

پرفروش ترین کتاب برگزیده نیویورک تایمز

قدرت تمرکز

(دستیابی قطعی به توفیق های شخصی و شغلی)

جک کنفیلد - مارک ویکتور هنس
لس هیویت



برگردان
مرجان اندرودی / عباس چینی

نشر البرز

قدرت تمرکز

دستیابی قطعی به توفیق های شخصی و شغلی

نویسندگان: جک کنفیلد، مارک ویکتور هنسِن و لس هیویت

ترجمه ی عباس چینی و مرجان اندرودی



نشرالبرز

کنفیلد، جک، ۱۹۴۴ - م.
قدرت تمرکز: (دستیابی قطعی به توفیق‌های شخصی و شغلی) / جک کنفیلد - مارک ویکتور
هنسن؛ لس هیویت؛ برگردان مرجان اندرودی - عباس چینی؛ ویراستار اصغر اندرودی. - تهران:
البرز، ۱۳۸۱.
۴۱۰ ص.: جدول.

ISBN 964 - 442 - 343 - 7

فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیپا.
عنوان اصلی:
The power of focus.
۱. موفقیت -- جنبه‌های روانشناسی. الف. هنسن، مارک ویکتور Hansen, Mark Victor
ب. هیویت، لس Hewitt, Les ج. اندرودی، مرجان، ۱۳۵۸ - ، مترجم. د. چینی، عباس.
۱۳۰۵ - ، مترجم. ه. عنوان.
۸۷ ک ۸ م / ۶۳۷ BF ۱۵۸/۱
۱۳۸۱
کتابخانه ملی ایران
۱۴۱۵۷ - ۸۱ م

آیا می‌دانید بزرگترین دلیل بازدارنده‌ی افراد از رسیدن به آنچه می‌خواهند چیست؟

نداشتن تمرکز است. آنان که بر آنچه می‌خواهند تمرکز می‌کنند، کامیاب می‌شوند آنان که چنین نمی‌کنند همواره بی‌نتیجه در تلاش‌اند. شما با خواندن این کتاب با راهکارهای ویژه‌ای آشنا می‌شوید که موفق‌ترین زنان و مردان جهان از آن سود می‌برند.

هرآنچه را بخواهید به کمک راهکارهای این کتاب به دست خواهید آورد.

این کتاب گنجینه‌ای است از گام‌های عملی موثر که وقت شما را به گونه‌ای استثنایی آزاد می‌کند و بر رقم حساب بانکیتان به اندازه‌ای چشمگیر می‌افزاید و روابط شما را با دیگران غنا می‌بخشد.

نمونه‌ای از آنچه در خواهید آموخت چنین است. چگونه:

- بر توانایی‌های خود تمرکز کنید و آنچه شما را عقب نگه می‌دارد از سر راه بردارید.
- رفتارهای بد خود را تغییر دهید و به عاداتی بدل سازید که شما را از شر بدی‌ها می‌رهاند
- میان کار و زندگی خانوادگی تعادل ایجاد کنید آن هم بدون احساس گناه!

توانایی شما در تمرکز آینده‌تان را می‌سازد، از هم‌اکنون آغاز کنید!

تدبیر تمرکز کردن ۱

عادات شما، آینده‌تان را تعیین می‌کند

«هنگامی که پیش از انجام دادن کاری در باره‌اش می‌اندیشی، دشوار به نظر می‌رسد، و وقتی آن را انجام می‌دهی، بسیار آسان است.»

رابرت إم. پیرسیگ (۱)

برنت وری (۲) می‌دانش که دارد می‌میرد.

حملات شدید آسمی به عارضه دردناک تنفسی پیشرفته تبدیل شده بود. ساده بگویم، ریه‌هایش کاملاً از کار افتاده بودند؛ درست مانند موتور خودرویی که بنزینی در آن نباشد.

آخرین چیزی که از آن شب به یاد دارد، کف زمین بیمارستان است که به سرعت به سوی صورتش می‌آمد؛ بعد، تاریکی محض. حالت اغما پانزده روز طول کشید، و در این مدت، در حدود بیست کیلوگرم از وزنش را از دست داد. سرانجام، هنگامی که بیدار شد، به مدت دو هفته نمی‌توانست حرف بزند. وضعیت خوبی بود، زیرا پس از سال‌ها، برای نخستین بار فرصت یافت فکر کند. چرا، در طی تنها بیست سال زندگی‌اش را تباه کرده بود؟ درحالی که دیگران تصور می‌کردند او فرصتی برای زنده ماندن ندارد، پزشکان برای زنده نگه‌داشتنش کاری معجزه‌آسا کرده بودند. برنت عمیقاً اندیشید. بیماری آسم، از هنگام تولد، جزئی از زندگی او بوده است. او پس از معاینه‌های متعددی که پزشکان از او کرده بودند تا وضعیتش را مشخص سازند، در بیمارستان مشهور شده بود.

با وجود انرژی فراوانی که مانند کودک در وجودش داشت، هرگز قادر نبود، مثل دیگر بچه‌ها در فعالیت‌های جسمی مانند اسکیت یا هاکی شرکت کند. در ده سالگی، پدر و مادرش از هم جدا شدند و، در نهایت، سرخوردگی‌های ابراز نشده‌اش فوراً کرد. او، در سال‌های بعد از آن، سیری نزولی داشت و به سمت مواد مخدر، الکل و عادت به سیگار کشیدن تمایل پیدا کرده بود تا جایی که، روزی سی عدد سیگار می‌کشید.

او تحصیل در مدرسه را تمام نکرد، و بی‌هدف، از کاری نیمه‌وقت به کاری دیگر سرگردان بود. گرچه سلامتیش رفته رفته به خطر می‌افتاد، او تصمیم داشت اهمیتی ندهد – تا این‌که در آن شب سرنوشت‌ساز بدنش گفت: «دیگر نه!». با زمانی که برای اندیشیدن داشت، به همه تصمیمات و نتیجه‌گیری‌های مهم

زندگی‌اش رسید: «من، خودم، در طی سال‌ها و با تصمیمات بدی که گرفتم، زندگی‌ام را این‌گونه ساختم.» و تصمیم جدیدش این بود: «دیگر هرگز! من زندگی می‌خواهم.»

برنت رفته رفته قوی‌تر شد و سرانجام از بیمارستان مرخصش کردند. خیلی زود نقشه‌ای برای بهتر شدن و پیشرفت زندگی‌اش کشید. نخست در یک کلاس بدنسازی ثبت‌نام کرد. یکی از هدف‌های اولیه‌اش، بردن یک تی - شِرت به خاطر دوازده جلسه شرکت در آن کلاس بود - او این کار را کرد. او، سه سال بعد مربی ورزش هوازی [اِروپیک] شده بود. قدرت‌ش را رفته رفته به دست می‌آورد. وی، پنج سال پس از آن، در «مسابقات قهرمانی ملی ورزش‌های هوازی» شرکت کرد. در این میان تصمیم گرفت به تحصیلاتش ادامه دهد. در ابتدا، تحصیلات دبیرستانی‌اش را تا دیپلم تکمیل کرد، و بعد، به شکلی توفیق‌آمیز در این راه تلاش کرد تا به دانشگاه راه یافت.

پس از مدتی، او و یکی از دوستانش تجارت تولیدی خود را آغاز کردند، شرکت تهیه لباس‌های ورزشی «تایفون» که در تهیه لباس برای فروشگاه‌های خرده‌فروش زنجیره‌ای تخصص داشت. شرکت که کارش را تنها با چهار کارمند آغاز کرده بود، چندی پیش پانزدهمین سالگردش را جشن گرفت. امروز این شرکت، مؤسسه‌ای چندین میلیون دلاری با شصت و شش کارمند و شبکه بین‌المللی توزیع است که با مشتریانی با سابقه مانند شرکت کفش ورزشی «نایک» معامله دارد. برنت وُری، با گرفتن تصمیم‌های بهتر و پیش گرفتن عادت‌های نیکو، زندگی‌اش را تغییر داد - از صفرِ دیروز تا قهرمانِ امروز!

آیا این داستانی الهام‌بخش نیست؟

نکته مهم در این‌جا این است: زندگی یک اتفاق نیست. تمامش بستگی به تصمیم‌گیری‌های شما و نحوه پاسختان به هر موقعیت دارد. اگر شما پیوسته به گرفتن تصمیم‌های بد عادت دارید، اغلب مصیبت برایتان اتفاق می‌افتد. در نهایت، انتخاب‌ها و تصمیم‌های هر روزه شما تعیین می‌کند که آیا شما زندگی را با کولباری پُر به پایان می‌برید، و یا در کمبود زندگی خواهید کرد. به هر حال، زندگی هرگز به طور کامل در را به روی فرصت نمی‌بندد.

همان‌طور که در صفحات بعد خواهید دید، انتخاب‌های منسجم، عادات شما را بنیان می‌گذارند. و عادات شما در آشکار شدن آینده‌تان نقشی عظیم بازی می‌کنند. این عادات، شامل عاداتی می‌شوند که شما هر روز در دنیای تجارت از خود نشان می‌دهید، همین‌طور هم رفتارهای گوناگونی که در زندگی شخصی‌تان پیش می‌گیرید. شما در سراسر این کتاب، تدابیری را خواهید یافت که می‌تواند در هر دو مکان - خانه و محل کار - مؤثر باشد. کار شما این است که تمامشان را مرور کنید و آنهایی را که به شما بیشترین پاسخ‌ها را می‌دهند، جامه عمل بپوشانید. در ضمن، نحوه عمل همه این تدابیر برای زنان و مردان

یکسان است. آنها به جنسیت خاصی تعلق ندارند. اگر متوجه شده باشید، یکی از هیجان‌انگیزترین پیشرفت‌های بازار امروز رشد سریع آمار «زنان بازرگان» است.

ما، در این فصل، مهم‌ترین عوامل مؤثر در عادات را ذکر کرده‌ایم. نخست، شما درمی‌یابید که عادات واقعا چگونه عمل می‌کنند. سپس می‌آموزید که عادات بد را چگونه شناسایی کنید و آنها را تغییر دهید. این کار به شما اجازه می‌دهد که عادات خاص خود را بررسی و تعیین کنید کدامیک از آنها غیرسازنده است. سرانجام، ما «فرمولی منحصر به فرد در مورد عادات «مؤثر» به شما نشان خواهیم داد؛ تدبیری ساده اما بی‌اندازه مؤثر که به شما کمک می‌کند عادات بدتان را به عادات مؤثر تبدیل کنید. استفاده از این روش شما را مطمئن می‌سازد که بر آنچه سودبخش است تمرکز کنید، نه آنچه برایتان سودی در بر ندارد.

افراد موفق، عادات نتیجه‌بخش دارند ----> مردم ناموفق چنین عاداتی ندارند!

عادات واقعا چگونه عمل می‌کنند

عادات شما، آینده‌تان را معین می‌کنند

عادت چیست؟ به تعبیری ساده، عادت، کاری است که شما اغلب انجام می‌دهید تا این‌که آسان شود. به بیان دیگر، عادت رفتاری است که شما آن را تکرار می‌کنید. اگر شما در ایجاد رفتاری جدید پافشاری کنید، سرانجام آن رفتار خودکار می‌شود.

برای مثال، اگر شما رانندگی را با خودرویی معمولی (نه خودکار) بیاموزید، اولین درس‌ها معمولاً جالب هستند. یکی از بزرگ‌ترین تلاش‌ها این است که سعی کنیم پدال‌های گاز و کلاچ را همزمان با هم فشار دهیم، در نتیجه به زیبایی و آرامی می‌توانید دنده را عوض کنید. اگر پدال کلاچ را خیلی سریع رها کنید، خودرو لحظه‌ای متوقف می‌شود و اگر بدون رهاکردن پدال کلاچ، خیلی محکم روی پدال گاز فشار دهید، موتور غرش می‌کند، اما جلو نمی‌روید. بعضی اوقات خودرو مانند کانگورو به سمت جلو می‌پرد، و در حالی که راننده تازه‌کار با پدال‌ها کلنجار می‌رود، خودرو موج می‌زند و متوقف می‌شود. به هر حال، در نهایت، با تمرین تعویض دنده راحت شده و شما دیگر به آن فکر نمی‌کنید.

لیس (۲):

ما همه مخلوق عادت هستیم. هنگامی که من هر روز از دفتر به سمت خانه

رانندگی می‌کنم، در مسیرم نه چراغ راهنمایی وجود دارد. اغلب به خانه می‌رسم و هیچ‌کدام از چراغ‌ها را به یاد نمی‌آورم. گویا در هنگام رانندگی بیهوش هستم. اگر همسرم از من بخواهد که برای خرید چیزی از راه فرعی بروم، برایم عادی است که فراموش کنم، زیرا برای خودم برنامه ریخته‌ام که هر شب از یک مسیر به خانه بروم.»

خبر عالی آن است که شما هر زمان تشخیص دادید و انتخاب کردید، می‌توانید برای خودتان دوباره برنامه‌ریزی کنید. اگر دارید از لحاظ مالی تلاش می‌کنید، اهمیت دارد که این موضوع را بدانید!

فرض کنیم که می‌خواهید به استقلال مالی برسید، آیا با عقل سلیم جور در نمی‌آید که عادات پول‌درآوردنتان را بررسی کنید؟ آیا شما عادت دارید هر ماه ابتدا به خودتان بپردازید؟ آیا به طور پی‌گیر دست‌کم ده درصد حقوقتان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ جواب یا «نه» است یا «بله». اگر در راه درست حرکت می‌کنید به زودی خواهید دید. کلمه رمز در اینجا «پی‌گیر» است. این به معنی «هر ماه» است. و «هر ماه» یک عادت خوب است. اغلب افراد وقتی پولشان زیاد می‌شود، به تفنن و تفریح می‌پردازند. آنان بسیار بی‌ثبات هستند.

فرض کنید یک برنامه «پس‌انداز و سرمایه‌گذاری» را آغاز می‌کنید. در شش ماه اول با پشتکار و، بر طبق برنامه، ده درصد حقوقتان را کنار می‌گذارید. سپس اتفاقی می‌افتد. برای گذراندن تعطیلات پولی قرض می‌کنید، و به خودتان می‌گویید که در ماه‌های آینده به کارتان ادامه می‌دهید. البته که ادامه نمی‌دهید – و برنامه استقلال مالی شما، حتی پیش از آن که اوج بگیرد، متوقف می‌شود! در ضمن، آیا می‌دانید به امنیت مالی رسیدن چه قدر آسان است؟ اگر از هجده سالگی آغاز کنید و هر ماه صد دلار سرمایه‌گذاری و با بهره سالیانه ده درصد محاسبه کنید، در شصت و پنج سالگی، یک میلیون دلار پول جمع کرده‌اید. حتی اگر تا پیش از چهل سالگی شروع نکنید، باز امیدی هست، گرچه بیش از یک دلار در روز باید سرمایه‌گذاری کرد تا به هدف رسید.

این «سیاست بدون اعتراض» خوانده می‌شود. به عبارتی دیگر، شما در هر روز عادی از زندگی‌تان، به آینده بهتر مالی نزدیک می‌شوید. این آن چیزی است که مردم ندار را از مردم دارا جدا می‌کند. (در فصل ۹، «انجام دادن عمل گمراه‌کننده»، راجع به کسب ثروت مطالب فراوان‌تری خواهید آموخت).

بیاید نظری به وضعیت دیگری بیندازیم. اگر حفظ تندرستی کامل در ابتدای فهرست اولویت‌های شما قرار دارد، سه بار ورزش کردن در هفته ممکن است حداقل معیار برای خوش‌اندami شما باشد. «سیاست بدون اعتراض»، یعنی آن‌که برای شما مهم نیست چه اتفاقی می‌افتد، شما این تمرینات را ادامه می‌دهید، زیرا برای منافع بلندمدت ارزش قایلید.

افرادی که تغییرکردن را امری تفتنی می‌پندارند، پس از چند هفته یا چند ماه، از

این کار دست می‌کشند و معمولاً برای این‌که چرا این عمل در آنان اثر نکرد، فهرستی بلندبالا از بهانه‌ها دارند. اگر می‌خواهید خود را از توده افراد دور سازید و از نحوه زندگی منحصر به فردی لذت ببرید، این را بدانید – عاداتتان آینده شما را معین می‌کند.

این نکته هم به همان اندازه مهم است. به یاد داشته باشید، افراد موفق به سمت اوج کشیده نمی‌شوند. برای تحقق این مسئله، نظم شخصی و انرژی فراوان روزمره لازم است. عاداتی که از امروز از خود بروز می‌دهید، در نهایت مشخص می‌کند که آینده‌تان چگونه خواهد بود. ثروتمند یا فقیر. سلامت یا بیمار. ثمربخش یا بیهوده. خوشبخت یا بدبخت. این امر به انتخاب شما بستگی دارد، پس با هشیاری انتخاب کنید.

کتاب (inbookcity.com)

عادات شما کیفیت زندگی‌تان را معین می‌کند

امروز اغلب مردم نگران روش زندگی خود هستند. عباراتی مانند: «من دنبال کیفیت بهتری از زندگی می‌گردم»، یا: «من تنها می‌خواهم زندگی‌ام را راحت کنم.» بسیار رایج شده است. به نظر می‌رسد حرکت عجولانه به سمت موفقیت مادی و همه نشانه‌های زندگی‌ای به اصطلاح موفق، کافی نیستند. برای واقعا ثروتمند بودن، تنها استقلال مالی کافی نیست، بلکه ثروتمند شدن با روابط پُر معنا و پُر ثمر داشتن، بهبود وضعیت سلامت جسمی و لذت بردن از تعادلی پُر بار میان زندگی شخصی و شغل‌تان پدیدار می‌گردد.

تغذیه روح‌تان نیز نیازی اساسی است. پی بردن به این امر و بسط دادنش زمان می‌برد. این کار مراحل پایانی‌پذیر دارد. هرچه بیشتر در مورد خودتان آگاهی داشته باشید – این‌که چگونه می‌اندیشید، چگونه احساس می‌کنید، هدف واقعی‌تان چیست و می‌خواهید چگونه زندگی کنید – زندگی‌تان بیشتر جریان می‌یابد.

به جای آن‌که هر هفته به سختی کار کنید، انتخاب‌های بهتر را بر پایه بینش و آگاهی غریزی از کار درستی که باید انجام دهید، آغاز می‌کنید. این مرحله بالاتر از آگاهی‌ای است که کیفیت روزانه زندگی‌تان را معین می‌کند. در فصل ۱۰، «زندگی براساس هدف»، روشی منحصر به فرد را به شما نشان خواهیم داد که همه این مسائل را برایتان ممکن می‌سازد. این راهی هیجان‌انگیز برای زندگی کردن است.

نتایج عادات بد شما معمولاً تا مدت‌ها بعد در زندگی خود را نشان نمی‌دهند

پیش از خواندن دو بند زیر لطفاً اطمینان پیدا کنید که کاملاً هشیارید. اگر نیستید، بروید و کمی آب سرد به صورت‌تان بپاشید، در نتیجه متوجه اهمیت این مفهوم بنیادی و اساسی خواهید شد.

امروزه، بیش از هر زمان دیگر، مردم برای رسیدن به خشنودی فوری زندگی می‌کنند. آنان چیزهایی می‌خرند که واقعا از عهده پرداخت پول آنها برنمی‌آیند و این کار را تا آن‌جا که می‌توانند به تعویق می‌اندازند. خودرو، مبلمان، وسایل منزل، انواع وسایل سرگرمی، و یا جدیدترین «اسباب‌بازی‌ها» را تنها برای اندک مدتی سرشناس شدن، می‌خرند. چنین افرادی همیشه احساس می‌کنند همواره در حال جبران عقب‌ماندگی هستند. همواره پولی هست که باید ماه بعد آن را بپردازند. این مسئله اغلب به افزایش ساعات کاری و اشتغال به شغل اضافی، تنها برای دستیابی به هدف و ایجاد فشار عصبی بیشتر می‌شود.

نهایت آن که، اگر مخارج شما همواره از درآمدها بیشتر باشد، نتیجه نهایی را خواهید گرفت. که به آن «ورشکستگی» می‌گویند! وقتی عادت بد مزمنی را از خود بروز دهید، زندگی نتایج را به شما نشان می‌دهد، و ممکن است شما از آن نتایج خوشتان نیاید. آنچه واقعاً نیاز دارید بدانید این است: زندگی همچنان پیامدها را به شما نشان می‌دهد. چه آنها را دوست داشته باشید چه نه، مسئله‌ای نیست. واقعیت این است که، اگر به انجام دادن کارهایتان به شیوه‌ای ثابت ادامه دهید، همواره نتیجه‌ای قابل پیش‌بینی می‌گیرید. عادات منفی پیامدهای منفی را ایجاد می‌کنند. عادات نتیجه‌بخش، پاداش‌هایی مثبت به همراه دارند. این راه و رسم زندگی است.

اجازه دهید به چند مثال دیگر نظری بیندازیم. اگر می‌خواهید از عمر طولانی لذت ببرید، باید عاداتی سالم داشته باشید. تمرین برای تغذیه خوب، ورزش کردن و مطالعه و آموختن در سراسر عمر در این‌جا نقش اساسی ایفا می‌کنند. واقعیت؟ بیشتر جمعیت دنیای غرب اضافه‌وزن دارند، ورزش نمی‌کنند و تغذیه مناسبی ندارند. چگونه این مطلب را توجیه می‌کنید؟ باز هم، عقیده «دم غنیمت است» بدون هیچ و یا اندکی اندیشه راجع به شرایط آینده است که چنین وضعی را ایجاد می‌کند. فهرست بلندبالایی برای دست‌یافتن به تندرستی هست. زوجی را در نظر بگیرید - چهارده ساعت کار در روز، که هفت روز هفته را شامل می‌شود، به فروپاشی جسمی و روحی منجر می‌شود. هنگامی که، به عنوان عادت روزانه، غذایی سرپایی و یا هله‌هوله، آن هم در حال دویدن می‌خورید، تلفیق فشار عصبی و کلسترول بالا، امکان حملات قلبی و سکته را افزایش می‌دهد.

اینها شرایط تهدیدکننده زندگی است، درحالی که بسیاری از مردم برای این مسایل آشکار اهمیتی قایل نیستند و با سرور و شادی به زندگی ادامه می‌دهند، و از این واقعیت که بحرانی عظیم، درست نزدیکشان، با هیبت نمودار شود، هراسی ندارند.

به روابط بنگرید. ازدواج، درحالی که ۵۰ درصد آنها به طلاق می‌انجامد، در خطر است. اگر به روابط مهم‌تان در زمان، انرژی و عشق نپردازید، چگونه انتظار نتیجه‌ای شادی‌بخش دارید؟ وقتی موضوع به پول مربوط می‌شود، عادات بد شما ممکن است به چرخه پایان‌ناپذیر کار در سال‌های آینده بینجامد، درحالی که شما ترجیح می‌دهید از بیشتر وقتتان برای تفریح استفاده کنید: حالا اینجا چند خبر واقعاً خوب وجود دارد:

شما می‌توانید پیامدهای منفی را به پاداش‌های مثبت تبدیل کنید. <---- تنها با تغییر دادن عاداتتان در همین لحظه.

بسط دادن عادات مؤثر زمان می‌برد

تغییر دادن یک عادت چه قدر طول می کشد؟ معمول ترین پاسخ ها به این سؤال «در حدود بیست و یک روز» و یا «سه یا چهار هفته» است. این زمان احتمالاً برای ایجاد هماهنگی های کوچک در رفتار تان صدق می کند. این جا یک مثال شخصی بیان شده است:

لیس:

به یاد دارم، پی در پی، کلیدهایم را گم می کردم. در پایان روز خودرو را در پارکینگ می گذاشتم، قدم زنان به خانه می رفتم و کلیدها را، هر جا فرود می آمد، می انداختم. بعد، هنگامی که قرار بود برای دیدار دوستی بیرون بروم، بدیهی بود که نمی توانستم کلیدها را پیدا کنم. وقتی عملیات گنج یابی در مورد کلیدها انجام می گرفت، فشار عصبی ام، تا حدی چشمگیر افزایش می یافت. روزی قطعه چوبی را با میخ به دیوار روبه روی در پارکینگ کوبیدم. این قطعه دو قلاب داشت و یک برچسب که بر روی آن نوشته شده بود: «کلیدها». عصر روز بعد به خانه آمدم، از کنار محل جدیدی که برای کلیدها در پارکینگ در نظر گرفته بودم رد شدم و کلیدها را به گوشه ای دور افتاده در خانه انداختم. چرا؟ زیرا این کاری بود که همیشه انجام داده بودم. تقریباً سی روز طول کشید تا خودم را مجبور کنم کلیدها را به تکه چوب نصب شده به دیوار آویزان کنم که مغزم پیام را گرفت: «حدس می زنم حالا داریم کاری متفاوت انجام می دهیم.» و سرانجام عادتی جدید شکل گرفت. دیگر هرگز کلیدهایم را گم نمی کنم، اما نیرویی صرف شد تا خودم را تربیت کردم.

نکته جالب توجه این است که پس از بیست و یک تا سی بار انجام دادن کاری از روی عادت، انجام ندادن آن، سخت تر از انجام دادنش است. پیش از آن که بتوانید عادتی را تغییر دهید، ابتدا لازم است بررسی کنید تا متوجه شوید چه مدتی آنها را داشته اید. اگر کاری را به مدت سی سال پیوسته انجام داده اید، امکان ندارد بتوانید در عرض چند هفته کوتاه آن را ترک کنید. این واقعیت را بدانید که عادتی تثبیت شده ریشه های دراز دارد. این کار مانند این است که سعی کنید پارچه ای چندین رشته ای که قالب خودش را گرفته است، چندین بار بپزید و آن را به طنابی ساده و محکم تبدیل کنید. این پارچه به سختی پاره می شود. سیگاری هایی که مدت طولانی سیگار می کشیده اند، می دانند ترک عادت به نیکوتین بسیار دشوار است. بسیاری از آنان، با وجود شواهد قوی که اثبات می کند سیگار کشیدن می تواند به شکل چشمگیری امید به زندگی را کاهش دهد، هرگز آن را ترک نمی کنند.

به همین ترتیب هم، افرادی که سابقه طولانی در باور نکردن خویشتن دارند، هرگز خودشان را به افرادی دارای اعتماد به نفس که حاضرند در عرض بیست و یک روز دنیا را فتح کنند، بدل نمی سازند. ممکن است یک سال یا بیشتر طول

بکشد تا شیوه‌های باور مثبت نمایان شوند. این انتقالات مهم هم زندگی شخصی و هم حرفه‌ای شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. عامل دیگر در مورد تغییر عادات، امکانِ تنزل یافتن به الگوهای قبلی است. این امر ممکن است زمانی که میزان فشار عصبی بالا می‌رود و یا بحرانی نامنتظر پیش می‌آید، رخ دهد. عادت جدید ممکن است برای استقامت در این شرایط به اندازه کافی قوی نباشد، و به زمان، انرژی و نیروی بیشتری نیاز باشد. فزاینده‌دان، برای اطمینان از هماهنگی، از یک فهرست بررسی برای هر کار ساده استفاده می‌کنند تا همیشه از نتایج یکسان مطمئن شوند. شما می‌توانید یک شیوه شکست شخصی مشابه در پیش بگیرید. این کار تنها به تمرین نیاز دارد. و، همان‌طور که در مدتی کوتاه می‌بینید، صرف نیرو برای این کار ارزش دارد.

تصور کنید که هر سال تنها چهار عادتتان را تغییر می‌دهید؛ پنج سال بعد از آن شما بیست عادت خوب مثبت دارید. حالا مسئله‌ای این‌جا مطرح می‌شود - آیا بیست عادت مثبت در نتایج کار شما تغییری ایجاد می‌کنند؟ البته. بیست عادت نتیجه‌بخش می‌تواند تمام پولی را که می‌خواهید یا بدان نیاز دارید، روابط عشقی زیبا، بدنی سالم‌تر و پرانرژی‌تر و نیز همه فرصت‌های جدید را برایتان فراهم کند. و اگر هر سال به بیش از چهار رفتار جدید عادت کنید چه خواهد شد؟ درباره چنین امکانی بیندیشید!

نزدیک به ۹۰ درصد از رفتارهای عادی ما بر پایه عادات استوار است

همان‌گونه که پیشتر گفته شد، بیشتر فعالیت‌های روزانه ما کارهای عادی ساده‌اند. از زمانی که صبح از خواب برمی‌خیزید تا زمانی که شب دست از کار می‌کشید، صدها کار را به یک شکل انجام می‌دهید. این کارها شامل نحوه لباس پوشیدن، آماده شدن برای کار روزانه، صبحانه خوردن، روزنامه خواندن، شستن دندان‌ها، رانندگی کردن به محل کار، سلام و احوالپرسی با مردم، مرتب کردن میزتان، تنظیم قرار ملاقات‌ها، کار روی طرح‌ها، انجام دادن ملاقات‌ها، پاسخ دادن به تلفن و غیره می‌شود. اگر سال‌ها کارها را به شکلی یکسان انجام داده‌اید، گروهی از عادات به سختی تثبیت شده دارید. آنها همه‌جای زندگی‌تان را دربر می‌گیرند که شامل کار، خانواده، حقوق، سلامت، روابط و بسیاری چیزهای دیگر می‌شوند. حاصل جمع این عادات معین می‌کند که طرز عمل زندگی‌تان چگونه است. به عبارت ساده، این رفتار عادی شماست.

ما به عنوان مخلوقات عادات، بسیار پیش‌بینی‌پذیریم. از بسیاری جهات، این مسئله خوب است، زیرا دیگران ممکن است ما را مورد اعتماد، قابل اتکا و سازگار ببینند. (جالب است بدانیم افرادی که بسیار پیش‌بینی‌ناپذیرند، عاداتی

نیز دارند - عادت ناسازگاری!)
به هر حال، با انجام دادن کارهای بیش از حد روزمره، تکبر و خودپسندی آغاز و زندگی خسته‌کننده می‌شود. ما کمتر از ظرفیت‌مان کار می‌پذیریم. در واقع، بیشتر فعالیت‌هایی که رفتار عادی روزانه ما را می‌سازند، بدون آگاهی تنظیم شده‌اند - بدون اندیشیدن. این‌جا موضوعی هست: رفتار عادی روزانه شما با نتایج زندگی‌تان ارتباط بسیار دارند. اگر از این نتایج خشنود نیستید، چیزی باید تغییر کند.

کیفیت، عمل نیست، عادت است.

همین که عادت‌ی جدید کاملاً جا افتاد به رفتار عادی تازه شما تبدیل می‌شود

این اخبار مهمی است! با قرارداد رفتاری جدید بالای رفتار کنونی‌تان، می‌توانید راهی کاملاً نو برای به انجام رساندن کارها بسازید. این رفتار عادی جدید، بعد به معیار تازه عملکرد و بهره‌وری شما تبدیل می‌شود. به عبارتی دیگر، شما به سادگی عادات بدتان را با عادات جدید و نتیجه‌بخش جایگزین می‌کنید.

به عنوان مثال، اگر شما همیشه دیر سر قرار می‌رسید، فشارهای عصبی‌تان احتمالاً بالاست و احساس می‌کنید برای حل این مسئله آمادگی ندارید. به خودتان قول دهید که در هفته بعد، سر هر قرار ده دقیقه زودتر برسید. اگر خودتان را آموزش انضباطی بدهید تا این مرحله رشد را تکمیل کنید، به دو مطلب پی می‌برید:

۱. نخستین یا دومین هفته دشوار خواهد بود. در واقع، ممکن است شما نیاز داشته باشید که، با حرف زدن، در ذهنتان تحرک ایجاد کنید تا بتوانید در مسیر باقی بمانید.

۲. هرچه بیشتر، سر وقت برسید، کار آسان‌تر می‌شود. روزی خواهد رسید که این کار به رفتار عادی شما تبدیل می‌شود. این کار مانند دوباره برنامه‌ریزی شدن است. و شما درخواهید یافت که منافع برنامه جدید به مقدار زیادی بر نتایج برنامه قدیمی می‌چربد.

با بهبود بخشیدنِ منظمِ رفتار در زمانی مشخص، می‌توانید کلِ روش زندگی‌تان را به گونه‌ای چشمگیر به کمال برسانید. این مسئله شامل سلامت، حقوق، روابط و زمان تفریحتان می‌شود.

مارک:

من دوستی دارم که در سنن پنجاه به سر می‌برد و در دوره‌ای دو ساله، بیست و چهار عادت خوردنش را تغییر داده است. او، پیش از آن که تصمیم به تغییر کردن بگیرد، خسته و چاق بود، با انرژی اندک و بدون انگیزه برای کار. عادات بد او شامل خوردن مقدار زیادی دسر، غذای سرپایی و نوشیدن روزانه یک شیشه مشروب می‌شد. سپس تصمیم گرفت که تغییر کند. مرحله‌ای طولانی بود و نیاز به آموزش انضباط شخصی داشت. او، با کمک یک متخصص تغذیه مجرب و مربی ورزش خصوصی، توانست تغییری کامل در خود ایجاد کند. او از نوشیدن مشروب دست کشیده، و از ترک خوردن دسر چهار هیچ مشکلی نشده است و در هر وعده، غذایی مختصر می‌خورد که به خوبی تعادل دارد و شامل انرژی بالایی می‌شود. او شور و شوق تازه‌ای برای کار دارد و اعتماد به نفسش از همیشه بالاتر رفته است.

اگر افراد دیگر می‌توانند تغییرات چشمگیر کنند چرا شما نکنید؟ به یاد داشته باشید، تا وقتی شما تغییر نکنید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد. به تغییر، به عنوان عامل شتاب‌دهنده مثبت، ایمان بیاورید؛ چیزی که به شما آزادی بیشتر و آرامش ذهنی می‌بخشد.

اگر به انجام دادن کاری که همواره انجام می‌داده‌اید ادامه دهید ----> آنچه را همیشه به دست آورده‌اید، به دست می‌آورید.

چگونه عادات بد را بشناسیم؟

از عاداتی که برای شما فایده‌ای ندارند آگاه باشید

بسیاری از عادات، الگوها، خصایص فردی و رفتارهای عجیب مشاهده شدنی ما سبب گردیده است که نویسندگان مشهور، اولیور وندل هولمز (۴) بگوید: «همه ما به تحصیل در مورد بدیهیات نیاز داریم» پس بیایید به عاداتی که شما را عقب می‌رانند از فاصله نزدیک‌تری بنگریم. احتمالاً شما تا به حال از مقداری از آنها آگاه شده‌اید. این‌جا تعدادی از عادات معمول بد که ما [نویسندگان کتاب] در کلاس‌های آموزشی خود از شرکت‌کنندگان شنیده‌ایم، آورده شده است:

- پاسخ ندادن سر وقت به مکالمات تلفنی.
- دیر رسیدن به قرار ملاقات‌ها و نشست‌ها.
- ارتباط ضعیف میان همکاران و کارکنان.
- مشخص نبودن پیامدهای مورد انتظار، هدف‌های ماهانه، مقاصد و غیره.
- اجازه مسافرت نداشتن به اندازه کافی برای قرار ملاقات‌های بیرون شهر.
- توجه نکردن به کارهای اداری به سرعت و به اندازه کافی.

- جابه‌جا کردن بسته‌های پستی بیش از یک بار.
- پی‌گیری نکردن مداوم قبوض عقب‌افتاده.
- حرف‌زدن، به جای گوش‌دادن.
- فراموش کردن نام افراد، شصت ثانیه (یا کمتر) پس از آن‌که معرفی شده‌اند.
- بارها کوبیدن بر روی ساعت شماتپه‌دار، صبح‌ها، پیش از برخاستن از بستر.
- روزهای طولانی کار کردن، بدون هیچ تمرین ورزشی و یا تفریحات منظم.
- صرف نکردن زمان کافی با فرزندان.
- برنامه خوردن غذای سرپایی از دوشنبه تا جمعه.
- خوردن نامنظم در طی روز.
- ترک خانه صبح‌ها بدون در آغوش گرفتن زن یا شوهر، فرزندان و یا دیگران.
- کارهای خانه را بر عهده طرف مقابل گذاشتن.
- حرف‌زدن بیش از اندازه با تلفن.
- ذخیره جا در آخرین دقیقه (رستوران، برنامه‌های مسافرت، تئاتر، کنسرت‌ها).
- پی نگرفتن سر وقت تعهدات مربوط به خواست‌های مردم.
- در نظر نگرفتن زمان تعطیلی کافی برای تفریح و خانواده – بدون عذر و بهانه!
- همراه داشتن همیشگی تلفن همراه.
- پاسخ دادن به تلفن در زمان صرف غذا با خانواده.
- نظارت داشتن بر هر تصمیمی، به ویژه تصمیم رها شدن از شرّ خرت‌وپرت‌هایی که به آنها نیاز ندارید!
- پشت گوش انداختن همه چیز، از پرداختن مالیات‌ها گرفته تا تمیز کردن پارکینگ منزل.

حالا با تهیه فهرستی از همه عاداتی که شما را غیرسازنده نگه می‌دارند، وضع خودتان را بررسی کنید. یک ساعت، یا بیشتر، در گوشه‌ای خلوت بنشینید، برای آن که بتوانید واقعا راجع به این مراحل فکر کنید. طوری برنامه بریزید که در خلوت کسی مزاحم شما نشود. این کار تمرین ارزشمندی است و به شما پایه‌ای قوی برای بهبود بخشیدن به نتایجتان در سال‌هایی که در پیش رو دارید می‌دهد. در واقع، این عادات بد، یا موانعی که برای رسیدن به هدف‌هایتان وجود دارد، واقعا نقش تخته پرشی را به سوی موفقیت آینده‌تان بازی می‌کنند. تا زمانی که آنچه شما را به عقب می‌راند آشکارا بشناسید، ایجاد عادات سازنده بیشتر دشوار است. فرمول عادات مؤثر، در پایان این فصل، راهی عملی در جهت تبدیل عادات بد به تدابیر موفق را به شما نشان خواهد داد. راهی دیگر برای شناسایی رفتارهای غیرسازنده‌تان، پرسیدن بازخوردهاست.

با افرادی که به آنان احترام می‌گذارید و تحسینشان می‌کنید و شما را به خوبی می‌شناسند، صحبت کنید. از آنان بپرسید که نظرشان درباره عادات بد شما چیست. در جست‌وجوی هماهنگی باشید. اگر با ده نفر صحبت کردید و هشت نفرشان گفتند که شما هرگز به موقع تلفن را جواب نمی‌دهید، دقت کنید. این را به یاد داشته باشید – رفتار بیرونی شما حقیقت است، در صورتی که برداشت درونی از رفتارتان اغلب توهمی بیش نیست.

اگر پاسخ‌های کاملاً صادقانه دیگران را آزادانه بپذیرید، می‌توانید به سرعت تعدیلاتی را انجام دهید و عادات بد را برای همیشه برطرف کنید.

مجموعه کتاب (inbookcity.com)

نظام‌های عادات و باورتان حاصل محیط اطرافتان است

این بینشی بسیار مهم است. بدانید، افرادی که با آنان معاشرت دارید و محیطی که در آن زندگی می‌کنید، بر رفتار شما تأثیر شدید می‌گذارند. فردی که در محیط منفی بزرگ شده، و کم‌کم در معرض بدرفتاری‌های جسمی یا زبانی قرار گرفته است، در مورد دنیا دیدگاهی دارد متفاوت با دیدگاه کودکی که در خانواده‌ای گرم، پُر مهر و حامی پرورش یافته است. نظریات و درجاتِ خودباوری آنان با هم تفاوت دارد. محیط‌های پر از خشونت، اغلب باعث ایجاد احساساتی از قبیل بی‌ارزشی و کمبود اعتماد به نفس برای بیان ترس‌ها می‌شود. اگر این نظام باور منفی، به زندگی بزرگسال انتقال یابد، می‌تواند همه‌گونه عادات غیرسازنده، مانند اعتیاد به مواد مخدر، فعالیت‌های جنایتکارانه و ناتوانی در ساختن راه شغلی ثابت را ایجاد کند.

فشار همتایان نیز نقشی منفی یا مثبت بازی می‌کند. اگر شما با کسانی معاشرت دارید که همواره از بد بودن همه چیز شکایت دارند، ممکن است آنچه را می‌گویند باور کنید. از سوی دیگر، اگر اطرافتان را افرادی قدرتمند و مثبت احاطه کرده باشند، شما نیز بیشتر دوست دارید دنیایی پر از فرصت‌ها و ماجراجویی را شاهد باشید.

هَری آلدِر(۵)، در کتاب بی‌نظیرش به نام «ان ال پی – هنر جدید و علم به‌دست آوردن آنچه می‌خواهید» در این باره بیشتر توضیح می‌دهد:

«حتی تغییرات کوچک در پایه و اساس باور، تغییراتی شگفت‌آور را در رفتار و عملکرد ایجاد می‌کند. از آن‌جا که بچه‌ها در مورد پیشنهادهای و باورهای تغییر یافتن احساساتی‌ترند، این مسئله در آنان بیشتر از بزرگسالان آشکار است. بنابراین، به طور مثال، اگر بچه‌ها باور کنند که در ورزش یا موضوع خاصی مهارت دارند، به طور قطع بهتر عمل خواهند کرد. عملکرد بهتر، خودباوری افزایش‌یافته‌شان را تقویت می‌کند و آنان، برای ربودن گوی سبقت از دیگران، پیش می‌روند.

در مواردی بسیار نادر، شخصی که می‌گوید: «من در هیچ چیز مهارت ندارم.» ممکن است خودباوری چشمگیری داشته باشد و این اثر تخریبی بسیار زیادی بر هرچه سعی می‌کند به دست آورد، دارد – البته اگر زحمت سعی کردن را به خود بدهد. اما این‌که افراد دارای خودباوری‌های ترکیبی، بعضی مثبت یا «اختیاری» و بعضی منفی یا «غیر اختیاری»، باشند بسیار معمول‌تر است. فردی ممکن است در امور شغلی خودباوری کمی داشته باشد و خودش را نبیند؛ برای مثال، به عنوان «مدیر» یا «رئیس» یا «راهنمای خوب» اما همان فرد، ممکن است خودش را در ورزش، معاشرت و در تفریح و وقت‌گذرانی، «طبیعی» بداند. همچنان که معمول است، در محیط کار، خانمی ممکن است خودش را در

توانایی‌های تخصصی در حد بالا به شمار آورد – قادر باشد کارش را از لحاظ فنی به خوبی انجام دهد – اما در «امور دفتری» حاشیه‌ای شغلش اصلاً مناسب نباشد – و یا برعکس. بنابراین، هرکدام از ما رشته‌ای از خودباوری‌ها داریم، که بسیاری از ابعاد کاری، اجتماعی و زندگی خانوادگی‌مان را تحت پوشش قرار می‌دهد؛ و هنگامی که می‌خواهیم آن خودباوری‌ها را که بر آنچه به دست می‌آوریم تأثیر می‌گذارد، تشخیص دهیم، به دقت بسیار نیاز داریم. لازم است که ما خودباوری‌های اختیاری را جایگزین خودباوری‌های غیر اختیاری کنیم.»

حتی اگر آن قدر بد اقبال باشید که گذشته‌تان پر از محرومیت بوده باشد، هنوز می‌توانید تغییراتی ایجاد کنید. و ممکن است تنها به یک نفر نیاز باشد که این دگرگونی‌ها را به انجام رسانید. مربی فوق‌العاده، معلم، روان‌درمانگر، مشاور و یا الگوی مثبت کار می‌توانند آینده‌تان را به گونه‌ای چشمگیر تحت تأثیر قرار دهند. تنها شرط لازم آن است که شما به تغییر کردن متعهد شوید. وقتی آماده انجام دادن تغییرات شوید، افراد مناسب بر سر راهتان قرار می‌گیرند که به شما یاری برسانند. تجربه به ما ثابت کرده که ضرب‌المثل معروف «هنگامی که شاگرد آماده باشد، آموزگار آشکار می‌شود.» کاملاً درست است.

چگونه عادات بد را تغییر دهیم

عادات الگوهای عملی موفق را مطالعه کنید

همان‌طور که پیشتر گفته شد، افراد موفق عادات مؤثر آشکار دارند. بیاموزید که ببینید آن عادات چه هستند. در مورد افراد موفق مطالعه کنید. همان‌طور که فیلسوف معروف تجارت، جیم ران(۴)، می‌گوید: «آنان از خود سرنخ‌هایی به جا می‌گذارند.» چه‌طور است شما هر ماه با فردی موفق مصاحبه کنید؟ او را برای صبحانه یا ناهار بیرون ببرید و درباره نظم و ترتیب‌هایش در امور و کارهای روزمره و عاداتش سؤال‌های مفیدی بپرسید. آنان چه می‌خوانند؟ در چه باشگاه‌ها و انجمن‌هایی عضو هستند؟ چگونه برای زمانشان برنامه‌ریزی می‌کنند؟ اگر خوب گوش فرا دهید و یادداشت‌های مفیدی بردارید، در مدتی کوتاه صاحب ثروتی عظیم از عقاید می‌شوید. و اگر صادقانه پاسخ دهید، افراد واقعاً موفق، از این‌که از عقایدشان برخوردار شوید، خوشحال می‌شوند. آنان از امکانِ مربی بودن برای افرادی که از صمیم قلب علاقه دارند زندگی‌شان را بهبود بخشند، لذت می‌برند.

جک و مارک:

«وقتی نوشتن نخستین کتاب «غذای روح» را به پایان رساندیم، از همه نویسندگانی که کتاب‌های پُر فروش دارند و ما آنان را می‌شناسیم، مانند باربارا دِ انجلیس، دکتر جان گِری، کن بلنچارد، هاروی مکی، هارولد بلومفیلد، وین دایر و اسکات پک، پرسیدیم چه تدابیر ویژه‌ای لازم است که تضمین کند کتاب ما پُر فروش‌ترین کتاب شود. تمام این افراد در ابراز عقاید و دیدگاه‌هایشان سخاوتمند بودند. هر کاری را که به ما گفتند به انجام رساندیم. ما خود را عادت دادیم که هر روز، دست‌کم، یک مصاحبه رادیویی انجام دهیم و این کار را هفت روز هفته و به مدت دو سال تکرار کردیم. طرفداران و خوانندگان خود را حفظ کردیم. روزی پنج کتاب برای منتقدان و دیگر نظریه‌پردازان در مورد نیروی درونی فرستادیم. ما، به روزنامه‌ها و مجله‌ها اجازه دادیم داستان‌های ما را بدون پرداخت وجهی به ما، به طور رایگان، به چاپ رسانند. ما، تمام افرادی را که مسئول فروش کتاب‌هایمان بودند، به سمینارهای ایجاد انگیزه دعوت کردیم. خلاصه آن که، ما در مورد روش‌هایی که به پُر فروش شدن کتابمان می‌انجامید، سؤال کردیم و آنها را به کار بردیم. در نتیجه، تا امروز، پنجاه میلیون نسخه کتاب در سراسر دنیا فروخته‌ایم.»

مشکل آن است که اکثر مردم نمی‌پرسند. در عوض، به انواع بهانه‌ها متوسل می‌شوند. آنان بسیار گرفتارند، یا دلیل تراشی می‌کنند که مردم موفق برای آنان وقت ندارند، و یا این که شما چگونه این افراد را می‌یابید؟ افراد موفق در هر گوشه خیابان انتظار نمی‌کشند که با آنان مصاحبه شود. درست است. به یاد داشته باشید، این خود نوعی درس است. این بدان معناست که شما باید چاره‌جو باشید و راه‌هایی بیابید تا متوجه شوید این افراد موفق کجا کار و زندگی می‌کنند، غذا می‌خورند و وقت می‌گذرانند. این کار را مانند بازی انجام دهید. با آن تفریح کنید. ارزشش را دارد! (در فصل ۵، که بر موضوع عادتِ ایجاد روابط عالی تمرکز می‌کند، شما خواهید یافت که چگونه مربیان و مشاوران موفق را بیابید و با آنان برخورد کنید.)

این‌جا روش دیگری برای مطالعه راجع به افراد موفق وجود دارد: زندگینامه‌هایی را که خودشان یا دیگران درباره‌شان نوشته‌اند، بخوانید. صدها مورد از آنها وجود دارد. اینها داستان‌های واقعی شگفت‌انگیزی هستند، پُر از عقاید این افراد و چنین کتاب‌هایی در کتابخانه محلی یا کتاب‌فروشی‌ها یافت می‌شوند. هر ماه یکی بخوانید، در طی یک سال، بیش از آنچه دروس دانشگاهی در طی یک سال درک شما را بالا می‌برند، به بصیرت دست می‌یابید.

همچنین، از برنامه‌های تلویزیونی مستندی که زندگی افراد موفق را نمایش می‌دهند، استفاده کنید. عادت دیگری که هر سه نفرمان [نویسندگان کتاب] بدان می‌پردازیم، آن است که در هنگام رانندگی، قدم‌زدن یا ورزش کردن به نوارهای برانگیزاننده و آموزشی گوش می‌دهیم. اگر شما هر روز به مدت سی دقیقه، و پنج روز در هفته، به این نوارها گوش دهید، در طی ده سال، بیش از

هزار و سیصد ساعت اطلاعات تازه و مفید به دست آورده‌اید. این عادتی است که، تقریباً همه افراد موفقی که ما می‌شناسیم، از خود نشان داده‌اند – آنان به نوار گوش می‌دهند.

دوستمان جیم ران می‌گوید: «اگر هر ماه یک کتاب درباره حرفه‌تان بخوانید، در عرض ده سال صد و بیست کتاب خوانده‌اید. این کار شما را در صدر افراد متخصص در آن رشته قرار می‌دهد.» برعکس، همان‌طور که جیم آگاهانه یادآوری می‌کند: «هیچ‌کدام از کتاب‌هایی که نخوانده‌اید، شما را یاری نمی‌کنند!» به مغازه‌های ویژه فروش نوارهای کاست ویدئو و صوتی مربوط به بهترین مربیان تحول فردی و یا راهنماهای تجاری سری بزنید. تمام این اطلاعات بی‌نظیر در آنجا انتظار شما را می‌کشند. با آن اطلاعات سورچرانی کنید، سپس ببینید که آگاهی‌تان چگونه سر به فلک می‌کشد. اگر آنچه را آموخته‌اید، به زیبایی و خیلی زود به کار ببندید، درآمدها نیز به اوج می‌رسد.

به ترک عاداتِ بد عادت کنید

افرادی که به هر شکلی ثروتمندند، دریافته‌اند که زندگی تجربه‌ای آموزشی است. هرگز متوقف نمی‌شود. بیاموزید که عاداتتان را رفته رفته بهبود بخشید. همواره مرحله‌ای دیگر برای رسیدن وجود دارد؛ مهم نیست که الآن چه قدر مهارت دارید. هنگامی که پیوسته مشتاق بهبود یافتن باشید، شخصیتتان را می‌سازید. هرچه بیشتر به فردی سازنده بدل می‌شوید و چیزهایی دیگر برای دادن دارید. این سفری هیجان‌انگیز است که در نهایت به سعادت و رضایت خاطر منجر می‌شود. متأسفانه، بعضی اوقات ما به سختی درس‌ها را می‌آموزیم.

لیس:

«آیا تا به حال به درد سنگِ کلیه دچار شده‌اید؟ اصلاً خوشایند نیست، و مثال خوبی برای این امر است که چگونه عادات بد می‌توانند زندگی شما را به مصیبت بدل سازند. در جلسه مشاوره با پزشکم، مشخص شد که درد من از عاداتِ بدِ غذایی سرچشمه می‌گیرد. سرانجام مشخص شد چند سنگ کلیه بزرگ دارم. پزشکان توافق کردند که لیتوتریپسی بهترین راه برای از بین بردن آنهاست. این عمل، روشی لیزری است که تنها یک ساعت طول می‌کشد و بیمار، در عرض چند روز، به طور طبیعی بهبود کامل می‌یابد. پیش از آن من در تورنتو در یک برنامه سیاحتی پدر و پسر جا ذخیره کرده بودم. پسر من که تازه نه ساله شده است، هرگز به آنجا نرفته بود. قرار بود تیم فوتبال مورد علاقه ما در مسابقه نهایی قهرمانی ملی بازی کند، افزون بر آن، تیم لوس‌آنجلس کینگز، تیم‌هاکی مورد علاقه پسر من، نیز در شهر بود. ما تصمیم گرفتیم یک‌شنبه صبح به آنجا پرواز کنیم. عمل لیتوتریپسی من روز سه‌شنبه همان هفته انجام

می‌گرفت، که گمان می‌کردم تا پیش از پرواز وقت کافی برای بهبود یافتن دارم. اما، بعد از ظهر جمعه، پس از دچار شدن به دل‌دردهای کلیوی سخت و سه روز درد کشنده، که تنها با تزریقات منظم مورفین تسکین می‌یافت، سفرِ شگفت‌انگیزم با پسرَم داشت جلوی چشمانم بخار می‌شد و به هوا می‌رفت. عواقبِ بیشتر! خوشبختانه، در لحظه آخر پزشکی‌م اعلام کرد که من به اندازه کافی برای مسافرت آماده‌ام و مرا از بیمارستان مرخص کرد.

آخر هفته‌ای تماشایی بود. تیم فوتبالمان برنده شد، بازی‌های بسیار جالبی را تماشا کردیم، و من و پسرَم از آن زمان خاطراتی داریم که مانند گنجی برای سراسر مدت عمرمان حفظش می‌کنیم و من آن فرصت بی‌نظیر را به خاطر عاداتِ بَدَم تقریباً از دست دادم.

حالا من بسیار انگیزه پیدا کردم که از مشکلات آتی مربوط به سنگ کلیه بپرهیزم. در روز ده لیوان آب می‌نوشم و تصمیم گرفته‌ام غذاهایی را که باعث ایجاد سنگ در کلیه می‌شود نخورم. این توانایی اندک است. و عادات جدیدم تا به حال با موفقیت مرا از گرفتاری دور نگه داشته است.»

موضوع اصلی این داستان این است که در نظر مجسم کنیم چگونه زندگی همواره پیامدِ فعالیت‌هایتان را به شما تحمیل می‌کند. بنابراین، پیش از آن‌که، مسیری خاص را در پیش گیرید، روبه‌رو را نگاه کنید. آیا دارید نتایج منفی به بار می‌آورید و یا سبب پاداش‌های بالفعل می‌شوید. اندیشه‌ای آشکار و واضح داشته باشید. کمی تحقیق کنید. پیش از آغاز هر نوع عادات جدید، پرسش‌هایی بکنید. اگر این کار را انجام دهید، بیشتر از لذتِ زندگی بهره‌مند می‌شوید و از درد تزریق مورفین که برای کشتنِ درد انجام می‌گیرد، فریاد نمی‌کشید!

حالا که می‌دانید عادات چگونه تأثیر می‌گذارند، و چگونه باید آنها را شناسایی کرد، اجازه دهید با مهم‌ترین بخش بحث را پایان دهیم – چگونه عاداتتان را برای همیشه تغییر دهید.

فرمول عادات نتیجه بخش

این روش گام به گام است که به شما کمک می کند عادات بهتری را در پیش بگیرید. این روش، به علت ساده بودن، نتیجه بخش است. شما به راهکارهای دشوار نیاز ندارید. این الگوی راهنما می تواند در هر بخشی از زندگی تان – شغلی یا شخصی – کاربرد داشته باشد. اگر آن را به طور منظم به کار بندید، به شما کمک می کند هرچه را می خواهید به دست آورید. سه گام اساسی از این قرار است:

۱. عادات بد یا غیرسازنده تان را به روشنی تشخیص دهید

بسیار مهم است که درباره عواقب آینده عادات بدتان واقعاً بیندیشید. این عواقب ممکن است فردا، هفته آینده و یا ماه بعد خود را بروز ندهند. اثر واقعی ممکن است سال ها بعد خودش را بنمایاند. وقتی در لحظه ای خاص از روز به رفتار غیرسازنده تان می نگرید، ممکن است زیاد بد به نظر نرسد. فرد سیگاری می گوید: «امروز چند دانه سیگار چه اشکالی دارد؟ به من کمک می کند آرامش یابم. دیگر خس خس و سرفه نمی کنم.» اما روزها روی هم انباشته شده، و بیست سال بعد، در مطب دکتر، پرتوهای ایکس، نتیجه کار است! به این مطلب توجه کنید: اگر به مدت بیست سال هر روز یک سیگار بکشید، تعدادشان به هفتاد و سه هزارتا می رسد. به نظرتان هفتاد و سه هزار سیگار اثری بر ریه هایتان دارد؟ البته! در واقع، عواقب این کار می تواند مرگبار باشد. بنابراین، هنگامی که عادات بدتان را امتحان می کنید، مراقب عوارض طولانی مدت باشید. با خودتان کاملاً صادق باشید. ممکن است زندگی تان در خطر مرگ قرار گیرد.

۲. عادات جدید نتیجه بخش خود را شناسایی کنید

این کار، معمولاً درست در مقابل عادات بدتان قرار دارد. در مثال فرد سیگاری این گونه خواهد بود: «ترک سیگار» شما واقعاً قصد دارید چه کنید؟ برای ایجاد انگیزه در خودتان، در مورد همه منافع و پاداش هایی که از پذیرش عادات نتیجه بخش جدیدتان به دست می آورید، بیندیشید. این کار به شما کمک می کند از آنچه این عادت جدید برایتان انجام می دهد، تصویری روشن ایجاد کنید. منافع حاصل را هرچه با وضوح بیشتر تشریح کنید، میلتان برای انجام دادن عمل بیشتر می شود.

۳. نقشه ای سه بخشی برای این کارتان بکشید

این‌جا نقطه آغاز مسابقه دو است. در مثال سیگار کشیدن چندین انتخاب وجود دارد: بروشور چگونگی ترک سیگار را بخوانید. درمان به وسیله هیپنوتیزم را آغاز کنید. هنگامی که شوق سیگار کشیدن در درونتان پدیدار می‌شود، چیز دیگری جایگزینش کنید. با یک دوست شرط ببندید تا شما را در کارتان مسئول نگه دارد. یک برنامه ورزش در هوای آزاد را آغاز کنید. از درمان چسب نیکوتین استفاده کنید. از سیگاری‌های دیگر کناره بگیرید. مسئله مهم آن است که تصمیم بگیرید می‌خواهید از کدام کارهای خاص برای تحقق هدف‌تان استفاده کنید. شما باید عمل کنید. کارتان را با عادت‌ی که واقعا می‌خواهید تغییرش دهید، شروع کنید. روی سه گام سریع عملی‌تان تمرکز و آنها را تمرین کنید. این کار را هم‌اکنون انجام دهید. به یاد داشته باشید، تا هنگامی که عمل نکنید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد.

نتیجه‌گیری

بنابراین، حالا شما می‌دانید نحوه عمل عادات واقعا چگونه است و چگونه باید عادات بدتان را شناسایی کنید. افزون بر این، شما فرمولی آزمایش‌شده دارید که عادات جدید نتیجه‌بخش شما را خیلی سریع آغاز می‌کند. این فرمول برای بهبود عادات کاری و زندگی شخصی‌تان به یک اندازه خوب عمل می‌کند. ما شما را به تکمیل مراحل عملی، همان‌طوری که در پایان این فصل توضیح داده شد، قویا تشویق می‌کنیم. تنها هنگامی که شما متعهد شدید کار روی این فرمول عادات نتیجه‌بخش را در نوشتن آغاز کنید، همه منافع واقعی، آشکار می‌شوند. نگه داشتن صرف اطلاعات در ذهن دوام چندانی ندارد. ما از شما می‌خواهیم که دگرگونی در نتایج و شیوه زندگی‌تان را تجربه کنید. فصل بعدی این پایه قوی را خواهد ساخت. همه فصل بعدی درباره تمرکز بر قدرت‌تان است. منتظر موفقیت‌های بزرگ باشید.

گام‌های عملی

افراد موفق‌ی که می‌خواهم با آنان مصاحبه کنم

فرمول عادات نتیجه‌بخش

الف. افراد موفق‌ی که می‌خواهم با آنان مصاحبه کنم

فهرستی از افرادی که مورد احترام شما هستند و به تازگی کارهای بسیار عظیمی انجام دادند، تهیه کنید. هدف‌تان این باشد که هرکدام از آنان را برای

صبحانه و یا نهار دعوت کنید و یا قرار ملاقاتی در دفتر کارشان بگذارید. به یاد داشته باشید که یک دفتر یادداشت و یا ضبط صوت همراهتان ببرید، تا بهترین عقایدشان را به ثبت رسانید.

نام	شماره تلفن	تاریخ مصاحبه
۱. _____	_____	_____
۲. _____	_____	_____
۳. _____	_____	_____
۴. _____	_____	_____
۵. _____	_____	_____

ب. فرمول عادات نتیجه بخش

به مثال‌های زیر توجه کنید. سه بخش وجود دارد - الف، ب و پ. در بخش الف، عادتی که سبب عقب ماندگی شما می شود توضیح دهید. رُک و بی پرده باشید. سپس شرایطی را که بر اثر تکرار این رفتار به وجود می آید، بیان کنید. هر عملی که انجام می دهید، عواقبی دارد. عادات بد (رفتارهای منفی) باعث ایجاد پیامدهای منفی می شوند. عادات نتیجه بخش (رفتارهای مثبت) منافع و پاداش‌های مثبت را در پی دارند.

در بخش ب، عادت جدید نتیجه بخش را توضیح دهید. معمولاً همه کاری که لازم است در این بخش انجام دهید، عکس کاری است که در بخش الف انجام داده‌اید. اگر عادت بد شما پس انداز نکردن برای آینده است، عادت جدید باید پس انداز ده درصد از هرچه دریافت می کنید باشد. در بخش پ، سه گام عملی را که برای تبدیل عادت جدیدتان به واقعیت لازم است انجام دهید، فهرست کنید. با صراحت و دقیق بنویسید. تاریخ شروع را بگذارید و سپس آغاز کنید!

الف. عادتی که مرا عقب نگه می دارد

مثال:

پس انداز نکردن / سرمایه گذاری نکردن برای آینده - خرج همه درآمدم.

نتایج:
نیاز به کار در سال‌های بازنشتگی، نداشتن آزادی انتخاب، فقر و محرومیت.

ب. عادت جدید نتیجه بخش

مثال:
از هر یک دلار که به دست می‌آورم، ده درصدش را سرمایه‌گذاری می‌کنم.
منافع:
بدهکار نبودن، انتخاب روش زندگی خودم، وقت آزاد بسیار، استقلال مالی.

پ. اقدام سه مرحله‌ای طراحی شده برای آغاز سریع عادت جدیدم

۱. یک طراح عالی مسائل مالی بیابم که در آغاز کردن بازی طولانی یاری‌ام دهد.
 ۲. سرمایه‌ای که پس‌انداز کرده‌ام، هر ماه به طور خودکار محاسبه کنم.
 ۳. از جاهایی که پول در آن‌ها خرج می‌شود فهرستی تهیه و خرج‌های غیر ضروری را حذف کنم.
- تاریخ شروع: دوشنبه، پنجم مارس

مثالی دیگر:

الف. عادتی که مرا عقب نگه می‌دارد

مثال:
به آشفتگی‌های خاطر و مزاحمت‌ها اجازه دادن که سراسر مدت کار روزانه وارد ذهن شوند.
نتایج:
کارهای دارای اولویت هرگز کامل نمی‌شود، زمان کمتری برای پول درآوردن می‌ماند، فعالیت‌ها، کاهش می‌یابد، فشار عصبی رو به افزایش می‌گذارد، ساعات کاری زیاد می‌شود، وقتی برای گذراندن با خانواده نمی‌ماند.

ب. عادت جدید نتیجه بخش

مثال:
استخدام یک دستیار خصوصی که به تلفن‌ها جواب دهد، مزاحمت‌ها را به حداقل برسانم و برای کارهای اداری بیشتر زمان بگذارم.
منافع:

قادرم طرح‌ها را تکمیل‌کنم، فرصت بیشتر برای پول‌درآوردن به‌وجود می‌آید، فشار عصبی کاهش می‌یابد، انرژی بیشتری ایجاد می‌شود، و تعادل در خانه افزایش می‌یابد.

پ. اقدام سه‌مرحله‌ای طراحی‌شده برای آغاز سریعِ عادتِ جدیدم

۱. شرح مناسبی برای شغلم تهیه کنم.
 ۲. آگهی بدهم، مصاحبه کنم و بهترین داوطلب را برگزینم.
 ۳. به‌طور دقیق تمرین کنم.
- تاریخ شروع: سه‌شنبه، ششم ژوئن
- بر روی صفحه‌ای جداگانه، از همین شکل برای یادداشت عادات و طرح‌های عملی خودتان استفاده کنید. این کار را همین الآن انجام دهید!



گام نخست را برداشته‌اید - تلاش خوبی بود!

تدبیر تمرکز کردن ۲

هدف انحرافِ فکر نیست، موضوعِ تمرکز در میان است

«هرگز نتوانسته‌ام بدون عاداتی مانند وقت‌شناسی، نظم و پشتکار زندگی را بگذرانم...»

عزم راسخ در جهت تمرکز حواس خود در هر زمان بر روی موضوعی.»

چارلز دیکنز

وضعیت دشوار سرمایه‌گذار

اگر صاحبِ کاری تجاری هستید، و یا قصد دارید در آینده نزدیک به این کار مشغول شوید، از «وضعیت دشوار سرمایه‌گذار» آگاه باشید (اگر مدیر هستید و یا هر نوع نقش نظارتی دارید، می‌توانید خود را با این مطلب وفق دهید). موضوع از این قرار است: شما نظری جالب توجه درباره فروش محصولی جدید و یا ارائه خدمات منحصر به فرد دارید. تصور می‌کنید که این کار را بهتر از هر کس دیگری انجام می‌دهید، و البته درصددید پول هنگفتی به دست آورید.

در آغاز، هدف اصلی تجارت پیدا کردن مشتریان تازه و نگه‌داشتن مشتریان قدیمی است. پس از آن، سود بردن منصفانه. بسیاری از اقدامات تجاری کوچک، در ابتدا سودآور نیستند، در نتیجه بر سر سرمایه‌گذاران کلاه گذاشته می‌شود، به ویژه در سال اول، و او روزها و شب‌های طولانی را، بدون این‌که زمانی برای استراحت داشته باشد، سپری می‌کند. اما این روزها زمان هیجان‌آوری است، انجام معاملات، ملاقات با مشتریان ناشناخته و بهبود بخشیدن خط تولید و یا خدمات.

هنگامی که پایه و اساس کار گذاشته شد، افراد و نظام‌ها سر جای خود قرار می‌گیرند تا باعث ایجاد استحکام در کار شوند. فرد سرمایه‌گذار رفته رفته هرچه بیشتر به وظایف اجرایی مشغول می‌شود. کارهای اداری و دفتری افزایش می‌یابند و آنچه به عنوان کاری پرمخاطره و هیجان‌آور آغاز شده بود، با صرف وقت بیشتر برای رتق و فتق امور، حل و فصل مشکلات مردم، سروکله زدن با پرداخت مالیات‌ها و جریان پول‌های قابل پرداخت ماهیانه، به جریان عادی روزمره تبدیل می‌شود.

آیا این روند به نظرتان آشناست؟ خوب، شما تنها نیستید. در تجربه مشترک هفتاد و نه ساله ما در مورد تجارت، این وضعیتی خیلی عادی است. گرفتاری وخیم‌تر می‌شود، زیرا بسیاری از بازرگانان (مدیران) خودشان اوضاع را زیر نظر

دارند. برایشان دشوار است که از این کار دست بردارند و به دیگران فرصت دهند بار را به دوش بکشند. تفویض اختیار در قدرت آنان نیست، و البته آنان، از لحاظ احساسی، به تجارتشان وابسته‌اند. هرچه باشد آنان خود این تجارت را به وجود آورده، آن را به تدریج تجربه کرده و پرورشش داده‌اند. آنان همه جزئیات را می‌دانند و به ذهنشان می‌رسد که هیچ‌کس دیگری نمی‌تواند این کارهای مهم هر روزه را به خوبی آنان انجام دهد.

این مخمصه نهایی است. در دوردست‌ها فرصت‌های بسیاری هستند و معاملات بزرگی که می‌توان انجام داد، اما شما نمی‌توانید به آنها دست یابید، زیرا در کارهای روزمره که روز به روز تکرار می‌شوند، گیر کرده‌اید. وضعیت آسفباری است. در نتیجه می‌اندیشید: «شاید اگر بیشتر کار کنم و در رشته مدیریت زمان به مطالعه پردازم، بتوانم اداره همه چیز را به عهده بگیرم.» این مسئله کمکی نمی‌کند. سخت‌تر و ساعات طولانی‌تر کار کردن، تنگنای شما را از میان نخواهد برد. به ما اعتماد کنید، ما بیش از یک بار در این موقعیت بوده‌ایم. پس پاسخ چیست؟ پاسخ اینجا، در این جمله نهفته: «شما، در هر هفته، باید بیشتر وقتتان را صرف انجام دادن کاری بکنید که قادرید به بهترین نحو انجامش دهید و به دیگران اجازه دهید کاری را به انجام رسانند که می‌توانند به بهترین شکل انجامش دهند.»

پاسخ اینجا، درون پوسته قرار دارد. روی فعالیت‌هایی که آنها را عالی انجام می‌دهید و از هرکدام نتایج فوق‌العاده می‌گیرید، تمرکز کنید. اگر این کار را انجام ندهید، به طور حتم برای خود فشار عصبی بیشتر و، در نهایت، فروپاشی جسمی و روحی را فراهم می‌آورید. حاصل آن فردی خوش‌سیمای نیست. فعالیت‌های آتیه‌دارتان به شما انرژی می‌بخشد، به شما شور و اشتیاق می‌دهد و بر آزادی‌تان برای به دست آوردن آن فرصت‌های تازه می‌افزاید. اما احتمالاً در این فکر هستید که با همه مسائلی که شما را عقب نگه می‌دارند چگونه کنار بیایید. حق دارید. آنها ناپدید نمی‌شوند. در قسمت بعدی این فصل به گونه‌ای استثنایی درخواهید یافت چگونه با آن میمون‌ها کنار آیید و آنها را که بر دوشتان سوارند، از خود دور کنید.

روی استعداد‌های طبیعی‌تان تمرکز کنید

دانستن این مطلب بی‌اندازه مهم است. برای کمک به درک موضوع، اجازه دهید به دنیای موسیقی «راک اند رول» نگاهی بیندازیم.

گروه رولینگ استونز (V) یکی از پُرکارترین و جاودان‌ترین گروه‌های رقص «راک اند رول» در تاریخ است. تا امروز، سابقه کارشان به چهل سال می‌رسد. میک جگر (A)، و سه دوستش، حالا نزدیک به پنجاه سال دارند و هنوز بلیت برنامه‌هایشان که در استادیوم‌ها برگزار می‌گردد در همه دنیا، پیش‌فروش می‌شود. ممکن است موسیقی‌شان را دوست نداشته باشید، اما موفقیت‌هایشان را به سختی می‌توانید تکذیب کنید.

اجازه دهید، پیش از آن که کنسرتشان آغاز شود، به پشت صحنه‌های آنان برویم... صحنه آماده است. بیش از دویست نفر برای ساختن این سازه عظیم چند طبقه که به اندازه نصف یک زمین فوتبال طول دارد، تلاش کردند. کاروانی متشکل از بیش از بیست نیمه تریلی نیاز بود تا آن سازه را با زحمت از مکان قبلی‌اش حرکت دهد. دو هواپیمای شخصی، افراد مهم را که شامل گروه نوازندگان می‌شد از شهری به شهر دیگر حمل می‌کرد. این کاری عظیم است. سفر جهانی آنان در سال ۱۹۹۴ برای اجرای برنامه، بیش از ۸۰ میلیون دلار سود داشت، پس تردیدی نیست که این همه تلاش ارزشش را داشت!

خودرو لیموزین پشت صحنه ترمز می‌کند. چهار نفر اعضای گروه بیرون می‌آیند و مشتاقانه منتظر می‌مانند که نامشان را صدا بزنند. هنگامی که نامشان اعلام می‌شود و هفتاد هزار نفر طرفدارانشان، با صدایی گوش‌خراش، فریاد می‌کشند، آنان کمی احساس عصبیت آمیخته با هیجان می‌کنند. گروه «استونز» روی صحنه می‌رود و افراد، آلات موسیقی‌شان را بیرون می‌آورند. در مدت دو ساعت بعد آنان کارشان را به زیبایی انجام می‌دهند و گروه طرفدارانشان را خوشحال و راضی می‌کنند. پس از آخرین فراخوان به صحنه، به عنوان خداحافظی دست تکان می‌دهند، داخل لیموزینی می‌شوند که منتظرشان است و سپس از استادیوم بیرون می‌روند.

آنان در به‌کارگیری عادت تمرکز بر اولویت‌ها، مهارت دارند. این بدان معناست که آنان تنها کارهایی را انجام می‌دهند که در آن تبحر دارند – یعنی ضبط کردن آهنگ و اجرا بر روی صحنه. به این امر توجه کنید. آنان، پس از طراحی اولیه، دیگر زحمت به زور حمل‌کردن وسایل، محاسبه برنامه‌های چندمرحله‌ای مسافرت‌ها، آماده‌کردن صحنه و یا به انجام رساندن صدها کار دیگر را که باید انجام گیرد تا مسافرتی راحت و در نهایت پُرسود باشد، به خود نمی‌دهند. دیگر افرادِ ماهر جزئیات کار را پی می‌گیرند. گروه استونز تنها روی آنچه به بهترین نحوی می‌توانند انجام دهند – یعنی خواندن و اجرا کردن – تمرکز می‌کنند. خواننده عزیز این‌جا پیامی مهم برای شما هست و آن پیام این است: هنگامی

که بیشتر زمان و انرژی‌تان را بر انجام دادن کارهایی که در آنها واقعاً ماهرید متمرکز کنید، در نهایت پاداش‌های بزرگی به دست می‌آورید. این حقیقتی بنیادی است. و برای موفقیت آینده‌تان، حیاتی.

تمرین کنید، تمرین کنید، تمرین کنید

بیا بید نگاهی به چند مثال دیگر بیندازیم. ورزش مثال خوبی است. هر ورزشکار قهرمانی بر استعدادهاى منحصر به فردش تمرکز می‌کند و با تمرین مداوم مهارت خود را در عملکرد ورزشی‌اش بالا می‌برد. مهم نیست چه ورزشی را انتخاب می‌کنید. همه برندگان بزرگ یک چیز مشترک دارند. آنان بیشتر زمانشان را صرف تمرکز بر توانایی‌هایشان می‌کنند – یعنی چیزهایی که به طور طبیعی در آنها مهارت دارند. آنان وقت بسیار کمی را به فعالیت‌های غیرسازنده اختصاص می‌دهند و تمرین می‌کنند، تمرین می‌کنند، تمرین می‌کنند، اغلب هر روز چندین ساعت را به افزایش مهارت‌هایشان اختصاص می‌دهند. فوق ستاره بسکتبال، «مایکل جردن»، هر روز صدها پرتاب در حال پرش انجام می‌داد، و مهم نبود پرتابش گل می‌شود یا نه. «جرج پست»، یکی از بزرگ‌ترین ستارگان فوتبال در دهه شصت، اغلب مدت طولانی‌تری از دیگر بازیکنان می‌ماند و به تمرین ادامه می‌داد. جرج می‌دانست بزرگ‌ترین امتیازش پاهایش است. او توپ را در فاصله‌ها و وضعیت‌های مختلف نسبت به دروازه قرار می‌داد و گل‌زدنش را پیوسته تمرین می‌کرد. در نتیجه، او، به مدت شش فصل پی‌درپی، بهترین گلزن تیم منچستر یونایتد شد. این گونه‌ای از نظم است که شکوه در پی دارد.

توجه داشته باشید که این اجراکنندگان عالی وقت بسیار کمی را برای ضعف‌هایشان صرف می‌کنند. بسیاری از نظام‌های درسی ما می‌توانند از این مسئله، چیزهایی بیاموزند. اغلب به بچه‌ها می‌گویند بر موضوعاتی که در آنها ضعیف هستند، تمرکز کنند و برای موضوعاتی که در آنها مهارت دارند، خیلی وقت نگذارند. دلیل منطقی، نشان دادن سطح وسیعی از شایستگی‌ها در چندین رشته به جای تمرکز بر یکی است. غلط است! همان‌طور که دان سالیوان، معلم تجارت، می‌گوید: «اگر بیش از حد روی ضعف‌هایتان وقت بگذارید، همه نتیجه‌ای که به دست می‌آورید ضعف‌های قوی فراوان است!» این کار در بازار یا مکانی که کار می‌کنید، برای ثروتمند شدن بر شما اثری رقابت‌جویانه نمی‌گذارد. این کار تنها شما را متوسط نگه می‌دارد. در واقع، این توهین آشکار به شخصیت شماست که در مسائل بی‌ارزش اول شوید. تفکیک زمینه‌هایی که در آن استعداد دارید و زمینه‌هایی که در آن ضعیفید، بسیار مهم است. شما، احتمالاً، در بسیاری کارها مهارت دارید، و حتی در بعضی از آنها عالی هستید. در بعضی دیگر کفایت دارید، و اگر صادق باشید، کارهایی هست که شما، در انجام دادنشان، به‌کلی ضعیف هستید. اگر میزان

یک تا ده را در نظر بگیرید، شما می‌توانید نمودار دامنه همه استعدادهایتان را رسم کنید که شماره یک ضعیف‌ترین و شماره ده عالی‌ترین آنهاست. تمام پاداش‌های زندگی‌تان از صرفِ بیشتر وقتتان در زمینه‌های که در نمودار استعدادها امتیاز ده می‌آورند، به دست می‌آید.

برای تعیین دقیق زمینه‌های استعدادتان در زندگی از خودتان پرسش‌هایی بکنید. چه کاری را بدون صرف نیرو - بدون مطالعه زیاد یا آمادگی قبلی انجام می‌دهید؟ و چه کاری را به انجام می‌رسانید که مردم آن را مشکل می‌دانند؟ آنان از توانایی‌های شما حیرت می‌کنند و نمی‌توانند با شما به رقابت نزدیک بپردازند. در بازار امروز، برای استعدادهای درخشان شما، چه موقعیت‌های مناسبی وجود دارد؟ با استفاده از استعدادهای منحصر به فردتان، چه چیزهایی می‌توانید بسازید؟

استعداد برجسته‌تان را کشف کنید

همه ما از چندتایی استعداد خدادادی برخورداریم. بخش عظیمی از زندگی شما صرف کشف این استعدادها و سپس استفاده و به‌کارگیری آنها می‌شود. مراحل کشف، برای بسیاری از افراد، سال‌ها طول می‌کشد، و بعضی‌ها هرگز واقعاً پی نمی‌برند بزرگ‌ترین استعدادهایشان چیست. از این رو، زندگی‌شان کمتر مفید است. این افراد تمایل دارند تلاش کنند، زیرا بیشتر وقتشان را صرف شغل‌ها و تجارت‌های نه چندان متناسب با توانایی‌هایشان می‌کنند. این کار مانند این است که تلاش کنید میخی چهارگوش را در سوراخی گرد فرو کنید. عملی نیست! و باعث فشار عصبی و دل‌سردی فراوان می‌شود.

جیم کری، کمدین و ستاره سینما که در حال حاضر برای بازی در هر فیلم بیست میلیون دلار یا بیشتر دستمزد دریافت می‌کند، استعدادی منحصر به فرد دارد. او می‌تواند صورت و بدنش را به غیرطبیعی‌ترین شکل در جهات مختلف بچرخاند و یا پیچ و تاب دهد. بعضی اوقات به نظر می‌رسد او از لاستیک ساخته شده است. او، در سنین نوجوانی، هر روز ساعت‌ها به تمرین در برابر آینه می‌پرداخت. او همچنین دریافته بود که در ایفای نقش به جای افراد و در قالب دیگران استعداد درخشانی دارد و این امر سبب شد به نقش‌های کمدی غیرمتعارف روی آورد.

کری در مسیر هنرپیشگی تلاش فراوانی کرد. او، درحالی که با کمبود اعتماد به نفس و نااطمینانی دست به گریبان بود، دو سال خود را از کار کنار کشید. با وجود این، او از استعداد برجسته خود در کمدی که او را به پافشاری و اُمی‌داشت، مطمئن بود، تا این‌که سرانجام نقش اصلی فیلمی به نام «آکه ونتورا - کارآگاه حیوانات خانگی» به او پیشنهاد شد. این نقش به وی فرصت داد که کاملاً عجیب و غریب شود. فیلم بسیار پرفروش شد و او را به مسیر فوق‌ستاره شدن سوق داد. به یاد داشته باشید، او در مراحل اولیه کارش

سعی نکرد نقش‌های چشمگیر بازی کند. استعداد عالی‌اش کمدی غیرمعمول بود. تلفیق باوری قوی در مورد توانایی، به علاوه ساعت‌ها تمرین روزانه، سرانجام نتیجه بزرگی به همراه آورد.

کری، با استفاده از نیروی جسم، تمرکزش را بهبود بخشید. او یک چک ده میلیون دلاری با این مضمون برای خودش نوشت: «جهت خدمات انجام شده»، آن را تاریخ زد و در جیبش نگه داشت. هنگامی که با لحظه‌هایی دشوار رویارو می‌شد، بر روی شیب تپه‌ای مشرف به «لوس‌آنجلس» می‌نشست و خود را یکی از فوق‌ستاره‌های سینما تصور می‌کرد. سپس بار دیگر چک را به عنوان یادگاری از جهش به سوی آینده‌ای خوب، می‌خواند. خیلی جالب بود که چند سال بعد قراردادی برای دریافت بیشتر از ده میلیون دلار برای بازی در فیلم «ماسک» امضا کرد. تاریخش؟ تقریباً همزمان با تاریخی که روی چک نوشته، و آن را، مدت‌های طولانی در جیبش نگه داشته بود.

در اولویت قرار دادن تمرکز، اثربخش است. آن را به عنوان بخشی از نقشه روزانه‌تان به کار برید و بعد پرسش‌های چشمگیری را در سازندگی و درآمدتان تجربه خواهید کرد. ما روشی عملی داریم که این مسئله را برای شما آسان می‌کند و استعدادهای منحصر به فردتان را نیز مشخص می‌سازد. نام این روش «نشست کاری اولویت تمرکز» است و طرح آن در صفحه ۷۳ ترسیم شده است. لازم است به آنچه در طی هفته‌ای خاص بر شما می‌گذرد، واقعاً دقیق شوید. این بررسی واقعیت، معمولاً آشکارسازنده است. در اصل، فهرستی از همه فعالیت‌هایی که در هفته‌ای خاص در محل کار انجام می‌دهید، تهیه کنید.

بیشتر مردم، هنگامی که میانگین کارهایشان را می‌گیرند، بین ده تا بیست امتیاز می‌آورند. یکی از مشتریان ما نمره ۴۰ گرفت! درک این مطلب که نمی‌توانید ۴۰ کار را در طی هر هفته انجام دهید و کاملاً بر آنها تمرکز کنید، به نبوغ نیاز ندارد! حتی بیست فعالیت در طی هفته خیلی زیاد است! باعث تشتت فکرتان می‌شود و شما را برای تن در دادن به مزاحمت‌ها و آشفتگی‌های خاطر مستعدتر می‌سازد.

بسیاری از مردم، هنگامی که درمی‌یابند قسمت اعظمی از روزهای هفته‌شان از بین رفته است، یکه می‌خورند. «از کار افتاده»، «خارج از اختیار» و «زیر فشار»، عبارات خاصی هستند که بسیار می‌شنویم. با این همه، تکمیل «کارگاه اولویت تمرکز» در پایان این فصل نقطه آغاز خوبی است. دست‌کم در خواهید یافت وقتتان واقعاً کجا صرف می‌شود. اگر در به‌یادآوری همه کارهایی که انجام می‌دهید، مشکل دارید (یک نشانه دیگر از زیاد کار کردن)، می‌توانید گزارش زمان تهیه کنید. در راحت‌باش پانزده دقیقه‌ای، همه کارهایی را که انجام می‌دهید ضبط کنید. یک دفتر یادداشت با خود داشته باشید. این کار را به مدت چهار یا پنج روز انجام دهید، سوابقی کاملاً دقیق و صحیح خواهید داشت. این کار نیازمند کمی نظم است، اما این تلاش ارزشش را دارد. این عمل به روشنی آشکار می‌سازد که چگونه زمانتان را سرمایه‌گذاری می‌کنید، یا آن را هدر

می‌دهید.

پس از پایان دادن به نشست کاری اولویت تمرکز، گام بعدی تهیه فهرست از سه زمینه‌ای است که در امر تجارت خود استعدادی برجسته در آنها دارید. تعریف استعداد برجسته داشتن در کاری را به یاد دارید؟ آن کارها، کارهایی است که با کمترین تلاش انجامشان می‌دهید، کارهایی که به شما نیرو می‌بخشند، و بهترین نتایج و بیشترین درآمدها برای شما و تجارتتان در پی دارند. راستی، اگر مستقیماً درگیر فعالیت‌های درآمدزا نیستید، چه کسی هست؟ و آیا کسانی که هستند فعالیت‌هایشان را به کاری عالی بدل می‌سازند؟ اگر نه، احتمالاً شما در آینده‌ای نزدیک نیاز پیدا می‌کنید چند تصمیم بزرگ بگیرید.

