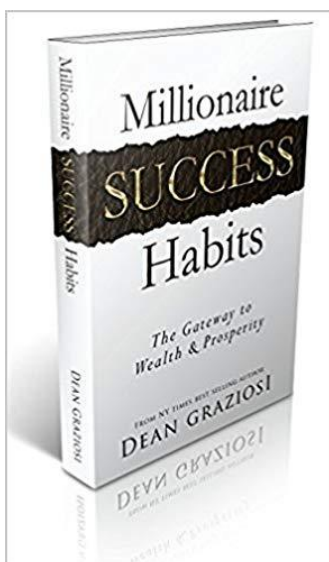




عنوان کتاب: عادت‌های افراد میلیونر

نویسنده: دین گری زیوسی

مترجم: تیم ترجمه رویال مایند

تصحیح و بازبینی: روزبه ملک زاده (مدیر مسئول رویال مایند)

تقدیم نامه

می‌خواهم این کتاب را به دوستان عزیزم تونی رابینز^۱، جو پالیش^۲ و دن سالیوان^۳ تقدیم کنم. این سه نفر تأثیر بسیار زیادی در زندگی، موفقیت و غنای من داشته‌اند. زبان از تشکر و سپاس‌گزاری برای این سه نفر قاصر است. آن‌ها دقیقاً زمانی که به آن‌ها نیاز داشتم، به زندگی‌ام آمدند.

هم‌چنین می‌خواهم این کتاب را به تمام مردان و زنانی تقدیم کنم که در طول سال‌ها از روی مهربانی از طریق کتاب‌ها و گفته‌های‌شان، خرد و دانشی را با من سهیم شده‌اند و توانسته‌ام به کمک آن‌ها زندگی‌ام را متحول کنم. می‌خواهم این کتاب را به آن‌هایی تقدیم کنم که مشتاق گام برداشتن در مسیرهای جدید هستند.

نهایت تلاشم را انجام دادم تا خردی را که می‌شنیدم، می‌خواندم و مشاهده می‌کردم، به دقت جذب کنم و به نوبه خود آن را به افکار و گفتارم وارد کردم. تمرینات، داستان‌ها، دستورالعمل‌ها و عادت‌های موفقیتی که در این کتاب خواهید خواند، حاصل تجربیات من از دهه‌ها آزمون و خطا و شکست‌ها و موفقیت‌ها است. افرادی که پیش از من از این مسیر عبور کرده‌اند، به غنای آن بخشیده‌اند و از این جهت از آن‌ها سپاس‌گزارم.

¹ Tony Robbins

² Joe Polish

³ Dan Sullivan

این تقدیم‌نامه راهی برای برای قدردانی از تمام افرادی است که در زندگی من چنین تفاوت
بزرگی را رقم زده‌اند. امیدوارم من هم به نوبه خودم بتوانم خدمتی به شما انجام دهم و این کتاب
بتواند تفاوت‌های زیادی را در زندگی شما ایجاد کند.

فهرست مطالب

مقدمه	۱
فصل اول: حالا دقیقاً وقت آن رسیده است تا عادت‌های تان را تغییر دهید	۱۸
فصل دوم: پایه و اساسی برای تمام موفقیت‌ها	۳۲
فصل سوم: شرور درون	۷۰
فصل چهارم: قدرت داستان شما	۱۱۸
فصل پنجم: قهرمان درون را بیدار کنید	۱۵۰
فصل ششم: یک هدف درخشان	۱۸۹
فصل هفتم: جذب و متقاعدسازی	۲۱۵
فصل هشتم: بعد از «بله» گفتن	۲۵۲
فصل نهم: قدرت خوشحالی	۲۸۰
فصل دهم: راه‌هایی سریع برای رسیدن به موفقیت	۳۰۵
فصل یازدهم: چالش	۳۳۵

مقدمه

در بهار ۱۹۴۴، یک پسر که ما آن را جی.پی.^۴ می‌نامیم در خانواده‌ای مهاجر و در محله‌ای خشن در قلب لس آنجلس متولد شد. پیش از این که جی.پی. دو ساله شود، پدر و مادرش از هم طلاق گرفتند. پس از این ماجرا، مادرش از لحاظ مالی با مشکلات زیادی مواجه شد. وقتی جی.پی. ۹ ساله بود، او به خیابان‌ها می‌رفت و به دنبال راه‌هایی برای کمک به مادرش بود. او هر چیزی را از روزنامه‌ها گرفته تا گلدان‌ها و کارت‌های کریسمس را می‌فروخت تا کمک حال مادرش باشد. هنگامی که مادرش دیگر نتوانست از جی.پی. و برادرش مراقبت کند، پسرانش را به پرورشگاه فرستاد.

جی.پی. به عنوان یک نوجوان، بدون راهنمایی والدین راه اشتباهی را در پیش گرفت و به گروهی از دسته‌های خیابانی آن‌جا پیوست. او در تقلا برای گذراندن کلاس‌هایش در دبیرستان "جان مارشال"^۵ در لس آنجلس بود. یک روز در کلاس یازدهم، معلم دبیرستان جی.پی. متوجه شد که او و دوستش میشل مشغول شلوغی کردن و پرتاب تکه کاغذ در کلاس هستند. او به هر دو نفر آن‌ها گفت تا جلوی کلاس بروند و آن‌جا بایستند و گفت: «این دو نفر را می‌بینید؟ با آن‌ها کاری

⁴ J.P.

⁵ John Marshall High School

نداشته باشید، زیرا به هیچ چیزی نمی‌رسند. مطمئن باشید این‌ها در آینده در هیچ کاری موفق نخواهند شد.»

شاید جی.پی در آن لحظه متوجه چیز خاصی نشد، اما لحظاتی این چنینی هستند که عادت‌های زندگی ما را می‌سازند: عادت موفقیت و یا عادت‌های بدی که می‌توانند ما را از نهایت استفاده از توانایی‌هایمان دور کنند. جی.پی. می‌توانست به خودش بگوید: «من موفق نخواهم شد.» اما او گفت: «بره به جهنم. ثابت می‌کنم که در مورد من اشتباه کرده است.»

جی.پی اولین عادت موفقیت را در یکی از اولین کارهایش توسعه داد. او می‌گوید: «من از نه سالگی تا الان همیشه کار کرده‌ام. از یازده سالگی روزنامه فروخته‌ام و تا دبیرستان آن را ادامه دادم. من حتی برای مدتی کف زمین‌ها را جارو می‌کردم و کارهای زیادی را برای صاحب کار بسیار خسیسی انجام می‌دادم. بسیار سخت کار می‌کردم و برای هر ساعت ۱,۲۵ دلار دستمزد می‌گرفتم. روزی صاحبکارم بعد از مدرسه من را صدا زد و گفت: 'دیشب پشت کابینت‌ها را تماشا کردم و گرد و خاکی آن‌جا نبود! سپس زیر فرش را نگاه کردم و آن‌جا هم گرد و خاکی نبود! تو این‌جا را طوری تمیز می‌کنی که انگار همیشه بالای سرت و در حال تماشای تو هستم!' و من گفتم: 'شما من را استخدام کرده‌اید و کار من این است که به بهترین شکل ممکن آن را انجام دهم.' صاحبکارم بسیار خوشحال شد و دستمزد را به ۱,۵۰ دلار در ساعت افزایش داد. این افزایش حقوق از سوی چنین فرد خسیسی مانند این بود که برنده جایزه اسکار شده‌ام. و اگر بخواهم صادق باشم، از آن دوره از زندگی‌ام درس بسیار مهمی را آموختم. افراد موفق، خواه

آن‌هایی که برای دیگران و خواه آن‌هایی که برای خود کار می‌کنند، هر کاری را با نهایت تلاش و به بهترین شکل ممکن انجام می‌دهند. آن‌ها طوری کار می‌کنند که گویی رئیس آن‌جا تمام روز مشغول تماشا کردن آن‌ها است. من یاد گرفتم هر کاری را که انجام می‌دهم، باید به بهترین شکل ممکن انجام داد.»

شاید برخی اعتقاد داشته باشند که این کار باعث می‌شود تا یک «بله قربان گوی» احمق به نظر برسید. من باور دارم که انجام وظیفه خودتان به بهترین شکل ممکن، تنها یکی از عادت‌های موفقیت است که باید در خودتان پرورش دهید. مزایای این کار بسیار زیاد، گسترده و چشمگیر است. این عادت به جی.پی کمک کرد تا وظیفه عادی خود را به خوبی انجام دهد و او را به سمت وظایفی در آینده هدایت کرد که جی.پی دوست داشت و باعث موفقیت او شدند.

پیش از آن که داستان جی.پی را ادامه دهیم، دوست دارم کمی در مورد عادت‌های موفقیت حرف بزنیم. قصد دارم مسیری را به شما نشان دهم و بدانید چگونه این مسیر می‌تواند به شما و ایجاد عادت‌های موفقیت در زندگی‌تان کمک کند. قصد دارم مسیر و فرآیندی را به شما نشان دهم که به شما اجازه می‌دهند عادت‌های موفقیت را در خود ایجاد کنید و با شما بمانند. لازم نیست دنیای‌تان را کاملاً تغییر دهید و یا تلاش کنید تا «عادت‌های جدید» را یک شبه در خود ایجاد کنید، زیرا با این کار تنها زندگی‌تان را مختل می‌کنید و شما را به جایی که از آن شروع کرده‌اید باز می‌گرداند. در عوض، تغییرات کوچکی را در کارهای روزانه‌تان ایجاد کنید و عادت‌هایی را جایگزین کارهای غیرمفید کنید. عادت‌های مثبتی که مسیری را برای ثروت و فراوانی شما ایجاد

می‌کنند. شما خواه کارآفرین، صاحب کسب و کار، مدیر اجرایی، سرمایه‌گذار، کارمند یا شخص جوانی باشید که به تازگی شروع به کار کرده‌اید، در هر صورت عادت‌ها، اصول، دستورالعمل‌ها و تمرین‌هایی که در فصل‌های آینده با آن‌ها آشنا می‌شوید، به شما کمک می‌کنند به سطح بالاتری از موفقیت دست یابید. بنابراین در حالی که تمرکز اصلی این کتاب روی موفقیت مالی است، روش‌هایی که با شما به اشتراک می‌گذارم، می‌تواند شما را به سطح جدیدی از تحقق در سایر حوزه‌های زندگی‌تان برسانند. حوزه‌هایی مانند خانواده، نقش پدر و مادری، دوستی، ارتباطات، معنویت، سلامت، آمادگی جسمانی، عشق، شور، صمیمیت و حوزه‌های بسیار دیگری. مهم نیست که در گذشته چه چیزی به شما گفته‌اند. شما این حق را دارید و می‌توانید در تمام زمینه‌های زندگی‌تان، تحقق، شادی و فراوانی زیادی داشته باشید.

در این کتاب به شما کمک می‌کنم تا این عادت‌ها را از طریق روش‌های مختلفی توسعه دهید. من داستان‌های شگفت‌انگیز افرادی را برای‌تان تعریف می‌کنم که به شدت موفق هستند و برای‌تان تعریف می‌کنم که آن‌ها چگونه رفتارها و رویه‌هایی را یاد گرفته‌اند و در زندگی‌شان اعمال کرده‌اند که آن‌ها را قادر ساخته تا افراد موفق و ثروتمندی باشند. تمریناتی را به شما معرفی می‌کنم تا عادت‌های جدید را توسعه دهید و بتوانید آن‌ها را عملی کنید. هم‌چنین داستان‌هایی را از زندگی خودم برای‌تان تعریف می‌کنم که امیدوارم الهام‌بخش و آموزنده باشند. کمی جلوتر به تمام این موارد خواهیم رسید.

حالا بیاید به سراغ دوستان جی.پی برگردیم. گفتیم که جی.پی با تلاش و مهارت فراوان مشغول جارو کردن زمین بود. او از دبیرستان فارغ التحصیل شد، اما به کالج نرفت. او به نیروی دریایی ایالات متحده پیوست و به مدت دو سال در ناو هواپیمابر یواس اس هورنت^۶ خدمت کرد. جی.پی پس از خدمت در نیروی دریایی، شغل‌هایی کم‌درآمد مانند مستخدمی، کار در ایستگاه گاز و کار به عنوان یک فروشنده بیمه را امتحان کرد. او برای مدت کوتاهی برای آزمایشگاه‌های ردکن^۷ کار کرد، اما پس از مدتی و اختلاف با رئیسش از آنجا اخراج شد. او حتی به عنوان یک فروشنده دوره‌گرد دایره‌المعارف با درآمد کم کار کرد.

جی.پی با نگاه کردن به گذشته‌اش می‌گوید که عادت موفقیت دیگری را یاد گرفت: «زمانی که به عنوان یک فروشنده دوره‌گرد دایره‌المعارف کار می‌کردم، در ۵۰ خانه را می‌زدم تا کتاب‌ها را به فروش برسانم، اما تمام آن‌ها در را رویم می‌بستند. بنابراین باید یاد می‌گرفتم همان اشتیاقی را باید برای زدن در شماره ۵۱ یا ۱۵۱ داشته باشم که برای در شماره ۱ داشتم.»

او یاد گرفت تا بر طرد شدن‌ها غلبه کند. او یاد گرفت با گوش دادن به دیگران، با آن‌ها ارتباط داشته باشد و یاد گرفت چگونه دیگران را متقاعد کند. گرچه این شغل رؤیایی او نبود، اما در آن زمان متوجه نبود که برخی از عادت‌های موفقیت مهم را در خود ایجاد کرده است که به او اجازه می‌داد تا در آینده در زندگی خود به پیشرفت‌های زیادی دست یابد. آن عادت‌ها به او کمک

⁶ USS Hornet

⁷ Redken Laboratories

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

کردند تا بتواند هم‌چنان ادامه دهد. در آن زمان یک فروشنده دوره‌گرد دایره‌المعارف که حقوق او به صورت درصدی از فروش بود، به طور متوسط تنها سه روز کار خود را ادامه می‌داد، اما برای جی.پی این کار به مدت سه سال و نیم ادامه داشت. علی‌رغم ارزش‌های اخلاقی کاری جی.پی، او در دوران جوانی بی‌خانمان شد.

«در اوایل ۲۰ سالگی بی‌خانمان شدم. هم‌سرم از مادری کردن خسته شده بود و پسر دو ساله و نیمه‌مان را در آغوش من جا گذاشت. او تمام پولی که را جمع کرده بودیم برداشت و رفت. خیلی زود متوجه شدم که او به مدت سه ماه کرایه خانه را پرداخت نکرده بود. از آن‌جایی که پولی نداشتم و سه ماه کرایه خانه پرداخت نشده بود، ما را از آن‌جا بیرون کردند. شغلی نداشتم و من و پسر در خیابان‌ها می‌ماندیم و تلاش می‌کردیم بدون پول در ماشین قدیمی که داشتم زندگی کنیم. یادم است که به پسر می‌گفتم: 'با هم این شرایط را تغییر می‌دهیم. به محله‌های خلوت می‌رویم و بطری‌های نوشابه و کنسرو را جمع می‌کردم. در آن زمان برای بطری‌های کوچک، دو سنت و برای بطری‌های بزرگ، پنج سنت می‌دادند. یکی از دشوارترین لحظاتی که یک مرد و یک پدر می‌تواند تجربه کند، این است که بی‌پول باشید و نتوانید صورتحساب‌های‌تان را بپردازید. اما یاد گرفتم وقتی واقعاً شرایط خوب نباشد و در پایین قرار گرفته باشید، تنها کاری که باید بکنید، به پیش رفتن و نگاه کردن به بالا است.»

شرایط زندگی جی.پی بسیار دشوار بود، اما او مزیتی داشت که افراد با شرایط بسیار بهتر از

آن بی بهره بودند: او تصویر ذهنی واضح و رؤیایی برای زندگی‌اش داشت!

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

او مصمم بود تا شرکت خودش را تأسیس کند و بعد از سه سال فروشنده دوره گرد دایره المعارف بودن، او دیگر نمی‌خواهد برای کس دیگری کار کند و می‌دانست که می‌تواند برای خودش کار کند. اما مانعی بزرگی در سر راه او بود: جی.پی تنها ۷۰۰ دلار پس‌انداز داشت. تمام افراد به او می‌گفتند که او برای شروع شرکت خودش باید پول، تحصیلات و تجربه بیشتری داشته باشد و علاوه بر این، باید باهوش‌تر باشد و شرایط اقتصادی او بهتر از این باشد. آن‌ها موارد بی‌شماری دیگری را نام می‌بردند که به نظر آن‌ها جی.پی فاقد آن‌ها بود. این حرف‌ها برای شما هم آشنا هستند؟

جی.پی بعد از شنیدن تمام نظرات و نصیحت‌های آن‌ها کاری را کرد که اکثر افراد موفق انجام می‌دهند: او به خودش گوش کرد و شرکت خودش را شروع کرد. جی.پی عادت موفقیت "به خود باور داشتن" و "نادیده گرفتن آدم‌های منفی‌باف" را در خود پرورش داد.

«واقعاً برایم بسیار سخت بود. چگونه ممکن است بتوانید شرکتی را شروع کنید، صورتحساب‌های‌تان را تسویه کنید، پولی به شما پرداخت نشود و هنوز هم هر روز دوره‌گردی کنید و محصولات خودتان را بفروشید؟ واقعاً دشوار بود. در دو سال اول هر روز مشکلات مالی داشتیم، اما پس از دو سال، سرانجام توانستیم صورتحساب‌های‌مان را به موقع پرداخت کنیم. نه تنها توانستیم آن‌ها را به موقع پرداخت کنیم، بلکه پولی اضافه نیز برای‌مان باقی ماند. یادم است گفتم: هی، موفق شدیم. ما ۲۰۰۰ دلار اضافه داریم. ما افراد موفق هستیم!»

سرانجام جی.پی توانست از مهارت‌های متقاعدسازی و ارتباطات خود استفاده کند تا شرکتش خیلی سریع پیشرفت کند. جی.پی هم‌چنین مهارت گوش دادن خودش را ارتقاء داد. او هم‌چنین عادت بسیار مهمی را در خودش توسعه داد تا بتواند مشتریان را در عمیق‌ترین سطح آن‌ها درک کند و بفهمد.

«فکر می‌کنم چیزی که واقعاً در آن ماهر هستم، توانایی گوش دادن است. و نه صرفاً گوش دادن، بلکه گوش دادن به تمام حرف‌هایی که سایر افراد می‌گویند تا این که خودم درباره حرفی که قصد دارم بگویم فکر کنم. پرورش این مهارت زمان برد، اما فکر می‌کنم واقعاً در آن خوب هستم.»

جی.پی با تداوم و توسعه عادت‌های موفقیت مثبت - گوش دادن برای درک کردن، چشم‌انداز و رؤیایی در سر داشتن، در هر شرایط بهترین عملکرد خود را داشتن، نادیده گرفتن افکار و آدم‌های منفی، و مثبت و امیدوار ماندن در هنگام جواب رد شنیدن - جی.پی توانست شرکتش را به موفقیت‌های بین‌المللی برساند. احتمالاً شما هم این گفته قدیمی را شنیده باشید: 'مهم نیست از کجا شروع کرده‌اید، مهم این است در کجا تمام می‌کنید.'

جی.پی مثالی زنده برای اثبات این ضرب‌المثل است. او با هیچ شروع کرد و اکنون یکی از ثروتمندترین افراد دنیا است. در سال ۲۰۱۵، مجله فوربس^۸ او را به عنوان نفر ۲۳۴ در فهرست ۴۰۰ نفر ثروتمند آمریکا با ارزش خالص ۲٫۸ میلیارد دلار معرفی کرد. اسم کامل جی.پی، جان

^۸ Forbes

پل دوجوریا^۹ است. او بنیانگذار خط تولید محصولات مویی پل میشل^{۱۰}، پاترون تکیلا^{۱۱} و چندین کسب و کار موفق دیگر است. او اغلب کارآفرینان جوان را برای توسعه عادت‌های مثبت، اعتقاد به غرایز خود و ریسک‌های حساب شده توصیه می‌کند. او می‌گوید: «نمی‌توانید به راحتی اجازه دهید دیگران شما را پایین بیاورند. آخر آن‌ها چه می‌دانند؟ چندین دفعه به من گفتند: 'نه تو نمی‌توانی وارد صنعت زیبایی شوی.' افراد زیادی به من می‌گفتند رقیبان زیادی وجود دارد و این که من پولی ندارم.» به دنبال احساس درونی خودتان بروید و همیشه برای دیگران کارهای خوب انجام دهید.»

گرچه من از تمام داستان جان پل دوجوریا لذت می‌برم، اما یک بخش آن را خیلی دوست دارم. بخشی که معلم دبیرستان او به جان و دوستش میشل گفته بود که آن‌ها هیچ وقت افراد موفق نخواهند شد. آن‌ها به او ثابت کردند که درباره آن‌ها اشتباه کرده است. در حال حاضر جان پال یک میلیارد است و زندگی هزاران نفر در سراسر دنیا را متحول می‌کند و دوستش میشل گیلیام^{۱۲} که او را به اسم میشل فیلیپس^{۱۳} می‌شناسند، یکی از بنیان‌گذاران گروه موسیقی ماما اند پاپاز^{۱۴} بود که در دهه ۱۹۶۰ رکورد ۴۰ میلیون فروش را داشت. میشل برای جشن

⁹ John Paul DeJoria

¹⁰ Paul Mitchell

¹¹ Patron Tequila

¹² Michelle Gilliam

¹³ Michelle Phillips

¹⁴ The Mamas & The Papas

تولد پنجاه سالگی جان پل، آن معلم را پیدا کرد و وقتی در مورد موفقیت‌های دو شاگرد سابق خود شنید، تنها توانست بگوید: «گندش بززن.»

عادت‌های موفقیت شما را در مسیر دیگری قرار می‌دهد

می‌دانید، شنیدن داستانی مانند داستان جان پل می‌تواند الهام‌بخش باشد. داستان الهام‌بخش می‌تواند داستان راکی^{۱۵} یا داستان رودی^{۱۶} یا داستان فردی شکست خورده باشد که مسیر موفقیت را پیدا می‌کند. اما از یک لحاظ، بعد از خواندن داستان الهام‌بخش جان، شاید بگویید: «من مثل جان نیستم و نمی‌توانم کارهای او را انجام دهم! شاید انرژی و توان او را نداشته باشم.»

اگر این‌گونه فکر می‌کنید، باید بدانید که در حال حاضر مهم نیست از کجا آمده‌اید. تنها چیزی که مهم است این است که به کجا خواهید رفت. اما برای رسیدن به آن‌جا باید تعهد داشته باشید! می‌توانید به جز خواندن این کتاب، هزاران کار دیگر را انجام دهید. در بسیاری از موارد می‌توانید کارهایی انجام دهید که شما را عاری از احساس و تمرکز کند و زندگی‌ای داشته باشید که کم‌تر از شایستگی و لیاقت شماست. انسان‌ها در حال حاضر بیش از هر زمان دیگری مشغول هستند و سرشان بسیار شلوغ است. من عاشق تکنولوژی هستم. اما با تمام آن پیشرفت‌هایی که برای آسان‌تر کردن زندگی ما به وجود آمدند، در واقع تنها به ما اجازه می‌دهند تا سریع‌تر برویم.

¹⁵ Rocky

¹⁶ Rudy

بیاپید در مورد آن فکر کنیم: کاری که این تکنولوژی ها انجام داده‌اند، مشغول‌تر کردن ما با سرعت هر چه بیش‌تر است. با وجود امکاناتی مانند پیام کوتاه، ایمیل، دسترسی مداوم ما برای تماس‌های تلفنی، برنامه‌های جدید و رسانه‌های اجتماعی در تلفن‌های ما، ما آشفته‌تر شده‌ایم، تمرکز کم‌تری داریم و بیش از هر زمان دیگری، غرق در انجام کارهای بااهمیت کمی هستیم. این باعث می‌شود افراد زیادی فکر کنند که هر روز با سرعت و تلاش زیاد کار می‌کنند، اما در واقع به جایی نمی‌رسند. خوب باید بدانید که این حقیقت است و شما بیش از هر زمان دیگری، سریع‌تر به پیش می‌روید، اما شاید شما روی یک تردمیل قرار دارید، نه روی یک نردبان.

سرعت داشتن تنها زمانی خوب است که در مسیر درست قرار داشته باشید. در غیر این صورت، سریع‌تر گم می‌شوید و فقط به دور خودتان می‌چرخید. وقتی عادت‌های موفقیت را در خودتان پرورش دهید، به سرعت در مسیر درست به حرکت در می‌آیید، زیرا از قبل مقصد خودتان را می‌دانید. به شما قول می‌دهم این عادت‌ها را به گونه‌ای با شما به اشتراک بگذارم تا بتوانید به راحتی آن‌ها را هضم کنید و به راحتی از آن‌ها استفاده کنید. خیلی زود برای‌تان آشکار می‌شود که چگونه می‌توانید تمام آن سروصداها و جنجال‌ها را آرام کنید و مسیر رسیدن به سطح دیگر برای‌تان آشکار می‌شود. اجازه بدهید به شما بگویم چرا این‌دفعه متفاوت خواهد بود.

مانند جان پال، شما نیز تغییرات کوچکی را مشاهده می‌کنید که در مسیر رسیدن به موفقیت تأثیرات زیادی خواهند داشت. وقتی در کلاس هفتم در حال خواندن متنی بودم، معلم خودم خانم

تامپسون^{۱۷} من را تحقیر کرد. درست همان گونه که معلم جان پل او را مورد تمسخر قرار داد. او گفت من احمق هستم، زیرا بدون آن که خودم بدانم، خوانش پریشی^{۱۸} داشتم. من اطلاعی از این اختلال نداشتم و کاری نمی توانستم انجام دهم. اما در چنین شرایطی همیشه روزنه‌ی امیدی هست. در حقیقت در این شرایط، روزنه‌های امید زیادی بود. توانایی منحصر به فرد من از اختلال در خواندن و متوجه نشدن مانند دیگران پدید آمد. به دلیل این «ناتوانی»، من تبدیل به یک یادگیرنده بصری و شنیداری شدم که می‌داند که چگونه می‌توان دستورالعمل‌های آسان برای موفقیت را ایجاد کند. دستورالعمل‌هایی که به شما معرفی می‌کنم، بسیار سریع‌تر از تلاش برای کشف چیزی از طریق آزمایش و خطا است.

دستورالعمل‌ها باعث صرفه‌جویی در زمان می‌شوند

اگر دستورالعمل‌های درست را در اختیار داشته باشید، خیلی سریع به موفقیت می‌رسید. تصور کنید می‌خواهید برای دوستان و اعضای خانواده، اسپاگتی و کوفته قلقلی خوشمزه تهیه کنید. از همان‌ها که در رستوران ایتالیایی مورد علاقه‌تان خورده‌اید. شما برای این کار می‌توانید راه‌های زیادی را امتحان کنید.

¹⁷ Thompson

¹⁸ خوانش پریشی یکی از انواع اختلالات یادگیری است که فرد در خواندن روان و سلیس دچار مشکل است. م
کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

می‌توانید به ایتالیا بروید و چند ماه در مورد آشپزی ایتالیایی مطالعه کنید. می‌توانید به مؤسسه آشپزی هاید پارک شهر نیویورک بروید و پس از چند سال درس خواندن در آن‌جا مدرک آشپزی ایتالیایی بگیرید. می‌توانید دستورالعمل‌های زیادی را امتحان کنید تا در نهایت راز خوشمزگی آن را پیدا کنید. یا شما خیلی راحت می‌توانید روز آخر هفته وقتی سرآشپز آن رستوران بعد از دوازده ساعت نوبت کاری و وقتی با خستگی به سوی ماشینش می‌رود نزد او بروید و بگویید: «سلام سرآشپز عزیز. من عاشق اسپاگتی و کوفته قلقلی شما هستم. من در کار آشپزی نیستم و هیچ وقت هم رقیبی برای شما نخواهم بود. تنها می‌خواهم برای دوستان و اعضای خانواده ام اسپاگتی و کوفته قلقلی درست کنم و صادقانه بگویم اصلاً نمی‌خواهم وقت شما را تلف کنم. آیا می‌توانم صد دلار به شما بدهم و شما دستور پخت آن را به من بدهید؟»

حالا می‌توانید به خانه بروید و به همان خوشمزگی سرآشپز، شما نیز اسپاگتی و کوفته قلقلی درست کنید! و شما می‌توانید هر روز این کار را انجام دهید، چون حالا شما دستور پخت آن را دارید. در این کتاب، شما دستورالعمل‌های مختلفی را یاد خواهید گرفت.

ما این کار را انجام می‌دهیم:

دستورالعمل‌هایی ایجاد کنید تا مردم سریع‌تر به خواسته‌هایشان برسند.

احتمالاً میلیون‌ها روش وجود دارد که مردم می‌توانند برای رسیدن به موفقیت از آن‌ها استفاده کنند. احتمالاً پیش‌تر، کتاب‌های پیشرفت شخصی را خوانده‌اید و شاید حتی به سمینارها و

برنامه‌های الهام‌بخشی هم رفته‌اید. اما به هر دلیلی به سطحی که می‌خواهید نرسیده‌اید و به همین دلیل است که این کتاب را می‌خوانید. من نیز با جدیت برای کمک به شما تلاش خواهم کرد. در این جا به شما قولی می‌دهم: من دستورالعمل‌هایی دارم که به شما کمک می‌کنند تا تغییرات کوچکی را در عادت‌های تان به وجود بیاورید که شما را در مسیر موفقیت کاملاً متحول می‌کنند. تنها لازم است تغییرات کوچکی را در عادت‌های خودمان ایجاد کنیم تا در آینده‌ای نزدیک فرد متفاوتی باشیم.

زمانی که تصمیم گرفتم این کتاب را بنویسم، به بیست و پنج سال گذشته زندگی خودم نگاه کردم و به عادت‌ها و تغییراتی توجه کردم که من را به موقعیت کنونی رسانده‌اند. شما در این کتاب با این تغییرات و عادت‌ها آشنا خواهید شد.

تغییرات کوچک نتایج بزرگی به همراه دارند

این کتاب صرفاً براساس داستان زندگی من و موفق شدن من نیست. در این کتاب با اصولی آشنا می‌شوید که نه تنها برای من، بلکه برای هر کسی مفید و مؤثر خواهد بود. من تلاش زیادی کردم تا با تغییرات و عادت‌های افراد موفق آشنا شوم؛ افراد بسیار ثروتمند، ورزشکاران برتر، پیشگامان تجارت، و برخی از رهبران فکری جهان که بواسطه کار خودم آن‌ها را می‌شناسم. بسیاری از این

افراد، از هیچ شروع کرده‌اند و شرایط بسیار دشواری داشته‌اند که حتی تصور آن برای مان سخت است.

وقتی با استراتژی‌های آن‌ها آشنا شدم و آن‌ها را در قالب استراتژی‌های شخصی خودم دیدم، متوجه شدم که تغییرات کوچکی باعث تفاوت در زندگی آن‌ها شده است و می‌تواند بزرگ‌ترین تفاوت‌ها را در زندگی شما نیز ایجاد می‌کند. در این کتاب با این استراتژی‌های آشنا می‌شوید و آن‌ها را به شما ارائه می‌دهد. در این کتاب یاد خواهید گرفت چگونه عادت‌های جدید را جایگزین عادت‌های قدیمی کنید تا به سطوح بالاتری از موفقیت برسید.

از شما سپاس گزارم که این کتاب را انتخاب کرده‌اید و تا این‌جا خوانده‌اید؛ لطفاً به خواندن این کتاب ادامه دهید. اکثر افراد کتاب را به خاطر عنوان آن می‌خرند و آن را در کتابخانه‌شان قرار می‌دهند و امیدوارند نیرویی جادویی دانش و اقدامات لازم به درون مغزشان منتقل شود. می‌دانم سرتان شلوغ است و مطالعه کردن یک کتاب، وقت زیادی می‌خواهد. اما از شما خواهش می‌کنم تا برای مطالعه این کتاب زمانی را اختصاص دهید و اراده خواندن آن را داشته باشید.

به شما قول می‌دهم تمام تلاشم را می‌کنم تا کتاب برای تان جالب و جذاب باشد. هم‌چنین قول می‌دهم استراتژی‌های عملی را به شما معرفی کنم تا عادت‌های قدیمی غیرمؤثر را حذف کنید و عادت‌های موفقیت را جایگزین آن‌ها کنید تا بتوانید زندگی تان، ثروت و شادی را رشد دهید. به قول‌های من ایمان داشته باشید. می‌دانم شاید با خودتان فکر کنید که وقت اضافی ندارید تا این عادت‌ها را وارد زندگی تان کنید. اما همان‌طور که در ادامه کتاب مشاهده خواهید کرد، می‌بینید

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

که مانند درآوردن یک باتری و گذاشتن یک باتری جدید به جای آن است. قبلاً نیز این را گفته‌ام، اما ارزش دوباره گفتن را دارد؛ لازم نیست برای یادگیری عادت‌های جدید زمانی را به وقت‌تان اضافه کنید، تنها کاری که باید انجام دهید، جایگزین کردن عادت‌های جدید به جای عادت‌های قدیمی است.

برای این کار باید عادت‌های زیان‌بخشی را که دارید مشخص کنید. بعد از شناخت و آگاهی در مورد آن‌ها، خواهید فهمید عوض کردن آن‌ها چقدر واقع‌بینانه و عملی است. میلیون‌ها مسیر برای رسیدن به موفقیت وجود دارد. اما با این حال من یاد گرفته‌ام که یکی از آن‌ها سریع‌ترین راه برای رسیدن به موفقیت است.

زمانی که عادت‌های موفقیت وارد زندگی شما شوند، زندگی‌تان به طور چشمگیری متحول خواهد شد. شما برای خرید این کتاب دلیلی داشته‌اید. شاید شما متعلق به نسل بعد از جنگ جهانی دوم باشید^{۱۹} که به مدت سی یا چهل سال به انجام کاری مشغول بوده‌اید و حالا زمانش رسیده تا دوباره خودتان را تعریف کنید. شاید سال‌ها قبل فردی به شما گفته 'دست از رؤیایپردازی بردار و کار درست را انجام بده. کاری را انجام بده که امن و ایمن است.' و کاری که شما انجام می‌دهید، شور و شوق شما برای زندگی و کار را کاهش داده است، به ویژه وقتی می‌دانید لیاقت و شایستگی شما بسیار بیش‌تر است. یا شاید یک زندگی عادی دارید و شغل شما به گونه‌ای است که هر روز منتظر هستید به طور ناگهانی تغییر بزرگی رخ دهد. شاید کار خودتان را دارید و

^{۱۹} دوران ازدیاد زاد و ولد در آمریکا - م.

کارتان در بهترین حالت خود قرار ندارد و فکر می‌کنید باید پیشرفت بیشتری کنید. شاید شما در شرایط بدی قرار دارید و پول کمی دارید و به مسیر جدیدی نیاز دارید.

واقعاً مهم نیست کی هستید و شرایطتان چطور است. خواه شما یک دانشجو باشید و نگران این باشید که دنیا موقعیت‌های مناسبی برای شما ندارد یا کسی باشید که آماده‌اید تا از تمام توان خودتان استفاده کنید و چیز جدیدی را شروع کنید. در هر حال، این کتاب می‌تواند به شما کمک کند تا کنترل زندگی‌تان را به دست بگیرید. وقت آن است که دیگر دماسنج زندگی نباشید. وقت آن رسیده تا ترموستات و دستگاه تنظیم حرارت باشید. وقت آن رسیده تا دیگر منتظر یک «تحول» جادویی نباشید. شما می‌توانید خودتان تحول موردنظرتان را بسازید و آن را بسیار سریع‌تر از آن‌چه که تصور می‌کنید انجام دهید. قبل از این که به «چگونگی» انجام آن پردازیم، می‌خواهم «چرا الان» آن را برای‌تان توضیح دهم.

فصل اول: حالا دقیقاً وقت آن رسیده است تا عادت‌های تان را تغییر دهید

وقتی نوبت اعتماد به نفس و اقدام شجاعانه می‌رسد، گرچه می‌توانید ندای قلب تان را بشنوید که به آرامی می‌گوید: «می‌دونی چیه، تلفن را بردار و تماس بگیر» یا «این قدم بعدی است»، اما بیش‌تر آن اقدام از باور شما برای انجام آن می‌آید.

ماری فورلئو^{۲۰}، مصاحبه با دین گری زویسی

عصر کنونی، عصری بی‌ثبات و دیوانه‌وار است. از سیاستمداران جورواجور بگیرید که مردم نمی‌توانند به آن‌ها اعتماد کنند تا منفی‌نگری نسبت به کارآفرینی که سخت تلاش کرده و پول زیادی به دست آورده است. معیارهای اجتماعی در حال تغییر هستند. همان‌طور که پیش‌تر گفتم، اکثر افراد می‌گویند آن‌ها احساس می‌کنند که به سختی و با سرعت زیاد تلاش می‌کنند، اما تأثیر زیادی نمی‌بینند؛ آن‌ها تلاش می‌کنند تا از نردبان موفقیت بالا بروند، اما به هر دلیلی در انجام این کار موفق نمی‌شوند. آیا شما هم فکر می‌کنید به نتایجی که واقعاً سزاوار آن‌ها هستید نمی‌رسید؟

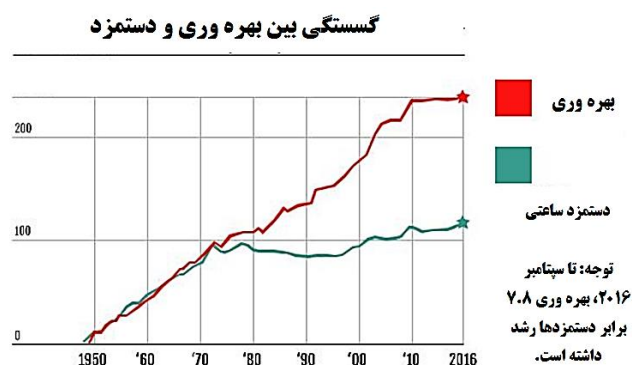
²⁰ Marie Forleo

خوب، علاوه بر تأثیر تکنولوژی بر این نتیجه، عامل دیگری وجود دارد که شاید حتی از وجود آن مطلع نباشید. خبر خوب این است که تصور شما از کم اثر بودن تلاش‌های تان چندان بیراه نیست. این تقصیر شما نیست. بیایید بینم مشکل از کجاست.

بهره‌وری در مقابل درآمد

زمانی که در حال تحقیق برای نوشتن این کتاب بودم، یک نکته آماری در مورد بهره‌وری توجه من را به خود جلب کرد.

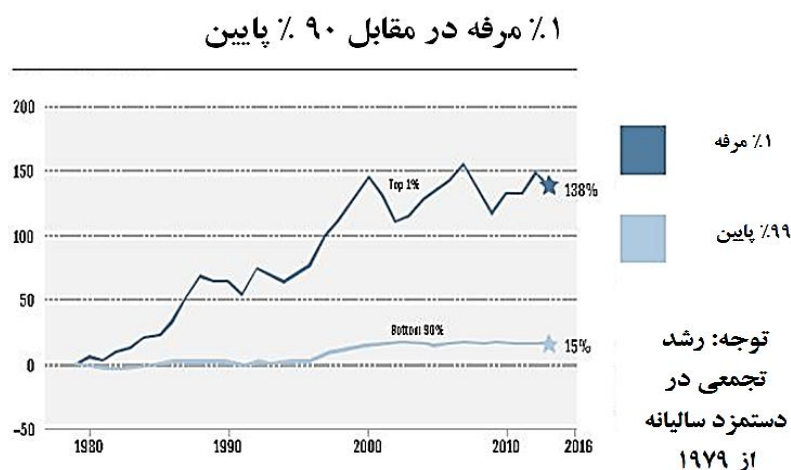
اگر به نمودار پایین نگاه کنید، متوجه می‌شوید که برای سال‌های زیادی بهره‌وری و دستمزد به صورت برابر حالت به سمت بالا می‌رفتند. اما در سال ۱۹۷۳ شرایط تغییر کرد. دستمزدها به صورت مستقیم ادامه یافت، اما بهره‌وری به شیب خود ادامه داد. خوب حالا این شکاف بزرگ بین دستمزد و بهره‌وری چه چیزی را برای ما مشخص می‌کند؟ این یعنی ما به عنوان یک جامعه، کارهای بیش‌تری انجام می‌دهیم، اما درآمد ما بازتاب‌دهنده‌ی این نتیجه نبوده است. خوب، شما احساس درستی دارید. وقتی فکر می‌کنید سریع‌تر و سخت‌تر کار می‌کنید و با کمک تکنولوژی‌های امروزی به دنبال دستارودهای بیش‌تری هستید. با این حال، دستمزدها افزایش



زیادی پیدا نمی‌کنند.

به همین دلیل است که فکر می‌کنید از همیشه سرتان شلوغ‌تر است و از لحاظ مالی هم‌چنان دچار مشکل هستید. حقیقت تلخ این است که این شکاف گسترده‌تر می‌شود. ما می‌توانیم آن را نادیده بگیریم و دیگران را سرزنش کنیم یا می‌توانیم عادت‌هایی در خودمان به وجود بیاوریم تا درآمد و موفقیت‌هایمان را در زندگی چند برابر کنیم. افراد طبقه متوسط، مشکلات جدی دارند. حتی برخی ادعا می‌کنند به سمت طبقات پایین‌تر می‌روند. می‌دانم که سیاستمداران و برنامه‌های‌شان در این مورد زیاد بحث می‌کنند، اما می‌خواهم این بحث را برای‌تان کمی دقیق‌تر بازگو کنم. من در مورد تأثیر آن روی اقتصاد درون خانه و خانواده شما حرف می‌زنم.

قصد ندارم در مورد افراد ثروتمند بد بگویم. اصلاً. در این کتاب من عادت‌هایی را به شما معرفی می‌کنم تا شما نیز ثروتمند شوید و بر ثروت کنونی‌تان بیافزاید. اما آمار دروغ نمی‌گویند. اگر ابزار صحیح را در اختیار نداشته باشید، تغییرات داخل کشور می‌تواند تأثیر زیادی روی شما داشته باشد. وقتی نمودار پایین را دیدم، فهمیدم که شما نیز باید آن را ببینید. تا سال ۱۹۸۱، درآمد تمام طبقات با نرخ مشابهی افزایش می‌یافت. اما در سال ۱۹۸۱، شکافی ایجاد شد. ۱٪ افراد از سایرین جدا شدند و از آن زمان به بعد، درآمد آن ۱٪ به میزان ۱۳۸٪ افزایش یافته است، در حالی که درآمد ۹۰٪ پایینی تنها ۱۵٪ افزایش پیدا کرده است. در این‌جا می‌توانید این نمودار وحشتناک را ببینید. اما یک دقیقه به من وقت دهید تا به سراغ این به اصطلاح «حقایق» برویم و اجازه دهید در مورد تأثیر آن‌ها روی شما توضیح دهم.



از یک دیدگاه، این شکاف بیش‌تر و بیش‌تر می‌شود؛ گویی که ما به یک جامعه دو طبقه‌ای تبدیل می‌شویم. طبقه متوسط تحت فشار زیادی است و این را می‌توان در این نمودار به طور واضحی مشاهده کرد. این زندگی واقعی است. شاید به همین دلیل است که اثرات آن را احساس می‌کنید. این نمودار می‌تواند برای‌تان بسیار ترسناک باشد، اما حالا این حالت را تصور کنید: اگر این شکاف درآمدی که مشاهده کردید برای‌تان مهم نباشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر بدانید راه‌هایی برای ثبات مالی وجود دارد و راه‌هایی هست تا بتوانید طبقه‌ی مورد علاقه‌ی خودتان را در زندگی، در خانه و همراه خانواده‌تان بسازید؟ بله شما هم می‌توانید جزو قشر ثروتمند جامعه قرار بگیرید.

معیار جدیدی از موفقیت

باید به آمار توجه کرد. اگر این آمار برای شما نگران کننده هستند، بسیار عالی است! این گونه شما دلیل دیگری برای خواندن این کتاب و اقدام‌های علمی در زندگی‌تان خواهید داشت. اما چیزی که نگران کننده‌تر از آمار است، معنای امروزی «طبقه متوسط» است. اگر شما و همسران روی هم در سال ۱۲۰ هزار دلار درآمد دارید، این به معنی است که شما عضو طبقه متوسط هستید.

اما آیا باید از این موضوع خوشحال بود؟ اگر یکی از شما مجبور باشد دو شغل داشته باشد و دیگری مجبور است ساعاتی را در روزهای آخر هفته نیز کار کند، چطور؟ در این شرایط شاید شما یک ماشین زیبا، یک خانه راحت، تعطیلات و چیزهای باحال دیگری داشته باشید. اما شاید کودکان‌تان در مهدکودک باشند و خیلی کم پیش می‌آید تا وقتی را با آن‌ها سپری کنید. شاید شما و همسران مدت زیادی است که نتوانسته‌اید خیلی باکیفیت کنار هم وقت بگذرانید، زیرا هر دو نفرتان بسیار مشغول هستید. شاید در حقیقت ارتباط شما و همسران کم‌تر شده باشد و بیش‌تر گفتگوهای شما به وسیله ایمیل و پیام‌های کوتاه باشد. شاید شما کسب و کار خودتان را دارید و هر روز غرق در کار هستید.

می‌توان مثال‌های این‌چنینی بسیار زیادی آورد. اما منظور من ساده است: آیا واقعاً هدف و تلاش شما قرار گرفتن در طبقه متوسط است؟ زمان آن رسیده تا دوباره طبقه متوسط را تعریف کرد. به

طور دقیق‌تر، ما باید در مورد طبقه‌ی متوسط ناراضی^{۲۱} و طبقه‌ی متوسط قدرت داده شده^{۲۲} بحث کنیم.

ما همین شیوه را برای تعریف دوباره طبقات پایین و مرفه جامعه نیاز داریم. واقعاً مهم نیست اگر باور دارید طبقه متوسط در حال ناپدید شدن است. اگر از لحاظ مالی در وضعیت خوبی هستید، اما کیفیت زندگی شما بسیار نامطلوب است، یا اگر نمی‌توانید از تمام توانایی‌های‌تان استفاده کنید، این زندگی‌ای نیست که شایسته شما باشد. این که پول داشته باشید، اما کیفیت زندگی مطلوب نباشد، واقعاً مسخره است. اما اگر پولی نداشته باشید و آرزوی ساختن یک زندگی مطلوب را داشته باشید، این نیز واقعاً تفکر مسخره‌ای است.

من در این کتاب به شما خواهم گفت که با ایجاد و داشتن عادت‌های درست در خودتان، واقعاً دیگر اهمیتی ندارد از لحاظ مالی در کجا قرار دارید یا چه اتفاقی دارد برای طبقات جامعه می‌افتد و یا رئیس جمهور کشور چه کسی است. به یاد داشته باشید که شما می‌خواهید ترموستات باشید، نه دماسنج. در این حالت، شما کنترل اقتصاد شخصی و سبک زندگی خودتان را دارید. شما می‌توانید هر دو را به گونه‌ای شکل دهید تا معنی‌دار و کامل باشند. اگر شما عادت‌های درست را در خودتان پرورش دهید و به آن‌ها باور داشته باشید، به این هدف کاملاً دست یافتنی است.

²¹ unfulfilled middle

²² empowered middle

پول باعث شرارت نمی‌شود

در طی سال‌ها سفر و دیدار با هزاران نفر متوجه شده‌ام که بسیاری از آن‌ها باورهای محدودکننده دارند. آن‌ها معتقدند پول منشأ بدی و شرارت است. شاید این باور دلایل متعددی داشته باشد. دلایلی مانند داشتن والدینی ضد مادیات‌گرا، یک طرز فکر سیاسی و یا یک باور مذهبی. پیش از آن‌که ادامه دهیم، بیاید این موضوع را کمی شفاف کنیم و مطمئن شویم که همه چیز شفاف و واضح است. شاید ثروتمند شدن راه‌حل تمام مشکلات نباشد، اما به طور قطع می‌تواند بسیاری از آن‌ها را برطرف کند.

وقتی امنیت مالی خانواده شما برقرار باشد، می‌توانید بیشتر برای غذا خوردن بیرون بروید، می‌توانید کسی را داشته باشید تا لباس‌های‌تان را از خشکشویی برای‌تان بیاورد، می‌توانید کسی را استخدام کنید تا خانه‌تان را برای‌تان تمیز کند، دیگر بدهی نخواهی داشت، می‌توانید خانه‌ای جدید بخرید، می‌توانید تعطیلات بیش‌تری داشته باشید و می‌توانید به خیریه‌ها و افراد نیازمند کمک کنید. اگر از لحاظ مالی در وضعیت خوبی باشید، همسران می‌تواند بازنشسته شود و با این کار شخص دیگری می‌تواند جای او را بگیرد، زیرا شما دیگر به آن درآمد نیازی ندارید، اما آن شخص می‌تواند از آن استفاده کند.

خوب، شما چه بخواهید اقتصاد دنیا را متحول کنید و چه بخواهید بدانید مرحله بعدی زندگی شما و خانواده‌تان چگونه خواهد بود، من در هر صورت معتقدم که الان بهترین زمان در طول تاریخ برای رسیدن به خواسته‌تان است. باید قبول کنیم که سرمایه‌داری معنی بدی به خود گرفته است؛

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

کارآفرینان اغلب به عنوان افرادی حریص و فاقد حس مسئولیت اخلاقی تصور می‌شوند تا این که آن‌ها را افرادی مهم برای سیستم اقتصادی جامعه بدانند. برای ما که به این سیستم اعتقاد داریم، این باور واقعاً عجیب است، اما این باوری است که در میان گروه‌هایی از جامعه وجود دارد و نمی‌توان آن را نادیده گرفت.

اما در این جا حقیقتی وجود دارد: پولی که از راه درست به دست آمده باشد، این اجازه را به شما می‌دهد تا کارهای بزرگی را در این دنیا انجام دهید. من افراد میلیاردی و بسیار موفقی را می‌شناسم که پس از برقراری امنیت مالی برای داشتن یک زندگی عالی، خدمات زیادی به مردم کرده‌اند و تأثیرات زیادی روی دنیا گذاشته‌اند. اکثر میلیاردرها هزاران نفر را استخدام می‌کنند. آن‌ها هم‌چنین به اعضای خانواده، والدین‌شان و فرزندان‌شان کمک می‌کند. آن‌ها در ساخت مکان‌های مذهبی کمک می‌کنند، در ارسال آب به مناطق کم‌آب نقش مؤثری را ایفا می‌کنند و مراسم‌های خیریه زیادی برگزار می‌کنند. این افراد اغلب این کار را به صورت ناشناس انجام می‌دهند.

زیرا همان‌طور گفتم، پولی که از راه درست به دست آمده باشد، می‌تواند تأثیرات جانبی زیادی داشته باشد: مزایای زیادی برای خانواده، دوستان و دنیا. اگر در حال مطالعه این کتاب هستید، خواسته‌ی شما داشتن یک زندگی بهتر است. بروید و خودتان را ثروتمند کنید، امنیت پیدا کنید و ببینید که چه قدر می‌توانید در این دنیا کارهای خوبی انجام دهید و تأثیرگذار باشید. به نکته‌ای دقت کنید. به نظر می‌رسد که جامعه نظر خوبی در مورد سرمایه‌داری، کارآفرینی، و پولدار شدن

ندارد. به طور همزمان، نداشتن پول بیش از هر چیز دیگری در این دنیا باعث ایجاد استرس‌های بیش‌تر در زندگی افراد می‌شود.

کارشناسان می‌گویند بیش‌تر طلاق‌ها به دلیل مسائل مالی است و بسیاری از افرادی که قرص‌های آرام‌بخش می‌خورند، دلیل آن را نگرانی‌های مالی می‌دانند. بیش‌تر افراد با همسر و فرزندان خود ارتباط خوبی ندارند و دلیل آن را نداشتن پول، وقت و شغل‌هایی می‌دانند که از انجام آن‌ها متنفرند. آیا تا به حال در مورد پول نگرانی و استرس داشته‌اید؟ مطمئنم که جواب شما مثبت است.

«آیا پول کافی دارم؟ آیا من به اندازه کافی دارم؟» چنین سؤالاتی می‌توانند باعث نگرانی هر شخصی بشوند.

استادم جمله‌ای بسیار تأثیرگذار را به من آموخت:

«اگر پول داشته باشید و بتوانید برای حل مشکل‌تان چک بکشید،

دیگر آن مشکل را ندارید.»

هر روز این عبارت را تکرار کنید: اگر پول داشته باشید و بتوانید برای حل مشکل‌تان چک بکشید، دیگر آن مشکل را ندارید. اگر صورتحسابی دارید که باعث نگرانی‌تان شده است، می‌توانید برای پرداخت آن چک بکشید و آن مشکل دیگر وجود ندارد تا باعث نگرانی شما شود. در مورد هزینه تحصیلات فرزندان‌تان در دانشگاه نگران هستید؟ چک بکشید و مشکل را حل کنید. در مورد بالا

رفتن سن والدین تان نگران هستید و فکر می کنید برای بازنشستگی پول کافی ندارند؟ چک بکشید و مشکل بازنشستگی والدین تان را حل کنید. همان طور که من برای والدینم این کار را کردم. در مورد آینده خودتان نگران هستید؟ چک بکشید و مشکل را حل کنید. آیا کسب و کارتان می تواند بهتر از این باشد؟ چک بکشید و مشکل حل می شود.

نگویید: «پول مشکلات را حل نمی کند.» وقتی پول را از راه درست به دست بیاورید، می توانید بهترین خودتان باشید. این گونه به آن فکر کنید. اگر در این لحظه پیش شما نشسته بودم و گلوی شما را فشار می دادم، تنها چیزی که به آن فکر می کنید، اکسیژن است. اما تا پیش از آن، نفس کشیدن مهم ترین دغدغه شما نبود. شما هر روز در هر مکانی باشید، در آنجا اکسیژن وجود دارد. دلیلی که مردم در مورد پول استرس دارند، این است که آن ها تحت فشار میزان درآمد هستند و این در تضاد با نیاز آن ها برای زندگی مورد علاقه شان است. وقتی دیگر نگرانی در مورد پول نداشته باشید، می توانید بهترین عملکرد را داشته باشید. با ایجاد تغییراتی در عادات های تان، از راه های مختلفی فراوانی و سعادت زیادی در زندگی تان پدید می آید. راه هایی که در حال حاضر شاید برای تان غیرممکن به نظر برسد.

در این کتاب هیچ ماشین پول جادویی وجود ندارد. هیچ دکمه ای وجود ندارد که با فشار آن، حساب شما پر از پول شود. اما در این کتاب دستورالعمل های ساده ای را پیدا خواهید کرد که در این شرایط پیچیده دنیا، بسیار می توانند به شما کمک کنند. آن ها از میان تمام آشفته گی های زندگی

مدرن عبور می‌کنند و خط مستقیمی را برای تان ایجاد می‌کنند. خط مستقیمی بین جایی که در حال حاضر در آن قرار دارید و جایی که می‌خواهید در آینده به آنجا بروید.

آیا تا به حال برای تان سؤال شده که چگونه ممکن است دو نفر در یک محیط مشابه بزرگ شوند، شغل مشابهی داشته باشند و در عین حال، یکی دو برابر دیگری درآمد داشته باشد؟ یا چگونه ممکن است یکی در کارش بسیار موفق شود و سپس آن کار را ترک کند و برای خودش کسب و کاری را شروع کند، در حالی که فرد دیگر می‌گوید: «شرایط اقتصادی بد است و رئیس جمهور و دولت و رئیس من باعث عدم پیشرفت من می‌شوند.» دو نفر و دو نتیجه‌ی کاملاً متفاوت.

دلیل چیست؟ دلیلی که باعث موفقیت و بالا رفتن زندگی یکی از آن‌ها به سطحی دیگر می‌شود، داشتن عادت‌های روزانه متفاوت نسبت به فرد دیگر است که خیلی راحت در جای خود می‌نشیند و برای آینده خود تنها کاری که انجام می‌دهد، آرزو کردن است. در این کتاب این عادت‌ها را خواهید دید و در مورد تک تک آن‌ها هیجان‌زده می‌شوید. همان‌طور که قبلاً گفتیم، مهم نیست در حال حاضر در کجا قرار دارید. تنها چیزی که اهمیت دارد، جایی است که می‌خواهید به آنجا بروید.

عادت‌های تکراری روزمره

می‌خواهم این فصل را با یک داستان به پایان برسانم. من این داستان را سال‌هاست برای افراد تعریف می‌کنم. کشاورزی را تصور کنید هر روز غلاتی را روی تراکتور قرار می‌دهد، تراکتور را در دنده می‌گذارد و نزدیک یک مایل می‌رود تا به چراگاه برسد و گاوها را تغذیه کند. او غذای آن‌ها را خالی می‌کند و به انبار باز می‌گردد. اگر او به مدت ده، پانزده و بیست سال هر روز این کار را انجام دهد، در نهایت چه اتفاقی می‌افتد؟ او در مسیر گاوها شیار و رد چرخ‌هایی را ایجاد می‌کند. این کشاورز در نهایت هر روز بیدار می‌شود، غلات را روی تراکتور می‌گذارد و از روی عادت، از آن مسیر همیشگی می‌رود. تراکتور، او را از همان مسیر همیشگی به آن‌جا می‌رساند.

این داستان را در مورد زندگی خودتان تصور کنید: آیا شما نیز چنین عادت‌هایی دارید؟ آیا شما نیز عادت‌هایی دارید که باعث می‌شود هر روز کارهای تکراری انجام دهید؟ آیا به صورت غیرعمدی هر روز کارهای مشابهی را انجام می‌دهید و انتظار نتایج متفاوتی را دارید؟ آیا عادت‌هایی دارید که باعث می‌شوند هر روز کارهای مشابهی را انجام دهید و شما امیدوارید یک عامل بیرونی آن را تغییر دهد؟ آیا منتظر تغییری در اقتصاد هستید؟ آیا منتظرید شخصی به جای شما دخالت کند و شاید منتظر هستید سرنوشت بلیط برنده قرعه‌کشی را به شما تقدیم کند؟ آیا به جای این که ترموستات باشید، به دماسنج تبدیل شده‌اید؟

من شما را قضاوت نمی‌کنم. این اتفاق برای هر کسی می‌افتد. اکثر افراد چنین عادت‌هایی دارند. اما قرار نیست شرایط همین‌گونه بماند. نکته مهمی در مورد داستان کشاورز وجود دارد: کشاورز

برای تغییر مسیر لازم نیست یک تغییر ۱۸۰ درجه‌ای داشته باشد. این مانند قول‌هایی است که در سال نو به خودتان می‌دهید. تنها کاری که باید فردا انجام دهید این است که خودتان را در موقعیت آن کشاورز قرار دهید و مسیرتان را تنها نیم سانتی‌متر تغییر دهید.

تنها یک تغییر کوچک. اگر آن کشاورز فردا مسیرش را تنها نیم سانتی‌متر تغییر دهد، وقتی به مزرعه برسد، دیگر رد چرخ‌های قبلی تراکتور خود را نمی‌بیند. دیگر رد چرخ‌های قدیمی روی زمین نخواهد ماند، زیرا او از مسیر جدیدی آمده است. هر روز تنها نیم سانتی‌متر.

می‌دانم به جز مطالعه این کتاب، می‌توانید کارهای زیاد دیگری انجام دهید: شما می‌توانید تلویزیون تماشا کنید، به دیدن یک رویداد ورزشی بروید و کارهای داخل خانه را انجام دهید. اما این کارها را همیشه می‌توانید انجام دهید. آیا می‌خواهید مسابقه فوتبال تماشا کنید یا زندگی‌تان را متحول سازید؟

برای ثروتمند شدن هیچ داروی جادویی وجود ندارد که یک‌دفعه و بدون انجام کار خاصی حساب شما را پر از پول کند. ثروتمند شدن مانند قمار کردن نیست. برای ثروتمند شدن نباید منتظر کس دیگری باشید تا کارهای شما را انجام دهد.

برای ثروتمند شدن باید عادت‌ها و افکارتان را تغییر دهید. و می‌توانید از همین امروز این کار را شروع کنید. همان‌گونه که جان پل دوجوریا می‌گوید: «افراد موفق تمایل دارند کارهایی را انجام دهند که افراد ناموفق آن‌ها را انجام نمی‌دهند.»

من نیز این را اضافه می‌کنم و می‌گویم افراد موفق مجموعه‌ای از عادت‌های موفقیت را دارند که باعث صعود و بالا رفتن آن‌ها می‌شود. یک فرد عادی، موفقیت را به شانس ربط می‌دهد. اما برای موفق شدن هیچ نیازی به شانس نیست. برای موفق شدن باید عادت‌های موفقیت میلیونی داشته باشید. حالا بیا ببینیم در کجای زندگی قرار دارید و می‌خواهید به کجا بروید.

فصل دوم: پایه و اساسی برای تمام موفقیت‌ها

یکی از چالش‌های ما در دنیای مدرن امروزی داشتن انتخاب‌های بسیار زیاد برای انجام کارهای بسیار مهمی است. چیزهای بسیار زیادی در زندگی در انتظار توجه ما هستند و اگر نتوانیم زندگی مدرن را مدیریت کنیم، زندگی مدرن ما را مدیریت می‌کند.

جو پالیش، مصاحبه با دین گری زیوسی

در زندگی به کجا می‌روید؟ بسیاری از افراد با این سؤال به ظاهر واضح، مشکل دارند. می‌خواهید برای تان ثابت کنم؟ بسیار خوب. در این هفته از پنج نفر به طور شانسی پرسید که آن‌ها از زندگی چه چیزی نمی‌خواهند؟! شک ندارم که آن‌ها لیستی با پاسخ‌های زیاد برای این سؤال دارند. آن‌ها طوری آماده حرف زدن درباره‌ی پاسخ‌ها می‌شوند که گویی در حال سخنرانی کردن درباره‌ی یک اطلاعاتیه بسیار مهم هستند:

من نمی‌خواهم شغل و درآمد کنونی را داشته باشم.

من نمی‌خواهم هر زمان که در خانه هستم، همسرم درباره‌ی پول غر بزند.

من نمی‌خواهم برای یک سال دیگر باز هم سوار این ماشین قراضه باشم.

این «نمی‌خواهم»‌های مردم، بسیار آسان گفته می‌شود. آن‌قدر آسان که گویی هر روز گفتن آن‌ها را تمرین کرده‌اند. گویی همیشه در مورد آن‌ها فکر می‌کنند. می‌دانید دلیل آن چیست؟ زیرا این افراد واقعاً همیشه درباره‌ی آن‌ها فکر می‌کنند. خوب وقتی از آن‌ها پرسید از زندگی چه چیزی نمی‌خواهید و آن‌ها در پاسخ به پنج شش مورد اشاره کردند، خیلی سریع صحبت آن‌ها را قطع کنید، چند لحظه مکث کنید و بگویید: «باشه، فهمیدم از زندگی چه چیزی نمی‌خواهید. حالا سؤال دیگری دارم. شما از زندگی چه چیزی می‌خواهید؟»

حالا موضوع جالب می‌شود. بعد از پرسیدن این سؤال، حیرت و سرگشتگی را در صورت‌شان می‌بینید. آن‌ها در مورد سؤال شما فکر می‌کنند. واکنش‌ها کاملاً متفاوت با واکنش آن‌ها در برابر سؤال قبلی خواهد بود که از آن‌ها پرسیدید در زندگی چه چیزهایی نمی‌خواهند.

