپذیرید. از کارشناسان بیاموزید. از افرادی که به مقصد رسیده‌اند، بپرسید چطور این کار را انجام داده و چه چیزهایی یاد گرفته‌اند. از آن‌ها بپرسید اگر قرار باشد یک بار دیگر این مسیر را طی کنند، چه تغییراتی در کار خود می‌دهند. در بررسی گزینه‌های خود همیشه به احتمال ارتکاب اشتباه فکر کنید. اشتباهات خود را بپذیرید و در صورت لزوم مسیری متفاوت را در پیش گیرید.

می‌گویند کوتاه‌ترین فاصله بین دو نقطه، خط مستقیم است. ممکن است این گفته در خصوص رفتن شما از نقطه کنونی به سوی اهداف مصدق نداشته باشد. گاهی یک روش غیرمستقیم، سریع‌ترین راه برای رسیدن است. امروزه بسیاری از مردم متوجه شده‌اند که دستیابی به اهداف مالی مستلزم ارتقا دادن مهارت‌ها و تحصیلات است. آن‌ها در کالج‌های مختلف ثبت‌نام می‌کنند، در دوره‌ها و سمینارها حضور می‌یابند و در حوزه کاری خود حرصانه مطالعه می‌نمایند. آن‌ها خاک را شخم زده و بارور می‌کنند طوری که در آخر به محسول بیشتری برسند.

ارزشمندترین دارایی که در راه دستیابی به اهداف و رسیدن به مقصد دارد، ذهن شماست. ارزش، شامل توانایی فکر کردن درباره هویت و خواسته‌هایتان است. بیش از ۸۰٪ موفقیت شما حاصل صرف زمانی برای تفکر دقیق و واضح در خصوص اهداف، خواسته‌ها و نوع موفقیت‌تان است.

توانایی شما در تعیین اهداف مشخص، شفاف و هماهنگ با استعدادها و توانایی‌هایتان، اولین گام واقعی در رسیدن به مقصد و موفقیت پایدار به حساب می‌آید.



فصل سوم

طرح پرواز قان را بنویسید

«تنها از طریق طرحی می‌توانیم به اهدافمان برسیم که به آن ایمان داشته و دقیقاً بر اساس آن عمل کنیم. هیچ راه دیگری برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد.»

استفن ای برنن^(۱)

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که داشتن یک هدف مشخص، مثبت‌اندیشی و خوش‌بینی نسبت به این هدف، تنها لازمه موفقیت و خوب شیخ است. اگرچه انتخاب مقصد خیلی اهمیت دارد، اما تنها نقطه آغاز کار به حساب می‌آید. حالا کار اصلی شروع می‌شود. حال زمان آن است که به خود و دیگران نشان دهید در مورد هدفتان جدی و مصمم هستید.

واقعیت این است که تنها ۳ درصد مردم اهداف مشخص و

مکتوب و طرح‌هایی برای رسیدن به آن دارند. تنها ۳ درصد از مردم هر روز روی مهمترین اهدافشان کار می‌کنند. تنها افراد برتر هستند که بیشتر اوقات به اهداف خود فکر می‌کنند.

اکثر مردم به جای هدف، آرزو دارند. آن‌ها امید، رویا و خیال‌هایی دارند. من به این رویاهای «دود سیگار» می‌گویم. آن‌ها خیلی زود از شور و شوق می‌افتدند و شفافیت و مسیر خاصی ندارند.

خانه رویاهای، کسب و کار، رابطه و کار رویاهای شما تنها یک رویاست مگر این‌که به آن «گوشت واستخوان» اضافه کنید. تنها زمانی که برنامه‌ریزی کنید و جزئیات سفرتان را تهیه نمایید، می‌توانید از رسیدن به مقصد بر اساس برنامه خود اطمینان داشته باشید.

هم به یک معیار و هم به یک روش نیاز دارید

اهداف خود را از نظر کمی و کیفی تعریف کنید. وقتی هدفی را به صورت کیفی تعریف می‌کنید، مشخص می‌نمایید که پس از رسیدن به آن، چه فکر و احساسی خواهید داشت. در زمان تعریف بهترین هدف خود، غرور، رضایت، سرور، شادی، عشق، صلح و لذتی را که از رسیدن به آن خواهید داشت، احساس می‌کنید. با تصور این‌که به هدفتان رسیده‌اید، این احساسات را در خود ایجاد می‌نمایید.

شما اهدافتان را از طریق افزودن ارقامی خاص به صورت کمی تعریف می‌کنید. این کار هدفی را در اختیار شما قرار می‌دهد که می‌توانید آن را دنبال کرده و پیشرفت نمایید. اگر نتوانید آن را اندازه بگیرید، توان اداره کردنش را نیز نخواهید داشت.

برای مثال، تمام مردم می‌خواهند از نظر مالی مستقل باشند. اما وقتی از آن‌ها بپرسید این استقلال یعنی چه، بهترین جوابی که به شما

خواهند داد این است: «می خواهم میلیونر شوم.»
اما این هدف، بسیار مبهم است. «استقلال مالی» یعنی این‌که شما به قدری ثروت داشته باشید که دیگر هرگز نگران پول نباشید. بنابراین سؤال این است، چه رقمی؟ واقعاً چقدر پول نیاز دارید؟

تعیین هدف به روشهای ساده

قبل از این‌که به سوی مقصدتان پرواز کنید، می‌توانید مجموعه‌ای از مراحل برنامه‌ریزی را برای افزایش احتمال موفقیت سفرتان دنبال کنید.

۱. دقیقاً تصمیم بگیرید که در هر حوزه‌ای از زندگی، چه می‌خواهید.

هدفتان را به قدری واضح و مشخص تعریف کنید که یک کودک بتواند آن را درک کند و به کودکی دیگر توضیح دهد.

برای مثال، به جای این‌که بگویید «می خواهم کلی پول درآورم»، باید دقیقاً مشخص کنید که «کلی» یعنی چقدر. نمی‌توانید برای هدفی نامشخص و مبهم، انگیزه داشته و مصمم باشید.

۲. هدف خود را بنویسید و آن را قابل اندازه‌گیری کنید. هدفی که نوشته نشده باشد، تنها یک آرزوست. یعنی «هدفی بدون انرژی در ورای آن». وقتی آن را قابل اندازه‌گیری می‌کنید، هدفی مشخص برای دستیابی می‌سازید.

۳. یک ضرب الاجل تعیین کنید. زمان دقیق دستیابی به هدفتان را مشخص نمایید. ضمیر ناخودآگاه، ضرب الاجلها را دوست دارد زیرا توانایی‌های ذهنیتان را برانگیخته و شما را به جلو هدایت می‌کنند.

۴. تمام موانعی را که باید برای رسیدن به هدف، از سر راه

بردارید، شناسایی کنید. ممکن است چه مشکلاتی پیش بیايد؟ چه چیزهایی بین شما و هدفتان قرار گرفته است؟ چرا تاکنون به هدفتان نرسیده ايد؟ چه چیز شما را عقب نگه داشته و یا می تواند عقب نگه دارد؟

افکارتان را روی کاغذ بیاورید! هرچه بیشتر مشکلات و دشواری هایی که ممکن است سر راهتان قرار بگیرد، مشخص کنید، آمادگی بهتری برای حل و فصل آنها خواهد داشت.

۵. دانش و مهارت هایی را که برای دستیابی به هدف بدان نیاز خواهید داشت، تعیین کنید. به خاطر داشته باشید برای انجام کاری که تاکنون هرگز به آن دست نیافته اید، باید چیزهایی را یاد بگیرید که قبل از این نیاموخته و انجام نداده اید. دستاوردهای شما تا بدینجا برای رسیدن به آینده کافی نیست. هر هدف جدید، نیازمند کسب و بکارگیری بخش جدیدی از دانش یا مهارت است. در مورد شما، این دانش یا مهارت چه چیز می تواند باشد؟ در پاسخ های خود شفافیت داشته باشید.

۶. افرادی را مشخص کنید که برای رسیدن به هدفتان، به کمک و همکاری آنها نیاز دارید. برای دستیابی به اهداف بزرگ، نیازمند کمک افراد بسیاری هستید. هرچه این افراد را بهتر تعیین کنید، احتمال استفاده بهتر و بیشتر از کمک و حمایت آنها افزایش می یابد.

۷. فهرستی از پاسخ های خود به شش سؤال فوق تهیه کنید و بر اساس اولویت آنها را مرتب سازید. ابتدا باید چه کاری کنید؟ مهمترین نکته چیست؟ فهرستی از فعالیت هایی که به ترتیب اولویت تهیه شده، یک طرح است، مجموعه ای گام به گام از کارهایی که سرانجام شما را به هدف و مقصدتان می رساند.

با استفاده از هفت مرحله مذکور، می‌توانید به هر هدفی که برای خود تعیین کردۀ اید، برسید. در زیر با فرمولی آشنا می‌شوید که از آن می‌توانید برای تعیین مهمترین مقصد و هدف شماره یک خود استفاده نمایید.

فرمول موققیت تضمین شده

شما با استفاده از این فرمول می‌توانید زندگی خود را تغییر داده و طبق برنامه، به مهمترین مقصد خود برسید. این فرمول، چهار مرحله ساده دارد. مردم در سراسر دنیا به من گفته‌اند که این چهار مرحله آن‌ها را قادر ساخته که بسیار سریعتر از آن‌چه تاکنون تصور می‌کردند به هدفشان برسند.

مرحله اول: از روش ده هدف استفاده کنید

یک برگه کاغذ بردارید و کلمه «اهداف» را همراه با تاریخ امروز روی آن بنویسید. ده هدفی را که می‌خواهید در آینده به آن‌ها برسید، یادداشت کنید. از تکنیک «عصای جادویی» استفاده کنید و تصور نمایید هیچ محدودیتی ندارید. ده موردی را یادداشت کنید که می‌خواهید در آینده باشید، انجام دهید یا داشته باشید، طوری که گویی همه آن‌ها قطعاً روی خواهند داد:
در زیر چند راهکار ارائه شده است:

1. جملاتتان را به زمان حال بنویسید طوری که انگار قبلًا به آن هدف دست یافته‌اید. به جای این‌که بنویسید «من هر سال xxx دلار درآمد خواهم داشت»، بنویسید «من هر سال xxx دلار درآمد دارم.» ضمیر ناخودآگاه شما می‌تواند فرامینی را ثبت کند که تنها به زمان حال بیان می‌شوند.

۲. جملاتتان را مثبت بنویسید. به جای این که بنویسید «من سیگار را ترک خواهم کرد» (منفی)، می‌توانید بنویسید «من سیگاری نیستم» (مثبت).

۳. جملات را شخصی بنویسید. برای تمرین و از این به بعد در زندگی، هر هدفی را با کلمه «من» شروع کنید. شما تنها فرد در جهان هستید که می‌تواند از کلمه «من» با ارجاع به خودتان استفاده کنید. وقتی یک جمله تائیدی مثبت را با کلمه «من» آغاز می‌کنید، ضمیر ناخودآگاهتان بلافاصله آن را به صورت فرمانی مهم از «مرکز فرماندهی مغزتان» می‌پذیرد.

هر یک از ده هدف شما باید با کلمه «من» آغاز شود، در زمان حال، مثبت و به صورت شخصی بیان شود و در آخر به یک ضرب الجل (تا....) برسد.

مرحله دوم: مهمترین هدف خود را انتخاب کنید
 زمانی که اهداف خود را نوشته‌ید، فرض کنید اگر به اندازه کافی برایشان تلاش کنید، دیر یا زود به همه آن‌ها خواهید رسید. و همچنین تصور کنید می‌توانید یکی از آن‌ها را انتخاب کنید تا ظرف ۲۴ ساعت آینده به نتیجه برسد.

حال، این سؤال را از خودتان بپرسید: کدام یک از این اهداف است که اگر بتوانم همین الان به آن برسم، بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی ام خواهد داشت؟ جواب شما هرچه که باشد، فقط آن هدف را مشخص کنید. حال، این هدف، مهمترین هدف قطعی، هدف اولیه و مهمترین مقصد شما برای ادامه سفر زندگی‌تان محسوب می‌شود.

مرحله سوم: یک طرح ایجاد کنید
 این هدف را در بالای یک کاغذ سفید بنویسید. دقت کنید که

جمله را به زمان حال، مثبت، و شخصی بنویسید - طوری آن را توصیف کنید که گویی به آن رسیده اید - و سرانجام ضرب الاجلی برایش تعین کنید.

فهرستی از مشکلاتی که باید بر آن ها غلبه نماید، اطلاعات، مهارت ها و افرادی که برای رسیدن به هدفتان نیاز خواهید داشت، تهیه کنید. این اطلاعات را در قالب یک طرح ساماندهی کرده و سپس بلافارصله قدمی برای رسیدن به مقصد بردارید.

مرحله چهارم: در مورد هدفتان ذهن انگیزی کنید

ذهن انگیزی شما را برابر آن می دارد که به شدت بر چگونگی دستیابی به هدفتان تمرکز کنید. یک برگه کاغذ بردارید و مهمترین هدف قطعی خود را در بالای صفحه و به صورت سؤالی بنویسید. برای نمونه، اگر هدف شما مالی است، می توانید بنویسید «چطور می توانم تا ۳۱ دسامبر سال ...، xxx.xx دلار درآمد داشته باشم؟» سپس بیست پاسخ برای این سؤال بنویسید. می توانید بیش از بیست پاسخ بنویسید اما باید حداقل بیست جواب برای این سؤال داشته باشد.

نوشتن سه تا پنج پاسخ اول، خیلی ساده خواهد بود. می نویسید که این کار را بیشتر یا کمتر انجام خواهید داد. نوشتن پنج پاسخ بعدی دشوارتر بوده و نیازمند خلاقیت بیشتری است. ده پاسخ بعدی نیازمند تمرکز و نظم بسیاری است. باید به عمق منابع ذهن خلاق خود نفوذ کنید تا به هدف خود برسید.

اقدام کنید

وقتی بیست جواب خود را نوشته اید، یکی از آن سؤال ها را انتخاب

نموده و روی آن کار کنید. این امر خیلی اهمیت دارد. زمانی که روی یکی از این ایده‌ها کار می‌کنید، خلاقیت ذاتی خود را بکار می‌اندازید. تمام طول روز ایده‌های جدیدی برای حل مشکلات و رسیدن به اهداف خود خواهید داشت. کم‌کم در سطوح عالی شروع به کار می‌کنید.

اگر بلافاصله حداقل برای یکی از این ایده‌ها کاری نکنید، جریان خلاقیت گند و سپس متوقف می‌شود. سود کمی خواهید کرد و اتفاق خاصی نخواهد افتاد.

رابطه مستقیمی بین سرعت عمل شما در یک ایده جدید و احتمال عمل کردن به هر ایده جدیدی در آینده وجود دارد. وقتی این عادت را در خود ایجاد کنید، به پتانسیل‌های خود شتاب می‌بخشید. به سرعت به سوی دستیابی به مهمترین هدف خود حرکت خواهید کرد.

این تمرین را به‌طور مرتب در زندگی خود انجام دهید. هر زمان که نیازمند برنامه ریزی برای یک مقصد جدید هستید، فهرستی از ده هدف خود تهیه کرده و مهمترینش را انتخاب و بیست راه برای انجام آن پیدا کنید. سپس یک ایده را برگزیده و بلافاصله روی آن کار کنید.

باز هم بازگشت از آینده

در ذهن خود به ضرب الاجل دستیابی به هدف فکر کنید. تصور نمایید همه چیز به خوبی پیش رفته و دقیقاً طبق برنامه‌های که تهیه کرده بودید، به هدف خود رسیده‌اید.

از جنبه موقیت، از آینده به جایگاه امروز خود نگاه کنید و جمله زیر را با بیست پاسخ تکمیل کنید: «من به این هدف رسیده‌ام زیرا ...»

هر چیزی که به ذهستان خطور می‌کند و می‌توانستید برای تضمین موفقیت خود انجام دهید، بنویسید.

سپس، یک برگه سفید بردارید و این جمله را تکمیل کنید: «من به این هدف نرسیدم زیرا ... (این کار را) نکردم.» فهرستی از کارهایی که می‌توانستید انجام دهید اما نکرده‌اید و منجر به شکستتان شده، تهیه نمایید.

این تمرین به شما کمک می‌کند با وضوح بیشتری نسبت به سایر مردم فکر کنید. با تکمیل این جملات با ده یا بیست پاسخ، بلا فاصله بایدها و نبایدهای تضمین موفقیت خود را خواهید دید.

یک جمله تأثیری مثبت برای هدف شماره یک خود بنویسید: «بزرگترین هدف قطعی من، رسیدن به درآمد xxx.xx دلار تا ۳۱ دسامبر است.» سپس یک تصویر ذهنی واضح از زندگی خود که در آن به هدف رسیده‌اید، ترسیم کنید. تصور نمایید زمانی که به هدف خود دست می‌یابید، چه احساسی خواهید داشت. به تمام دلایلی فکر کنید که باعث شده این هدف در جایگاه اول اولویت‌های شما قرار گیرد.

سرانجام تصمیم بگیرید بدون استثناء، هر روز کاری کنید تا به هدفتان برسید. پیش بروید و به کارتان ادامه دهید. با توجه به مهمترین هدفتان، به خود یادآوری کنید که شکست نخواهید خورد!

تمرین

برنامه پرواز خود را بنویسید

فهرستی از ده هدفی تهیه کنید که می‌خواهید تا سال آینده به آنها دست یابید:

- .۱
- .۲
- .۳
- .۴
- .۵
- .۶
- .۷
- .۸
- .۹

کدامیک از این اهداف اگر ظرف ۲۴ ساعت آینده به آن بررسید،
بیشترین تأثیر مثبت را بر زندگی شما خواهد داشت؟
ضرب الاجل شما برای رسیدن به این هدف چیست؟

.....

.....

سه مشکل یا مانع احتمالی بر سر راه دستیابی به این هدف را
یادداشت کنید:

- .۱
- .۲
- .۳

سه مهارت یا دانشی که برای رسیدن به هدفتان به آنها نیاز دارید،
تعیین کنید.

- .۱
- .۲
- .۳

سه فرد، گروه یا سازمانی که کمک یا همکاریشان برای دستیابی به هدف ضروری است، مشخص نمایید:

- .۱
- .۲
- .۳

بر اساس پاسخ‌های فوق، فهرستی هفت مرحله‌ای از اقداماتی تهیه کنید گه برای رسیدن به هدف ضروری هستند:

- .۱
- .۲
- .۳
- .۴
- .۵
- .۶
- .۷

کدام کار است که اگر بلافاصله انجام دهید به سوی مقصد پیش خواهد رفت؟

.....
.....

جواب شما به آخرین سؤال هرچه باشد، بلا فاصله مشغول انجام دادنش شوید. معطل نکنید. سریع باشید. سفرتان را آغاز کرده و به عقب نگاه نکنید.



فصل چهارم

آماده سفر شوید

«آیا مصمم هستید؟ این لحظه را از دست ندهید. جرأت و جسارت،
دارای قدرت و جادو است. کافی است دست به کار شوید تا ذهنتان گرم
شود. شروع کنید و بدانید کار انجام می‌شود.»

یوهان ولنگانگ گوته

آمادگی نشانه حرفه‌ای بودن است. آمادگی و تدارک دیدن، نشانه یک فرد موفق نیز هست. وقتی در شغلتان پیشرفت می‌کنید، متوجه می‌شوید که افراد برتر، زمان زیادی را صرف تدارک می‌کنند. ۱۰٪ برتر در هر حوزه‌ای نسبت به دیگر افراد در همان شغل، همیشه تدارک بیشتری می‌بینند.

مسافران حرفه‌ای در تدارک دیدن و سایل سفر، چند مرحله را بازها پی می‌گیرند تا به آن عادت کنند. ابتدا فهرستی از موارد مورد نیازشان برای سفر را تهیه می‌کنند زیرا به حافظه‌شان اعتماد ندارند. همه چیز را می‌نویسند.

دوم، قبل از بسته‌بندی، هر چیزی را که می‌خواهند با خود ببرند، جمع می‌کنند. سوم، وسایل خود را به طور کامل برمی‌دارند طوری که قبل از زمان مقرر، آماده رفتن به فرودگاه باشند.

مسافران حرفه‌ای می‌دانند اگر به خاطر ضيق وقت، با دست‌پاچگی وسایلشان را جمع کنند، ممکن است بعضی از ضروریات سفر را فراموش کنند.