حالا پرسش مهم بعدی را مطرح می‌کنم: در یک هفته خاص، چند درصد از وقتتان را صرف فعالیت‌های بسیار توفیق‌آمیزتان می‌کنید؟ کاملاً صادق باشید. اغلب پاسخ بین پانزده تا بیست و پنج درصد است. حتی اگر ۶۰ تا ۷۰ درصد وقت شما صرف کارهای پرسود می‌شود، هنوز جای زیادی برای پیشرفت وجود دارد. اگر بتوانید مقدار را به ۸۰ یا ۹۰ درصد برسانید چه می‌شود؟ به یاد داشته باشید نتیجه نهایی درآمد شما، مستقیماً به مقدار زمانی بستگی دارد که در زمینه‌هایی کاری صرف می‌کنید که در آن استعداد دارید.

میزان استعداد برجسته شما، تعداد فرصت‌هایتان را در زندگی مشخص می‌کند.

گام بعدی این است که به فهرست اولیه فعالیت‌های هفتگی خود نگاهی بیندازید و سه کاری را که دوست ندارید انجام دهید، در انجام دادنشان اصرار می‌ورزید و یا در آنها مهارتی ندارید، انتخاب کنید. از این‌که بپذیرید کمی ضعف دارید، خجالت نکشید. معمول‌ترین پاسخ‌ها در این‌جا کارهای دفتری، کتابداری، قرار ملاقات گذاشتن و یا تماس‌های تلفنی هستند که باعث قطع کارهای مهم می‌شوند. همه جزئیات کوچک که طرحی را کامل می‌کنند، معمولاً در این فهرست یافت می‌شوند. البته این کارها لازم است انجام گیرد، اما نه لزوماً به وسیله شما.

آیا متوجه شده‌اید که این فعالیت‌ها چگونه می‌خواهند به جای آن که نیرویتان را افزایش دهند، آن را تباه کنند؟ اگر این مسئله در مورد شما نیز صدق می‌کند، بیدار شوید! هنگامی که به انجام دادن کاری که از آن بیزارید ادامه می‌دهید، لازم است به خودتان یادآوری کنید که این کار بیهوده است. همان‌طور که سخنران مشهور روزیتا پرز(۹) می‌گوید: «هنگامی که اسب مرده است، از آن پیاده شوید!» از زورِ بی‌خود زدن دست بردارید. انتخاب‌های دیگری هم وجود دارد.

شما آغازکننده‌اید یا پایان‌دهنده؟

زمان مناسبی است که بررسی کنید چرا دوست دارید کارهایی خاص را انجام دهید و تعدادی دیگر را به انجام نرسانید. از خودتان این سؤال را بپرسید: آیا من آغازکننده‌ام یا پایان‌دهنده؟ احتمالاً هر دو را به یک اندازه انجام می‌دهید، اما اغلب کدام کار را بیشتر به انجام می‌رسانید؟ اگر آغازکننده باشید، از انجام دادن طرح‌ها، تولید محصولات و ابراز عقیده‌های تازه که باعث می‌شوند کارها بهتر جلو بروند، لذت می‌برید. مشکل آغازکنندگان آن است که در پایان بردن کارها چندان خوب عمل نمی‌کنند. همه جزئیات اندکی را که پیشتر درباره آنها حرف زدیم به یاد آورید؟ آنها برای آغازکنندگان مزخرفات خسته‌کننده‌ای بیش نیستند. بیشتر بازرگانان آغازکنندگان بزرگی هستند. اما آنان، پس از آن، تویی را که قصد داشتند پرتاب کنند، در حال چرخیدن رها می‌سازند و به کاری تازه می‌پردازند. و آنچه آنان اغلب از خود بر جای می‌گذارند افتضاحی بیش نیست. سپس از افراد دیگر خواسته می‌شود که آن را پاک کنند! آن افراد پایان‌دهنده‌ها نامیده می‌شوند. پایان‌دهنده‌ها دوست دارند طرح‌ها را تکمیل کنند. آنان اغلب در آغاز کردن طرح مهارتی ندارند (آغازکننده‌ها آن را بهتر انجام می‌دهند)، به هر حال، آنان در سازماندهی آنچه نیاز است انجام شود، ماهرند و اطمینان دارند که جزئیات به نحوی کارآمد انجام می‌شوند.

پس، خود را بشناسید. درک این‌که امیال طبیعی شما چه هستند واقعاً امیدبخش است. اگر فردی آغازکننده‌اید، می‌توانید از این گناه که هرگز قادر به پایان دادن کاری نیستید، مبری شوید. کلید این‌جاست: یک پایان‌دهنده با استعداد پیدا کنید تا جزئیات کار را انجام دهد، بدین ترتیب دو نفری می‌توانید خیلی کارها و طرح‌ها را شروع کنید و به پایان رسانید.

بگذارید مثالی عملی بزنیم. این کتاب که آن را می‌خوانید، به شکل نظر و پیشنهادی شروع شد. نوشتن کتاب – تهیه طرح کلی فصول، تهیه محتوای کتاب و به جریان انداختن کامل آن – لزوماً کارآغازکننده است. هرکدام از سه نویسنده همکار نقش مهمی در این مسئله ایفا کردند. اما، برای تولید محصولی کامل – که شامل ویرایش، چاپ، انتشار و ایجاد مجراهای توزیع می‌شود – به افراد بسیار زیاد دیگری که پایان‌دهنده‌های بزرگی هستند نیاز است. بدون وجود اینان، متن اصلی سال‌ها در جایی دورافتاده خاک خواهد خورد! در نتیجه، این‌جا پرسش فهم بعدی برای توجه شما مطرح می‌شود: چه کس دیگری می‌تواند کارهایی را که شما از انجام‌دادنشان لذت نمی‌برید، انجام دهد؟

به طور مثال، اگر از کار با کتاب لذت نمی‌برید، یک کتابدار عالی بیابید. اگر از گذاشتن قرار ملاقات لذت نمی‌برید، یک بازاریاب باتجربه استخدام کنید یا سازمانی خدماتی برای بازاریابی بیابید که به شما کمک کند. دوست ندارید «بفروشید» یا مردم را پراکنجید؟ شاید به مدیر فروش عالی نیاز دارید که می‌تواند استخدام کند، آموزش بدهد و نتایج هفتگی گروه فروش را پی گیرد.

اگر زمان مالیات دادن مایوس هستید، از خدمات یک متخصص برجسته مالیات استفاده کنید.

حالا، پیش از آن که به فکر فرو بروید و با خود بگویید: من توانایی استخدام این همه آدم را ندارم؛ پولش خیلی می شود. دوباره بیندیشید. با واگذاری کامل کاری که دوست ندارید آن را اول انجام بدهید، چه قدر زمان آزاد پیدا می کنید؟ شما می توانید یا کارها را واگذار کنید، و یا عاطل و باطل باشید. می توانید طراحی کنید و از این کمک به طور مرحله ای بهره بگیرید و یا می توانید نظاره گر تبدیل کارتان به خدمات پاره وقت و بیهوده ای باشید که درآمدها را پایین نگه می دارد.

یکی از مشتریان ما که شغلی پررونق در ارتباط با وسایل خانگی داشت، مشارکتی منحصر به فرد یافت. او زنی را به استخدام درآورد که صبح های چهارشنبه به خانه اش می آمد تا کارهای دفتر حساب و کتابش را انجام دهد. همان شخص، بعد از ظهرها خانه اش را تمیز می کرد. او واقعا از دو کار لذت می برد، همیشه کارش را به نحو احسن انجام می داد، و کاری به صرفه بود.

اگر احساس می کنید دارید غرق می شوید، کمک بخواهید!

بیاموزید که به دیگران اجازه دهید در زندگی تان کاری انجام دهند

اگر در موقعیتی قرار دارید که دامنه کار تجاری تان وسعت یافته است و نقش شما در شرکت به تمرکز بهتر نیاز دارد، یک روش بسیار خوب برای به انجام رساندن حجم زیادی از کار، استخدام یک دستیار شخصی است. اگر فرد مورد نظر را بیابید، زندگی تان، به گونه ای چشمگیر، تضمین خواهد شد. پس بیابید نگاهی دقیق تر به این راهکار کلیدی بیندازیم. نخست آن که، دستیار شخصی، منشی یا متصدی پذیرش و یا کسی نیست که شما وظایفش را میان دو یا سه نفر تقسیم کنید. دستیار شخصی واقعی کسی است که کاملاً به شما اختصاص دارد. این خانم، یا آقا، در انجام دادن کارهایی که شما دوست ندارید انجام دهید یا به انجام رساندنشان در اولویت نیست، استعداد برجسته دارد. نقش اصلی این فرد رها ساختن شما از همه کارهای پیش پا افتاده و بیهوده ای است که هفته شما را به هم می زند. نقش آنان حفظ شماست تا بتوانید بر عالی ترین کارهایتان به طور کامل تمرکز کنید.

انتخاب دقیق و آگاهانه فرد مورد نظر، برای سلامت آینده شما حیاتی است. فرد مناسب را انتخاب کنید. بدین ترتیب، زندگی تان ساده تر خواهد شد، و میزان فشار عصبی تان به اندازه ای چشمگیر کاهش می یابد و تفریح بیشتری خواهید کرد. اگر فرد مورد نظر را اشتباه انتخاب کنید، به وخیم تر کردن مشکلات کنونی دامن زده اید.

در این جا چند نکته وجود دارد: نخست آن که، از همه کارهایی که می خواهید

دستیاران صد درصد مسئول انجام دادنشان باشد، فهرستی تهیه کنید. بیشتر این فعالیت‌ها، آنهایی هستند که شما می‌خواهید از فهرست هفتگی خودتان حذف کنید. هنگامی که برای استخدام دستیار مصاحبه می‌کنید، زندگی خصوصی سه تن از متقاضیان که بهترین شرایط را دارند مورد ارزیابی کامل قرار دهید. افراد بسیار خوبی در بازار کار وجود دارند.

شما، پیش از آن که «فعالیت خود را برای انتخاب دستیاران» آغاز کنید، می‌توانید تصویری از نامزدهای مناسب مورد نظران را ترسیم کنید. آن تصاویر را در صدر شرایط سه مصاحبه قرار دهید و با شرایط نامزد مناسب مقایسه کنید. معمولاً داوطلبی که به شرایط فرد مورد نظران نزدیک است، بهترین کار را انجام می‌دهد. البته، شما باید عوامل دیگر مانند نظر و عقاید، صداقت، استحکام شخصیت، سابقه کارهای قبلی و غیره را نیز در نظر داشته باشید.

دقت به خرج دهید فردی را که کاملاً به شما مشابهت دارد انتخاب نکنید. به یاد داشته باشید شما این فرد را برای تکمیل مهارت‌هایتان نیاز دارید. استخدام شخصی که علایق و بیزاری‌هایی درست مانند شما دارد، آشوبی بزرگ‌تر به بار می‌آورد.

چندتایی از دیگر نکات ارزشی ندارند: اگر کار شما در ارتباط با نظارت بر کیفیت است، اگر دستیار شخصی‌تان کسی است که به راحتی از مسائل نمی‌گذرد، لازم است به نظرهایش تسلیم شوید! پیش از آن‌که از کلمه «تسلیم شدن» وحشت کنید، نگاهی دقیق‌تر به موضوع بیندازید. افرادی که کار را زیر نظر خود دارند، عقیده‌ای از پیش تعیین‌شده دارند حاکی از آن که هیچ‌کس نمی‌تواند کارها را به آن خوبی که آنان انجام می‌دهند، به انجام رساند. شاید این مطلب صحت داشته باشد. اما اگر دستیار شخصی‌تان در ابتدا بتواند این کارها را ۷۵ درصد با موفقیت انجام دهد، آن وقت چه؟ دستیار مورد نظر شما، با تمرین درست و ارتباط خوب در هر هفته، در نهایت می‌تواند این فعالیت‌ها را به خوبی شما انجام دهد، و حتی، در انجام دادن برخی از آنها از شما سبقت بگیرد. بنابراین، از نیاز به نظارت کامل دست بکشید – این کار شما را عقب نگه می‌دارد. با شادمانی به فردی تسلیم شوید که قدرت سازماندهی بهتر و شور و هیجان بیشتری برای پی گرفتن جزئیات دارد.

اگر هنوز بر این عقیده‌اید که می‌توانید همه کارها را به خوبی انجام دهید، از خودتان بپرسید: «من هر ساعت چه قدر می‌ارزم؟» اگر هرگز برای انجام دادن این کار فرصت نداشته‌اید، همین الان این کار را بکنید. جدول زیر را بررسی کنید:

شما واقعا چه قدر می‌ارزید؟

درآمد شما	درآمد در هر ساعت	درآمد شما	درآمد در هر ساعت
۳۰,۰۰۰ دلار	۱۵ دلار	۱۲۰,۰۰۰ دلار	۶۰ دلار
۴۰,۰۰۰ دلار	۲۰ دلار	۱۳۰,۰۰۰ دلار	۶۵ دلار
۵۰,۰۰۰ دلار	۲۵ دلار	۱۴۰,۰۰۰ دلار	۷۰ دلار
۶۰,۰۰۰ دلار	۳۰ دلار	۱۵۰,۰۰۰ دلار	۷۵ دلار
۷۰,۰۰۰ دلار	۳۵ دلار	۱۶۰,۰۰۰ دلار	۸۰ دلار
۸۰,۰۰۰ دلار	۴۰ دلار	۱۷۰,۰۰۰ دلار	۸۵ دلار
۹۰,۰۰۰ دلار	۴۵ دلار	۱۸۰,۰۰۰ دلار	۹۰ دلار
۱۰۰,۰۰۰ دلار	۵۰ دلار	۱۹۰,۰۰۰ دلار	۹۵ دلار
۱۱۰,۰۰۰ دلار	۵۵ دلار	۲۰۰,۰۰۰ دلار	۱۰۰ دلار

جدول فوق برپایه هشت ساعت کار در روز، به مدت ۲۵۰ روز در سال تهیه شده است.

خوشبختانه درآمد شما به دلار بالاست. پس چرا دور و بر کارهای کم درآمد می‌چرخید؟ آنها را رها کنید!

آخرین مطلب درباره دستیار شخصی: بی‌اندازه ضروری است که هر روز، یا دست کم یک بار در هفته، زمان‌بندی را تنظیم و درباره «دستور جلسه» با دستیار شخصی‌تان بحث کنید. ارتباط برقرار کنید! ارتباط برقرار کنید! نخستین دلیلی که باعث می‌شود روابط مستحکم بالقوه از هم گسسته شود، تنها کمبود روابط است. مطمئن باشید دستیار شما می‌داند می‌خواهید وقتتان را صرف چه چیزی کنید.

همچنین، زمانی معقول را به «شریک» تازه‌تان اختصاص دهید تا روش‌هایتان را بیاموزد. افراد مهمی که می‌خواهید وقتتان را با آنان بگذرانید، مشخص سازید. روش‌های انتخابی برای دستیاران تدارک ببینید تا شما را از آشفتگی و مزاحمت‌های بالقوه محافظت کند، در نتیجه بتوانید بر کاری که به بهترین نحو انجام می‌دهید، تمرکز کنید. پذیرای همه ورودی‌ها و بازخوردها باشید. اغلب، دستیاران راه‌های بهتری برای سازماندهی دفتر کارتان ایجاد می‌کند. اگر این

اتفاق افتاد خوشحالی کنید - شما برنده‌ای واقعی یافته‌اید. حالا بیاید بررسی کنیم چگونه می‌توانید به عادت «اولویت تمرکز» در زندگی شخصی‌تان تحقق بخشید، در نتیجه زمان بیشتری برای آرامش به همراه خانواده و دوستان و یا لذت بردن از سرگرمی یا ورزشی خاص داشته باشید. اهمیتی ندارد کجا زندگی می‌کنید، نگهداری خانه در بهترین وضعیت، نیاز به محافظت دارد. اگر فرزندی دارید، مشکل، بسته به سن یا قدرت تخریب آنان، سه یا چهار برابر بزرگ‌تر می‌شود! به همه زمان‌هایی که در هفته‌ای خاص صرف پُخت‌وپز و تمیز کردن، شست‌وشو، مرتب کردن چیزها، چیدن علف‌ها، تعمیر خودرو، انجام دادن فرمان‌ها و غیره می‌شود، بیندیشید. متوجه شده‌اید که این کارها پایانی ندارد؟ این فعالیت‌ها عادت دارند پی‌درپی تکرار شوند. این تداوم زندگی است. و شما، بسته به اخلاقتان، یا از آن لذت می‌برید، با آن کنار می‌آید، یا از آن بیزار می‌شوید.

اگر می‌توانستید راهی برای به حداقل رساندن و یا حتی بهتر بگوییم، از میان برداشتن آن بیابید، چه؟ چه احساس می‌کردید؟ آزادی، آرامش بیشتر، یا احساس می‌کردید قادرید از کارهایی که ترجیح می‌دهید انجام دهید لذت ببرید؟ البته!

آنچه در چند دقیقه بعد خواهید خواند، احتیاج به روش تازه‌ای از اندیشیدن و جهشی از روی اعتقاد به سمت چند رتبه بالاتر دارد. اما به جای ارزش اولیه، بر پاداش‌ها و منافع بعدی تمرکز کنید. آنها خیلی بیشتر از هر سرمایه‌گذاری که بکنید ارزش دارند. برای ساده‌تر کردن موضوع، اگر می‌خواهید وقتتان را آزاد کنید - کمک بخواهید. همه‌نوع کمک مفید در دسترس شماست. بیشتر کمکی که نیاز دارید، نیمه‌وقت است. به عنوان مثال، کسی را استخدام کنید که خانه‌تان را یک بار در هفته، یا یک هفته در میان تمیز کند.

لیس:

«ما زوجی دوست‌داشتنی پیدا کردیم که دوازده سال خانه‌مان را نظافت کردند. آنان کارشان را دوست داشتند. آنان صادق‌اند و به مردم اهمیت می‌دهند. جای شگفتی نیست که بگوییم آنان کاری عالی انجام می‌دهند. خانه از بالا به پایین تمیز می‌شود. سرمایه‌گذاری؟ تنها شصت دلار در هر بار. منافع؟ چندین ساعت وقت آزاد و نیروی بیشتر برای لذت بردن از هفته!»

آیا فردی همه فن حریف در همسایگی شما وجود دارد که نیمه‌بازنشسته و نیز علاقه‌مند به تعمیر چیزها باشد؟ بسیاری از افراد باتجربه پُرسن‌وسال‌تر مهارت‌های فوق‌العاده‌ای دارند و به دنبال کارهایی نیمه‌وقت می‌گردند که آنان را مشغول نگه دارد. این فعالیت‌ها به آنان احساس کارآمد بودن می‌دهد. معمولاً پول اولین نیازشان نیست.

از همه چیزهایی که در خانه نیاز به تعمیر کردن، نصب و یا بالا بردن دارند،

فهرستی تهیه کنید. می‌دانید، به نظر می‌رسد شما هرگز سراغ آن کارهای کوچک نمی‌روید، زیرا وقتتان پُر است. از فشار عصبی‌تان رها شوید و یک مغز را استخدام کنید.

شما موقعیتی ایجاد می‌کنید، در نتیجه افرادی دیگر می‌توانند از مهارتشان استفاده کنند. و شما می‌توانید از ساعت‌ها و ساعت‌ها تلاش همراه با عصبانیت بابت آن کارهای تعمیراتی که در آنها مهارت نداشته و حتی وسایلش در دسترستان نبوده است، رهایی یابید. شاید قرار نبوده است شما لوله‌کش، نجار، برقکار و یا آدمی همه‌فن‌حریف شوید.

در مورد بیرون خانه چطور؟ کارهایی مثل زدن چمن‌ها، هرس کردن و جداسازی علف‌های هرز و آب دادن گیاهان و بوته‌ها و زمین را با شین‌کش صاف کردن. حالا خیلی وقت دارید. محله را بررسی کنید. دنبال بچه‌ای مبتکر بگردید که می‌خواهد برای خرید یک دوچرخه نو، اسکیت‌بورد و یا جدیدترین سی‌دی‌ها کمی پول به دست آورد. برخلاف عقیده عمومی، خیلی از جوان‌ها هستند که با جدیت کار می‌کنند و کار را به نحو احسن انجام می‌دهند. یکی از آنان را بیابید. این فرد، نسبت به متخصصان، دستمزد کم‌تری می‌گیرد. خسیس نباشید. کاری که به خوبی انجام شود، شایسته پرداخت دستمزدی عادلانه است.

اگر از لحاظ ذهنی، با این عقیده میانه‌ای ندارید، دوباره تعمق کنید. درباره همه وقت اضافی‌تان بیندیشید. شما می‌توانید آن ساعات باارزش را در فعالیت‌های پول‌ساز سرمایه‌گذاری کنید، یا زمانی واقعی برای آرام‌گرفتن و تجدید قوا همراه با خانواده و دوستان بیابید. شاید این رهایی تازه از کارهای اضافه هفتگی به شما اجازه دهد سرگرمی‌ای را که همیشه مایل به پی‌گرفتنش بوده‌اید آغاز کنید، و یا وقت بیشتری را برای لذت‌بردن از انجام‌دادن ورزش‌ها بگذارید. و لطفاً، این کار را بدون احساس گناه انجام دهید. پس از این همه کار، شما مستحق کمی وقت آزاد هستید، این‌طور نیست؟

به یاد داشته باشید، شما هر هفته، زمان بسیار زیادی دارید. هنگامی که روی برنامه‌ای کم‌خرج و کارآمد، کار می‌کنید، زندگی لذت‌بخش‌تر می‌شود. حالا اگر شما از صمیم قلب از انجام‌دادن کارهای خانه لذت می‌برید (و نیاز دارید که در این مورد کاملاً صادق باشید)، پس ادامه دهید؛ اما تنها اگر این کار به شما واقعاً آرامش می‌دهد یا احساس کارآمدی به شما می‌بخشد.

راه حل ۴ - مرحله‌ای

بسیار مهم است که کارهای به اصطلاح فوری را عملاً از اولویت‌های بسیار مهم جدا کنیم. همان‌گونه که هارولد تایلور^(۱۰) متخصص مدیریت زمان می‌گوید، خاموش کردن آتش در طول روز در دفتر کارتان «تسلیم شدن به استبداد فوریت» است. این بدان معناست که هر وقت تلفن زنگ می‌زند شما می‌پرسید که پاسخ دهید. وقتی نامه‌ای می‌رسد و یا نمایی زده می‌شود و به روی میزتان قرار

می‌گیرد، شما سعی می‌کنید به سرعت پاسخ دهید، حتی اگر به پاسخ سریع نیاز ندارد.

به جای این کار، بر اولویت‌ها تمرکز کنید. هنگامی که باید میان انجام دادن یا ندادن چیزی انتخاب کنید، از فرمول ۴ مرحله‌ای استفاده کنید تا به شما یاری دهد برای یکی از آنها اولویت قایل شوید. شما چهار حق انتخاب به صورت زیر دارید:

۱. آن را به کناری بگذارید

بیاموزید که بگویید: «نه، انجام دادن این کار را انتخاب نمی‌کنم.» استوار باشید.

۲. آن را واگذار کنید

کارهایی هست که لازم است به انجام رسد، اما شما کسی نیستید که آنها را انجام دهید. آنها را به کس دیگری واگذار کنید، بدون این که به هیچ‌گونه احساس گناه و یا پشیمانی دچار شوید. فقط بپرسید: «چه کس دیگری می‌تواند این کار را انجام دهد؟»

۳. آن را به تعویق اندازید

مسائلی هست که نیاز دارید روی آنها کار کنید؛ اما نه همین الان. آنها را حقیقتاً می‌توانید به تعویق اندازید. از این پس، زمانی خاص را برنامه‌ریزی کنید که این‌گونه کارها را انجام دهید.

۴. آن را انجام دهید

این کار را الان انجام دهید. نیاز است که به طرح‌های مهم توجه فوری مبذول دارید؛ پس همین امروز آغاز کنید. جلو بروید. به خودتان برای تکمیل این طرح‌ها پاداش بدهید. بهانه نیاورید. به یاد داشته باشید اگر کار را بی‌درنگ انجام ندهید، با پیامدهای ناگواری روبه‌رو خواهید شد.

مرزهای استعداد برجسته

موضوع «اولویتِ تمرکز» در مورد تعیین مرزهایی جدید است که نباید از آنها بگذرید. نخست نیاز دارید به روشنی تصمیم بگیرید که آن مرزها، در خانه یا دفتر کار، چه هستند، با مهم‌ترین افراد زندگی‌تان در مورد این عناصر جدید صحبت

کنید. آنان نیاز دارند بدانند چرا شما دارید به این پیشرفت‌ها دست می‌یابید. شما به حمایت آنان نیاز دارید که شما را در مسیر نگه دارد. بیشتر افراد اهل تجارت به دردسر می‌افتند، زیرا آنان بیشتر وقتشان را صرف انجام دادن کارهایی می‌کنند که از آن چندان اطلاعی ندارند. به آنچه در موردش آگاهی بیشتری دارید بچسبید و به بهبود استعدادها ادامه دهید. (این توصیه، به‌ویژه هنگامی که موضوع سرمایه‌گذاری پول در میان باشد، توصیه خوبی است!) برای این‌که تصویری روشن‌تر از تعیین مرزها به شما بدهیم، بچه‌ای کوچک را در ساحل شنی کنار اقیانوس در نظر مجسم کنید. منطقه امنی در آب‌های ساحلی وجود دارد که با رشته‌ای راهنماهای شناور پلاستیکی محصور شده است و آن راهنماها با طنابی ضخیم به هم اتصال یافته‌اند. یک شبکه توری سنگین اطمینان می‌دهد که این بچه نمی‌تواند از این نقطه فراتر رود. آب میان این منطقه بیش از نیم‌متر عمق ندارد. آب آرام است و بچه می‌تواند با شادمانی و بدون هیچ نگرانی بازی کند.

در طرف دیگر طناب، امواج قوی آب وجود دارند و شیب کم‌کم افزایش می‌یابد و حتی به حدود ده متر هم می‌رسد. قایق‌های موتوری قوی و جت‌اسکی‌ها، در میان آب، مثل برق بالا و پایین می‌روند. علامت‌های هشداردهنده حاکی از آن است که «خطر! شنا نکنید، داخل آب نشوید.» تا زمانی که بچه میان مرزهای تعیین‌شده است، همه چیز به خوبی پیش می‌رود. در آن سوی نقطه امن خطر وجود دارد. این‌جا پیامی هست: وقتی در مناطقی بازی می‌کنید که تمرکزتان را از میان می‌برند، به آن سوی مرزهای امن پا گذاشته‌اید. آن‌جا برای سلامت مالی و ذهنی شما خیلی خطرناک است. وقتی در محدوده مرزهای استعدادتان می‌مانید، یعنی، بر چیزی تمرکز می‌کنید که به بهترین نحو انجامش می‌دهید، پس می‌توانید تمام روز دست‌وپازنان با امنیت خاطر شنا کنید.

قدرت نه

ماندن در میان این مرزها، به مرحله‌ای جدید از نظم شخصی نیاز دارد. این بدان معناست که درباره فعالیت‌هایی که انتخاب کرده‌اید تا روی آنها وقت بگذارید، هر روز هشیارتر باشید. برای جلوگیری از دور شدن از تمرکز، در فاصله‌زمان‌های منظم از خودتان پرسید: «آیا این کاری که الآن دارم انجام می‌دهم، به من کمک می‌کند به هدف‌هایم برسم؟» این کار نیاز به تمرین دارد. و بدین معنا نیز هست: «دیگر بیش‌تر از این، نه!» سه مورد برای آزمایش وجود دارد:

۱. خودمان

بزرگ‌ترین مبارزه‌ای که هر روز درمی‌گیرد، میان گوش‌های خودتان است. ما پیوسته با خودمان درباره درون و بیرون شرایط صحبت می‌کنیم. این کار را متوقف کنید. هنگامی که آن صدای منفی در گوشه‌ای از ذهنتان توجه شما را می‌خواهد و سعی می‌کند به صف مقدم آن بیاید، کار را رها کنید. به سرعت در ذهنتان گفت‌وگویی انجام دهید. روی منافع و پاداش‌های چسبیدن به اولویت‌ها تمرکز و به خودتان یادآوری کنید که اگر این کار را انجام ندهید چه پیامدهای منفی‌ای در انتظارتان است.

۲. افراد دیگر

شماری از دیگر افراد ممکن است سعی کنند تمرکزتان را از میان ببرند. بعضی اوقات آنان در دفتر کارتان می‌پلکند تا گپی بزنند، زیرا شما طرفدار سیاست درهای باز هستید. در اینجا این مسئله مطرح می‌شود که چگونه به این وضع سروسامان دهیم – تنها کار این است که سیاستتان را تغییر دهید. درهای دفترتان را، برای دست‌کم بخشی از روز، زمانی که می‌خواهید تنها باشید، ببندید، بنابراین می‌توانید روی طرح بزرگ بعدی‌تان تمرکز کنید. اگر این کار فایده‌ای ندارد، بر روی ورقه‌ای با حروف بزرگ بنویسید «مزاحم نشوید. مزاحمان مجازات می‌شوند!» و آن را به در دفترتان بچسبانید.

مشاور درجه یک تجاری کالیفرنیا و نویسنده کتاب‌های پُرفروش، دَنی کاکس (۱۱)، وقتی مسئله تمرکز بر اولویت‌ها پیش می‌آید، از این مقایسه آشکار استفاده می‌کند: «اگر قورباغه‌ای هست که قرار است آن را بگیرید، مدت زیادی به آن نگاه نکنید. اگر بیش از یک قورباغه برای گرفتن هست، ابتدا بزرگترین‌شان را بگیرید!» به عبارت دیگر، ابتدا به مهم‌ترین اولویت‌هایتان پردازید.

مانند بیشتر مردم نباشید که شش کار در فهرست روزانه دارند که انجام دهند، اما ابتدا از آسان‌ترین و کم‌اولویت‌ترین آنها شروع می‌کنند. در پایان روز، کاری که در اولویت قرار دارد، یعنی بزرگ‌ترین قورباغه، هنوز دست‌نخورده در آنجا نشسته است.

در این‌جا پیشنهادی مطرح می‌شود. برای خودتان قورباغه پلاستیکی بزرگی بخرید و آن را، هنگامی که روی مهم‌ترین طرحتان کار می‌کنید، بر روی میز تحریر قرار دهید. به کارکنانتان هشدار دهید که قورباغه سبز یعنی «مطلقاً مزاحم نشوید!» چه کسی می‌داند، شاید این مسئله به بقیه گروه نیز سرایت پیدا کند و شما دفتر کاری سازنده‌تر داشته باشید.

۳. تلفن

شاید موزیانه‌ترین مزاحم‌ها، تلفن باشد. آیا جالب توجه نیست که افراد به این قطعه سخت‌افزاری کوچک اجازه می‌دهند عنان اختیار زندگی‌شان را در دست گیرد؟ اگر شما دو ساعت وقت بدون مزاحمت می‌خواهید، دوشاخه تلفن را از پریز بیرون بکشید، و تلفن همراه و یا هر وسیله دیگری را که باعث پریشانی خاطر شما شود، خاموش کنید. پُست الکترونیکی، پُست صدایی و یا پیغام‌گیرهای تلفن به شما کمک می‌کنند از این مزاحمت‌های آزاردهنده جلوگیری کنید. از آنها با آگاهی بهره بگیرید – مسلماً در زمان‌هایی لازم است شما در دسترس باشید. درست مانند پزشک‌ها، وقت قرار ملاقات‌هایتان را از قبل برنامه‌ریزی کنید. مثلاً، روزهای دوشنبه ۲ تا ۵ بعد از ظهر؛ روزهای سه‌شنبه ۹ صبح تا ۱۲ ظهر. بعد سازنده‌ترین زمان را برای تماس‌های تلفنی‌تان انتخاب کنید؛ به طور مثال، ۸ تا ۱۰ صبح. اگر می‌خواهید از گرفتن نتایج بزرگ‌تر لذت ببرید، وقت‌هایی هستند که نیاز دارید از دنیای اطراف جدا شوید. عادت به‌طور خودکار پاسخ دادن به تلفن را در هر زمان که زنگ می‌زند، ترک کنید. بگویید: «نه». و در خانه هم همین کار را بکنید.

دوستان هارولد تایلور که در رشته مدیریت زمان تخصص دارد به واقع‌ای مربوط به روزهایی که به صدای زنگ تلفن «معتاد» شده بود، اشاره می‌کند. وقتی به خانه می‌رسد، صدای زنگ تلفن را می‌شنود. درحالی که برای رسیدن به تلفن پیش از قطع شدن شتاب می‌کند، دَر شیشه‌ای را شکست و در این میان پایش بُرید. او جسورانه، از روی چند تکه مبلمان پرید، و با تلاش نومیدانه، سعی کرد بفهمد چه کسی پشت خط است. درست پیش از آخرین زنگ، گوشی را برداشت، و نفس‌نفس‌زنان گفت: «الو؟» صدایی موقرانه پاسخ داد: «آیا شما مشترک مجله گلاب‌اند بیل هستید؟»

این‌جا پیشنهاد دیگری مطرح می‌شود: برای جلوگیری از تلفن‌های مربوط به کار و بازاریابی در زمان صرف غذا، دوشاخه تلفن را از پریز بکشید. آیا اغلب هنگام غذا زنگ نمی‌زنند؟ افراد خانواده‌تان، از این‌که به جای این مزاحمت‌های

آزاردهنده فرصتی برای گپ واقعی یافته‌اند بسیار متشکر خواهند شد. اجازه ندهید آینده بهتر و آرامش روحی‌تان، در طول مزاحمت‌های همیشگی، پشت خط بمانند. هنگامی که شروع به انجام دادن کاری می‌کنید که بزرگ‌ترین کار مورد علاقه‌تان نیست، با آگاهی جلوی خودتان را بگیرید. از حالا به بعد، آن فعالیت‌های بی‌هوده بیرون مرزها قرار دارند. شما دیگر به آن‌جا نمی‌روید.

ایجاد مرزهای جدید

این بخش درباره تعیین و مشخص ساختن این مرزهای جدید است. این امر به تغییری در اندیشه شما نیاز دارد، و مهم‌ترین مسئله، عمل است. پس همین الان شروع کنید. در این‌جا مثال خوبی آورده می‌شود که می‌تواند به شما کمک کند. در حرفه پزشکی، دکترها به ویژه طرفدار تعیین و تعریف حد و حدود و مرزها شده‌اند. به علت تعداد زیاد بیماران، بیشتر پزشکان نیاز دارند که کارایی فعالیت‌هایشان را بالا ببرند. یکی از بهترین متخصصان تمرکز، دکتر کنت رمینگتون (۱۲) است. کنت متخصص پوست بسیار سرشناسی است که در امر درمان با لیزر تخصص دارد. او، در طول سال‌ها تمرین، به علت نتایج عالی کارش که بیماران از آن بهره فراوان می‌برند، پیشرفت کرده است. در نتیجه، راهکارهای کافی مدیریت زمان و قابلیت تمرکز بر زمینه‌های استعداد او برای ما بسیار حیاتی است.

دکتر رمینگتون نخستین بیمارش را در ساعت هفت و سی دقیقه صبح می‌بیند (بله، انسان‌های موفق عالی معمولاً صبح زود بلند می‌شوند). نام بیمار، به محض رسیدن به مطب او، در فهرستی نوشته می‌شود، و سپس هرکدام به یکی از چند اتاق انتظار راهنمایی می‌شوند. یک دستیار پزشکی پرونده‌ها را بازبینی می‌کند و سپس بیمار را توجیه می‌کند و همزمان سؤالاتی می‌پرسد تا وضعیت کنونی بیمار را به روز بررسی کند. پیش از رسیدن دکتر رمینگتون دستورها برای آماده‌سازی بیمار داده می‌شود. او، چند دقیقه بعد، به اتاق انتظار می‌آید و، در ابتدا، پرونده را که دستیارش بر روی میز گذاشته است، می‌خواند.

این کار گروهی به دکتر رمینگتون اجازه می‌دهد روی درمان بیمار تمرکز کند. کارهای مقدماتی پیشتر انجام شده است. پس از آن‌که دکتر بیمار را معاینه کرد، دستورهای بعدی را کارکنان کارآمدش می‌دهند. در این روش، بیماران بیشتری امکان درمان می‌یابند و زمان انتظار به حداقل می‌رسد. در گروه، هرکس بر چند کار محدود که آنها را به نهایت خوب انجام می‌دهد، تمرکز می‌کند، و در نتیجه «اقدامی کارآمد و درجه اول» پدید می‌آید. چگونه این‌جا را با دیگر دفترها مقایسه می‌کنید؟ خوب، احتمالاً پاسخ این پرسش را می‌دانید! برای جهش به مرحله بعدی کفایت و تمرکز بهتر، چه کار دیگری می‌توانید بکنید؟ در این‌جا نکته مهمی هست:

از عادات قبلی که ممکن است شما را از تمرکز دور نگه دارند، آگاه باشید

به طور مثال، بیش از اندازه تلویزیون نگاه کردن. اگر عادت دارید هر شب سه ساعت روی کاناپه دراز بکشید و تنها حرکتتان، فشار دادن تکه کنترل از راه دور تلویزیون است، شاید بخواهید به این مطلب نگاهی بیندازید. برخی از پدران و مادران عواقب این کار را می دانند و تماشای تلویزیون برای بچه هایشان را به چند ساعت در آخر هفته محدود می کنند. چرا همین کار را در مورد خودتان انجام نمی دهید؟ کاری بسیار دشوار پیش روی شماست. یک هفته تمام از تلویزیون تماشای کردن دست بکشید و ببینید با این مسئله تا چه حد می توانید کنار بیایید. سرگرم خواهید شد.

تحقیقی که شرکت نیلسن انجام داده است، آمار جالب توجهی را در اختیار ما می گذارد. تخصص این شرکت در آن است که میزان تماشای تلویزیون افراد و تعداد آنها را، با آمارگیری، به ثبت برساند. افراد در طول روز به طور میانگین شش ساعت و نیم تلویزیون تماشا می کنند! واژه بسیار مهم در جمله آخر «میانگین» است. این بدان معناست که بعضی از افراد حتی بیش از این تلویزیون تماشا می کنند. با این میزان، در طول یک زندگی متوسط، شما در حدود یازده سال از عمرتان را به تماشای تلویزیون می گذرانید! در ضمن، اگر از دیدن آگهی های بازرگانی تلویزیون دست بردارید، سه سال از عمرتان را ذخیره کرده اید. بله، ما می دانیم عادات قدیمی به سختی از بین می روند، اما این زندگی یک جلسه تمرینی نیست. امری واقعی است. اگر می خواهید بیشتر آن را بسازید، عادات قدیمی را از در بیرون کنید. شماری از راهکارهای تازه را اتخاذ کنید که به شما یاری دهند زندگی ای بسازید که از هر جنبه پُر بار باشد.

حک:

«در سال ۱۹۶۹، هنگامی که برای کار پیش «دبلیو، کلیمت استون» رفتم، او یک ساعت با من مصاحبه کرد. اولین سؤالش این بود: «تلویزیون تماشا می کنی؟» سپس از من پرسید: «به نظرت چند ساعت در روز تماشا می کنی؟» پس از محاسبه ای سریع پاسخ دادم: «در حدود سه ساعت در روز.»

آقای استون مستقیماً به چشمانم نگاه کرد و گفت: «از تو می خواهم یک ساعتش را کم کنی. زمان تلویزیون تماشا کردن را به دو ساعت در روز کاهش بده. اگر این کار را بکنی، سیصد و شصت و پنج ساعت در سال ذخیره می کنی. اگر این ساعات را به هفته ای چهل ساعت کار تقسیم کنی، خواهی دید که نه و نیم هفته سازنده به زندگی ات افزوده ای. این مثل آن است که دو ماه به هر سال اضافه کنی!»

موافقم که این نظری کاربردی بود، و پس از آن، از آقای استون پرسیدم به نظر او

با وقت اضافی روزانه‌ام چه باید بکنم. او پیشنهاد کرد که کتاب‌هایی در زمینه علاقه‌ام، و روان‌شناسی، تحصیلات، آموزش و احترام به خود بخوانم. او همچنین پیشنهاد داد که به نوارهای کاست برانگیزاننده و آموزشی گوش بدهم، به کلاس بروم و یک زبان خارجی بخوانم. به نصیحتش گوش دادم، و این امر تفاوتی بنیادی در زندگی‌ام ایجاد کرد.»

فرمول‌های جادویی وجود ندارد

امیدواریم این پیام را گرفته باشید که به دست آوردن آنچه در زندگی می‌خواهید، به فرمول‌های جادویی یا عوامل سِرّی نیاز ندارد. این امر تنها در تمرکز بر آنچه مفید است، در مقابل آنچه کارا نیست، تعریف می‌شود. به هر حال، بیشتر افراد بر چیزهایی نادرست تمرکز می‌کنند. کسانی که از طریق دریافت چک حقوقی ماهیانه زندگی می‌کنند، مطالعه نکرده‌اند که چگونه به آگاهی و دانش مالی دست یابند. آنان بیشتر بر پرداختن، به جای به دست آوردن امتیازی بالا که پایه‌ای برای آینده شود، تمرکز می‌کنند.

بیشتر افراد درگیر کار یا شغلی هستند که از آن هیچ لذتی نمی‌برند، زیرا آنان بر توسعه دادن زمینه‌های استعدادشان تمرکز نکرده‌اند. همین ناآگاهی در مورد مسائل مربوط به سلامت وجود دارد. «سازمان پزشکی آمریکا» به تازگی اعلام کرده است که در حدود ۶۳ درصد مردهای آمریکایی و ۵۵ درصد از زنان آمریکایی (که بیشتر از ۲۵ سال دارند) دارای اضافه‌وزن‌اند. بی‌تردید افراد بسیاری وجود دارند که بر خوردن بسیار زیاد و بر ورزش کردن خیلی کم تمرکز می‌کنند.

اصل مطلب این است. با دقت مطالعه کنید و ببینید چه چیزی در زندگی‌تان کاربرد دارد و چه چیزی ندارد؟ چه چیزی باعث ایجاد بزرگ‌ترین پیروزی‌هایتان می‌شود؟ بر چه چیزی تمرکز کرده‌اید که نتایج ضعیفی به دنبال دارد؟ این کار به اندیشه‌ای روشن نیاز دارد.

ما، در فصل بعدی، گام به گام به شما نشان خواهیم داد که آنچه را ما به آن «وضوح غیرمعمول» می‌گوییم چگونه آشکار سازید. شما همچنین خواهید آموخت که چگونه هدف‌های «بزرگ‌نما» را ایجاد کنید. بعد ما شما را به روش منحصر به فرد در مورد تمرکز که به شما اطمینان می‌دهد به هدف‌هایتان برسید، مجهز می‌کنیم. این تدابیر، به گونه‌ای شگفت‌انگیز به ما جواب مثبت داده‌اند. آنها برای شما نیز به همان میزان اثربخش خواهند بود.

موفقیت امری جادویی یا منحرف‌کننده از هدف نیست ----> موفقیت تنها آن است که یاد بگیریم چگونه تمرکز کنیم.

نتیجه‌گیری

ما، در این فصل، مطالب مهمی را ذکر کردیم. این مطالب را چند بار بخوانید تا این‌که با این مفاهیم کاملاً آشنا شوید. این عقاید را با شرایط خودتان وفق دهید و به آنها عمل کنید. ما باز هم بر اهمیت گام‌های عملی که پس از این می‌آوریم، تأکید می‌کنیم. اینها ابزار لازم برای کمک به شما هستند تا بتوانید بر عادت‌های، به شکل اولویت، تمرکز کنید. در عرض چند هفته، شما به طور واقعی متوجه تفاوت می‌شوید. سازندگی موج خواهد زد و روابط شخصی شما پُر بار خواهند شد. احساس سلامت بیشتر می‌کنید، و البته کمک چشمگیری به دیگران خواهید کرد. همچنین، برای رسیدن به چندین هدف شخصی که بیشتر برایشان وقت نداشتید، نشاط و فرصت بیشتری می‌یابید. به عنوان پاداش، تمرکز جدید شما، پول بیشتری به حساب بانکی‌تان واریز می‌کند. درخواهید یافت زمانی که بخواهید فرد بزرگی در زمینه اولویت تمرکز شوید، پاداش‌های بزرگی می‌گیرید و منافع بسیار کسب خواهید کرد. همین امروز آغاز کنید!

گام‌های عملی

نشست کاری اولویت تمرکز

راهنمای شش مرحله‌ای عملی برای افزایش زمان و سازندگی شما.

الف. از همه فعالیت‌های تجاری که می‌توانند وقت شما را در محل کار پُر کنند، فهرستی بنویسید.

به طور مثال: تماس‌های تلفنی، ملاقات‌ها، کارهای اداری، طرح‌ها، فروش‌ها، وقت گذاشتن روی روال کارها. مقوله‌های بزرگ، مانند، تماس‌های تلفنی و قرار ملاقات‌ها را به اجزای کوچک‌تر تقسیم کنید. همه چیز، حتی کارهای پنج دقیقه‌ای را به حساب آورید. دقیق، روشن و نکته‌سنج باشید. اگر بیش از ده کار در فهرست دارید، از کاغذ اضافی استفاده کنید.

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

- ... ۹.
- ... ۱۰.

ب. سه کاری را که در انجام دادنش در امر تجارت مهارت دارید، توضیح دهید.

- ... ۱.
- ... ۲.
- ... ۳.

پ. سه فعالیتی را که در درجه اول اهمیت قرار دارد و برای کار شما درآمدزاست، نام ببرید.

- ... ۱.
- ... ۲.
- ... ۳.

ت. سه کاری را که در درجه اول اهمیت قرار دارد و شما دوست ندارید انجام بدهید و یا در انجام دادنش ضعیف هستید، نام ببرید.

- ... ۱.
- ... ۲.
- ... ۳.

ث. چه کسی می تواند این کارها را برایتان انجام دهد.

- ... ۱.
- ... ۲.
- ... ۳.

ج. به کدام کار وقت گیر می خواهید «نه» بگویید و یا همین الان آن را واگذار کنید؟

چ. کدام منفعت سریع از این تصمیم گیری حاصل می شود؟



قدرتتان در حال افزایش است – پیش به سوی فصل سه!

تدبیر تمرکز کردن ۳

آیا متوجه اصل مطلب هستید؟

«حیاتی که ناآزموده باشد، ارزش زیستن ندارد.»

سقراط

پیتِر دانیلز (۱۳) مردی غیرمعمولی است که زندگی‌اش مانند داستانی است از هوراشیو آلگر (۱۴).

او در استرالیا به دنیا آمده بود و پدر و مادرش سومین نسلی بودند که از کمک‌های بهرپستی ویژه افراد فقیر، استفاده می‌کردند. پیتِر در مدرسه ابتدایی «آدلاید» درس می‌خواند. چون به سختی می‌آموخت، فهم و چیدن کلمات در کنار هم برایش مشکل بود. از این رو، معلمان که آن‌قدر سرشان شلوغ بود و یا به اندازه کافی اهمیت نمی‌دادند که دریابند چرا او این‌قدر تقلا می‌کند، به او برچسب احمق بودن زدند.

به‌ویژه یکی از آموزگاران به نام خانم فیلیپس، پیتِر را در برابر شاگردان کلاس، در پای تخته، می‌ایستاند و با لحنی عصبانی او را سرزنش می‌کرد: «پیتِر دانیلز، تو پسر بدی هستی و هرگز هیچ چیز نمی‌شوی!»

البته این قضیه هیچ آسیبی به عزت‌نفس پیتِر نزد. در نتیجه، او هر سال در مدرسه رد می‌شد. یکی از اولین کارهایش بنا شدن بود. او، چند سال بعد، با یک خانواده جوان وصلت کرد، و تصمیم گرفت برای خودش کاری تجاری راه بیندازد. اولین کار تجاری‌اش با شکست رویارو و او، در عرض یک سال، ورشکسته شد. پیتِر، جسارت به خرج داد و فرصت دیگری یافت و همه نیرویش را در جهت دستیابی به توفیق مصرف کرد. سرنوشتی مشابه دفعه قبل انتظارش را می‌کشید. او، در طی هجده ماه، ورشکسته شد. پیتِر با عزم پولادینی که برای غلبه بر مشکلات بازدارنده داشت، دوباره به دنیای رقابت طلب تجارت پا گذاشت، تنها برای آن که برای بار سوم کارش به ورشکستگی بینجامد. او رکورددار شده بود؛ یعنی سه بار ورشکستگی در طی پنج سال.

اکثر مردم، در چنین وضعیتی، تسلیم می‌شوند؛ اما نه پیتِر دانیلز. عقیده او این بود: «من دارم می‌آموزم، و یکی از اشتباه‌های قبلی را دوباره تکرار نکرده‌ام. این تجربه فوق‌العاده‌ای است.» او که از همسرش، «روبن»، خواسته بود یک بار دیگر او را حمایت کند، تصمیم گرفت به کار فروش منزل مسکونی و املاک تجاری بپردازد. مهارتی که پیتِر، در طی سال‌ها، به دست آورده بود، توانایی

«متقاعد کردن» بود. او، به طور طبیعی، به خوبی با دیگران روبه‌رو می‌شد. این امر بیشتر از آن‌جا سرچشمه می‌گرفت که لازم بود با سیل همیشگی طلبکاران که طلبشان را می‌خواستند کنار بیايد. در طی ده سال بعد، نام پیتیر دانیلز با «منزل مسکونی و املاک تجاری» مترادف شد. او، با استفاده از انتخاب دقیق و مذاکره هوشمندانه، اوراق بهاداری به ارزش چندین میلیون دلار جمع کرد.

امروز پیتیر دانیلز تاجری است که در دنیا مورد تحسین قرار دارد و سرمایه‌گذاری‌های موفقیت‌آمیزی در بسیاری از کشورهای جهان انجام داده است. دوستانش عبارت‌اند از اعضای خاندان سلطنتی، سران ایالات، و رهبران دنیای تجارت؛ کسانی که دنیای تجارت را به حرکت وامی‌دارند و آن را تکان می‌دهند.

او انسانی نیکوکار نیز هست که شور و حرارتی برای کمک به دیگران دارد و با سخاوتش هزینه بسیاری از «جنبش‌های مسیحیان» را تأسیس کرده است. وقتی از او پرسیدند چه چیزی زندگی‌اش را از سه بار ورشکستگی به اوج موفقیت بی‌سابقه رساند، پاسخ داد: «من زمان را برای فکرکردن برنامه‌ریزی کردم. در واقع، من یک روز هفته را در تقویم تنها برای فکر کردن اختصاص داده‌ام. همه فکرهای بزرگ من، فرصت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های پول‌سازم از روزهایی شروع شد که آغاز به اندیشیدن کردم. من عادت داشتم در خلوتگاهم، در را به روی خودم قفل کنم و به خانواده‌ام، با مقررات سخت، می‌فهماندم به هیچ‌وجه نباید مزاحمم شوند.» همان تدبیر در مورد اینشتین که در واقع تفکرش را در صندلی مخصوص اندیشیدن انجام می‌داد، در این مورد نیز سودبخش بود. و این تدبیر، زندگی پیتیر دانیلز را دگرگون کرد؛ از فردی شکست‌خورده در مدرسه، به میلیاردری موفق. راستی، پیتیر حالا چندین کتاب نوشته است که در صدر فروش قرار دارند، عنوان یکی از آنها این است: «خانم فیلیپس، شما اشتباه می‌کردید!» یادگاری‌ای برای آموزگار قدیمی‌اش که خیلی زود از شاگردانش ناامید نشود.

داشتن تصویری آشکار از هدف

دلیل دیگری که باعث شد پیتیر دانیلز به موفقیت‌های پی‌درپی دست یابد، توانایی او در ساختن تصاویر هیجان‌آور از زندگی است. بیشتر مردم تصویری آشکار و روشن از آنچه می‌خواهند، ندارند. در بهترین حالت، تصویری مبهم از آن دارند. شما چگونه؟

آیا زمان را به طور منظم برای اندیشیدن درباره آینده بهتر برنامه‌ریزی می‌کنید؟ شاید بگویید: «این کار برای پیتیر دانیلز اثربخش است، اما من هرگز روزی را در هر هفته نمی‌یابم که فکر کنم. من تنها برای این‌که بتوانم کارهای کنونی‌ام را به انجام برسانم، به یک روز اضافی هم نیاز دارم.»

خوب، آیا شما می‌توانید با پنج دقیقه شروع کنید و آن را، به تدریج، به یک ساعت افزایش دهید؟ بسیاری از افراد برای برنامه‌ریزی تعطیلاتی دو هفته‌ای، بیشتر وقت می‌گذارند تا این‌که زندگی‌شان، به ویژه آینده مالی‌شان، را طراحی کنند.

در این‌جا قوی به شما می‌دهیم: اگر تلاشتان را برای نمایاندن عادت داشتن تصویری آشکار از هدف انجام دهید، نتیجه شما در پایان راه فوق‌العاده خواهد بود. آرزوی شما چه بدهکار نبودن باشد، چه داشتن استقلال مالی، لذت بردن از اوقات بیکاری برای تفریح و یا ایجاد روابط شگفت‌انگیز عاشقانه، می‌توانید تمامش را و حتی بیشتر از آن به دست آورید، البته اگر تصویری کاملاً آشکار و روشن از آنچه می‌خواهید داشته باشید.

در چند صفحه بعد، راهکارهایی جامع را خواهید یافت که تصویری بزرگ از سال‌هایی که در پیش رو دارید، به شما نیز می‌دهد. در فصل‌های بعدی، شما همچنین خواهید آموخت چگونه این تصویر آینده را از طریق استفاده از طرح‌های بازی هفتگی، گروه‌های ذهن برتر و مشاوران دقیق قوی سازید و از آن محافظت کنید. در واقع، شما دژی محکم از حمایت ساخته‌اید که به شما قدرت مقاومت در برابر منفی‌گرایی و شک می‌بخشد، پس بیایید شروع کنیم.

راستی، آیا متوجه شده‌اید که بچه‌ها تصویری روشن و غیرعادی از آینده دارند؟ در این‌جا چند نمونه وجود دارد:

«من فهمیده‌ام که می‌شود همزمان عاشق چهار دختر شد.»
– نه سالگی

«من فهمیده‌ام که درست وقتی که می‌خواهم اتاقم را به دلخواهم درست کنم، مامان مرا وامی‌دارد آن را تمیز کنم.»
– سیزده سالگی

«من فهمیده‌ام که تو نمی‌توانی یک تکه گل کلم ایتالیایی را در یک لیوان شیر پنهان کنی.»
– هفت سالگی

مقصود از هدف‌ها

آیا شما کسی هستید که هدف‌تان را هشیارانه تعیین می‌کنید؟ اگر هستید، چه عالی. با این همه، لطفا مطالبی که می‌خواهیم آنها را با شما در میان بگذاریم، بخوانید. اینها فرصت‌هایی هستند که شما تجدید قوا کنید. افزون بر

این، داشتن دیدگاه وسیع در مورد تعیین هدف‌ها ممکن است به شما بینشی تازه ببخشد.

اگر آگاهانه هدف‌هایتان را تعیین نمی‌کنید، یعنی، طرح‌ها و هدف‌هایتان را برای هفته‌ها، ماه‌ها و یا سال‌هایی که پیش رو دارید بر روی کاغذ نمی‌نویسید، پس به این مطالب توجه دقیق مبذول دارید. این امر می‌تواند زندگی‌تان را به طور چشمگیری بهبود بخشد.

نخست این‌که، تعریف هدف چیست؟ اگر تعریفی آشکار از هدف خود نداشته باشید، ممکن است پیش از آغاز از خط خارج شوید. ما پاسخ‌های بسیاری در طی سال‌ها شنیده‌ایم. یکی از بهترین‌هایش را در این‌جا می‌بینید:

هدف، پی‌گیری مستمر مقصدی ارزشمند تا رسیدن به آن است

تک تک کلمات سازنده این جمله را ملاحظه کنید. «مستمر» یعنی این یک روال است، زیرا هدف‌ها به وقت نیاز دارند. «پی‌گیری» نشان می‌دهد که ممکن است این امر شامل جست‌وجو نیز باشد. امکان دارد موانع و مشکلاتی باشند که باید بر آنها غلبه کرد. «ارزشمند»، بیان می‌کند که این پی‌گیری و جست‌وجو با ارزش است، و دیگر این‌که، پاداشی که به اندازه کافی بزرگ است، در پایان برای تحمل اوقات سخت وجود دارد. «تا رسیدن به آن» یعنی آن که برای پایان گرفتن کار، هر کاری انجام می‌دهید. همیشه ساده نیست، اما اگر می‌خواهید زندگی‌تان از دستاوردهای چشمگیر داشته باشید، این کار ضروری است. تعیین هدف‌ها و دستیابی به آنها یکی از بهترین راه‌های اندازه‌گیری پیشرفت زندگی شما و داشتن هدف روشن به شکلی غیرعادی است. به این راه گریز به دقت توجه کنید – تنها سرگردانی بی‌هدف، به امید آن‌که روزی با زحمت کم، یا بدون آن از جانب شما، ثروتی کلان بدست آورید! بخت شما برای پیدا کردن یک دانه شکر در یک ساحل شنی از این بیشتر است!

فهرست هدف‌های بسیار برتر

دیوید لترمن(۱۵)، مجری برنامه گفت و شنود، فهرست‌هایی دارد از پُرفروش‌هایی که مردم واقعا دیوانه‌وار برای آنها پول می‌پردازند. در این‌جا فهرستی هست که ارزش بسیار بیشتری دارد – یک فهرست بررسی که شما را مطمئن می‌کند دارید از ساختاری موفق برای تعیین هدف‌ها استفاده می‌کنید. این فهرست مانند صورت انواع غذاهای خوش‌طعم سرد و گرم است که می‌توانید از میان آنها چندتا انتخاب کنید. پس، آنچه را بیشتر مناسبتان است بردارید و از آن استفاده کنید.

۱. مهم‌ترین هدف‌هایتان باید به شما تعلق داشته باشند

این امر بدیهی به نظر می‌رسد. به هر حال اشتباهی همگانی که هزاران نفر از مردم در سراسر کشور مرتکب می‌شوند، آن است که اجازه می‌دهند هدف‌های اصلی‌شان را کس دیگری طراحی کند. این کس، ممکن است شرکتی باشد که شما برایش کار می‌کنید، حرفه‌تان، رئیس‌تان، بانک‌تان و یا دوستان و همسایگانتان باشند.

ما، در کلاس آموزشی خود، به مردم می‌آموزیم که از خودشان سؤالی را بپرسند: «من واقعا چه می‌خواهم؟» در پایان یکی از همان جلسات، مردی پیش ما آمد و گفت: «من دندانپزشک هستم. من تنها به این دلیل در این رشته تخصص گرفتم، چون مادرم می‌خواست، اما خودم از آن متنفر بودم. روزی با مته بخشی از دهن یک بیمار را سوراخ کردم و نتیجه این شد که وادارم کردند چهارصد و هفتاد و پنج هزار دلار به او بپردازم.»

نکته اصلی این است: هنگامی که به افراد دیگر و یا اجتماع اجازه می‌دهید به جای شما تعیین کنند که موفقیت چیست، دارید آینده‌تان را خراب می‌کنید. پس همین حالا از این کار دست بکشید.

در این باره یک دقیقه فکر کنید. هنگامی که زمان گرفتن تصمیمات می‌رسد، رسانه‌ها یکی از قوی‌ترین اثرها را بر شما دارند. بیشتر مردم، هر روزه به آن باور پیدا می‌کنند. در واقع، اگر در شهری بزرگ زندگی کنید، هر روز دست‌کم با دو هزار و هفتصد پیام بازرگانی بمباران می‌شوید. همواره پیام‌های تجاری تلویزیون و رادیو وجود دارند، به علاوه تابلوهای بزرگ تبلیغاتی، روزنامه‌ها و مجلات به این حمله بی‌امان کمک می‌کنند. اندیشه ما، به‌طور آگاهانه و نامحسوس و بدون وقفه تحت تأثیر قرار دارد. رسانه‌ها موفقیت را در لباس‌هایی که می‌پوشیم، خودروهایی که سوار می‌شویم، خانه‌هایی که در آن زندگی می‌کنیم و تعطیلاتی که می‌رویم تعریف می‌کنند. برحسب آن‌که چگونه در این مقوله‌ها محک زده شوید، به شما برحسب موفق و یا شکست‌خورده می‌زنند.

شواهد دیگری می‌خواهید؟ روی جلد بیشتر مجلات چیست؟ یک دختر - کسی که اندام متناسب و مدل مویش کامل هستند، بدون این‌که حتی یک چروک در صورتش دیده شود. یا مردی قوی‌هیکل که بدن عضلانی‌اش تنها با پنج دقیقه ورزش در روز شکل نگرفته است. پیام اینها چیست؟ اگر شما چنین ظاهری نداشته باشید، فردی شکست‌خورده‌اید. وقتی که در جامعه افراد همسن‌وسال و هم‌شان کسی را که بدنش خوش‌ترکیب نیست و یا حتی معمولی به نظر می‌رسد تحمل نمی‌کنند، جای شگفتی نیست که بسیاری از نوجوانان با برنامه‌های بی‌نظم غذا بخورند، یا به عذاب وجدان ناشی از زیاد خوردن و یا به کم‌اشتهایی از ترس چاقی دچار شوند. این مسخره است!

همین الان تصمیم بگیرید که خودتان از موفقیت تعریفی داشته باشید و از نگرانی راجع به آنچه بقیه مردم تصور می‌کنند، بپرهیزید. سام والتون (۱۴)، مؤسس «وال - مارت»، که هم‌اکنون بزرگ‌ترین و موفق‌ترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده‌فروش در تاریخ است، با آن‌که یکی از ثروتمندترین افراد کشور بود، سال‌ها با یک وانت قدیمی رانندگی می‌کرد. هنگامی که از او پرسیدند چرا از وسیله‌ای بهتر که متناسب با موقعیتش باشد استفاده نمی‌کند، او پاسخ داد: «خوب، من فقط وانت قدیمی‌ام را دوست دارم.» پس به تصورات دیگران کاری نداشته باشید و هدف‌هایی را که درست به خودتان تعلق دارند، تعیین کنید.

و در ضمن، اگر واقعا می‌خواهید خودرویی شیک سوار شوید، و یا در خانه‌ای زیبا زندگی کنید و یا روش زندگی هیجان‌آوری داشته باشید، دنبالش بروید! فقط مطمئن باشید که این آن چیزی است که شما می‌خواهید، و دیگر آن که، شما این کار را با بهترین دلایل انجام می‌دهید.

۲. هدف‌هایتان باید پُر معنی باشند

سخنور سرشناس، چارلی جونز بزرگ، از روزهای اول کارش این‌چنین یاد می‌کند: «به یاد دارم، هنگامی که داشتم تلاش می‌کردم به کار تجارت‌م رونقی بدهم، شب‌های طولانی در دفتر کارم ژاکتم را از تنم بیرون می‌آوردم، آن را لوله می‌کردم و به شکل بالشی در زیر سَرَم می‌گذاشتم و چند ساعت خواب روی میز کار را غنیمت می‌شمردم.» هدف‌های چارلی آن‌قدر پرمعنا بودند که، برای کمک به پیشرفت کارش، به هر اقدامی دست می‌زد. اگر این بدان معنا بود که چند شب در دفتر کارش بخوابد، خوب بگذار باشد. این تعهد کامل است، عامل حیاتی، در صورتی که بخواهید بهترین چیزی باشید که می‌توانید. چارلی، در اوایل سی سالگی خود، به کارش برای ایجاد یک شرکت دلالی بیمه که سالی بیش از ۱۰۰ میلیون دلار درآمد داشت ادامه داد. و در دهه ۱۹۶۰ این کوشش به نتیجه رسید؛ زمانی که هنوز ۱۰۰ میلیون دلار پول هنگفتی بود! (آیا متوجه شده‌اید که شرکت‌های بزرگ درآمدهای میلیاردی دارند؟)

هنگامی که آماده می‌شوید هدف‌های آینده‌تان را بنویسید، از خودتان بپرسید: «چه چیزی واقعا برایم اهمیت دارد؟ هدف از انجام دادن این کار چیست؟ برای به انجام رساندن این کار، قصد دارم از چه کارهایی دست بردارم؟» این مراحل فکر کردن، وضوح تصور شما را افزایش می‌دهد. انجام دادن این کار اهمیت حیاتی دارد. دلایل شما برای طراحی رشته‌ای جدید از فعالیت‌ها، چیزهایی هستند که به شما حرکت و انرژی می‌بخشند تا صبح از خواب برخیزید؛ حتی در روزهایی که چنین احساسی ندارید.

از خودتان بپرسید: «پاداش‌ها و منافع این نظم جدید چه هستند؟» بر روش هیجان‌انگیز تازه زندگی که شما از طریق واداشتن خودتان به انجام دادن منظم این فعالیت‌ها می‌توانید آن را بسازید و از آن لذت ببرید، تمرکز کنید. اگر این کار میزان آدرنالین شما را بالا نمی‌برد، دو انتخاب را در نظر مجسم کنید. اگر به انجام دادن کارهایی که همیشه کرده‌اید ادامه دهید، روش زندگی‌تان در پنج سال بعد، ده سال بعد و یا بیست سال بعد چه خواهد بود؟ اگر تغییری نکنید چه کلماتی تصویر آینده مالی شما را توضیح می‌دهد؟ تندرستی‌تان چگونه؟ روابط و مقدار زمانی که برای تفریح در اختیار دارید؟ آیا خیلی بیشتر از آزادی‌تان لذت می‌برید، و یا هنوز خیلی از ساعات هفته را باید کار کنید؟

از عارضه «ای کاش» بپرهیزید

فیلسوف بزرگ، جیم ران، هوشمندانه اظهار می‌دارد که دو درد در زندگی وجود دارد، یکی درد نظم است و دیگری درد حسرت. نظم چندین اونس وزن دارد، اما وزن حسرت، هنگامی که اجازه می‌دهید زندگی‌تان در میان ناکارآمدی سرگردان باشد، به چندین تن می‌رسد. شما نمی‌خواهید بعدها سال‌های گذشته را به یاد آورید و بگویید: «ای کاش فرصت آن تجارت را از دست نداده بودم؛ ای کاش به طور منظم سرمایه‌گذاری و پس‌انداز می‌کردم؛ ای کاش زمان بیشتری را با خانواده‌ام می‌گذراندم؛ ای کاش از سلامت‌م محافظت می‌کردم...» فراموش نکنید، اینها انتخاب شماست. نهایت آن که، شما برای هر انتخابی که می‌کنید مسئولید، بنابراین، هوشمندانه انتخاب کنید. خودتان را همین الان، به تعیین هدف‌هایی که آزادی و موفقیت آینده‌تان را تضمین می‌کند، وادار سازید.

۳. هدف‌هایتان باید دقیق و سنجش‌پذیر باشد

این مرحله‌ای است که بیشتر مردم در آن شکست می‌خورند. این یکی از اصلی‌ترین دلایلی است که افراد هرگز به آنچه می‌توانند به دست بیاورند، نمی‌رسند. آنان آنچه را می‌خواهند، هرگز به درستی مشخص نمی‌کنند. کلی‌گویی‌های مبهم و عبارات بی‌کیفیت کافی نیستند. به طور مثال، اگر کسی بگوید: «هدف من این است که از لحاظ مالی مستقل باشم.» معنای

حرفش واقعا چیست؟ برای بعضی افراد، استقلال مالی داشتن ۵۰ میلیون دلار سرمایه و پس انداز است. برای دیگران، این گفته به معنای دریافت ۱۰۰ هزار دلار در سال است و برای کس دیگر، یعنی بدهکار نبودن. این حرف برای شما چه معنایی دارد؟ عدد شما چه قدر است؟ اگر چنین هدفی برای شما مهم است، همین حالا برای تحقق آن وقت بگذارید. تعریف شما از خوشبختی نیز به همین بررسی موشکافانه نیاز دارد. تنها گفتن «زمان بیشتری برای گذراندن در کنار خانواده‌ام می‌خواهم.» کافی نیست. چه قدر زمان، چه وقت، چند وقت یک بار، با آن چه می‌کنید، با چه کسی؟ این‌جا توصیه‌ای است که به شما خیلی کمک می‌کند: هدف‌تان روشن‌تر باشد.

لیس:

«یکی از مشتریان ما در برنامه «تربیت کسانی که به هدف می‌رسند» نشان داد که هدفش برای رسیدن به سلامت بهتر، شروع تمرینات ورزشی است. او احساس سستی می‌کرد و می‌خواست نیروی بیشتری به دست آورد.» شروع تمرینات ورزشی» تعریف ضعیفی از این هدف است. این تعریف خیلی کلی است. راهی برای پی‌بردن به اهمیت آن نیست. بنابراین ما گفتیم: «هدف‌تان را روشن‌تر بگو.» او افزود: «می‌خواهم روزی سی دقیقه و چهار روز در هفته ورزش کنم.»

حدس بزنید بعد ما چه گفتیم؟ شما حق دارید. «هدف‌تان را روشن‌تر بگو.» با چند بار تکرار کردن این پرسش هدف او از دستیابی به سلامت بهتر، دوباره به این شکل مشخص شد: ورزش به مدت سی دقیقه در روز، چهار روز در هفته، دوشنبه، چهارشنبه، جمعه و شنبه از ساعت هفت تا هفت‌ونیم صبح. ورزش عادی او شامل ده دقیقه دراز و نشست و بیست دقیقه تمرین روی دوچرخه ثابت می‌شود. چه تفاوتی! حالا ما به آسانی می‌توانیم چگونگی پیشرفت او را پی بگیریم. اگر در زمان‌های برنامه‌ریزی شده سروکله‌مان پیش او پیدا شود، خواهیم دید که آن کارها را انجام می‌دهد یا نه. حالا او مسئول نتایج است. نکته اصلی این است: وقتی هدفی را مشخص می‌سازید، با این کلمات با خود مبارزه کنید، «هدف‌تان روشن‌تر باشد.» این جمله را آن‌قدر ادامه دهید تا هدف‌تان مشخص و آشکار شود. با انجام دادن این کار، فرصت به دست آوردن نتایج دلخواه‌تان را بی‌اندازه افزایش می‌دهید.

به یاد داشته باشید، هدف بدون عدد و رقم شعاری بیش نیست

مهم است که روشی برای اندازه‌گیری پیشرفت‌تان داشته باشید. «روش

تمرکز یابندگان» طرح بازی منحصر به فردی که ما از آن بهره می‌بریم، این امر را برای شما ساده می‌کند. این طرح، در پایان این فصل، به شکل گام‌های عملی تجزیه شده است.

۴. هدف‌هایتان باید انعطاف‌پذیر باشد

چرا این مسئله اهمیت دارد؟ به چندین دلیل. نخست آن که نمی‌خواهید روشی را طراحی کنید که سخت و قالب‌گیری شده در سنگ باشد و شما در آن احساس خفگی کنید. برای مثال، اگر یک برنامه ورزشی برای سالم‌تر بودن طراحی کنید، ممکن است بخواهید، در طی هفته، زمان و نوع ورزشتان را تغییر دهید، تا خسته‌کننده نشود. یک مربی بدنسازی با تجربه خصوصی می‌تواند به شما یاری دهد برنامه‌ای طبق سفارش شما تهیه کند که جالب باشد، تغییرات بسیار داشته باشد، و با این همه، نتایجی را که می‌خواهید تضمین کند. دلیل دوم این است: طرح انعطاف‌پذیر، به شما آزادی می‌دهد که چنانچه موقعیتی واقعی و بسیار خوب پیش آمد که اگر دنبالش نروید دیوانه می‌شوید، تغییر لازم را در طرح خود بدهید. در ضمن باید هشدار می‌دهیم. این بدان معنا نیست که به دنبال هر فکری که به ذهنتان رسید بروید. بازرگانان، به آشفتگی خاطر و از دست دادن تمرکز، شهرت دارند. به یاد داشته باشید، شما نیازی ندارید ذهنتان را مشغول هر فکر تازه کنید – تنها بر یکی یا دوتا که می‌تواند شما را خوشبخت و ثروتمند کند، تمرکز کنید.

۵. هدف‌های شما باید هیجان‌انگیز و دشوار باشد

به نظر می‌رسد بسیاری از صاحبان قدرت تجارت، پس از چند سال که سرمایه‌گذاری جدیدی را آغاز می‌کنند، به وضعی ثابت دست می‌یابند. آنان هیجان اولیه ناشی از خطر سرمایه‌گذاری و وارد کردن محصول جدید به بازار رقابت‌طلب را از دست می‌دهند. آنان به کارگران و مجریان تبدیل می‌شوند و بیشتر کارشان تکراری و کسل‌کننده، به نظر می‌رسد. وقتی هدف‌هایی هیجان‌آور و پر از مبارز طلبی تعیین می‌کنید، به مرزی می‌رسید که شما را از ایجاد زندگی کسالت‌بار برحذر می‌دارد. شما، برای انجام دادن این کار، باید خودتان را وادار کنید که از منطقه آرامشتان بیرون بپريد. این کار ممکن است کمی هراس‌انگیز باشد، زیرا بی‌تردید هرگز نمی‌دانید که روی پاهایتان فرود می‌آید یا نه. دلیل خوبی که برای جلو راندن شما وجود دارد، این است – شما، در هنگام نداشتن آرامش، همواره در مورد زندگی و قابلیت موفقیتتان بیشتر می‌آموزید. اغلب، هنگامی که پشت شما به دیوار ترس تکیه دارد، بزرگ‌ترین توفیق‌ها رخ می‌دهد.

جان گذارد(۱۷)، کاشف و ماجراجوی معروف و مردی که مجله «ریدرز دایجست»(۱۸) او را «آیندیانای جونز واقعی» می‌نامد، الگوی عملی شگفت‌انگیزی برای این عقیده است. او، در سن حساس پانزده سالگی، نشست و فهرستی از ۱۲۷ هدف دشوار که می‌خواست در سراسر عمرش به آنها دست یابد، تهیه کرد. چندی از آن هدف‌ها، از این قرار است: دیدار از هشت رودخانه بزرگ دنیا شامل نیل، آمازون و کنگو؛ فتح شانزده تا از بلندترین کوه‌های دنیا شامل اورست، کنیا، و مَتره‌ورن؛ آموختن خلبانی، دور دنیا را با کشتی طی کردن (او این کار را چهار بار انجام داده است)؛ دیدار از دو قطب جنوب و شمال؛ خواندن جلد به جلد انجیل؛ نواختن فلوت و ویولن؛ مطالعه فرهنگ‌های ابتدایی کشورهای بورنئی، سودان و برزیل. او، زمانی که به پنجاه سالگی رسید، به بیش از صد هدف فهرستش با موفقیت دست یافته بود. وقتی که از او پرسیدند اصلاً چه عاملی باعث شد این فهرست اغواکننده را تهیه کند، پاسخ داد: «دو دلیل. نخست این که حوصله‌ام از دست بزرگ‌ترهایی که به من می‌گفتند در بزرگی چه بکنم و چه نکنم، سر رفته بود. دوم آن که، نمی‌خواستم پنجاه ساله بشوم و دریابم که واقعا به هیچ چیز دست نیافته‌ام.» ممکن است نخواهید در راهی که جان گذارد در پیش گرفت، قدم بگذارید، اما دنبال هدف‌های پیش‌پا افتاده نباشید. به هدف‌های بزرگ بیندیشید. هدف‌هایی تعیین کنید که از آنها هیجان‌زده می‌شوید و شب‌ها از شدت هیجان خوابتان نمی‌برد. زندگی امکان‌های بسیار فراوان قرار می‌دهد – چرا نباید از سهم منصفانه خود لذت ببرید؟

۶. هدف‌های شما باید با ارزش‌هایتان هماهنگی داشته باشد

برآیند نیروهای فزاینده و «حرکت» دو کلمه‌ای هستند که هر فرایند حرکت آسان به سوی تکامل را توصیف می‌کنند. هنگامی که هدف‌هایتان با ارزش‌های اساسی شما هم‌زمان و هم‌سرعت هستند، سازوکار این تعادل و هارمونی در حرکت مشخص می‌شود. ارزش‌های اساسی شما کدام‌هاست؟ هر چیزی که شما عمده‌تاً احساسش کنید و در سطحی ژرف‌تر از وجودتان طنین‌انداز باشد؛ یعنی باورهای بنیادی که به خوبی نمایان می‌شوند و سال‌ها شخصیت شما را شکل داده‌اند. به طور مثال، صداقت و استحکام شخصیت. وقتی کاری انجام می‌دهید که با این ارزش‌ها مغایرت دارد، الهام و یا احساس ناخودآگاهتان، مانند یادآوری کننده‌ای می‌گوید که چیزی در این‌جا درست نیست.

تصور کنید که پول کلانی قرض کرده‌اید و برای بازپس دادن آن در زیر فشاری باورنکردنی قرار دارید. روزی، دوستی نزد شما می‌آید و می‌گوید: «من راهی پیدا کرده‌ام که بتوانیم به راحتی پول درآوریم. همه چیزی که نیاز داریم دزدی از بانک است! بیشترین پول‌های ماهیانه فردا به بانک ریخته می‌شود! من نقشه‌ای ساده و بی‌عیب و قابل اجرا دارم – ما در عرض بیست دقیقه به بانک

وارد و از آنجا خارج می‌شویم.» حالا شما بر سر دوراهی جالبی قرار دارید. از سویی اشتیاق شما برای کاستن از نگرانی‌های مالی‌تان شدید است و دستیابی به آن مقدار پول، امکان دارد وسوسه‌برانگیز باشد. با این همه، اگر ارزش صداقت شما از اشتیاقاتان برای پول بیشتر باشد، بانک را نمی‌زنید؛ زیرا می‌دانید کار درستی نیست.

و اگر «دوستتان»، با هزار دوز و کلک، در نهایت شما را متقاعد کرد که به این دزدی دست بزنید، پس از آن، از درون احساس تشویش می‌کنید. این واکنش عامل صداقت شماست. احساس گناه تا ابد شما را زجر خواهد داد. هنگامی که ارزش‌های اساسی‌تان را به سمت هدف‌های مثبت، هیجان‌آور و پرمعنا هدایت می‌کنید، تصمیم‌گیری آسان می‌شود. هیچ کشمکش درونی شما را به عقب نمی‌راند – این امر باعث ایجاد نیرویی می‌شود که شما را موج‌زنان به درجات بالاتری از موفقیت سوق می‌دهد.

۷. هدف‌هایتان باید کاملاً متعادل باشد

اگر مجبور بودید دوباره زندگی کنید، چه کار متفاوتی انجام می‌دادید؟ وقتی از افراد در سن هشتاد سالگی این سؤال را می‌پرسند، آنان هرگز نمی‌گویند: «وقت بیشتری را در دفتر کارم می‌گذراندم.» و یا: «دفعات بیشتری در جلسات هیئت مدیره شرکت می‌گردم.»

نه، آنان، در عوض، به روشنی بیان می‌کنند که بیشتر به مسافرت می‌روند، وقت بیشتری را با خانواده‌شان می‌گذرانند و تفریح بیشتری خواهند داشت. در نتیجه، هنگامی که دارید هدف‌هایتان را مشخص می‌کنید، مطمئن باشید این هدف‌ها شامل بخش‌هایی باشند که به شما فرصت بدهند آرامش داشته باشید و از بهترین چیزها در زندگی لذت ببرید.

هر هفته کار کردن بی‌وقفه راهی است مطمئن برای ایجاد فروپاشی روحی و بیماری جسمی. زندگی کوتاه‌تر از آن است که چیزهای خوب را از دست بدهم. در فصل ۴ (ایجاد بهترین نوع تعادل)، با راهکاری عالی آشنا خواهید شد که لذت بردن از یک زندگی متعادل را برایتان آسان می‌کند.

۸. هدف‌هایتان باید واقع‌بینانه باشد

این جمله در ابتدا با عبارات قبلی راجع به بزرگ اندیشیدن، مغایر به نظر می‌رسد. اما، واقعیت تا حدی اطمینان می‌دهد که شما نتایج بهتری می‌گیرید. اکثر مردم در رابطه با مدت‌زمان لازم برای دستیابی به هدف‌هایشان معقولانه و واقع‌بینانه برخورد نمی‌کنند. این جمله را به یاد داشته باشید:

چیزهایی مثل هدف‌های غیرواقعی وجود ندارند، تنها چیز غیر واقع‌بینانه چارچوب‌های زمان است.

اگر در سال سی هزار دلار خرج می‌کنید و هفتان میلیونر شدن در طی سه ماه است، این هدفی است کاملاً غیر واقع‌بینانه. وقتی موضوع سرمایه‌گذاری‌های جدید تجاری مطرح می‌شود، قاعده تجربی خوب، دو برابر کردن زمانی است که به نظرتان برای شروع اولیه نیاز است. معمولاً موانع قانونی، دیوان‌سالاری دولتی، موانع مالی و انبوهی از چیزهای دیگر که می‌خواهند از سرعت شما بکاهند.

بعضی اوقات، افراد هدف‌هایی را تعیین می‌کنند که کاملاً خیالپردازانه است. اگر بلندی قدتان یک متر و نیم است احتمالاً هرگز نخواهید توانست به طور حرفه‌ای بسکتبال بازی کنید. بنابراین، با تمام این احوال بزرگ بیندیشید و تصویری هیجان‌انگیز از آینده بسازید. تنها مطمئن شوید که نقشه شما خیلی دور از دسترس نیست، و این‌که، شما وقت مناسب فراوانی را برای رسیدن به هدف‌تان می‌گذارید.

۹. هدف‌هایتان باید شامل کمک به دیگران باشد

جمله‌ای معروف در انجیل هست با این مضمون: «هرآنچه کسی بکارد، همان را درو می‌کند.» این حقیقتی بنیادی است. به نظر می‌رسد که اگر بذر چیزهای خوب را بپاشید و به‌طور منظم کاشت خوبی داشته باشید، پاداش‌هایتان تضمین شده است. این معامله بسیار خوبی است، این‌طور نیست؟

متأسفانه بیشتر افرادی که تلاش‌شان برای موفقیت است – و معمولاً آن را در کسب پول و چیزهای دیگر تعریف می‌کنند – قایق را از دست می‌دهند! زمانی یا مکانی در زندگی آنان وجود ندارد که بخواهند بازدهی برای جامعه داشته باشند. ساده بگوییم، آنان گیرنده‌اند، نه بخشنده. و اگر شما همواره به گرفتن ادامه دهید، در نهایت، در مسیر طولانی که باید بپیمایید، شکست خواهید خورد.

کمک به دیگران ممکن است شکل‌های مختلفی داشته باشد. شما می‌توانید وقت و یا مهارتتان را در اختیار دیگران بگذارید و البته می‌توانید از لحاظ مالی کمک کنید. در نتیجه، این کار را به صورت بخشی از برنامه هدف‌های در دست اقدامتان درآورید و این کار را بی‌چون و چرا انجام دهید. به سرعت منتظر نتیجه نباشید. نتیجه در زمان مقرر، و اغلب به صورت‌های پیش‌بینی‌ناپذیر خود را نشان می‌دهد.

۱۰. هدف‌هایتان نیاز به حمایت دارد

این آخرین بخش از فهرست بررسی هدف‌هایتان، بحث‌انگیز است. سه دیدگاه وجود دارد. برخی از افراد از این فکر حمایت می‌کنند که به تمام دنیا بگویند قصد دارند چه کاری انجام بدهند. آنان دلیل می‌آورند که این کار آنان را بیشتر مسئول و پاسخگو می‌کند. هنگامی که همه دنیا دارد نظارت می‌کند تا ببیند آیا شما واقعا قادر به انجام دادن آنچه گفته‌اید هستید یا نه، عقب‌نشینی کردن دشوار است. وقتی این راهکار را انتخاب می‌کنید، فشار زیادی روی شما هست، و افراد قاطع با این راهکار رشد می‌کنند.

دکتر رابرت، اچ. شولر (۱۹) مثال خوبی است. او به تمام دنیا گفت که قصد دارد یک کلیسای جامع شیشه‌ای زیبا با هزینه‌ای بالغ بر بیش از بیست میلیون دلار در گاردن گراو واقع در کالیفرنیا بسازد. بسیاری از ناظران خندیدند و این نظرش را به باد تمسخر گرفتند و گفتند که نمی‌تواند این کار را به انجام رساند. او شروع کرد و، به هر حال، آن را به پایان رساند - کلیسای شیشه‌ای بی‌آن‌که وام گرفته شود، ساخته و وقف شد. هزینه؟ فقط کمتر از سی میلیون دلار!