بیش‌تر افراد پاسخ می‌دهند: «خوب، سؤال خوبی پرسیدی» یا می‌گویند: «باید در این مورد فکر کنم.»

مثل این است که بگویند: «من داخل ماشین سریعی هستم و با سرعت ۱۰۰ مایل در ساعت رانندگی می‌کنم و به طور قطع می‌دانم که نمی‌خواهم به فلوریدا، تگزاس یا آریزونا بروم؛ اما در واقع نمی‌دانم به کجا می‌خواهم بروم.»

چه اتفاقی افتاد؟ این‌گونه به جایی نمی‌رسید! بنزین ماشین‌تان تمام می‌شود و به مقصدتان نمی‌رسید، زیرا تنها از جایی که نمی‌خواهید بروید اطلاع دارید. درسته؟

شاید بگویید: «اوه، پسر. آیا این خرد مهمی هست که می‌خواهی با من سهیم شوی؟»

در واقع بله. این بخش بزرگی از آن است. اما واقعاً باید در مورد آن خوب فکر کنید. زمانی که آن را درک کنید، شاید بفهمید چرا این یکی از بزرگ‌ترین عواملی است که مانع رفتن شما به مرحله و سطح دیگری می‌شود.

خوب، حالا سؤالی از شما دارم: آیا چنین فردی را می‌شناسید؟ کسی که می‌تواند به راحتی درباره‌ی چیزهایی که از زندگی نمی‌خواهد حرف بزند، اما درباره‌ی خواسته‌هایش نه؟ آیا دوست، فامیل یا همسران چنین ویژگی‌ای دارند؟ یا حتی شاید کسی نزدیک‌تر. شاید خودتان؟ می‌دانید چه چیزی درباره‌ی جامعه امروزی دیوانه‌کننده است؟ جامعه امروزی مثل این است که همه افراد «مغزهایی مانند ماشین فراری» دارند، اما هیچ کدام جی پی اس (مسیریاب) نداشته باشند!

و حقیقت تلخی در مورد چنین جامعه‌ای وجود دارد: مهم نیست سرعت شما چقدر باشد، مهم نیست چه قدر شور و شوق داشته باشید، و مهم نیست چه قدر انرژی روی کارهای‌تان بگذارید؛ اگر تصویر ذهنی واضح از مقصدها نداشته باشید، خیلی راحت می‌توان گفت هیچ‌وقت به مقصد نمی‌رسید. دلیل این که من آن را «مغز فراری» می‌نامم، این است که شما می‌توانید گران‌ترین ماشین فراری دنیا را بخرید و با بیش‌ترین سرعت ممکن با آن رانندگی کنید، اما اگر ندانید به کجا می‌روید، به جایی نمی‌رسید.

آیا ترجیح می‌دهید با یک ماشین فراری گران‌قیمت در یک پرتگاه با سرعت ۲۰۰ مایل بر ساعت باشید یا با یک ماشین معمولی به مقصد نهایی خودتان برسید؟ اکنون یکی از مهم‌ترین اصول موفقیت میلیونر را با شما در میان می‌گذارم.

این عادت است که من برای بیش از ۲۰ سال با شاگردانم سهیم شده‌ام و این عادت را تا زمانی که بتوانم با بقیه افراد به اشتراک می‌گذارم! امیدوارم شما این کتاب را به طور کامل و کاملاً با دقت بخوانید. تنها با خواندن این فصل از ۹۸٪ مردم دنیا جلو می‌زنید؛ همان ۹۸٪ افرادی که روی تردمیل در حال دویدن هستند و تعجب می‌کنند که چرا به جایی نمی‌رسند؛ همان ۹۸٪ افرادی که سوار ماشین فراری گران‌قیمت بدون جی پی اس خود هستند و برای‌شان سؤال است که چرا به مقصد نمی‌رسند.

این جملات را خیلی می‌شنوم: «من در روز به ساعات بیشتری نیاز دارم. کاش وقت بیشتری داشتم و کمک‌های بیشتری به من می‌شد. هرگز وقت کافی برای انجام کارهایم و رفتن به سطح دیگری، ترفیع یا درآمد بیشتری را ندارم.»

اکثر افراد فکر می‌کنند آن‌ها در روز به ۳۶ ساعت نیاز دارند، در حالی که مشکل در جای دیگری است. مشکل این افراد این است که آن‌ها تصویر ذهنی واضحی از خواسته‌های‌شان در زندگی ندارند. آیا روزهای بیل گیتس یا مارک زاکربرگ^{۲۳} برای رسیدن به موفقیت ۳۶ ساعته بودند؟

²³ Mark Zuckerberg

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

اگر هر روز به خاطر کمبود زمان، سردرگمی و به تعویق انداختن‌های‌تان آشفته هستید، در این صورت کاملاً مطمئن هستم که دقیقاً نمی‌دانید در زندگی به کجا می‌روید. باور کنید این اولین سؤالی است که از تمام شاگردانم می‌پرسم و بیش‌تر آن‌ها جواب مشخصی برای مقصدشان ندارند.

وقتی هیچ ایده‌ای در مورد مسیر خودتان ندارید، در این صورت وقت‌تان را با انجام کارهایی سپری می‌کنید که شما را از رسیدن به پول بیش‌تر، ترفیع گرفتن، وقت بیش‌تری با خانواده داشتن و حتی لذت بردن از زندگی در یک سطح دلخواه دور می‌کنند. وقتی مشغول انجام این کارها هستید، کارهایی که هیچ سودی برای آینده شما ندارند، مجبور می‌شوید به انجام کارهایی نه بگویید که می‌توانند شغل، درآمد و خوشحالی شما را به سطح دیگری برسانند.

از طرف دیگر، اگر در زندگی تصویر ذهنی دقیق و مشخصی از آینده داشته باشید، دیگر وقت‌تان را بیهوده هدر نمی‌دهید، آن‌هم به خاطر کارهایی که خدمتی به رؤیاهای‌تان، اهداف و بلندپروازی شما نمی‌کنند. کارهای شما هدفمند خواهند بود و از زمان‌تان برای رسیدن به اهداف‌تان استفاده می‌کنید.

دیگر کارهای‌تان را به وقت دیگری موکول نمی‌کنید، زیرا با اطمینان ۱۰۰٪ می‌دانید که نباید انجام کارها را به تعویق بیندازید. خوب، پس بیاید تصویر ذهنی واضحی از آینده داشته باشید تا عادت‌های موفقیت را در خودتان ایجاد کنید؛ عادت‌هایی که من با تجربه خودم و از طریق آزمون و خطا و هم‌چنین از عادت‌های سایر افراد موفق به دست آورده‌ام. وقتی تصویر ذهنی از آینده برای

خودتان داشته باشید، زندگی برایتان واضح تر می شود. مانند داشتن عینک های جدید به جای عینک های قدیمی که دیگر برای چشم های شما مناسب نیستند.

ما همه می دانیم که هدف گذاری بخش بسیار مهمی برای موفقیت است. من باور دارم بنجامین فرانکلین^{۲۴} یکی از اولین افرادی بود که هدف هایش را مکتوب کرد و می دانست که از زندگی اش چه می خواهد و مقصدش کجا خواهد بود. اما چیزی که در این فصل یاد خواهیم گرفت، فراتر از یک فرآیند عادی «هدف گذاری» است.

گاهی اوقات وقتی اطراف و شرایط شما شلوغ، پُر سر و صدا و حتی ترسناک باشد، هدف گذاری سخت می شود. اما قبل از آن، با هم در مورد جایگاه فعلی شما در زندگی صادق خواهیم بود. سپس من ابزاری را به شما معرفی می کنم که به شما اجازه می دهند مسیر آینده تان را پیدا کنید. ما با هم در مورد «چرای» واقعی شما برای رفتن به مقصد مورد نظرتان بحث می کنیم.

تنها چیزی که باقی می ماند، چگونگی انجام آن است. خوشبختانه، این کتاب برای دادن ابزارها، تکنیک ها و البته عادت هایی برای موفقیت در «چگونگی» رسیدن به هدف های تان طراحی شده است.

²⁴ Benjamin Franklin

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

در کجا قرار دارید؟ دروغ نگوئید

قبل از آن که بخواهم در این لحظه در مورد جایگاهتان در زندگی بپرسم، درخواستی از شما دارم؛ صادق باشید. در این جا و در کل این کتاب، من سؤالات مشابهی را از شما خواهم پرسید. سعی نکنید پاسخ‌هایی بدهید که من می‌خواهم بشنوم و یا پاسخ‌هایی بدهید که به شما احساس خوبی می‌دهند.

این کاری است که اکثر افراد بدون فکر کردن انجام می‌دهند، اما از شما می‌خواهم خوب در مورد اهمیت صادق بودن فکر کنید. تنها زمانی که با خودمان صادق باشیم می‌توانیم به رؤیاهایمان، آرزوهایمان و خواسته‌هایمان برسیم. خوب، با این نگرش، بیایید صادقانه پاسخ دهید؛ در این لحظه در کجای زندگی قرار دارید؟

البته من درباره‌ی مکان فیزیکی شما و این که آیا روی تختتان یا در تعطیلات هستید، حرف نمی‌زنم. منظورم من از این سؤال این است که در زندگی‌تان چه شرایطی را تجربه می‌کنید؟ چرا این کتاب را می‌خوانید؟

شاید فکر می‌کنید که از تمام توانایی‌هایتان استفاده نکرده‌اید و شاید این ترس را دارید که صرفاً یک «زندگی عادی» دارید تا این که زندگی رؤیاهایتان را داشته باشید. شاید در تلاش برای پیدا کردن شرایطی هستید که شرایط مالی شما را تضمین کند، زیرا از لحاظ مالی شرایط چندان خوبی ندارید و تعهدات مالی و بدهی‌های زیادی دارید. شاید به دنبال چیزی هستید تا به شما کمک کند

زندگی‌تان را بهتر کنید. شاید فارغ‌التحصیل شده‌اید و یا در حال تحصیل در دانشگاه هستید و درباره‌ی آینده‌تان مطمئن نیستید.

اگر چنین است؛ برای حضور در چنین شرایطی به شما تبریک می‌گوییم!

شاید فکر می‌کنید زمان آن رسیده است تا خودتان را کاملاً از نو بسازید. شاید از داشتن شغلی برای بیش از ده سال و شنیدن دستورات زیاد خسته شده‌اید. اگر چنین است، به شما تبریک می‌گوییم!

شاید خودتان کسب و کاری دارید و به دنبال سود بیش‌تر و آماده برای رفتن به سطحی دیگر هستید و یا آماده‌اید تا رازهای رفتن به سطحی دیگر را یاد بگیرید. اگر چنین است، باز هم به شما تبریک می‌گوییم.

این مثال‌ها را زدم تا بتوانید درباره‌ی موقعیت خودتان فکر کنید و به شما اطمینان دهم در زندگی در هر جایی قرار داشته باشید، بدانید که تنها نیستید. خوب، پس با خودتان صادق باشید و خوب به آن فکر کنید.

گاهی اوقات تظاهر می‌کنیم و به خودمان و بقیه می‌گوییم که همه چیز خوب است. ما از چیزهای واقعاً مهم غافل می‌شویم. باید این نگرش و طرز تفکر «همه چیز خوب است» را از بین ببرید و شرایطی را بنویسید که واقعاً از ته دل خواستار آن هستید.

در حقیقت، همین الان خواندن این کتاب را برای چند دقیقه متوقف کنید و در برگه‌ای، یا در گوشی و یا در رایانه‌تان بنویسید: «در زندگی در کجا قرار دارم؟»

به چیزهایی بیش از مسائل مالی در زندگی‌تان فکر کنید: عشق، دوستی، سلامتی، شغل‌تان و خانواده. خیلی خوب در مورد تمام آن حوزه‌ها فکر کنید و در مورد هر کدام دقیق بنویسید در کجا قرار دارید. به یاد داشته باشید برداشت سایر افراد در مورد خودتان را ننویسید. در حقیقت، وقتی به آینده نگاه می‌کنید و کاملاً با خودتان صادق هستید، از خودتان بپرسید در کجا قرار دارید؟ قبل از این که بتوانیم مقصد ایده‌آل شما را ایجاد کنیم، باید به طور دقیق بدانیم نقطه شروع و جایگاه کنونی شما کجاست.

درباره‌ی مقصدتان و جایی که می‌خواهید در آن‌جا باشید، کاملاً شفاف باشید.

در این‌جا داستانی را برای شما تعریف می‌کنم که درباره‌ی جایی که می‌خواهید به آن‌جا بروید، به شما کمک می‌کند. فردی ۱۸ پسر را به شهر دورانگو^{۲۵} کلورادو برد. آن‌ها می‌خواستند به قایق سواری در آب‌های خروشان بروند.

هنگامی که به آن‌جا رسیدند، راهنما به آن‌ها گفت که تندآب‌های آن‌جا بسیار قوی‌تر و بلندتر از تندآب‌های چندین سال گذشته است. تندآب‌ها را در مقیاس ۱ تا ۵ دسته‌بندی می‌کنند و

²⁵ Durango

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

تندآب‌های آن‌جا سطح ۴ بودند. راهنما که نگران امنیت آن‌ها بود، در اولین مایل قایق سواری آن‌ها، بارها با آن‌ها تمرین کرد.

او مدام روی ایده‌ای تأکید می‌کرد: «نقطه مثبت. پسرها، وقتی من به نقطه‌ای اشاره می‌کنم، باید بدانید که همیشه می‌خواهیم به آن نقطه برسیم. من هیچ‌وقت به درختان یا صخره‌هایی اشاره نمی‌کنم که شاید در آن‌جا گیر بیفتیم و یا قایق ما را سوراخ کنند. اگر به نقطه‌ای منفی اشاره کنم که نمی‌خواهیم با آن برخورد داشته باشیم، تمام تمرکزتان روی آن نقطه خواهد بود و به شما اطمینان می‌دهم مستقیم با آن برخورد می‌کنیم. حتی اگر تنها چند سانتی‌متر با صخره‌ها فاصله داشتیم، نگران نباشید و تنها روی نقاط مثبت متمرکز شوید و تمام توجه و انرژی‌تان روی آن‌جا باشد.»

راهنما با این گفته‌ها و نقاط مثبت، ذهن آن‌ها را روی راه‌حل (رسیدن به مقصد) متمرکز کرد تا این‌که فکر و انرژی آن‌ها روی مانع (برخورد به صخره‌ها) باشد. با این کار، شانس برخورد و دچار مشکل شدن آن‌ها تا حد بسیار زیادی کاهش پیدا کرد. و بله، گفتن این حرف‌ها راحت‌تر از انجام آن‌ها است، اما وقتی روی خواسته‌های‌تان تمرکز کنید (و نه روی چیزهایی که نمی‌خواهید و نفعی برای شما ندارند)، آن هنگام این عادت موفقیت در شما شکل می‌گیرد و می‌تواند نتایج اتفاقات زیادی از زندگی شما را کاملاً تغییر دهد.

وقتی درس این فصل بخشی از وجود شما شود، شاید در مواقع سختی برای یک لحظه به صخره‌های ناهموار فکر کنید، اما خیلی زود به «نقطه مثبت» یا همان مقصدتان فکر می‌کنید و روی آن متمرکز می‌شوید.

و هر قدر این عادت را بیش‌تر تمرین کنید، به احتمال زیاد در هنگام دشواری‌ها، تنها به مقصدتان فکر می‌کنید و تنها روی آن متمرکز می‌شوید. من برای سال‌ها این حقیقت را آموزش داده‌ام: وقتی روی نتیجه متمرکز شوید و نه روی موانع، زندگی‌تان کاملاً متحول می‌شود. به نظرتان جان پال دی جوریا و ثروتمندترین زنان و مردان چگونه به موفقیت‌های‌شان رسیدند؟ جواب را به شما می‌گویم. آن‌ها با داشتن یک تصویر ذهنی واضح و مشخص از جایی که می‌خواستند به آن‌جا بروند و اقدام و تلاش برای عملی کردن آن‌ها، به آن موفقیت‌ها رسیدند. اکثر ما چیزهای بیش‌تری از زندگی می‌خواهیم، اما درباره‌ی خواسته‌های‌مان دقیق و شفاف نیستیم و بنابراین نمی‌دانیم چگونه به آن‌جا برسیم.

به همین دلیل است که با تماس‌های تلفنی یا ایمیل حواس‌تان پرت می‌شود. به همین دلیل است که احساس استرس، پریشانی و بی‌نظمی دارید. به همین دلیل است که فکر می‌کنید دیگر شرایط مثل سابق نیست و مانند گذشته موقعیت‌هایی برای رفتن به سطح دیگر وجود ندارد. البته این کاملاً طرز تفکر اشتباهی است.

امروزه بیش از هر زمان دیگری، موقعیت و شانس برای موفقیت وجود دارد! احتمالاً عصر امروزی بهترین زمان برای پیش رفتن و موفق شدن است. اما، قبل از هر چیزی، باید از مقصدتان آگاهی داشته باشید و برای رفتن به سطح دیگر باید نقشه داشته باشید و آماده باشید.

زمانی که تصویر ذهنی کاملاً مشخصی از آینده داشته باشید، چیزهایی که زمانی باعث توقف و کاهش سرعت شما می‌شدند، دیگر قدرت سابق را نخواهند داشت و نمی‌توانند مانع موفق شدن شما شوند.

از آینده به گذشته نگاه کنید

می‌دانیم که مهم‌ترین گام برای موفقیت، هدف‌گذاری است. اما بیایید صادق باشیم: گاهی اوقات هدف‌گذاری به روش سنتی و تنها با در نظر گرفتن یک، دو و حتی پنج سال دشوار است. ما زندگی دیوانه‌وار و شلوغی داریم و آن‌چنان در جزئیات گیر کرده‌ایم که نمی‌توانیم به وضوح به آینده نگاه کنیم. زندگی، کسب و کار، حرفه و سایر موارد به سرعت اتفاق می‌افتند و تمرکز داشتن در مسیر رسیدن به موفقیت آسان نیست.

شما زمان زیادی را صرف مدیریت شرایط و چیزهایی می‌کنید که توانایی دیدن آن‌ها را دارید و شاید در این شرایط، نگاه کردن به آینده برای‌تان دشوار باشد.

دن سالیوان، یکی از مرشدان من، تمرینی را به من آموزش داد و این تمرین یک تحول بزرگ برای من و بسیاری از افراد دیگر بوده است. تصور کنید که یک سال از امروز گذشته است و وقتی به سالی که گذشته است نگاه می‌کنید، می‌بینید که امسال بهترین سال زندگی‌تان بوده است. خوب، حالا این بهترین سال شما چگونه است؟ چه اتفاقی در این یک سال افتاده است که باعث شده هر روز با اشتیاق از خواب بیدار شوید، رضایت داشته باشید و باور داشته باشید که از توانایی‌های‌تان به خوبی استفاده کنید؟

وقتی در حال نوشتن این پاراگراف هستم، به سالی که گذشت نگاه می‌کنم و از تصور سال موفقیت‌آمیزی که داشته‌ام، بسیار هیجان‌زده هستم. می‌خواهم شما نیز این احساس را داشته باشید. به بهترین سال زندگی‌تان فکر کنید و ببینید آن سال چه شکلی خواهد بود. درباره‌ی آن احساس خوبی داشته باشید و جزئیات خاصی را تصور کنید که به شما احساس عالی می‌دهند.

در هنگام تصور آینده‌تان، به طور دقیق‌تر این سؤالات را از خودتان پرسید:

- چقدر درآمد دارید؟ برای تضمین امنیت اقتصادی خانواده‌تان چقدر پول پس‌انداز کرده‌اید؟ از لحاظ اقتصادی مسئولیت چه افرادی را به عهده دارید؟
- هر روز در کجا مشغول کار هستید؟ آیا در خانه کار می‌کنید یا خارج از منزل؟

• آیا شرکت‌تان را به سطح دیگری می‌رسانید؟ آیا در حال شروع کسب و کار و شرکت خودتان هستید؟ آیا ترفیع می‌گیرید؟ آیا رابطه بهتری با رئیس‌تان دارید؟ حتی بهتر از آن، آیا خودتان رئیس هستید؟

• بعد از یک روز طولانی، همسران در اول صبح چگونه به شما نگاه می‌کند؟ وضعیت ارتباط شما با خانواده و فرزندان‌تان چگونه است؟

• وقتی از آینده به گذشته نگاه کنید، این بهترین سال شما دقیقاً چگونه خواهد بود و چه ویژگی‌هایی خواهد داشت؟

بدون هیچ محدودیت و مانعی، این شرایط را احساس کنید. نگویید: «می‌توانم به تناسب اندام برسم، اما برای ورزش کردن وقت ندارم.» یا «می‌توانم شرکت خودم را تأسیس کنم، اما باید این شغل را ادامه دهم تا بدهی‌هایم را بپردازم.»

اگر تاکنون این کار را نکرده‌اید، شما را تشویق می‌کنم تا همین الان به سرعت بهترین سال زندگی‌تان را توصیف کنید و درباره‌ی آن بنویسید. درباره‌ی تمام حوزه‌ها دقیق باشید و زمانی که می‌نویسید، اجازه دهید پیوسته ایده‌ها از ذهن‌تان عبور کنند و آن‌ها را یادداشت کنید.

ببینید، وقتی بدانید در حال حاضر در کجا قرار دارید، یک نقطه شروع واقعی دارید. سپس، وقتی از آینده به گذشته نگاه کنید تا بدانید سال بعد می‌خواهید کجا باشید، بسیار بیش‌تر از اکثر افراد عمل کرده‌اید؛ این افراد این عادت ساده و تمرین آن را نادیده می‌گیرند.

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

می‌دانید چه افرادی آن را نادیده نمی‌گیرند؟ افراد موفق! وقتی بدانید می‌خواهید به کجا بروید، فیلتری خواهید داشت که به شما اجازه می‌دهد به دوستان خاصی نه بگویید، به کارهای خاصی نه بگویید، به موقعیت‌های خاصی نه بگویید و به ایمیل‌های خاصی نه بگویید. شما در اعماق وجودتان می‌دانید که این کارها سودی برای تحقق تصویر ذهنی شما نخواهند داشت.

زمانی که می‌دانید می‌خواهید به کجا بروید، می‌توانید برای رسیدن به بهترین سال زندگی‌تان، گام‌های عملی بردارید. بهترین سالی که به ده سال از بهترین سال‌ها و در نهایت به بهترین سال‌های زندگی‌تان تبدیل می‌شود.

با انجام این تمرین، دیگر احساس سرگشتگی نخواهید کرد. زمان بیش‌تری پیدا می‌کنید و استرس‌تان از بین می‌رود. تمام افراد موفقی که می‌شناسم و با آن‌ها دوست شده‌ام، می‌دانند که در زندگی می‌خواهند به کجا برسند و می‌دانند هدف نهایی زندگی آن‌ها چیست. آن‌ها تصویر ذهنی واضحی از آینده دارند که با آن زندگی می‌کنند.

و اکنون زمان آن رسیده است که شما نیز خودتان را به سطح دیگری برسانید. زمانی که بدانید در کجا قرار دارید و بدانید به کجا می‌خواهید بروید، فراگرفتن دیگر عادت‌های موفقیت برای‌تان آسان‌تر خواهد شد.

«چرا» های خودتان را شناسایی کنید

بیا بید به بخش مهم دیگری برسیم: بخشی که باعث می‌شود تصویر ذهنی شما تبدیل به واقعیت شود. «چرا» های خودتان را درک کنید! در این جا به «چرا» های مهمی می‌رسیم که باید به آنها پاسخ دهید:

چرا می‌خواهید در آمدتان به «سطح دیگری» برسد؟

چرا می‌خواهید کسب و کار خودتان را شروع کنید؟

چرا می‌خواهید شرکتان متحول شود، چرا می‌خواهید شغل‌تان را رها کنید و یا چرا می‌خواهید در شغل جدیدتان ترفیع بگیرید؟

چرا می‌خواهید والدین یا همسران بازنشسته شوند؟

چرا می‌خواهید وزن‌تان را کم کنید، صمیمیت و شور و شوق بیشتری در زندگی و کارهای‌تان داشته باشید؟

چرا می‌خواهید هر روز شادتر باشید و یک زندگی با لبخندهای زیاد داشته باشید؟

مطمئن هستیم در صورت داشتن تمام این موارد، بسیار خوشحال می‌شوید. اما واقعاً چرا آنها را می‌خواهید؟ دلیل این که به دنبال این موارد هستید، بسیار عمیق‌تر از چیزی است که فکر می‌کنید،

و من به شما نشان می‌دهم چگونه می‌توانید این دلیل‌ها را پیدا کنید. و وقتی دلیل‌ها را پیدا کردید، آماده باشید و تحت هیچ شرایطی متوقف نشوید.

مشکل اکثر افراد این است که به اعماق درون خودشان مراجعه نمی‌کنند تا حقیقت خواسته‌های خودشان را دریابند. متأسفانه مغز ما بسیار قدرتمندانه می‌تواند چیزی را که در قلب و روح ما قرار دارد پنهان کند.

وقتی از مردم درباره‌ی «چرای» آن‌ها می‌پرسید- و من خودم از هزاران نفر از شاگردانم این سؤال را پرسیده‌ام- اکثر آن‌ها می‌گویند: «من برای آزادی مالی به پول بیشتری نیاز دارم.» یا می‌گویند: «می‌خواهم پول بیشتری داشته باشم تا بتوانم تمام بدهی‌هایم را بپردازم» و شاید حتی بگویند: «می‌خواهم وزنم را کم کنم تا ظاهر بهتری داشته باشم.»

بله، تمام این پاسخ‌ها خوب هستند، اما هنوز پاسخ‌ها به اندازه کافی عمیق نیستند. بدون داشتن عمقی از هدف، بیش‌تر اوقات نمی‌توانید با موفقیت بر چالش‌های تان غلبه کنید. اگر مشکلات زندگی مانند باران روی شما فرو می‌ریزند، آیا گفتن «من یک خانه جدید می‌خواهم»، یک انگیزه‌ی به اندازه کافی قوی هست تا طوفان مشکلات را نادیده بگیرید و به خواسته‌های تان برسید؟

آیا «می‌خواهم بدنی زیبا داشته باشم»، به اندازه کافی قوی هست تا شما را مجبور کند پس از یک روز طولانی به باشگاه بروید و ورزش کنید؟

من که شک دارم! اما وقتی معنی عمیق‌تری به «چرا» بدهید، همه چیز تغییر می‌کند. بگذارید بگویم این مسئله چقدر مهم است. به شما قول می‌دهم در کل این کتاب، عادت‌های موفقیتی را به شما معرفی کنم که شما را ترغیب کنند تا آن‌ها را وارد زندگی‌تان کنید.

اما اگر این عادت‌های اساسی را برای شروع نداشته باشید، دیگر گفته‌های بعدی من هیچ اهمیتی نخواهند داشت. بنابراین حتی بیش‌تر از قبل با خودتان صادق باشید، زیرا ما با هم به سطح عمیق‌تری می‌رویم تا هدف واقعی شما را پیدا کنیم. معمولاً این سؤال را از خودمان نمی‌پرسیم: «هدف انجام فعالیت‌هایمان چیست؟» البته این در واقع دیوانگی است، زیرا ما باید هر روز این سؤال را از خودمان بپرسیم. وقتی «چرای» واقعی خودمان، همان هدف محرک زندگی، را مشخص کردیم و آن را در کارهایمان تعبیر کردیم، آن نیروی فزاینده و عزم حرکتی را در خودمان پیدا می‌کنیم تا بیش از هر زمان دیگر، سریع‌تر به سوی موفقیت برویم.

چرا این «چرا» تا این اندازه مهم است؟

حتی اگر بتوانید به گروهی از افراد یاد دهید تا چیزی را به قیمت خوبی بفروشند، اما باز هم این کار را نمی‌کنند. حتی این کار ساده را نمی‌توانند انجام دهند و علاوه بر این که موفقیت را از خودشان دور می‌کنند، متوجه هم نیستند که دارند به ضرر خودشان عمل می‌کنند. زیرا اکثر اوقات این ترس است که باعث توقف و ادامه ندادن ما می‌شود، و آن قدر سرعت ما را پایین می‌آورد که در نهایت کاملاً متوقف می‌شویم.

و به همین دلیل است که همیشه مایل به کشف ابزارها، استراتژی‌ها و دستورالعمل‌هایی بوده‌ام که منجر به ایجاد عادت‌هایی می‌شوند که به شما در ویران کردن و از بین بردن این موانع کمک می‌کنند. این‌گونه شما دیگر ترسی نخواهید داشت و وقتی فاصله بسیار کمی با موفقیت دارید، تسلیم نمی‌شوید و به راه‌تان ادامه می‌دهید.

اگر ۱۰۰ درصد زندگی‌ای را که دارید، دوست داشته باشید، به همین زندگی که دوست دارید ادامه می‌دهید. اما شما یکی از این افراد نیستید و اکنون متوجه شده‌اید که می‌توانید از تمام توانایی‌های‌تان استفاده کنید و زندگی دلخواه خودتان را داشته باشید، نه این‌که دیگران به شما بگویند چگونه زندگی کنید.

مطمئن هستم که شما نمی‌خواهید ۵، ۱۰ یا ۲۵ سال دیگر به گذشته نگاه کنید و بفهمید که همان زندگی عادی را برای بیش‌تر عمرتان داشته‌اید. شما نمی‌خواهید سال‌های ارزشمندی را از دست دهید که دیگر هیچ‌وقت بر نمی‌گردند.

امیدوارم با خواندن این کتاب روحیه بگیرید و این کتاب الهام‌بخش شما باشد. اما اگر بعد از یک هفته دوباره دلسرد شوید و به همان عادت‌های قبلی خودتان بازگردید، پس من در انجام مأموریت خودم موفق نبوده‌ام. من می‌خواهم این عادت‌های موفقیت همیشه با شما باشند.

این مأموریت من است تا این عادت‌ها را در شما پرورش دهم و چند سال بعد، خودِ امروزتان را شناسید، چون در آن زمان از تمام توانایی‌های خودتان استفاده می‌کنید. این کاری است که ما

باید در این دنیا و در این زندگی انجام دهیم؛ ما باید هر روز بتوانیم از توانایی‌های خودمان بهره ببریم.

شما قرار نیست مثل من، بیل گیتس، پیتون منینگ^{۲۶}، یا اپرا^{۲۷} یا هر کس دیگری باشید. شما تنها باید بهترین خودتان باشید.

خوب دیگر سخنرانی من تمام شد! حالا نوبت شماست تا تمرین مورد علاقه من را انجام دهید و «چرای» واقعی خودتان را پیدا کنید. همان چیزی که می‌تواند در سخت‌ترین لحظات به شما کمک کند و روشنایی بیش‌تری به روزهای‌تان ببخشد.

بیایید هفت مرتبه عمیق‌تر شویم

تقریباً هشت سال قبل مشاوره را به نام جو استامپ^{۲۸} استخدام کردم تا به من کمک کند بتوانم شاگردهایم و خواننده‌ها را بیش‌تر درگیر و مشتاق کتاب‌هایم کنم. هزینه استخدام جو زیاد بود، اما او در کارش بسیار عالی بود و من می‌دانستم این برای هدف مورد نظر من و برای شاگردانم و خواننده‌ها بسیار خوب است.

²⁶ Peyton Manning

²⁷ Oprah

²⁸ Joe Stump

من قصد داشتم چک با رقم بالایی را به او بدهم، اما در لحظه آخر گفتم: «چرا من صبح‌ها در مورد سؤال‌ها و اهداف با تو مشورت نکنم و بعدازظهرها، تو با من مشورت کنی؟» کاملاً با پیشنهاد او موافق بودم و دوست داشتم از دانشِ جو بهره‌مند شوم. آن ملاقات را به خوبی به یاد دارم.

روزی جو استامپ، دوست خوب من، جو پالیش، که باعث ملاقات ما شده بود، و چند نفر دیگر از اعضای تیم و من در حیاط خانه قدیمی من در شهر سکاتسویل آریزونا نشسته بودیم. من عاشق فضای آن‌جا بودم! در آن‌جا صندلی‌های چوبی بسیار بزرگ دست‌ساز زیبایی وجود داشتند.

روی آن صندلی‌ها کوسن‌های نرم و زرد رنگی بودند و دور یک میز زیبا، بزرگ و بلند قرار داشتند. آن روز هوا بسیار خوب بود و یک روز عالی برای بیرون نشستن بود. شاید به نظر تان، این‌ها جزئیات عادی باشند، اما به یاد داشتن این جزئیات دلیل خاصی دارد؛ بعد از آن روز زندگی من کاملاً متحول شد.

وقتی دور میز نشسته بودیم جو استامپ از من پرسید: «دین، چرا از من خواستی تا به این‌جا بیایم؟ دلیل اصلی تو چی بود؟»

«زیرا می‌دانم که می‌توانم همیشه راه‌ها و استراتژی‌های موفقیت را برای سایر افراد مشخص کنم، اما همیشه نمی‌توانم آن‌ها را مجبور به عملی کردن آن‌ها کنم. من نه تنها می‌خواهم آن‌ها کتاب‌ها و آموزش‌های من را داشته باشند، بلکه از آن‌ها می‌خواهم از اطلاعات و آموزه‌ها استفاده کنند. می‌خواهم درگیر، همراه و مشتاق آن اطلاعات و درس‌ها شوند تا تعداد بیشتری از آن‌ها نتیجه

اقدامات مثبت خودشان را ببینند. من سال‌هاست بخشی را در سایت‌م برای شاگردانم اختصاص داده‌ام (www.weeklywisdom.com) تا در مسیر موفقیت به آن‌ها کمک کنم. من تمام سعی خودم را می‌کنم تا آن‌ها را درگیر کنم، اما بسیاری از آن‌ها دوباره به سراغ عادت‌های قبلی‌شان باز می‌گردند. به نظر می‌رسد آن‌ها بیش‌تر منتظر هستند شرایط خودش تغییر کند تا این‌که خودشان دست به کار شوند و برای تغییر شرایط تلاش کنند. من فقط می‌خواهم آن‌ها به مدت کافی در این مسیر باقی بمانند تا آن تغییرات کوچک را در خودشان به وجود بیاورند و برای رسیدن به اهداف‌شان مشتاق و پُرانرژی بمانند.»

جو نگاهی به من کرد و گفت: «وای دین. واقعاً عالی گفتی. آیا تا به حال تمرین هفت مرتبه عمیق‌تر را انجام داده‌ای؟»

یادم است گفتم: «نمی‌دانم درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زنی؟»

ادامه داد و گفت: «این یکی از مهم‌ترین تمرین‌هایی است که من تا به حال انجام داده‌ام و این تمرین می‌تواند به طور عمیقی زندگی افرادی را که به آن‌ها آموزش می‌دهی متحول کند و کاری کنی که بیش‌تر درگیر باشند و بیش از هر زمان دیگری انگیزه‌ی تحقق بخشیدن رؤیاهای‌شان را داشته باشند. در واقع این تمرین، آن‌ها را برای زندگی آماده نگاه می‌دارد.»

بسیار خوشحال شدم و گفتم: «این که خیلی عالیه. خوب درباره‌ی آن به من هم بگو!»

اما جو گفت: «متأسفم ولی نمیشه. می‌خواهم اول خودت کاملاً آن را تجربه کنی.»

«بی خیال جو. می خواهم همین الان بهم بگی. من سریع یاد می گیرم. می خواهم این تمرین را داشته باشم و می خواهم خیلی زود آن را به شاگردانم و خواننده هایم بدهم.»

جو خیلی قاطعانه تر گفت: «اصلاً. تنها راهی که می توانی این تمرین را یاد بگیری، با انجام دادن و تجربه کردن آن است.»

سرانجام تسلیم شدم و گفتم: «باشه قبول. من آماده ام.»

زمانی که در حال خواندن چند پاراگراف بعدی هستید، از شما می خواهم خودتان را تصور کنید که با شخص دیگری در حال انجام این تمرین هستید. می توانید خودتان را با همسر، همکار یا یکی از دوستانتان تصور کنید که با هم این تمرین را انجام می دهید.

همان طور که در ادامه خواهید خواند، وقتی جو سؤالی می پرسید، جواب سؤال من پایه و اساس سؤال بعدی بود و ما این کار را هفت مرتبه عمیق تر ادامه می دادیم. برای مثال، اگر می پرسید: «چرا از من خواستی این جا باشم؟» من می گفتم: «می خواهم یاد بگیریم تا به شاگردانم کمک کنم.» او در ادامه می پرسید: «چرا می خواهی به شاگردانت کمک کنی؟»

اسم این تمرین، هفت مرحله عمیق تر است، زیرا با هفت مرتبه پرسیدن سؤالات «چرا»، به جواب های عمیق تری می رسید و هر سؤال پایه ای برای پاسخ قبلی است. من نمی دانم چرا باید هفت عددی باشد که شما را به مقصد می رساند، اما این عدد همیشه جواب می دهد!

جو دقیقاً روبروی من نشسته بود و تکه کاغذی هم در دستش بود. «من قبلاً از تو پرسیدم چرا از من خواستی این‌جا باشم و تو گفتی می‌خواهم به من کمک کنی تا شاگردانم بیش‌تر درگیر شوند و بتوانی به آن‌ها کمک کنی تا حتی زندگی آن‌ها بهتر از زندگی تو باشد. واقعاً فکر می‌کنم پاسخ خوبی به سؤالم دادی، دین. بسیار جواب خوبی بود. حالا سؤال دیگری از تو دارم. چرا برای‌ت مهم است تا شاگردانت بیش‌تر درگیر شوند، بیش‌تر درک کنند، بر مشکلات‌شان غلبه کنند، اقدام‌های عملی انجام دهند و سطح دیگری از زندگی را ببینند؟»

خیلی زود جواب دادم: «زیرا بسیاری از افراد درگیر کارهای بسیار عادی خود هستند و می‌دانم که من استراتژی‌های خوبی را به آن‌ها می‌دهم، اما تمام آن‌ها از آن استراتژی‌های من بهره نمی‌برند. من نمی‌خواهم برای آن‌ها صرفاً یک فروشنده کتاب باشم. من می‌خواهم فردی باشم که با استفاده از دانش و تجربیاتم، چشم‌های آن‌ها را به سوی شکل جدیدی از زندگی باز کرده است. می‌خواهم میراثی را از خودم به جای بگذارم تا باعث افتخار خانواده‌ام باشم.»

«عالیه. خوب، من اول از تو پرسیدم چرا من را استخدام کردی و تو گفتی می‌خواهی به تو کمک کنم تا شاگردانت بیش‌تر درگیر درس‌های تو شوند. و سپس وقتی پرسیدم چرا این موضوع برای تو مهم است، تو گفتی می‌خواهی میراثی خوبی را از خودت به جای بگذاری. این‌ها دلیل‌های بسیار خوبی هستند. خوب حالا، چرا برای‌ت مهم است تا میراثی را از خودت به جای بگذاری؟

یک ثانیه فکر کردم و گفتم: «زیرا در این حرفه افراد زیادی هستند که مطالب به دردخور زیادی را می‌نویسند و من می‌خواهم استاندارد جدیدی را تعیین کنم. می‌خواهم استاندارد بالایی را تعیین

کنم تا دیگر افراد مشغول در این حرفه یا از من بالاتر بروند یا و از این کار دست بکشند. من عاشق افراد بسیار موفق این صنعت هستم. برخی از عزیزترین دوستانم مانند تونی رابینز، وین دایر^{۲۹}، اکهارت تولی^{۳۰}، برندن بچارد^{۳۱}، دیوید باخ^{۳۲} و بسیاری از افراد دیگر، تأثیر مثبت بسیار زیادی روی من و میلیون‌ها نفر دیگر داشته‌اند. من بدون این افراد و بسیاری از افراد موفق دیگر، این دین گریزیوسی امروز نبودم. اما ما همه می‌دانیم افراد به دردخور بسیاری هم در این حرفه وجود دارند. من می‌خواهم آن‌ها یا به استاندارد مطلوبی برسند و یا از این حرفه خارج شوند.»

وقتی این پاسخ را می‌دادم، حتی نمی‌دانستم آن حرف‌ها از کجا می‌آیند، اما مرتب در مورد «چرای» خودم عمیق‌تر می‌شدم.

جو به من گفت: «عالی بود، دین. من از تو پرسیدم چرا من را استخدام کردی؟ و تو گفתי می‌خواهی بیش‌تر به شاگردانت کمک کنی. از تو پرسیدم این موضوع چرا برایت مهم است؟ و تو گفתי می‌خواهی میراثی را از خودت به جای بگذاری که خودت و خانواده‌ات به آن افتخار کنند. و سپس پرسیدم چرا این میراث برایت مهم است؟ و تو گفתי می‌خواهی استاندارد این صنعت را بالا ببری. این‌ها همه جواب‌های بسیار خوبی هستند.»

در آن لحظه متوجه نبودم که در عین حال که آن‌ها همه جواب‌های درست و خوبی بودند، اما تمام آن پاسخ‌ها از مغز من می‌آمدند. وقتی او سؤال مشابهی را چند بار از من می‌پرسید، من پاسخ‌هایی

²⁹ Wayne Dyer

³⁰ Eckhart Tolle

³¹ Brendon Burchard

³² David Bach

را از مغزم به او می‌دادم. آن‌ها همه جواب‌های خوبی بودند، اما حتی نزدیک به «چرای» اصلی نبودند.

وقتی سه مرحله از تمرین باقی مانده بود، جو پرسید: «چرا این موضوع برایت مهم است؟»
جوابی که به او دادم، حتی خودم را شوکه کرد. گفتم: «هیچ‌وقت نمی‌خواهم به عقب بازگردم» و به دلیل نامشخصی کمی احساساتی شدم.

چیزی که متوجه شدم، این بود که وقتی ۷ مرتبه از خودتان بپرسید: «چرا»، دیگر جواب‌های تان نه از مغزتان، بلکه از قلب و روح‌تان می‌آیند. قلب من صحبت می‌کرد و من آن را احساس می‌کردم. یادم است که طرز نشستنم تغییر کرد، با تُن صدای متفاوتی حرف می‌زدم و بدنم از لحاظ جسمی تفاوتی را احساس کرد. به سختی اشک‌هایم را کنترل کردم، زیرا کارکنانم آن‌جا بودند.

سپس جو، که اولین بار بود همدیگر را می‌دیدیم، مستقیم به چشمانم نگاه کرد و پرسید: «چرا برایت مهم است تا هرگز به گذشته برنگردی؟»

و این‌جا بود که قلبم خودش را ابراز کرد. «من می‌دانم بدون پول و با مشکلات زیادی بزرگ شدن چه احساسی دارد. من می‌دانم پوشیدن لباس‌های کهنه و دست دوم چه احساسی دارد. من می‌دانم چه احساسی دارد وقتی در یخچال‌تان غذایی نباشد. من می‌دانم بی‌خانمانی چه احساسی دارد، زیرا آن را با پدرم تجربه کرده‌ام.

یادم است وقتی ۱۱ سالم بود، من و پدرم در واقع در حمام خانه‌ای زندگی می‌کردیم که پدرم قرار بود آن را تعمیر کند. از آنجایی که در آن خانه هیچ سیستم گرمایشی نبود، من و پدرم در حمام می‌خوابیدیم. حمام آنجا از همه اتاق‌ها کوچک‌تر بود و گرم نگاه داشتن آن، راحت‌تر از سایر اتاق‌ها بود. من در بخش‌های شمالی نیویورک بزرگ شدم و زمستان‌های سختی را تجربه کردیم. ما یک بخاری برقی داشتیم و آن را روشن می‌کردیم و به سختی دو نفری روی تشک کوچکی می‌خوابیدیم. من با ماشینی به مدرسه می‌رفتم که بخاری نداشت و درهای آن با طنابی بسته می‌شدند. یادم است از پدرم می‌خواستم من را یک خیابان پایین‌تر پیاده کند تا بقیه متوجه نشوند من چقدر فقیر هستم. من احساس ناامنی و کافی نبودن می‌کردم و این احساسی است که دیگر هیچ‌وقت نمی‌خواهم آن را تجربه کنم.

این داستان زندگی من است و من نمی‌گویم که تو یا دیگران شرایط بدتری را تجربه نکرده‌اید. اما یادم است قبل از آن که به پدر و مادرم کمک کنم تا بازنشسته شوند، آن‌ها همیشه مشکلات خاص خودشان را داشتند. یادم است چه احساسی داشتم وقتی نه می‌توانستم به دیگران و نه حتی به خودم کمک کنم. و کاملاً با اطمینان می‌گویم اصلاً نمی‌خواهم به گذشته برگردم.»

وقتی این حرف‌ها را زدم، جو متوجه شد که دارم احساساتی می‌شوم. و در آن لحظه با خودم فکر می‌کردم «خوب، من «چرای» خودم را پیدا کردم!» اما هنوز دو سؤال دیگر باقی مانده بود.

جو به من نگاه کرد و پرسید: «دین، چرا نمی‌خواهی به گذشته برگردی؟»

در آن لحظه نتوانستم جلوی اشک‌هایم را بگیرم. اولین چیزی که به قلبم آمد، فرزندانم بودند. گفتم: «فکر کنم جواب سؤال را می‌دانم. فکر می‌کنم «چرای» خودم را می‌دانم. می‌خواهم به فرزندانم فرصت‌ها و انتخاب‌هایی بدهم که خودم هیچ‌وقت در بچگی نداشتم. می‌خواهم دختر و پسر بتوانند خودشان مقصد خودشان را انتخاب کنند و بهترین خودشان باشند. می‌خواهم زندگی‌ای داشته باشند که در آن نگران پول و نداشتن آن نباشند. می‌خواهم بدانند که از لحاظ مالی در امنیت هستند و اگر می‌خواهند معلم، فزانشور، خواننده، معلم یوگا یا هر چیز دیگری شوند، می‌خواهم بدانند که می‌توانند. می‌خواهم آزادی‌ای را تجربه کنند که من هیچ‌وقت در آن دوران تجربه نکردم. نمی‌گویم که می‌خواهم دو تا بچه لوس پولدار را بزرگ کنم. من بسیار سخت تلاش کرده‌ام تا هیچ‌وقت چنین اتفاقی نیافتد. من درباره‌ی انتخاب‌هایی حرف می‌زنم که آن‌ها می‌خواهند داشته باشند، نه این که آن‌ها را لوس بار بیاورم تا نتوانند هیچ انتخابی انجام دهند. و هر قدر بیش‌تر درباره‌ی آن فکر می‌کنم، بیش‌تر احساساتی می‌شوم. به جو گفتم: «چرای» خودم را می‌دانم. به خاطر فرزندانم است.»

جو به من گفت: «مطمئن هستم قبل از تولد فرزندان، بسیار سخت کار کرده‌ای، درسته دین؟»
بله حق با او بود. حالا تنها یک سؤال باقی مانده بود.

او گفت: «دین، از این که این حرف‌ها را گفتمی از تو متشکرم، اما یک سؤال دیگر باقی مانده است. چرا برایت مهم است که بچه‌های انتخاب‌های خودشان را داشته باشند؟»

بعد از پرسیدن سؤال، «چرای» واقعی مانند یک معجزه آشکار شد و گفتم: «زیرا می‌خواهم کنترل شرایط را به دست داشته باشم.» تا پیش از آن لحظه هرگز درباره‌ی این موضوع فکر نکرده بودم، درباره‌ی آن حرف نزده بودم. هرگز آن را تا این حد احساس نکرده بودم. در آن لحظه متوجه معنی زندگی خودم شدم. سرانجام فهمیدم چرا می‌خواهم به سطح دیگری برسم، چرا می‌خواستم وارد این حرفه شوم، چرا در نوجوانی شروع به تعمیر ماشین‌های قدیمی کردم، چرا در هزاران خانه را زدم تا اولین معامله ملکی خودم را قبل از ۲۰ سالگی انجام دهم. حالا تمام آن کارها برایم معنی‌دار بودند. تمام این‌ها به این دلیل بود که می‌خواستم کنترل امور را به دست داشته باشم. نه به صورت دیوانه‌وار، اما می‌خواستم کنترل را به دست داشته باشم.

راستش را بخواهید، پدر و مادرم نه بار ازدواج کرده بودند. در حقیقت، الان که دارم این کتاب را می‌نویسم، پدرم با یک خانم متشخص نامزده کرده و خیلی زود به عدد ده می‌رسند. ما نقل مکان‌های زیادی داشتیم و قبل از این که به ۱۹ سالگی برسم، ۲۰ بار نقل مکان کرده بودیم.

در دوران کودکی، من مدام خواهر و برادر و پدربزرگ و مادربزرگ ناتنی جدیدی پیدا می‌کردم و آن‌ها را دوست داشتم. اما بعد از مدتی، دوباره بی‌خانمان می‌شدیم و بدون این که حرفی بزنم باید نقل مکان می‌کردیم. همیشه احساس می‌کردم تحت کنترل هستم و در این موضوع اختیاری از خودم نداشتم.

در آپارتمانی ساکن می‌شدیم، من از آن جا خوشم می‌آمد، اما چون نمی‌توانستیم هزینه آن جا را پرداخت کنیم، ما را از آن جا بیرون می‌کردند، به خانه مادربزرگم نقل مکان می‌کردیم. آن جا را

دوست داشتم، اما بعد از یک سال باید به خانه‌ای جدید با پدر یا مادری و خواهر و برادرهای جدید نقل مکان می‌کردیم و در بعضی از موارد از من بدشان می‌آمد. به مدرسه جدیدی می‌رفتم، دوستان جدیدی پیدا می‌کردم، اما دوباره باید از آن‌جا می‌رفتم.

این هفتمین «چرا»، یک بینش و ادراک ناگهانی بود. من نمی‌خواهم کسی به من بگوید چه لباسی بپوشم، کجا زندگی کنم و این‌که چگونه فرزندانم را بزرگ کنم. نمی‌خواهم کسی به من بگوید کجا غذا بخورم، چگونه کار کنم، با زمانم چه کار کنم، و یا چقدر درآمد داشته باشم. می‌خواهم کنترل در دستان من باشد و تصمیماتی بگیرم که من را قوی، خوشحال و سرزنده می‌کند. و در آن لحظه، متوجه شدم نمی‌خواهم کسی من را از حوزه‌های زندگی‌ام دور نگاه دارد. بالاخره «چرای» خودم را پیدا کرده بودم و مأموریتم کاملاً مشخص شده بود.

«چرای» عمیق شما چیست؟

شما چطور؟ آیا می‌خواهید کنترل اوضاع را به دست بگیرید و انتخاب‌های خودتان را داشته باشید؟ البته که می‌خواهید. اما این داستان و «چرای» من است. من فعلاً درباره‌ی «چرای» شما نمی‌دانم و احتمالاً خودتان هم نمی‌دانید، اما به شما اطمینان می‌دهم نیاز دارید تا «چرای» واقعی خودتان را پیدا کنید.

وقتی روز سختی در پیش دارید، وقتی شرایط بر وفق مراد شما نیست، وقتی کار جدیدتان موفقیتی به همراه ندارد، وقتی در روابطتان به مشکل بر می‌خورید، وقتی فرزندان‌تان شما را ناامید می‌کنند، در این شرایط چه چیزی باعث می‌شود هم‌چنان به پیش بروید؟ آزادی مالی؟

این هنوز دلیل عمیقی نیست. باید ریشه «چرای» خودتان را پیدا کنید. چرا این کتاب را می‌خوانید؟ چرا می‌خواهید پول بیش‌تری داشته باشید؟ چرا می‌خواهید ثروت بیش‌تری وارد زندگی‌تان کنید؟ مطمئناً دلیل بسیار عمیق‌تری وجود دارد که به شما انگیزه می‌دهند.

و زمانی که آن را پیدا کردید، نیروی محرکی را در خودتان به وجود می‌آورید که هیچ‌وقت به شما اجازه نمی‌دهند تسلیم شوید.

بینید، من واقعاً از زندگی، امنیت و درآمدی که الان دارم بسیار رضایت دارم. اما آیا فکر می‌کنید من روزهای سختی نداشتم؟ بله، من هم روزهای بسیار سختی را پشت سر گذاشته‌ام.

البته صرف نظر از شرایط اقتصادی، ما همه روزهای سختی را پشت سر گذاشته‌ایم. وقتی روز سختی را تجربه می‌کنم و حتی فکر تسلیم شدن به ذهنم می‌آید، «چرا» های خودم را به یاد می‌آورم و می‌دانم اصلاً نباید تسلیم شوم.

و چون می‌دانم هیچ‌وقت نمی‌خواهم دوباره شرایط سخت گذشته را تجربه کنم، می‌دانم که می‌خواهم امنیتی را به فرزندانم بدهم که لیاقت آن را دارند، و می‌دانم که می‌خواهم همیشه کنترل زندگی را به دست داشته باشم.

این تمرین هفت «چرای» عمیق پایه‌ای برای تمام موفقیت‌ها و احتمالاً مهم‌ترین عادت موفقیت میلیونر است که می‌توانید در خودتان آن را پرورش دهید.

این تمرین را باید هر سال چهار بار انجام دهید. و زمانی که «چرای» خودتان را شناختید، می‌توانید از آن به صدها روش مختلف استفاده کنید تا در انجام کارهای‌تان به شما انگیزه دهد و این به یکی از عادت‌های روزانه موفقیت شما تبدیل می‌شود.

ادامه دادن این پروسه

زمانی هر ماه به مدت چند سال در مراسمی سخنرانی می‌کردم. در آن زمان، تقریباً هر بار که روی استیج می‌رفتم، این تمرین هفت مرتبه ای را انجام می‌دادم. به طور تصادفی فردی را از میان حضار انتخاب می‌کردم تا روی استیج بیاید.

من تمام داستان‌های آن افراد را تا امروز کاملاً به یاد دارم، اما داستانی است که در این لحظه قلبم را لمس می‌کند و دوست دارم آن را برای‌تان تعریف کنم. این رفیق قدبلند و محشر داستان ما، با موهای بافته به صورت کلاف‌های باریک که تقریباً دو برابر من بود، روی استیج آمد، من را بغل کرد و تقریباً من را از زمین بلند کرد!

به او گفتم بنشیند و گفتم: «هی رفیق. خوشحالم که این جایی.» و میکروفون را به او دادم.

حضار همه ساکت نشسته بودند و منتظر بودند ببینند چه اتفاقی می‌افتد. از او پرسیدم: «چرا این‌جایی؟ چرا پولت را داده‌ای تا به این مراسم بیایی و یاد بگیری چگونه زندگی‌ات را به سطح دیگری برسانی؟»

اولین پاسخ او را به یاد دارم: «آزادی مالی» یا چیزی در آن مایه‌ها. و من هم طبق معمول پرسیدم چرا آزادی مالی برایش مهم است. جواب دوم او واقعاً عمیق و عالی بود: «دین، در محله ما بسیار از پدرهای اهمیتی به فرزندان‌شان نمی‌دهند. آن‌ها یا در زندان هستند یا فرزندان‌شان را رها کرده‌اند. من تلاش می‌کنم تا راهی را ایجاد کنم تا تأثیری پدرانه روی فرزندانم داشته باشم.»

واو. آیا «چرای» بهتری هم وجود داشت؟ این یک «چرای» عالی و یک محرک انگیزه‌دهنده بسیار قوی بود. این واقعاً یک دلیل قوی و الهام‌بخش بود. او در آن مراسم بود تا انرژی بیشتری بگیرد و آماده بود تا خیلی زود ابزارها و پول بیشتری به دست بیاورد تا به اهداف و رؤیاهایش برسد.

اما طبق تجربه می‌دانستم که می‌توان حتی جلوتر هم رفت و از او پرسیدم چرا این موضوع برایش مهم است. او سپس یک پاسخ خوب داد. و من دوباره و دوباره از او سؤال پرسیدم و جواب‌های او همه عالی بودند اما همه از مغز او می‌آمدند. سپس به چند سؤال آخر رسیدیم. متوجه شدم که حالت بدن او تغییر کرد.

او دیگر لب‌خند نمی‌زد و لب‌ها و دست‌هایش می‌لرزیدند. این همان لحظه‌ای بود که او با قلبش سخن می‌گفت.

مستقیم به چشمان من نگاه کرد و گفت: «دین، باور نمی‌کنم که می‌خواهم این موضوع را در حضور کل حضار بیان کنم. مادر من چند سال قبل فوت کرد و وقتی او از این دنیا رفت، من معتاد بودم. حس می‌کنم به عنوان پسر او باعث شرمندگی‌اش بودم. او مادر بسیار خوبی بود و تمام تلاش خودش را کرده بود تا پسر خوبی را تربیت کند، اما وقتی از دنیا رفت، من چنین پسری برای او نبودم. بعد از فوت او، من مواد را ترک کردم، متمرکز شدم و الان این مأموریت را دارم تا به مادرم در بهشت نشان دهم که او یک پسر عالی را تربیت کرده است که می‌خواهد تأثیر بسیار خوبی در این دنیا داشته باشد.»

تمامی حضار یا بسیار شگفت‌زده بودند و یا چشمان‌شان پر از اشک شده بود. تمام آن‌ها با اشتیاق زیادی او را تشویق کردند. او «چرای» خود را پیدا کرده بود! و این واقعاً یک «چرای» عالی بود! این هدفی بود که در سخت‌ترین روزهای زندگی به او انگیزه می‌داد. آن مرد یک «چرای» واقعی داشت. او نه تنها می‌دانست در کجا قرار دارد، بلکه می‌دانست می‌خواهد به کجا برود و او می‌دانست چرا این را می‌خواهد.

وقتی «چرای» واقعی خودتان را پیدا کردید و آن را به کارهای‌تان وارد کردید، احساسات‌تان درگیر می‌شود و اهداف‌تان را به زندگی‌تان می‌چسبانید و آن اهداف نه صرفاً یک فکر خوب، بلکه بخشی از روح و قلب شما می‌شوند.

تصور کنید این فرد وقتی روز سختی را پشت سر می‌گذارد، چه مکالمه‌ای با خودش خواهد داشت. او نمی‌گوید: «باید هم‌چنان کار کنم تا الگویی خوبی برای مردم باشم.» البته که این «چرای» خوبی است، اما به اندازه کافی قوی نیست تا در سخت‌ترین شرایط، او را به جلو ببرد.

او با خود می‌گوید: «باید به سرکار بروم و بسیار تلاش کنم، زیرا می‌خواهم به مادر مهربانم در بهشت نشان دهم که او در زمین یک پسر عالی را تربیت کرده است!»

این یک انگیزه‌دهنده احساسی قوی است، نه؟ تأثیر این «چرای» قوی را روی موفقیت او تصور کنید. و سپس فکر کنید که «چرای» شما چقدر روی زندگی‌تان تأثیر خواهد داشت.

حالا نوبت شماست

اگر چه به تنهایی هم می‌توانید این کار را انجام دهید، اما فکر می‌کنم بسیار مهم است که با فرد دیگری این تمرین را انجام دهید، زیرا وقتی با شخص دیگری این کار را انجام می‌دهید، بسیار مؤثرتر است. از آنجایی که با این تمرین آشنا هستید، اول شما این تمرین را انجام دهید و هفت «چرای» او را مشخص کنید.

سپس نوبت او است تا از شما سؤال بپرسد. با فردی این تمرین را انجام دهید که آن را جدی بگیرد و پاسخ‌های‌تان را یادداشت کند. می‌توانید خیلی راحت اولین سؤال‌تان این باشد که چرا کتاب عادت‌های موفقیت میلیونر را می‌خوانید. سؤال اول کاملاً شما را آماده تمرین می‌کند.

سپس همان‌طور که گفتم، هر جواب پایه‌ای برای سؤال بعدی است. به یاد داشته باشید باید هفت سؤال پرسیده شود. نه ۵ و نه ۹. هفت سؤال. البته اگر کسی را سراغ ندارید می‌توانید این تمرین را به تنهایی انجام دهید.

من سال‌هاست این تمرین را انجام می‌دهم و همیشه هم جواب می‌دهد. وقتی این تمرین را با یکی از حضار انجام می‌دهم، در آخر تمرین، نصف حضار در حال گریه کردن هستند، زیرا کاملاً درک کرده‌اند که چرا آن‌جا هستند و دلیل‌های عمیق حضور در آن مراسم چیست.

وقتی این تمرین را انجام دادید، می‌دانید که چرا این کتاب را می‌خوانید، چرا لیاقت شما بیش‌تر است و چرا می‌خواهید از توانایی‌های‌تان استفاده کنید.

به تکامل طبیعی این تمرین توجه کنید که چگونه از جواب‌های مغزی به جواب‌های قلبی و روحی می‌رسد.

حالا که به این نقطه رسیدید، به یکی از مهم‌ترین عادت‌های موفقیت برای رسیدن به سعادت و فراوانی دست یافته‌اید. وقتی بدانید کجا هستید و به کجا می‌خواهید بروید و چرا آن را می‌خواهید، تنها یک چیز باقی می‌ماند: چگونه به آن‌جا برسید؟

خوب، خبرهای خوبی برای شما دارم! من یک سال گذشته را مشغول نوشتن این کتاب و نقشه‌ی راهی برای چگونگی رسیدن شما به آن‌جا بوده‌ام.

به عنوان بخشی از چگونگی رسیدن به مقصدتان، باید بدانید که بخش شروری در درون شما وجود دارد که ضد اهداف شما عمل می‌کند. این بخش شرور شما از عدم اعتماد به نفس، مقاومت و شک درونی شما ایجاد شده است و در تمام زندگی‌تان مانع موفقیت شما شده است.

به شما نشان می‌دهم چگونه دنیای بیرونی باعث ایجاد این بخش شرور شما شده است، چگونه آن را تشخیص دهید و چگونه کاملاً آن را از بین ببرید و به بخش قهرمان درونی‌تان اجازه بدهید تا بیدار شود. خیلی زود این چگونه‌ها برای‌تان مشخص می‌شود، پس هم‌چنان به خواندن کتاب ادامه دهید.

تمرین هفت

مرتبۀ عمیق‌تر

دین، چرا این کتاب را نوشتی؟

برای متحول کردن زندگی میلیون‌ها نفر با کمک به آن‌ها برای دیدن مسیر و عادت‌های جدید برای موفقیت.

چرا می‌خواهی زندگی میلیون‌ها نفر را متحول کنی؟

چون خدمت و کمک به دیگران واقعاً مهم و شگفت‌انگیز است.

چرا کمک و خدمت به دیگران تا این اندازه برایت مهم و شگفت‌انگیز است؟

زیرا باعث موفقیت بیش‌تر کسب و کار براساس اصول و ارزش‌های خوبی می‌شود.

چرا برایت مهم است تا کسب و کاری براساس اصول و ارزش‌ها داشته باشی؟

می‌خواهم میراثی به جای بگذارم تا باعث افتخار خانواده‌ام شوم.

چرا برایت مهم است تا میراثی برای خانواده‌ات به جای بگذاری؟

هرگز نمی‌خواهم دوباره به گذشته بازگردم. من از بی‌پولی در دوران کودکی منتفر بودم.

چرا نمی‌خواهی هیچ‌وقت به گذشته بازگردی؟

می‌خواهم وقتی فرزندانم بزرگ شدند، حق انتخاب داشته باشند.

چرا برای فرزندان‌ت مهم است تا انتخاب‌هایی داشته باشند که تو هرگز نداشتی؟

زیرا می‌خواهم کنترل به دست من باشد. می‌خواهم طبق خواسته‌ها و انتخاب‌های خودم زندگی کنم.