یکی از تکنیک‌هایی که می‌توانید برای سفر کردن و افزایش احتمال رسیدن به مقصد از آن استفاده کنید، فکر کردن به «بدترین نتیجه ممکن» است. برای این کار، از خود بپرسید بدترین اتفاقی که ممکن است در این سفر بیافتد، چیست؟

مراقب بدترین اتفاق باشید

از نظر من به عنوان یک سخنران و مسئول سeminارهای حرفه‌ای، بدترین چیزی که در طول سفر ممکن است روی دهد، گم شدن یا با تأخیر رسیدن چمدان لباس‌ها و مدارک سminar است. برای مقابله با این وضعیت، تمام وسایل مورد نیاز را همراه خود برد و از جلوی چشم دور نمی‌کنم. به خاطر این برنامه‌ریزی پیشرفته، هرگز چمدان‌هایم را گم نکرده‌ام.

اگر سفری طولانی شامل چند روز سخنرانی داشته باشم، به چمدانی بزرگتر نیاز دارم. من همیشه چمدانی کوچک حاوی ضروریاتم را با خود به داخل هوایپما می‌برم. چمدان بزرگتر را به بار هوایپما می‌دهم که اگر گم شد، دچار فاجعه نشوم.

در راه رسیدن به مقصد و دستیابی به مهمترین هدف، مدام از خود بپرسید بدترین اتفاق ممکن چیست؟ سپس مراقب باشید تا راهی

برای مقابله با آن‌ها بباید.

برای هر حادثه‌ای برنامه‌ریزی کنید

نشانه یک اندیشمند برتر این است که فرض می‌کند بدترین اتفاق روی خواهد داد و برای مقابله با آن آماده می‌شود. زمانی از ناپلئون بناپارت پرسیدند آیا به شانس معتقد است. وی جواب داد: «بله معتقدم. به بدشานسی اعتقاد دارم. فکر می‌کنم همیشه بداعی همراهم است پس بر اساس آن برنامه‌ریزی می‌کنم.»

برای مثال، لغو شدن یا تأخیر در پروازها به خاطر مسائلی نظیر آب و هوا یا مشکلات فنی، امری عادی شده است. خود من بارها شاهد این مسئله بوده‌ام و برای مقابله با آن، همیشه فهرستی از پروازهای قبل و بعد از ساعت موردنظرم را از آژانس‌های مختلف تهیه می‌کنم که اگر مشکلی در پرواز خودم پیش بیاید، سریع به سراغ پرواز دیگری بروم. در موقعي که مشکلات اضطراری روی می‌دهند، بلاfacile به آژانس مسافرتی زنگ می‌زنم تا خیلی زود پرواز دیگری را برایم پیدا کند.

اگر لازم است زود حرکت کنید

چندی پیش، یک پرواز پنج ساعتی داشتم تا به سینمایی برای شرکت فورچون ۵۰۰ برسم. وقتی همه مسافران در جای خود نشستند، خلبان اعلام کرد یک مشکل فنی پیش آمده و خدمه مشغول رفع آن هستند. او گفت ۳۰ دقیقه بعد مسافران را در جریان روند کار خواهد گذاشت و در طول این مدت، مسافران می‌توانند مطالعه کرده یا تلفن بزنند.

من که این نوع تأخیرها را در گذشته تجربه کرده بودم، بلا فاصله به آزانس مسافرتی تلفن زدم و یک پرواز دیگر را پیدا کردم که بیست دقیقه دیگر به همان مقصد می‌رفت. از جایم بلند شده و هواپیما را ترک کردم سپس سوار هواپیمای دیگری شدم و با نیم ساعت تأخیر به مقصد رسیدم.

سپس متوجه شدم مشکلات فنی در پرواز اول بسیار جدیتر از آن بوده که پیش‌بینی شده بود. مسافران آن پرواز حدود سه ساعت در هواپیما و در سالن انتظار مانده بودند تا اینکه در نهایت پرواز لغو شد. از آنجایی که تمام پروازهای دیگر قبل انجام شده بود، آن‌ها مجبور شدند به خانه بازگشته و روز بعد به فرودگاه بیایند، تا شاید پرواز دیگری به سوی مقصدشان بیابند.

مشکلات کوچک می‌توانند شما را از مسیر خارج کنند

برای رفتن به فرودگاه به وسیله ساده‌ای مانند تاکسی نیاز دارید. اما هرچه بیشتر منتظر تاکسی باشید، احتمال دیر رسیدن به فرودگاه بیشتر می‌شود. فرمول زیر را همیشه به خاطر داشته باشید: «برنامه‌ریزی مناسب و به موقع، از عملکرد ضعیف جلوگیری می‌کند».

در جریان توفان تگرگ چند سال پیش در دلاس، مجبور شدم در متلی که ۲۵ مایل تا فرودگاه فاصله داشت، بمانم. اما باید ساعت ۷ صبح به فرودگاه می‌رفتم تا به موقع برای برگزاری سeminاری به بیرونگهام برسم.

مسئول شب پذیرش متل خسته و بی‌حوصله بود. من تأکید کردم که باید ساعت ۵:۳۰ صبح یک تاکسی مرا به فرودگاه ببرد. او به

من اطمینان داد که به موقع یک تاکسی خبر خواهد کرد. من حدود ۴ ساعت خوابیدم و بیدار شدم، لباس پوشیدم و به سرعت به طبقه پایین آمدم تا سوار تاکسی شوم. اما تاکسی در کار نبود. همان مسئول پذیرش آن جا بود. وقتی در مورد تاکسی از او سؤال کردم، شانه‌ای بالا انداخت و گفت فراموش کرده است و من مستاصل ماندم.

خوب شیختانه، همان موقع اتوبوس حمل خدمه و مهمانداران یک شرکت هواپیمایی برای بردن آن‌ها به فرودگاه آمد. من با آن اتوبوس شخصی به فرودگاه رفتم تا به موقع به پروازم برسم و به بیرونگها مپرواز کنم.

منفعل نباشد

این تجربه دو درس به من داد. اول این‌که آماده بدترین اتفاق ممکن باشم. مهم نیست دیگران چه چیزی به شما می‌گویند، این احتمال را در نظر بگیرید که ممکن است به قول خود عمل نکنند، پس آماده باشید.

دوم، منفعل نباشد. به جای این‌که عصبانی و افسرده شوید، دست به کار شده و به مسیرتان ادامه دهید. یک راه دیگر پیدا کنید. اگر شرایط بر وفق مرادتان نبود، آن را نپذیرید. به جای این‌که منتظر باشید اتفاقی بیافتد، سعی کنید اتفاقی بیافتد.

فهرستی تهیه کنید

خلبان‌ها به دقت چک لیستشان را قبل از پرواز چک می‌کنند. حتی اگر هزاران ساعت پرواز کرده باشند و بیست سال مدام این کار را کرده

باشند، باز هم برای هر پرواز فهرستشان را چک می‌کنند. شما نیز باید فهرستی برای خود تهیه نمایید. مهم نیست چندبار به همین سفر رفته باشید، باید فهرستان را باز هم چک کنید. هرگز به حافظه‌تان اعتماد نکنید. عدم بررسی حتی یک موضوع کوچک می‌تواند شما را معطل بگذارد و حتی شاید به مقصد نرسید.

چند سال پیش، مجموعه سمینارهایی برای آی‌بی ام برگزار کردم. یکی از مشتریاتم که مدیری موفق بود، ناگهان تماسی را با من قطع کرد و جواب تلفن‌هایم را نداد. وقتی با همکارانش تماس گرفتم، متوجه شدم وی در یک سانحه هوایی کشته شده است. این اتفاق واقعاً وحشتناک بود.

هواییما حین فرود در دلاس چار مشکل شده و تمام مسافران کشته شدند. در بررسی‌های بعدی علت حادثه مشخص شد. آن پرواز، آخرین پرواز آن روز بود و قرار بود خدمه شب را در دلاس بمانند. طبق یافته‌های جعبه سیاه، خدمه هنگام فرود، با شادی با هم گرم گفتگو شده بودند. مهندس پرواز-مردی با دو دهه تجربه هنگام صحبت با خلبان، فراموش کرده بود چک لیست را بررسی کند. در نتیجه، فراموش کرده بود سرعت‌گیرهای هواییما را بکار بیاندازد. این اشتباه منجر به سقوط هواییما، آتش‌سوزی و در نهایت مرگ تمام سرنشینان آن شد.

وقتی به مقصد خود نزدیک می‌شوید، زمانی که برای رسیدن به اهدافتان تلاش می‌کنید، در نظر داشته باشید پیامد عدم بررسی فهرست می‌تواند بسیار جدی باشد. اما در تجارت، ورشکستگی افراد به خاطر عدم توجه به جزئیات ضروری امری عجیب نیست.

راه‌های تدارک و آمادگی

حتماً شنیده‌اید که می‌گویند «شروع خوب، نیمی از کار است.» آمادگی و تدارک نشان دهنده افراد موفق و حرفه‌ای در هر زمینه‌ای است. روش تدارک موفق، توجه به چک لیست شخصی است. در زیر چند نکته مهم را با هم مرور می‌کنیم:

۱. به کجا می‌روید؟ زمانی را برای فکر کردن به اهداف و رویاهایتان صرف کنید. می‌خواهید به کجا برسید؟ اگر همه چیز و فقط مرادتان باشد، چه وضعیتی خواهید داشت؟ هرچه اهدافتان را شفاف‌تر تعریف کنید، راحت‌تر می‌توانید برنامه‌ریزی نمایید.

۲. فهرستی از مواردی تهیه کنید که باید برای دستیابی به هدف و رسیدن به مقصد انجام دهید. هیچ چیز را از قلم نیاندazید. کارهای جدید را که فکر می‌کنید می‌تواند مفید باشد به فهرستان اضافه کنید.

۳. تمام مشکلات احتمالی، تأخیرها یا شکست در راه رسیدن به هدف را مدنظر داشته باشید. دوراندیشی کنید و برای هر اتفاق پیش‌بینی نشده‌ای آماده شوید. هرگز به شанс یا امید به انجام کارها طبق برنامه اتکا نکنید.

۴. با کسانی که قبلًا همین راه را رفته‌اند، صحبت کنید. سعی نکنید راه جدیدی را ابداع نمایید. متواضعانه از توصیه کسانی که این راه را پیموده‌اند، استفاده نمایید.

۵. تا می‌توانید مطالبی را بخوانید که دیگران درباره مقصد و راه رسیدن به آن نوشته‌اند. گاهی، یک بیشن ساده می‌تواند تفاوت بین شکست و موفقیت را رقم بزند.

هرچه هدف برای شما، خانواده و آینده‌تان مهم‌تر باشد، باید زمان بیشتری را صرف تدارک رسیدن به آن کنید. چیزی به اسم «تدارک

مجدداً وجود ندارد.

برنامه دومی را تهیه کنید

وقتی به سوی هدف و مقصد گام برمی دارید، زمانی را صرف شناسایی تأخیرها، وقفه‌ها و انحرافات احتمالی در مسیر کنید. همیشه یک «برنامه دوم» داشته باشید تا اگر برنامه اولتان دچار مشکل شد، بتوانید از آن بهره گیرید. هرگز فرض نکنید همه‌چیز طبق پیش‌بینی شما به خوبی انجام می‌شود.

در تجارت، باید افراد مهم، مشتریان، منابع مالی، بازار، روش‌های فروش و دیگر عوامل ضروری برای شروع و اداره موفقیت‌آمیز یک تجارت را تعیین نمایید. در زندگی شخصی نیز باید به بدترین احتمالاتی که ممکن است موجب مختل شدن برنامه‌های شما شود، فکر کنید. برنامه دومی را برای خود تهیه کنید.

هرگز قوانین مورفی^(۱) را فراموش نکنید:

۱. آن‌چه بتواند خراب شود، خراب می‌شود.
۲. بدترین اتفاقی که ممکن است بیافتد، در بدترین زمان ممکن می‌افتد.
۳. بدترین اتفاق با بیشترین خسارت در بدترین زمان ممکن روی خواهد داد.

قانون کوهن^(۲) نیز می‌گوید: «مورفی خوش‌بین بوده است.»

برنامه ریزی کنید و از قبل آماده شوید

توانایی شما برای تعیین مقصد یا هدف و سپس فکر کردن و برنامه ریزی برای آن قبل از شروع سفر می‌تواند به شدت از میزان عدم قطعیت شما کاسته و احتمال رسیدن به هدف را افزایش دهد. این جمله را به یاد داشته باشید: «شروع خوب، نیمی از کار است». افراد موفق از جزئیات مهم کار بهویژه در آغاز هر سفر جدید آگاه هستند. آن‌ها هیچ‌چیز را به شанс وانمی گذارند. فرض نمی‌کنند که همه‌چیز به درستی و به شکل مطلوب پیش می‌رود. در نتیجه به شدت احتمال دستیابی به اهداف را افزایش یافته و این امر هیچ ارتباطی با شанс ندارد.



فصل پنجم

باتمام نیرو حرکت کنید

«وقتی اعتماد به نفس، تضمین و اطمینان خاطری در کار نباشد،
شجاعتی نیز وجود نخواهد داشت. نیمی از کار زمانی انجام گرفته که
بدانیم از عهده آن برمی‌آییم.»

اوریسون سوت ماردن^(۱)

شما در خصوص مقصدتان تصمیم‌گرفته و به فرودگاه رسیده‌اید و سوار هوایما شده‌اید و سر جایتان نشسته‌اید. حال آماده انجام مهمترین مرحله هستید: برخاستن از زمین و پرواز، بدون این‌که تضمینی برای موفقیت وجود داشته باشد. این نقطه عطفی در زندگی شما و هر فرد موفقی به شمار می‌رود.

هوایما روی باند به حرکت درمی‌آید تا اجازه برخاستن را از برج مراقبت بگیرد و پرواز را شروع کند. این زمان بسیار اهمیت دارد.

برخاستن، شروع سفر شما به سوی مقصد به حساب می‌آید. زمانی که هواپیما اجرازه برخاستن می‌گیرد، خلبان با تمام سرعت آن را به حرکت درمی‌آورد. هواپیما ابتدا آهسته حرکت کرده و سپس سرعت می‌گیرد و سریع‌تر و سریع‌تر می‌رود تا سرانجام به هوا بلند می‌شود.

در این لحظه که خلبان‌ها به آن «جمع شدن چرخ‌ها» می‌گویند، شروع رسمی پرواز به حساب می‌آید.

سؤال مهمی که مطرح می‌شود، این است: چه می‌شود اگر خلبان به جای این‌که با ۱۰۰٪ سرعت حرکت کند، از ۸۰ یا ۹۰٪ قدرت موتور استفاده کند؟ تمام خلبان‌ها یک جواب به این سؤال خواهند داد. اگر هواپیما با سرعتی کمتر حرکت کند، هرگز به سرعت مطلوب برای برخاستن نمی‌رسد. هواپیما همین طور روی باند حرکت می‌کند و هرگز به هوا بلند نمی‌شود.

این امر نشان‌دهنده تفاوت بین موفقیت و معمولی بودن در زندگی است. افراد موفق در سفر جدید به سوی مقصد، با تمام سرعت حرکت می‌کنند. آن‌ها تخت گاز می‌روند و به ویژه در آغاز هر تلاشی، کارشان را با تمام وجود انجام می‌دهند.

در دستیابی به موفقیت، شاید هیچ چیز مهمتر از تدارک و آمادگی شما برای انجام کار نباشد؛ باید با تمام وجود کار کنید تا به هدف برسید.

از سوی دیگر، افراد متوسط هرگز با تمام سرعت حرکت نمی‌کنند. آن‌ها به دنبال راه‌هایی هستند که کمترین میزان کار و تلاش را داشته باشند. در نتیجه هرگز به لحظه برخاستن از زمین نمی‌رسند. آن‌ها هرگز به هوا بلند نمی‌شوند و هرگز به موفقیت نمی‌رسند.

قدم اول را بردارید

تفاوت اصلی بین عظمت و زندگی معمولی در این است: افراد موفق، اهداف بزرگی برای خود برمی‌گزینند، برای رسیدن به هدف به دقت برنامه‌ریزی می‌کنند، و سپس اولین گام را برمی‌دارند.

افراد متوسط مانند افراد موفق، امید، رویا، آرزو و خواسته‌هایی دارند. اما وقتی پای واقعیت به میان می‌آید، عقب‌نشینی می‌کنند. چیزی در درون این افراد مانع می‌شود که آن‌ها قدم اول را بردارند. ترس‌شان از شکست در لحظه تصمیم‌گیری بر آن‌ها غلبه کرده و اجازه نمی‌دهد درست فکر کنند.

سال‌ها پیش در جایی خواندم: «در سواحل نامیدی، استخوان کسانی دیده می‌شود که در لحظه پیروزی تعلل کرده و با تردیدشان همه چیز را از دست داده‌اند.» هرگز این جمله را فراموش نمی‌کنم.

مهمترین عامل، شجاعت است

لازمه مهم موفقیت، شجاعت است. وینستون چرچیل می‌گوید: «شجاعت مهمترین فضیلت است زیرا همه چیز به آن بستگی دارد.» مارگارت تاچر نیز معتقد است همه چیز به شجاعت در لحظه تصمیم‌گیری وابسته است.

رابرت گرین^(۱)، نویسنده کتاب قدرت، می‌گوید: «همیشه شجاع باشید. جسارت اغلب برایتان در درسر ایجاد می‌کند اما جسارت بیشتر شما را نجات می‌دهد.»

تا جایی که می توانید ببینید، پیش بروید

باید هدفتان را درست بشناسید اما در راه رسیدن به آن انعطاف پذیر باشید. مهم نیست چطور برنامه ریزی و سازماندهی کرده باشید، شرایط پیش‌بینی نشده‌ای شما را مجبور می‌کند برنامه‌های خود را بارها و بارها تغییر دهید. اما باید آماده برداشتن اولین گام باشید.

خوبیختانه همیشه می توانید به قدر کافی دور دست‌ها را ببینید تا قدم اول را بردارید. طبیعت در این راه به شما کمک کرده و راهتان را تسهیل می‌کند. وقتی در مورد مقصدتان تصمیم‌گیری کردید، طبیعت گام اول را به شمانشان خواهد داد. طبیعت با این کار مشخص می‌کند که شما واقعاً مصمم هستید یا خیر.

وقتی با ایمان قدم بر می‌دارید، حتی اگر بتوانید گام بعدی را ببینید، طبیعت نتیجه می‌گیرد که شما مصمم هستید و گام بعدی را نشان‌تان می‌دهد. وقتی قدم برداشته‌ید، باز هم طبیعت گام بعدی را به شما نشان می‌دهد. همیشه می توانید یک یا چند قدم بعدی را ببینید و وقتی قدم برداشته‌ید می توانید مسافت بیشتری را دیده و برای گام‌های بعدی آماده شوید.

تلash برای رسیدن به تعالی

برای رسیدن به موفقیت در زندگی باید مانند خلبانی که اشاره کردیم با تمام سرعت حرکت کنید تا از زمین بلند شوید. باید سخت کار کنید تا بتوانید به موفقیت موردنظرتان برسید. باید در کارتان به درجات عالی دست یابید. برای استفاده از تمام پتانسیلتان باید از قبل تصمیم بگیرید که بهترین باشید و به ۱۰ درصد افراد برتر حوزه کاری

خود بپیوندید. خوشبختی، پاداش و رضایت مخصوص افراد موفق است. سایر مردم صرفاً از چیزهایی که باقی مانده، استفاده می‌کنند. گری بکر^(۱)، برنده جایزه نوبل اقتصادی ۱۹۹۲ در مقاله‌ای راجع به «شکاف نابرابری‌ها» در امریکا می‌نویسد و نشان می‌دهد که «این نابرابری مربوط به تفاوت مهارت‌هاست». از آن جایی که ما در جامعه‌ای با تکنولوژی بالا زندگی می‌کنیم، بیشتر پاداش‌ها نصیب افرادی می‌شود که به طور مداوم دانش و مهارت‌های خود را ارتقا می‌دهند. بالاترین درآمدها را افرادی دارند که همیشه راه‌های جدید درآمد را با افزودن ارزش بیشتر یاد می‌گیرند.

هرچه بیشتر بگذارید، بیشتر دریافت می‌کنید

علاوه بر این، خانوارهایی با درآمد بالا ساعات بیشتری را نسبت به خانوارهای کم درآمد مشغول کار هستند. کارفرما، تاجر، مدیر ارشد در سطوح پردرآمد پنجاه و نه ساعت در هفته کار می‌کند. در ۲۰ درصد پایین خانوارهای کم درآمد، افراد کمتر از بیست ساعت در هفته کار می‌کنند. به خاطر داشته باشید نمی‌توانید نمی‌توانید چیزی را که نکاشته‌اید، برداشت کنید.