یکی از جملاتی که دکتر شولر همواره می‌گفت این بود: «گمان می‌کنم هنگامی که آرزوهای بزرگ داری، افراد دیگری را که آرزوی بزرگ دارند جذب می‌کنی.» و او این کار را کرد. در واقع، خیلی‌ها پیدا شدند که هرکدام بیش از یک میلیون دلار برای کمک به پیشرفت این طرح اهدا کردند.

شیق دومی هم وجود دارد. هدف‌هایتان را معین کنید، آنها را پیش خودتان نگه دارید و کار را آغاز کنید. انجام دادن کار بیش از حرف زدن درباره‌اش خودی نشان می‌دهد و شما افراد زیادی را شگفت‌زده خواهید کرد. نظریه سوم که شاید عاقلانه‌ترین راهکار باشد آن که، آرزوهایتان را با تعداد اندک افرادی که به آنان اعتماد دارید آگاهانه در میان بگذارید. اینها افرادی فعال هستند که محتاطانه انتخاب شده‌اند و پشتیبان شما خواهند بود، و هنگامی که طی مسیر دشوار می‌شود، شما را تشویق می‌کنند. و اگر نقشه‌های بزرگ دارید به کمک آنان نیاز پیدا می‌کنید، زیرا شما ناگزیرید که در بین راه با چندین مانع بازدارنده روبه‌رو شوید.

نقشه اصلی شما

حالا که زمینه کار را فراهم آورده‌ایم، زمان آن فرا رسیده که روی طرح اصلی خودتان کار کنید. این قسمت هیجان‌آور این فرایند است – در واقع، بخشی که آینده بهتر شما را می‌سازد، و وضوح ذهنی‌تان را ایجاد می‌کند. این تصویر بزرگ شماست. شش مرحله بزرگ وجود دارد و ما پیشنهاد می‌کنیم که ابتدا تمام این شش مرحله را بخوانید و سپس در کنارش، برای به تحقق رساندن هر راهکار، وقت بگذارید. از گام‌های عملی که در انتهای این فصل به عنوان راهنمایی مطرح شده است استفاده کنید. مراحل پنج و شش در فصل‌های ۴ و ۵ با جزئیات بیشتر توضیح داده شده است.

۱. هدف‌های برتر دهگانه فهرست بررسی را مرور کنید

هنگامی که به تعیین هدف‌های واقعی‌تان می‌پردازید، از این فهرست بررسی به عنوان مرجعتان استفاده کنید. این کار به شما یاری می‌دهد تصویری آشکار و روشن از آنچه در نظر دارید، به دست آورید.

۲. دنبال هیجان باشید – ۱۰۱ هدف

برای این‌که اجازه دهید شادی‌تان جریان یابد، فهرستی از ۱۰۱ چیز که می‌خواهید در ده سال بعد به دست آورید، تهیه کنید. سرتان به آنها گرم باشد و ذهنتان را آماده پذیرش همه امکانات نگه دارید. اشتیاقی کودک‌گونه داشته باشید – هیچ مانعی در راه اندیشه‌تان به وجود نیاورید. دقیق باشید و فهرستتان را به وسیله شروع هر جمله با کلماتی مانند: «من می‌خواهم» یا «من هستم» و یا: «من دارم راجع به شش هفته تعطیلات در اروپا فکر می‌کنم» و یا: «من هر ماه ده درصد از درآمد را سرمایه‌گذاری یا پس‌انداز می‌کنم» مشخص کنید. برای کمک به شما، در اینجا چند پرسش مهم هست که شما را در تمرکز کردن یاری می‌دهد:

- می‌خواهم چه کار کنم؟
- می‌خواهم چه چیزی داشته باشم؟
- کجا می‌خواهم بروم؟
- چه کمکی می‌خواهم به دیگران بکنم؟
- می‌خواهم چه شوم؟
- می‌خواهم چه بیاموزم؟
- با چه چیزی می‌خواهم وقتم را بگذرانم؟
- چه قدر پول می‌خواهم بگیرم، سرمایه‌گذاری و یا پس‌انداز کنم؟
- چه قدر زمان برای تفریح لازم دارم؟

- برای دستیابی به سلامت کامل قصد دارم چه کار کنم؟

برای این که مطمئن شوید زندگی تان از بهترین تعادل برخوردار است، در هر کدام از این بخش ها چند هدف تعیین کنید – کار و تجارت، مالی، تفریح، سلامت و تناسب اندام، روابط، شخصی و کمک به دیگران، به علاوه هر بخش دیگری که به شکلی خاص قابل توجه به نظر می آید.

اولویت بخشیدن به فهرستان

حالا که آنچه را در ذهن دارید وسعت بخشیدید، مرحله بعدی تعیین اولویت آنهاست. نگاهی به هریک از ۱۰۱ هدفتان بیندازید و زمانی معقول را برای تحقق بخشیدن به آنها تعیین کنید.

در کنار هر هدف عددی بنویسید – یک، سه، پنج و یا ده سال. این به شما قالب کاری کلی می بخشد تا بتوانید از روی آن عمل کنید.

نویسنده کتاب بزرگ «فرد هدفمند»، کوین دلیو، مک کارتی (۲۰)، روشی عالی را پیشنهاد می کند که برای تعیین اولویت هدف هایتان یاری دهنده است. او این روش را قرعه کشی مسابقات می خواند. این طرحی است که برای انواع مسابقات استفاده می شود – از مسابقات دوستانه هجی کردن گرفته تا مسابقات بزرگ تنیس و بازی های نهایی. انتخاب هایتان را، با استفاده از چندین برگه قرعه کشی جداگانه، برای هدف های یکساله، سه ساله، پنج ساله و ده ساله تان اولویت بندی کنید.



قرعه‌کشی اصلی

هرکدام از هدف‌های یکساله‌تان را در سمت چپ برگه‌ای به شکل فهرست بنویسید. برگه قرعه‌کشی را به اندازه کافی بزرگ انتخاب کنید تا همه ارقام

فهرستتان را در خود جا دهد - شانزده، سی و دو و یا شصت و چهار خط داشته باشد. (فرض می‌کنیم که شما بیش از هشت هدف یکساله دارید). این قرعه‌کشی مقدماتی است. حالا تصمیم می‌گیرید کدامیک از هدف‌هایتان در درجه اول اهمیت قرار دارد؛ این بدان معناست که کدامیک از آنها به دور بعدی منتقل می‌شوند. این شیوه کار را، تا هنگامی که آخرین هشت گروه، پایان یابد، انجام دهید. حالا اینها عناصر قرعه‌کشی اصلی شما شده‌اند. شما بار دیگر باید انتخاب کنید کدامیک از این هشت تا مهم‌ترند، و همه این مراحل به انتخاب برنده نهایی منجر می‌شود. این مهم‌ترین اولویت ساده شما می‌شود. برای این که به شما کمک کنیم تصمیم بگیرید، می‌گوییم از احساسات غریزی‌تان بهره بگیرید الهام شما به ندرت اشتباه می‌کند. این روش ساده شما را وامی‌دارد که آنچه را پرمعناتر و آنچه را کم‌اهمیت‌تر است انتخاب کنید. البته، اگر بخواهید، می‌توانید فهرست هدف‌های کم‌اهمیت‌تر را بعداً پُر کنید. حالا این کار را برای هدف‌های سه، پنج و ده ساله تکرار کنید. ما می‌دانیم که دیدگاهی پنج و یا ده ساله دشوارتر به تحقق می‌پیوندد. به هر حال، تلاش زیادتر ارزش دارد. آن سال‌ها از آنچه تصورش را بکنید، سریع‌تر می‌گذرند! اطمینان یابید که دست‌کم یک هدف سه ساله دارید.

در این جا نکته حیاتی دیگری مطرح می‌شود: پیش از آن که اولویت‌بندی کنید، مهم‌ترین دلیلی را که برای رسیدن به هر هدف دارید، و بیشترین سودی را که پس از تحقق بخشیدن به آن هدف کسب می‌کنید، بنویسید. همان‌طور که پیشتر گفتیم، دلایل بزرگ، نیروهای محرکه‌ای هستند که باعث می‌شوند هنگامی که مانعی بر سر راهتان پدید می‌آید، شما به راهتان ادامه دهید. مشخص کردن دلایل پیش از آغاز کار استفاده‌ای مفید از زمان به شمار می‌آید. این امر به شما اطمینان می‌دهد که هدف‌های قرعه‌کشی اصلی‌تان، واقعا مهم‌ترین هدف‌های فهرستتان هستند.

۳. یک کتاب تصویری از هدف‌هایتان درست کنید

برای آن که تمرکزتان را بر شیوه جدید زندگی مورد نظرتان بهبود بخشید، کتابی تصویری از مهم‌ترین هدف‌هایتان درست کنید. این شیوه سرگرم‌کننده است و همه خانواده‌تان می‌توانند در آن شرکت کنند.

یک آلبوم عکس بزرگ بخرید و شروع به جمع‌آوری تصاویر کنید. به طور مثال، اگر یکی از هدف‌های شما این است که تعطیلات خود را در لندن بگذرانید، چند دفترچه راهنمای مسافرتی تهیه کنید و سه یا چهار تصویر از جاذبه‌های گردشگری را که می‌خواهید ببینید، از آن بپُرید و جدا کنید. اگر قصد رفتن به تعطیلات خانوادگی دارید، سربریگی مشخص در بالای صفحه قرار دهید که روی آن نوشته باشد: «دارم از تعطیلاتی سه‌هفته‌ای با خانواده‌ام در لندن لذت می‌برم.» و زمانی را که می‌خواهید بروید، ذکر کنید.

شما می‌توانید کتاب تصویری هدف‌هایتان را به بخش‌های مختلف شیوه زندگی تقسیم کنید. مراقب باشید همه بخش‌هایی را که در مرحله ۲ بیان شده است در آن جای می‌دهید. دوستان گلنا سالزبری (۲۱) از این راهکار با موفقیتی بسیار و به‌طور منظم استفاده می‌کند. او پیش از این کارش، مادری عادی با سه دختر جوان، اجاره‌خانه، مخارج خودرو بود و نیاز داشت که آرزوهایش را از نو مشخص کند. ماجرای او از این قرار است:

«عصر یکی از روزها، در گردهمایی‌ای در مورد اصل «تخیل ضربدر خلاقیت مساوی است با واقعیت» شرکت کردم. سخنران اشاره کرد که ذهن به شکل تصاویر می‌اندیشد، نه کلمات. و وقتی ما تصویر چیزی را که مشتاقش هستیم در ذهن می‌آوریم، به حقیقت تبدیل می‌شود.

«این مفهوم چیزی را به یادم آورد. من، براساس حقیقتی که در کتاب مقدس آورده شده بود، می‌دانستم که خداوند "خواسته‌های قلبی‌مان را به ما می‌دهد." و این‌که، "وقتی کسی به چیزی می‌اندیشد، آن چیز به حقیقت بدل می‌شود."

«تصمیم گرفته بودم که فهرست خواسته‌هایم را بنویسم و آنها را به شکل تصویر درآورم. از این رو، مجله‌های قدیمی را ریزریز کردم و تصاویری که «خواسته‌های قلبی‌ام» را نشان می‌دادند، جمع کردم. سپس آنها را به صورت آلبوم عکس درآوردم و مشتاقانه به انتظار نشستم.

«تصاویرم دقیق بودند. آنها شامل: (۱) زنی در پیراهن عروسی و مردی بش‌سیما با لباس رسمی مردانه؛ (۲) دسته‌های گل؛ (۳) جزیره‌ای در کارائیب آبی خشان؛ (۴) مدرک دیپلم کالج برای دخترانم؛ (۵) زنی به عنوان جانشین رئیس یک شرکت (من در شرکتی کار می‌کردم که رئیس زن نداشت و من می‌خواستم نخستین جانشین رئیس مؤنث باشم)؛ (۶) کلاه فارغ‌التحصیلان - که اشتیاق مرا برای کسب مدرکی بالا از «فولر تئولوژیکان سمیناری» نشان می‌داد، بنابراین می‌توانستم از لحاظ معنوی بر دیگران اثر بگذارم.

«هشت هفته بعد داشتم در بزرگراهی در کالیفرنیا رانندگی می‌کردم. درحالی که داشتم خودرو سفید و قرمز زیبایی را که در حال عبور از کنارم بود تحسین می‌کردم، راننده به من نگاه کرد و لبخندی زد. من نیز به او لبخند زدم. موضوع بعدی که دریافتم، آن بود که او داشت مرا تعقیب می‌کرد. تظاهر کردم که به او محل نمی‌گذارم، اما او مرا بیست و پنج کیلومتر تعقیب کرده و تقریباً تا سرحد مرگ ترسانده بود! چند کیلومتر دیگر رانندگی کردم، او نیز به همراه من آمد. متوقف شدم، او نیز متوقف شد... و سرانجام با او ازدواج کردم!

«پس از اولین دیدارمان، جیم برایم دوازده شاخه گل رُز فرستاد. دو سال با هم نامزد بودیم. او، هر دوشنبه، برایم یک یادداشت عاشقانه و یک شاخه گل سرخ می‌فرستاد. پیش از آن‌که ازدواج کنیم، جیم گفت: "من مکانی عالی برای ماه عسل پیدا کرده‌ام، جزیره سنت‌آیلند در کارائیب." من موضوع آلبوم را بر زبان

نیاوردم تا وقتی که من و جیم به خانه جدیدمان، که تصویرش را در آلبومم داشتم، رفتیم.

«کمی پس از آن، در شرکتی که کار می‌کردم، مقام معاونت رئیس منابع انسانی به من واگذار شد. من، پس از تکمیل مدارک تحصیلی بالا، یکی از نخستین زنانی بودم که به عنوان داوطلب درجه دکتری در «فولر سمینری» پذیرفته شدم. دخترانم نه تنها دیپلم کالجشان را گرفتند، بلکه آلبوم تصویری خودشان را درست کردند و، در طی این رخدادها، دیده‌اند خداوند چگونه در زندگی‌شان اثر می‌گذارد.

«این سرگذشت، مثل داستان پریان به نظر می‌رسد، اما قطعاً حقیقت دارد. از آن به بعد، من و جیم آلبوم‌های تصویری بسیاری درست کرده‌ایم. دریافته‌ام که هیچ آرزوی ناممکنی وجود ندارد – شما می‌توانید واقعا به خواسته‌های قلبی‌تان دست یابید.»

(منبع: کتاب غذای روح)

امروز، گلنا سالزبری یکی از برترین سخنرانان متخصص در کشور و رئیس قبلی «مؤسسه سخنرانان ملی» است.

خواسته‌هایتان هرچه مشخص‌تر و واضح‌تر باشد، بهتر می‌توانید بر آنها تمرکز کنید و نتایج را که می‌خواهید به دست آورید. پس خلاق باشید. راه‌های گوناگونی برای تقویت دیدتان کشف کنید. یک کتاب تصویری از هدف‌ها، راه بزرگی برای آغاز کردن است.

در فصل ۴ (ایجاد بهترین تعادل)، خواهید آموخت چگونه نقشه عملی دقیقی را طراحی کنید که خواسته‌های ذهنی شما را به واقعیت بدل سازد. پیش از آن که به آن برسیم، هنوز، سه راهکار باقی مانده است که به شما کمک کند هدف خود را بسیار آشکار و روشن مشخص سازید.

۴. از کتاب فکرها و نظرها استفاده کنید

این پیشنهاد، یعنی داشتن دفترچه یادداشت؛ جایی که مشاهدات و دیدگاه‌های روزانه‌تان را با عجله در آن یادداشت می‌کنید. این دفترچه وسیله‌ای کارآمد برای گسترش آگاهی شماست. آیا هرگز فکری بزرگ در میانه شب به سرتان زده؟ از خواب می‌پرید و در بسترتان می‌نشینید و ذهنتان با سرعت کار می‌کند. معمولاً، پیش از آن‌که آن فکر از ذهنتان بیرون رود و یا بدنتان بگوید «برو بخواب! ساعت سه نصفه‌شب است»، چند ثانیه بیشتر فرصت ندارید. در واقع، ممکن است دوباره به خواب روید. چند ساعت بعد بیدار شوید و به طور کامل فراموش کنید آن ایده بزرگتان چه بوده است.

یک فکر عالی، بدون عمل کردن به آن، مثل این است که قهرمان بزرگ بیسبال بدون چوب بیسبال بازی کند

این امر نشان می‌دهد که کتاب نظرها و افکار چه قدر ارزشمند است. با ثبت بهترین افکارتان از طریق نوشتن، هرگز نیازی ندارید به حافظه‌تان اعتماد کنید. می‌توانید، هر زمان که بخواهید، عقایدتان را مرور کنید. از کتابتان برای نظرهای تجاری، نکات فروش، بروز مهارت‌ها، طرح‌های درآمدزا، نقل قول‌هایی که خوانده‌اید و یا داستان‌هایی که به شما کمک می‌کند مقصود خود را بهتر توضیح دهید، استفاده کنید. هر روز فقط چشم‌ها و گوش‌هایتان را باز نگه دارید و به الهام درونتان گوش فرا دهید.

به‌طور مثال، اگر یک حراجی را به خوبی اداره کرده‌اید و همه چیز درست طبق نقشه شما پیش رفته و با معامله‌ای بزرگ کار را به اتمام رسانده‌اید، آن را در کتاب افکار و نظرهایتان ثبت کنید. گفتید چه چیز اثرگذار بود؟ شاید شما سؤال دقیقی پرسیدید که سبب شد خریداران تصمیم به خرید بگیرند و یا درباره مزایای جنس و خدماتتان توضیح کافی دادید. مراسم حراجی را دوباره در ذهنتان مرور و آنچه را واقعا کارایی داشته است، یادداشت کنید.

ضبط مراسم حراجی روی نوار ویدئویی نیز سودمند است. یک نفر را که واقعا به او احترام می‌گذارید دعوت کنید تا با شما فیلم را مرور کند، بعد می‌توانید فکر بکری بیابید که چگونه کار را بهبود بخشید و بهتر انجام دهید. به تمرین ادامه دهید. هنرپیشه سینما، رابین ویلیامز، در هر صحنه، به طور متوسط، سی برداشت انجام می‌دهد تا این‌که هم او و هم کارگردان از بازی رضایت کسب کنند.

آیا هرگز اتفاق افتاده است که کاری را خراب کنید؟ چنین وقت‌هایی نیز زمان خوبی است که کتاب نظرهایتان را بگشایید و اشتباهاتتان را ثبت کنید. ممکن است خطی قرمز بکشید و اضافه کنید: «این حرف را دیگر هرگز تکرار نکن!» در هر دو مثال، با نوشتن افکارتان، هنگامی که تازه در ذهنتان شکل گرفته‌اند، آنچه را اثرگذار است و آنچه را که نیست، استحکام می‌بخشید. این کار باعث می‌شود هدف‌تان به وضوح مشخص گردد.

این‌جا پیشنهاد ارزشمند دیگری برای آلبوم عکستان داریم. اولین کار این‌که، هر روز صبح، به مدت ده دقیقه، احساساتتان را یادداشت کنید. کلماتی که برای توضیح احساساتتان به کار می‌رود شامل این‌هاست: دلشوره، غمگین، خوشحال، هیجانی، خسته، عصبانی، اشتیاق، ترسیده، پُرانرژی. آن‌طور که گویی با خودتان حرف می‌زنید، از فعل مضارع استفاده کنید. بیان «من» را به کار برید: «من امروز احساس دلشوره دارم، زیرا دخترم برای اولین بار می‌خواهد به تنهایی رانندگی کند.» یا: «من احساس هیجان دارم، زیرا امروز صبح کار جدیدی را آغاز می‌کنم.» هنگامی که پیوسته با احساساتتان در تماس باشید، بیشتر با

موقعیت‌های هرروزه‌تان مرتبط می‌شوید و از آنچه واقعا در زندگی‌تان می‌گذرد، آگاهی بیشتری می‌یابید.

۵. تجسم کنید، بیندیشید، واکنش نشان دهید و مرور کنید

قدرت تجسم اغلب در ورزش‌ها دیده می‌شود. ورزشکاران المپیک مسابقه ورزشی را پیش از شرکت در آن، بارها در ذهن مرور می‌کنند. اغلب آنان فکرشان را بر نتیجه‌ای مثبت متمرکز می‌سازند. برنده مدال طلای المپیک، مارک تیوکسپری (۲۲)، فرد کانادایی که در بازی‌های المپیک بارسلونای اسپانیا در سال ۱۹۹۲، در مسابقات شنای ۲۰۰ متر کراول پشت برنده شد، عصر روز پیش از مسابقه عملاً روی سکوی برندگان ایستاد و مسابقه موفقیت‌آمیزی را از پیش در ذهنش مجسم کرد. او صدای هیاهوی تشویق جمعیت را شنید، و می‌توانست ببیند خانواده‌اش کجای صف تشویق‌کنندگان ایستاده‌اند و خودش را دید که پیروزمندانه مدال طلا را می‌گرفت. او، روز بعد، همان‌طور که تصور کرده بود، در مسابقه شنا شرکت کرد و با کمترین تلاش در مسابقه برنده شد! به یاد داشته باشید، اگر از روش‌های قهرمانان تقلید کنید، شما نیز می‌توانید قهرمان بشوید. از تخیلات مثبت خود در جهت ایجاد این تصاویر موفقیت‌آمیز و برنده شدن استفاده کنید.

این تخیلات هر اندازه روشن‌تر و مشخص‌تر باشند و هرچه شما احساسات پرشورتری داشته باشید، به کسب نتیجه مورد رضایت خود علاقه بیشتری پیدا می‌کنید. این، روشی کارآمد است. در فصل ۴ (ایجاد بهترین تعادل)، خواهید آموخت چگونه عمیق‌تر بیندیشید و چگونه واکنش نشان دهید و هر روز پیشرفتتان را مرور کنید. همه این روش‌ها به شما کمک می‌کنند که هدف‌تان را با وضوح بیشتر تجسم کنید؛ چیزی که سبب می‌شود در عرصه تجارت بر دیگران برتری به دست آورید.

۶. از مشاوران و گروه‌های مغز متفکر استفاده کنید

شیوه شگفت‌انگیز دیگر برای اطمینان یافتن از پیشرفت‌های بزرگ در سازندگی و نوع دیدتان، کمک گرفتن از افرادی است که در زمینه‌هایی که به بیشترین کمک نیاز دارید، تجربیات ارزشمند دارند. هنگامی که اطرافتان را با گروهی از افراد با تجربه که به دقت انتخاب شده‌اند، پُر می‌کنید، منحنی آموزش‌تان به سرعت سیر صعودی می‌یابد. افراد کمی این کار را به طور منظم انجام می‌دهند. دوباره می‌گوییم، اگر جرئت کنید که متفاوت باشید، در پایان مسیر پاداش‌هایی به دست می‌آورید. شیق دیگر آن است که هر چیزی را با آزمون و خطا دریابید. این راه کندی برای پیش رفتن است، زیرا شما به موانع بازدارنده و

آشفته‌گی‌های بسیاری برخورد می‌کنید. از سوی دیگر، رهنمود گرفتن و کسب آگاهی از مشاوران دقیق، شما را به سمت نتایج پایدارتر سوق می‌دهد. یک گروه مغز متفکر از چهار تا شش نفر تشکیل شده است که به طور منظم با هم ملاقات می‌کنند تا عقایدشان را با هم در میان بگذارند و از یکدیگر حمایت به عمل آورند. اینها متحدانی قدرتمندند. آنان دور هم جمع شده‌اند که روابطی پایدار را رواج دهند. در این باره، بعداً در فصل ۵ (ایجاد روابط عالی) خواهید خواند. حالا شما چارچوبی کامل برای تعیین هدف‌های بلندمدت دارید، این‌جا آخرین قطعه از پازل قرار گرفته – ما آن را «روش تمرکز هدف‌یابان» می‌نامیم.

روش تمرکز هدف‌یابان

این روش تمرکز ساده، اما بسیار مؤثر سنجش پیشرفت‌هایتان را آسان می‌کند و شما را از گارتان آگاه نگه می‌دارد. این روش را همه مشتریان موفق ما استفاده می‌کنند. این روش، اساساً، هدف‌هایتان را به هفت دسته تقسیم می‌کند و شما را وامی‌دارد از تعادلی عالی بهره‌مند شوید. شما می‌توانید چارچوبی زمانی را برای کسب این نتایج انتخاب کنید. دوره دو ماهه بسیار خوب است. این زمان خیلی دور نیست، در عین حال به شما فرصت کافی برای تعیین چندین هدف پرمعنا می‌دهد. هفت دسته هدف از قرار زیرند:

- مالی
- تجارت / کار
- زمان تفریح!
- سلامت و تناسب اندام
- روابط
- شخصی
- کمک به دیگران

هنگامی که هر شصت روز یک بار بخشی از زمان خود را به تحقق بخشیدن به هدفی چشمگیر در هریک از این بخش‌ها اختصاص می‌دهید، از چیزی برخوردار می‌شوید که اکثر مردم، برای به دست آوردنش، به شدت مبارزه می‌کنند؛ و آن چیز «تعادل» است. به همراه تعادل، آرامش ذهن پدید می‌آید. همه جزئیات این مطلب در بخش گام‌های عملی در انتهای این فصل قرار داده شده است. روش تمرکز هدف‌یابان، ستون فقرات کل طرح بازی است. در ابتدا ممکن است چنین به نظر رسد که این روش برای تکمیل هفت هدف در شصت روز، کمی نامعقول است؛ اما شما، با تمرین، می‌توانید این کار را انجام دهید. با هدف‌های کوچک آغاز کنید؛ و رفته‌رفته، به هدف‌هایتان وسعت بخشید. هنگامی که این فرایند را

پی می‌گیرید، دستیابی به هفت نیمه پیروزی برای خودتان مهم‌تر از تعیین هدف‌های بسیار والاست. برای نگهداری این مطلب در صف مقدم ذهنتان، هر روز آن را مرور کنید. بیشتر افراد این کار را نمی‌کنند. در واقع، بیشتر افراد حتی برای هدف‌هایشان طرحی عملی ندارند. باهوش‌تر باشید و در این رقابت پرشی انجام دهید. این کار باعث می‌شود نتایج عالی را به زیبایی به دست آورید.

نتیجه‌گیری

بسط دادن عادت وضوح فوق‌العاده، مانند همه عادات مؤثر، به صرف نیرو و نظم روزانه نیاز دارد. به یاد داشته باشید، این فرایندی در دست اقدام است. نکات کلیدی عبارت‌اند از:

۱. از فهرست بررسی ده هدف برتر به عنوان چارچوب کار استفاده کنید.
۲. یک نقشه اصلی برای اولویت بخشیدن به هدف‌هایتان طراحی کنید.
۳. یک کتاب تصویری از هدف‌هایتان درست کنید.
۴. از یک کتابچه خواسته‌ها استفاده کنید.
۵. تجسم کنید، بیندیشید، واکنش نشان دهید و مرور کنید.
- (فصل ۴ همه این جزئیات را دربر دارد).
۶. از مشاور و بیگانگانی که در گروه ذهن برتر عضوند و منحصر به فردند استفاده کنید. (ما در فصل ۵ به شما نشان خواهیم داد این کار را چگونه انجام دهید).
۷. برای تعیین میزان پیشرفت هفتگی‌تان از روش تمرکز افرادی که به موفقیت رسیده‌اند استفاده کنید.

این کار را انجام دهید، به وضوح فوق‌العاده‌ای خواهید رسید، تضمین می‌کنم!

اگر هم‌اکنون کمی احساس ازپافتادگی می‌کنید، نگران نباشید. این کاملاً طبیعی است. از آن به عنوان مرحله‌ای از زمان یاد کنید. زمان کافی را برای کارکردن روی هرکدام از این تدابیر برنامه‌ریزی و کار را شروع کنید. اولین گام را بردارید. سپس روی تحقق بخشیدن به هدف‌های کوتاه‌مدتان تمرکز کنید. ایجاد آینده‌ای موفق به صرف انرژی، نیرو و اندیشه‌ای متمرکز نیاز دارد. اکثر افراد به این دلیل این کار را نمی‌کنند. به هر حال، شما با تصمیم گرفتن به خواندن این کتاب، نخستین گام را برای بالاتر رفتن از عموم مردم برداشته‌اید. مبارزه‌طلبی را بپذیرید. تمرکز کنید. ارزش پاداش‌هایش را دارد. تلاش را از همین الآن شروع کنید!

گام‌های عملی

طرح برتر شخصی شما

روش تمرکز افرادی که به موفقیت دست می‌یابند

در زیر مروری کامل وجود دارد تا به شما کمک کند طرح برتر «هدف بزرگ» خودتان، و نیز طرح کوتاه‌مدت عملی‌تان را تحقق بخشید. برای آن‌که نتایج‌تان را به حداکثر برسانید، به شدت توصیه می‌کنیم که دست‌کم یک روز کامل را برای به‌انجام رساندن این کار برنامه‌ریزی کنید.

فهرست بررسی ده هدف برتر

برای این‌که نتایج‌تان را به حداکثر برسانید، به‌یاد داشته باشید هدف‌هایتان باید:

۱. به شما تعلق داشته باشند
۲. پرمعنا باشند
۳. دقیق و قابل اندازه‌گیری باشند
۴. انعطاف‌پذیر باشند
۵. دشوار و هیجان‌انگیز باشند
۶. با ارزش‌های مهم شما هماهنگی داشته باشند
۷. به خوبی متعادل باشند
۸. برای جامعه کمک‌کننده باشند
۹. واقعی باشند
۱۰. مورد حمایت قرار بگیرند

در زیر ارزش‌های مهم خودتان را فهرست کنید:

به عنوان مثال، صداقت، استحکام شخصیت، زندگی‌کردن براساس فلسفه برنده - برنده، تجربه لذت و عشق.

...

۱۰۱ هدف شما

برای انجام دادن این کار، از دفتر یادداشت خودتان استفاده کنید. پیش از نوشتن فهرست، همه چیزهایی را که می‌خواهید به آنان دست یابید، به گام دوم صفحه ۱۰۰ بازگردید. این بخش را دوباره بخوانید. افکار اولیه‌ای را که در مورد پرسش‌ها در ذهنتان می‌آید، بنویسید. این کار به شما کمک می‌کند چارچوب کاری به دست آورید. هر اندازه نیاز دارید وقت بگذارید، سپس فهرست اصلی ۱۰۱ هدف‌تان را بنویسید. پس از آن، فهرستتان را با استفاده از برگه قرعه‌کشی مسابقات، مانند آنچه در صفحه ۱۰۲ آمده است، اولویت‌بندی کنید.

طرح برتر شخصی‌تان

از برگه نمونه صفحه بعد طبق راهنمایی استفاده کنید. براساس تعداد هدف‌هایی که در هر بخش دارید، این نمونه را، طبق نیاز، بزرگ کنید. مطمئن شوید که ستون دلایل و منافع را کامل کردید. دلایل شما نیروی محرکه هدف‌هایتان می‌شوند. همچنین، یک تاریخ تکمیل دقیق انتخاب کنید. ما از چارچوب هفت‌بخشی هدف‌های مورد نیاز که شیوه زندگی متادلی را می‌سازد، استفاده می‌کنیم. اگر بخواهید، می‌توانید بخش‌های دیگری را که برایتان اهمیت ویژه دارد به آن اضافه کنید. از برگه‌ای همانند برای هدف‌های سه، پنج و ده‌ساله‌تان استفاده کنید.

یک کتاب تصویری از هدف‌هایتان درست کنید

سه (صفحه ۱۰۴) را مرور کنید. کلید این‌جا تفریح کردن و خلاق بودن است. هرچه تصاویرتان اثر بیشتری داشته باشند، بهتر است. از تصاویر بزرگ، واضح و دارای رنگ‌های روشن استفاده کنید. اگر یکی از هدف‌هایتان خرید خودرویی نو است، از نمایشگاه خودرو محل‌تان دیدن کنید و عکسی از خودتان، درحالی که در خودرو نشسته‌اید، تهیه کنید. یکی از مراجعان مرد ما می‌خواست هیكل مناسبی داشته باشد، بنابراین تصویر فردی ورزشکار را بریده، سرش را چیده و آن را با تصویر سر خودش جایگزین کرده بود!

از کتابچه خواسته‌های مطلوب استفاده کنید

چهار (صفحه ۱۰۸) را مرور کنید. می‌توانید هر چیزی را، از دفتر یادداشتی ساده، تا مجله‌ای که با مهارت تهیه شده است انتخاب کنید. از داخلشان خیلی چیزها می‌توانید پیدا کنید - به مغازه نوشت‌افزار فروشی محل‌تان سری بزنید. هر صفحه را، در صورت شماره نداشتن، شماره‌گذاری کنید. هنگامی که تهیه کتاب به پایان رسید، ممکن است بخواهید در پشت آن یک فهرست راهنما

درست کنید تا یاری‌تان دهد که بعدها موارد دقیق‌تر را بیابید. عادت کنید بهترین عقاید، افکار و دیدگاه‌هایتان را ثبت کنید. این «دفتر یادداشت قیمتی» نیست. از آن برای تدابیر تجاری، افکار درآمدزا، داستان‌ها و تصویرسازی یک مطلب، عقاید بازرگانی و هرچه به نظرتان اهمیت دارد، استفاده کنید. اگر از این کار خوشتان آمد، در آن برای مطالب مهم ستونی باریک در نظر بگیرید. مهم‌ترین چیز، به هر حال آن است که خودتان را تمرین دهید نوشتن را آغاز کنید. همین هفته شروع کنید.

طرح برتر شخصی من			
برگه نمونه برای هدف‌های یک‌ساله. برای هدف‌های بلندمدت‌ترتان برگه کاری همسانی درست کنید			
تاریخ تحقق هدف	دلیل دستیابی به این هدف	هدف دقیق	نتیجه
	۱. پس از بیست سال پرداخت وام و بدهی و بهره از بدهکاری رها شوم. ۲. درآمدی شش‌رقمی اعتماد به‌نفسم را زیاد و تجارت‌م را تقویت می‌کند. ۳. شش سال بعد قصد دارم ثروتمند شوم و مشاوره مرا راهنمایی می‌کند.	۱. تا تاریخ اول ژانویه ۲۰۰۱ بدهی ندارم. ۲. تا تاریخ ۳۱ آگوست ۲۰۰۱ (بدون مالیات) ۱۵۰۰۰۰ دلار دریافت می‌کنم. ۳. یک مشاور ارزشمند تا تاریخ ۳۰ نوامبر ۲۰۰۰ پیدا می‌کنم تا مرا راهنمایی کند.	مالی درآمد کلی ۱۵۰۰۰۰ دلار پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌ها ۲۰۰۰۰ دلار حذف بدهی ۲۵۰۰۰ دلار
	۱. می‌خواهم به‌جای کارکردن برای حقوق سالیانه، رئیس خود بودن را یاد بگیرم. ۲. بهره‌برداری خوب مالی به من اساس قوی می‌بخشد. ۳. اثبات این‌که توانایی خلاصی من می‌تواند راحیل‌های منحصر به فردی را پیدا کند.	۱. تا تاریخ ۳۱ آگوست ۲۰۰۱ شرکت شخصی نرم‌افزار رایانه‌ای‌ام را می‌گشایم. ۲. دارم شریک مالی می‌یابم که ۱ میلیون دلار تا تاریخ ۳۰ می ۲۰۰۱ سرمایه‌گذاری می‌کند. ۳. تا تاریخ ۳۰ جولای ۲۰۰۱ دو محصول نرم‌افزاری تازه تولید می‌کنم.	کار و تجارت طرح‌های تازه، شراکت، توسعه، محصولات و خدمات تازه، فروش، حراج، خطر کردن‌های تازه، روابط
	۱. یک فرصت برای گذراندن زمان چشمگیری با دوستا از بهترین دوستانم. ۲. تشکر از پدر و مادرم برای راهنمایی و حمایتشان. ۳. دیدار با افراد تازه، گذران وقت، اندیشیدن و لذت در طبیعت.	۱. تا تاریخ ۲۲ الی ۲۹ ژوئن ۲۰۰۱ به یک هفته تعطیلات در کازادو می‌روم. ۲. برای بیست‌وپنجمین سالگرد تجدید دیدار خانواده طراح‌ی کرده و در آن شرکت می‌کنم. ۳. تا تاریخ ۱ تا ۱۴ ژوئن ۲۰۰۱ به یک سفر پیاده‌روی در کوه‌های راکی می‌روم.	زمان تفریح! تعطیلات، مسافرت‌ها، ورزش‌ها، تجدید پیوندها، حوادث خاص، تعداد هفته‌های آزاد ۴

۱. سلامت و تندرستی کم / زیاد کردن وزن، برنامه‌های ورزشی، عادات غذایی، دارویی، انواع ورزش‌ها، هنرهای رزمی.	۱. تا تاریخ ۲۱ فوریه ۲۰۰۱ به وزن مناسب، یعنی ۸۰ کیلو، می‌رسم. ۲. هر روز، چهار بار در هفته چهل دقیقه می‌دوم. ۳. تا تاریخ ۱۵ نوامبر ۲۰۰۱ ورزش‌رزمی نای‌چی آن را آغاز می‌کنم.	۱. از سلامت بهتر لذت می‌برم، زیباتر به نظر می‌رسم و احساس بهتری دارم. ۲. این کار انرژی و توان مرا تقویت می‌کند و از هوای تازه لذت می‌برم. ۳. احساس آرامش بیشتر، تمرکز و آگاهی می‌کنم.
روابط ۱. خانواده – همسر، بچه‌ها، والدین، خواهر و برادر. ۲. شخصی – دوستان (محلی و فواصل دور) مشاوران. ۳. تجارت – روابط مشتریان، مشاوران، والدین، مشتریان، کارکنان و همکاران.	۱. هر هفته به خواهرم گلوریا تلفن می‌زنم. ۲. تا تاریخ ۳۱ آگوست ۲۰۰۱ شش مشتری تازه پیدا می‌کنم. ۳. تا تاریخ اول مارس ۲۰۰۱ یک گروه ذهنی برتر شخصی (مشکل از ۶ نفر) تشکیل می‌دهم.	۱. در مورد طلاقش او را حمایت کرده و باری‌اش می‌دهم. ۲. برای تجارت تازه‌ام بنیادی قوی بنا می‌نهم. ۳. احاطه خودم با احساسات، عشق لذتبخش افرادی یا اندیشه مثبت.
شخصی ۱. هر چیزی را که به‌طور شخصی می‌خواهم داشته باشم، بشوم یا انجام دهم. ۲. تحصیلات – رشته‌ها، سخنرانی شخصی، مشورت‌کردن، مطالعه و... ۳. معنوی – رشته‌ها، مطالعه انجیل، کلیسا، روابط.	۱. تا تاریخ ۳۰ ژوئن ۲۰۰۱ در سه کنسرت بزرگ شرکت می‌کنم. ۲. تا تاریخ اول آوریل ۲۰۰۱ تکمیل رشته‌ای سخنرانی عمومی ده هفته‌ای ترتیب می‌دهم. ۳. چهار کتاب می‌خوانم که آگاهی معنوی مرا تا تاریخ ۳۱ آگوست ۲۰۰۱ بالا برد.	۱. درک کردن و لذت‌بردن از موسیقی خوب. ۲. بهبود چشمگیر مهارت‌هایم. ۳. آگاهی شدن از هدف زندگی من.
کمک به دیگران آموز خیریه، جامعه، مشاوره، کلیسا.	۱. از تاریخ ۱۴ اکتبر ۲۰۰۱ یک ساعت در هفته یک دانش‌آموز دبیرستانی را راهنمایی می‌کنم. ۲. ده درصد از درآمد سالیانه‌ام را به مؤسسه خیریه مورد علاقه‌ام و کلیسایم می‌دهم. ۳. برای کمک به فعالیت متحد داوطلب می‌شوم.	۱. چون به فردی که ممکن است تلاش کند، کمک و او را حمایت کنم. ۲. برای آن‌که به‌طور پیوسته از لذت بی‌وقفه بخشیدن برخوردار شوم. ۳. برای این‌که به افراد فقیر کمک کنم.

روش تمرکز افرادی که به هدف می‌رسند

این طرح بازی هفتگی است که اطمینان می‌دهد شما به هدف‌های بزرگ‌تری که در طرح برترتان فهرست شده است دست می‌یابید. مقوله‌ها همسان‌اند. به برگه‌های نمونه صفحات ۱۲۰ تا ۱۲۱ مراجعه کنید. گام اول نوشتن مهم‌ترین هدف منفرد شما در هریک از هفت بخش است. فراموش نکنید، دقیق بنویسید.

۱. مالی – این بخش به درآمد کلی و میزان پولی که می‌خواهید در طی این زمان پس‌انداز و یا سرمایه‌گذاری کنید، تقسیم می‌شود. اگر در حال پرداخت بدهی هستید نیز می‌توانید مقدارش را ثبت کنید.

۲. تجارت / کار – بی‌تدریج در این چارچوب هدف‌های تجاری مختلفی را کامل می‌کنید. به هر حال، آن هدفی را برگزینید که برای بیشترین پیشرفت به شما کمک می‌کند و بر آن تمرکز کنید. شاید هدفی باشد برای حراجی و یا طرحی تازه و یا خطرکردنی مشترک و یا استخدام و یا (اخراج) فردی مهم.

۳. زمان تفریح! – این هدف شما برای زمان تفریح، معمولاً دور از کار است. تعداد روزها را ثبت کنید و به یاد داشته باشید، شما مستحق این استراحت هستید.

۴. سلامت و تناسب اندام – سه بخش برای ملاحظه وجود دارد – جسمی، ذهنی و معنوی. برای بهبود همه بخش‌های سلامتتان چه می‌کنید؟ به تمرین ورزشی، عادات غذایی، دانستنی‌های تازه و آگاهی معنوی توجه کنید.

۱. روابط - در طی این زمان، روی چه رابطه مهمی کار می‌کنید؟ شاید صرف زمان بیشتر با یکی از اعضای خانواده، یک مشاور، یا کارمند و مشتری مهم. به‌طور قطع، هر هفته روی افراد زیادی اثر متقابل می‌گذارید؛ به هر حال، تنها روی توسعه چشمگیر یکی از این روابط تمرکز کنید.

۶. شخصی - این انتخابی کاملاً آزاد است شامل چیزی که به شما رضایت شخصی می‌بخشد. ممکن است خریدن چیزی، یادگیری مهارت تازه‌ای مثل گیتار نواختن، و یا طرح‌ریزی برای تعطیلاتی خاص را دربر گیرد.

۱. کمک به دیگران - قصد دارید در طی این زمان چه کار مفیدی برای جامعه انجام دهید؟ شاید کمکی مالی به مؤسسه خیریه محبوتان و یا کلیسا یا مسجد باشد. شاید وقتتان را به جامعه و یا تیم محلی ورزشی اختصاص دهید و یا تنها با «گوش‌دادن مشتاقانه به حرف‌های کسی» به او کمک کنید.

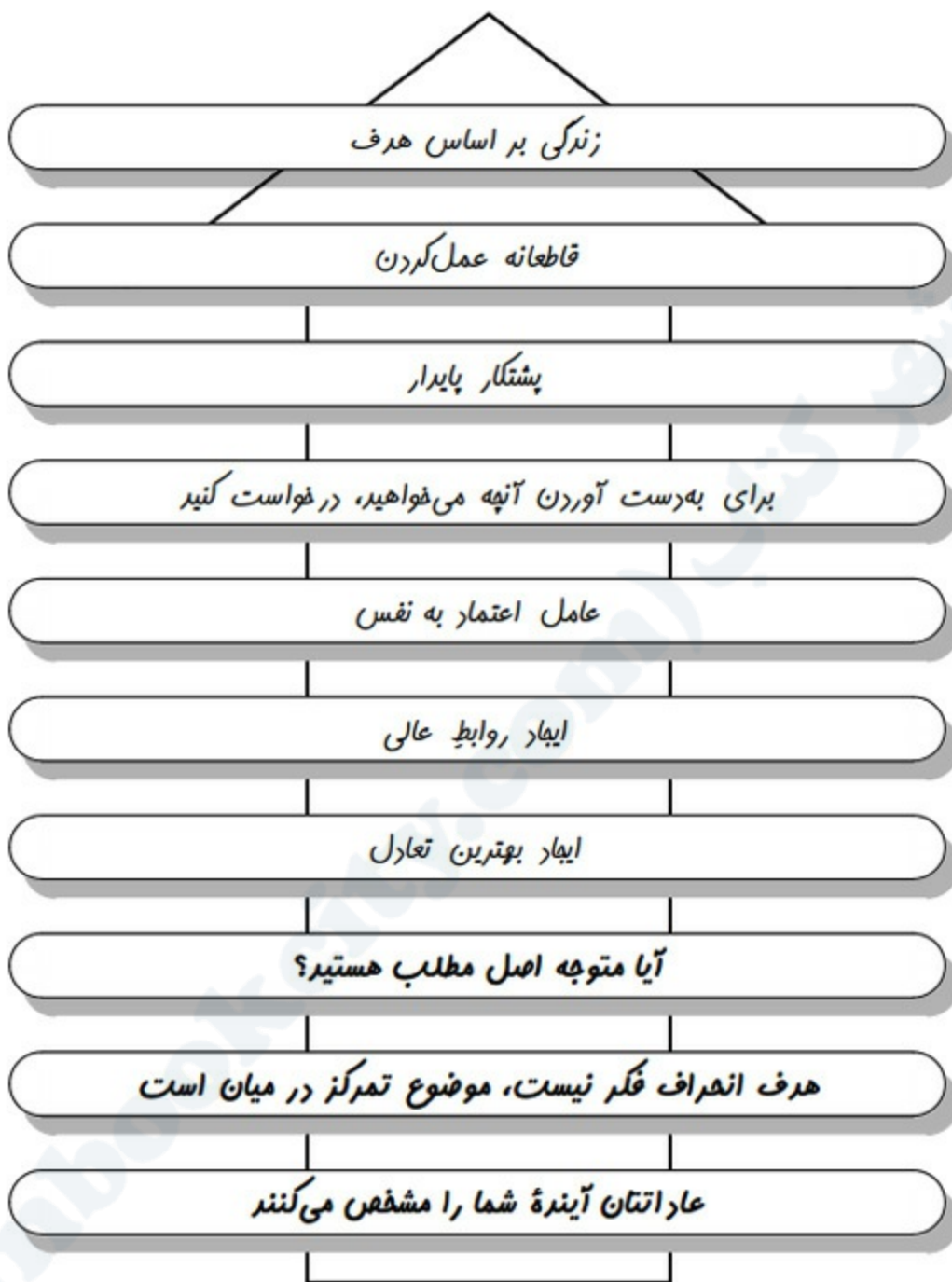
هنگامی که هفت هدف بزرگتان را نوشتید، تمرکزتان را به هفته‌ای که در پیش دارید منتقل کنید - ما این را تمرکز هفت‌روزه می‌نامیم. این‌جا روش عمل آن آمده است: در آغاز هر هفته سه‌تا از مهم‌ترین کارهایی را که می‌خواهید انجام دهید، انتخاب کنید. مطمئن باشید فعالیت‌هایی را انتخاب می‌کنید که شما را به سمت تحقق هفت هدف بزرگتان سوق می‌دهد.

به طور مثال، اگر هدف تندرستی‌تان ایجاد برنامه ورزشی تازه است، نخستین گام آن است که به باشگاهی ورزشی بپیوندید. اگر هدف روابط گسترده شما، صرف وقت بیشتر با فرزندان‌تان در آخر هفته‌هاست، اولین گام می‌تواند برنامه‌ریزی زمان در طرح هفتگی‌تان باشد. اگر هدف تجاری کلی‌تان این است که به درصدی معین از فروش دست یابید، باید در عرض هفت روز آینده چندین قرار ملاقات قطعی بگذارید که شما را به سوی آغازی مناسب سوق دهد.

البته، هر هفته در زندگی تجاری و شخصی‌تان کارهای دیگری نیز انجام می‌دهید. این طرح عملی به شما یاری می‌دهد روی مهم‌ترین فعالیت‌ها تمرکز کنید. مطمئن شوید که پیشرفتتان را زیر نظر دارید. هرآنچه به حساب آید، انجام می‌شود! بررسی هفتگی فهرستتان کاری جالب توجه است و هرچه به تحقق هدف‌های بزرگ‌ترتان نزدیک‌تر شوید، اعتماد به نفستان تقویت می‌شود. ما توصیه اکید می‌کنیم که برای تمرکزتان شریکی داشته باشید تا باعث شود برای رسیدن به هدف‌هایتان امیدوار بمانید. این فرد می‌تواند همکار شما باشد که او نیز از روش تمرکز افرادی که به موفقیت می‌رسند استفاده می‌کند.

در آغاز هفته به شریکتان تلفن بزنید و سه‌تا از مهم‌ترین فعالیت‌هایتان را با او در میان بگذارید. هفت روز بعد درباره نتایج، تلاش‌ها و پیروزی‌ها بحث کنید و شیوه‌ای را برای هفته بعد پی بگیرید. شما با حمایت و تلاش دو نفره، در طی هفته، مسئولیت‌های کم‌تری را به تعویق می‌اندازید. وقتی تماس می‌گیرید و متوجه می‌شوید پیشرفتی انجام گرفته است، امیدی در شما ایجاد می‌شود. شما می‌توانید برای یکدیگر انگیزه‌هایی نیز به وجود آورید که شما را

[illegible][illegible]



بنیادی محکم ساخته‌اید – موفق باشید!

تدبیر تمرکز کردن ۴

ایجاد بهترین تعادل

«هنگامی که کار می‌کنید، کار کنید، و هنگامی که بازی می‌کنید، بازی کنید. این دو را با هم ترکیب نکنید.»

جیم ران (۲۳)

گری مهندس معمار طراح، و سرش شلوغ است.

او به عنوان شریک تجاری، ساعات طولانی کار می‌کند. او هر روز صبح زود – زودتر از ساعت شش – بیدار می‌شود. صبحانه‌اش یک فنجان قهوه است که با عجله در خودروی خود می‌نوشد. او، گهگاه، یک کیک کوچک و خوشمزه همراه با قهوه می‌خورد.

همسرش نیز، تمام وقت کار می‌کند، در نتیجه دو فرزندشان، پال چهار ساله و سارای دو ساله به گوشه مرکز نگهداری روزانه‌ای انداخته می‌شوند. گری اغلب فرزندانش را نمی‌بیند. او، پیش از آن‌که آن دو بیدار شوند، خانه را ترک می‌کند و هنگامی که به خانه بازمی‌گردد، ساعت از هفت و نیم بعد از ظهر گذشته است. در آن زمان آنان معمولاً خوابیده‌اند. تجارت، حتی در تعطیلات آخر هفته، مدت زیادی از وقت گری را می‌گیرد. همیشه کار بیشتری برای انجام دادن در دفتر کار هست، و هنگامی که جین او را سرزنش می‌کند که تو دیگر در دفتر کارت «زندگی می‌کنی»، او کاغذهای اداری را روی هم تلنبار می‌کند و آنها را به خانه می‌آورد – معمولاً برای آن‌که چند ساعت بعد از نیمه شب که همه خوابیده‌اند، چراغ را روشن نگه دارد.

بچه‌های گری رابطه‌ای شُسته رفته با پدرشان دارند. آنان تصاویر کوچک و یادداشت‌های کوتاه در کنار آینه دستشویی او می‌گذارند. گری وقتی می‌بیند آن یادداشت‌ها به آینه چسبیده است، احساس گناه می‌کند، به ویژه وقتی یادداشت‌هایی را می‌بیند که در آنها نوشته شده که بچه‌ها دلشان برای پدرشان تنگ شده است. اما چه کار می‌تواند بکند؟ تجارت برای او حیاتی است. او و دو شریکش پس از سه سال کار طولانی، دارند کارشان را وسعت می‌بخشند. از آن‌جا که او شریکی جزء به‌شمار می‌آید، بیشتر کار اضافی برعهده او بود.

او و همسرش حتی با وجود دو حقوق از لحاظ مالی در مضیقه‌اند. جین می‌خواهد بچه‌ها را به شهر بازی ببرد، اما وقتی پولی برای پس‌انداز نمی‌ماند،

این امر به این زودی‌ها اتفاق نمی‌افتد.

آیا شما اصلاً به این نوع خانواده‌ها تعلق دارید؟ در حالی که مردم تلاش می‌کنند تعادلی سالم میان کار، زندگی شخصی و خانوادگی‌شان به وجود آورند، این نوع زندگی بیشتر و بیشتر معمول می‌گردد. اغلب فشارهای بیشتر روی شانه زنان است که تمام مدت در محل کار مشغول هستند و هنوز هم وظیفه پخت‌وپز و شست‌وشو با آنان است، و در همان زمان، باید به اکثر نیازهای فرزندان‌شان پاسخ گویند. این فشارهای چند برابر، در واقع یکی از بزرگ‌ترین دلایل طلاق و شکست‌های زندگی امروزی است. گری، جین، سارا و پال چه مدتی می‌توانند با این وضعیت دیدارهای کوتاه‌مدت و هر از چندگاهی دوام بیاورند؟ در نهایت باید از چیزی دست برداشت، و احتمالاً هرچه زودتر بهتر.

اگر در مورد کیفیت زندگی‌تان در حال حاضر دچار فشار عصبی و یا نگرانی هستید، پس این فصل را با دقت بخوانید. در چند صفحه بعد پاسخ‌هایی را برای نگرانی‌هایتان خواهید یافت. مهم‌تر آن‌که، ما روشی منحصر به فرد را با شما در میان می‌گذاریم که زندگی متعادل و سالمی را برایتان ضمانت می‌کند. راه بهتری هم هست. گرفتار بودن مثل گری، راهی برای زندگی نمی‌گذارد. پس خواندن متن را پی بگیرید، این اطلاعات را بارها و بارها بخوانید و آماده ایجاد تغییرات شوید.

نخست، اجازه بدهید تأکید کنیم برخی افراد در زندگی خود واقعا تعادل ایجاد می‌کنند. این‌جا مثالی هست. نام آنان جان و جنیفر است. جان، مانند گری در ماجرای قبلی، سی‌وهشت سال دارد. او پانزده سال است که با جنیفر ازدواج کرده است و زندگی پر از سعادت دارد. آنان سه فرزند دارند به نام‌های دیوید، سه ساله، جوان، هفت ساله و شارلن، نه ساله. جان نیز در شرکت سهامی الکترونیکی خودش، که شش سال پیش آن را تأسیس کرده است، کار می‌کند. برخلاف گری، جان و خانواده‌اش به تعطیلات سالیانه می‌روند. در واقع، آنان هر سال شش هفته به مرخصی می‌روند. جان و جنیفر هر دو پدر و مادری داشتند با ارزش‌هایی قوی، و بدون شک، این امر در رشد آنان تأثیرگذار بود. یکی از این ارزش‌ها، انجام‌دادن کار به طرز عالی و براساس اصول اخلاقی است: «اگر قصد داری کاری انجام دهی، آن را به بهترین نحو انجام بده.» دیگری ارزش اخلاقی سرمایه‌گذاری و پس‌انداز پول است. آنها زمانی که ازدواج کردند، هر دو طرحی برای پس‌انداز پول داشتند؛ در طی آن سال‌های اولیه پس‌اندازهایشان را روی هم گذاشتند و سرمایه‌شان را به حداکثر رساندند. با کمک مشاور مالی که به دقت انتخاب کرده بودند، طرح سرمایه‌گذاری‌شان حالا دویست هزار دلار ارزش دارد. آنان صندوقی برای تحصیلات دارند که در نهایت خرج کالج فرزندان‌شان را از آن خواهند پرداخت.

جان در محل کارش دستیار شخصی درجه یکی دارد که باعث می‌شود بهتر بتواند روی کاری که به بهترین نحو انجام می‌دهد تمرکز کند. در نتیجه، او درگیر کاغذبازی‌های اداری بی‌نتیجه نمی‌شود و یا افرادی که می‌توانند ارزشمندترین

وقت او را تلف کنند، او را آشفته نمی‌سازند. او، به علت توانایی ایجاد چنین نظم خوبی، از بیشتر مرخصی‌های پایان هفته استفاده می‌کند. گرچه او زود از خواب بیدار می‌شود، به ندرت دیرتر از ساعت شش بعد از ظهر به خانه می‌آید، و وقت مخصوصش را با اهالی خانه می‌گذراند.

جان و جنیفر، در آغاز هر سال نو، می‌نشینند و هدف‌های مشخص و خانوادگی‌شان را تعیین می‌کنند. این کار شامل برنامه‌ریزی دقیق زمانی است برای تعطیلات که تعطیلاتی بزرگ به همراه خانواده و مسافرت‌های کوچک سه یا چهار روزه جان و جنیفر، بدون بچه‌ها، را در بر می‌گیرد. جان در سال دو بار با گروه ذهن برترش در تعطیلات پایان هفته گلف بازی می‌کند. جنیفر نیز چند مسافرت برای اسکی‌کردن با گروهی از دوستان خانمش را طراحی کرده است.

به یاد داشته باشید، اگر نتیجه‌ای متفاوت می‌خواهید <---- کار متفاوتی انجام دهید.

جان و جنیفر به وسیله نظم شخصی و پندهای مفید، تعادلی مناسب در زندگی‌شان ایجاد کرده‌اند. آنان به بیماری اعتیاد به کار - که به بسیاری از روابط آسیب می‌رساند - تسلیم نشدند. جان از رفتن به مرخصی احساس گناه نمی‌کند. نظر او این است: «من آگاهانه و سخت کار می‌کنم، پس مستحق آن هستم که از مرخصی استفاده کنم.» در نتیجه، او درآمدی بالا دارد. و دیگر آن که، درآمد بالا در ترکیب با عادت سرمایه‌گذاری و پس‌انداز منظم آنان باعث می‌شود هر نوع فشار مالی به حداقل برسد. جان و خانواده‌اش، به گونه‌ای جالب توجه، خود را با فرهنگ مصرف‌گرایی تطبیق نداده‌اند. آنان پول زیادی را برای خرید وسایل مصرفی خاص صرف نمی‌کنند. در عوض، ترجیح می‌دهند برای تعطیلات به‌یادماندنی پس‌انداز کنند. کودکان‌شان هرچه را بخواهند به دست نمی‌آورند، اما ناراحت نمی‌شوند. جان از این‌که با خودرویی رفت‌وآمد می‌کند که چهار سال از ساختش می‌گذرد، خیلی خوشحال است، برعکس گری، که ترجیح می‌دهد هر سال، با وجود کمبود مالی، خودروی مدل جدیدی سوار شود.

هنگامی که به شیوه زندگی جان و گری، می‌نگرید خود را با کدامیک منطبق می‌دانید؟ فهمیدن این امر که کدامیک زندگی سالم‌تری دارند، مشکل نیست. حالا ممکن است شما کار تجاری شخصی نداشته باشید و یا همسان آنان نباشید. ممکن است ازدواج نکرده باشید و یا خانواده‌ای نداشته باشید. این موضوع اصلی نیست. پرسشی که مطرح می‌شود این است: «آیا روش زندگی سالم و متعادلی دارید؟ کاری را که دوست دارید انجام می‌دهید؟ کاری که برای شما نتیجه مالی عالی داشته باشد و به شما اجازه دهد زمان مرخصی چشمگیری برای دنبال کردن علایق دیگران به دست آورید؟» پاسخ یا «نه» است و یا «بله».

روش برنامه‌ریزی - هشپاری (۲۲)

اگر پاسختان «نه» است، اکنون به شما روشی می‌آموزیم که متمرکز و متعادل نگاهتان می‌دارد. حتی اگر پاسخ شما «بله» است، با این روش «منحصر به فرد»، آگاهی‌تان به مرحله‌ای تازه ارتقا می‌یابد. این روش «برنامه‌ریزی - هشپاری» برای ایجاد بهترین تعادل خوانده می‌شود. با کمک این روش، شما هر روز از آن فشارهای ظریف که می‌تواند شما را به سادگی از حرکت به سوی هدف‌تان دور کند، آگاه‌تر می‌شوید.

اگر واژه هشپار را در واژه‌نامه بخوانید، خواهید دید بدین معناست: «آماده، مراقب، استفاده از هوش، محافظ، هوشمند و حاضر.»

بی‌تردید، هر روز آماده بودن و استفاد از هوش شما را در مورد اولویت‌ها و حالت تعادلتان هشپار نگه می‌دارد. هنگامی که واقعا هشپارید، در مورد آنچه در جریان است، آگاهی بیشتری دارید. برعکس کلمه هشپار چیست؟ حواس‌پرت، ناآماده، بی‌هوش و حواس و احمق! اگر حق انتخاب داشته باشید، کدام کفه ترازو را انتخاب می‌کنید - هشپاری و یا ناآمادگی و حماقت را؟ شما حق انتخاب دارید و می‌توانید هر روز از آن استفاده کنید. انتخاب هوشمندانه نسبت به انتخاب منفی، انتخابی روشن است. اگر این انتخابی ساده است، پس چرا اکثر مردم کفه دیگر ترازو را برمی‌گزینند؟ حقیقت این است که عادات قدیمی به سختی ترک گفته می‌شوند. ایجاد تغییرات باعث برهم زدن آرامش می‌شود، و همیشه به نظر می‌رسد وقت کافی وجود ندارد.

انجام‌دادن هر کاری به روش قدیمی ساده‌تر به نظر می‌رسد، گرچه عواقب طولانی‌مدت ناخوشایندی در پی داشته باشد. اکثر مردم، هنگامی که موضوع بهره‌گیری از تعادلی بسیار خوب در زندگی پیش می‌آید، کاملاً ناآماده، نامراقب و کم‌هوش هستند.

حالا اجازه دهید دریابیم واقعیت شما چیست. ما قصد داریم رفتار روزانه‌تان را با استفاده از روش «برنامه‌ریزی - هشپاری» به اجزای کوچک‌تر تجزیه کنیم. این دو واژه فرمولی نیرومند را تشکیل می‌دهند که به شما یاری می‌رساند روزی متعادل ایجاد کنید. این فرایند را هفت بار تکرار کنید، در نتیجه هفته‌ای متعادل خواهید داشت و با دنبال کردن تنها چهار هفته، ماهی خوب در پیش رویتان خواهد بود. آن را به صورت عاداتی ماهیانه درآورید، پیش از آن که متوجه شوید، سالی معرکه با مرخصی‌های بسیار و پول بیشتر خواهید داشت. همچنان که به این برنامه ادامه می‌دهید، مراقب احساسات‌تان باشید. از هر مقاومتی که احساس می‌کنید آگاه باشید. راجع به دلایل این مقاومت درونی بیندیشید. رهایی از هر مانع ذهنی، در ایجاد عادت بهترین تعادل به شما یاری فراوان می‌رساند.

هر خانه خوب ساخته شده، با برنامه‌ریزی و تهیه طرح اولیه شروع شده است.

حرفِ ب، نشانه برنامه‌ریزی و مرحله اول است

این به آن معناست که چگونه برای روزتان آماده می‌شوید. شما کاملاً آماده می‌شوید، این‌طور نیست؟ داشتن برنامه‌ریزی، نقشه ساده‌ای برای شروع روز است. این امر به شما کمک می‌کند که کارهای مهم را در دستور کارتان اولویت‌بندی کنید. برای تصور این مطلب، بنایی زیبا و بلند در شهری بزرگ را در نظر مجسم کنید. این بنا معماری عالی دارد. شیشه و سنگ مرمر با جزئیاتی تجملی در همه‌جا دیده می‌شوند که طراحی منحصر به فرد را کامل می‌کنند. پیش از آن که اولین سنگ بنا نهاده شود، با برنامه‌ریزی و تهیه طرحی به صورت اوزالید، جزء جزء ساختمان تأیید شده بوده است. صاحبان بنا به پیمانکار نگفته بودند: «ما بنایی بلند و بزرگ با شیشه‌ها و سنگ‌مرمرهای فراوان می‌خواهیم – این هم پول. ببینیم چه چیزی برایمان می‌سازید.» نه! هرگونه جزئیاتی موشکافانه طراحی و به طور واضح در مراحل پیشرفته‌اش تصویر شده است. اگر از مسئول چاپخانه بخواهید برایتان یک فهرست راهنما چاپ کند، پیش از آن که کار را برای چاپ بفرستد، طرح اولیه‌اش را با چاپ اوزالید تهیه می‌کند که باید به تأیید شما برسد. این اقدام به شما اجازه می‌دهد پیش از آن که کار آغاز شود با دقت به همه‌چیز توجه کنید، تنها برای این‌که ممکن است خطاها و یا غفلت‌های فراوانی وجود داشته باشد. این آخرین بررسی پیش از انجام‌یافتن کار است.

برای آماده‌کردن طرح روزانه‌تان دو راه وجود دارد. یا این طراحی را شب قبل انجام دهید، و یا صبح زود پیش از آن که روزتان آغاز شود. شما برای انجام دادن این کار تنها ده تا پانزده دقیقه فرصت دارید.

تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که اگر شما طرح روزانه‌تان را به جای صبح آن روز شب قبلش تهیه کنید، ضمیر ناخودآگاهتان، در طی شب، واقعا محاسبه می‌کند چگونه طرح روز بعد را انجام دهد. این بدان معناست که بهترین مراسم حراجی را برای روز بعد آماده می‌سازد، مخالفت‌های درونی را حل و فصل می‌کند و حل کردن کشمکش‌ها و مسائلی را که نیاز به رسیدگی دارند بر عهده می‌گیرد. در نتیجه، اگر می‌توانید، هر روز عصر برای برنامه‌ریزی روز بعد وقت بگذارید، و پیش از رفتن به رختخواب، برنامه‌تان را مرور کنید. این مرور باید روی مهم‌ترین فعالیت‌های شما متمرکز شود، مثلاً این‌که، با چه کسی ملاقات می‌کنید و هدف و منظور از هر قرار ملاقات چیست. محدودیت‌های دقیق زمانی برای قرارهایتان تعیین کنید. همچنین، در مورد این‌که روی چه طرح‌هایی باید کار انجام دهید، تصمیم بگیرید و معین کنید که آیا وقت کافی برای رسیدگی کردن به آنها گذاشته‌اید یا نه.

داشتنِ روشِ ثبتِ طرحِ روزانه‌تان مهم است. این روش می‌تواند یادداشتِ روزانه معمولی برای طراحیِ زمان باشد و یا ممکن است ترجیح دهید از طراح الکترونیکی و یا برنامه نرم‌افزار رایانه‌ای برای طراحی برنامه‌تان استفاده کنید. تنها روشی را برگزینید که خوب عمل می‌کند. برای کسب بهترین نتایج روش را ساده بگیرید. آن را طوری بسازید که با سبک خودتان سازگار باشد. آیا تا به حال افرادی را دیده‌اید که عادت ندارند برای روزشان برنامه‌ریزی کنند؟ شما چند نفری از این افراد را در اغلب فروشگاه‌ها پیدا می‌کنید. اولین کاری که این افراد صبح قصد می‌کنند انجام دهند، رفتن به سراغ ظرف قهوه است. و برای بیشتر این افراد بدون نقشه، «اولین کار» معمولاً پس از ساعت ۹ صبح انجام می‌گیرد. خواندن روزنامه و مرور آن در بالاترین مکان دستور کار روزانه‌شان قرار دارد. شاید اولین اقدام برای فروش این افراد دوروبر ساعت یازده صبح انجام گیرد، در نتیجه می‌توانید تصور کنید که بقیه روزشان چه‌قدر سازنده خواهد بود. یک طرح خوب برنامه‌ریزی شده، به شما اجازه می‌دهد مسئولیت روزتان را برعهده بگیرید. شما از ابتدا بر همه چیز تسلط دارید، و ترجیحا کارتان را از صبح زود شروع می‌کنید. این کار به شما احساس عظیمی از اعتماد به نفس می‌دهد و به خیلی چیزها دست می‌یابید.

تنها چیزی که برندگان را از بازندگان جدا می‌سازد آن است که برندگان عمل می‌کنند!

آنتونی رابینز (۲۵)

مرحله دوم، عمل است

نخستین مرحله از روش برنامه‌ریزی - هشیاری، عمل کردن است. این امر اتفاقی نیست. وقتی موضوع مرور نتایج پیش می‌آید، میزان عملی که در روز انجام می‌دهید مستقیماً امتیازتان را معین می‌کند. لطفاً به یاد داشته باشید، تفاوت بسیاری میان مشغول بودن و انجام دادن کارهای دقیق و خوب برنامه‌ریزی شده وجود دارد. شما ممکن است روزی پُرمشغله، اما بی‌ثمر داشته باشید. یعنی، به تحقق مهم‌ترین هدف‌هایتان نزدیک‌تر نشده‌اید. به نظر می‌رسد هدف‌هایتان، خیلی ساده، از بین رفته‌اند. شاید با حوادث کوچکی دست‌وپنجه نرم می‌کردید و یا اجازه دادید که بیشتر اوقات دچار مزاحمت شوید. همان‌طور که در فصل ۳ (آیا متوجه اصل قضیه هستید؟) ذکر کردیم، بهتر است وقتتان را برای انجام دادن کاری که به بهترین نحو از عهده‌اش برمی‌آید، صرف کنید. روی فعالیت‌هایی که بهترین نتایج را برای شما در بر دارد تمرکز کنید. برای انجام دادن و ندادن کارهایتان محدودیت ایجاد کنید. تلاش فراوان به خرج دهید و در مورد قدم گذاشتن به بیرون مرزهایتان هشیار باشید.

در فصل ۹، «قاطعانه عمل کردن»، به شما تدابیری خوب خواهیم آموخت که کمک می‌کند تعلل را از بین ببرید و بسیار فعال شوید. سخن آخر: هنگامی که در تعطیلات به سر می‌برید و یا تفریح می‌کنید، عملتان تنها لذت‌بردن است. نیازی نیست که هدف‌ها را مرور کنید و یا کاری را که به کسب و کارتان مربوط است انجام دهید. در واقع، برای آن‌که تجدید قوا کنید لازم نیست صد درصد آرامش داشته باشید. فراموش نکنید: به مرخصی نیاز دارید؛ پس، از آن استفاده کنید.

در اصل دو چیز هست که شما را باتجربه‌تر می‌کند: کتاب‌هایی که می‌خوانید و افرادی که ملاقاتشان می‌کنید.

چارلز جونز بزرگ

مرحله سوم، یادگیری است

مشخصه دیگر روزی متعادل، وقت گذاشتن برای گسترش آگاهی‌تان است. این کار نیازمند چندین ساعت مطالعه نیست. همچنان که روز می‌گذرد، راه‌های فراوانی برای آموختن وجود دارد. همه آنچه نیاز دارید آن است که کنج‌کاو باشید. میزان کنج‌کاوای شما در مورد این‌که زندگی و کسب و کارتان واقعا چگونه پیش می‌رود، به شما کمک فراوان می‌کند که ثروتمند شوید. پس بیایید به چند انتخاب برای یادگیری نگاهی بیندازیم. شما می‌توانید از کتاب‌ها، نوارهای کاست، نوارهای ویدئویی و رسانه‌هایی که به درستی انتخاب شده‌اند، مطالبی بیاموزید. همان‌طور که پیشتر گفته شد، عادت کنید که صبح‌ها، دست‌کم بیست تا سی دقیقه، به مطالعه بپردازید. این شیوه‌ای عالی برای آغاز روزتان است.

چه باید بخوانید؟ هر چیزی که محرک و موجد تلاش باشد و یا در زمینه صنعت و یا تخصصتان بر شما اثر گذارد. خیلی چیزها وجود دارند که می‌توانید از میانشان انتخاب کنید. به طور مثال، خواندن چند داستان کوتاه از مجموعه کتاب‌های «غذای روح ما» به هنگام صرف صبحانه تنها چند دقیقه از وقت شما را می‌گیرد. زندگینامه‌هایی که یا خود اشخاص و یا دیگران درباره آنان نوشته‌اند، به طور خاص الهام‌بخش‌اند. خواندن آنها نیروی مثبت شما را بیشتر تقویت می‌کند. هرچه می‌خواهید بکنید، ولی از هضم هر قسمت منفی روزنامه‌ها خودداری ورزید. انبارکردن اخبار جنگ‌ها، قتل‌ها، شورش‌ها و مصیبت‌ها در ذهن، آن هم پیش از آن که روز آغاز شود، نیرویتان را تلف می‌کند – طرح خوبی نیست!

هزاران کتاب هست که زندگانی افراد موفق و جالب توجه، از ستارگان ورزش گرفته تا آدم‌های مشهور در ماجراجویی، بازرگانان و یا رهبران بزرگ در آنها نوشته شده است. در این‌گونه کتاب‌ها عقاید ارزشمند فراوانی وجود دارد که

منتظرند فردی با کمی حس کنجکاوی و شوق بهتر بودن آنها را جذب کنند. شما حتی مجبور نیستید آنها را بخرید. این مخزنِ عظیم آگاهی در بیشتر کتابخانه‌های سراسر کشور در دسترس قرار دارند، و البته شبکه جهانی اینترنت نیز دسترس‌پذیر است.

امروزه خلاصه بیشتر کتاب‌های عالی را می‌توان به راحتی پیدا کرد. به جای صرف یک هفته و یا یک ماه وقت برای خواندن کتاب، می‌توانید تمام نکات برجسته و بسیار مهم آنها را انتخاب کنید. البته، مطمئن شوید کسی که کتاب را خلاصه کرده کاملاً قابل اعتماد است.

آخرین سخن در مورد مطالعه. انتخابِ راهی مناسب برای تُندخوانی را مد نظر قرار دهید. این کار میزان زمانی را که در حال حاضر برای خواندن صرف می‌کنید، به نحوی چشمگیر کاهش می‌دهد. مانند هر کار دیگر، برای آن‌که در این کار ماهر شوید، نیاز به تمرین دارید، اما حالا از آن آگاهی کسب کنید.

برنامه‌های مستند ویژه تلویزیون و برنامه‌های مخصوص بیوگرافی افراد سرشناس و موفق را تماشا کنید. شما حتی می‌توانید مطالب فراوانی از فیلم‌ها و نمایش‌های قوی که اثری نه تنها عقلانی، بلکه احساسی روی شما می‌گذارند، بیاموزید. هنگامی که با احساساتمان در تماسیم، به دیدگاه‌ها و درکی ژرف‌تر نیاز داریم. و به یاد داشته باشید، ریختن چند قطره اشک، حالا و یا بعد، اشکالی ندارد!

آموختن از هر منبعی

ما پیشتر این مطلب را گفتیم، اما تأکید بر آن ارزش دارد. آیا می‌دانستید که با رانندگی از خانه به سمت محل کار و برعکس می‌توانستید معادل یک مدرک دانشگاهی اطلاعات کسب کنید؟ در اینجا می‌گوییم چگونه: به جای گوش‌دادن به آهنگ‌های دیوانه‌کننده رادیو و یا اخبار منفی، خودروتان را به مرکز آموزش تبدیل کنید. نوارهای کاست یکی از سازنده‌ترین راه‌ها برای توسعه آگاهی‌تان است. در نظر گرفتن بیست دقیقه در روز، در سال بیش از صد ساعت وقت برای آموزش بیشتر در اختیارتان می‌گذارد، و هنگامی که آموخته‌های خود را به کار بندید، نتیجه بیشتری کسب می‌کنید.

هزاران نوار وجود دارد که می‌توان از میانشان انتخاب کرد. بیشتر کتاب‌فروشی‌ها نوارهای کاستِ پرفروش‌ترین کتاب‌های تجاری و رشد شخصی را می‌فروشند. شما همچنین می‌توانید کتاب‌هایی را که روی نوار پیاده شده است از مغازه‌های مخصوص خودیاری اجاره کنید، همان‌طور که می‌توانید نوارهای ویدئویی با موضوع‌های بسیار مختلف را بگیرید. این‌ها اغلب به وسیله بزرگ‌ترین سخنران‌های دنیا اجرا شده‌اند.

از خودتان نیز بیاموزید. می‌توانید از تجربیات هرروزه‌تان مطالب فراوانی به دست آورید. چگونه در آخرین مبارزه‌تان پیروز شدید؟ هرگاه که دست به کاری خطرناک می‌زنید و یا از منطقه آرامشتان خارج می‌شوید، فرصت بزرگی دارید که راجع به خود و ظرفیتتان بیشتر بیاموزید. در مورد این موضوع در مرحله آخر روش برنامه‌ریزی - هشیاری مطالب بیشتری خواهید خواند.

از دیگران بیاموزید. می‌توانید با مشاهده و بررسی وضعیت دیگر افراد خیلی چیز بیاموزید. افراد ثروتمند چه می‌کنند؟ چگونه ثروتمند شده‌اند؟ چرا برخی افراد در زندگی‌شان این قدر تلاش می‌کنند؟ چرا تنها درصد کمی از افراد استقلال مالی دارند؟ چرا برخی از افراد روابطی عاشقانه و زیبا دارند؟ استفاده از تجارب دیگران، به عنوان معیاری برای آموختن، به شما بسیار کمک می‌کند. همه آنچه نیاز دارید انجام دهید آن است که گوش‌ها و چشم‌هایتان را باز نگه دارید و خیلی سؤال کنید.

حک:

«به تازگی سمیناری برای ایجاد انگیزش در فروش برای یک شرکت ساخت لیزر طبی در کالیفرنیا برگزار کردم. در حدود دویست فروشنده در آنجا حضور داشتند. من از حاضران پرسیدم اگر می‌دانند دو یا سه تا از بهترین تولیدکنندگان شرکت چه کسانی هستند، دستشان را بلند کنند. تقریباً همه دست‌ها بالا رفت. سپس از آنان پرسیدم اگر تاکنون به هرکدام از این دو یا سه نفر نزدیک

شده و از آنان پرسیده‌اند راز موفقیتشان چیست دستشان را بالا ببرند. هیچ دستی بالا نرفت. چه فاجعه‌ای است! همه ما افراد موفق را می‌شناسیم، اما می‌ترسیم به آنان نزدیک شویم و خواستار اطلاعات، راهنمایی و پند شویم. اجازه ندهید ترس پذیرفته‌نشدن شما را از پرسش بازدارد. بدترین چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد، آن است که به شما چیزی نگویند، و ماجرأ به این شکل که شما ندانید آنان چه می‌دانند، پایان می‌یابد. شما الآن نیز نمی‌دانید آنان چه می‌دانند، پس اوضاع بدتر نمی‌شود، این‌طور نیست؟ بنابراین دست به خطر بزنید. بپرسید!»

به این مسئله عادت کنید. در این‌جا نظر دیگری مطرح می‌شود: شجاعت به خرج دهید و فردی موفق را هر ماه به ناهار دعوت کنید – کسی که واقعا به او احترام می‌گذارید و تحسینش می‌کنید. اگر مدت‌زمان صرف ناهار را بیشتر کنید، در رشته‌های بیشتری اطلاعات به دست می‌آورید. سؤالاتی بپرسید. بعد معدن طلایی از اطلاعات کشف خواهید کرد، و شاید در آن چندین تکه قُلنبه آگاهی دفن شده باشد که می‌تواند تجارت، کارهای مالی و زندگی شخصی‌تان را تغییر دهد. آیا این امکان‌پذیر نیست؟ البته که هست. اما بیشتر مردم این کار را نمی‌کنند. آنان مشغول‌تر از آن هستند که وقت بگذارند و از افراد باتجربه‌تر و آگاه‌تر چیزی بیاموزند. این کار، فرصت‌ها را برای شما بزرگ‌تر جلوه می‌دهد.

جک:

«ناپدری‌ام، اوایل کارش، که به عنوان یکی از برترین فروشندگان «إن سی آر» کار می‌کرد، عادت داشت تولیدکنندگان و مدیران برتر را برای صرف نوشیدنی و پرسیدن چندین سؤال راجع به این‌که چگونه وارد تجارت شده‌اند و شنیدن پند و راهنمایی آنان درباره این‌که چگونه می‌تواند در کارش بهتر شود به بیرون دعوت کند. تمام این راهنمایی‌ها به کار بسته شدند و او، در نهایت، رئیس فروشگاه بزرگِ إن سی آر برزیل شد.»

در ضمن، نیازی نیست آموزش روزانه‌تان، زندگی شما را به‌طور کامل و یا به میزانی بسیار زیاد تغییر دهد. این تغییر معمولاً شامل جزئیات کوچکی می‌شود که تغییراتی را ایجاد می‌کند. وفق دادن مناسب همیشگی خود با این امر، راه حقیقی به سوی کسب آگاهی است؛ پس هر روز کمی بیاموزید.

مارک:

«پس از یک روز کامل لذت‌بردن در فراز و نشیب‌های تپه، داشتیم وسایل اسکی‌مان را به خودرومان بازمی‌گرداندیم. در حالی که فاصله تقریباً زیادی را

برای رسیدن به خودرو باید می‌پیمودم، با حمل وسایل اسکی‌ام مشکل داشتم. یکی از دوستانم به مربی اسکی خانمی اشاره کرد که جلوی ما راه می‌رفت و بی زحمت و تلاش وسایلش را حمل می‌کرد. دریافتم که بیشتر وسایل اصلی اسکی‌هایش را روی شانه راستش قرار داده و دست راستش به صورت شُل و ول آویزان بود و باعث می‌شد تعادلش به خوبی حفظ شود. ما روش او را تقلید کردیم. چه تفاوتی! دیگر افراد به ندرت از این روش ساده استفاده می‌کردند – آنان همگی، مانند آنچه ما کرده بودیم، به سختی تقلا می‌کردند. نتیجه اخلاقی این داستان آن است که زندگی هر روز چیزی به شما می‌آموزد، تنها اگر چشمانتان را باز نگه دارید و از آنچه دوروبرتان اتفاق می‌افتد آگاه شوید.»

چارلز جونز بزرگ حق داشت هنگامی که گفت: «در اصل دو چیز هست که شما را باتجربه‌تر می‌کند – کتاب‌هایی که می‌خوانید و افرادی که ملاقاتشان می‌کنید.» مطمئن شوید که هر دو کار را انجام می‌دهید. به علاوه، نوارهایی که به آنها گوش می‌دهید و تربیت شخصی شما در این امر نقشی چشمگیر بازی می‌کنند.

اگر واقعا می‌خواهید پیشرفت کنید، یک ساعت از روزتان را به یادگیری بیشتر درباره خودتان و حرفه‌تان بگذرانید. عادت کردن به این امر می‌تواند در طی پنج سال شما را به متخصص جهانی تبدیل کند. به یاد داشته باشید، استفاده از آگاهی، قدرت است. و افراد قدرتمند فرصت‌های بیشتری را به دست می‌آورند. این کار نیازمند نظم شخصی است، اما آیا این کار ارزش پاداشش را ندارد؟

اگر صاحب همه پول‌های دنیا باشید، اما نتوانید از رختخواب بلند شوید تا از آن پول‌ها لذت ببرید، هیچ سودی ندارد.

ناشناس

مرحله چهارم، ورزش کردن است

حالا آه بلندی نکشید و نگویید: «آه! نه!» لطفا این بخش را به دقت بخوانید. این قسمت بسیار ارزشمند است. اکثر افراد حتی فکر انجام دادن هر شکلی از ورزش منظم را دوست ندارند، و این اشتباهی بزرگ است. در این‌جا پرسش مهم مطرح می‌شود. می‌خواهید سلامت کامل داشته باشید؟ باز هم پاسخ یا «بله» است یا «نه» – نه این‌که «راجع به آن فکر خواهم کرد.»

امروزه حرفه ایجاد تندرستی و سلامت به همه‌جا نفوذ کرده است. این کار صنعتی چند میلیون دلاری است، و دلیلش آن است که افراد سرانجام دارند درمی‌یابند که مراقبت از جسمشان سودی مستقیم برایشان دارد و احتمالاً

سبب می‌شود بیشتر عمر کنند. مهم‌تر آن که، از سرزندگی بیشتری بهره خواهند برد و کیفیت زندگی‌شان بسیار بهتر می‌شود. بیایید با این حقیقت رویارو شویم که منظور از کسب پول زیاد هنگامی که تن سالم ندارید تا از آن در سال‌های بعد لذت ببرید چیست؟ آیا غم‌انگیز نیست؟

ایجاد تعادل برتر در زندگی‌تان، بدان معناست که با سلاممتان بدرفتاری نمی‌کنید. یک تمرین ورزشی کوچک روزانه بخشی از درمان است. در این‌جا اخبار خوبی برای شما داریم. نیازی نیست دو ماراژن انجام دهید یا روزانه سه ساعت به حرکات ژیمناستیکپردازید. در حدود بیست دقیقه وقت تمام چیزی است که نیاز دارید. و راه‌های بسیاری برای انجام دادن این کار وجود دارد.