فصل سوم: شرور درون

«کدام دسته از افراد هستند که با حضور در کنار آن‌ها احساس سرزندگی بیش‌تری می‌کنید؟ کدام دسته از افراد هستند که با حضور در کنار آن‌ها، انرژی و اعتماد به نفس بیش‌تری پیدا می‌کنید؟ این‌ها همان افرادی هستند که باید به سوی آن‌ها گرایش پیدا کنیم تا پیشرفت کنیم. اما حقیقت این است که علاوه بر این افراد مثبت و مؤثر، افراد سمی و مضر هم در زندگی ما وجود دارند که مانع پیشرفت ما می‌شوند. تصور کنید داخل قطاری هستید و با خانواده و دوستان در کوپه‌ای نشسته‌اید. ناگهان به سمت راست خودتان نگاه می‌کنید و می‌بینید که تعدادی از افراد مضر و نامناسب در آن کوپه حضور دارند؛ افرادی که انگیزه و محرک شما را از بین می‌برند و ناگهان آن‌ها را در کوپه خودتان می‌بینید. چه کار می‌کنید؟ تنها یک راه‌حل وجود دارد و آن این است که مؤدبانه از آن‌ها بخواهید در ایستگاه بعدی پیاده شوند. من معتقدم افرادی منفی، حسود و بدخواه در زندگی ما هستند که واقعاً می‌توانند اعتماد به نفس و انرژی ما را از بین ببرند.»

آریانا هافینگتن^{۳۳}، مصاحبه با دین گریزیوسی

خوب حالا واقعاً این شرور درون چیست؟ واقعیت این است که این شرور درون ما می‌تواند در زندگی افراد مختلف شکل‌های مختلفی به خود بگیرد. اما صرف نظر از شکل آن، بدون شک ما همه آن را در درون خودمان داریم. برای بیش‌تر ما این همان عدم اعتماد به نفس و شک به

³³ Arianna Huffington

خودمان است؛ همان ندای درونی که می‌گوید: «تو نمی‌توانی این کار را انجام دهی.» یا «چه چیزی باعث می‌شود فکر کنی لیاقت این را داری؟» و در بسیاری از موارد، این شرور درون شما باعث می‌شود در زندگی‌تان در جهت درست گام بردارید. این همان مقاومت درونی است که در بسیاری از موارد، شما را متقاعد کرده است تا اهداف‌تان را رها کنید. همان اهدافی که باعث خوشحالی و کمک به شما برای رسیدن به مرحله و سطح بعدی زندگی‌تان می‌شدند. من آن را شرور می‌نامم، زیرا نابکار است و هیچ نکته خوبی در مورد آن وجود ندارد. او در پس ذهن شما پنهان می‌شود و شما حتی از وجود آن خبر ندارید. و بدترین چیز در مورد این شرور درونی، این است که در بسیاری از موارد، عوامل بیرونی زندگی‌تان که به نظرتان بی‌خطر بودند، این بخش شرور را در درون شما به وجود آورده‌اند.

عجله نکنید. خیلی زود به این عوامل هم می‌رسیم. شاید متوجه نشده باشید، اما این شرور یک سقف شیشه‌ای درست کرده است؛ یک محدودیت کاذب از چیزهایی که می‌توانید (و یا نمی‌توانید) به آن‌ها برسید و در انجام آن‌ها موفق شوید (یا موفق نشوید). و حتی بدتر از آن، زمانی که این شرور در درون شما قرار دارد، توسط عوامل مختلفی در آن‌جا لنگر می‌اندازد و مانع‌رهایی و نجات شما از آن می‌شود.

شاید گاهی برای‌تان سؤال باشد که چرا سریع‌تر و سخت‌تر کار می‌کنید و زندگی‌تان سریع‌تر به پیش می‌رود، اما هنوز مرحله بعدی زندگی‌تان را پیدا نکرده‌اید. توضیح ساده‌ی آن، این است:

شروری در درون شما وجود دارد که بر ضد و مخالف شما عمل می‌کند و شما حتی از وجود آن مطلع نیستید. ما یک بار برای همیشه حقیقت را درباره‌ی آن آشکار می‌کنیم.

کدام گرگ را تغذیه می‌کنید؟

زمانی داستانی را درباره‌ی زنی از سرخپوستان ناواهو^{۳۴} شنیدم. او داستانی را برای نوه خود تعریف می‌کرد. این داستان درباره‌ی این بود که چگونه تمام افراد دو گرگ در درون خودشان دارند. این دو گرگ همیشه با هم در جنگ و دعوا هستند. مادر بزرگ نوه‌اش را زمین می‌گذارد و به او می‌گوید: «یکی از این گرگ‌ها حسود است، در ذاتش حسادت دارد، بدخواه است و ذهنیتی از کمبود دارد. برای آن گرگ همه چیز در این دنیا اشتباه و ناخوشایند است. این گرگ اعتقاد دارد اکثر افراد بد هستند، هیچ چیز خوب نیست، و دنیا مکان سرد و بی‌روحی است. همان‌طور که می‌توانی تصور کنی، هرگز اتفاق خوبی برای این گرگ رخ نمی‌دهد، زیرا او یک حیوان منفی و بدبین است و همیشه نیمه خالی لیوان را می‌بیند.»

سپس آن پیرزن به نوه خود می‌گوید: «اما تو هم چنین گرگی قدرتمند و متفاوت در درون خودت داری. این گرگ همدلی، عشق، مثبت‌نگری دارد و می‌داند که می‌تواند به هر چیزی که قلب و روحش آن را درست بداند، دست یابد. این گرگ نیمه روشن هر چیزی را می‌بیند و همیشه به

³⁴ Navajo

دنبال نیمه پُر لیوان است. نوه عزیزم، این گرگ، این گرگ قدرتمند می‌تواند تو را به مکان‌های شگفت‌انگیزی برساند.»

سپس آن پسر به مادر بزرگ خود نگاه می‌کند و می‌گوید: «مادر بزرگ، کدام گرگ برنده می‌شود؟»

و مادر بزرگ می‌گوید: «همان گرگی که او را تغذیه می‌کنی نوه عزیزم. همان گرگی که او را تغذیه می‌کنی.»

من عاشق این داستان هستم و این داستان به زندگی تمام افراد اطلاق پذیر است. ما همه گرگ بد، یا همان بخش شرور را داریم که در درون ما زندگی می‌کند. اما از طرفی ما آن گرگ قهرمان را هم داریم که منتظر است تا او را آزاد کنیم. در این جا من به شما کمک می‌کنم تا یاد بگیرید شرور پنهان درون خودتان را آشکار کنید، بفهمید چگونه به درون شما رفته است و بدانید چگونه آن را نابود کنید. زیرا در بسیاری از موارد، زمانی که آن را از بین ببرید، حتی نمی‌توانید تصورش را هم بکنید که چقدر می‌توانید در شغل و زندگی شخصی‌تان موفق‌تر باشید.

این شرور درون شما یک انگل است

چند سال قبل، مردی به یک کشور جهان سومی در آمریکای جنوبی رفت. دلیل او برای این سفر بسیار ارزشمند بود. او می‌خواست به افراد نیازمند آن جا کمک کند. مرد داستان ما پس از سفری پُر احساس، به آمریکا بازگشت. او بسیار خوشحال و شکرگزار بود و آماده بود تا زندگی‌اش را به

مرحله دیگری برساند. اما مدت کوتاهی بعد از سفرش، احساس بی‌حالی می‌کرد. او ضعیف و مریض شده بود. آن مرد در دوران ۵۰ سالگی بود و فکر می‌کرد دارد پیر می‌شود و این شرایطی بود که باید قبول می‌کرد.

در چند هفته بعد، او کم‌کم انجام کارهای خاصی را که دوست داشت، متوقف کرد. او دیگر با تیم بسکتبال دوستانش بازی نمی‌کرد، دیگر در جامعه فعال نبود و کم‌کم افکار یک مرد مسن را در خود ایجاد کرد. چیزی که او متوجه نبود، این بود که وقتی در جنگل‌های آمریکای جنوبی بود و به خانواده‌های نیازمند آن‌جا کمک می‌کرد، آلوده به انگل خطرناکی شده بود. و از آن لحظه به بعد، این انگل در درون او زندگی و از او تغذیه می‌کرد. در هر لحظه، آن انگل انرژی و کیفیت زندگی او را کاهش می‌داد. او اصلاً نمی‌دانست که چنین چیزی در درون است و او را از توانایی‌هایش دور نگاه می‌دارد.

سرانجام به دکتر مراجعه کرد، متوجه وجود انگل شد، درمان درست را پیدا کرد و آن انگل برای همیشه از بین رفت. آن مرد دوباره عاشق زندگی‌اش شد. در حقیقت، او حالا زندگی‌اش را بیش‌تر از قبل دوست داشت. حالا او با دیدی جدید نسبت به زندگی، فکر می‌کرد می‌تواند به هر چیزی که می‌خواهد دست یابد!

چرا این داستان را برای‌تان تعریف کردم؟ زیرا بخش شرور درون شما نیز کاملاً مانند انگلی است که درون شما زندگی می‌کند و اهدافی مشابه با همان انگل داستان ما دارد. این انگل از شما

و وجودتان تغذیه می‌کند و شما را از زندگی باکیفیتی که لیاقت آن را دارید، دور می‌کند! این انگل اعتماد به نفس، شادی، انگیزه و در نهایت شور و شوق شما برای زندگی را کم می‌کند.

خوب، من به شما نشان می‌دهم این انگل چگونه به وجود می‌آید و این که چگونه خیلی ساده آن را از بین ببرید! این فصل مانند رفتن به دکتر و دریافت درمانی برای از بین بردن "شک به خود" و آن "ندای بدبینی" است که مانع استفاده از موقعیت‌ها و رسیدن شما به موفقیت می‌شود. اگر خیلی زود این بخش شرور را از سیستم وجود شما حذف نکنیم، مانند انگل هم‌چنان به شما ضرر می‌رساند. و حتی از آن بدتر، کم کم اعتماد به نفس شما را از بین می‌برد. و ما خوب می‌دانیم وقتی اعتماد به نفس شما کم شود، توانایی شما برای حرکت در مسیر درست نیز کاهش می‌یابد. سؤال از شما دارم: آخرین باری که اعتماد به نفس شما کم بود و یک حرکت عالی انجام دادید، فروش خوبی داشتید، قرار دوستانه عالی داشتید، ترفیع گرفتید، کی بود؟ احتمالاً هیچ‌وقت. به بهترین روزها و تاریخ‌های زندگی‌تان نگاه کنید؛ آن‌ها زمانی اتفاق افتادند که اعتماد به نفس شما زیاد و به نظر همه چیز ممکن بود! با شناخت بخش مضر و سمی درون‌تان و از بین بردن آن، اعتماد به نفس‌تان را مجدداً به دست خواهید آورد. و این تنها شروع است. به شما می‌گویم که این بخش شرور درون‌تان، چگونه به وجود آمده است و چگونه به حیات خود ادامه داده است و هم‌چنین به شما استراتژی‌هایی می‌دهم که چگونه قدم به قدم آن را از بین ببرید. خوب پس بیایید همین الان آن را شناسایی کنیم و بفهمیم به وجود آمدن آن از کجا شروع شده است.

این بخش شرور از گذشته شما سرچشمه می گیرد

بیاپید با یکی از عوامل بیرونی تغذیه این عامل شرور مانع موفقیت شما شروع کنیم؛ تماشا کردن، گوش دادن و خواندن اخبار.

درباره اش فکر کنید: ما نسلی هستیم که به جز اخبار بد، هیچ چیز دیگری نمی شنویم. در هر لحظه ذهن ما با هزاران خبر در مورد جنگ ها، کمبودها، بحران های اقتصادی، فجایع، حمله های تروریستی، قتل، بیماری و درد و رنج ها بمباران می شود. آیا می دانستید ۹۰٪ جلد های مجله تایم در دهه ۵۰ میلادی اخبار و محتوای مثبت بود؟

خوب، در این سال ها، مجله تایم متوجه شد که هر قدر اخبار منفی بیش تری داشته باشد، فروش بیش تری خواهد داشت. در حقیقت، آن ها متوجه شدند که اخبار منفی مبالغه آمیز ۳۰٪ درصد بیش تر از اخبار مثبت باعث توجه و فروش بیش تر می شوند. علاوه بر این، تیتراهای خبری منفی، ۶۰٪ بیش از تیتراهای مثبت فروش را افزایش می دهند. این تمرکز روی محتوای منفی، تنها تصمیم و خواست ویراستار نیست. محتوای منفی نشان دهنده ی افزایش حوادث نگران کننده ای مانند افزایش تروریسم، فجایع زیست محیطی، و بسیاری از فجایع و بحران های دیگر است. تمام این موارد باعث درک ما از بدتر شدن اوضاع می شوند. آیا فکر می کنید تنها مجله تایم این تغییر رویه را داشته است؟ البته که نه. مانند مجله تایم، تمام مجلات دیگر در سراسر جهان نیز فکر می کنند باید سود خودشان را داشته باشند. اگر آن ها تنها روی اخبار مثبت تمرکز کنند، دیگر روابط و درآمد مورد نظر خودشان را نخواهند داشت.

رسانه‌ها هم به نوبه خود تأثیر فاجعه‌باری داشته است؛ آن‌ها با گزارش دربارهی طوفانی ویران‌کننده یا شورش شهری، تأثیر مخربی روی افراد داشته‌اند و این برداشت را به وجود آورده‌اند که پایان دنیا نزدیک است. زمانی یک تولیدکننده اخبار گفت: «اگر خبر دربارهی خونریزی و اتفاقات ناگوار باشد، باعث توجه بیش‌تر افراد می‌شود.»

در نتیجه، اکثر اخباری که در طول روز دریافت می‌کنیم، اخبار منفی هستند. انگار دنیای ما گرفتار حوادث ناگواری شده است و در این شرایط تمرکز روی نکات مثبت و رفتن به سطح دیگری از موفقیت دشوار می‌شود. اخبار می‌تواند به شکلی منفی روی شما تأثیر بگذارد، حتی اگر فردی باشید که ذهنیت «من می‌خواهم ترموستات زندگی باشم»، داشته باشید، خیلی زود به «حرارت‌سنج» زندگی تبدیل می‌شوید و منفی‌نگری بر بخش مثبت‌اندیش ذهن ما برتری پیدا می‌کند.

طبق تحقیقات دانشگاه کالیفرنیا، لس آنجلس (یوسی‌ای^{۳۵}) یک فرد معمولی در هر روز حدود ۷۰۰۰ فکر در ذهنش دارد، حدود ۸۰ درصد آن‌ها منفی هستند و اکثر این افکار، فردا هم با فرد می‌مانند. طبق تمام چیزهایی که خوانده‌ام و مشاهده کرده‌ام، گوش دادن و هضم کردن اخبار منفی، یکی از عوامل اصلی این آمار ترسناک است. می‌دانم که در طول تاریخ، همیشه جنگ، مشکلات اقتصادی و بلایای طبیعی وجود داشته‌اند، اما هرگز اخبار و اطلاعات تا این حد در دسترس نبوده است.

³⁵ UCLA

ما این اخبار و اطلاعات را به شکلی نگران‌کننده از برنامه‌های گوشی موبایل، تلفن، رسانه‌های اجتماعی و تلویزیون دریافت می‌کنیم و چه بخواهید چه نخواهید این اخبار روی شما تأثیر می‌گذارند. چیزی در مورد ضمیر ناخودآگاه ما وجود دارد و آن این است که بدون هیچ قضاوتی هر آنچه را به آن دهید، جذب می‌کند. خوب، با این حجم بسیار زیاد از اخبار منفی، تنها بخش شرور درون‌تان تقویت می‌شود؛ افکار منفی در شما تقویت می‌شود و به خودتان می‌گویید: «وقتی می‌دانی اقتصاد شرایط خوبی ندارد، چرا می‌خواهی کار خودت را شروع کنی؟ چرا فکر می‌کنی لیاقت عشق را داری، وقتی ستاره‌های مشهور فیلم طلاق می‌گیرند؟ چرا فکر می‌کنی می‌توانی تناسب اندام داشته باشی، وقتی بیش از هر زمان دیگری مشکل چاقی و اضافه وزن وجود دارد؟» وقتی آگاهانه یا ناخودآگاه، حتی مقدار کمی از اخبار منفی را جذب می‌کنید، کم‌کم اعتماد به نفس شما را از بین می‌برد و دقیقاً به همان نکات منفی تبدیل می‌شوید که به خودتان می‌گویید. با جذب این اخبار منفی، دیگر به خودتان انگیزه نمی‌دهید تا به جایی که می‌خواهید برسید.

برای از بین بردن این بخش شرور، این کارها را انجام دهید: یک رژیم اخبار ۳۰ روزه بگیرید. به شما توصیه می‌کنم به هیچ‌وجه با اخبار ارتباط نداشته باشید. نه به آن گوش دهید، نه اخبار را تماشا کنید و نه با دوستان‌تان درباره‌ی اخبار صحبت کنید. در عوض، از وقت خود برای جستجو در درون‌تان استفاده کنید، زمان‌تان را با کسانی بگذرانید که دوست‌شان دارید، یا روی مواردی کار کنید که در این کتاب در مورد آن‌ها بحث می‌کنیم تا شما را تقویت کنند. روی مواردی کار کنید که اعتماد به نفس شما را زیاد می‌کند، نه آن‌که اعتماد به نفس شما را از بین ببرد. نمی‌دانم

با این رژیم اخبار چقدر زمان اضافه به دست می‌آورید، اما از این زمان برای خودتان استفاده کنید. و به یاد داشته باشید، با ارتباط داشتن با اخبار، نه تنها زمان را از دست می‌دهید، بلکه عوارض خطرناک آن است که بیش‌ترین ضرر را به شما می‌رساند.

خوب همین الان این چالش رژیم ۳۰ روزه را قبول کنید و چیزهایی را بنویسید که می‌توانید به جای گوش دادن به اخبار، آن کارها را انجام دهید. می‌توانید مراقبه انجام دهید، غذای سالم بخورید، یا به باشگاه بروید و ورزش کنید. می‌توانید برای ایده‌ای جدید برنامه کاری داشته باشید یا ایده فعلی‌تان را توسعه دهید. می‌توانید وقت به دست آمده ادامه این کتاب را بخوانید. وقت‌تان را با همسر، والدین یا دوستان‌تان بگذاریند. در هر صورت، از وقت به دست آمده می‌توانید در کارهای دیگری بهره ببرید، و این به شما اجازه می‌دهد تا از سمت و سوی منفی فرار کنید و جهتی مثبت به زندگی‌تان بدهید.

روی نقاط قوت‌تان کار کنید، نه روی نقاط ضعف‌تان

بخش شرور درون شما، چنین زمانی تقویت می‌شود که زمان و انرژی‌تان را روی چیزهایی بگذارید که در آن‌ها خوب نیستید. شکی نیست که به شما یاد داده‌اند تا روی نقاط ضعف‌تان کار کنید، و روی ارتقاء و مهارت‌هایی کار کنید که در آن‌ها موفق نشده‌اید. این یکی از بزرگ‌ترین دروغ‌هایی است که به ما گفته‌اند. تنها چیزی که نصیب شما می‌شود، از بین رفتن اعتماد به نفس‌تان است.

شاید به نظرتان عجیب باشد، زیرا احتمالاً از دوران نوجوانی به شما گفته‌اند: «حسابان شما خوب نیست، و باید بیش‌تر در حسابان کار کنید. تاریخ شما خوب نیست و باید بیش‌تر تاریخ بخوانید.» اما با تمرکز روی نقاط ضعف‌تان، به صورت ناخودآگاه احساس بد و کمبودی در شما ایجاد می‌شود. علاوه بر مشکلات آن، این تمرکز روی نقاط ضعف باعث می‌شود نقاط قوت و توانایی‌های خودتان را نادیده بگیرید. اگر چه شاید الان با من موافق نباشید، اما امیدوارم خیلی زود بگویید: «بی‌خیال نقاط ضعف‌هایم. می‌خواهم در مورد نقاط قوتم عالی عمل کنم!»

افراد زیادی از جمله معلمان، والدین، مدیران و سایر افراد، این تصور غلط را در مورد تقویت نقاط ضعف دارند. در مورد زندگی خودم، من در خطر داشتن زندگی‌ای بودم که از آن متنفر بودم. طبق قوانین جامعه، من نباید موفق می‌شدم.

به سختی دوران دبیرستان را تمام کردم. تا پایه نهم شرایط تحصیل خاصی داشتم، پولی نداشتم، مرشدی نداشتم، فرد ثروتمندی را نمی‌شناختم، و آن‌قدر آگاه و هشیار نبودم تا مانند امروز شما، کتاب‌هایی در مورد موفقیت بخوانم. و یکی از چیزهایی که باعث شد یک زندگی پُر از شک و تردید و متوسط داشته باشم، این بود که به من گفته بودند روی نقاط ضعفم کار کنم. حدود ده سال قبل، اولین کتابم، کاملاً برآورده شده^{۳۶}، را نوشتم. در آن زمان تنها دلیل نوشتن آن کتاب، این بود که می‌خواستم شور و شوق خودم برای کمک به دیگران را نشان دهم. شاید اگر

³⁶ *Totally Fulfilled*

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

سخنرانی‌های من را شنیده باشید، متوجه شده‌اید که من دقیقاً همان‌طور کتاب می‌نویسم که حرف می‌زنم.

در بسیاری از موارد، من از دستور زبان و ساختارهای عالی استفاده نمی‌کنم و معمولاً از موضوع دور می‌شوم، اما با این حال، پیام و درس‌هایی را که می‌خواهم، سریع و جذاب انتقال می‌دهم. می‌دانم که توانایی انتقال ساده و در عین حال مؤثر استراتژی‌ها را دارم و می‌توانم افراد را ترغیب کنم تا متحول شوند و زندگی‌شان را به سطح دیگری برسانند. وقتی اولین کتابم را می‌نوشتم، ذهنم کاملاً درگیر کمبود مهارت‌های نوشتاری‌ام بود. با خودم فکر می‌کردم: «دین، تو به سختی تونستی دبیرستان را تمام کنی. محال است بتونی کتابی بنویسی.» یا به خودم می‌گفتم: «مشغولیات ذهن تو اجازه نمی‌دهد تا این اندازه تمرکز کنی. دین، این غیرممکن است بتوانی.»

اما این باور من بود که باعث شد قدمی‌رو به جلو بردارم و تلاش کنم تا پیامی را به دنیا منتقل کنم. خوب، من اولین کتابم را نوشتم. در این بین، دشواری‌هایی داشتم و حتی گاهی به خودم شک داشتم، اما در نهایت آن را نوشتم. می‌دانستم به ویراستاری نیازم دارم تا اشکالات کتاب را برطرف کند، زیرا من ساختار زبان رسمی و مهارت‌های نوشتاری نداشتم. خانم ویراستاری را پیدا کردم که یکی از بهترین‌ها در کشور بود. ما دیدار خوبی داشتیم. در آن ملاقات، از خواسته‌ها و علایقم گفتم و این‌که خودم هم می‌دانستم که کتابم نیاز به ویرایش دارد. کتاب را به او دادم و بسیار هیجان‌زده بودم تا کتاب را زود تحویل بگیرم و آماده چاپ شود.

اما بعد از دو روز، او چیزی به من گفت که تا امروز به یاد دارم. او گفت: «دین، این کتاب نیست. این یک مکالمه ۲۰۰ صفحه‌ای است. تو به ویراستار نیاز نداری؛ تو باید از اول دوباره آن را به طور کامل بنویسی.»

ناامید بودم. یادم است گوشی را قطع کردم و اجازه دادم افکار مخرب و منفی گذشته دوباره به ذهنم هجوم بیاورند. دلیل چه بود؟ دلیل این بود که مانند بسیاری از شما، من هم یاد گرفته بودم بیش‌تر زندگی‌ام روی نقاط ضعفم کار کنم. ضمیرناخودآگاهم تلاش می‌کرد تا باور کنم توانایی نادیده گرفتن ضعف‌هایم را ندارم. خیلی زود به انتقاد از معلمانم پرداختم و با خودم می‌گفتم: «باید در مدرسه دست‌ورزبان، نگارش، علائم نقطه‌گذاری و تمام موارد لازم را یاد می‌گرفتم که یک نویسنده خوب باید بداند! دین، آخر تو به چه حقی فکر می‌کنی می‌توانی یک نویسنده خوب باشی؟» افکار منفی و مخرب ذهنم را درگیر کرده بود و اعتماد به نفسم به طور موقت از بین رفت؛ دیگر انگیزه نداشتم. وقتی هر روز زمانی را صرف سرکوب خودم می‌کردم که چرا روی نقاط ضعفم کار نکرده‌ام، بخش شرور درون من قوی‌تر و قوی‌تر می‌شد.

خوشبختانه، ۴۸ ساعت بعد افکارم را تغییر دادم و گفتم: «تموش کن! ببین چه داستان‌هایی برای خودت می‌گی! واقعاً جدی می‌گی؟ شاید من یک نویسنده ماهر نباشم، اما پیام قدرتمندی دارم که باید با دنیا سهیم شوم. می‌دانم که پیام من می‌تواند زندگی مردم را تغییر دهد. آیا واقعاً مهم است که دستور زبان عالی بلد نباشم و کتابم مانند یک مکالمه ۲۰۰ صفحه‌ای باشد؟»

دوباره با آن ویراستار تماس گرفتم و گفتم: «به نظرتان احترام می‌گذارم، اما دیگر تمایلی به همکاری با شما ندارم. شما اخراجید.» البته یادم نیست گفته باشم: «شما اخراجید»، اما دوست دارم این‌طوری در ذهنم باشد! خیلی زود ویراستار دیگری را پیدا کردم و گفتم: «لطفی در حقم بکن و تنها کاری کن که کتابم قابل خواندن باشد، اما تا حد ممکن تغییری در کلمات من ایجاد نکن. پیام یا شخصیت من را بازنویسی نکن و تنها دستور زبان و املاء کلمات را ویرایش کن. نمی‌خواهم مانند کس دیگری باشم، چون این کتاب مال من است و می‌خواهم مثل شخصیت خودم باشد. من این‌طوری هستم و مردم می‌توانند از من خوششان بیاید و می‌توانند خوششان نیاید.»

آن اولین کتاب من بود و به مدت چند هفته عنوان پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز را داشت. واقعاً خوشحال و شکرگزار بودم که توانستم آن کتاب را بنویسم، اما واقعاً عنوان پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز چه اهمیتی دارد؟ بیایید صادق باشیم. چیزی که باعث غرور و افتخار من است، پیام آن کتاب بود که زندگی افراد زیادی را متحول کرده است. چه پیروزی و موفقیتی بالاتر از این وجود دارد؟

اما اگر آن کتاب را نمی‌نوشتیم، چه اتفاقی می‌افتاد؟ چه اتفاقی می‌افتاد اگر بعد از اولین حرف‌های ویراستار اول به خودم می‌گفتم: «پسر، من واقعاً برای نویسنده بودن خوب نیستم! باید روی نقطه ضعف‌هایم کار می‌کردم، اما من این کار را نکردم.»

اما اگر این کار را می‌کردم، زندگی کاملاً متفاوتی داشتم و در این صورت قطعاً شما ششمین کتاب من را نمی‌خواندید! خیلی از این «چه اتفاقی می‌افتاد اگر» ها در ذهنم وجود دارد، اما خوشبختانه

من تسلیم نشدم و به جای تمرکز روی نقاط ضعف‌هایم روی نقاط قوتم کار کردم. من روی زندگی‌هایی تمرکز کردم که با پیام من در آن کتاب متحول می‌شدند.

شما چطور؟ شما به خاطر ضعف‌هایی که فکر می‌کنید دارید و یا به خاطر حرف‌های دیگران چه موقعیت‌های خوبی را از دست داده‌اید؟ علاوه بر این سؤال، هم‌چنین درباره‌ی این حقیقت هم فکر کنید: کار کردن روی نقطه قوت‌های‌تان به شما کمک می‌کند تا بر تمام نقطه ضعف‌های‌تان غلبه کنید.

هر کسی در انجام کاری خوب است

یکی از دوستان نزدیکم، ند هالوول^{۳۷}، از بهترین دکترها و متخصصان موضوع اختلال کم‌توجهی^{۳۸} در آمریکا است. شاید ند را در برنامه اپرا^{۳۹} یا دکتر فیل^{۴۰} دیده باشید. اپرا در حقیقت او را بهترین دکتر در مورد اختلال کم‌توجهی در دنیا می‌داند. او در دانشگاه هاروارد درس خوانده است و استاد آن دانشگاه هم است.

روزی با ند مشغول ناهار خوردن بودیم و چون وقتی بزرگ می‌شدم نوعی اختلال کم‌توجهی داشتم، از او پرسیدم: «ند، اختلال کم‌توجهی دقیقاً یعنی چه؟» او با زبانی کاملاً قابل فهم گفت: «مردم

³⁷ Ned Hallowell

³⁸ ADD (Attention Deficit Disorder)

³⁹ Oprah

⁴⁰ Dr. Phil

متوجه نیستند که اختلال کم‌توجهی یک موهبت است. اختلال کم‌توجهی مانند این است که موتور ماشین فراری داشته باشی، اما متأسفانه ترمزهای تو مانند دوچرخه باشند. تو این موتور عالی و بسیار سریع را داری، اما نمی‌توانی چگونه سرعتت را کم کنی. من تنها به کودکان و بزرگسالان یاد می‌دهم تا ترمز کردن را کنترل کنند. و وقتی در انجام این کار موفق شوم، آن‌ها از هر کس دیگری سریع‌تر می‌روند.»

سپس از او پرسیدم: «چگونه تا این اندازه در کارت موفق هستی که کودکان و بزرگسالان را با موفقیت درمان می‌کنی و دیگر نیازی به دارو ندارند؟»

«بگذار مثالی برای‌ت بزنم. وقتی کودکی اختلال کم‌توجهی دارد، در کلاس نشسته است، سعی می‌کند کتابی بخواند، پاهایش را به زمین می‌کوبد و تمرکز ندارد، حقیقت این است که احتمالاً او نمی‌خواهد آن کتاب را بخواند. برای هر کسی که اختلال کم‌توجهی داشته باشد، در مقایسه با سایر کودکان خواندن کتابی که علاقه به آن ندارد بسیار سخت‌تر است. وقتی معلم با نیت خوب می‌خواهد بهترین تصمیم را در مورد او بگیرد با خودش می‌گوید: «^{۴۱} تا وقتی این کتاب تمام شود، جانی روی آن صندلی می‌نشیند. من به او یاد می‌دهم چگونه آرام بنشیند و مانند بقیه بچه‌ها کتاب بخواند.» و وقتی معلم او را مجبور می‌کند تا روی آن صندلی بنشیند و جانی که دیگر واقعاً تحمل آن‌جا نشستن را ندارد، بلند می‌شود توی کلاس می‌دود، توی سالن قدم می‌زند و یا بلند می‌شود و هر کاری غیر از کتاب خواندن را انجام می‌دهد.

⁴¹ Johnny

حالا او نه تنها اختلال کم‌توجهی دارد، بلکه اختلال کم‌توجهی - بیش‌فعالی^{۴۲} هم دارد. کار من این است که بروم و ببینم جانی در انجام چه کاری خوب است. شاید او در هنر، بیسبال، ریاضی، علوم یا هر کار دیگری خوب باشد. همه در کاری، و یا چند کار، خوب هستند. کار ما این است که توانایی او را پیدا کنیم. ما از معلمان، دوستان، و والدین‌شان می‌خواهیم درگیر شوند و با هم به جانی کمک می‌کنیم تا در چیزی که خوب است عالی شود. وقتی او در کاری خوب شود، اعتماد به نفس او بسیار بالا می‌رود و تمام حوزه‌های زندگی او را در بر می‌گیرد. ناگهان، در عرض چند ماه، جانی را می‌بینید که در همان کلاس نشسته و آن کتاب را می‌خواند، زیرا او خودش می‌خواهد آن کتاب را بخواند.»

آیا شما تجربه‌ای مشابه دارید؟ آیا شده که نقطه ضعفی شما را از حرکت به جلو باز دارد؟ آیا اجازه داده‌اید تا این نقطه ضعف، شما را تعریف کند، ارزش واقعی شما را نابود کند و احساس کنید که نمی‌توانید؟ اگر چنین است، آیا می‌توانید ببینید که این توجه و تمرکز شما روی نقطه ضعف‌های تان چگونه شرور درون شما را تغذیه می‌کند؟ و آیا می‌توانید درک کنید که چرا باید همین امروز آن را متوقف کنید؟ من در دوران مدرسه، مشکلاتی داشتم و کسی توانایی‌های من و کارهایی را که در انجام آنها خوب بودم، نمی‌دید. آیا تنها چیزهایی را می‌دیدند که نمی‌توانستم خوب انجام دهم و چیزهایی را می‌دیدند که در انجام آنها بد بودم. من خجالتی و عاری از اعتماد به خود بودم و واقعاً به خاطر آن، خودم را احمق فرض می‌کردم. با این حال چیزی که آنها، و

⁴² ADHD (Attention Deficit Hyperactivity Disorder)

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

حتی خود من، در آن زمان متوجه نبودم، این بود که من ظرفیت و توانایی بالایی برای یادگیری سمعی و بصری داشتم.

من اگر به مدت پانزده دقیقه فردی را می‌دیدم که سوار بولدوزر شده است، می‌توانستم بعد از آن پانزده دقیقه کاملاً مانند یک راننده حرفه‌ای سوار بولدوزر شوم و آن را برانم. می‌توانستم افراد روی استیج را ببینم و به راحتی کار آن‌ها را تکرار کنم. با داشتن این دو توانایی، من می‌توانستم به راحتی دانش و مهارت‌هایی را به دست بیاورم که سایر افراد برای به دست آوردن آن‌ها سال‌ها زحمت کشیده بودند. من می‌توانستم سریع کاری را شروع کنم و سریع آن‌ها را به موفقیت برسانم. اما وقتی بزرگ می‌شدم، مدام به من می‌گفتند روی نقاط ضعفم کار کنم و این تقریباً به طور کامل توانایی یادگیری و مهارت من را فلج می‌کرد.

بسیاری از افراد ندانسته و با تأکید مداوم با کار کردن روی نقاط ضعف، اعتماد به نفس و توانایی را از کودکان می‌گیرند. حقیقت این است که به ما یاد داده‌اند تا روی چیزهایی کار کنیم که در انجام آن‌ها افتضاح هستیم. این باعث می‌شد به طور مداوم مشکلاتی داشته باشیم و باعث از بین رفتن باور و اعتماد به نفس ما نسبت به خودمان می‌شود.

تنها یک راه حل وجود دارد: به کار کردن روی نقطه ضعف‌ها «نه» بگوییم و اطمینان حاصل کنیم که این کار موفقیت را از ما نمی‌گیرد. همان‌طور که کار کردن روی نقطه ضعف‌ها به جای نقطه قوت‌ها، باعث عدم موفقیت میلیون‌ها نفر در سراسر جهان شده است. وقتی با نقطه ضعفی روبرو می‌شوید، به خودتان بگویید: «بی‌خیال آن! روی نقاط قوتت کار کن.»

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

در کاری که الان در انجام آن خوب هستید، شگفت‌انگیز شوید

مطمئنم که شما در انجام کاری خوب هستید و شاید در انجام بسیاری از چیزها عالی باشید. همین الان برای لحظه‌ای خواندن کتاب را متوقف کنید، و لیستی از کارهایی را بنویسید که در انجام آن‌ها خوب هستید.

آیا در ارتباط برقرار کردن خوب هستید؟ آیا در فروش خوب هستید؟ آیا در صادق بودن خوب هستید؟ آیا دوست خوبی هستید؟ آیا در گوش دادن به حرف‌های سایر افراد خوب هستید؟ آیا در سازماندهی و ساختار خوب هستید؟ آیا در توسعه سیستم‌ها یا برنامه‌ریزی رایانه خوب هستید؟ می‌دانم که شما هدایایی ارزشمند دارید: شما توانایی‌های بی‌ظیری دارید. هیچ توضیح واقعی وجود ندارد که بگوییم چرا در انجام بعضی کارها خوب هستید و تنها باید بدانید که شما در انجام کارهایی خوب هستید. و موفقیت شما بستگی به این دارد تا آن را به عادت برای خودتان تبدیل کنید تا روی بهبود و پیشرفت چیزهای کار کنید که در انجام آن‌ها خوب هستید و آن‌ها را به نقطه عالی برسانید.

به ما گفته‌اند تا روی نقاط ضعف‌های مان و چیزهایی کار کنیم که به طور طبیعی در انجام آن‌ها خوب نیستیم و بنابراین ما روی این ۱۰٪ نقاط ضعف‌های مان تمرکز می‌کنیم و ۹۰٪ بقیه کارها را نادیده می‌گیریم. بدون شک از این ۹۰٪ باقی مانده، چیزی وجود دارد که در انجام آن بسیار خوب هستید. آیا داستان آن دو گرگ را به یاد دارید؟ یادتان است گفتیم همان گرگی برنده

می‌شود که آن را تغذیه کنید؟ اگر انرژی و تلاش‌تان را روی چیزهایی بگذارید که در انجام آن‌ها خوب نیستید، بدون شک اعتماد به نفس و نیروی محرک‌تان به سوی موفقیت را از دست می‌دهید.

اگر انرژی و تمرکزتان را روی چیزهایی بگذارید که در انجام آن‌ها خوب هستید و در انجام آن کارها عالی شوید، سرانجام می‌توانید به فرد دیگری پول دهید تا کارهایی را برای برای‌تان انجام دهد که خودتان در انجام آن‌ها خوب نیستید. این استراتژی به شما کمک می‌کند تا چیزی بیش از صرفاً حساب بانکی‌تان را بهبود بخشید. این استراتژی باعث بهبود تمام جنبه‌های زندگی‌تان می‌شود.

پس لیست «کارهایی را که در انجام آن‌ها خوب هستم» بنویسید و سپس در جلوی هر کدام از آن موارد بنویسید که چگونه می‌توانید آن توانایی‌ها را بهبود بخشید تا در انجام آن‌ها عالی شوید. وقتی این تمرین را انجام می‌دهید، حتی یک لحظه هم در مورد نقطه ضعف‌های‌تان فکر نکنید. خیلی زود متوجه می‌شوید که اگر تمام تمرکز، انرژی، زمان، و تلاش‌تان را روی کارهایی بگذارید که در انجام آن‌ها خوب هستید، می‌توانید بر تمام چیزهایی که در انجام آن‌ها خوب نیستید غلبه کنید.

این که در انجام کاری مهم بسیار عالی شوید، بسیار ارزشمندتر از این است که در انجام کارهایی که فکر می‌کنید دشوار هستند متوسط باشید. اگر به دنبال موفقیت مالی هستید، اگر می‌خواهید ثروت واقعی داشته باشید، باید عادت کنید تا روی چیزهایی تمرکز کنید که در انجام آن‌ها خوب هستید.

برای پیوند دادن این پروسه فکری و عادت موفقیت در زندگی‌تان، داستانی را برای‌تان تعریف می‌کنم. چند سال قبل، گروه مغز متفکری داشتیم. در آن گروه، فرد فوق‌العاده‌ای به نام تام وجود

داشت. من به او مهارت‌های سرمایه‌گذاری ملکی را آموختم و به او کمک کردم موجودی اوراق بهادار خود را متنوع‌تر کند و ثروت بلندمدت بسازد.

او در دوران ۶۰ سالگی بود، به تازگی بازنشسته شده بود و تا زمان حضور در آن جلسه گروه مغز متفکر، چهار معامله ملکی انجام داده بود. او گفت که به طور تقریبی از هر معامله ۱۵۰۰۰ دلار سود داشته است، که واقعاً عالی است! تام یکی از ۱۲ نفر آن گروه بود. یادم است بلند شدم، در اتاق قدم می‌زدم و از تک تک آن‌ها می‌پرسیدم: «چه چیزی باعث عدم موفقیت و نرسیدن شما به مرحله بعدی می‌شود؟ بزرگ‌ترین مانع سریع‌تر رفتن و بیش‌تر انجام دادن شما چیست؟» و سپس این سؤال‌ها را از تام پرسیدم.

او گفت: «دین، باید به تو بگویم که من آدم بسیار نامنظم و نامرتبی هستم. من ماشینم را امروز تمیز می‌کنم و بعد از تنها یک هفته، آن ماشین به یک فاجعه تبدیل می‌شود. در خانه‌ام فاکتور، کاغذ، و آشغال‌های زیادی در همه جا وجود دارد. من واقعاً نامرتب هستم! می‌خواهم کاری انجام دهم، می‌خواهم روی تمام موارد برچسبی بزنم و سیستمی کاملاً سازماندهی شده داشته باشم.»

وقتی حرف‌هایش تمام شد، از او پرسیدم: «تام، حرف‌هایت تمام شد؟»

«بله.»

سپس گفتم: «تام، بزار راحت باهات حرف بزنم. دیگر دیر است. تو تا روزی که خواهی مُرد، فردی نامنظم خواهی بود و کسی هم اهمیتی نمی‌دهد.»

تام از این که نقطه ضعف او را وارد نمی‌دانستم، کاملاً شوکه شده بود و در سکوت کاملاً بی‌حرکت نشست. فکر می‌کنم بقیه افراد گروه با خودشان فکر می‌کردند که با بی‌ادبی با تام حرف زده‌ام. پس از چند لحظه که به آرامی و به سختی سپری شد، برای لحظه‌ای با خودم فکر کردم که تام ناراحت می‌شود و شروع به گریه کردن می‌کند. ادامه دادم و گفتم: «تام، تا چندی قبل، تو هیچ معامله ملکی انجام نداده بودی. تو شغل کاملاً متفاوتی داشتی و الان چهار معامله انجام داده‌ای. تو در انجام معاملات ملکی شگفت‌انگیز هستی. برو و تمام وقت را صرف حتی بهتر شدن در این کار کن. به کسی چه ربطی دارد که تو نامرتب هستی؟ اگر هر سال یک معامله بیش‌تر انجام دهی و به کسی پول بدهی تا به جای تو آن‌جا را برایت مرتب کند چه؟»

تام هم‌چنان ساکت بود و غرق در فکر کردن بود. احتمالاً با خودش حرف‌های معلم، والدین، یا همسرش را به یاد می‌آورد که به او گفته بودند: «تو نامرتب و شلخته هستی. بهتر است یاد بگیری منظم و مرتب شوی!»

و من دیدم که وقتی ذهنش را به جای نقطه ضعف روی نقاط قوتش متمرکز کرد، تمام آن افکار و نصیحت‌های بد از بین رفتند. شما هم دقیقاً می‌توانید این کار را انجام دهید. کدام یک از نقطه ضعف‌های شما مانع به پیش رفتن شما شده است؟ دیگران کدام موارد را به شما گفته‌اند و از شما خواسته‌اند روی آن‌ها کار کنید؟ به خاطر این به اصطلاح نقطه ضعف‌ها، چه عقاید غلطی درباره‌ی خودتان دارید؟ برای رسیدن به مرحله بعدی موفقیت، به این سؤالات پاسخ دهید.

عادت رفتن از خوب به عالی را در خودتان ایجاد کنید و خنجری را به قلب این شرور درونی وارد کنید (احتمالاً با این ضربه از بین نمی‌رود، اما شرور درون شما صدمه جدی می‌بیند).

هزینه نصیحت و توصیه‌های بد

یک نصیحت و توصیه‌ی بد، بسیار پرهزینه است. سؤالی از شما دارم: آیا تا به حال اختراع، فکر، ایده، یا ابداعی داشته‌اید که با خودتان فکر می‌کردید می‌تواند دنیا را متحول کند و برای شما پول و ثروت به ارمغان بیاورد؟ سپس به خانواده، دوست، یا حتی فردی که عاشقش هستید گفته باشید و آن‌ها با کلی دلیل به شما گفته باشند که نتیجه‌ای نخواهد داشت؟ شاید آن‌ها گفته باشند: «برای ابداع و اختراع نیاز به پول هست و تو پول کافی نداری. احتمالاً قبل از تو به این مورد فکر کرده‌اند. باید جواز ثبت اختراع بگیری و تو وقت کافی برای این کار را نداری. می‌خواهی در تلویزیون آن را پخش کنند؟ خوب، این کار پول بسیار زیادی می‌خواهد.»

شاید توصیه‌های آن باعث شده است تا ایده خودتان را نادیده بگیرید و سپس چند سال بعد ببینید که فرد دیگری از ایده اصلی شما استفاده کرده است و دنیا را تغییر داده است و فرد دیگری به جای شما ثروتمند شده است.

خوب، چه چیزی این تجربه را از شما گرفته است؟ چه چیزی این ابداع و موقعیت و تجربه را از شما گرفته است؟ بله، یک توصیه و نصیحت بد.

بینید، اغلب دوستان ما که مجرد هستند در مورد روابط ما توصیه‌هایی می‌کنند و دوستان و افراد ورشکسته در مورد پولدار شدن شما را نصیحت می‌کنند. یاد گرفتن از افراد اشتباهی و غیرمتخصص بدترین توصیه و پرهزینه‌ترین آن‌ها است.

آیا می‌توانید اپرا خواندن را از جیمی هندریکس^{۴۳} یاد بگیرید؟ آیا می‌توانید فوتبال بازی کردن را از لبران جیمز^{۴۴} یاد بگیرید؟ البته که نه. زیرا در عین حال که این‌ها افرادی فوق‌العاده هستند، اما در این حوزه‌های خاص تخصصی ندارند و افراد مناسبی برای توصیه کردن به شما در این حوزه‌ها نیستند.

توصیه‌های بد و از سوی افراد نامناسب، شرور درون ما را تغذیه و ترغیب می‌کند تا «ریسک نکنیم». منظورم «ریسک‌های حساب شده» است که می‌توانند به ما کمک کنند تا سطح زندگی خودمان را بالاتر ببریم. و ما مدام توصیه‌های این دزدهای رؤیاهایمان را می‌شنویم و حتی بدتر این‌که دوستان و خانواده با نشانی از عشق، آن توصیه‌ها را به ما می‌کنند.

مانند اوقاتی که والدین‌تان می‌خواهند شما را از زمین خوردن محافظت کنند. مانند اوقاتی که همسران فکر می‌کند که تغییر شاید تأثیر منفی روی روابط شما داشته باشد. مانند اوقاتی که همکاران فکر می‌کند شاید از او جلو بزنید، یا رئیسی که از قدرت شما می‌ترسد. مانند اوقاتی که

^{۴۳} Jimi Hendrix

جیمی هندریکس گیتاریست، آواز خوان و ترانه نویس مشهور آمریکایی بود - م.

^{۴۴} LeBron James

لبران جیمز بسکتبالیست سرشناس آمریکایی است - م

دوست‌تان تجربه بسیار بدی از رابطه‌ای داشته است و نمی‌خواهد شما نیز آن درد را تجربه کنید. مانند اوقاتی که فردی از فامیل که تجربه ورشکستگی داشته است و می‌خواهد از شما محافظت کند و نمی‌خواهد مانند او کار خودتان را شروع کنید و مانند او ورشکسته شوید.

در برخی از موارد، ممکن است افرادی بدخواهانه روحیه شما را نابود کنند، اما در بسیاری از موارد، افراد صادقانه و با نیت پاک احساس می‌کنند که دارند از شما محافظت می‌کنند، اما در حقیقت، آن‌ها ناخواسته شرور درون شما را تغذیه می‌کنند، در شما شک و تردید ایجاد می‌کنند، اعتماد به نفس شما را کاهش می‌دهند و شما را در وضعیت کنونی‌تان نگاه می‌دارند. خوب، ما باید این را برای خودمان عادی کنیم که آگاهانه مراقب توصیه‌های بدی باشیم که ۲۴ ساعت روز و ۷ روز هفته در معرض آن‌ها هستیم. باید فیلتری را ایجاد کنیم و مانع ورود آن‌ها به درونمان شویم. وقتی کسی توصیه بدی به ما می‌کند، می‌توانیم زورکی لبخندی بزنیم، اما باید فوراً آن توصیه را در سطل آشغال درونمان بریزیم و تحت تأثیر آن قرار نگیریم.

هیچ شک و تردیدی ندارم که توصیه‌های بد، نتایج بد و هزینه‌های زیادی در زندگی شما داشته‌اند و این در مورد من نیز صدق می‌کند. خوب، نگران نباشید، شما تنها نیستید. اما حالا زمانش رسیده است تا این جریان منفی را متوقف کنید و در آینده در برابر آن مقاوم شوید. در این‌جا داستانی هشدارآمیز و در عین حال تا حدودی خنده‌دار را درباره‌ی توصیه‌های بد برای‌تان تعریف می‌کنم. چند سال قبل، در یک تور کتاب، مکالمه‌ای با گروهی از دانشجویان داشتم. آن‌ها در مورد این‌که چرا تا این لحظه به سطح موفقیت مورد نظرشان نرسیده‌اند بحث می‌کردند. زمانی که همه آن‌ها

ایده‌های خودشان را به اشتراک می‌گذاشتند، نقاط مشابهی را در میان داستان‌های‌شان مشاهده کردم. دلیل آن کمبود دانش، تجربه، یا پول نبود که آن‌ها را از رسیدن به موفقیت مورد نظرشان بازداشته بود؛ بلکه، دلیل آن‌ها توصیه‌های بد و نامناسبی بود که از افرادی شنیده بودند، و آن توصیه‌ها شجاعت اقدام کردن برای رسیدن به سطح بعدی زندگی را از آن‌ها گرفته بود. آن‌ها این توصیه‌ها را از همسر، والدین، یا همکاران‌شان شنیده بودند و این نیروی محرکه آن‌ها را از بین برده بود.

بعد از این که آن جمع را ترک کردم، سوار هواپیما شدم و به سمت اداره خودم در فینیکس، آریزونا پرواز کردم. به محض این که فرود آمدم با تیمم تماس گرفتم و گفتم: «بچه‌ها، استودیو را آماده کنید. می‌خواهم فیلمی^{۴۵} در مورد کتاب جدیدم بسازم.» نمی‌خواستم منتظر بمانم، زیرا بسیار هیجان‌زده بودم. واقعاً باید قبول کنم بسیار ناراحت بودم که افرادی باعث عدم رفتن افرادی دیگر به سطح دیگری از موفقیت می‌شوند. نصیحت و توصیه‌هایی که اغلب با نیت خوب هستند، اما نتایج مخربی دارند. بنابراین به استودیو رفتم، کراواتم را بستم، ژاکت ورزشی‌ام را پوشیدم و فیلمبرداری را شروع کردیم. در آن‌جا اولین فیلم را در مورد کتابم فیلمبرداری کردیم.

در این فیلم، من را نشان می‌داد که به مدت نیم ساعت رو به دوربین در مورد کتابم صحبت می‌کردم. این فیلم با علاقه و شور و شوق خاصی ضبط شد. من چیزی به غیر از خدمت و کمک به

⁴⁵ infomercial

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

مردم نمی‌خواستیم. در ذهن من چه چیزی بود؟ همان توصیه‌های بدی که اعتماد به نفس، شادی و توانایی رفتن به مرحله بعد را از دانشجویان من گرفته بود.

وقتی فیلم را ضبط می‌کردیم، چیزهایی را گفتم که از قبل آماده نکرده بودم و در لحظه بر زبانم جاری شدند. به دوربین نگاه کردم و گفتم: «خوب گوش کنید. هیچ‌وقت به توصیه افرادی گوش نکنید که در زمینه‌ای شکست خورده‌اند که خودتان می‌خواهید در آن زمینه موفق شوید. شاید فکر کنید می‌توانید از شکست‌های آن‌ها یاد بگیرید، اما در اکثر موارد نمی‌توانید! در اکثر موارد آن‌ها تنها می‌دانند چگونه آن کار را اشتباه انجام دهید و توصیه‌های آن‌ها اکثراً برای شما مفید و به درد بخور نخواهد بود. برای مثال، والدین من تا به حال نه بار ازدواج کرده‌اند. من آن‌ها را خیلی دوست دارم و هر دوی آن‌ها در حال حاضر رابطه‌ی عالی دارند، اما وقتی من بزرگ می‌شدم، هیچ‌کدام از آن‌ها در امر ازدواج خوب نبودند. اگر بخواهم توصیه‌ای در مورد ازدواج و رابطه‌ها داشته باشم، می‌روم و خانواده‌ای را پیدا می‌کنم که به مدت ۳۰ یا ۵۰ سال با هم ازدواج کرده‌اند و در زندگی آن‌ها عشق، نزدیکی و هیجان جاری است. من از افرادی که در زندگی مشترک خود موفق نبوده‌اند، توصیه‌ای در مورد رابطه نمی‌خواهم.»

و این جملات را از ته دلم گفتم، زیرا عین حقیقت بودند. می‌خواهم تأکید کنم که من عاشق والدینم هستم و نمی‌خواهم بگویم آن‌ها تجربیات سختی نداشته‌اند، اما حقیقت این است که شنیدن

نصیحت‌های چنین افرادی درباره‌ی ازدواج، مانند این است که از برنی مادوف^{۴۶} بخواهید در مورد اخلاقیات توصیه‌ای به شما بکنند.

اما نکته جالب این‌جاست! وقتی در حال ضبط فیلم بودیم، کاملاً ارجاع لحظه‌ای و بدون مقدمه به والدینم را فراموش کردم. آن فیلم بهترین فیلم من بود و به مدت یک سال هر روز از تلویزیون ملی پخش می‌شد و بعد از سه ماه از پخش آن، مادرم با من تماس گرفت و تنها گفت: «واقعاً؟» «ممان چیزی شده؟» او دوباره گفت: «واقعاً؟ باید به کل کشور می‌گفتی که مادرت پنج بار ازدواج کرده است؟ حتی بیش‌تر از افراد فامیل از این موضوع اطلاع نداشتند!» خوشبختانه او با خنده‌ای ملایم در صدایش جمله آخر را گفت.

و البته من از او عذرخواهی کردم و به او گفتم آن حرف‌ها را از قبل آماده نکرده بودم و در لحظه، آن حرف‌ها را زده‌ام. در حین مکالمه تلفنی‌مان، ما در مورد توصیه‌های بدی که در زندگی به او کرده بودند و نتایج پُرهزینه آن صحبت کردیم. و حتی از آن بهتر، به نشانه عذرخواهی، یک ماشین جدید برای مادرم خریدم.

وقتی کسی توصیه‌ای به شما می‌کند، ببینید که آیا در آن زمینه واجد شرایط است یا نه. اگر توصیه‌ای در مورد بازی تنیس می‌خواهید، از کسی پرسید که خودش در رشته تنیس حرفه‌ای است یا از کسی پرسید که می‌داند چگونه افراد حرفه‌ای را آموزش دهد؛ نباید از کسی که هرگز تنیس

⁴⁶ Bernie Madoff

برنی مادوف بزرگترین کلاهبردار مالی جهان است - م.

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

بازی نکرده است اما مدام بازی‌های تنیس را از تلویزیون تماشا کرده است، توصیه‌ای درباره‌ی تنیس نخواهید.

همین حالا برگه‌ای بیاورید و در این برگه تمام توصیه‌ها و دستورالعمل‌های بد و نسنجیده را که در این سال‌ها داشته‌اید بنویسد. همچنین می‌توانید توصیه‌هایی را بنویسید که هزینه‌های بسیار زیادی برای شما داشته‌اند. بنویسید که چه هزینه‌هایی برای شما داشته‌اند. بعد از نوشتن این توصیه‌های بد، درک خواهید کرد که دیگر به کسی که واجد شرایط نیست، اجازه ندهید تا توصیه‌های بدی به شما بکند که شما را در مسیر نادرستی هدایت کند. عادت‌های خودتان ایجاد کنید تا توصیه‌های بد را نادیده بگیرید و توصیه‌های خوب را تنها از افراد واجد شرایط بگیرید. شرور درونی‌تان را نابود کنید و سطح جدیدی از اعتماد به نفس را در خودتان ایجاد کنید.

انجام کارهایی که دیگران انجام می‌دهند

در بچگی به ما یاد داده‌اند تا در صف بیاستیم و دقیقاً مانند بقیه افراد عمل کنیم. به ما یاد داده‌اند تا نمرات خوبی بگیریم، دنباله‌رو دیگر افراد باشیم، کارهایی را انجام دهیم که در آن زمان محبوب هستند، به دبیرستان برویم، وارد دانشگاه شویم، شغلی پیدا کنیم، پول‌مان را پس‌انداز کنیم و با درآمد کافی بازنشسته شویم. به ما یاد داده‌اند که در صف باشیم، زیرا وقتی از صف خارج شویم، همه افراد به ما می‌خندند.

با توجه به این قراردادهای اجتماعی، بگذارید سؤالی از شما بپرسم: در دبیرستان یا دانشگاه، آیا آرزو داشتید که کاش زندگی‌تان متفاوت بود؟ اگر شما مانند اکثر افراد باشید، بعد از فارغ‌التحصیلی بسیار خوشحال بودید و فکر می‌کردید دنیا از آن به بعد مال شما خواهد بود.

حالا دیوانه‌وارترین بخش داستان را برای شما تعریف می‌کنم: در اکثر موارد، اگر به دنبال رؤیاهای‌تان بروید، اما رؤیای شما با رؤیای دوستان، جامعه یا والدین‌تان هم‌سو نباشد، این افراد دست‌شان را دور گردن شما می‌اندازند و می‌گویند: «هی، آیا وقتش نرسیده تا بزرگ شوی؟ آیا زمانش نرسیده تا مسئولیت‌پذیر باشی؟»

ما در دنیایی بزرگ شده‌ایم که فکر می‌کنیم مسئولیت‌پذیر بودن به این معنی است که مانند دیگران رفتار کنیم و به گونه‌ای رفتار کنیم که فقط بقیه افراد را خوشحال می‌کند، نه ما را. البته والدین و فرزندان هدف‌شان این نیست که به شما آزار برسانند؛ آن‌ها فکر می‌کنند که دارند از شما محافظت می‌کنند. شکی نیست که آن‌ها تأثیر زیادی روی شما دارند و می‌تواند کاری کنند که شما مطابق عرف و قراردادهای اجتماعی رفتار کنید. وقتی رؤیاهای‌تان را رها کنید و به کم‌تر از آن راضی باشید، این افراد از شما راضی هستند و به شما افتخار می‌کنند.

واقعاً؟ من رؤیاهایم را رها کنم و ناراحت باشم و شما به خاطر من خوشحال باشید! شاید به نظر‌تان دیوانه‌وار باشد، اما هر روز این اتفاق می‌افتد و شاید این اتفاق برای شما هم افتاده باشد. من اصلاً از گفتن این حرف‌ها منظور بدی ندارم. اما بسیاری از شما سال‌ها قبل، شغلی را انتخاب کردید و

فکر می‌کردید آن شغل صرفاً «موقت» خواهد بود، اما شما در حال حاضر همان شغل را دارید و به یک شیوه‌ی روتین، زندگی خودتان را ادامه می‌دهید.

البته مهم نیست، زیرا در هر صورت، شما در حال حاضر در حال خواندن این کتاب هستید. شما در این لحظه برای دلیلی این کتاب را می‌خوانید و صرف نظر از شرایطی که در آن هستید، امیدوارید چیزی را در زندگی‌تان تغییر دهید. شما می‌دانید چه چیزی را دوست دارید و چه چیزی را دوست ندارید. شما خودتان می‌دانید چه چیزی شما را خوشحال و چه چیزی شما را ناراحت می‌کند. خوب، حالا وقتش رسیده است تا دنباله‌رو سایر افراد نباشید و به ندای قلب‌تان گوش دهید. وقتی قدم در مسیری بگذارید که تمام افراد دیگر در آن حضور دارند، در این صورت شما نیز به جایی می‌رسید که دیگران به آنجا رسیده‌اند.

من این اجازه را به شما می‌دهم تا تمام دستورالعمل‌ها، قوانین و درست و غلط‌هایی را که سایر افراد به شما گفته‌اند فراموش کنید. خودتان باشید و کاری را انجام دهید که شما را خوشحال می‌کند. دقت کنید. من به شما نمی‌گویم از فردا دیگر هیچ کاری را انجام ندهید. منظورم این است که ارزش واقعی خودتان را بشناسید و بدانید که می‌توانید در مسیری که خودتان انتخاب کرده‌اید، متحول شوید.

آینده‌نگری و نگرش کارآفرینی، از عوامل اصلی پیشرفت آمریکا بوده است. آن‌ها خارج از چهارچوب عادی عمل کردند و چیزی که باعث پیشرفت این کشور و سایر کشورهای دیگر می‌شود، افرادی مانند شماست که به ندای قلب‌شان گوش می‌دهند، از تمام توانایی‌های‌شان استفاده می‌کنند

و تفاوتی را در زندگی خودشان و دیگران ایجاد می‌کنند. شما شجاعت پیدا کردن راه خودتان را دارید. افراد موفق، مجموعه‌ای از قوانین و عادت‌های موفقیت را دارند و یک زندگی معمولی را قبول نمی‌کنند. خوب اگر افکار و گفته‌های سایر افراد برای‌تان اهمیتی نداشته باشد، امروز چه تغییراتی را ایجاد می‌کنید؟ اگر واقعاً به ندای قلب‌تان، رؤیاهای‌تان، و خواسته‌های‌تان گوش کنید، چه مسیری را در پیش خواهید گرفت؟ فکر کنید ببینید چه چیزی لبخند را به لب‌های شما می‌آورد و آن‌ها را بنویسید. برای ایجاد تغییر در هر حوزه‌ای از زندگی‌تان، مهم‌ترین چیز قدم اول است. بلند گفتن و نوشتن آن در همین لحظه می‌تواند قدم اول باشد.

یک بازتاب بیرونی از درون شما

خیلی راحت می‌توان گفت که ما هر روز در معرض تأثیر هزاران ورودی هستیم و خواه آن‌ها شرور درون ما را تغذیه کنند یا باعث تقویت ما شوند، در هر صورت ما بدون وقفه تحت تأثیر آن‌ها قرار می‌گیریم. این تأثیرات می‌تواند از توصیه‌های والدین برای طلاق گرفتن باشد تا گزارشی در روزنامه‌ها. در هر صورت ما تحت تأثیر پیام‌های آن‌ها قرار می‌گیریم.

شرور درون شما انرژی‌اش را از هر کجا بگیرد، باید بدانید که اثر آن می‌تواند یک عمر با شما بماند؛ این شرور درون، اعتماد به نفس شما را کاهش می‌دهد و زندگی برای‌تان بدتر و ناخوشایندتر

می‌شود. بنابراین باید به عوامل بیرونی توجه کنید و باید از خودتان در مقابل آن‌ها محافظت کنید؛ در غیر این صورت، در نهایت، شرور درون‌تان شما را تحت کنترل خودش در می‌آورد.

من صرفاً در مورد تصمیم‌های شما حرف نمی‌زنم. منظورم نحوه راه رفتن، نشستن یا حرف زدن شما هم است. بگذارید با داستانی برای‌تان توضیح دهم که چگونه ورودی‌هایی از دنیای بیرون، می‌توانند ما را از لحاظ جسمانی تحت تأثیر قرار دهند.

تصور کنید که در محوطه بیرونی یک کافه نشسته‌اید و در حیاط آن‌جا دو نفر در میزهای متفاوتی حضور دارند. یکی از آن‌ها مردی جدی با ژستی نامناسب است. خدمتکار پیش او می‌آید و می‌گوید: «چیزی میل دارید؟» مرد با دهانی تقریباً بسته می‌گوید: «نه متشکرم.»