نویسنده‌گان کتاب همسایه میلیونر، استنلی و دانکو، پس از ۲۵ سال مصاحبه به این نتیجه رسیدند که ۸۵ درصد میلیونرهای خود ساخته موفقیت خود را مديون کار زیاد می‌دانند. آن‌ها همیشه می‌گویند «من تحصیلات زیادی نداشتم. با هوش‌تر یا بهتر از بقیه نبودم اما از دیگران بیشتر کار می‌کردم.»

افرادی که جزو ۱۰ درصد برتر حوزه کاری خود هستند، دو، پنج، ده یا حتی بیست درصد بیشتر از متوسط مردم درآمد دارند. شما می‌خواهید در آینده جزو این ده درصد برتر باشید؟

تمام ساعات کاری، مشغول کار باشید

رعاایت یک قانون، دستیابی شما به هدف و رسیدن به مقصد را تضمین می‌کند: تمام ساعات کارتان را کار کنید. وقتی سرکار می‌روید کار کنید. وقتی را با گفتگو با همکاران هدر ندهید. تمام طول روز کار کنید. سعی کنید کمی زودتر کار را شروع کرده و بیشتر کار کنید و در پایان روز، کمی بیشتر بمانید. در تمام این مدت فقط مشغول کار باشید.

از معاشرت با افرادی که وقتان را هدر می‌دهند، خودداری کنید. بیشتر مردم با نصف سرعت یا کمتر کار می‌کنند. آن‌ها می‌خواهند درباره خانواده، ورزش، سیاست و دیگر مسائل غیرکاری با هم صحبت کنند. به آن‌ها بگویید ترجیح می‌دهید پس از کار با آن‌ها حرف بزنید، اما الان باید به کارتان برسید.

فهرستی از کارهای روزمره‌تان را به ترتیب اولویت تهیه کنید. از مهمترین کار شروع کنید و تا ۱۰۰ درصد آن را تکمیل نکرده‌اید، به کار دیگری نپردازید. سعی کنید به عنوان سخت‌کوش‌ترین کارمند شرکتتان شناخته شوید. تمام طول روز کار کنید.

موفقیت تصادفی نیست. موفقیت کاملاً قابل پیش‌بینی است. اگر کار افراد موفق را در پیش بگیرید، سرانجام به همان نتیجه خواهید رسید. هیچ چیز نمی‌تواند مانع پیشرفت شما شود مگر خودتان.

فصل ششم

برنامه‌ریزی برای مقابله با اختلال

«اگر از من بپرسند مفیدترین توصیه برای بشریت چیست، می‌گوییم: مشکلات را بخش غیرقابل اجتناب از زندگی بدانید و وقتی مشکلی پیش می‌آید، سرتان را بالا بگیرید و در چشمانتش نگاه کنید و بگویید «من از تو بزرگترم. تو نمی‌توانی مرا شکست دهی.» آن لدرز^(۱)

در یک پرواز، وقتی هواپیما از زمین بلند می‌شود، خلبان به مسافران می‌گوید سر جایشان بنشینند و کمربندهایشان را بینندند. در بسیاری از موارد، خلبان می‌گوید: «در ابتدای پرواز انتظار اختلال را داریم، پس لطفاً کمربندهای خود را بیندید.» وقتی شغل جدیدی را آغاز می‌کنید، باید منتظر اختلال باشید در مرحله اول هر شغلی معمولاً با مجموعه‌ای از مشکلات پیش‌بینی

نشده رو برو می شوید که هرگز تصورش را هم نکرده بودید. این وضعیت بسیار شبیه به افتادن هواپیما در چاله‌های هوایی و مواجهه با جریان نامساعد باد است.

به محض این‌که به هدف جدید متعهد می‌شوید، هر اتفاق بدی ممکن است روی دهد. در روزهای اول کار، درس‌های زیادی یاد خواهید گرفت که در طول یک سال برنامه‌ریزی و سازماندهی نیاموخته یا حتی به آن فکر نکرده‌اید.

وقتی به سوی هدف جدیدی پیش می‌روید، با مجموعه‌ای از اشتباهات رو برو می‌شوید، که بهای همه آن‌ها زمان، پول و احساساتتان است. به جز اشتباه کردن و یادگرفتن از تجربیات، راه دیگری برای ارتقای دانش، مهارت و منش رسیدن به موفقیت ندارید. سفر شما به سوی مقصد شامل مجموعه‌ای مشکلات و شکست‌های موقت است. این مشکلات بخشی از زندگی هستند. هیچ موفقیتی بدون توسعه توانایی غلبه بر مشکلات و موانع موجود بر سر راه هدف بدست نمی‌آید.

واکنش‌های خود را کنترل کنید

انسان‌های قدرتمند انتظار برخورد با مشکلات را در راه رسیدن به اهدافشان دارند. افراد ضعیف هنگام مواجهه با مشکلات پیش‌بینی نشده، غافلگیر شده و می‌ترسند؛ عصبانی شده و بد و بیراه می‌گویند. دیگران را مقصراً مشکلاتشان می‌دانند و اغلب افسرده و غیر منطقی می‌شوند.

می‌توانید تنها بر یک طرف معادله مشکلات تأثیر بگذارید: روش واکنش شما به مشکلات که به آن «توانایی واکنش» می‌گوییم.

موفقیت شما در زندگی تا حد زیادی تحت تأثیر واکنش شما به مشکلات است. خوشبختانه می‌توانید استراتژی‌هایی را بیاموزید که افراد موفق برای مقابله با مشکلاتشان از آن‌ها استفاده می‌کنند.

مشکلات با قلمرو ارتقاباط دارند

قبل از هرچیز، باید انتظار بروز مشکلات نامیدی و شکست‌های موقت را داشته باشید. وقتی این مسایل روی می‌دهند، شگفت‌زده، غافلگیر یا عصبانی نشود. بلکه نفس عمیقی بکشید، آرام باشید و بگویید: «حل مشکلات، کار من است؛ کار من این است که مشکلات را رفع کنم».

هریار که مشکلی را حل می‌کنید، توانایی بیشتری برای حل مشکلات دیگر بدست می‌آورید. پاداش اصلی شما برای حل مشکلات، امکان حل مشکلات بزرگتر است. اما در پی مشکلات بزرگتر، پاداش و مسئولیت شما هم بیشتر می‌شود.

همیشه در مواجهه با مشکلات در کار و زندگی شخصی به سرحد توانایی خود می‌رسید. انسان‌های بزرگ، مشکلات بزرگ را حل می‌کنند. موفق‌ترین و مطمئن‌ترین اشخاصی هستند که از پس شمار زیادی از مشکلات کوچک و بزرگ در هر حوزه‌ای برمی‌آیند.

به راه حل‌ها بیاندیشید

افراد موفق، راه حل‌گرا هستند. آن‌ها به جای پیدا کردن مقصر مشکلات به وجود آمده، به دنبال یافتن راه حل هستند. آن‌ها آینده‌نگرنده و به کارهایی فکر می‌کنند که اگر انجامشان دهنند، می‌توانند خدمات و خسارات حاصل از یک مشکل را رفع کرده و به

حداقل برسانند.

یکی از بهترین راهکارهایی که می‌توانید بکار برد، آمادگی ذهنی است. از قبل تصمیم بگیرید که بدون توجه به اتفاقاتی که ممکن است روی دهد، خونسرد و آرام خواهید ماند. پیش‌اپیش مشخص کنید که عصبانی و ناراحت نمی‌شوید. از نظر ذهنی خود را برنامه‌ریزی کنید تا با روشی تأثیرگذار و آرام، بر مشکلات فائق آید.

وقتی به این روش خود را برنامه‌ریزی می‌کنید و با مشکلات اجتناب‌ناپذیر روبرو می‌شوید، کم کم آرام شده و به آرامش می‌رسید. راحت‌تر و منطقی‌تر می‌شوید. کنترل امور را به دست می‌گیرید.

سؤال کنید

وقتی در تجارت یا زندگی شخصی خود با اختلالی روبرو می‌شوید، می‌توانید به جای واکنش‌های تند، آرامش و تمرکز خود را حفظ کنید.

قبل از هر چیز، واقعیت‌ها را مدنظر داشته باشید. مشکل دقیقاً چیست؟ چطور روی داده است؟ هزینه‌ها یا ابعاد دقیق مشکل کدامند؟ واقعیت‌ها و ارقام را دوباره بررسی نمایید. در بسیاری از موارد، آن‌چه مشکل به‌نظر می‌رسد، در واقع اطلاعات نادرست یا مبالغه‌آمیز است.

گاهی راه حل یک مشکل در خود مشکل است. ممکن است هنگام بروز یک مشکل، اصلاً مشکلی وجود نداشته باشد. و این مشکل، موهبتی در جامه مبدل باشد. وقتی سوالی می‌پرسید، آرام شده و بر اوضاع کنترل می‌یابید. بر راه حل تمرکز کنید و بپرسید برای مقابله با این مشکل چه کارهایی را می‌توانم انجام دهم؟

بیشتر مردم وقتی با مشکلی روی رو می‌شوند، آن را فاجعه دانسته و به بدترین اتفاقاتی که ممکن است روی دهد، فکر می‌کنند و به دنبال مقصص می‌گردند. باید در برابر این گرایشات مقاومت کرده و اجازه ندهید اطرافیانتان این طور فکر کنند.

مسئولیت پذیر باشد

وقتی مشکل را تعریف کرده (و به این نتیجه رسیدید که این واقعاً مشکل محسوب می‌شود) و به کارهای مختلفی فکر کردید که می‌توانید برای رفع و به حداقل رساندن آن انجام دهید، باید مسئولیت کارهای خود را پذیرفته یا مسئولیت افراد دیگر را مشخص کنید.

همیشه به کارهایی که می‌توانید انجام دهید، فکر کنید. همانند خلبانی که با اختلالی در شرایط جوی مواجه شده و فرمان را دو دستی می‌گیرد و به عقربه‌ها نگاه می‌کند، شما نیز هنگام مواجه شدن با یک مشکل، باید مراقب وضعیت خود بوده و مطمئن شوید در مسیر درستی پرواز می‌کنید.

هر مشکلی در زندگی، نوعی امتحان است. تنها سؤالی که مطرح می‌شود این است که آیا در این امتحان برنده می‌شوید یا بازنشده. زمانی که واکنشی مؤثر به یک مشکل دارید، از منطق، هوش و توانایی‌های شخصی خود بهتر استفاده می‌کنید و تواناییتان برای حل مشکل افزایش می‌یابد.

زبان خود را تغییر دهید

در پرواز با هواپیما، به زاویه پرواز یا زاویه افق توجه می‌شود. در

زندگی نیز روش تفکر شما نسبت به یک مشکل، نگرش و زاویه دیدتان را تعیین می‌کند.

می‌توانید از سه کلمه برای تغییر نگرشتان به یک مشکل استفاده کنید. اول، کلمه «مشکل» را به «موقعیت» تغییر دهید. مشکل یک کلمه منفی است که احساس ترس یا اضطراب را در شما ایجاد می‌کند، اما موقعیت، یک کلمه خنثی محسوب می‌شود. به جای این که بگویید: «مشکلی داریم»، می‌توانید بگویید: «در موقعیتی قرار گرفته‌ایم».

من شخصاً کلمه «چالش» را به جای «مشکل» بکار می‌برم. هرگاه مسئله‌ای پیش می‌آید، بلا فاصله بگویید: «امروز با چالش جالبی رو برو هستیم».

«چالش» کلمه مثبتی است. وقتی به یک چالش فکر می‌کنید، به چیزی اشاره دارید که بهترین ابعاد شخصیتی شما و دیگران را نمایان می‌سازد. چالش‌ها زندگی را جالب و ارزشمند می‌کنند. با پرداختن به چالش‌ها در زندگی روزمره، بیشتر و بیشتر از پتانسیل‌های خود استفاده می‌کنید.

شاید بهترین کلمه، «فرصت» باشد. به جای جمله «مشکلی داریم»، می‌توانید بگویید: «با یک فرصت غیرمنتظره رو برو هستیم». ناپلئون هیل جمله معروفی دارد که می‌گوید: «هر مشکلی که با آن رو برو می‌شوید، به همان میزان یا بیشتر، بذرهایی از سود و منفعت در خود دارد.» کار شما، یافتن این فایده است. راه برخورد با یک مشکل نیز با توجه به نگرش شما تعیین می‌شود.

نگرش جستجو برای مسائل مثبت، یا منافع در یک مشکل، روشی است که افراد موفق بیشتر موقع از آن استفاده می‌کنند.

نیروهای ذهنی خود را رها کنید

مغز انسان، اندامی شگفت‌انگیز است. وقتی آرامش دارد، نشوکورتکس، مغز متغیر شما فعال و آماده به کار است. اما وقتی مضطرب و عصبانی هستید، نشوکورتکس خاموش می‌شود، مانند این که تمام چراغ‌های یک ساختمان را خاموش کنید. وقتی نسبت به یک مشکل احساساتی می‌شوید، پالئوکورتکس یا مغز احساسیتان فعال می‌گردد.

مغز احساسی، دو حالت دارد: جنگ یا فرار. وقتی از یک مشکل بترسید و مضطرب شوید، ممکن است در شرایط انکار، خشم یا سرزنش قرار بگیرید. شاید میل به حمله داشته باشید یا بخواهید از مشکل چشم‌پوشی کرده و امیدوار باشید به خودی خود حل شود. هیچ‌یک از این راه‌ها درست نیستند.

اشخاص موفق و رهبران در راه رسیدن به مقصدشان با فراز و نشیب‌های زیادی روی رو می‌شوند و در این موقع کنترل کاملی بر احساسات و تفکر خود دارند. آن‌ها این کار را با انتخاب کلماتی که موقعیتشان را تعریف می‌کند و همچنین لحن و رفتاری مناسب در برخورد با مشکل، انجام می‌دهند.

پرواز به درون بادهای مخالف

وقتی به سوی مقصد یا هدف جدیدی در حرکت هستید، مانند زمانی که سفری هوایی را آغاز می‌کنید، از زمان تقریبی شروع سفر و زمان تقریبی رسیدن به مقصد آگاه هستید. برای خود برنامه‌ریزی می‌کنید و انتظار دارید طبق برنامه به مقصد برسید. اما وقتی از زمین بلند می‌شوید، ناگهان خلبان می‌گوید: «با بادهای مخالف مواجهه

شده‌ایم.»

طی سال‌ها، میلیون‌ها مایل سفر کرده‌اند و تجربیات مختلفی دارم. فقط با حادثه سقوط یا تصادف رویرو نشده‌اند. اصلاً غیرعادی نیست که در بهار یا پاییز، هواییما با بادهای مخالف مواجهه شود. گاهی سرعت این بادها به ۱۵۰ تا ۲۰۰ مایل در ساعت نیز می‌رسد و ممکن است موجب تأخیرهای دو ساعتی نیز شود. یکبار، وقتی از نیویورک به دلاس پرواز می‌کردم، شدت باد مخالف به حدی بود که خلبان به اجبار در سن لوئیس فرود آمد تا سوختگیری کند.

ممکن است این موقعیت در زندگی شما هم روی دهد. به محض این‌که سفر جدیدی را آغاز می‌کنید، با بادهای مخالف رویرو می‌شوید؛ بهای همه چیز دوبرابر شده و به سه برابر دقت نیاز خواهد داشت. در این موقع، باید تمام سعی خود را بکنید تا یک برنامه ریزی دقیق مالی داشته باشید و برای رسیدن به یک نتیجه واقع‌بینانه، میزان هزینه‌ها را دوبرابر نمایید. باید تخمین بزنید که چقدر طول می‌کشد تا به مقصد برسید و سپس زمان‌تان را سه برابر زمان مورد نیاز در نظر بگیرید.

أنواع بادهای مخالف

بادهای مخالف در تجارت و زندگی شخصی از منابع مختلفی ناشی می‌شوند. منبع اصلی آن‌ها، سایر مردم هستند. آن‌ها شما را ناامید کرده، فریبتان می‌دهند، خیانت می‌کنند، انتظارات شما را برآورده نمی‌کنند و خود را بی‌تفاوت و بی‌صلاحیت نشان می‌دهند. اگر انتظار داشته باشید تمام کسانی که با آن‌ها رویرو می‌شوید، باهوش، شایسته و صادق باشند، چالش‌های قابل ملاحظه‌ای روی

خواهد داد.

مشتریان شما منبع مهم بادهای مخالف هستند. وقتی فعالیت جدیدی را آغاز می‌نمایید، در می‌باید که متلاعده کردن مشتریان برای خرید کالا یا خدمات چقدر دشوار است. و متوجه می‌شوید که چقدر سخت است آن‌ها را راضی کنید تا به جای رقبا از شما خرید کنند. بیشتر مشتریان در منطقه امن خود هستند و با تبعیت از قانون سکون، ترجیح می‌دهند از عرضه کنندگان قبلی خرید کنند حتی اگر کالا یا خدمات شما بهتر باشد، زیرا آنها در وضعیت قبلی راحت بوده‌اند.

مشتریان که کمتر از حد انتظارات، خرید کرده و دیرتر از زمان موردنظر پولش را پرداخت می‌کنند، و بیش از اندازه شکایت دارند، موجب ناامیدی شما می‌شوند. اغلب متوجه می‌شوید که محصول یا خدماتی که ارائه می‌کنید تا به زندگی آن‌ها ارزشی بیافزایید، بسیار گران است و نمی‌تواند در بازار با قیمت‌های موجود رقابت کند. و یا نتیجه تحويل و انتقال سوددهی آن‌ها با گفته‌های شما هماهنگ نیست. این مشکلات و چالش‌ها طبیعی هستند. کار شما این است که با این مشکلات به شکلی واقع‌بینانه برخورد کرده و راه حلی برای آن‌ها بیابید.

به خاطر داشته باشید که همیشه حق با مشتری است. مهم نیست چه محصولی تولید می‌کنید، مهم این است که مشتریان چه چیزی می‌خرند. مهم نیست چه چیزی عرضه می‌دارید، مهم این است که آن‌ها از کالای شما راضی هستند یا خیر. در زندگی روزمره نیز از راه ارائه خدمات به دیگران درآمد داریم. این موارد مشخص می‌کند که برای رسیدن به موفقیت باید چه کار کنیم. با واقعیت روپرتو شوید و محصول و خدمات خود را به گونه‌ای تغییر دهید که مردم آن را

خریده و به دوستان و آشنایانشان نیز توصیه کنند.

بادهای مخالف مالی

نوع دیگری از بادهای مخالفی که با آن‌ها روبرو می‌شویم، مربوط به مسائل مالی است. بعضی افراد می‌گویند پول درآوردن کار ساده‌ای است و تنها باید ثابت بیاندیشید و خود را ثروتمند تلقی کنید. همه دوست دارند این حرف را باور کنند. بسیاری از افراد از ایده ثروتمند شدن بدون تلاش استقبال می‌کنند.

اما کسانی که واقعاً به موقفيت مالی رسیده‌اند، جزو این گروه نیستند. افرادی که درآمد زیادی دارند، از تجربیات تلغی خود متوجه شده‌اند که تنها کار ساده در مورد پول، از دست دادن آن است. یک ضربالمثل ژاپنی می‌گوید: «پول درآوردن مانند کندن چاه با یک سنجاق است اما از دست دادن آن مانند ریختن آب روی ماسه است.»

پول مسئله‌ای بسیار احساسی است. مردم هرگز دوست ندارند از پولشان دور شوند. وقتی برای دریافت وام یا اعتبار به دوستان، بانک‌ها، و وام‌دهندگان مراجعه می‌کنند، می‌بینند تردید داشته، دیر عمل کرده و به شدت از پولشان مراقبت می‌نمایند. از آن جایی که ثروتمدان تجربیات مختلفی دارند، از جمله این‌که سرشان را کلاه گذاشته‌اند و فریشان داده‌اند، برای دادن پول به شما یا هر فرد دیگری، به هر دلیلی بسیار محظا طانه و محافظه کارانه عمل می‌کنند.

باد مخالف شخصی

ممکن است بادهای مخالف را در زندگی شخصی خود تجربه

کنید و در کمال شگفتی متوجه شوید مهارت‌ها، استعدادها و دانش کافی برای موفق شدن را ندارید. ممکن است به این نتیجه برسید که در کار مدیریت زمان، دچار مشکل هستید، یا در کارتان نظم و ترتیب ندارید. به نظر می‌رسد نمی‌توانید به خوبی تمرکز کنید و با تمام وجود به کارتان برسید. وقتان را تلف می‌کنید و از حجم کاری زیاد در زمان کم کلافه می‌شوید.

ممکن است فاقد مهارت‌های مالی، بازاریابی یا فروش باشد. شاید ندانید چطور برنامه‌ریزی کرده و تجارت خود را ساماندهی نمایید، از تبلیغات تأثیرگذار و جذب مشتریان چیزی ندانید. در مقاعد کردن مشتریان برای خرید دچار معضل باشد. ممکن است درست ندانید چطور مشتریان خوب را جذب کرده و تصمیمات تجاری بگیرید.