جورج برنز را به یاد می‌آورید؛ کم‌دین مشهوری که تا صد سالگی زندگی پُرباری داشت. جورج در سنین نود، هنوز از بودن در کنار زنانی که از خودش بسیار جوان‌تر بودند، لذت می‌برد. زمانی دوستی از او پرسید: «جورج، چرا با زنانی که به سن خودت نزدیک‌ترند نمی‌گرددی؟» او با برقی که در چشمانش بود، با سرعت پاسخ داد: «چنین زنانی وجود ندارند!» جورج شوق و ذوق فراوانی برای زندگی داشت. باربارا والترز، در مصاحبه‌ای افشاگرانه، از جورج راجع به راز عمر طولانی‌اش پرسید. او اظهار داشت که هر روز کمی حرکات کششی انجام می‌داده و معمولاً روزانه پانزده دقیقه این کار را می‌کرده است. این عادت طولانی مدت او بوده است. این راهنمایی برای شماست. هرچه پیرتر می‌شویم، انعطاف‌پذیری بدنمان کمتر می‌شود، به‌ویژه آن‌که از انجام دادن حرکات ورزشی دست بکشیم. حرکات روزانه کششی بسیار خوبی وجود دارد. امکانات ایجاد تندرستی می‌توانند به شما کمک کنند، و یا می‌توانید کتابی در این زمینه از کتابخانه بگیرید. در طی چندین هفته، متوجه تفاوتی در تحرکات می‌شوید، به‌ویژه اگر بالای چهل سال دارید.

یکی از آسان‌ترین راه‌های ورزش کردن پیاده‌روی سریع است. اگر پانزده دقیقه وقت صرف کنید و چند بار دور ساختمان راه بروید، بدنتان از شما متشکر خواهد شد. این را به یاد داشته باشید: اگر در هفته چهار بار پیاده‌روی چهل‌وپنج دقیقه‌ای انجام دهید می‌توانید در طی یک سال بیش از هشت کیلوگرم وزن کم کنید، بدون آن که از رژیم غذایی استفاده کنید. پیاده‌روی منافع دیگری نیز دارد. این کار باعث می‌شود در هوای تازه از خانه خارج شوید و فرصتی فراهم کنید که روابط و وابستگی‌های خانوادگی را گسترش دهید. با همسران، یکی از اعضای خانواده و یا دوستانتان پیاده‌روی کنید. برای کسب بهترین نتایج، هر روز سی دقیقه ورزش‌های کششی انجام دهید. در یک رشته ورزشی به تمرین پردازید، حرکات هوازی انجام دهید، و از نوار متحرک پیاده‌روی یا دوچرخه ثابت استفاده کنید. در باشگاهی ورزشی ثبت‌نام کنید و یا حرکات ورزشی روزمره خودتان را انجام دهید.

لازم نیست حرکات ورزشی خسته‌کننده باشند. راه‌های فراوانی برای ایجاد تنوع وجود دارند. اگر این کاری تازه به نظر می‌رسد، یک چیز را متوجه شوید –

این کار، مانند هر عادت دیگری، در آغاز دشوار به نظر می‌رسد. یک هدف سی روزه تعیین کنید. برای استفاده از این زمان حیاتی، هر کاری می‌توانید انجام دهید. از سیاست «بدون استثنا» استفاده کنید و برای این‌که حتی یک روز را از دست ندهید، برای خودتان پاداش در نظر بگیرید. در این‌جا ضمانتی هم هست: در پایان این سی روز احساس بهتری خواهید داشت. به یاد داشته باشید، در این مراحل اولیه افراط نکنید. اگر در دوران درمان پزشکی به سر می‌برید، ابتدا این مسئله را با پزشکتان در میان بگذارید. اگر هنوز متقاعد نشده‌اید، فهرستی از هشت منفعت خاص که انجام دادنِ منظمِ حرکات ورزشی برای شما دارد، تهیه کنید:

- ورزش کردن عادات خوابیدن شما را بهبود می‌بخشد.
- ورزش کردن انرژی شما را افزایش می‌دهد.
- ورزش کردن باعث از بین رفتن فشار عصبی و تشویش در شما می‌شود.
- ورزش کردن از شما در مقابل آسیب‌ها محافظت می‌کند.
- ورزش کردن وضعیت جسمانی سالمی برای شما ایجاد می‌کند.
- ورزش کردن باعث از بین رفتن ناراحتی گوارشی می‌شود.
- ورزش کردن خودباوری شما را بهبود می‌بخشد.
- ورزش کردن عمر شما را طولانی می‌کند.

با این خیل عظیم منابع، شما نمی‌خواهید ورزش کنید؟

لیس:

«من، سال‌ها پیش، یک برنامه ورزش روزانه را آغاز کردم. دوست دارم این کار را اول صبح انجام دهم. حرکات ورزشی با پنج دقیقه نرمش‌های کششی شروع می‌شود و با بیست و پنج دقیقه دو و ده دقیقه دیگر نرمش‌های کششی ادامه می‌یابد. این کار الآن برایم به عادت تبدیل شده است. این بخشی از اعمال روزانه من است. هنگامی که بار اول آن را آغاز کردم، بدنم درد می‌گرفت و نفس‌نفس می‌زدم، اما رفته‌رفته ظرفیتم را افزایش داده‌ام و حالا واقعا از بیرون رفتن در هوای تازه لذت می‌برم. سگِ شکاری طلایی‌مان نیز مرا همراهی می‌کند، در نتیجه می‌توانم یکی دیگر از وظایفم را که به گردش بردن سگمان باشد، در همان زمان انجام دهم. من از این زمان به طور ذهنی نیز استفاده می‌کنم، تا شکرگزاری کنم و درباره اولویت‌های کارهای روزانه‌ام بیندیشم. ما، در کالگاری، زمستان‌های سردی داریم. بعضی اوقات درجه هوا به پایین‌تر از بیست درجه زیر صفر می‌رسد. خیلی سرد است! بعضی افراد پرسیده‌اند: "در این درجه هوا که نمی‌دوی، این‌طور نیست؟" و پاسخ من این است: "البته که می‌دوم!" من از دویدن روزانه‌ام آن‌قدر سود می‌برم که اگر یک روز بیرون نروم،

بقیه روز از لحاظ روحی رنج می‌برم. پوشیدن چند لباس اضافی بر روی هم برای اطمینان از این‌که گرم می‌شوم، کار آسانی است. هنگامی که در مسافرت به‌سر می‌برم وسایل زیادی در چمدان‌هایم نمی‌گذارم. این کار به من فرصتی عالی برای خلاق بودن می‌دهد. به جای بیرون دویدن، در سالن‌های هتل می‌دوم و یا اگر تسهیلات ورزشی در دسترس نباشد، از پارکینگ زیرزمینی استفاده می‌کنم. همیشه راهی هست. نکته آن است که اگر آنچه زندگی‌تان را بهبود می‌بخشد کشف کردید، به انجام‌دادنش ادامه دهید. پاداش آن بسیار بیشتر از ناراحتی اولیه است. به آن بچسبید تا این‌که عادت جدید شما به بخشی از رفتار روزانه‌تان تبدیل شود.»

چند فکر قطعی درباره سلامت مطلوب. این مطلب را مطالعه کنید. درباره سوخت‌وساز منحصر به فردی که دارید و چگونگی بهینه‌سازی این نعمت شکوهمند که به شما داده شده است اطلاعات بیشتر کسب کنید. حتی افراد به اصطلاح ناتوان می‌توانند از بُعد سلامت جسمی در زندگی‌شان لذت ببرند. آیا هرگز اسکی‌باز یک‌پایی را دیده‌اید که اغلب خوشحال‌تر از افراد دوپا و با سرعت آنها از پستی و بلندی‌ها پایین می‌آید؟ جالب است. و البته این اسکی‌بازها خود را افرادی معلول به حساب نمی‌آورند. آنان برای اسکی‌کردن به کمک چوب اسکی کوتاه طراحی‌شده مخصوص راه دیگری را پیدا کرده‌اند. در علم تغذیه نیز به مطالعه بپردازید. مطالب فراوانی برای آموختن وجود دارد. بدن‌تان به ترکیبات غذایی اصلی پاسخ مثبت می‌دهد. از کمک متخصص تغذیه باتجربه استفاده کنید. همچنان که آگاهی‌تان را افزایش می‌دهید، نیرویتان نیز زیاد می‌شود. اگر دارید تلاش می‌کنید که با نظم شخصی‌تان برنامه ورزشی خوبی را آغاز کنید، در این‌جا راهی وجود دارد. یک مربی ورزشی شخصی استخدام کنید تا به پاسخگو بودن وادار شوید. مانند همیشه، تکلیفتان را انجام دهید. دریابید که بهترین فرد در اطراف شما کیست. با چند مربی مختلف گفت‌وگویی انجام دهید و کسی را که واقعا موقعیت شما را درک می‌کند برگزینید. این فرد می‌تواند برنامه ورزشی مخصوص شما، طراحی کند.

مربی خوب، نوع حرکات ورزشی را تغییر می‌دهد، بنابراین خسته نمی‌شوید. این استفاده مناسب از پول است، و هزینه‌اش از آنچه شما می‌اندیشید بسیار کمتر می‌شود. هنگامی که ورزش می‌کنید، مربی روش مناسب را به شما می‌آموزد. در نتیجه، شما حداکثر سود را از ورزش‌کردن می‌برید. اکثر افرادی که خودشان برنامه‌ریزی می‌کنند، حرکات ورزشی نادرست انجام می‌دهند. آموختن از فردی متخصص به پیشرفتتان، سرعت می‌بخشد.

بدن‌تان ابزاری مادی است که به شما داده شده است تا با آن حرکت کنید. به آن بی‌توجهی نکنید، وگرنه بدن‌تان مانند خودرویی که هرگز تعمیر نشده است، ناگهان از کار می‌افتد و ممکن است به جای لذت‌بردن از تفریح نشستن در صندلی راننده ناظر آن شوید که زندگی‌تان کپه‌ای آشفال سوخته است. این

بسته به انتخاب شماست. پیام بسیار ساده است. اگر می‌خواهید سالم شوید، درست غذا بخورید و ورزش کنید.

در ضمن، همان‌طور که می‌دانید، ما اهمیت سلامت روحی و ذهنی را فراموش نکرده‌ایم. این موضوع در فصل ۶ «عاملِ اعتماد به نفس» مطرح می‌شود.

اوه، رها بودن از فشارهای خفقان‌آور زندگی – استراحت، خوابی آرام که به روحم نشاط و زندگی می‌بخشد.

لِس هیویت

مرحله پنجم، آرامش است

این زمانی است که باید در طی روز باتری‌هایتان را دوباره شارژ کنید. چند سال پیش، مردم تصور می‌کردند رایانه به ما اجازه می‌دهد از زمان بیشتری برای تفریح استفاده کنیم؛ در حالی که این فناوری جدید، همه کارهای دفتر را انجام می‌دهد، ما سه روز در هفته را در زمین گلف طی می‌کنیم. چه لطیفه‌ای! حالا، در بیشتر موارد، افرادی که به امر تجارت اشتغال دارند، نسبت به گذشته ساعات بیشتری را کار می‌کنند. حجم کاری زیادتر است و به علت پایین‌آمدن بازدهی حمایت به طرز چشمگیری کاهش یافته است.

آیا از کار متوسط روزانه‌تان احساس خستگی جسمی می‌کنید؟ اگر این طور است، زمان خاصی هست که احساس کنید بدنتان شُل شده است؟ اگر صبح زود (بین ۵/۵ تا ۵/۶ صبح) بیدار می‌شوید، زمانِ وارفتگی شما احتمالاً دوبرابر ساعت یک‌ونیم تا سه بعد از ظهر است. اگر صبحانه هم نمی‌خورید، ممکن است خستگی زودتر از این ساعات به سراغتان بیاید. بعضی افراد با صرف شش یا هفت فنجان قهوه، در طی روز، خودشان را تقویت می‌کنند تا نیروی از دست رفته را به دست آورند. این کار ممکن است به اعتیاد به کافئین، فشارخون بالا و دیگر آثاری که به طور قطع به آرامش شما کمک نمی‌کند، بینجامد.

در این‌جا روش بسیار خوبی برای تقویت نیروی شما ذکر می‌شود، در نتیجه می‌توانید از روزی سازنده لذت ببرید. چرتی بزنید! ما این کار را یک «تی‌پی‌ام» (۲۶) می‌نامیم که به معنای بیست‌وپنج دقیقه آرام است. در آب و هواهای گرم، خواب بعد از ظهر، بخش عادی روز است. هنگامی که بچه بودید، احتمالاً مادرتان شما را وامی‌داشت پس از ناهار چرتی بزنید. حال بزرگسال هستید، چرا این کار را نمی‌کنید؟ این کار برای شما سودمند است. چون بعداً در طول روز احساس بدخلقی نمی‌کنید. حالا حتماً می‌اندیشید، دیوانه شدید؟ من بدون چرت بعد از ظهر هم زمان کافی ندارم. گذشته از اینها، با وجود این همه افرادی که دوبرابر هستند، کجا می‌توانم بیست‌وپنج دقیقه چرت بزنم؟ من سرِ

کارم تختخواب یا کاناپه ندارم. انتظار دارید روی زمین دراز بکشم؟» دقیقا همین‌طور است که می‌اندیشید!

لیس:

«در دفتر کار ما، همه مستحق استفاده از چُرت آرامش‌بخش بیست‌وپنج دقیقه‌ای هستند. یادداشتی ساده پشت شیشه دفترم می‌چسبانم که بر روی آن نوشته شده است "لطفا مزاحم نشوید" سپس چراغ‌ها را خاموش می‌کنم، کفش‌هایم را درمی‌آورم، تکمه پیراهنم را باز و کراواتم را شُل می‌کنم. بالش را که داخل یکی از کتوهایم نگهداری می‌کنم برمی‌دارم و پس از پهن کردن پتویی بر روی زمین دراز می‌کشم. البته پیش از آن دوشاخه تلفن را از پریز بیرون می‌کشم و به چند موسیقی ملایم آرام‌بخش گوش می‌دهم. ساعت را روی بیست و پنج دقیقه تنظیم می‌کنم، چند نَفَس عمیق می‌کشم، چشمانم را می‌بندم و آرام می‌شوم. هیچ مزاحمتی وجود ندارد. دستیار شخصی من، مانند بقیه کارکنانم، از این برنامه هرروزه آگاه است. شگفت‌انگیز است. این چُرت کوچک انرژی‌ام را احیا می‌کند. و به جای این‌که روی کاناپه ولو شوم و تا زمان خواب نتوانم جُم بخورم، متمرکز و سازنده باقی می‌مانم. این انرژی اضافی به من اجازه می‌دهد از زمان واقعا مفید روزم برای بودن با خانواده‌ام لذت ببرم.»

اگر دفتر کار ندارید، خلاق باشید. در عوض در خودروتان استراحت کنید. اگر به مسافرت تجاری می‌روید، ممکن است مجبور باشید در زمان خاصی سر پُست خود باشید، اما باز هم می‌توانید وقت مناسبی بیابید که از آن چند دقیقه برای استراحت استفاده کنید. اگر صاحب مؤسسه تجاری هستید، دایناسور نباشید. جریان روزمره کهنه «تنها در وقت کاری خودتان» واقعا منسوخ شده است. سازمان‌های پیشرفته و سودده می‌دانند که نیروی کاری سازنده با فشارآوردن بر افراد تا جایی که از خستگی از پا درآیند، به دست نمی‌آید. این به آن معنی نیست که لازم است شما معیارهای کاری خود را پایین‌تر بیاورید. این مطلب تنها به این معنی است که دریابیم سازندگی بالا نیاز به انرژی بسیار دارد. یکی دیگر از مشتریان ما، رالف پوئرتاس (۲۷) رئیس «شرکت تولیدی زپ» در کاناداست. او، برای کسب مجدد انرژی روزانه‌اش، یک کاناپه در دفتر کارش قرار داده و مدیران دیگرش را تشویق می‌کند، در صورت لزوم، بیست‌وپنج دقیقه استراحت کنند.

این «بیست‌وپنج دقیقه آرامش»ها، روشی بسیار عالی برای تقویت انرژی شماست که باز هم با سرعت به‌کار پردازید. اگر خانواده‌ای دارید، زمان مهم دیگر برای استفاده از بیست‌وپنج دقیقه استراحت، زمان مشهور به «تغییر حالت» است؛ وقتی که از اداره به خانه می‌آیید. ذهنتان، بر اثر فشار کار، هنوز وزوز می‌کند و از کشمکش‌های روز رهایی نیافته‌اید که ناگهان بچه‌ها

افسارگسیخته به سمت شما می‌آیند. اگر پیش از آن‌که نقشتان در خانه آغاز شود، بتوانید برای خود یک بیست‌وپنج دقیقه توأم با آرامش فراهم کنید، این کار به شما فرصتی می‌دهد که نفس بکشید، آرام بگیرید و، از لحاظ ذهنی، برای تمرکز بر کارهای خانواده‌تان آماده شوید. برای حصول نتیجه بهتر، با گوش‌دادن به موسیقی مورد علاقه‌تان، آرامش یابید. هر روشی که انتخاب می‌کنید، ارتباط خوب جهت مؤثرکردن آن لازم است.

با در نظر داشتن تصویر ذهنی آرامش بیشتر، هر هفته چه‌قدر زمان فراغت دارید؟ و چند هفته در سال را برای تفریح کردن برنامه‌ریزی کرده‌اید؟ ابتدا بیایید مشخص کنیم زمان فراغت یعنی چه. اگر در نظر دارید که هر هفته یک روز را به فراغت اختصاص دهید، اطمینان حاصل کنید بیست‌وچهار ساعت کامل باشد. ما به این «زمان تفریح» می‌گوییم. این بدان معناست که شما به مدت بیست‌وچهار ساعت کامل مطلقاً کاری مربوط به شغل‌تان انجام نمی‌دهید. نه تماس تلفنی، و نه گشودن پرونده‌ای ساده به مدت چند دقیقه. بسیاری از افراد مشغول به حرفه تجارت، به‌ویژه بازرگانان، در مورد زمان فراغت دچار سردرگمی هستند. از نظر آنان، یک روز تعطیل به آن معناست که تلفن همراهشان را با خود حمل کنند، به تماس‌های داخلی مربوط به تجارت پاسخ دهند و کمی به خودشان پردازند. جمله «من باید در دسترس باشم.» استدلال قوی آنان است. آنان یک دستگاه نمابر (فکس) و پُست الکترونیکی در خانه دارند، در نتیجه می‌توانند به پیام‌های ضروری گوش دهند، که البته، بیشترشان اصلاً ضروری نیستند.

در این‌جا نکته‌ای مطرح می‌شود: اگر به مدتی طولانی کار کرده، و در سراسر هفته، ساعات سختی داشته‌اید، مستحق استراحت برای تجدید قوا هستید. آیا از این‌که یک بیست‌وچهار ساعت کامل استراحت کنید، در مقابل استراحت‌های یک یا دو ساعته هر زمانی که می‌توانید، بیشتر احساس نشاط نمی‌کنید؟ بدون شک، استراحت کامل بیشتر به درد شما می‌خورد. درک این مسئله برای بیشتر افراد تاجر دشوار است. آنان، صرف‌نظر از احساس گناه، از لحاظ ذهنی خود را آزار می‌دهند. به طور مثال، پدری پسرش را برای آموزش شنا روزهای شنبه به استخر می‌برد و با خود می‌اندیشد: من باید در دفتر کارم باشم تا آن طرح را به پایان برسانم. و هنگامی که در روز تعطیلی آخر هفته در دفتر کارش به سر می‌برد، از غفلت‌کردن در مورد پسرش احساس گناه می‌کند، زیرا او قول داده بود، که پسرش را به تماشای بازی فوتبال ببرد. این چرخه در حال جریان احساس گناه، میزان فشار عصبی و تشویش را افزایش می‌دهد. هنگامی که «کار» در جنگ با لذت‌بردن از زمان فراغت با خانواده‌تان پیروز می‌شود، روابط در دو قطب مخالف قرار می‌گیرند. عواقب بلندمدت دیگر این قضیه شامل فروپاشی جسمی و روحی، طلاق و مشکلات تندرستی می‌شود.

برای جلوگیری از هر اختلاف بالقوه، هر هفته زمان‌های مربوط به خانواده‌تان را

برنامه‌ریزی کنید. در ابتدای سال، تصمیم بگیرید چه وقت می‌خواهید استراحت‌های طولانی انجام دهید و آن تاریخها را از پیش در تقویمتان یادداشت کنید. می‌توانید استراحت‌های سه تا هفت روزه و یا تعطیلات دو سه هفته‌ای را انتخاب کنید - هرچه که برای شما بهترین است. و اگر در موقعیتی نیستید که این کار را همین الان انجام دهید، اطمینان کسب کنید که دست‌کم یک روز در هر هفته را به استراحت می‌پردازید و هدفی برای افزایش مرخصی‌های سال بعدتان تعیین کنید. موضوع مهم آن است که عادت کنید زمان واقعی برای استراحت کلی‌تان اختصاص دهید. هنگامی که از یک هفته مرخصی بازمی‌گردید، خوب استراحت کرده و نشاط یافته‌اید، خلاق‌تر و سازنده‌تر، و در نتیجه، بر کارتان متمرکزتر خواهید شد.

یکی از همکاران ما، در طی بیست سال گذشته، با هزاران بازرگان بسیار موفق کار کرده است! و شاهد بوده که افراد هرچه بیشتر به مرخصی می‌روند، پول بیشتری کسب می‌کنند.

برای به حداکثر رساندن پیشرفتتان ----> به طور منظم استراحت کنید تا نیرویتان تقویت شود.

او این امر را، با پیشرفت شرکت خودش، در عمل نشان داده است. او هر ماه یک هفته مرخصی دارد. وقتی که از شهر خارج می‌شود، واقعا اهمیت نمی‌دهد که کجا می‌رود. او به دفتر کار تلفن نمی‌زند، و دیگر به تماس‌های تلفنی جواب نمی‌دهد. او، گرچه سالی سه ماه به تعطیلات می‌رود، وضع تجاری شرکت هر سال نسبت به یازده سال گذشته‌اش، پیشرفت چشمگیری می‌کند.

ما پیشنهاد نمی‌کنیم که شما این تدبیر را تکرار کنید. تنها مطمئن شوید که از مرخصی‌های منظم برای کسب دوباره انرژی و کاهش میزان فشار عصبی‌تان استفاده کنید. و لطفا این کار را بدون احساس گناه انجام دهید. زندگی کوتاه‌تر از آن است که پیوسته در مورد چیزی احساس نگرانی کنید. کمی تفریح کردن واقعا خوب است.

اگر درمی‌یافتید افکارتان چه قدر نیرومند است، هرگز فکر منفی نمی‌کردید.

سالک صلح

مرحله ششم، اندیشیدن است

بله، ما می‌دانیم که بیشتر روز را به اندیشیدن می‌گذرانید. اما، این‌گونه‌ای متفاوت از اندیشیدن است، و روش «اندیشیدن متفکرانه» نامیده می‌شود. همان‌طور که پیشتر گفته شد، اگر می‌خواهید در مورد آنچه انجام می‌دهید و

انجام نمی‌دهید وضوحی غیرمعمول داشته باشید، زمان را برای اندیشیدن متفکرانه برنامه‌ریزی کنید. این آخرین بخش روش «برنامه‌ریزی - هشیاری» شماست که یاری‌تان می‌دهد هر روز تعادلی عالی ایجاد کنید. روش عمل آن در این‌جا آمده است. در پایان روز کاری‌تان، یا پیش از رفتن به بستر، چند دقیقه زمان بگذارید تا از کارهای روزتان عکس ذهنی تهیه کنید. هر روز را فیلمی کوچک که هنرپیشه اصلی‌اش خودتان هستید، به شمار آورید. چگونه عمل کردید؟ نوار را دوباره بازگردانید و نگاهی دیگر به آن بیندازید. چه کاری را به خوبی انجام دادید؟ آیا برنامه‌ریزی‌ای بوده که اگر انجام می‌شده، نتیجه بهتری می‌گرفتید؟ هر روز افکار‌تان را بر روی پیشرفتی که می‌کنید متمرکز سازید. از هر پیشرفت کوچکی آگاه شوید، اما خودتان را آزار ندهید. از اشتباهات‌تان بیاموزید. به هر حال، فردا روزی تازه است؛ فرصتی دیگر برای بهتر عمل کردن. اندیشیدن به کارهایتان را به صورت عادت دریاورید. این کار تنها به چند دقیقه وقت نیاز دارد، و شما را در هفته‌ها و ماه‌هایی که در پیش رو دارید قوی‌تر و باهوش‌تر می‌سازد.

روش «برنامه‌ریزی - هشیاری» برای ایجاد بهترین تعادل ممکن است در ابتدا توان‌فرسا به نظر رسد. یکی از مشتریان ما واقعاً تصور می‌کرد باید همه چیز را به شکل متوالی انجام دهد - از مرحله اول (برنامه‌ریزی) شروع کند و به مرحله آخر (اندیشیدن) ختم کند. نه، نه، نه! این روش بسیار انعطاف‌پذیرتر از این حرف‌هاست. شما درخواهید یافت که این روش منحصر به فرد به زمان اضافی زیادی نیاز ندارد. در واقع، ایجاد طرحی روزانه، باعث می‌شود در وقتتان صرفه‌جویی کنید، زیرا تصویری آشکار از اولویت‌هایتان می‌یابید. با تمرکز بر مهم‌ترین فعالیت‌هایتان در طی روز، سازنده‌تر خواهید شد و نتایج بیشتری خواهید گرفت. اگر تصمیم بگیرید به یک نوار توسعه شخصی گوش فرا دهید و یا مطالعه کنید، آموزش سی دقیقه طول می‌کشد. به هر حال، شما می‌توانید این مسئله را با انجام دادن حرکات ورزشی‌تان همزمان کنید. خلاق باشید. از سوی دیگر، آموزش تجربی اصلاً وقت نمی‌گیرد. این کار تنها یادآوری کارهای روزانه است، در هنگامی که به سمت محل کارتان می‌روید. این زمانی که به آرامش و اندیشیدن اختصاص می‌دهید، فرصتی است که دوباره نیرویتان را به دست آورید و فصاحت گفتارتان را بسط دهید.

نتیجه‌گیری

این پرسش بسیار مهم را ملاحظه کنید: آیا اگر برنامه‌ریزی مشخص برای روزتان داشته باشید و قادر شوید روی مهم‌ترین فعالیت‌هایتان تمرکز کنید و انرژی و وضوح‌تان را، با کمی تمرین ورزشی و اندیشیدن متفکرانه، به حداکثر برسانید و کمی زمان مرخصی برای تفریح کردن داشته باشید، در زندگی‌تان تعادل بهتری برقرار نمی‌شود؟ پاسخ واضح است. البته که برقرار می‌شود!

پس حالا تلاش به خرج دهید. از روش پست بازرسی «برنامه‌ریزی - هشپاری» استفاده کنید (گام‌های عملی را ببینید) این یادآوری‌ای روزانه است که شما را در مسیر زندگی نگاه می‌دارد. این روش را بنویسید، از آن نسخه‌برداری کنید و به هر صفحه از دفترچه برنامه‌ریزی‌تان بچسبانید. یا آن را وارد رایانه‌تان کنید. و به یاد داشته باشید، تعادل عالی، ذهن، بدن و روح‌تان را بی‌اندازه غنی می‌سازد، و ناگفته پیداست که روابط و حساب بانکی شما را نیز غنا می‌بخشد.

گام‌های عملی

روش پست بازرسی «برنامه‌ریزی - هشپاری»

این روش، راهی ساده برای زیر نظر داشتن پیشرفت‌تان است. این کار تنها یک دقیقه طول می‌کشد. در پایان هر روز از خودتان بپرسید که آیا هر شش قسمت روش «برنامه‌ریزی - هشپاری» را کامل کرده‌اید. به عنوان مثال، اگر طرح روزانه‌تان را تنظیم کرده‌اید، یک علامت تیک جلوی علامت حرف ب (یعنی برنامه‌ریزی) بگذارید. اگر بیشتر روز را صرف کار روی مهم‌ترین فعالیت‌هایتان کردید، جلوی مرحله اول علامت تیک بگذارید. این کار را با بقیه مراحل نیز انجام دهید. در ارزیابی‌تان صادق باشید. به این ترتیب، هر هفته الگوهای خوبی خواهید داشت که کارهایی را که درست انجام داده‌اید و کارهایی که نیاز به تصحیح دارد، به صورت برجسته مشخص می‌سازد. از یک خودکار قرمز برای دایره کشیدن دور هر مرحله، هنگامی که روی آنها کار نکرده‌اید، استفاده کنید. به طور مثال، اگر برنامه‌ریزی کرده‌اید که هر روز سی دقیقه ورزش کنید، بعد متوجه می‌شوید که دور مرحله سوم پنج دایره قرمز در هفته اول هست، نیاز دارید که کمی تغییر ایجاد کنید! مانند همیشه، تنها عادت جدید را انجام دهید. در ابتدا زیاد به خودتان سخت نگیرید. هرچه بیشتر تمرین کنید، نتایج بهتری می‌گیرید.

برنامه‌ریزی - هشپاری:

روش اثبات شده برای ایجاد بهترین تعادل

- برنامه‌ریزی روزانه (B)

طرح مدبرانه من برای روز. اولویت‌ها، ملاقات‌ها، طرح‌ها، شب قبل و یا صبح زود مرور کنید.

- عمل (A)

روی مهم‌ترین فعالیت‌هایی که شما را به سمت تحقق هدف‌های شش‌روزه‌تان سوق می‌دهد، تمرکز کنید.

• آموزش (L)

از طریق خواندن، شنیدن و دیدن نوارهای کاست و ویدئویی، مشاوران و روش‌های دیگر بر آگاهی‌تان بیفزایید.

• ورزش کردن (E)

به مدت سی دقیقه تجدید نیرو کنید.

• آرامش (R)

فشار عصبی روزانه‌تان را از بین ببرید. استراحت کوتاهی کنید، بیندیشید، به موسیقی گوش دهید، برای بودن در کنار خانواده وقت صرف کنید.

• اندیشیدن (T)

در روز برای اندیشیدن وقت بگذارید. هدف‌ها را مرور و آنها را در نظر مجسم کنید. فکرهای نو به وجود آورید. از یک مجله استفاده کنید.

هر هفته پیشرفتتان را دنبال کنید. جدول ثبت کارهای ساده خود را، مانند مثال زیر، تهیه کنید. در پایان هر روز یک دقیقه وقت بگذارید که امتیازتان را ثبت کنید. هر مرحله‌ای را که از دست می‌دهید، دور آن خط بکشید.

شنبه	جمعه	پنج شنبه	چهارشنبه	سه شنبه	دوشنبه	یکشنبه
✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B
✓ A	✓ A	✓ A	✓ A	Ⓐ	✓ A	✓ A
✓ L	✓ L	✓ L	Ⓐ	✓ L	✓ L	✓ L
Ⓔ	✓ E	Ⓔ	Ⓔ	✓ E	Ⓔ	✓ E
✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R
✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T



تقریباً نیمی از راه طی شده است – متمرکز بمانید!

تدبیر تمرکز کردن ۵

ایجاد روابط عالی

«برخی از افراد به زندگی ما وارد و تقریباً بی‌درنگ خارج می‌شوند. بعضی‌ها می‌مانند، و چنان تأثیری در قلب و روحمان می‌گذارند، که تا ابد تغییر می‌کنیم.»

ناشناس

لس:

«در آن زمان، مادرم هشتادوپنج سال داشت. او در بلفاست، واقع در ایرلند شمالی، تنها زندگی می‌کرد و پیشتر سکنه قلبی کرده بود. پدرم شانزده سال پیش مرده بود و من از این‌که تنها بچه خانواده بودم، احساس نگرانی می‌کردم. بزرگ‌ترین ترسم این بود که نمی‌دانستم اوضاع واقعاً چه قدر جدی و وخیم است. از آن‌جا که در کانادا زندگی می‌کردم، اگر حال مادرم رو به وخامت می‌گذاشت، رفتن و برگشتن برایم آسان نبود.

دوست خویم، دنیس که در بیمارستان محلی بلفاست کار می‌کرد، با تماس‌های تلفنی پشت سر هم مرا از حال مادرم آگاه می‌کرد. به هر حال، او و خانواده‌اش قصد داشتند چند روز آینده برای تعطیلات به قبرس بروند و برای رفتن به این سفر خیلی هیجان داشتند.

تماس تلفنی بعدی، تماسی بود که هرگز فراموش نمی‌کنم. دنیس بود. خبر خوب آن بود که مادرم از بیمارستان مرخص شده بود – اما هنوز خیلی ضعف داشت. دنیس گفت: "سفر به قبرس را به هم زده‌ام. من و بینی (۲۸) (همسرش، که پرستار حرفه‌ای است) دوست داریم که مادرت، تا هنگامی که کاملاً بهبود یابد پیش ما بماند. به این ترتیب مطمئن خواهی شد که از او مراقبت دقیق و کامل به عمل می‌آید." بغض گلویم را فشرد. اشک از چشمانم جاری گشت و نمی‌توانستم حتی یک دقیقه دیگر حرف بزنم. دنیس پرسید: "حالت خوب است؟"

«پاسخ دادم: "بله، نمی‌دانم چه بگویم – احساس خفگی می‌کنم." جمله آخرش این بود: "در موردش فکر نکن. دوست‌ها همین وقت‌ها به درد هم می‌خورند، این‌طور نیست؟"

«پس از آن رابطه ما به سطحی دیگر تغییر پیدا کرد. احساس این‌که افرادی خاص در زندگی‌ات هستند که از بسیاری جهات تو را بارور می‌کنند و پرورش می‌دهند، بسیار شگفت‌انگیز است. در واقع، هنگامی که زمان زندگی کردنت بر

روی این سیاره به پایان برسد و کمی راجع به آنچه گذشته فکر کنی، مطمئناً روابطی را که داشته‌ای و خاطرات و تجربیات منحصر به فردی که با افراد دیگر در آنها شریک بودی، به‌ویژه با خانواده و دوستان، به یاد می‌آوری. در مقابل تحلیل رفتن نیروی زندگی است در دفتر کار، به یادآوردن این چیزها بخش مهمی از زندگی است.»

مارپیچ دوگانه

روابط انسان‌ها ممکن است بسیار آسیب‌پذیر باشد. بسیاری از ازدواج‌ها موفق نیستند. خانواده‌ها از هم می‌پاشند و اغلب بچه‌ها به وسیله یکی از دو والد به عنوان حامی، بزرگ می‌شوند. هنگامی که زندگی‌ها با این همه شادی و عشق آغاز می‌شوند، علت چیست که این روابط از هم می‌پاشد؟ نگاه کردن به زندگی به صورت مارپیچ امیدوارکننده است. بعضی اوقات شما در مارپیچی رو به بالا قرار می‌گیرید. این هنگامی است که کارها خوب پیش می‌روند، اعتماد به نفس شما بالاست و زندگی به شما پاداش می‌دهد. مهم‌ترین روابطتان سالم و شکوفا هستند. نقطه مقابل این اوضاع مارپیچ نزولی است. این حالت زمانی پیش می‌آید که اوضاع شروع به از هم پاشیدن می‌کند، کمبود روابط به وجود می‌آید و فشار عصبی افزایش می‌یابد و زندگی به تقلایی همیشگی تبدیل می‌شود. زمانی که حالت مارپیچ نزولی است، روابط در دو قطب مخالف هم قرار می‌گیرد.

طبیعت نمونه‌های شگرفی از این مارپیچ‌ها را به ما عرضه می‌کند. گردباد نمونه‌ای بارز است. این قیف‌های سیاه و تاریک، پیچ‌وتاب‌خوران از آسمان می‌آیند، با زمین برخورد می‌کنند و همه چیز را در مسیرشان می‌بلعند و آثاری ویرانگر بر جای می‌گذارند. فیلم سینمایی مشترک مایکل کرایتون / استیون اسپیلبرگ به نام «طوفان سهمگین» باعث شد با این گردبادهای ترسناک و نیروی باورنکردنی آنها از نزدیک آشنا شویم.

مثالی دیگر از مارپیچی نزولی، گرداب است. از لایه بیرونی گرداب، آب خیلی خطرناک به نظر نمی‌رسد. اما اگر از نیروهای قوی که در مرکز آن وجود دارد باخبر نباشید، خیلی زود به داخل آن کشیده می‌شوید.

شناخت مارپیچ نزولی

اجازه دهید ببینیم مارپیچ نزولی در زندگی واقعی خودش را چگونه نشان می‌دهد. برای آن که به روشنی دریابیم اثر بالقوه‌ای که این امر می‌تواند بر روابط جاری و آینده‌تان داشته باشد، به رابطه‌ای بیندیشید که درگیرش بوده‌اید و کارایی نداشته است. نیاز است همه مراحل را که باعث شد این رابطه از هم بپاشد در ذهنتان بازسازی کنید. به روشنی تجسم کنید چه اتفاقی افتاد. هرچه

می‌توانید، از لحاظ زمانی، دورتر بروید و آن را در ذهنتان تصویر کنید. اولین اتفاق چه بود؟ پس از آن چه شد؟ بعد چه اتفاقی افتاد؟ برای درک اثر کامل این کار، مطمئن شوید که گام‌های عملی پایان این فصل را کامل می‌کنید. ثبت هر مرحله شخصی از مارپیچ نزولی‌تان، در سراسر مسیر تا پایین‌ترین نقطه، به شما کمک می‌کند این الگو را درک کنید.

برای مثال، در ازدواجی، شوهر خودمحور می‌شود و در کارهای خانه اصلاً کمک نمی‌کند. او وقت بیشتری را در دفتر کار می‌گذراند، صبح زود، پیش از آن‌که بچه‌ها بیدار شوند، از خانه بیرون می‌رود و عصرها دیروقت به خانه می‌آید. روابط به تجارت و کارهای مالی محدود شده‌اند. شاید از لحاظ مالی کمبود وجود داشته باشد و برای پرداخت کرایه خانه و پول رهن، مخارج خودرو، کلاس رقص بچه‌ها و هزینه‌های دندانپزشکی پول کافی در دست نباشد. رفته‌رفته کشمکش‌ها به وجود می‌آید، دعواها، بیشتر از گذشته، بالا می‌گیرد و هر یک از دو همسر، دیگری را به خاطر وضعیت به‌وجود آمده سرزنش می‌کند. مارپیچ نزولی حالا شدت می‌گیرد، درست مانند این است که به مرکز گرداب پرتاب شوید. شرکای زندگی به تنهایی، و یا هر دو، سعی می‌کنند با نوشیدن مشروب الکلی، بیرون رفتن با پسران و یا دختران، قماربازی، و یا در بدترین حالات، سوءاستفاده‌های جسمی و یا ذهنی از یکدیگر، تسکین یابند. در این زمان، روابط سرد شده است و مارپیچ نزولی در پایین‌ترین نقطه‌اش قرار دارد. جدایی اتفاق می‌افتد و به طلاق می‌انجامد و خانواده دیگری به فهرست خانواده‌های ازهم پاشیده اضافه می‌شود - آماري که هر سال افزایش می‌یابد. هنگامی که به آنچه باعث ازهم پاشیدگی روابط می‌شود با دقت بیندیشید، می‌توانید برای بهبود آنها گام‌هایی بردارید. حتی اگر روابط دیگر کاملاً از بین رفته باشد. برای رابطه بعدی کاملاً آماده می‌شوید و می‌توانید از شکل‌گیری الگوی مشابه ممانعت به‌عمل آورید. آگاهی، همیشه نخستین گام پیشرفت است. شما می‌توانید از این روش مارپیچ برای مرور مهم‌ترین روابط تجاری‌تان استفاده کنید. این‌جا سناریویی کلی وجود دارد:

دو نفر با هم شراکت می‌کنند. آن دو طرحی بزرگ برای تولید محصولی تازه و یا خدمات جدید دارند و وقت زیاد و انرژی فراوانی را برای سرمایه‌گذاری تازه هیجان‌آورشان صرف می‌کنند. چون خیلی مشغول سروسامان دادن اوضاع هستند، هیچ سند شراکتی میان خود امضا نمی‌کنند. آنان دوستان خوبی هستند و قصد دارند این کار را تا آخر راه ادامه دهند. آن دو هیچ دستور کار آشکار و یا روشی که حاکی از نحوه پرداخت دستمزد و منافع شراکتی‌شان باشد، ندارند.

فیلم این شراکت را با دور تند به چند سال جلوتر ببرید. این شراکت در حال از هم پاشیدن است، زیرا یکی از شرکا به تنهایی اختیار کار را در دست دارد و به شریکش اجازه نمی‌دهد بدون اجازه او هیچ تصمیمی بگیرد. وضعیت مالی در خطر است و هر هفته، در مورد این‌که درآمدها چگونه باید تقسیم شود،

بهانه‌گیری‌هایی می‌شود. یکی از طرفین می‌خواهد درآمدها را برای رشد شرکت دوباره در آن سرمایه‌گذاری کند، در صورتی که دیگری از روش «اول به من پول بده» پیروی می‌کند. رفته‌رفته بقیه کارکنان شرکت نیز با هم نزاع می‌کنند و دو مسلک متمایز از لحاظ سیاست کاری به وجود می‌آید. بحران ایجاد می‌شود و یکی از شرکا تصمیم می‌گیرد از کار شراکت کناره بگیرد، اما هیچ بند حقوقی برای تقسیم شرکت وجود ندارد، و البته هیچ توافق‌نامه‌ای نیز نیست که این امر را آسان کند. هر دوی شریکان پایشان را در یک کفش می‌کنند و سرانجام هرکدام از آنان گروه حقوقی خود را تشکیل می‌دهند. جنگ آغاز می‌شود. اغلب، وکلای دعاوی، با دریافت پول هنگفت، کار را به پایان می‌برند؛ شرکت از هم می‌پاشد و دو نفر هم، با آزدگی خاطر، اعتراف می‌کنند: «شراکت هرگز به نتیجه نمی‌رسد!» بله، مارپیچ نزولی می‌تواند به همان میزان دنیای شراکت را نیز تخریب کند.

در این‌جا نکته‌ای وجود دارد: اگر شما، در حال حاضر، قصد شریک شدن در کاری با یک یا چند نفر را دارید، یا می‌خواهید در آینده چنین کاری را انجام دهید، همیشه اول، پیش از آن که گرفتار شوید، تدبیری برای خروج ببندید. مطمئن شوید که این امر در قرارداد شما ذکر شده است، و از وابستگی‌های احساسی‌تان آگاه باشید. این واقعیت اجتناب‌ناپذیر که شریک جدیدتان فردی دوست‌داشتنی و یا بهترین دوست شماست، دلیل نمی‌شود که از تنظیم یک توافق‌نامه کتبی اجتناب کنید. امروز، نبودِ دوراندیشی و آمادگی بیش از هر چیز شراکت‌ها را نابود می‌کند.

حالا که از نزدیک شاهد بودید مارپیچ نزولی چگونه در زندگی‌تان پدیدار می‌شود، از آن درس بیاموزید. چون ما مخلوقات عادت هستیم، فرصت خوبی است که این رفتار را در روابط بعدی‌تان تکرار کنید. واقعا آن را بشناسید. این امر برای سلامت و ثروت آینده‌تان اهمیت حیاتی دارد. اگر دریافتید که دارید وارد چنین مارپیچ نزولی می‌شوید، با سرعت به استراحت ذهنی بپردازید. با اندیشیدن دقیق، از الگوی عملی خود دست بکشید و تصمیم بگیرید که تعدیل‌های مثبت انجام دهید. تغییر رفتار تنها راهی است که می‌توانید از آن نتیجه‌ای متفاوت بگیرید. این‌جا چگونگی آن بیان شده است: از الگوی جدید استفاده کنید که مارپیچی صعودی را در جهت ایجاد بهترین روابط در بالای مارپیچ نزولی‌تان قرار می‌دهد؛ یعنی مارپیچی که شما را در چنین دردسری گرفتار کرد.

شناختن مارپیچ صعودی

اجازه دهید عملکرد این مارپیچ صعودی را تجزیه و تحلیل کنیم تا شما بتوانید خیلی سریع به نتیجه برسید. مانند گذشته، مراحل کار را تکرار کنید، با این تفاوت که این بار قصد دارید روی روابطی که رفته‌رفته آنها را پرورش داده،

گسترانده و غنی‌شان کرده‌اید تا این‌که این روابط به تدریج رشد کرده و به دوستی زیبای بلندمدت و یا روابط تجاری تبدیل شده‌اند، تمرکز می‌کنید. به ذهنتان برگردید و همه رخدادهای چشمگیری را که از زمان نخستین ملاقات تا زمان کاملاً پخته شدن روابطتان صورت گرفته است، مرور کنید. اکثر افراد این کار را نمی‌کنند، در نتیجه هنگامی که برنامه‌ریزی دقیقی بکنید که بتوانید در آینده آن را تکرار کنید، می‌توانید از مزیتی عالی در بازار تجارت بهره‌مند شوید. روابط قوی نتایج قوی را تضمین می‌کنند.

در این‌جا مثالی مثبت برای کمک شما ذکر شده است... «دیو» صاحب یک شرکت مهندسی است. او نظرهای مشتریان را می‌پذیرد و به آنان کمک می‌کند محصولات تازه تولید کنند. طراحی خلاقانه و کیفیت ساخت کارآمد استعدادهای درخشان دیو هستند. او، در طی بیش از بیست و دو سال، مهارت‌هایش را به سطح بالایی رسانده است. او، در این میان همچنین آموخته است که چگونه با افراد به درستی رفتار کند. برخورد او با مشتریان صادقانه است و به چیزهای ساده‌ای مانند پاسخ دادن بی‌درنگ به تلفن‌ها و کنار آمدن با تقاضاهای مشتریانش دقت می‌کند.

روزی، هنگامی که مشتری تازه‌ای با طرحی جدید برای تولید محصول لاستیک فشرده به او مراجعه کرد، وی از این‌که کمک کند خوشحال شد. مرد جوان دارای دیدگاه‌هایی وسیع بود. او رؤیای امکانات تولید شخصی خودش را داشت که می‌توانست مقدار زیادی از نیازهای بزرگ‌ترین استفاده‌کنندگان از محصول منحصر به فرد او را فراهم کند. دیو زمینه تحقیق او را فراهم کرد و تغییرات هوشمندانه‌ای در نمونه اولیه ایجاد کرد. این اصلاحات باعث شد فرایند تولید کم‌خرج‌تر و پرمحصول‌تر شود. این اتحاد جدید میان بازرگان جوان و مهندس باتجربه، در طی سال‌های بعد به شکل دوستی پرسود دوجانبه لذتبخشی شکوفا شد. هرکدام از آنان به سهم خود به دیگری کمک کرد تا به مراتب بالاتری از خلاقیت و سازندگی دست یابد. در نهایت، رؤیای بازرگان جوان به تحقق پیوست. او، به علت دیدگاه والاتر و استقامتش، قراردادهای چندین میلیون دلاری بست. علت همه اینها آن بود که او همواره از راهنمایی‌هایی دیو بهره گرفته بود.

همچنان که وضعیت کسب و کار رونق می‌گرفت، دیو نیز ترقی می‌کرد. روزی مرد جوان، در پاسخ به موفقیت باورنکردنی‌اش، تماس تلفنی مهمی با دیو گرفت که روابط خاص آنان را از آن نیز غنی‌تر کرد. او درصدی از تمام سودش را به دیو پیشنهاد کرد. طریقه گفتنش چنین بود: «از این‌که به من اعتماد کردید متشکرم. از این‌که در شروع به من کمک کردید و در اوقات سخت مرا به جلو راندید، سپاسگزارم.»

همه روابط درخشان، یک نقطه آغاز دارند. اغلب رفتارهای مقابل اولیه به خاطر نمی‌مانند. به هر حال، آدم خیلی زود در مورد فرد مقابل احساس خوبی پیدا می‌کند. شاید استحکام شخصیت طرف مقابل، اشتیاق، دیدگاه مثبتش و یا

هدفی که دارد باعث جذب دو طرف می‌شود. تعهد و پیمانی شکل می‌گیرد، و هر قدم تازه باعث استحکام بیشتر این اتحاد می‌شود. و آن را هرچه بیشتر مخصوص‌تر می‌کند.

آیا متوجه موضوع شدید؟ هنگامی که جزئیات را مرور می‌کنید تا دریابید چگونه بهترین روابطتان شکل گرفت. این کار باعث می‌شود روشی منحصر به فرد برای ایجاد روابط آینده‌تان ایجاد کنید. دانستن این‌که چه عاملی مؤثر است و چه عامل مفیدی به شما کمک می‌کند از اشتباهات فاحش منجر به ایجاد «مارپیچ نزولی» بپرهیزید. خبر خوب این است که شما می‌توانید از این الگو برای ایجاد روابط عالی در هر بخش از زندگی‌تان استفاده کنید. این الگو برای روابط شخصی و خانوادگی به همان میزان که برای قراردادهای تجاری و تخصصی مؤثر است، کاربرد دارد.

عادت کنید هر دو مارپیچ ذکر شده را به طور منظم به یاد آورید – از آنها برای محافظت از خودتان در مقابل هرگونه فرو رفتن به سمت پایین استفاده کنید، و برای آن که شما را به سمت دنیایی مثبت و سرشار از روابط واقعا مخصوص و عاشقانه هدایت کنند، آنها را به کار ببرید.

به افراد سمّی بگویید «نه»

لطفا، پیش از آن که ادامه دهیم، به این نصیحت مهم توجه کنید – از افراد سمّی بپرهیزید! متأسفانه، شماری اندک از افراد هستند که دنیا را به صورت مشکلی بزرگ می‌بینند، و در چشم آنان، شما نیز بخشی از آن مشکل هستید. شما می‌دانید چه کسانی هستند. مهم نیست اوضاع چه‌قدر خوب پیش می‌رود، این افراد روی جزئیات منفی ناچیز و بی‌هوده تمرکز می‌کنند، و این کار را همواره انجام می‌دهند. این عادتی است که عموماً روابط را از هم می‌پاشد. جریانی ناگهانی از نیروی منفی که از لبان آنان جاری می‌شود، می‌تواند رفته‌رفته لبخند را از صورت شما محو کند. این افراد برای سلامت شما مضر و مسموم‌کننده هستند. شما به آنتنی با بُرد وسیع نیاز دارید تا این‌که این افراد را همواره از محدوده خودتان دور نگه دارید.

ممکن است شما به این نکته بیندیشید: «گفتن این حرف آسان‌تر از عمل کردن به آن است. منظورتان این است که اگر دوستم، که سال‌هاست او را می‌شناسم، همواره در مورد کارش شکایت دارد و می‌نالد از این‌که اوضاع مالی چه‌قدر بد است و هیچ‌کس حاضر نیست به او کمک کند، من باید برگردم و وقتی که این‌گونه حرف می‌زند، راهم را بگیرم و بروم؟» نه – راهتان را بگیرید و بدوید! با آخرین سرعتی که می‌توانید به دورترین جایی که برایتان امکان دارد. منفی‌بافی پیوسته او شوق زندگی را در شما از بین می‌برد.

حالا لطفاً خوب توجه کنید، ما درباره کسی که مبارزه واقعی می‌کند و به کمک واقعی نیاز دارد، حرف نمی‌زنیم. منظور ما نق‌نقوهای مزمن هستند، و از این‌که

تمام زباله منفی‌گرایی‌شان را، در هر موقعیتی، در بشقاب شما تخلیه کنند لذت می‌برند. آنان شما را نیز، با بدبینی نه‌چندان هوشمندانه‌ای، آگاه می‌کنند که شما نمی‌توانید این کار و آن کار را انجام دهید، به‌ویژه هنگامی که شما فکری بزرگ در سر دارید. آنان از منفجر کردن حباب مثبت شما لذت می‌برند. این کار، به مثابه رویداد جالب توجه روز آنان است. دیگر با این وضع کنار نیایید. این‌جا جایی است که نیروی واقعی مطرح می‌شود: همواره مسئله انتخاب شما مهم است. شما می‌توانید افرادی را برای زندگی‌تان انتخاب کنید که می‌پسندید. و می‌توانید موقعیت‌های تازه را دنبال کنید. شاید شما تنها نیاز داشته باشید در انتخاب‌هایتان تجدید نظر کنید. این کار به همین سادگی است. اگر این کار بدین معناست که شما اجازه دهید چند نفر از دوروبرتان دور شوند، خب این کار را بکنید. اگر کسی تمام مدت شما را رو به پایین می‌کشد، تصمیم بگیرید. او را به حال خود بگذارید و به زندگی ادامه دهید.

جک:

«یکی از نخستین چیزهایی که مشاور من، دابلیو. کلمنت استون(۲۹)، به من پیشنهاد کرد آن بود که فهرستی از دوستانم تهیه کنم. وی سپس مرا راهنمایی کرد که در کنار نام هر کس که باعث رشد من می‌شد و تشویقم می‌کرد بهتر باشم، حرف «م» [به علامت مثبت] قرار دهم – افرادی که مثبت، خوش‌بین، آشنا با راه‌حل بودند و عقیده‌ای مثبت در جهت به‌انجام رسیدن کارها داشتند. وی، پس از آن، از من خواست تا در کنار نام کسانی که مسموم‌کننده، منفی‌باف و نق‌نقو بودند، همواره شکایت می‌کردند، افراد را به پایین می‌کشیدند و رؤیاهایشان را به کابوس بدل می‌ساختند، و به طور کلی، در نظریاتشان بدبین بودند، حرف «ب» [بدبین] را قرار دهم. بعد از من خواست تا از گذراندن وقت با افرادی که در کنار نامشان حرف «ب» گذاشته شده بود، بپرهیزم. این درسی است که شما باید بیاموزید – اطراف خود را با افراد مثبت پر کنید. آقای استون به من گفت که تو به افرادی که با آنان هستی مشابهت پیدا می‌کنی. اگر می‌خواهید موفق باشید، باید با افراد موفق نشست و برخاست کنید.»

سه پرسش بسیار مهم

اکنون که فرصت پیدا کرده‌اید «دو ماریچ» خود را بشناسید، و فرصت یافتید خانه‌تکانی کنید و افراد منفی‌باف را که در زندگی‌تان هستند، از آن دور سازید، تدبیر دیگری مطرح می‌کنیم که برای‌تان بسیار سودمند است. این تدبیر «سه پرسش بزرگ» نامیده می‌شود.

تاجر ثروتمند و بانفوذ، وارن بافت(۳۰) یکی از مشهورترین و موفق‌ترین

سرمایه‌گذاران دنیای امروز است. شرکت او، برکشایر - هاتاوی، از شرکتی کم‌مشتتری با سرمایه مختصر به مؤسسه‌ای چندین میلیون دلاری تغییر یافت. آقای بافت به تجزیه و تحلیل موشکافانه اوضاع و سرمایه‌گذاری در طرح‌های بلندمدت مشهور است. او، پس از سرمایه‌گذاری، به ندرت سهامش را می‌فروشد. تمهید دقیق او شامل تجزیه کلی ارقام، به‌ویژه ارقام ترازنامه شرکت می‌شود. اگر این اعداد طبق نظر او باشند، او مدت‌زمانی چشمگیر از وقت خود را برای ملاقات با افراد مهم در شرکت و دانستن این‌که آنان چگونه کار تجارت را جلو می‌برند، صرف می‌کند. او فلسفه آنان را بررسی و مشاهده می‌کند با کارکنان، متقاضیان و مشتریان‌شان چه برخوردی دارند. هنگامی که این کار انجام گرفت، بافت درباره افراد مهم شرکت از خود سه سؤال می‌پرسد: «آیا آنان را دوست دارم؟ آیا به آنان اطمینان دارم؟ آیا به آنان احترام می‌گذارم؟»

اگر پاسخ هریک از این پرسش‌ها کلمه «نه» باشد، معامله منتفی است. مهم نیست ارقام چه قدر خوب به نظر می‌رسد و یا این‌که نیروی بالقوه برای رشد چه قدر مناسب است. این سه پرسش ساده پر قدرت، اساس روابط وارن بافت هستند. آنها را به عنوان پرسش‌های خودتان در نظر بگیرید. آنها، در نهایت، میزان ثروتمند شدن شما را تعیین می‌کنند.

بافت چند سال پیش ثروتمندترین مرد امریکا بود. او به‌تازگی عنوانش را به بیل گیتس بنیانگذار مایکروسافت واگذار کرد. جالب است بدانیم این دو بازرگان واقعا موفق، با وجود اختلاف سنی، دوستان صمیمی هستند. کسی که وقتتان را با او می‌گذرانید، باعث ایجاد تفاوت در زندگی‌تان می‌شود.

دفعه بعد که می‌خواهید به کسب و کاری مهم بپردازید و یا رابطه شخصی با افرادی که خیلی خوب نمی‌شناسیدشان برقرار سازید، ابتدا تکلیفتان را انجام دهید. دنبال سرنخ‌هایی بگردید که استحکام شخصیت، صداقت و تجربه طرف مقابل را آشکار می‌سازد. ببینید آنان با افراد دیگر چه رفتاری می‌کنند. جزئیات کوچک بینش‌های بزرگ به دست می‌دهد: آیا آنان عادت دارند به افرادی که به‌ویژه به کارهای خدماتی مشغول‌اند، مانند خدمتکاران زن و مرد و پادوها و رانندگان تاکسی «لطفاً» و «متشکرم» بگویند؟ آیا آنان با دیگران خاکی رفتار می‌کنند و یا نیاز دارند دیگران را تحت تأثیر قرار دهند؟ پیش از آن که رابطه را برقرار کنید، زمان کافی برای درک رفتار کلی‌شان صرف کنید. و همواره سه سؤال مهم بپرسید. به الهامتان توجه کنید. آن احساس غریزی راهنمایی‌تان خواهد کرد. اجازه ندهید قلبتان، مغزتان را هدایت کند. ما، هنگامی که خیلی درگیر احساس خود می‌شویم، اغلب تصمیمات بدی می‌گیریم. پیش از آن که به سمت ایجاد روابط بشتابید، به خودتان فرصتی برای اندیشیدن بدهید. به این راه نیز توجه کنید: چرا می‌خواهید با افرادی که به آنان اطمینان ندارید، به آنان احترام نمی‌گذارید و یا مورد علاقه‌تان نیستند رابطه برقرار کنید؟ هنگامی که غریزه‌تان به شما می‌گوید کاری را انجام ندهید، ولی شما به آن اقدام می‌کنید، عاقبتی به جز رویاروشدن با مصیبت و نومیدی در انتظارتان نخواهد بود.

افرادی با ویژگی‌های عالی هستند که می‌توانید از گذراندن وقت با ارزشتان با آنان لذت ببرید. پس رابطه‌ای که برقرار می‌سازید چه مربوط به ازدواج می‌شود، چه تجارت و یا استخدام افرادی برای فروشندگی، انتخاب افراد درست برای سلامت و ثروت آینده شما امری حیاتی است. پس به دقت انتخاب کنید.

شهر کتاب (nbookcity.com)

مشتریان اصلی و برنده شدن

گام بعدی در ایجاد عادتِ «روابط عالی»، آموختن این مطلب است که ارتباط‌های ارزشمندتان را در فضای برنده - برنده شکوفا کنید. در مورد فلسفه برنده - برنده بسیار گفته و نوشته شده است. بنابر تجربه ما، بیشتر این قضیه مربوط به ظاهر امور است. برنده - برنده لزوماً فلسفه‌ای است از نحوه زندگی کردن شما. در تجارت، برنده - برنده یعنی آن‌که درباره دیگران نگرانی واقعی داشته باشید؛ که آیا آنان به میزانی که شما برنده‌اید، برنده می‌شوند؛ حالا در هر مسئله‌ای از قبیل فروش، قرارداد استخدامی معامله و یا اتحاد راهبردی که می‌خواهد باشد. متأسفانه، نظر اکثر افراد در امر تجارت آن بوده که از هر وضعیتی تا آخرین سکه پول خردی را که امکان دارد، به دست آورند. این فنون به اصطلاح چریکی، باعث ایجاد کمبود اعتماد، افزایش بدبینی، زیر سؤال رفتن اصول اخلاقی و بروز هیجان شدید در بازار کسب و کار می‌شود. نتیجه این امر برنده - بازنده می‌شود. از سوی دیگر، برنده - برنده به این معنا نیست که هرگاه معامله‌ای انجام دادید میدان را خالی کنید. این کار نیز نتیجه‌ای به‌جز برنده - بازنده ندارد، چرا که بیشترین سهم نصیب طرف مقابل می‌شود، و در نهایت شما از صحنه تجارت خارج خواهید شد.

وضعیت دیگری نیز وجود دارد که آن را بازنده - بازنده می‌نامند. این وضعیت زمانی پیش می‌آید که هر دو طرف در ایجاد راه‌حلی سودمند بسیار خودرأی و خودپسندانه عمل می‌کنند. مثال کلی این جریان معاملات قراردادی میان اتحادیه‌ها و مدیریت مؤسسات است. اگر کار به بن‌بست بکشد، نتیجه ممکن است به برخوردی نگران‌کننده بینجامد که در آن هیچ‌کس برنده نیست.

در زندگی شخصی شما، برنده - برنده اساس روابط گرم و مهربانانه است. برای مثال، شوهری که می‌خواهد باعث ایجاد وضعیت برنده برای همسر و خانواده‌اش شود. او مشتاق است که دست‌به‌کار شود و سهم مساوی از کارهای منزل را برعهده گیرد و به بچه‌ها در انجام دادن فعالیت‌های فوق‌برنامه‌شان کمک کند. به‌ویژه هنگامی که همسرش به صورت تمام‌وقت کار می‌کند. برنده - برنده زنی است که وقتی شوهرش تلاش می‌کند کسب و کار و یا شغل تازه‌ای را آغاز کند و نیاز به کمی فداکاری در این راه دارد، از وی خالصانه حمایت می‌کند. برنده - برنده به جامعه شما نیز ربط داده می‌شود؛ همسایه‌ای برجسته و کمتر خودمحور بودن. برای این‌که تدبیر برنده - برنده واقعاً اثربخش باشد، شما باید هر روز آن را تمرین کنید. این کار وقت می‌گیرد و شما را به تکاپو وامی‌دارد که برای ایجاد چنین پیمان‌هایی اقدام کنید.

حالا اجازه دهید به عنصر حیاتی دیگری در پیشرفت امر تجارتان نگاهی بیندازیم - ایجاد روابط عالی با مشتریان اصلی.

مشتریان اصلی شما افرادی هستند که در قلب تجارتان قرار دارند. آنان

همیشه از شما خرید می‌کند و منبع اصلی درآمد هستند. آنان از این‌که به بسط تجارت جدید کمک کنند، خیلی خوشحال می‌شوند، زیرا واقعا محصولات و خدمات شما را دوست دارند.

جالب توجه این‌که، امروزه اکثر افراد حتی نمی‌دانند مشتریان اصلی‌شان چه کسانی هستند. مشتریان اصلی، روایت شما برای ورود به عرصه پیشرفت‌های آینده هستند. متأسفانه، اغلب، این روابط مهم بدیهی تلقی می‌شود. در چنین اوقاتی دیدگاه این است: «او همیشه دو هزار واحد در هر ماه سفارش می‌دهد؛ ما نیاز داریم روی کار جدیدمان تمرکز کنیم.»

هر معامله‌ای ارزش حفظ کردن ندارد

کسب و کار جدید مهم است. حفظ تماس با بهترین مشتریان مهم‌تر است. پیدا کردن مشتریان تازه از حفظ مشتریان قدیمی و انجام دادن خدمات برایشان بسیار سخت‌تر است.

همچنین، از زمانی که صرف افرادی می‌کنید که مشتریان جنبی نام دارند، آگاه باشید. کلمه جنبی هیچ ارزشی ندارد. این کلمه به معنی بخش بیرونی، بی‌اهمیت و یا بی‌ارزش برای ذکر کردن است. اصطلاح دیگر برای آن، قابل صرف نظر کردن است. آیا شما مشتریان جنبی در کارتان دارید؟ اگر مطمئن نیستید، این‌جا چگونگی شناسایی کردن آنان بیان شده است. آنان معمولاً وقت و نیروی شما را می‌گیرند و، در عوض آن، بازده ناچیزی برای شما دارند. بعضی اوقات آنان هیچ بازدهی برای شما ندارند، اما درباره تمام جزئیات کوچک از شما پرسش می‌کنند و خواسته‌هایی به گونه‌ای غیرمنطقی می‌خواهند که از وقت شما استفاده کنند. البته ممکن نیست شما هیچ کاری را بدون بررسی رد کنید. اما دو برابر کردن نتایج بد به چه درد نیرو و وقت شما می‌خورد؟ بعضی معاملات ارزش صرف وقت ندارند.

اجازه دهید باز هم نگاهی به مشتریان اصلی شما بیندازیم. عنصری حیاتی وجود دارد که برای شناخت این افراد بدان نیاز دارید. شما هرگز نمی‌خواهید آنها را از دست بدهید. در این‌جا پرسشی مهم مطرح می‌شود. به‌طور واقعی چه قدر از وقتتان را با اصلی‌ترین مشتریان می‌گذرانید؟

این مسئله ارزش بررسی کردن دارد. تحقیق ما نشان می‌دهد که وقت بسیار کمی به مشتریان اصلی اختصاص داده می‌شود. در نتیجه این روابط هرگز به بلوغ بالقوه‌شان نمی‌رسند. نتیجه نهایی این‌که، پول بسیاری به هدر می‌رود. حالا که دریافتید این افراد مهم چه کسانی هستند، به آنان بیشتر توجه کنید. منافع بلندمدت ارزش تلاش را دارند. کسب و کارتان رونق می‌یابد، و شما احتمال از دست دادن هرکدام از این مشتریان برتر را، نسبت به رقبایان، به حداقل می‌رسانید.

لوری گریر مدیر فروش مؤسسه‌ای موفق به نام «کمپانیز کامینگ» است که در

فروش کتاب‌های آشپزی تخصص دارد. این مؤسسه تا امروز چهارده میلیون نسخه کتاب فروخته است. یکی از مشتریان اصلی لوری، در سال یک میلیون دلار از کتاب‌ها را می‌خرد. لوری و نماینده حسابداری‌اش، برای خدمات‌رسانی به این مشتری، دست‌کم یک بار در سال او را ملاقات می‌کنند. او، در یکی از کلاس‌های مربیگری ما، تلاش کرد این رابطه را به سطحی تازه ارتقا دهد. او، با قبول این مبارزه‌طلبی، گروه خانگی‌اش را گرد هم آورد و جلسه‌ای مخصوص ذهن‌گشایی ترتیب داد که پنج ساعت طول کشید. تنها هدف این گردهمایی رسیدن به نظرهایی بود که برای مشتریان اصلی‌شان مفید می‌نمود.

هنگامی که آنان گردهمایی تجاری بعدی‌شان را انجام دادند، بیشتر این عقاید تازه به‌کار گرفته شدند. لوری، برای این‌که روابطشان را بیشتر گسترش دهد زمانی را که با مشتری خود ملاقات می‌کرد افزایش داد تا در عوض شتابان رفتن به دفتر کارش، روابط اجتماعی داشته باشد. نتیجه؟ سفارش بیست درصد کتاب آشپزی بیشتر. مهم‌تر آن که، سطحی جدید از قدردانی و اعتماد پایه‌گذاری شد که رابطه برنده - برنده بلندمدتی را تضمین خواهد کرد. این مسئله، بیش از هر چیز، سبب می‌شود شمار بیشتری از رقبای غارتگر از پیشرفت باز بمانند.

حالا بیایید نگاهی بیندازیم به مهم‌ترین روابط شخصی خودتان. این روابط شامل خانواده و دوستان، مشاوران، هدایتگران روحی و هرکس دیگری می‌شود که در زندگی شما و خارج از زندگی تجارتی‌تان افرادی خاص هستند. بار دیگر، با دقت بیندیشید که چه کسی شایستگی دارد در فهرست منحصر به فرد افراد اصلی قرار بگیرد. سپس نام آنان را بنویسید. اگر وسوسه شدید این تمرین را نادیده بگیرید، صبر کنید! تعلل بزرگ‌ترین دشمن شماست. آینده بهترتان را از دست ندهید. به یاد داشته باشید، این کتاب برای پیشرفت شما نوشته شده است. زمانی که این کتاب را تمام کنید، بسیاری از این عادات تازه لذتبخش را آغاز کرده‌اید. زندگی‌تان پربارتر، و به‌گونه‌ای چشمگیر، رضایتبخش‌تر می‌شود.

نگاهی دقیق به این فهرست بیندازید و مدت‌زمانی را که با این افراد می‌گذرانید، مرور کنید. آیا کافی است؟ آیا از کیفیت زمان برقراری تماس لذت می‌برید و یا تنها چند ثانیه پشت تلفن با آنان گفت‌وگو می‌کنید؟ زمان خصوصی‌تان را با چه کس دیگری می‌گذرانید؟ آیا آنان زمانی را که می‌توانید از آن برای ایجاد روابط اصلی‌تان استفاده کنید، از شما می‌گیرند؟ اگر به این پرسش فهرست پاسخ مثبت دادید، قصد دارید در موردش چه کاری انجام دهید؟ شاید زمان گفتن «نه» به افرادی که هر روز شما را سردرگم می‌کنند، فرا رسیده باشد. آنان در فهرست مهم‌ترین افراد شما قرار ندارند، پس چرا دارند وقتتان را می‌دزدند؟ از حالا به بعد، از وقت خانوادگی و شخصی‌تان محافظت کنید. مؤدب، اما جدی باشید.

ما تدبیر برنده - برنده را آن‌طور که به افراد زندگی شما مربوط است، به طور مختصر توضیح دادیم. درک واقعی معنای این مسئله مهم است. نویسنده

کتاب‌های پرفروش، استفان کاوی، قیاس جالبی انجام می‌دهد. او می‌گوید شما با مهم‌ترین روابطتان باید مانند «حساب بانکی» رفتار کنید. به عنوان مثال، هرچه در حساب بانکی روابطتان بیشتر پس‌انداز کنید، این پیوندها قوی‌تر می‌شوند. در طی این فرایند شما برای این افراد ارزشمندتر می‌شوید. به طور طبیعی، پول چیزی است که به بانک می‌سپارید. اما با روابط اصلی‌تان، می‌توانید بر سپرده‌های بانکی خود بیفزایید. با وجود مشتریان اصلی در تجارت، شما به‌طور حتم خدمات ویژه و همه آن کارهای کوچک دیگری که شما را به عنوان فردی نمونه مشخص می‌سازد، انجام می‌دهید. این کارها ممکن است شامل رفتن برای بازی گلف، شام و یا نظرهای خاص و یا راهنمایی در این باره باشد که چگونه باید با مشکلات واقعی برخورد کرد. شاید شما، برای گسترش تجارت آنان کمک‌های مفیدی در اختیارشان بگذارید که گاه ممکن است از وجود کتابی خوب و مفید آگاهشان سازید و یا به وسیله نمابر مقاله‌ای درباره سرگرمی یا تفریح مورد علاقه آنان برایشان ارسال دارید. شما همچنین می‌توانید آنان را با افرادی که خدمات و یا محصولی منحصر به فرد دارند آشنا سازید. در مورد افرادی که نامشان در فهرست‌های مشتریان اصلی و افراد اصلی زندگی شخصی‌تان قرار دارد، هرچه بیشتر بدانید، بیشتر می‌توانید به آنان کمک کنید. و معنای واقعی تدبیر برنده - برنده یعنی آن که شما، بی چون‌وچرا، بر این سپرده‌ها بیفزایید. به عبارت دیگر، چیزی ندهید تا چیزی بگیرید. فقط لذت محض دادن را احساس کنید.

اگر تاکنون این کار را نکرده‌اید، برای هریک از مشتریان اصلی و روابط شخصی مهم خودتان پرونده‌ای اطلاعاتی درست کنید. درباره این افراد، هرچه می‌توانید، تحقیق کنید. این تحقیق شامل علایق آنان، چیزهایی که دوست ندارند، رستوران‌های موردپسندشان، تولدها، سالگردها، نام بچه‌ها، سرگرمی‌های مورد علاقه، ورزش‌ها و تفریحات آنان می‌شود.

رهبر تجاری، هاروی مک‌کی (۲۱)، رئیس شرکت مک‌کی انولوپ، در مینه‌سوتا، پرونده اطلاعاتی خود را «مک‌کی» می‌نامد، زیرا شصت و شش پرسش هست که گروه فروش او، برای کسب آگاهی عمیق، از هر مشتری مهم می‌پرسند. اکثر افراد پرونده‌هایی مثل این را نگه نمی‌دارند، زیرا آنان موضوع برنده - برنده را کاملاً جدی نمی‌گیرند. ایجاد روابط کاملاً موفق به زمان و نیروی چشمگیر نیاز دارد. این به آن معناست که شما اغلب نیاز دارید مسافت بیشتری را طی کنید. این روش زندگی، رفته‌رفته، به رفتار طبیعی تازه شما بدل می‌شود. شما این کار را بدون فکر کردن انجام می‌دهید. هنگامی که رفتار برنده - برنده به طور واقعی در زندگی هر روزه شما جایگزین می‌گردد، دریچه فرصت چنان به رویتان گشوده می‌شود که هرگز نشده است. شما، بر اثر این مسئله، بسیار ثروتمندتر می‌شوید؛ البته منظور ما تنها از لحاظ مالی نیست.

لیس:

«راجع به مسئله برنده - برنده داستان خنده‌داری وجود دارد. دو کارگر ایرلندی، به نام‌های بیگ پَدی (۲۲) و وی جیمی (۲۲) در قرعه‌کشی بلیت بخت‌آزمایی هرکدام پنج میلیون دلار برنده شدند. آنان که روز قبل پول جایزه را دریافت کرده بودند، اشتیاق داشتند که جشن بگیرند. زوج خوشبخت به سمت مرکز شهر قدم می‌زدند، و هنوز از بخت بلند خود حیرت‌زده بودند، که یک مغازه فروش چیپس و ماهی دیدند. بیگ پَدی گفت: "من گرسنه‌ام. بیا یک شام ماهی لذیذ بخوریم و برای این‌که پایین برو، نوشیدنی هم بنوشیم." سپس آن دو وارد مغازه شدند. بیگ پَدی کلاه سبز کارش را به سر داشت و وی جیمی هنوز چکمه لاستیکی سیاه کارش را پوشیده بود. مردم، با دیدن ظاهرشان، هرگز حدس نمی‌زدند آن دو میلیون‌ها دلار پول در بانک دارند. بیگ پَدی پول ماهی و چیپس را داد و هر دو نفر از هر لقمه‌شان لذت بردند.

«پس از آن که سیر شدند، به قدم‌زدن ادامه دادند و چند دقیقه بعد به یک نگاشگاه خودرو «رولز رویس» رسیدند. چشمان وی جیمی با دیدن خودروهای شیک برقی زد و سپس زیر لب زمزمه کرد: "من همیشه در خیالم می‌دیدم که یک رولز رویس دارم."

«بیگ پَدی خندید و دَرِ نگاشگاه را برای ورود دوست قدیمی‌اش باز نگه داشت. نگاه خیره وی جیمی روی خودرویی نقره‌ای - خاکستری که از جلو تا عقب برق می‌زد، ثابت ماند. او با هیجان گفت: "پَدی، دوست نداری یک ماشین مثل این داشته باشی؟" پَدی تصدیق‌کنان گفت: "عالی است."

«وی جیمی به سمتِ مدیر فروش نگاشگاه که لباسی شیک و بی‌عیب و نقص پوشیده بود برگشت و گفت: "آقا، قیمت این اتومبیل زیبا چه قدر است؟" «قیمتِ شش رقمی خودرو حتی برای لحظه‌ای او را دلسرد نکرد.

«او لیخند زد و گفت: "باشد! دوتا می‌خَرَم - یکی برای خودم و یکی برای دوستم که این‌جاست." سپس به بیگ پَدی رو کرد و گفت: "پَدی، کیفِ پولتو بذار کنار من ماشین‌ها رو می‌خَرَم، چون پول ماهی و چیپس رو تو دادی!"»

و بعد چی...

بله، برنده - برنده شیوه‌ای عالی برای زندگی است، و دوستی‌های واقعی را مشکل می‌توان به دست آورد. قدر دوستانی را که دارید بدانید و برای آن که آنها را حتی پربارتر کنید، هر کاری می‌توانید انجام دهید. این‌جا روشی مهم ذکر می‌شود که این کار را آسان می‌کند. این روش «و بعد چی...» خوانده می‌شود. بیا بید تصور کنیم می‌خواهید رابطه شخصی مهمی را با همسر یا شوهرتان گسترش دهید. اگر ازدواج نکرده‌اید، می‌توانید از این روش برای تقریباً هر رابطه معنی‌داری استفاده کنید، بنابراین، به طور متناسب خود را با آن سازگار کنید. در واقع، کسی را که می‌خواهید با او دوستی عمیقی داشته باشید، انتخاب کنید. برای آن که به شما نشان دهیم نحوه عمل این روش چگونه است، از مثال زن و

شوهر استفاده می‌کنیم.

تصور کنید پایان هفته رسیده و دیوید، شوهر خوب، از سر کار به منزل آمده است. همسر خوب او، دایان، شام را آماده کرده است و هر دو نفرشان از شامی عالی لذت می‌برند. دیوید او را تحسین می‌کند و سپس می‌پرسد: «دایان» از عدد یک تا ده (که عدد یک ناموفق و عدد ده خوب است)، به عملکرد من به عنوان شوهر در طی هفته گذشته چه نمره‌ای می‌دهی؟» این پرسشی جدی است. دایان لحظه‌ای می‌اندیشد و می‌گوید: «به تو هشت می‌دهم.» دیوید پاسخ را، بدون اظهار نظر می‌پذیرد، و سؤال و بعد چی... را می‌پرسد: «من به چه چیزی نیاز داشتم تا نمره ده بگیرم؟»

دایان پاسخ می‌دهد: «خب، اگر چهارشنبه به جان در انجام دادن تکالیف خانه‌اش کمک می‌کردی ازت خیلی متشکر می‌شدم. من، برای این‌که ساعت هفت بعد از ظهر به کلاس کامپیوتر برسم، زیر فشار بودم، و از اینکه بدون رسیدگی درست به کار جان، او را ترک کردم، دچار احساس گناه شدم. تو همچنین، قول دادی این هفته شیر حمام را تعمیر کنی. ولی هنوز دارد چکه می‌کند. من واقعا دوست دارم تعمیر شود. خواهش می‌کنم.» دیوید خیلی ساده می‌گوید: «متشکرم، دفعه بعد حواسم بیشتر جمع خواهد بود.»

سپس نقش‌ها عوض می‌شود. هنگامی که دایان از دیوید می‌خواهد از یک تا ده امتیازی به او بدهد. دیوید به او «نه» می‌دهد. حالا نوبت دایان است که «و بعد چی...» را بپرسد. «چگونه می‌توانستم امتیاز ده بگیرم؟»

دیوید به او پاسخی صادقانه می‌دهد: «تو خوب بودی، اما یک چیز کوچک وجود داشت. آیا به یاد داری قول داده بودی روزهای دوشنبه و سه‌شنبه که من بیرون بودم بازی فوتبال را از تلویزیون برایم ضبط کنی؟ می‌دانم که یادت رفت، اما وقتی به خانه رسیدم منتظر بودم قسمت‌های جالب آن را تماشا کنم و واقعا ناامید شدم.» دایان گوش می‌دهد، پوزشخواهی می‌کند و قول می‌دهد که تقاضاهایی مثل این را در برنامه روزانه‌اش ثبت کند.

پیش از آن که بگویید: «خیلی عالی است، اما به درد من نمی‌خورد.» بایستید و بیندیشید. شما حق دارید، خیلی کم هستند افرادی که از پرسش «و بعد چی...» استفاده می‌کنند. حتی افراد کم‌تری به طور هفتگی این پرسش را مطرح می‌سازند. معمول‌ترین بهانه‌ها اینها هستند: «من خیلی گرفتارم.»، «احمقانه است.» و یا: «واقع بین باش، شوهرم (یا زنم و یا دوستم) هرگز با این مسئله موافقت نمی‌کند.»

کاملاً پذیرای واکنش باشید

معنای واقعی این بهانه‌های نخ نما شده این است: «من و شریک زندگی‌ام پذیرای واکنش‌ها نیستیم، زیرا روابط ما تا آن درجه پخته نشده و به بلوغ نرسیده است.» نشان دادن واکنش‌های صادقانه به‌طور پیوسته یکی از بهترین راه‌های

شکوفایی زندگی زناشویی، دوستی و روابط تجاری شماست. این نشانِ انسان‌هایی است که از سطح بالای آگاهی و حس منحصر به فرد در مورد نیازهای دیگران برخوردارند. آنان به علت این بلوغ، پیمان‌هایی صادقانه، بی‌پرده و کاربردی با مهم‌ترین افراد در زندگی‌شان دارند. شما می‌توانید از این روش برای برخورد با فرزندان و دیگر اعضای خانواده‌تان نیز استفاده کنید. بچه‌هایتان حقیقت را به شما می‌گویند - آنان از زهر انتقاد خود نمی‌کاهند!

شما، هر هفته، با پرسیدن چند سؤال ساده، می‌توانید از افرادی که برای نشان دادن واکنش صادقانه به شما احتیاط به خرج می‌دهند، خیلی چیزها در مورد خودتان یاد بگیرید. به جای گرفتن حالتِ تدافعی، مثل اکثر افراد، اطلاعات داده‌شده را مانند هدیه‌ای بپندارید. این کار به شما کمک می‌کند قابل‌اعتمادتر و معتبرتر شوید.

«و بعد چی...» بدان معناست که شما مشتاقید بیشتر و بیشتر بیاموزید، و برای روابطتان بیشتر مایه بگذارید، زیرا برای‌تان اهمیت دارد. در طی مراحل، هر دو طرف رابطه نفع می‌برند و قوی می‌شوند. منافع کاربردِ روش «و بعد چی...» را در زندگی حرفه‌ای‌تان ملاحظه کنید. اگر صاحب شرکتی هستید، می‌توانید از افراد مهم بپرسید: «شما، بین امتیاز یک تا ده، به من به عنوان رئیس چه نمره‌ای می‌دهید؟ برای این‌که بهتر شوم چه می‌توانم بکنم - برای آن‌که نمره ده بگیرم؟» مدیران می‌توانند همین کار را با گروه‌های فروش و یا اجرایی‌شان انجام دهند. مشتریان اصلی‌تان چه‌طور؟ این‌جا فرصت مناسبی است که نقاط قوت و ضعف تجارتان و راه پیشرفت در مسائلی را که به خوبی کاربرد ندارند دریابید. فراموش نکنید، مشتریان اصلی شما نیز ممکن است شامل کارپردازان شما و یا گروهی شوند که در بیرون از شما حمایت می‌کنند.

اگر روش برای‌تان تازه است، به‌کارگیری آن در نخستین بار امکان دارد سخت و ناراحت‌کننده به نظر رسد. طبیعی است. هر عادت تازه‌ای نیاز به تمرین و استقامت فراوان پیش از جاافتادن دارد. شنیدن حقیقت از زبان افرادی که به آنان احترام می‌گذارید و دوست‌شان دارید، نیز به کمی عادت نیاز دارد. بعضی اوقات، حقیقت انسان را می‌آزارد؛ ممکن است بعضی اوقات نیاز داشته باشید برای لذت‌بردن از منافع آتی، غرورتان را ببلعید. این‌جا، در یادآوری دیگر می‌گوییم - اگر پاسخ‌های منتقدانه می‌دهید، همیشه این کار را به طور خصوصی انجام دهید. به عبارت دیگر، تشویق را در جمع انجام دهید. افراد از قدردانی شایسته، به هر شکل، لذت می‌برند و بدان نیاز دارند. ساده بگوییم، در خفا انتقاد کنید، در جمع تشویق.

به یاد داشته باشید، برای این‌که اوضاع تغییر کند----> شما باید تغییر کنید.

چگونه مشاوران خوب بیابیم

خود را در احاطه مشاوران منتخب قرار دادن می‌تواند زندگی‌تان را به گونه‌ای چشمگیر تغییر دهد. مشاور کسی است که تجربه فراوان و یا استعدادهای منحصر به فردی دارد و مشتاق است نظرهایش را همواره با شما در میان گذارد. شما، به عنوان فردی که مورد مشاوره قرار می‌گیرید، یعنی گیرنده این حجم زیاد اطلاعات، مسئولیت دارید که با کمک به پیشرفت کار و وضعیت مالی‌تان و یا بهبود بخشیدن به زندگی شخصی و یا خانوادگی‌تان از آن اطلاعات استفاده کنید. این مانند رابطه معلم و دانش‌آموز است، با این استثنا که شما از آموزش یک نفر به یک نفر استفاده می‌کنید. و پاداش بزرگ آن است که شما، به طور طبیعی، پولی برای درس‌ها نمی‌پردازید. چه معامله‌ای! در این‌جا روشی سه‌مرحله‌ای و به اثبات رسیده ذکر شده است که به شما کمک می‌کند از منابع بی‌شمار مشاوره بهره ببرید:

۱. هدف را معین کنید.