فکر می‌کنید او چگونه انسانی است؟ فکر می‌کنید او در سر کار چگونه است؟ آیا رئیس است یا یک کارمند ساده؟ فکر می‌کنید چه نوع پدری است؟ آیا پدری عاشق است؟ فکر می‌کنید چقدر برای زندگی شور و اشتیاق دارد؟ فکر می‌کنید فردی خوشحال است؟ آیا شغلش را دوست دارد؟ آیا درآمد زیادی دارد یا به سختی زندگی‌اش را می‌گذراند؟ تنها براساس توصیف کوتاهی که به شما دادم، احتمالاً با خودتان فکر می‌کنید آن فرد در زندگی‌اش مشکلاتی دارد. ژست و حالت او در بهترین حالت، از خود راضی بودن و در بدترین حالت، غم و اندوه او را نشان می‌دهد.

خوب، حالا به فرد دیگری که در کافه نشسته است دقت کنید. این فرد صاف نشسته است و لبخندی بر لب دارد. وقتی گارسون با غذای سفارش داده شده به سمت او می‌آید، می‌گوید: «اوه،

به نظر غذای خوشمزه‌ای است. متشکرم.» از روی برجسب لباسش متوجه نام گارسون می‌شود و می‌گوید: «متشکرم، جسیکا.»

خوب، حالا در مورد این مرد چه فکری می‌کنید؟ به اشتیاق او توجه کنید. او جذابیتی استوار و اعتمادی دوستانه دارد. علاوه بر این، او به نظر راحت می‌رسد. فکر می‌کنید در سرکار چگونه است؟ آیا او رئیس است یا یک کارمند ساده؟ فکر می‌کنید چه نوع پدری است؟ آیا پدری عاشق است؟ فکر می‌کنید چقدر برای زندگی شور و اشتیاق دارد؟ فکر می‌کنید خوشحال است؟ آیا شغلش را دوست دارد؟ آیا درآمد زیادی دارد یا به سختی زندگی‌اش را می‌گذراند؟

مطمئنم متوجه تفاوت بین او دو مورد شده‌اید. دلیل این است که ضمیر ناخودآگاه شما بسیار قوی‌تر از ضمیر هشیار شما است و همیشه بر اساس سابقه و زمینه عمل می‌کند. ضمیر ناخودآگاه شما مانند یک هارد درایو است که تا آخر عمرتان داده‌هایی را وارد آن می‌کنید.

وقتی احساسی درونی دارید، این ضمیر ناخودآگاه شماست که با شما حرف می‌زند. در مورد این دو نفر در کافه، احساس درونی شما می‌گوید: «من می‌توانم این دو مرد را در کم‌تر از یک ثانیه شناسایی کنم. من سال‌ها این داده‌ها را در مورد افراد وارد خودم کرده‌ام و احتمالاً مرد اول ناراحت، تنبل و ناامید است و کارهای زیادی را در زندگی‌اش به سرانجام نمی‌رساند. اما مرد دوم احتمالاً از آن افرادی است که به خواسته‌هایش می‌رسد. او انرژی زیادی دارد و فردی مشتاق و برنده است.»

این «از روی ظاهر قضاوت کردن نیست.» این تنها گوش کردن به ضمیر ناخودآگاه خودتان است. خوب، با توجه به این قضاوت ضمیر ناخودآگاهتان، فکر می‌کنید ظاهر بیرونی شما چقدر در موفقیت و خوشحالی شما تأثیر دارد؟ بسیار زیاد! آیا شرور درون مرد اول چنان بد در او نفوذ کرده است که خود را در ظاهر بیرونی او نیز نشان داده است و باعث عدم اعتماد به نفس او شده است؟

در هر صورت، اثر آن بسیار بد است. آیا وقتی در آینه نگاه می‌کنید، فردی را می‌بینید که شانه‌های افتاده دارد، اخمی در صورتش دیده می‌شود و سرش پایین است؟ اگر چنین است، شما شروری در درون خودتان دارید که تلاش می‌کند شما را راضی کند که ارزشمند نیستید. شما این توهمات شرور درونی را به یک پیشگوی تبدیل کرده‌اید و آن را ادامه می‌دهید.

در چند روز آینده به حرکات و رفتار خودتان و سایر افراد دقت کنید. شما متوجه ژست‌ها و ویژگی‌هایی می‌شوید. ضمیر ناخودآگاه شما اطلاعاتی را در مورد چیزهایی که دوست دارید و چیزهایی دوست ندارید به شما می‌دهد.

هدف این تمرین، این نیست که فردی غیر از خودتان باشید. شاید متوجه فردی شوید که با فیس و افاده حرکت می‌کند و فکر می‌کند از همه برتر است. چنین ویژگی شاید اصلاً با شخصیت شما جور نیست و این که سعی کنید مانند چنین فردی باشید بسیار احمقانه است.

منظور من این است که وقتی را اختصاص دهید و ببینید خودتان را چگونه به دنیا نشان می‌دهید. لبخند زدن، ایستادن و نشستن خودتان را در بهترین حالت ممکن بررسی کنید. اگر قرار بود

مهم‌ترین فرد زندگی‌تان وارد اتاق شود و بگوید: «روی صندلی بنشین و بهم بگو چه خبر است؟»
 در این صورت چگونه می‌نشینید؟ آیا شانه‌های‌تان صاف خواهد بود؟ آیا چشم‌های‌تان نیمه باز خواهد بود؟ آیا به دقت به حرف‌های او گوش می‌کنید؟

الگویی را از فردی مهم در ذهن‌تان بسازید و تصور کنید که او همیشه در حال تماشا کردن شما است. نه تنها این ویژگی‌های فیزیکی به یک عادت تبدیل می‌شوند، بلکه فواید بسیار زیاد دیگری نیز دارد. فکر می‌کنید ارزش یک لبخند چقدر است؟ آیا می‌دانید تحقیقات بسیار زیادی در مورد قدرت لبخند انجام شده است؟ اگر وقت کردید در مورد تأثیر و قدرت لبخند مطالعاتی داشته باشید.

اخيراً متوجه شدم که وقتی لبخند می‌زنید، مغزتان می‌گوید: «فکر می‌کردم استرس داریم، ولی این‌طور نیست، چون الان داریم می‌خندیم.» وقتی شروع به لبخند زدن کنید، استرس شما فوراً از بین می‌رود. ضمیر ناخودآگاه شما بسیار قدرتمند است و به مغز شما می‌گوید: «سلام! ما داریم می‌خندیم! باید خوشحال باشیم!» مطالعات نشان داده است که اگر بیش‌تر لبخند بزنید، عمر طولانی‌تری خواهید داشت و در واقع فشارخون شما را پایین می‌آورد. دوستان بیش‌تر و بهتری پیدا می‌کنید و در واقع ازدواج بهتری خواهید داشت.

دکتری مجموعه‌ای از عکس‌های افراد دبیرستانی را جمع کرد. او در این عکس‌ها افرادی را که لبخند بزرگی بر لب داشتند و افرادی را که چهره‌ای جدی داشتند، با هم مقایسه کردند. سپس سی سال بعد، آن افراد را پیدا کردند و می‌خواستند ببینند چه کسی خوشحال‌تر است، چه کسی درآمد

بیش‌تری دارد، چه کسی روابط بهتری دارد و چه کسی زندگی طولانی‌تری دارد. افرادی که در آن عکس‌ها لبخندی بر لب داشتند، بسیار موفق‌تر از آن افراد جدی بودند.

دیوانه‌کننده است! اگر یک لبخند ساده این قدرت را دارد، در این صورت، اگر علاوه بر لبخند، شانه‌های صافی داشته باشید، سرتان را بالا بگیرید و با انرژی و اشتیاق صحبت کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر شما الگویی مثبت برای سایر افراد نزدیک‌تان بودید؟ حتی اگر در ابتدا تنها تظاهر کنید، خیلی زود به فردی تبدیل می‌شوید که به خاطر مثبت بودن‌تان مردم دوست دارند با شما باشند.

وقتی به فردی با ظاهر بیرونی بهتری تبدیل شوید، افراد مشابهی را به خودتان جذب می‌کنید و از افرادی که شما را ناامید می‌کنند دوری می‌کنید. بله، این یک عادت موفقیت است که به شما اجازه می‌دهد فراوانی را به زندگی‌تان جذب کنید و علاوه بر این، وقتی خودتان را در آینه می‌بینید، روحیه شما را بالا می‌برد. این عادت موفقیت را دست کم نگیرید.

اجازه ندهید عوامل بیرونی که شرور درون شما را تغذیه می‌کنند، روی جسم شما تأثیر بگذارند. شما فردی مثبت و روشن هستید و نباید اجازه ندهید هیچ چیز و هیچ کسی شما را منفی و تاریک کند.

کلماتان را انتخاب کنید

آیا تا به حال در مورد گفته‌های خودتان و دیگران فکر کرده‌اید؟ آیا تا به حال توجه کرده‌اید که این گفته‌ها چگونه روی زندگی افراد تأثیر می‌گذارند؟ کلمات می‌تواند شرور درون ما را تغذیه کنند و یا می‌توانند به آن صدمه بزنند. در این بخش می‌خواهم از اهمیت کلمات آگاهی پیدا کنید. ما احساسات خاصی را به کلمات خاصی وارد می‌کنیم که زندگی ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند. می‌دانیم اگر کسی ما را احمق، تنبل، زشت، چاق یا ناامید خطاب کند، واقعاً ناراحت می‌شویم. اما شرایط وقتی بدتر هم می‌شود که به آن کلمات احساس‌مان را نیز وارد کنیم.

بیایید با آن روبرو شویم. این کلمات با احساس همراه‌شان می‌توانند برای سال‌ها با ما باقی بمانند. الان که در حال نوشتن این کتاب هستم، بچه‌هایم ۷ و ۹ ساله هستند. اولین چیزی که می‌خواهم به آن‌ها یاد دهم، این است که کلمات و کارهای سایر افراد نمی‌توانند روی شما تأثیر بگذارند، مگر این که خودتان این اجازه را بدهید. در این کتاب این جمله را زیاد استفاده کرده‌ام، اما از شما می‌خواهم که هر روز این سؤال را از خودتان بپرسید:

آیا می‌خواهید ترموستات باشید یا حرارت‌سنج؟ آیا می‌خواهید کلمات شما را اذیت کنند و تأثیر جسمی منفی (گریه، بیماری‌های ناشی از استرس و ...) روی شما داشته باشند یا می‌خواهید زندگی‌ای داشته باشید که در آن به حرف‌ها و اعمال منفی سایر افراد توجهی نمی‌کنید و زندگی خودتان را براساس شادی و اشتیاق و زیبایی بسازید؟

شما کاملاً می‌توانید قدرت کلماتی را که تأثیر احساسی منفی دارند از بین ببرید. اگر حرف‌هایی که شاید یک ماه، یک سال یا بیست سال قبل گفته شده است - و اگر هنوز شما را ناراحت می‌کنند - پس در این صورت تنها خودتان مقصرید. شما می‌توانید کاری کنید تا دیگر کلمات به شما آسیب نزنند. چرا از همین الان این کار را شروع نکنید؟

مفهوم شرور درون را در ذهن‌تان داشته باشید تا به خودتان انگیزه دهید. هر چه بیش‌تر اجازه دهیم این کلمات منفی به ما آسیب بزنند، شرور درون ما بیش‌تر تقویت می‌شود. در نتیجه، اعتماد به نفس ما کاهش می‌یابد، شک و تردید در وجود ما بیش‌تر می‌شود و درکی منفی از جهان خواهیم داشت. خیلی راحت ممکن است در یک لحظه به جای داشتن یک ذهنیت با فروانی و نعمات زیاد یک ذهنیت عادی و پر از کمبود داشته باشیم.

اگر ذهنیت کمبود داشته باشید، این به این معنا نیست که شما یک فرد کاملاً منفی هستید اما به این معنی است که وقتی در شرایط بدی هستید نمی‌توانید به راحتی بهترین خودتان باشید. می‌توانید قدرت کلمات منفی را از بین ببرید و تحت تأثیر قدرت احساسی و منفی آن‌ها قرار نگیرید. شما می‌توانید به آن کلمات قدرت منفی دهید و یا می‌توانید قدرت منفی آن‌ها را از بین ببرید.

کلماتی را بنویسید که قدرت و تأثیر زیادی در زندگی شما دارند. برای مثال: «کار نامرتب»؛ یا «من ناامیدم»؛ یا «دوباره انجام بده». می‌توانید هر کلمه یا جمله‌ای را که قدرت و تأثیر زیادی روی شما دارد بنویسید.

وظیفه شما این است که بدانید چرا این کلمات در زندگی شما تا این اندازه قدرت دارند و سپس درک کنید که این شما هستید که به آنها قدرت بخشیده‌اید و باعث ایجاد افکار و احساسات منفی در شما شده است. باید درک کنید که آنها تنها کلماتی هستند و تنها زمانی قدرت دارند که شما این اجازه و قدرت را به آنها بدهید.

ما تا الان در مورد گفته‌های دیگران به خودمان بحث کردیم، حالا بیایید به قدرت حرف‌هایی فکر کنیم که خودمان به دیگران می‌گوییم. وقتی شخصی را می‌بینید و می‌گویید: «من بسیار مضطرب و سردرگم هستم». به نظرتان چه اتفاقی می‌افتد؟

وقتی این کلمات را استفاده می‌کنید، باعث ایجاد احساساتی می‌شوید. حتی اگر در واقع استرس نداشته باشید، حالا با گفتن این کلمات استرس پیدا می‌کنید و به ضمیر ناخودآگاه‌تان می‌گویید که استرس دارید. همه ما کلماتی داریم که با گفتن آنها باعث بروز احساساتی در خودمان و اطرافیان می‌شویم.

به تماس تلفنی فکر کنید که در آن ناراحت می‌شوید و می‌گویید: «من بسیار عصبانی هستم!» خوب بعدش چه اتفاقی می‌افتد؟ شما واقعاً عصبانی می‌شوید! شاید بگویید: «نمی‌توانم این مورد را تحمل کنم» و بعد از لحظاتی می‌بینید که این کلمات در کل روز شما را تحت تأثیر خودشان قرار می‌دهند. همه ما کلمات متفاوتی داریم که بسیار قدرتمند هستند و می‌توانند احساسات منفی را در زندگی ما وارد کنند.

کلمات قدرتمند شما کدام‌ها هستند؟ حالا بهترین زمان، آن است تا برای لحظاتی خواندن کتاب را متوقف کنید و کلماتی را بنویسید که با گفتن آن‌ها، شما در یک حالت منفی قرار می‌گیرید. برای مثال، من خودم با گفتن: «سراسیمه هستم»، یک حالت منفی را در خودم ایجاد می‌کنم. من یاد گرفته‌ام که این کلمات و معنی آن‌ها را تغییر دهم و به شما نیز این تکنیک را آموزش می‌دهم. اما قبل از آن که این تکنیک را با شما سهیم شوم، واکنش‌های ظریفی را در نظر بگیرید که بدن ما نسبت به کلمات از خود نشان می‌دهد. من دوستی دارم که وقتی از او می‌پرسی حالت چطور است، سریع شانه‌هایش می‌افتد و می‌گوید: «خوبم.» بدن او نشان‌دهنده‌ی کلمات او است. او حالش خوب است، اما به طور قطع عالی نیست.

دوست دیگری دارم که همیشه می‌گوید: «من واقعاً سرم شلوغ است.» اما او حتی وقتی آخر هفته است و کاری ندارد هم این حرف‌ها را می‌زند و من می‌توانم نگرانی و اضطراب او را در بدنش ببینم.

واکنش‌های جسمانی آن‌ها را با جول ولدون^{۴۷} مقایسه کنید. جول کسی است که چند سال قبل او را دیدم و هر وقت از او می‌پرسم حالت چطور است؟ می‌گوید: «عالی!» جول در دوران هفتاد سالگی است و همیشه می‌گویم: «عالی‌ام.»؛ این باعث می‌شود او سرزنده و سر حال باشد. چشمانش

⁴⁷ Joel Weldon

می‌درخشد و گویی دوباره ۲۵ سالش است! او به خودش یاد داده است تا هر وقت این کلمات را بر زبان می‌آورد، حس خوبی داشته باشد.

«عالی هستم»، کلمات مؤثر و قدرتمند جول هستند. داشتن کلمات قدرتمند خوب است، اما باید بدانید که این کلمات قدرتمند، باید در عین حال کلمات مناسبی هم باشند.

خوب، پس کلمات قدرتمند خودتان را بنویسید و وقتی آن‌ها را می‌نویسید، ببینید که هر کدام از آن کلمات، چه احساسی به شما می‌دهند. اگر کلمه قدرتمند شما «استرس» است، این کلمه می‌تواند علاوه بر احساس سردرگمی، احساسات دیگری را نیز در شما به وجود بیاورد؛ شاید علاوه بر سردرگمی، احساساتی مانند ترس، تنهایی، دلسوزی نسبت به خودتان و ... را احساس کنید.

وقتی این کلمات و احساسات آن‌ها را شناختید، می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید. قبلاً در مورد ظاهر ما و شانه‌های صاف، لبخندی جذاب و صورتی شاد حرف زدیم. تنها با انجام این چند مورد، تغییر بزرگی را در زندگی‌تان ایجاد می‌کنید. تنها با این تغییرات کوچک فیزیکی روزهای‌تان بهتر می‌شوند. اما فکر می‌کنید اگر تمام آن کلمات منفی را از واژگان‌تان حذف کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟

خوب، به جای گفتن: «سردرگم هستم»، می‌گویید: «من الان سرم شلوغ است، چون موقعیت‌های بسیاری دارم.» این عادت موفقیت را در خودتان ایجاد کنید تا قبل از گفتن کلمات و جملات منفی آن‌ها را حذف کنید. لحظه‌ای صبر کنید و کلماتی را استفاده کنید که احساسات منفی نداشته باشند

و اگر در این راه لغزشی داشتید - همان طور که همه ما این لغزش ها را داریم - دوباره کنترل خودتان را به دست بگیرید و کلمات مناسب را استفاده کنید.

برای مثال، اگر متوجه شدید که می گوئید: «امروز سردرگم هستم و کارهای زیادی دارم»، می توانید جلوی خودتان را بگیرید و بگوئید: «صبر کن! نه بگذار این طوری بگویم؛ من خوش شانس هستم که این همه موقعیت دارم و می توانم بسیار یاد بگیرم.»

کلمات مثبت قدرتمند را جایگزین کلمات منفی کنید. با گفتن کلمات منفی، شرور درونتان را قوی تر نکنید. با گفتن کلمات مثبت قدرتمند می توانید قهرمان درونتان را بزرگ تر و قوی تر کنید.

چه کسانی در حلقه درونی شما حضور دارند؟

چه کسانی در اطراف شما هستند؟ بیش تر وقتتان را با چه کسانی می گذرانید؟ چه کسانی در حلقه درونی شما حضور دارند؟ ما می دانیم که نزدیک ترین افراد در زندگی ما چقدر می توانند تأثیرگذار باشند. برخی از آنها اعتماد به نفس را از ما می گیرند و برخی دیگر باعث قدرتمند شدن ما می شوند، درست است؟

می دانم که خود من هم دوستان منفی دارم، اما اجازه نمی دهم من را اذیت کنند. با افراد موفق زیادی صحبت کرده ام و تمام آنها گفته اند: «شما مانند افرادی می شوید که بیش ترین معاشرت را با آنها دارید.»

اگر سه دوست منفی و سه دوست مثبت داشته باشید، شخصیت شما چیزی بین آن‌ها قرار می‌گیرد. اگر تمام دوستان شما، مشکلات زیادی در زندگی دارند و از لحاظ اقتصادی شرایط خوبی ندارند، در این صورت شما نیز مانند آن‌ها می‌شوید. اگر همسر شما همیشه منفی باشد، در حالی که شما همیشه سعی می‌کنید مثبت باشید، هر دوی شما در حد وسط قرار می‌گیرید. شما می‌توانید این کتاب و درس‌های آن را برای همسر و نزدیکان‌تان بخوانید.

در این دنیا دو دسته افراد در زندگی شما حضور دارند. گروهی از آن‌ها، باتری‌های شما را شارژ می‌کنند و گروهی دیگر، باتری‌های‌تان را خالی می‌کنند. این مفهوم را دوست خوبم جو پالیش به من یاد داد. داشتیم ناهار می‌خوردیم که جو گفت: «اگر کنار کسی نشسته‌ای و پس از چند لحظه احساس بسیار خوبی داری و دلیل آن را نمی‌دانی، باید بدانی که او شارژکننده باتری‌های تو است. هر چقدر وقت بیشتری را با او بگذرانی، انرژی بیشتری پیدا می‌کنی، بیش‌تر به موفقیت در زندگی امیدوارتر می‌شوی و عادت‌های موفقیت او را در خودت ایجاد می‌کنی. اما اگر کنار کسی بودی و پس از چند دقیقه احساس کردی انرژی نداری، باید بدانی که او خالی‌کننده باتری‌های تو است و انرژی مثبت تو را از بین می‌برد! و خیلی زود عادت‌ها و طرز فکر بد او را در خودت ایجاد می‌کنی.»

قبل از آن دیدار، من خودم تعاریفی از افراد داشتم، اما توصیفات جو بسیار خوب بودند و من نیز آن‌ها را پذیرفتم.

وقتی برای اولین بار با کسی روبرو می‌شوید، این عادت را داشته باشید که خیلی سریع تشخیص دهید آیا باتری شما را شارژ می‌کند یا تخلیه.

برای مثال، پرسید: «امروز چطوری؟» و با جواب آن‌ها به بسیاری از سؤالات تان می‌رسید. اگر بگوید: «محشر است، عالی است، یا خوب است»، این نشانه‌ای سریع است تا بدانید او باتری شما را شارژ می‌کند. توجه کنید که چه رفتاری دارند، چه عادت‌هایی دارند و حتی به اخلاقیات آن‌ها در کار توجه کنید.

از طرف دیگر، اگر فرد بگوید: «امروز هم روز سختی را دارم. منتظرم این هفته زود تمام شود.» در این صورت شاید بخواهید سری به نشانه تأیید تکان دهید و از او جدا شوید. انرژی شما بسیار ارزشمندتر از آن است که بخواهید با چنین افرادی آن را از بین ببرید. به یاد داشته باشید وقتی کسی از شما بپرسد: «هی، چطوری؟» چرا مانند جول این عادت را در خودتان ایجاد نکنید که بگویید: «عالی هستم» یا بگویید «هیچ وقت این قدر خوب نبوده‌ام؟» این عادت آسان و در عین حال بسیار قدرتمند است.

قانون طبیعت انسان بسیار ساده است: اگر موفقیت اقتصادی می‌خواهید، با افراد موفق معاشرت کنید. اگر می‌خواهید کارآفرین باشید و شرکت خودتان را شروع کنید، با کارآفرینان معاشرت داشته باشید. می‌خواهید تناسب اندام داشته باشید؟ خوب فکر می‌کنم خودتان می‌دانید باید با چه کسانی معاشرت داشته باشید.

چگونه حلقه درونی خودتان را توسعه می‌دهید؟ باید عادت‌ها را در خودتان ایجاد کنید تا حلقه اجتماعی خودتان را گسترش دهید و در آن افراد موفق زیادی حضور داشته باشد.

شاید بگویید: «هیچ‌یک از دوستان من افراد موفقی نیستند.» خوب در این صورت، قدم اول را خودتان بردارید. تا می‌توانید کتاب‌هایی درباره‌ی موفقیت بخوانید و به فایل‌های صوتی و تصویری زیادی درباره‌ی موفقیت گوش کنید. به مکان‌هایی بروید که افراد موفق در آن‌جا حضور دارند. من قبلاً هم گفتم لازم نیست افراد منفی را از زندگی‌تان حذف کنید. البته در اغلب موارد و در هنگام تحول شما، شاید آنها نیز همراه شما تغییر کنند. زیرا وقتی حالت فیزیکی و کلمات شما تغییر کنند، شاید این افراد نیز تحت تأثیر قرار گیرند و شما را به عنوان الگوی خودشان در نظر بگیرند؛ و یا شاید دیگر با شما کاری نداشته باشند.

و البته می‌دانم در برخی موارد، نزدیک‌ترین افراد شما منفی هستند و شما نمی‌توانید آن‌ها را از زندگی‌تان حذف کنید. متأسفانه، شما نمی‌توانید کسی را آموزش دهید تا مثبت باشد و یا منفی بودن را از آن‌ها بگیرید. در عوض، شاید باید الگوی بسیار خوبی باشید و امیدوار باشید که آن‌ها شما را الگوی خودشان قرار دهند. می‌توانید آن‌قدر بدرخشید و موفق باشید که دیگر کسی نتواند روشنایی شما را نادیده بگیرد و این‌گونه انگیزه بگیرد که حتی از شما نیز بهتر شود. در این سفر برای بهترین خود بودن، این قدرت را دارید تا عده‌ای از افراد را تغییر دهید و آن‌ها را نیز همراه خود کنید.

شاید این عادت‌های موفقیت بسیار آسان باشند، اما تأثیر آن‌ها بسیار زیاد است. موفقیت، شانس یا جادو نیست. موفقیت در نتیجه‌ی رشته‌ای از عادت‌های موفقیت است. و همان‌طور که قبلاً گفتیم: «لازم نیست چیزهای دیگری را به زندگی شلوغ کنونی‌تان وارد کنید؛ شما باید به آرامی چیزهایی را جایگزین چیزهای قدیمی کنید.»

شما باید عادت‌های موفقیت را جایگزین عادت‌های قدیمی کنید. برای مثال، عادت مثبتی را جایگزین عادت تماشا کردن اخبار منفی کنید تا به شما در موفقیت‌تان کمک کند. تنها باید چند عادت موفقیت را جایگزین چند عادت قدیمی کنید که سودی برای شما ندارند. در این صورت، با همان وقت مشابه، نتایج بسیار متفاوتی خواهید داشت.

بسیار خوشحالم که الان وقت‌تان را با خواندن کتاب من می‌گذرانید. می‌دانم زندگی می‌تواند بسیار شلوغ باشد و تصمیم‌های بسیار زیادی وجود دارند. و حالا که شما تا این‌جا آمده‌اید، می‌دانم که درباره‌ی تغییر جدی هستید و کسی نیستید که به دنبال شانس یا میانبری باشد. اگر وقت خواندن این کتاب را دارید، پس وقت لازم برای ایجاد عادت‌های موفقیت در درون خودتان را نیز دارید. اگر این کتاب به شما کمک می‌کند تا به سطح دیگری از زندگی‌تان بروید، پس من در انجام کار خودم موفق بوده‌ام. کسی شما را مجبور به خواندن این کتاب نکرده است. شما خودتان میل و اشتیاق رفتن به مرحله بعدی زندگی‌تان را دارید و اعمال خودتان است که شما را به آن‌جا می‌رساند. از شما می‌خواهم این کتاب را تا آخر بخوانید. من عادت‌های موفقیت زیادی دارم که می‌توانید از آن‌ها بهره‌های زیادی ببرید.

شما متوجه وجود شرور درون خودتان شده‌اید و می‌دانید چگونه قدرت خود را به دست می‌آورد- از ظاهر فیزیکی شما، کلماتی که استفاده می‌کنید و افرادی که با آن‌ها معاشرت دارید- حالا می‌توانید تمام آن افکار و عادت‌ها را درون سبدي بیندازید و آن را تکان دهید. چیزی که از آن بیرون می‌آید، داستانی است که برای خودتان تعریف می‌کنید.

داستان شما حکایت درونی شماست و این می‌تواند سنگین‌ترین لنگر زندگی شما باشد که مانع استفاده شما از تمام توانایی‌ها و شادی‌ها می‌شود و یا می‌تواند شما را به موفقیت‌های بزرگ، ثروت و فراوانی برساند.

فصل چهارم: قدرت داستان شما

«اگر مشکلات، چالش‌ها و فشارهایی را که با آن‌ها مواجه هستیم نداشته‌ایم، هیچ وقت نمی‌توانستیم

شخصیت‌مان را رشد دهیم. شخصیت ما زمان‌هایی شکل می‌گیرد که فکر می‌کردیم نمی‌توانیم

ولی در نهایت آن را انجام دادیم و راه خودمان را پیدا کردیم. در آن موقعیت‌های دشوار، ما

شخصیت و قدرت‌مان را رشد دادیم.»

برندن بشارد^{۴۸}، مصاحبه با دین گریزیوسی

ما همه داستان - یا داستان‌های - خودمان را داریم. این داستان‌ها زندگی ما را شکل داده‌اند. در

حالت کلی، داستان شما جایی است که از لحاظ احساسی، ذهنی، و گاهی حتی جسمانی در آن

زندگی می‌کنید. داستان شما می‌تواند مانند بادی باشد که کشتی شما را به جلو می‌برد و یا می‌تواند

مانند لنگری باشد که روی شما سنگینی می‌کند و مانع پیشروی شما می‌شود.

شرور درون ما داستان‌هایی را برای‌مان تعریف می‌کند که ما را عقب نگاه می‌دارند. اگر راه‌هایی

را به یاد بیاورید که شرور درون‌مان ما را به وسیله آن‌ها نابود می‌کند، در این صورت درک می‌کنید

⁴⁸ Brendon Burchard

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

که شرور درون، این کار را با تعریف مکرر داستان‌ها انجام می‌دهد. داستان‌هایی که باور داریم حقیقت هستند، حتی وقتی واقعاً این‌گونه نباشند.

مهم این است که بفهمیم چه داستان‌هایی را باید برای خودمان تعریف کنیم؛ داستان‌هایی که باید هم‌سو با تصویر ذهنی از آینده‌مان (ویژن) باشند و ما را قادر سازند تا داستان‌های گذشته خودمان را رها کنیم.

عادت هم‌سو کردن داستان‌تان با تصویر ذهنی از آینده‌تان، نیاز به کمی تلاش دارد. اما آیا ثروت، خوشحالی، موفقیت‌های آینده و فردایی بهتر، ارزش کمی سختی کشیدن را ندارند؟ بله، البته که ارزشش را دارد. خوب از همین الان درگیر شوید، آستین‌های‌تان را بالا بزنید و بیاید با هم شروع کنیم.

در این فصل، ما در مورد داستان یا داستان‌هایی که برای خودتان تعریف می‌کنید، بحث خواهیم کرد. حتی داستان‌های به ظاهر بی‌ضرری که در واقع مانع پیشرفت شما شده‌اند. و اولین قدم این است بفهمیم چرا شما برای خودتان و سایر افراد، داستان‌هایی را تعریف می‌کنید. وقتی به این درک رسیدید، یاد خواهید گرفت چگونه داستان‌تان را از یک داستان محدود و ناتوان‌کننده که اعتماد به نفس را از شما گرفته است، به داستانی قدرتمند و نامحدود تبدیل کنید که شما را به خواسته‌های‌تان می‌رساند.

یکی از شاگردان من، جینا، یک خانم فوق‌العاده است که در نهایت دوستان خوبی شدیم. وقتی با جینا دیدار کردم، او داستانی را برای خودش تعریف می‌کرد. او به خودش می‌گفت در آن زمان در کجای زندگی قرار دارد و این که باور دارد در آینده در کجا خواهد بود. اما قبل از تعریف کردن داستان، اجازه دهید کمی اطلاعات درباره‌ی زندگی گذشته جینا به شما بدهم.

او یک مادر خانه‌دار فوق‌العاده بود. در حالی که شوهرش در محل کارش در خارج از خانه، سخت کار می‌کرد، جینا کارهای خانه را انجام می‌داد و خانواده‌اش را با تلاش زیاد مدیریت می‌کرد. او در سازماندهی، برنامه‌ریزی، مراقبت از همسرش نیک^{۵۰}، و تدریس پیانو برای کسب درآمد بیش‌تر بسیار خوب عمل می‌کرد و در کل یک مادر عالی بود.

جینا عاشق این نقش خود بود. گاهی با خودش فکر می‌کرد که او رؤیاها و اهدافش را رها کرده است تا خانواده‌ای یکدست و ایمن داشته باشد. زمان‌هایی وجود دارد که ما همه تصمیمات خودمان را زیر سؤال می‌بریم. اما در هر حال، جینا از نقشی که در خانواده‌اش داشت، بسیار راضی و خوشحال بود.

⁴⁹ Gena

⁵⁰ Nick

اما چیزی که در نهایت او را ناراحت کرد، شرور درون او بود که از این سبک زندگی استفاده کرد تا داستانی را در ذهن جینا به وجود بیاورد. شرور درون او و داستانش، باعث شد جینا در مورد همه چیز ناراحت شود و همه چیز را زیر سؤال ببرد.

تغییر بزرگ زمانی رخ داد که فرزندان جینا یک به یک به دانشگاه رفتند و مستقل شدند. یکی از دخترانش با مردی فوق‌العاده ازدواج کرد، و جینا از ازدواج آن‌ها و موفقیت‌های سایر فرزندان بسیار خوشحال بود. اما، به صورت همزمان، شرور درون او داستان بسیار متفاوت و احساسات منفی را در او ایجاد کرد. و وقتی همسرش نیک آمد و گفت: «ما باید بیش‌تر کار کنیم و درآمد بیش‌تری داشته باشیم تا بتوانیم هزینه دانشگاه و عروسی دخترمان را تأمین کنیم»، داستان قدیمی جینا قدرت گرفت.

داستان قدیمی او این‌گونه بود: من الان ۶۰ ساله هستم و نهایت تلاش خودم را انجام داده‌ام تا بهترین همسر و مادر ممکن باشم. من در هر حال از خانواده‌ام حمایت کرده‌ام. اما حالا دیگر تمام شده است. حالا من پیر و تنها هستم و هیچ کار مهم دیگری برای انجام دادن ندارم. همان‌طور که دوستانم می‌گویند، الان دیگر وقتش رسیده است تا آرامش پیدا کنم، گذشته را عزیز بشمارم و کم‌تر خرج کنم و تا آخر بتوانیم زندگی راحتی داشته باشم. من هیچ مهارت خاصی ندارم، و امیدوارم بتوانم با تدریس پیانو پول بیش‌تری داشته باشم یا در فروشگاه‌های محلی مشغول به کار

شوم^{۵۱}. جامعه امروز بر اساس جوانان است و امکان ندارد پیرزنی مثل من بتواند کار مهمی انجام دهد. خوب، حداقل من در نقش خودم به عنوان مادر عالی بودم.

هی، این داستان چندان بدی هم نیست، درسته؟ خوب، در واقع این داستان حتی از بد هم بدتر است و این یک داستان وحشتناک است! این داستان باعث شد جینا احساس افسردگی کند و فکر کند دیگر ارزشی ندارد و روزهای خوش دیگر تمام شده است.

گرچه داستان او در واقعیت این گونه نبود، اما او اغلب این داستان را برای خودش تعریف می کرد تا این که داستان به واقعیت زندگی او تبدیل شد. او دفعات زیادی در ضمیر ناخودآگاه خودش، این داستان را تعریف می کرد تا این که واقعاً آن را به عنوان حقیقتی پذیرفت. و وقتی کسی داستانی را به دفعات برای خودش تعریف می کند، باور کردن آن یک چیز عادی خواهد بود. احساساتی که از داستان های ما به وجود می آیند، همان داستان هایی که هر روز برای خودمان تعریف می کنیم، زندگی آینده ما را خواهند ساخت.

شاید این گونه بتوانم منظورم را بهتر انتقال دهم: احساسات، افکار و «داستان» شما، زندگی شما هستند. ما در هر لحظه این سه مورد هستیم و ما این سه مورد را در همه چیز نشان می دهیم. در داستان جینا، او به خودش می گفت: «من دیگر پیر شده ام و نمی توانم کار خاص و مهمی انجام دهم. شاید این بخش پایانی زندگی من است و باید به آن عادت کنم.»

⁵¹ Greeter

و این همان زندگی‌ای بود که جینا تا زمان دیدار با من داشت. من به او کمک کردم تا این الگو را بشکند. او یکی از کتاب‌های من را خواند و متوجه شد که داستانش یک دروغ بزرگ است و آن داستان منفی را رها کرد.

وقتی جینا در مورد شرور درون خودش یاد گرفت و این که چگونه آن داستان را در ذهن او به وجود آورده است، انگیزه گرفت تا با شرور درونش مبارزه کند و او را شکست دهد. او باور کرده بود که این شرور درون او، یک دشمن واقعی است، نه صرفاً یک نماد برای راکد بودن او.

او هر چه بیش‌تر در مورد شرور درونی و نقش آن یاد می‌گرفت، انگیزه بیش‌تری پیدا می‌کرد تا داستان آزاردهنده و محدودکننده خود را متوقف کند. جینا درک کرده بود که اگر داستانش را تغییر دهد، می‌تواند حال و آینده خود را نیز تغییر دهد. و او دقیقاً همین کار را انجام داد! او داستان جدیدی را برای خودش تعریف کرد. داستانی که کاملاً زندگی او، خانواده و آینده جینا را متحول کرد.

او به خودش گفت: من یک زن قوی ۶۳ ساله هستم که مرحله بعدی زندگی خود را شناخته است. من سرزنده و زیبا هستم. هیچ کاری نیست که نتوانم در این سن انجام ندهم. سن و سال باعث محدودیت ما نمی‌شود در واقع باعث می‌شود تا از خردمان استفاده کنیم و سریع‌تر و هوشمندانه‌تر عمل کنیم. هیچ چیزی نمی‌تواند، شادی، خوشبختی، ثروت و فراوانی را از من بگیرد. من شایسته تمام آن‌ها هستم. خداوند هدایا و استعدادهای زیادی به من بخشیده است و من می‌خواهم از تمام آن‌ها استفاده کنم.

واو. داستان عجیبی است، آن هم برای زنی که قبلاً فکر می‌کرد روزهای خوش تمام شده است و دیگر زمان پیر شدن و ناپدید شدن فرا رسیده است. داستان جینا، او را به مسیر جدیدی برد. در این‌جا به دستاوردهای جینا پس از ۵ سال و تغییر داستان و عادت‌هایش می‌پردازیم:

- کار خودش را شروع کرد. او درآمد بسیار خوبی دارد و همسرش دیگر لازم نیست کار کند.
- به ۲۵ شهر در آمریکا و چندین کشور دیگر سفر کرده است.
- در مکان‌های مختلفی برای افراد زیادی در مورد تحول خود سخنرانی داشته است.
- با نویسندگی دیگری کتابی درباره‌ی تجربیات خودش نوشته است.
- در سیاتل یک خانه بسیار زیبا مشرف به خلیج خریده است.
- تمام هزینه‌های دانشگاه فرزندانش را پرداخت کرده است.
- از سود شرکت خودش برای داشتن تعطیلات خانوادگی عالی استفاده کرده است.
- وزنش را کم کرده است.
- بهترین شکل را به زندگی‌اش داده است.
- پسرش را متقاعد کرده است تا کار سخت خود را رها کند و در شرکت او مشغول به کار شود.

- نوشیدنی‌های عالی و غذاهای بسیار خوشمزه می‌خورد و از خدا به خاطر سطح جدید زندگی‌اش سپاس‌گزار است.

- تقریباً به تمام خواسته‌هایش در لیست کارهایی که باید تا آخر عمر انجام شود^{۵۲}، رسیده است.

- همیشه لبخند می‌زد.

- الهام‌بخش فرزندانش بوده است. فرزندانش دیده‌اند که مادرشان به اهداف و خواسته‌هایش رسیده است (جینا معتقد است این بزرگ‌ترین دستاورد او است).

چند لحظه به این داستان فکر کنید. حقیقت جدید جینا به خاطر تغییراتی در دنیای بیرون او اتفاق نیفتادند. او با قمار یا با ارث بردن پول زیاد به اهدافش نرسید؛ او خوش‌شانس نبود که در یک مهمانی با کسی آشنا شود و به او پیشنهاد شغلی عالی بدهند. چیزی که باعث تحول زندگی او شد، تغییر عادت‌ها و داستان او بود. او به ترموستات زندگی خودش تبدیل شد و دیگر حرارت‌سنج نبود.

اگر با داستان جینا برای تغییر داستان خودتان انگیزه نگرفته‌اید، پس حتماً خیلی زیاد در داستان قدیمی خودتان فرو رفته‌اید. و البته جینا وقتی فهمید داستان قدیمی‌اش مانع پیشرفت او شده است،

⁵² bucket list

ورشکسته، ناامید و افسرده نبود. او یک زندگی عادی داشت، اما داستانش او را از رسیدن به «مرحله بعدی» زندگی‌اش بازداشته بود.

وقتی جینا متوجه شد که برای موفقیت به چیزی از دنیای بیرون نیاز ندارد، فهمید که باید داستانش را تغییر دهد. تنها پس از تغییر داستانش بود که توانست به رؤیاهایش، خوشبختی و آرامش درونی دست یابد. و البته که او حالا پول زیادی دارد، اما پول مهم‌ترین دستاورد او نبود.

شاید با خودتان فکر کنید که این روش برای جینا جواب داده و مؤثر بوده است و با خودتان بگویید اگر مانند جینا هشیار و قدرتمند نباشید، چطور؟ خوب پاسخ مشخص است. اگر جینا تنها شخصی باشد که این تجربه و تحول عظیم را داشته است، در این صورت حق با شماست.

اما من با شاگردان زیادی کار کرده‌ام و آن‌ها همه بهره‌هوشی، سابقه، شخصیت و توانایی‌های مختلفی داشته‌اند و تمام آن‌ها نیز توانسته‌اند مانند جینا به رؤیاها و خواسته‌های‌شان برسند. واقعاً اهمیتی ندارد در حال حاضر در کجا قرار دارید.

در هر صورت، شما با خودتان داستانی قدیمی دارید که باید گفتن آن را متوقف کنید و یا باید آن را با خودتان سازگار کنید، زیرا شما را از رسیدن به حداکثر توانایی در تمام زمینه‌های زندگی‌تان باز داشته است. به یاد داشته باشید: اگر داستان‌تان را تغییر دهید، زندگی‌تان را تغییر می‌دهید و آن را متحول می‌کنید.

می‌توانم همین جا بحث را تمام کنم و شما با داستان جینا انگیزه بگیرید. اما این داستان شاید برای یک یا دو روز الهام‌بخش شما باشد و دوباره داستان قدیمی‌تان به سراغ شما بیاید. شما باید این آگاهی و تغییر را وارد زندگی‌تان کنید. ما با هم این کار را انجام خواهیم داد.

به شما ابزارهایی می‌دهم تا بتوانید داستان‌تان را تغییر دهید، حالت ذهنی‌تان را تغییر دهید، عادت‌های موفقیت میلیونر را در خودتان ایجاد کنید و اعتماد به نفس خودتان را افزایش دهید تا به سطح دیگری از موفقیت مالی و موفقیت در تمام زمینه‌های زندگی‌تان برسید. حالا زمان آن رسیده است تا داستان‌های‌مان را آشکار کنیم و بدانیم که این داستان‌های محدودکننده مانع پیشرفت ما می‌شوند.

آشکار کردن داستان‌تان

برای اطلاع پیدا کردن و شناختن داستان و باورهای محدودکننده زندگی، باید برخی از آن‌ها را به خط مقدم ذهن‌تان بیاوریم. برای انجام این کار، با خودتان فکر کنید و ببینید می‌خواهید کدام بخش از زندگی‌تان بیش‌ترین تحول را داشته باشد.

از آن‌جایی که دارید این کتاب را می‌خوانید، احتمالاً می‌خواهید درآمد بیش‌تری داشته باشید، کسب و کار خودتان را داشته باشید یا در شغل کنونی‌تان پیشرفت کنید، یا شغلی را داشته باشید

که عاشق انجام آن هستید. خوب، یک لحظه صبر کنید و از خودتان بپرسید چرا این خواسته‌های

شما تاکنون برآورده نشده‌اند؟

مطمئن شوید که بهانه نمی‌آورید و توجیه و انکار نمی‌کنید. با خودتان صادق باشید و دلایلی را

بنویسید که چرا تاکنون به خواسته‌های خودتان در زندگی‌تان نرسیده‌اید.

برای تسهیل کار، فکر کنید و ببینید کدام یک از عوامل زیر شاید باعث عدم پیشرفت و موفقیت

شما شده‌اند:

- اقتصاد
- کمبود زمان
- رئیس‌تان
- کارکنان‌تان
- همسران که از شما حمایت نمی‌کند
- تحصیلات‌تان
- نبود سرمایه
- سلامتی‌تان
- روابط‌تان

می‌دانم که دلایل بسیار زیادی دیگری وجود دارند؛ من این موارد را مثال زدم تا شروعی برای دلایل خودتان باشد و ببیند چه عواملی شما را از رفتن به مرحله بعدی باز داشته‌اند.

روی دلایلی که به ذهن‌تان می‌آیند، تمرکز کنید. چه داستانی در ذهن‌تان دارید؟ در اکثر موارد، وقتی در هر زمینه‌ای از زندگی‌تان به دنبال رشد و پیشرفت هستید، ولی موفق نمی‌شوید، به این معنی است که بین شما و مرحله بعدی زندگی‌تان یک دیوار قرار گرفته است. باید بدانید که شما می‌توانید این دیوار را بشکنید، اما تنها زمانی این اتفاق ممکن است که بدانید این دیوار وجود دارد. حالا درباره‌ی داستان‌هایی فکر کنید که به ذهن‌تان می‌آیند.

آیا حالا می‌بینید که چگونه عواملی که در فصل‌های پیشین در مورد آن‌ها بحث کردیم - شرور درون و عدم وجود «چرای» عمیق - این داستان‌های محدودکننده شما را تغذیه می‌کنند و شما آن‌ها را در ضمیر ناخودآگاه‌تان کاملاً حقیقی تصور می‌کنید؟

هم‌چنین به این فکر کنید که چگونه این داستان‌ها بخشی از شما شده‌اند. آیا اخبار منفی که هر روز دریافت می‌کنید، از داستان منفی شما حمایت می‌کنند؟ آیا این‌ها که بگویند باید روی نقاط ضعف‌تان کار کنید و نه روی نقاط قوت‌تان، باعث تقویت این داستان منفی شما شده است؟ آیا توصیه بد دوست‌تان از داستان منفی شما حمایت کرده است تا این‌که این داستان به واقعیت و باور شما تبدیل شده است؟

خوب، حالا آیا هیچ داستانی به ذهن‌تان آمد؟ اگر بله، آن را بنویسید. اگر نه، برای چند لحظه خواندن کتاب را متوقف کنید و درباره‌ی دلیل عدم پیشرفت‌تان فکر کنید. شاید به خودتان می‌گویید: «خوب، من داستانی ندارم. این واقعیت زندگی من است.» اگر این‌گونه فکر می‌کنید، مشکلی نیست؛ حالا چیزی را که فکر می‌کنید واقعیت است بنویسید.

داستان جینا یا مواردی را که پیش‌تر ذکر کردم، به یاد داشته باشید. حالا بیاید کمی جلوتر برویم و باورهای محدودکننده‌ای را پیدا کنیم که این داستان را در اعماق شما کاشته است.

شاید همان‌طور که می‌دانید این داستان‌ها برای سال‌ها با شما بوده‌اند و شاید از دوران کودکی شما شروع شده‌اند. در اکثر موارد، بخش دیوانه‌کننده ماجرا این است که این داستان‌ها را که باعث ناتوان کردن ما می‌شوند، افرادی در ما ایجاد کرده‌اند که در سفر زندگی با آن‌ها روبرو شده‌ایم.

این داستان‌ها بهانه‌هایی را به ما می‌دهند تا نخواهیم از تمام توانایی‌هایمان استفاده کنیم. در پایان این فصل، از شما می‌خواهم داستان‌ها و عقاید محدودکننده خودتان را بشناسید و برای همیشه آن‌ها را دور بریزید. خوب اجازه بدهید تا سناریویی را به شما معرفی کنم که امیدوارم به هدف ما کمک کند و بتوانید عمیق‌تر بروید.

اگر پدربزرگ و مادربزرگ‌تان دوران رکود بزرگ اقتصادی^{۵۳} را تجربه کرده‌اند، احتمالاً در این صورت باورهای محافظه‌کارانه شدیدی درباره‌ی پس‌انداز کردن پول دارند. شاید بگویند: «اصلاً

^{۵۳} رکود بزرگ (the Great Depression)، به رکود گسترده اقتصادی جهان از سال ۱۹۲۹ تا اوایل ۱۹۴۰ اشاره دارد. این رکود عمیق‌ترین و بدترین بحران اقتصادی قرن بیستم است - م.

نباید ریسک کنی. باید شغلی داشته باشی، حتی اگر آن شغل را دوست نداشته باشی و با شخصیت تو سازگار نباشد. ریسک کردن می‌تواند تو را نابود کند.»

شما باید بدانید: مردم در آن رکود اقتصادی، شرایط بسیار وحشتناکی را تجربه کردند. بسیاری از افراد آن نسل، حتی نمی‌توانستند غذای خانواده‌شان را تأمین کنند. و شما در آن زمان نمی‌توانستید ریسکی انجام دهید و تمام تمرکز روی زنده ماندن بود. بخش اعظم مردم، هر شغلی را که به آن‌ها پیشنهاد می‌شد قبول می‌کردند؛ اگر آن‌ها تمام پول‌شان را پس‌انداز نمی‌کردند، احتمالاً همه چیزشان را از دست می‌دادند.

اگر این تجربه پدربزرگ و مادربزرگ‌تان است، احتمالاً والدین‌تان را با ذهنیت کمبود بار آورده‌اند. شاید آن‌ها باورهای دوران رکورد را در والدین‌تان نهادینه کرده‌اند و شما نیز با افکار و باورهای پدر و مادرتان بزرگ شده‌اید.

شاید آن عقاید، شما را عقب نگاه داشته است و شما حتی متوجه آن‌ها نیستید. شاید می‌خواهید مسیر خودتان را بروید، شاید می‌خواهید کار خودتان را گسترش دهید، و یا می‌خواهید شغل جدیدی داشته باشید، اما به خاطر آن باورهای محدودکننده و ترس، در جای خودتان ایستاده‌اید و حتی دلیل آن را نمی‌دانید.

اگر چنین است، در این صورت، من دلیل آن را می‌دانم! این به خاطر عقاید و داستان‌های محدودکننده نسل‌های پیشین شما است که از پدر و مادر و یا پدربزرگ و مادربزرگ‌تان به شما

رسیده است. شما با ایده‌های افرادی دیگر از دوران رکود بزرگ زندگی می‌کنید. اما باید بدانید که ما دیگر در آن دوران نیستیم. این جنگی نهان است و شرور درون شما باعث راکد ماندن و بی‌رونی شما شده است.

این باورها می‌توانند تمام زمینه‌های زندگی شما- از مذهب گرفته تا حزب سیاسی که طرفدار آن هستید و یا شخصیت‌تان در رابطه‌ها- را در بر گیرند. باورهای محدودکننده شما بسیار نابکار و مضر هستند و شما را به موقعیت فعلی‌تان رسانده‌اند.

آیا به نظرتان دیوانه‌کننده نیست، اگر به شما بگویند شخص دیگری دارد ذهن شما را کنترل می‌کند؟ خوب، از بسیاری جهات این نیز این‌گونه است و این امر در زندگی شما رخ می‌دهد. بنابراین روی باورها و داستان‌های محدودکننده زندگی‌تان متمرکز شوید. وقتی می‌خواهید کار و چالش جدیدی را انجام دهید، مثلاً می‌خواهید شرکت خودتان را شروع کنید، می‌خواهید درآمد بیش‌تری داشته باشید، یا می‌خواهید تناسب اندام خوبی داشته باشید، در این صورت، با صدای بلند چه چیزی به خودتان می‌گویید؟

آن داستان‌ها و باورها را که به ذهن‌تان می‌آیند، در برگه‌ای بنویسید و همین‌طور بنویسید که می‌خواهید چه چیزی را بهبود بخشید. نگران نباشید اگر نوشته‌های‌تان درست مانند نوشته‌های‌تان در ابتدای این فصل است؛ اتفاقاً آن‌ها باید مشابه باشند. شما باید بدانید کدام باورهای محدودکننده، زندگی فعلی شما را کنترل و هدایت می‌کنند.

سپس، بنویسید که این باورها از کجا می‌آیند. اگر مانند اکثر افراد باشید، شما نیز داستان‌ها و باورهای تان را بررسی می‌کنید و می‌گویید: «این باور پدرم است، این باور پروفیسور دانشگاهم است، این باور همسر قبلی‌ام است.»

گرچه شاید این افراد این باورها را داشته‌اند، اما اگر این باورها برای مدت زیادی در درون شما زندگی کنند و حضور داشته باشند، سرانجام به واقعیت زندگی شما تبدیل می‌شوند. بنابراین باید این باورها را مشخص کنیم و ببینیم که در اکثر موارد کاملاً غیرواقعی هستند. باید ببینید که آن‌ها باورهای واقعی شما نیستند و باورهایی هستند که از سایر افراد به شما رسیده‌اند.

خوب حالا که آن‌ها را مشخص کردیم، می‌خواهم شما را راهنمایی کنم و ببینید که نه تنها داستان محدودکننده شما واقعیت ندارد، بلکه یاد بگیرید که چگونه آن را تغییر دهید و یک داستان نامحدود و قدرتمند را به وجود بیاورید که در راه رسیدن به موفقیت در تمام حوزه‌های زندگی تان به شما نیرو دهد.

داستان زندگی تان چگونه زندگی شما را تحت تأثیر قرار داده است؟

ممکن است ندانید که داستان منفی شما تا چه حد زندگی شما را تحت تأثیر قرار داده است. تمرکز کنید و به سؤالات زیر پاسخ دهید:

- آیا اعتماد به نفس شما را از بین برده است و عزت نفس شما را پایین آورده است؟

- آیا شما را عصبانی و کینه‌توز کرده است؟

- آیا شما را در شک و تردید و سردرگمی گذاشته است و یا حتی باعث شده است به سراغ

درمان آن بروید؟

- آیا به قیمت سلامتی، حرفه، آرامش ذهن، رابطه و شادی شما تمام شده است؟

- آیا باعث شده است نتوانید رابطه واقعی و سزاوار خودتان را پیدا کنید و یا در رابطه فعلی‌تان

مشکل داشته باشید؟

- آیا باعث شده است نتوانید به پدر یا مادر دلخواه‌تان تبدیل شوید؟

- آیا باعث شده است از تأسیس شرکت خودتان و یا ایجاد ثروت بیش‌تر از طریق ایده‌های‌تان

واهمه داشته باشید؟

احتمالاً به یک یا چند تا از این سؤالات پاسخ مثبت داده‌اید. اگر چنین است، بنویسید و ارزیابی

کنید که این داستانی که برای خودتان تعریف می‌کنید، چه هزینه‌هایی برای شما داشته است،

باعث شده است چه چیزهایی را از دست دهید، چه مشکلاتی را برای شما به وجود آورده است.

همه چیز را به طور کامل بنویسید. می‌خواهم موقعیت‌هایی را که به خاطر داستان‌ها و باورهای

محدودکننده از دست دادید، ببیند و حتی انگیزه بیش‌تری برای تغییر آن داستان‌ها داشته باشید.

اما بیاید کمی بیش‌تر به جلو برویم.

به آینده نگاه کنید و ببینید اگر هم‌چنان این داستان‌ها را برای خودتان تعریف کنید، چه هزینه‌هایی برای شما خواهند داشت. این داستان‌ها در سفر برای رسیدن به مقصدتان در زندگی، چه نقشی دارند؟ به زندگی‌تان در ۵، ۱۰ یا حتی ۲۰ سال دیگر فکر کنید؛ به خاطر این داستان‌ها و باورهای محدودکننده، چه موقعیت‌هایی را از دست می‌دهید؟ چشم‌های‌تان را ببندید و تصور کنید که یک موقعیت بسیار عالی را در آینده به خاطر همین داستان‌ها و باورها از دست می‌دهید. بگذارید درد این تجربه و موقعیت از دست رفته را احساس کنید. آیا واقعاً می‌خواهید تا این اندازه به این داستان‌ها قدرت بدهید؟

باید درک کنید که این داستان‌ها تا چه اندازه برای شما هزینه داشته‌اند و اگر هم‌چنان آن‌ها را ادامه دهید، در آینده نیز مشکلات و هزینه‌های زیادی برای شما خواهند داشت.

وقتی به گذشته خودم نگاه می‌کنم و فکر می‌کنم اگر داستانم را تغییر نمی‌دادم، چه اتفاقی می‌افتاد؟! متوجه می‌شوم که تمام موفقیت‌ها، عشق و فراوانی که الان دارم، هیچ‌کدام اتفاق نمی‌افتادند. در آن صورت، هرگز کار خودم را شروع نمی‌کردم و هرگز پدر دو فرزند عزیزم، برینا^{۵۴} و برادی^{۵۵}، نبودم.

⁵⁴ Breana

⁵⁵ Brody

رها نکردن یک داستان یا باور بد، می‌تواند تأثیر بسیار بدی در بسیاری از زمینه‌های زندگی‌تان داشته باشد. خوب پس بیایید تا این داستان محدودکننده را که ما را از رسیدن به رؤیاهایمان باز می‌دارد، به داستانی قدرتمند و نامحدود تبدیل کنیم.

ثابت کنید که درست نیست

برای این که برای همیشه از شر داستان محدودکننده قدیمی‌تان رها شوید، دلیلی بیاورید که ثابت کند این داستان شما آشغال و به دردخور است! بخشی از داستان قبلی من این بود: از آن جایی که در من خواندن مشکل دارم و هرگز نمرات خوبی نمی‌گیرم، پس نمی‌توانم به دانشگاه بروم و اگر مدرک دانشگاهی نداشته باشم، هرگز به چیزی نمی‌رسم. به خودم می‌گفتم که هرگز نمی‌توانم کسب و کار خودم را شروع کنم، و باور داشتم برای پول درآوردن باید پول و افراد باهوشی داشته باشید.

سؤالی از شما دارم: آیا داستان قبلی من واقعیت بود یا صرفاً یک داستان آشغال و به دردخور؟ آیا هیچ فرد موفق و میلیونری را می‌شناسید که مدرک دانشگاهی نداشته باشد؟ البته که می‌شناسید! دو نفر از دوستان خوبم که وقت زیادی را با آن‌ها گذرانده‌ام، تونی رابینز و ریچارد برانسون^{۵۶} هستند.

⁵⁶ Richard Branson

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

هیچ کدام از آن‌ها در ابتدا پول زیادی نداشتند و هیچ کدامشان به دانشگاه نرفته‌اند. افراد موفق بسیار زیادی هستند که به دانشگاه نرفته‌اند و در این جا به چند نفر از آن‌ها اشاره می‌کنم؛ شاید اسم برخی از آن‌ها را شنیده باشید. بیل گیتس، مایکل دل^{۵۷}، آبراهام لینکلن، اندرو کارنگی^{۵۸}، اندرو جکسون^{۵۹}، بنجامین فرانکلین، کوکو شانل^{۶۰}، هنری فورد، جیمز کامرون^{۶۱}، جان دی راکفلر^{۶۲}، و والت دیزنی. و این لیست را می‌توان هم‌چنان ادامه داد.

من سال‌ها قبل متوجه شدم که داستان من کاملاً بی‌معنی بود و به خودم ثابت کردم که آن داستان اشتباه و صرفاً یک دروغ بود.

شاید از سبک نگارش من بتوانید بفهمید که من بهترین شکل دستور زبان را استفاده نمی‌کنم و آن قدر که باید کتاب‌های عالی نخوانده‌ام. وقتی جوان‌تر بودم، به خودم قبولاندم که هیچ شانس در زندگی ندارم و لازم نیست کتاب بخوانم و مهارت‌های نوشتاری خودم را تقویت کنم. نمی‌توانستم تصور نوشتن کتابی را داشته باشم، چه برسد به این که چند بار عنوان پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز را به خودم اختصاص دهم.

آیا من یک استثنا هستم یا افراد دیگری هم هستند که دستور زبان خوب ندارند، اما عنوان پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز را به خود اختصاص داده‌اند؟ البته که من یک استثنا نیستم

⁵⁷ Michael Dell

⁵⁸ Andrew Carnegie

⁵⁹ Andrew Jackson

⁶⁰ Coco Chanel

⁶¹ James Cameron

⁶² John D Rockefeller Sr.

و افراد دیگری هم هستند. خیلی واضح بود که داستان قدیمی من کاملاً اشتباه بود. با کمی تحقیق، متوجه شدم که آن داستان حقیقت نداشت.

آیا افرادی وجود دارند که پولی نداشتند و دوران کودکی آن‌ها بسیار دشوار بود، اما در عین حال توانستند کارهای فوق‌العاده زیادی انجام دهند، والدین عالی باشند، از روابط خوب‌شان لذت ببرند، دوستان عالی داشته باشند و از لحاظ مالی بسیار موفق باشند؟ البته که بله!

داستان محدودکننده شما نیز اشتباه است. تنها لازم است به خودتان ثابت کنید که داستان‌تان آشغال است! اشتباه است اگر فکر می‌کنید تنها شما هستید که مشکلاتی دارید و آن مشکلات مانع پیشرفت شما هستند. باید به خودتان ثابت کنید که آن باورها و داستان‌های محدودکننده، تنها تصور و خیال هستند و واقعیت زندگی شما نیستند.

مکالمه‌ای با خدا داشته باشید

در این جا تمرینی را به شما معرفی می‌کنم که باعث انزجار واقعی از داستان قدیمی‌تان می‌شود. تصور کنید که مکالمه‌ای با خدا دارید. تصور کنید خدا به شما می‌گوید: «چرا طبق خواسته من از تمام توانایی‌هایت استفاده نمی‌کنی؟ من این دنیای شگفت‌انگیز را خلق کرده‌ام و موقعیت‌های نامحدودی را در زندگی تو قرار داده‌ام. چه چیزی باعث شده است تا در بهترین حالت خودت نباشی؟» در سکوت بنشینید و در مورد این سؤال خوب فکر کنید.

سپس تصور کنید به خدا پاسخ می‌دهید و داستان‌تان - و شاید بهتر است بگویم بهانه‌تان - را برای او می‌گویید: «من نمی‌توانم از تمام توانایی‌هایم استفاده کنم، زیرا وقتی بچه بودم پدرم با من با خشونت رفتار می‌کرد» یا «شرایط اقتصادی بد است» یا «همسرم از من حمایت نمی‌کند».

آیا واقعاً می‌توانید چنین چیزی را به خدا بگویید؟ حالا تصور کنید این بهانه‌ها و توجیه‌ها را به کسی می‌گویید که شرایط بسیار سختی مانند جنگ‌های وحشتناک، ظلم و ستم شدید، اردوگاه کار اجباری یا سرطان را تحمل کرده است. شاید شما نیز زندگی سختی زیادی را تحمل کرده‌اید، اما این احتمال وجود دارد که داستان شما بیش‌تر از این که فاجعه‌آمیز باشد، یک داستان خاص باشد. شاید شما طلاق والدین‌تان را تحمل کرده‌اید، شاید مخارج‌تان بسیار زیاد بوده است، شاید خجالتی هستید و عزت نفس کمی دارید.