اگر می‌خواهید کسب و کار جدیدی را شروع کنید، ممکن است ندانید چطور افراد دارای صلاحیت را برای سمت‌های مختلف برگزینید. ممکن است توانایی لازم برای مدیریت و نظارت بر کارکنان را نداشته باشد تا آن‌ها نیز کارشان را به موقع و درست انجام دهند. خوشبختانه تمام این مهارت‌ها، اکتسابی هستند. اما نقطه اشراف بر این مهارت‌ها، اذعان شما به این نکته است که به آن‌ها نیازمندید و این‌که در برخی زمینه‌ها به قدر کافی خوب و ماهر نیستید. سپس می‌توانید آموزش خود را آغاز کنید.

از آن جایی که ذهن فوق العاده‌ای دارید، می‌توانید هر مهارتی را که برای دستیابی به هدف به آن نیاز دارید، بیاموزید و به اهداف خود برسید. هرگز نباید به خاطر نداشتن یک مهارت یا توانایی خاص، عقب‌نشینی کنید. بلکه باید آن مهارت را به صورت یک هدف

درآورده و برای رسیدن به آن برنامه ریزی کنید تا بتوانید آن را به خوبی یاد بگیرید.

تعجب نکنید

انتظار بروز مشکلات به عنوان بخشی طبیعی از کار، یکی از نشانه های بلوغ و رشد فکری، و ویژگی حیاتی برای پیش روی در مسیر موفقیت، خوب شیختی و تعادل در زندگی است. برای تبدیل شدن به فردی موفق، باید انتظار داشته باشید که به هنگام حرکت به سوی مقصد، با سختی ها و بادهای مخالف مواجه می شوید. در تمام این موارد، کار شما این است که با آرامش به مسیر خود ادامه داده و اعتماد به نفس بالایی داشته باشید.

با حفظ آرامش هنگام بروز مشکلات، می توانید افکار تأثیرگذاری داشته باشید. اگر همواره صبر کردن را تمرین کنید، در زمان موردنیاز، فرد صبوری خواهید بود. در برخورد با طوفان های اجتناب ناپذیری که در کار و زندگی شخصی تان پیش می آید، خلبان سرنوشت خود خواهید شد.



فصل هفتم

اصلاحات مداوم انجام دهید

«دیر یا زود، بحرانی در کارمان بروز می‌کند و نحوه مقابله ما با آن، خوشبختی و موفقیت آتی مان را تعیین می‌کند. از ازل، هر نوع حیاتی با بحران‌هایی روبرو بوده است.»

Robert Collier^(۱)

مسائل و مشکلات و موانع، بخش طبیعی و اجتناب ناپذیر زندگی و تجارت هستند. وقتی هدف جدید را تعیین می‌کنید، با چالش‌ها و مشکلاتی روبرو می‌شوید که انتظارش را نداشته و آن را پیش‌بینی نکرده‌اید. اما آزمون واقعی شخصیت در بحران‌های اجتناب ناپذیر است. توانایی شما در حل مشکلات اهمیت بسیاری دارد اما توانایی توان در برخورد با بحران‌ها، تعیین‌کننده موفقیت یا شکست شما در زندگی است.

1. Robert Collier نویسنده کتابهای متافیزیکی

تخمین می‌زنند که امروزه به طور متوسط، افراد هر دو یا سه ماه با یک بحران مواجه می‌شوند. این بحران می‌تواند بحران مالی، خانوادگی، فیزیکی یا شخصی باشد. یعنی تمام افرادی که می‌شناسید از جمله خودتان، یا در شرایطی بحرانی است یا از بحران بیرون آمده و یا در شرف ورود به یک بحران است.

بحران‌ها به خاطر ماهیتشان، غیرقابل پیش‌بینی هستند و چون نمی‌توانید آن‌ها را پیش‌بینی کنید، هنگامی که بروز کردند، تنها کاری که می‌توانید انجام دهید، داشتن واکنشی تأثیرگذار نسبت به آن‌هاست.

توانایی‌های رهبری

پژوهشگران در پی چند سال تحقیق در دانشگاه استنفورد، عملکرد سالانه صدھا رئیس و مدیر اجرایی شرکت‌های فورچون ۱۰۰۰ را بررسی کردند. این افراد از جمله موفق‌ترین کسانی بودند که در تجارت و صنعت حضور داشتند. کارشناسان با بررسی نوشه‌های این مدیران، به ویژگی‌های مدیران برتر پی برداشتند.

این بررسی نشان می‌داد که مدیران ارشد دو ویژگی غالب دارند. اول، عملکرد خوب آن‌ها به عنوان یکی از اعضای تیم است. آن‌ها در کارشان، بازیکنان خوبی هستند که کمک‌های شایانی به تیم می‌کنند. وقتی به سطوح بالاتر ارتقا می‌یابند، توانایی تشکیل تیم با اعضای موفق و ساماندهی آن‌ها به منظور دستیابی به اهداف شرکت را دارند.

مهمترین ویژگی رهبری

دومین و مهمترین ویژگی رهبران برتر این است که در شرایط

بحرانی به خوبی عمل می‌کنند. افراد موفق در هر زمینه‌ای در تمام مدت کاری خود می‌توانند با بحران‌های اجتناب‌ناپذیر سر راهشان به درستی مقابله کنند.

پژوهشگران به موضوع دیگری نیز پی بردن: کارگروهی باید در همایش‌ها و سمینارها آموزش داده شود. اما توانایی فرد در مقابله با بحران، آموختنی نیست. یک رهبر در یک سمینار یا کارگاه آموزشی نحوه مواجهه با بحران را یاد نمی‌گیرد.

توانایی مقابله با بحران را تنها در یک بحران واقعی، شکست یا مشکل پیش‌بینی نشده می‌توان یاد گرفت. یک رهبر موفق طی یک بحران می‌تواند آن مشکل و مسئله را حل و فصل کند.

زندگی مجموعه‌ای از آزمون‌هاست

در زندگی، مشکلات، آزمون‌هایی محسوب می‌شوند که باید از پس آن‌ها برآید تا بتوانید به جلو حرکت کنید. بحران‌های اجتناب‌ناپذیری که در زندگی روزمره تجربه می‌کنید، آزمون‌های واقعی صلاحیت و درایت شما هستند. بهترین معیار شخصیت شما و بهترین نشانه شجاعت، هوش و فراست، مداومت و پشتکار و بینشی به حساب می‌آیند که تاکنون در خود ایجاد کرده‌اید.

همان‌طور که اپیکتتوس^(۱) می‌گوید: «شرایط مرد را نمی‌سازند، بلکه تنها او را به خودش نشان می‌دهند». و از نظر دیگران: وقتی رهبری باشد که با یک بحران رویرو شده، همه به شما نگاه می‌کنند تا بینند چطور واکنش نشان می‌دهید. همه در خصوص شما

قضاؤت و داوری می‌نمایند. با قضاؤت خود، شمارا بالا برده یا پایین می‌آورند. بحران، «نقطه عطف» زندگی است.

نحوه عملکرد رهبران در بحران

طی سال‌ها با بسیاری از رهبران و مدیران ارشد شرکت‌ها کار کرده‌ام. با میلیونرها و مولتی میلیونرها و حتی میلیاردرها صحبت و مشورت کرده‌ام. توانسته‌ام کار آن‌ها را از نزدیک زیر نظر بگیرم. یکی از ویژگی‌های آن‌ها توانایی حفظ آرامش و خونسردی هنگام بروز یک مشکل یا شکست است. وقتی آن‌ها با مشکل یا بحرانی مواجه می‌شوند، به نظر می‌رسد کلیدی را در مغز خود فشار می‌دهند تا بلافاصله آرام شوند و کنترل امور را به دست بگیرند. بلافاصله احساسات خود را تحت کنترل در می‌آورند.

افراد موفقی که با آن‌ها رویرو شده‌ام، هرگز عصبانی و ناراحت نمی‌شوند؛ به هیجان نیامده و تحریک نمی‌شوند. در واقع به نظر می‌رسد در جهت مخالف آن حرکت می‌کنند. آرام می‌شوند و رفتار مؤدبانه‌ای دارند و از عباراتی نظیر «خواهش می‌کنم» و «متشرکم» استفاده می‌کنند. سؤالاتی می‌پرسند و قبل از هرگونه واکنشی، اطلاعاتی جمع‌آوری می‌نمایند.

واقعیت‌ها را جمع‌آوری کنید

هارولد جین (۱)، رئیس سابق سازمان آی‌تی اند تی IT & T که از ۱۵۰ شرکت تشکیل شده، می‌گوید بهترین راه مقابله با مشکلات

تجاری، کسب واقعیت‌های است. وی می‌گوید: «واقعیت‌های حقیقی را بدست آورید، نه واقعیت‌های خیالی و فرضی. آنقدر بررسی کنید تا به واقعیت‌ها برسید. واقعیت‌ها هرگز دروغ نمی‌گویند».

هرگاه جک ولش^(۱)، مدیر عامل سابق جنرال الکتریک با مشکلی رویرو می‌شد، می‌پرسید واقعیت چیست؟ او اصرار داشت که واقعیت را در خصوص موقعیت بداند.

این مدیران ارشد دریافتند که هرچه اطلاعات بیشتری بدست آورند، راه حل بهتری برای آن بحران پیدا می‌کنند. به نظر می‌رسد این راه حل در عمق خود مشکل وجود دارد.

مهمترین کار

مهمترین کاری که می‌کنید، چیست؟ جواب «فکر کردن» است. توانایی شما در تفکر روشن و تصمیم‌گیری درست تا حد زیادی جریان و کیفیت زندگیتان را تعیین می‌کند. افرادی که بهتر فکر می‌کنند، به نتایج بهتری می‌رسند. اقدامات بهتری کرده و به نتیجه‌های بهتری دست می‌یابند. کسانی که به اندازه کافی وقت صرف فکر کردن نمی‌کنند، اغلب به نتیجه‌گیری‌های اشتباه رسیده و تصمیمات غلطی می‌گیرند و اقدامات نادرستی دارند و در نتیجه به موفقیت نمی‌رسند و بارها دچار شکست می‌شوند.

ارزشمندترین مهارتی که در زندگی و کار دارید، توانایی تفکر آرام و شفاف است. یعنی وقتی با یک مشکل غیرمتربقه رویرو می‌شوید، باید آرامش خود را حفظ کرده و منطقی باشید. تصور کنید مشاوری

هستید که از بیرون به یک بحران وارد شده‌اید تا آن را تحلیل کنید و توصیه‌هایی را ارائه دهید. مشکل را به دقت مورد بررسی قرار داده و حين جمع‌آوری اطلاعات، احساسات را در آن دخیل نکنید. تنها وقتی احساس می‌کنید همه چیز را می‌دانید، توصیه و تصمیم خود را مطرح کنید.

از قبل فکر کنید

یکی از مهمترین مهارت‌های فکر کردن که می‌توانید در خود ایجاد کنید، پیش‌بینی بحران است. بدین منظور همواره به جاده زندگی و آینده بنگرید و از خود بپرسید بدترین چیزی که ممکن است روی دهد چیست؟ چه چیزی می‌تواند توانایی مرا در رسیدن به هدف دچار اختلال کند؟

فهرستی از تمام مشکلات و بحران‌های احتمالی تهیه کنید. از قانون ۳ درصد استفاده کنید. حتی اگر یک مسئله جدی با احتمال ۳ درصد اتفاق بیافتد، آن را در فهرست خود جای دهید. به این فکر کنید که اگر این اتفاق بیافتد چه می‌شود و شما چه واکنشی نشان خواهید داد.

رویال داچ شل^(۱) یکی از بزرگترین شرکت‌های نفتی جهان به‌خاطر برنامه‌ریزی اهداف خود از شهرت زیادی برخوردار است. از آن جایی که این شرکت چاهه‌ای نفت و گاز دارد و در نقاط مختلف جهان جایگاه‌های سوخت، لوله‌کشی نفت، نفتکش و پالایشگاه دارد، بیش از ۶۰۰ سناریو و برنامه تهیه کرده تا در صورت بروز بحران به

صورت مقتضی از آن‌ها بهره گیرد.

در نتیجه اگر یک خط لوله در فراستان دچار مشکل شود یا جنگی داخلی در نیجریه برپا شود، این شرکت طرحی مكتوب برای مقابله با آن را دارد و آماده واکنش‌های سریع و مؤثر در کاهش خسارات و هزینه‌ها و انتقال نفت و گاز از جایی به جای دیگر است.

به همین طریق شما هم باید آینده‌نگری کنید و به موانع موجود در راه رسیدن به هدفتان فکر کنید. سپس به زمان حال بازگردید و بپرسید اگر این حادثه روی دهد، بلا فاصله چکار خواهید کرد؟

کلید پیروزی

ناپلئون بناپارت به این معروف است که می‌توانست وقایع یک نبرد را پیش‌بینی کند. او پس از نبرد، به همراه ژنرال‌های خود به نقاط مختلف جبهه می‌رفت و بر اساس آن تعیین می‌کرد در چه نقاطی باید توپخانه را مستقر کند و سواره نظام باید به کجا اعزام شود. و در صورت امکان دشمن را فریب می‌داد که به انتخاب او به کجا برود. امروز ما ناپلئون را ژنرالی می‌دانیم که در جنگ واترلو شکست خورد. او در سال ۱۸۱۳ در نبرد لاپزیگ در آلمان نیز جنگ را باخت. در سال ۱۸۱۲ نیز در حمله به روسیه ناکام ماند. اما آنچه اهمیت دارد این است که در فاصله سالهای ۱۷۹۳ و ۱۸۱۵ نظامیان فرانسه را در صدها نبرد در اروپا رهبری کرد و تقریباً در تمام موارد به پیروزی رسید که اغلب آن‌ها نیروهای قدرتمندی بودند.

توانایی او در پیش‌بینی بحران و دیدن بدترین اتفاقات ممکن، در مقابله با ژنرال جبهه دشمن او را به جایگاه بالاتری سوق داد. او بدون توجه به رویدادهای مربوط به شروع جنگ، همیشه آماده بود. وقتی

نبرد به پایان می‌رسید، می‌توانست بلا فاصله با اقدامات غیرمنتظره دشمن مقابله کند یا از عقب‌نشینی آن‌ها بهترین استفاده را بکند. او از قبل به تمام طرح‌های احتمالی فکر می‌کرد.

هرچه بیشتر به چالش‌ها، مشکلات و بحران‌ها فکر کنید، هنگام بروز آن‌ها آرامش و اطمینان خاطر بیشتری خواهد داشت. زندگی نیز مجموعه‌ای بی‌پایان از مشکلات و بحران‌های کوچک و بزرگ است.

اصلاح مسیر

حال به یکی از مهمترین قسمت‌های راز اصلی موفقیت می‌رسیم. همان‌طور که قبلاً هم گفتم وقتی هواپیما پرواز می‌کند، در ۹۹ درصد موارد از مسیر اصلی خارج می‌شود. هر پروازی از یک مکان به مکان دیگر نیازمند مجموعه‌ای مداوم از اصلاح مسیر است تا هواپیما در راستای مقصد به حرکت خود ادامه دهد.

در زندگی نیز باید پیوسته اصلاحاتی را در مسیر خود اعمال کنید. در هر ساعت و هر روز، باید تغییرات کوچک و بزرگی را در مقابله با رویدادهای غیرمنتظره انجام دهید. توانایی شما در انجام سریع و تأثیرگذار این اصلاحات، بیش از هر عامل دیگر در موفقیت شما دخیل است.

در برابر جذبه منطقه امن و راحت مقاومت نمایید

اکثر مردم به خاطر ترس از شکست در برابر تغییر، مقاومت می‌کنند حتی اگر این تغییر به نفعشان باشد. مردم به خاطر قانون سکون «جسم در حرکت مایل به حرکت است مگر این که عاملی از خارج آن را از حرکت بازدارد.» مایلیند همیشه کارهای قبلی را ادامه دهند و به هیچ

دلیلی از منطقه امن و راحت خود دور نشوند. هارولد جنین می‌گوید: «بزرگترین مشکل، اعتیاد به مواد یا اعتیاد به کار نیست؛ بزرگترین معضل، خودپرستی است.» اغلب افراد از اشتباه کردن متنفرند. حتی اگر کاملاً مشخص باشد که اشتباه می‌کنند، دوست ندارند به آن اعتراف نمایند. به‌حاظِ نفس خود حاضر به تائید اشتباهشان نیستند. اگر هم اشتباهی کنند می‌خواهند آن را نادیده گرفته یا تقصیر را به‌گردان دیگری بیاندازند و از اصلاح مسیر حرکت خود خودداری می‌کنند.

تغییر، پایدارترین عامل است

به گفته انجمان مدیریت امریکا در وزارتخانه تغییرات شدید، ۷۰٪ موضع اشتباه می‌کنند. اطلاعات تغییر می‌کنند. تکنولوژی پیشرفته کرده و رقبای شما دست به اقداماتی غیرمنتظره می‌زنند. رویدادهایی که هیچ کنترلی بر آنها ندارید، می‌توانند بهترین طرحهای شما را بی‌ارزش جلوه دهند.

ممکن است روز جمعه طرح کاملی را تهیه کنید که شامل برنامه‌ریزی دقیق روزهای هفته باشد. اما روز دوشنبه در بازار اتفاقی می‌افتد که تمام برنامه‌هایتان را برهم می‌زنند. حتی اتفاق کوچکی نظیر کاهش قیمت رقبا.

برای همین، انعطاف‌پذیری ویژگی ضروری است که باید از آن برای مقابله با توفان‌ها، اختلالات، بادهای مخالف و رعد و برق استفاده کنید. باید بازخوردهای ارائه شده را بپذیرید و خودتان را اصلاح کنید. باید توجه بیشتری به جواب‌های درست داشته باشید. برخی از مردم گمان می‌کنند اعتراف به اشتباهات و تغییر مسیر،

نشان دهنده ضعف و عدم صلاحیت آن هاست. اما در شرایط تغییر، اعتراف به این که عالی نبوده و طبق اطلاعات جدیدی که دارید، لازم است نحوه پرخوردن را تغییر بدهید، نشانه شجاعت، شخصیت و توانایی شخصی شماست. آدم های ضعیف همیشه سعی می کنند بر اشتباهات خود سرپوش بگذارند. اما انسان های قدرتمند به سرعت به اشتباهاتشان اذعان کرده و کار دیگری انجام می دهند.

همواره ذهن خود را با تمرین تفکر از مبدأ صفر آماده نگه دارید. از خود بپرسید بر اساس اطلاعات جدید، اگر این کار را نمی کردم، اگر قبل آن چه را که اکنون می دانم، می دانستم، باز هم این کار را انجام می دادم؟

اگر پاسخ منفی است، بلا فاصله آن چه را که لازم است، تغییر دهید تا در راستای هدف خود به حرکت درآیید. و این قانون را به یاد داشته باشید: هدفتان را به درستی بشناسید اما در روند دستیابی به آن انعطاف پذیر باشید.

کنترل ذهن خود را به دست بگیرید

هرگاه با یک بحران غیرمنتظره رویرو شدید، کنترل ذهن خود و موقعیت را به دست بگیرید و سؤالات زیر را از خود و دیگران بپرسید:

۱. سعی داریم چکار کنیم؟
۲. چطور می خواهیم این کار را انجام دهیم؟
۳. آیا راه بهتری وجود دارد؟
۴. فرضیه ما چیست؟
۵. اگر این فرضیه ها اشتباه باشند، چه باید بکنیم؟

۶. با توجه به پاسخمن به این سؤالات، چه کاری را باید در اسرع وقت انجام دهیم؟

۷. اولین قدمی که باید برداریم، چیست؟

حقایق را از مشکلات جدا کنید. یک واقعیت، ثابت است مانند اتفاقی که در گذشته افتاده و شما اکنون نمی‌توانید تغییرش دهید زیرا کترلی بر آن ندارید. چیزی مانند هوا.

از سوی دیگر، مشکل چیزی است که می‌توان آن را رفع کرد و راه حلی برایش یافت. می‌توانید ذهن خود را برای یافتن راه حل بکار اندازید.

قانون ساده‌ای وجود دارد: از این‌که نمی‌توانید تغییری صورت دهید، عصبانی و ناراحت نشوید. زمان خود را صرف چالش‌هایی کنید که می‌توانید به طریقی برآن تأثیر بگذارید. به خود یادآور شوید: «دردی را که درمان ندارد، باید تحمل کرد.»