زمینه‌ای خاص از زندگی‌تان که می‌خواهید آن را بهبود بخشید، انتخاب کنید. شاید چندین زمینه باشد، اما برای شروع، تنها یکی را برگزینید. این‌جا چند زمینه مختلف ذکر می‌شود – زمینه‌های رشد تجارت، فروش، بازار، استخدام افراد برای قسمت فروش، تهیه ترازنامه مالی، آموزش فناوری جدید، تدابیر سرمایه‌گذاری، جمع‌کردن ثروت، پرداخت بدهی‌ها، خوردن و ورزش برای دستیابی به تندرستی مناسب، بهترین پدر یا مادر بودن و با نمایشی جالب توجه اجرا کردن.

۲. نامزدهای مشاوره خود را انتخاب کنید.

درباره کسی که در زمینه انتخابی شما برای بهبود بخشیدن استعدادی چشمگیر دارد و یا باتجربه است، بیندیشید. این فرد ممکن است کسی باشد که شما شخصا او را می‌شناسید، و یا سرپرستی که در صنعتی که شما بدان مشغولید، کار می‌کند. شاید کسی است که به عنوان صاحب نظر برتر در این زمینه شناخته شده است – نویسنده‌ای معروف، سخنران و یا شخصیتی سرشناس. هرکه هست، مطمئن شوید این خانم و یا آقا در زندگی خود مسیری را می‌پیماید که درستی آن به اثبات رسیده و او واقعا موفق است.

۳. طرح با کاربرد ویژه خود را تهیه کنید.

اگر از حدود تقریبی مشاور مورد نظر خود اطلاع ندارید، چگونه می‌خواهید این انسان منحصر به فرد را بیابید؛ و چه وقت این کار را می‌کنید، چگونه رابطه برقرار

می‌سازید؟ اولین چیزی که باید دریابید، آن است که شما هرگز از فرد مورد نظرتان - که شامل مشاور نیز می‌شود - بیش از شش نفر فاصله ندارید. دانستن این امر هیجان‌انگیز است - با آن مثل بازی برخورد کنید. شاید شش در وجود داشته باشد که شما، پیش از به دست آوردن همه اطلاعات مورد نیاز، باید آنها را بگشایید. چه کسی می‌تواند نخستین در را برای شما باز کند؟ از آنجا آغاز و شروع به پرسیدن کنید. بعد از آن، از این‌که پس از گفتن کلمه رمز درهای دیگر چه قدر سریع باز می‌شوند، شگفت‌زده خواهید شد. ممکن است به نام مشاور مورد نظرتان نگاه کنید و با خود بیندیشید که «من حتی او را نمی‌شناسم و او هم بی‌تردید مرا نمی‌شناسد. و اگر هم بشناسد، به طور حتم هرگز وقت باارزشش را در اختیار من نمی‌گذارد.» همین‌جا توقف کنید! داستان زیر مدرک موثقی است که اثبات می‌کند یافتن مشاوران و ایجاد رابطه با آنان کاملاً در حیطه توانایی‌های شما قرار گرفته است.

لیس:

یکی از مشتریان اصلی ما مردی جوان است که شرکتی کوچک با زمینه فعالیت ماشین‌های باری دارد و می‌خواهد آن را گسترش دهد. او، پس از شرکت در نشست کاری ما درباره مشاوره، با نام‌یابندگان، یکی از بزرگ‌ترین افرادی را که در زمینه صنعت ماشین‌های باری نقش داشت، به عنوان مشاور تازه خود انتخاب کرد. آن مرد کارش را در این زمینه شروع کرده و در طی سال‌ها کارگاهی عظیم ایجاد کرده و مورد احترام فراوان همسرن و سالان و رقبای خود بود. مشتری ما، نیل، دفتر مرکزی خود را در تگزاس تأسیس کرد. او تماس‌های تلفنی فراوانی گرفت، و در نهایت، با این مرد تاجر موفق رابطه برقرار کرد. (به شما خواهیم گفت در هنگام برقرار کردن چنین تماس‌هایی در عرض چند دقیقه چه بگویید؛ پس صبور باشید). نیل کمی عصبی بود، اما برای پرسیدن همه دل و جرئت‌ش را یکجا جمع کرد. مرد تاجر موفق، موافقت کرد هر ماه بیست دقیقه از وقتش را به صحبت با نیل در پای تلفن صرف کند و تجارب و بهترین نظرهایش را با او در میان بگذارد. بر طبق گفته واقعی او، این قرار طبق برنامه پیش رفت، و روزی نیل پیشنهاد جالبی شنید. مشاور تازه او، وی را به مدت پنج روز به تگزاس دعوت کرد تا تمام جزئیات کاری‌اش را به او بیاموزد. نیل می‌توانست، بدون این‌که کسی به او کاری داشته باشد، همه چیز را تماشا کند، با کارکنان صحبت کند و بدون واسطه ببیند چرا شرکت رونق گرفته است. البته نیل تردیدی به خرج نداد. نتیجه؟ نه تنها توانست کسب و کارش را از بسیاری جهات گسترش دهد، بلکه روابطش به سطحی دیگر ارتقا یافت. به جای رابطه مشاوره‌شونده و مشاور، دوستی رشدیافته ظاهر شد. به علاوه، او می‌توانست بعضی از شیوه‌های کاری موفق خود را که مشاورش امتحان نکرده بود، در اختیار او قرار دهد. در طی زمان، رابطه واقعی برنده - برنده شکل گرفت و

اعتماد به نفس نیل همراه با منافعش افزایش یافت.»

همه این فرایند با یک تماس تلفنی آغاز شد. پس بیا باید تجزیه کنیم چگونه می‌توانید به چنین موفقیتی دست یابید. مهم‌ترین چیز آن است که صادق باشید. صداقت در رسیدن به آنچه در زندگی‌تان می‌خواهید، کمک بسیاری به شما می‌کند. این‌جا جمله‌ای که نیل نخستین بار از پای تلفن گفت آورده شده است: «سلام، آقای جانستون (اسم غیرواقعی)، نام من نیل است. ما هنوز یکدیگر را ندیده‌ایم. می‌دانم که شما مرد گرفتاری هستید، بنابراین حرفم را خلاصه می‌کنم. من صاحب بنگاهی کوچک در زمینه کاری ماشین‌های باری هستم. در طی سال‌ها شما کار فوق‌العاده‌ای انجام داده و تشکیلاتتان را به شکل یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های صنعت کشورمان درآورده‌اید. مطمئنم که شما، در هنگام شروع، با موانع فراوانی رویارو شده‌اید. آقای جانستون، اگر شما لطف کنید و مشاور من شوید، واقعا متشکر می‌شوم. تمام این مشاوره یعنی این‌که ماهی یک بار، ده دقیقه پای تلفن برای من وقت بگذارید، در نتیجه من می‌توانم چندین سؤال از شما بپرسم. واقعا ممنون می‌شوم. آیا با این کار موافقید؟»

هنگامی که شما چنین سؤال صادقانه‌ای را می‌پرسید، پاسخ معمولاً یا «نه» است یا «بله». اگر پاسخ «بله» باشد احساساتتان را مهار کنید و سؤال دیگری بپرسید. «در چندین هفته آینده، زمان مناسب برای تماس با شما چه وقتی است؟» سپس زمان مشخصی را برای نخستین جلسه ملاقات با مشاورتان تعیین کنید. بلافاصله یک یادداشت دست‌نویس «متشکرم» را ضمیمه تماس تلفنی‌تان کنید.

اگر پاسخ «نه» است، از آن شخص، به خاطر صرف وقتش، مؤدبانه تشکر کنید. بسته به این‌که پاسخ منفی چه قدر محکم است، می‌توانید بپرسید آیا می‌توانید در زمانی مناسب‌تر برای طرح دوباره خواسته‌تان تماس بگیرید یا نه. در غیر این صورت طبق نقشه «ب» عمل کنید - به نفر بعدی فهرستتان تلفن بزنید.

بیا باید عناصر مهم تماس تلفنی را مرور کنیم. ابتدا، مستقیماً سر اصل مطلب بروید. افراد گرفتار از این کار ممنون می‌شوند. دوستانه حرف بزنید. از متنی که به خوبی تهیه شده استفاده کنید و آن را با لحنی آرام و مکالمه‌ای بخوانید. تنها یک دقیقه طول می‌کشد. همچنین، مهم است که بر مکالمه تسلط داشته باشید. آنچه را می‌خواهید بگویید، سؤال صادقانه را بپرسید و بعد ساکت شوید. در این زمان، شما به مشاور بالقوه تازه خود اجازه می‌دهید صحبت کند. اگر مراحل را به همین ترتیب پی بگیرید، درصد موفقیتتان بالا می‌رود. این‌جا دلیل آن بیان شده است: پیش از همه، هنگامی که از کسی می‌خواهید مشاور شما باشد، نهایت احترام را به کار ببرید. دوم آن‌که، چون به ندرت از آنان چنین درخواستی می‌شود، اگر این کار را با صداقت کامل انجام دهید، آنان را به یاد

تلاش‌های اولیه‌شان بیندازید؛ معمولاً پاسخ مثبت خواهید شنید. پیش از آن که تماس بگیرید، خوب است هرچه می‌توانید اطلاعات کسب کنید. از شرکت بخواهید وسایل تبلیغی را که در اختیار دارند و شامل جدیدترین اخبار سالیانه می‌شود، برایتان بفرستد.

فراموش نکنید، شما می‌توانید چندین مشاور داشته باشید. می‌توانید برای هر زمینه از زندگی‌تان که می‌خواهید آن را بهبود بخشید مشاوره برگزینید. ممکن است آنان در شهر و یا کشور دیگری زندگی کنند، و یا ممکن است نیم ساعت رانندگی با شما فاصله داشته باشند. پس شروع کنید و سرگرم شوید. این روابط منحصر به فرد می‌توانند سرعتی چشمگیر به پیشرفتتان ببخشند. آزمون و خطا یکی از راه‌های تجربه‌کردن است. اما کشف همه چیز به وسیله خودتان کار مشکلی است. به فرمول‌های افراد موفق دیگر سری زدن و پذیرفتن عقاید آنان هوشمندانه‌تر است. این فرد معمولاً کسی است که شما می‌شناسید که درهایی را به سوی فرصت‌های بزرگ‌تر و بهتر می‌گشاید. با این مسئله مانند بازی «نقاط را به هم وصل کنید» برخورد داشته باشید. افراد موفق به خوبی به هم وصل می‌شوند. به سادگی از حرکات آنان پیروی کنید. برای آن که بیشتر به شما کمک کنیم، یک طرح عملی گام به گام برای ایجاد روابط با مشاوران در انتهای این فصل آورده‌ایم.

روابط مشاوره‌ای روابطی رودررو هستند؛ مانند روابط معلم خصوصی و دانش‌آموز. راه منحصر به فرد دیگری که می‌تواند به رشد شما سرعت بخشد، ایجاد یک پیمان گروه مغز متفکر است. این کار مانند مشاوره، بعد کلی تازه‌ای به زندگی‌تان اضافه می‌کند که منبع نیرومندی از حمایت و قدرت خواهد بود.

گروه‌های مغز متفکر

یک گروه مغز متفکر همان‌طور که از نامش پیداست، نیاز به ملاقات ذهن‌ها دارد. سرچشمه‌های این‌گونه ملاقات‌ها به زمان‌های دور برمی‌گردند. فیلسوفان یونان باستان، مانند سقراط، از مذاکره زنده و فرصتی برای در میان گذاردن عقاید و دیدگاه‌هایشان بهره می‌بردند. نظریه یک گروه مغز متفکر ما، به طور مطلوب، از پنج و یا شش نفر که می‌خواهند روابط عالی بلندمدت به وجود آورند تشکیل شده است. هدف اولیه گروه پایه‌گذاری حمایت از یکدیگر از نظر احساس شخصی و حرفه‌ای است. این امر باعث ایجاد یک محل تبادل نظر منحصر به فرد برای اشتراک عقاید و اطلاعات، مانند بحث راجع به موضوعات بامعنا و تلاش‌های روزانه، می‌شود. اگر افراد مناسب را انتخاب کنید، این روش فوق‌العاده حمایت می‌تواند سال‌ها لذت‌بخش باشد. چهار مرحله عملی اصلی وجود دارند که به شما کمک می‌کنند این عقیده را به واقعیتی برای خودتان بدل کنید.

۱. افراد مناسب را انتخاب کنید

برای بهترین تأثیر متقابل، باید گروهتان را به شش نفر محدود کنید؛ پنج نفر دیگر و خودتان. نیازی نیست همه را در یک زمان انتخاب کنید. می‌توانید با یک یا دو نفر شروع کنید و رفته رفته به یک گروه کامل برسید. به یاد داشته باشید، یافتن اولین عضو گروه ممکن است از همه مشکل‌تر باشد. اما اجازه ندهید این مسئله شما را متوقف سازد. چه کسی را باید انتخاب کنید؟ پرسش اصلی این است. اینجا چندین رهنمود برای کمک به شما بیان شده است. افرادی را انتخاب کنید که دوست دارند با متحد شدن با دیگران نیرو و قدرتشان را افزایش دهند – بلندپروازند، فکری باز دارند، افرادی هدفمند که دیدگاه مثبت دارند و در مباحث نیروی مثبت و سالمی ایجاد می‌کنند. شما گروهی از افراد نق‌نقو نمی‌خواهید که دنبال فرصت‌های پی‌درپی هستند تا همه زبانه‌های منفی‌شان را تخلیه کنند.

انتخاب افرادی که تجربه و موفقیت واقعی در امر تجارت دارند و یا در موفقیت‌های شخصی بر مشکلات فایز آمده‌اند نیز سودمند است. در مراحل انتخابات، تصمیم بگیرید که آیا مهم است افرادی از حرفه‌های مختلف را انتخاب کنید یا نه. به عنوان مثال، ممکن نیست به پنج فروشنده در گروهتان نیاز داشته باشید. آمیزه‌ای از تجربیات مختلف و پیشه‌های گوناگون، به ملاقات‌های شما ژرفا و تنوع می‌بخشد.

۲. همه باید با هم پیمان ببندند

گروه مغز متفکر به عنوان نظام حمایتی بلندمدت طراحی می‌شود. این گروه به افراد بی‌قید تعلق ندارد. شما این‌گونه افراد را می‌شناسید. آنان وقتی احساس کنند دوست دارند، و یا زمانی که کار دیگری برای برنامه آن روزشان ندارند، پیدایشان می‌شود. این مسئله را برای هرکدام از افراد منتخب با روشنی توضیح دهید. شما، در آغاز کار، به توافقی در مورد سیاست پایانی نیاز دارید. اگر یک نفر، به هر علتی، با آن سازگار نیست، مهم است شما از روشی استفاده کنید که کارایی داشته باشد. شما نمی‌خواهید پایان کارتان نشانگان «یک سیب بد در بشکه» باشد؛ جایی که یک فرد مسلط و یا منفی، بر همه کارهای گروه تسلط می‌یابد. رأی‌گیری دموکراتیک، آن هم نود روز پس از آغاز ملاقاتان، راهی آسان برای جلوگیری از فروپاشی زودرس است. شما نیز می‌توانید به این رشته اعمال در هرکدام از ملاقات‌های آینده‌تان تحقق بخشید. میزان تعهد میان شما معین خواهد کرد که گروه مغز متفکر شما چه قدر موفق می‌شود. تعهد نیاز به حضور داریم دارد؛ اشتیاق برای ایجاد مشارکت هر زمان که یکدیگر را ملاقات می‌کنید، و موافقتی برای آن که هرچه در بین گروه مشترک است، مورد اعتماد محرمانه باقی بماند. این اصل محرمانه و مورد اعتماد بسیار

مهم است. بنا بر تجربه ما، پیش از آنکه افراد، به‌ویژه مردان واقعا در چنین گروهی وارد شوند، ماه‌ها طول می‌کشد. تنها تصورات ناشی از غرور مردانه از این کار جلوگیری می‌کند. زنان، به‌طور کلی، در مورد اشتراک افکار و احساساتشان راحت‌ترند.

منافع واقعی تنها زمانی حاصل می‌شود که سطح بالایی از اعتماد میان همه افراد گروه به‌وجود آید. محیطی که می‌سازید باید مکانی امن باشد؛ جایی که هر مطلبی، بدون نگرانی از بی‌پروا خوانده شدن و کم‌خردی در میان گذاشته شود.

۳. تصمیم بگیرید چه وقت، کجا، چند بار و برای چه مدتی می‌خواهید افراد گروه را ملاقات کنید.

دو یا سه ساعت در هر ماه، قانون خوبی است، وگرنه می‌توانید دفعات بیشتری قرار ملاقات بگذارید. بعضی افراد خوردن صبحانه صبح زود را در آرامش و در مکانی مناسب برای ملاقات ترجیح می‌دهند. افراد دیگر دوست دارند عصر، هنگامی که روز کاری تمام می‌شود، قرار ملاقات بگذارند. باز هم می‌گوییم، به خودتان بستگی دارد. بعضی نکات بسیار مهم از این قرارند: مکانی را انتخاب کنید که تماس‌های تلفنی، نمابرها و یا افراد دیگر مزاحم شما نشوند. زمانی که با هم هستید قانونی بگذارید که همه افراد تلفن‌های همراهشان را خاموش کنند. با ملاقات‌های گروه مغز متفکران مانند ملاقات‌های خاص دفتر کاری‌تان برخورد نکنید، پس فرصت را برای تمرکز بر روی موضوعاتی که در دسترس هستند به حداکثر برسانید.

۴. درباره چه موضوع گفت‌وگو خواهید کرد؟

پرسش خوبی است! چیزی که نمی‌خواهید، دو ساعت گپ‌زدن در مورد اخبار محلی و وضع هواست. افراد موفق و پرانرژی وقتشان را به این شکل هدر نمی‌دهند. چند پیشنهاد برای شما داریم: فردی مسئول را انتخاب کنید که وظیفه اصلی‌اش حفظ جریان مکالمه، و دادن زمان یکسان به هر فرد باشد. هر ملاقات را با اظهار نظری مختصر از سوی هرکس درباره بهترین چیزی که در طی ملاقات قبلی اتفاق افتاد، آغاز کنید. این کار مسائل را به سمت شروعی مثبت می‌کشانند. سپس دو سؤال پرسید: «در زندگی تجاری شما چه اتفاقی می‌افتد (یا در شغل‌تان).» و «در زندگی شخصی‌تان چه اتفاق می‌افتد؟». هر بار سراغ یک نفر بروید. این روش به تنهایی ممکن است همه زمان ملاقات را پر کند، و خوب است. این کار به شما فرصت می‌دهد بیشتر درباره یکدیگر بدانید. پرسش خوب دیگر این است: «بزرگ‌ترین تلاشتان در این زمان چیست؟»

همچنین، در مورد هدف‌های شخصی یکدیگر بحث و از آنها حمایت کنید. به هر کس، برای رسیدن به آنچه می‌خواهد، روحیه بدهید. آنان را تشویق کنید بزرگ بیندیشند و به افرادی که می‌توانند به پیشرفتشان سرعت بخشند معرفی‌شان کنید.

بعضی اوقات، ممکن است بخواهید موضوعی خاص را در دستور جلسه‌تان جای دهید. اختصاص دادنِ زمان به کسی که احتیاج خاصی دارد و یا دارای مشکل مالی و جسمی است و نیاز دارد مخاطب قرار گیرد، کار خوبی است. این وضعیت چیزهایی است که افراد گروه مغز متفکر شما را واقعا به هم پیوند می‌دهد. فرصت را غنیمت شمرد و، به هر طریقی که می‌توانید، برای قطعی شدن این موضوع کمک کنید. اگر وضعیتی ضروری پیش بیاید، شما همیشه می‌توانید نشستی ویژه ترتیب دهید تا به سرعت مشکل را حل کنید.

لیس:

«گروه مغز متفکر ما از پنج نفر تشکیل شده است. هرکس کار خودش را دارد که شامل پنج حرفه مختلف می‌شود. زمانی که این مطلب نوشته می‌شود مدت چهارده سال است گروه گرد هم می‌آید. ما، بیرون از جلسه ملاقات‌های ماهیانه چندان با هم معاشرت نداریم. در طی نشست و برخاست‌هایمان هرکس با مشکلات مختلفی روبه‌رو شده و به موفقیت‌های چشمگیر دست یافته است. موضوعات بحث شامل طیفی گسترده از مطالب گوناگون است از جمله موانع و فرصت‌های موجود بر سر راه تجارت جاری؛ چگونگی اجراهای مؤثر، از کجا می‌شود سرمایه‌ای برای کار یافت، و این‌که چگونه کارمندی مؤثر را به شور و شوق آورد. ما همچنین با مشکلات مربوط به ازدواج، معضلات با بچه‌های جوان خانواده‌ها، موضوعات مربوط به تندرستی، بحران‌های مالی و تغییرات بزرگ شغلی مواجه شده‌ایم. تعدادی از ملاقات‌های ما احساسی بوده‌اند، همراه با اشک‌هایی که بر چهره‌ها روان شدند. حالا ما پیوندی زیبا داریم و از این ثروت بهره‌مندیم که می‌دانیم هنگامی که کسی به کمک نیاز دارد، چهار نفر آماده و مشتاق‌اند کمک فوری برسانند. این موقعیتی محکم است. مطمئنا ارزش صرف آن همه وقت و نیرو را داشت.»

ضد گلوله کردن خودتان

حالا می‌خواهیم درباره سنگ بنای مهم دیگری در زمینه ایجاد عادت بهترین روابط، با شما سخن بگوییم. این سنگ بنا، «ساختن قلعه خودتان» است. مشاوران و گروه‌های مغز متفکر بنیاد فوق‌العاده‌ای ایجاد می‌کنند. تعریف قلعه، بنایی تسخیرناپذیر است؛ معبد و یا مکانی که می‌شود بدان پناه برد. شما

وقتی داخل قلعه باشید از توفان‌های تجاری و زندگی محافظت می‌شوید. این‌جا بیان شده که چگونه می‌توانید یکی از آن قلعه‌ها را برای خود بسازید. این کار مانند تشکیل یک تیم فوتبال و یا تیم‌هاکی برای مسابقات قهرمانی است. هر بازیکن در بازی نقشی دارد، و تیم تنها به خوبی ضعیف‌ترین عضو است. تیم را مربی شکل می‌دهد. این مربی خانم و یا آقا، در مرکز عمل قرار دارد. ترکیب بازیکنانی با استعدادِ منحصر به فرد و مربی – که می‌تواند بازی توأم با موفقیت را طرح‌ریزی کند و به آن تحقق بخشد – باعث می‌شود برندگان پیروزمند داشته باشیم.

خودتان را به جای مربی تصور کنید. دو سؤال مهمی که نیاز دارید در این نقطه از زندگی‌تان پرسید این است: «چه کسی در تیم من است؟» و این‌که «آیا آنان در سطحی عمل می‌کنند که من بدان نیاز دارم، تا به رؤیایها و هدف‌هایم برسم؟» مطمئن باشید که گام‌های عملی را انجام می‌دهید. آنها به شما کمک خواهند کرد دریابید چه کسی شایستگی ماندن در تیم شما را دارد و چه کسی باید تعویض شود.

قلعه

روش کلی منحصر به فرد

حمایت شما

از حالت‌های زیر تبعیت کنید تا شما را در ساخت قلعه‌تان یاری دهد. اینها از نظر اهمیت، به هیچ ترتیب خاصی درجه‌بندی نشده‌اند.

۱. اتحاد خانواده.
۲. مربیان و مشاوران خاص.
۳. تیم سلامت و تندرستی.
۴. تیم حمایت تجاری (داخلی)
(مانند تیم اجرایی، فروش و مدیریت).
۵. تیم حمایت تجاری (خارجی)
(مانند بانکدار، وکیل، تأمین‌کننده).
۶. مشتریان اصلی.
۷. گروه مغز متفکر شخصی.
۸. کتابخانه توسعه شخصی.
۹. راهنمای روحی.
۱۰. پیمان‌های راهبردی دیگر (مانند گروه‌های شبکه‌ای، کانال‌های ارتباطی داخلی)

پذیرا).

۱۱. محل امن (شما صاحب پناهگاه شخصی و یا مکان فرار هستید).

همه اینها که گفته شد مربوط است به ایجاد معیارهای بسیار بالا که در نتیجه می‌توانید از روش زندگی لذت ببرید که به شما آزادی کامل، شکوفایی روزافزون و احساس منحصر به فردی از غنا می‌بخشد. هنگامی که نیازمند کمک هستید، بهترین افراد را برای کمک به خود دارید. این فرایندی درحال اجراست، نه تعیین موقعیتی سریع.

نحوه عمل در اینجا بیان شده است: نگاهی از نزدیک به روابط مهمتان بیندازید - افرادی که سراسر سال از شما حمایت و کمکتان می‌کنند: آنان را به دو طبقه اصلی تقسیم کنید: تجارت / کار و شخصی.

فهرستی از این افراد مهم تهیه کنید. در فهرست طبقه تجاری / کاری شما، مثال‌ها شامل بانکدار شما، وکیل، حسابدار، کتابدار، متخصص مالیات، تأمین‌کنندگان، راهنمای مالی، کارکنان مدیریت، گروه فروش، کارکنان اجرایی، دستیار شخصی و منشی یا مسئول پذیرش شما می‌شود. در فهرست طبقه شخصی، دامنه بسیار وسیع‌تر است: دکتر، ارتوپد، پزشک متخصص، ماساژدهنده / فیزیوتراپیست، مربی بدنسازی شخصی، متخصص تغذیه، دندانپزشک، متخصص پوست، مشاور مالی، آرایشگر، مسئول خشک‌شویی، لوله‌کش، تعمیرکار برق، موسسه حمل و نقل، نماینده بیمه، نماینده بنگاه، دلال یا فروشنده خودرو، خیاط، باغبان، کارگر خانه، پرستار بچه و هر کس دیگری که ممکن است شما به مهارتش نیاز داشته باشید.

بی‌تردید شما هر هفته با همه این افراد روابط متقابل ندارید. پرسش این است که آیا هنگامی که شما به کمک آنان نیاز قطعی دارید، همواره کاری مفید برایتان انجام می‌دهند؟ بعضی اوقات، فردی که انتخاب می‌کنید کارش را چندان خوب انجام نمی‌دهد. به منظور پرهیز از این امر، برای بررسی پیشینه فرد زمان صرف کنید. افراد ماهر کارهای درخشان انجام می‌دهند. آنان کارشان را سر وقت و مرتب انجام می‌دهند و باعث می‌شوند شما در این فرایند احساس خوبی کنید، و پاداشی منصفانه دریافت می‌کنند. اینها افرادی هستند که شما همواره می‌توانید به آنان اعتماد کنید که کارشان را به درستی انجام می‌دهند.

چند نفر، به علت ناکافی بودن کارایی‌شان، شایستگی بودن در گروه شما را ندارند؟ کاملاً صادق باشید. چند عامل بازدارنده در تیم شما هست؟ تعیین این مسئله آسان است. اینها زمان‌هایی است که شما با شتاب به سراغ ورق‌های زرد کتاب راهنما می‌روید و امیدوارید کسی را در دقیقه آخر پیدا کنید. اغلب، فردی را که انتخاب می‌کنید، مهارتی در کارش ندارد، زیرا شما، برای بررسی پیشینه او، فرصتی نداشتید.

از حالا به بعد، «با عجله» تصمیم نگیرید و مهارت‌های ناشیانه، تأخیر، قیمت‌های سرسام‌آور و هر نوع عذابی را که باعث ایجاد فشار عصبی بیشتر در

زندگی‌تان می‌شود، تحمل نکنید. شما به آن نیاز ندارید. از دوستان‌تان در مورد منابع بپرسید. تکلیف‌تان را انجام دهید. تحقیق کنید. صبور باشید، و رفته رفته اطراف خودتان را با گروهی درجه یک متشکل از افرادی که زندگی‌تان را لذت‌بخش و بیش از اندازه غنی می‌سازند، احاطه کنید. همین حالا آغاز کنید؛ شما از این‌که چگونه این روش روابط‌تان را تغییر می‌دهد، شگفت‌زده خواهید شد.

نتیجه‌گیری

آلن هابسون (۲۴) و جیمی کلارک (۲۵) دو «بازرگان - ماجراجوی» جوان بسیار پرهیجان هستند. آنها این اسم را برگزیدند تا عشقشان را به ترکیب ماجراجویی و تجارت نشان دهند. یکی از هدف‌های مشترکشان صعود به قله اورست، بلندترین کوه جهان بود. در سال ۱۹۹۱، نخستین تلاش تیمشان برای رسیدن به بالای قله شکست خورد. در سال ۱۹۹۴ آنان باز هم راهی فتح قله شدند. این بار گروه کوچک‌تر شد. یکی از اعضا، جان مک‌ایزاک (۲۶) تا ارتفاع ۸۵۵۰ متری بالا رفت اما به علت ورم جدی ریوی نتوانست ادامه دهد. تنها ۱۹۲ متر مانده به قله، مجبور شد بازگردد. یک گروه نجات بزرگ نیاز بود تا او را به سلامت به پایین کوه برساند، زیرا وی قدرت کافی برای پایین آمدن با پای خودش را نداشت. این کار نیاز به تلاش گروهی کامل داشت که هر کسی استعدادهای منحصر به فردش را نشان دهد. کوهنوردان دیگر، اعضای جدید از گروه‌های مختلف کوهنوردی بودند که برای کمک آمدند.

سرانجام، در سال ۱۹۹۷، آلن و جیمی، که از دو صعود قبلی‌شان تجربه کسب کرده بودند، برای سومین بار کوه اورست را درنوردیدند و هر دو نفرشان به بالای قله رسیدند؛ موفقیتی چشمگیر و واقعی. آنان گفتند: «روابط بود که تجربیات ما را در اورست، هرچه که بود، به وجود آورد. حتی اگر قله را فتح نکنی، هنوز اوقات خوشی داری، هنوز احساسات خوبی در انسان هست، با وجود این‌که گرفتاری‌ها و مشکلات بسیاری را باید تحمل کند. شما جان سالم به‌در می‌برید، و به نظر می‌رسد به وجود آن افراد بیشتر نیاز دارید. ما در هیئت اعزامی، در جان‌هایمان با هم شریکیم. ما، هرآنچه را باید راجع به یکدیگر بدانیم، به زیبایی درمی‌یابیم.»

یکی از دلایلی که باعث شد آلن و جیمی سرانجام به پیروزی دست یابند، آن بود که گروه‌هایی از افراد ماهر را گرد خود آوردند. این گروه‌ها شامل یک سازمان‌دهنده متخصص هیئت اعزامی، یک گروه سرمایه‌گذاری، یک گروه حمایتی، یک گروه تعیین مسیر و یک گروه رسیدن به اوج قله بود. بدون این «دژ» منحصر به فرد، هیئت اعزامی هرگز به موفقیت دست نمی‌یافت. اما آلن و جیمی، با وجود این گروه‌های حمایت‌کننده، قادر بودند روی آماده‌سازی جسمی و ذهنی خود برای صعود تمرکز کامل کنند.

همین امروز تصمیم بگیرید قلعه‌ای دور خود بسازید. تنها بهترین افراد را انتخاب کنید. افراد بسیاری هستند که می‌توانید از میانشان برگزینید. به یاد داشته باشید، اساس زندگی ساختن روابط فوق‌العاده و لذت‌بردن از آنهاست. شما شایستگی شراکت در حق قانونی خود را دارید! نشان دادن خودتان و گشتن به دنبال افراد عالی به اعتماد به نفس نیاز دارد. شما، همه آنچه را باید راجع به این عادت مهم بدانید در فصل بعدی خواهید یافت.

رفاه زندگی بیشتر از کسی که می‌شناسید ناشی می‌شود، نه چیزی که می‌دانید.

گام‌های عملی

مارپیچ دوگانه - ساختن قلعه برای خودتان - ایجاد روابط با مشاوران

مراقب باشید که این تمرین‌ها را به‌طور کامل انجام دهید. اگر از آنها بی‌توجه بگذرید، مطمئناً در مورد ایجاد روابط عالی جدی نیستید. خودتان را سریع نفروشید. همین حالا برای آموختن درباره خودتان و اثری که بر دیگران می‌گذارید، نیرو صرف کنید.

۱. مارپیچ دوگانه

روابط شکست خورده - رابطه‌ای چشمگیر را که به سرانجام نرسیده است، در ذهنتان مرور کنید. از شماره ۱ آغاز کنید. هر گامِ مراحلِ رشد رابطه فوق را که باعث شد رابطه‌تان از هم بپاشد، شناسایی کنید. دقیق باشید.

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...

(اگر بیش از پنج گام کشف کرده‌اید از ورقه دیگری استفاده کنید)

روابط عالی - یکی از بهترین روابط خود را در ذهن مرور کنید. از شماره ۱ آغاز کنید. هر گامِ در مراحلِ رشد روابطتان را که باعث شد این رابطه عالی گسترش یابد، تعیین کنید.

۵. ...

۴. ...

۳. ...

۲. ...

۱. ...

(اگر بیش از پنج گام یافتید، از کاغذی جداگانه استفاده کنید)

۲. شناسایی مشتریان اصلی

نام ده تا از مهم‌ترین روابط تجاری‌تان را بنویسید. افرادی هستند که باعث ایجاد بیشترین فروش و درآمد برای شما می‌شوند. آنان به خدمات و محصولات شما علاقه دارند. آنان به تجارت شما دوام می‌بخشند و از این‌که به شما رجوع کنند خوشحال‌اند (توجه کنید: اگر شما مدیر و یا سرپرست هستید، گروه افرادی که شما بر آنان نظارت می‌کنید جزو مشتریان اصلی شما حساب می‌شوند) لطفاً برای اندیشیدن به این موضوع وقت کافی صرف کنید. این افراد سنگ بنای آینده بهتر شما هستند. با آنان به خوبی رفتار کنید! مهم‌ترین افراد، مشتریان اصلی شما هستند! کلمه اصلی به معنای مرکزی است، قلب و یا اساس هر چیز با ارزش.

حالا بنویسید که در ماهی بخصوص، چه قدر از زمانتان را با هریک از این افراد می‌گذرانید. از این نوشته چه برداشتی می‌کنید؟ به چه تعدیلاتی نیاز دارید؟

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...

۶. ...

۷. ...

۸. ...

۹. ...

۱۰. ...

مقایسه فعالیت‌های شما و مشتریان اصلی				
فعالیت	شما	مشتریان اصلی	تفاوت	نکات
۱. شناسایی مشتریان				
۲. تعیین نیازها				
۳. ارائه خدمات				
۴. پیگیری و پشتیبانی				
۵. سایر				

مقایسه فعالیت‌های شما و مشتریان اصلی				
فعالیت	شما	مشتریان اصلی	تفاوت	نکات
۱. شناسایی مشتریان				
۲. تعیین نیازها				
۳. ارائه خدمات				
۴. پیگیری و پشتیبانی				
۵. سایر				

ایجاد روابط با مشاوران

کدام زمینه‌های خاص از مهارت‌تان را می‌خواهید بهبود بخشید؟

۱. مهم‌ترین‌ها را علامت بزنید:

گسترش تجارت
فروش و بازار
سلامت و تناسب اندام
استخدام افراد عالی
روش زندگی متعادل
تدابیر مالی
مهارت‌های ارتباطاتی
بستن پیمان‌های راهبردی
پرداخت بدهکاری
فناوری جدید
پدر یا مادر بودن
دیگر گزینه‌ها ...
دیگر گزینه‌ها ...

۲. سه تا از زمینه‌های عالی مهارتی‌تان را که می‌خواهید بهبود بخشید، فهرست کنید و برای هر کدام از آنها دو مشاور ممکن را نام ببرید.

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۳. از فهرست بالا، مهم‌ترین زمینه‌ای را که می‌خواهید همین حالا روی آن کاری انجام دهید انتخاب کنید و مشاور شماره یک خود را برگزینید.

۴. ورقه‌ای کاغذ سفید بردارید، با استفاده از مثال صفحه ۱۹۷، و موضوع نخستین برخوردتان را بنویسید. با یکی از دوستان پای تلفن تمرین کنید. تا هنگامی که این امر به وقوع پیوندد، آن را تکرار کنید.

حالا زمانی صرف کنید و قرار بگذارید و تماس بگیرید

اگر قادر نیستید همین حالا با کسی صحبت کنید، تا وقتی که تماس برقرار شود، به تلفن‌زدن ادامه دهید. استقامت باعث موفقیت می‌شود. به یاد داشته

باشید، تنها رابطه با مشاور عالی می‌تواند به شما کمک کند به سطحی به‌طور کلی تازه از اعتماد به نفس و آگاهی قدم بگذارید.



موفق شدید. حالا ادامه دهید!

تدبیر تمرکز کردن ۶

عامل اعتماد به نفس

«تجربه به شما می‌گوید چه کنید؛ اعتماد به نفس اجازه انجام دادن آن را به شما می‌دهد.»

استن اسمیت

در سال ۱۹۹۹، رئیس جمهور آفریقای جنوبی، نلسون ماندلا، هشتادمین سال تولدش را جشن گرفت.

او، به جرم عقاید ضد نژادپرستانه‌اش، محکوم به بیست و شش سال حبس در زندان شد. در طی این زمان، اعتماد به نفس ماندلا می‌بایست به طور جدی مورد آزمایش قرار گرفته باشد. نشانه بارز ایمان و عقیده راسخ او بود که در نهایت به پیروزی رسید و نامزد انتخاب بالاترین مقام اداری کشورش شد. اعتماد به نفس عادی است که می‌توان هر روز آن را تقویت کرد. در طی این فرایند، شما با ترس، نگرانی و نااطمینانی دست و پنجه نرم می‌کنید. این عناصر جزر و مد جریان زندگی را تشکیل می‌دهند. این تلاشی پیوسته و جنگی ذهنی است که اگر زندگی‌تان رو به غنی شدن باشد، باید در آن پیروز شوید. برای شروع، کلماتی را که نلسون ماندلا در سخنرانی آغاز کارش گفت، با دقت بخوانید. او مردی است که مبارزه را پذیرفت و در آن پیروز شد. هر جمله را به آرامی هضم کنید. از آنها به عنوان پایه‌ای برای موفقیت بعدی‌تان بهره بگیرید.

عمیق‌ترین ترس ما این نیست که ناتوان هستیم.
عمیق‌ترین ترس آن است که ما بیش از اندازه نیرومندیم. نور ماست، نه تاریکی‌مان که ما را می‌ترساند.
ما از خودمان می‌پرسیم، من که هستم که درخشان، محشر، با استعداد و عالی باشم؟

در واقع، ما که هستیم اگر این‌چنین نباشیم؟
تو فرزندِ خداوندی.
نقش کوچک بازی کردن تو خدمتی به دنیا نمی‌کند.
شانه خالی کردن در هیچ‌جا معنایی ندارد، در نتیجه، دیگران از اینکه اطراف شما هستند احساس ناامنی نمی‌کنند.
ما زاده شدیم تا عظمت خداوند را که در درونمان است آشکار سازیم.

این شکوه تنها در بعضی از ما نیست، بلکه در همه وجود دارد. همین‌که به نور خودمان اجازه درخشیدن دهیم، ناخودآگاه به دیگران اجازه می‌دهیم این کار را تکرار کنند.

وقتی که از ترس‌هایمان رهایی یابیم، وجودمان، به طور خودکار، دیگران را آزاد می‌سازد.

این فصل حاوی بسیاری تدابیر عملی است که اعتماد به نفس شما را برای همیشه بالا می‌برد. مهم است که این تدابیر را در کارهای روزانه‌تان به کار گیرید. اعتماد به نفس عاملی بسیار مهم است که شما برای محافظت خود در برابر تیرها و قلاب‌سنگ‌های منفی‌گرایی به آن نیاز دارید. در نبود اعتماد به نفس، ترس و نگرانی بر شما تسلط می‌یابند. پیشرفت شما دچار وقفه می‌شود و توان زندگی را از دست می‌دهید.

پس بیایید با این عادت با شور و هیجان برخورد کنیم، و عهد ببندیم که نیروهای منفی را، یک بار و برای همیشه، سرکوب کنیم. نخست آن که، نیاز دارید به هر کار نیمه‌تمامی که دارد شما را به عقب می‌راند، بپردازید و آن را به نقطه آغازتان بدل سازید.

رسیدگی به کارهای ناتمام

کار ناتمام واژه‌ای است که همه گرفتاری‌های زندگی شما را که تاکنون از عهده آنها برنیاورده‌اید مشخص می‌کند. ممکن است شما با گرفتاری‌های قانونی، مالی، رابطه‌ای، سازمانی، مربوط به سلامت و یا کاری، که تنها مقداری از آنها به شمار می‌آیند، دست‌وپنجه نرم کنید. وقتی که اجازه می‌دهید این دردها به وجود آیند، آنها شما را غرق می‌کنند. دلیل آن که بیشتر افراد با این کار ناتمام روبه‌رو نمی‌شوند، ترس است. ترس، شک را به وجود می‌آورد، و شک به کمبود اعتماد به نفس می‌انجامد. این چرخه‌ای زیانبار است. اگر متوقف نشود، مارپیچی نزولی آغاز می‌گردد و خیلی زود شدت می‌یابد. ناگهان عنان زندگی از دست شما خارج می‌شود. این بار اضافه، مانند وزنه‌ای سنگین بر دوش شماست. این امر ممکن است شما را از حرکت بازدارد. نتیجه، نابودی عظیم نیرو و توان شماست. بعضی افراد، در طی سال‌ها، آن قدر کار ناتمام بر جای می‌گذارند که گویی فیل به دنبال خود می‌کشند. از سه طریق با این وضع برخورد می‌کنید:

۱. ممکن است بازی انکار را انجام دهید.

بعضی افراد تظاهر می‌کنند واقعا اتفاقی نیفتاده است. به طور مثال، مردی که در مورد یک خروار بدهکاری نگران است، از این‌که به ارقام واقعی بنگرد، سر باز می‌زند، به این امید که این ارقام به طریقی ناپدید شوند. او، به جای این‌که

عادات بدش را تغییر دهد، مثلاً این‌که وقت بیشتری را صرف کار کند، ترجیح می‌دهد در دنیایی تخیلی زندگی کند. نتیجه انکار، معمولاً شرایط متغیری است که به مذاق شما خوش نمی‌آید!

۲. ممکن است دچار بلاتکلیفی شوید.

زندگی دچار وقفه می‌شود و شما روی آب قدم برمی‌دارید. به عقب برنمی‌گردید؛ اما پیشرفتی هم نمی‌کنید ترسناک است، و البته کار ناتمام هنوز آن‌جاست، منتظر برای آن که با آن رویارو شوید. در بلاتکلیفی بودن، شما را درمانده می‌کند.

۳. ممکن است با مسئله مواجه شوید و جلو بروید.

به نظر می‌رسد مرحله عملی آشکار مسئله همین باشد، در حالی که بسیاری از افراد و انتخاب قبلی را برمی‌گزینند. چرا؟ ما معمولاً برخورد را دوست نداریم – ناراحت‌کننده است و در آن خطری شخصی وجود دارد. بعضی اوقات دردناک هم هست و ممکن است آن‌طور که شما می‌خواهید کارایی نداشته باشد. این‌جا عبارتی است که به شما کمک می‌کند: به درون ترستان قدم بگذارید.

بیشتر اوقات، ترس تنها در ذهن ما وجود دارد. تخیلات ما قدرتمند است. اغلب، موضوعات کوچک از حد خود خارج می‌شوند، و ما چنان تصاویر ذهنی‌ای می‌سازیم که وقتی با حقایق مقایسه می‌شوند، مسخره به نظر می‌رسند. جورج ادیر (۲۷)، دوستی که در آریزونا، زندگی می‌کند، راجع به یکی از مأموران آتش‌نشانی که در یکی از کلاس‌های خودباوری جورج شرکت کرده بود، به ما می‌گفت. او می‌گفت: «آتش‌نشان‌ها هر زمان که خود را آماده می‌کنند به ساختمانی در حال سوختن وارد شوند، ترس وجودشان را پر می‌کند. تنها پیش از آن که وارد کار شوند، آن را تجربه می‌کنند – نااطمینانی ناشی از این‌که نمی‌دانند زنده می‌مانند یا نه. آنان، همین که وارد ساختمان می‌شوند، انتقالی باورنکردنی صورت می‌گیرد. آنان حقیقتاً به حیطة ترس قدم می‌گذارند و چون این کار را می‌کنند، ترس ناپدید می‌شود. آنان صددرصد در لحظه حال به سر می‌برند. سپس قادرند روی مبارزه با آتش، خارج کردن افراد و انجام دادن همه کارهایی که برایشان تعلیم دیده‌اند، تمرکز کنند. آنان در رویارویی با ترس، می‌توانند روی وضعیت اضطراری تمرکز کنند و از عهده کار برآیند.»

عامل مهم دیگر، نیرویی است که شما هنگامی که در ترس به سر می‌برید، به مصرف می‌رسانید. شما نمی‌توانید از عهده فرو خوردن همه آن شور و شوق زندگی خود برآیید. این کار ظرفیت شما را محدود می‌کند. اگر می‌خواهید اعتماد به نفس به دست آورید، سرعت پیشرفتتان را افزایش دهید و نیرویتان را به

بالاترین حد ذخیره کنید. شما باید با ترس‌هایتان مواجه شوید. همین حالا تصمیم بگیرید که یک بار و برای همیشه با کار ناتمام روبه‌رو شوید. به نحو احسن کوشش کنید. کار نیمه‌تمام را پشت سر بگذارید و جلو بروید. این کار را به شکل عادت درآورید. آگاه باشید که کار ناتمام واقعیتی است که جریان دارد. هر هفته اتفاقی می‌افتد که لازم است به آن رسیدگی کنید. اجازه ندهید این چیزها به صورت عقده درآیند. آنها را با اعتماد به نفس بی‌درنگ برطرف کنید. زندگی شما، پس از انجام دادن این کار، به گونه‌ای خوشایند ساده و منظم خواهد شد.

کتاب (inbookcity.com)

راهی به سوی الگوی آزادی

ما در مورد تاجر اهل آریزونا، جرج ادیر که در مدت بیش از بیست سال کلاس‌هایی برای تدریس برنامه‌های تربیتی منحصر به فرد به منظور شکوفایی شخصی ایجاد کرده بود، توضیح دادیم. یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌ها در این کلاس‌ها «راهی به سوی الگوی آزادی» است. فلسفه ادیر این است: هر چیز که شما آن را می‌خواهید، در آن سوی ترس قرار گرفته است. برای غلبه بر ترس، باید به نتیجه کار ایمان داشته باشید. در واقع، پرسشی از روی ایمان است که در فاصله میان ترس و اعتماد به نفس پل می‌زند. کسی که اهمیت این مسئله را درمی‌یابد دکتر رابرت اِچ. شولر (۲۸)، کشیش کلیسای جامع کریستال در گاردن گراوِ کالیفرنیا است. او می‌گوید:

ایمان اغلب «جهش» خوانده می‌شود.
ایمان از روی شکاف‌ها می‌پرد.
میان دانسته و ندانسته،
ثابت شده و ثابت نشده،
واقعی و احتمالی
چنگ انداختن و دست یافتن

همواره میان جایی که هستید و جایی که می‌روید شکافی وجود دارد – با ایمان جهشی به جلو انجام دهید!
جلوتر چه هست؟ فردا؟ هفته بعد؟ ماه بعد؟ سال بعد؟ فراتر از این زندگی؟
به ایمان باور بیاورید! به خدا ایمان بیاورید!
به فردا ایمان بیاورید! جهش ایمان را انجام دهید!

پس چگونه می‌توانید بر این ترس‌ها و دودلی‌ها چیره شوید و شروع به ایجاد عادت اعتماد به نفس کنید؟ دو گام ابتدایی وجود دارند: به کار ناتمامتان رسیدگی و ترس‌های عمیق‌ترتان را شناسایی کنید. به «راهی به سوی الگوی آزادی» که در صفحه بعد با تصویر نشان داده‌ایم، نگاهی بیندازید. سطل زباله بزرگی را که پر از کارهای نیمه‌تمام شماست به یاد داشته باشید. گام عملی ما که رسیدگی کردن به کار ناتمام نام دارد، به شما نشان خواهد داد که چگونه از دست آن خلاص می‌شوید. این تمرین مهم به شما کمک خواهد کرد که راه‌حلی عملی بیابید که پرونده کار ناتمام شما را ببندد. تعهد کنید که از این روش پیروی خواهید کرد، در نتیجه می‌توانید آن نیروی شگفت‌آور مثبت و احساس آرامش را تجربه کنید. رهایی از احساس گناه، ارزش صرف نیرو را دارد.

حالا به دیوار ترس که در بالا رسم شده است نگاه دیگری بیندازید. شما، برای از بین بردن چنین مانع بزرگی، نیاز دارید ترس‌هایتان را به روشنی شناسایی کنید. این‌جا چندین پیشنهاد شده است. زمانی توأم با آرامش را برای اندیشیدن در نظر بگیرید. مهم است که کسی مزاحم شما نشود. این سؤال بنیادی را از خودتان پرسید: من واقعا از چه چیزی می‌ترسم؟

به پرسیدن این سؤال از خودتان ادامه دهید، و اگر می‌خواهید، آن را تغییر دهید. از چه چیزی بیشتر می‌ترسم؟ از چه چیزی در آینده می‌ترسم؟ الآن از چه می‌ترسم؟ پاسخ‌هایتان را بنویسید. به اضافه کردن پاسخ‌ها به فهرستتان ادامه دهید و نسبت به هرچه پیش می‌آید راحت باشید. ممکن است پرمعناترین پاسخ‌ها همین الآن ظاهر نشود. ممکن است شما با داشتن دوستی مورد اعتماد که از شما سؤال‌هایی را می‌پرسد، از این تمرین دیدگاه‌های بیشتری کسب کنید. این دوستِ خانم یا آقا، می‌تواند درحالی که شما با چشمان بسته و به آرامی می‌اندیشید، آنها را یادداشت کند.

پیش از آن که این تمرین را، مانند ورزش کردن نادیده بگیرید و یا آنرا احمقانه فرض کنید، لحظه‌ای برای بررسی منافع آن وقت صرف کنید. بهترین راه برای درک واقعی این‌که شما چگونه و چرا نتایج کارتان را ضایع می‌کنید، بهتر شناختن خودتان است. اندیشیدن متفکرانه به شما وضوح می‌بخشد. این انتخابی آگاهانه است. مانند بیشتر مردم نباشید که از مسائل واقعی می‌پرهیزند و بعد کارشان به نومیدی و ناکارآمد بودن می‌کشد.

وقتی که ترس‌هایتان را به روشنی شناسایی کنید، نفعی عظیم خواهید برد. حالا می‌توانید تدابیری اتخاذ کنید تا هرگاه این هراس‌ها ظاهر شدند، آنها را به زیر بکشید. هر ترس را با این پرسش مورد خطاب قرار دهید که برای غلبه بر این ترس چه می‌توانم بکنم؟ شما، به انجام دادن این کار، دارید در ابتدا خود را آماده می‌کنید؛ درست مانند سخنرانان حرفه‌ای که با ایجاد طرحی کلی از موضوعات کلیدی یک سخنرانی را آماده می‌کنند. هنگامی که طرحی با کارایی ویژه برای از بین بردن ترس می‌ریزید، بذرهاي اعتماد به نفس و اطمینان را می‌کارید.

دانش شخصی کلید این مسئله است. به هرچه بیشتر آموختن راجع به خودتان عادت کنید؛ چگونه می‌اندیشید، احساس می‌کنید، واکنش نشان می‌دهید و رفتار می‌کنید. در زیر فهرستی از ترس‌های عمومی و تدابیر خاص برای غلبه بر آنها می‌یابید. از آنهایی که بیشتر به شما مربوط است، یادداشت بردارید.

ترس‌های عمومی

طرح مهم برای از بین بردن ترس

نقص در سلامت

راجع به عادات مربوط به سلامت کافی، تغذیه، ورزش و وراثت خود بیشتر بیاموزید.

از دست دادن شغل‌تان

آن‌قدر باارزش شوید که اخراج‌تان نکنند. و اگر هستید، مهارت‌های خاص شما موقعیت‌های تازه‌ای را برای شما ایجاد می‌کند. به تقویت نیرهایتان ادامه دهید. روی مهارت خود تمرکز کنید. ارتباط‌های عالی برقرار سازید.

تنهایی

اطراف خود را با افراد حامی و مثبت پر کنید. بخشنده باشید. برای جذب دوستان، دوست واقعی باشید.

نااطمینانی در مورد آینده

بیشتر مشاغل آینده حتی هنوز اختراع نشده‌اند. روی ظهور بزرگ‌ترین استعدادها، تان تمرکز کنید. هدف‌های هیجان‌آور داشته باشید.

مردن

این برای همه ما اتفاق می‌افتد. ایمان داشته باشید. هر روز را به طور کامل زندگی کنید. واقعیت‌های معنوی را کشف کنید.

شکست

بعد معنوی شما ثابت می‌کند طرحی بزرگ‌تر وجود دارد. خداوند به شما استعداد بخشیده است. آن را بیایید. اطرافتان را با برنده‌ها پر کنید. «شکست» موقعیتی برای آموختن است. مرتکب اشتباهات شدن برای موفقیت درازمدت شما ضروری است.

گرفتن تصمیمات بزرگ

روی کاغذ بیندیشید — برنامه بریزید — به دنبال راهنمایی خوب باشید (فصل ۹ «قاطعانه عمل کردن» را ببینید)

عدم پذیرش

این مسئله را شخصی مپندارید، به ویژه وقتی در زمینه فروش کار می کنید. همه ما هر هفته شکل های گوناگون عدم پذیرش را تجربه می کنیم. پوست کلفت باشید!

کشمکش

به حیطة ترس قدم بگذارید. به دنبال راه حل برنده - برنده باشید. بپذیرید که کشمکش بخشی از زندگی است. درباره رفع کشمکش دوره ای ببینید.

ترس های عمومی

طرح مهم برای از بین بردن ترس

نادانی / بی اطلاعی

عادت هر روز آموختن چیزی را تمرین کنید. بخوانید، مطالعه کنید، هشیارتر شوید. به یاد داشته باشید: استفاده از اطلاعات بزرگ ترین نیروی شماست. بیشتر بیاموزید. در آنچه به نحو احسن انجام می دهید متخصص شوید.

از دست دادن خانواده تان

رفته رفته مهم ترین روابطتان را شکوفا سازید. زندگی ای آکنده از خاطرات مثبت ایجاد کنید که تا ابد در خاطرتان بماند.

سخنرانی عمومی

به مؤسسه سخنرانان ملی پیوندید (منبع راهنما را در جهت پیدا کردن جزئیات بخوانید) یک مشاور خوب بیابید، یک سخنرانی ده دقیقه‌ای در مورد موضوع مورد علاقه‌تان بنویسید. تمرین کنید. وقتی که از شما خواسته می‌شود سخن بگویید، این موقعیت را بپذیرید. یک مربی سخنرانی استخدام کنید.

ثروت

راجع به پول و کاربردش مطالبی بیاموزید. روش باور خود را بررسی کنید. یک مربی مالی عالی پیدا کنید. هدف‌های خاصی برای پس انداز و سرمایه - گذاری بخشی از هرآنچه دریافت می‌کنید، تعیین کنید. (فصل ۱۰ «زندگی براساس هدف» را ببینید).

موفقیت

این واقعیت را که موفقیت با مطالعه، کار سخت، طراحی خوب و دست به خطر زدن به دست می‌آید، بپذیرید. اگر شما همه این کارها را انجام دهید، شایستگی موفقیت را دارید.

یکی از مشتریان ما قصد داشت خواننده حرفه‌ای شود. این خانم از صدایی زیبا برخوردار است و در موسیقی محلی - و غربی تخصص دارد. او، تا این اواخر، تنها برای دوستان و گروه‌های انجمن‌های محلی برنامه اجرا کرده بود. سپس، روزی موقعیتی واقعی به سراغش آمد. به دایان پیشنهاد شد برنامه‌ای ده دقیقه‌ای در گروهی بزرگ که برای اجرای کنسرت به شهر می‌آمد، اجرا کند. وقتی که شب بزرگ موعود فرا رسید، او پشت صحنه ایستاد و از فکر آواز خواندن در برابر ده هزار نفر لرزه بر اندامش افتاد. قلبش به شدت می‌تپید و هرگونه خرابکاری در اجرا را در ذهن تصور می‌کرد. می‌پنداشت شاید کلمات را فراموش کند، و یا دهانش آنچنان خشک شود که به هیچ وجه نتواند آواز بخواند.

سرانجام، چند دقیقه پیش از آن که پرده کنار برود، به خودش قوت قلب داد و کلمات را به آرامی چند بار تکرار کرد. «من می‌توانم این کار را انجام دهم! من می‌توانم این کار را انجام دهم! من می‌توانم این کار را انجام دهم!» با تمرکز بر این باور که به خوبی از عهده انجام دادن کار برمی‌آید، و با از بین بردن افکار هراس‌انگیز منفی‌اش، ترس نابود شد. هنگامی که کار او به پایان رسید، با استقبالی عظیم رویارو شد که به وی ثابت کرد ترس‌های اولیه‌اش کاملاً ناموجه بودند.

در اوج ترس به اعتماد به نفس نیاز دارید. این یکی از بزرگ‌ترین مبارزطلبی‌های زندگی است. این مبارزطلبی را با عزمی تازه برای خوب انجام دادن کار، بدون توجه به این‌که با چه وضعیتی روبه‌رو هستید، بپذیرید.

کتاب (inbookcity.com)

مبارزطلبی بیست و پنج سنتی

دوستان وین تسکی (۲۹) یک گروه مغز متفکر متشکل از چهار دوست تاجر با زمینه کاری دیگر دارد. آنان گروهی پویا از بازرگانان هستند که هر ماه برای در میان گذاشتن عقایدشان و حمایت از یکدیگر، ملاقات‌هایی با هم انجام می‌دهند. آنان، در یکی از ملاقات‌ها، به این نتیجه رسیدند که بعضی از مبارزطلبی‌های زندگی از بین رفته است. کار آنان خوب پیش می‌رفت، اما به محرک‌های تازه نیاز داشتند. آنان به عقیده‌ای رسیدند که آزمونی بود برای اعتماد به نفسشان و باعث می‌شد آنان از همه مناطق آرامشی که به آنها خورده بودند، پا بیرون گذارند.

نقشه آن بود که از شهر محل سکونتشان، ادمونتون، با یک بلیت یکسره و درحالی که تنها بیست و پنج سنت در جیبشان بود، به تورنتو که با ادمونتون بیش از ۴۸۰۰ کیلومتر فاصله داشت، پرواز کنند. آنان، تا زمانی که هواپیما به زمین بنشیند، وقت داشتند راهی پیدا کنند که بدون کارت اعتباری، چک و دوستی که کمکشان کند، برگردند. آنان، برای این‌که ماجرا جالب توجه‌تر شود، توافق کردند که دست‌کم از سه وسیله نقلیه استفاده کنند. به عبارت دیگر، اگر کسی می‌توانست برای رفتن به خانه پروازی ترتیب دهد، بخشی از مسافرت باید شامل دو شکل دیگر از نقل و انتقال می‌شد - قطار، اتوبوس، اتومبیل، دوچرخه و یا پیاده. آنان همچنین نمی‌توانستند راجع به ماهیت مبارزطلبی‌شان به کسی چیزی بگویند.

خودتان را در چنین وضعیتی تصور کنید. چه کار می‌کردید؟ در چنین حالی بی‌تردید نیاز به خلاقیت، ابداع، شجاعت و اعتقاد قوی به توانایی‌تان، همچنین، پول برای به انجام رساندن سفری موفق به مقصدتان داشتید.

دوستی که این گروه بی‌پروا او را نمی‌شناختند، رسانه‌های گروهی محلی ادمونتون و نیز ایستگاه‌های رادیویی و روزنامه‌های مهم را باخبر کرده بود. آنان به محض رسیدن به تورنتو، مورد استقبال چندین خبرنگار و عکاس که همگی از چنین ماجراجویی منحصر به فردی تحریک شده بودند، قرار گرفتند. حالا برای انجام یافتن کار فشار واقعی وجود داشت!

بیشتر افراد گروه یک هفته وقت صرف کردند تا به خانه برسند و همه به هدف‌هایشان رسیدند. ماجراهای جالبی اتفاق افتاده بود. یک نفر تمام راه را با سوار شدن رایگان به خودروهایی که در مسیر بودند، طی کرده بود. محل‌های توقف شامل مینی‌پولیس می‌شد، جایی که او به عنوان مسؤول میز در کازینو کار می‌کرد. او با بیش از هفتصد دلار بازگشت. دو نفر دیگر از اعضا در یکی از بهترین هتل‌های تورنتو به طور رایگان اقامت کرده بودند. بقیه کارهای عجیب و غریبی پیدا کرده بودند.

هرچه می‌خواهید در آن سوی ترس قرار گرفته است

وین، به حالت شوخی، از تاجران پولدار در خیابان می‌پرسید: «آیا کمی پول دارید که امروز نمی‌خواهید آن را خرج کنید؟» اگر پاسخ «بله» بود، او با لبخندی گشاده ادامه می‌داد: «می‌شود کمی از آن را به من لطف کنید؟» بعضی از افراد واقعا پول را می‌پرداختند! وقتی به ادمونتون بازگشتند، ماجرا به صورت گزارشی در صفحه اول روزنامه‌ها به چاپ رسید. در واقع، گروه خیلی بیش‌تر از آن که برایشان تبلیغات پرهزینه انجام گیرد، به شهرت رسیدند. افراد گروه «مغز متفکر» که حالا معروف بودند، به اتفاق به این نتیجه رسیدند که این مسافرت یکی از بزرگ‌ترین تجارب آموزنده زندگی‌شان بود. آنان کشف کردند مهم نیست که دارایی‌شان چه قدر ناچیز است، آنان نه‌تنها می‌توانند به زندگی ادامه دهند، بلکه می‌توانند به رفاه دست یابند. سطوح اعتماد به نفس سر به فلک کشید و مبارزطلبی بیست‌وپنج سِنّتی آنان باعث ایجاد موقعیت‌های تجاری بهتر و بزرگ‌تر در ماه‌های بعدی شد.

بخشید و فراموش کنید

شما ظرفیت و توانایی باورنکردنی‌ای دارید تا در بزرگ‌ترین مبارزطلبی‌های زندگی پیروز شوید. این واقعیت را بپذیرید و از آن در آینده‌ای که بحرانی اتفاق می‌افتد، استفاده کنید. در واقع، موقعیتی را که برای عملکرد بهتر برایتان ایجاد می‌شود، غنیمت شمارید. هنگامی که دیوار ترس را می‌شکنید، پاداش بسیاری دریافت می‌کنید. از آرامش ذهنی و توانایی آرزوکردن آینده‌ای هیجان‌آور و طراحی آن، بی‌آن‌که ترس و نگرانی و گناه مانع شما شود، بهره می‌برید. هنگامی که کار نیمه‌تمامتان را به تدریج به پایان می‌برید، زندگی ساده و منظم می‌شود. این کار موجی جدید از نیروی تازه به شما می‌بخشد.

همه اینها اعتماد به نفس می‌آفریند. حیاتی است که چیزی را بدانید – این‌که اعتماد به نفس با عمل رشد می‌کند، نه با فکر کردن. تنها عمل است که پیامد دارد. همان طوری که شیرلی کرو(۴۰) می‌خواند «تغییر برایتان سودآور است.» برای ایجاد نتیجه‌ای متفاوت، نیاز دارید چیزی را تغییر دهید. همه این جریان با شما آغاز می‌شود. تا هنگامی که شما تغییر نکنید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد. تعلل به خرج‌دادن، بلیتی است یکسره برای مقصدی که شما را گیر می‌اندازد. این امر، بهانه‌ای است برای عمل نکردن.

نکته‌ای مهم در مورد کار نیمه‌تمام را در این‌جا ذکر می‌کنیم. شما به درک کردن آن واقعا نیاز دارید، پس رویش تمرکز کنید. برای رهایی کامل از بار گذشته، باید بیاموزید که ببخشید. دوباره بخوانیدش: «باید یاد بگیرید که ببخشید». این مسئله دو بخش دارد. ابتدا آن که، نیاز دارید افرادی که راه شما را در گذشته مسدود می‌کردند ببخشید – پدر و مادر، دوستان، اقوام و یا آموزگاران. در واقع،

هرکه سبب می‌شود اعتماد به نفس شما به تدریج تضعیف گردد و یا به طور شفاهی، جسمی و ذهنی از آن سوء استفاده می‌کند. مهم نیست، این تجربه چه قدر تکان‌دهنده است، برای آزاد شدن باید آنان را ببخشید. ممکن است آسان نباشد، اما اگر می‌خواهید آرامش ذهن و آینده‌ای شادتر داشته باشید، ضرورت دارد.

چگونه این کار را می‌کنید؟ نامه‌ای بنویسید، تماسی تلفنی بگیرید، مکالمه‌ای رودررو انجام دهید، هرچه می‌شود بشود، اما اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد که این موضوع را در درونتان جای دهید. تنها بگذارید بگذرد، و ادامه دهید.

دوم آن که، خودتان را ببخشید. آن افکار منفی ناشی از گناه را برای همیشه از ذهن بیرون کنید. گذشته تاریخ است. شما هرگز قادر نخواهید بود آن را تغییر دهید. در عوض، این واقعیت را که هرچه انجام دادید، براساس میزان آگاهی و دانش آن زمانتان بوده است، بپذیرید. همین مسئله در مورد پدر و مادرتان صدق می‌کند. آنان را به خاطر تربیت خود سرزنش نکنید. هرچه آنان کردند، براساس شرایط، روش‌های اعتقادی و توانایی‌های پدر و مادرشان بوده است.

به واژه بخشیدن (forgiveness) بنگرید. در مرکز آن چهار حرف هست، دادن (give). این سرنخ مسئله است. شما باید بدهید تا آزاد شوید. بزرگ‌ترین هدیه‌ای که باید تقدیم کنید، عشق است. به یاد داشته باشید، شما نمی‌توانید چیزی را که در حال حاضر ندارید، ببخشید. اگر در درونتان عشق نیست، چگونه می‌توانید آن را بدهید؟ این کار با بخشیدن خودتان آغاز می‌شود. شما باید از بیماری‌های «تقصیر من نیست» و یا «بیچاره من» بهبود یابید، وگرنه هرگز از عشق واقعی در قلبتان بهره نخواهید برد. این نیاز به نوع خاصی از آگاهی دارد و به معنی زندگی در سطحی بالاتر است. برای این که کار را با نیرو انجام دهید، نیاز است خودتان را از حوادث گذشته زندگی‌تان دور کنید، در نتیجه می‌توانید آزادانه و بدون شرط ببخشید.

خیلی از افراد هرگز اجازه نمی‌دهند انسان واقعی درونشان جان بگیرد. در نتیجه، حیاتی مسکوت و ناکارآمد دارند. به جای آن که مسرورانه خود را وارد مبارزه زندگی کنند تا بهترین انسانی که می‌توانند بشوند، در کثافت زندگی روزمره دست‌وپا می‌زنند. شما می‌توانید متفاوت باشید! همین حالا تصمیم بگیرید که خودتان را از این بیهودگی بیرون بکشید و استعدادهای منحصر به فردی را که به شما داده شده است کشف کنید. آنها در درون شما هستند؛ فقط منتظرند آزاد شوند.

ترس‌هایتان را رها کند. آنانی را که لازم است، بخشیده شوند، ببخشید و با این آگاهی که با برداشتن یک گام، اتخاذ یک تصمیم، و به دست آوردن نتیجه به طور جدا جدا می‌توانید به خواسته خود برسید، به اعتماد به نفس دست یابید.

یکی از شگفت‌آورترین ماجراها در مورد بخشش و عشق، سال‌ها پیش در جنگ ویتنام آغاز شد. روزنامه‌نگار پاتریشیا چیشالم (۴۱) داستان را در مجله مک‌لینز بازگو می‌کند: هنگامی که بمب‌های امریکایی که به قصد ویران کردن تأسیسات

اتریش پرتاب می‌شد، دوروبر فان تی‌کیم‌فوک، دختر ۹ ساله ویتنامی منفجر می‌شد، او داشت از دهکده‌شان می‌گریخت. او به خاطر می‌آورد: «در همان لحظه متوجه شدم لباس‌هایم دارد می‌سوزد. همه چیز، و من دستم را دیدم و بازویم را که می‌سوخت.» اما بعد آن دختر شروع کرد به دویدن درحالی که از دایره آتش نومیدانه می‌گریخت. او می‌گوید، آن‌جا «دیگر اندیشیدن معنی نداشت.» تنها ترس توانگاه و بعد گرمایی سوزاننده. پشتش زخم‌های بدشکلی داشت؛ جایی که بمب ناپالم سوزانده بود. در آن حال، عکاس، نیک ات (۲۲) با سرعت او را به بیمارستان نزدیکی رساند. فان چهارده ماه در آن‌جا ماند و اعمال جراحی بسیاری روی او انجام گرفت. عکس پراحساس نیک، که جایزه پولیتزر را نصیب او کرد، درد و رنج آن زمان را به ثبت رسانده است.

حالا کیم که پس از سال‌ها توان‌بخشی و درمان در دنیای غرب، در کانادا زندگی می‌کند بخششی چشمگیر از خود نشان داده است. او در پاییز سال ۱۹۹۶، در جشن «روز کهنه‌سربازان» به یادبود جنگ ویتنام در واشینگتن دی‌سی شرکت کرد. او، در آن‌جا ملاقاتی نامنتظر و احساسی با کاپیتان جان پلامر انجام داد؛ مردی که به خلبانان ویتنام جنوبی دستور داد آن حمله هوایی سرنوشت‌ساز را به دهکده کیم انجام دهند. زمانی که آن دو نفر، کیم و کاپیتان، در کنار یکدیگر نشسته بودند و لبخند می‌زدند، و دست در دست هم داشتند، معلوم بود که فان به‌جز حسن نیت احساس دیگری نسبت به او ندارد. کیم، از این نظر نادر است. اکثر افراد با تنفر و خشمی که سال‌های عمرشان را تباه می‌کند، به‌سر می‌برند. او تصمیم گرفته بود به جنگ فکر نکند. او می‌گوید: «من هرگز به آن اندازه متأسف نمی‌شوم. داشتن احساس نشانه‌ای از تلخی، حتی تلخی‌ای که در اعماق وجود انسان باشد بسیار خسته‌کننده و سنگین است.» کیم، در عوض، تصمیم گرفت ادامه دهد. او اکنون زندگی زناشویی توأم با سعادت دارد و پسری جوان که او را تربیت کند. بدون شک، توانایی او برای عشق ورزیدن و بخشیدن بر سرعت پیشرفتش افزوده است.

ما معمولاً در مورد اعتماد به نفس به عنوان عادت نمی‌اندیشیم. اغلب به افرادی می‌نگریم که به نظر می‌رسد کاملاً از زندگی لذت می‌برند، و آرزو می‌کنیم با همان زن‌ها به دنیا آمده بودیم. با این‌که حقیقت دارد بعضی افراد به نظر می‌رسد از دیگران اجتماعی‌تر باشند، اعتماد به نفس را می‌توان در این مورد بسط داد. و داشتن اعتماد به نفس به این معنا نیست که شما نیاز دارید هر روز با انرژی مثبت پایان‌ناپذیرتان بالا و پایین بپرید. بعضی از افراد با اعتماد به نفس و موفق را می‌شناسیم که نیروی کامل درونی دارند که به ندرت به شکل خون‌گرمی نمود می‌یابد. اساساً، اعتماد به نفس از ترکیب اعتقاد مثبت و عمل مثبت شکل می‌گیرد. هر دوی اینها نیروی انتخاب را شامل می‌شوند. شما می‌توانید هر روز انتخابی آگاهانه انجام دهید تا بتوانید مثبت‌تر ببینید. و نیز می‌توانید انتخاب کنید که عمل مثبت انجام دهید یا نه. میان اعتقاد و تصمیماتی که در آخر کار می‌گیرید پیوندی مستقیم موجود دارد.

اعتقاد به پیروزی

اعتقاد ارتباط فراوانی با موفقیت و توانایی شما در کسب آنچه می‌خواهید دارد. همان‌طور که حتماً آگاه هستید، اعتقاد به سرعت تغییر می‌کند. در واقع، اعتقاداتان هر روز، به طور جدی امتحان می‌شود. یکی از بزرگ‌ترین نمونه‌های از دست دادن اعتماد به نفس در سال ۱۹۹۶ در مسابقات مستیز گلف اوگوستای جورجیا صورت گرفت. گرگ نورمن استرالیایی، یکی از بزرگ‌ترین گلف‌بازها و یکی از امیدهای مسابقه برای بردن جامِ قهرمانی، به خوبی عمل کرده بود. در پایان روز سوم، او شش ضربه از نزدیک‌ترین رقیبش جلو بود و درحالی که تنها یک دور در پیش داشت، کاملاً مطمئن بود که ژاکت سبز معروف را که در بعد از ظهر روز یکشنبه به برنده داده می‌شد بر تن کند. همه آنچه او نیاز داشت، بازی متوسطی بود که پیروزی را از آن خود کند. به هر حال، بازی او در طی دور آخر، به شکلی توجیه‌ناپذیر با شکست همراه شد. در طی بیست و چهار ساعت شش ضربه او از بین رفت و او، در حالی که پنج ضربه عقب بود، به نیک فالدو باخت؛ کسی که پیش‌تازی آشکار و چاره‌ناپذیر نورمن او را خرد کرده بود. در نتیجه؛ استقامت و اعتماد به نفس فالدو بود که در نهایت باعث ایجاد شکست نورمن شد. در واقع، فالدو عادت داشت برای پیروزی از عقب جلو بیاید، و در مسابقات برگشت مستیز (سال‌های ۱۹۸۹ - ۱۹۹۰) به همین روش برنده شد. وقتی که دور آخر رسید، روش گرگ نورمن به گونه‌ای چشمگیر کیفیت خود را از دست داد. گام‌های بلند با اعتماد به نفس نورمن که روز قبل دیده می‌شد، به شکل نشانه‌های افتاده تغییرشکل داد و او، درحالی که می‌دید آرزوی دیرینه‌اش برای قهرمانی در مسابقات مستیز بر باد رفته است، جای خالی هیجان در چشمانش دیده می‌شد. مارپیچ نزولی در حال سقوطش یادبودی اندوهبار از این مسئله بود که اعتماد به نفس چه قدر ممکن است ناپایدار باشد. روزی قوی و مثبت و روز بعد در آشفتگی کامل. برای مبارزه با این مسئله، بیایید به چند تدبیر عملی که به شما کمک می‌کند اعتماد به نفس‌تان را تقویت کنید، نگاهی بیندازیم.

شش تدبیر سازنده اعتماد به نفس

۱. هر روز به خودتان یادآوری کنید که چند کار خوب انجام داده‌اید.

به جای پرداختن به آنچه کارآمد نبود، و یا کارهایی که نیمه‌تمام مانده، بر آنچه تحقق یافته است تمرکز کنید. اینها را به حداقل نرسانید. از عادت روزانه برنامه‌ریزی - هشیاری بهره بگیرید تا این مسئله را روشن کنید. در ابتدا و پایان روز گفت‌ووشنودی ذهنی با خودتان انجام دهید. مربی خودتان باشید، درست

مانند این که می‌خواهید به کس دیگری یاری رسانید تا بر مشکلی غلبه کند.

۲. شرح زندگانی افراد و شرح زندگانی‌هایی را که خود افراد در مورد خودشان نوشته‌اند، و الهام‌بخش هستند بخوانید.

می‌خواهیم بار دیگر این موضوع را استحکام بخشیم. کتاب‌ها، مقالات و مجله‌ها را بخوانید. از داستان‌هایی که بیشترین الهام را به شما می‌بخشند، پرونده‌ای درست کنید. برنامه‌های مستند تلویزیونی خاص را ضبط کنید. به نوارها گوش دهید و یا فیلم‌های ویدئویی تماشا کنید. به سینما بروید – در آنجا داستان‌های بزرگ بسیاری یافت می‌شود. راجع به افرادی که با هیچ شروع کرده و یا شکست‌های تکان‌دهنده در زندگی داشته، اما با این حال راهی برای پیروزی یافته‌اند، مطالبی بخوانید. به یاد داشته باشید، ظرفیت شما به مقداری چشمگیر از سطح عمل الآن شما فراتر می‌رود. زندگی بدون تلاش، تصویری بیش نیست. این واقعیت را که شما نیز، درست مانند هر کس دیگری، فراز و نشیب‌هایی در زندگی دارید، بپذیرید. هنگامی که به طور فعال مبارزطلبی‌های زندگی را می‌پذیرید، اعتماد به نفستان رشد می‌کند. شما در همه مبارزطلبی‌های زندگی به پیروزی نمی‌رسید، اما با عقیده درست، بیشتر از آنچه در زندگی لازم است، برنده می‌شوید.

۳. سپاسگزار باشید

مهم نیست وضعیت شما ممکن است چه قدر بد باشد، حتما کسی هست که وضعیتی بدتر از شما دارد. اگر به این مسئله شک دارید، داوطلبانه زمانی را در بخش مراقبت ویژه سوختگی بیمارستان بچه‌ها بگذرانید. به همه چیز با دقت بنگرید. به تمام مسائل (و افرادی) که مطمئناً در کشورهای دیگر در دسترس نیستند بیندیشید. هنگامی که از همه مزایایی که هر روز از آن بهره می‌برید عکس ذهنی می‌گیرید، بیشتر مشکلاتتان در مقایسه کم‌رنگ می‌شود.

۴. اطراف خودتان سپر حمایتی عالی ایجاد کنید.

اگر به تقویت نیاز دارید، ذهنتان را، با یادآوری فصل پنج این کتاب (ایجاد روابط عالی) تازه کنید.

۵. برای تحقق هدف‌های کوتاه‌مدت خودتان را به جلو برانید.

برای ایجاد اعتماد به نفس راهی بزرگ‌تر از انجام دادن کارها نیست. هر هفته

محیطی از موفقیت ایجاد کنید. روی سه‌تا از مهم‌ترین هدف‌هایتان تمرکز کنید. هر روز کاری انجام دهید که شما را به تکمیل طرحی، فروش محصولی و یا گسترش رابطه‌ای نزدیک‌تر می‌کند. به خودتان اجازه ندهید مورد مزاحمت قرار گیرید و یا آشفته شوید. با انجام دادن این کارها، احساس گناه و شکست را از بین می‌برید. در هر زمان یک گام کوچک بردارید! مطمئن شوید هدف‌هایتان واقع‌بینانه هستند. نپذیرفتن خود می‌تواند اعتماد به نفس شما را از بین ببرد، پس وقتی که همه چیز طبق نقشه پیش نمی‌رود خودتان را آزار ندهید. انعطاف‌پذیر باشید. و هنگامی که دیگران به شما «نه» می‌گویند، از آن برداشت شخصی نکنید. این واقعیت را بپذیرید که نیاز دارید پیش از پیروزی بعضی اوقات بازنده شوید.

۶. هر هفته کاری برای خودتان انجام دهید.

راهی برای قدردانی از موفقیت‌های هفتگی‌تان بیابید. آیا شایستگی آن را ندارید؟ اگر گفتید «نه»، به گام یک بازگردید و دوباره شروع کنید.

راهی که به سوی اعتماد به نفس می‌رود، با پیروزی‌های هفتگی هموار می‌گردد.----> بیاموزید که آنها را تحسین کنید.

عامل ایمانتان را بررسی کنید

مطالعات اخیر نشان می‌دهد که خوشبختی به طور مشخص با میزان اعتماد به نفس ارتباط دارد. بیشتر افراد نیز در ارتباطی معنوی‌تر تسکین و لذت بی‌چون و چرا می‌یابند. جورج گالوپ که خانواده‌اش پیشگام پایه‌گذاری تحقیقات نظرسنجی از مردم شدند، کارش را، در سطحی وسیع، بر دین متمرکز کرده است. گالوپ می‌گوید: «من همواره می‌خواستم از دیدگاه‌هایی که حقیقتِ ظاهر زندگی را کاوش می‌کند آگاه شوم. ما مقدار زیادی در مورد وسعت دین آموخته‌ایم، اما نه راجع به ژرفای آن. حالا سعی ما بر این است که آن را بیشتر کشف کنیم.» او می‌گوید، بر اساس تحقیقات اولیه درباره این «جنبه عمیق دین» کشف کرده‌اند که بیشتر متعهدان (۱۳ درصد از معتقدان) در میان خوشبخت‌ترین، بخشنده‌ترین، شکیباترین و بااخلاق‌ترین مردم قرار دارند. او می‌گوید: «آنان نژادی جدا از بقیه افرادند. حالا یک‌سوم از افراد در گروه‌های کوچک با علایق مشترک قرار دارند و شصت درصد به کلیسا وابسته‌اند. این کشفی خارق‌العاده است. و در جامعه پراکنده ما بسیار مهم به نظر می‌رسد.»

بر طبق گفته گالوپ در چنین گروه‌های کوچک و صمیمی، افراد خودشان، دیگران و خدا را می‌یابند. گالوپ می‌گفت که عصر جدید افراد را با «مجموعه‌ای شگفت‌آور از مشکلات» مواجه ساخته است که شامل ناامیدی از مادی‌گرایی

به عنوان وسیله موفقیت می‌شود. او می‌گوید: «اگر شما بخواهید، این شکست رؤیای امریکایی است. این تنها دلسردی از شکست دنیای مادی نیست، بلکه سرخوردگی از روش‌های زندگی است. تنهایی یک عامل است. ما واقعا تنها هستیم. ما به دنبال روابط پرمعنا می‌گردیم.»

اگر با رکود مواجه شدید، چه کار باید بکنید

۱. بپذیرید که منحصر به فردید.

برای دوباره اندیشیدن، تجدید انرژی و دوباره متمرکز شدن وقت صرف کنید. با افرادی که به بهترین نحو از شما حمایت می‌کنند، گفت‌وگو کنید – یعنی مشاوران، دوستان و خانواده‌تان.

۲. موفقیتی بزرگ را به یاد آورید.

پیروزی چشمگیری را که باعث شد احساس خوبی کنید برگزینید. آن را به وضوح در ذهنتان مجسم سازید. درباره آن صحبت کنید. به عکس‌ها، نشانه‌های موفقیت‌ها و یا نامه‌های تشکرآمیز نگاه بیندازید. گزارشی از موفقیت و دفترچه‌ای از مثبت‌ترین خاطراتتان داشته باشید. دریابید که استعداد دارید. قبلاً آن را ثابت کرده‌اید و می‌توانید دوباره آن را انجام دهید.

۳. به مبانی برگردید.

یکی از دلایل اصلی ایجاد مانع در کسب نتایج آن است که شما مسائل بنیادی را تمرین نمی‌کنید. بررسی کوچکی از واقعیت انجام دهید. آیا به جای انجام دادن فعالیت‌هایی که نتایج‌تان را تضمین می‌کند، کارهای آسان انجام می‌دهید؟ اگر از لحاظ جسمی و یا ذهنی خسته شدید، کمی استراحت کنید. پیش از آغاز دوباره کارتان تجدید نیرویی انجام دهید. بدانید که با این کار می‌توانید بهتر به امورتان رسیدگی کنید. زندگی پر از چرخه‌هاست. آنها برای همیشه باقی نمی‌مانند، پس برای هر روز یک چرخه را در نظر بگیرید. به خودتان یادآوری کنید: «این نیز بگذرد». خورشید دوباره به تدریج خواهد درخشید.

همان‌گونه که پیشتر گفتیم، ماجراجوی معروف و کاشف بزرگ جان گدارد(۴۳) یکی از بزرگ‌ترین افراد در جهان به‌شمار می‌رود که هدف‌هایش را تعیین کرده است. او پیش از بیست نفر که به طور گروهی به هدفشان رسیده‌اند، به هدف‌هایش دست یافته است. هنگامی که از او پرسیدند چگونه بر موانع غلبه می‌یابد، پاسخ داد: «هنگامی که گیر می‌افتم، با تمرکز بر هدفی که می‌توانم

در هفت روز آینده به آن دست یابم، دوباره شروع می‌کنم – کاری ساده. به هیچ چیز دیگر نمی‌اندیشم – این کار معمولاً دوباره قدرتم را به من برمی‌گرداند.»

هنگامی که تصور می‌کنید نمی‌توانید...<-----یکی از پیروزی‌های قبلی‌تان را یادآوری کنید.

نتیجه‌گیری

عادتِ اعتماد به نفس در کاوش هر روزه شما برای دستیابی به موفقیت مؤلفه‌ای حیاتی است. مانند دیگر قطعات مهم معما، این نیز نادیدنی است. عشق، ایمان، صداقت و استحکام شخصیت، وقتی تلاش می‌کنید آنها را به طور شخصی مشخص کنید نامرئی‌اند. اعتماد به نفس نیز همین‌طور است. این‌جا مثالی می‌آوریم...