من نمی‌گویم مشکلات کمی دارید، تنها از شما می‌خواهم زندگی‌تان را با حالتی فاجعه‌آمیز و بسیار دشوارتر مقایسه کنید. و حتی اگر بدترین شرایط ممکن را تجربه کرده‌اید، من افرادی را دیده‌ام که مشکلات بسیار وحشتناکی داشته‌اند و باز هم تسلیم نشده‌اند و با اراده خود به موفقیت‌های باورنکردنی دست یافته‌اند. اکثر آن‌ها بر گذشته تاریک‌شان غلبه کرده‌اند و اجازه نداده‌اند سختی و مشکلات، آن‌ها را تسلیم خود کند.

آن‌ها داستان متفاوتی را برای زندگی‌شان ایجاد کرده‌اند. خوب، وقتی به خدا پاسخ می‌دهید که به دلیل انتقادهای سایر افراد به موفقیت‌های مورد نظر خودتان نرسیده‌اید، آیا از داستان و توجیه

خودتان بدتان نمی‌آید؟ آیا به اندازه کافی عصبانی نمی‌شوید و انگیزه نمی‌گیرید تا داستان‌تان را تغییر دهید؟ امیدوارم که این‌طور باشد.

با صدای بلند بگویید

تاکنون در این فصل گفته‌ایم که چگونه «داستان خودتان» را شکل داده‌اید و اکنون راه دیگری برای رها شدن از داستان‌تان را به شما معرفی می‌کنم. در این روش، باید به آسانی و با صدای بلند داستان‌تان را بگویید و بشنوید که چقدر خنده‌دار و احمقانه است.

چندین بار آن را با صدای بلند بگویید و به داستان خودتان گوش کنید. با صدای بلند بگویید: «من زندگی خوبی ندارم، چون (جای خالی را با دلیل خودتان پر کنید).»

برای مثال، من می‌توانم بگویم: «من نمی‌توانم به اهدافم برسم، زیرا خوانش‌پریشی دارم و نمی‌توانم خوب بخوانم.» بله، من از داستان خودم شرم می‌کنم و نکته دقیقاً همین جا است.

می‌دانم شاید داستان‌تان در گذشته شما را بسیار ناراحت کرده است، اما وقتی به عنوان فردی بالغ آن را با صدای بلند بگویید، متوجه می‌شوید که چقدر به نظرتان مسخره و اشتباه است. دوباره می‌گویم که شاید زندگی‌تان بسیار بدتر از چیزی باشد که من بتوانم تصورش را بکنم و اصلاً نمی‌خواهم بگویم مشکلات شما کم هستند. اما مشکلات‌تان هر چقدر هم زیاد و سخت بوده باشند،

باید به اندازه کافی از داستان‌تان بدتان بیاید تا بتوانید قدمی به جلو بردارید و داستان جدیدی را جایگزین آن کنید.

در هر داستانی به دنبال جنبه‌های خوب باشید

حالا بیایید در مورد تغییر آن داستان محدودکننده به یک داستان قدرتمند و نامحدود بحث کنیم. وقتی قسمت‌هایی از داستان را تغییر دهید، داستان و حکایت شما بهبود می‌یابد. بگذارید تجربه خودم را با شما در میان بگذارم.

در مدرسه فکر می‌کردند من «احمق» هستم و این برای سال‌ها واقعاً من را اذیت می‌کرد. این موضوع برای سال‌ها من را عقب نگاه داشته بود، حداقل خودم این‌طوری فکر می‌کنم.

همان‌طور که قبلاً گفتم من از خوانش پریشی رنج می‌بردم و در خواندن مشکل داشتم. در آن زمان، معلمان و سایر کودکان به خاطر مشکل من در خواندن، من را احمق صدا می‌کردند (من به مدرسه خوبی نمی‌رفتم). اما بدون این‌که خودم هم متوجه شوم، این مشکل به من یاد داد از لحاظ سمعی و بصری یادگیرنده خوب باشم. من متوجه شدم چگونه با تماشا کردن و گوش دادن یاد بگیرم.

این‌ها مهارت‌هایی هستند که احتمالاً آن بچه‌ها هرگز نتوانستند آن‌ها را در خودشان پرورش دهند و اگر هم نتوانستند، بسیار بیش‌تر از من به زمان نیاز داشتند. به همین دلیل است که من می‌توانم

بدون دستگاه متن‌نما^{۶۳} و نوشته‌ای از قبل، برای ساعت‌ها سخنرانی کنم. خوانش‌پیریشی به من یاد داد تا بتوانم به شکل خیلی ساده و مستقیم ارتباط برقرار کنم. حتی اگر محتوا بسیار پیچیده باشد، وقتی من آن را تدریس کنم، درک آن بسیار ساده خواهد بود، چون خودم ساده فکر می‌کنم. و این یکی از دلایلی است که پیام من در میان میلیون‌ها نفر در سراسر جهان طنین‌انداز می‌شود.

خوب حالا بخش خوب داستان شما چیست؟ چه چیزی در داستان شما وجود دارد که قبلاً فکر می‌کردید مانعی در زندگی شماست، اما در واقع باعث ایجاد مهارت‌هایی در شما شده است؟ شاید در رابطه‌ای به شما خیانت شده و در آن زمان فکر می‌کردید دنیا به پایان رسیده است، اما حالا بهترین شریک ممکن را برای زندگی دارید، زیرا آن خیانت تجربه بسیار خوبی برای شما بوده است. شاید از کاری اخراج شدید و با خودتان فکر می‌کردید فرد توانمندی نیستید، اما همان اخراج باعث شد وقت بیشتری را برای خودتان اختصاص دهید و از لحاظ ذهنی و جسمانی در بهترین حالت قرار بگیرید.

بخش خوب داستان‌تان را پیدا کنید و آن را به داستانی قدرتمند تبدیل کنید. کلمات تونی رابینز را به خاطر داشته باشید: «ما خودمان زندگی خودمان را می‌سازیم.»

وقتی او این را به من گفت، ۱۰٪ باقیمانده داستان قدیمی‌ام هم از بین رفت. اگر آن داستان قدیمی هنوز با من بود، من نمی‌توانستم شرایط الانم را داشته باشم. خوب آن داستان‌های به ظاهر بد، تنها

⁶³ teleprompter

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

بخشی از برنامه‌ای بزرگ‌تر برای ساختن شخصیت من بودند. با رویکرد «پیدا کردن بخش خوب»، به داستان‌تان نگاه کنید و این‌گونه بخش‌های محدودکننده داستان‌تان خیلی زود قدرت خودشان را از دست می‌دهند.

زمان تغییر داستان‌تان رسیده است

تصور کنید که در خانه‌ای پُر از خاطرات قدیمی زندگی‌تان حضور دارید. در این خانه، خاطرات خوبی وجود دارند، اما همچنین داستان‌های منفی هم وجود دارند که شما را به یاد اتفاقات بد گذشته‌تان می‌اندازند.

حالا تصور کنید که این خانه در حال سوختن است و زمان بسیار کم و تنها یک چمدان کوچک دارید تا برخی از آن خاطره‌ها را با خودتان ببرید.

برای رسیدن به سطح دیگری از موفقیت در زندگی‌تان، باید تنها خاطرات و داستان‌هایی را با خودتان ببرید که به موفقیت و به پیش رفتن شما کمک می‌کنند. اگر خاطره بدی روی قلب و ذهن‌تان سنگینی می‌کند، اجازه بدهید تا کاملاً در آن آتش بسوزد.

تنها آن‌هایی را با خودتان ببرید که در زندگی‌تان در راه رسیدن به بهترین‌ها به شما کمک می‌کنند. به یاد داشته باشید، گذشته تنها در درون شما زندگی می‌کند.

شما باید به گذشته به عنوان تحقیق و توسعه نگاه کنید. گذشته برای یاد گرفتن از آن و توسعه و پیشرفت خودتان است. اگر اسیر گذشته هستید و این مانع موفقیت شما می‌شود و به ایجاد آینده‌ای بهتر کمک نمی‌کند، پس اجازه دهید آن خاطرات بد و منفی در آتش بسوزند.

اکهارت تله^{۶۴} در کتاب *قدرت حال*^{۶۵} می‌گوید: دیروز گذشته است و نمی‌توانم آن را تغییر دهیم. فردا فیلمی در دستان ماست که هنوز ساخته نشده است. و ما تنها این لحظه را داریم! پس چرا تمام آن بار سنگین گذشته را به دوش بکشیم، وقتی می‌توانیم برای همیشه آن را رها کنیم؟

زمان آن رسیده است تا داستان‌تان را تغییر دهید. شما اکنون آگاهید و می‌دانید آن داستان قدیمی چه هزینه‌هایی برای شما داشته است، چرا داستان‌تان حقیقت ندارد (اگرچه شاید فکر کنید داستان‌تان حقیقت دارد)، چگونه عوامل کوچک بیرونی آن را تغذیه کرده‌اند و از همه مهم‌تر، چگونه از آن بدتان بیاید؟ و حالا این وظیفه شماست تا داستان خودتان را از نو بسازید.

برای مثال، من داستان خودم را که می‌گفتم: «من دوران کودکی سختی داشتم و هرگز موفق نمی‌شوم»، ۱۸۰ درجه تغییر دادم و حالا داستان جدید من این‌گونه است: «من قدرتمندم، چون شرایط کودکی‌ام به من یاد داد تا بهتر ارتباط برقرار کنم، یادگیرنده بصری بهتری باشم. وقتی بچه بودم، زیاد شکست می‌خوردم و دیگر شکست من را اذیت نمی‌کند و از آن به عنوان پلی برای

⁶⁴ Eckhart Tolle

⁶⁵ The Power of Now

موفقیت استفاده می‌کنم! وقتی می‌توانم زود یاد بگیرم، از شکست نترسم و مقاوم باشم، دیگر زندگی‌ام نامحدود می‌شود و به هر چیزی که بخواهم می‌رسم!»

این داستان جدید حقیقت زندگی من شده است. شما نیز مانند من می‌توانید داستان جدید و بهتر خودتان را داشته باشید. به یاد داشته باشید، مهم نیست شرایط گذشته شما چگونه بوده است، شما در هر صورت توانایی پشت سر گذاشتن آن‌ها را دارید.

اگر به شما خیانت شده است، شریک زندگی‌تان از شما پول دزدیده است و یا والدین‌تان شما را دوست ندارند، آن داستان‌ها را دور بریزید و شکل بهتری از داستان را جایگزین آن کنید.

داستان جدید خودتان را بنویسید

زمانی که داستان جدید خودتان را شکل می‌دهید، این دفعه برخلاف دفعه قبلی، دلیلی را پیدا کنید تا ثابت کند داستان جدید شما درست است. می‌توانید از اینترنت استفاده کنید، از دوستان موفق‌تان بپرسید، به دنبال مرشدی بروید، یا با یکی از مربیان آموزش دیده من صحبت کنید.

هر کاری را که لازم است انجام دهید تا ثابت کنید داستان جدیدتان درست است. برای مثال، اگر می‌گویید: «فلاکت و مشکلات باعث قوی‌تر شدن من شده است و می‌توانم هر شرایطی را مدیریت کنم»، در مورد زنانی در گذشته تحقیق کنید و ببینید که چگونه مشکلات، آن‌ها قوی‌تر کرده است.

می‌توانید در مورد رزا پارکس^{۶۶}، مادر ترزا و هلن کلر تحقیق کنید. بسیاری از افراد موفق، حداقل یک بار و یا دفعات زیادی شرایط بسیار دشواری داشته‌اند.

داستان آن‌ها را پیدا کنید و از آن‌ها به عنوان اهرمی برای ساختن داستان خودتان استفاده کنید. اثبات درستی داستان‌تان را می‌توانید در هر جایی پیدا کنید. خوب پس بروید و آن را پیدا کنید. آن را بنویسید، تصحیح کنید و آن را به یک داستان خوب تبدیل کنید. وقتی باور کردید که یک داستان عالی دارید، آن را چاپ کنید، یا در گوشی تلفن همراه‌تان داشته باشید تا هر روز بتوانید آن را بخوانید. مانند یک مانترا^{۶۷}، هر روز آن را برای خودتان تکرار کنید و سعی کنید داستان را حفظ کنید.

و وقتی داستان قدیمی دوباره به سراغ‌تان آمد، آگاهانه مراقب افکار‌تان باشید. اگر در وسط روز بیدار شدید و متوجه شدید که دوباره دارید آن داستان مسخره را برای خودتان تعریف می‌کنید، به خودتان بگویید: «هی، هی، هی، من این داستان را دور انداخته‌ام. این یک داستان وحشتناک است! این یک داستان مسخره است.» و داستان جدید را جایگزین آن کنید.

⁶⁶ Rosa Parks

⁶⁷ mantra

داستان جدیدتان را با صدای بلند بگویید

در حقیقت، وقتی داستان یا داستان‌های جدید خودتان را داشته باشید، حالا وقت آن می‌رسد تا آن را در ضمیر ناخودآگاهتان ثابت نگاه دارید. به یاد داشته باشید، شاید آن افکار و باورهای محدودکننده را به مدت ۱۰، ۲۰ یا ۳۰ سال داشته باشید. درست همان‌طور که وقتی به باشگاه می‌روید و تنها با یک جلسه تمرین نمی‌توانید به تناسب اندام مدنظر خودتان برسید، به همین صورت باید داستان جدیدتان را برای زمان زیادی در زندگی‌تان قرار دهید.

از طریق چالش ۳۰ روزه یا روش خودتان، هر شب قبل از خواب این داستان را به مدت ۳۰ روز با صدای بلند تکرار کنید. کاری کنید که این آخرین فکری باشد که قبل از خواب دارید و اولین فکری باشد که بعد از بیدار شدن به ذهن‌تان می‌آید. این تمرین را حداقل به مدت یک ماه انجام دهید.

علاوه بر این، کسی را پیدا کنید که بتوانید داستان‌تان را برایش تعریف کنید. کسی که از شنیدن داستان جدید شما خوشحال می‌شود، لبخند می‌زند و شما را تشویق می‌کند. به او بگویید که چگونه این داستان جدید خودتان را شکل داده‌اید و داستان قدیمی‌تان را رها کرده‌اید.

از شخصی بخواهید دوست، شریک یا مربی مسئولیت‌پذیر شما باشد و بتواند به شما در ادامه این مسیر کمک کند. اگر کسی را دارید که می‌تواند شما را هدایت کند، خیلی بهتر است.

من حاضرم پول زیادی را پرداخت کنم تا مطمئن شوم همیشه دو تا از این افراد در زندگی من وجود دارند. من هر سال چهار بار به دیدن دن سالیوان می‌روم. او مربی مسئولیت‌پذیر من است و دانش و خرد خود را به من منتقل می‌کند و به من کمک می‌کند تا مدرس، تاجر و فرد بهتری باشم. من هم‌چنین عضو گروه جو پالیش هستم. جو به من کمک می‌کند تا مهارت‌های بازاریابی خودم را بهبود بخشم و به من کمک می‌کند تا افکار بهتر و مثبت‌تری داشته باشم. من هر سال، ۲۵۰۰۰۰ دلار به این افراد پرداخت می‌کنم، زیرا باعث می‌شوند در مورد اهدافم مسئولیت‌پذیر باشم.

من یک معلم هستم و متحول کردن زندگی مردم دل‌مشغولی و هدف من است. اما من هم‌چنین می‌خواهم نسبت به اهداف خودم نیز مسئولیت‌پذیر باشم. یک مربی کسی است که می‌تواند واقعاً در این راه به شما کمک کند.

اگر کسی را در زندگی‌تان دارید که می‌تواند چنین نقشی را ایفا کند، لطفاً این اجازه را به او بدهید.

دو داستان خودتان را مقایسه کنید

در پایان، پس از این که داستان جدیدتان را نوشتید، آن را با داستان قدیمی‌تان مقایسه کنید. ببینید با تغییر داستان‌های‌تان چه تفاوت و تحول عظیمی را در زندگی‌تان ایجاد می‌کنید. همان داستان‌های محدودکننده که هیچ کمکی به «جرای» واقعی شما نمی‌کنند.

شما سال‌های زیادی را با این داستان سپری کرده‌اید و احتمالاً برای پاک کردن آن از ضمیر ناخودآگاه‌تان به کمی زمان نیاز خواهید داشت. و البته این مسئله عادی است. پس صبور باشید و در این راه استقامت کنید! به یاد داشته باشید باید متعهد باشید که هر شب و هر صبح این داستان جدید را با صدای بلند برای خودتان تکرار کنید. شاید هر روز به ده دقیقه زمان نیاز داشته باشید، اما عمیقاً به آن فکر کنید و سعی کنید داستان جدیدتان را کاملاً احساس کنید.

با تغییر داستان‌های قدیمی و از بین بردن شرور درون‌تان، بسیار در مورد خودتان و موفقیت‌های آینده یاد خواهید گرفت. از آن مهم‌تر، وقتی شرور درون خودتان را از بین ببرید و داستان‌تان را تغییر دهید، قدم در مسیر آزاد کردن قهرمان درون‌تان گذاشته‌اید. همان قهرمانی که در درون شما زندگی می‌کند و در نهایت، شما را به ثروت و خوشبختی که سزاوار آن هستید، می‌رساند.

فصل پنجم: قهرمان درون را بیدار کنید

«بدون اعتماد به نفس، اصلاً ممکن نیست که یک موفقیت ادامه‌دار یا موفقیتی در مقیاس بزرگ داشت، زیرا بدون داشتن اعتماد به نفس، شما هیچ قدم بزرگی را بر نمی‌دارید. قدم‌های بزرگ برداشتن، یاد گرفتن از روش‌هایی که جواب نمی‌دهند و تغییر رویه‌تان تا زمانی که به مقصد و خواسته‌تان می‌رسید، چیزهایی هستند که در هر زمینه‌ای باعث موفقیت فرد در طولانی‌مدت می‌شوند.»

تونی رابینز، مصاحبه با دین گریزیوسی

معنی کلمه قهرمان:

اسم - شخصی که به دلیل شجاعت، دستاوردهای بزرگ و یا کیفیت‌های ممتاز تحسین می‌شود.

معنی کلمه درون:

صفت - قرار گرفته در درون؛ درونی، خواه از لحاظ ذهنی یا معنوی.

این دو تعریف کاملاً مشخص هستند و هر کدام از آن‌ها به تنهایی برای افراد مختلف می‌تواند معانی متفاوتی داشته باشند. اما وقتی این دو تعریف را با هم ترکیب کنید، آن‌ها یک معنای واحد

می گیرند. قهرمان درون نشان دهنده تمام توانایی های شما، بهترین شما، همانی که خدا آن را در درون شما قرار داده است و شما را خاص کرده است، نامحدود، و همان بخش درونی است که باید مسئولیت زندگی شما را برعهده داشته باشد.

بله، ما همه قهرمان درون خودمان را داریم و وقتی آن را بیدار کنیم، موقعیت های جدید، و سطوح شگفت انگیزی از فراوانی و شادی را به دنیای خودمان وارد می کنیم. هم چنان که من سعی می کنم به بهترین شکل ممکن قهرمان درون شما را فعال کنم، شما نیز دشمن آن و دشمن خودتان، یعنی همان شرور درون را فراموش نکنید.

همان طور که تا الان یاد گرفته اید، شرور درون شما مخالف رشد و موفقیت شما است و تمام تلاش خود را می کند تا اعتماد به نفس را از شما بگیرد و مانع ایجاد و پرورش عادت های موفقیت در شما شود.

اگر شرور درون شما سخت تلاش نکند تا کنترل شما و زندگی تان را در دست بگیرد، باید در مقابل قهرمان درون سر خم کند و تحت کنترل او باشد. اما شرور درون تان تمام تلاش خودش را می کند تا قدرتش را از دست ندهد.

شرور درون با گفتن و یا یادآوری یک داستان قدیمی ناتوان و محدود کننده، کار خودش را انجام می دهد و این گونه سعی می کند تا ضمیر ناخود آگاه شما را مختل کند و شما نتوانید داستان بهتری را برای خودتان بسازید.

با این حال، من در پایان این فصل، ابزارهایی را در اختیار شما قرار می‌دهم تا شما را به سمت بهترین افکار، خوشبختی و فراوانی هدایت کنند.

تعریف‌های اول فصل را به یاد بیاورید؛ وقتی قهرمان درون‌تان کنترل زندگی شما را در دست داشته باشد، شما سرشار از اعتماد به نفس و خوش‌بینی و شخصی راه‌حل محور خواهید بود. وقتی شرور درون‌تان کنترل شما را به دست داشته باشد، این همان قطب منفی است که شجاعت، انرژی و اعتماد به نفس را از شما می‌گیرد و اجازه نمی‌دهد بهترین خودتان باشید. این ذهنیت را باید از همین امروز فراموش کنید.

من به شما گفته‌ام که شرور درون‌تان از کجا می‌آید و همچنین به شما گفته‌ام چگونه آن را از بین ببرید. اما اکنون می‌خواهیم خنجری را در قلب این شرور درون‌تان فرو ببریم و برای همیشه از شر آن رها شویم. ما می‌خواهیم قهرمان درون‌تان، زندگی شما را کنترل کند.

البته این پروسه به این معنی نیست که به فردی تبدیل شوید که نیستید. برای مثال، قرار نیست از فردی درون‌گرا به فردی برون‌گرا تبدیل شوید. هدف ما دستیابی به چیزی عمیق‌تر، بهتر و مناسب‌تر است که می‌تواند تا آخر عمرتان با شما بماند.

وقتی شرور درون‌تان قدرتی نداشته باشد و قدرت و کنترل در دستان قهرمان مطمئن درون شما باشد، موقعیت‌های زندگی شما نامحدود می‌شوند و آن وقت می‌فهمید که چگونه در بهترین حالت خودتان باشید.

به یاد داشته باشید که من هیچ قرص جادویی برای موفق شدن ندارم؛ قرار نیست شما کلمات جادویی را بخوانید و خیلی زود به ثروت و فراوانی برسید.

در عوض، همان‌طور که در کل این کتاب روی آن تأکید کرده‌ام، شما یاد خواهید گرفت که چگونه تغییرات کوچکی را خیلی زود در خودتان ایجاد کنید و نتایج مثبت و شگفت‌انگیز آن را در مدت زمانی کوتاه ببینید. ما با کمک همدیگر به این هدف خواهیم رسید.

شما ارزش آن را دارید، پس همین‌طور به خواندن ادامه دهید، جلوتر بروید و روی آن تمرکز کنید. ما تا این‌جا آمده‌ایم، پس با هم آن را ادامه می‌دهیم. هم‌چنان که سفر خودمان را ادامه می‌دهیم، و من نیز عادت‌های موفقیت جدید، پروسه‌های فکری و تمرین‌هایی را با شما در میان می‌گذارم، شما نیز روی «چرای» واقعی خودتان متمرکز باشید.

به تعویق انداختن تغییرات جزئی رفتاری و تمرین‌ها کار آسانی است. شما قبلاً نیز این کار را انجام داده‌اید و البته نتیجه‌ای هم نگرفته‌اید. این کتاب صرفاً درباره‌ی انگیزه دادن به شما و گفتن داستان‌های خوب نیست. کتاب‌های بسیار زیادی وجود دارند که این کار را انجام می‌دهند. هدف این کتاب، برداشتن قدم‌های کوچک است که در نهایت، تأثیرات بزرگی را روی شما خواهند داشت. حالا وقت آن رسیده است که در خطی مستقیم و مطمئن به حرکت خودمان ادامه دهیم.

خوب، پس آماده این بخش باشید: حالت ذهن شما و سطح اعتماد به نفس‌تان، عامل‌های بسیار مهمی هستند که برای رسیدن شما به موفقیت‌های بزرگ، نقش بسیار مهمی را ایفا می‌کنند. به

زمان‌هایی فکر کنید که حالتان بسیار بد بود و ناگهان اتفاق خوبی افتاد و شما احساس بسیار خوبی پیدا کردید. برای مثال، شاید متوجه شدید که بیش‌تر از آن‌چه که فکر می‌کردید در حساب‌تان پول دارید، همسران کار ویژه‌ای برای شما انجام داده است و یا در کارتان ترفیع گرفته‌اید. آیا می‌توانید چنین لحظاتی را به یاد بیاورید که احساس بدی داشتید و ناگهان حالتان بسیار خوب شده است؟

البته که می‌توانید و این نشان می‌دهد که شما توانایی تغییر حالت ذهنی و اعتماد به نفس‌تان در لحظه را دارید. شما فقط به ابزارهایی نیاز دارید تا این توانایی را کنترل کنید و تحت تأثیر و قدرت عوامل بیرونی نباشند.

حالا به این سؤال پاسخ دهید: آیا تا به حال وقتی اعتماد به نفس‌تان به شدت پایین بوده است، توانسته‌اید کاری شگفت‌انگیز انجام دهید؟ نه فکر نمی‌کنم. با این حالت ذهنی و عدم اعتماد به نفس، مشکلات زیاد می‌شوند، موقعیت‌ها از دست می‌روند و تنها احساس پشیمانی برای شما باقی می‌ماند.

از سوی دیگر، وقتی انرژی زیاد، اعتماد به نفس عالی و حال بسیار خوب و مثبتی داشته باشید، مطمئن هستیم که می‌توانید کارهای فوق‌العاده‌ای را انجام دهید، حتی اگر برای مدت زمان کوتاهی باشد.

بله، وقتی در چنین شرایط خاصی قرار دارید، این یک احساس عالی خواهد بود. اما اگر این احساس زود از بین رود و بعد از آن احساس بدی پیدا کنید، در این صورت زندگی‌تان پُر از قله (احساس خوب) و درّه (احساس بد) خواهد بود. اما باید بدانید که این بالا و پایین‌های احساسی، شما را به ثروت، شادی، خوشبختی، عشق و دستاورد نمی‌رساند.

به همین دلیل می‌خواهم به شما یاد دهم تا در هر شرایطی، حالت ذهن و اعتماد به نفس‌تان را در لحظه تغییر دهید.

با این توانایی، شما می‌توانید آن احساس‌های ناخوشایند و درّه‌ها را محدود کنید و مانع به وجود آمدن آن‌ها شوید، چون شما کنترل احساسات و افکار‌تان را در دست دارید و اجازه نمی‌دهید شرایط بیرونی، آن‌ها را کنترل کنند.

من به شما نشان می‌دهم چگونه اعتماد به نفس بالاتری داشته باشید و هر وقت بخواهید از آن استفاده کنید.

اکثر افراد معتقدند که آن‌ها یا باید اعتماد به نفس کامل داشته باشند یا هیچ. اما احساسات ناخوشایند به دلیل اعتماد به نفس صفر ایجاد نمی‌شوند. این احساسات زمانی رخ می‌دهند که اعتماد به نفس شما تنها ۵٪ درصد کاهش پیدا می‌کند.

حتی کاهش کمی از اعتماد به نفس تان می تواند نتایج بسیار بدی برای آرزوها، اهداف و رؤیاهای تان داشته باشد. خوب، پس آماده باشید تا یاد بگیرید چگونه اعتماد به نفس تان را به ۱۰۰٪ برسانید و یا حداقل بتوانید در لحظه از تمام اعتماد به نفس تان استفاده کنید.

اعتماد به نفس درونی شما، همان قهرمان درون شماست که منتظر درخشیدن است. من شاگردانی را دیده‌ام که مهارت‌های تاکتیکی زیادی داشته‌اند و برای‌شان سؤال است که چرا سرگردان هستند و حتی بدتر از آن، بیش از حد فکرشان درگیر است که در این حالت سردرگمی در کجا قرار دارند.

چرا این افراد نیروی محرکه‌ای را در خودشان ایجاد نمی‌کنند و خودشان را مسیری قرار نمی‌دهند که آن‌ها را به فردی تبدیل می‌کند که آرزویش را دارند؟ تقریباً تمام این افرادی که در چند لحظه اول تغییر تسلیم نشدند، متوجه شدند که مشکل آن‌ها نبود اعتماد به نفس بود.

وقتی آن‌ها از این پروسه عبور کردند، توانایی ایجاد اعتماد به نفس را در خودشان ایجاد کردند. آن‌ها سطح بالایی از اعتماد به نفس را در خودشان ایجاد کردند که تا قبل از آن فکر می‌کردند داشتن چنین سطحی از اعتماد به نفس غیرممکن است. و وقتی این کار را انجام دادند، هیچ چیز نمی‌توانست جلوی آن‌ها را بگیرد.

قبل از این که در مورد بازکردن این منبع و ایجاد توانایی تغییر حالت ذهن و افزایش اعتماد به نفس تان حرف بزنیم، می‌خواهم این شانس را به شما بدهم تا این تغییر قدرت درونی و تفاوت عظیمی را که در زندگی شما ایجاد می‌کند، تجسم کنید.

دو قهرمان

کارول ستینسون^{۶۸} به شرور درونش اجازه داده بود تا زندگی او را در سطح وسیعی کنترل کند، زیرا کارول در منطقه‌ای بسیار فقیر فیلادلفیا بزرگ شده بود. او سپس به منطقه‌ای نه چندان خوشایند در نیوجرسی نقل مکان کرد. کارول فلسفه خودش را این گونه خلاصه کرد: «فقیر، فقیر می‌ماند. ثروتمند ثروتمندتر می‌شود. ثروتمندها امتیازاتی دارند که هیچ کس دیگری ندارد.»

اما تربیت و بزرگ شدن در آن شرایط، تنها عامل قدرت دادن به شرور درون او و کنترل زندگی و افکارش نبود. او در بزرگسالی، همیشه مشکلات زیادی داشت. همسر او در یکی از سخت‌ترین شرایط اقتصادی تاریخ آمریکا، شغلش را از دست داده بود و این باعث ایجاد منفی‌نگری بیش‌تر و حمایت از شرور درون او شده بود. او پنج فرزند خودش را بزرگ می‌کرد، علاوه بر آن، دو نوه هم داشت و کوچک‌ترین آن‌ها کودکی با نیازهای خاص بود. برخی روزها تنها چیزی که می‌توانست

⁶⁸ Carol Stinson

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

بخرد، کره بادام زمینی بود، و چون پول صورتحساب‌ها را پرداخت نکرده بودند، برق آن‌ها را قطع کرده بودند.

او به من گفت به محض این که از خواب بیدار می‌شدم، ترس و وحشت داشتم، چون در نیوجرسی وقتی برق شما را قطع کرده باشند، سازمان خدمات مراقبت از کودکان⁶⁹ می‌تواند بچه‌های تان را از شما بگیرد. پس احتمالاً درک می‌کنید که چرا کارول به من گفت: «وقتی در مکان و شرایط اشتباهی به دنیا آمده باشید، این شرایط تا آخر با شما خواهد ماند. شما باید همیشه در فقر زندگی کنید. شما باید همیشه با کمبود زندگی کنید. شما همیشه از ثروتمندان تنفر دارید، چون فکر می‌کنید اگر آن‌ها پول دارند، حتماً آن پول حق شما بوده و آن‌ها آن را از شما دزدیده‌اند.»

البته در آن شرایط، مقصر دانستن آسان بود: این اقتصاد، رئیس جمهور، افراد ثروتمند و هزاران سپر بلای دیگر است که شک به خود و احساسی از ناامیدی را در شما ترغیب می‌کنند. این اتفاق زمانی می‌افتد که با خودتان فکر می‌کنید و می‌گویید: «این شرایط تغییر نمی‌کند.»

ما زمانی تغییر را ایجاد می‌کنیم که خواستار بیش‌تر باشیم و این خواسته‌ی ما قدرتمند و عمیق باشد. اما ما هم‌چنین زمانی تغییر را در خودمان ایجاد می‌کنیم که به پایین‌ترین میزان برسیم. بیا بیدارم امیدوارم باشیم که مورد دوم هیچ‌وقت دلیل شما نباشد و همیشه خواستن بیش‌تر، دلیلی برای ایجاد تغییر در شما باشد.

⁶⁹ CPS (child protective services)

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

کارول، دیگر نه زمان داشت، نه پول و نه بهانه‌ای. او در خانه‌ای رهنی زندگی می‌کرد و نه پول و نه هیچ چیز دیگری نداشت. روزی او کاری بسیار غیرعادی را انجام داد؛ او با چند دلار باقیمانده‌اش یکی از کتاب‌های من را خرید. او برخلاف خانواده، همسر و حتی صدای درونی‌اش عمل کرد.

و بله، من استراتژی‌هایی را به او دادم تا بتواند پول خوبی به دست بیاورد. من ایده‌هایی به شوهرش دادم. اما کارول به من گفت هنگامی که کتاب را می‌خواند، مدام به خودش می‌گفت: «این درست نیست، این برخلاف باورهای همیشگی من است.»

اما او کم کم متوجه شد که او داستان‌های منفی و محدودکننده‌ای را برای خودش تعریف می‌کرد و آن داستان‌ها دروغ بودند. او با خواندن درباره‌ی سفر خودم، انجام تمرین‌ها و الهام گرفتن از مثال‌ها، کم کم افکار، عادت‌ها و داستان‌ش را تغییر داد. کارول می‌دانست که شرور درونش، تمام زندگی بزرگسالی او را کنترل کرده و این هیچ نتیجه خوبی برای او به همراه نداشته است. او به اندازه کافی شجاع بود تا قهرمان درونش را بیدار کند و به او اجازه دهد تا از این پس، آن قهرمان مسئولیت اداره زندگی‌اش را به عهده بگیرد.

او متوجه شد که نیازی به مدرک دانشگاهی ندارد و این که لازم نیست فکر کند، چون در شرایط بدی بزرگ شده است. این شرایط برای همیشه با او باقی می‌ماند. او متوجه شد که برای شروع کسب و کار نیاز به پول ندارد.

کارول هم‌چنین متوجه شد که چقدر خوش‌شانس است که باید ۷ بچه را بزرگ کند، این که شوهر بسیار خوبی دارد و موقعیت‌های زیادی پیش روی او هستند. او متوجه شد که اگر عادت‌هایش را تغییر دهد، داستان‌های جدیدی را برای خودش تعریف کند و اجازه دهد تا قهرمان درونش مسئولیت زندگی او را در دست داشته باشد، هر چیزی را می‌تواند تغییر دهد. و او دقیقاً همین کار را انجام داد.

کارول با درک این موارد، دیگر شرایط اقتصادی، سرنوشت یا هیچ چیز دیگری را مسئول مشکلات خودش ندانست. در عوض، او کنترل را به دست گرفت و وقتی کارول این کار را انجام داد، تمام اطرافیان او فکر می‌کردند او دیوانه شده است. او اصرار می‌کرد که می‌تواند ثروتمند باشد، مطمئن بود که می‌تواند بیش‌تر انجام دهد و با خودش فکر می‌کرد که می‌تواند دنیا را صاحب شود.

خوب، حدس می‌زنید چه اتفاقی افتاد؟ او با این افکار، قهرمان درونش را قوی‌تر و قوی‌تر کرد. او نه تنها شرکت خودش را تأسیس کرد، بلکه صدها هزار دلار درآمد کسب کرد و خانه و ماشین جدیدی خرید.

او بچه‌هایش را به جاهایی برد که قبلاً هرگز نرفته بودند و در آن‌جا خریدهای مدرسه‌شان را انجام دادند. او فرزندان‌ش را به تعطیلاتی برد که تنها در رؤیاهای‌شان می‌توانستند تصور‌ش را بکنند. او با فرستادن فرزندان‌ش به دانشگاه، سرنوشت خانواده‌اش را کاملاً متحول کرد.

کارول ستینسون، امروز ۲۰ سال جوان‌تر از روزی به نظر می‌رسد که برای اولین بار او را دیدم. او قوی، شگفت‌انگیز، سرحال و یک بازرگان کاملاً مورد احترام است و سرنوشت خانواده‌اش را برای همیشه تغییر داده است. و این تغییر، تنها از لحاظ اقتصادی نبود. او به خانواده‌اش یاد می‌دهد که چگونه با پرورش عادت‌های موفقیت، به افراد متفاوتی تبدیل شوند و این که اجازه دهند قهرمان درون‌شان زندگی آن‌ها را کنترل کند. او به آن‌ها یاد می‌دهد که چگونه از تمام توانایی‌های‌شان استفاده کنند و هیچ چیز را به شانس واگذار نکنند. او به آن‌ها یاد می‌دهد که وقتی در لحظات آخر زندگی هستند، به خودشان نگویند: «می‌توانستم بهتر عمل کنم.»

مطمئن هستم که کارول هرگز با خودش یک مکالمه «می‌توانستم بهتر عمل کنم» نخواهد داشت. من هیچ شکی ندارم که آن زن شگفت‌انگیز، در لحظات آخر زندگی‌اش می‌داند که هر کاری را که باید انجام داده و بهترین نقش ممکن خود را ایفا کرده است.

درباره‌ی تعاریف ساده ابتدای فصل فکر کنید. درباره‌ی قهرمان درون کارول و ویژگی‌های قهرمانانه او فکر کنید: اعتماد به نفس، شجاعت، و مسئولیت‌پذیری.

و یکی دیگر از عادت‌های موفقیت کارول این بود که او خیلی راحت دیگر به مشکلاتش فکر نکرد و تنها روی راه‌حل متمرکز شد. و این همان جایی است که شرور و قهرمان درون بسیار متفاوت هستند. وقتی مردم انرژی‌شان را صرف مقصر دانستن دیگران می‌کنند و این که چرا کسی به بیماری بسیار بدی مبتلا شده است، این که چرا شریک‌شان به آن‌ها خیانت کرده است یا این که

چرا کار اول آن‌ها جواب نداده است، آن‌ها به شرور درون‌شان اجازه می‌دهند تا کنترل آن‌ها را به دست بگیرد.

شرایط هر چه که باشد، وقتی قبول کنید که به هر حال این «اتفاق افتاده است» و به این فکر کنید که چگونه بهترین نتیجه را در آن شرایط داشته باشید، در این صورت همه چیز تغییر می‌کند. این همان زمانی است که به خودتان اجازه می‌دهید تا بدرخشید. بگذارید مثال دیگری برای تان بزنم تا این حقیقت کاملاً در ذهن تان جای بگیرد.

شاید شما درباره‌ی جی جی ویرجین^{۷۰} شنیده باشید. او نویسنده کتاب رژیم غذایی ویرجین^{۷۱} و چند تا از پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز است و موفقیت‌های بسیار زیادی دیگری نیز دارد.

اما شاید ندانید که چند سال قبل، وقتی پسرش گرنت^{۷۲} در راه خانه بود، ماشینی با او تصادف کرد و راننده از صحنه تصادف فرار کرد. گرنت زنده بود، اما فاصله بسیار کمی با مرگ داشت.

۱۳ استخوان او شکسته بودند، اما این بدترین بخش ماجرا نبود. ضربه جسمی بسیار شدیدی به سر او وارد شده بود و صدمات مغزی غیرقابل برگشت احتمالی در انتظار او بود. دکترها فکر

⁷⁰ JJ Virgin

⁷¹ Virgin Diet

⁷² Grant

نمی‌کردند که گرنت بتواند زنده بماند، اما به مادرش گفتند حتی اگر بتواند زنده بماند، احتمالاً دیگر نمی‌تواند راه برود، حرف بزند و یا ارتباط منسجمی داشته باشد.

الان که در حال نوشتن این کتاب هستم، شبکه‌ای در تلویزیون در حال ساخت مستندی درباره‌ی جی جی و گرنت و ماجراهای آن‌ها پس از این حادثه بسیار تلخ است.

آن‌ها از من خواستند تا در آن مستند حضور داشته باشم و البته که من هم قبول کردم. مطمئنم نبودم که آن‌ها چه چیزی از من می‌خواهند، اما بسیار خوشحال و مفتخر بودم تا بتوانم به هر نحوی از جی جی و گرنت حمایت کنم.

یکی از سؤالات آن‌ها این بود که به نظر من بهترین روش برای تحمل تجربه‌ای بسیار تلخ مانند تصادف گرنت چه بود؟ اولین چیزی که بر زبانم جاری شد، این بود: «روی بهترین نتیجه‌ی ممکن تمرکز کنید. سعی نکنید انرژی‌تان را روی چرایی اتفاق افتادن آن یا سرزنش کسی صرف کنید.» حالا، شاید به نظر تان این حرف‌ها کاملاً ساده و بی‌معنی باشد، چون تجربه آن‌ها بسیار سخت بوده است. اما آیا واقعاً حرف‌های من ساده و بی‌معنی بودند؟ من افکار خودم را توضیح دادم و متوجه شدم که جی جی روی بهترین نتیجه‌ی ممکن تمرکز کرد. البته که او به عنوان مادر، شرایط و احساسات بسیار شدیدی را تحمل کرده بود.

اما او خیلی زود تلاش کرد تا نه تنها گرنت زنده بماند، بلکه بتواند یک زندگی عادی داشته باشد. او حرف دکتراها را در مورد گرنت قبول نکرد و ناامید نشد.

جی جی برخلاف توصیه بقیه افراد، گرنت را با هلیکوپتر به بیمارستان دیگری برد. در آن بیمارستان، بیش تر با شرایط گرنت و نتیجه و ایده آل جی جی هم سو بودند.

او وظیفه خود را انجام داد، با افراد زیادی تماس گرفت، در خانه های زیادی را زد، قدرتمند باقی ماند و بهترین افراد را پیدا کرد تا به گرنت کمک کنند. جی جی رؤیایی داشت، روی راه حل ها متمرکز شد، و به قهرمان درون خود اجازه داد تا کنترل را به دست بگیرد و این گونه هیچ چیز نتوانست او را متوقف کند.

وقتی در آن مستند مصاحبه می کردم و تقریباً حرف هایم به پایان رسیده بود، خانم مصاحبه گر حرف های من را قطع کرد و گفت: «خوب، با جوابی که شما به من دادید، حدس می زنم نمی دانید که جی جی به دنبال شکایت و اقدامات قانونی نسبت به آن راننده متخلف نرفت. در واقع، او هرگز درباره ی او حرفی نزد.»

من اصلاً در این مورد چیزی نمی دانستم، اما شوکه هم نشدم. مقصر دانستن و بیهوده تلف کردن انرژی روی انتقام کار بسیار آسانی است. شاید بقیه افراد به دنبال کارهای قانونی می رفتند و راننده را به دادگاه می کشاندند، اما جی جی این کار را نکرد. جی جی می توانست از آن راننده متنفر باشد و این حق را هم داشت، زیرا شرایط بسیار سختی را به پسر کوچک او تحمیل کرده بود.

اما او متوجه شد که انتقام گرفتن از آن راننده، هیچ کمکی به گرنت نمی‌کند و این که ما انسان‌ها مقدار خاصی انرژی داریم. او می‌دانست که باید انرژی‌اش را روی راه حال معطوف کند. او به قهرمان درونش اجازه داد تا کنترل شرایط را در دست بگیرد.

قهرمان درون شما نمی‌تواند مانع حوادث تراژدیک شود. اما اگر آن را آزاد کنید و کنترل را به او بدهید، این قهرمان درون می‌تواند بدترین شرایط ممکن را به پل‌ی برای برای موفقیت‌های بیش‌تر و داشتن یک زندگی بهتر تبدیل کند.

این قهرمان درون، به شما کمک می‌کند تا از هر مشکلی انرژی بگیرد و از آن برای داشتن یک زندگی بهتر که لیاقتش را دارید، استفاده کنید. البته این به این معنی نیست که اگر شرایط بد شد، خوشحال شوید و از آن یاد بگیرید. ما نمی‌خواهیم شرایط بد را در زندگی‌مان تجربه کنیم، اما حقیقت این است که آن‌ها اتفاق می‌افتند. خوب، پس اگر قرار است این اتفاقات بد در هر صورت رخ دهند، می‌خواهید چه کسی مسئول باشد و کنترل را در دست داشته باشد؟ فکر می‌کنم خودتان هم می‌دانید: قهرمان روی راه‌حل‌ها تمرکز می‌کند.

و من خوشحالم بگویم که گرنت نه تنها زنده ماند، بلکه به خاطر روحیه جنگجویانه خود و تمرکز مادرش روی بهترین نتیجه، حالا گرنت تمام تلاش خود را می‌کند تا یک زندگی بهتر داشته باشد.

کتاب جدید جی جی، ذهنیت معجزه^{۷۳}، تقریباً همزمان با این کتاب منتشر می‌شود. این کتاب درباره‌ی تجربیات او و گرنت و درس‌هایی است که می‌توانم از آن‌ها یاد بگیریم.

حالا که ایده بهتری نسبت به قهرمان درون دارید، بیایید با هم بررسی کنیم که چگونه می‌توانیم اعتماد به نفس مان را پرورش دهیم و کنترل زندگی مان را به قهرمان درون مان بدهیم.

چهار C اعتماد به نفس

بیایید به زمان‌هایی در زندگی تان نگاه کنیم که اعتماد به نفس نداشتید و این عدم اعتماد به نفس، هزینه‌های زیادی را برای شما به همراه داشته است. آیا شده از کسی خوشتان بیاید و بخواهید با او قرار دوستانه‌ای داشته باشید، اما به خاطر اعتماد به نفس کم، هیچ کاری نکرده باشید؟

آیا تا به حال شده موقعیت به عهده گرفتن یک پروژه مهم را داشته باشید یا این که خواسته باشید کار خودتان را شروع کنید، اما به دلیل عدم اعتماد به نفس، هیچ کاری نکرده باشید؟ یا حتی ساده‌تر: آیا تا به حال شده خواسته باشید به باشگاه بروید، اما منصرف شده‌اید، چون فکر می‌کردید بیش از حد خارج از تناسب اندام هستید؟

من دیده‌ام که عدم اعتماد به نفس، افراد زیادی را نابود کرده است و همان‌طور که قبلاً اشاره کردم، این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که اعتماد به نفس آن‌ها تنها ۵٪ کاهش می‌یابد.

⁷³ The Miracle Mindset

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

خوب، حالا خوب فکر کنید و بگویید که عدم اعتماد به نفس در چه جاهایی به ضرر شما تمام شده است؟ با خودتان فکر کنید و ببینید اگر اعتماد به نفس ۱۰۰٪ داشتید، زندگی‌تان چه تفاوت‌هایی می‌کرد؟ یکی از دوستان بسیار خوب من به نام ریچارد روسی^{۷۴}، شرکتی را در شهر واشنگتن دی سی اداره می‌کند. او در این شرکت، اتفاقات بسیار مهم زندگی دانش آموزان دبیرستانی را تولید می‌کند. وقتی با ریچارد دیداری داشتم، به او گفتم: «تو بسیار خوش‌شانسی که این همه دانش آموز در برنامه تو شرکت می‌کنند. اگر بخواهی یکی از ویژگی‌های مشترک آن‌ها را نام ببری، آن چه چیزی است؟»

او گفت: «حتی لازم نیست درباره‌ی جواب تو فکر کنم. جواب سؤال تو، تنها اعتماد به نفس است. این‌گونه نیست که دانش آموزان بسیار باهوش یا آن‌هایی که همیشه بهترین نمره را در مدرسه می‌گرفتند، به سوپر استارهایی تبدیل شوند؛ مسئله این است آن‌هایی که بیش‌ترین اعتماد به نفس را دارند، در زندگی کارهای شگفت‌انگیزی را انجام می‌دهند.»

حرف‌های ریچارد بر اساس تئوری نبود. او این واقعیت را در زندگی و بر اساس تجربیات و نتایج خودش دیده بود. هزاران نفر از افراد موفق با او دیدار کرده بودند و او مهم‌ترین عامل موفقیت آن‌ها را «اعتماد به نفس» می‌دانست. حالا سؤال بسیار مهمی از شما دارم: چگونه اطمینان حاصل می‌کنید که وقتی به اعتماد به نفس‌مان نیاز داریم، همیشه بتوانیم از آن استفاده کنیم؟

⁷⁴ Richard Rossi

شاید شما در سر کار، در خانه یا در باشگاه کاری انجام داده‌اید که بعد از آن، در آینه به خودتان نگاه کردید و با افتخار به خودتان گفتید: «آره من این کار را کردم!» در آن لحظه، شما برداشتی کلی از قدرت جریان ناگهانی اعتماد به نفس و قدرت آن در حالت ذهن‌تان را دیدید.

همان‌طور که تاکنون متوجه شده‌اید، من در کودکی اعتماد به نفس زیادی نداشتم. من کوچک‌ترین فرد کلاس بودم و در خواندن هم مشکل داشتم، نمی‌توانستم صاف و مرتب بنشینم و بسیاری از کودکان همیشه من را مسخره می‌کردند. وقتی سنم بیش‌تر شد، باید یاد می‌گرفتم تا اعتماد به نفس خودم را بسازم. با آزمون و خطا، و هم‌چنین با کمک افراد بسیار شگفت‌انگیزی، من یاد گرفتم تا اعتماد به نفس بسیار قدرتمندی را در خودم ایجاد کنم. شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید. اما قبل از آن، باید داستان اعتماد به نفس را بدانید. آیا ممکن است برخی از افراد با آن متولد شوند؟ شاید مواردی بسیار نادر، اما در حالت عادی غیرمحمّل است. در اکثر موارد، اعتماد به نفس چیزی است که باید آن را یاد گرفت. اگر فکر می‌کنید از «نوع با اعتماد به نفس» هستید یا فکر می‌کنید از «نوع بدون اعتماد به نفس» هستید، در هر صورت خودتان را گول می‌زنید. هر دوی این موارد، داستان ساختگی هستند.

مهم نیست چه سطحی از اعتماد به نفس را داشته باشید، در هر صورت من به شما می‌گویم که سطح بیش‌تری از اعتماد به نفس منتظر شماست. بیا یاد با درسی بسیار مهم، اعتماد به نفس شما را به سطح دیگری برسانیم. من خودم نیز از دن سالیوان، مربی استراتژیک، این درس را یاد گرفتم.

این یک پروسه ۴ مرحله‌ای است که به شما کمک می‌کند بفهمید اعتماد به نفس واقعی چگونه است و عنصرهای لازم برای رسیدن به آن‌جا را بشناسید.

اولین قدم، یا شاید بهتر است بگوییم اولین C، همان شجاعت (Courage) است. تمام اعتماد به نفس، تمام تغییرات و تمام چیزهای جدید، با شجاعت شروع می‌شوند. وقتی شخصی برای اولین بار پرش بانجی^{۷۵} را انجام می‌دهد، این شجاعت او است که به او نیرو می‌دهد تا این کار را انجام دهد.

بیا ببینیم نگاهی عمیق‌تر به این کیفیت داشته باشیم، زیرا به ما کمک می‌کند تا بدانیم چگونه اعتماد به نفس از شجاعت پدید می‌آید. شجاعت یعنی از دری رد شوید، بدون آن‌که بدانید در طرف دیگر در، چه چیزی قرار دارد. شجاعت باعث می‌شود از روی نیمکت بلند شوید، دست‌تان را بلند کنید و وارد بازی شوید. شاید تاکنون متوجه نشده‌اید، اما شما الان هم ماهیچه‌های شجاعت را در خودتان ایجاد کرده‌اید.

آیا فرزندی دارید؟ در این صورت، شما بسیار شجاع هستید که فرزندی را به این دنیا آورده‌اید و از آن‌ها مراقبت می‌کنید. شما نمی‌دانستید (و احتمالاً هنوز هم نمی‌دانید) که نتیجه نهایی چگونه خواهد بود، اما شما این کار را کردید و هم‌چنان که در این مسیر به پیش می‌روید، یاد خواهید گرفت.

⁷⁵ bungee jump

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

شجاعت چیزی است که ما همه در درون خودمان داریم، حتی اگر پنهان باشد. خوب، پس اگر می‌خواهید شجاعت لازم برای انجام هر کاری را داشته باشید، تمرین هفت مرحله عمیق را به یاد بیاورید و «چرای» عمیق خودتان را پیدا کنید. این عادت مهم، دوباره نقش مهمی را ایفا می‌کند.

وقتی هدف واقعی خودتان را بدانید، قدم برداشتن ممکن می‌شود. به تمام چیزهایی که تا این لحظه یاد گرفته‌ایم، فکر کنید: وقتی تصور و وضوحی روی هدف‌تان داشته باشید و اجازه ندهید آن داستان‌های قدیمی مانع جلو رفتن شما شوند، شجاعت شما به صورت تصاعدی رشد می‌کند.

خوب، پس روی جایی که می‌خواهید بروید و روی داستان جدیدتان متمرکز شوید، شانه‌های‌تان را صاف کنید، سینه‌تان را جلو بدهید و بگویید: «حالا نوبت من است!» شجاع باشید و به دنبال آن بروید. همه چیز به قدم اول شروع می‌شود.

دومین C لازم، تعهد (Commitment) است. شما همین الان هم با خواندن این کتاب و انجام تمرین‌های آن، تعهد خودتان را نشان داده‌اید.

شما به تحول شخصی خودتان متعهد هستید. فراموش نکنید که هر تغییر مهمی به تعهد نیاز دارد. اگر می‌خواهید وزن‌تان را کم کنید، باید به آن متعهد باشید؛ در غیر این صورت، شکست می‌خورید. اگر می‌خواهید کار جدیدی را شروع کنید، باید به آن متعهد باشید؛ در غیر این صورت، شکست می‌خورید.

از دیدی متفاوت به این C دوم، همان تعهد، دقت کنید: آیا تا به حال در کاری به آن متعهد نبودید، موفق شده‌اید؟

آیا تا به حال شده در رابطه، کار جدید یا رژیم غذایی که در انجام آن‌ها متعهد نبودید، موفق شوید؟ مطمئنم نه! اگر خواستار ثروت بیش‌تر و رسیدن به سطح دیگری از زندگی هستید، بنابراین باید فرد متعهدی باشد.

البته این به این معنی نیست که باید تمام ثانیه‌های بیداری‌تان را صرف رسیدن به یک هدف خاص کنید، اما از آن طرف نباید کاری را بدون تعهد و سرسری انجام دهید. یک تعهد لرزان به معنی یک اعتماد به نفس لرزان است. خوب، پس وقتی شجاعت عمل کردن و تعهد به انجام کاری را داشته باشید، نصف راه رسیدن به اعتماد به نفس را رفته‌اید.

سومین C، توانایی‌ها (Capabilities) است. شما با خواندن این صفحات و پرورش عادت‌های موفقیت، چه چیزهایی را به دست می‌آورید؟ جواب: توانایی‌هایی را.

یادتان هست در مورد مقصدمان، صادق بودن با خودمان، مشخص کردن این که به کجا می‌خواهیم بروم، و این که چگونه به آنجا برسیم حرف زدیم؟

در اکثر موارد، شما باید توانایی‌ها و مهارت‌های خاصی را به دست بیاورید تا به اهداف‌تان برسید. اگر می‌خواهید در صخره‌نوردی عالی باشید، کتابی را بخوانید که یک متخصص صخره‌نوردی آن را نوشته است یا کسی را استخدام کنید تا به شما آموزش دهد و یا دوره‌ی آموزشی صخره‌نوردی

را امتحان کنید. اگر نتوانید این کارها را انجام دهید و دانش کافی برای انجام درست و مناسب آن‌ها را نداشته باشید، شجاعت‌تان را از دست می‌دهید و تعهدی برای به پایان رساندن با موفقیت آن را نخواهید داشت.

شما سرگردان و ناامید می‌شوید. شما باید نقشه راهی را از شخص یا هر منبع درستی به دست بیاورید. گرچه شاید به نظر این کار به فعالیت ذهنی زیادی نیاز ندارد، اما آیا شما هم افرادی را نمی‌شناسید که درباره‌ی چیزی هیجان‌زده می‌شوند و فکر می‌کنند آزمون و خطا بهترین رویه ممکن است؟ این افراد به موانع و چالش‌هایی بر می‌خورند، احساس شکست می‌کنند و از تلاش برای رسیدن به اهداف‌شان دست می‌کشند. از طرف دیگر، با داشتن توانایی‌های درست، شما می‌توانید از روی موانع رد شوید؛ شما هم‌چنین به مسیری می‌رسید که شما را سریع‌تر از قبل، به مقصد و نتایج دلخواه‌تان می‌رساند!

ببینید، زمانی که شما این سه C اول (شجاعت، تعهد و توانایی‌ها) را داشته باشید و اقدام کنید، سرانجام به C آخر می‌رسید که همان اعتماد به نفس (Confidence) است. سپس اعتماد به نفس شما به صورت طبیعی افزایش می‌یابد.

در مورد هر سه تا C که خواندیم به صورت جدا فکر کنید و ببینید که در زمان‌های مختلف، زندگی‌تان چگونه به شما اعتماد به نفس داده‌اند.

آیا تا به حال شده از انجام کار جدیدی مانند رقص جلوی مردم یا سخنرانی عمومی ترس داشته باشید؟ شاید قبل از انجام این کارها بسیار ترس داشتید، درسته؟ احتمالاً به اشتباهات احتمالی فکر می‌کردید، اما سرانجام آن کار را انجام دادید. این همان شجاعت بود. خوب، بعد از پایان آن تجربه، چه احساسی داشتید؟ احساسی شگفت‌انگیز و این که می‌توانید هر کاری انجام دهید. دقیقاً!

تعهد چطور؟ می‌توانید برای سال‌ها در ارتباط با رابطه با کارتان سرسری عمل کنید و سپس ناگهان روزی به خاطر فرزندان‌تان، یا به خاطر خواسته‌تان برای بیش‌تر به دست آوردن و بیش‌تر شدن یا هر انگیزه‌ای دیگر، ناگهان متعهد شوید و زندگی‌تان متحول شود.

در مورد توانایی‌ها فکر کنید. وقتی در مورد چیزی آگاهی نداشته باشید، همه چیز در مورد آن، به نظرتان گیج‌کننده می‌رسد. آیا تا به حال سعی کرده‌اید تا برنامه‌ای را بدون هیچ راهنمایی، دانلود و از آن در گوشی‌تان استفاده کنید؟

آیا تا به حال سعی کرده‌اید تا زبان جدیدی را یاد بگیرید یا بخواهید در نواختن یکی از آلات موسیقی مهارت پیدا کنید، اما خیلی سریع ناامید شدید، چون مطمئن نبودید که در مسیر درستی قرار دارید؟

اما وقتی توانایی‌های لازم را به دست آوردید، دستورالعمل‌هایی را خواندید، فیلم آموزشی آنلاین را تماشا کردید، مربی یا مدرسی را استخدام کردید - آن کارها پس از کمی تمرین، به عادت‌ی در شما تبدیل می‌شوند. وقتی این سه تا C را با هم هم‌سو کنید و در جهت دستیابی به یک نتیجه یا

هدف به پیش بروید، اعتماد به نفس تان بسیار بالا می‌رود، زیرا C چهارم همان اعتماد به نفس شماست.

وقتی چهار C شما در سر جای خود باشند و اعتماد به نفس شما زیاد شود، قهرمان درون تان مغلوب نکات منفی و داستان‌های بد نمی‌شود، شک و مقاومت درونی خودتان ناپدید می‌شود و خود واقعی تان کنترل را به دست می‌گیرد.

چه چیزی درباره‌ی شما باحال است؟

باید بدانید مهم نیست چقدر قوی هستید و مهم نیست چقدر رشد کرده‌اید، زیرا در هر صورت، باز هم اعتماد به نفس شما می‌تواند بسیار بالاتر رود. خوب، پس وقتی شرایط زندگی، اعتماد به نفس را از شما می‌گیرد، به ابزارهایی نیاز دارید تا سریع آن را به خودتان برگردانید. از الان روی این موضوع کار می‌کنیم.

سؤالی از شما دارم. چه چیزی درباره‌ی شما باحال است؟ سؤال عجیبی است نه؟ و البته سؤال سختی هم است. اما اهمیت ارزش پرسیدن این سؤال از خودتان را نادیده نگیرید. در هر سطحی که قرار دارید، این سؤال را از خودتان بپرسید.

اولین باری که این تمرین را انجام دادم، همراه شان استفنسون^{۷۶} بودم. شان یک کوتوله ۹۲ سانتی‌متری^{۷۷} است. اگر او را نمی‌شناسید، می‌توانید درباره‌ی او تحقیق کنید. شان فردی فوق‌العاده است و علی‌رغم مشکلات بسیار زیادش، به موفقیت‌های بزرگی دست یافته است.

با شان در مورد مشکلی که داشتیم صحبت می‌کردیم. او گفت: «بیا روی برگه‌ای بنویسیم که چه چیزی در مورد تو باحال است.» گفتم: «چی؟ بیا در مورد استراتژی‌هایی برای حل مشکل من حرف بزنیم.» و من واقعاً در اشتباه بودم.

اکنون که به گذشته نگاه می‌کنم، شان را بیش‌تر می‌فهمم. او متوجه اعتماد به نفس پایین من شده بود و می‌خواست آن را به من بازگرداند. خوب پس به من اعتماد کنید. بیایید این تمرین را با هم انجام دهیم. جلوتر بروید و در مورد چیزهایی فکر کنید که در مورد شما جالب هستند.

من از چیزی مطمئن هستم و آن این است که وقتی زندگی سخت می‌شود، ما اغلب روی شکست‌ها، چیزهایی که در انجام آن‌ها موفق نبوده‌ایم و همچنین روی اشتباهات مان متمرکز می‌شویم. ما معمولاً تمام چیزهای خوب دیگری را که انجام داده‌ایم فراموش می‌کنیم. خوب، الان زمان آن رسیده است تا شکست‌ها را نادیده بگیریم و روی موفقیت‌ها متمرکز شویم.

وقتی شان برای اولین بار آن سؤال را از من پرسید، سرم را خاراندم. او می‌دانست که من روی مشکلاتم متمرکز بودم و به کمی زمان نیاز داشتم تا درباره‌ی چیزهای جالب و باحال خودم فکر

⁷⁶ Sean Stephenson

⁷⁷ 3-foot tall giant

کنم. او معلم فوق‌العاده‌ای بود و مثال‌هایی از باحال بودن را به من نشان داد و من نیز خیلی زود به جواب‌هایی رسیدم. من نوشتم:

- برای من فرزندانم در اولویت هستند، نه کار و موفقیت‌هایم.
- من در مدرسه شرایط خاصی داشتم و به سختی توانستم دبیرستان را به پایان برسانم، اما با این حال، نویسنده موفقی هستم و چند بار به عنوان نویسنده پرفروش نیویورک تایمز انتخاب شده‌ام.
- من می‌توانم از ماشین‌های حفاری و بولدوزر استفاده کنم (وقتی در کار ساختن خانه بودم، نحوه استفاده از آن‌ها را یاد گرفتم).
- وقتی جوان‌تر بودم، مکانیک بودم و می‌توانستم قطعات موتور را از هم باز کنم، سپرها را تعمیر و ماشین‌ها را رنگ کنم.
- من به صورت ناشناس به مؤسسات خیریه کمک می‌کنم.
- من پیام‌های ساده‌ای را به مردم انتقال می‌دهم تا در زندگی قدم‌های مهمی را بردارند.
- من هنوز با بهترین دوستانم از پایه پنجم ابتدایی دوست هستم.
- من همیشه سعی می‌کنم تا به مردم نشان دهم که واقعاً برای من مهم هستند.
- من بدون این‌که مشکل یا جنجالی ایجاد کنم، می‌توانم مشکلات را حل کنم.
- من بعد از سال‌ها تمرین، کار با دوربینم بسیار خوب است.
- من با تعدادی از قهرمان‌ها و افراد مورد تحسینم دیدار کرده‌ام.

این لیست تا موارد زیادی ادامه داشت. وقتی واقعاً با خودم خوب فکر کردم و دیدم که چقدر باحال هستم، موارد بیش‌تری به ذهنم آمد. حالا درباره‌ی لیست خودتان فکر کنید.