چگونه انعطاف‌پذیر باشیم

می‌توانید از سه روشنی که در زیر مطرح می‌شود، برای رسیدن به انعطاف‌پذیری و افزایش توانایی خود در مقابله با مشکلات استفاده کنید. وقتی عادت استفاده از این روش‌ها را در خود ایجاد کنید، به راحتی می‌توانید مسیر خود را برای رسیدن به مقصد اصلاح کنید:

۱. وقتی تصمیمی می‌گیرید و اطلاعات جدید اثبات می‌کنند که تصمیم اشتباهی گرفته‌اید، از گفتن «اشتباه کردم» نرسید.

به محض این‌که به اشتباه خود اذعان کردید، موقعیتتان تغییر می‌کند. مجبور نیستید انژری خود را تلف کنید تا کارتان را توجیه نمایید. راحت بگویید اشتباه می‌کردم و سپس با توجه به اطلاعات

جدید خود، مسیر خود را اصلاح کرده و اقدامی متفاوت را پی بگیرید.

۲. روش دوم این است که بگویید: «من مرتکب اشتباه شدم.» از آن جایی که ۷۰ درصد تصمیماتی که می‌گیرید، اشتباه هستند، کل زندگی مملو از اشتباهات کوچک و بزرگ شماست. وقتی با اعتماد به نفس و آرامش تأثید می‌کنید که کامل نیستید، و با توجه به اطلاعاتی که دریافت کرده‌اید، متوجه شده‌اید که تصمیم اشتباهی گرفته‌اید، مشکلتان از بین می‌رود. حالا همه می‌توانند بر راه حل و اقدامات لازم برای بازگشت به مسیر درست، تمرکز کنند.

۳. سومین راه این است که بگویید: «من نظرم را تغییر دادم.» در طول زندگی با توجه بر تفکر و احساساتان در لحظه تصمیم می‌گیرید. اما پس از چند ساعت یا چند روز، موقعیت را به نحوی متفاوت می‌بینید. ممکن است به این نتیجه برسید که با توجه به اطلاعات موجود، این بهترین تصمیمی نبوده که می‌توانستید بگیرید. وقتی قدرت اذعان به تغییر نظرتان را داشته باشید، می‌توانید پیشرفت کنید.

آزادی انتخاب

والدین من در تفکرات خود بسیار سختگیر و سرسخت بودند. وقتی موضعی می‌گرفتند، حاضر به تغییر دادن نمی‌شدند. در نتیجه زندگی من که فرزند آن‌ها بودم بسیار خسته کننده بود. حتی اگر اشتباه هم می‌کردند، هرگز به آن اشتباه اذعان نداشتند.

وقتی من بچه دار شدم، تصمیم گرفتم طور دیگری برخورد کنم. از همان سال‌های اول به آن‌ها گفتم «همیشه در انتخاب خود آزاد هستید.

و می توانید نظرتان را تغییر دهید.» نمی خواستم آن‌ها احساس کنند اگر تصمیمی گرفتند، دیگر نباید آن را تغییر داده و مجبورند تا آخر با آن کنار بیایند.

دخترم، کریستینا که حالا بزرگ شده و ازدواج کرده همیشه به من می‌گوید این توصیه من یکی از بهترین چیزهایی بوده که یاد گرفته است. او هم این توصیه را به دیگران می‌کند. شما هم می‌توانید آن را برای خود بکار ببرید.

کلید دستیابی به هر چیز، اصلاحات پیوسته در طول زندگی است. و شما همیشه می‌توانید نظرتان را تغییر دهید.



فصل هشتم

یادگیری و پیشرفت خود را شتاب بخشد

«تنها با دل می‌توان به درستی دید. آن‌چه ضروری است، از نظر ناپیداست.»

آنوان سنت اگزوپری^(۱)

ارزشمندترین دارایی مالی شما چیست؟ شاید تعجب کنید اما بزرگترین دارایی شما، خانه، سرمایه‌گذاری یا حساب بانکی تان نیست بلکه مهمترین دارایی شما توانایی کسب درآمدتان است. این توانایی گرانبهاترین و فانی‌ترین سرمایه شما به حساب می‌آید.

عمری طول کشیده تا توانایی کسب درآمد را افزایش داده و به سطح کنونی برسانید. توانایی کسب درآمد امروز شما شامل دانش، مهارت، تجربه، تحصیلات، پس زمینه، ویژگی‌های شخصیتی و فکری و رفتاری مانند شجاعت، نظم و انضباط و مداومت و پشتکار است. با

استفاده درست از این توانایی می‌توانید در سال هزاران دلار درآمد داشته باشید.

ممکن است خانه، ماشین، پول و تمام دارایی‌های مادی‌تان را از دست بدهید. اما تا زمانی که توانایی کسب درآمد داشته باشد، می‌توانید در بازار کار کرده و دوباره آن‌ها را به دست آورید.

دارایی‌های ناملموس شما

توانایی کسب درآمد شما نامرئی و ناملموس و تخمین زدن و اندازه گرفتن دشوار است. ممکن است دونفر با بهره هوشی یکسان از یک دانشگاه با سطح تحصیلات برابر فارغ‌التحصیل شوند و به طور همزمان کارشناسی را شروع کنند. ده سال بعد، یکی از آن‌ها می‌تواند ۵ تا ۱۰ برابر دیگری درآمد داشته باشد. دلیل این اتفاق چیست؟ پاسخ مشخص است. توانایی کسب درآمد شما می‌تواند صعودی یا نزولی باشد: در طول زمان ارزش آن می‌تواند افزایش یا کاهش یابد. و کترل آن کاملاً در ذست شماست.

دارایی صعودی با گذشت زمان افزایش می‌یابد. وقتی متعهد می‌شوید که تمام عمرتان به یادگیری بپردازید و دانش و مهارت‌های خود را برای ارزش افزایی ارتقا بدهید، توانایی کسب درآمدتان افزایش می‌یابد. حقوق بیشتری دریافت می‌کنید زیرا ارزش بیشتری دارید. طبق قانون علت و معلول، وقتی توانایی کسب درآمدتان را افزایش می‌دهید، ارزش کمکتان در بازار رقابت بیشتر می‌شود.

پردرآمدترین هوش‌ها

به گفته هاوارد گاردنر^(۱) از دانشگاه هاروارد، مهتمرين و پردرآمدترین هوش و فراست‌ها، هوش اجتماعي است که بستگي به توانايي شما در مذاكره، ارتباط، مقاعد کردن و همچنين خودتان و محصول و خدماتتان دارد.

برای انجام هر کار ارزشمندی در زندگی، به کمک و همکاري بسیاری از مردم نیاز دارید. مهارت‌های فردی شما در کسب کمک و حمایت دیگران ارزشمندتر از هر چیز دیگری است، که می‌توان آن را ارتقا داد.

ممکن است فاقد توانايي مذاكره باشيد و نتوانيد در هنگام خريد و فروش بهترین قيمت را بدست آوريد. ممکن است توانايي لازم برای معرفی خود و محصولات و خدماتتان را به مشتریانی که تاکنون از شما خريد نکرده‌اند، نداشته باشيد.

پدال گاز را فشار دهيد

افزايش دانش و مهارت مانند استفاده از سوختي با اكتان بالا در اتومبيل است. يادگيری مهارت‌های جديدي که می‌توانند توانمندي‌های شما را تغيير دهند، مانند فشردن پا بر پدال گاز توانمندي‌های بالقوه شماست. به عبارت دیگر، برای درآمد بيشتر، باید ابتدا بيشتر بیاموزید. همان‌طور که پت ريلي^(۲)، مربي بسكتبال می‌گويد: «اگر بهتر نشويدي، بدتر خواهيد شد.»

متاسفانه توانايي کسب درآمد بيشتر مردم، ثابت بوده يا حتى بدتر

می شود و یک دارایی نزولی به حساب می آید. توانایی آنها در کسب درآمد بیشتر از سطح تورم که ۳ درصد در سال است، بهتر نمی شود و به همین دلیل شرایط شغلی مناسبی ندارند.

۲۰ درصد مردم جامعه پیوسته این توانایی و همچنین توانایی کمک بیشتر و رسیدن به نتایج بهتر برای شرکت و کارکنان را در خود ارتقا می دهدن. آنها بهترین کتابها را خوانده، به بهترین نوارهای آموزشی گوش کرده، فیلم‌های آموزشی را دیده و در کلاس‌ها و سمینارهای آموزشی شرکت می‌کنند. یادگیری را به شکلی دنبال می‌کنند که گویی آینده‌شان به آن بستگی دارد، کما این‌که همین طور هم هست.

درس‌هایی را که یاد می‌گیرید، بنویسید

یکی از دوستانم کارتیاری را در دهه سوم زندگی آغاز کرد. او به مدت دو سال، دوازده ساعت در روز، هفت روز در هفته کار می‌کرد، اما در کارش شکست خورد و همه چیزش را از دست داد.

سپس کاری کرد که زندگیش را تغییر داد. دفترچه یادداشتی

برداشت و بالای هر صفحه یکی از سوالات زیر را نوشت:

۱. به طور کل چه درس‌هایی از کارتیاری آموخته‌ام؟

۲. از این شکست چه چیزی در خصوص مشتریان و بازارها یاد

گرفتم؟

۳. در پی این شکست درباره کارتیاری چه آموختم؟

۴. از شرکا و همکارانم چه چیزی یاد گرفتم؟

۵. درس‌هایی که از پول، بانکداری و امور مالی گرفتم، کدامند؟

۶. درباره خودم، توانایی‌ها و نقاط ضعفم به چه نتایجی رسیدم؟

۷. در زمینه تولید و انتقال کالا چطور؟

سپس برای هریک از این سؤال‌ها، یک صفحه مطلب نوشت. او تصمیم گرفت در فعالیت‌های اقتصادی آتی خود از این دفترچه استفاده کند. هر بار که مشکلی برایش پیش می‌آمد، به این دفترچه رجوع می‌کرد تا درسی را که آموخته بود، مرور کند.

وقتی ۲۵ سال داشت، میلیونر شده بود و وقتی به ۴۰ سالگی رسید، به یک مولتی میلیونر تبدیل شد. در ۵۰ سالگی خود را بازنشست کرد و حالا در خانه زیبایی که در پالم اسپرینگ دارد، به خوبی زندگی می‌کند.

رسیدن به تعالی شخصی

رسیدن به تعالی شاید مهمترین دارایی ناملموس و نامرئی باشد که می‌توانید بدست آورید. دستیابی به تعالی شخصی در تجارت یا صنعت نیازمند کوشش و پشتکاری طولانی مدت است. اما وقتی در جمع ۱۰ درصد برتر زمینه کاری خود قرار گرفتید، به یکی از پردرآمدترین افراد در کشور تبدیل می‌شوید. از احترامی که برای شما قائلند، لذت خواهید برد و می‌توانید زندگیتان را به شکلی که می‌خواهید اداره کنید. به عزت نفس، مناعت طبع و افتخار شخصی می‌رسید.

چندی پیش در جریان همایشی در لاس وگاس، مرد محترمی نزد من آمد و گفت: «وقتی چهار سال پیش در این شرکت سخنرانی کردید، گفتید اگر هدفی مكتوب داشته باشیم، پیوسته برای ارتقای مهارت‌های خود تلاش کنیم، و اگر هرگز تسلیم نشویم، می‌توانیم درآمد خود را دوباره کنیم.

من به توصیه‌های شما عمل کردم. در چهار سال گذشته تمرین کردم، اما درآمدم به جای دوباره شدن، ده برابر شد. حتی نمی‌توانم باور کنم به نسبت گذشته چقدر پول در می‌آورم و تا امروز تلاش می‌کنم در موقعیت بهتری قرار بگیرم.»

دارایی‌های عقلی خود را شکل دهید

هر کسی می‌تواند سه نوع سرمایه عقلی بدست آورد. این کار مستلزم بررسی و کار سخت است اما در نهایت به درآمد بالاتری خواهد رسید.

نوع اول این سرمایه‌ها، شامل توانایی‌ها و دانش و مهارتی است که می‌توانید بدست آورید. آن‌ها حاصل تحصیلات، تجربه و آموزش هستند و تعیین می‌کنند آیا کارتان را به خوبی انجام می‌دهید یا خیر و میزان ارزشی که می‌افزایید، چقدر است. می‌توانند بدون هیچ محدودیتی افزایش و بهبود یابند. گاهی، افزودن یک مهارت می‌تواند ارزش و درآمد شما را دوباره کند.

دانش درونی خود را شکل دهید

نوع دوم این سرمایه‌ها، دانش شما در خصوص نحوه عملکردتان در مقایسه با رقبا یا دیگر تجارتخاست.

هر تجارتخاست دارای سیستم، تکنیک، روش و راهکارهای خاص خود است که به کمک آن‌ها کالاها و خدمات خود را به فروش می‌رساند. هر سازمان یا مؤسسه تجاری نیز ساختار سیاسی و اجتماعی خود را دارد که اهمیت نسبی و قدرت هر شخص را مشخص می‌کند.

هر سازمانی دارای سیستم‌های داخلی حسابداری، امور اداری و کنترل‌های مالی است. این سیستم‌ها در طی سال‌ها تکمیل می‌شوند و مدت زمانی طول می‌کشد تا کارکنان نحوه استفاده از آن‌ها را بیاموزند. با این وجود بخش اصلی کار به حساب می‌آیند. فرد آشنا با این سیستم‌ها دارای نوعی سرمایه عقلی است که جایگزین کردنش برای شرکت کار دشواری است.

وقتی یک مدیر اجرایی با پانزده سال تجربه نزد من می‌آید و به دنبال افزایش حقوق است، متوجه می‌شوم که رساندن او به خواسته‌اش مستلزم زمان، تلاش و هزینه زیادی است. ممکن است ماه‌ها یا سال‌ها طول بکشد که فردی به سرمایه عقلی خود دست یابد. سال‌ها طول کشیده تا او در هر جنبه‌ای از جمله مشتریان، روابط، قراردادها، ارتباطات و پیچیدگی‌های فعالیت‌های تجاری به دانش کنونی برسد. ارتقا دادن او زمانی کار آسانی تلقی می‌شود که آن را با هزینه جایگزینی فرد دیگری مقایسه کنم. او بسیار ارزشمند است.

توانایی کسب نتیجه را در خود ایجاد کنید

سومین نوع سرمایه عقلانی که دارای آن هستید، و به احتمال زیاد تأثیر شگرفی بر توانایی‌های شما دارد، دانش شما در خصوص نحوه رسیدن به نتایج مطلوب در بازارهای رقابتی است. این امر شامل علم و اطلاع شما درباره محصولات، خدمات و طرز فروش آن‌هاست و اطلاعات مربوط به مشتریان و عرضه‌کنندگان و نحوه برخورد با آنها را نیز دربر دارد. آشنایی شما به مسائل بانکی، حقوقی، مالی و اداری و نیز چگونگی تقابل تأثیرگذار با آنها نیز از اهمیت بسیاری برخوردار

است. شکل‌گیری این نوع سرمایه عقلانی سالها به طول می‌انجامد و بسیار برای سازمان ارزشمند است.

مسئلیت اولیه شما ارتقای این توانایی در خودتان است. می‌توانید از طریق ارتقای توانایی انجام کار، تبدیل شدن به بخش ارزشمندی از سازمان و مهارت یافتن در گرفتن نتایج مالی خوب، به صورت پیوسته این سرمایه را افزایش دهید.

کارایی و بهره‌وری

هدف شما ابتدا ارزشمند کردن خود و سپس تبدیل شدن به فردی است که حضورش ضروری و مورد نیاز باشد. روش انجام این کار، زود شروع کردن کار، تلاش بیشتر و دیرتر رفتن از سرکار است. اگر نسبت به سایرین نتایج بهتر و بیشتری بگیرید، به فردی تبدیل می‌شوید که حضورش لازم و ضروری است. وقتی به شهرتی رسیدید، نزد افرادی که می‌توانند به پیشرفت شما کمک کنند، محبوب می‌شوید و ارزش بیشتری می‌یابید. درآمدتان افزایش یافته و در کارتان - چه برای خود کار کنید و چه برای دیگران - زودتر ترقی می‌کنید.

شانس به سراغ ذهن‌های آماده می‌رود

می‌توانید توانایی خود را در سرمایه‌گذاری روی تأثیرات ناملموسی که به موفقیت شما کمک می‌کنند، بهبود دهید. راه رسیدن به این هدف، کسب اطلاعات جدید است. کتاب و مجله و نشریه‌های تخصصی حوزه کاری خود را مطالعه کنید. در جلسات سالانه صنعت خود شرکت نمایید و تا می‌توانید از کارشناسان و متخصصان یاد بگیرید. با آن‌ها قرار ملاقات گذاشته و تبادل نظر کنید.

طبق قانون احتمال، هرگز نمی‌توانید متوجه شوید کدام فکر و ایده می‌تواند شما را به موفقیت برساند. پس تا جایی که امکان دارد برای افزایش احتمال موفقیت خود از فکرها، نظرات و اطلاعات جدید استفاده کنید.

۱۰ درصد برتر در حوزه کاری شما

برای دستیابی به چیزی که در کارتان امکان‌پذیر است، باید تلاش کنید جزو ده درصد برتر حوزه کاریتان باشید. این مسئله برای بعضی افراد عجیب است. وقتی برای اولین بار متوجه شدم که برای رسیدن به موفقیت باید در جمع ۱۰ درصد برتر حوزه کاری ام باشم، ابتدا کمی نالمید شدم. من از دیستان فارغ‌التحصیل نشده بودم. قبل از ورود به این شغل، سال‌ها کارگری کرده بودم. بارها اخراج شده و تا اواسط دوران سی سالگی بارها اعلام ورشکستگی کرده بودم. سپس نکته‌ای را آموختم که زندگیم را دگرگون کرد: همه کسانی که امروز در جمع ده درصد برتر هستند، در ابتدای کارشان در جمع ده درصد پایین بوده‌اند. کسانی که امروز به موفقیت رسیده‌اند، زمانی بسیار ضعیف عمل می‌کردند. تی هارو اکر^(۱) می‌گوید: «هر فرد موفقی زمانی ضعیف بوده است.»

همه از پایین شروع می‌کنند

فقط فکر کنید! کسانی که امروز در اوج حوزه فعالیت شما قرار دارند، زمانی اصلاً نمی‌دانستند که چنین کاری هم وجود دارد. اما

امروز در رأس قرار گرفته‌اند و بیش از سایرین درآمد دارند. خبر خوب این است که کاری که هزاران نفر انجام داده‌اند، شما هم می‌توانید انجام دهید، فقط کافی است یاد بگیرید چطور این کار را بکنید.

هیچ‌کس بهتر از شما نیست. کسی با هوش تراز شما نیست. شما به قدری استعداد، توانایی و هوش دارید که اگر صدبار هم متولد شوید، نمی‌توانید از تمام ظرفیتتان استفاده کنید. بر اساس قانون علت و معلول، اگر آن‌چه را که افراد موفق می‌دانند و انجام می‌دهند، آموخته و انجام دهید، سرانجام بر آن مهارت‌ها تسلط یافته و می‌توانید مانند آنها در ردیف افراد موفق قرار گیرید. هیچ محدودیتی وجود ندارد مگر چیزی که با افکار خود ایجاد می‌کنید.

فقدان تعهد برای تبدیل شدن به فردی موفق، در واقع پذیرش این نکته است که فرد متوسطی بمانید. هیچ‌کس تصادفی به تعالی نمی‌رسد. به تعالی رسیدن در کار نیز مانند دستیابی به هر هدف طولانی مدت و ارزشمندی، نیازمند زمانی طولانی است.

دستیابی به مهارت

چه مدتی طول می‌کشد تا به اوج زمینه کاری خود برسید؟ متخصصان در مدت پنجاه سال بررسی و مطالعه در زمینه مهارت و تسلط دریافته‌اند که حدود هفت سال یا ده هزار ساعت طول می‌کشد تا کسی خود را در جمع ۱۰ درصد برتر قرار دهد.

هفت سال طول می‌کشد تا یک جراح موفق شوید. هفت سال زمان می‌خواهد تا به یک فروشنده طراز اول تبدیل شوید. هفت سال طول می‌کشد که شما را یک کارفرمای عالی بدانند. برای این‌که یک مکانیک خوب شوید، هفت سال زمان لازم است. حرفة شما هرچه

که باشد، حدود هفت سال زمان می‌خواهد تا به اوج برسید. وقتی این مطلب را به حاضران در همایشها می‌گوییم، اغلب نامید و دلخور می‌شوند. اما واقعیت همین است. ممکن است بتوانید از این حد متوسط بهتر شوید اما نباید زیاد هم مطمئن باشید. دلیل این که هفت سال یا ده هزار ساعت زمان لازم است، این است که برای مهارت یافتن برکار، به این مدت زمان نیاز دارید تا بتوانید کارتان را به بهترین نحو ممکن انجام دهید.