در زمان نوشتن این متن، الویس استویجکو (۴۴) قهرمان سه دوره اسکیت نمایشی مردان جهان، و دارنده مدال نقره المپیک بود. او، در اوایل بیست سالگی، به قله ورزشی رسید که نه‌تنها مورد علاقه است، بلکه رقابت آن را بیشتر مطرح می‌سازد و بحث‌انگیز می‌کند. پیش از آن‌که به مراحل بالاتر برسد معمولاً باید منتظر شوید نوبتتان برسد. الویس منحصر به فرد است. او به شیوه‌ای متفاوت اسکیت می‌کند، برنامه‌ای که شامل مهارت‌های ورزش رزمی او بر روی یخ می‌شود.

او استعدادی تازه است. او، مانند هر ورزشکار بلندمرتبه دیگر، با جدیت آموزش دیده است و سرسختانه تمرین می‌کند. هنامی که از او پرسیدند دلیل شماره یک وی برای موفقیت چشمگیرش چه بود، او لحظه‌ای مکث کرد، اندیشید و سپس به سادگی گفت: «من خودم را باور دارم. بله همین است، من خودم را باور دارم.»

اعتماد به نفس – این چسبی است که همه چیز را در کنار هم نگه می‌دارد؛ عادت‌هایی که از منابع زیادی ساخته می‌شود. حالا شما انبوهی از راه‌ها را پیش رو دارید که می‌توانید میزان ایمان را در خود ارتقا بخشید. از مبارزه لذت ببرید. این تدابیر را با دقت مرور کنید. مطمئن شوید همه گام‌های عملی را که پیش رو دارید، کامل می‌کنید، سپس به‌کارگیری آنها را آغاز کنید؛ هرکدام را جدا جدا تمرین کنید. آن را به عادت‌های روزانه بدل سازید. وقتی این کار را کردید، مدت طولانی نمی‌گذرد که فهرستِ موفقیت‌های برجسته خود را درست خواهید کرد.

گام‌های عملی

رسیدگی کردن به کار نیمه‌تمام

فهرستی از موضوعاتی که قصد رسیدگی به آنها را دارید تهیه کنید. دست کم سه تا از آنها را بنویسید. سپس راهی خاص برای رسیدگی کردن به هریک قید کنید. طرح عملی شما چیست؟ آن را به وضوح مشخص کنید. سرانجام، تصمیم بگیرید در چه تاریخی می‌خواهید آن را کامل کنید. سپس شروع کنید.

کار ناتمامی که در حال حاضر می‌خواهم تمام کنم
موضوعات رابطه‌ای، مالی، قانونی، تجاری، مربوط به سلامت، سازماندهی
جسمانی (دفتر کار، خانه، پارکینگ و غیره).

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...

مزیت ویژه‌ای که از تمام کردن این کار ناتمام نصیب شما می‌شود.
توضیح دهید که چه احساسی خواهید داشت.

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...

طرح عملی برای اتمام کار. به طور خاص قصد دارید چه کاری انجام دهید؟

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...

تاریخ تکمیل کار

۱. ...

۲. ...

۳. ...

۴. ...

۵. ...



ما مطمئنیم که شما چهار فصل آخر را به اتمام می‌رسانید – پیش روید!

تدبیر تمرکز کردن ۷

برای به دست آوردن آنچه می‌خواهید، درخواست کنید

«اگر با درخواست کردن هیچ چیز از دست نمی‌رود و چیزی به دست می‌آید، با تمام وجود درخواست کنید.»

دابلو. کلمنت استون

جانانان یازده سال دارد، و عاشق موسیقی است

او در نواختن ساکسوفون بَم (سوپرانو) استعدادی خارق‌العاده دارد و نیز به آهنگسازی علاقه‌مند است. روزی، شاید در ارکستر فیلارمونیک معروفی بنوازد و در نهایت رهبر ارکستر شود. حیرت‌آور است!

در حال حاضر، بزرگ‌ترین هدف جانانان به دست آوردن پول کافی برای خرید یک ساکسوفون جدید و یک صفحه کلید برای آهنگسازی است. هنگامی که یازده سال دارید، پیدا کردن شغلی خوب و درآمدزا مشکل است، به ویژه وقتی که مدرسه بیشتر ساعات هفته‌تان را پُر کند. به هر حال، جانانان، مصمم است. او آن ابزارهای موسیقی تازه را واقعا می‌خواهد. او هر شنبه به بازار غذای محلی روانه می‌شود و نزدیک یکی از درهای ورودی اصلی می‌ایستد. او از سکویی که ویژه اجرای موسیقی است بالا می‌رود و یک قره‌نی از جعبه‌ای کهنه بیرون می‌آورد. درحالی که جلو او تابلویی دست‌نویس قرار دارد شروع به نواختن می‌کند. بر روی تابلویش نوشته شده است:

«نام من جانانان است و یازده سال دارم. دارم برای خرید یک ساکسوفون بَم و یک صفحه کلید پول جمع می‌کنم. می‌توانید کمک کنید؟ خیلی سپاسگزارم.» در کنار تابلو یک پلاستیک و یک فهرست درخواست شخصی قرار گرفته است. جانانان فرمولی جادویی پیدا کرده است به نام، پرسیدن. و او کاری را می‌کند که اکثر مردم انجام نمی‌دهند – او عمل می‌کند.

همچنان که جانانان تعدادی از آهنگ‌های معروف را با مهارت می‌نوازد، پول به دستش می‌رسد. یک دلار از طرف تاجری در حال عبور، پنجاه سنت از سوی دختری جوان، پنج دلار از سوی مادر بزرگی شیک‌پوش. با این سرعت، طولی نمی‌کشد که هدف جانانان به واقعیت بپیوندد. او با استفاده از کمی خلاقیت و فراخوانی شجاعت خود برای کمک خواستن، راهی منحصر به فرد یافته است تا به آنچه می‌خواهد برسد. با این عزمِ راسخ، چه کسی شرط می‌بندد که او به آرزوهای بزرگ‌ترش در مورد موسیقی دست نیابد. ما که نمی‌بندیم، مطمئن

هستيم.

شهر کتاب (nbbookcity.com)

بخواهید و به دست آورید

تقریباً سال‌های سال است که این موهبت را خواستن می‌نامند. در واقع، یکی از واقعیات بنیادی زندگی حاکی است که بخواهید و به دست خواهید آورد. ساده نیست؟ البته که هست و بچه‌ها در این کار مهارت دارند. فرمول آنان معمولاً خواستن تا هنگامی است که به آنچه می‌خواهند برسند. ما در بزرگسالی قدرت خواستن خود را از دست می‌دهیم. ما برای جلوگیری از امکانِ طردِ خود به وسیله دیگران به همه بهانه‌ها و دلایل متوسل می‌شویم. بچه‌ها این‌گونه برنامه‌ریزی نشده‌اند. آنان واقعاً باور دارند که هرآنچه را بخوانند می‌توانند داشته باشند، چه آن چیز استخر شنایی پانزده متری باشد و یا شکلات و یا بستنی قیفی.

آنچه نیاز دارید بدانید، در اینجا بیان شده است: دنیا به آنان که درخواست می‌کنند، پاسخ می‌دهد. اگر به آنچه می‌خواهید نزدیک‌تر نمی‌شوید، حتماً به اندازه کافی درخواست نمی‌کنید. خوشبختانه، برای دستیابی به فراوانی در آینده راه‌های بسیاری برای خواستن وجود دارد. در چند صفحه بعد گونه‌هایی از تدابیر پرسیدن را خواهی آموخت که موفقیت عظیمی را برای شما تضمین می‌کند. این تدابیر به یک اندازه برای کار و زندگی شخصی شما مفیدند. این‌جا سرواژه‌ای مفید ذکر می‌شود که راجع به درخواست کردن به شما یادآوری می‌کند:

درخواست کردن = همواره به دنبال کسب آگاهی باشید. (۴۵)

بعضی افراد می‌گویند آگاهی، قدرت است. درست نیست! استفاده از آگاهی قدرت است. این چیزی است که باید برای همیشه در ذهن شما حک شود. وقتی که درخواست می‌کنید، می‌توانید همه انواع اطلاعات، نظرها، تدابیر، نام افراد مؤثر و، بله، حتی پول را به دست آورید. دلایل بسیار خوبی برای درخواست کردن وجود دارد و پاداش‌های آن عظیم است. پس چرا هنگامی که افراد موقعیت درخواست کردن دارند، اشتباه می‌کنند؟ در اصل سه دلیل وجود دارد.

۱. آنان خط مشی اعتقادی‌ای دارند که به آنان می‌گوید درخواست کردن درست نیست.

۲. آنان کمبود اعتماد به نفس دارند.

۳. آنان از طرد شدن می‌ترسند.

(برای بررسی عمیق این نکته که چگونه بر موانع شخصی موجود بر سر راه درخواست کردن غلبه کنید، کتاب «عامل علاءالدین» (۴۶) را بخوانید.)

روش‌های اعتقادی کهنه و دیرپا می‌توانند شما را از کار بیندازند. انجیل می‌گوید:

«بخواید و خواهید رسید؛ جست‌وجو کنید و خواهید یافت؛ در را بکوبید و به روی شما گشوده خواهد شد.» این عقیده از منبع زیبا و بلندمرتبه‌ای نشئت می‌گیرد که از آن روش اعتقادی کهنه‌ای که شما سال‌ها پیش در دوران کودکی به ارث بردید، بسیار قدرتمندتر است. اگر این قضیه را برایتان روشن می‌کند، پس نیاز دارید روش‌های اعتقادی محدود خود را تجزیه کنید. کمک بگیرید. با دوستی مورد اعتماد، مربی یا مشاور صحبت کنید. روی آن کار کنید. بدانید که راه‌های دیگری برای نظاره کردن به زندگی و موقعیت‌های آن وجود دارد. در روش نگاهتان به چیزها و آنچه واقعاً برایتان ارزش دارد تغییر ایجاد کنید. آن مزخرفات را دور بریزید. آنها آینده‌تان را تیره و تار و توانایی شما را برای درخواست کردن محدود می‌کنند.

آیا دلیل دوم را به یاد دارید؟ بله، این همان ویژگی اعتماد به نفس قدیمی است که باعث شکست شخص می‌شود و ما در فصل گذشته درباره آن سخن گفتیم. کمبود اعتماد به نفس بی‌تردید مانع می‌شود که شوق شما برای درخواست کردن رشد کند. باز هم می‌گوییم، موضوع تماماً به شکست سدهای قدیمی برمی‌گردد. به خودتان اعتماد کنید. یک گام به جلو بردارید. به هر طریقی درخواست کنید. بدترین چیزی که خواهید شنید «نه» است که سومین دلیل را باعث می‌شود – طرد. هنگامی که پاسخی منفی می‌شنوید آیا بدتر می‌شوید؟ واقعاً نه، البته اگر از آن برداشت شخصی نکنید – که دلیل شماره یک برای افرادی است که از طرد شدن می‌ترسند – بعضی افراد نمی‌توانند با احساسات خود کنار بیایند، گرچه هرگز مقصود از گفتن کلمه «نه» به آنان چسباندن برچسب حماقت به شخص آنان نبوده است.

شما در کدام مرتبه از مراتب درخواست کردن قرار دارید؟ آیا هیچ‌کدام از این سه نیروی منفی باعث می‌شوند به پیشرفت موقعیتان خسارتی وارد شود؟ اگر این‌طور است، اکنون وقتی است که باید آغاز کنید. این همان پَرش ایمان نام دارد. و به این معناست که عقاید کهنه را کنار بگذارید، راجع به خودتان احساس خوب داشته باشید و دریابید که زندگی کامل نیست – رویارو شدن با موانع فراوان در طی راه، امری طبیعی است.

هفت روش رونق دادن به کسب و کار تنها از راه درخواست کردن

در این‌جا هفت روش مهم وجود دارد که تضمین می‌کند کسب‌وکار شما پرسودتر خواهد شد. اینها را انجام دهید، درآمادتان سر به فلک می‌کشد. برای این‌که به شما در این راه کمک کنیم، گام‌های عملی را که «هفت تقویت تجارت شما» نام دارند، انجام دهید.

۱. درخواست اطلاعات کنید.

برای آن که مشتریان تازه بالقوه به دست آورید، ابتدا نیاز دارید بدانید کارهای سترگ کنونی‌شان چیست، چه چیزی را می‌خواهند به دست آورند و برای به انجام رساندن آن چه نقشه‌ای دارند. تنها آن زمان است که می‌توانید برای مشخص کردن مزایای محصول یا خدمات منحصر به فردتان اقدام کنید. مضحک است که بسیاری افراد چگونه این روش ساده را سخت می‌گیرند. افرادی که در زمینه فروش کار می‌کنند، به علت بی‌توجهی به این بخش ضروری از کار، شهرت خوبی ندارند. آنان اغلب علامت دلار در چشمانشان دارند که نشان می‌دهد تمرکز اصلی آنها روی خالی کردن کیف پول شماست.

ما این افراد را افرادی از رده خارج می‌نامیم. این‌جا راه بهتری بیان شده: اول آن که، مصلحت شخص خود را مسکوت گذارید. این امر حیاتی است. تمرکز شما روی کمک صادقانه به فردی که ملاقاتش می‌کنید، باشد. سؤالاتی بپرسید که با «چه کسی، چرا، چه، کجا، چه وقت و چگونه» آغاز می‌شود تا همه اطلاعاتی را که نیاز دارید به دست آورید. این عمل را مرحله کشف گویند. وکلای دعاوی در این امر مهارت دارند. آنان، در مرحله کشف، حق دارند تقریباً هر سؤالی را که در آماده‌سازی پرونده کمکشان می‌کند بپرسند. آنان به احتمالات اعتماد ندارند. تنها زمانی که از حقایق پرونده آگاه شوند، می‌توانند دفاعی محکم انجام دهند یا در دادگاه وکالت شاکی را بر عهده گیرند.

در تجارت نیز به همین صورت است. تنها زمانی که از نیازهای افرادی که ملاقات می‌کنید آگاه باشید، می‌توانید راه‌حلی پیشنهاد کنید. و اگر همه‌چیز در جای خود قرار گیرد، راه‌حل شما برای آن افراد، محصول یا خدمتتان خواهد بود.

در فرایند کشف دو سؤال مهم برای پرسیدن وجود دارد. اول آن که، «بزرگ‌ترین تلاش انفرادی شما در این زمان چیست؟» ما دریافته‌ایم که این سؤال روشی بزرگ برای دستیابی به حسن تفاهم است. کلید آن در این‌جا بیان شده: هنگامی که می‌پرسید، باید علاقه‌ای حقیقی نشان دهید. اگر مانند برخی رفتارهای کهنه شغل فروشندگی کلیشه‌ای رفتار کنید، با مقاومت روبه‌رو می‌شوید. هنگامی که فرد سؤال می‌کند، به دقت گوش دهید و سؤال دیگری بپرسید؛ سؤالی که به شما اطلاعات بیشتری می‌دهد. تا وقتی که موضوع را کاملاً کشف کنید، به این روش ادامه دهید. ما آن را «پوست کندن پیاز» می‌نامیم. هر زمان که سؤالی تازه می‌پرسید، لایه دیگری را برداشته‌اید. در نهایت، برداشتن لایه‌های بیشتر منجر به رسیدن به هسته موضوع می‌شود. اغلب این‌جا همان جایی است که بیشتر اطلاعات مهم وجود دارد، اما برای کشف آن به سؤال کردن ماهرانه نیاز است. مشاور ازدواج و یا روان‌درمانگر خوب از همین روش برای کشف آنچه در پشت رابطه‌ای مختل و یا پریشانی بزرگ وجود دارد، استفاده می‌کند. پس تمرین کنید که سؤال‌های مستقیم و ساده بپرسید. دقیق باشید. خوب گوش دهید و پیام‌های بین خطوط را بخوانید. به یاد داشته باشید، موضوعات اصلی معمولاً در لایه زیرین قرار دارند.

سؤال مهم دوم برای آغاز مکالمه اینست: «چندتا از مهم‌ترین هدف‌ها و

منظورهای شما در چند سال آینده، چه هستند؟» اگر گمان کنید که افراد به چنین پرسشی پاسخ نمی‌دهند، دوباره ببینید. اگر در ده دقیقه اول رابطه خوبی برقرار سازید، اشتیاقاتان برای فروش را فعلاً کنار بگذارید و به تجارت طرف مقابل توجهی صادقانه نشان دهید. افراد، بیش از آنچه بپندارید به شما خواهند گفت.

لیس:

جالب است - هنگامی که ده دقیقه پس از ملاقات صاحب کار و یا مدیر برای بار اول، راجع به هدف‌هایشان می‌پرسید، آنان می‌ایستند و می‌گویند: «اجازه بدهید در را ببندم.» سپس راز دلشان را می‌گویند. انگار آنان انتظار کسی را می‌کشیدند که پدیدار شود؛ کسی که مشتاق شنیدن است. در نتیجه، می‌توانند کمی از سنگینی بار کار و زندگی شخصی‌شان بکاهند. قدرت سؤال‌های درست انتخاب شده و توانایی شنیدن را هرگز دست‌کم نگیرید.»

هنگامی که می‌خواهید سؤال کنید، لازم است موضوع دیگری را بدانید. افراد را با رگباری از سؤال‌های مربوط به آخر کار بازجویی نکنید. در بین سؤال‌اتان چند نظر بدهید، عقیده‌ای ابراز دارید و یا پیشنهادی مفید بدهید. با آنچه فرد دیگری می‌گوید ارتباط برقرار کنید و سپس، به آرامی، سؤال بعدی‌تان را بپرسید. هرچه بیشتر ارتباط برقرار کنید، چشم‌اندازتان راحت‌تر و آرامش‌بخش‌تر می‌شود. این امر سبب می‌گردد آن عامل جادویی که «اعتماد» نام دارد، آشکار شود. هنگامی که اعتماد را پایه‌گذاری می‌کنید، درهای فرصت به سرعت گشوده می‌شود و آغوش‌های باز به شما خوش‌آمد می‌گویند. این امر، در نهایت به صورتحساب‌هایی با ارقام بالا منجر می‌شود. شما می‌توانید همین روش پرسش را با دوستان و خانواده در زندگی شخصی‌تان تمرین کنید. پاداش‌ها به همان اندازه عظیم هستند.

۲. خواستار داد و ستد شوید.

این‌جا آمار جالبی آورده شده است: بیش از ۶۵ درصد فروشندگان، پس از شرح کامل مزایای محصول و یا خدماتشان، هرگز از مشتری درخواست سفارش نمی‌کنند. این عادت بدی است، عادت‌ای که می‌تواند در نهایت شما را دچار گرفتاری عظیم کاری کند.

اگر برای این امر به کمک نیاز دارید، بچه‌ها بهترین الگوهای عملی شما هستند. همان‌طور که جاناتان جوان نشان داد، بچه‌ها به طور ذاتی فروشنده‌اند. در این‌جا نمونه‌های بیشتری ذکر شده است: در یک بعد از ظهر آفتابی و داغ ماه جولای داریم گلف بازی می‌کنیم. دور تا دور زمین بازی دور ششم با نرده‌هایی محصور

است. در طرفِ دیگر شبکه سیمی دختری شش ساله پشت در میز چوبی کوچکی نشسته است. روی میز دو پارچ پلاستیکی بزرگ که یکی پر از چای یخی و دیگری پر از لیموناد است، قرار دارد. درحالی که گروه چهار نفری ما منتظر است بازیکنان مقابل دور را تمام کنند، دختر کوچک می‌پرسد: «همین‌طور که منتظر ایستاده‌اید کمی نوشیدنی خوشمزه و خنک میل دارید؟» او، در حالی که یک فنجان پلاستیکی در دست دارد و لبخندی به پهنای صورت می‌زند، آن‌جا ایستاده است. نام او ملانی است.

هوا بسیار گرم است و ما تشنه‌ایم، پس به آن طرف نرده‌ها می‌رویم. او می‌پرسد: «چای یخی میل دارید یا لیموناد؟» پس از آن که انتخابمان را انجام می‌دهیم، او نوشیدنی‌ها را می‌ریزد، دستش را جلو می‌آورد و می‌گوید: «هرکدام پنجاه‌وپنج سنت می‌شود، لطفا.» ما از پشت شبکه توری چهارتا یک‌دلاری به او می‌دهیم. ملانی، هنگامی که پول را با دقت تا می‌کند و در کیف پولی کوچک جای می‌دهد، نوشیدنی‌ها را از فاصله میان نرده‌ها رد می‌کند و می‌گوید: «روز خوبی داشته باشید!» بقیه پول را به هیچ‌کدامان پس نمی‌دهد و هیچ‌کس هم گله نمی‌کند! به هر حال، این‌گونه عرضه کالا ارزش ۴۵ درصد انعام را هم دارد!

همیشه خواستار معامله باشید---->همیشه.

گمان می‌کنید او چند بار چنین در خواستی می‌کند؟ حق با شماست. هر بار که کسی در اطراف زمین بازی ظاهر می‌شود. این بازرگان کوچک، دوره ده هفته‌ای آموزش فروشندگی را ندیده است. او این کار را به طور ذاتی انجام می‌دهد. تدبیر ماهرانه او را ملاحظه کنید – درسی از تجارت که همه ما می‌توانیم از آن سود ببریم. اول آن که، او مکانی عالی را انتخاب کرده است. او خدماتی ارزشمند را برای یک روز داغ تهیه دیده است. جمله «چای یخی میل دارید یا لیموناد؟» ثابت می‌کند که او اهمیت انتخاب را می‌داندسته است. و عامل اعتماد به نفس او آن‌قدر بالا بوده که تصور نمی‌کرده است لازم باشد پول را خُرد کند و بقیه‌اش را پس دهد.

شما نیز، مانند ملانی برای تضمین کارتان باید سؤالی نزدیک به موضوع پرسید. پرت‌وپلا نگویند و حاشیه نروید، و یا حتی بدتر، منتظر نباشید مشتری احتمالی از شما بپرسد. این‌جا چندین مثال بیان شده که عملکردش برای ما خوب بوده است.

«دوست دارید امتحانش کنید؟» این سؤالی بدون فشار و عاری از تهدید است. اگر محصولات را با کیفیت و مزایای خوب عرضه کرده باشید، اکثر افراد خواهند اندیشید: چه چیزی را از دست می‌دهم؟ باید آن را امتحان کنم! ما هنگامی که برای کلاس‌های مربیگری و سمینارهایمان نام‌نویسی می‌کنیم، مستقیماً می‌پرسیم: «دوست دارید در برنامه بعدی شرکت کنید؟» راه دیگر برای پرسش

مستقیم، صادقانه گفتن این جمله است: «لطفا ممکن است بفرمایید شغل شما چیست؟» مشاور معروف، بارنی زیگ (۴۷) در کارش از کمی طنز نیز سود می‌برد. او پیشنهاد می‌کند اگر واقعا درگیر این کار هستید، فقط بگویید: «آیا می‌خواهید یکی بخرید؟» منظور آن است که فقط پرسید. همچنین، به یاد داشته باشید که سؤال نهایی‌تان برای شنیدن پاسخ «بله» و یا «نه» طراحی شده است. برعکس، سؤال‌های پیش‌تر شما در مرحله کشف است؛ مرحله‌ای که می‌خواهید فقط اطلاعات بیشتری کسب کنید. اگر سخنوران و نویسندگان موفق می‌توانند این کار را بکنند، چرا شما نتوانید؟ بدیهی است که این کار نتیجه می‌دهد.

۳. خواستار رضایت‌نامه‌های کتبی شوید.

تأییدیه‌های افراد محترم که به خوبی نوشته شده و هدف را مشخص می‌سازد، اثر قوی دارد. آنها به کیفیت کار شما استحکام می‌بخشند و به شما، به عنوان فرد دارای شخصیت منسجم و قابل اعتماد که کار را درست سر وقت انجام می‌دهد، اعتبار می‌دهد.

موضوع جالب توجه این است – اکثر افرادی که به کار در زمینه تجارت اشتغال دارند، این کار را نمی‌کنند. این کار به شما فرصتی بزرگ می‌دهد که از رقیبتان پیش بیفتید. همه کاری که لازم است انجام دهید، پرسیدن است. بهترین زمان چه وقت است؟ درست پس از آن که خدمات عالی تهیه دیده‌اید، طرحی بزرگ را زیر قیمت به پایان رسانیده‌اید، برای کمک به دیگران چند کیلومتری اضافه راه رفته‌اید، و یا هر زمان دیگری که مشتری‌تان را واقعا خوشحال کرده‌اید. در این شرایط، افراد از این که زحمات شما را تحسین کنند، خوشحال خواهند شد. این‌جا نحوه انجام آن بیان شده است:

از مشتری‌تان فقط پرسید که آیا دوست دارد علاوه بر هر نظر سودمندی، در مورد ارزش و یا محصول شما رضایت‌نامه‌ای به شما بدهد؟ برای آسان کردن این امر، به شما پیشنهاد می‌کنیم چند سؤال پای تلفن پرسید و یادداشت‌های مفید بردارید. از مشتری‌تان بخواهید مزایای کار شما را به روشنی شرح دهد. خواستار نتایج دقیقی باشید که با کار شما به دست آمده است.

به عنوان مثال، مربی آموزش فروشی که برنامه‌ای سه ماهه را با تمام افراد سازمان فروش شرکتی به سرعت درحال رشد به تازگی به پایان رسانده است، می‌تواند بپرسد: «در طی شصت روز آخر متوجه چه نتایجی شده‌اید؟» مدیر فروش ممکن است پاسخ دهد: «از وقتی که شما عقایدتان را با ما در میان گذاشتید، میزان فروش کلی ما، در مقایسه با چند ماه پیش، سی و پنج درصد افزایش داشته است.»

این نتیجه‌ای پیش‌بینی‌پذیر، دقیق و عالی است. از عباراتی کلی مانند «برنامه بسیار خوبی بود – همه واقعا از آن لذت بردند» دوری کنید. این‌گونه اظهارات بر

خواننده تأثیری اندک دارد. اما اگر شما گروه فروشندگانی دارید که نیازمند کمک هستند و شما درباره افزایش ۲۵ درصدی در فروش مطلبی خوانده‌اید به احتمال قوی می‌اندیشید: این همان چیزی است که ما دنبالش هستیم. اگر برای آنها کاربرد داشته، می‌تواند برای ما نیز داشته باشد – چگونه با این مربی فروش تماس بگیرم؟

هنگامی که مصاحبه کوتاه خود را در پای تلفن پایان دادید، پیشنهاد دهید که رضایت‌نامه را خودتان بنویسید. این باعث صرفه‌جویی در وقت مشتری شما می‌شود. این مسئله به دو دلیل اهمیت دارد. اول آن‌که، این کار هر فشاری را از دوش مشتری شما برمی‌دارد. این خانم، یا آقا، ممکن است در نوشتن رضایت‌نامه‌های پرمحتوا و مؤثر خیلی ماهر نباشد و این کار وقت‌گیر نیز هست. دوم آن‌که، شما فرصت پیدا می‌کنید رضایت‌نامه را با مهارت و به طریقی که بالاترین اثر را بگذارد تهیه کنید. اگر در نوشتن خیلی مهارت ندارید از فردی متخصص کمک بگیرید – ارزشش را دارد. هنگامی که این کار را به اتمام رساندید، رضایت‌نامه را به وسیله نمایر برای مشتری‌تان بفرستید تا آن را تأیید کند. سپس آن را در کاغذی با سربرگ آنها تایپ و امضا کنید.

عادت کنید رضایت‌نامه‌های خوب جمع‌آوری نمایید. آنها را در یک کلاسور سه‌حلقه‌ای قرار دهید و بر روی میز قهوه‌خوری در قسمت پذیرش دفتر کارتان بگذارید و یا بهترین‌ها را قاب کنید و آنها را به دیوار، جایی که هرکس می‌تواند بخواند، آویزان کنید. برای جلب توجه افراد به مهم‌ترین عبارات، با استفاده از ماژیک رنگی در زیر آنها خط بکشید. همه رضایت‌نامه‌های تشویقی شما، دست‌کم باید به سه تأیید عالی رسیده باشد.

گزینه خوب دیگر آن است که تأثیرگذارترین جملات را از ده رضایت‌نامه مختلف انتخاب کنید و آنها را روی یک صفحه به همراه نام مشتریانتان بنویسید. حتی بهتر، این جملات را می‌توان با عکسی نیم‌تنه از مشتری همراه کرد. اگر می‌شود به راحتی از محصول شما عکس گرفت، مثل خودرو و یا مبلمان، این کار را بکنید. به طور مثال، مشتری تازه شما در خودرو نشسته باشد و یا پشت میز زیبای اتاق نشیمنش نشان داده شود. تصاویر تأثیری عمیق دارند.

از افراد بسیار معتبر بهره‌مند شوید

اگر از افراد سرشناس محلی جملات قصاری بیان کنید، این امکان هست که مشتریان شما آنها را بپذیرند و تحت تأثیر قرار گیرند.

این‌جا جنبه مهم دیگری از رضایت‌نامه‌های کتبی ذکر شده است: افرادی را که در حرفه شما هم‌تایتان هستند، در این برنامه بگنجانید. هرچه تثبیت‌شده‌تر باشند، بهتر است. به عنوان مثال، اولین صفحات این کتاب شامل جملاتی از افراد سرشناس در حرفه مربیگری و تاجران درجه یک است. آیا این جملات بر شما کمی تأثیر نگذاشته‌اند؟

شما نیز می‌توانید رضایت‌نامه‌های خودتان را به بخش‌های دقیق دسته‌بندی کنید. اگر محصول یا خدمات شما مزایای فراوان دارد، هرکدام از آنها را تحت عناوین جداگانه‌ای مثل خدمات عالی، قیمت، کیفیت، اطلاعات راجع به محصول و حمل‌ونقل سر وقت قرار دهید. اگر مشتری‌ای به بخش خاصی علاقه دارد، می‌توانید رضایت‌نامه‌های مختلفی را که ثابت می‌کند شما در آن زمینه عالی هستید، به او نشان دهید.

اینها تدابیری ساده هستند که باعث ایجاد مشغولیت فراوان‌تری برای شما می‌شوند. پس، از این امتیاز بهره بگیرید و از حالا به بعد برنامه‌ای ترتیب دهید که خواستار رضایت‌نامه‌هایی با اثرگذاری بالا شوید.

۴. از افراد حامی باکیفیت دعوت کنید.

در امر تجارت تقریباً همه اهمیت افراد حامی را می‌دانند. ساده بگوییم، این آسان‌ترین و کم‌هزینه‌ترین راه تضمین رشد و موفقیت شما در بازار است. اما، واقعیت این است: بنابر تجربه ما، تنها یک شرکت از میان ده شرکت موجود از روش جلب افراد حامی استفاده می‌کنند. چه توضیحی برای این دارید؟

خوب، این همان داستان قدیمی است – عادات بد، افزون بر آن، موضوع همان موضوع تکراری است که راجع به آن خوانده‌اید – ترس از پذیرفته نشدن. ما در فصل ۵، (ایجاد روابط عالی) درباره اهمیت جلب مشتریان اصلی سخن گفته‌ایم. اینها افرادی هستند که با رضایت از شما حمایت می‌کنند، چون با آنان به خوبی رفتار کرده‌اید. پس چرا از همه آنان درخواست حمایت نمی‌کنید؟ شاید هنوز از مزایای آن مطمئن نیستید. در این‌جا مثالی ذکر شده است که شما را تشویق می‌کند دوباره بیندیشید:

هلن متخصص در طراحی امور مالی است. در واقع، نام او همواره در میان پنج درصد از دو هزار نماینده‌ای هست که گروه فروش شرکتش را تشکیل می‌دهد. هلن، در طی سال‌ها، بنیادی از مشتریان اصلی ساخته است. هدف تجاری او افراد میان پنجاه تا شصت سال هستند که در اوراق بهادار سرمایه‌گذاری‌شان

دست‌کم دو هزار دلار دارند. یکی از روش‌هایی که او به تازگی کارش را به وسیله آن تقویت کرد در این‌جا بیان شده است: او از مشتریان اصلی‌اش دعوت کرد که برای صرف صبحانه روز شنبه به هتلی در نزدیکی شرکت بیایند. در دعوتنامه اعلام شده بود که آنان اطلاعات مهمی راجع به مقررات دولتی جدید خواهند شنید که می‌تواند روی رفاه آینده‌شان تأثیر بگذارد. در دعوتنامه ارسالی برای هر مشتری اصلی درخواست شده بود که سه یا چهار تن از دوستانش را که واجد همان شرایط بودند، به عنوان مهمان همراه خود بیاورند. نتیجه؟ جمعیتی ۹۲ نفری که برای صبحانه آمده و بسیاری از آنان مهمان بودند. هزینه صبحانه برای هر نفر هشت دلار شد که هلن خوشحال بود که آن را می‌پردازد. پس از آن که او ۴۵ دقیقه سخن گفت، بسیاری از مهمانان خواستار اطلاعات بیشتری شدند. نتیجه این کار ده مشتری تازه و ۲۲۰۰۰ دلار کارمزد برای هلن شد. کار صبحگاهی بدی نبود!

همان‌گونه که همه اهل کسب و کار عالی‌رتبه می‌دانند، درخواست حمایت از افراد واجد شرایط بخش مهمی از راهکار کلی در بازار است. این عادت است که درآمد شما را بی‌اندازه افزایش می‌دهد. مانند هر عادت دیگری، نیاز به این دارد که آن را اغلب انجام دهید. سپس سرانجام آسان می‌گردد.

کسب حمایت‌های خوب به مشتریان اصلی محدود نمی‌شود، گرچه آنان منافع آشکار درهای باز را برای شما ایجاد می‌کنند که اگر وجود نداشتند، ممکن بود بسته بماند. فرصت‌های هر روز آشکار می‌گردند. هنگامی که مشتری تازه‌ای را می‌بینید که محصول یا خدمات شما را نمی‌خواهد، هنوز می‌توانید بپرسید آیا کسی را می‌شناسد که خواهان آن محصول باشد. چه چیزی از دست می‌دهید؟ بدترین چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد آن است که او احتمالاً بگوید: «نه». شما واقعاً به وضعیت بدتری دچار نمی‌شوید. اما اغلب آن مشتری می‌گوید: «در واقع، کسی را می‌شناسم که به این محصول علاقه‌مند است.»

لیس:

«من با صاحب شرکتی که در کار املاک تجاری بود، قرار ملاقات داشتم. او حرف‌هایم را شنید و نشان داد که به خدمات ما علاقه‌ای ندارد. به هر حال، هنگامی که از او پرسیدم آیا کس دیگری را می‌شناسد، نشست و با دقت به همه برگ‌های پرونده‌های خود نگاه کرد و سپس نام بیست و هفت تن از افراد کارآمد رده بالا را به من داد.»

راستی، مطمئن شوید که جزئیات ویژگی مشتری‌ای خوب را معین کرده‌اید. آخرین چیزی که می‌خواهید، تعدادی از اسامی افراد ناکارآمد است. این کار وقت شما را، مانند آنها، تلف خواهد کرد. هنگامی که کسی نام فردی حامی را به شما می‌دهد، یادتان باشد همیشه دوباره بررسی کنید. راجع به اشخاص

بپرسید تا وقتی که مطمئن شوید آنان واقعا شایستگی دارند. اقدام هوشمندانه دیگری که دوستان بارنی زیک انجام می‌دهد، دعوت از افراد حامی که مشتریان معرفی می‌کنند، از ابتدای کار است. در واقع، به درخواست از افراد حامی به عنوان شرایط هر معامله امیدوار باشید. اکثر افراد هرگز این کار را نمی‌کنند، پس شما فرصتی عالی برای بهره‌برداری از غفلت آنان دارید. به‌طور مثال، ممکن است بگویید: «یکی از دلایلی که ما می‌توانیم چنین بهایی عالی را به شما پیشنهاد کنیم آن است که از شما درخواست می‌کنیم در آینده سه حامی خوب به ما معرفی کنید. مطمئنم که ارزش مشتریان حامی‌ای را که در عوض به ما معرفی می‌کنید می‌دانید. قول می‌دهیم که بهترین خدمات را انجام دهیم. در نتیجه، از این‌که تصمیم گرفته‌اید با ما معامله کنید، راضی خواهید شد.»

شما، در این موقعیت، می‌توانید گفته‌های خود را با تأییدهای ابراز شده به وسیله مشتریان راضی پیشین خود تقویت کنید. روش پرسش دیگری که بارنی از آن استفاده می‌کند، این‌گونه است: «آیا امکان دارد مرا به چند نفر که قابلیت‌هایی مانند خودتان دارند، معرفی کنید؟» شما، با این روش، از طرف مقابل تحسین و تمجیدی صادقانه می‌کنید، و این کار باعث می‌شود مشتری شما احساس رضایت کند.

سؤالی که اغلب از ما می‌پرسند این است: «آیا به افرادی که مشتریان بعدی‌ام را به من معرفی می‌کنند، پولی هم بپردازم؟» این امر کاملاً بستگی به خودتان دارد، گرچه اکثر افراد، به‌ویژه مشتریان اصلی‌تان، از این‌که بدون انگیزه مالی شما را با کسانی آشنا کنند، خوشحال می‌شوند. از سوی دیگر، اگر بهای پیدا کردن یک مشتری بعدی، مثلاً ده درصد کسی را تحریک می‌کند که هر ماه برای شما مشتریان و حامیان خوبی دست‌وپا کند، پس این بها را بپردازید.

شما همچنین می‌توانید برای سپاسگزاری از کسانی که به‌طور دایم برایتان مشتری پیدا می‌کنند، راه‌های خلاقانه‌ای بیابید. کاوش کنید تا دریابید چه چیز دوست دارند و چه چیزی به عنوان هدیه‌ای نامنتظر، سبب شگفتی‌شان می‌شود. این هدیه می‌تواند دو عدد بلیت سینما، یک لیوان دسته‌دار قهوه‌خوری منحصر به فرد (که نشان تجاری شرکت شما روی آن است)، یک سبد پر از غذاهای خاص و یا صرف شامی دو نفره در رستوران مورد علاقه‌شان، باشد. درک کمک آن‌ها مهم‌تر از اندازه هدیه است. و اگر مشتریان معرفی‌شده توسط آنان باعث افزایش چشمگیر درآمد شما شود، می‌توانید براساس آن بر مقدار جایزه بیفزایید.

راه دیگری که باعث می‌شود اطمینان پیدا کنید مشتریان بعدی خود را پیدا می‌کنید آن است که در ابتدا شما به مشتریان اصلی خود افرادی را به عنوان مشتریان بعدی‌شان معرفی کنید. همچنین، می‌توانید تبادل نظر و یا پیشنهادی آزمایشی را در عوض چند منبع خوب، مورد توجه قرار دهید. این کار زمانی که به سرمایه‌گذاری جدیدی دست می‌زنید و یا افراد بسیاری را در بازار

نمی‌شناسید، به خوبی اثربخش است. همان‌گونه که خودتان می‌توانید دریابید، فرصت‌های بسیاری وجود دارد که شما می‌توانید در آن‌ها، با برقراری ارتباط با مشتریان اصلی و افراد دیگری که با کسانی که شما دوست دارید ملاقاتشان کنید رابطه خوب دارند، کار تجاری جدیدی را آغاز کنید. بکوشید کاری انجام دهید که در مقایسه با شیوه‌های عادی شبکه کاری‌تان متفاوت است. طرحی بریزید که با مشتریان مستعدتر صحبتی داشته باشید و یا درخواست مشتریان بعدی را بکنید که نسبت به شرایط عادی، باعث رشد بیشتری در تجارت شما می‌شوند. به یاد داشته باشید، درو کردن تدریجی مشتریان عالی می‌تواند شما را ثروتمند سازد. نکته آخر این‌که: از کلمه «معرفان»، به جای مشتریان، استفاده کنید. این کلمه کمتر باعث ترس می‌شود. برخی افراد ممکن است تجربه منفی از این امر داشته باشند، چرا که فروشنده‌ای سمج آنان را برای معرفی مشتریان بعدی زیر فشار گذاشته است.

۵. درخواست دادوستد بیشتری کنید.

بیشتر افراد در سال هزاران دلار را در امر فروش از دست می‌دهند، زیر پس از فروش اولیه‌شان چیز دیگری برای فروختن ندارند. درصدد یافتن محصولات و یا خدمات بیشتری باشید تا آنها را به موجودی‌تان بیفزایید. همچنین، برای تعیین این امر که مشتریان شما چه زمانی به محصولات و یا خدمات بیشتری از شما نیاز دارند، روشی را در نظر بگیرید. افراد به شکل دوره‌ای خرید می‌کنند، و لازم است شما بدانید این دوره‌ها چه زمانی تکرار می‌شود. ساده‌ترین راه برای تعیین این امر آن است که از مشتریان خود بپرسید برای سفارش گرفتن مجدد چه زمانی باید تماس بگیرید. فروختن بیشتر محصولاتتان به مشتریان موجود، آسان‌تر از انتظار کشیدن برای مشتریان تازه است.

لیس:

«کیت، و شریکش بیل، صاحب شرکتی هستند که قراردادهای کارهای برقی می‌بندد. آنان، به مدت پانزده سال، و به طور منظم، کارشان را براساس انجام‌دادن کار با کیفیت برتر و روابط عالی در صنعتشان بنا نهادند. آنان مشتری بزرگی داشتند که کارهای قراردادی برقی را میان شرکت آنان و رقیبی بزرگ‌تر قسمت می‌کرد. این برنامه سال‌ها اجرا می‌شد. کیت دوست داشت نیمه دیگر قراردادهای کاری را نیز از آن شرکت خود کند، اما به نظر می‌رسید رقیبش همیشه نفوذ دارد. با وجود این، هر سال، زمانی که پیشنهادها مناقصه داده می‌شد، کیت، با آگاهی به این موضوع که احتمال کمی برای موفقیت وجود

دارد، پیشنهادی کامل و مفصل می‌داد. اما به درخواستش مبنی بر عهده‌دار شدن بقیه قراردادهای همچنان ادامه می‌داد.

یک سال خریداری تازه برای بررسی دو پیشنهاد مناقصه تعیین شد. شرکت رقیب، خیال کرد که، مانند همیشه، مناقصه را می‌برد و قرارداد را می‌بندد. در نتیجه پیشنهادی یک صفحه‌ای تهیه کرد. از سوی دیگر، کیت متن مفصل همیشگی‌اش را که در آن طرح کلی منافع و امتیازات سودمند استفاده از شرکتشان در آن قید شده بود، به خریدار تحویل داد. خریدار جدید، پس از بررسی دو پیشنهاد، کار را به شرکت کیت واگذار کرد، زیرا او زمانی را صرف کرده بود تا برگه درخواست مناسبی تهیه کند. کیت مدتی بعد چنین اظهار داشت: «ما واقعا مناقصه عقد قرارداد را نبردیم. رقیمان توپ را برایمان پرتاب کرد؟» اگر بر خواستتان پافشاری کنید و آن را با انسجام به انجام برسانید، در نهایت، جذر و مد رخدادهای راهتان را خواهد گشود. پاداش کیت آن بود که همین که این حرف از دهانشان خارج شد که با این مشتری بزرگ بین‌المللی قرارداد تمام و کمالی بسته‌اند، دریچه‌ها گشوده شد و دیگر شرکت‌های بزرگ خواستار دادن سفارش به شرکت او شدند.»

این نکته را به یاد داشته باشید: زمانی که از درخواست کردن دست بردارید، کسب و کارتان دچار وقفه می‌شود. درخواست معامله بیشتر کردن به شما کمک می‌کند بر توانایی‌های خود بیفزایید.

سال‌ها پیش رؤسای شرکت همبرگرفروشی مک‌دونالد به راهی منحصر به فرد دست یافتند که از مشتریان بخواهند آیا چیز بیشتری لازم دارند یا نه. آنان به کارکنان شرکت یاد دادند که وقتی کسی می‌خواهد یک همبرگر و نوشابه بخرد سؤال دیگری نیز از او بپرسند. این سؤال ساده باعث شد بیست میلیون دلار سود ببرند. سؤال این بود: «سیب‌زمینی سرخ‌کرده هم می‌خواهید؟» ناگفته پیداست که بسیاری از افراد می‌گفتند: «البته، چرا که نخواهیم.» موضوعی که اصلاً اهمیت ندارد این است: چند بار آن سؤال را می‌پرسند؟ هر بار! این کار به ارتباطات خوب و تربیت همه کارکنان بستگی دارد که درباره هر خریدار آگاه باشند. این کار مسلماً پاداش فراوانی به همراه دارد.

این کار به طور کلی «رشد فروش» نامیده می‌شود. در صنعت خودرو، هنگامی که وسیله‌ای تازه می‌خرید، به احتمال زیاد، از شما خواسته می‌شود ضمانت‌نامه‌ای به قیمت چند صد دلار بخرید و یا چادر مخصوصی تهیه کنید که سال‌ها از زنگ‌زدگی و رنگ‌پریدگی خودروتان جلوگیری می‌کند.

هنگامی که به کسب و کاری مشغولید، چه چیز دیگری ممکن است از شما بخواهند؟ افزودن پرسشی اضافی در پایان کار فروش می‌تواند درآمدهای شما را افزایش چشمگیر دهد. به یاد داشته باشید: اگر نخواهید، کس دیگری این کار را می‌کند!

۶. درخواست مذاکره مجدد کنید.

فعالیت‌های عادی تجاری شامل مذاکره و مجال مذاکره مجدد است. بیشتر افراد دچار دردسر می‌شوند، زیرا در انجام دادن این عمل مهارت ندارند. شکل دیگری از درخواست کردن است که می‌تواند باعث پس انداز پول و صرفه جویی زمان فراوانی برای شما گردد.

لیس:

«صبح روزی در حال پرواز به یکی از شهرهای دیگر بودم تا برای گروهی از بازرگانان کلاسی برای تدریس موفقیت تشکیل دهم. عظیم‌ترین طوفان سال در حدود بیش از یک ساعت پرواز مرا به تأخیر انداخته بود. زمانی که می‌خواستیم در فرودگاه بین‌المللی حومه شهر فرود بیاییم، ساعت در حدود هشت و نیم صبح بود. کلاس ساعت ۹ صبح شروع می‌شد. دقایقی بعد خلبان به ما اطلاع داد که به علت وجود مه نمی‌توانیم فرود بیاییم، در نتیجه به پرواز ادامه می‌دهیم تا به فرودگاه داخلی مرکز شهر برسیم. با خود فکر کردم: عالی! آنجا به جایی که می‌خواهم بروم نزدیک‌تر است. و برای پیاده شدن آماده شدم. پس از فرود، خلبان اعلام کرد: «ما این‌جا هیچ‌گونه امکانات جابه‌جایی و حمل بار نداریم بنابراین، می‌خواهیم پس از سوختگیری مجدد صبر کنیم تا مه در فرودگاه بین‌المللی از بین برود و به آنجا بازگردیم... گمان می‌کنم شما تا زمانی که مه از بین برود در هواپیما به دام افتاده‌اید!» انتخاب جالب کلمات!

این وضعیت فرصت بزرگ دیگری برای درخواست کردن و پرسیدن برایم فراهم کرد. متصدی پرواز را فرا خواندم و توضیح دادم که تنها یک ساک دستی دارم، و قرار ملاقاتم پانزده دقیقه دیگر است. او موافقت کرد از خلبان بپرسد آیا می‌تواند استثنا قایل شود و به من اجازه دهد از هواپیما خارج شوم. وی چند دقیقه بعد، لبخند زنان، بازگشت، در هواپیما را باز کرد و پله‌ها را پایین آورد. تا آن زمان هیچ‌کس در هواپیما حرکتی نکرده بود. همین که نگاهی به پشت سرم انداختم، دیدم چند تاجر دیگر دارند تقاضایی مانند من می‌کنند. هرگز برایشان پیش نیامده بود که گرفتاری‌شان را تنها با پرسیدن رفع کنند.»

۷. درخواست واکنش و پاسخ کنید.

مؤلفه مهم دیگر درخواست کردن و پرسیدن بیشتر وقت‌ها نادیده گرفته می‌شود. واقعا چگونه درمی‌یابید که محصول و یا خدمات شما نیازهای مشتریان را برطرف می‌سازد؟ از آنان بپرسید: «عملکرد ما چگونه است؟ برای بالا بردن کیفیت خدماتمان برای شما چه کاری باید انجام دهیم؟ لطفا بگویید

کدام بخش از محصولات ما را دوست دارید و کدام را نمی‌پسندید.» همواره برگه‌هایی برای نظرسنجی به مشتریان بدهید که سؤالات مهم و ارزشمند در آن مطرح شده باشد. در نظر داشته باشید یک گروه ماهیانه تمرکز تشکیل دهید که بتوانید مشتریان را رودررو ملاقات کنید. آنان را به صرف ناهار دعوت کنید و سؤالات فراوانی از ایشان بپرسید. این شیوه‌ای عالی برای سروسامان دادن به وضع تجارت شماست.

اگر سرپرستی گروهی از افراد و یا سازمانی بزرگ را بر عهده دارید، از افرادی که با ایشان کار می‌کنید بخواهید نظرهایشان را بیان کنند. زمانی که سخن از فعالیت‌های عملی و روزمره‌ای به میان می‌آید که باعث می‌شود کار تجارت به آرامی پیش برود، آنان از همه بیشتر اطلاعات دارند. با توزیع‌کنندگان نیز صحبت کنید. شاید راه‌هایی وجود داشته باشند که، با توزیع بهتر، بتوان بازده را بالا برد و یا با استفاده از سیاست‌های صورت‌برداری به موقع کالا، قیمت‌ها را پایین آورد. مهم نیست که در چه صنعتی مشغول به کار هستید، افرادی شما را احاطه کرده‌اند که می‌توانند بازخوردها و پاسخ‌های ارزشمند به شما بدهند. همه آنچه نیاز دارید، پرسیدن و درخواست کردن است. همان‌گونه که پیش از این گفتیم، مطالعه گروهی سودمندی در انتهای این فصل هست که به شما کمک می‌کند طرحی عملی برای تحقق بخشیدن به این هفت راه پرسیدن و درخواست کردن ایجاد کنید.

چگونه بپرسیم

برخی افراد از ثمره‌های درخواست کردن لذتی نمی‌برند زیرا به‌گونه‌ای مؤثر درخواست و پرسش نمی‌کنند. اگر شما از لحنی مبهم و گنگ و بدون ذکر جزئیات استفاده کنید، کسی گفتارتان را درک نمی‌کند. این‌جا چهار شیوه بیان‌شده است که به نتیجه رسیدن درخواست کردن شما را تضمین می‌کند.

۱. درخواست خود را روشن مطرح کنید.

دقیق باشید. در مورد درخواستتان به روشنی بیندیشید. برای آماده شدن زمان صرف کنید. از یادداشتی استفاده کنید و در آن کلماتی را با بیشترین تأثیر بنویسید. این کار اهمیت فراوان دارد. کلمات قدرتمندند، بنابراین آنها را به دقت انتخاب کنید. آشفته بودن درخواست کمک چندانی به شما نمی‌کند. اگر نیاز باشد، افرادی را بیابید که در پرسیدن و درخواست کردن ماهرند، و از افکارشان بهره‌مند شوید. درخواست کمک کنید.

۲. با اعتماد به نفس درخواست کنید

افرادی که با اعتماد به نفس درخواست می‌کنند، نسبت به کسانی که مردد و دودل هستند، بهره بیشتری از زندگی‌شان می‌برند. حالا که دریافتید قصد دارید چه چیزی را درخواست کنید، این کار را با اطمینان، شجاعت و اعتماد به نفس انجام دهید. این بدان معنا نیست که بی‌پروا، متکبر و یا خودپسند باشید. اعتماد به نفس می‌تواند نیرویی نادیدنی باشد که برای افرادی که از آنان درخواست می‌کنید، آشکار است. تنها چیز منفی که ممکن است اتفاق بیفتد، آن است که امکان دارد درخواستتان رد شود. آیا این امر شما را در وضعیتی برتر از گذشته قرار می‌دهد؟ البته که نه. این تنها به آن معناست که این راه خاص برای کسب نتیجه بسته است. پس به دنبال یافتن راه دیگری باشید.

۳. در درخواست کردن پافشاری کنید.

برخی افراد، پس از آن که با کمرویی سؤالی پرسیدند، بند و بساطشان را جمع می‌کنند. آنان خیلی زود تسلیم می‌شوند. اگر می‌خواهید ثروت‌های حقیقی زندگی را کشف کنید، نیاز دارید که بسیار بپرسید. این کار را به مثابه بازی انجام دهید. آن قدر به درخواست کردن ادامه دهید تا پاسخ‌ها را بیابید. در درخواست کردن پافشاری به خرج دهید. در امر فروش، معمولاً چهار یا پنج «نه»

پیش از گرفتن پاسخ «بله» وجود دارد. تولیدکنندگان برتر این مطلب را می‌دانند. این امری طبیعی است. و زمانی که راهی برای خواستن و پرسیدن یافتید که خوب پاسخ می‌دهد، آن را دنبال کنید. به طور مثال، برخی شرکت‌ها سال‌ها از یک روش تبلیغاتی استفاده می‌کنند. چرا؟ زیرا خوب پاسخ می‌دهد.

۴. خلاقانه درخواست کنید.

در چنین مرحله‌ای از این مسابقه جهانی، ممکن است پرسش شما در میان جمعیت کم شود و به گوش تصمیم‌گیرنده‌هایی که امیدوارید صدایتان را بشنوند، نرسد. راه ساده‌ای برای این امر وجود دارد. ریچارد کارلسون در کتاب پرفروشش به نام «نگران نباشید، پول درآورید!» به این روش نام «دانه‌های برف بنفش» می‌دهد. این روشی است که به شما کمک می‌کند در میان مردم برجسته شوید. به طور مثال، اگر توجه کسی را می‌خواهید، تنها نامه‌ای معمولی برای او نفرستید. از خلاقیت خود استفاده کنید تا راهی نافذ برای شناساندن خود به وجود آورید. در اینجا مثالی خوب از کتاب بهترین نکته‌ها و قطعه‌ها آورده شده است:

سرپرست خرید شرکتی موفق، به گونه‌ای استثنایی از دسترس فروشندگان دور بود. کسی نمی‌توانست با او تماس بگیرد، او با دیگران تماس می‌گرفت. در موقعیت‌های ویژه، هنگامی که فروشندگان برنامه‌ریزی می‌کردند به دفتر کار او راه یابند، شتابزده به این سو و آن سو پاس داده می‌شدند.

سرانجام یک فروشنده زن سدهای او را شکست. وی یک کبوتر خانگی به همراه کارتی از طرف خودش که به یک پای کبوتر چسبیده بود، برای رئیس فرستاد. او بر روی کارت نوشته بود: «اگر می‌خواهید در مورد محصول ما بیشتر بدانید، نماینده‌مان را از پنجره بیرون بپندازید!»

این مثالی خوب از یک «دانه برف بنفش» است. (یعنی راهی که پیمودنش ناممکن است اما شما می‌توانید آن را ممکن سازید). برای ایجاد تأثیری قوی بر روی مشتریان مهم آینده‌تان چه کارهایی می‌توانید انجام دهید؟ این کار را به شکل سرگرمی انجام دهید. با گروه مغز متفکری که با آن در ارتباط هستید، مشورت فکری انجام دهید. هر ماه برای ایجاد روش‌های غیرمعمول «دانه‌های برف بنفش» وقت صرف کنید و از این‌که آن درهای نفوذناپذیر بر روی شما گشوده می‌شوند و به شما خوشامد می‌گویند، حیرت‌زده نشوید.

۵. صادقانه درخواست کنید.

هنگامی که واقعا به کمک نیاز دارید، مردم پاسخ خواهند داد. صداقت نیازمند آن است که کامل باشیم. این بدان معناست که صورت ظاهری را کنار بپندازید و به

حساس و آسیب‌پذیر بودن اشتیاق نشان دهید. این مطلب را همان‌گونه که هست بگویید؛ یکجا و همه آن را با هم بیان کنید. اگر روش بیانتان خوب نیست، نگران نباشید، از صمیم قلب درخواست کنید. فقط بپرسید، خواهید دید که آغوش مردم به رویتان گشوده خواهد شد.

همچنین، اگر بتوانید به وضوح نشان دهید تلاش فراوانی کرده‌اید، به درخواستتان پاسخ داده خواهد شد. به طور مثال، اگر یک سازمان خیریه جوانان برای دستیابی به هدف هزار دلاری‌اش تنها به پنجاه دلار دیگر نیاز داشت، و جوانان وابسته به آن سازمان هر کاری از قبیل شستن خودرو، فروش چیزهای پختنی، جمع‌آوری زباله و حمل بطری انجام داده باشند، شما می‌توانید بقیه مبلغ را به آنان اهدا کنید، به ویژه اگر تنها چند ساعت به پایان مهلت مقرر آن هدف مانده باشد.

وقتی که همه راه‌ها را برای رسیدن به آنچه می‌خواهید امتحان کرده و خسته شده باشید، چنانچه درخواست حمایت کنید، مردم بیشتر اشتیاق دارند دست یاری به سوی‌تان دراز کنند. افرادی که دوست دارند همیشه سواری مجانی کنند، به ندرت موفق می‌شوند.

راه‌های فراوانی برای درخواست کردن وجود دارد----> تمامی آن‌ها را بیاموزید.

نتیجه‌گیری

عادت پرسیدن و درخواست کردن، دنیا را تغییر داده است. نمونه‌های فراوانی از رهبرانی بزرگ که می‌دانستند چگونه به خوبی سؤال و درخواست کنند وجود دارد. و آنان این کار را با صبر و تعهد انجام می‌دهند.

حضرت مسیح (ع) از پیروانش خواست تا از او پیروی کنند. آنان این کار را کردند و مسیحیت متولد شد. مارتین لوترکینگ (پسر) رؤیای برابری برای تمام افراد را در سر داشت. او خواست، و مسیر تاریخ را تغییر داد، و زندگی‌اش را در این راه فدا کرد. مادر ترزا، برای یاری رساندن به فقرا و افراد درحال مرگ، درخواست کمک کرد و سازمان‌های مذهبی خیریه که هزاران حامی در سراسر دنیا را شامل می‌شوند، به وجود آمدند. وینستون چرچیل، در طی جنگ جهانی دوم، از مردم انگلستان خواست: «هرگز، هرگز، هرگز، تسلیم نشوند!» و بریتانیای کبیر از تهاجم نجات یافت. مهم است بدانیم که هریک از این رهبران دیدگاهی قوی و تعهدی کلی برای دستیابی به هدف‌هایشان داشتند. پرسیدن و درخواست کردن برای آنان راهی طبیعی برای ایجاد پیشرفتی مداوم به شمار می‌رفت.

هر روز فرصت‌های بی‌شماری برای درخواست کردن در جهت دستیابی به آنچه می‌خواهید، به وجود می‌آید. مراقب فرا رسیدن آن لحظات باشید. با شهامت قدم پیش گذارید و اجازه دهید درخواست‌هایتان شناخته شوند. اینها بذرهایی هستند که باعث سعادت آینده شما خواهند شد. هم‌اکنون آنها را بکارید، زمانی که فصل برداشت محصول برسد از آن لذت خواهید برد.

خوب، به سه فصل پایانی کتاب نزدیک می‌شویم. شما در دور آخر هستید. از این‌که تا این‌جا به موضوع توجه داشته و آن را رها نکرده‌اید، تبریک می‌گوییم. این سه تدبیر آخر، به همان اندازه که نتایج خوبی در بر دارد، شما را به فعالیت بیش از اندازه وامی‌دارد. این کار به تلاش شما نیاز دارد. پس همچنان که ما سرفصل‌های آخر، یعنی «استقامت مداوم»، «قاطعانه عمل کردن» و «آموختن زندگی هدفمند» را به شما معرفی می‌کنیم، متمرکز باقی بمانید. از خودتان بپرسید <---- آیا الان آماده هستم در خودم تغییراتی ایجاد کنم؟

گام‌های عملی

درخواست کردن برای به دست آوردن آنچه می‌خواهید

برای این‌که به شما کمک کنیم سازندگی و درآمدها را همین حالا بالا ببرید، برای کامل کردن این طرح عملی درخواست کردن چند دقیقه وقت صرف کنید. تکمیل موفقیت‌آمیز این تدابیر می‌تواند درآمدها را دست‌کم پنجاه درصد افزایش دهد. همین حالا شروع کنید!

۱. برای کسب اطلاعات درخواست کنید.

چه اصلاحات ساده‌ای در روش کسب اطلاعات می‌توانید ایجاد کنید؟

۲. درخواست معامله کنید.

آیا آخرین سؤال شما در امر تجارت همان مقدار موفقیتی را که در این زمینه انتظار دارید برایتان فراهم می‌کند؟ اگر نمی‌کند، دست‌کم دو شیوه تازه درخواست برای معامله کردن در نظر بگیرید. این شیوه‌ها ساده و دقیق باشند.

الف. ...

ب. ...

۳. درخواست رضایت‌نامه کتبی کنید.

نام پنج تن از افرادی را بنویسید که می‌توانند رضایت‌نامه‌های عالی از کارتان به شما بدهند. زمانی را برای تماس گرفتن با این افراد اختصاص دهید و این کار را به انجام رسانید.

۱. ...

۲. ...

- ۳. ...
- ۴. ...
- ۵. ...

۴. درخواست آشناسازی مرغوب کنید.

روشی مشخص برای پیوسته وارد کردن افراد تازه به حیطه تجارتان ایجاد کنید. به یاد داشته باشید کلمه کلیدی «پیوسته» است – یعنی آن که این کار را باید هر هفته انجام دهید.

- ۱. ...
- ۲. ...
- ۳. ...

۵. درخواست معامله بیشتر کنید.

نام پنج مشتری که قرار است برای معامله بیشتر به دیدارشان بروید، فهرست کنید. برای این که از شما بیشتر خرید کنند، انگیزه خوبی برایشان به وجود آورید – تخفیف‌های ویژه، عرضه جدید محصولات و یا قرعه‌کشی برای دریافت جایزه ویژه.

- ۱. ...
- ۲. ...
- ۳. ...
- ۴. ...
- ۵. ...

۶. درخواست مذاکره مجدد کنید.

یکی از موقعیت‌هایی را که می‌خواهید در ماه آینده در آن مذاکره مجدد انجام دهید، در نظر بگیرید. نرخ بهره‌ها، شیوه‌های اعتباری، زمان مرخصی، حقوق، توصیف کار مورد نظر را بررسی کنید.

- ۱. ...
- ۲. ...
- ۳. ...

۷. درخواست واکنش و پاسخ کنید.

دو شیوه را که می‌توانید از واکنش مشتری بهتر آگاه شوید، فهرست کنید. مسائلی مثل تبلیغات تلویزیون، گروه‌های تمرکزبخش برای مشتری، پرسش‌نامه برای مشتریان را در نظر بگیرید.

الف. ...

ب. ...

افزون بر این هفت تدبیر، همواره بررسی کنید تا دریابید آیا چیز دیگری هست که بخواهید، ولی در مورد آن درخواست نکرده باشید.

حالا فهرستی از سه چیز که از درخواست کردن در مورد آنها دست کشیده‌اید و بیشتر از بقیه چیزها دوست دارید، تهیه کنید.

الف. ...

ب. ...

ج. ...

کتابخانه (nbookcity.com)



تنها سه تدبیر باقی مانده – موفق باشید!

تدبیر تمرکز کردن ۸

پشتکار پایدار

«نیروی معجزه‌آسایی که شماری اندک را به تعالی می‌رساند، امکان دارد در کار، کوشش و پشتکار آنان، تحت تأثیر انگیزش‌های روحی شجاع و مصمم یافته شود.»

مارک تواین

اگر به افرادی که در زندگی‌شان واقعا موفق‌اند از نزدیک نگاهی بیندازید ویژگی‌ای شخصیتی را به وفور در همه‌شان خواهید یافت. ما آن را «پشتکار پایدار» می‌نامیم. در نگاه اول، کلمات پایدار و پشتکار هم‌معنی به نظر می‌رسند. درست است، آنها هم‌معنی‌اند. ما آنها را با هم ادغام کرده‌ایم تا بر اهمیت این عادت تأکید کنیم. از آنجا که ممکن است بدون فکر کافی و شایسته و دقت نظر از این موضوع بگذرید، در اینجا عبارتی مهم برای هضم و تا ابد باقی ماندن این مطلب در اعماق ذهنتان بیان شده است: «بدون پشتکار و پایداری هرگز به نتایج بزرگ در زندگی‌تان دست نخواهید یافت.»

شما، در این فصل، درخواست خواهید یافت که چگونه به طور پیوسته تصمیم‌های خوب بگیرید تا در نتیجه رؤیاهای و هدف‌هایتان به واقعیتی هیجان‌انگیز تبدیل شود. شما همچنین خواهید آموخت سحطی بالاتر از پشتکار و پایداری به چه معناست، و چگونه می‌توانید به این امر به طور روزانه تحقق بخشید. به علاوه، ما به شما نشان خواهیم داد که چگونه از لحاظ ذهنی قوی شوید تا بتوانید لحظات سخت و مبارزطلبی‌های نامنتظری را که پدید می‌آیند، تحمل کنید.

بسیاری از سازمان‌ها با دشواری به کار ادامه می‌دهند، زیرا رؤسای آنها تا حدود زیادی در کار خود پشتکار ندارند. خوب، ما اخباری برایتان داریم. دنیای تجارت امروز با ده سال پیش تفاوت بسیار دارد. میزان عملکرد به سطح تازه‌ای رسیده است. ناشایستگی تحمل‌ناپذیر نیست. به طور مثال، شما ساعت نه صبح روز دوشنبه با گروهی قرار ملاقات می‌گذارید. هرکدام از بیست نماینده فروشتان دعوت شده است. در ساعت ۹:۱۵ تنها چهارده نفر حاضر شده‌اند. دو نفر دیگر در ساعت ۹:۲۵ سلاسه سلاسه از راه می‌رسند و بقیه اصلاً نمی‌آیند. و این امر تقریباً هر هفته تکرار می‌شود. این نبود پشتکار، یکپارچگی گروهتان را از میان می‌برد. معمولاً چند تن از افراد دمدمی مزاج علت اصلی این مسئله‌اند. بعضی اوقات آنان خودی نشان می‌دهند، و بعضی اوقات نه. این امر واقعا ناامیدکننده است. در دنیای امروز پاسخ ساده‌ای است در را روی آنان قفل کنید!

درست است، رأس ساعت نه صبح، درهای اتاق ملاقات را قفل کنید. پیام این کار خیلی زود گرفته خواهد شد: «اگر می‌خواهید در گروه ما باقی بمانید، منظم و کوشا باشید.»

مزایای پایداری

برای آن که طعمی از آنچه را قصد داریم نشان دهیم، به شما بچشانیم، نخست بیایید نگاهی به الگویی عالی بیندازیم. او به عنوان آقای پشتکار شناخته شده است: کال ریپکن پسر (۴۸).

ممکن است شما طرفدار بیسبال نباشید، کال ریپکن برای تیم بالتیمور آریولز (۴۹) بازی می‌کند. دلیل این‌که او در ورزش تبدیل به افسانه شده، پشتکار باورنکردنی اوست. کال، در روز ششم ماه سپتامبر سال ۱۹۹۵، دو هزار و صد و سی و یکمین بازی بزرگ پی‌درپی بیسبال باشگاهی‌اش را انجام داد. پس از این بازی، او رکورد دو هزار و صدوسی بازی را که لو گریگ (۵۰) برجا گذاشته بود شکست؛ رکوردی که بیش از پنجاه و شش سال بی‌رقیب باقی مانده بود.

بیایید این مسئله را از نزدیک بررسی کنیم: کارمندی که در روز به طور متوسط هشت ساعت آن هم پنج روز در هفته کار می‌کند، اگر بخواهد پشتکار و پایداری کال ریپکن را داشته باشد، باید هشت سال و یک ماه و بیست روز کار کند و هرگز هم بیمار نشود! تعجبی نیست که او را مرد آهنین بیسبال نامیده‌اند. او، به مدت بیش از سیزده سال، در هر بازی ساده‌ای نقش داشته است (شبی که او رکورد را شکست، نزدیک‌ترین فرد به او در میان ستارگان پی‌درپی، فرانک توماس از شیکاگو وایت ساکس (۵۱) بود که تنها ۲۳۵ بازی انجام داده بود).

توانایی ریپکن برای حضور در هر بازی به فهرستی درخشان از موفقیت‌ها بدل شد. او، در طی دوره‌ای که بیسبال بازی می‌کرد، در سال‌های ۱۹۸۳ و ۱۹۹۱ برنده دو جایزه بسیار باارزش شد. او همچنین در دوازده بازی که ستارگان در آن حضور داشتند، شرکت کرد و بیش از هر بازیکن بزرگ باشگاهی دیگر ضربه‌های عالی زد. او از لحاظ مالی تأمین است، اما او بیش از پول احساسی از موفقیت در وجود خود دارد.

فلسفه او در مورد کارش بسیار ساده است. تمام آنچه او می‌خواسته، بیسبال بازی کردن، آن هم ترجیحاً برای تیم بالتیمور بوده است، و این‌که در هر بازی به نحو احسن ظاهر شود.

این امر احساس اشتیاق عمیق نسبت به مسئولیت‌پذیری و اصول اخلاقی کاری را ثابت می‌کند که امروزه کمتر یافت می‌شود. در نهایت، تنها با نشان دادن پشتکار و به نحو احسن بازی کردن، پاداش‌ها تحقق یافت. و در طی تمام این‌ها، ریپکن به برخورد متواضعانه و بدون خودنمایی‌اش ادامه داد.

جالب توجه آن‌که، کال ریپکن در مورد زندگی خانوادگی‌اش نیز چنین پشتکاری را از خود نشان داده است. همسر و فرزندانش برای او اهمیت دارند و این امر

کاملاً هویداست. اینها را با افتضاحات و آبروریزی‌هایی که هر هفته بعضی ورزشکاران در دنیای ورزش حرفه‌ای به وجود می‌آورند و افرادی با بلوغ فکری کمتر و ضعف شخصیتی آنها را رواج می‌دهند، مقایسه کنید. در مورد این سرگذشت نکته حاشیه‌ای دیگر و مطلبی که ارزش به یاد ماندن دارد باقی مانده است. هنگامی که شما در مورد امری پایداری به خرج می‌دهید و کاری درخشان انجام می‌دهید، افراد کارآمد و شاسته را به سمت خود طلب می‌کنید و پاداش‌های عظیمی را نصیب خود می‌سازید. کال ریپکن در شبی که رکورد شکست، مورد استقبال افراد سرشناس و معروف جهان، سازمان‌های چند ملیتی و حتی رئیس جمهور ایالات متحد آمریکا قرار گرفت. هدایا همچون باران بر سر او باریدن گرفت و ابراز احساسات گرمی نسبت به او صورت گرفت. تصویرش را بکنید! همه اینها به دلیل پشتکار روزانه و انجام دادن آن کاری بود که او به آن عشق می‌ورزید.

جک و مارک:

«یکی از دلایل اصلی که باعث شد ما از موفقیت چشمگیر سیری کتاب‌های «غذای روح» بهره‌مند شویم، پشتکار در تعیین هدف‌های هفتگی، ماهیانه و سالیانه است. این هدف‌ها به خوبی مشخص و باعث می‌شوند ما تا سرحد نهایت مبارزه کنیم. این هدف‌ها ما را برمی‌انگیزند، زیرا ما دقیقاً مطمئن نیستیم چگونه به آنها دست می‌یابیم. این امر نیروهای سازنده ما را تحریک می‌کند. با یاری دوستانمان در گروه مغز متفکر، همواره راه‌حلهایی می‌یابیم. ما در حال حاضر بیست و نه عنوان از کتاب‌های غذای روح را در دست چاپ داریم. ما در اولین سال انتشار کتابمان، ۱۳۵ هزار نسخه فروختیم. در سال دوم، این رقم به یک میلیون و سی و پنج هزار نسخه افزایش یافت و در سال پنجم (۱۹۹۸)، فروش کلی‌مان به ۸/۱۳ میلیون نسخه رسید. ما همچنین دریافته‌ایم هنگامی که انسان پشتکار پایدار و برنامه‌ای سازنده داشته باشد، نیرویی فزاینده در او پدید می‌آید که متوقف نمی‌شود. انسان، مانند کال ریپکن پسر، دوره‌ای موفق خواهد داشت.»

حالا، برای لحظه‌ای، خود را در زیر میکروسکوپ قرار دهید. چه شیوه‌ای را در پیش گرفته‌اید؟ آیا هر روزه پشتکارتان در شرایط واقعی آشکار می‌شود؟ یا همه‌جا پرسه می‌زنید، و این‌جا و آن‌جا با فرصت‌های زندگی به تفریح می‌پردازید؟ اگر به خوبی عمل می‌کنید، ما تحسینتان می‌کنیم. اما بیایید توانایی‌هایتان را به سطح دیگری ارتقا دهید؛ فضای خاصی که مبارزطلبی‌ها در آن سخت‌ترند و پاداش‌ها حتی سودآورتر.

به مهم‌ترین توانایی‌تان ایمان آورید

ما، در فصل‌های پیشین، همه تمرین‌های عملی را در انتهای فصل می‌آوردیم، در نتیجه می‌توانستید بهتر تمرکز کنید و برای به انجام رساندنشان، هرچه می‌خواهید وقت صرف کنید. روش کار در اینجا فرق کرده است. در واقع، از شما می‌خواهیم که همین‌جا توقف کنید، از لحاظ ذهنی آماده شوید و دو تمرین زیر را، پیش از ادامه دادن، انجام دهید. اگر تصمیم دارید به خواندن ادامه دهید، تأثیر این درس مهم را کاملاً از دست خواهید داد.

با استفاده از نمونه زیر، فهرستی از شش کار که به طور حتم باید در سه ماه آینده انجام دهید، تهیه کنید. اینها کارهایی هستند که باید به هر دلیلی کامل شوند. این کارها ممکن است شامل هدف‌های کوتاه‌مدتی شوند که پیش از این پایه‌ریزی کرده‌اید. عبارتتان را مختصر کنید. در مقابل هر فعالیتی که باید انجام دهید، کلمه‌ای که احساسات شما را در مورد آن نشان می‌دهد، بنویسید.

کارهایی که باید در سه ماه آینده انجام دهم

مثال‌ها

۱. سازماندهی دوباره و مرتب کردن دفتر کارم.
۲. پرداختن مالیات‌هایم.
۳. گفت‌و شنودی صمیمانه با پسر شانزده ساله‌ام.

صادقانه بیندیشید هنگامی که هر کار را در نظر مجسم می‌کنید چه احساسی دارید. برای این‌که به شما کمک کنیم، چند مثال از واژه‌های نشان‌دهنده «احساسات» آورده‌ایم: عصبانی، ناراحت، خوشحال، هیجان‌زده، پریشان، نگران، ناامید، آکنده از عشق، سپاسگزار. اینها تمام واژه‌هایی هستند که مستقیماً به احساسات مربوط می‌شوند. کلمه مربوط به خودتان را انتخاب کنید تا توضیح دهید درباره هر مورد در فهرست «باید»‌هایتان چه احساسی دارید. این‌که شما این تمرین را به سرعت کامل کنید و بیشترین سود را به دست آورید، واقعاً مهم است. در برنامه تربیت افراد موفق ما این یکی از بزرگ‌ترین فعالیت‌های پراهمیت برای مشتریان ماست.

بایدها

کارهایی که باید در سه ماه آینده انجام دهم،

یعنی،
نباید
دیرتر
از
تاریخ..... انجام شود.

احساسات

در مورد حتما انجام دادن این فعالیت‌ها چه کلمه‌ای به بهترین وجه احساساتتان را بیان می‌کند؟

بایدها-احساسات

۱.

۲.

۳.

۴.

۵.

۶.

آفرین! حالا بیا باید فهرستتان را مرور کنید. به هر مورد نگاهی بیندازید و هر بار خطی روی کاری بکشید. درست است! آن را از فهرستتان حذف کنید. دلیل این کار هم این است: شما مجبور نیستید هیچ‌یک از این کارها را انجام دهید. نه، واقعا مجبور نیستید! حالا، ممکن است اعتراض کنید که بعضی از این کارها واقعا باید به انجام رسد. نمی‌شود انجام نگیرد – شما می‌گویید مالیات‌ها باید پرداخت شود. نه، شما مجبور نیستید مالیات‌ها را بپردازید. ممکن است این کار به رفتن زندان یا پرداخت جریمه منجر شود، اما شما مجبور نیستید مالیات بپردازید. اینها تنها عواقبی هستند که اگر مالیات نپردازید گریبان شما را می‌گیرد – اما مجبور نیستید. در صورتی که از خواندن این مطلب کمی سردرگم شده باشید، اجازه دهید یک عبارت توضیحی ساده بیاوریم:

شما در زندگی مجبور نیستید هیچ کاری را انجام دهید.

این موضوع شامل پرداخت مالیات، هفتاد ساعت کار کردن در هفته و یا ادامه دادن به شغل، تجارت و یا حفظ روابطی می‌شود که از آن لذت نمی‌برید. حالا دوباره به فهرستتان نگاه کنید – آیا اگر این کارها را در طی سه ماه آینده انجام ندهید، دنیایتان به آخر می‌رسد؟ البته که نمی‌رسد. ممکن است اگر آنها را تکمیل نکنید احساس نارضایتی داشته باشید، و یا عواقب جدی در پی داشته باشد. ما آن را درک می‌کنیم. نکته مهمی که به آن اشاره داریم، این است که شما اجباری به انجام دادن آنها ندارید.

اجازه دهید لحظه‌ای دنده عوض کنیم (اگر هنوز احساس سردرگمی دارید، با ما مدارا کنید. به زودی همه‌چیز کاملاً روشن خواهد شد.) کلماتی را برای بیان احساساتتان انتخاب کردید به یاد آورید. ما، براساس سال‌ها تجربه، حدس می‌زنیم که بسیاری از آن کلمات منفی هستند، به‌ویژه اگر کاری باشد که آن را برای مدتی کنار گذاشته و یا انتظارش را نداشته‌اید. طبیعی است که در این

موقعیت‌ها احساس هیجان، نگرانی و یا ناامیدی کنید. بر واژه‌هایی که استفاده کرده‌اید، نگاه دیگری بیندازید. این واژه‌های «حاکمی از احساس» چه نوع انرژی در شما ایجاد می‌کنند. منفی یا مثبت؟ درست است! اگر احساساتتان منفی است، به طور خودکار انرژی‌ای منفی به وجود می‌آورد که توانایی‌تان را برای عملکرد بالا از بین می‌برد.

بسیار خوب، اجازه دهید به دومین بخش تمرین برویم و از صفحه تمرینی که در پایین همین صفحه آورده شده است استفاده کنیم. فهرستی از حداقل شش کاری که می‌خواهید و یا ترجیح می‌دهید در سه ماه آینده انجام دهید، تهیه کنید. واقعاً انتظار انجام دادن چه کاری را دارید؟ دوباره، واژه‌ای را برای توضیح این‌که درباره تکمیل هر عبارت در فهرستتان چه احساسی دارید، انتخاب کنید. ابتدا مثال‌های زیر را مرور کنید. برای آن که از این تمرین کاملاً بهره ببرید مهم است که بنشینید و همین حالا این تمرین را تکمیل کنید.

کارهای انتخابی

کارهایی که ترجیح می‌دهم در سه ماه آینده انجام دهم. (مثلاً، ترتیب دادن یک جشن سالگرد مخصوص، تولید محصولی جدید، آغاز یادگیری گیتار) یعنی، آن را حداکثر تا تاریخ.... انجام دهم.

احساسات

چه کلمه‌ای احساسات شما را درباره خواستتان در مورد تکمیل این کارها به بهترین وجه بیان می‌کند؟
کارهای انتخابی-احساسات

۱.
۲.
۳.
۴.
۵.
۶.

حالا به آن کلمات بیان‌کننده احساس بنگرید. آنها، احتمالاً، مثبت‌تر از کلماتی هستند که در فهرست بایدهای شما قرار داشت. اگر فعالیت‌هایتان باعث ایجاد انرژی مثبت شوند، در نتیجه توانایی و اشتیاق شما برای تکمیل آنها بیشتر خواهد شد. آیا بهتر نیست به جای نگرانی و ناامیدی احساس خوشحالی و شادی کنید؟

در این مرحله ممکن است بیندیشید. «خوب، احساس خوب داشتن در مورد

کارهایی که می‌خواهم انجام دهم، آسان است، اما زندگی همواره این‌گونه نیست. خیلی کارها هست که دوست ندارم به انجام رسانم، اما به هر حال باید انجامشان دهم. رسم دنیا همین است.»
نه، این طور نیست. نکته بسیار مهم این است:

همه چیز در زندگی انتخابی است---->صد درصد همه چیز!

ستاره‌ای متولد می‌شود – مادر و دختری که اعتقاد به انتخاب‌های بهتر داشتند.

در روز ۲۳ ژوئن سال ۱۹۴۰، ویلما رودولف (۵۲)، درحالی که تنها دو کیلوگرم وزن داشت، پیش از موقع به دنیا آمد. او در خانواده سیاهپوست فقیری که، مانند بسیاری از خانواده‌های دیگر، به علت «رکود اقتصادی بزرگ» تهیدست شده بود، تولد یافت. مادر ویلما سال‌های پس از آن را به پرستاری از او گذراند؛ دورانی که ویلما پشت سر هم مبتلا به بیماری می‌شد: سرخک، اوریون، تب سرخ، آبله‌مرغان و ذات‌الریه. به هر حال، هنگامی که مشخص شد ران چپ و پای ویلما در حال ضعیف شدن و تغییر شکل دادن است، باید او را نزد پزشک می‌بردند. گفته شد که او مبتلا به فلج اطفال است، بیماری معلول‌کننده‌ای که هیچ درمانی نداشت. اما خانم رودولف (مادر ویلما) هرگز تسلیم بیماری دخترش نشد. همان‌طور که ویلما بعدها گفت: «پزشک معالج من گفت که دیگر هرگز قادر به راه رفتن نخواهم بود. مادرم گفت که می‌توانم. من حرف مادرم را باور کردم!» خانم رودولف دریافت که ویلما می‌تواند در بیمارستان مہاری (۵۳)، کالج پزشکی سیاه‌پوستان که متعلق به دانشکده فیسک (۵۴) در نشویل (۵۵) بود، تحت درمان قرار گیرد. گرچه این بیمارستان در حدود هشتاد کیلومتر با آنان فاصله داشت، مادر ویلما به مدت دو سال، آن هم دوبار در هفته، او را به آنجا می‌برد، تا این‌که ویلما توانست با کمک نوعی عصای فلزی راه برود. سپس پزشکان به خانم رودولف آموختند که چگونه تمرین‌های فیزیوتراپی (توان‌بخشی) را با ویلما در خانه انجام دهد. همه برادران و خواهرانش نیز کمک کردند و هر کاری که می‌توانستند انجام دادند تا او را تشویق کنند قوی و سختکوش باشد تا کارش را خوب انجام دهد. سرانجام، ویلما در دوازده سالگی، توانست بدون کمک عصا، مهار و یا کفش‌های طبی، به طور طبیعی راه برود. خانم رودولف در آغاز تصمیمی گرفت – این‌که دخترش درمان شود و بتواند راه برود. پشتکار پایدار او در رویارویی با طرد شدن و سختی فراوان، در نهایت ثمربخش بود. سپس خود ویلما تصمیمی بسیار مهم گرفت. او تصمیم گرفت ورزشکار شود. بعدها معلوم شد که این تصمیم الهام‌بخش بود. او در دبیرستان به ستاره بسکتبالی بدل شد که به دلیل کسب امتیازات فراوان و هدایت تیمش به سمت قهرمانی در ایالت، رکوردهایی برجا گذاشت. او،

سپس به ستاره‌ای دنباله‌دار در ورزش تبدیل شد، و در سال ۱۹۵۶، در شانزده سالگی، برای نخستین بار، در مسابقات المپیک شرکت کرد. او در مسابقه دو امداد برنده مدال برنز شد. اما این تنها آغاز ماجرا بود.

ویلما در روز هفتم سپتامبر ۱۹۶۰، در شهر رم، نخستین زن امریکایی بود که سه نشان (مدال) طلای مسابقات المپیک را به گردن آویخت. او در دو سرعت صد متر و دویست متر برنده شد و در تیم دو چهارصد متر امدادی دهنده اصلی بود.

این موفقیت او را به یکی از تحسین‌برانگیزترین ورزشکاران زن در همه دوران‌های ورزشی بدل ساخت. به علاوه، شهرت او سبب شد حصارهای جنسیت پیشین در مسابقات دو تمام مردانه و ورزش‌های میدانی شکسته شود.

در میان جوایز بسیاری که او در طی فعالیت خود به عنوان ورزشکار و پس از آن گرفت، او نخستین زنی بود که جایزه جیمز ای. سالیوان (۵۶) به خاطر جوانمردی ورزشکارانه، جایزه سالیانه «یورپین اسپورتز رایترز اسپورتز من» (۵۷)، و جایزه کریستوفر کلمبوس (۵۸) را به خاطر برجسته‌ترین شخصیت ورزشی بین‌المللی دریافت کرد.