خلاق باشید و مهارت‌ها و دستاوردهای‌تان را بنویسید. لیست شما باید شامل تمام چیزهایی باشد که در مورد خودتان دوست دارید. شاید شما یک دوست عالی باشید، یا سلیقه بسیار خوبی دارید و یا شاید نسبت به افراد نیازمند بسیار بخشنده و مهربان هستید. تمام این ویژگی‌ها یا دستاوردها را بنویسید. چه چیزی در مورد شغل شما یا رفتار‌تان با کارکنان باحال است؟ چه چیزی درباره‌ی رابطه شما با فرزندان یا همسر‌تان باحال است؟

گرچه نمی‌دانم شما چه چیزهایی را در لیست باحال‌های خودتان می‌نویسید، اما مطمئن هستم که لیست شما شامل موارد زیادی خواهد بود! و بعد از این‌که این لیست را کامل کردید، کمی آرام باشید، به لیست‌تان نگاه کنید و مواردی را که نوشته‌اید با دقت بخوانید.

وقتی من این تمرین را انجام می‌دادم، یادم است با خودم گفتم: «واو، چیزهای باحال زیادی درباره‌ی من وجود دارد. من توانایی‌های بی‌نظیر زیادی دارم و به اهداف مهمی رسیده‌ام.» به یاد دارم که بعد از انجام این تمرین، اعتماد به نفسم خیلی زود بیش‌تر شد. و این زمانی اتفاق افتاد که من به جای شکست‌هایم، روی موفقیت متمرکز شدم و آن‌ها را تصدیق کردم.

درست همان‌گونه که به شما گفتم شرور درون‌تان چگونه به وجود آمده است، اکنون به شما می‌گویم که چگونه قهرمان درون‌تان را جایگزین آن کنید و کنترل را به او بدهید. وقتی شان برای

اولین بار درباره‌ی لیست باحال‌ها با من حرف زد، من با خودم فکر می‌کردم این کار صرفاً «وقت تلف کردن» است.

اما اشتباه می‌کردم و اگر شما حتی برای یک ثانیه چنین افکاری را در ذهن‌تان دارید، شما هم در اشتباه هستید. زمانی را اختصاص دهید و به این موضوع فکر کنید: شما نه تنها باحال هستید، بلکه همین الان هم به موفقیت‌های بسیار زیادی دست پیدا کرده‌اید.

داستان دو عکس

تمرین بعدی که به شما معرفی می‌کنم، شاید به نظر‌تان کمی سخت باشد، اما فراموش نکنید زمانی به نتایج دلخواه‌تان می‌رسید که تلاش کنید و این تمرینی است که به شما کمک می‌کند خیلی زود اعتماد به نفس‌تان را بیش‌تر کنید و در مواقع نیاز از آن استفاده کنید. با پیدا کردن عکسی نه چندان جذاب از خودتان شروع کنید. این عکس می‌تواند عکسی در گوشی تلفن همراه‌تان باشد یا عکسی که در آلبوم قدیمی‌تان نگاه داشته‌اید. می‌تواند عکسی از دورانی باشد که اضافه وزن داشتید، بی‌پول بودید، شغل‌تان را از دست داده بودید یا عکسی باشد که در آن خیلی بد افتاده باشید. عکس باید نشان‌دهنده‌ی نسخه‌ای از شما باشد که تحت کنترل شرور درون‌تان است. اگر این عکس در گوشی تلفن همراه‌تان است، آن را چاپ کنید و البته عکس را در رایانه‌تان ذخیره کنید. سپس از شما می‌خواهم لیستی از ویژگی‌های منفی مرتبط با آن نسخه از خودتان را بنویسید.

برای مثال، می‌توانید بنویسید: چاق بودم؛ در کارم بد بودم؛ بسیار ناراحت و دل‌شکسته بودم؛ واقعاً از دست خواهرم عصبانی بودم؛ کلاً روی مشکلاتم متمرکز بودم؛ دیگران را به خاطر مشکلاتم سرزنش می‌کردم و همین‌طور ادامه دهید.

ببینید ویژگی‌هایی وجود دارند که شما با آن‌ها، شرور درون‌تان را تغذیه کرده‌اید و به او اجازه داده‌اید تا کنترل شما را در دست بگیرد و اعتماد به نفس‌تان را کاملاً از بین ببرد. با خودتان فکر کنید و ببینید که آن نسخه‌ی شما، چگونه به شرور درونش اجازه می‌دهد تا او را کنترل کند و اعتماد به نفس را از او بدزدد. شرور درون پیوسته می‌گوید: «ما دیگر نمی‌توانیم کرایه این‌جا را پرداخت کنیم. ما در شغل‌مان پیشرفت نمی‌کنیم. ما از لحاظ اقتصادی موفق نیستیم. ما هرگز ثروتمند نخواهیم شد. اصلاً چرا باید صبح زود از خواب بیدار شویم؟» این تعریف کسی است که ذهنیت کمبود دارد و اعتماد به نفس او پایین است.

حالا احساسات منفی را به آن عکس نه چندان جذاب خودتان پیوند دهید. آیا عصبانی، ناراحت، افسرده، خجالت‌زده، سرافکنده و متزلزل بودید؟ سپس از شما می‌خواهم تا اسمی روی آن فرد بگذارید. شاید بخواهید اسم کسی را بگذارید که از آن متنفرید یا هر اسمی که به نظرتان جذاب نیست. حالا کمی جلوتر بروید و تصویری کامل از آن نسخه منفی خودتان را ایجاد کنید. افکار و عادت‌های محدودکننده‌ی آن نسخه‌ی شما کدام‌ها هستند؟ آن نسخه‌ی شما چه معنا و هدفی دارد؟ چه کسی می‌خواهد با آن نسخه‌ی شما معاشرت کند؟

حتی اگر از آن زمان تاکنون تغییر کرده‌اید، روی همان نسخه‌ای از خودتان تمرکز کنید که در عکس می‌بینید. فرد درون عکس را توصیف کنید. همان فردی که از تمام توانایی‌های خودش استفاده نمی‌کند. ما نصف این تمرین را انجام داده‌ایم. برای تکمیل کردن آن، عکسی از خودتان را پیدا کنید که در آن خوشحال هستید و بهترین شما را نشان می‌دهد.

این عکس می‌تواند مربوط به زمانی باشد که احساس بسیار خوبی داشتید، مانند یک قهرمان بودید، درآمد بسیار خوبی داشتید یا هر عکسی باشد که در آن زمان بسیار سر حال بودید. خوب، حالا ویژگی‌های این نسخه قهرمان را بنویسید. آیا فرد درون آن عکس سر حال، قدرتمند، پُر انرژی، ثروتمند، از لحاظ اقتصادی موفق، صاحب کار خوب، مشتاق، مهربان و قوی است و کنترل ثروت خود را در دست دارد؟ آیا این فرد به طور منظم تمرین می‌کند و رابطه‌ای فوق‌العاده با فرزندانش دارد؟ آیا این نسخه شما پول زیادی به دست می‌آورد؟ آیا این نسخه شما از لحاظ اقتصادی مستقل است و بقیه به این فرد احترام می‌گذارند؟ حالا از شما می‌خواهم اسمی را برای او انتخاب کنید. می‌تواند اسم یک قهرمان یا اسم فردی باشد که او را تحسین می‌کنید.

حالا این دفعه، این فرد قهرمان را تصور کنید. باورهای نامحدود و عادت‌های موفقیت جدید شما کدام‌ها هستند؟ این نسخه شما چه اهدافی دارد؟ در زندگی‌تان چه چیزی را قبول می‌کنید؟ چه چیزی را اصلاً قبول نمی‌کنید؟ چه افرادی می‌خواهند با این تصویر قهرمان شما معاشرت داشته باشند؟

از حالا به بعد این نسخه قهرمان، نسخه‌ی جدید شما است. شما دیگر از تمام توانایی‌های‌تان استفاده می‌کنید، هیچ محدودیتی ندارید، هیچ قضاوتی در کار نیست و کاملاً کنترل را به دست دارید. وقتی این نسخه‌ی قهرمان مسئولیت را به عهده داشته باشد، خود واقعی شما چگونه خواهد بود؟

این حقیقت را درک کنید: این دو نسخه‌ی شما، افراد متفاوتی نیستند. هر کدام از ما، دو گرگ در درون خودمان داریم. گرگی خوب و گرگی بد؛ نسخه قدیم شما و نسخه کنونی شما. گرگ بد درون‌تان، همان شرور درون است و گرگ خوب درون‌تان هم قهرمان درون. حالا مقایسه کنید و ببینید وقتی این دو گرگ کنترل شما را به دست دارند، چه تفاوت‌هایی ایجاد می‌شود.

از این‌که دوباره مثال گرگ‌ها را زدیم، دلیلی داشتیم؛ حالا نوبت و تصمیم شماست که تعیین کنید کدام گرگ را تغذیه می‌کنید. هر گرگی را تغذیه کنید، او کنترل زندگی شما را به دست می‌گیرد. سپس این دو عکس خودتان را با توصیفاتی که درباره‌شان نوشتید، کنار هم قرار دهید. با تلفن همراه‌تان از آن‌ها عکس بگیرید تا هر وقت خواستید به آن‌ها نگاه کنید. این دو تصویر را کاملاً خوب به ذهن بسپارید. تنها به عکس درون گوشی تلفن همراه‌تان اکتفا نکنید. می‌توانید عکس‌ها را به یخچال بچسبانید، آن‌ها روی کسوی میز کارتان و یا در صفحه نمایشگر رایانه‌تان قرار دهید. این عکس‌ها باید جلوی شما باشند تا به عنوان محرک و انگیزه‌ای از آن‌ها بهره ببرید. می‌توانید از این عکس‌ها برای قدرت گرفتن و بالا بردن اعتماد به نفس‌تان استفاده کنید. اگر می‌خواهید

این تمرین مؤثر باشد، باید تصویرها را کاملاً احساس کنید. شما باید همان نسخه جدید و قهرمان خودتان باشید.

وقتی کارها به درستی پیش نمی‌روند، حالتی منفی به شما دست می‌دهد و شرور درون‌تان وارد عمل می‌شود، به این دو عکس نگاه کنید و بگویید: «آیا می‌خواهم مانند نسخه قدیمی خودم باشم و اجازه دهم تا این شرور، کنترل من را به دست بگیرد یا این که می‌خواهم نسخه قهرمانم باشم؟» آیا می‌دانید نسخه قهرمان درون‌تان چه کسی است؟ قهرمان درون‌تان همان شمایی است که خداوند از شما می‌خواهد باشید. شما می‌توانید از تمام محدودیت‌ها عبور کنید. قهرمان درون‌تان همان نسخه‌ای از شما است که از تمام توانایی‌هایش برای رسیدن به مرحله بعدی زندگی استفاده می‌کند.

عبارت‌های نیرودهنده^{۷۸}

در این جا عادت دیگری را به شما معرفی می‌کنم تا حالت ذهن‌تان را تغییر دهید و اعتماد به نفس‌تان خیلی زود افزایش یابد. تونی رابینز این تمرین و درس‌های ارزشمند دیگری را ۱۵ سال قبل به من آموخت و این زندگی من را متحول کرد. من نسخه خودم از این تمرین را اتخاذ کرده‌ام، ولی وقتی ۱۵ سال قبل آن را آموختم، واقعاً زندگی من را نجات داد.

⁷⁸ Power phrase

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

یک دهه قبل، به نظر همه چیز زندگی من اشتباه بود. من حسابداری داشتم که پول بسیار زیادی را از من دزدید و این در واقع توانایی من برای باقی ماندن در تجارت را کاملاً در معرض خطر قرار داده بود. مادر بزرگم که در کودکی، او بیش‌تر از همه از من مراقبت می‌کرد و فرد مورد علاقه من در این دنیا بود، در بیمارستان در حال جان سپردن بود. بزرگ‌ترین جریان درآمد من در آن زمان، ناگهان متوقف شد و این تنها بخشی از مشکلات من در آن زمان بودند! من داستان‌ها و باورهای محدودکننده زیادی را به خودم می‌گفتم. با خودم فکر می‌کردم: «شاید به اندازه کافی باهوش نباشم تا بتوانم تجارت را در این سطح اداره کنم. شاید من تا الان خوش‌شانس بوده‌ام و حالا دیگر شانسم به پایان رسیده است.»

من تمام این داستان‌های محدودکننده را برای خودم تعریف می‌کردم و این واقعاً اعتماد به نفس من را پایین آورده بود و شرور درونم از آن تغذیه می‌کرد. اما من این ذهنیت را کاملاً تغییر دادم. و تنها چیزی که در آن زمان باعث این تغییر شد، ورد خوانی^{۷۹} تونی رابینز یا همان چیزی است که من آن را عبارات یا جمله‌های نیرودهنده می‌نامم.

⁷⁹ incantation

به من خودم گفتم: «اگر بتوانم این مشکل را حل کنم، پس می‌توانم هر مشکل دیگری را نیز حل کنم. اگر بتوانم این مشکل را حل کنم، پس می‌توانم هر مشکل دیگری را نیز حل کنم. اگر بتوانم این مشکل را حل کنم، پس می‌توانم هر مشکل دیگری را نیز حل کنم!»

من مدام این جمله‌ها را تکرار می‌کردم. وقتی در خانه یا اداره راه می‌رفتم، با صدای بلند این جمله‌ها را تکرار می‌کردم. وقتی صبح‌ها به باشگاه می‌رفتم و روی تردمیل ورزش می‌کردم، باز هم این جمله‌ها را تکرار می‌کردم. من با صدای بلندتر این جمله‌ها را می‌گفتم تا زمانی که روحم کاملاً آن‌ها را احساس کرد.

این جمله‌های ساده چنان زندگی من را قدرتمند کردند که هرگز فکرش را هم نمی‌کردم. آن‌ها به من قدرت ذهنیتی داد که می‌توانم هر شرایطی را مدیریت کنم. تمرکز من به جای مشکلات، روی راه‌حل‌ها بود.

این به من اجازه داد تا شرور درونم را بیرون بیندازم. با جمله‌های نیرو دهنده، دیگر هرگز به آن شرور اجازه نمی‌دادم دوباره وارد زندگی من شود! احساس می‌کردم قهرمان درونم، کنترل روحم را به دست گرفته است!!

من هم‌چنان از جمله‌های نیرو دهنده‌ی دیگری نیز استفاده می‌کنم. واقعاً جالب است که تونی ۱۵ سال قبل این هدیه با ارزش را در یکی از دوره‌های آموزشی به من داد. در آن زمان، من در دفتر یادداشت‌م نوشتم: «روزی می‌رسد که شخصاً از تونی تشکر می‌کنم و با همدیگر کار می‌کنیم.»

خوب، حالا ۱۵ سال بعد از آن دوره آموزشی، من روی استیج قرار داشتم و آماده بودم تا در شهر شانگهای برای ۱۵۰۰۰ چینی پُرانرژی و شگفت‌انگیز سخنرانی کنم و الهام‌بخش آن‌ها باشم. حدس می‌زنید چه کسی همراه من بود؟ بله، تونی رابینز. او یکی از عزیزترین دوستان من است. داشتم آماده می‌شدم تا بعد از تونی روی استیج بروم و تقریباً ۱۰ دقیقه قبل از شروع سخنرانی بسیار مضطرب شدم. ناگهان خودم و توانایی‌هایم را زیر سؤال بردم. بسیار می‌ترسیدم که نکند تونی و ۱۵۰۰۰ نفر حاضر در آن سخنرانی را ناامید کنم.

خوب، فکر می‌کنید در آن شرایط چه کار کردم که شرایط کلاً تغییر کرد؟ من صرفاً همان کاری را کردم که تونی ۱۵ سال قبل در دوره آموزشی خودش به من آموخته بود. بلند شدم و در عین حال که قدم می‌زدم، از جمله‌های نیرو دهنده استفاده کردم. هر بار با شدت بیش‌تری می‌گفتم: «من به ضمیر ناخودآگاه ام دستور می‌دهم تا این از توانایی خدادادی استفاده کنم و افرادی را که در این جا قرار دارند تحت تأثیر قرار دهم و بتوانم زندگی آن‌ها را متحول کنم!»

مدام این جمله‌ها را تکرار می‌کردم تا زمانی که اعتماد به نفسم بیش‌تر شد، ترسم کم‌تر شد و قهرمان درونم وارد عمل شد. تونی من را صدا کرد و از من خواست روی استیج بروم. بعد از این که تونی من را بغل کرد، من آماده بودم تا افراد آن‌جا را تحت تأثیر قرار دهم و دقیقاً همین کار را هم کردم!

جمله‌های نیرو دهنده می‌تواند قهرمان درون شما را بیدار کند و اگر این‌گونه از آن استفاده کنید، در ۱۰۰٪ موارد نتیجه می‌دهد. شما چه جمله نیرو دهنده‌ای دارید تا در رسیدن به خواسته‌های‌تان به شما کمک کند؟ وقتی شرور درون‌تان آماده می‌شود تا به شما احساس ضعف و کوچکی بدهد، چه عباراتی را استفاده می‌کنید تا مانع آن شوید؟ چه عباراتی را استفاده می‌کنید تا دوباره قهرمان درون‌تان کنترل را به دست بگیرد؟ شاید مثلاً بگویید: «هیچ چیزی نمی‌تواند من را متوقف کند. من حتی بدتر از این را هم پشت سر گذاشته‌ام!» یا شاید می‌توانید بگویید: «من هرگز تسلیم نمی‌شوم، چون خانواده من شایسته بهترین‌ها هستند.»

جمله نیرو دهنده‌ی شما هر چه باشد، همیشه آن را در ذهن‌تان داشته باشید تا در زمان نیاز، از آن استفاده کنید. آن جمله‌ها را بنویسید و همیشه به آن‌ها دسترسی داشته باشید. برای مثال، وقتی می‌خواهید در جلسه‌ای مهم حضور داشته باشید و کمی مضطرب هستید، برای افزایش اعتماد به نفس‌تان از چه جملاتی استفاده می‌کنید؟

یا وقتی می‌خواهید با همسر‌تان در مورد رابطه‌تان حرف بزنید و یا می‌خواهید درباره‌ی موضوعی دشوار با فرزندان‌تان صحبت کنید، چطور؟ آیا هیچ جمله نیرو دهنده‌ای دارید که وقتی می‌خواهید با کارفرما یا کارکنان‌تان درباره‌ی موضوعی مهم حرف بزنید، از آن‌ها استفاده کنید؟ وقتی جملات قدرتمند خودتان را پیدا کردید، یکی را انتخاب کنید و وقتی تنها هستید با صدای بلند آن را چندین بار تکرار کنید.

فراموش نکنید که نباید صرفاً آن جمله‌ها را بگویید، شما باید تک تک کلمات آن را احساس کنید. این کار را تا زمانی ادامه دهید که فکر می‌کنید انرژی بدن و حالت ذهن‌تان تغییر کرده است و قهرمان درون‌تان کنترل را به دست گرفته است. این شما هستید که از تمام توانایی‌های‌تان استفاده می‌کنید، هیچ قضاوت و محدودی ندارید و کاملاً کنترل را به دست دارید. خجالت نکشید، کسی شما را نگاه نمی‌کند.

حالت ذهن شما و اعتماد به نفس‌تان برای رسیدن به مرحله بعدی موفقیت، ثروت و شادی بسیار مهم هستند. من هرگز کسی را ندیده‌ام که اعتماد به نفس کمی داشته باشد و به موفقیت‌های بزرگ رسیده باشد. از طرف دیگر، تمام میلیاردرها، میلیونرها و افراد موفق و خوشحالی که تاکنون با آن‌ها دیدار کرده‌ام، نه تنها از مقصدشان اطلاع داشتند، بلکه یک داستان قدرتمند و توانایی ایجاد و افزایش اعتماد به نفس را در خودشان داشتند که می‌توانستند حالت ذهن‌شان را تغییر دهند. این به این معنی است که این افراد موفق، به قهرمان درون‌شان اجازه می‌دهند کنترل زندگی را در دست بگیرد. اما اجازه نمی‌دهند آن شرور که دزد رؤیاهای افراد است، کنترل زندگی آن‌ها را در دست داشته باشد.

حالا شما هم ابزارهایی دارید و می‌توانید اعتماد به نفس‌تان را افزایش دهید. هدف این فصل، فرو کردن خنجری مرگبار در قبل شرور درون و اجازه دادن به قهرمان درون‌تان برای در دست گرفتن کنترل زندگی شما بود. حالا شما دانش و ابزار لازم برای این کار را دارید. به یاد داشته باشید،

همان‌طور که با یکی دو بار ورزش کردن به تناسب اندام نمی‌رسید، این تحول بزرگ هم تنها با یک یا دو بار انجام دادن تمرین‌ها به دست نمی‌آید.

هر چه بیش‌تر تمرین کنید، این تغییرات بیش‌تر در زندگی شما به عادت‌های زندگی‌تان تبدیل می‌شوند. شما متوجه می‌شوید که می‌توانید زندگی را به شیوه‌ای کاملاً متفاوت مدیریت کنید و موفقیت به سوی این قهرمان، یعنی خودتان، جاری می‌شود. برای این که موفقیت به سوی شما بیاید، باید در مورد موضوع مهم دیگری بحث کنیم که می‌تواند در ایجاد ثروت، فراوانی و اعتماد به نفس برای رسیدن به سطح مورد علاقه‌تان در زندگی به شما کمک کند.

فصل ششم: یک هدف درخشان

ما می‌توانیم روی مواردی تمرکز کنیم که برای ما مثبت و نتیجه‌بخش هستند. ما همچنین می‌توانیم روی مواردی تمرکز کنیم که در زندگی ما موفقیت‌آمیز نبوده‌اند. اگر روی دسته دوم تمرکز کنیم، به صورت طبیعی اعتماد به نفس و خوش‌بینی کم‌تری خواهیم داشت.

آریانا هافینگتون، مصاحبه با دین گریزیوسی

من بیش‌تر عادت‌های موفقیت میلیونر را که می‌توانند درآمد، ثروت، خوشبختی و زندگی‌تان را متحول کند، از افراد بسیار موفق این کره خاکی و در ۲۵ سالگی یاد گرفتم که به عنوان کارآفرین فعالیت می‌کردم. این عادت‌ها به شما کمک می‌کنند تا ثروتی را فراتر از ثروت مادی و همراه با تمام زیبایی‌های این زندگی به دست آورید. در این دنیای شلوغ، ما می‌توانیم موقعیت‌ها و انتخاب‌های زیادی داشته باشیم، ولی در نهایت هیچ کاری را انجام نداده باشیم.

شما در حال خواندن این کتاب هستید، چون می‌خواهید به سطح بعدی ثروت خودتان برسید. حدس می‌زنم همین الان هم ایده‌ای در مورد مسیری دارید که برای رسیدن به این هدف باید آن را طی کنید. شاید تا الان از اقدام کردن ترس داشته‌اید. یا شاید در تلاش برای انجام بهترین کار ممکن برای تحقق اهداف‌تان هستید.

خوب، در این فصل، من به شما کمک می‌کنم تا مسیر دقیقی را تعیین کنید که باید برای ایجاد فراوانی و ثروت قدم در آن بگذارید. وارن بافت^{۸۰} می‌گوید: «تفاوت بین افراد موفق و افراد واقعاً موفق این است که افراد واقعاً موفق تقریباً به هر چیزی نه می‌گویند.» خوب، بیایید این موضوع را دقیق بررسی کنیم و ببینیم باید به چه چیزهایی بله بگوییم و چه چیزهایی بهتر است برای نه گفتن باشند. همزمان من به شما کمک می‌کنم تا از اشتباه نه گفتن به دلیل وجود یک ذهنیت «من نمی‌توانم چیزی را انجام دهم»، اجتناب کنید.

حقیقت این است که وقتی عادت‌های درست و اعتماد به نفس داشته باشید، هیچ کاری نیست که نتوانید آن را انجام دهید. من هم‌چنین می‌خواهم این فصل را به مرشد خودم دن سالیوان تقدیم کنم. من از تعهد او برای خدمت به دیگران و کمک به آن‌ها برای استفاده از تمام توانایی‌های‌شان، چیزهای زیادی را فرا گرفته‌ام و من نیز آن‌ها را با شما سهیم می‌شوم. دن به مدت ۴۰ سال، کارآفرینان زیادی را از سراسر جهان آموزش داده است و تأثیر بسیار زیادی در زندگی من داشته است.

دن عزیز، به خاطر راهنمایی و هدایای گرانبهائی از تو تشکر می‌کنم. این ابزارها نه تنها قدرتمند هستند، بلکه به من کمک کرده‌اند تا پروژه‌های جدید را با موفقیت به سرانجام برسانم و افکارم را متمرکز کنم تا بتوانم شرکت‌های موفق زیادی را ایجاد کنم.

⁸⁰ Warren Buffett

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

لیست جادویی شما

اکنون از شما می‌خواهم تا تمرینی را انجام دهید. این تمرین به شما کمک می‌کند تا بتوانید به دو چیز برسید. اول، به شما کمک می‌کند بفهمید چه کاری را نباید انجام دهید. دوم، چشم‌های شما را به موقعیتی باز می‌کند که واقعاً با شخصیت شما هم‌سو است و به شما کمک می‌کند تا بیش‌ترین پول را به دست آورید.

در ابتدا به این سؤال پاسخ دهید: «عاشق انجام چه کاری هستید؟» چه چیزی شما را سرزنده می‌کند، خنده را به لب‌های‌تان می‌آورد و اعتماد به نفس‌تان را افزایش می‌دهد؟ آیا عاشق مذاکره کردن هستید؟ آیا عاشق کمک کردن به مردم هستید؟ آیا عاشق حل کردن مشکلات پیچیده هستید؟ آیا عاشق ریاضی، علوم، هنر یا ادبیات هستید؟ آیا عاشق ریسک کردن هستید؟ آیا عاشق ماجراجویی هستید؟ آیا عاشق حل کردن ناسازگاری‌ها هستید؟ آیا عاشق بازاریابی و تبلیغ کردن هستید؟ آیا عاشق اختراع کردن هستید؟

چند لحظه‌ای فکر کنید و ببینید عاشق انجام چه کاری هستید؟ ما در زندگی به دفعات فراموش می‌کنیم که عاشق انجام چه کاری هستیم، زیرا در روزمره‌گی عادی گیر کرده و عشق و علاقه خودمان را فراموش کرده‌ایم. لیستی را تهیه کنید و پنج یا شش مورد را بنویسید که شما را سر شوق می‌آورد.

حالا در مورد چیزی فکر کنید که واقعاً در انجام آن خوب هستید. بهترین دوستان، همکاران و کارکنان تان اعتقاد دارند که شما در انجام چه چیزی خوب هستید؟ آیا آن‌ها اعتقاد دارند که شما می‌توانید وارد اتاق شوید و مشکلی را حل کنید؟ آیا آن‌ها می‌گویند که شما فرد بسیار دقیقی هستید؟ آیا می‌گویند که توانایی انجام کارهای جدید را دارید و کسی هستید که ریسک‌های حساب شده انجام می‌دهد؟ شاید در حل کردن مشکلات، ایجاد و توسعه ایده‌ها و انجام پروژه‌ها خوب باشید. نمی‌دانم در انجام چه چیزی خوب هستید، اما بدون شک در انجام کارهایی خوب هستید.

حالا، باید در مورد پول بحث کنیم. در زندگی با انجام چه کاری بیش‌ترین درآمد را دریافت می‌کنید؟ آیا این کار به شما کمک می‌کند تا در حرفه‌تان پیشرفت کنید، کار خودتان را شروع کنید، یا کارتان را به سطح دیگری برسانید؟ شاید این کار، ترفیع گرفتن در شغل فعلی‌تان باشد. شاید این کار، گرفتن وام یا استخدام یک متخصص بازاریابی باشد که به شما کمک می‌کند تا در شغل‌تان فروش بیش‌تری داشته باشید. در هر صورت، انجام چه کاری باعث می‌شود بیش‌ترین درآمد را دریافت کنید؟

به دقت در مورد این سؤال فکر کنید و آن را در برگه‌ای بنویسید. سپس، اهداف مالی‌تان را بنویسید. شما قبلاً با تمرین «کجا هستید و می‌خواهید به کجا بروید»، به این اهداف رسمیت بخشیده‌اید. سؤالی را از خودتان بپرسید: «با پول‌های‌تان می‌خواهید به کجا برسید؟» لیست قبلی‌تان را بردارید و آن را به درآمدتان اختصاص دهید. آیا می‌خواهید پولی را پس‌انداز کنید تا بتوانید زودتر از موعد

بازنشسته شوید، به والدین تان کمک کنید و از خانواده تان محافظت کنید؟ می خواهید در کجا زندگی کنید؛ می خواهید چه هزینه ای را برای سکونت در آن مکان اختصاص دهید؛ این خانه رؤیاهای تان چقدر برای شما هزینه خواهد داشت؟ آیا می خواهید برای خودتان کار کنید و اگر این طور است، می خواهید چقدر درآمد داشته باشید؟ آیا می خواهید کارکنان زیادی داشته باشید؟ آیا هزینه ها را برآورد کرده اید؟ آیا می خواهید شرکت خودتان را بفروشید؟ اگر جواب شما مثبت است، می خواهید به چه قیمتی آن را بفروشید؟

امروز از شما می خواهم فکر کنید و ببینید برای به پیش رفتن و رسیدن به اهداف تان، به برداشتن چه قدم هایی نیاز دارید. این کار می تواند بسیار کوچک باشد، اما باید این قدم کوچک شما در جهت درست و برای ایجاد نیروی فزاینده و عزم حرکت شما باشد.

درست همان طور که ژنرال کریتون آبرامز جونیور⁸¹ توصیه داد: «یک فیل را چگونه می خورید؟ بله، لقمه لقمه.» و حالا برای به پایان رساندن مسابقه دوی ۱۶۰ کیلومتری چطور؟ بله، قدم به قدم. چگونه وضعیت اقتصادی تان را به سطح دیگری می رسانید؟ کار جدیدی را شروع می کنید، در کارتان ترفیع می گیرید یا کسب و کارتان را گسترش می دهید؟ با قدم های کوچک و از امروز، آن را شروع کنید.

⁸¹ Creighton Abrams Jr.

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

خوب، باید چه اقداماتی را انجام دهید؟ باید چه ایمیل‌هایی را بفرستید؟ باید کدام افراد منفی را از زندگی‌تان حذف کنید؟ باید چه افرادی را به زندگی‌تان جذب کنید؟ باید به چه کارهایی نه بگویید؟ تمام پاسخ‌ها را بنویسید.

شما تاکنون چند لیست را نوشته‌اید: لیست کارهایی که عاشق انجام آن‌ها هستید؛ لیست مهارت‌ها و کارهایی که در انجام آن‌ها خوب هستید؛ کارهایی که بیش‌ترین درآمد را برای شما به ارمغان می‌آورد؛ اهداف اقتصادی‌تان و کارهایی که باید انجام دهید تا شما را به اهداف‌تان برساند. بله، این تمرین می‌تواند در مورد تمام بخش‌های زندگی شما باشد، اما در حال حاضر صرفاً در مورد پول متمرکز می‌شویم.

از شما می‌خواهم با دقت به مواردی که در لیست‌های‌تان نوشته‌اید نگاه کنید. به احتمال زیاد، هر چیزی که این لیست‌ها نیستند، به لیست بسیار مهم دیگری تعلق دارند: لیست کارهایی که نباید انجام داد تا «پول بیش‌تری به دست آورید».

لیست کارهایی که نباید انجام داد، احتمالاً بسیار مهم‌تر از لیست کارهایی است که باید انجام داد. این عادت موفقیت‌دورتمند باعث می‌شود زمان بیش‌تری داشته باشد و وضوح و شفافیت بیش‌تری در مورد سطح جدیدی را به شما می‌دهد. خوب، چه چیزهایی را باید در لیست کارهایی که نباید انجام دهید، قرار دهید؟ در این جا چند مثال می‌زنم تا بدانید چه چیزهایی را باید در این لیست بنویسید:

- گشتن و اختصاص دادن چند روز با دوستانی منفی که روحیه شما را پایین می‌آورند.
- وقت گذراندن در اینترنت، خواندن شایعات، تماشا کردن اخبار منفی و هدر دادن ساعت‌ها از وقت با ارزش‌تان، آن هم وقتی که صرفاً می‌خواستید صورتحسابی را به صورت اینترنتی پرداخت کنید.

- به تعویق انداختن شروع کار جدیدتان، زیرا دقیقاً در مورد شروع کارتان شفافیت ندارید.
- بیکار و بی‌هدف نشستن در جایی به مدت زیادی، گذراندن وقت بسیار زیاد در باشگاه یا جروب‌های بی‌هوده با سایر افراد در مورد موضوعات بی‌اهمیت.
- انجام کارهای وقت‌گیر که کس دیگری در ازای پرداخت پول، می‌تواند آن کارها را برای شما انجام دهد و شما می‌توانید از وقت و انرژی‌تان برای رسیدن به اهداف بزرگ‌تر استفاده کنید.

این لیست باید شامل کارهایی باشد که وقت شما را هدر می‌دهند. این لیست بسیار مهمی است که شما نباید موارد نوشته شده در آن را انجام دهید. خوب، پس از همین الان لیست کارهایی را که نباید انجام دهید بنویسید و آن‌ها را حفظ کنید تا بتوانید کارهایی را انجام دهید که برای رسیدن به خود متعالی شما مؤثر هستند. وقتی این لیست را با دقت نوشتید، می‌توانید قدم دیگری نیز بردارید. در جلوی هر کاری که نوشته‌اید، یکی از این پنج مورد را بنویسید:

- حذف

- انجام آن کار توسط ماشین آلات، رایانه و ...
- استخدام افرادی برای انجام آن کار برای شما
- واگذار کردن
- جایگزین کردن

به مثالی که الان زدیم نگاه کنید: «وقتی می‌خواهید صورتحسابی را به صورت اینترنتی پراخت کنید، اما ناگهان متوجه می‌شوید که در اینترنت مشغول وب‌گردی هستید، شایعات را می‌خوانید، اخبار منفی را تماشا می‌کنید و ساعت‌ها از وقت‌تان را هدر می‌دهید.»

شاید بخواهید در عوض، این کارها را انجام دهید: می‌توانید از کسی در خانواده یا کارکنان‌تان بخواهید تا تمام صورتحساب‌های‌تان را پرداخت کند.

به جای وب‌گردی بیهوده، شاید بخواهید این کار را انجام دهید: حذف یا جایگزین کردن آن با پیام‌های مثبت و الهام‌بخش که در رسیدن به «چرای اصلی» و اهداف‌تان به شما کمک می‌کنند.

وقتی برنامه‌ای برای جایگزین کردن و یا حذف عادت‌های اشتباه داشته باشید، همان عادت‌هایی که هیچ خدمتی به شما و اهداف‌تان نمی‌کنند، این کار بسیار آسان‌تر می‌شود. این کار به شما بهترین ابزار را می‌دهد تا بتوانید از شر تمام موارد لیست کارهایی که نباید انجام دهید راحت شوید و عادت‌های موفقیت را جایگزین آن‌ها کنید.

من هیچ میلیونر یا میلیاردری را ندیده‌ام که از کاری که انجام می‌دهد متنفر باشد. آن‌ها عاشق کار خودشان هستند. این افراد در انجام کاری که انجام می‌دهند، خوب هستند و این اشتیاق آن‌ها را بیش‌تر می‌کند. آن‌ها متوجه شده‌اند که انجام چه کاری بیش‌ترین درآمد را برای آن‌ها به همراه خواهد داشت. آن‌ها اهدافی دارند و می‌دانند به کجا می‌روند و در پایان هر روز، قدم‌هایی را برای رسیدن به اهداف و آرزوهای‌شان بر می‌دارند.

هر چه بیش‌تر این کار را انجام دهید، بیش‌تر متوجه می‌شوید که چه کارهایی را باید در این لیست نبایدها قرار دهید و می‌توانید حوزه‌هایی از زندگی‌تان را حذف کنید که هیچ خدمتی به شما و رسیدن به سطح دیگری از درآمد و موفقیت‌تان نمی‌کند.

من عاشق این عبارت هستم: «ترجیح می‌دهم یک موقعیت سطح B را به یک بازیکن سطح A بدهم تا این که یک موقعیت سطح A را به یک بازیکن سطح B یا C بدهم.» شما توانایی بازیکن سطح A شدن را دارید.

شما همیشه موقعیت‌های زیادی دارید تا زندگی، ثروت و فراوانی شما را به سطح دیگری برساند. چگونه؟ با تمرکز و دوری کردن از لیست کارهایی که نباید انجام دهید و تمرکز روی لیست کارهایی که باید انجام دهید.

عبور کردن از ترس

رفتن به سطح‌های بعدی همیشه ترسناک است. رفتن از مهدکودک به پایه اول ترسناک است. رفتن از پایه هشتم به پایه نهم ترسناک است. فارغ‌التحصیل شدن از دبیرستان و رفتن به دانشگاه ترسناک است. قرار دوستانه گذاشتن با شخصی جدید، نامزد شدن، ازدواج کردن، بچه‌دار شدن، خریدن خانه، شروع شغل جدیدتان، تشکیل یک زندگی جدید، دیدار با دوستان جدید و حتی دوچرخه‌سواری برای اولین بار ترسناک است.

منظور من را متوجه شدید: هر تغییری، هر سطح بعدی ترسناک است! اما فراموش نکنید که ما بزرگ‌ترین موفقیت‌ها را زمانی به دست می‌آوریم که از این تغییرات ترسناک با موفقیت عبور کنیم، این‌طور نیست؟

سطح بعدی ما همیشه در سوی دیگری موانع و چالش‌ها است. افرادی که از رویارویی با چالش‌ها و رفتن به سمت دیگر آن‌ها ترس دارند، همان افرادی هستند که در زندگی‌های‌شان گیر می‌کنند. آیا افرادی را می‌شناسید که در کارشان پیشرفت کردند، درآمدها بیشتر شد و خوشحال‌تر بودند و سپس رشد آن‌ها متوقف شد؟ شاید آن‌ها به مانع یا چالشی برخوردند که نتوانستند یا نمی‌دانستند چگونه از آن عبور کنند. به احتمال زیاد، ترس آن‌ها از آن مانع یا چالش باعث متوقف شدن آن‌ها شده است. آن‌ها متوجه نشدند که سطح بعدی زندگی تقریباً در سمت دیگر آن چالش بوده است و به همین دلیل در جای خودشان متوقف شده‌اند.

بیاید تمرین خ.م.ت^{۸۲} را انجام دهیم

خوب شما چگونه بر ترس شروع شرکت جدیدتان، پیشرفت شغل‌تان، ترفیع گرفتن، یا رساندن کارت‌تان به سطح بعدی غلبه می‌کنید؟ شما چند راه‌حل دارید. یکی از این راه‌حل‌ها، مکالمه «خ.م.ت» است؛ خ یعنی خطر^{۸۳}، م یعنی موقعیت‌ها^{۸۴} و ت یعنی توانایی‌ها^{۸۵}.

این یکی از تمرین‌هایی است که سال‌ها قبل از دن سالیوان یاد گرفتیم و به همین دلیل این فصل را به او تقدیم می‌کنم. من این تمرین را کمی تغییر داده‌ام تا مناسب هدف ما در این‌جا باشد.

به این منظور سه ستون را در برگه‌ای بکشید. در بالای ستون سمت چپ بنویسید خطرات، در ستون وسط بنویسید موقعیت‌ها و در ستون سمت راست بنویسید توانایی‌ها.

در بالای این برگه، هدف مالی خودتان را بنویسید. مثلاً می‌توانید بنویسید: شروع یک شغل آموزشی آنلاین که در سال ۱۰۰ هزار دلار سود خواهد داشت.

حالا از شما می‌خواهم به تمام خطرات و تمام ترس‌های مرتبط با این هدف‌تان فکر کنید و آن‌ها را به طور دقیق بنویسید. آیا این خطر این است که برای شروع پول کافی ندارید؟ آیا این خطر این است که رقیب‌های زیادی دارید؟ آیا به این خاطر است که احساس می‌کنید به اندازه کافی

⁸² D. O. S.

⁸³ Dangers

⁸⁴ Opportunities

⁸⁵ Strengths

باهوش نیستید؟ آیا نگران این هستید که خانواده از شما حمایت نمی‌کنند؟ آیا از این می‌ترسید

که اگر روی پول تمرکز کنید، شاید به شخص دیگری تبدیل شوید؟

تمام ترس‌ها و خطرات را بنویسید و ببینید چه چیزهایی در مسیر رسیدن شما به اهداف‌تان قرار

دارند. این به شما اجازه می‌دهد تا بتوانید ترس‌های‌تان را بشناسید. همان ترس‌هایی که اجازه

نمی‌دهند تا اقدام کنید، همان ترس‌هایی که اجازه نمی‌دهند شغل جدیدتان را شروع کنید و همان

ترس‌هایی که اجازه نمی‌دهند درآمد بیش‌تری داشته باشید.

حالا به ستون موقعیت‌ها بروید. ذهنیتی متفاوت و همراه با افکار مثبت داشته باشید. به این فکر

کنید که با داشتن این شغل جدید، چه موقعیت‌هایی خواهید داشت؟ چه چیزهایی به شما انگیزه

می‌دهند و شما را درباره‌ی هدفی که در بالای صفحه نوشته‌اید، هیجان‌زده می‌کند؟ آیا این شغل

جدید به شما امنیت، آزادی و زمانی را می‌دهد که شما و خانواده‌تان به دنبال آن می‌گردید؟ آیا

این هدف‌تان به شما اجازه می‌دهد تا خودتان را از نو بنویسید، شغلی را داشته باشید که عاشق

انجام آن هستید، شرکت‌تان را به سطح دیگری برسانید و در نهایت، درآمد بیش‌تری داشته باشید؟

تنها فکر کردن به این موارد باید شما را هیجان‌زده کند.

خوب، شما تا الان خطرها و موقعیت‌ها را پیدا کرده‌اید و حالا از شما می‌خواهم به ستون بعدی

بروید. شما چه توانایی‌هایی دارید که در رسیدن به هدف‌های‌تان به شما کمک می‌کند؟ می‌توانید

از فصل قبل و بخش «چه چیزی در مورد من باحال است» استفاده کنید و یا موارد جدیدی را

بنویسید که به شغل‌تان مرتبط است.

شاید شما یک مدیر عالی هستید. شاید شما در یاد گرفتن و تبدیل آن به دانش و خرد مهارت دارید. همین که شما دارید این کتاب را می‌خوانید، احتمالاً یکی از توانایی‌های شماست. شاید شما کسی هستید که انجام کارها را به تعویق نمی‌اندازید.

شاید شما کسی هستید که سریع چیزی را یاد می‌گیرید و می‌توانید از آن در عمل استفاده کنید. حالا شما لیست مشخصی از خطرهای، موقعیت‌ها و توانایی‌های خودتان را دارید. این قدرت این تمرین است.

شما متوجه می‌شوید که بله خطرات وجود دارند؛ اما این هزینه‌ای است که باید برای رشد کردن بپردازید، هم در این جا و هم در تمام حوزه‌های زندگی‌تان. اما امیدوارم این تمرین به شما کمک کند که در یک نگاه به لیست، بتوانید ببینید که موقعیت‌ها و توانایی‌های‌تان معمولاً نسبت به خطرات بیش‌تر هستند و سنگینی می‌کنند.

با افتخار و با صدای بلند بگویید: «به هیچ وجه» اجازه نمی‌دهم تا این خطرات و ترس‌ها من را از استفاده از موقعیت‌هایی بازدارند که می‌توانند زندگی و شرایط اقتصادی من را متحول کنند!

آیا واقعاً می‌خواهید مانند گذشته اجازه بدهید تا این موقعیت‌ها را از دست بدهید؟ نه، اصلاً. شما موقعیت‌های زیادی دارید تا به هدف واقعی خودتان برسید. شما موقعیت درآمد بیش‌تری داشتن، حفاظت از خانواده‌تان و داشتن یک زندگی بسیار خوب را دارید. امروز را رها نکنید و از لحظات و موقعیت‌های‌تان استفاده کنید.

حلقه توانایی منحصر به فرد

حالا شما هدف مشخصی در ذهن دارید. همان هدفی که بیشترین پول را برای شما به ارمغان می‌آورد و شما را به سطح بعدی ثروت و کامیابی می‌رساند. اکنون باید بفهمیم چگونه برای اقدام کردن برای تحقق این هدف، زمان داشته باشیم و کدام حوزه‌های خاص زندگی شما بهترین خدمت را به این هدف می‌کنند.

برای این مهم، شما باید حلقه توانایی منحصر به فرد خودتان را ایجاد کنید. این تمرین و بخش زیادی از چیزهایی که اکنون با شما سهیم می‌شوم، زمانی محصول فکر فوق‌العاده‌ی دن سالیوان بود.

کاغذی بردارید و در وسط آن دایره‌ای کوچک بکشید. سپس سه دایره دیگر در اطراف آن بکشید و سه حلقه را ایجاد کنید. در وسط دایره اول بنویسید: «توانایی منحصر به فرد» (در ادامه در این موضوع به طور مفصل بحث خواهیم کرد). در دایره بعدی بنویسید: «عالی». در دایره بعدی بنویسید: «خوب». سپس در دایره آخر بنویسید: «به درد نخور».

خوب، این دایره‌ها چه معنایی دارند؟ توانایی منحصر به فرد شما، چیز یا چیزهایی در این دنیا است که شما به طور طبیعی در انجام آن‌ها شگفت‌انگیز هستید. چیزهایی که بیشترین درآمد را برای شما به ارمغان می‌آورند و با انجام آن‌ها احساس بسیار خوبی پیدا می‌کنید.

هر چه به سمت بیرون دایره بروید، از چیزهایی دور می‌شوید که می‌توانند زندگی و درآمد شما را رشد دهند و بیش‌تر کنند و روی چیزهایی متمرکز می‌شوید که شما را مشغول می‌کنند؛ این درست مانند دویدن روی تردمیل و نرسیدن به هیچ جایی است. برای درک آن، بیایید نگاهی عمیق‌تر به بخش توانایی منحصر به فرد داشته باشیم. توانایی منحصر به فرد شما، نقطه شیرین اقتصادی شما است. این توانایی، ظرفیتی به شما می‌دهد تا بتوانید بیش‌ترین پول ممکن را به دست بیاورید.

وقتی در حلقه توانایی منحصر به فرد خودتان هستید، شاید بتوانید در ساعت ۵۰۰، ۱۰۰۰ یا ۲۰۰۰ دلار درآمد داشته باشید.

این عدد هر چقدر باشد، وقتی کاری را انجام دهید که عاشق انجام آن هستید، در این زمان بیش‌ترین پول را به دست می‌آورید. من به زمانم با دیدی «بازگشت به سرمایه» نگاه می‌کنم، که عادت موفقیت بسیار فوق‌العاده‌ای است. برای مثال، من به افراد مختلفی پول می‌دهم تا کارهای دشواری را برای من انجام دهند که در حلقه توانایی‌های منحصر به فرد من نیستند.

هیچ دلیلی نمی‌بینم تا خودم چمن‌ها را بزنم. نه تنها می‌توانم به شخص دیگری پول بدهم تا این کار را برای من انجام دهد، بلکه می‌توانم از وقتی در مورد توانایی منحصر به فرد خودم استفاده کنم، به اقتصاد و به سایر افراد کمک کنم تا بتوانند برای خودشان منبع درآمدی داشته باشند. در حالی که شخص دیگری چمن‌های حیاط من را می‌زند، من می‌توانم روی توانایی منحصر به فرد خودم کار کنم.

بازگشت سرمایه‌ی زمان شما وقتی روی توانایی منحصر به فرد خودتان متمرکز هستید، می‌تواند بسیار بزرگ باشد.

در این‌جا داستان کوتاهی را برای‌تان تعریف می‌کنم تا بهتر منظورم را متوجه شوید. وقتی جوان‌تر بودم و برای اولین بار در معاملات ملکی سرمایه‌گذاری می‌کردم، تصمیم گرفتم تا انرژی، تلاش و پول کمی را روی خانه‌ای بزرگ و قدیمی بگذارم و آن را به ۹ آپارتمان کوچک تبدیل کنم.

بعد از تکمیل این پروژه، حالا زمان نگهداری از آن بود. این خانه علفزار بسیار بزرگی داشت و هر شبانه باید وقت زیادی را صرف چمن‌زنی می‌کردم. سپس روزی شخصی را استخدام کردم تا در ازای ۵۰ دلار، آن کار را برای من انجام دهد. اتفاقاً همان روز پدرم به دیدن من آمده بود تا سلامی بکند. وقتی دید که شخص دیگری دارد چمن‌ها را می‌زند و برای این کار ۵۰ دلار به او پرداخت کرده‌ام، کاملاً عصبانی شد. او گفت: «نمی‌توانم باور کنم. چطور به شخص دیگری پول داده‌ای تا کاری را انجام دهد که خودت می‌توانی! مطمئن هستم که تو ورشکسته و بی‌پول می‌شوی. تو آن قدر خوب نیستی که خودت بتوانی چمن‌ها را بزنی.»

با توجه به این‌که این «داستان» محدودکننده پدرم در آن زمان بود، واکنش او هم به نظر خودش منطقی بود. او در دوران رکود اقتصادی بزرگ و در میان بسیاری از کمبودها به دنیا آمده بود و این روی طرز فکر او تأثیر گذاشته بود. او دوست نداشت به دیگران پول دهد تا کاری را انجام دهند که خودش می‌توانست انجامش دهد. او تمام تلاش خود را می‌کرد تا زندگی‌اش را به شیوه قدیم مدیریت کند و متأسفانه این باعث شده بود تا فرصت پول زیاد داشتن را از دست دهد. او

بسیار باهوش بود و بسیار سخت تلاش می‌کرد، اما این کافی نبود. داستان او را به درآمدی محدود کرده بود که با وجود تلاش بسیار زیاد، هرگز از ۳۰ هزار دلار در سال بیش‌تر نمی‌رفت.

او از آن زمان تاکنون بسیار تغییر کرده است، اما در آن لحظه بسیار عصبانی بود. خیلی زود سوار ماشینش شد، با سرعت رفت و حتی خداحافظی هم نکرد. از این‌که پدر از دستم عصبانی بود ناراحت بودم، اما می‌دانستم که او اشتباه می‌کرد. آن علفزار بزرگ و چمن‌زنی آن، نصف روز من را مشغول خود می‌کرد.

در آن زمان، من ماشین‌های خراب شده را تعمیر می‌کردم و آن‌ها را می‌فروختم و به طور هم‌زمان به دنبال معامله ملکی بعدی خودم هم بودم. به جای آن‌که نصف روز را مشغول چمن‌زنی باشم، می‌توانستم ماشینی را تعمیر کنم یا حتی بفروشم و یا حتی می‌توانستم معامله ملکی خوبی داشته باشم که بسیار بیش‌تر از ۵۰ دلار برایم سود داشته باشد.

در آن نصف روز تعمیر یا فروش ماشین می‌توانستم ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ دلار و حتی بیش‌تر درآمد داشته باشم. خوب، وقتی به شخص دیگری پول می‌دهید تا کاری را برای شما انجام دهد که شما در انجام آن خوب نیستید و یا به شخص دیگری پول می‌دهید تا کاری را برای شما انجام دهد و بازگشت به سرمایه داشته باشید، شما می‌توانید روی کارهایی تمرکز کنید که بیش‌ترین پول را برای شما به ارمغان خواهد آورد.

من همیشه این تفکر را داشته‌ام. شاید افرادی بگویند: «خوب دین، تو پول داری و خیلی راحت می‌توانی افرادی را استخدام کنی تا کارهایت را انجام دهد.» اما وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم حتی وقتی پول زیادی هم نداشتم، افرادی را استخدام می‌کردم تا به جای من کارهایی را انجام دهند که من خودم در انجام آن‌ها افتضاح بودم.

من از جوانی می‌دانستم که اگر بتوانم مشاور شخصی استخدام کنم تا سفرهایم را برنامه‌ریزی کند، لباس‌هایم را از خشکشویی بیاورد، خریدهایم را انجام دهد و از خانه‌ام مراقبت کند، در این صورت خودم می‌توانم در حلقه توانایی منحصر به فرد خودم کار کنم و بیش‌ترین پول ممکن را داشته باشم. این تفکر، بیش‌ترین بازگشت به سرمایه من را داشت.

وقتی برای اولین بار دستکاری را استخدام کردم، بالاخره توانستم روی چیزهایی کار کنم که در انجام آن‌ها عالی بودم. همان چیزهایی که در حلقه توانایی منحصر به فرد من هستند.

سرانجام، این فلسفه به من کمک کرد تا در سخنرانی روی استیج، نوشتن کتاب، آموزش دیگران، انجام معاملات ملکی بزرگ‌تر، و دیدار با افرادی برای انجام معاملات بیش‌تر، موفق‌تر باشم. این رویه توانایی منحصر به فرد مخصوصاً در عصر کنونی بسیار مناسب است، زیرا امروزه کارآموزان و دستیارانی هستند که برای کسب تجربه در ازای مبلغ کمی کار می‌کنند.

به این فکر کنید که چگونه وقت‌تان را سپری می‌کنید. به چه کارهایی می‌توانید نه بگویید که در حلقه توانایی منحصر به فرد شما نیستند و این کار به شما اجازه می‌دهد تا به انجام کارهایی بله بگویید که بهترین احساس را به شما می‌دهند و بیش‌ترین پول را برای شما به ارمغان می‌آورند؟ به شما قول می‌دهم وقتی یاد بگیرید تا به انجام کارهایی نه بگویید که ثروت شما را به سطح بعدی نمی‌رساند، متوجه می‌شوید که زودتر از تصورتان به اهداف درآمدي‌تان برسید.

فکر می‌کنید توانایی‌های منحصر به فرد شما کدام‌ها هستند؟ سپس این پروسه را در مورد حلقه‌های دیگر شروع کنید: در انجام چه کارهایی عالی، در انجام چه کارهایی خوب و در انجام چه کارهایی افتضاح هستید؟

هم‌چنین می‌توانید نرخ ساعتی پیش‌بینی شما برای موارد داخل لیست را بنویسید. همان‌طور که دن سالیوان آموزش می‌دهد، حلقه توانایی منحصر به فرد شما طراحی شده است تا مانند یک پیاز آن را پوست بکنید.

هر هفته، هر ماه و هر سال، شما یک لایه آن را جدا می‌کنید؛ و این لایه‌های بیرونی، کارهایی هستند که نباید انجام دهید. سرانجام به هسته پیاز می‌رسید که همان کارهایی هستند که باید انجام دهید. این تمرینی است که به شما اجازه می‌دهد تا ساعت‌های بیش‌تری در روز داشته باشید و با ساعت‌های کم‌تر پول بیش‌تری داشته باشید.

حالا که متوجه ارزش کار کردن در حوزه توانایی منحصر به فرد خودتان هستید، می‌بینید که طی کردن مسیر چقدر آسان‌تر و راحت‌تر است، وقتی روی چیزهایی کار می‌کنید که اشتیاق شما را بیش‌تر می‌کنند و پول بیش‌تری برای‌تان به ارمغان می‌آورد.

می‌خواهم تمرینی را به شما معرفی کنم که دن سالیوان آن را شکاف^{۸۶} می‌نامد. شکاف همان محصه‌ای است که گرفتار آن می‌شویم و مانع پیشروی ما می‌شود. و این در مورد چگونگی اتفاق افتادن آن نیست. این در مورد زمان آن و این که چقدر سریع می‌توانید واکنش نشان دهید، است. آیا تا به حال شکست خورده‌اید؟ صد در صد! من هزاران بار شکست خورده‌ام، اما بهترین کاری که انجام دادم، این بود که بعد از زمین خوردن خیلی زود دوباره بلند شدم و مسیرم را ادامه دادم. راهی وجود دارد که می‌توانید زود از محصه نجات پیدا کنید و این با یک پروسه تاکتیکی به عاداتی تبدیل می‌شود و می‌توانید به مسیر خودتان برگردید.

ما پیوسته به دنبال یک ایده‌آل یا کمال هستیم. ما به دنبال اقتصاد عالی، بدنی عالی، والدینی عالی، همسری عالی و عالی بودن در تمام جنبه‌های خودمان هستیم. شما خوب می‌دانید درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زنم. وقتی به باشگاه می‌روید و ظاهر خوبی پیدا می‌کنید، متوجه می‌شوید که زمان کافی را با همسران سپری نمی‌کنید و از خودتان برای این غفلت در مورد کسی که عاشقش هستید

⁸⁶ GAP

انتقاد می‌کنید. یا رابطه شما از بسیاری جهات عالی است، اما شما از شغل‌تان متنفر هستید یا درآمد کافی ندارید و به خاطر آن فشار زیادی به خودتان می‌آورید. یا این‌که بیش‌ترین ثروت دنیا را دارید، ولی پدر یا مادری نیستید که همیشه آرزو داشتید باشید و به این خاطر خودتان را اذیت می‌کنید.

دلیل آن چیست؟ ما همه به موفقیت‌های بزرگی در زندگی رسیده‌ایم. اما آخرین باری که یکی از آن‌ها را جشن گرفتید، چه زمانی بود؟ آخرین باری که به هدفی رسیدید و به خودتان تبریک گفتید، چه زمانی بود؟ آخرین بار کی به خودتان گفتید: «می‌خواهم این کار را در ۹۰ روز آینده انجام دهم!» و سپس این کار را انجام دادید و به خاطر آن به خودتان جایزه‌ای دادید؟

مطمئن هستم که خیلی وقت است چنین کارهایی را انجام نداده‌اید. در فرهنگ و جامعه ما، وقتی کاری را به سرانجام می‌رسانیم، فوراً به کار بعدی که انجام نداده‌ایم فکر می‌کنیم.

شاید در سال گذشته ترفیع گرفتید یا کار خودتان را شروع کردید. شما باید برای این موفقیت‌ها جشن بگیرید، اما در عوض می‌گویید: «آره، ولی من در مورد فرزندانم کوتاهی کردم. من باید روی روابطم با فرزندانم بیش‌تر کار کنم.»

سپس رابطه‌تان را با آن‌ها بهتر می‌کنید و متوجه می‌شوید که کمی اضافه وزن دارید و می‌گویید: «آره، من با فرزندانم صمیمی‌تر شده‌ام، اما حالا چاق شده‌ام.»

ما این شخص عالی را در ذهن مان می‌سازیم و همیشه از آن عقب می‌افتیم و این خیلی سریع ما را در شکاف می‌گذارد. مانند این است که پیوسته در جستجوی گرفتن غروب آفتاب باشیم. هر قدر هم سریع بدوید، شما هرگز نمی‌توانید غروب آفتاب را بگیرید.

و این دقیقاً در مورد این که بخواهید یک فرد عالی در تمام زمینه‌ها باشید صدق می‌کند. ما به دنبال یک ایده آل غیرممکن هستیم و باعث ناامیدی و افسردگی خودمان می‌شویم. از شما می‌خواهم این گونه به این موضوع فکر کنید. وقتی خودمان را با این شخص تخیلی عالی خودمان مقایسه می‌کنیم، همیشه کم خواهیم آورد. وقتی ما خودمان را با دریافت دیگران از خودمان مقایسه می‌کنیم، اعتماد به نفس مان را از دست می‌دهیم و در محصمه‌ای گیر می‌کنیم.

ما به خودمان می‌گوییم: «هرگز نمی‌توانم خانواده‌ای عالی مانند خانواده همسایه‌ام داشته باشم.» یا شاید بگویید: «شاید من درآمد خوبی داشته باشم، اما درآمد من به اندازه جان یا مری نیست.» و در اکثر موارد ما نمی‌دانیم در زندگی دیگران چه اتفاقی رخ می‌دهد و آن‌ها در پشت درهای بسته با چه مسائلی روبرو هستند.

خوب، فکر می‌کنید وقتی حقایق را نمی‌دانیم، آیا درست است که خودمان را با سایر افراد مقایسه کنیم؟ این عادت بسیاری از افراد است و باعث می‌شود تا احساس توانایی، موفقیت، خوشحالی، ثروت و خرد کم‌تری در مقایسه با سایر افراد داشته باشیم.

خوب، این مخمصه خواه از مقایسه با تصویر ذهنی ایده آل مان باشد یا از مقایسه با دیگران باشد، من روشی را به شما یاد می‌دهم تا زود و به طور مؤثر از این مقایسه بیهوده رها شوید. در ابتدا ببینید که الان در کجای زندگی قرار دارید. به چه موفقیت‌هایی دست پیدا کرده‌اید؟ چه کارهایی را خیلی خوب انجام داده‌اید؟

و هر زمان احساس کردید که به درون این شکاف می‌روید و این که احساس خوبی ندارید و به اندازه کافی به موفقیت‌هایی نرسیده‌اید، راه حل این است که به گذشته نگاه کنید. به تمام مواردی فکر کنید که در زندگی انجام داده‌اید و شما را به موقعیت کنونی رسانده‌اند.

به تمام آن موقعیت‌های سختی فکر کنید که در سر راه شما بودند و شما از آن‌ها عبور کردید. شما در زندگی موفقیت‌های بزرگی داشته‌اید. درک کنید که چقدر تکامل پیدا کرده‌اید. روح‌تان را برای کارهایی که تا الان انجام داده‌اید سرشار از سپاس‌گزاری از خودتان کنید. حتی وقتی به اشتباهات گذشته فکر می‌کنید، از خودتان قدردانی کنید که از تمام آن‌ها با موفقیت عبور کرده‌اید و هنوز استوار هستید. شما تسلیم نشدید و به طور قطع مخفی نشدید. شما هنوز به پیش می‌روید، هنوز پشتکار دارید و این کاملاً شگفت‌انگیز است!

اگر قرار بود در اتاقی باشیم که هزاران نفر در آن حضور دارند، می‌خواهم شما در آن اتاق باشید. چرا؟ زیرا شما انتخاب کردید تا این کتاب را بخوانید و این یعنی شما می‌خواهید در زندگی‌تان پیشرفت کنید. این بیانگر مطالب زیادی درباره‌ی شما است، زیرا افراد زیادی حتی زحمت خواندن کتاب را به خودشان نمی‌دهند.

خوب، وقتی به دنبال گرفتن غروب آفتاب یا نسخه عالی خودتان در تمام زمینه‌ها هستید، و در مخمسه‌ای گیر می‌کنید، بایستید و به خودتان یادآوری کنید که شما فرد بسیار تأثیرگذاری هستید و چیزهایی را به یاد بیاورید که شما را به موقعیت کنونی‌تان رسانده‌اند. هر چه زودتر این عادت را در خودتان ایجاد کنید، زودتر از آن مخمسه نجات پیدا می‌کنید.

وقتی سریع‌تر از این مخمسه بیرون بیایید، این توانایی را پیدا می‌کنید تا زودتر واکنش نشان دهید و به مسیر خودتان بازگردید و روی مواردی کار کنید که به تصور و تحقق هدف شما کمک می‌کنند.