زمان به هر صورت می‌گذرد

گاهی افراد می‌گویند: «صبر کن! من الان سی سال دارم. آن‌چه شما می‌گویید به این معنی است که در سی و هفت سالگی می‌توانم خودم را به جمع ۱۰ درصد برتر برسانم. متوجه هستید که آن موقع من سی و هفت ساله خواهم بود؟»

سؤال ساده‌ای می‌پرسم: «در هر صورت هفت سال دیگر، شما سی و هفت ساله خواهید بود، درست است؟ مسئله این است که آیا آن موقع در رأس کار هستید یا در جمع ۸۰ درصد پایین هرم بوده و همیشه نگران کسب درآمد و معیشت زندگی خواهید بود؟»

این نکته در مورد موفقیت تجاری نیز مصدق دارد. با توجه به بررسی یک مؤسسه بزرگ حسابداری در خصوص ۳۰۰۰۰ بازگان، هر مؤسسه تجاری تازه کار در دو سال اول ضرر می‌دهد. در سال بعدی به حدی می‌رسد که زیان‌های دو سال اول را جبران می‌کند. در پایان سال چهارم، شرکت سوددهی کرده و بعد از سال هفتم به اوج خود رسیده و در یک سال بیش از کل هفت سال گذشته درآمدزایی می‌نماید. پیتر دراکر می‌گوید: «هیچ شرکت جدیدی در چهار سال اول

فعالیت خود سود نمی‌دهد.»

خود را در مسیر حرکت سریع قرار دهید

چطور می‌توانید در سریع‌ترین زمان ممکن به اوج برسید؟ پاسخ ساده است: با کمک دانش، مهارت و پشتکار.

معهod شوید که بی‌وقfe و پیوسته بیاموزید. نشriات تخصصی را خوانده و به نوارهای آموزشی گوش کنید. در سمینارها شرکت کرده و هرگز از به روز کردن دانش خود دست برندارید.

با تمرین مداوم، دانش خود را به مهارت تبدیل کنید. بدانید که بیشتر تکنیک‌های جدیدی که مورد استفاده قرار می‌دهید، ابتدا به نتیجه مطلوب نمی‌رسند. به اندازه‌ای روی مهارت‌های جدید کار کنید تا از آن‌ها بهره‌برداری مناسب را داشته باشید. به مدت زمانی که طول می‌کشد تا به هدف خود برسید، توجه نکنید.

یادگیری یک مهارت جدید مانند یادگیری نحوه پختن یک غذای جدید در خانه است. هر چقدر آشپز خوبی باشید، در اولین تلاش به نتیجه خوبی نمی‌رسید. اما وقتی به اندازه کافی تمرین کنید، با تغییراتی جزئی در مواد اولیه و نحوه پخت، سرانجام غذای خوشمزه‌ای خواهد بخت. از این به بعد می‌توانید این غذا را به بهترین شکل بپزید.

این روش را در مورد هر مهارت تجاری نیز می‌توانید بکار ببرید. در ابتدا فاقد مهارت‌های لازم هستید، اما وقتی روی این مهارت کار می‌کنید، سرانجام برآن تسلط یافته و باقی عمرتان از آن بهره خواهد برد. این یکی از مهمترین اصول موفقیت است که می‌توانید آن را بیاموزید.

فصل نهم

ذهن فراهوشیار خود را فعال کنید

«معجزه چیزی بیشتر و کمتر از این نیست. هر کس که هویت واقعی خود و یگانگی اش در درایت و قدرت عالم پی ببرد، ممکن است قوانینی برتر از آن چه که یک ذهن معمولی درک می‌کند، بر وی آشکار شود.»
رالف والدو ترین^(۱)

امروزه هواپیماهای جت غولپیکر دارای پیشرفته‌ترین تجهیزات الکترونیک هستند که حتی تصورش هم دشوار است. کامپیوترهای دارای تکنولوژی پیشرفته در هواپیماهای امروزی می‌تواند عملکرد هواپیما را اندازه‌گیری کنند. سیستم‌های الکترونیکی که میلیون‌ها دلار هزینه دارند، به قدری پیشرفته‌اند که هواپیما را بدون دخالت خلبان به پرواز درمی‌آورند و مسیر حرکت را می‌پیمایند و در فرودگاه به زمین می‌نشینند.

1. Ralph Waldo Trine

البته حضور خلبان در هر هوایپما بی به سه دلیل ضرورت دارد. اول این‌که باید مقصد را تعیین کند، سپس چک لیست را بررسی نماید تا از نبود نقص فنی مطمئن شود. برای حرکت دادن هوایپما روی باند، بلند شدن از روی زمین و رسیدن به ارتفاع مطلوب به خلبان نیاز است.

دوم، خلبان باید همواره کنترل کند که همه چیز درست کار می‌کند. همچنین هماهنگی با مسیر باد، اختلال در فشار هوا، بروز توفان و اصلاح مسیر نیز بر عهده اوست.

سوم، خلبان باید بر فرود آین و بدون مشکل هوایپما در فرودگاه نظارت داشته باشد.

خوب شیختانه در بیشتر موارد، وقتی خلبان مقصد و مسیر حرکت را برای کامپیوتر برنامه‌ریزی کرد، هوایپما به حرکت درآمده و در حالت اتوپایلوت به مسیر ادامه داده و بارها اصلاحاتی را صورت می‌دهد. خلبان می‌تواند کمی استراحت کند و خیالش آسوده باشد که تکنولوژی چند میلیون دلاری پیچیده‌ای هوایپما را تحت کنترل دارد.

ذهن فراهوشیار: بزرگترین قدرت شما

به همین شکل، ذهن فراهوشیار شما مانند تجهیزات الکترونیک پیشرفته‌ای برای سیستم هدایت و راهنمایی شما عمل می‌کند. برای استفاده از آن، ابتدا باید مقصد خود را تعیین کرده و سپس آن را مکتوب کنید و ذهن ناخودآگاه خود را برنامه‌ریزی نمایید. وقتی هدف برای ذهن ناخودآگاه مشخص شود، به ذهن فراهوشیارتان انتقال یافته و تمام روز روی آن کار می‌کند تا به هدفتان برسید. در طول تاریخ زندگی بشر، در خصوص ذهن فراهوشیار بحث و

بررسی شده است. رهبران مذهبی آن را «ذهن الهی» و رالف والدو امرسون آن را «فراروان» می‌نامد. کارل یونگ نیز به آن «ناخودآگاه جمعی» می‌گوید. نایلئون هیل آن را «هوش بی‌انتها» لقب داده و نتیجه‌گیری کرده که توانایی فعال‌سازی آن اولین دلیل موفقیت هر فرد موفق است. همچنین به آن «شهود»، «غیریزه» یا «ندای درون» نیز می‌گویند.

مهم نیست فردی مذهبی باشد یا نباشد. ذهن فراهوشیار شما بزرگترین قدرت موجود در اختیار شماست که با استفاده از آن می‌توانید به هدف و مقصد روشن و شفاف خود برسید. این یکی از مهمترین رازهای موفقیت است.

ذهن فراهوشیار، افراد، ایده‌ها و منابع مناسب و هماهنگ با افکار غالباتان را به زندگی شما جذب می‌کند و تمام چیزهایی که برای رسیدن به موفقیت نیاز دارید، در اختیارتان می‌گذارد.

می‌توانید ذهن فراهوشیار خود را مانند یک ابرکامپیوتر برای حل مشکلات و هدایت و کمکرسانی، برنامه‌ریزی کنید. وقتی از آن بسیار استفاده کردید قدرتمندتر و توانمندتر می‌شود. وقتی از آن به طور مداوم استفاده نمایید، به راحتی و به صورت خودکار مشکلاتتان را حل کرده و شما را به سوی هدف هدایت می‌کند.

به فرمان دقیق و شفاف نیاز دارد

ذهن فراهوشیار شما برای فعال شدن، به فرامینی روشن و دقیق به شکل جملات تائیدی مثبت نیاز دارد. این جملات عباراتی مثبت، به زمان حال ساده و مشخص هستند که از ضمیر ناخودآگاه به ضمیر ناخودآگاه منتقل می‌شوند. هرگاه یک جمله تائیدی مثبت می‌گوید و

در مورد هدفتان به گونه‌ای حرف می‌زنید که گویی تحقق یافته است، ذهن فراهوشیار خود را فعال می‌کنید.

تصاویر ذهنی احساسی و عاطفی و تجسم کردن، ذهن فراهوشیار شما را فعال می‌کند. هرچه هدف‌های خود را با وضوح بیشتری مشخص کنید، هرچه دقیق‌تر بتوانید آن‌ها را تجسم نمایید، ذهن فراهوشیار شما سریعتر آن‌ها را به زندگیتان راه می‌دهد.

خوب‌به‌خود و پیوسته کار می‌کند

ذهن فراهوشیار به صورت خودکار و پیوسته تمام مشکلات موجود سر راه رسیدن به هدف را رفع می‌نماید، به شرطی که هدفتان واضح باشد. با دقیق نوشتن هدف‌ها، آن‌ها را در سیستم هدایت و راهنمایی ذهن فراهوشیار برنامه‌ریزی می‌کنید.

مهم نیست بیدار، خواب یا مشغول کار دیگری باشد، ذهن فراهوشیار شما بیست و چهار ساعته فعال است. وقتی هدف خود را تعیین کردید، می‌توانید به زندگی روزمره خود بپردازید زیرا ذهن فراهوشیارتان مانند یک سیستم پیچیده کامپیوتری روی هدف کار می‌کند.

ذهن فراهوشیار شما در آرامش عملکرد بهتری دارد. وقتی مطمئnid و باور دارید به موقع به هدفتان خواهید رسید. ذهن فراهوشیارتان به سرعت و با بهره‌وری بالا کار می‌کند.

ذهن فراهوشیار همیشه و بلافاصله در اختیار شماست تا به هدفتان رسیده، مشکلاتتان را حل و بر موانع غلبه کنید. می‌تواند مشکلات شما را حل کند، روح و روانتان را به درستی هدایت نموده و شما را به هدف مطلوبیتان برساند.

به موفقیت و خوشبختی شما کمک می کند

ذهن فراهوشیار، خدمتکار همیشگی شماست. می خواهد شما به موفقیت برسید و شاد، سلامت و خوشبخت باشید و از زندگی خود لذت ببرید و راضی باشید.

اما همچنین می داند که به یادگیری درس هایی نیاز دارید تا بتوانید به موفقیت رسیده و آن را حفظ کنید. این قدرت، مانند یک معلم خوب درس ها را به ترتیب در اختیار شما قرار می دهد. کار شما این است که به هر شکست و ناکامی و مشکلی که با آن رویرو می شوید، دقت کنید و درس های ارزشمندی از آن بگیرید. وقتی مشکلی پیش می آید، از خود بپرسید از این تجربه چه چیزی می توانم بیاموزم؟

برای اقدامات فوری آماده باشید

ذهن فراهوشیار شما پاسخ مورد نیاز و دقیق را به موقع به شما ارائه می دهد. اما به محض دریافت جواب، باید بر اساس آن رفتار کنید.

وقتی روی مشکل یا هدفی کار می کنید، می خواهید به کسی زنگ بزنید، کتابی بخوانید، با کسی حرف بزنید و یا کار بخصوصی انجام دهید. تردید نکنید. اگر بیست و چهار ساعت یا حتی چند دقیقه صبر کنید، ممکن است خیلی دیر شود.

ذهن فراهوشیار شما اغلب به شکل ایده هایی با شما سخن می گوید. برخی از موفق ترین افراد تاریخ با اقدام به موقع بر اساس ایده ای که مثل جرقه ای به ذهن شان خطور می کند، به موفقیت رسیده اند.

فعال کردن ذهن فراهوشیار

می‌توانید توانمندی‌های ذهن فراهوشیار خود را به چند روش فعال کنید. روش اول بسیار ساده است. یک برگه کاغذ بردارید و جزئیات مشکلی را که با آن مواجه شده‌اید، بنویسید. گاهی همین کار ساده، ذهن فراهوشیار شما را فعال می‌کند تا به راه حلی عالی برسید. روش دیگر فعال‌سازی ذهن فراهوشیار این است که مشکل را به طور کل فراموش کنید. به قدری خود را مشغول کارهای دیگر بکنید که فرصتی برای فکر کردن به این مشکل نداشته باشید. سپس در زمان مناسب، راه حل مناسبی به ذهستان خطور می‌کند. اما به یاد داشته باشید که باید بلا فاصله دست به کار شوید.

در طول تاریخ، مردان و زنان بزرگ توانسته‌اند به کمک مراقبه یا «آرامش ذهن» کارهای قابل توجهی انجام دهند. وقتی کاملاً آرام باشید و ذهستان را از هر چیز پاک کنید، اغلب ایده‌ای مناسب به ذهستان خطور می‌کند.

روش مورد علاقه من برای فعال‌سازی ذهن فراهوشیار، تمرین تنهایی است. برای بهترین استفاده از تنهایی، این روش را بکار ببرید. اول، تصمیم بگیرید سی دقیقه ساكت بنشینید. آرام کردن ذهن به این میزان زمان نیاز دارد.

دوم، هر چیزی که ممکن است حواستان را پرت کند، از اطراف خود دور کنید. قهوه، چای، مجلات و هر چیز دیگری که ممکن است توجه شما را برای تفکر کاهش دهد، کنار بگذارید. این کار «ورود به سکوت» نام دارد. وقتی ساكت می‌نشینید و هیچ چیز حواستان را پرت نمی‌کند و اجازه می‌دهید ذهستان آرام باشد، اتفاق فوق العاده‌ای می‌افتد. نویسنده‌گان اغلب می‌گویند در تنهایی است که افکار شگفتی

به سراغشان می‌آید.

سوم، هیچ تلاشی برای فکر کردن به مشکل یا هدفتان نکنید. بگذارید ذهنتان در آرامش کامل باشد. سعی کنید به هیچ چیز فکر نکنید. به سکوت بیاندیشید و اجازه دهید ذهنتان در حالت آرامش قرار بگیرد. سپس وقتی در چنین شرایطی قرار گرفتید، جوابی که به دنبالش هستید، به ذهنتان خطور می‌کند.

گوش دادن به موسیقی آرام کلاسیک نیز ذهن فراهوشیارتان را فعال می‌کند. قرار گرفتن در حالت آرمیدگی عمیق نیز همین کار را می‌کند. گاهی هنگام به خواب رفتن یا در لحظه بیدار شدن، راه حل‌های خوبی به ذهنتان می‌آید. دفترچه یادداشتی کنار تختتان بگذارید و به سرعت ایده‌هایی را که به ذهنتان خطور می‌کند، بنویسید تا از یادتان نرود.

همچنین می‌توانید ذهن فراهوشیارتان را از طریق فعالیت‌های فیزیکی فعال سازید. از طریق راه رفتن، دویدن، شنا کردن، تمرینات ایروبیک، ضربان قلبتان افزایش می‌یابد و هورمون اندوروفین و دوپامین بیشتری در مغز ترشح می‌شود. این حالت باعث می‌شود احساس شادی و خوشحالی کنید و اغلب ایده‌هایی به شما الهام می‌شود. برای همین بسیاری از افراد پس از ورزش، وقتی دوش می‌گیرند، به مطالب جالبی می‌رسند.

وقتی مطالبی درباره ذهن فراهوشیار یاد گرفته و به آن اعتماد می‌کنید، نیروهای بالقوه شما بی‌نهایت می‌شوند. در کار از این ذهن به دقت و پیوسته استفاده کنید. ایمان داشته باشید که به بهترین شکل و در موعد مقرر نتیجه خواهد داد.

راه حل فراهوشیار

- با استفاده از روش های زیر می توانید بگویید که به راه حل فراهوشیاری رسیده اید یا خیر:
۱. یک راه حل فراهوشیار در هر شرایطی کامل است. با هر جنبه از مشکل یا هدف برخورد می کند.
 ۲. راه حل فراهوشیار، ساده، روشن و شفاف است و در حد توانایی شما قرار دارد تا از آن استفاده نمایید. گاه حیرت می کنید که چرا این راه حل قبلاً به ذهنتان خطور نکرده است.
 ۳. راه حل فراهوشیار از شهود شما ناشی می شود، در نتیجه، راه حل درستی است. احساس شادی و راحتی خواهید داشت. استرس و تنش شما از بین می رود. مایلید در اسرع وقت از آن استفاده کنید.

قانون بزرگ

قانون فعالیت فراهوشیار می گوید: «هر فکر، برنامه، هدف یا ایده ای که پیوسته در ذهن هوشیار نگهداری شود، باید از ضمیر خودآگاه به واقعیت انتقال یابد.»

این تعریف بسیار اهمیت دارد. اگر اهداف و یا مقاصد ضد و نقیض داشته باشید، ذهن فراهوشیار کاری برایتان انجام نمی دهد. در انجیل نیز آمده است: «یک انسان مرد هرگز در هیچ کاری به ثبات نمی رسد.»

می توانید توانایی های ذهنی خود را آزاد سازید. توانایی شما در تمرکز کردن بسیار ضروری است. ذهن فراهوشیار زمانی کار می کند که تصمیم بگیرید هدف قطعی و نهایی شما چیست - هدفی که

مثبت‌ترین تأثیر را بر زندگی شما دارد - و پیوسته به آن فکر کنید و در ذهن فراهوشیار حفظ کنید.

ذهن فراهوشیارتان زمانی فعال می‌شود که ایمان قوی داشته باشد و اولین، دومین و سومین قدم را به سوی هدف بردارید. مهمتر از همه، ذهن فراهوشیار شما نیازمند این است که اصلاحات مداوم انجام دهید و هنگام بروز با یک مشکل سماحت داشته باشید و به این توجه نکنید که چه اتفاقی خواهد افتاد.

وقتی تمام این فعالیت‌ها را با هم ترکیب کردید، قدرت‌های بزرگ جهان به شما کمک خواهند کرد تا به هدفتان برسید.



فصل دهم

از میانبرها و دیگر سوابها اجتناب کنید

«بعضی‌ها در حالی که تقریباً به هدف‌شان رسیده‌اند، دست از تلاش می‌کشند و برخی بر این باورند که اگر در پایان کار، تلاش‌شان را دوچندان کنند، به موفقیت می‌رسند.»

هرودوت^(۱)

شاید بزرگترین دشمن موفقیت شخصی را قانون کمترین مقاومت به خوبی توضیح بدهد. همان‌طور که آب به پایین تپه سرازیر می‌شود، اغلب اشخاص دنبال سریع‌ترین و راحت‌ترین راه برای رسیدن به خواسته‌های خود هستند و توجه چندانی به پیامدهای طولانی مدت رفتار خود ندارند. این گرایش طبیعی برای پیمودن راهی ساده، علت اصلی شکست و ناکامی در زندگی افراد است.

اگر می‌خواهید به تناسب اندام برسید، تنها یک راه دارید. باید

1. Herodotus

هفت‌های دویست دقیقه یا بیشتر ورزش کنید. برای تناسب جسمانی، باید تمرین‌های کششی، نرمش، تمرینات قدرتی و ایروبیک انجام دهید. باید بالاتنه و پایین‌تنه خود را تقویت کنید. و ورزش را بخشن لاینک زندگی قرار دهید مانند مسواک زدن یا حمام کردن.

اگر می‌خواهید به آمادگی ذهنی برسید و توانایی کسب درآمد خود را افزایش دهید، باید تمرینات ذهنی انجام دهید. باید هر روز در زمینه کاری خود مطالعه کرده و مطالب مختلف را بخوانید. بدانید که در صنعتی که در آن فعال هستید، چه می‌گذرد. لازم است به جای گوش دادن به رادیو، به نوارهای آموزشی گوش کنید. باید تلویزیون را خاموش کرده و در زمینه‌های کاری و حرفه‌ای خود، به دانش و اطلاعات روز دست یابید. باید در برابر قدرت و جذبه کمترین مقاومت، استقامت داشته باشد.

چیزی در ازای هیچ

یکی از قدرتمندترین آرزوها و امیال بشر این است که در قبال کاری که انجام نمی‌دهند، چیزی دریافت کنند. غم انگیز است که بسیاری از مردم به خاطر امید یا خیال رسیدن به درآمد بالا به راحتی و به سرعت، از راه خود منحرف می‌شوند. افرادی که می‌خواهند یک شبه ره صد ساله بروند، مدام از این شاخه به آن شاخه می‌پرند و سرانجام همه چیزشان را از دست می‌دهند.

مالکوم فوربز^(۱) می‌گوید: «اگر راهی به قدری خوب بود که به‌نظر حقیقی و منطقی برسد، حتماً خوب است.»