ویلما رودولف، با وجود مشکلات جسمانی که در بچگی داشت، تصمیم گرفت زندگی را با بهترین کیفیت و عملکرد ادامه دهد. او با انجام دادن این کار، به الگوی عملی عظیمی برای کودکان محروم سراسر دنیا بدل گشت. در سال ۱۹۰۱، یعنی سه سال پس از مرگش بر اثر ابتلا به سرطان مغز، آقای استاندار دان ساندکویست (۵۹)، روز ۲۳ ژوئن را در تنسی به نام ویلما رودولف نامید.

حالا امیدوارم متقاعد شده باشید که همه زندگی بستگی به تصمیم و انتخاب خود شما دارد. به شواهدی که هر روز دوروبر شما وجود دارند، بنگرید. آیا دیده‌اید که برخی افراد تصمیم می‌گیرند زندگی‌شان را به سمت «سطح متوسط» سوق دهند؟ متأسفانه، بعضی حتی انتخاب نهایی را می‌کنند – آنان تصمیم می‌گیرند جان خودشان را بگیرند.

در عوض، برخی افراد از مبارزطلبی‌های دشوار سربلند بیرون می‌آیند و انتخابشان این است که برای خود شرایط بهتری را فراهم آورند. و اغلب این کار را با شکوه هرچه بیشتر انجام می‌دهند. کتابخانه‌ها آکنده از زندگی‌نامه‌هایی در مورد مردان و زنانی است که از عادت «پشتکار پایدار» برای تغییر زندگی‌شان استفاده کردند. نقطه آغاز برای آنان زمانی پیدا شد که دریافتند می‌توانند آینده‌ای متفاوت را برگزینند.

لطفا این مسئله را درک کنید. بسیار حیاتی است. همه نتایجی که در حال حاضر در زندگی نصیبتان می‌شود، بی‌تردید برایتان عالی است. این مسئله شامل شغل، روابط شخصی و اعتبارات مالی‌تان می‌شود. چگونه می‌شود اینها طور دیگری باشند؟ دلیل این‌که شما در جایی از زندگی قرار دارید که در حال حاضر هستید، صرفاً نتیجه همه انتخاب‌هایی است که تا امروز کرده‌اید. به

عبارت دیگر، تداوم تصمیمات مثبت شما، و یا وجود نداشتن آنها، شیوه زندگی کنونی شما را شکل داده است. هنگامی که مسئولیت کامل این واقعیت را بپذیرید، به خوبی در راه لذت بردن از آرامش خیال قرار گرفته‌اید. بسیاری از افراد زندگی‌ای آکنده از ناامیدی را تحمل می‌کنند، زیرا در «بایدها» گیر کرده‌اند. زمانی که شما چیزهایی مانند «او مرا عصبانی کرد» را می‌گویید، حقیقت آن است که «عصبانی بودن» را انتخاب کرده‌اید. شما مجبور نبودید عصبانی شوید. شما به جای گرفتن تصمیمی متفاوت، با عصبانیت واکنش نشان دادید. یکی از تفسیرهای رایج دیگری که می‌شنوید این است: «من در این روابط، گیر افتاده‌ام.» به عبارت دیگر، «من مجبورم در آن گیر کنم.» یا «من از این شغل متنفرم، چون هرگز پول کافی برای بهره بردن از آزادی واقعی را به دست نخواهم آورد.» که در واقع بدین معناست: «من مجبورم تا ابد در این شغل کم‌درآمد باقی بمانم.» چقدر غم‌انگیز!

بایدها شما را در تنگنا می‌گذارند، درحالی که انتخاب‌ها شما را در موضع قدرت قرار می‌دهند.

هوشمندانه انتخاب کنید!

وقتی پیوسته در حیطه «بایدها» زندگی کنید، خودتان را در وضعیتی آکنده از فشار و در تنگنا قرار می‌دهید. این امر باعث مقاومت و عصبانیت می‌شود و زندگی‌تان را عاری از انرژی می‌کند. هنگامی که هر روز از زندگی‌تان را در وضعیت انتخاب می‌گذارانید، در موضع قدرت قرار می‌گیرید. عنان اختیار زندگی‌تان را در دست دارید و رئیس هستید. این امر به تلاشی آگاهانه در جهت پیوسته اندیشیدن درباره تصمیمات هر روزه شما – حتی کارهای ساده‌ای مثل شستن ظرف‌ها – نیاز دارد. به خودتان بگویید: «من حالا تصمیم دارم ظرف‌ها را بشویم و بهترین کار ممکن را انجام خواهم داد.» این بسیار بهتر از گفتن این جمله است: «اوه نه، من مجبورم ظرف‌ها را بشویم، چه دردسری!» اگر شما از انجام دادن کارهای پیش پا افتاده واقعاً بیزارید، همین حالا تصمیم بگیرید در زندگی روشی پیشه کنید که نیاز به انجام دادن چنین کارهایی نداشته باشید. آنها را به کس دیگری واگذار کنید، و یا کسی را برای به انجام رساندنشان استخدام کنید. همچنین، ارزشی ندارد مقاومتی که بر اثر کارهای اجباری شما ایجاد می‌شود، اغلب به تعللی مزمز بدل شود، و می‌دانید که این امر چه قدر ممکن است ویرانگر باشد. همین حالا تصمیم بگیرید که جهت تمرکزتان را تغییر دهید. همه فعالیت‌ها را به انتخابی آگاهانه تبدیل کنید. دیگر نباید فهرست بایدهایی وجود داشته باشد. از امروز شروع کنید به پاک کردن آن کلمات از فهرست واژه‌هایتان. قدرت خود را دوباره به دست آورید. نیرویتان را گسترش دهید و از آزادی‌ای که

انتخاب مداوم به زندگی‌تان می‌افزاید، برخوردار شوید. نمونه‌ای جالب توجه در این‌جا مطرح شده است: یکی از مشتریان ما، مردی که در سنین پنجاه بود، از این‌که نمی‌توانست سیگار را ترک کند، احساس ناامیدی می‌کرد. او در یکی از کلاس‌های افراد موفق که ما تشکیل داده بودیم، در برابر دیگر حضار ایستاد و با صدایی پر از احساس گفت: «من مجبورم یا سیگار را ترک کنم و یا بمیرم؛ و هنوز دلم نمی‌خواهد بمیرم!» او کاملاً ناامید بود و درباره آینده خود آشکار احساس اضطراب می‌کرد.

ما از او خواستیم که به جای حالت مجبور بودن، حالت انتخاب کردن را برگزینید، و به این ترتیب، وضعیتش را تغییر دهد. وی با گفتن این عبارت بسیار قدرتمند، اراده خود را نشان داد: «من، امروز پیروزی در مبارزه با سیگار کشیدن را انتخاب می‌کنم.»

او که یکه‌تاز میدان شده بود، تصمیم گرفت با مشکل سیگارکشیدنش مانند دشمن رفتار کند. این مبارزه بود، و او تصمیم داشت در آن برنده شود. او هر روز این جمله تأثیرگذار را اظهار می‌کرد و در طی دو ماه به خوبی توانست سیگار کشیدن را ترک کند. او با پذیرش مسئولیت انتخابش و عمل در جهت این تصمیم تازه، این کار را از حالت مبارزه خارج کرد.

آن پیروزی او را برانگیخت تا تغییرات دیگری در روش زندگی‌اش ایجاد کند، که شامل برنامه‌ای منظم برای ورزش کردن و عادات غذایی بهتر می‌شد. همان‌طور که ملاحظه می‌کنید، تداوم انتخاب‌های بهتر، باعث ایجاد رشته‌ای هیجان‌انگیز از رخدادها می‌شود.

هنگامی که شما پیوسته انتخاب‌های بهتری کنید، عادات بهتری پیدا خواهید کرد. این عادات بهتر باعث ایجاد شخصیت برتر برای شما می‌شود. و وقتی شخصیت برتر داشته باشید، فرصت‌های بزرگ‌تر و بهتری را به دست می‌آورید. این امر به شما امکان می‌دهد در زندگی‌تان کمک بیشتری به دیگران بکنید. در نتیجه، پیامدهای بهتر و بزرگ‌تری برای شما خواهد داشت. برخی افراد واقعا این مسئله را دریافته‌اند. آنان در جامعه افرادی صاحب نیرو و قدرت شناخته می‌شوند.

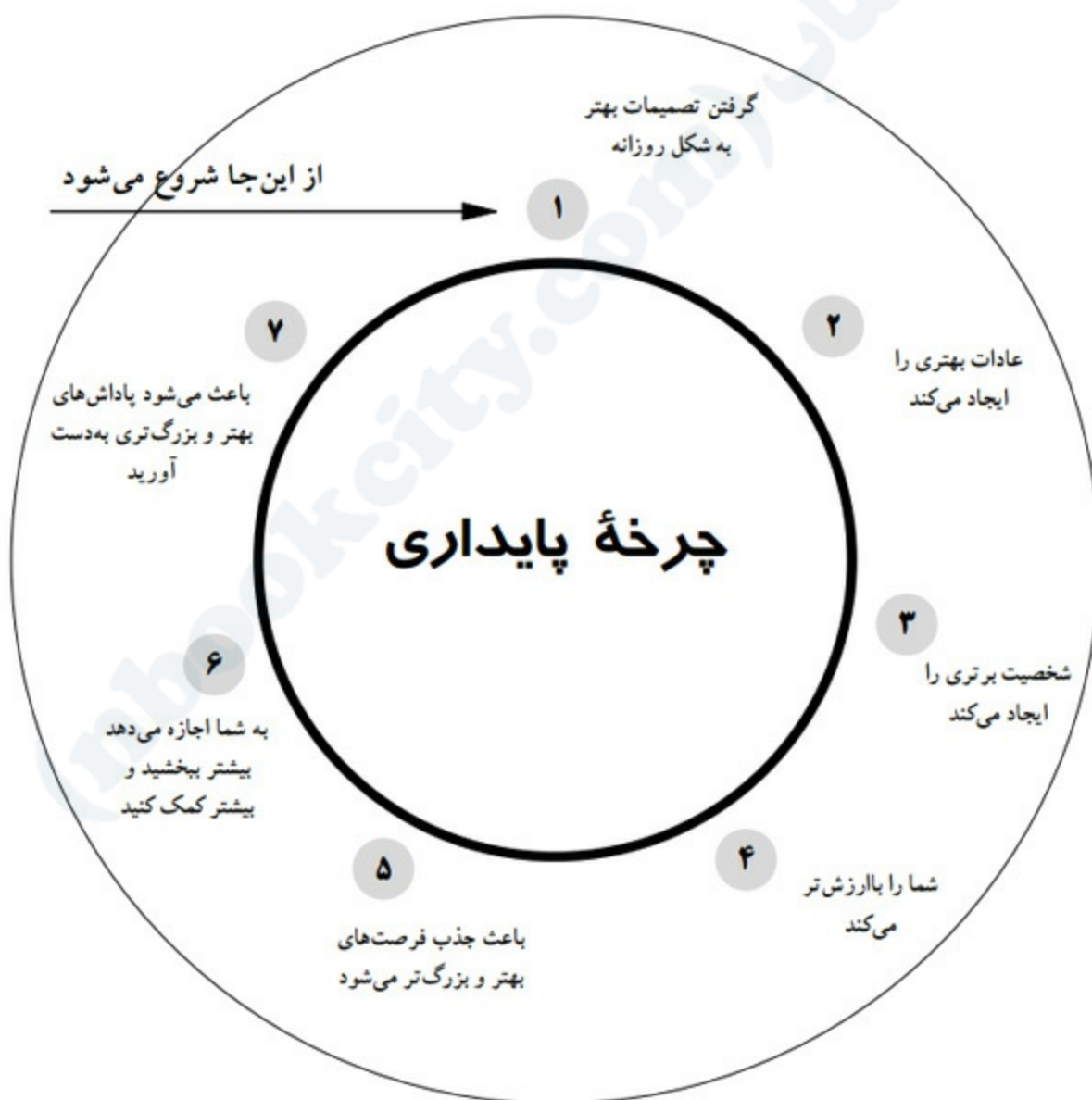
یکی دیگر از مشتریان ما، خانمی هفتاد و سه ساله و شاداب بود که باید فهرست «بایدهايش» را در یکی از کلاس‌های عملی ما می‌نوشت. او، هنگامی که با این تمرین مواجه شد، دست به سینه ایستاد و با صدایی بلند اعلام کرد: «من مجبور به انجام دادن هیچ کاری نیستم!» او، خیلی ساده از شرکت در این کار سر باز زد. ما، مدتی بعد، فهمیدیم که او در ایجاد شرکت‌های موفق سابقه طولانی دارد و این درس مهم را سال‌ها پیش آموخته است.

به یاد داشته باشید، زمانی که نوبت به گرفتن تصمیمات روزمره می‌رسد، افکار غالب شما هستند که برنده می‌شوند. اطمینان حاصل کنید که انتخاب‌های آگاهانه شما هستند که به سمت دستیابی به مهم‌ترین هدف‌ها رهنمونتان می‌شوند. همچنین، مهم است که دریابید انتخاب نکردن یک کار، وضعیتی

موجه است. اگر کسی از شما بخواهد به جمعیت یا انجمنی بپیوندد که این کار مستلزم از دست رفتن وقت دو بعد از ظهر شما در هفته باشد، همواره می‌توانید از انجام‌دادن این کار امتناع ورزید؛ البته اگر خیلی به آن علاقه‌مند نیستید. انتخاب، کلمه «نه» اغلب بهترین تدبیر برای متعادل نگه داشتن زندگی و در دست داشتن اختیار آن است.

چرخه پایداری

**تداوم عمل شما، به‌طور خودکار، آینده‌ای بهتر
برایتان می‌آفریند. این چرخه‌ای پایان‌ناپذیر است.**



این‌جا نمونه‌های بیشتری ذکر شده است که می‌توانید ملاحظه کنید:

۱. تصمیم ندارم هر شب سه ساعت تلویزیون تماشا کنم.

در عوض، تصمیم دارم یک ساعت از وقتم را برای آموختن بیشتر درباره تجارت، استقلال مالی، سخنرانی عمومی، نوشتن کتاب و یا هر تعداد فعالیت‌های جالب توجه دیگری که دامنه آگاهی و دانشم را وسعت می‌بخشد، صرف کنم.

۲. تصمیم ندارم وقتم را با خواندن روزنامه‌های جنجالی و مجله‌های مزخرفِ روزانه هدر دهم.

در عوض، تصمیم دارم روزم را با خواندن چیزی که برایم الهام‌بخش است، مثل یکی از کتاب‌های غذای روح، و یا خواندن زندگینامه‌ای آموزنده، و یا پیام معنوی دل‌انگیزی آغاز کنم. راستی، ما پیشنهاد نمی‌کنیم خواندن روزنامه‌های مطرح را متوقف کنید. در کاری تجارتي، آگاه بودن از رخدادهای روزمره اهمیت دارد. تنها از خواندن مزخرفات بپرهیزید.

۳. تصمیم ندارم به کار معتاد شوم.

در عوض، تصمیم دارم همچنان که برای مرخصی‌های ویژه خودم برنامه‌ریزی می‌کنم، طرح مرخصی‌های هفتگی با دوستان و خوانواده‌ام را نیز بریزم و بدون احساس گناه از آنها لذت ببرم.

آیا کم‌کم متوجه اصل مطلب می‌شوید؟ آیا درک می‌کنید که با پذیرفتن تصمیم‌گیری روزانه‌تان چه قدر می‌توانید توانمند شوید؟ از حالا به بعد، هنگامی که کلمه‌های «من مجبورم» به ذهنتان خطور کرد، فریاد بکشید، «منتفی است، منتفی است» – دیگر تصمیم ندارم با انتخاب «بایدها» خودم را در زندگی آزار دهم. «هیجان‌آور است. در مراحل اولیه لازم است جلو دروازه ذهنتان بایستید و مراقب باشید که آن «بایدهای» کوچک ناخوشایند دزدانه وارد نشوند. در این مورد کاملاً بی‌رحم باشید. آنها را با پافشاری ریشه‌کن کنید تا زمانی که عادت تازه انتخاب کردن و تصمیم‌گرفتن در شما تثبیت شود.

فرمول دو «پ» (۶۰)

حالا که اهمیت انتخاب‌ها را دریافته‌ایم، خود را برای یکی از مهم‌ترین تدابیر ساده‌ای که تا به حال در سراسر این کتاب آورده شده است، آماده کنید. برای درک کامل این تدبیر، به آگاهی بالایی نیاز دارید. اگر نیاز کمی دراز بکشید و یا استراحت کوتاهی برای تجدید نیرو انجام دهید، همین حالا این کار را بکنید تا هشیار شوید. در ضمن، ضمانت می‌کنیم: اگر صددرصد از آن چیزی را که در ادامه این فصل به شما آموخته می‌شود، به اصطلاح بگیرید، شغل و زندگی شخصی‌تان به سطحی جدید از عملکرد جهش می‌یابد. براساس تجربه ما، شمار کسانی که این تدبیر را به کار می‌برند بسیار اندک‌اند، در نتیجه، زندگی‌شان مانند کسی است که موج‌سواری می‌کند که حتی ممکن است پستی‌های آن بیشتر از بلندی‌هایش باشد.

همه فرمول دو «پ» مربوط به شماست. این فرمول به معنای پذیرش و پاسخگو بودن است.

در این‌جا ماجرای تعطیلاتی آورده شده است تا این فرمول بسیار مهم را به شما بشناسانیم و منظورمان را تصویر کنیم:

لیس:

«ما در حال گذراندن تعطیلات در استراحتگاهی در امریکای مرکزی بودیم و در بعد از ظهر یکی از روزها سلانه سلانه در شهر راه می‌رفتیم. زنی جوان نزدیک آمد و پرسید که آیا دوست داریم موهایمان را ببافیم یا نه. او عکس افراد دیگری که با این کار ظاهرشان را تغییر داده بود به ما نشان داد و اشاره کرد که در بافتن مو از مهره‌هایی زیبا استفاده می‌کنند. همسر و دخترم شگفت‌زده پرسیدند: "قیمتش چه قدر است؟"

«پاسخ این بود: "تنها پانزده دلار!"

«آنان با شک پرسیدند: "همین؟"

«"بله، همین، تنها پانزده دلار!"

«"چه قدر طول می‌کشد؟"

«زن جوان با لحنی مطمئن گفت: "کم‌تر از سی دقیقه."

«ما برای آن بعد از ظهر، برنامه دیدار از چند مکان را ریخته بودیم، اما تصمیم گرفتیم برنامه‌مان را نیم ساعت به تأخیر بیندازیم. در دقیقه آخر پسر نوجوانم نیز تصمیم گرفت موهایش را ببافد، در نتیجه قبول کردم که سی و پنج دقیقه دیگر دنبال همگی‌شان بروم و آنان را از سالن آرایش ببرم.

«بر حسب وظیفه، سر وقت به سالن آرایش رسیدم، اما در کمال ناامیدی دیدم که هنوز بافتن موها تمام نشده است. آن‌جا شلوغ بود، با صندلی‌های پُر و نه

نفر «مسئول بافتن مو» که در حال گپ زدن بودند و گاهی به کار خود مشغول می‌شدند. خلاصه آن که، بافتن موی خانواده‌ام بیش از سه ساعت طول کشید. نیازی به گفتن نیست که برنامه بعد از ظهرمان به هم خورده بود. اتفاق نامنتظر بعدی در پایان کار افتاد. به جای آن که قیمت بافتن مو برای هر نفر حداکثر پانزده دلار باشد، قیمت واقعی هفتادوپنج دلار شد. فروشنده ما فراموش کرده بود بگوید که برای هر مهره ساده باید پولی اضافی بپردازیم. برای آن که موهای بافته دخترم خوش حالت نگه داشته شود به صدویست مهره نیاز بود. «بهای کاذب را پرداختیم و گرچه چهره‌های جدید باعث شد کمی بخندیم، احساس فریب‌خوردگی می‌کردیم. آیا آنها می‌توانستند برای بار دوم ما را به این کار ترغیب کنند؟ امکان نداشت!»

آیا تا به حال برایتان اتفاق افتاده است که قول و قراری گذاشته باشید با این فکر که می‌دانید شرایط چگونه است، و بعد برنامه به طور نامنتظره تغییر کرده باشد؟ زمانی که این امر اتفاق افتاد، چه احساسی پیدا کردید؟ احتمالاً آشفته، دلسرد، عصبانی و یا ناامید شده‌اید، شاید هم از این‌که نتوانستید باهوش‌تر باشید، شرمنده خودتان گشتید. اولین نکته مهمی را که خواهیم برایتان خاطرنشان کنیم، در اینجا بیان شده است:

همه روابط شکست خورده ممکن است ناشی از توافقی‌های شکست خورده باشد.

این امر معامله‌های تجاری، ازدواج‌ها، موقعیت‌های خانوادگی، مسائل بانکی شما، دوستان، شراکت و هر رابطه ناقص دیگر، میان دو و یا چند نفر را شامل می‌شود.

آیا متوجه شده‌اید که، به‌ویژه جامعه غربی، در این روزها در وفای به قول و قرار چگونه دچار مشکل شده است؟ اگر برای قبول این ادعا نیاز به مدرک دارید، کافی است نگاهی به هزاران وکیلی بیندازید که برای حل‌وفصل خرابکاری‌ها مورد نیاز است. امروز، ترس از تحت تعقیب قانون قرار گرفتن بسیاری از صنایع، به‌ویژه حرفه پزشکی را از رشد باز داشته است. این دیوانه‌کننده است. اخبار خوبی هم داریم. شما برای فردی برجسته شدن، فرصتی باورنکردنی دارید که تنها با حفظ استحکام شخصیتتان به دست می‌آید. ممکن است با خود بیندیشید: اما چگونه همواره استحکام شخصیتم را حفظ کنم؟ از این‌که چنین سؤال مهمی را پرسیدید، سپاسگزاریم. پاسخ بسیار مهم در اینجا داده می‌شود:

استحکام شخصیت واقعی براساس پابندی به قول و قرار

امکان دارد.

این جمله را باید واقعا هضم کنید. اگر به طور جدی بخواهید در سطحی بالاتر زندگی کنید، و دستاوردهای بیشتری داشته باشید، استقامتتان همواره مورد آزمایش قرار می‌گیرد. به این مطلب توجه کنید: شما هر روز قول و قرارهایی می‌گذارید، و هر روز، پس از آن که آن تصمیم‌ها گرفته شد، دیگران عملکرد شما را در قبال آن قول و قرارها مورد قضاوت قرار می‌دهند. امتیازهایی که برای عمل به قول و قرارهایتان در روزی معمولی کسب کرده‌اید، در چه حد است؟ خبری را به شما بدهیم: چیزی به نام قول و قرار کم‌اهمیت وجود ندارد.

یکی از مشتریان ما این نکته را بیان کرد، و این مطلب، عبارتی بنیادی به‌شمار می‌رود. به عنوان مثال، فروشنده‌ای تماس می‌گیرد و شما را برای فردا ساعت ۱۰ به صرف ناهار دعوت می‌کند. شما سر وقت می‌رسید و او بیست و پنج دقیقه دیر می‌کند، آن هم بدون آن که بهانه و یا عذری داشته باشد. فرض کنید که منتظر او بودید، چه احساسی پیدا می‌کنید؟ آیا این کارش پذیرفتنی است؟ اگر بهانه منطقی وجود داشته باشد، مانند گیر کردن در راهبندان و یا مشکلی کوچک در دفتر کار، ممکن است از سر تقصیر او بگذرید. اما اگر این دیرکردن برای بار دوم و یا سوم اتفاق افتاده باشد چه؟ حالا ما با دسته‌ای از قول و قرارهای انجام نگرفته مواجه هستیم. شما همیشه سر وقت می‌رسید، اما نفر دیگر در دیرکردن سابقه‌دار شده است. در بازار پر از رقابت دنیای امروز، این موضوع تحمل‌پذیر نیست.

هنگامی که شما یک بار به قرار یا قراردادی که بسته‌اید عمل نمی‌کنید، ممکن است فرصت دوباره‌ای پیدا کنید. وقتی که دوباره پیمان‌ها را می‌شکنید، اعتبار و ارزشتان در بازار به سرعت تقلیل می‌یابد – افراد به جای دیگری مراجعه می‌کنند. هنگامی که شما عادت کنید به عهد و پیمان‌های کوچکتان همواره وفادار بمانید، عهدهای بزرگ‌تر دنباله‌روی آنها می‌شوند. این امر را به فلسفه زندگی‌تان تبدیل کنید. هنگامی که این کار را انجام دهید، بیش از آنچه باید، از موهبت‌ها برخوردار می‌شوید. این امری است که قرن‌ها به همین مشکل بوده است.

در این‌جا مثال دیگری آورده شده است. این نمونه مربوط به مردان متأهل است، هرچند اگر زن هم باشید باز شامل این موقعیت می‌شوید. همسران از شما می‌خواهد که لامپ سوخته هال خانه را عوض کنید. شما پاسخ می‌دهید: «بسیار خب، پیش از ناهار این کار را انجام می‌دهیم.» تا وقت شام، لامپ هنوز تعویض نشده است. همسران دوباره جدی و مؤدب از شما خواهش می‌کند. دو روز بعد هنوز لامپی در هال خانه وجود ندارد. او، سرانجام ناامیدانه خودش اقدام به این کار می‌کند. ممکن است شما از این‌که از شرّ چنین کار کوچکی که مایه حواس‌پرتی می‌شد خلاص شوید، احساس خرسندی کنید و دیگر به آن نیندیشید. اما نکته‌ای وجود دارد: اگر به طور مداوم از انجام دادن آنچه می‌گویید

سر باز بزنید، به اعتبارتان خدشه وارد می‌شود. رابطه‌تان رفته‌رفته سیر قهقرایی می‌پیماید، زیرا به تعهدات مهم‌تر نیز عمل نشده است، و در بسیاری موارد، سرانجام ازدواج به شکست می‌انجامد. اگر این اتفاق بیفتد، ممکن است کارت‌تان به آن‌جا بکشد که در کنار اسمتان بنویسید «طبق موازین مطلقه» این نتیجه‌ای کاملاً جدی است که امکان دارد مدت‌های مدید سبب پشیمانی شما شود.

برعکس، هنگامی که شما همواره به آنچه می‌گویید عمل می‌کنید، شما را با صفاتی مانند «قابل اعتماد و وفادار» می‌شناسند. وقتی که این کار را هر روز تمرین کنید، پاداش‌هایی که نصیبتان می‌شود، بی‌شمارند. این پاداش‌ها عبارتند از: مشتریان صادق و مطمئن، سودهای چند برابر، روابط دوست‌داشتنی و شاید، از همه مهم‌تر، احساس خوب بودن با علم به این‌که شما فردی با استحکام شخصیت بالا هستید. این نشانی است که شما می‌توانید آن را با افتخار با خود داشته باشید. و مسلماً به خوبی به شما خدمت خواهد کرد.

در نقاط دورافتاده کشور ایرلند، کشاورزان برای مهر کردن قراردادی میان خودشان، سنتی دارند. آنان پس از فروختن چند گاو، کف دستشان تُف می‌اندازند، آنها را به هم می‌مالند و با فشار دادن دست بر روی ورقه قرارداد فروش، آن را مُهر می‌زنند. حرف آنان، تعهدشان است – و پای هیچ وکیلی هم در میان نیست. این همان نیروی شخصیت است که بذر اطمینان و احترام را می‌کارد.

تنها یک موقعیت است که می‌توانید در آن قولتان را بشکنید. به این موقعیت «نافرمانی هوشمندانه» می‌گویند. فرض کنیم شما نظامی ارزشی دارید با این باور قوی که آسیب جسمانی رساندن به دیگران کاری است خطا. روزی وارد خانه می‌شوید و فریادی را می‌شنوید. به آرامی در اتاق نشیمن را باز می‌کنید، و مردی را می‌بینید که اسلحه به دست در حال تهدید خانواده شماست. این موقعیت به‌طور بالقوه، موقعیتی جنجال‌برانگیز است. شما با چوب گلف به پشت زانوهای مرد مهاجم ضربه‌ای می‌زنید، او را خلع‌سلاح می‌کنید و غائله به پایان می‌رسد و به این روش در قضیه مداخله می‌کنید. حالا متوجه شدید چرا به این وضعیت «نافرمانی هوشمندانه» می‌گوییم!

نکته‌ای دیگر. به یاد داشته باشید، در شرایط عادی اگر برای وفای به پیمان دچار مشکل هستید، امکان توافق و قول و قرار مجدد وجود دارد. برای حفظ استحکام شخصیتان همواره از این گزینه استفاده کنید. تلفن‌زدن و گفتن: «من پانزده دقیقه دیر می‌رسم، برای شما که اشکالی ندارد؟» تنها یک دقیقه طول می‌کشد. هنگامی که عادت کنید رفتارتان طوری باشد که دیگران به حرف و قولتان اطمینان پیدا کنند، به عنوان شخصی منحصر به فرد و شاخص شناخته خواهید شد. در نهایت، زمانی که کتاب زندگی‌تان نگاشته شود، شما را به سبب آنچه کردید و نه آنچه گفته‌اید، به خاطر خواهند سپرد. پس کاری کنید که

به دلیل عملکردتان قابل اعتماد باشید. کاری کنید کارهایتان حساب شده باشد. همان‌طور که وودی آلن (۶۱) کارگردان معروف سینما می‌گوید: «بخش مهمی از زندگی، تنها حضور یافتن است!»

آندره آگاسی (۶۲)، یکی از برجسته‌ترین بازیکنان تنیس دنیاست. او که به دلیل زرق و برق و طرز لباس پوشیدن منحصر به فردش مشهور است، در بسیاری از مسابقات مهم از جمله ویمبلدون و اوپن ایالات متحد برنده شده است. اما، همان‌طور که همیشه اتفاق می‌افتد، دوره موفقیت ممکن است ناگهان سیر نزولی پیدا کند. این اتفاق برای آندره در سال ۱۹۹۷ افتاد. او سالی ناموفق داشت، سالی که با امتیاز ۱۲۲ به پایان رسید و نسبت به مقام اول بودن او در چند سال گذشته، موقعیتی پیش‌پا افتاده به حساب می‌آمد. این خیلی بد بود، آگاسی تصمیم گرفت به بازی خاتمه دهد.

او در سال ۱۹۹۸، با عزمی راسخ و پرتوان به صحنه رقابت بازگشت و در سال ۱۹۹۸ عنوان قهرمانی مسابقات اوپن ایالات متحد و فرانسه را از آن خود کرده و در مسابقات ویمبلدون برنده شد. او، به دلیل عنوان‌های کسب شده، مقام اول جهان را از آن خود کرد. چه چیز باعث این تغییرات شگفت‌انگیز شد؟ آگاسی در مصاحبه‌ای که با بریانی هاجینسون (۶۳)، خبرنگار، انجام داد، اظهارنظرهای خود را بیان کرد: «این امر برای من بسیار مایوس‌کننده بود. من، پس از هشت سال پی‌درپی که در میان ده نفر قهرمان تنیس جهان قرار داشتم، دچار عدم اعتماد به نفس شدید شده بودم. دریافتم که باید به میدان اول بازگردم. باید خودم را به شرایط متناسب می‌رساندم و دوباره آغاز می‌کردم. من آنقدر غرق در عنوان‌های قهرمانی خودم شده بودم که نمی‌دانستم چه چیز واقعی و چه چیز غیرواقعی است. من بیشتر از آن که بخواهم روز به روز بهتر و بهتر شوم، هدفی نداشتم.»

او دیگر در اندیشه بازنشستگی از ورزش نیست. او می‌گوید: «حالا من در زمین مسابقه می‌ایستم و در پایان مسابقه به اطراف نگاهی می‌اندازم و مردم خوشحال را می‌بینم و این باعث می‌شود احساس خوبی داشته باشم.» این نیز نمونه بزرگ‌تری از استقامت، قابل اعتماد بودن و استحکام شخصیت است – پایه‌های موفقیت همیشگی.

عامل صداقت

این فرمولی سه‌بخشی است که می‌تواند به شما کمک کند با بیشترین مقدار از صداقت زندگی کنید. این فرمول ساده و مؤثر است. از شما دعوت می‌کنیم هر روز از این فرمول استفاده کنید:

۱. زمانی که همواره حقیقت را بگویید، مردم به شما اعتماد می‌کنند.
۲. زمانی که آنچه را می‌گویید انجام دهید، همچنان که قول داده شده است، مردم به شما احترام می‌گذارند.

۳. زمانی که باعث می‌شوید دیگران احساسی خاص بکنند، مردم شما را دوست دارند.

کلمات جمله «همچنان که قول داده شده است.» در بخش دوم فرمول، قابل توجه‌اند. از این کلمات در مکاتبات روزمره‌تان استفاده کنید. این کلمات واقعیتی را که مورد پیروی شماست، تقویت می‌کنند. اگر مشتری‌ای از شما خواست در طی بیست و چهار ساعت آینده اطلاعات خاصی را با استفاده از نمابر بفرستید، همواره نامه را با کلمه‌های «همچنان که قول داده شده است» آغاز کنید.

برای مثال: «همچنان که قول داده شده است، نقل‌قولی که دیروز خواسته بودید، در این‌جا ذکر شده است.» هنگامی که این کار را می‌کنید، در واقع، تذکری هوشمندانه داده‌اید که به تعهدهای خود واقعا عمل خواهید کرد؛ یعنی همچنان که قول داده‌اید، آن کار را انجام خواهید داد.

آیا «سه سؤال بزرگ» که در فصل ۵، یعنی ایجاد روابط عالی، شما را به آنها ارجاع دادیم، به یاد دارید؟ این سه سؤال اینها بودند: «آیا آنها را دوست دارید؟ آیا به آنها اعتماد دارید؟ آیا به آنها احترام می‌گذارید؟» عامل استحکام شخصیت، این پرسش‌ها را به اصول اخلاقی قابل اعتماد بودن و وفای به عهدها متصل می‌کند. این فرمولی کارآمد است. بیاموزید که با آن زندگی کنید. همین حالا تصمیم بگیرید برای روشی که هر روزه بر طبق آن عمل می‌کنید، معیاری تازه بیابید. این کار شما را در میان جمعیت سه‌درصدی افراد موفق برتر قرار می‌دهد. شما فرصت‌های بیشتر و بزرگ‌تری از آنچه همیشه تصور می‌کردید داشته باشید، به دست می‌آورید. هنگامی که عامل صداقت را تمرین می‌کنید، مشتری‌هایتان از این‌که به شما مراجعه می‌کنند، بیشتر خوشحال خواهند شد. و تا ته خط همین‌طور ادامه می‌یابد.

صداقت---> بدون آن خانه را ترک نکنید.

نتیجه‌گیری

در پایان، داستان الهام‌بخش دیگری نقل می‌شود؛ داستانی که شامل همه مطالب ذکر شده در این فصل است – پشتکار پایدار، قول و قرارها و قابل اعتماد بودن، و البته، عامل صداقت.

کن هیچکاک (۶۴) از بسیاری جهات مرد بزرگی است که البته همه این بزرگی به جسم او مربوط نمی‌شود. کن، چند سال پیش، بیش از ۲۰۴ کیلوگرم وزن داشت. اندازه هیکل غول‌آسای کن، او را از ادامه دادن به کاری که به آن عشق می‌ورزید و از انجام دادنش احساس هیجان می‌کرد – یعنی مربی‌گری هاکی – منصرف نکرد. او مربی بزرگی شد که تیم باشگاهی کوچک را رهبری می‌کرد که

در پنج فصل از شش فصل سال، قهرمان بودند؛ حد نصابی واقعاً چشمگیر. اما آرزوی واقعی کن مربیگری در «تیم ملی هاکی» بود. او، به عنوان فردی کارآمد، هرچه لازم بود در مورد بازی بداند، می‌دانست. او همچنین می‌دانست چگونه بازیکنان را برانگیزد که همیشه عملکردی عالی داشته باشند. به هر حال، ورزش، مشکل به حساب می‌آمد. به او گفته شده بود که احتمالاً برای مقام مربیگری تیمی بزرگ برگزیده نخواهد شد، زیرا هیکلش بزرگ بود. روزی، وقتی تمرین کن با تیم کوچکش به پایان رسید، لیز خورد و بر روی زمین یخ‌زده افتاد. او، در کمال خونسردی و شرمندگی، نمی‌توانست دوباره روی پایش بایستد، و برای این‌که دوباره بلند شود و بر روی نیمکت بنشیند، از بازیکنان تیمش کمک گرفت. این لحظه‌ای روشنگر برای کن بود. او به درستی هرچه بیشتر دریافت تا زمانی که برای مشکل وزن بالایش چاره‌ای نپندیشد، هرگز به آرزوهایش دست نخواهد یافت. در نتیجه، تصمیم گرفت عنان اختیار آینده‌اش را در دست بگیرد، و پیروزی در جنگ بر ضد چاقی را انتخاب کرد. او، با کمک دوستی صمیمی، برنامه غذایی طاقت‌فرسایی را آغاز کرد که شامل ورزش روزانه و رژیم غذایی می‌شد. او با پشتکار پایداری و تعهدی برای دستیابی به توفیق، در کمتر از دو سال، ۱۱۳ کیلو وزن کم کرد. کن تصمیم گرفته بود کاری کند که بتواند امیدوار باشد از برنامه تنظیمی خود نتیجه‌ای به دست خواهد آورد. او به خودش قول داده بود که، برای مبارزه به منظور کسب مقام مربیگری در تیم ملی هاکی، هر کاری که می‌تواند انجام بدهد.

رؤیای او در سال ۱۹۹۷ زمانی که مربی تیم دالاس استارز(۴۵) شد، به تحقق پیوست. او در اولین فصل کامل بازی‌اش، با مهارت تیم را به برترین مقام‌های پی‌درپی فصل رساند؛ موفقیت چشمگیر دیگری برای او. او، دو سال بعد، با بردن جام استنلی(۴۶) به همه رؤیاهای یک مربی تیم ملی هاکی تحقق بخشید. این نخستین بار بود که تیم دالاس استارز قهرمان می‌شد. اگر کن هیچ‌کاک توانست این کار را بکند، چرا شما نتوانید کاری برجسته انجام دهید؟ دوباره این مطلب را تکرار می‌کنیم... صداقت واقعی یعنی همواره انتخاب‌های درست کردن، با خود قول و قرار گذاشتن، استقامت داشتن در لحظات دشوار زندگی و صددرد مسئول عواقب کار خود بودن. این فرمولی پیروزمندانه است. ولی استفاده از آن نیازمند شجاعت و اشتیاقی برای بهترین بودن از سوی شماست. و همین که تصمیم گرفتید، هیچ راه بازگشتی وجود ندارد. مگر این‌که گناه دانستن این مطلب را که هرگز واقعاً به بهترین وجه تلاش نکردید، به گردن بگیرید.

ادامه بدهید _ موفقیت اغلب در همین نزدیکی‌هاست----> برای کسانی که دست از تلاش نمی‌کشند.

گام‌های عملی

عامل صداقت

به این پرسش‌ها با صداقت پاسخ دهید. آنها به شما کمک می‌کنند روش جدیدی برای عملکردتان طراحی کنید. سطح کنونی صداقت و مسئولیت‌پذیری شما را نشان می‌دهند.

۱. در کدام بخش‌های زندگی‌ام به طو مداوم به تعهداتم عمل نمی‌کنم؟
۲. اگر تغییر نکنم چه بهایی برایم دارد؟ عواقب طولانی مدت را مورد توجه قرار دهید.
۳. چه چیزی را به طور خاص باید تغییر دهم تا بتوانم از شیوه زندگی شامل صداقت لذت ببرم؟
۴. با انجام دادن این اصلاحات چه پاداش‌ها و منافعی را کسب خواهم کرد؟

درک اهمیت صداقت در زندگی‌تان یک چیز است؛ زندگی‌کردن براساس آن مبارزطلبی‌ای کاملاً متفاوت. فصل بعد به شما نشان می‌دهد چگونه باید این کار را انجام داد.



شما در خانه دراز کشیده اید...
پشتکار به شما کمک خواهد کرد.

تدبیر تمرکز کردن ۹

قاطعانه عمل کردن

«اگر می‌خواهید زندگی‌تان تغییر کند، خودتان باید تغییر کنید. وگرنه، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد.»

جیم ران (۶۷)

آیا شما هم عادت دارید انجام دادن کارها را به تعویق اندازید؟

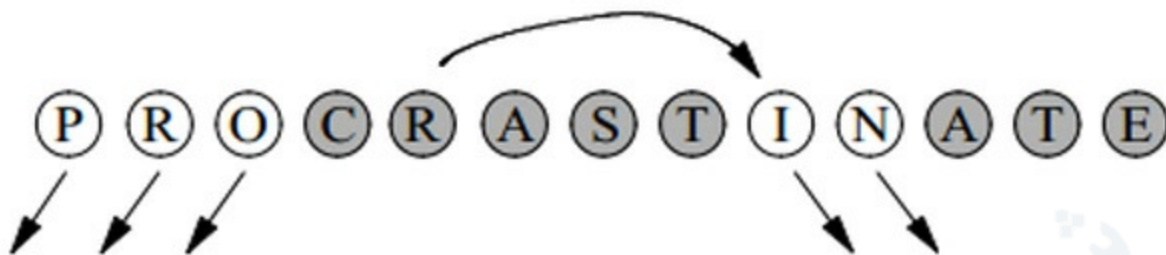
برای مثال، شما تا پایان ماه، باید گزارشی را کامل کنید، اما به جای برنامه‌ریزی برای انجام دادن این کار در سه مرحله ساده، همه چیز را تا چند روز آخر به تعویق می‌اندازید، و در نتیجه، دچار وحشت می‌شوید. افراد دیگری هم به دروسری که شما ایجاد کرده‌اید، گرفتار می‌شوند، و حتی آشفتگی و عصبانیت بیشتری را سبب می‌گردند. به هر حال، سعی می‌کنید کار را انجام دهید و سپس با خود سوگند یاد می‌کنید که «دیگر هرگز – این آخرین باری است که می‌گذارم اوضاع این‌گونه پیش برود – این کار ارزش این همه اضطراب و آشفتگی را نداشت.» اما شما همین برنامه را بارها و بارها تکرار می‌کنید، این‌طور نیست؟ چرا؟ زیرا به آن عادت کرده‌اید. دست بردارید، باید این مسئله را بپذیرید. شما از انجام دادن کارها طفره می‌روید.

اگر احساس راحتی نمی‌کنید، بدانید که تنها نیستید. این مسئله در مورد همه کسانی که تعلل می‌ورزند، صدق می‌کند. این عمل گاهی خوب است، اما به طور کلی رخوتی جدی و موزیانه را سبب می‌شود که آینده‌تان را خراب می‌کند. ما، در این فصل، به شما کمک خواهیم کرد که یک بار و برای همیشه از دست این عادت ناخوشایند خلاص شوید. از میان همه تدابیری که تاکنون درباره‌شان بحث کرده‌ایم، «قاطعانه عمل کردن» آسان‌ترین است. این تدبیر، در واقع سیاه و سفید است. در مورد این تدبیر، قادر نخواهید بود از جلو چشم شرایط پنهان شوید. این تدبیر، افراد قوی را از ضعیف، ترسو را از شجاع و کسانی را که تنها حرف می‌زنند، از عمل‌کنندگان، جدا می‌کند.

زمانی که راه زندگی را می‌پیمایید، قاطعیت قوی‌ترین متحد شماست. تعلل و طفره رفتن دردی است که در لباس مبدل انتظار می‌کشد تا امیدها و رؤیاهای شما را برباید. اگر مدرکی برای اثبات این ادعا می‌خواهید، با دقت بیشتری به این مسئله بنگرید.

واژه دیگری در واژه تعلل (procrastinate) پنهان است که شما را از مخاطرات

قاطعانه عمل نکردن آگاه می‌کند. آیا می‌توانید آن را ببینید؟



به این ترتیب که در کلمه procrastinate به معنای تعلل و طفره رفتن از انجام دادن کار، حروف P، R، O را از اول کلمه و حروف I و N را از وسط آن حذف می‌کنیم. سپس در حروف باقیمانده جابه‌جایی انجام می‌دهیم که در نهایت کلمه "castrate" به معنای «خاصیت چیزی را از بین بردن» به دست می‌آید. تعلل، چه واژه زیرکی است. این واژه، واژه اصلی یعنی «خاصیت چیزی را از بین بردن» (castrate) را که به معنای تضعیف کردن و یا انجام دادن کار بی‌حاصل نیز هست در بر دارد. آیا موضوع را دریافتید؟ زمانی که در انجام دادن کاری تعلل می‌ورزید، در واقع، آینده‌تان را بی‌اثر و بی‌حاصل می‌کنید و بر سر راهش مانع قرار می‌دهید. «و - و - ا - ا - ی - ی! دردناک است!» حق دارید، بسیار دردناک است. از حالا به بعد، هرگاه دچار تعلل شدید، این تصویر دردناک بیهودگی را در ذهنتان بسوزانید تا این کار باعث شود به سرعت دست به اقدام بزنید و قاطعانه ادامه دهید.

اد فورمن (۶۸)، رئیس کل نظام‌های اجرایی توسعه دالاس، مردی است که از فعالیت لذت می‌برد. او در بیست‌وشش سالگی اولین «یک میلیون دلار» را به دست آورد. سپس به ایجاد مؤسسه‌های تجاری مختلفی از قبیل نفت و گاز، سیمان درجه یک، شن و سنگ و گاوداری پرداخت. اد فورمن این امکان را یافت که در دو موقعیت متفاوت و از سوی دو ایالت متفاوت - یعنی تگزاس و نیومکزیکو - برای شرکت در مجلس ایالات متحد انتخاب شود؛ تنها کسی که چنین فرصتی را در قرن بیستم پیدا کرد.

حالا او بیشتر وقتش را صرف در میان گذاشتن تدابیر عملی مفید با مدیران شرکت‌های سراسر دنیا می‌کند. او نیرویی مُسری و اشتیاقی بسیار برای زندگی دارد، و برای افرادی که عقب می‌نشینند و ناله می‌کنند و درباره آنچه ندارند غُر می‌زنند اصلاً وقت نمی‌گذارد. او رختی را که این افراد به آن دچارند «بیماری یک روزی» می‌نامد، که این بیماری به «آیین تعلل‌گران» نیز معروف است.

«روزی، وقتی که بزرگ شدم، مدرسه را به پایان رساندم و شغلی یافتم، زندگی را آنطوری که می‌خواهم شروع می‌کنم... روزی، پس از آن‌که مبلغ رهن خانه را پرداختم، اوضاع مالی‌ام تأمین شد و بچه‌ها بزرگ شدند، سوار آن خودروی نو خواهم شد و به مسافرت‌های هیجان‌انگیز خارج خواهم رفت... روزی از این روزها که نزدیک بازنشستگی هستم، آن خودروی کاروان‌دار زیبا را خواهم خرید و در این سرزمین پهناور خواهم راند، و تمام آنچه را دیدنی است خواهم دید.... روزی.»

اد فورمن

روزی تعلل‌گران، پس از داشتن عمری اندیشه «شاید روزی دیگر» و پشیمانی‌های ناشی از این عقیده، به پایان زندگی می‌رسند. جمله‌ای که در هنگام مرگ، ذهن این افراد را به خود مشغول می‌دارد، این است: «اگر کارهایی را که واقعا می‌خواستم انجام داده بودم، زندگی‌ام بسیار متفاوت بود.» آنان با ناراحتی درباره همه فرصت‌های از دست رفته زندگی‌شان می‌اندیشند. «ای کاش ده درصد از درآمد ماهیانه‌ام را پس‌انداز کرده بودم.»، «ای کاش مراقب تندرستی‌ام بودم.»، «ای کاش آن سهام صد دلاری را زمانی که به قیمت یک دلار به فروش می‌رفتم، خریده بودم.»، «ای کاش فرصت را دریافته بودم و تجارت خودم را آغاز می‌کردم.» افسوس که الآن خیلی دیر شده است. و تعلل‌گر دیگری، درحالی که احساس پشیمانی، گناه و ناکارآمد بودن او را تباه کرده، به پایان زندگی می‌رسد.

خواننده عزیز، آگاه باش که «بیماری یک روزی» دامی نابودگر است. زندگی کوتاه‌تر از آن است که به نهایت از آن لذت ببریم. تزلزل و عدم قاطعیت شما را در دنیایی از «ای‌کاش‌ها» زندانی می‌کند. این چیزی نیست که شما می‌خواهید. مگر نه؟ خیلی خوب، پس بیایید با هم طرحی کارآمد برای شروع بریزیم که زندگی‌ای آکنده از فعالیت‌های مثبت و تجربیات به‌یاد ماندنی منحصر به فرد را برایتان تضمین کند.

شش دلیل خوب

ابتدا نگاهی به این موضوع می‌اندازیم که چرا مردم در کارها تعلل می‌کنند. سپس به شما نشان خواهیم داد که چگونه این میمون مردم‌آزار را از دوشتان پایین بیاورید. اگر در کارها تعلل نمی‌کنید، لطفا ادامه این فصل را بخوانید، تنها به این خاطر که بعدا اشتیاق پیدا کنید. در این قسمت چندین روش عالی که شما را حتی از حالا هم مصمم‌تر می‌کند، می‌آموزید.

شش دلیل خوب وجود دارد که ممکن است باعث شود دچار تعلل شوید:

۱. شما خسته می‌شوید.

این یکی از واقعیت‌های زندگی است. میزان اشتیاق همه ما در زمان‌های مختلف ممکن است کاهش یابد. بعضی اوقات کارمان تکراری می‌شود، و ما تنها تظاهر به انجام دادن آن می‌کنیم. همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، بازرگانان در این امر، مشهورند. پس از آن‌که هیجان نخستین آغاز کاری تازه کم‌کم از میان رفت، آنان به مبارزه‌ای دیگر نیازمندند؛ کاری که باعث شود آدرنالین خونشان همچنان جریان داشته باشد و هیجانشان حفظ شود.

شما چگونه با سستی مبارزه می‌کنید؟ چندین پیشنهاد در اینجا مطرح می‌شود: ابتدا، تشخیص بدهید که کسل و خسته هستید. از احساسات، میزان نیروی پس‌زننده و عدم اشتیاق‌تان به پایان دادن به کارها آگاه باشید. ممکن است احساس خستگی کنید و هنوز کار جسمی چندانی انجام نداده باشید. (اگر به‌طور غیرعادی خسته هستید، موضوع را با پزشکتان در میان بگذارید. شاید دلیل پزشکی برای تنبلی شما وجود داشته باشد.)

از خودتان چندین سؤال بپرسید و در دادن پاسخ‌ها کاملاً صادق باشید. آیا از آنچه انجام می‌دهم خسته شده‌ام؟ (پاسخ این پرسش یا «بله» است یا «نه».) چرا خسته هستم؟ چه چیزی به من نیروی بیشتری می‌بخشد؟

بازرگانان موفق، شور و هیجان‌شان را با اشتغال به طرح‌های تازه و فرصت‌های بزرگ‌تر به دست می‌آورند. آنان سطح توقع خود را بالا می‌برند و هرگز با کارهای تکراری که به هیچ خلاقیت و مبارزه‌ای نیاز ندارند، راضی نمی‌شوند. آنان با دست زدن به کارهای خطرناک تازه و این احتمال که ممکن است کاری چشمگیر انجام دهند، رشد می‌کنند. و حتی اطمینان نداشتن به موفقیت، این مبارزه را خوشایندتر می‌کند.

یک راه برای آن که دوباره نیرویتان را به کار گیرید آن است که درباره معاملات بزرگ‌تر و این‌که چگونه می‌توانید به چنین درآمدی دست پیدا کنید، بیندیشید. دو امکان وجود دارد. می‌توانید مقدار بیشتری از محصول خود را به مشتریان موجودتان بفروشید و یا خدمات برایشان انجام دهید. و یا می‌توانید مشتریان بزرگ‌تر و بهتر را به خود جلب کنید. تصور معاملاتی جدی را بکنید که سه یا چهار بار از آنچه شما پیش‌تر انجام داده‌اید بزرگ‌ترند. وسعت نظرتان را گسترش دهید.

البته این کار به رشته‌ای ارتباطات و برخوردهای تازه نیاز دارد. همچنین لازم است خلاق‌تر و نوآورتر شوید. ابتکار، باعث ایجاد نیرو می‌شود و نوآوری آدرنالین را به جریان می‌اندازد و هیجان را شدت می‌بخشد. شما یکباره به هدف‌های بزرگ‌تر و امتیازات هیجان‌بخش تازه‌ای که همه محل کارتان را فرا می‌گیرد، دست می‌یابید.

مراقب باشید، این امر می‌تواند بسیار واگیردار باشد! به زودی همه افراد گروه شما با انگیزه‌ها و ابتکار عمل‌های تازه به زیبایی به جلو می‌تازند. ناگهان زندگی

دوباره لذت بخش می شود و شما روی غلتک می افتید. خدا نگهدار سستی و تنبلی، و سلام هدف های بزرگ تر و حتی پاداش های بهتر!

۲. کار بر شما غلبه کرده است.

اغلب افراد در کارشان دچار تعلل می شوند، زیرا به جای آن که کارها را به نوبت انجام دهند و آن را به پایان رسانند، اجازه می دهند کارها بر روی هم تلنبار شوند. این امر ممکن است با کاری کوچک که به علت کمبود وقت و یا بی علاقه گی شما به انجام نرسیده است، آغاز شود. سپس کار دیگری پیش می آید، و شما انجام آن را هم به تعویق می اندازید. حالا دو کار دارید که باید انجامشان دهید. خودتان تصور می کنید که هیچ کدام از کارها آن قدر بزرگ نیستند که نتوان انجامشان داد، اما به انجام رساندن این دو کار بر روی هم، نیاز به صرف نیرو دارد. در نهایت شما انجام دادن هر دو کار را منتفی می دانید. پس از مدتی، فهرستی در حال افزایش از نیم دوجین کار به وجود می آید که به تعویق افتاده اند و «تعلل» قامت ناخوشایندش را برافراشته است. تنبلی و کاهلی عنان اختیار شما را به دست می گیرد. خیلی زود کارهای بسیاری پیش می آیند که شما حتی از فکر دست زدن به آنها احساس مغلوب بودن می کنید، در نتیجه هرگز به شروع آنها دست نمی زنید. اگر این مطلب شما را متقاعد می کند، دل به آن بدهید. راه های بسیاری برای از میان برداشتن موانع راه وجود دارد. ما، پیش از پایان این فصل، به شما نشان خواهیم داد که چگونه این کار را انجام دهید.

۳. اعتماد به نفستان تنزل کرده است.

این، زمانی است که نیروی ترس و شک، با ایجاد تصاویر آشکار منفی در ذهنتان، شما را به عقب می راند. این چیزی است که نیاز دارید بیاموزید: بیشتر آنچه شما از آنها می ترسید، هرگز اتفاق نمی افتند. اگر ترس یکی از دلایل اصلی است که باعث می شود شما به پیش نروید، لطفاً فصل ۶، یعنی «عامل اعتماد به نفس» را بخوانید. تعلل برابر است با میزان شک در شما. اجازه ندهید شک و بی اطمینانی نیرویتان را از شما بگیرد. به یاد داشته باشید، فکر کردن درباره آنچه باید انجام گیرد و همه اشتباهاتی که ممکن است مرتکب شوید، نسبت به زمانی که آن کارها را به طور فیزیکی انجام دهید، خستگی ذهنی بیشتری برای شما ایجاد می کند. افرادی که مصمم هستند، و به سرعت از کاری فارغ می شوند و به سراغ کار بعدی می روند، همین کار را می کنند، یعنی به طور فیزیکی به انجام دادن کار دست می زنند، زیرا فکر کردن در مورد انجام دادن کار بعداً فشار و ناراحتی عصبی بیشتری برایشان ایجاد می کند.

همان‌گونه که پیشتر گفتیم، ترس می‌تواند عامل محرک خوبی نیز باشد. مربی موفق فوتبال، دن متیوس(۶۹)، این مطلب را این‌گونه توضیح می‌دهد: «آنچه همواره مرا به جلو رانده، آن است که ترس و ناامیدی ناشی از شکست همیشه از لذت و رضایتِ پیروزی سنگین‌تر است. زمانی که این امر تغییر کند، زمانی است که من باید از مربیگری دست بکشم.»

۴. شما برای خودتان ارزش کمی قایلید.

این مطلب با وقفه‌ای کوتاه در میزان اعتماد به نفستان کاملاً متفاوت است. افرادی که خودباوری‌شان اندک است، اغلب عادت دارند هر موفقیت بالقوه‌ای را خراب کنند زیرا، آنان در ذهن خود بر این باورند که شایستگی چنین موفقیتی را ندارند. این مسئله ممکن است به علت باورهای منفی قدیمی و گذشته‌ای تلخ و فراموش‌نشده‌ی ایجاد شده باشد. یکی از راه‌ها برای کشتن فرصتی که به دست می‌آورد، استفاده نکردن از آن است. افرادی که خودباوری چندانی ندارند، به هرگونه بهانه‌ای متوسل می‌شوند تا از برداشتن گام نخست به سوی آینده‌ای بهتر سر باز زنند. و بعضی اوقات واقعاً خوب عمل می‌کنند و جلو می‌روند. هدف آنان دستیابی آسان است و ناگهان توپ را، بدون هیچ دلیل آشکاری، پرتاب می‌کنند. اگر این کاری است که شما می‌کنید (و یا کسی که به شما نزدیک است)، پیشنهاد می‌کنیم به طور جدی و واقعی وقتی را برای یافتن علت این کار صرف کنید. کتاب دایم فردا، کتابی عالی است که کارن پترسون(V۰) آن را نوشته است و در آن به‌طور عمیق درباره این مسئله خاص بحث می‌کند. این کتاب را بسیار سودمند خواهید یافت.

۵. در حال انجام دادن کاری هستید که از آن لذت نمی‌برید.

این تنگنا دو وجه دارد. ابتدا آن که، همه ما مجبوریم کارهایی انجام دهیم که از آنها لذت نمی‌بریم. اگر می‌خواهید موفق‌تر شوید، این یکی از قوانین بازی است. ممکن است از آن خوشتان نیاید، اما اوضاع همین‌طور است. برای مثال، امکان دارد شما انجام دادن کارهای پیش‌پا افتاده، مانند کارهای دفتری و یا کتابداری را دوست نداشته باشید، اما حتی اگر شما نماینده‌ای واقعاً خوب باشید، سر باز زدن کامل از این کارها امری دشوار است. دوستانِ اد فورمن در مورد این موضوع تحقیقات گسترده‌ای انجام داد. این چیزی است که او کشف کرد: افراد موفق کارهایی را که افراد ناموفق دوست ندارند انجام دهند، انجام می‌دهند. آنان نیز به انجام رساندن برخی از این کارها را دوست ندارند، اما ادامه می‌دهند و به هر حال به انجامشان می‌رسانند. این نکته‌ای بنیادی است، نکته‌ای که شما نیاز دارید کاملاً درکش کنید.

روی دیگر سکه آن است که امکان دارد در انجام دادن کاری پیش‌پا افتاده که به شما امکان نمی‌دهد از برترین توانایی‌هایتان استفاده کنید، گیر کرده باشید. اگر این مسئله حقیقت دارد، پس به دنبال فرصتی برای افزودن بر دامنه استعدادهایتان باشید. زندگی کوتاه‌تر از آن است که در کاری که از انجام‌دادنش لذت نمی‌برید، گیر کنید. بیشتر اوقات نوع کاری که انجام می‌دهید باید شما را برانگیزد و به شما نیرو ببخشد. چرا در کاری که نیرویتان را از بین می‌برد و سودمند نیست، گرفتار شوید؟

بیشتر افراد تغییر شغل نمی‌دهند، زیرا نیاز به امنیت دارند و یا فکر انجام‌دادن کاری متفاوت آنان را می‌ترساند. تغییر، از حیطة آسودگی آنان بیرون است و مرعوبشان می‌کند. اما واقعیت این است: بهترین پاداش‌ها در زندگی، بیرونِ حیطة آسودگی شما یافت می‌شوند. با آن زندگی کنید. اگر می‌خواهید از زندگی‌ای پر از موفقیت و ماجرا لذت ببرید، ترس و خطر کردن شرط‌های لازم آن هستند.

۶. خیلی راحت آشفته می‌شوید، و یا تنبل به تمام معنا هستید.

چیز زیادی نمی‌توان گفت. بیاید با هم روراست باشیم. اگر از انجام‌دادن کار سر باز می‌زنید، چون ترجیح می‌دهید هر شب پاهایتان را روی هم بیندازید و فیلم‌های تکراری تلویزیون را ببینید. امکانی بسیار اندک دارد که بتوانید خیلی زود از زندگی‌ای مرفه لذت ببرید. نتیجه نهایی؟ موفقیت نیازمند تلاش و استقامت و تمرکز است. تنبلی، جزو شرایط زندگی متعادل نیست، بلکه عملی است ممنوع و منفور.

تصمیم‌گیری فعال

به‌طور کلی، بی‌تحرکی معمولاً از تعلل سرچشمه می‌گیرد. به تعویق انداختن کارها آسان‌تر از قاطعانه انجام دادن آنهاست. آگاهی از این امر که گردبادی فروبرنده از بی‌تحرکی دارد شما را در خود فرو می‌برد، اهمیت فراوان دارد. زمانی که در مورد این مسئله هشیارید با خود گفت‌ووشنودی کوتاه انجام دهید و روی پیدا کردن راهی برای به جریان افتادن کارها تمرکز کنید.

اساساً دو راه برای ایجاد انگیزه در خودتان می‌یابید: می‌توانید از عواقب انجام ندادن فعالیت‌هایتان بترسید؛ و یا می‌توانید از پاداش‌ها و منافعی که از فعال بودن به دست می‌آورید، احساس هیجان کنید.

باید این دو تصویر را در جلو و مرکز توجه خود قرار دهید، یکی منفی و یکی مثبت. از خودتان بپرسید: «من واقعاً چه می‌خواهم – آینده‌ای که همواره مجبور باشم برای به انجام رساندن کارها تقلا کنم و یا زندگی‌ای آکنده از سعادت، خوشی و کارامدی؟» هرچه این دو تصویر زنده‌تر باشند، شما مصمم‌تر خواهید

شد. به خودتان اجازه ندهید که احساس اشتباه امنیت شما را به حالتی مانند خواب فرو ببرد. وقتی آن صدای ضعیف ویرانگر در سرتان زمزمه می‌کند که «بگذار این کار را فردا، هفته آینده، ماه آینده و یا سال آینده انجام بده.» آن دو تصویر را به سرعت روی صفحه تلویزیون مغزتان بیاورید. اگر آن کار را آغاز نکنید تصویر ذهنی‌تان چگونه خواهد بود؟ آیا می‌خواهید به زندگی‌تان که فهرست بلند بالای «ای کاش‌ها» را به همراه دارد، نگاهی بیندازید؟ البته که نمی‌خواهید! به روشنی این مطلب را دریابید و دردی را که حاصلِ اختگی شماست، احساس کنید. (نه، این غلط چاپی نیست!)

حالا تکمه را فشار دهید و به تصویر بعدی نگاهی بیندازید. این بار همه پاداش‌ها و مزایایی را که به علت عمل کردن و عقب‌نشینی نکردن به دست آورده‌اید، ببینید. از زیبایی این تصویر لذت ببرید. آن را در ذهنتان نقش کنید. مزه احساس موفقیت را بچشید. از این‌که خودتان را به مرحله‌ای بالاتر از عملکرد رساندید و برایش مبارزه کردید، احساس خوشایندی خواهید داشت. در این‌جا مثال خوبی از آنچه در موردش سخن می‌گوییم آمده است.

در اواسط دهه ۱۹۷۰، سوزان بروکس (۷)، آموزگار مدرسه‌ای در شهر فلوریدا، روش‌های آشپزی قدیمی را جمع‌آوری می‌کرد. آنچه از همه بیشتر باعث جلب توجهش می‌شد، پخت شیرینی‌های خانگی بود، و او بسیاری از آنها را می‌پخت. دوستانش این غذاهای سنتی را آنقدر دوست داشتند که زبان از بیانش ناتوان است و پختن شیرینی در خانواده بروکس به گونه‌ای چشمگیر افزایش یافت. اندک مدتی پس از آن که او فلوریدا را به مقصد جورجیا ترک کرد، به همراه بهترین دوستانش که خیلی زود به شریکان او تبدیل شدند، نخستین مغازه خرده‌فروشی شیرینی‌اش را گشود. در طی چهار سال پس از آن، سیزده شعبه دیگر از مغازه او تأسیس شد و مقدار بسیار زیادی از شیرینی‌ها به فروش رفت.

با وجود این، در سال ۱۹۸۱ حباب شیرینی ناگهان ترکید؛ شراکت از هم پاشید و انسجام و یکپارچگی شعبه‌های فروش از میان رفت. سوزان درحالی که «بانکه‌ای خالی از شیرینی»، مقدار ناچیزی اسباب و اثاث و دو فر صنعتی برای پختن شیرینی‌ها برایش مانده بود، تنها شد. سوزان می‌گوید: «این دوره دانشگاهی من در زمینه شیرینی بود – من در مرحله اول آموختم برای پیشبرد کاری تجاری به چه چیزی نیاز است!»

این همان نقطه‌ای است که بیشتر افراد از کار دست می‌کشند؛ اما نه سوزان و خانواده‌اش. همه آن چیزی که آنان داشتند در دو کامیون جا گرفت. او به همراه همسرش بری و دو فرزند کوچکش، به سمت غرب رفتند تا در تیمپ واقع در آریزونا، آغازی جدید داشته باشند.

سوزان، با توجه به تجربیات گذشته، تصمیم استراتژیک مهمی گرفت – این‌بار، به جای باز کردن مغازه‌های خرده‌فروشی، تصمیم گرفت دفترچه راهنمایی از شیرینی‌ها و اجناس متنوع دیگرش تهیه کند و به وسیله پُست، از مشتریان

سفارش بگیرد. او، از آن زمان به بعد، به فروش چیزهایی که آسان و سریع فروخته می‌شوند، مشغول است، نه فروش شیرینی. اشتیاق او برای قاطعانه عمل کردن و قدم به راهی تازه نهادن واقعا ارزش خطرکردن را داشت. حالا شیرینی‌های خانگی او که در اینترنت نیز شناخته شده است، حوزه عملی بیش از ۵۴۰۰ متر مربع دارد. خدمات مربوط به شرکت‌ها و سفارش‌های پُستی انجام می‌دهد و در شهرهای مختلف شناخته شده است. تعداد مشتریان این محصولات که مثل قارچ سبز شده‌اند از ۳۰۰۰ به ۷۵۰۰۰ مشتری رسیده‌اند. در واقع، شیرینی‌های سوزان در بسیاری از جاهای مهم، از جمله کانادا، مکزیکو، انگلستان، فرانسه و عربستان سعودی مورد استقبال قرار گرفته است.

سوزان مصمم عمل کرد تا بر سختی‌های زندگی غلبه کند. او عادت ندارد وقتی چندین مانع بر سر راه خود می‌بیند، انجام دادن کارها را به تقویق اندازد. تصویر زیبایی که به دیوار اتاق کارش نصب شده است قایقی کوچک را نشان می‌دهد که در امواج سهمگین دریا غوطه‌ور است. شرح زیر تصویر این است: «زمانی که دریا آرام است، هر کسی می‌تواند سکان را در دست بگیرد.»

سوزان می‌گوید بزرگ‌ترین درس‌هایی که آموخته است اینها هستند: «می‌دانم که چه چیزی را نمی‌دانم، پس خودم را تسلیم کسانی می‌کنم که آن چیز را می‌دانند. این کار به من اجازه می‌دهد روی بهترین کاری که می‌توانم انجام بدهم تمرکز کنم. همچنین، من هر روز با اختیار و انتخاب خودم سر کارم می‌روم.» سوزان بروکس تصمیم راسخ داشت که تصویر ذهنی‌اش را به حقیقت تبدیل کند. پشتکار پایدار او، توفیقش را تضمین می‌کند.

پیام، آشکار است: چه در حال به انجام رساندن طرحی کوچک هستید، چه هدفی بزرگ، آن را رها نکنید تا بتوانید پایان یافتنش را جشن بگیرید. مطمئن شوید که یکی از آن افراد ترسویی نیستید که مسیر زندگی را با برچسب «این کار هرگز به اتمام نمی‌رسد» می‌پیمایند. همان‌طور که جیم ران با زبانی سلیس می‌گوید: «درد حاصل از نظم تنها چند گرم است، در حالی که درد ناشی از پشیمانی چندین تُن وزن دارد.»

برای این‌که اطمینان حاصل کنید مطلقا هیچ بهانه‌ای برای تنبلی و رخوت ندارید، دو فرمول اثبات‌شده را ارائه می‌کنیم که به شما یاری می‌دهد از عهده هر موقعیتی در آینده که به فعالیت شما نیاز دارد برآیید. فرمول اول، یعنی فرمول تا (۷۲)، فرمول کوچکی است که شما می‌توانید به طور کارآمدی هر روز از آن بهره ببرید. فرمول دوم، یعنی حلال مشکل، جامع‌تر و گسترده‌تر است.

فرمول تا - دا

این فرمول به شما کمک می‌کند وقتی با توفان‌های پیش‌بینی نشده آینده روبه‌رو شدید، آگاه باشید. پیش از آن‌که هر تصمیم بزرگی بگیرید، به شما سفارش اکید می‌کنیم از سرواژه این فرمول، همچنان که در زیر مشخص شده است، برای راهنمایی استفاده کنید.

۱. بیندیشید.

همان‌گونه که پیش‌تر بحث کردیم، صرف زمان برای تأمل کردن، امری ضروری است. اندیشیدن عمیق به شما امکان می‌دهد کمی تأمل کنید، در نتیجه می‌توانید همه راه‌ها را بررسی کنید. «آیا این راه به من کمک می‌کند با نیروی بیشتری به هدف‌های بزرگم دست یابم؟»، «چرا می‌خواهم این کار را انجام دهم؟»، «از انجام دادن این رشته فعالیت چه سود خاصی به دست می‌آورم؟»، «اگر این راه عملی نباشد، چه عواقبی دارد؟»، «انجام‌دادن این کار به چه مقدار زمان نیاز دارد؟» زمانی که تصمیم بزرگی می‌گیرید، هرچه هشیارتر باشید، امکان این‌که کارها را خراب کنید کمتر است. برای اندیشیدن وقت صرف کنید. مانند خلبان هواپیما، هر بار فهرستی مورد اعتماد بنویسید تا شما را راهنمایی کند.

۲. پرسید.

سؤالات متمرکزکننده مفید پرسید. به دنبال چیزی بگردید که برای گرفتن تصمیمی هوشمندانه و آگاهانه به آن نیاز دارید. از دیگران، مشاوران و افرادی که تخصص و یا تجربه‌ای در زمینه‌ای دارند، سؤال کنید. تصمیمی که می‌خواهید بگیرید، هرچه مهم‌تر باشد، باید زمان بیشتری برای بررسی وضعیت صرف کنید. این بدان معنا نیست که همه‌چیز را تا سرحد مرگ موشکافی کنید. تنها زمانی که اطلاعات کافی از منابع مختلف کسب کردید برای برداشتن گام بعدی در این فرمول آماده شده‌اید.

۳. تصمیم بگیرید.

برای افزودن قاطعیت خود، از تکنیک «مارپیچ دوگانه» استفاده کنید. عواقب منفی تصمیم درست نگرفتن را در نظر مجسم سازید. این عواقب را با منافع حاصل از پیش‌رفتن مقایسه کنید. بعد، در مورد آنچه می‌خواهید انجام دهید،

تصمیمی جدی بگیرید. تصمیم‌گیری نیمی از مبارزه است. تعلل‌گران سابقه‌دار همواره زندگی آکنده از نارضایتی دارند، زیرا آنان، برای پیشروی، تصمیم‌های درست نمی‌گیرند. پس از مدتی، تزلزل در تصمیم‌گیری آزاردهنده می‌شود. اگر مراقب نباشید، چنان گیر می‌افتید که هرگز نمی‌توانید رها شوید.

۴. عمل کنید.

حالا که عمیقاً اندیشیده، اطلاعات کسب کرده و، در نهایت، تصمیمتان را گرفته‌اید، زمان عمل کردن فرا رسیده است. این مهم‌ترین بخش فرمول «تا - دا» است. بیشتر افراد، به جای آن که عمل کنند، تنها حرف می‌زنند! شما باید دست به اقدام بزنید. خودتان را به سوی عمل متمرکزکننده پرتاب کنید. فقط گام نخست را بردارید. رفته رفته حرکت آغاز می‌شود. مانند همان گلوله معروف برف که وقتی ضربه اولیه را به آن وارد کنید و از تپه سرازیر شود دیگر نمی‌توانید جلو حرکتش را بگیرید. به یاد داشته باشید، بهترین پاداش‌ها در زندگی تنها زمانی که دست به عمل می‌زنید، نصیبتان می‌شود.

دبلیو. کلمنت استون، یکی از بزرگ‌ترین افراد موفق در امریکا و دستیار نویسنده کتاب موفقیت از را نگرش مثبت ذهنی، راهی منحصر به فرد برای وادار کردن خودش به انجام دادن فعالیت‌ها دارد. او روبه‌روی آینه می‌ایستد و دستانش را با نیروی فراوان به هم می‌کوبد و با همان شدت فریاد می‌زند: «همین حالا انجامش بده!» او این کار را سه بار تکرار می‌کند. این کار او را برای انجام دادن کارهایی که در پیش دارد استوار می‌سازد. این روش باید جواب داده باشد. او در شانزده سالگی نماینده شرکت بیمه بود، گویی هیچ آینده‌ای برایش وجود ندارد. وقتی بیست و یک ساله شد، به فشار عصبی عظیمی دچار گردید که بسیاری می‌گفتند هرگز نخواهد توانست از آن رهایی یابد. استون جوان جسور شرکت خودش را به نام «بیمه ترکیبی» راه‌اندازی کرد که در حدود هزار فروشنده در آن استخدام شدند و به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های امریکای شمالی بدل گردید. به یاد داشته باشید، عادت‌های کوچک مانند تمرین روبه‌روی آینه هستند که اغلب مانند واسطه‌ای شما را به آغاز کاری وامی‌دارند.

حلال مشکل

فرمول دوم ما برای تصمیم‌گیری فعال، حلال مشکل نام دارد. این فرمول شامل ده مرحله است که به شما کمک می‌کند هر مشکل بزرگی را حل کنید و از عهده هرگونه مبارزه‌طلبی که در سال‌های آینده در پیش دارید، برآید. این فرمول بسیار کارآمد است. وقتی که نمی‌دانید از کدام مسیر باید بروید، این فرمول را در اولویت قرار دهید. همه این مراحل در قسمت گام‌های عملی ما در پایان فصل آمده است.

این دو تدبیر عالی، در تمامی موقعیت‌هایی که باید تصمیم‌گیری کنید، پشتوانه شماست. عادت کنید هر دوی آنها را مورد استفاده قرار دهید. این کار، قسمتی ضروری از زره محافظ شماست و یاری‌تان خواهد کرد همچنان که به سوی زندگی‌ای شادتر و سالم‌تر گام برمی‌دارید، حملات افکار منفی روزانه را دفع کنید. تلاش به خرج دهید که کوشا و همواره مراقب باشید. بیاموزید که بر آنچه به خوبی انجام می‌دهید و آنچه به دقت نظر شما نیاز دارد، نظارت داشته باشید. تصمیم‌گیری خوب به تمرین و آگاهی بسیار نیاز دارد. حالا شما ابزار تسلط بر این بخش از طرح رسیدن به موفقیت خود را در دست دارید.

بیاید در مورد پول گفت‌وگو کنیم

دستیابی مطمئن به هدف‌های مالی سالیانه‌تان بسیار اهمیت دارد، به ویژه اگر در جامعه‌ای زندگی کنید که بهای همه چیز رو به افزایش است. اگر خانواده پرجمعیتی دارید که چند نوجوان را هم شامل می‌شود، متوجه می‌شوید منظور ما چیست!

صحبت درباره تجزیه کامل و عمیق مسائل مربوط به پول و تدابیر سرمایه‌گذاری از حوصله این کتاب بیرون است. به هر حال، از آنجا که میزان درآمد شما به میزان مرخصی‌هایتان و میزان لذت‌بردن از زندگی‌ای متعادل بستگی کامل دارد، فکر کردیم اگر چند نکته ضروری و اساسی از نظریات خود را به شما ارائه دهیم، برایتان ثمربخش باشد. همه این نکات بخشی از مطالعه شما در زمینه قاطعانه عمل کردن، یعنی بحث این فصل است.

پول برای شما چه معنایی دارد؟

همه درباره پول باورهایی دارند. برعکس آنچه برخی از افراد می‌اندیشند، پول، سرچشمه همه بدی‌ها نیست. اگر این مسئله حقیقت داشت، تقریباً تمام مؤسسات غیرانتفاعی، خیریه و کلیساها از صفحه روزگار محو می‌شدند. به هر حال، عشق کامل به پول و کنار گذاشتن هر چیز دیگر، باعث ایجاد همه فشارهای عصبی می‌شود.

به‌طور کلی سه چیز در زندگی وجود دارد که می‌تواند شما را تباه کند:

۱. قدرت – به فرمانروایان مستبد و افراد خودبزرگ‌بین جهان نگاهی بیندازید.
۲. ارتباط جنسی – افراط در آن ویرانگر است، مثال شماره یک البته سیاستمداران هستند.
۳. طمع – طلب ناسالم پول زیاد، که اغلب به بهای تباهی کس دیگری تمام شود.

برای آن‌که دریابید واقعاً درباره پول چه احساسی دارید، از خودتان چندین سؤال ساده بپرسید. برای مثال: آیا داشتن پول هنگفت خوب است؟ تا به حال در

زندگی‌ام چه عاداتی داشتم که مربوط به پول می‌شد؟ آیا با رضایت پول می‌پردازم و جمع می‌کنم و یا وقتی اوضاع به شکلی نامنتظر خوب پیش می‌رود، خرابکاری می‌کنم؟

ما، در انتهای این فصل، آزمونی در مورد پول طراحی کرده‌ایم که واقعا به شما کمک می‌کند به واقعیت‌های مالی خود پی ببرید. حتما آن را انجام دهید. در این‌جا چند دیدگاه دیگر درباره پول مطرح می‌شود. برخی افراد در محیطی بزرگ شده‌اند که صرفه‌جویی حرف اول را می‌زده، در نتیجه کسرفتن پول امری طبیعی به شمار می‌رفته است. بعضی دیگر، از پدر و مادر و صاحب‌نظران مختلف شنیده‌اند که پول «کثیف» است. تا به حال این جمله را شنیده‌اید؟ «آن پول را به دهانت نبر، کثیف است!»

بعضی افراد خوشبخت‌تر بودند و در محیطی که کار خوب از نظر اخلاقی ارزش داشته و پول با هشیاری خرج و پس‌انداز می‌شده است بزرگ شده‌اند. یکی از معیارهای خانواده آنان تفریح‌کردن آن هم بدون مقصد بودن بیش از اندازه بوده است.

پول به سمت آنانی شناور می‌شود که جذبش کنند.

به عقیده ما، پول تنها پاداش خدماتی است که انجام می‌دهید. اگر خدمات عالی به انجام رسانید و برای افرادی که دوروبرتان هستند، ارزش چشمگیری پیدا کنید، پول ظاهر می‌شود. در نتیجه، برای به دست آوردن پول بیشتر، باید جذاب باشید، به طوری که افراد دیگر محصولات و خدمات شما را بر آنچه رقیبان شما عرضه می‌دارند، ترجیح دهند. نتیجه نهایی آن است که همواره باید بر کسب ارزش بیشتر تمرکز کنید. برای آن که هر کار پیشنهادی در بازار کار را به نحو احسن انجام دهید، همه تلاشتان را مبذول دارید.

اگر برای ارتقای وضعیت مالی‌تان تلاش می‌کنید و یا دوست دارید ارزش‌های ویژه خود را تا اندازه‌ای چشمگیر بالا ببرید، این مطلب را بدانید: عادات مربوط به پول که در شما وجود دارد، علت اساسی اوضاع مالی کنونی شماست. در نتیجه، اگر هیچ‌گاه عادت به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نداشته‌اید، ممکن است با عواقب آن همین حالا رویارو شوید. اگر عادت کرده‌اید همواره بیشتر از آنچه پول می‌گیرید، خرج کنید، بی‌تردید عواقب عظیم آن گریبانتان را خواهد گرفت. افرادی که درآمدشان سالی پنجاه هزار دلار است، عادت دارند پنجاه هزار دلار خرج کنند و افرادی که پانصد هزار دلار در سال عایدی دارند، به خرج کردن همان پانصد هزار دلار عادت می‌کنند. و این واقعیت مطلق پولت را در بانک بگذار است. برای آن که عادت‌هایتان را تغییر دهید، باید واقعیت مالی کنونی‌تان را بپذیرید. انکار آنچه آشکار است فایده‌ای ندارد! گام بعدی این است، اگر می‌خواهید از لحاظ مالی مستقل شوید، باید درباره آن تحقیق کنید. تکلیفتان را انجام دهید. بیاموزید که چگونه پول به گردش می‌افتد، چگونه می‌توان بر مقدار آن افزود،

چگونه بر وسعتش افزوده می‌شود، و مهم‌تر از همه آن که، چه کسی بهتر می‌تواند آن را به دست آورد.

بی‌شک، افرادی در همسایگی یا شهر شما زندگی می‌کنند که پول هنگفتی به دست آورده‌اند. دریابید که آنان چگونه این کار را کرده‌اند. مبتکر باشید. شجاعت به خرج دهید. آن‌قدر جسارت داشته باشید که بتوانید با یکی از این افراد قرار ملاقات بگذارید. به علاوه، باید مربی چیره‌دستی در امور مالی و یا گروهی از مشاوران را در اختیار داشته باشید که به شما کمک و حمایتان کنند. جست‌وجو کنید. دریابید چه کسی بهترین است. دوباره به تکلیفتان عمل کنید. تمرکز کنید. بیشتر افراد چنین تلاشی نمی‌کنند. مطمئناً هر شب در برابر تلویزیون نشستن به جای ساختن آینده مالی خوب که خانواده‌شان بعدها از آن بهره ببرند، برایشان آسان‌تر است.

قوانین اساسی برای به دست آوردن ثروت

حالا ما قصد داریم دو فرد ثروتمند یعنی – آقایان جان تمپلتون (۷۳) و آرت لینکلتر (۷۴) – را به شما معرفی کنیم و فهرست ده گزینه‌ای آنان را که درباره به دست آوردن ثروت نامحدود است، در اختیارتان قرار دهیم. ما این دو نفر با به سبب صداقت و توانایی‌شان در کسب پول از راه درست، انتخاب کردیم. ممکن است از سادگی یافته‌های آنان شگفت‌زده شوید. هر گزینه را به دقت مطالعه کنید. دیدگاه‌های آنان می‌تواند پیچ‌وخم‌های راه به دست آوردن ثروت را برای شما از میان بردارد.

ابتدا، آقای جان تمپلتون. بنیانگذار گروه تمپلتون، آقای جان تمپلتون مدیری افسانه‌ای در زمینه بودجه مشترک است. استعداد او در مدیریت مالی، باعث کسب ثروت برای هزاران سرمایه‌گذار در سراسر دنیا شده است. ده اصلی که در زیر آمده است، قلب و روح موفقیت باورنکردنی او را تشکیل می‌دهند.

۱. برای موفق شدن، خوشبین باشید و نه بدبین، بلکه انسانی واقع‌بین با فطرتی امیدوار باشید.
 ۲. نعمت‌هایی را که به شما اعطا شده است به شمار آورید تا خود و اطرافیانتان را غنی کنید؛ ابتدا از لحاظ معنوی، و سپس، شاید از لحاظ مالی.
 ۳. تردید، چه شخصی چه گروهی، نباید شما را از سرمایه‌گذاری برای آینده‌تان بازدارد. بکوشید خودتان را از تردید دور کنید.
 ۴. در مکان‌های مختلف سرمایه‌گذاری کنید – در تعدد، امنیت وجود دارد.
 ۵. پول نمی‌تواند به سادگی خودش را تکثیر کند.
 ۶. به یاد داشته باشید که صبر مزیتی ارزشمند است.
 ۷. اگر می‌خواهید موفق شوید، پیش از سرمایه‌گذاری تحقیق کنید.
- . هرگز فراموش نکنید: رمز ثروتمند شدن هر کس در آن است که برای دیگران نیز

زمینه ثروتمند شدن را فراهم کند.
۹. چشم به راه نفر اول بودن، شما را نفر اول نمی‌کند.
۱۰. با یک کلمه ساده موفق شوید - عشق.