البته این نکته را در اینجا گوشزد کنم که داشتن یک تصویر ذهنی ایده آل از آینده‌تان بسیار عالی است و همانطور که در فصل‌های قبل توضیح دادم داشتن یک تصویر ذهنی از آینده‌تان مسیر شما را در زندگی تعیین می‌کند، اما مشکل اینجاست که ما از این تصویر ذهنی ایده آل به درستی استفاده نمی‌کنیم. ما مرتب خودمان را با این تصویر ذهنی مقایسه می‌کنیم و سپس خود را سرزنش می‌کنیم که چرا همانند تصویر ذهنی ایده آل مان نیستیم. به این مورد فکر کنید: آیا می‌دانید چرا آن نسخه‌های ایده‌آل یا عالی شما در ذهن‌تان هستند؟

حضور آن‌ها برای قضاوت شرایط کنونی شما و چیزهایی که به آن‌ها نرسیده‌اید نیست. نه، آن‌ها در ذهن شما هستند تا بتوانید به عنوان منبع هدف‌های‌تان از آن‌ها استفاده کنید. به طور مثال به خودتان نگاه می‌کنید و شکم جلو آمده‌تان را می‌بینید، در آن لحظه می‌گویید: «وای، من چاق هستم. نمی‌توانم باور کنم. من خیلی تنبلم.» نه! شما باید آن را ببینید و آن را به هدفی جدید در

لیست‌تان تبدیل کنید. شما نباید خودتان را قضاوت کنید. شما چیزی را می‌بینید و می‌دانید به توجه شما نیاز دارد و سپس اقداماتی را در مورد آن انجام می‌دهید.

باید به خودتان بگویید: «می‌خواهم در دو هفته آینده دو کیلو وزن کم کنم. من مواردی را از لیست خوردنی‌هایم حذف می‌کنم و سه روز در هفته روی تردمیل ورزش می‌کنم.» و این خیلی بهتر از این است که بگویید: «من چاق هستم و در این راه شکست خوردم.»

شما باید اهداف را از نسخه ایده‌آل خودتان بگیرید، اما فراموش نکنید که نباید هر روز خودتان را با نسخه ایده‌آل ذهن‌تان مقایسه کنید. فرآیند تغییر زمانبر است. به طور مثال اگر می‌خواهید وزن کم کنید هر روز خودتان را وزن نکنید و به دلیل عدم کاهش وزن خود را سرزنش نکنید. بلکه یک چالش ۳۰ روزه برای خودتان تعیین کنید و تصمیم بگیرید طی ۳۰ روز ۲ کیلو کم کنید. یا اینکه اگر می‌خواهید به هدف مالی دست پیدا کنید هر روز حساب بانکی خود را چک نکنید و خودتان را سرزنش نکنید که چرا جریان پول اندکی دارید. بلکه یک چالش ۶ ماهه برای خودتان تعیین کنید و تصمیم بگیرید طی ۶ ماه به هدف مالی خود دست یابید.

در این فصل، در مورد موارد زیادی حرف زدیم، اما امیدوارم به نکته‌ای خیلی خوب توجه کنید: ایده‌ای از یک هدف درخشان داشته باشید و این که این هدف چگونه می‌تواند شما را به شرایط مالی مدنظر شما برساند.

اگر این هدف را به خوبی در ذهن‌تان تعیین کرده‌اید و اگر مشخص کنید که چه کارهایی را باید انجام دهید و چه کارهایی را نباید انجام دهید، در این صورت به یک زندگی پُر از فراوانی و نعمت خواهید رسید. تمام تمرین‌هایی که در این فصل با شما سهیم شدم، به شما کمک می‌کند تا به آن هدف درخشان خودتان برسید. این مانند فانوسی دریایی در شب است که نور روشن آن شما را راهنمایی می‌کند.

البته نور به تنهایی کافی نیست. این که تنها بدانید به کجا می‌روید کافی نیست، شما به عناصر دیگری نیاز دارید تا سفرتان را سریع و امن کنند. در فصل بعدی، من در مورد دو تا از این عناصرها با شما صحبت خواهم کرد.

فصل هفتم: جذب و متقاعدسازی

«اگر اعتماد به نفس می‌خواهید، باید آن را ایجاد کنید. اعتماد به نفس از درون شما می‌آید. شما آن را فرا می‌خوانید. شما باعث ایجاد آن می‌شوید. شما آن را وارد بازی می‌کنید. و هر چه بیش‌تر این کار را انجام دهید، این مهارت را بیش‌تر به دست می‌آورید. سپس این کار در بسیاری از زمینه‌های مختلف برای شما آسان‌تر خواهد بود. هرگز هیچ‌کسی در تمام زمینه‌ها کاملاً مطمئن و دارای اعتماد به نفس نخواهد بود و نباید هم این‌گونه باشد، زیرا در غیر این صورت شما یاد نخواهید گرفت.»

برندن بشارد، مصاحبه با دین گریزیوسی

افزایش دهنده پول

سؤالی از شما دارم: در تلاش برای موفقیت و ثروت بیش‌تر، نقش جذب و متقاعدسازی چقدر مهم است؟ برای من این دو عنصر بسیار حیاتی هستند. اگر توانایی جذب موقعیت‌ها و افراد مناسب به سوی خودتان را نداشته باشید و اگر نتوانید دیگران و خودتان را برای اقدام کردن متقاعد کنید، در این صورت خیلی راحت می‌توان گفت که شما هرگز عزم حرکت نخواهید داشت. شاید برخی از شما از قبل این حقیقت را می‌دانستید و احتمالاً سرتان را تکان می‌دهید

و می‌گویید: «آره، دین. ۱۰۰٪ در مورد اهمیت این دو عنصر حق با تو است.» اما برای افرادی که این حقیقت را نمی‌دانستند، اجازه بدهید این‌گونه برای شما توضیح دهم.

وقتی به لیست دستاوردهای تجاری و موفقیت‌هایم نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم که جذب و متقاعدسازی، دو تا از مهم‌ترین عادت‌های من هستند که من را به سطحی از شکوفایی رسانده‌اند که وقتی جوان بودم، رسیدن به این سطح برایم غیرقابل تصور بود. من تنها با این دو عادت، توانسته‌ام نیرو و عزم حرکت بزرگی و همچنین درآمد بسیار زیادی داشته باشم. اکثراً می‌بینم که افراد، این دو بخش مهم را برای رسیدن به ثروت باور نمی‌کنند و گاهی اوقات آن را نادیده می‌گیرند. باور کنید که من خودم در گذشته در مورد این عنصر مهم همیشه شکست می‌خوردم، زیرا نسبت به اهمیت بالای آن‌ها آگاه نبودم.

اگر بخواهید می‌توانید شما هم مانند من نسبت به اهمیت آن‌ها آگاه نباشید و شما هم مانند من شکست‌های زیادی را تجربه کنید. اما ما هر دو می‌دانیم که شما باهوش‌تر از آن هستید که بخواهید چنین تجربه‌ای داشته باشید. شما این کتاب را در دست دارید و می‌توانید از تجربیات من چیزهای زیادی را یاد بگیرید. و پیش از این که بخواهیم در مورد عادت‌های موفقیت جذب و متقاعدسازی عمیق‌تر شویم، اجازه بدهید تا به شما اطمینان دهم که قصد ندارم چند ترفند تبلیغاتی را به شما آموزش دهم تا یاد بگیرید چگونه «بدون زحمت» بفروشید. نه، اصلاً. این کتاب درباره‌ی حقه و ترفند نیست و شما تاکنون متوجه این مسئله شده‌اید. این عادت‌ها

درباره‌ی به دست آوردن بخش‌های بسیار اساسی عمیقی هستند که به شما اجازه می‌دهند تا ثروت‌تان را به سطح بالاتری ببرید.

خوب بیایید این واژه‌ها را تعریف کنیم. جذب و متقاعدسازی، در واقع صرفاً شیوه‌هایی دلیزیرتر برای گفتن بازاریابی و فروش هستند. می‌خواهم دو تا از بهترین تعریف‌هایی را که در مورد این کلمات شنیده‌ام، برای‌تان بگویم.

«بازاریابی به معنای جذب کردن چیزهایی که در زندگی می‌خواهید و رد کردن چیزهایی که نمی‌خواهید است.» این موارد می‌توانند موکل‌ها، مشتری‌ها و حتی روابط باشد.

«فروش به معنای واداشتن افراد برای سرمایه‌گذاری احساسی برای انجام کارهایی است که شما می‌خواهید انجام دهند.» برای مثال: خرید چیزی، قبول کردن مزایده‌ی شما، موافقت کردن برای استفاده از خدمات شما یا قبول شروع شراکت یا رابطه با شما. علاوه بر این، واداشتن آن‌ها برای اقدام کردن و انجام کارهایی که می‌تواند زندگی آن‌ها را بهتر کند.

باور دارم که این تعریف‌ها فوق‌العاده هستند. و من از شما می‌خواهم وقتی این فصل را به پایان رساندیم، این نگاه را نسبت به بازاریابی و فروش داشته باشید. با این حال، مسئله مهم این است که برخی از افراد نمی‌خواهند به آن‌ها برچسب بازاریاب یا فروشنده بزنند.

اجازه بدهید تا سؤالی را از شما بپرسم: آیا مارتین لوتر کینگ جونیور^{۸۷} از بازاریابی استفاده کرد تا مردم به حرف‌هایش گوش بدهند؟ دقیقاً! و وقتی آن‌ها به او گوش دادند، آیا مارتین سعی کرد تا ایده‌هایش را به آن‌ها بقبولاند و در واقع ایده‌هایش را به آن‌ها بفروشد؟ البته که بله! فکر می‌کنید اگر پیام او را نمی‌شنیدیم، چه اتفاقی می‌افتاد؟ اگر او در جذب و متقاعدسازی خوب نبود و با حرف‌هایش کشور آمریکا را در مسیر بهتری به حرکت در نمی‌آورد، چه اتفاقی می‌افتاد؟ در مورد مادرترزا، گاندی، بنجامین فرانکلین و توماس جفرسون^{۸۸} چگونه؟ آیا آن‌ها همه بازاریاب و فروشندگهای ماهری بودند؟ بله. اگر این‌طور نبود، شما اسم و تأثیرات بزرگ‌شان را در این دنیا نمی‌دانستید.

بازاریابی و فروش در جهت اخلاقی، همان چیزی است که جهان را به حرکت در می‌آورد! آیا فکر می‌کنید شرکت‌های بزرگی مانند اپل یا مایکروسافت، از هنر جذب و متقاعدسازی در هر ثانیه از روزهای‌شان استفاده نمی‌کنند؟ آن‌ها این نظم و انضباط را بهتر از هر شرکت دیگری رعایت می‌کنند. این که شما گوشی آیفون یا ایکس باکس‌تان را دوست دارید، برحسب اتفاق نیست.

⁸⁷ Martin Luther King, Jr.

⁸⁸ Thomas Jefferson

اکنون حقیقتی را برای شما بازگو می‌کنم که در زندگی خودم به آن دست یافته‌ام. اگر می‌خواهید کار خودتان را شروع کنید یا می‌خواهید در شرکتی که هستید، مقام‌تان بالاتر برود و در عین حال از فروش و بازاریابی می‌ترسید، این دو معنی دارد:

- (۱) شما در رسیدن به سطح دلخواه‌تان موفق نمی‌شوید.
- (۲) شما دیدی کاملاً اشتباه نسبت به بازاریابی و فروش دارید.

وقتی می‌دانید که یک گزینه عالی برای مقامی هستید یا محصول و خدمتی بسیار شگفت‌انگیز دارید، در این صورت، اگر آن‌ها را انجام ندهید و آن را به دست مردم نرسانید، به آن‌ها بدخدمتی کرده‌اید. شما باید خودتان را ملزم به فروش آن کنید و یا شخصی را استخدام کنید تا این کار را برای شما انجام دهد.

و اگر هنوز هم درباره‌ی این فعالیت‌ها استرس دارید، شاید لازم باشد اشتیاق‌تان را بیش‌تر کنید و یا خدمت و محصول‌تان را ارتقاء دهید. این نیاز به فروش در تمام زمینه‌های زندگی شما صدق می‌کند. برای مثال، به روابط نگاه کنید. اگر مجرد هستید، می‌خواهید فرد مناسبی را به خودتان جذب کنید. و وقتی این کار را انجام دادید، می‌خواهید او را متقاعد کنید تا با هم قرار بگذارید و بعد از چند دیدار اگر عاشق هم شدید، می‌خواهید در زمان مشخصی با هم ازدواج کنید. شما نه با دروغ و از راه نادرست، بلکه با بهترین خودتان بودن به او اجازه می‌دهید تا تمام ویژگی‌های مثبت شما را ببیند.

اگر شما فردی هستید که از بازاریابی و فروش می‌ترسید، مطمئن هستم که در زندگی‌تان مشکلات زیادی دارید. اگر نمی‌خواهید خودتان را به سایر افراد عرضه کنید و ارزش‌های خودتان را به آن‌ها بفروشید، در این صورت باید به درون خودتان نگاه کنید و علت آن را متوجه شوید.

شاید باید روی خودتان، محصول یا خدمت‌تان کار کنید. صرف نظر از این که در زندگی چه چیزی می‌خواهید، بدون جذب و متقاعدسازی هیچ چیزی جواب نمی‌دهد. تمام چیزهای خوب زمانی برای شما شروع می‌شوند که واقعاً به خود و محصول‌تان باور داشته باشید.

حالا به بهترین بخش می‌رسیم: در این فصل، صرف نظر از این که فکر می‌کنید خوب یا بد هستید، من عادت‌های ساده و در عین حال بسیار مؤثری را به شما می‌دهم که به شما کمک می‌کنند تا شگفت‌انگیز شوید. و این پروسه‌ای است که بسیار آسان‌تر از تصورات شما خواهد بود، زیرا این زمانی شروع می‌شود که بهترین نسخه خودتان باشید. بگذارید بیش‌تر توضیح بدهم.

بازاریابی و فروش در بهترین شکل آن‌ها

آیا فروش می‌تواند بد باشد؟ البته! اگر شما مواد مخدر، سیگار یا چیزی را بفروشید که می‌تواند به کسی صدمه برساند، در این صورت فروش می‌تواند بد باشد. اما در غیر این صورت، دربارهی

قدرت جذب و متقاعدسازی فکر کنید که به شیوه‌ای درست و در جهت بهبود زندگی افراد و خودتان انجام می‌شود.

وقتی روی استیج هستیم یا در فیلم‌هایم در حال فروش حرف‌هایم هستیم و می‌دانم که کتاب من می‌تواند زندگی شما را به سطح دیگری برساند، کاملاً با اشتیاق و هدف واقعی با شما سخن می‌گویم. وقتی بدانید که در حال انجام کار درستی هستید، از لحاظ اخلاقی خودتان را ملزم می‌دانید تا دیگران را نیز به اقدام کردن وادارید. اگر راهی بلد باشید تا کسی را که عاشقش هستید مجبور به ترک سیگار و نجات زندگی‌اش کنید، آیا تمام تلاش‌تان را انجام نمی‌دهید تا او را به انجام این کار متقاعد کنید؟

شما باید حرف‌های‌تان را به او بفروشید، او را متقاعد کنید و تمام تلاش‌تان را انجام دهید تا او سیگار کشیدن را ترک کند. اگر به قمار کردن معتاد شده‌اید و من شیوه‌ای برای رهایی شما از این وضعیت داشتم، تمام تلاشم را انجام می‌دادم تا شما را از این مشکل نجات دهم. شما باید درباره‌ی کار، محصولات و خودتان این‌گونه فکر کنید.

وقتی این‌گونه فکر کنید، دیگر برای‌تان مانند بازاریابی و فروش نخواهد بود. زیرا در پایان، این مانند چرب‌زبانی برای فروش یا قول‌های دروغین برای اهداف خودخواهانه نیست. این درباره‌ی جذب افراد و موقعیت‌های مناسب به زندگی خودتان است. این درباره‌ی متقاعد کردن خودتان برای بهترین خودتان بودن و متقاعد کردن دیگران برای برداشتن قدم‌های مورد نظر شما است.

خوب، بیایید در مورد عادت‌هایی حرف بزنیم که می‌توانید وارد زندگی و حرفه خودتان کنید تا در هنر جذب و متقاعدسازی ماهر شوید.

مردم می‌خواهند آن‌ها را درک کنید

خوب، من چگونه دیگران را متقاعد می‌کنم تا برای من کار کنند، توصیه‌های من را قبول کنند، از من خرید کنند، از من یاد بگیرند و چگونه افراد مناسب را به این موقعیت‌ها جذب می‌کنم؟ در این جا مهم‌ترین دلیلی را به شما می‌گویم که باعث شده است برای بیش از ۱۵ سال در تلویزیون حضور داشته باشم، به تمام مردم دنیا ایده‌هایم را آموزش دهم و به فروش برسانم، افراد درستی را به زندگی خودم جذب کنم، قراردادهای بزرگی ببندم و چندین شرکت میلیون دلاری داشته باشم: مردم از شما یاد می‌گیرند، به شما گوش می‌دهند، شما را دوست خواهند داشت، از شما خرید می‌کنند و شما را استخدام می‌کنند وقتی احساس کنند که آن‌ها را درک می‌کنید، نه این که آن‌ها شما را درک کنند.

اجازه بدهید دوباره این جمله را برای‌تان بگویم تا خوب در ذهن‌تان بماند. می‌توانید این را بنویسید و ستاره‌ای در کنار آن قرار دهید: «مردم از شما یاد می‌گیرند، به شما گوش می‌دهند، شما را دوست خواهند داشت، از شما خرید می‌کنند و شما را استخدام می‌کنند وقتی احساس کنند که آن‌ها را درک می‌کنید، نه این که آن‌ها شما را درک کنند.»

وقتی مردم را درک کنید، به احتمال زیاد قدم‌هایی را برای شما بر می‌دارند. با این حال، من مشاهده می‌کنم که اکثر فروشندگان و افراد تجاری، این حقیقت را کاملاً نادیده می‌گیرند. آن‌ها صرفاً حرف می‌زنند و حرف می‌زنند و حرف می‌زنند و به ندرت به حرف‌های مردم گوش می‌دهند.

بیش تر فروشندگان به جلسه‌ای می‌روند و تنها می‌فروشند، می‌فروشند و می‌فروشند و می‌خواهند سایر افراد آن‌ها را درک کنند، به جای این که در ابتدا بخواهند مشتری یا فرد آن طرف میز را درک کنند. این یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات اکثر افراد است.

آن‌ها ذاتاً خیلی زیاد برای توضیح ارزش محصولات‌شان حرف می‌زنند، به جای این که تمرکز کنند و ببینند که مشتری واقعاً چه چیزی را می‌خواهد. وقتی در اتاق جلسه، روی استیج یا حتی در روابط، مدام از «من و خودم» استفاده شود، احتمالاً باید گفت که آن سخنران شکست می‌خورد. از سوی دیگر، تمام افرادی که اعتماد به نفس زیادی دارند، قراردادهای خوبی می‌بندند و روابط و دوستانی عالی دارند، متوجه هستند که رمز موفقیت آن‌ها درک دیگران است. مردم به سوی این افراد جذب می‌شوند، زیرا مردم را درک می‌کنند، نه این که دیگران را وادار به درک خودشان کنند.

البته که شما در مکالمه‌های‌تان به گفتن «من و خودم» نیاز دارید. من از این واژه‌ها استفاده می‌کنم تا بهتر تجربیات و درس‌ها را یاد بگیرید. من خودم در موقعیت شما بوده‌ام و می‌خواهم حس درک شدن را داشته باشید؛ من نیز با مشکلات شما روبرو بوده‌ام و آن‌ها را با موفقیت

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

پشت سر گذاشته‌ام؛ و اگر شما از تجربیات من یاد بگیرید، شما نیز می‌توانید موفقیت‌های بزرگی در زندگی‌تان داشته باشید.

در این‌جا مثالی می‌زنم تا متوجه تفاوت بین درک شدن و درک کردن شوید و این‌گونه منظور من را بهتر متوجه شوید. اگر به یک نمایندگی ماشین بروید و فروشنده به شما بگوید: «من ۱۸ سال در این نمایندگی کار می‌کنم و بهترین شخص این‌جا هستم. می‌دانم که شما خریدار باهوشی هستید و ماشینی ویژه و قابل اعتماد می‌خواهید. این ماشین، میزان مصرف بنزین برحسب مایل را نشان می‌دهد، دوربین دنده عقب دارد و البته ماشین سریعی است.»

آیا با این جملات احساس می‌کنید که شما را درک می‌کند یا صرفاً می‌خواهد با چرب‌زبانی برای منفعت خودش شما را متقاعد به خرید کند؟

او صرفاً می‌خواهد شما متوجه باشید چیزی که می‌خواهد بفروشد، چقدر خوب است. این فروشنده‌ها همان‌هایی هستند که شاید بخواهید از آن‌ها فراری باشید، درسته؟

از طرف دیگر، تصور کنید که فروشنده به سوی شما می‌آید و می‌گوید: «خوب، چه چیزی باعث شده تا روز جمعه به این‌جا بیایید؟ آیا آخر هفته خوبی دارید؟ خوب، خانواده چطور هستند، چند فرزند داری؟ به چه چیزی نیاز داری؟ چه چیزی درباره‌ی ماشین برای تو مهم است - امنیت، راحتی، باحالی؟» و سپس ساکت می‌شود تا به حرف‌های شما گوش دهد.

به تفاوت بین این دو فروشنده دقت کنید. فروشنده اول نمی‌داند که آیا به یکی مینی‌ون برای پنج فرزندان نیاز دارید یا صرفاً برای خودتان آن ماشین را می‌خرید. او حتی قبل این که به او سلام کنید، خودش را آماده چرب‌زبانی کرده است. این فروشنده حتی پیش از آن که یک دقیقه برای درک کردن شما وقت بگذارد، می‌خواهد فروش خودش را انجام دهد.

درک این که دیگران چگونه فکر می‌کنند واقعاً بسیار مهم است و اساسی برای جذب و متقاعدسازی است. ببینید، در بسیاری اوقات ما منتظر می‌مانیم تا نفر بعدی ساکت باشد و ما بتوانیم حرف بزنیم. آیا ما می‌خواهیم دیگران را درک کنیم یا دیگران ما را درک کنند؟ آخرین بار کی با دقت مستقیم به چشمای کسی زل زدید و با دقت به تمام حرف‌هایش گوش دادید و در واقع متوجه تمام حرف‌هایش شدید؟ به همین دلیل است که وقتی به جلسه‌ای می‌روم و می‌بینم کسی می‌خواهد با «من و خودم» گفتن، قراردادی ببندد، واقعاً عصبانی می‌شوم.

راه بهتری برای قرارداد بستن و واداشتن افراد برای انجام خواسته‌های شما وجود دارد. زیرا اگر خوب در این باره فکر کنید، می‌بینید که فروش به معنای راه‌حل دادن به افراد برای مشکلات‌شان است. تیم من، اسم مرا «حل‌کننده مشکلات» می‌نامند و من با سال‌ها تجربه خودم یاد گرفته‌ام که این روش بسیار مؤثرتر از هر روش دیگری برای متقاعد کردن و جذب کردن است.

در یکی از جلسات اخیر شرکت، هماهنگ کننده مراسم گفت: «وقتی مشکلی وجود دارد، دین می‌داند چگونه وارد عمل شود و آن را حل کند.» و باور کنید این کار خیلی آسان‌تر از چیزی

است که مردم فکر می‌کنند. من نمی‌آیم که اصرار کنم و بگویم: «من می‌توانم این کار را انجام دهم» یا این که بگویم «به من گوش کنید».

نه، من خیلی راحت و با عادت گوش دادن برای درک کردن، مشکلات را حل می‌کنم. می‌خواهم دلایل آن‌ها را گوش کنم و آن‌ها را درک کنم. کلمات و معنای آن‌ها با انسان صحبت می‌کنند. من چیزی را درباره‌ی افراد داخل اتاق متوجه می‌شوم و آن‌ها در واقع خودشان با حرف‌های‌شان به من می‌گویند چگونه مشکلات را حل کنم. و وقتی مشکل حل شد، طوری به نظر می‌رسد که انگار جادوگری به من یاد داده است تا آن کار را چگونه انجام دهم. گوش‌های شما ابزارهای بهتری برای متقاعد کردن هستند تا لب‌های‌تان.

از سوی دیگری، یادم است در دوران بیست سالگی، بسیار هیجان‌زده بودم و می‌خواستم قراردادی ببندم یا رابطه خوبی داشته باشم. در آن زمان من صرفاً حرف می‌زدم، حرف می‌زدم و حرف می‌زدم. من وارد اتاقی می‌شدم و انگار می‌گفتم به من نگاه کنید، ببینید می‌توانم چه کارهایی را انجام دهم و با خودم چه چیزهایی را آورده‌ام. به ندرت پیش می‌آمد تا نیازهای فرد دیگری را درک کنم.

اما زمان، تجربه، شکست‌ها، و موفقیت‌ها درس مهمی را به من آموختند. حالا امتیاز و عادت موفقیتی دارم که اکثر افراد نمی‌دانند که آن‌ها هم می‌توانند این عادت را داشته باشند: گوش دادن به حرف‌هایی که سایر افراد با شما در میان می‌گذارند. به طور خاص، سعی کنید که با دقت و به طور عمیق گوش دادن به این سؤالات پاسخ دهید:

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

- مشکل و درد آن‌ها چیست؟
- ترس آن‌ها از چیست؟
- چرا این‌گونه فکر می‌کنی؟
- باورهای محدودکننده و باورهای قدرتمند آن‌ها کدام‌ها هستند؟
- اهداف آن‌ها چیست؟
- چگونه می‌توانم مشکل آن‌ها را حل کنم و آن‌ها را به مسیر رسیدن به اهداف‌شان بازگردانم و در عین حال به خواسته‌های خودم هم برسم؟

مطمئن هستم شما هم می‌توانید متوجه شوید که این تکنیک در حوزه‌های زیادی از زندگی کاربرد دارد. بزرگ‌ترین مشکلات بین زوجین وقتی اتفاق می‌افتد که افراد سعی می‌کنند طرف مقابل را به درک احساسات خودشان متقاعد کنند و هرگز به گفته‌های شریک زندگی‌شان گوش نمی‌دهند.

ما در ذهن خودمان می‌گوییم: «آره، آره، آره، اما من این‌طوری فکر می‌کنم.» منتظر هستیم حرف بزنیم و حرف‌های خودمان را ثابت کنیم. آیا می‌خواهید ناسازگاری‌ها را تمام کنید؟ خوب پس گوش کنید. وارد مکالمه درون ذهن سایر افراد شوید. اجازه بدهید احساس کنند که شما آن‌ها را درک می‌کنید. سپس می‌توانید با هم مشکل را حل کنید. شما می‌خواهید افراد

درست را به سوی خودتان جذب کنید، اما اگر بخواهید همیشه حرف بزنید و فکر کنید علامه‌ی دهر هستید، در این کار موفق نخواهید بود، حتی اگر واقعاً همه چیز را بدانید. اگر شما کسی هستید که مدام حرف می‌زنید و گوش نمی‌دهید، نمی‌توانید دیگران را متقاعد کنید.

قرارداد بستن غیرمنصفانه

دیدن مشکلات از زوایه دید سایر افراد، به شما کمک می‌کند تا به روش‌هایی خودتان را عرضه کنید و به فروش برسانید که هرگز تصورش را هم نمی‌کردید. در این جا یک عادت چندین میلیون دلاری را به شما معرفی می‌کنم که همیشه نتایج شگفت‌انگیزی را به وجود می‌آورد.

اگر در فهمیدن این که طرف مقابل چه چیزی می‌خواهد مشکل دارید، از این تاکتیک استفاده کنید که معمولاً اتاق را ساکت می‌کند و کنترل را به شما می‌دهد. از این روش به دفعات استفاده کرده‌ام و همیشه هم جواب داده است.

من خیلی محترمانه حرف‌های سایر افراد را قطع می‌کنم و سؤالی را از آن‌ها می‌پرسم که در فصل یک این کتاب از شما پرسیدم: «هی، فقط می‌خواهم شفاف حرف بزنیم. بیا یاد تصور کنیم که از این زمان، یک سال گذشته است و داریم به گذشته نگاه می‌کنیم. این مشکل الان حل شده است و آن قدر خوب پیش رفته‌ایم که الان داریم سالگرد این قرارداد را جشن می‌گیریم.

خوب بچه‌ها، به نظرتان این قرارداد چگونه است؟ می‌توانید سالی را که گذشت برای من توصیف کنید؟» سپس هیچ حرفی نزنید و گوش کنید.

همان افرادی که تا قبل از حرف‌های من خیلی تلاش می‌کردند تا برنامه و خواسته‌های خودشان را به دیگران بقبولانند، حرفی نمی‌زنند و به فکر فرو می‌روند. آن‌ها می‌گویند: «سؤال بسیار خوبی پرسیدی» و یا می‌گویند: «هرگز این گونه به قضیه نگاه نکرده بودم.» این تکنیک همیشه جواب می‌دهد.

اگر فرزندان می‌خواهد تصمیم بگیرد که برای دانشگاه کجا برود، بگویید: «می‌خواهم بدانم چه چیزی می‌خواهی. بیا تصور کنیم یک سال گذشته است. الان تو یک سال است که در دانشگاه هستی و تازه به خانه آمده‌ای و این سال بهترین سال زندگی تو بوده است. خوب، این سالی که گذشت چگونه بوده است؟ آن را برای من توصیف کن.»

جواب‌هایی که می‌گیرید، به فرزندان کمک می‌کند تا این تصمیم دشوار را بگیرد. این تکنیک هم‌چنین در هنگام بحث با همسران هم مؤثر است. چه اتفاقی می‌افتد، اگر بگویید: «می‌دونی چیه؟ من نمی‌خواهم تو را با دیدگاه خودم متقاعد کنم. بیا تصور کنیم یک سال گذشته است و بهترین سال رابطه‌مان را داشته‌ایم. خوب این یک سال برای تو چگونه بوده است؟ آن را برای من توصیف کن. شب‌های ما چگونه هستند؟ در مورد فرزندان‌مان چه کار کرده‌ایم؟ چقدر تعطیلات داشته‌ایم؟ در چه خانه‌ای زندگی می‌کنیم؟ همه را با دقت برای من توصیف کن.»

این یک تکنیک قدرتمند است، زیرا باعث می‌شود افراد به دقت درباره‌ی جواب‌ها فکر کنند. شما کاری می‌کنید که آن‌ها، شاید برای اولین بار، درباره‌ی این که می‌خواهند سال آینده کجا باشند، فکر کنند. اکثر افراد واقعاً نمی‌دانند چه چیزی را می‌خواهند. شاید تا به حال به این موضوع فکر نکرده‌اند. خوب، این یک تمرین روشنگری است. حتی وقتی کسی را استخدام می‌کنید، این تکنیک بسیار مؤثر است. من کسی را که نتواند به این سؤال‌ها پاسخ بدهد، استخدام نمی‌کنم. اگر آن‌ها نمی‌دانند که چه چیزی را می‌خواهند، من از کجا باید بدانم؟

وقتی جواب‌های تان را گرفتید، می‌دانید چگونه قرارداد را ببندید و یا این که آن را قبول نکنید. وقتی جواب‌های خوبی نگیرم، وقتی مردم اطلاعی درباره‌ی جواب‌های‌شان ندارند و یا این که بسیار منفی هستند، خیلی مؤدبانه می‌گویم: «هی بچه‌ها، بیایید وقتی همه فهمیدیم می‌خواهیم به کجا برویم، دوباره جلسه بگذاریم، زیرا می‌دانم که از این جلسه چه چیزی می‌خواهم. به طور خاص، من می‌خواهم این کار و این کار را انجام دهید. اگر این کارها را با هم انجام دهیم، یک سال عالی خواهیم داشت. اما اگر ندانید چه چیزی می‌خواهید، در این صورت توافق کردن برای ما سخت خواهد بود. به باور من، تا وقتی ندانید به طور دقیق چه چیزی می‌خواهید، نباید درباره‌ی قراردادی مذاکره کرد.»

شفافیت و اعتماد همیشه برنده است

زمانی که در هنر درک کردن دیگران مهارت پیدا کردید، می‌توانید روی شفافیت و خود واقعی بودن کار کنید. من با گوش دادن و خود واقعی بودنم، توانسته‌ام در زندگی به چیزهای زیادی برسم. وقتی جوان‌تر بودم، با آقای محترمی در حال رانندگی بودم که کمی از من بزرگ‌تر و بسیار موفق‌تر بود. من در دوران بیست سالگی بودم و آماده بودم تا از کودکی بی‌پول، به فردی تبدیل شوم که به خودم باور دارم و می‌توانم درآمد خوبی داشته باشم.

در آن زمان، در شرایطی بودم که به نسبت جایی که شروع کرده بودم، بسیار خوب عمل می‌کردم. من یک نمایندگی ماشین‌های کارکرده و تصادفی و ۲۰ آپارتمان داشتم و خانه‌های جدیدی هم می‌خواستم. داشتم در آن شهر کوچک ۷۰۰ نفری به فردی مهم تبدیل می‌شدم. اما من همچنان مشتاق رفتن به مرحله بعدی بودم!

خوب این آقای محترم داشت من را به نیویورک می‌برد تا یک ایده و مدل تجاری که من آن را روان درمانی از راه دور^{۸۹} می‌نامیدم، به یک گروه تجاری ارائه کنیم. من می‌خواستم تجارتی را ایجاد کنم تا روانشناسان به صورت آنلاین با بیماران ارتباط برقرار کنند. می‌دانم که فکر می‌کنید این موضوع خاصی نیست، اما باید بدانید که من دربارهی سال ۱۹۹۴ حرف می‌زدم.

⁸⁹ E-Therapy

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

در آن زمان، تقریباً چیزی شبیه آن اصلاً وجود نداشت! یادم است که با ماشین جگوار او به سمت نیویورک می‌رفتیم و درباره‌ی نقاط ضعف و نقاط قوت‌ها حرف می‌زدیم.

او به من نگاه کرد و گفت: «دین، فکر می‌کنی بزرگ‌ترین نقطه ضعف تو چیست؟»

گفتم: «بزرگ‌ترین نقطه ضعف من این است که خیلی راحت اعتماد می‌کنم و به همین دلیل چندین بار از اعتماد من سوءاستفاده کرده‌اند. باید یاد بگیرم که زرنگ‌تر و بیش‌تر مانند افراد تجاری باشم.»

«خوب پس فکر می‌کنی بزرگ‌ترین نقطه ضعف تو این است که انسانی بیش از حد خوب و قابل اعتماد هستی؟»

گفتم: «بله.»

مستقیم به چشمانم نگاه کرد و گفت: «این واقعاً دیوانگی است که فکر می‌کنی این نقطه ضعف تو است. من فکر می‌کنم این بزرگ‌ترین نقطه قوت تو است. تو بیست و چند سال سن داری، هیچ تجربه تجاری بزرگی نداری، هیچ پولی برای اختصاص دادن به این ایده‌ای که پیشنهاد می‌دهی نداری و هیچ مدرک دانشگاهی هم نداری، با این حال من تو را به نیویورک می‌برم و اعتبارم را به خطر می‌اندازم، زیرا تو بسیار قابل اعتماد و خوب هستی.» او ادامه داد و گفت: «با صادق بودن، شفاف بودن و به قول‌های خودت عمل کردن، از تو سواستفاده‌هایی می‌شود. اما وقتی به زندگی‌ات نگاه کنی و مقایسه کنی که با جذب افراد درست و متقاعد کردن آن‌ها

برای انجام دادن کارها با شما، آن هم به خاطر مهربانی و شفافیت تو چه چیزهایی را به دست آورده‌ای، در آن لحظه می‌بینی چیزهایی که به دست آورده‌ای، بسیار بیش‌تر از چیزهایی است که از دست داده‌ای.»

این موضوع مربوط به بیست سال گذشته است و تا امروز هم برایم مشخص است که صد درصد حق با او است. و البته این همان باور محدودکننده من بود که از پدرم الهام گرفته بودم. او من را بسیار دوست داشت و فکر می‌کرد با دادن این ایده‌ها از من محافظت می‌کند. همان روز آن باور را رها کردم. حالا متوجه هستم که وقتی می‌خواهید شخص مناسب، پول مناسب و شغل مناسبی را جذب و متقاعد کنید، باید بدانید که شفافیت همیشه برنده است. شما دفعات زیادی با افرادی سروکار خواهید داشت که چیزهای خاصی را مخفی می‌کنند و سعی می‌کنند خود واقعی‌شان را نشان ندهند.

من در جوانی تصمیم گرفتم که در هر صورت خودم باشم. اکنون می‌دانم مردم می‌خواهند با من تجارت انجام دهند، چون من خودم هستم و فردی شفاف و قابل‌اعتماد هستم. چه کسی اهمیتی می‌دهد اگر گاهی فردی بخواهد از من سوءاستفاده کند؟ یادم است وقتی اولین بار سایت deangraziosi.com را راه‌اندازی کردم، بسیار شفاف بودم و می‌خواستم نظرات مردم را درباره‌ی تمام پست‌ها و ویدیوهایم ببینم. گاهی بازخوردهایی می‌گرفتم که چندان خوشایند نبودند. اما در نهایت، من با خودم صادق بودم و مردم این ویژگی من را تحسین می‌کردند. و با

گوش دادن به چیزهایی که مردم می‌خواستند با من در میان بگذارند، بهتر و بهتر شدم. وقتی تصمیم گرفتم کاملاً شفاف باشم و از ته دلم حرف بزنم، شرکتم به سطح بعدی خود رسید.

در این کتاب، من از ته دلم با شما «صحبت می‌کنم». من درباره‌ی خانواده، مشکلات شخصی، روابطم و زندگی‌ام با شما صحبت می‌کنم. من می‌دانم که هر قدر در روابط کاری و شخصی‌ام شفافیت بیشتری داشته باشم، آن رابطه‌ها بهتر می‌شوند. هر چه بیش‌تر خود واقعی‌مان باشیم، بیش‌تر متعهد خواهیم بود. و این برای رفتن ما به سطح بعدی بسیار مؤثر است.

حالا در مورد این مفهوم خوب فکر کنید و آن را به کار خودتان ربط دهید. چگونه می‌توانید در کار و حرفه‌تان شفاف‌تر باشید؟ من نمی‌خواهم شما کسی باشید که همیشه و برای همه افراد از احساسات‌تان بگویید. نه. من از شما می‌خواهم با افراد تجارت‌تان صادق، آشکار و خود واقعی‌تان باشید. زیرا شما نمی‌توانید تظاهر کنید شخص دیگری هستید و حتی نمی‌توانید در مورد خودتان اغراق کنید. فریب دادن خودتان و خود واقعی‌تان نبودن، بسیار زیان‌بخش است. فروشنده‌هایی که به جای درک مشتری می‌خواهند آن‌ها را فریب دهند، به ندرت افرادی موفق می‌شوند.

شفافیت در هر شرایطی یک استراتژی بهتر است. خواه درباره‌ی زندگی شخصی یا زندگی کاری‌تان باشد، مردم ریاکاری و دروغ را می‌بینند. اصالت و خود واقعی بودن همیشه برنده است.

ذهنیت کمبود نمی‌فروشد

مردم یا ذهنیت و نگرشی از فراوانی دارند و یا ذهنیت کمبود. افرادی که ذهنیت و طرز تفکر کمبود دارند، همیشه بدترین چیزها را می‌بینند. ذهنیت کمبود برای مثال می‌گوید: «نفت ما دارد تمام می‌شود و دنیا نابود می‌شود. ما بیش از حد بدهی داریم و هیچ‌وقت نمی‌توانیم آن‌ها را پرداخت کنیم. من بدون دزدی از سایر افراد نمی‌توانم ثروتمند شوم. رؤیای کشور ما نابود شده است. زمان مستقل بودن و ایجاد ثروت خودتان به پایان رسیده است.»

ما همه در اعماق وجودمان طرز تفکر کمبود داریم و بنابراین باید مواظب باشیم که روی نظرات و تصمیم‌های ما تأثیر نگذارد. ما ترس از کمبود، باورهای محدودکننده و شک داریم. این همان شرور درون است که در گوش شما زمزمه می‌کند: «نه تو نمی‌توانی» یا «این اتفاق نمی‌افتد» یا «دیگر خیلی دیر است». این شرور درون می‌تواند واقعاً ذهن شما را درگیر کند و نتوانید تمرکز کنید.

یا حتی بدتر، این به یک پیشگویی خودتأییدی تبدیل می‌شود: شما روی این افکار منفی بسیار با وسواس تمرکز کنید و این دقیقاً همان نتایجی هستند که شما به دست می‌آورید. بررسی کنید و ببینید که در کجا ذهنیت کمبود دارید. در کتاب فراوانی^{۹۰} پتر دیامندیس^{۹۱}، پتر درباره‌ی شخصی حرف می‌زند و می‌گوید: «نفت ما دارد تمام می‌شود. حالا باید با

^{۹۰} Abundance

^{۹۱} Peter Diamandis

ماشین‌های مان چه کار کنیم؟ پتر در این کتاب می‌گوید: «نفت در گذشته یک ماده روغنی زیر سُم شترها بود. چیزی که آن را تغییر داد، سرمایه فکری^{۹۲} بود. افراد باهوش فهمیدند چگونه از آن استفاده کنند، چگونه آن را بسوزانند، چگونه موتور احتراق را بسازند و این قدرت را در اختیار دنیا قرار دهند. اگر سرمایه فکری و یک ذهنیت فراوانی ما را به آن‌جا رسانده است، چرا یک ذهنیت فروانی و پردازش افکار نتواند ما را به سطح بعدی برساند؟»

ما حالا خودروهای برقی داریم و شاید روزی در آینده ماشین‌هایی داشته باشیم که با آب یا انرژی خورشیدی کار می‌کنند. افراد دارای ذهنیت کمبود اغلب می‌گویند: «اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید آن را از شخص دیگری به دست بیاورید.» این درست نیست. اگر شما ثروتمند شدید، به این معناست که ارزشی را به این دنیا آورده‌اید. این به این معنی است که من راهی را پیدا کرده‌ام تا افراد را به چیزی جذب کنم که آن‌ها را به سطح بعدی می‌رساند و ارزش زیادی را در زندگی آن‌ها ایجاد می‌کند. اگر شما این کار را بکنید، اگر ارزش ایجاد کنید، در این صورت شما ثروت را به وجود می‌آورید. اگر با پول‌های تان کارهای عالی انجام دهید، به دوستان تان کمک کنید، امنیت به وجود بیاورید، به خیریه‌ها کمک کنید، کارهایی را انجام دهید که فواید آن به این دنیا باز می‌گردد، پس این یک دستاورد فوق‌العاده است. این زندگی با یک ذهنیت فراوانی است.

⁹² intellectual capital

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

شما همیشه باید از ذهنیت کمبود دوری کنید. همان ذهنیتی که به شما می‌گوید به اندازه کافی پول، زمان، شغل و دوست وجود ندارد. هر زمان متوجه شدید که ذهنیتی از کمبود دارید، سعی کنید تا ۱۸۰ درجه تغییر کنید و آن را به یک ذهنیت فراوانی تبدیل کنید. من کارآفرینانی را دیده‌ام که صدها عامل را مقصر موفق نبودن تجارت و شغل خودشان می‌دانند. برای آن‌ها همیشه تقصیر شخص، نتیجه یا موقعیت دیگری است. پس از گوش دادن به بهانه‌های زیاد آن‌ها، همیشه با خودم می‌گویم: توده‌ای از ذهنیت کمبود، تصور آن‌ها را در بر گرفته است.

آن‌ها به طور ذاتی درباره‌ی همه چیز منفی فکر می‌کنند. مشتری‌های آن‌ها و خانواده‌ی آن‌ها این را احساس کرده‌اند. در این‌جا یک ناسازگاری وجود دارد. این افراد، بخش‌های اشتباه و منفی دنیا را می‌بینند، در حالی که سعی می‌کنند شما را متقاعد کنند و بگویند که چه چیزی درست است. این‌طوری جواب نمی‌دهد. آگاه باشید و از استراتژی‌های این کتاب استفاده کنید تا ببینید که فراوانی هر روز جلوی شما قرار دارد. تفکر تان را تغییر دهید و یک ذهنیت فراوانی داشته باشید تا ببینید که مهارت‌های جذب و متقاعدسازی شما به سرعت اوج می‌گیرد.

چیزی را به مردم بفروشید که می‌خواهند

من شرکت‌های بزرگی را دیده‌ام که شکست خورده‌اند، شرکت‌هایی را دیده‌ام که با پول بسیار زیاد هرگز اوج نگرفته‌اند و اختراعاتی را دیده‌ام که ناموفق بوده‌اند، چون مخترعان باور داشتند

که چیزی را ساخته‌اند که واقعاً مورد نیاز مردم بوده است. خوب، این گفته را تا آخر زندگی‌تان به یاد داشته باشید: مردم اکثراً چیزی را می‌خرند که می‌خواهند، نه چیزی را که به آن نیاز دارند.

من مؤسسان شرکت‌هایی را دیده‌ام که پول بسیار زیادی را در ساخت محصولات هیجان‌انگیز سرمایه‌گذاری کرده‌اند، اما هرگز به این فکر نکردند که آیا مشتری‌ها واقعاً آن‌ها را می‌خواهند یا نه. آیا این فقط در تجارت رخ می‌دهد؟ آیا ما فکر می‌کنیم که می‌دانیم همسر، فرزندان، خانواده و کارکنان‌مان دقیقاً به چه چیزی نیاز دارند؟ و سپس آن را به آن‌ها بدهیم و کاملاً در هدف‌مان شکست بخوریم، زیرا چیزی که آن‌ها می‌خواستند کاملاً متفاوت بود؟ ما تصور می‌کنیم می‌دانیم آن‌ها به چه چیزی نیاز دارند، اما آن‌ها در اعماق وجودشان می‌خواستند عاشق‌شان باشیم، از ما می‌خواستند به آن‌ها گوش کنیم، می‌خواستند به آن‌ها توجه داشته باشیم یا از ما می‌خواستند این قدر آشفته نباشید.

و من نیز گاهی این اشتباه را در مورد بچه‌هایم انجام می‌دهم. من روی چیزی تمرکز می‌کنم که فکر می‌کنم نیاز دارند و فراموش می‌کنم که آن‌ها واقعاً چه چیزی می‌خواهند. افراد زیادی هستند که می‌خواهند وزن‌شان را کم کنند و آن‌ها در واقع می‌خواهند غذاهای چرب، بستنی و مقدار زیادی نان بخورند. مردم نیاز دارند به باشگاه بروند، اما اگر نخواهند این کار را انجام دهند، هرگز وارد باشگاه نمی‌شود. برخی از افراد نیاز دارند به مشاوره قبل از ازدواج بروند، اما

آنها می‌خواهند به جایی بروند، چند نوشیدنی بخورند و مشکلات رابطه خودشان را فراموش کنند.

هدف شما هر چه باشد - برای مثال، رساندن تجارت‌تان به سطح بعدی، شروع یک کار جدید، یا ترفیع گرفتن در شغل فعلی‌تان - به یاد داشته باشید که فراهم کردن خواسته‌های مردم، بیش‌تر از فراهم کردن نیازهای آنها مؤثر است. تحقیق کنید و بفهمید که مردم چه چیزی می‌خواهند. مشتری شما چه چیزی می‌خواهد که می‌توانید آن را در اختیار او قرار دهید؟ رئیس‌تان چه چیزی را از شما می‌خواهد که می‌توانید برآورده کنید. وقتی بدانید کارکنان‌تان چه چیزی می‌خواهند و باعث بشوید که سخت‌تر کار کنند و تصور بزرگ‌تری داشته باشند، سطح بعدی تجارت‌تان چگونه خواهد بود؟

من همیشه جمله‌ای را می‌گویم که فکر می‌کنم برای شما هم مفید باشد، حتی اگر شاید در ابتدا در مورد ارزش‌های آن شک داشته باشید. اما این کاملاً حقیقت دارد و دوست دارم شما هم آن را در زندگی، کار و توانایی ایجاد ثروت‌تان وارد کنید: «به مردم چیزی را بفروشید که می‌خواهند و به آنها چیزی را بدهید که نیاز دارند.»

اگر این مفهوم را برعکس کنید - یعنی اگر تلاش کنید تا چیزی را به آنها بفروشید که فکر می‌کنید به آن نیاز دارند - احتمالاً شکست می‌خورید. بهتر است به دنبال خواسته‌های آنها بروید، نه نیازهای‌شان. این همان چیزی است که همیشه در بازاریابی یا تبلیغ موفق می‌فروشید. اگر مردم می‌خواهند وزن‌شان را کم کنند، تنها گفتن این که این اضافه وزن زندگی آنها را

ناسالم می‌کند و می‌تواند عمرشان را کم کند، احتمالاً کافی نخواهد بود تا آن‌ها را وادار به عمل کردن کند. آن‌ها احتمالاً خودشان هم می‌دانند که باید وزن‌شان را کم کنند، اما یک تبلیغ خوب می‌تواند خواسته قدرتمند آن‌ها را تحریک کند.

«می‌خواهم حس جذاب‌تری درباره‌ی خودم داشته باشم. می‌خواهم بتوانم به ساحل یا استخر بروم و در لباس‌هایم احساس راحتی کنم. می‌خواهم دوباره برای همسرم جذاب باشم و مانند قبل، مرد یا زن جذاب و خوش‌اندامی باشم.»

وقتی خواسته‌های مردم را تحریک کنید، احساسات آن‌ها را کنترل می‌کنید و احساسات آن‌ها تصمیم‌گیری می‌کند. تا زمانی که آن‌ها را به طور احساسی در عمل قرار می‌دهید یا باعث می‌شوید کاری کنند که می‌تواند به بهبود زندگی آن‌ها کمک کند، تمام سعی‌تان را کنید تا یک رفتار توصیه شده را به واقعیت تبدیل کنید. اگر بتوانید دوستی را که اضافه وزن دارد و ناسالم است، به اقدام کردن وادارید و او وزنش را کم کند و سالم‌تر شود، پس تمام تلاش‌تان را کنید تا این کار را انجام دهد. اما اگر تنها به آن‌ها بگویید، یا سعی کنید آن‌ها را متقاعد کنید که به چه چیزی نیاز دارید، احتمالاً شکست می‌خورید. در زندگی شخصی‌تان، در کارتان و ایجاد ثروت‌تان، مردم بیش‌تر چیزهایی را می‌خرند که می‌خواهند، نه چیزهایی را که به آن نیاز دارند.

داستان گویی

در سراسر این کتاب متوجه می‌شوید که من از مثال‌های واقعی زندگی استفاده می‌کنم تا هر چه بهتر منظور من را متوجه شوید. و این به این دلیل است که من فکر می‌کنم مثال‌ها، حکایات، موارد تاریخی و داستان‌ها، بخش‌های مهمی برای متقاعدسازی هستند.

البته برای این که این موارد به ابزارهای فروش مؤثری تبدیل شوند، باید آن‌ها را به شیوه‌ای درست بیان کنید. مردم اغلب به من می‌گویند: «دین، تو همیشه روی استیج یا جلوی دوربین در حال حرف زدن هستی. اما برخلاف تو، من آدم خجالتی هستم. من نمی‌توانم کسی را متقاعد کنم و پیام من کسی را به خود جذب نمی‌کند.» می‌دانم که شاید من جلوی دوربین یا جلوی هزاران مخاطب، فردی برونگرا به نظر برسم. اما اگر حقیقت را بخواهید، من کاملاً فرد درونگرایی هستم. وقتی می‌روم و عملکرد فرزندانم را می‌پرسم و تمام والدین آن‌جا هستند، می‌روم و در گوشه‌ای مخفی می‌شوم. و کاملاً در این مورد صادق هستم. شخصیت من این‌گونه است.

اما با دانستن این که چگونه داستان‌های خوبی را تعریف کنم، روی استیج اعتماد به نفس به دست می‌آورم. علاوه بر این، وقتی یاد می‌گیرید چگونه به خوبی داستان بگویید، توانایی خودتان را برای متقاعد کردن و جذب افراد افزایش می‌دهید. اگر بتوانید داستانی را با پیام دقیق آن به خوبی تعریف کنید تا منظورتان را برسانید، بهتر می‌توانید افراد را متقاعد کنید. این که داستان‌گوی خوبی باشید، می‌تواند به رئیس‌تان نشان دهد که شما واجد شرایط‌تر از آنی هستید

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

که او فکر می‌کند. خوب به کارکنان‌تان نشان دهید که درک می‌کنید آن‌ها چه کسی هستند. داستان‌ها می‌توانند روی این دنیا تأثیرات بزرگی بگذارند. چه داستان‌هایی از گذشته دارید که برای سایر افراد بامزه خواهند بود؟ چه داستان‌هایی دارید که می‌تواند ارزش‌های اخلاقی کاری یا باهوشی شما را نشان دهد؟ آیا داستان‌هایی دارید که می‌تواند دستاوردها و سایر توانایی‌های شما را نشان دهد؟ به شما توصیه می‌کنم تا برای این‌که در داستان‌گویی بهترین باشید، داستان‌هایی که می‌تواند قدرت پیام شما را افزایش دهد، تمرین کنید.

من به مدت ۱۵ سال است که در تلویزیون حضور دارم. و من در هر بار حضور، داستان‌هایی را می‌گویم که پیام قدرتمندی در آن‌ها وجود دارد. دفعه بعدی که من را روی استیج یا در تلویزیون دیدید، به مثال‌هایی که می‌زنم و پیام‌های آن دقت کنید. داستان‌ها من را از کودکی بسیار خجالتی که از ترس این‌که جلوی تخته به سؤالات پاسخ ندهم از کلاس غیبت می‌کردم، به فردی تبدیل کرده است که روی استیج برای پانزده هزار نفر سخنرانی می‌کند. خوب چه داستان‌هایی به تحول شما کمک می‌کنند؟ خواه این که فکر می‌کنید من داستان‌های زیادی برای گفتن دارم یا این‌که مطمئن نیستید که شما داستان‌های خوبی ندارید، در هر حال، چند لحظه‌ای فکر کنید و لیست داستان‌هایی را که فکر می‌کنید خوب هستند بنویسید.

به یاد داشته باشید که شاید بخواهید درسی را با افراد در میان بگذارید، به مشکلی غلبه کنید، کار سخت و تلاش‌تان را نشان دهید یا این‌که نشان دهید که در روابط‌تان چقدر اهمیت می‌دهید. چند لحظه‌ای صبر کنید و بنویسید که بعد از این جمله چه چیزی می‌گویید: «فکر

می‌کنم یک داستان عالی وجود دارد، وقتی که من (خودتان جای خالی را پر کنید). سپس داستان را به بخش‌هایی که می‌خواهید تمرکز روی آن‌ها باشد، تقسیم کنید و آن را به اشتراک بگذارید.

وقتی برای سایر افراد داستانی تعریف می‌کنید، به یاد داشته باشید که این داستان را به آن‌ها ربط دهید و آن‌ها را مشتاق کنید تا نتیجه آن را بدانند تا بتوانند از ایده و پیام داستان شما یاد بگیرند.

توانایی‌های داستان‌گویی من چند سال قبل وقتی با خانواده به تعطیلاتی در کالیفرنیا رفته بودیم، مورد آزمایش قرار گرفت. پسر من در آن زمان پنج سالش بود و او هم مانند دوران کودکی من کوتاه‌قدترین دانش‌آموز کلاس بود. و می‌دانستم که یکی از همکلاسی‌های او را اذیت می‌کند. خوب، وقتی همه دور آتش جمع شده بودیم و می‌توانستم ناراحتی او را در چشم‌های او ببینم. وقتی از او پرسیدم مشکلش چیست؟ او گفت که چند روز دیگر باید دوباره به مدرسه برود و به خاطر قد کوتاهش مطمئن نبود که می‌خواهد به مدرسه بازگردد یا نه. او به طور مستقیم اشاره‌ای به آن همکلاسی یا کس دیگری نکرد که او را مسخره می‌کنند، اما کاملاً از حرف‌های او مشخص بود.

حالا در این شرایط می‌توانستم به پسر من بگویم: «برادی، من هم قدم کوتاه بود. می‌دانم چه احساسی دارد، اما این من را قوی‌تر کرده است و به این دلیل چیزهای زیادی را به دست آورده‌ام. این مشکل تو هم حل می‌شود.» و من می‌خواستم او متوجه منظور من، احساسات و

تجربه مشابه من شود. همان طور که قبلاً گفتم، این رویه ارتباطی را ایجاد نمی کرد و به او کمک نمی کرد تا احساس درک شدن به او دست بدهد. اگر به او می گفتم: «نگران نباش مسئله مهمی نیست. این هم حل می شود»، این گونه می توانستم یک ارتباط احساسی برقرار کنم. خوب من در ذهن خودم باید می فهمیدم چگونه درس قدرتمندی را به او یاد بدهم و او درک می کرد که او به دلیلی این گونه آفریده شده است. چگونه می توانستم بدون این که درباره ی خودم باشد، به او یاد دهم که قدرتمند باشد و احساس کند که او درک می کنم؟

ناگهان داستانی در ذهنم ایجاد شد و همان طور که ادامه می دادم، آن را می ساختم. گفتم: «برادی، آیا تا به حال اسم تووف⁹³ را شنیده ای؟ او گفت نه و سپس دخترم گوش هایش را تیز کرد و گفت: «نه، تووف چه کسی است؟»

گفتم: «تووف یک گرگین یک دندان است و نصف گرگین او، تنها در ماه کامل خود را نشان می دهد. و وقتی این اتفاق می افتد، ظاهر او زشت می شود، او یک دندان دارد، خیلی عجیب زوزه می کشد و قیافه بامزه ای دارد.»

بچه ها کنجکاو شده بودند و گفتند: «واقعاً؟ خوب چه اتفاقی برای تووف افتاد؟»

«خوب، می دانید، تووف به مدرسه رفت و همه فکر می کردند او یک دانش آموز عادی است تا این که یک روز ماه کامل شد! و ناگهان تووف با موهای عجیب، یک دندان و با ظاهری غیرعادی

⁹³ Toof

جلوی بچه‌ها ظاهر شد. خوب می‌دانید چه اتفاقی افتاد؟ درست مانند تمام مدرسه‌های دیگر، در مدرسه او کسی بود که به او زور می‌گفت و او را اذیت می‌کرد. او به تووف می‌گفت که ظاهر عجیبی دارد و حرف‌های زشتی به او می‌زد. تووف ناراحت می‌شد، گریه می‌کرد و احساس می‌کرد که تنها است.»

بچه‌هایم به من نگاه می‌کردند و در نگاه آن‌ها سؤال‌هایی را می‌دیدم: «خوب بعدش چه اتفاقی افتاد؟ چه اتفاقی برای تووف بیچاره افتاد؟ او چند سالش است؟ آیا او واقعی است؟»

من داستانم را ادامه دادم و گفتم: «بله. ولی یک روز تووف داشت به مدرسه می‌رفت و همان پسر زورگو را دید که پدرش او را از ماشین پیاده می‌کرد. او متوجه شد که پدرش به او زور می‌گوید و واقعاً او را اذیت می‌کرد. او پسرش را از ماشین به بیرون پرت می‌کرد و این واقعاً تووف را ناراحت می‌کرد. و او گفت: «من اهمیتی نمی‌دهم که او چگونه با من رفتار می‌کند. حالا دلیل رفتارهای او را می‌دانم. تووف به سمت آن پسر رفت و به او گفت: «تو می‌توانی با من بد باشی، اما من دلیل این رفتار تو را می‌دانم و متأسفم که پدرت این‌گونه با تو رفتار می‌کند.» او سعی کرد او را در آغوش بگیرد، ولی پسر زورگو او را پس زد. اما ناگهان در وقت ناهار، پسر زورگو کنار تووف نشست. آن‌ها کنار هم نشسته بودند و با یکدیگر حرف می‌زدند و در آخر با هم دوست شدند. تووف متوجه شد که او اجازه نمی‌دهد تا دیگر کسی او را ناراحت کند. او می‌دانست که کنترل احساسات خودش را در دست دارد. او تصمیم گرفت که صرف نظر از این که سایر افراد چه چیزی می‌گویند یا چه کاری انجام می‌دهند، خوشحال باشد. او

متوجه شد که مهم نیست ظاهر او چگونه باشد یا موهای او چگونه است و این که نصف گرگ باشد و نصف انسان اهمیتی ندارد. چیزی که اهمیت دارد، این است که او در درون چه احساسی دارد و این که حرف‌های مردم نمی‌تواند او را ناراحت کند. و تووف قدرتمند شد و ناگهان کل مدرسه او را دوست داشتند. خیلی زود اعتماد به نفس او بیش‌تر شد، و سرگروه شورای دانش آموزان شد. تووف به دانشگاه بزرگی رفت، ازدواج کرد و خوشحال بود، زیرا متوجه شد که ارزش او در افکار سایر افراد نیست، بلکه ارزش او به این بود که در درون چگونه است.»

و خدای من، بچه‌هایم کاملاً درگیر داستان شده بودند! آن‌ها عاشق تووف بودند. آن‌ها می‌گفتند: «تووف فوق‌العاده است. من می‌خواهم او را ببینم. داستان‌های دیگری را برای‌مان تعریف کن!»

ما دور آتش نشسته بودیم و مدام داستان‌هایی از تووف را برای آن‌ها تعریف می‌کردم. او در داستانی ازدواج می‌کرد و در داستانی دیگر فرزند داشت. سپس ما بچه‌هایش را سیلی، لیلی و دیلی نامگذاری کردیم و تمام آن پیام‌های باور نکردنی از درون این داستان آمدند. ولی به نظرشان در آخر روز چه کار کرده بودم؟ من پیامی را که می‌خواستم به پسرمان رسانده بودم. من به او و دخترم با داستانی همراه با پیام قدرتمند آن قدرت دادم. اگر می‌خواستم آن پیام را بدون داستان منتقل کنم، هرگز در ذهن آن‌ها جای نمی‌گرفت. لازم نیست بگویم که پسرمان کاملاً مشکل مدرسه و نگرانی‌هایش را فراموش کرد و دیگر به آن همکلاسی که او را اذیت می‌کرد فکر نمی‌کرد. شما هم داستان‌های فوق‌العاده‌ای در درون خودتان دارید که می‌توانند

واقعی باشند یا تخیلی. برای پیدا کردن آن‌ها درباره‌ی داستان‌هایی فکر کنید که در خانواده، کار، زندگی یا رابطه‌تان می‌توانید تعریف کنید.

وقتی کسی معامله را قبول کرده است، دیگر ادامه ندهید

آیا تا به حال معامله‌ای را با موفقیت تمام کرده‌اید؟ من صرفاً درباره‌ی تجارت حرف نمی‌زنم؛ آیا وقتی کودک بودید، والدین‌تان را متقاعد می‌کردید تا شما را به مکانی ببرند، شما را به خانه دوستان ببرند یا شب را در خانه آن‌ها بمانید؟ آیا تا به حال با موفقیت، خانه یا ماشینی را فروخته‌اید؟ آیا تا به حال توانسته‌اید ایده‌ای را به رئیس‌تان بفروشید؟

آیا در هر حوزه‌ای از زندگی‌تان نزدیک بود معامله‌ای را به خوبی انجام دهید، اما آن‌قدر حرف زدید که طرف مقابل پشیمان شده باشد؟ وقتی جوان بودم، پدرم را می‌دیدم که چنین اشتباهی می‌کرد و تا به امروز هم او را به خاطر چنین اشتباهاتی اذیت می‌کنم. وقتی من تقریباً ۲۰ سالم بود، مکانی برای ماشین‌های کهنه داشتیم و این که روزهای پنج‌شنبه، من و پدرم هر دو به آن‌جا می‌رفتیم تا ماشین‌هایی را بفروشیم. و هر وقت مشتری می‌آمد، به شوخی به پدرم می‌گفتم: «می‌خواهی بروم و ماشینم را بفروشم یا می‌خواهی تو بروی و او را فراری دهی؟» و هر دو می‌خندیدیم.