آماده پرداختن بھا باشید

ھیچ چیز آن طور که در نگاه اول به نظر می‌رسد، آسان بددست نمی‌آید. ھیچ چیز ارزشمندی به سادگی حاصل نمی‌شود. هر موفقیت بزرگی نتیجه صدھا هزار تلاشی است که ھیچ کس متوجه آن نیست. هر موفقیت بزرگی، حاصل سال‌ها تجربه و تلاش است. افراد موفق هفتھای ۶۰، ۷۰ و یا ۸۰ ساعت کار می‌کنند و در جریان این کار، با مشکلات، شکست‌ها و نامیدی‌های عدیدهای روبرو می‌شوند.

اغلب در روزنامه‌ها می‌خوانید افرادی که برای مثال یک شرکت فناوری یا تجاری اینترنٹی مانند گوگل را آغاز کرده‌اند، در مدت کوتاهی به موفقیت رسیده‌اند اما باید بدانید این افراد فقط ۱ درصد از بیست و شش میلیون تجارت در امریکا را تشکیل می‌دهند. اگر در روزنامه راجع به آن‌ها می‌نویسند، به این خاطر است که موارد بسیار نادری هستند. رسیدن به ثروت پایدار نیازمند مدت‌های طولانی سختکوشی است.

چهار توصیه برای پرواز

وقتی یاد گرفتید که با یک هوایپمای کوچک پرواز کنید، چهار نکته را هم باید بیاموزید تا گم نشوید. این چهار توصیه عبارتند از «اقرار کردن»، «اوج گرفتن»، «تأثید کردن» و «تبعت نمودن».

با حقیقت روبرو شوید

اولین نکته، اقرار کردن است. به محض این‌که احساس کردید گم شده‌اید و دیگر نمی‌دانید کجا هستید، باید با نزدیکترین برج مراقبت

تماس بگیرید و به آن‌ها بگویید که مشکلی برایتان پیش آمده است. با رها اتفاق افتاده است که خلبانان این کار را نکرده و آنقدر دور زده‌اند تا سوختشان تمام شده و به زمین افتاده‌اند.

هرگاه در تجارت یا در زندگی مالی خود به مشکلی برخوردید، موضوع را با کسی در میان بگذارید که بتواند به شما کمک کند. اگر در تجارت خود با مشکلی مالی مواجه شدید، بلا فاصله موضوع را با بانکدار خود در میان بگذارید. یک بانکدار صدھا موقعیت مشابه با این را دیده است و می‌تواند با شما به شکلی انعطاف‌پذیر برخورد کند.

اگر در کار تجارت خود به مشکلی برخوردید، کسی را که در فعالیت مشابه شما فعال است، بباید و از او کمک بخواهید. اغلب مسایل تجاری و بازرگانی صدھا بار تجربه شده‌اند. نیازی نیست که خودتان راه حل جدیدی پیدا کنید. از یک فرد باتجربه کمک و مشورت بخواهید.

چشم‌انداز مناسبی ایجاد کنید

مطلوب دوم، اوچ گرفتن است. آنقدر اوچ بگیرید تا دیدگاه وسیع‌تری پیدا کنید. در زندگی شخصی و تجارتی خود باید قدمی به عقب برداشته و موقعیت خود را تماشا کنید و نسبت به وضعیت خود صادقانه فکر کنید. مانند مشاور خود عمل کنید. سوالات عینی از خود بپرسید نظیر سوالاتی که قبلًا دریاهشان حرف زدیم. از تفکر مبدأ سفر استفاده کنید. احساساتتان را دخیل نمایید.

توانایی شما برای آرام، خونسرد و مطمئن ماندن، شما را قادر می‌سازد با ذهنی باز با هر مشکلی برخورد نمایید.

صادق باشید و صراحت نشان دهید

سومین موضوع، تائید کردن است. به نزدیکترین برج مراقبت اطلاع دهید که چه کسی هستید و چه می‌توانید ببینید. به سوالات برج مراقبت به دقت جواب دهید. هیچ‌چیز را از قلم نیاندازید. هرچه مأمور برج مراقبت اطلاعات دقیقت‌تری داشته باشد، بیشتر می‌تواند به شما کمک کند.

در زندگی هم هرگاه از مسیر خارج شدید، بلا فاصله شرایط خود را به اشخاص باصلاحیت اطلاع دهید. اگر به مشکلی برخوردید، فوراً موضوع را با کارکنانتان در میان بگذارید. به آن‌ها بگویید برای حل این معضل چه برنامه‌ای دارید. اگر در مورد تحويل محسول به مشتری با مشکلی مواجه‌اید، فوراً با او تماس گرفته و مشکل را با او در میان بگذارید. پنهان‌کاری نکنید. اطلاعاتی حیاتی را برای خود نگه دارید. یکی از مهمترین حقایق در زندگی و کار این است که همه به همه چیز آگاهند. هیچ رازی در کار نیست. به محض این‌که اتفاقی می‌افتد، مردم درباره‌اش حرف می‌زنند. شایعات با سرعت شگفت‌آوری پخش شده و به گوش بدترین فرد ممکن هم می‌رسد. قبل از این‌که فرد مورد نظرتان از دیگران بشنود، خودتان جریان را به او بگویید.

وقتی بچه بودید و در محله‌تان بازی می‌کردید، اگر پنجره همسایه را می‌شکستید، قانون این بود: «خبر را به گوش والدینتان برسانید.» باید قبل از این‌که همسایه به آن‌ها بگوید، خودتان خبر را به اطلاع‌شان می‌رسانید. والدین هم از غافلگیری خوشنان نمی‌آید. در کار و زندگی شخصی، باید خبر را به خانه ببرید. سیاست «بدون غافلگیری» را تمرین کنید. تلاش شما برای صداقت داشتن، اعتباری برایتان ایجاد می‌کند. مردم به شما اعتماد کرده و بیش از

زمانی که ناگهان خبر بدی را می‌شنوند، دوست دارند از شما حمایت کنند. به یاد داشته باشید که اگر از مردم بخواهید از شما حمایت کنند، اولین چیزی که باید داشته باشید، قابل اعتماد بودن است.

از متخصصان راهنمایی بگیرید

آخرین نکته، تبعیت کردن است. هر کاری را که مسئول برج مراقبت می‌خواهد، انجام دهید. بی‌جهت بحث نکرده و به توصیه‌هایش عمل کنید. او تنها یک هدف دارد و آن کمک کردن به شماست تا فروضی ایمن داشته باشید. این موضوع در زندگی شخصی و کاری نیز صدق می‌کند. وقتی از بانکدار، وکیل، حسابدار و یا مشاوران تجاری راهنمایی می‌خواهید، باید بلافاصله به توصیه‌هایشان عمل کنید. این بدان معنی نیست که باید کورکورانه از آن‌ها تبعیت نمایید، بلکه باید فوراً توصیه آن‌ها را اگر منطقی به‌نظر می‌رسد و به شما کمک خواهد کرد، بکار گیرید.

همیشه آماده پرداختن بهای موفقیت باشد. در مقابل وسوسه‌های طبیعی برای سریع پولدار شدن بدون تلاش، مقاومت کنید. تنها کاری که برای دستیابی به هدف باید انجام دهید، کمک کردن و ارزش افزودن است. هرگز سعی نکنید بدون کار کردن پاداشی بدست آورید که مستحق آن نیستید.



فصل یازدهم

بر ترس خود مسلط شوید

«شجاعت، مقاومت در برابر ترس است نه اینکه ترسی در بین نیست. باید بر این هراس غلبه کرد.»

مارک تواین^(۱)

شاید بزرگترین چالشی که با آن روپرتو خواهید شد، غلبه بر ترس و رسیدن به شجاعت است. ترس بزرگترین دشمن بشر است. وقتی فرانکلین دی روزولت^(۲) گفت: «تنها چیزی که از آن می ترسد، همان ترس است»، منظورش احساس ترس بود نه واقعیت ترسیدن ما یعنی همان علت ترس و استرس و ناراحتی ما. وقتی عادت شجاعت و اعتماد به نفس را در خود پرورش می دهید، دنیای جدیدی از احتمالات به روی شما باز خواهد شد. فقط تصور کنید رویایتان چه خواهد بود یا اگر از هیچ چیزی نمی ترسیدید، چه

کارهایی می‌کردید؟

خصلت شجاعت را در خود ایجاد کنید

خوبشختانه خصلت شجاعت را میتوان مانند هر خصلت دیگری از طریق تکرار فراگرفت. لازم است پیوسته بر ترس‌ها بمان غلبه کنیم. باید در خود شجاعتی ایجاد نماییم تا بتوانیم با فراز و نشیبهای زندگی کنار بیاییم. نقطه شروع غلبه بر ترس و شجاعت یافتن، توجه به عواملی است که موجب می‌شود ما بترسیم.

منبع اصلی ترس، شرطی شدن‌های دوران کودکی است که معمولاً با انتقادهای مخرب همراه است. این موجب می‌شود که به دو ترس اصلی برسیم. یکی ترس از شکست که سبب می‌شود بگوییم «نمی‌توانیم» و دیگری ترس از رد شدن است که ما را وادار می‌کند بگوییم «مجبوریم».

وقتی این ترس‌ها بر ما غلبه می‌کنند، با مشغله ذهنی از دست دادن زمان، پول یا رابطه مواجه می‌شویم. مانسبت به عقاید، ایده‌ها و انتقادهای احتمالی دیگران بسیار حساس می‌شویم تا جایی که می‌ترسیم دست به کاری بزنیم مبادا کسی از ما انتقاد کند.

ترس می‌تواند ما را فلنج کند و مانع اقدامات سازنده در مسیر درست رسانید به اهداف شود. وقتی اسیر ترس می‌شویم، تردید می‌کنیم و کارمان را به تأخیر می‌اندازیم. قاطعیت خود را از دست داده و مسامحه می‌کنیم. عذر و بهانه می‌آوریم و عدم موفقیت خود را توجیه می‌نماییم. احساس خستگی کرده و بارها و بارها جمله «مجبورم اما نمی‌توانم، نمی‌توانم اما مجبورم» را تکرار می‌کنیم.

هرچه بیشتر بدانید، کمتر می ترسید

ترس ناشی از جهل و نادانی است. وقتی اطلاعاتمان محدود است، دچار تردید می شویم. احساس عدم امنیت خاطر می کنیم و نمی دانیم اقداماتمان چه نتایجی خواهد داشت. ناآگاهی موجب می شود از تغییر بترسم. از ناشناخته ها می ترسم و از دست زدن به هر کار متفاوت و جدید خودداری می کنیم.

اما عکس این مطلب نیز درست است. اقدام به جمع آوری اطلاعات بیشتر و بهتر در خصوص یک موضوع خاص بر شجاعت ما می افزاید و اعتماد به نفس و اطمینان ما را بیشتر می کند. می توانید به نمونه هایی از این موضوع در زندگی خود توجه کنید. وقتی می دانید چه می کنید، ترسی به دل راه نمی دهید. احساس صلاحیت و توانایی کامل برای انجام کار را خواهید داشت.

دو عامل دیگر که به ترس کمک می کنند، بیماری و خستگی است. وقتی خسته هستید یا سلامتی کامل ندارید، یا وقتی در شرایط فیزیکی نامناسبی هستید، در مقایسه با زمانی که سالم و پر انرژی هستید، بیشتر دچار ترس و هراس می شوید.

ترس های خود را تحلیل کنید

وقتی عوامل مختلفی را که منجر به ترس می شوند، شناسایی کردید، باید به طور منطقی و بی طرفانه ترس های خود را تجزیه و تحلیل نمایید.

در بالای یک صفحه کاغذ سؤال «از چه می ترسم؟» را یادداشت کنید. به خاطر داشته باشید که تمام افراد باهوش و نابغه هم از چیزی می ترسند. کاملاً طبیعی و عادی است نگران امنیت مالی، احساسی و

جسمانی خود و بستگان و عزیزانتان باشید. انسان شجاع کسی نیست که از چیزی نترسد. همان‌طور که مارک تواین گفته است: «شجاعت، مقاومت در برابر ترس است نه این‌که ترسی در بین نیست. باید براین هراس غلبه کرد.»

موضوع این نیست که آیا می‌ترسید یا خیر. همه ما می‌ترسیم. مسئله این است که چگونه با ترس برخورد می‌کنید؟ انسان شجاع کسی است که علیرغم ترس، به جلو حرکت می‌کند. در اینجا به نکته مهمی برمی‌خوریم: وقتی با ترستان برخورد می‌کنید و به سمت منبع یا دلیل آن می‌روید، ترستان کاهش می‌یابد و عزت نفس و اعتماد به نفستان بیشتر می‌شود. به گفته امرسون: «کاری را که از انجام دادنش می‌ترسید، انجام دهید و بدانید ترستان از بین خواهد رفت.» عکس این مطلب نیز صحیح است. وقتی از چیزی که می‌ترسید، اجتناب می‌کنید، هرستان بیشتر شده تا این‌که زندگیتان را از کنترل خارج می‌کند. و وقتی ترس افزایش یافته، عزت نفس و اعتماد به نفستان کاهش می‌یابد.

فهرستی تهیه کنید

فهرست ترس‌های خود را با نوشتن هر چیزی، کوچک و بزرگ، علل ترس، استرس یا اضطرابتان شروع کنید. به بخش‌های مختلف کار و زندگی شخصی خود فکر کنید، زمانی که ترس شما را عقب نگه داشته و مجبور می‌شوید در کار یا رابطه‌ای که از آن رضایت ندارید، بمانید. شایع‌ترین ترسها، ترس از شکست و رد شدن است.

بعضی از افراد در برخورد با ترس از شکست و ناکامی، انرژی زیادی را صرف توجیه و دفاع از اشتباهاتشان می‌کنند. دیگران در

ساایه ترس از رد شدن و مورد پذیرش قرار نگرفتن، به قدری نگران نظر دیگران نسبت به خود هستند که نمی‌توانند هیچ اقدام مستقلی انجام دهند. آنها تا وقتی ندانند دیگران آنها را تأثیر می‌کنند، نمی‌توانند تصمیم بگیرند.

پس از تهیه فهرستی که گمان می‌کنید بر افکار و رفتار شما تأثیرگذار است، باید با توجه به اهمیت موضوع، بر ترس خود مسلط شوید. کدام ترس است که فکر می‌کنید بیشترین تأثیر را بر رفتار شما دارد؟ کدام ترس بیش از سایرین مانع پیشرفت شماست؟ ترس شماره دوی شما کدام است؟ سومین ترس بزرگ شما چیست؟

ترس‌هایتان را منطقی بررسی کنید

با توجه به ترس غالباتان، به سؤالات زیر پاسخ دهید:

۱. این ترس به چه طریقی مرا در زندگی عقب نگه داشته است؟
۲. این ترس چگونه به من کمک می‌کند؟ (یا این ترس در گذشته چه کمکی به من کرده است؟)

۳. اگر این ترس را کنار بگذارم، چه سودی برایم خواهد داشت؟

چند سال پیش وقتی این تمرین را انجام می‌دادم، به این نتیجه رسیدم که بزرگترین ترس من، ترس از فقر است. می‌ترسیدم به اندازه کافی پول نداشته باشم و ورشکست شوم. والدینم که در دوران رکود اقتصادی بزرگ زندگی کرده بودند، همیشه نگران پول بودند. این ترس در دوران بیست سالگی من تشدید شد و من در معرض ورشکستگی قرار گرفتم. با این‌که می‌توانستم منبع هراس خود را شناسایی و رفع کنم، اما همچنان تأثیر زیادی بر من داشت. حتی وقتی برای تمام نیازهایم به اندازه کافی پول داشتم، این ترس همیشه در من بود.

سؤالات اساسی بپرسید

جواب من به اولین سوال اساسی که «این ترس به چه طریقی مرا در زندگی عقب نگه داشته است؟» این بود که تحت تأثیر این ترس، به قدری مضطرب می‌شوم که نمی‌توانم ریسک کنم و به کسب درآمد برسم. در حوزه کار و اشتغال هم به شدت محافظه کار شده بودم. من امنیت خاطر را به فرصت‌های مناسب ترجیح می‌دادم.

پاسخم به سؤال دوم، «این ترس چه کمکی به من می‌کند؟» این بود که برای فرار از ترس فقر، بیش از دیگران کار و تلاش می‌کردم. انگیزه بیشتری داشتم و مصمم‌تر بودم. زمان بیشتری را صرف کسب دانش و اطلاعات به طرق مختلف و همچنین سرمایه‌گذاری می‌کردم. ترس از فقر مرا به سوی استقلال مالی سوق می‌داد.

وقتی به سؤال سوم جواب دادم: «از رها کردن این ترس، چه سودی می‌برم؟» به این نتیجه رسیدم که می‌توانم ریسک بیشتری کنم. در پیگیری اهداف مالی مصمم‌تر شوم. می‌توانم حرفة خود را آغاز کنم. از تنش و نگرانی بیرون می‌آیم و دیگر نگران قیمت‌ها نمی‌شوم. با تحلیل منطقی بزرگترین ترسم در زندگی، توانستم فرایند رها شدن از آن را آغاز کنم. توانستم (طبق گفته آنتونی رابینز) «ترس را به قدرت تبدیل کنم»؛ پس شما هم می‌توانید.

ویژگی شجاعت را تمرین کنید

می‌توانید فرایند ایجاد شجاعت و رها شدن از ترس را با اتخاذ اقداماتی که با ویژگی شجاعت همخوانی دارد و بر اعتماد به نفس می‌افزاید، شروع کنید. هرچه را بارها و بارها تکرار کنید به یک عادت

و خصلت تبدیل می‌شود.

اولین و مهمترین شجاعت برای رسیدن به موفقیت در کارهای این دنیا، شروع کردن و گام برداشتن با ایمان راسخ در راستای دستیابی به هدف است. باید خواهان خروج از منطقه امن خود باشد و کاری انجام دهید. این شجاعت، انجام کاری جدید بدون هیچ تضمینی برای موفقیت است.

رابرت رانستات^(۱)، استاد کالج بابسون، طی یک بررسی روی دانشجویان رشته مدیریت بازرگانی تصمیم گرفت بداند که آن‌ها در دوران بعد از دانشگاه چگونه زندگی خواهند کرد. او با شگفتی به این نتیجه رسید که کمتر از ۱۰ درصد فارغ‌التحصیلان برای خود کار می‌کنند و به موفقیت رسیده‌اند. سایرین برای شرکت‌های دیگر کار کرده و با این حال امید داشتند که روزی برای خود کار کنند. چه تفاوتی بین آنها بود؟

او تنها توanst یک ویژگی بیابد که کارفرمایان موفق از آن برخوردار بودند: تمایل آن‌ها به شروع کار برای خود به جای انتظار کشیدن. رانستات این ویژگی را «اصل مسیر» نامید. وی دریافت که وقتی این افراد کار خود را آغاز کردند، درهایی به رویشان باز شد که اگر حرکتی نمی‌کردند، هرگز با این فرصت‌ها مواجه نمی‌شدند.

مشخص شد فارغ‌التحصیلان برنامه کارفرمایی که با دانش خود کاری نکرده بودند، هنوز منتظرند شرایط فراهم شود تا کارشان را آغاز کنند. آن‌ها تمایل نداشتند خودشان کاری را آغاز کنند مگر این‌که بتوانند تضمین کنند به موفقیت خواهند رسید.

آینده متعلق به کسی است که ریسک کند

آینده متعلق به افراد ریسک‌پذیر است نه کسانی که گوشاهای امن و راحت را ترجیح می‌دهند. هرچه بیشتر خواستار امنیت باشید، کمتر به آن می‌رسید. اما هرچه بیشتر دنبال فرصت‌های مناسب بروید، احتمال بیشتری دارد که به امنیت مطلوب نیز دست یابید.

هرگاه احساس ترس یا اضطراب داشتید و نیازمند شجاعت بیشتر شدید، به اهدافتان توجه کنید. اهداف خود را واقعیت تصور کنید. تصور کنید که همان فردی هستید که می‌خواهید باشید و از زندگی آن طور که می‌خواهید لذت ببرید.

ضمیر خود آگاه شما تنها می‌تواند به یک موضوع فکر کند و آن فکر میل و آرزو و یا فکر ترس است. وقتی تصمیم می‌گیرید پیوسته به اهداف خود فکر کرده و راجع به آن‌ها حرف بزنید، ترس‌هایتان را به حداقل می‌رسانید. وقتی به این موضوع تمرکز می‌کنید که چطور می‌توانید به اهدافتان برسید، اعتماد، اطمینان و شجاعتنان بیشتر می‌شود. بدین طریق کنترل کامل احساسات و آینده خود را بدست می‌گیرید.