آرت لینکلتر، بی‌تردید یکی از مشهورترین شخصیت‌های هنرمند و بازیگران برنامه‌های تلویزیونی است. او را در کودکی رها کردند و سپس کشیشی در انجمن کوچک موسیجا (۷۵) در ساسکاچوان (۷۶) کانادا او را به فرزندخواندگی پذیرفت. برنامه معروفش به نام میهمانی در خانه که از کانال سی‌بی‌اس پخش می‌شد، یکی از معروف‌ترین برنامه‌های تلویزیونی بود. آرت لینکلتر تاجری موقعیت‌شناس نیز هست که در بسیاری از تجارت‌های موفق دخالت مستقیم دارد. در اینجا مهم‌ترین دیدگاه‌های آرت برای به دست آوردن موفقیت و ثروت بیان شده است.

۱. من قصد دارم کاری را که از آن لذت می‌برم انجام دهم. تنها یک‌بار زندگی می‌کنی، پس کاری را که به آن عشق می‌ورزی انجام بده.
 ۲. در طول راه، سختی‌ها و شکست‌ها و مبارز طلبی‌هایی نیز وجود دارد.
 ۳. فاصله میان ناکامی و موفقیت، وقتی که به صرف نیرو و زمانی بسیار بالاتر و بیشتر از حد انتظار مربوط می‌شود، بسیار ناچیز است.
 ۴. برای گشودن دروازه‌های فرصت، هرگاه که بتوانم، از دستگیره استفاده می‌کنم، اما اگر درها به رویم گشوده شده باشند، مطمئناً وارد می‌شوم و از آن فرصت بهره می‌گیرم.
 ۵. از کاستی‌هایم آگاهم و آنها را تشخیص می‌دهم و زمانی که دچار تزلزل شدم، کسانی که گوی سبقت را از من ربوده‌اند، پیدا می‌کنم.
 ۶. در انتظار فرصتی می‌نشینم که پیشرفت کنم، این امر مهم‌تر از به دست آوردن سریع پول و مزایای جانبی آن فرصت به دست آمده است.
 ۷. دامنه توانایی‌ها و هدف‌هایم را همواره از منطقه آرامشم کمی فراتر می‌برم؛ به منطقه دلیل.
 ۸. از شکست‌هایم درس می‌گیرم و سپس آنها را پشت سر می‌گذارم.
 ۹. از «قانون طلایی» پیروی خواهم کرد. هرگاه احساس کنم در معامله‌ای به کسی آسیبی می‌رسد، سرش کلاه گذاشته شده و یا بی‌بهره خواهد شد، در آن شرکت نخواهم کرد.
 ۱۰. از پول دیگران برای سرمایه‌گذاری استفاده می‌کنم، به شرط آن‌که اطمینان پیدا کنم خود پول می‌تواند با سرعتی بیشتر از بهره‌اش رشد کند. در واقع، حریص نخواهم بود.
- برای پایان دادن به این موضوع، ما نیز تجربیات خود را بیان می‌کنیم. اینها مهم‌ترین تدابیری هستند که ما رویشان تمرکز می‌کنیم.

جک:

- کاری را که به آن عشق می‌ورزید، با صبر و به نحو احسن انجام دهید، پول خود به خود پیدایش می‌شود.
- هرچه می‌توانید مطالعه کنید، در سمینارها شرکت جویید و به نوارها گوش دهید، آن‌گاه آنچه را آموخته‌اید، به کار ببندید.
- درباره قوانین جهانی موفقیت، سعادت و رفاه مطالعه کنید.
- یک دهم درآمد سالیانه‌تان را به کلیسا و یا مؤسسات خیریه موردعلاقه‌تان اختصاص بدهید.
- در هر امری که به آن مشغولید، همواره برای دستیابی به کمالی پایان‌ناپذیر و همیشگی تلاش کنید.

مارک:

- تصمیم بگیرید که از لحاظ مالی مستقل باشید و ضمیر نیمه‌هشیارتان آمادگی این مسئله را برایتان فراهم کند. این کار را به صورت نقشه و طرح درآورید و بگویید: «من... پول به دست خواهم آورد».
- کارتی به ابعاد سه در پنج سانتیمتر که بر روی آن نوشته شده «من از این‌که..... بسیار خوشحالم» همراه خود داشته باشید. (به جای نقطه‌چین می‌توانید این جملات را قرار دهید. برنامه‌ریزی کرده‌ام که: میلیونر بشوم، هر سال از لحاظ مالی پنجاه درصد رشد کنم، هر روز با یک مشتری و یا مراجع تازه ملاقات کنم، هر روز فلان مقدار از کالای فلان را بفروشم، و یا هر هدف مشخص دیگری که در سر می‌پرورانید.) این کارت را هنگام صبحانه، ناهار، شام و پیش از خواب بخوانید، بنابراین، با هدف‌تان یکی می‌شوید، و در نهایت خواسته‌تان به حقیقت می‌پیوندد.
- به شغل و یا وسیله امرار معاش درست خودتان عشق بورزید، و بگذارید او نیز شما را دوست بدارد. من صحبت کردن، نوشتن، خلق کردن، اندیشیدن، خرید و فروش کردن و کمک و تشویق کردن را دوست دارم و چون دوست دارم، کارهایم با موفقیت قرین می‌شود.
- گروهی رؤیایی، متشکل از دوستانی که افکارشان شبیه هم است، ایجاد کنید. این کار باعث می‌شود آرزوهایتان به حقیقت پیوندد.
- با عشق و قلبی آکنده از رضایت، به خدمت پردازید.

لیس:

- روی آنچه به نحو احسن انجام می‌دهید، تمرکز کنید. بکوشید در رشته‌ای

که تخصص شماست به فردی پیشتر تبدیل شوید. استعدادهای من مربیگری، نوشتن و تولید محصولات است که باعث ایجاد آگاهی شخصی می‌شود.

- در جست‌وجوی فرصت‌های نابی باشید که نیروهای برتر شما را کامل می‌کنند و آنها را افزایش می‌دهند. من برنامه «تربیتِ موفق‌ها» را برای بازرگانان ترتیب دادم، زیرا تنها به تلاش‌های آنان مربوط هستم.
- ابتدا در مورد تجارت و کار خودتان تحقیق کنید. از معامله‌ها و صناعی که درباره‌شان کم می‌دانید، دوری گزینید. به همین علت است که وارن بافت این قدر خوب عمل کرده است.
- همان‌طور که پیش‌تر نیز پیشنهاد شد، دوروبر خودتان را پر از مشاوران مالی برجسته کنید. کسانی که می‌دانید دست‌کم آن قدر که می‌دانید مهم هستند.
- به عادات مالی ساده دست یابید و آنها را حفظ کنید. هر ماه، ۱۰ درصد از درآمدها را پس‌انداز کنید. بیشتر از درآمدها خرج نکنید. آگاه باشید که پولتان کجا خرج می‌شود. تلاش کنید بدهکار نباشید.

خداوند به هر پرنده‌ای غذا می‌دهد <---- اما آن را داخل لانه‌اش پرتاب نمی‌کند!

درباره ثروت مطالعه کنید

برای آن‌که بیشتر کمکتان کنیم، فهرستی از هفت کتاب خوب درباره پول و کسب ثروت را در این‌جا آورده‌ایم. خواندن همه آنها را هدف خود قرار دهید. صدها کتاب درباره این موضوع وجود دارد. خواندن این نوع کتاب‌ها را به عنوان گام نخست در پژوهش خود برای کسب آگاهی مالی قرار دهید.

۱. ثروتمندترین مرد بابل، نوشته جرج ایس. کلیسون (۷۷)
۲. آرایشگر ثروتمند، نوشته دیوید چیلتون (۷۸)
۳. میلیونر خانه کناری، نوشته توماس جی. استنلی (۷۹) و ویلیام دی. دانکو (۸۰)
۴. قوانین طلایی برای دستیابی به موفقیت مالی، نوشته گری مور (۸۱)
۵. ۹ گام برای دستیابی به آزادی مالی، نوشته سوز اورمن (۸۲)
۶. بیندیشید و ثروتمند شوید، نوشته ناپلئون هیل (۸۳)
۷. پدر ثروتمند، پدر فقیر، نوشته رابرت تی. کیوساکی (۸۴) با همکاری شارون ال. لچتر (۸۵)

حالا شما ابزار لازم برای قاطعانه عمل کردن در مورد مسائل مالی‌تان را دارید. کلام آخر ما درباره این موضوع؟ حالا گام‌های لازم را بردارید. زمانی که پای پول

به میان می‌آید، زمان، حایز اهمیت است.

نتیجه‌گیری

در این‌جا داستانی درباره بزرگ‌ترین تصمیم زندگی – یعنی تصمیم به زندگی کردن – آمده است. این داستان درباره مردی استثنایی است، یعنی ویکتور فرانکل (۸۶) که در جنگ جهانی دوم در یک اردوگاه جمعی نازی‌ها زندانی بود. روان‌شناسی سرشناس، پیش از جنگ زندگی او را به گونه‌ای چشمگیر تغییر داد. فرانکل نیز از سرانجامی که یهودیان به آن دچار شدند، لطمه دید – کار طاقت‌فرسا در وحشتناک‌ترین شرایطی که می‌توان تصور کرد. هر روز، بسیاری از دوستان زندانی‌اش بر اثر سوء تغذیه و شکنجه‌های بی‌رحمانه می‌مُردند و یا به زور به اتاق گاز برده می‌شدند – نهایتِ تحقیر.

ویکتور فرانکل، با وجود سختی شرایط زندگی‌اش، دریافت عنصری وجود دارد که اسیرکنندگان او نمی‌توانند بر آن تسلط یابند، و آن، عقیده او بود. ساده بگوییم، او تصمیم گرفت زنده بماند. و هیچ چیز، مطلقاً هیچ چیز، نمی‌توانست عزم راسخ او را برای پیروزی در بزرگ‌ترین مبارزه بشر، سست کند.

او، برای آسان کردن وضعیت زندگی رقت‌بارش، روی تصویری مثبت از آینده تمرکز کرد. او تجسم کرد که روان‌شناسی موفق شده است، در کنسرت‌ها شرکت می‌کند و زندگی پرباری دارد. او هرگز به خودش اجازه نداد تسلیم انحطاطی شود که دوروبرش در جریان بود. این شکیبایی باورنکردنی، قاطعیت، استقامت و نیروی شخصیت، در نهایت پس از پایان جنگ به ثمر رسید. آنانی که چیزی نداشتند برایش زندگی کنند، که زیاد هم بودند، زنده نماندند. ویکتور فرانکل دست‌به‌کار شد تا یکی از مشهورترین روان‌درمانگران و افراد الهام‌بخش در دنیا شود. کتابی که تلاش‌های او را به طور مفصل، شرح می‌دهد، یعنی «انسان در تکاپوی معنا»، کتابی اصیل است. حتماً این کتاب را بیش از یک بار بخوانید. این کتاب باعث تعالی روح شما می‌شود.

چرا تردید؟

در دشت‌های تردید استخوان‌های پوسیده میلیون‌ها نفر به چشم می‌خورد؛ کسانی که در آستانه پیروزی، به انتظار نشستند، و در آن انتظار جان باختند.

ناشناس

گام‌های عملی

حلال مشکل
اطمینان مالی

زمانی که مبارزه‌ای چشمگیر را انجام می‌دهید، برای سهولت بخشیدن به شرایط از «حلال مشکل» که در زیر بیان شده است استفاده کنید. این فرمول شامل ده سؤال می‌شود که شما را، به صورت گام به گام، راهنمایی می‌کند تا به نتیجه مورد نظر خود دست یابید. برای کسب بهترین نتایج، ضروری است که همه مراحل نوشته شده در این بخش را مطالعه کنید. از این فرمول در بیشتر اوقات استفاده کنید - با این کار عزم شما به گونه‌ای چشمگیر راسخ می‌شود.

۱. مبارز طلبی من چیست؟

موقعیت کنونی خود را مشخص کنید. به یاد داشته باشید که در این مورد کاملاً دقیق، روشن و مختصر بنویسید.

...

۲. تصمیم بگیرید با مسئله مواجه شوید و در مورد آن اقدام کنید.

تصمیم‌گیری برای غلبه بر ترس‌هایتان، گامی بزرگ است که باید بردارید. برای دستیابی به سلامت و آرامش ذهنی، همین حالا تصمیم بگیرید.

۳. نتیجه دلخواهی که می‌خواهم چیست؟

نتیجه‌ای را که می‌خواهید به آن دست یابید، بار دیگر مشخص سازید. پایان کار را مجسم کنید، و منافع عظیمی را که پس از اقدام کردن به دست می‌آورید، توضیح دهید.

...

۴. در یک کلمه، توضیح دهید که پس از پایان کار، چه احساسی دارید.

...

۵. به چه اطلاعاتی نیاز دارم که بتواند به من کمک کند؟

با خواندن، بررسی و تحقیق درباره پرونده‌های قدیمی، و قراردادهای ... بر اطلاعاتتان بیفزایید.

....

۶. به تنهایی چه کاری می‌توانم انجام دهم؟
۷. چه کس دیگری می‌تواند به من کمک کند؟
۸. حالا، چه گام‌های عملی می‌خواهم بردارم؟

این طرح بازی شماسست. درباره هر گام عملی تا به انتهای کار بیندیشید.

...۱

...۲

...۳

۹. چه زمانی قصد شروع کار را دارم؟ ... تاریخ دقیق چه زمانی قصد دارم این کار نیمه‌تمام را به پایان برسانم؟ ... تاریخ دقیق

شروع کنید!

به یاد داشته باشید، آرامش ذهنی، در آن سوی ترس قرار دارد.

۱۰. نتایج خود را مرور کنید و آنها را گرامی بدارید.

عادتِ اطمینان مالی

آزمایشی درباره پول برای روشن شدن وضعیت جاری شما

۱. پول برای شما چه معنایی دارد؟
۲. آیا شما شایستگی داشتن پول زیاد را دارید؟ بله خیر چرا بله؟ و چرا نه؟
۳. آزادی مالی را با توجه به شخصیت خودتان توضیح دهید.
۴. آیا می‌دانید هر ماه چه قدر پول می‌پردازید، و به‌ویژه هر ماه چه قدر درآمد دارید؟ بله خیر
۵. آیا مصرف‌گرا هستید و یا برنامه روشنی برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دارید که برایتان اولویت دارد؟
۶. آیا عادت دارید هر ماه برای خودتان خرج کنید؟ بله خیر
۷. آیا شما یک مشاور مالی برجسته و یا گروهی از مشاوران را در اختیار دارید؟ بله خیر
۸. زمانی که بازنشسته شوید (و اگر بشوید) به چه مقدار پول نیاز دارید که بتوانید از زندگی‌تان آن‌طور که می‌خواهید لذت ببرید؟
۹. کمبود زندگی‌تان چیست؛ اگر کمبودی دارید؟
۱۰. آیا در راه رسیدن به داراییِ خالصِ مشروع هستید؟

این به آن معناست که آنقدر پول داشته باشید که بتوانید از کیفیت زندگی‌ای که خواهان آن هستید، بهره‌مند شوید. یعنی اختیار داشته باشید کار کنید و یا نکنید. زیرا توانایی مالی کافی دارید. اگر هنوز به چنین مرحله‌ای از آزادی مالی نرسیده‌اید، برای تغییر به چه چیزی نیاز دارید؟



تنها یک تدبیر مانده – تقریباً رسیده‌اید!

تدبیر تمرکز کردن ۱۰

زندگی بر اساس هدف

«لذتی حقیقی این است – زیستن برای هدفی که آن را عظیم می‌دانیم.»

جرج برنارد شا (۸۷)

کریگ کیلبرگر (۸۸) جوانی کاملاً متفاوت است. کریگ، در دوران حساس سیزده سالگی، زمانی که بیشتر دوستانش به بازی هاکی و یا فوتبال سرگرم بودند، با شکیبایی و حوصله، سازمانی را که خودش ایجاد کرده بود و بچه‌ها را آزاد بگذارید (۸۹) نامیده می‌شد، به دنیا معرفی می‌کرد. برنامه او برای معرفی سازمانش، به برنامه سخنرانی بین‌المللی و بسیار شناخته‌شده مشابهت داشت. او، برای این کار، از هند به سمت واشینگتن دی.سی و نیویورک رفت، و سپس به کانادا و هائیتی سفر کرد. علاوه بر همه این تلاش‌ها، نمایش دلنشین وی در برنامه «شصت دقیقه» تلاش جمعی او را برای متوقف کردن کار پُررنج و مشقت بچه‌ها نشان داد. پس چه عاملی به این نوجوان ۱۵۰ سانتیمتری که بلوغی بیشتر از سنش نشان داده است، جرئت انجام دادن چنین کاری را می‌بخشد؟ او می‌گوید: «من در مورد کار کردن بچه‌ها خیلی احساساتی هستم و فقط می‌خواهم کاری برای سهل‌تر کردن آن انجام دهم.» ساده بگوییم، کریگ کیلبرگر براساس هدف زندگی می‌کند. او چیزی را پیدا کرده است که باعث می‌شود نیروهایش جریان یابد و به او هیجان می‌بخشد. هدفش به او انرژی عظیمی می‌دهد. او به این هدف علاقه دارد و در کارش مصمم است. او، در عین حال، آنقدر حالت طبیعی دارد که نشان دهد هنوز بچه است. همان‌طور که خبرنگار معروف، رابرت روسو گفت: «کریگ، پس از آن که برای دیدار معاون رئیس جمهور، آقای آل‌گور به خانه‌اش رفت، درحالی که چشمانش از شگفتی باز مانده بود، گفت: " من یکی از دستمال سفره‌های او را برداشتم. رویش نوشته شده بود معاون رئیس جمهور ایالات متحد. او دستمال سفره‌های مخصوص به خود را دارد!" امریکایی‌ها برای در آغوش گرفتن این پدیده خارق‌العاده کانادایی، به سویش شتافتند، کسی که به طور چشمگیری کارآمد است و براساس رؤیای خودش زندگی می‌کند، نه هدفی که پدر و مادرش برایش تعیین کرده‌اند.» و آن رؤیا، باعث القای اراده‌ای پولادین شد، نیرویی بی‌امان که سبب گردید مقامات بلندمرتبه به پا خیزند و به موضوع توجه کنند. کریگ که از کارکردن

اجباری میلیون‌ها کودک در هند آشفته شده بود، تصمیم گرفت به آن‌جا برود. این تصمیم با دیداری که نخست‌وزیر کانادا، جین کرتین (۹۰) انجام داد، همزمان شد. کیلبرگر توجه رسانه‌ها را چنان به خود جلب کرد که آقای کرتین سرانجام پذیرفت دیداری شخصی با او داشته باشد. بله، زمانی که آتشی در دلتان فروخته شود، می‌توانید کارهای ناممکن را انجام دهید. پرسشی برانگیزاننده در این‌جا مطرح می‌شود. چرا این‌گونه است که برخی از افراد چنین اشتیاق سوزانی را دارند و بیشتر مردم ندارند؟ بیشتر افراد هر روز فقط مشغول کار می‌شوند و کارهایی روزمره را انجام می‌دهند که بیشتر وقت‌ها خسته‌کننده می‌شود. اگر شما هم در زندگی چنین روش ماشین‌وار دارید، کمی جرئت به خرج دهید. راه بهتری هم وجود دارد.

یافتن هدف

همه کتاب‌ها درباره این موضوع همه‌جانبه مطالبی نوشته‌اند. ما آن را فشرده کرده و به صورت اصولی درآورده‌ایم. لطفاً توجه کنید، این فصل برای شما بسیار مهم و حیاتی است. در صفحات بعدی درخواست می‌کنیم که داشتن هدفی برای زندگی چه قدر اهمیت دارد. ما حتی به شما کمک خواهیم کرد تعریف آشکاری از هدف‌تان در نظر بگیرید. بیشتر افراد در این مورد اطلاعی ندارند. وقتی که در صفحات بعدی نظریه کلی دستاورد علمی را که «سطح یا درجه بودن» نام دارد با شما در میان گذاشتیم، درخواست می‌کنیم که چرا این کار را می‌کنیم. ما نمی‌خواهیم زندگی شما نیز، مانند دیگران، یعنی همان اکثریتی که سرگردان‌اند و اطمینان ندارند چه می‌کنند و چرا، با افتضاح به پایان برسد. پس از آن گروهی دیگر هستند که در زندگی‌شان به دوراهی برمی‌خورند. جایی میان سی‌وپنج تا پنجاه‌وپنج سالگی، بحران مشهور میان‌سالی آشکار می‌گردد. ناگهان پرسش عمیق‌تری مانند «آیا همه زندگی همین است؟» مطرح می‌شود. و این افراد، پس از چند تعمق جدی، کم‌کم احساس پوچی می‌کنند؛ حس خالی بودن. چیزی در زندگی‌شان گم شده است، اما آنان نمی‌توانند با اطمینان انگشتشان را روی چیز خاصی بگذارند. آنان، به تدریج، به این باور دست می‌یابند که مال‌اندوزی و پرداخت تمام و کمال پول گِرو خانه دیگر ارضایشان نمی‌کند.

آموختن زندگی بر اساس هدف

آیا این نمایشنامه برایتان آشناست؟ آیا شما هم پیش خودتان درباره نداشتن هدف در زندگی‌تان می‌اندیشید؟ نظریه‌های این فصل فراتر از عادت‌های روزمره‌ای است که شما شروع به کار کردن روی آنها کرده‌اید، هرچند که این

عادت‌ها نیز مهم هستند. همه ما، در بالاترین حد، تشنه یافتن معنا در زندگی‌مان هستیم. همه ما نیاز داریم که در اعماق وجودمان برای خود اهمیتی بیابیم و فکر کنیم با دیگران متفاوتیم.

در پیش گرفتن روش زندگی هدف‌دار، فرصتی را برای شما فراهم می‌کند که با گذاشتن نشانی مثبت از خودتان، دیگران را بارور سازید. برای مثال، اگر فلسفه روزمره شما، بخشنده بودن است و شما عادت دارید بدون داشتن انتظار دریافت پاداش سریع به دیگران کمک کنید، در حال آغاز نشان دادن هدفی در زندگی‌تان هستید. وقتی قادرید این فلسفه را گسترش دهید تا دیدگاهی وسیع‌تر را شامل شود، هدف‌تان متبلور می‌شود. به شما نشان خواهیم داد چگونه.

ماراثنِ امید

اما در ابتدا، برای این‌که موضوع را بیشتر برایتان روشن کنیم، داستانی جالب توجه درباره تری فاکس را برایتان نقل می‌کنیم. وقتی که او تنها هجده سال داشت، متوجه شد که مبتلا به سرطان است. تشخیص پزشکان، غده بدخیم استخوان (۹۱) بود؛ سرطانی که سریع پیشرفت می‌کند و اغلب پاها و بازوان را از کار می‌اندازد و ممکن است به شش‌ها، مغز و کبد هم سرایت کند. پس از آن که آسیب جسمی و روحی ناشی از این واقعیت تازه به تری رسید، او به طور کلی دو انتخاب داشت: ناامید شدن و در انتظار مرگ نشستن، و یا یافتن چیزی بامعنا که به زندگی ارزش ادامه دادن بدهد. او، راه دوم را انتخاب کرد. سرطان به این معنا بود که او پایش را از دست خواهد داد. وقتی‌تری در بیمارستان دراز کشیده بود، رؤیای دویدن دور کانادا را در سر می‌پروراند. او آن روز با خود عهد کرد که به رؤیایش تحقق بخشد. عقیده تری آن بود که باید آغاز کند تا به هدفش برسد.

او با متعهد ساختن زندگی‌اش به انجام دادن کاری متفاوت در راه مبارزه با سرطان، هدفی واقعی برای خود ایجاد کرد. هدف او برای دویدن با یک پا، که ماراتنِ امید نام گرفت، باعث جمع‌آوری میلیون‌ها دلار برای انجام گرفتن تحقیقات در مورد سرطان شد. مقدار نهایی این پول به ۶/۲۴ میلیون دلار رسید!

تری جوان چنان هدفِ بزرگی را در زندگی‌اش کشف کرد که هر روز از لحاظ جسمی و ذهنی به تعالی بیشتری رسید. این نیروی هدف، او را به قله‌های افتخارآفرین موفقیت رساند. او، گرچه تنها یک پای سالم داشت، عضو مصنوعی که به انتهای پای دیگرش چسبیده بود، به او توانایی دویدن می‌بخشید. عمل او بیشتر مانند حرکتی امیدبخش بود. با هر قدمی که برمی‌داشت، احساس می‌کرد انگشت شستش از ریشه درمی‌آید. تری، در هنگام دویدن، شورت ورزشی می‌پوشید. این امر پای مصنوعی او را در معرض دید قرار می‌داد و باعث می‌شد برخی از مردم از دیدنش احساس ناراحتی کنند. پاسخ تری این بود: «این من هستم، چرا پنهانش کنم؟» او، دویدنش را در روز ۱۲ آوریل سال ۱۹۸۰

آغاز کرد و در هر روز برابر با یک مسیر دو ماراثن (یعنی در حدود چهل و یک کیلومتر) دوید که تنها در طی ۱۴۳ روز مسافتی در حدود ۵۳۷۲ کیلومتر را طی کرد - شاهکاری قابل توجه! او با این کار، امید را در دل‌های هزاران نفر از مردم دنیا زنده کرد.

ممکن است این مطلب شما را برانگیزد که از خودتان بپرسید: «من دارم با زندگی‌ام چه می‌کنم؟ هدف زندگی من چیست؟ پس از آن که زندگی‌ام خاتمه یافت، چه افسانه‌ای پشت سر خود باقی خواهم گذاشت؟» پرسش‌های مهمی است، به نظرتان این‌طور نیست؟

مبارز طلبی

بگذارید دیگران زندگی‌های پیش‌پا افتاده داشته باشند؛ اما شما نه.

بگذارید دیگران دوروبر چیزهای کوچک بگردند؛ اما شما نه.

بگذارید دیگران برای حادثه‌های کوچک بگریند؛ اما شما نه.

بگذارید دیگران آینده‌شان را به دست دیگران بسپارند؛ اما شما نه.

جیم ران

سه نکته بسیار مهم

اجازه دهید به نکات مهمی که به تری فاکس کمک کرد با موفقیت در راه هدفش پیش برود، نگاهی دقیق‌تر بیندازیم. ابتدا، نیاز داریم تفاوت میان تعیین هدف‌ها و داشتن هدفی خاص را مشخص کنیم. هدف خاص شما، فراتر از هدف‌های کوتاه‌مدتی است که دارید. آن هدف همان اصل مطلب زندگی است - مانند چتری گسترده که همه‌چیز را در بر می‌گیرد. از سوی دیگر، هدف‌های کوتاه‌مدت، گام‌هایی هستند که شما در راه برمی‌دارید. هدف اصلی تری، کمک به از میان بردن سرطان بود. هدف جزئی تر تری، جمع کردن یک میلیون دلار برای تحقیقات علمی در مورد سرطان بود که با دویدنش به دور کانادا به تحقق می‌پیوست. زمانی که شما هدف‌های روزانه‌تان را با هدفی که به خوبی مشخص شده است، تطبیق می‌دهید، از آرامش ذهنی و احساس شگفت‌انگیز زنده‌بودن لذت می‌برید. این امر، این روزها کالایی کمیاب است.

سه نکته بسیار مهم زیر به شما کمک می‌کند هدف اصلی خودتان را فعال

کنید:

۱. هدف اصلی خود را با استعداد طبیعی تان تطبیق دهید.

تری فاکس هدف اصلی خودش را با آنچه واقعا از آن لذت می برد - ورزشکار بودن - تطبیق داد. او در دویدن، بی نظیر بود، در نتیجه دویدن دور کشور وسیله ای طبیعی برای او شد تا به هدفش دست یابد. استعدادهای فطری در همه ما به ودیعه نهاده شده است. کشف این استعدادها بخشی از بازی زندگی ماست. کار ما اغلب با آنچه می توانیم به نحو احسن انجام دهیم، مطابقت ندارد. ارزش ها و فعالیت های ما ممکن است در دو جهت مخالف قرار بگیرند. این پیام های درهم باعث می شود که انسان به کشمکش و بی اطمینانی درونی دچار گردد.

۲. مصمم باشید.

تری، هر روز در پای هدفش ایستاد. او، با وجود برف، باران و بوران، مانند سربازی شجاع به راهش ادامه داد. در مراحل اولیه، تقریباً هیچ گزارش تلویزیونی در کار نبود و او، بعضی اوقات، احساس تنهایی و بی کسی می کرد. تری با نگاه داشتن هدف اصلی خود در صف مقدم ذهنش، بر این حالت ها غلبه کرد. بیشتر افراد مسیر مستقیم زندگی شان را گم می کنند، زیرا به آسانی آشفته می شوند و تحت تأثیر افراد دیگر قرار می گیرند. بنابراین، دچار سرگردانی می گردند و، مانند توپ بولینگ، از این طرف به آن طرف می روند. زندگی براساس هدف تان نیاز به مصمم بودن دارد - عزم انجام دادن، حال هرچه پیش آید مهم نیست. این کار ضعیف را از قوی و تعلل گر را از مصمم واقعی جدا می کند. این کار شور و شوقی ژرف را برمی انگیزد و احساس اهمیت داشتن را به وجود می آورد. آن گاه شب ها، به جای آن که از کارهایی که روزه روز تغییرش می دهید و فشار عصبی و هیجان ایجاد می کند نگران باشید، با حس کارآمد بودن می خوابید.

۳. طرز تفکری عادی داشته باشید.

نگذارید که «من» ناسالم شما، نیت های مثبتتان را در سایه قرار دهد. افرادی که بیشترین و بهترین اثر را بر جامعه دارند، تحت تأثیر ثروت و شهرت قرار نمی گیرند. مهاتما گاندی، مادر ترزا، و هزاران نفر دیگر که به این اندازه مشهور نیستند، تنها با کارشان رفیق بودند. طمع و دستیابی به قدرت بخشی از فرمول زندگی هدفمند آنان نبوده است.

تری فاکس، در مراحل آخر ماراثن امیدش، هزاران نفر از مردم شهرهای بزرگ را جذب خود کرد. طرز تفکر او در طی راه این بود: «من تنها انسانی معمولی‌ام، نه بهتر و نه بدتر از هر کس دیگر. خیلی‌های دیگر هستند که گرفتار این مسئله شده‌اند، آنان نیز شایستگی قدردانی دارند.» این نگرش ساده و طرز تفکر صادقانه او در مورد دیگران، به همراه عقیده هرگز ناامید مشو، در هنگام مبارزه با مصیبت، سبب گردید که در چشم میلیون‌ها نفر از مردم دنیا محبوب شود. حتی پس از آن که سرطان به شش‌های تری سرایت کرد، او باز مصمم بود که ادامه دهد. تری هرگز قصد به پایان رساندن دوپدنش را نداشت. او در ۲۸ ژوئن سال ۱۹۸۱ از دنیا رفت. اما افسانه جاری که او از خود بر جای گذاشت، به قربانیان سرطان کمک کرد. تا امروز، در حدود ۱۵۰ میلیون دلار از راه مسابقه دو سالانه تری فاکس به سود تحقیقات علمی برای سرطان جمع‌آوری شده است. این مسابقه هر سال با شرکت دست‌کم پنجاه کشور برگزار می‌شود که بیش از دویست هزار نفر در آن حضور به هم می‌رسانند. در این لحظه ممکن است به ذهنتان برسد: «چه داستان زیبایی، اما در واقع، من تغییر چشمگیری در دنیا ایجاد نمی‌کنم. من آدم سرشناسی نیستم. تقلا برای به انجام رساندن کارها تنها تا پایان ماه طول می‌کشد.»

دلیل اصلی که باعث می‌شود برای زندگی تقلا کنید همین است – هنوز متوجه اصل قضیه زندگی نشده‌اید. یعنی، اهمیت هدف اصلی. اگر موضوع را دریافته بودید، به زندگی‌تان به چشم «تقلا» نگاه نمی‌کردید.

به عنوان مربی بزرگ‌ترین مبارزطلبی ما آن است که مردم را تشویق کنیم دریابند این مسئله برای آینده‌شان چه قدر اهمیت دارد. آیا اگر یک «دکمه هدف» روی سرتان داشتید و هر بار که فشارش می‌دادید هدف واقعی‌تان آشکار می‌شد، لذت‌بخش نبود؟ مطمئناً تلاش بسیار بیشتری از این باید انجام داد. ادامه این فصل موضوع را برایتان آشکارتر می‌کند. در این‌جا گام بعدی برای زنده شدن هدف اصلی‌تان آمده است.

کشف هدف

همان‌گونه که پیش‌تر گفتیم، بیشتر افراد هدف مشخصی ندارند. برای این‌که به شما یاری دهیم هدف خود را کشف کنید، چندین پرسش آزمایشی مطرح کرده‌ایم. برای پاسخگویی به این پرسش‌ها، ابتدا بیندیشید. اگر احساس می‌کنید درگیر شده‌اید، و یا در حال تغییر و تحول بزرگی هستید، چند روز مرخصی بگیرید و به جایی خلوت بروید که می‌توانید در آن راجع به چیزهایی بیندیشید که می‌خواهید در زندگی‌تان انجام دهید. زمانی که در گرداب فعالیت‌های روزانه گرفتارید، گرفتن تصمیمات عالی، ناممکن است. شما نمی‌توانید به دویدن فکر کنید! اگر مکانِ دنجی که متعلق به خودتان باشد ندارید، احتمالاً دوروبرتان چنین جای پیدا می‌شود. کتاب راهنما و یا انجمن‌های محلاتان را برای این کار بررسی کنید.

دیوید مک‌نالی (۹۲)، نویسنده کتاب‌های پرفروش «حتی عقاب‌ها نیز نیاز به نیروی محرک دارند» و «راز عقاب»، تهیه‌کننده فیلمی درباره تری فاکس است که برنده جایزه شد. این فیلم واقعا الهام‌بخش است. دیوید صاحب‌نظری راهنما در زمینه موفقیت در زندگی شخصی و کاری به شمار می‌آید. او تمرینی شامل ده پرسش مهم و حیاتی به وجود آورد که فرمول «هدف‌هایتان را کشف و براساس آنها زندگی کنید» نام دارد. (به قسمت گام‌های عملی مراجعه شود). این پرسش‌ها بسیار ضروری‌اند. پس زود کنار نکشید – برای کامل کردن تمرین چند دقیقه وقت صرف کنید – این کار، باعث می‌شود، به پیشرفت چشمگیری نایل آید. اما ابتدا، این فصل را تا به انتها بخوانید. با این کار، به درکی عظیم برای تعیین هدف‌تان دست می‌یابید.

در این‌جا چند موضوع بسیار مهم مطرح می‌شود: خواست شما برای تعیین هدف، با تشخیص مهارت‌ها و استعدادها و ویژه‌تان آغاز می‌شود. چه کاری را به نحو احسن انجام می‌دهید؟ از انجام دادن چه کاری واقعا لذت می‌برید؟ فصل ۳، ضرورت تمرکز، به شما کمک کرد که این مسئله را دریابید. بیشتر افراد در شغلشان راكد می‌شوند. آنان با خستگی کار را به پایان می‌برند و تنها کار را از سر خود باز می‌کنند. بسیار ناامیدکننده است. اغلب، دلیل این رخوت نداشتن تلاش و مبارزطلبی در زندگی بیان می‌شود. کار آنان نیرویشان را درست مصرف نمی‌کند و، در نهایت، به جای آن که انجام‌دادن کاری ثمربخش باعث رشدشان شود، – در کارهایی که نیرویشان را هدر می‌دهد گیر می‌افتند. آیا این جریان، وصفِ حالِ شما نیز هست؟

کار هدفمند به این معنا نیز هست که عمیقا به کار اهمیت دهید. یعنی، برای انجام دادن کار، احساس اجبار نکنید، بلکه با شور و شوق آن را به انجام برسانید. بیماران سرطانی جوان‌تر از تری فاکس، با محبت بسیار از او استقبال کردند. این کار باعث می‌شد، که با وجود سختی‌ها، هر روز برای رسیدن به

هدفش برانگیخته‌تر شود.

زمانی که با هدف زندگی می‌کنید، احساس متفاوت بودن دارید و نیازی به مشهور شدن در خود حس نمی‌کنید. می‌توانید تأثیری چشمگیر بر جامعه خود بگذارید. وقتی که مسیر خود را کشف می‌کنید، عامل مهم دیگر میزان اشتیاق‌تان است. بیشتر اوقات در موقعیت «باید» هستید یا «انتخاب»؟ همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، زندگی در موقعیت «انتخاب» به شما نیرو می‌بخشد. احساس پراورزی بودن می‌کنید. زمانی که براساس هدفی بزرگ‌تر از خودتان روزگار می‌گذرانید، میزان تعهدتان نیز گسترش می‌یابد. همین که هدف‌تان آشکار می‌شود، فلسفه‌ای منحصر به فرد و دیدگاهی مبنی بر «هدف بزرگ» نسبت به زندگی پیدا می‌کنید. وقتی کارتان معنایی تازه می‌یابد، از اهمیت کارهای سطحی و روزمره کاسته می‌شود. برای آن که از زندگی بهره کافی ببرید، باید هدف‌های کوتاه‌مدت‌تان بر هدف بزرگ شما تأثیر بگذارند. اگر تنها روی درآوردن پول تمرکز کنید، بخش عظیم از زندگی‌تان، بدون آن که دریابید، به هدر می‌رود.

بیانِ هدف

بسیاری از شرکت‌های تجاری برای تهیه شرح و گزارش‌هایی که هدف از کارشان را معین می‌کند، پول فراوانی خرج کرده‌اند. معمولاً مدیران شرکت‌ها این کار را انجام می‌دهند. بعضی اوقات شرکت، مشاوری در زمینه مدیریت به استخدام درمی‌آورد تا به این روند کمک کند. نتیجه این عمل، اغلب سه یا چهار ماده و بند شامل کلمات پُرمعنا و نوشته‌ها و شرح‌های قالبی و از پیش تعیین‌شده است که این بندها بر روی لوحه‌ای زیبا نوشته و، با آراستگی تمام، به دیوار ورودی اصلی دفتر کار آویزان می‌شود. متأسفانه، این مسئله در مورد بسیاری از شرکت‌ها صدق می‌کند. حتی غم‌انگیزتر از آن، این واقعیت است که وقتی پرسیده می‌شود، بیشتر افرادی که در آن سازمان به کار اشتغال دارند، نمی‌توانند شعار شرکت را تکرار کنند. آن شعار هرگز به بخشی از فرهنگ شرکت تبدیل نمی‌شود. تمامش، تنها چیزی است که مدیریت شرکت در رؤیای خود می‌پروراند، آنچه مُدِ روز است!

لیس:

«قرار بود برای اعضای هیئت‌مدیره یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای مواد غذایی دولتی سخنرانی کنم. می‌دانستم که شرکتشان بیانیه هدف دارد و آنان قصد داشتند ترفیعش دهند. بنابراین، به طور تصادفی و بدون انتخاب، به چندین شعبه از فروشگاه‌هایشان تلفن می‌کردم و از فردی که گوشی را برمی‌داشت می‌پرسیدم: «لطفاً می‌توانید به من بگویید هدف شرکت شما چیست؟» حتی

یک نفر هم نمی‌توانست به پرسش من پاسخ بدهد. یکی از مدیران پاسخ داد: "گمان می‌کنم نسخه‌ای از بیانیه هدف شرکت را جایی داشته باشم؛ باید قفسه پرونده‌هایم را بگردم!" در مورد زندگی براساس رسالت و هدف دیگر حرفی برای گفتن ندارم!

اگر صاحب کار خودتان هستید و یا در جایی که کار می‌کنید تصمیم‌گیری با شماست، به این پیشنهادها توجه کنید: ابتدا، عبارت «بیانیه هدف» را به «هدف ما» تغییر دهید. به طور کلی، کارکنان این عبارت را خیلی آسان‌تر از رسالت شرکت درمی‌یابند. جمله را کوتاه و آسان انتخاب کنید تا همه کارکنان بتوانند به راحتی آن را به خاطر بسپارند. یک جمله تأثیرگذار که همه، هر روز به آن عمل کنند خیلی بیشتر از عبارتی بلند و پوچ که به گوشه قفسه کهنه پرونده‌ها پرتاب می‌شود، برای کار شما مفید است.

یک نمونه عالی فروشگاه زنجیره‌ای «پوشاک مردانه هری روزن» است. شعار آنان، این است: «فراتر رفتن از سطح خواسته مشتری‌مان». این شعار در پشت کارت همه فروشنده‌ها دیده می‌شود و هر کس که آن‌جا کار می‌کند، این را می‌داند. هر کارمندی نیز توانایی به عمل درآوردن این شعار را دارد. به طور مثال، اگر شما شلواری از آن‌جا بخرید که نیاز به تعمیر دمپا دارد و شما هم می‌خواهید فردا آن را بپوشید، اما نمی‌توانید بروید و تحویلش بگیرید، فروشنده به شما اطمینان می‌دهد که پیک شلوار را به شما خواهد رساند. مسئله‌ای نیست. یک کیلومتر اضافه‌تر باید پیموده شود. به شما پیشنهاد می‌کنیم که عبارت شخصی بیان‌کننده هدف‌تان را به یکی از همین جملات پُر معنا تغییر دهید. جمله را آن‌قدر کلی کنید که بتوانید در هر کدام از موقعیت‌های روزمره، آن را به کار بندید.

لیس:

«عبارت بیان‌کننده هدف من این است: به هر تعداد از افراد که می‌توانم در زندگی‌ام یاری رسانم آن‌چنان که به گونه‌ای چشمگیر باعث پیشرفتشان شوم. این کار باعث می‌شود انبوهی از فرصت‌ها رویارویم قرار گیرند. من می‌توانم در طی برنامه سه‌ساله‌مان با نام «مربیگری موفق» به افراد بسیاری خدمت کنم. من می‌توانم با نوشتن کتاب و مقاله در مجلات و همچنین روانه کردن نوارهای کاست به بازار، عقایدم را در اختیار دیگران قرار دهم. یا می‌توانم تنها کلمه‌ای مشوق و یا لبخندی به کسی که نیاز به کمک دارد، هدیه کنم. مثلاً، خدمتکاری که به علت کمبود نیروی کمکی در رستورانی دچار فشار عصبی شده، و یا مسئول پارکینگی که به ندرت می‌تواند با افرادی که خودروشان را آنجا پارک می‌کنند، حرف بزند، زیرا آنان، برای رسیدن به سر قرار ملاقات بسیار عجله دارند.»

جک:

«عبارت بیان‌کننده هدف من این است: روحیه دادن و نیرو بخشیدن به مردم تا بتوانند بر اساس بهترین دیدگاهشان همراه با آمیزه‌ای از عشق و لذت زندگی کنند. همان‌طور که لِس در بالا گفت، فرصت‌ها و وسایل تبادل نظر فراوانی برای دستیابی به این هدف وجود دارد. من می‌توانم کتاب بنویسم، سمینار تشکیل دهم، سخنرانی کنم، مقاله بنویسم، در برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی شرکت کنم، می‌توانم شاگردانم را برانگیزم و هدایتشان کنم، با مؤسسه‌های دیگر مشاوره انجام دهم، برنامه‌هایی آموزشی در جهت ارتقای شخصیت برای دانش‌آموزان دبیرستانی در معرض خطر مرکز شهر ترتیب دهم، و یا تنها به فردی که در هواپیمایی در کنارم نشسته است، روحیه و امید ببخشم.»

مارک:

«عبارت بیان‌کننده هدف من این است: به جمعیتی که با آنان سروکار دارم چنان روحیه‌ای همراه با آگاهی ببخشم که دنیایشان را کارآمدتر کند. افرادی که در برنامه‌های من شرکت دارند، بیشتر شامل هزاران نفر از افراد مختلفی می‌شوند که در گردهمایی بزرگی شرکت دارند تا معدودی افراد در اتاق هیئت‌مدیره یک شرکت. و یا، من نیز مانند جک و لِس می‌توانم یک نفر مخاطب به مدت ده دقیقه داشته باشم. این‌که چگونه با جملات کوتاهی که آکنده از تشویش و حمایت است با فردی رابطه برقرار کنی، جالب و دوست‌داشتنی است. بعضی اوقات ایجاد تغییری مثبت در یک نفر تنها یک لحظه طول می‌کشد!»

ما برای سری کتاب‌های غذای روحمان نیز عبارتی داریم که بیان‌کننده هدف ماست:

برای تغییر دنیا، هر بار یک داستان

گسترش هدف

برای آن که به شما کمک کنیم هدفتان را به سطحی بالاتر ارتقا دهید، راهی منحصر به فرد جهت افزایش آگاهی‌تان معرفی کرده‌ایم. این راه «سطح بودن» (۹۲) نام دارد.

پیش‌تر درباره کار چشمگیری که جورج ادایر انجام داده بود، سخن گفتیم. جورج مردی برجسته است که زندگی‌اش را به آنچه خود آن را «کار» می‌نامد،

اختصاص داده است. این کار شامل گروه‌های تحقیقاتی مخصوص و برنامه‌های خودآگاهی است که باعث دگرگونی بسیاری در افرادی که در آن شرکت کنند، می‌شود. تا سال ۱۹۹۹ بیش از سی هزار نفر از کلاس‌های «آمگا وکتور» (۹۴) و «دلتا وکتور» (۹۵) او فارغ‌التحصیل شده‌اند.

جست‌وجوی بی‌امان جورج برای درک اصول ژرف‌تر زندگی، این رمز منحصر به فرد را برای زندگی در سطحی بالاتر آشکار کرد. برای آن که به طور کامل دریابید فرمول «سطح بودن» چگونه عمل می‌کند، چند صفحه آینده را چندین بار بخوانید تا به معنای واقعی‌اش پی ببرید. فقدان آگاهی درباره این حقایق بنیادین باعث می‌شود راکد و ناکارآمد بمانید و برای به دست آوردن بهترین نتایج در زندگی تقلا کنید و دست‌وپا بزنید.

برای سهولت بخشیدن به این مفهوم، آن را به سه زمینه خاص تقسیم کرده‌ایم. ابتدا، خواهید آموخت که چگونه میان رشد شخصی و اصطلاح «سطح بودن» تفاوت بگذارید. سپس مراحل بنیادی تکامل انسان را معرفی خواهیم کرد. نگران نباشید، این بخش کتاب، درس طولانی و خسته‌کننده تاریخ نخواهد بود. به عنوان کسانی که به نتیجه نهایی می‌اندیشیم، دوست داریم به سرعت سر اصل مطلب برویم. سرانجام، خواهید دید که فرمول «سطح بودن» در کل چگونه عمل می‌کند، و این که چه ارتباط مهمی با دو موضوع مطرح‌شده قبلی دارد. وقتی شما بتوانید همه این سه عنصر را با هم همزمان و تکمیلشان کنید، موفقیت شما در زندگی تا حد زیادی تضمین می‌شود.

من به این دنیا نیامده‌ام که فقط زندگی کنم، آمده‌ام دگرگونی به وجود آورم.

هلیس بریجز (۹۶)

رشد شخصی و سطح بودن

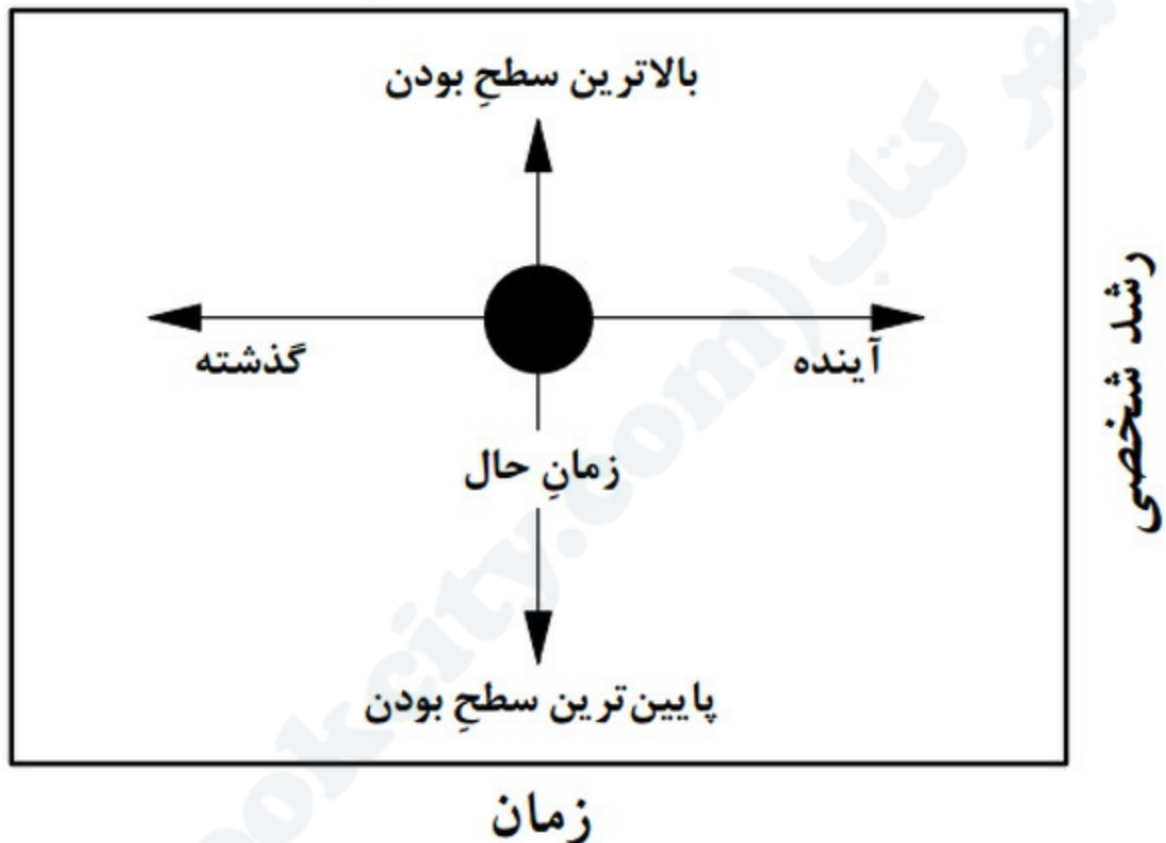
به نموداری که در صفحه بعد آمده است نگاه کنید. این نمودار ارتباط میان رشد شخصی و زمان را نشان می‌دهد. رشدهای شخصی در جهت عمودی نشان داده شده است و همواره به وسیله استعاره‌ها تعریف می‌شود، مانند رفتن به جایگاهی برتر، به بالا رسیدن، درنوردیدن کوهستان‌ها، صعود کردن به بلندی‌ها و یا زندگی با استفاده از حداکثر توان بالقوه.

از سوی دیگر، شکست، با استفاده از استعاره‌هایی مانند افتادن به پایین کوه، درون گودال، عقب رفتن، تنزل، و لغزیدن و چیزهای دیگر، رو به پایین نشان داده می‌شود.

در این نمودار زمان، مؤلفه دیگری است که به طور افقی ترسیم شده است. این نشان می‌دهد که زمان گذشته پشت سر ماست و آینده هنوز پیش رویمان قرار دارد.

واقعیت آن است که هیچ‌کدام از مؤلفه‌ها جهت‌دار نیستند. مؤلفه‌های بالا و پایین سطح بودن شما را نشان می‌دهند و مقیاس‌های چپ و راست دایره وسط، نماد سطح بودن کنونی شماست.

رشد شخصی و سطح بودن



به عبارت دیگر، شرایط کنونی‌تان است. شیوه زندگی به زمان ارتباطی ندارد. موفقیت و شکست تنها با سطح بودن افراد تعیین می‌شوند. گواه بر نبودن هستند، حالتی از خطای دید، زیرا گذشته شما مُرده و آینده‌تان هنوز از راه نرسیده است. جایی که دو مقیاس همدیگر را قطع می‌کنند، این‌جا و حالا است؛ یعنی همان شرایط کنونی شما. همان طوری که در عرض چند دقیقه دیگر درخواهید یافت، هرچه روی بُردار عمودی بالاتر روید، درکتان از چگونگی زندگی بهتر خواهد شد. گام بعدی در این معما، درک این مسئله است که تکامل انسان سه مقوله

گسترده را شامل می‌شود: مرحله کودکی؛ مرحله بلوغ؛ و مرحله خود - شناسی. مرحله کودکی بدون فکر و ناآگاهانه است - سرزمین خواب درونی. به یاد داشته باشید که منظور ما از ناآگاه بودن تنها کودکان نیستند، بلکه به افراد بالغ نیز اشاره داریم. مرحله بلوغ شامل هشیاری می‌گردد. متأسفانه، برخی افراد هرگز از خواب بیدار نمی‌شوند؛ آنان همواره در سطوح پایین هشیاری باقی می‌مانند. افرادی که در سطوح بالاتر آگاهی‌اند، در مرحله خودشناسی قرار می‌گیرند و می‌دانند هدفشان چیست و فلسفه‌ای برای زندگی دارند که به خوبی تعریف شده است. درباره این موضوع بعداً مفصل‌تر سخن می‌گوییم.

ابتدا، در این‌جا تفاوت مهم دیگری مطرح می‌شود: تفاوت میان حوادث و حالات. دنیایی که در بیرون از وجود خود با آن رویارو می‌شویم، شامل حوادث و اتفاقات است. این‌ها همان رخدادهایی هستند که هر روز در دنیای ما به وقوع می‌پیوندند. اما دنیای درونمان را با حالت‌ها احساس می‌کنیم. این حالات شامل گستره‌ای وسیع از احساسات، غرایز و شهودمان می‌شود. چنین حالت‌هایی سطح بودن و یا آگاهی ما را مشخص می‌کنند.

جمله بعدی حیاتی است. تنها زمانی که شما میان اتفاقات و حوادث (یعنی دنیای بیرونی‌تان) و حالات (دنیای درونی‌تان) فرق بگذارید، به علمکرد واقعی زندگی پی می‌برید. برای مثال، زندگی کنونی شما (معیار زندگی) توسط حالت‌های درونی بودن در شما تعیین می‌شود، نه اتفاقات بیرونی. این‌که سطح بودن درونی ما پایین باشد و همزمان در بیرون سطح بودن بالایی داشته باشیم، ناممکن است. بیشتر افراد این مطلب را در نمی‌یابند - آنان تلاش می‌کنند با مهارت بر رخدادهای بیرونی مسلط شوند و به موفقیت دست یابند. این کار هرگز به نتیجه نمی‌رسد. تنها راهی که باعث می‌شود از سطح بالاتری از موفقیت، که شامل استقلال مالی، رضایت شغلی و ارتباطات غنی‌تر است واقعاً لذت ببرید، تغییر سطح بودن درونی شماست. برای آن که به دامنه سطوح بودن به‌طور کامل پی ببرید، نمودار صفحه بعد را مطالعه کنید. هر سطح مانند پله‌ای از پله‌های نردبان است. هر بار که یک پله به بالا می‌روید، آگاهی و توانایی‌تان برای دستیابی به آنچه می‌خواهید، افزایش می‌یابد.

سطوحِ مشخصِ بودن

معیارهای زندگی، شیوه‌های زیستن، رفاه و فقر را رخدادها و یا شرایط دنیای بیرونی تعیین نمی‌کنند، بلکه حالت درونی بودن آنها را مشخص می‌سازند. سطحِ بودنِ درونیِ پایین، و در عین حال، سطحِ بالای موفقیت بیرونی ناممکن است. فهرست زیر مثال‌های مختلفی از این حالات درونی و یا سطوحِ بودن است.

زندگی بر اساس هدف

مثال‌های بودن

هشیار و بیدار
حالت اطمینان به خود: خودباوری بالا و اعتبار بخشیدن درونی به خود. فرد در این حالت از درون حرکت می‌کند. از «صدای درونش» پیروی می‌کند. از تمام نیازها آزاد است و خدماتِ فاقدِ خودخواهی به دیگران عرضه می‌کند. هیچ مخالفتی نمی‌کند.

(مرحله خودشناسی)
حالت اجازه‌دادن یا پذیرفتن: زندگی را بی قید و شرط می‌پذیرد. مهارت‌های پیشگامانه غیرعلنی از خود نشان می‌دهد. برای همه بی‌آزار است. نیروی شخصی دارد. هر روز بدون دآوری در مورد دیگران زندگی می‌کند و حقیقت را بدون سرزنش کردن دیگران می‌پذیرد.

بیداری (مراحل بلوغ)
کشف عشق: بخشش و عشق بدون شرط را می‌آموزد و تمرین می‌کند. به آسانی می‌پذیرد، باگذشت است. شروع به درک بی‌آزاری می‌کند.

حالت بیداری: رفتار برنده - برنده را کشف می‌کند. براساس شهود رفتار می‌کند. دست به خطرکردن‌های آگاهانه می‌زند. می‌آموزد که به جای گرفتن، بیشتر ببخشد. شروع به در میان گذاشتن احساساتش می‌کند. درباره موقعیت‌ها می‌اندیشد، از دلایل استفاده می‌کند.

بدون فکر و ناآگاه (مراحل کودکی)
عشق به خود و غرایز حاکی از غرور: درباره دیگران قضاوت می‌کند، بی‌کفایتی
در زندگی را توجیه می‌کند و موجه جلوه می‌دهد. معمولاً با تکذیب زندگی
می‌کند - تلافی می‌کند - واکنش‌پذیر است - عقلانی جلوه می‌دهد. رفتار
ماشینی بر اساس عادات و اعتیاداتش دارد..

غرایز امنیت: حالت تدافعی دارد - ترسو - گرایش به نگرانی - حسود - به خاطر
شکست خوردن، دیگران و حوادث بیرون را سرزنش می‌کند. برای پذیرفته شدن
کارهایش را انجام می‌دهد - به دنبال توجه است. از خود رفتار ماشینی بر
اساس اعتیادات و عاداتش نشان می‌دهد.

غرایز حفظ بقا: انحصارطلب - سلطه‌گر - رفتار تهاجمی و مسلط دارد - از
روش‌های تهاجمی و تهدیدکننده برای بقا استفاده می‌کند. رفتار ماشینی
مبتنی بر عادات و امتیازات دارد.



اجازه دهید به موضوع سطح بودن از نزدیک‌تر و از دیدگاهی خاص نگاه کنیم. در نمودار صفحه پیش، به پایین‌ترین پله‌های نردبان مرحله ماشینی یا بی‌فکر بودن و ناآگاهی می‌گویند، که به عنوان مرحله کودکی نیز شناخته شده است. افراد، در چنین مرحله‌ای، معمولاً علاقه‌ای به یادگیری بیشتر و یا پیشرفت چشمگیر

در روش زندگی‌شان ندارند. آنان در سطح محدودی از آگاهی قرار دارند. در واقع، آنان از سطوح بالاتر خبر ندارند. زندگی برای آنان، به شکلی لذت‌بخش، تکراری و روزمره است. نگرانی اصلی آنان درباره امنیت و بقاست. تا زمانی که بتوانند مقام و اعتبارشان را حفظ کنند، در شغلشان باقی بمانند، کمی تلویزیون تماشا کنند و صورتحساب‌های خانه را بپردازند، بقاء دارند. آنان علاقه‌مندند شرایط و دیگران را بابت شکست‌های خود سرزنش کنند، اما آمادگی ندارند خودشان را تغییر دهند. در نتیجه، راکد می‌مانند. آیا کسی با این مشخصات را می‌شناسید؟

لطفا درک کنید، ما نمی‌گوییم که این اشتباه است. همان‌طور که می‌دانید، همه چیز در زندگی انتخابی است. اگر چنین سطحی از بودن را انتخاب کنید، در آن باقی خواهید ماند. تغییر مکان نیاز به حرکتی عمومی دارد. این مسئله هیچ رابطه‌ای با زمان ندارد. این مفهومی بنیادی است. سخت‌تر و طولانی‌تر کار کردن روزانه، فقط چیز بیشتری از آنچه اکنون دارید، نصیبتان می‌کند. حرکت به سطحی بالاتر از بودن، در ابتدا نیاز به این دارد که شما از عملکرد واقعی زندگی آگاه شوید.

اگر از پله‌های نردبان کمی بالاتر برویم، افرادی را می‌یابیم که تقصیر و شک به خود آنان را عقب نگه داشته است. اغلب، افرادی که در این سطح از بودن قرار دارند برای پذیرفته شدن از سوی دیگران زندگی می‌کنند. آنان برای خود ارزشی اندک قایل‌اند، در نتیجه، تمایل دارند هدف‌هایشان را نیمه‌کاره رها سازند و آنچه را آغاز کردند به پایان نبرند. جالب توجه آن که، آنان، برای پیشرفت کردن خود همه نوع توجیهی دارند. بقیه شخصیت‌های این گروه کسانی هستند که نیاز دارند حق با ایشان باشد و گرایشی فراوان به خودمحوری دارند.

کمی بالاتر، یعنی در مرحله بلوغ، فرایند آگاهی پیدا کردن آغاز می‌شود. زمانی که شما در چنین سطحی از بودن قرار دارید، زندگی‌تان شامل خطر کردن‌های آگاهانه، آغاز درک حالت برنده - برنده و تبدیل به بخشنده تا گیرنده بودن می‌شود. حالا قادرید احساساتتان را با اعتماد به نفس ابراز کنید و جست‌وجو برای زیستنی پُرمعنا آشکار می‌گردد.

قدم نهادن به فراسوی سطوح بالاتری از بودن، باعث می‌شود شما به مرحله خودشناسی برسید. انسان، در این مرحله کاملاً آگاه و بیدار می‌شود و این امر مستلزم آن است که در هر کاری که به انجام می‌رساند، استحکام شخصیت از خود نشان دهد. این آسان نیست. افراد کمی در چنین فضای محدودی زندگی می‌کنند. همین‌که شما آگاه‌تر شوید، کمتر به حوادث دنیا می‌چسبید و نیازتان به مسائل دنیوی کم می‌شود. خدمت به دیگران مهم‌تر می‌شود و شما هیچ مقاومتی را احساس نمی‌کنید.

شما در بالاترین سطح، استعداد‌های ویژه خود را همواره ارتقا می‌بخشید. این کار باعث می‌شود فرصت‌های بیشتری برای خدمت به دیگران بیابید. زندگی‌تان به جای آن که به رشته‌ای رخداد‌های نامربوط و موقعیت‌های آکنده از فشار بدل

شود، به جریان می‌افتد. به وسیله حس شهودتان می‌توانید دریابید چه تصمیم‌های درستی بگیرید و در کدام مسیر قدم بگذارید. در عوض، این آگاهی به شما کمک می‌کند به طور پیوسته بر اعتماد به نفستان افزوده شود و با احساس مسلط بودن بر سرنوشتتان، هدایت شوید.

پرسش مهم این است: شما در کجای نردبان هستید؟ در حال حاضر، در کدام سطح از بودن قرار دارید؟ مواظب باشید. با توجه به این‌که کدام روز هفته است به آسانی می‌توان گفت شما در کجای نمودار در نوسان هستید. حقیقت این است که شما همواره رفتارهای بیشتری نسبت به دیگران از خود نشان می‌دهید. به این رفتارها، عادت‌های برجسته شما می‌گویند - سطح واقعی بودن شما.

لطفاً یک چیز را دریابید. پیش از آن که بتوانید به پله بعدی نردبان صعود کنید، باید از آن پله‌ای که رویش هستید خلاص شوید. به یاد داشته باشید، مرحله گذری در این‌جا وجود دارد. شما بر روی پله پا نهاده‌اید، اما نمی‌توانید به پله بعدی برسید. این هراس‌انگیزترین بخش است - نامطمئن بودن از دانستن این مسئله که به پله بعدی می‌رسید یا نه. این امر باعث ایجاد شک و تردید می‌شود. ترس آمیخته به تردید، ترکیبی قوی است که می‌تواند به شما اطمینان دهد روی نردبان گیر می‌کنید، تنها راهی که می‌توانید به بالا صعود کنید، پذیرش تغییرات و دست به خطر زدن است. این کار مانند نخستین بار پریدن به داخل استخر شناست. اگر نتوانید شنا کنید، ترس شما از این‌که نتوانید خود را بر روی آب نگه دارید، ممکن است برای همیشه شما را از آب دور کند. واقعیت آن است که شما از عهده این کار برمی‌آید، اما باید بپرید تا ببینید کی می‌توانید.

فهرستِ توقفِ تهیه کنید

شما، با تهیه فهرست توقف، می‌توانید بر سرعت حرکتتان به سوی سطحی بالاتر از بودن بیفزایید. برای آنکه به شما کمک کنیم، باید بگوییم تمرینی در انتهای این فصل وجود دارد که فهرست توقف شخصی شما نام دارد. این فهرست، فهرست همه کارهایی است که وقتی انجام می‌دهید، برایتان محدودیت ایجاد می‌شود و شما را روی پله‌های نردبان راکد نگه می‌دارد. به یاد داشته باشید، تا زمانی که شما تغییر نکنید، هیچ‌چیز تغییر نمی‌کند. بر روی عادتِ تغییر مداوم عاداتتان پافشاری کنید. با انجام دادن این کار، از لذتِ زندگی در این مراحل برتر بودن، برخوردار می‌شوید.

اصول زندگی

آنچه را می‌خواهید، بشناسید
دریابید که چرا آن را می‌خواهید

استعدادهایتان را کشف کنید
هر روز از آنها بهره بگیرید
با جدیت کار کنید
با خرد کار کنید
بی چون و چرا ببخشید،
و بی قید و شرط عشق بورزید
هدفتان را بیابید
بر اساس آن زندگی کنید

مجموعه کتاب (nbbookcity.com)

نتیجه‌گیری

زندگی بر اساس هدف واقعی در بالاترین سطح بودن، نشان می‌دهد که شما می‌خواهید تغییری ایجاد کنید. این مرحله از زندگی، راضی‌کننده‌ترین مرحله‌ای است که می‌توانید در آن باشید، و نتایج مثبت چشمگیری به دنبال دارد. زندگی‌تان لذتبخش خواهد شد، آرامش ذهن می‌یابید و از استعدادهای خدادادی‌تان در ثمربخش‌ترین و پرمعناترین راه ممکن استفاده خواهید کرد. پس با جست‌وجو آغاز کنید. بکوشید که درباره خودتان و نقشی که به شما داده شده است تا آن را ایفا کنید، آگاهی به دست آورید. این سفری است که عمری به درازا می‌کشد. شما نیاز دارید که در میان راه مسئولیت‌پذیرتر شوید. این کار مستلزم گرفتن تصمیمات متفاوت است؛ تصمیماتی که بدون شک، مشکل هستند. همچنان که در قسمت کلام آخر این کتاب که پس از این فصل آمده است خواهید دید، این تعهد و پیمان نهایی است... تعهدی برای تغییر کردن.

زندگی کوتاه است. از امروز به بعد بر ایجاد تغییر تمرکز کنید.

گام‌های عملی

کشف هدف و زندگی کردن بر اساس آن

ده پرسش زیر طراحی شده‌اند تا به شما کمک کنند مشخص سازید آیا زندگی شما حول محور یک هدف می‌چرخد یا نه. این پرسش‌ها، به همراه نکات بسیار مهم این فصل، به شما یاری می‌دهند از هدفی که برایتان کارآمد است، تعریفی مشخص ارائه کنید. پیش از پاسخ‌دادن، درباره هر پرسش بیندیشید و نظریات را بخوانید. سپس بررسی کنید که پاسخ «بله»، «نه»، و یا نمی‌دانم / مطمئن نیستم است یا نه.

۱. آیا تشخیص می‌دهید در چه کاری مهارت دارید و چه چیزی به شما نیرو می‌بخشد؟

بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

بیشتر افراد هرگز موقعیت مناسب خود را نمی‌یابند، زیرا هدف‌های شغلی‌شان را مورد تجزیه و تحلیل قرار نمی‌دهند. آنان خودشان را به کاری مشغول می‌کنند و هرگز از خودشان نمی‌پرسند: «چه کاری را به خوبی انجام می‌دهم؟ دوست

دارم به چه نوع زندگی ادامه دهم؟ چه نوع کاری برایم نیروی مثبت ایجاد می‌کند؟» این‌که مهارت‌های ویژه خود را بشناسید و آنها را به کار ببندید، اهمیت دارد.

۲. آیا از آن دسته از مهارت‌هایتان که بسیار لذتبخش است، به‌طور کامل استفاده می‌کنید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

بیشتر افراد در کارشان راکد می‌مانند. آنان توانایی انجام دادن بسیاری کارها را دارند، اما از این‌که دست به مبارزطلبی و تلاش بزنند، بیم دارند. انتظارات شغلی به چهار دسته تقسیم می‌شود. متأسفانه، بیشتر افراد در دام سه دسته اول می‌افتند.

الف. «این صرفاً کار است. هر کاری، تا زمانی که حقوق خوبی داشته باشد و بتوانم پس از انجام‌دادنش به کارهای خودم بپردازم، خوب است.»

ب. «کار باید قاعده‌مند باشد. من نیاز به سود مالی، تعطیلات و امنیت باقی ماندن در یک شغل همیشگی دارم.»

ج. «من دوست دارم پول در بیاورم و از حرفه، تجارت و یا شغلم راضی باشم. من می‌خواهم از استعدادهایم بهره ببرم و تلاش کنم.»

د. «کار به پول ربطی ندارد؛ کار راهی است که به آموزش و رشد شخصیت بیشتر منتهی می‌شود. کار سبب می‌گردد روی چیزی که واقعا باور دارم باید در این مؤسسه، جامعه، و یا دنیا انجام گیرد، تمرکز کنم.»

۳. آیا کارتان به پیشبرد مسئله یا موضوع مورد علاقه‌ای که عمیقاً به آن اهمیت می‌دهید، کمک می‌کند؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

اهمیت دادن، اساس همه هدف‌هاست. این کار مستلزم توجه داشتن و پذیرا بودن هر چیزی در اطرافتان است. یعنی، برای اهمیت دادن، به آگاهی نیاز دارید. نباید احساس وظیفه یا اجبار بر دوش شما گذاشته شود. زمانی که به‌طور ذاتی به چیزی اهمیت می‌دهید، به آن دلیل است که چیزی بر شما تأثیر فراوان گذاشته و باعث شده است به حرکت درآیید.

۴. آیا با کاری که انجام می‌دهید، تغییری در دنیا ایجاد می‌کنید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

«عارضه ناکارآمد بودن» در جامعه امروز بشری متداول شده است. زیرا بسیاری از افراد به این باور رسیده‌اند که کارشان بی‌معناست، در نتیجه تحرکشان را از

دست داده‌اند. کار باید ثمره‌ای بیش از کسب پول و مقام دربر داشته باشد؛ کار باید باعث شود فرصت بیابید تغییری ایجاد کنید.

۵. آیا بیشتر روزها احساس اشتیاق دارید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

زمانی که در راه هدفی هستید فراتر از خودتان، احساس تعهد بیشتری می‌کنید و مشتاق‌تر می‌شوید. به یاد داشته باشید، سال‌ها به سرعت پَر می‌کشند و می‌روند، پس با هر روز آن و هر کاری که انجام می‌دهید با اشتیاق برخورد کنید.

۶. آیا فلسفه‌ای شخصی درباره زندگی و موفقیت دارید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

همه انسان‌ها به اصولی نیاز دارند که بر اساس آن زندگی کنند. با وجود این، خیلی از افراد ارزش‌های دیگران را می‌پذیرند و هرگز ارزش‌های خودشان را پایه‌ریزی نمی‌کنند. آنان به اندازه کافی به زندگی‌شان نمی‌اندیشند، در عوض، نگران این هستند که مورد پذیرش دیگران قرار گیرند. نیروی واقعی از راه عمل کردن براساس ارزش‌های عمیق شخصی‌تان به دست می‌آید.

۷. آیا برای زندگی کردن بر اساس فلسفه‌تان، به خطرهای لازم دست می‌زنید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

هیچ‌کس از راهی که باید در زندگی بپیماید اطمینان کامل ندارد. اما آنانی که آن‌قدر جسورند که خودشان و عقایدشان را باور کنند، و نیرویی بالقوه برای تحمل شکست دارند، افراد واقعی هستند. باید دست به خطر بزنید - جسارت داشته باشید، تا شخصیت واقعی پیدا کنید.

۸. آیا در مورد زندگی‌تان احساس هدفمندی و معنا می‌کنید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

تِری فاکس نمونه‌ای بارز از کسی است که در زندگی هدفی کاملاً مشخص داشت. به یاد آوردن او ما را برمی‌انگیزد که انتظارات واقعی‌مان را از آنچه می‌توانیم بشویم، بسط دهیم. شما می‌توانید نیرویتان را روی آنچه به شما عمیق‌ترین احساس‌ها را می‌بخشد، متمرکز کنید. و یا می‌توانید وقت و استعدادهایتان را برای افراد، کارها، عقاید و تلاش‌هایی که هدفمند می‌نمایند، صرف کنید.

۹. آیا امسال هدف‌های کوتاه‌مدتِ فعالی در رابطه با هدف اصلی‌تان دارید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

هدف، به عنوان بخشی از زندگی ما، مشابه منبع الهام عمل می‌کند. اما، در واقع، هدف‌های کوتاه‌مدت ما هستند که ما را در کارهای روزانه به جلو می‌برند. وقتی چیزی نباشد که برایش تلاش کنیم، زندگی‌مان خالی است. هدف‌ها، گرچه همیشه آسان تحقق نمی‌یابند، رضایت خاطر حاصل از موفقیت را برایمان فراهم می‌آورند، و در نتیجه احساسِ خودباوری‌مان را افزایش می‌دهند.

۱۰. آیا حالا، به جای آن که امیدوار باشید اوضاع روزی درست شود، سعی می‌کنید زندگی را به نحو احسن ادامه دهید؟
بله - نمی‌دانم / مطمئن نیستم - نه

چرا منتظر روی‌کردن بخت و اقبال هستید؟ به جای بردن نیروهای بالقوه‌تان به گور، همین حالا از آنها استفاده کنید. الآن زمانِ زندگی براساس ارزش‌ها و هدف‌ها فرا رسیده است.

به این شکل به خودتان امتیاز بدهید:

برای هر «بله» به خودتان صفر بدهید
برای هر «نمی‌دانم / مطمئن نیستم» به خودتان نمره ۱ بدهید
برای هر «نه» به خودتان نمره ۲ بدهید

حالا امتیازاتان را جمع ببندید. از آن‌جا که این پرسش‌ها نظری هستند، هیچ پاسخی درست یا اشتباهی وجود ندارد. با وجود این، از تجزیه امتیازها به عنوان رهنمودی کلی استفاده کنید. در این‌جا نحوه عملکرد بیان شده است:
اگر امتیازتان میان ۰ تا ۷ شد، از زندگی زیبای متمرکزی برخوردارید، احساسِ مدیریت برای زندگی‌تان دارید و مایلید تغییری ایجاد کنید.
اگر امتیازتان میان ۸ تا ۱۵ شد، احساسِ هدفمندی دارید، اما باید مسئولیت‌های خود را مشخص کنید. آیا واقعا براساس ارزش‌هایتان زندگی می‌کنید و هر روز به «آنچه می‌گوید» جامه عمل می‌پوشانید؟
اگر امتیازتان میان ۱۶ تا ۲۰ شد، از نیروی بالقوه‌تان استفاده نمی‌کنید و زندگی‌تان را به هدر می‌دهید. لطفا به یاد داشته باشید: این امتیاز بالا می‌تواند به این معنا هم باشد که شما در میانه بحران و یا تحوّل عظیم قرار دارید.
حالا فرصت دارید درباره آنچه برای شما به معنی هدف است بیندیشید. عبارتی

یک جمله‌ای بنویسید که دربر گیرنده چکیده هدفِ جاری شما در زندگی باشد. کلماتتان را با دقت انتخاب کنید، و مانند همیشه، جزئیات را هم در نظر بگیرید.

... برای تقویت هدف‌تان، عبارت بیان‌کننده آن را هر روز پیش خود تکرار کنید. آن را بر روی کارتِ مخصوصی که می‌توانید پیش خود نگه دارید، چاپ کنید. عادت کنید عبارت بیان‌کننده هدف‌تان را آن‌قدر تکرار کنید که کاملاً در ضمیرتان جایگیر شود. این کار، واسطه‌ای است که سبب تغییر رفتارِتان می‌شود و به شما امکان می‌دهد از زندگی بر اساس هدف لذت وافی ببرید.

چنانچه پس از کامل کردن این پرسشنامه، نمی‌توانید یک عبارت بیان‌کننده هدفِ پُر معنا برای خود بنویسید، خیلی نگران نباشید. اغلب ماه‌ها (و بعضی اوقات سال‌ها) طول می‌کشد تا چنین عبارتی را مشخص کنید. آنچه به شما کمک می‌کند این است که به جست‌وجو ادامه دهید و درباره آنچه به انجام می‌رسانید و علت انجام دادنِ آن بیندیشید. پاسخ‌ها سرانجام خودشان را به شما نشان خواهند داد.

فهرست توقف شخصی شما

فهرستی از همه کارهایی که لازم است متوقفشان کرده و یا رهایشان سازید تا زمینه حرکتان به سطح بالاتری از بودن هموار شود، تهیه کنید. دقیق باشید. شغل، مسائل مالی، روابط، سلامت، فلسفه و دیدگاه خود را مورد توجه قرار دهید.

در این‌جا چند نمونه بیان شده است:

۱. متوقف کردنِ ولخرجی
۲. متوقف کردنِ دیر رفتن سر قرارها
۳. متوقف کردنِ داشتنِ روابطِ سمی و خطرناک
۴. متوقف کردنِ سرزنش دیگران برای آنچه خودتان ندارید
۵. متوقف کردنِ پایین آوردن خودتان با منفی حرف زدن



تبریک می‌گوییم - موفق شدید!
حالا از نیروی تمرکزتان برای کمک به دیگران استفاده کنید.

[۱.. Robert M. Pirsig](#)

[۲.. Brent Vouri](#)

[۲.. در سرتاسر کتاب هرجا لس، مارک و جک آمده، منظور نام کوچک سه نویسنده کتاب است.](#)

[۴.. Oliver Wendell Holmes](#)

[۵.. Harry Alder](#)

[۶.. Jim Rohn](#)

[۷.. Rolling Stones](#)

[۸.. Mick Jagger](#)

[۹.. Rosita Perez](#)

[۱۰.. Harold Taylor](#)

[۱۱.. Danny Cox](#)

[۱۲.. Kent Remington](#)

[۱۳.. Peter Doniels](#)

[۱۴.. Horatio Alger](#)

[۱۵.. David Letterman](#)

[۱۶.. Sam Walton](#)

[۱۷.. John Goddard](#)

[۱۸.. Readers Digest](#)

[۱۹.. Robert H. Schuller](#)

[۲۰.. Kevin W. McCarthy](#)

[۲۱.. Glenna Salsbury](#)

[۲۲.. Mark Tewksbury](#)

[۲۳.. Jim Rohn](#)

[۲۴.. Blueprint-Alert](#)

[۲۵..snibboR ynohtnA.](#)

[۲۶.. Twenty-five Peaceful Minutes](#)

[۲۷.. Ralph Puertas](#)

[۲۸..Beenie.](#)

[۲۹.. W. Clement Stone](#)

[۳۰.. Warren Buffet](#)

[۳۱.. Harvey MacKay](#)

[۳۲.. Big Paddy](#)

[۳۳.. Wee Jimmy](#)

[۳۴.. Alan Habson](#)

[۳۵.. Jamie Clarke](#)

[۳۶.. John McIssac](#)

- [۳۷.. George Addair](#)
- [۳۸.. Robert H. Schuller](#)
- [۳۹.. Wayne Teskey.](#)
- [۴۰.. Sherly Crow](#)
- [۴۱.. Patricia Chisholm](#)
- [۴۲.. Nick Ut](#)
- [۴۳.. John Goddard](#)
- [۴۴.. Elvis Stojko](#)

[۴۵..](#) در انگلیسی واژه ask به معنای درخواست کردن، پرسیدن و... است.
 نویسندگان در این جا گونه‌ای بازی با کلمات را برای بیان مقصود خود ذکر کرده‌اند که تطبیق دادن آن با واژه‌های فارسی امکان ندارد. برای توضیح به آگاهی می‌رسانیم که سه حرف a و s و k حروف اول سه واژه هستند به این ترتیب Always به معنای همیشه، همواره؛ Seeking به معنای به دنبال چیزی بودن، جست‌وجو کردن و...؛ و Knowledge به معنای دانش و آگاهی. از سه حرف اول هریک از این واژه‌ها، سرواژه ASK درست شده است. – و.
[۴۶..](#) این کتاب با نام «آنچه می‌خواهید درخواست کنید» با ترجمه آقای عباس چینی به وسیله نشر البرز منتشر شده است. – و.

- [۴۷.. Barney Zick](#)
- [۴۸.. Cal Ripken Jr.](#)
- [۴۹.. Baltimore Orioles](#)
- [۵۰.. Lou Gehrig](#)
- [۵۱.. Chicago White Sox](#)
- [۵۲.. Wilma Rudolph](#)
- [۵۳.. Meharry](#)
- [۵۴.. Fisk](#)
- [۵۵.. Nashville](#)
- [۵۶.. James E. Sullivan](#)
- [۵۷.. European Sportswriters Sportsman](#)
- [۵۸.. Christopher Columbus](#)
- [۵۹.. Don Sundquist](#)

[۶۰..](#) در متن اصلی فرمول دو A است، یعنی Agreements و Accountability که ترجمه آنها به فارسی، در این متن عبارت است از «پذیرش» و «پاسخگو بودن» که به فرمول دو «پ» ترجمه شده است.

- [۶۱.. Woody Allen](#)
- [۶۲.. Andre Aggasi](#)
- [۶۳.. Brian Hutchinson](#)
- [۶۴.. Ken Hitchcock](#)

- [۶۵.. Dallas Stars](#)
- [۶۶.. Stanley Cup](#)
- [۶۷.. Jim Rohn](#)
- [۶۸.. Ed Foreman](#)
- [۶۹.. Dan Matthews](#)
- [۷۰.. Karen Peterson](#)
- [۷۱.. Susan Brooks](#)

[۷۲.. TA-DA](#) سَرواژه‌ای است که در آن T از Think به معنای فکر کردن؛ A از Ask به معنای پرسیدن؛ D از Decide به معنای تصمیم گرفتن و A از Act به معنای عمل کردن گرفته شده است.

- [۷۳.. Sir John Templeton](#)
- [۷۴.. Art Linkletter](#)
- [۷۵.. Moosejaw](#)
- [۷۶.. saskatchewan](#)
- [۷۷.. Georg S. Clason](#)
- [۷۸.. David Chilton](#)
- [۷۹.. Thomas J. Stanley](#)
- [۸۰.. William D. Danko](#)
- [۸۱.. Gary Moore](#)
- [۸۲.. Suze Orman](#)
- [۸۳.. Napoleon Hill](#)
- [۸۴.. Robert T. Kiyosaki.](#)
- [۸۵.. Sharon L. Lechter.](#)
- [۸۶.. Viktor Frankl](#)
- [۸۷.. George Bernard Shaw](#)
- [۸۸.. Craig Kielburger](#)

[۸۹.. سازمانی است که برای آزادی کودکان فعالیت می‌کند و آدرس اینترنتی آن عبارت است از: \[WWW.freechildren.org\]\(http://WWW.freechildren.org\).](#)

- [۹۰.. Jean Chretien](#)
- [۹۱.. Osteosarcoma](#)
- [۹۲.. David McNally](#)
- [۹۳.. The Level of Being](#)
- [۹۴.. Omega Vector](#)
- [۹۵.. Delta Vector](#)
- [۹۶.. Helice Bridges](#)

آیا می‌دانید بزرگ‌ترین دلیل بازدارنده افراد از رسیدن به آنچه می‌خواهند چیست؟

نداشتن تمرکز است. آنان که بر آنچه می‌خواهند تمرکز می‌کنند، کامیاب می‌شوند. آنان که چنین نمی‌کنند، همواره بی‌نتیجه در تلاش‌اند. شما، با خواندن این کتاب، با راهکارهای ویژه‌ای آشنا می‌شوید که موفق‌ترین زنان و مردان جهان از آن سود می‌برند.

هر آنچه را بخواهید، به کمک راهکارهای این کتاب به دست خواهید آورد.

این کتاب گنجینه‌ای است از گام‌های عملی موثر که وقت شما را به گونه‌ای استثنایی آزاد می‌کند و بر رقم حساب بانکی‌تان به اندازه‌ای چشمگیر می‌افزاید و روابط شما را با دیگران غنا می‌بخشد.

نمونه‌ای از آنچه خواهید آموخت، چنین است. چگونه:

- بر توانایی‌های خود تمرکز کنید و آنچه شما را عقب نگه می‌دارد، از سر راه بردارید.
- رفتارهای «بد» خود را تغییر دهید و به عاداتی بدل سازید که شما را از شر بدی‌ها می‌رهاند.
- میان کار و زندگی خانوادگی تعادل ایجاد کنید - آن هم بدون احساس گناه!

ISBN 964-442-343-7



9 789644 423437

بها: ۳۱۰۰۰ تومان