قانون تمرکز می‌گوید: «به هرچه فکر و تمرکز کنید، در زندگیتان بزرگتر و پرنگتر می‌شود.» هرچه بیشتر به اهداف خود فکر کنید، بیشتر به آن‌ها می‌رسید.

رشد شجاعت

غلبه بر ترس و توسعه شجاعت، ملزمات داشتن زندگی شاد و موفق هستند. وقتی متعهد می‌شوید ویژگی شجاعت را در خود پرورش دهید، نهايتأً به جايی می‌رسيد که ديگر ترس‌هایتان کنترلی بر

شما نداشته و دیگر در تصمیم‌گیری‌هایتان دخیل نخواهند بود.
بدین ترتیب اهداف بزرگی را برای خود در نظر می‌گیرید و با
اطمینان می‌دانید که می‌توانید به آن‌ها دست یابید. با آرامش و
اطمینان خاطر، توانایی مواجهه با هر موقعیتی را دارید. توقف‌ناپذیر
می‌شود.



فصل دوازدهم

تا موفقیت مداومت به خرج دهید

«تصمیم بگیرید که یکی از بهترین‌ها شوید. اگر در حوزه کاری خود در ردیف بهترین‌ها قرار گیرید، پول کافی نیز بدست خواهد آورد.»
دان جی میچل^(۱)

مهمنترین ویژگی موفقیت، نظم و انضباط شخصی است. نظم و انضباط شخصی به این معناست که با توجه به خصوصیات و توانمندی‌های خود کاری را که باید بکنید، در زمان مقرر انجام دهید. چه این کار را دوست داشته باشد و چه نداشته باشد. باید بتوانید پس از تصمیم‌گیری آن‌چه را که می‌خواهید دنبال کنید. باید بهای موفقیت را پردازید. بارها و بارها این کار را بکنید تا سرانجام به هدف برسید. نظم و انضباط در هر مرحله از سفر شما ضروری است.

1. Don G.Mitchell سخنران و نویسنده

برای تعیین هدف در ابتدا به نظم و ترتیب نیاز دارد. برای برنامه‌ریزی جهت تحقق هدف نیز به نظم و ترتیب شخصی احتیاج است. همچنین برای این‌که هر روزتان را برنامه‌ریزی کنید، اولویت‌ها را مد نظر قرار دهید و روی مهمترین کارهایتان تمرکز کنید و کار را به اتمام برسانید، باید نظم و ترتیب داشته باشید.

باید نظم و ترتیب داشته باشید تا بتوانید همواره روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید و شخصیت و حرفة خود را بهبود بخشدید و آن‌چه را که باید، یاد بگیرید تا به اهدافی برسید که دستیابی به آن‌ها برایتان امکان‌پذیر است. به نظم احتیاج دارید تا ارضا شدن فوری را به تعویق بیاندازید. باید پولتان را پس انداز و سرمایه‌گذاری کنید تا در تمام طول عمر استقلال مالی داشته باشید. برای حفظ و رسیدن به اهداف و رویاهایتان بدون هیچ ترس و نگرانی، باید نظم و ترتیب داشته باشید. برای داشتن واکنشی مثبت علیه مشکلات و شکست‌ها به نظم نیاز دارید نه عصبانیت و افسردگی.

مداومت، نظم شخصی در عمل است

شاید بزرگترین نمود نظم و ترتیب شخصی، مداومت داشتن در شرایطی است که با مشکلی روبرو می‌شویم. مداومت، نظم و ترتیب شخصی در عمل است. مداومت، معیار مهمی در شخصیت فرد و توانایی او برای دستیابی به موفقیت به حساب می‌آید.

اگر هر مرتبه که با مشکلات و ناملایماتی روبرو می‌شوید، مداومت به خرج دهید، این عادت را در خود پرورش داده و این‌گونه افتخار، قدرت و عزت نفس و شخصیت خود را ارتقا می‌دهید. قویتر،

و مصمم‌تر شده و از نظم و ترتیب بیشتری برخوردار خواهد شد. در خود ویژگی آهنین موفقیت را ایجاد کرده و این ویژگی شما را به جلو حرکت داده و کمک می‌کند از موانع موجود بر سر راهتان عبور کنید. حمامه‌های موفقیت‌های بزرگ زنان و مردان در طول تاریخ، داستان پیروزی مداومت کردن است. تمام افراد موفق برای رسیدن به هدف خود با مشکلات متعددی مواجهه بوده‌اند که با مداومت و پشتکار توانسته‌اند آن‌ها را پشت سر بگذارند.

مداومت، نشان موفقیت است

تجار موفق از اراده و مداومت بسیاری برخوردارند و هر فردی که می‌خواهد در کارش به موفقیت برسد، باید توان غلبه بر ناملایمات را حتی اگر سال‌ها طول بکشد، داشته باشد تا بتواند به موفقیت برسد. در سال ۱۸۹۰ امریکا با رکود بزرگی مواجه شد. شرکت‌ها یکی پس از دیگری ورشکست و کارکنان دسته دسته از کار بیکار شدند. یکی از تاجران نیز هتلش را از دست داد و تنها چیزی که برایش باقی ماند اندکی پول وقت فراوان بود. وی تصمیم‌گرفت کتابی بنویسد و به مردم انگیزه بدهد که حتی در دشواری‌ها نیز به تلاش خود ادامه دهند.

اسم او اوریسون سوئت ماردن^(۱) بود. او اتاق کوچکی روی یک اصطبل اجاره کرد و به مدت یک سال شبانه روز به نوشتن مشغول شد. کتاب او با عنوان حرکت به جلو به صدها نفری اشاره داشت که علیرغم تمام ناملایمات، به تلاش خود ادامه داده تا به موفقیت

رسیدند.

سرانجام کارکتاب به اتمام رسید. صبح روز بعد، صفحه آخر کتاب را نوشته و خسته و گرسنه به رستورانی رفت تا غذا بخورد. وقتی غذا می‌خورد، اصطبل آتش گرفت و اتاق او هم به کلی سوخت و کتاب نیز به خاکستر تبدیل شد. ۵۵۰۰ صفحه دستنویس او ناگهان از بین رفت.

هرگز تسلیم نشود

او ابتدا به شدت دچار یاس و نامیدی شد اما بعد فکر کرد که کتابش درباره مداومت و پشتکار بوده است. پس بار دیگر قلم به دست گرفت و نوشتمن را شروع کرد. یک سال دیگر را نیز صرف نوشتمن کتاب کرد. حاضر نشد تسلیم شود.

وقتی کتاب تکمیل شد، آن را به ناشرهای مختلف داد اما در سال سوم بحران اقتصادی، کسی به کتابهای الهام‌بخش اعتقادی نداشت. اوریسون رد شدن کتاب را پذیرفت و منتظر ماند تا شرایط بهتر شود. سپس به شیکاگو رفت و شغل دیگری پیدا کرد.

یکی روز موضوع کتاب را با یکی از دوستانش در میان گذاشت. دوستش ناشری را می‌شناخت. ناشر کتاب را خواند و بسیار هیجان‌زده شد. او به این نتیجه رسید که این کتاب دقیقاً همان چیزی است که مردم به آن احتیاج دارند. کتاب حرکت به جلو منتشر شد و در ردیف پرفروشترین کتابهای آن زمان قرار گرفت. این کتاب منبع الهامی برای هزاران نفر بود.

بسیاری از بازرگانان و سیاستمداران معتقدند این کتاب، امریکا را به قرن بیستم رساند و تأثیر فراوانی بر افکار مردم داشت. اشخاصی

مانند ہنری فورد، توماس ادیسون، ہاروی فایرستون و جسی پی مورگان از این کتاب بھرہ‌هائی زیادی گرفتند.

پیوستہ به حرکت خود ادامہ دھید

اوریسون سوئٹ ماردن در کتاب خود می نویسد: «دو چیز لازمہ موفقیت است. یکی دست بے کار شدن و دیگری ادامہ دادن.» او در کتابش نوشته است: «برای کسی کہ بے قدرتش واقف باشد، شکستی در کار نیست. برای کسی کہ تلاش می کند، شکست بی معناست. برای مردمی کہ در پی ہر بار زمین خوردن برمی خیزند، شکست مفہومی ندارد. آدم موفق کسی است کہ وقتی ہمه دست از تلاش برمی دارند، او بے تلاش خود ادامہ می دهد.»

مداومت بزرگترین سرمایہ شماست

بزرگترین سرمایہ شما توانایی تان در ادامہ دادن بے کار است وقتی سایرین دست از کار برمی دارند. بی سی فوربز^(۱)، موسس مجلہ فوربز کہ در بدترین روزهای رکود اقتصادی مجلہ خود را به یک نشریه معتبر و بزرگ تبدیل کرد، می نویسد: «تاریخ نشان داده است که بیشتر افراد موفق پیش از رسیدن به موفقیت، با موانع زیادی رو برو بوده‌اند. آن‌ها پیروز شدند زیرا از شکست‌هایشان مأیوس نشدند.»

جان راکفلر^(۲) کہ زمانی یکی از ثروتمندان خود ساخته بود، می نویسد: «گمان نمی‌کنم چیزی به اندازه مداومت در موفقیت انسان نقش داشته باشد.»

کنراد هیلتون^(۳) کہ کارشن را با یک رویا در ذہنش و هتلی کوچک

1. B.C.Forbes

2. John D.Rockefeller

3. Conrad Hilton

در لابک تگزاس آغاز کرد و بعدها بزرگترین شرکت هتلداری دنیا را تأسیس کرد، می‌گوید: «به نظر می‌رسد که موفقیت با عملکرد در ارتباط است. مردان موفق به حرکت خود ادامه می‌دهند. ممکن است اشتباه کنند، اما دست از تلاش برنمی‌دارند.»

نامیدی اجتناب ناپذیر است

انسان‌های باهوشی که برای رسیدن به علایق خود تلاش می‌کنند، به هر اقدامی دست می‌زنند تا مشکلات موجود در زندگی روزمره خود را به حداقل برسانند. با این حال، حتی در بهترین شرایط، مشکلات و نامیدی‌ها وجود دارند که امری طبیعی است. می‌گویند تنها چیزهایی که اجتناب ناپذیرند، مرگ و پرداخت مالیات است! اما متخصصان معتقدند مایوس شدن نیز واقعاً اجتناب ناپذیر است.

مهم نیست چقدر در ساماندهی خود و فعالیت‌هایتان خوب عمل کرده باشید، به هر حال با نامیدی، شکست و موانعی رویرو می‌شوید. هرچه اهدافتان مهمتر و چالش‌انگیزتر باشد، احتمال مواجه شدن با مشکلات و نامیدی نیز بیشتر می‌شود.

در اینجا تضادی وجود دارد: نمی‌توانید رشد کرده و به پتانسیل‌های خود برسید مگر این‌که با مشکلات رویرو شده و آن‌ها را به خوبی حل کرده و درس‌هایی از آن‌ها بیاموزید. بیشتر درس‌های بزرگ زندگی در نتیجه شکست و ناکامی بدست می‌آیند. بنابراین مشکلات به صورت غیرمنتظره و ناخواسته و علیرغم تلاش‌های شما روی می‌دهند. اما بدون وجود مشکلات نمی‌توانید رشد کنید و به اهداف بزرگ خود دست یابید.

مشکلات ما را امتحان می‌کنند

در طول تاریخ، متفکران بزرگ به این تضاد پرداخته‌اند و نتیجه گرفته‌اند که مشکلات معیار و محکی هستند که برای رسیدن به هر چیز ارزشمندی در زندگی باید ابتدا آن‌ها را پشت سر بگذارید. هرودوت، فیلسوف بزرگی یونانی می‌گوید «مشکلات ویژگی‌های انسان را به نمایش می‌گذارند که اگر وجود نداشتند، هرگز به نمایش گذاشته نمی‌شدند». بهترین ویژگی‌های شما از جمله قدرت، شجاعت، منش و مقاومت زمانی به وجود می‌آیند که با بزرگترین چالش‌های زندگی تان رو ببرو هستید و به صورت مثبت و سازنده به آن‌ها واکنش نشان می‌دهید.

همه ما در هر مرحله‌ای از زندگی با مشکلاتی مواجه می‌شویم. تفاوت بین افراد موفق و سایر مردم صرفاً این است که گروه اول از مشکلات برای قویتر شدن استفاده می‌کنند اما گروه دوم اجازه می‌دهند مشکلات و ناملایمات آن‌ها را مأیوس و ناامید کند.

موفقیت همیشه در یک قدمی شکست است

بزرگترین موفقیت‌ها همیشه پس از بزرگترین شکست‌ها و زمانی حاصل می‌شوند که می‌خواهید دست از کار بردارید. افراد موفق تاریخ همواره پس از بزرگترین ناکامی‌هایشان و در نتیجه مداومت و مقابله با ناامیدی به موفقیت رسیده‌اند. مداومت که اغلب آزمون مقاومت ایستادگی تلقی می‌شود، برای هر موفقیتی الزامی است. اچ راس پرو^(۱) که با ۱۰۰۰ دلار شروع کرد و به ثروتی بالغ بر ۳ میلیارد دلار رسید، می‌گوید: «اغلب مردم وقتی قدمی با موفقیت

فاصله دارند، دست از کار می‌کشند. در آخر خط بازی را رها می‌کنند و در آخرین لحظه تسليم می‌شوند.»

قدرت مقاومت و دوام آوردن علیرغم تمام ناامیدی‌ها و شکست‌ها، ویژگی افراد موفق است. مداومت توانایی مقابله با مشکلات و تسليم نشدن است. شعری از یک شاعر گمنام خوانده‌ام که معتقدم هر کسی باید آن را خوانده و حفظ کند و در زمان ناامیدی به آن عمل کند. اسم شعر «تسليم نشو» است.

تسليم نشو

وقتی مشکلی روی می‌دهد، اتفاقی که گهگاه می‌افتد
وقتی جاده سربالایی است
وقتی پول اندک و بدھی زیاد است
وقتی می‌خواهی لبخند بزنی اما مجبوری آه بکشی
وقتی تحت فشار شرایطی
نفسی تازه کن اما تسليم نشو.
زندگی پر از فراز و نشیب است
همه می‌دانیم و لمسش می‌کنیم.
بارها شکست می‌خوریم
و زمانی که باید تلاش کنیم، دست از کار می‌کشیم.
تسليم نشو اگر پیشرفت گند است
موفقیت شاید در یک قدمی است
در برابر شدیدترین ضربات، به نبرد ادامه بده
در بدترین شرایط است که نباید تسليم شوی.



نتیجه گیری

موفقیت تصادفی نیست

«صبر نکنید. هرگز زمان مناسب نخواهد آمد. از همین جایی که هستید، شروع کنید. با هر ابزاری که دارید، کار کنید. وقتی ادامه بدهید، ابزارهای بهتری خواهید یافت.»

ناپلئون هیل

می‌گویند: «عقل، ضروري است؛ بنابراین عاقل باشید و سعی کنید همه‌چیز را درک نمایید.» طی سال‌ها، کسب درایت و خرد، مهمترین خواسته بشر تلقی شده است. مردان و زنانی که آن‌ها را تحسین می‌کنیم، افرادی هستند که در جریان زندگی خود، به درایت و فراست رسیده‌اند.

در زندگی روزمره، به دنبال افرادی هستیم که از درایت برخوردار باشند و طبق تجربیاتشان ما را راهنمایی کنند و در مشکلات کمکمان باشند تا زودتر به هدفمان برسیم.

ارسطو می‌نویسد: «خرد، معیاری از تجربه و تفکر است.» برای

افزایش درایت خود، ابتدا باید تجربه داشته باشد و سپس به تجربیاتتان فکر کنید و ایده‌ها، بینش و دانشی را از دل آن‌ها بیرون بکشید.

فردی که خواهید شد

بیشتر افراد در رویای ثروت و رسیدن به استقلال مالی هستند. تقریباً همه دوست دارند میلیونر شوند. و این روایا زمانی دست یافتنی است که برای رسیدن به آن، تلاش کافی داشته باشد.

اما مهمترین نکته در رسیدن به این هدف این است که باید به فردی تبدیل شوید که قبلًا نبوده‌اید. باید توانایی‌ها و ویژگی‌هایی که هرگز نداشته‌اید در خود ایجاد کنید. باید مهارت‌هایی را بیاموزید که قبلًا با آن‌ها آشنایی نداشته‌اید. برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ، باید انسان بزرگی باشد. برای موفق شدن باید موفقیت را تعریف کرده و به فردی تبدیل شوید که در قلب و ذهنش موفق است.

منش همه چیز است

وقتی با افرادی صحبت می‌کنیم که تحسینشان می‌نماییم، وقتی چیزی درباره‌شان می‌شنویم، به ندرت به مسائل مادی توجه داریم. این افراد کسانی هستند که در نتیجه تجربیات و کارها و منش و شخصیتی که داشته‌اند، استثنایی شده‌اند.

هدف بزرگ شما در زندگی رسیدن به حد اکثر توانایی‌های است که در اختیار دارید. هدفتان این است که انسانی استثنایی شوید و به منش و صلاحیت و خرد فوق العاده‌ای دست یابید. مسئولیت شما در قبال خودتان این است که در زندگی کارهای عالی بکنید و تفاوتی در دنیا

ایجاد کنید. این راز موفقیت است.

موفقیت حقیقی در هر زمینه‌ای نتیجه صدها و شاید هزاران کار کوچک و بزرگ است که انجام داده و یا نمی‌دهید. اوگ ماندینو^(۱) زمانی به من گفت: «راز مهم موفقیت این است که رازی در کار نیست. موفقیت حاصل دیدگاه‌ها و اصولی است که بارها و بارها کشف شده‌اند».

سه کار مهم برای رسیدن به موفقیت باید انجام دهید:

۱. دقیقاً مشخص کنید که چه می‌خواهید و بعد برای رسیدن به خواسته خود برنامه‌ریزی کنید. در خصوص مقصدتان تصمیم بگیرید.

۲. اقدامی کنید. به سوی هدف حرکت کنید. ایمان داشته باشید. گام اول را بدون هیچ تضمینی برای موفقیت بردارید. سفرتان را آغاز کنید.

۳. پیوسته آماده اصلاح مسیر خود در هر ساعت و هر روز باشید تا به مقصد برسید. همیشه منتظر بروز مشکلات، شکست‌ها، بحران‌ها و نامالایمات اجتناب ناپذیر باشید. از آن جایی که نمی‌توانید از آن‌ها دوری کنید، باید واکنشی مؤثر در برابر شان داشته باشید.

همین حالا تصمیم بگیرید که هدفتان چیست، سفر را شروع کرده و مسیر را اصلاح کنید تا به آن‌چه می‌خواهید برسید.



راندا بین در کتاب روان درباره ناثیرات قدرتمند تجسم ملکوی ابر ابوبده‌الر حسن‌الکردی صحبت می‌کند اما سپاهی از مردم برایافته آند که هر چند فکر کردن به خواسته های انسان شروع خوبی محسوب می‌شود اما کافی نیست . برایان تریسی در قدرت برتره روزی راههای واقعی رسانیدن به موفقیت را معرفی می‌کند



خوب صحبت کردن به شما کمک می‌کند مورد احترام دیگران قرار بگیرید و از نظر دیگران ارزش بیشتری داشته باشید . در معاملات موفق شوید و مورد توجه افراد تأثیرگذار قرار بگیرید که می‌توانند دریچه های مهمی برای زندگی و حرفه شما باز کنند



برای رسانیدن به قله باید از قدرت جذبه برخوردار بود . جذبه همه چیز است و هیچ چیز نیست . تلاش و پشتکار ، ظاهر ، منوه راه رفتن ، تناسب اندام ، صدا و آرامش در رفتار و حرکات . خوش اتفاقه یا زیبا بودن اصلًا لازم نیست . تنها چیزی که نیاز دارد جذبه است .



برایان تریسی می‌داند در هماره مدیریت زمان ، اولویت های آن و نیز زندگی چه بگوید . اگر به کافته های او در این کتاب عمل کنید ، افزایش در آمد و ارتقای کیفیت زندگی شما به طور شکفت اتکیزی تضمین خواهد شد



برایان تریسی کارشناس موقایت در کتابی قابل قبول ، مختصر و مفید اتکیزه ، راه کارها و اعتماد به نفس کافی برای نیکستان شاخ مشکلات ساخت پیش می‌نشنده و حل سریع . فاطح و کامل آنها را در اختیار شما قرار می‌دهد



ISBN 978-600-5454-00-0



9 786005 454000

تهران - میدان انقلاب

خیابان شهداي زالدار میري

مجمعع کن تر، طبقه هشتم پلاک ۱۵

تلفن: ۰۹۹۷۳۴۵۴-۵