من خوش شانس بودم که در دوران جوانی متوجه شدم پدرم اشتباه می کرد. او پیش مشتری ها می رفت، مدام درباره ی مزایای ماشین حرف می زد تا این که مشتری ها می گفتند: «می دونی چیه؟ من این ماشین را می خواهم.» و پدرم دوباره درباره ی ماشین حرف می زد و برای مثال می گفت: «خوب، ما حتی اخیراً کل آن را رنگ کرده ایم!» و مشتری می گفت: «اوه، شما رنگش کردید. خوب، می خواهم کمی بیش تر درباره ی آن فکر کنم.» و این گونه معامله بهم می خورد. اخیراً سناریوی مشابهی را با دخترم تجربه کردم. او از من چیزی را می خواست و برای متقاعد کردن تلاش زیادی را انجام داد تا موافقت کنم. او می خواست شب به خانه دوستش برود و آن جا بماند و ما واقعاً دوست نداشتیم او این کار را انجام دهد. اما او تکالیفش را انجام داد و گفت که این یک مورد استثناء است و سرانجام من موافقت کردم. و وقتی قبول کردم، او هی حرف زد و حرف زد تا این که یک دفعه گفت که فردا صبح زود امتحان دارد و این که هنوز برای امتحان درس نخوانده است. و من گفتم: «متأسفم برینا. حالا دیگر نمی توانی بروی.»

«اما پدر تو که گفتی می توانم بروم!»

«برینا این درس مهم را یاد بگیر. وقتی کسی معامله را قبول کرده است، دیگر ادامه نده. وقتی پدرت با رفتنت موافقت کرد، دیگر نباید حرف بزنی و تنها باید بگویی ممنونم.»

وقتی آن مشتری می‌خواست ماشین را از پدرم بخرد و گفت: «باشه، این را می‌خرم»، پدرم باید همان‌جا حرف زدن را تمام می‌کرد و می‌گفت: «ممنون. خوب بیاید کاغذ بازی‌های آن را انجام دهیم.»

وقتی می‌خواهید کسی را به اقدام کردن متقاعد کنید تا محصول شما را بخرد، تا به شما وام بدهد، یا روی معامله شما سرمایه‌گذاری کند، بعد از قبول کردن آن‌ها، دیگر حرف نزنید. بعد از آن، باید آرام و ساکت باشید. من همیشه این را در انجمن‌های آموزشی معاملات ملکی خودم آموزش می‌دهم. اگر از شما بپرسند چرا این خانه را می‌خواهید، یا به نظرتان قیمت آن چقدر است و شما بگویید: «قیمتی که می‌توانم بپردازم ۱۰۰۰۰۰ دلار است»، اکنون زمان آن است که دهان‌تان را ببندید، چون به طور معمول، اولین نفری که در روند مذاکرات حرف می‌زند، بازنده خواهد بود. وقتی زمان ساکت بودن‌تان را به درستی تنظیم کنید، می‌بینید که سکوت مانند طلا است.

قدرت اشتیاق

بدون این‌که درباره‌ی اشتیاق حرف بزنیم، نمی‌توانم فصل جذب و متقاعدسازی را به پایان برسانم. وقتی درباره‌ی چیزی مشتاق باشید، بسیار به آن اهمیت می‌دهید تا جایی که همیشه در ذهن‌تان خواهد بود. افرادی که با باوری پُراشتیاق می‌فروشند، بسیار باورپذیرتر از آن‌هایی هستند که با سخنرانی و آمار می‌فروشند. وقتی درباره‌ی محصولات‌تان، زاویه دید یا پیشنهادتان

اشتیاق داشته باشید، مردم شما را بسیار جدی‌تر خواهند گرفت. آن‌ها جذب باور خالص شما می‌شوند.

به همین خاطر است که در تمرین‌های زیادی از شما می‌پرسم: «در کجا قرار دارید؟ به کجا می‌خواهید بروید؟ و چرا آن را می‌خواهید؟» اهداف شما و تلاش زیادتان برای رسیدن به آن‌ها، مستلزم اشتیاق است. اشتیاق سوختی دائمی برای دستارودها و متقاعدسازی است. من باهوش‌ترین فرد جهان نیستم. من حتی معمولاً باهوش‌ترین فرد داخل اتاق هم نیستم. اما من همیشه بیش‌ترین اشتیاق را در مورد کاری که انجام می‌دهم دارم. من هر وقت نیاز داشته باشم، اعتماد به نفسم را پیدا می‌کنم.

این عادت‌های موفقیت همراه با این عادت قدرتمند است که مردم احساس کنند آن‌ها را درک می‌کنم، به من اجازه داده‌اند تا بر موانع و مشکلات غلبه کنم و در بازاریابی و فروش عالی شوم. شما هم دربارهی کارهایی که می‌توانید برای خودتان انجام دهید، فکر کنید. شاید دلایل من برای موفقیت، اشتیاق و اعتماد به نفس باشد و این که دیگران احساس می‌کنند که آن‌ها را درک می‌کنم. مطالبی که در این فصل خواندیم، سریع‌تر از هر چیز دیگری شما را به مقصدتان می‌رسانند.

اگر شما در هنر جذب و متقاعدسازی مهارت پیدا کنید، با سرعت بسیار زیادی به نتایج شگفت‌انگیزی می‌رسید که خودتان هم تعجب می‌کنید. برای ادامه زندگی‌تان، اگر تنها مطالبی

را که در این فصل خواندیم رعایت کنید، به شما اطمینان می‌دهم که رشد شما به صورت تصاعدی افزایش می‌یابد.

کتاب‌های زیادی وجود دارند که می‌توانند به شما یاد دهند چگونه کسی را برای بله گفتن به شما متقاعد کنید. اما به نظر من بیش‌تر آن‌ها صرفاً حقه‌های روان‌شناسی هستند. من در این‌جا هیچ حقه‌ای را به شما آموزش نمی‌دهم. هدف من کمک به شما برای تبدیل شدن به کسی است که همه چیز را از راه درست و اخلاقی آن به دست بیاورید. می‌خواهم به فردی تبدیل شوید که مردم به شما نگاه کنند و بگویند: «همیشه همه چیز برای او خوب پیش می‌رود. او همیشه روابط درست، شغل مناسب و تجارت مناسبی دارد. او می‌داند چگونه چیزهای درستی را به افراد بفروشد و همه افراد نفع ببرند. او واقعاً خوش‌شانس است.»

اما باید بدانید که این هیچ ارتباطی با شانس ندارد. تمام این موفقیت‌ها زمانی به وجود می‌آیند که این عادت‌های موفقیت را بپذیرید و آن‌ها را در خودتان پرورش دهید.

فصل هشتم: بعد از «بله» گفتن

«اگر می‌خواهید چیزی را باور کنید، این شروع خوبی است. اما قدرتمندترین چیز این است که خودتان آن را تجربه کنید. فکر کنم شما می‌دانید کشور چین چگونه است، به این کشور بروید و آن وقت می‌دانید چین واقعاً چگونه کشوری است تا این که در ذهن‌تان داستان‌هایی درباره‌ی آن بسازید.»

تونی رابینز، مصاحبه با دین گریزیوسی

جذب و متقاعدسازی، عناصر بسیار مهمی برای به واقعیت تبدیل کردن تصورات و اهداف شما هستند. با این حال، این موارد آخرین بخش‌های لازم از عادت‌های موفقیت پُر قدرت شما نیستند. وقتی عادت دیگری را به این عادت‌های بسیار موفق اضافه کنید، این گروه سه تایی می‌تواند پایه و اساسی قوی برای شروع هر نوع کسب و کاری باشند و به شما انرژی و نیروی محرکی بدهند تا در کارتان به سطح جدیدی برسید.

این عادت موفقیت، مدیریت احساسات افراد بعد از «بله» گفتن است. بگذارید بیش‌تر توضیح دهم. اما قبل از آن، بیایید کمی درباره‌ی جایگاه کنونی شما حرف بزنیم.

- شما تاکنون متوجه شده‌اید که می‌خواهید به کجا بروید.
- شما شرور درون‌تان را شناخته‌اید و آن را نابود کرده‌اید.
- شما داستان نامحدود و قدرتمندی را جایگزین داستان محدودکننده خودتان کرده‌اید.
- شما تصویری از بهترین خودتان را دارید.
- شما عزم حرکت واقعی خودتان را پیدا کرده‌اید که ثروت شما را به سطح بعدی می‌رساند.

موفق‌ترین افراد از این عادت‌های موفقیت، هم در زندگی شخصی و هم در زندگی کاری خود استفاده می‌کنند. اما این فصل به عادت مهمی اختصاص دارد که اکثر افراد آن را نادیده می‌گیرند و شاید تا به حال حتی به آن فکر نکرده باشند. و این عدم توجه، باعث عدم موفقیت آن‌ها می‌شود. این همان عادتی است که باعث موفقیت بسیار زیاد افراد بسیار موفق می‌شود، زیرا این عادت به آن‌ها کمک می‌کند تا روابط بعد از «بله» ها را درک کنند: رابطه پس از فروش، احساس پس از فروش و رابطه‌ی متقابل پس از فروش.

من به توانایی خودم برای ایجاد میلیون‌ها دلار از تجارت‌م نگاه می‌کنم و متوجه می‌شوم که بخش عمده‌ای از این موفقیت، به دلیل حساسیت و توجه من به احساس مشتری‌هایم بعد از «بله» گفتن آن‌ها بود. شاید الان احساس کنید این موضوع چندان مهمی نیست، اما باور کنید این می‌تواند همان

تفاوت بین موفقیتی عادی و رشدی عظیم باشد. با اعمال یک پروسه ساده و در عین حال بسیار مؤثر متوجه خواهید شد که مشتری‌ها یا سایر افراد زندگی‌تان چه احساسی دارند و بعد از «بله» گفتن شایسته چه چیزی هستند.

در این فصل، می‌خواهم بیش از سایر اشکال موفقیت به ایجاد ثروت و کسب و کار پردازم. اما این استراتژی در تمام جنبه‌های زندگی‌تان می‌تواند به شما کمک کند. برای مثال، به جذب و متقاعدسازی شخصی فکر کنید که می‌خواهید با او ازدواج کنید. بعد از بله گفتن او، چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا تا به حال شنیده‌اید کسی بگوید: «اوه خدای من، شوهرم خیلی مهربان، شیرین و عاشق و جذاب بود و بعد از این که ازدواج کردیم همه چیز تغییر کرد؟» آیا تا به حال شنیده‌اید افرادی خوشحالی خودشان درباره‌ی ایجاد یک شراکت را نشان دهند؟ آن‌ها می‌خواستند رستورانی را افتتاح کنند یا با هم کسب و کاری اینترنتی را شروع کنند و رابطه آن‌ها کاملاً عالی بود. سپس کار خودشان را شروع کردند و بعد از پنج یا شش ماه می‌بینید که در دادگاه هستند و می‌خواهند شراکت‌شان را تمام کنند. آیا تا به حال پیش آمده که احساس کنید یک فروشنده، محصول، شرکت یا یک مزایده اینترنتی، شما را به خودش جذب کرده است و احساس می‌کردید که شما را درک می‌کنند؟ آن‌ها تمام کارهایی را که در فصل قبل به آن اشاره کردیم، انجام دادند: آن‌ها می‌دانستند چه چیزی می‌خواهید، آن‌ها به شما گوش می‌دادند و دقیقاً همان چیزی را به شما دادند که می‌خواستید. اما بعد از فروش، دیگر هرگز کاری به شما نداشتند.

در حقیقت، وقتی سعی کردید نتوانستد با آن‌ها تماس بگیرید و یا به افرادی بی تفاوت تبدیل شده بودند و کمکی به شما نمی‌کردند. تمام چیزهایی که تاکنون با شما سهیم شده‌ام، عزم حرکتی بسیار عظیم در شما به وجود می‌آورند، اما اگر می‌خواهید به موفقیت‌تان ادامه دهید و این موفقیت را به بالاترین حد آن برسانید، باید درک کنید چگونه بعد از «بله» گفتن، روابط را ایجاد کنید و آن‌ها را ادامه دهید.

در ادامه داستانی پندآمیز را برای شما تعریف می‌کنم تا ببینید وقتی این عادت موفقیت را نادیده بگیرید، چه اتفاقی می‌افتد.

چند سال قبل، دوست خوبم جو و من تصمیم گرفتیم تا به سر ریچارد برانسون میلیاردر و خیریه او، ویرجین یونایتد^{۹۴}، کمک کنیم؛ سازمان خیریه او کارهای شگفت‌انگیزی را برای نیازمندان در سراسر جهان انجام می‌دهد. این سازمان بسیار خوب عمل می‌کند و وقتی من و جو، یک میلیون دلار برای آن جمع کردیم، تمام آن پول برای امور خیریه اختصاص داده شد. ریچارد تمام هزینه‌های ویرجین یونایتد را از جیب خودش می‌دهد و بنابراین تمام پول‌هایی که در آن‌جا جمع می‌شود، صرف کمک‌های خیریه می‌شد. شگفت‌انگیز است!

خوب ما رفتیم، پول‌ها را جمع کردیم، به جزیره خصوصی ریچارد رفتیم و یک هفته‌ای را در آن‌جا گذراندیم. می‌توانستیم در آن‌جا قایق‌سواری کنیم، با هم مسابقه بدهیم، غواصی کنیم، با هم غذا

⁹⁴ Virgin United

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

بخوریم و واقعاً شناختن، دوست داشتن و درک کردن کسی که این همه کارهای خوب انجام داده است، حس عالی داشت.

او شرکت‌های ویرجین رکوردز^{۹۵}، ویرجین ایرلاینز^{۹۶}، ویرجین موبایل^{۹۷} و شرکت‌های بسیار زیاد دیگری را تأسیس کرد و به افراد نیازمند زیادی در این دنیا کمک می‌کند. خوب با کاری که ما انجام دادیم و پولی که جمع کردیم و مقدار زیادی که خودم به این کار اختصاص دادم، احساس عالی پیدا کرده بودم و احساس می‌کردم کار بسیار بزرگ و خاصی انجام داده‌ام.

اما باید به شما بگویم که بعد از دادن آن پول، ارتباط سازمان او با من قطع شد. این مسئله هیچ ارتباطی به خود ریچارد نداشت و شرکت او واقعاً از کاری که ما کرده بودیم خوشحال بودند و از ما تشکر کردند. اما آن‌ها هرگز درباره‌ی ارتباط بعد از آن «بله» و کمک من فکر نکردند. کسی هرگز با من تماس نگرفت و من هرگز ندیدم که آن پول صرف چه کاری شد. هرگز عکس مدارس ساخته شده را ندیدم و هیچ‌وقت در مورد کودکانی که به آن‌ها کمک شده بود، چیزی نشنیدم.

یک بار پول زیادی را برای صرف خرید لباس برای کودکان بی‌خانمان آمریکا کردم و می‌دانستم که آن لباس‌ها قرار است در ایالت‌های غرب میانه آمریکا توزیع شود. و بعد از کمک من، هرگز از آن سازمان با من تماس نگرفتند و احساس می‌کردم دیگری کاری با من ندارند. و این باعث شد که نظرم را درباره‌ی کمک به آن سازمان خیریه تغییر دهم، گرچه عاشق این کار بودم و واقعاً

⁹⁵ Virgin Records

⁹⁶ Virgin Airlines

⁹⁷ Virgin Mobile

برای ریچارد برانسون احترام قائل هستم. بنابراین تصمیم گرفتم به سازمان خیریه‌ی دیگری کمک کنم. اما این بار از قبل با آن‌ها حرف زدم و گفتم باید من را از اقدامات صورت گرفته مطلع کنند. یکی از ویژگی‌های خاص پال دی جوری این است که مشهور است بعد از این که کارکنان برای کار کردن برای او، «بله» را گفتند، آن‌ها را بسیار خوب درک می‌کند، نیازهای مشتری‌های تکیلا و شامپوهای خودش را بعد از خرید از او، کاملاً درک می‌کند و اطمینان حاصل می‌کند که دوباره نزد او بازگردند. جان پل در جایی گفته است: «من در کار فروش نیستم. من در کار دوباره فروختن پس از خرید⁹⁸ هستم. من خواهم مردم را خوشحال کنم و آن‌ها دوباره برای خرید بیایند.»

اگر می‌خواهید دوباره دوستی و نزدیکی وارد رابطه‌های تان شود، شما نیز همین رویه را ادامه بدهید و خودتان ببینید چه اتفاقی می‌افتد! اقدامات مشابهی را انجام دهید تا همسرتان را متقاعد کنید و ببیند که دوباره گرما و احساس قوی وارد زندگی تان می‌شود. این مسئله در مورد کسب و کار هم صادق است. اگر شما هم در برنامه‌های آموزشی معاملات املاک من بوده‌اید و یا یکی از پُرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز من درباره‌ی سرمایه‌گذاری در املاک را می‌خوانید، متوجه می‌شدید که بعد از خرید کتاب من، هر هفته ویدیویی را دریافت می‌کنید و یاد می‌گیرید که چگونه زندگی تان را بهتر کنید، توانایی‌های تان را نشان دهید و همیشه الهام‌بخش باشید. من هزینه‌ای از این بابت نمی‌گیرم و به خریدارن هم نگفتم که این کار را انجام می‌دهم. من تنها آن‌ها

⁹⁸ resell

را ارسال می‌کردم. من اطمینان حاصل می‌کردم که شاگردانم بعد از فروش، بدانند که به آن‌ها اهمیت می‌دهم و برای کسب و کارشان احترام قائل هستم.

این بخشی از ایجاد رابطه بعد از فروش من بود و به خاطر باور آن‌ها به من، از آن‌ها قدردانی می‌کردم. و حدس بزنید چه اتفاقی افتاد؟ آن‌ها این را احساس کردند، من را به دیگران معرفی کردند، محصولات بیش‌تری را از من خریدند و نقدهای بسیار خوبی درباره‌ی من نوشتند. نه به این دلیل که به آن‌ها رشوه‌ای داده باشم، بلکه زیرا آن‌ها هم می‌دانستند که برای‌شان اهمیت قائل هستم.

برای افراد یکی از گروه‌های سطح بالای مغز متفکر- مانند گروه من و جو پالیش که افراد آن ۱۰۰۰۰۰ دلار پرداخت می‌کنند تا چند روز در سال با من باشند- من اطمینان حاصل می‌کنم که پس از پرداخت پول، اهمیت و ارزش بالای آن‌ها به خودم را نشان می‌دهم و برای احساسات آن‌ها ارزش قائل شوم. می‌دانید که مردم اسم شما را فراموش می‌کنند. من خودم همیشه اسم‌ها را فراموش می‌کنم. مردم فراموش می‌کنند که برای گذران زندگی چه کار می‌کنید. مردم فراموش می‌کنند برای دانشگاه می‌خواهید به کجا بروید. مردم فراموش می‌کنند اولین بار چگونه شما را ملاقات کردند. اما آن‌ها فراموش نمی‌کنند که باعث شدید چه احساسی داشته باشند.

ما همیشه در زندگی به دنبال احساس خوب و بهتر هستیم. چرا اقدام می‌کنید؟ چرا می‌خواهید پول بیش‌تری داشته باشید؟ زیرا می‌خواهید احساس بهتر یا احساس خاصی داشته باشید. چرا

عاشق می‌شوید؟ زیرا می‌خواهید ارتباط و گرمی متقابل شگفت‌انگیزی را احساس کنید. چرا ورزش می‌کنید؟ زیرا این فعالیت‌ها احساسات شگفت‌انگیزی را به شما می‌دهند.

خوب، این حقیقت را به خاطر داشته باشید: «وقتی بحث مشتری‌های شما می‌شود، مهم‌ترین چیز احساس آن‌ها است، مخصوصاً وقتی به خرید محصول شما، خرید شرکت‌تان یا خرید هر چیزی که می‌فروشید «بله» گفته باشند. مهم‌ترین چیز این نیست که فکر می‌کنید چه چیزی می‌خواهند. مسئله این نیست که فکر می‌کنید شایسته چه چیزی هستند. مهم‌ترین چیز این است که آن‌ها چه احساسی دارند.»

الان که این بخش از کتاب را می‌نویسم، خاطره‌ای به یادم آمد و این که چقدر وحشتناک است که احساس شخص دیگری را درک نکنید.

یک روز صبح داشتیم صبحانه می‌خوردیم و با بچه‌هایم دور میز نشسته بودیم. پسرم حافظه بسیار عالی دارد و عاشق مداد شمعی است. من درباره‌ی یک یا دو مداد شمعی قرمز یا سبز معمولی حرف نمی‌زنم. و او عاشق مداد شمعی‌های بسیار خاصی است. ما آن‌جا نشسته بودیم و یک بسته مداد شمعی ۵۰ تایی آن‌جا بود. یکی از آن‌ها را بیرون آوردم و گفتم: «این چه رنگی است؟» و او اسم آن را گفت. گفتم: «واو!» سپس همین‌طور مداد شمعی‌های دیگر را بیرون آوردم و تمام رنگ‌ها را درست گفت. شوکه شده بودم! دخترم که متوجه تحسین من از پسرم شده بود، گفت: «اونا رو به من بده. می‌خوام درباره‌شون یاد بگیرم.» او مداد شمعی‌ها را برای دو دقیقه گرفت و وقتی داشت روی آن‌ها تمرین می‌کرد، گفتم: «هی بچه‌ها، ما همه توانایی‌های خاص و منحصر به فردی داریم.

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

این تنها یکی از توانایی‌های برادی است. من هیچ‌وقت نمی‌توانم مثل او این کار را انجام دهم. اما برینا، تو هم استعدادهای خاص خودت را داری که برادی آن‌ها را ندارد.»

او گفت: «باشه. خوب حالا از من بپرس.» وقتی از او پرسیدم، او اولین مورد را اشتباه گفت. کمی غمگین شد و گفت: «می‌خوام کمی دیگه اینا رو بررسی کنم.»

اما تنها پنج دقیقه به مدرسه رفتن او باقی مانده بود و گفتم: «برینا باید به مدرسه بروی. وقتی نمانده.»

دخترم ناراحت شد و با گریه گفت: «بابا، تو همیشه به برادی اهمیت می‌دهی. تو هر روز صبح با اون بازی می‌کنی نه با من.»

من که فکر می‌کردم در حال انجام کار درستی هستم – در حالی که احساس او را درک نمی‌کردم – گفتم: «این دروغه برینا. خودت هم می‌دانی که داری دروغ می‌گویی. به خودت دروغ نگو و به من هم دروغ نگو. من هر روز تمام سعی‌ام را می‌کنم تا وقتی را به طور کاملاً برابر برای هر دوی شما اختصاص دهم. خوب به تو به خودت دروغ گفتم. تو به من هم دروغ گفتی. می‌خواهم حرفت را پس‌گیری و برای رفتن به مدرسه آماده بشوی.»

دخترم که کاملاً ناراحت شده بود و با گریه برای اولین بار پس از ۹ سال، بدون خداحافظی کردن، بوس فرستادن و گفتن: «بابا دوستت دارم» رفت. نیم ساعتی از رفتن او می‌گذشت و من به خاطر کاری که کرده بودم، بسیار ناراحت بودم. من احساسات او را نادیده گرفته بودم. من نادیده گرفته

بودم که او چه احساسی داشت. مهم نبود که حرف‌های او واقعیت بودند یا نه. اگر او چنین احساسی داشت، پس برای او واقعیت داشت.

از این موضوع ناراحت شدم و سریع سوار ماشینم شدم و به مدرسه او رفتم. وقتی به مدرسه رسیدم، خیلی مؤدبانه اجازه بیرون آمدن او را از کلاس گرفتم. با هم به حیاط رفتیم و روی نیمکت نشستیم. به چشمای او نگاه کردم و گفتم: «برینا، پدر تو اشتباه بزرگی کرده است. مهم نیست که من چی فکر می‌کنم. می‌دانم که به یک اندازه برای تو و برادرت وقت می‌گذارم. اما احساسات تو را نادیده گرفتم. من بهت گفتم که پدرت حقیقت را می‌داند و احساس تو مهم نیست. اما من کاملاً اشتباه می‌کردم. و این تنها باعث بدتر شدن رابطه ما می‌شود و تو در آینده با من راحت حرف نمی‌زنی. می‌خواهم به تو قول بدهم که تمام تلاشم را انجام دهم تا دوباره این اتفاق رخ ندهد و اگر هم دوباره چنین کاری کردم، فوراً جبران کنم. دخترم، منو ببخش.»

لبخند دخترم باورنکردنی بود. فشار بسیار زیادی از روی شانه‌هایم برداشته شد، زیرا متوجه شدم تنها چیزی که او می‌خواست درک کردن احساساتش بود. او به حقایق اهمیتی نمی‌داد. بنابراین، به احساس افراد و مشتری‌های‌تان بعد از «بله» گفتن آن‌ها اهمیت بدهید.

وقتی هم قبل از خرید و هم بعد از خرید برای آن‌ها اهمیت قائل شوید، به یکی از بزرگ‌ترین رازهای موفقیت می‌رسید که شما را به ثروت زیاد و یک زندگی موفق می‌رساند.

اردو زدن

پسرم هفته قبل، از عبارت «شکست حماسی»^{۹۹} استفاده کرد. من سال‌ها قبل این عبارت را شنیده بودم، اما وقتی پسر هفت ساله‌تان از این عبارت استفاده کند، متوجه می‌شوید که این رسماً یک عبارت عامیانه شده است! در این جا به تعریف شکست حماسی در زندگی و تجارت می‌پردازیم؛ وقتی در ذهن مشتری، همسر، فرزندان، کارکنان و یا رئیس‌تان اردو زنید، شما شکست حماسی خورده‌اید.

منظور من از اردو زدن دقیقاً چیست؟ از لحاظ مجازی این یعنی من می‌خواهم چادرم را در جایی برپا کنم. اگر بخواهیم این را جمله را ترجمه کنیم، این یعنی می‌خواهم خودم را جای آن‌ها بگذارم و با کفش آن‌ها راه بروم. اگر به مدت دو هفته روی مبل دوست‌تان بنشینید و کارهای روزمره، عادت‌ها، نگرانی‌ها، اهداف و تنفرهای او را ببینید، شما این دوست‌تان را ۱۰۰ برابر بهتر از وقتی می‌شناسید که صرفاً چند مکالمه تجاری با هم داشته باشید.

خوب، من می‌خواهم این قیاس را به خاطر داشته باشید و بدانید که وقتی در ذهن مشتری‌ها و تمام افرادی که برای‌تان مهم هستند اردو بزنید، به سطح بعدی فراوانی می‌رسید. ببینید، افراد پول بسیار زیادی را در بازاریابی، تبلیغات، جذب و متقاعدسازی مشتری‌ها خرج می‌کنند تا آن‌ها «بله» بگویند

^{۹۹} epic fail

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

و وقتی فروش‌شان را انجام دادند، بسیاری از این افراد فراموش می‌کنند که مشتری‌های آن‌ها چه افرادی بودند و چه چیزی می‌خواهند.

در این‌جا سناریویی را برای شما تعریف می‌کنم که نشان می‌دهد فراموش کردن این مسئله، چقدر راحت است. وقتی کسب و کاری شروع می‌شود، تمام افراد مشتاق و آماده هستند. کارکنان شما خودشان را وقف خواسته‌های مشتری‌های می‌کنند و آن کسب و کار رونق می‌گیرد و شکوفا می‌شود. حالا باید کارکنان پیش‌تری، یک مدیر ارشد اجرایی، یک دستیار شخصی، فروشنده و یک تیم خدمات مشتری را استخدام کنید. همزمان که شرکت شما پیشرفت می‌کند و کسب و کار خوبی دارید، به باشگاه ورزشی برون شهری^{۱۰۰} می‌پیوندد و به فضایی بزرگ‌تر در یک موقعیت بهتر نقل مکان می‌کنید. این سناریو در تمام کسب و کار بازی می‌شود.

شرکت حقوقی شما با چهار کارمند شروع به کار کرده است و حالا ۱۰۰ نفر در آن کار می‌کنند. کسب و کار آنلاین شما در ماه ۱۰ خریدار داشت و حالا هر ماه ۵۰۰ نفر. شما به عنوان یک دکتر، قبلاً ۴ مریض در هفته داشتید و حالا در هر ساعت ۴ بیمار به شما مراجعه می‌کنند. و حدس بزنید بعدش چه اتفاقی می‌افتد؟ شرکت یا شغل شما تکامل می‌یابد و این یعنی شما سرتان شلوغ‌تر می‌شود و در روز وقت کم‌تری دارید. افکار شما بیش‌تر روی رشد کسب و کارتان، گسترش بازاریابی یا تمام فعالیت‌های فوق برنامه‌ای است که رشد و پیشرفت شما باعث به وجود آمدن

¹⁰⁰ local country club

این باشگاه‌ها معمولاً صرفاً به افراد پولدار و با شخصیت اجتماعی بالا اجازه عضویت می‌دهند و دارای رستوران، زمین گلف و سایر امکانات ورزشی می‌باشند. م

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

آن‌ها شده است. در بسیاری از شرایط، شما غفلت می‌کنید و یا فراموش می‌کنید که در ذهن مشتری‌های تان چه چیزی می‌گذرد؛ شما دیگر در افکار آن‌ها اردو نمی‌زنید. شما به ترس‌ها، خواسته‌ها، و نیازهای آن‌ها توجهی نمی‌کنید. در عوض شما روی سیستم‌ها و فرآیندها متمرکز می‌شوید. و البته که شما به این موارد در کسب و کارتان نیاز دارید، اما وقتی در ذهن مشتری‌های تان اردو زنید، آن‌ها احساس جدا شدن می‌کنند و شما این‌گونه خودتان را از رسیدن به بالاترین سطح موفقیت دور نگاه می‌دارید.

شما می‌توانید از اردو زدن در تمام حوزه‌های زندگی تان - با رئیس، کارکنان، والدین، همسر یا حتی بچه‌های تان - استفاده کنید. در مورد بچه‌ها، واقعاً باید بدانید که این تکنیک بسیار مؤثر است. نمی‌گویم با بچه‌های تان در پارک اردو بزنید، من از شما می‌خواهم در زندگی‌شان این کار را انجام دهید.

من دوستانی دارم که آن‌قدر سرشان را با کسب و کارشان مشغول کرده‌اند که هیچ وقتی برای ارتباط با فرزندان‌شان ندارند. و وقتی می‌خواهند با بچه‌های‌شان باشند، دیگر این شانس را ندارند، زیرا یا بچه‌های‌شان بزرگ شده‌اند و یا دیگر علاقه زیادی به این کار ندارند. اگر اسم تمام دوستان فرزندان تان را بدانید، فکر می‌کنید چه اتفاقی می‌افتد؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر بدانید چه مشکلاتی در مدرسه دارند، معلمان آن‌ها چه افرادی هستند، از کدام معلم‌ها خوششان نمی‌آید، چه چیزی در میان هم سن و سال‌های آن‌ها رایج است و مشکلات دوستی آن‌ها کدام‌ها هستند؟

ببینید، ما معمولاً از لحاظ فیزیکی در کنار خانواده هستیم، اما در افکار آن‌ها اردو نمی‌زنیم. ما خودمان اغلب جمله‌های آن‌ها را به پایان می‌رسانیم، بدون این‌که اجازه بدهیم چیزی را که در ذهن‌شان است به ما بگویند. یا وقتی از مدرسه برمی‌گردند و ما می‌گوییم: «مدرسه چطور بود؟» و آن‌ها می‌گویند: «خوب» و سپس به اتاق‌شان می‌روند و مکالمه ما به پایان می‌رسد.

در عوض، چه اتفاقی می‌افتد اگر به چشم‌های فرزندان‌تان نگاه کنید و سؤالاتی را از آن‌ها پرسید که می‌دانید می‌تواند هر دوی شما را درگیر مکالمه و رابطه بیش‌تر شما کند؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر به جای گفتن: «مدرسه چطور بود؟»، پرسید: «امروز فوتبال بازی کردی، یا در کلاس ماندی و درس خواندی؟ اوه، تو امروز در کلاس ماندی، چون هوا خیلی گرم بود. آیا هنوز آن کتاب را می‌خوانی؟»

یا اگر بچه‌های بزرگ‌تری دارید و می‌دانید که پسران از کارش خوشش نمی‌آید، در این شرایط چه اتفاقی می‌افتد؟ به جای گفتن: «کار چطور است؟»، برای مثال پرسید: «آیا هنوز آقای اسمیت تا دیروقت تو را در مغازه نگاه می‌دارد؟ یا آیا همان‌طور که ماه گذشته به خودت قول داده بودی، برای مسافرت به ایالت ورمانت رفتی؟»

ناگهان متوجه می‌شوید که دیگر فقط خودتان حرف نمی‌زنید و صرفاً سؤالات عام نمی‌پرسید. در عوض، فرزندان‌تان می‌دانند که شما به آن‌ها اهمیت می‌دهید و این‌گونه ارتباط بسیار قوی را ایجاد می‌کنید. حالا شاید حتی فرزندی هم نداشته باشید و تعجب کنید که چرا این موارد را با شما در میان می‌گذارم. دلیل این است که بچه‌ها قلب ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند و شما نیز باید قلب

افرادی مانند همسر یا مشتری‌های تان و کسانی را تحت تأثیر قرار دهید که «بله» را به شما گفته‌اند. اگر ترس‌های آن‌ها را درک نکنید و در ذهن‌شان اردو بزنید، آن‌ها نزد شخص دیگری می‌روند که احساس کنند آن‌ها را درک می‌کنند و برای آن‌ها اهمیت قائل است.

یکی از بدترین چیزهایی که می‌بینم، به ویژه در شرکت‌های بزرگ‌تر، این است که یک کمیته تصمیم می‌گیرد که سایر افراد چه چیزی می‌خواهند و به چه چیزی نیاز دارند. می‌دانم که قبلاً گفتم مردم چیزی را می‌خرند که می‌خواهند، نه لزوماً چیزی را که به آن نیاز دارند. اما بیا ببینیم این حرف بزنی که بعد از آن که مشتری و خریدار شما شدند، چه اتفاقی می‌افتد.

وقتی شرکت شما بازپرداخت زیادی می‌دهد، بازگردانی زیادی دارد، مشتری‌های طولانی‌مدت ندارد و نمی‌تواند افراد را متقاعد کند که چندین بار از شما خرید کنند، مشکل از این‌جا است که شما نتوانستید در ذهن آن‌ها اردو بزنید. در عوض، شما فرض می‌کنید که آن‌ها چه چیزی می‌خواهند و به چه چیزی نیاز دارند. وقتی یک کمیته تلاش می‌کند تا مشکلی را حل کند و به مشتری‌هایش گوش نمی‌کند، مطمئناً شکست می‌خورد.

برای جلوگیری از این نتیجه، در این‌جا چند تاکتیک را به شما معرفی می‌کنم تا بتواند به طور مؤثر در ذهن آن‌ها اردو بزنید:

- درباره‌ی خواسته‌ها و نیازهای مشتری‌های تان از آن‌ها نظرسنجی کنید.
- به صورت حضوری از آن‌ها بپرسید چه چیزی می‌خواهند و به چه چیزی نیاز دارند.

- از طریق شبکه‌های اجتماعی و وبسایت‌ها، گرایش‌های رایج افراد را پیدا کنید.
- برای وبسایت خودتان به تجزیه و تحلیل‌ها توجه کنید؛ مشخص کنید که کدام بخش سایت‌تان بیش‌ترین بازدید را دارد.
- وانمود نکنید که نیاز مشتری‌های‌تان را می‌دانید و یا این‌که بدون هیچ بازخورد یا داده‌ای حدس‌هایی در این مورد داشته باشید.

تمام این تاکتیک‌ها باید به شما کمک کنند تا بتوانید به آن‌ها گوش کنید و در ذهن آن‌ها اردو بزنید. به آن‌ها اجازه بدهید تا خودشان به شما بگویند خواسته‌ها و نیازهای‌شان چیست.

رابطه متقابل

تفاوت بین رابطه‌ی متقابل و ارتباط آن با رابطه «پس از فروش» چیست؟ اول، شاید در فرهنگ لغت‌ها تعریفی درباره‌ی آن وجود داشته باشد، اما من به تعریف متفاوت دیگری اعتقاد دارم: بیایید آن را رابطه‌ی متقابل بدون هیچ چشمداشتی^{۱۰۱} بنامیم. این یعنی فراهم کردن ارزش برای شخص دیگری بدون این‌که در عوض آن چیزی بخواهیم. اکثر افراد فکر می‌کنند و با خودشان می‌گویند: «من این کار را انجام می‌دهم، اگر در آن چیزی هم برای من باشد. اگر به او کمک کنم، آیا او هم می‌تواند به من کمک کند؟» من این موهبت را داشته‌ام که با افراد شگفت‌انگیزی رابطه بسیار خوبی داشته باشم و این رابطه با انجام کارها برای آن‌ها بدون هیچ چشمداشتی به وجود آمده است.

¹⁰¹ no-strings-attached reciprocity

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

وقتی کاری را برای افراد انجام می‌دهید، بدون این که انتظاری از آن‌ها داشته باشید، این رابطه متقابل بدون هیچ چشمداشتی است.

این رابطه پایه و اساس بسیاری از شرکت‌ها و افراد موفق است. هر باوری که داشته باشید، سعی کنید شما فردی باشید که اولین قدم سخاوتمندانه را برمی‌دارید. سعی کنید چنین فرد پیش‌قدمی باشید و این گونه می‌بینید که هدایا، پیشرفت‌ها، موقعیت‌ها و ترفیع‌ها به سوی شما می‌آیند.

بعد از «بله» گفتن، رابطه متقابل را شروع کنید: برای کارهای خوب، پاداش‌های غیرمنتظره داشته باشید. در این مورد فکر کنید.

هر چند وقت یک بار به همسر، فرزندان، کارکنان، دوستان و خانواده‌تان می‌گویید که شما را ناامید کرده‌اند؟ هر چند وقت یک بار درباره‌ی مشکلات پیش آمده و احتمالاً نظم و انضباطی که باید بعد از آن به وجود بیاید حرف می‌زنید؟ خوب، حالا هر چند وقت یک بار به خاطر کار درستی که افراد انجام داده‌اند، با هدیه یا صرفاً کلماتی قشنگ از آن‌ها تشکر کرده‌اید؟ آخرین بار کی به همسرتان گفتید: «ممنونم که این قدر خوبی. ممنونم که این قدر پدر یا مادر خوبی هستی؟» یا آخرین بار کی به فرزندان‌تان گفتید: «ممنونم که امروز تخت را مرتب کردی. ممنون که وقتی دیشب به رستوران رفتی، خیلی مؤدبانه از گارسون تشکر کردی؟»

و این مسئله در مورد کسب و کار یا حرفه شما هم صدق می‌کند. آخرین بار کی به مشتری‌های‌تان گفتید: «از شما متشکریم که بخشی از شرکت ما هستید. از شما متشکریم که با ما مانده‌اید. از شما متشکریم که به ما پول می‌دهید. این هدیه به نشانه قدردانی تقدیم شما؟»

برای مثال، اگر شما یکی از ۴۰۰ خانه من در کشور را اجاره کرده باشید، وقتی برای شش ماه سر وقت اجاره خودتان را پرداخت کنید، نامه‌ای برای شما ارسال می‌شود که حاوی ۵۰ دلار است. در نامه نوشته است که: «شما می‌توانید سر وقت یا با تأخیر اجاره خودتان را پرداخت کنید و شما انتخاب کردید تا همیشه سر وقت آن را پرداخت کنید. تنها می‌خواهم از شما تشکر کنم.»

مردم انتظار دریافت آن نامه و هدیه را ندارند و به روش‌های مثبت زیادی پاسخ می‌دهند: آن‌ها برای مدت بیشتری در آن خانه‌ها می‌مانند، شکایت‌ها کم‌تر می‌شود و اغلب آن خانه را از من می‌خرند. آن نامه ارتباطی را ایجاد می‌کند. این حقه نیست و من واقعاً از آن‌ها قدردانی می‌کنم و آن‌ها هم این را می‌دانند. با انجام این کار، رابطه ما بیش از ارتباط صاحبخانه و مستأجر می‌شود و دیگر یک رابطه صرفاً معامله‌ای نیست. ما یک رابطه واقعی ایجاد می‌کنیم. بله آن‌ها به من پول می‌دهند و من خانه‌ای را برای آن‌ها فراهم می‌کنم و این می‌تواند یک معامله عادلانه باشد. اما نرخ بازگشت سرمایه من برای خانه‌های اجاره‌ای در مقایسه با نرخ استاندارد چشمگیر است و مستأجرهای من می‌دانند که حتی پس از پرداخت پول، برای آن‌ها اهمیت قائل هستم.

این هدف شماست: اجازه بدهید افرادی که در زندگی کاری و زندگی شخصی‌تان به شما «بله» گفتند بدانند که شما برای آن‌ها اهمیت قائل هستید. این یک چالش است و می‌دانم که در پس

آن هدایایی وجود دارد که فعلاً نمی‌توانید پیش‌بینی کنید. این هفته ۵ نامه دست‌نویس برای قدردانی از افرادی بنویسید که تأثیر مهمی در زندگی شما داشته‌اند. آخرین باری که یک نامه برای شخصی نوشتید کی بود؟ اگر نمی‌توانید به طور خوانا بنویسید، می‌توانید آن را تایپ کنید. اما بگذارید به شما اطمینان دهم که تأثیر این نامه‌ها باور نکردنی خواهد بود. این نامه‌ها را برای مشتری‌ها، مربی، معلم، شوهر، همسر، مادر، پدر، خواهر و برادر، بچه‌های‌تان، کارکنان، مدیر و رئیس‌تان بفرستید.

برای مثال، می‌توانید خیلی ساده بنویسید: «تنها می‌خواستم بدانید که امروز با خودم نشسته بودم و تکامل زندگی‌ام فکر می‌کردم. نمی‌دانم بدون کمک، عشق، جدیت، مسئولیت‌پذیری و مهربانی شما الان کجا بودم. می‌خواهم بگویم...» خوب حالا خودتان جمله را کامل کنید و آن را برای آن شخص خاص بفرستید.

از شما خواهش می‌کنم این چالش را این هفته انجام دهید، آن نامه‌ها را بنویسید و ارسال کنید. یا اگر ترجیح می‌دهید، می‌توانید آن‌ها را تایپ کنید. حتی بهتر، می‌توانید هدیه‌ای را هم با آن نامه بفرستید. می‌توانید همراه آن نامه گلی بفرستید و آن وقت می‌دانید که افراد از دریافت هدیه غیرمنتظره چقدر خوشحال می‌شوند.

این گونه رابطه متقابل ایجاد می‌کنید. این کار را انجام دهید و احساس عشق دوباره به سوی شما بازمی‌گردد. اگر می‌توانید این حرکات‌های مردم‌دوستانه را در زندگی شخصی‌تان انجام دهید، چرا نباید آن‌ها را وارد زندگی کاری هم کرد؟ چرا این کار را با مشتری‌ها یا همکاران‌تان انجام

نمی‌دهید؟ چرا این کار را با رئیس یا کارکنان‌تان انجام نمی‌دهید؟ ایجاد رابطه متقابل، یک رابطه طولانی را به وجود می‌آورد. این یعنی آن‌ها از خدمات شما استفاده می‌کنند، به شما احترام می‌گذارند، از شما قدردانی می‌کنند و تا سال‌ها شما را به یاد خواهند داشت. این برعکس رابطه کوتاه مدت معامله‌ای است. ایجاد آن رابطه‌های طولانی مدت، یکی از قدرتمندترین عادت‌های افراد بسیار موفق است.

بدانید چه چیزی به افراد شما انگیزه می‌دهد

اگر شما شرکت و کارکنان خودتان را دارید یا افرادی را مدیریت می‌کنید که انگیزه و اخلاقمندی کمی دارند - یا به هر دلیلی کارشان را درست انجام نمی‌دهند - کمی وقت اختصاص دهید تا آن‌ها و دنیای‌شان را درک کنید. آن‌ها به شما یا رئیس‌شان برای کار کردن در آن‌جا «بله» گفته‌اند. توجه کنید که این افراد چه احساسی دارند و در این صورت به نتایجی می‌رسید که در این لحظه برای‌تان غیرقابل تصور است. چه اتفاقی می‌افتد اگر مشکلات و چالش‌های این افراد، با آن‌چه شما فکر می‌کنید کاملاً تفاوت داشته باشند؟ اهداف آن‌ها کدام‌ها هستند؟ آن‌ها وقت ناهار خوردن به چه چیزی فکر می‌کنند؟ درباره‌ی شما و سبک مدیریت‌تان چگونه فکر می‌کنند؟ وقتی به خانه می‌روند، با همسرشان درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زنند؟

حالا بیا ببینیم شرایط را عوض کنیم: شما برای کار کردن در شرکت دیگری «بله» گفته‌اید. تصور کنید که شغلی سخت و رئیسی جدی دارید. این سؤال‌ها را از خودتان بپرسید: رئیس شما درباره‌ی شغلش چه احساسی دارد؟ آیا او واقعاً رئیس مغروری است که با افرادش با بی‌احترامی برخورد می‌کند یا این که سوءتفاهمی پیش آمده است؟ چالش‌ها، نگرانی‌ها و استرس‌های آن‌ها چیست؟ رئیسش چگونه با او رفتار می‌کند؟

اگر کمی وقت اختصاص دهید و به این سؤال‌ها پاسخ دهید، درک کاملاً جدیدی را پیدا می‌کنید. حالا با استفاده از یافته‌های‌تان، اجازه بدهید بدانند که او را درک می‌کنید و این که شما بخشی از راه حل مشکلات او هستید، نه مشکلات او.

می‌توانید از همان درس اردو زدن در ذهن افراد استفاده کنید و مسائل را از دیدگاهی کاملاً متفاوت ببینید. شاید در نهایت، آن‌ها را خوب بشناسید و بتوانید همدیگر را درک کنید. نتیجه نهایی این است که شما درک کنید چگونه بخشی از راه حل مشکل باشید نه خود مشکل.

برای رابطه‌ها تلاش کنید، نه معاملات

در این جا یکی از مهم‌ترین عادت‌های موفقیت این فصل را به شما معرفی می‌کنم. اگر می‌خواهید در شرایط امروزی کسب و کاری پُررونق داشته باشید: وقتی مسئله، مشتری‌های شما است، برای رابطه‌ها تلاش کنید نه معاملات. مردم معامله را رد می‌کنند، اما رابطه را نه.

بگذارید کمی بیش‌تر توضیح بدهم. اگر یک رابطه معامله‌ای با صاحب رستوران محلی‌تان دارید، شما به آن‌جا می‌روید و مکالمه شما این‌گونه خواهد بود: «هی، می‌خواهید کجا بنشینید؟ بفرمایید این هم منو و لیست غذاهای مخصوص. چی میل دارید؟» او با لبخندی غذای شما را می‌آورد، شما غذای‌تان را می‌خورید، صورتحساب را پرداخت می‌کنید و از آن‌جا می‌روید. هیچ مشکلی وجود ندارد، غذا خوشمزه بود، اما با این حال این رابطه کاملاً معامله‌ای بود و هیچ رابطه قلبی و شخصی وجود ندارد.

اما حالا تصور کنید که صاحب آن رستوران کوچک، زمانی را با شما بگذراند تا شما را بهتر بشناسد و رابطه‌ای ایجاد کند. آن‌وقت چطور؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر مکالمه شما این‌گونه باشد: «هی، دین، خوشحالم که دوباره می‌بینمت. خانواده چطور هستند؟ این دفعه باید بچه‌ها را هم با خودت بیاوری و من برای‌شان بستنی میوه‌ای مخصوص درست می‌کنم. بار آخری که آمدند، خیلی از آن بستنی‌ها خوششان آمد. می‌خواهی برویم اتاقک مخصوص و آنجا بشینیم؟ چای سبز می‌خواهی، درسته؟ باشد، برایت می‌آورم!»

خوب، حالا کدام رابطه را بیش‌تر دوست دارید؟ اگر قرار باشد به رستورانی بروید و غذایی بخورید، کدام مکالمه و رابطه را دوست دارید؟ بله، همانی که رابطه عمیق‌تری با شما دارد. مردم زود از رابطه‌های معامله‌ای خارج می‌شوند، در حالی که رابطه‌های واقعی دوام بیش‌تری دارند، چون می‌دانند برای یکدیگر اهمیت قائل هستند.

اگر کسب و کاری دارید که در آن رابطه‌های شما با مشتری‌ها صرفاً معامله‌ای است، آن مشتری‌ها متوجه این مسئله خواهند بود. شاید شما تنها می‌خواهید محصول‌تان را بفروشید، یا تنها به فروش اهمیت می‌دهید، در این صورت استردادها زیاد می‌شود، مشتری‌های‌تان از شما شکایت می‌کنند، شما را به افراد معرفی نمی‌کنند و به نظر نمی‌توانید به پیش بروید. دلیل آن است که شما اهمیت خودتان به مشتری‌های‌تان را به اندازه کافی نشان نمی‌دهید. اگر این را درک نکنید، شما مشتری‌ها را با دیدگاهی از رابطه معامله‌ای می‌بینید، نه از دید یک رابطه واقعی.

در دنیای امروزی، وفاداری مشتریان بدون ایجاد رابطه با آن بسیار دشوار است. اما اگر بدانید که مشتری‌های‌تان چه احساسی دارند، بدانید از کجا می‌آیند، بدانید چگونه شما را پیدا کرده‌اند، بدانید چه چیزی را درباره‌ی محصول شما دوست دارند و چه چیزی را دوست ندارند و نیازهای آن را بدانید، رابطه‌ای را با آن‌ها ایجاد می‌کنید که فراتر از معاملات می‌رود. و این گونه شما یک رابطه‌ای طولانی مدت را با مشتری‌های‌تان خواهید داشت.

دیگر وانمود نکنید که می‌دانید

یکی دیگر از مشکلات بزرگ بعد از «بله» گفتن، زمانی است که شما وانمود می‌کنید می‌دانید افراد چه فکری دارند و چگونه احساس می‌کنند. ما هم در زندگی کاری و هم در زندگی شخصی، این کار را انجام می‌دهیم و این می‌تواند علاوه بر استرس بی‌جا، باعث از دست رفتن پول ما نیز بشود.

داستانی را برای شما تعریف می‌کنم که تأثیر بسیار زیادی روی من داشت و به کمک کرد تا دیگر وانمود نکنم که می‌دانم افراد به چه چیزی فکر می‌کنند، بلکه در عوض تلاش کنم و بدانم آن‌ها واقعاً چه چیز می‌خواهند و به چه چیزهایی فکر می‌کنند.

اولین کتاب من، کاملاً برآورده شده، در لیست پرفروش‌ترین کتاب‌های سال ۲۰۰۶ نیویورک تایمز بود و من سال بعد، کتاب یک میلیونر معاملات ملکی باشید^{۱۰۲} را نوشتم. اما این دفعه به شیوه‌ای متفاوت کتابم را تبلیغ کردم. این کتاب در کتاب فروشی‌ها مانند کتاب قبلی‌ام به فروش می‌رفت، اما این دفعه یک برنامه تبلیغی در تلویزیون را درباره‌ی آن پخش کردیم. کتاب من فروش بسیار خوبی داشت و هنوز هم پرفروش‌ترین کتاب من است.

در حقیقت، اولین نمایش آن تقریباً هر روز و به مدت ۱۸ ماه در سراسر آمریکا پخش شد. ما هر هفته هزاران هزار نسخه از این کتاب را می‌فروختیم. اما نزدیک بود این اتفاق اصلاً نیافتد، زیرا من فرض و وانمود می‌کردم که می‌دانم یکی از اعضای اصلی تیم چگونه فکر می‌کند.

قرار بود فردی جلوی دوربین با من مصاحبه کند. او در این کار عالی بود و بسیار او را توصیه می‌کردند. در آن زمان، هفت سالی می‌شود که برای برنامه‌های تبلیغاتی-اطلاعاتی^{۱۰۳} در تلویزیون حضور داشتم. اما این اولین باری بود که قرار بود مصاحبه‌ای مانند برنامه‌های لری کینگ^{۱۰۴} داشته باشم.

¹⁰² *Be A Real Estate Millionaire*

¹⁰³ infomercial

¹⁰⁴ Larry King

یک شب که برنامه لری کینگ و مصاحبه او را با جول اوستین^{۱۰۵} تماشا می‌کردم، ایده چنین مصاحبه‌ای به ذهنم آمد. می‌دانستم اگر لری کینگ می‌گفت: «اگر می‌خواهید کتاب جدید جول اوستین را داشته باشید، چرا به مغازه بروید؟ همین الان با شماره‌های زیر تماس بگیرید و کتاب را با قیمتی کم‌تر داشته باشید»، خرید آن کتاب تنها چیزی می‌شود که به آن فکر می‌کردم. خوب من آماده بودم تا چنین برنامه‌ای داشته باشم و فردی را پیدا کردم که فکر می‌کردم برای این کار عالی است. با او قراردادی بستم و روز فیلمبرداری را مشخص کردیم.

در وقت تعیین شده به آن‌جا رفتم. کمی مضطرب بودم، زیرا هیچ نوشته‌ای نداشتم. در عوض، من می‌خواستم با قلبم با مردم حرف بزنم. می‌خواستم داستان‌ها و احساسات واقعی‌ام را با آن‌ها در میان بگذارم، نه این‌که از روی نوشته‌هایی حرف بزنم. فراموش نکنید که آن زمان شروع بحران اقتصادی بود.

شرایط اقتصادی خوب نبود و من می‌خواستم در تلویزیون کتابی را تبلیغ کنم که در مورد سرمایه‌گذاری در معاملات املاک بود. همه به من می‌گفتند دیوانه شده‌ام. دوستان و خانواده به من می‌گفتند: «کسی نمی‌خواهد بداند چگونه می‌شود از معاملات املاک درآمد داشت. دین، مردم دارند خانه‌های‌شان را از دست می‌دهند و آن‌ها در حال حاضر تنها می‌خواهند زنده بمانند!»

لری کینگ یکی از مجربی‌های پرسابقه تلویزیون آمریکاست. م

¹⁰⁵ Joel Osteen

من خوش‌بین و مثبت بودم و آن منفی‌باف‌ها را نادیده گرفتم. چیزی که من را نگران می‌کرد، بیش از حد فکر کردنم بود. در راه رفتن به استودیو برای فیلمبرداری، بسیار نگران بودم. آیا می‌توانم خوب این کار را انجام دهم؟ آیا می‌تواند احساسات واقعی‌ام را بیان کنم؟ به محل ضبط رسیدم، کمی نگران بودم، وارد استودیو شدم و آن مجری تا حدی نسبت به من کم محلی می‌کرد. من در همان اول کار دلسرد شدم و گفتم: «او فکر می‌کند من دیوانه هستم که این کار را انجام می‌دهم.» سپس به من گفت: «می‌خواهی چه سؤالاتی از تو بپرسم؟»

«من واقعاً هیچ سؤالی نمی‌خواهم. تنها می‌خواهم ثابت کنی که من اشتباه می‌کنم. سعی کن تا ثابت کنی که من چیزی از معاملات املاک نمی‌دانم و این که الان زمان خوبی برای سرمایه‌گذاری در آن نیست. بیا کاری کنیم که این مصاحبه تا حد ممکن واقعی باشد. اگر واقعاً از ته دلم حرف بزنم، مردم آن را احساس می‌کنند.»

دوباره احساس می‌کردم او فکر می‌کند دارم اشتباه می‌کنم؛ با شک و تردید به من نگاه کرد و مستقیم به اتاق مخصوص گریم رفت. گویی که داشت پیام و کتاب من را رد می‌کرد. و من اعتراف می‌کنم که اجازه دادم آن احساسات، ترسی را در درون من به وجود آورد. خیلی ناراحت بودم و حتی می‌خواستم مصاحبه را لغو کنم. با خودم گفتم که شاید الان آماده نیستم و باید چند وقت دیگر آن مصاحبه را انجام دهم.

من داستانی را در ذهن خودم درباره‌ی این مجری تلویزیونی ساخته بودم. با خودم می‌گفتم: «این مجری اعتقادی به من ندارد. آیا فکر می‌کند این یک شوخیه؟» و این‌گونه بر نگرانی‌هایم افزوده شد.

در نهایت، در صحنه فیلمبرداری حاضر شدیم. به من نگاه کرد و گفت: «دین، ببخش که به نظر رفتار عجیبی دارم. من واقعاً از تو می‌ترسم. تو جلوی دوربین بسیار خوب هستی و من برای سال‌ها طرفدار تو بوده‌ام. من واقعاً از انجام این مصاحبه خوشحالم. فقط کمی نگران هستم و متأسفانه آنفولانزا گرفتم.»

من برای حدود یک ساعت با خودم فکر می‌کردم که آن مجری نسبت به من کم محلی می‌کرد و اعتقادی به من نداشت. من خودم تمام آن داستان‌ها را در مورد آن مجری در ذهنم به وجود آورده بودم و تمام آن فکرهای اشتباه بودند! واقعاً انرژی ذهنی زیادی را بیهوده از دست دادم، این‌طور نیست؟ واقعاً احساس حماقت می‌کردم. اما آخر داستان به خوبی تمام شود.

ما مصاحبه را شروع کردیم و من از ته دلم و با صداقت با مردم حرف زدم. او مصاحبه بسیار خوبی با من انجام داد و آن اجرا بهترین و بزرگ‌ترین نمایشی بود که من تاکنون انجام داده‌ام. واقعاً ترکوند! همان مصاحبه به تنهایی باعث فروش صدها هزار نسخه از کتاب من شد و توانستم به خانواده‌هایی در سراسر آمریکا درباره‌ی سرمایه‌گذاری در معاملات ملکی کمک کنم.

خوب، این داستان چه ارتباطی با ارتباط بعد از «بله» گفتن و موفقیت‌های پس از آن دارد؟ خوب، من در آن زمان یک تاجر موفق و میلیونری با موفقیت‌های بسیار زیاد بودم و طبق قانون «وانمود نکردن»، زندگی می‌کردم. با این حال من وانمود کردم که چیزی را می‌دانم، در حالی که این‌گونه نبود.

همیشه این قانون «وانمود نکردن» را به خودتان یادآوری کنید و بدانید که اگر چنین فرض‌هایی داشته باشید، شما به اندازه کافی رابطه قوی ایجاد نکردید و این برای رشد سطح بعدی کافی نیست.

به گذشته فکر کنید و از خودتان بپرسد چند بار چنین اشتباهاتی را در روابط، در مورد همسر، فرزند، همکار، رئیس یا کارکنان‌تان مرتکب شده‌اید؟ این افکار نگرانی و استرس‌های بیهوده و بی‌جایی را در ذهن و زندگی شما به وجود می‌آورد.

خوب، اگر این می‌تواند در زندگی شخصی شما به وجود بیاید، پس به طور قطع می‌تواند در زندگی مشتری‌های شما هم به وجود بیاید. آیا فکر می‌کنید می‌دانید به چیزی فکر می‌کنند یا واقعاً می‌دانید به چیزی فکر می‌کنند؟ هر کاری را لازم است انجام دهید تا واقعاً افکار آن‌ها را بدانید و آن وقت رشد و پیشرفت را در تمام جنبه‌های زندگی‌تان خواهید دید.

فصل نهم: قدرت خوشحالی

«اگر در واقع به خدمت، ایجاد و انجام کارهایی مشغول هستید که می‌خواهید، در این صورت دیگر دلیلی برای گوش دادن به داستان منفی و محدودکننده ندارید. آن داستان ناپدید می‌شود و از بین می‌رود. اگر یکی از ما به اندازه کافی درنگ کند، آن صدای منفی باز می‌گردد. اگر ما به طور فعال درگیر کاری که انجام می‌دهیم نباشیم، توجه ما هیچ راهی ندارد مگر این که به صدای درون ذهن مان گوش دهد که می‌گوید ما افتضاح هستیم و این که نمی‌توانیم این کار را انجام دهیم. واقعاً بازی باحال و جذابی است تا خودتان را آموزش دهید که درگیر بمانید، اقدام کنید و نتیجه آن اعتماد به نفس است.»

ماری فرلئو^{۱۰۶}، مصاحبه با دین گریزیوسی

زمانی که موفقیت، درآمد و مسئولیت‌پذیری شما رشد کند، نمی‌توانید خوشحالی را نادیده بگیرید. اگر به طور آگاهانه خوشحالی را تعریف نکنید، آن را از دست می‌دهید. می‌خواهم ده عادت

¹⁰⁶ Marie Forleo

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

خوشحالی را با شما در میان بگذارم که می‌توانند خوشحالی را مرکز موفقیت کنند، نه این‌که موفقیت مرکز خوشحالی باشد.

بله درست خواندید: بیش‌تر از این‌که موفقیت باعث خوشحالی شود، خوشحالی باعث موفقیت می‌شود. در جامعه ما اغلب فکر می‌کنیم اگر پول بسیار زیادی داشته باشیم، رئیس یک شرکت پُرسود باشیم و شهرت و ثروت زیادی داشته باشیم، خوشحال و خوشبخت خواهیم بود. در حقیقت، یکی از بزرگ‌ترین چیزهایی که مانع داشتن یک زندگی برآورده شده‌ی واقعی برای افراد می‌شود، این تصور است که اگر آن‌ها به موفقیت دست پیدا کنند، خوشحالی به همراه آن خواهد آمد.

برای مثال، به زندگی خودتان توجه کنید. آیا تا به حال با خودتان فکر کرده‌اید که اگر شغل خاصی داشته باشید یا کسب و کار خودتان را شروع کنید، بعد از آن خوشحال خواهید بود؟ آیا تا به حال احساس کرده‌اید که وقتی پول زیادی داشته باشید، یا همسری داشته باشید که عاشق شما است، یا فرزندانی داشته باشید، یا زمانی که وزن‌تان را کم کنید، سپس خوشحال می‌شوید؟

خوب، متنفرم از این‌که این حرف را می‌زنم، اما بسیاری از افرادی که این‌گونه فکر می‌کنند، در نهایت متوجه می‌شوند که اشتباه می‌کردند. اگر این راز را به شما نمی‌گفتم، در حق شما بدی کرده بودم. و بله، شما می‌توانید سطح بعدی ثروت را با عادت‌های درست جذب کنید، اما چرا خوشحالی را نادیده می‌گیرید؟ ثروت بدون برآورده شدن و خوشحالی بی‌معنی است.

اجازه بدهید به شما کمک کنم تا به تمام آن برسید. چه اتفاقی می‌افتد اگر ما در تمام این سال‌ها خوشحال بودیم؟ اگر خوشحالی پیش‌نیازی برای همه چیز باشد، چطور؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر خوشحالی پیش‌نیاز موفقیت، فراوانی، کامیابی، کاهش وزن، اشتیاق، نزدیکی و عشق باشد؟ اگر اکثر ما واقعاً ندانیم چگونه خوشحال باشیم، اما در عوض با خودمان فکر کنیم که اگر به جایی برسیم می‌دانیم چگونه خوشحال باشیم، آن وقت چه؟

بیا یاد کمی به گفته‌های خودمان فکر کنیم. برای مثال، می‌گوییم: «تنها چیزی که نیاز دارم، این است که کسب و کارم را بهتر کنم و آن وقت خوشحال خواهم بود.» یا «وقتی خانه‌ی مورد علاقه‌ام را بخرم، آن وقت راضی و خوشحال خواهم بود.» ببینید، اکثر ما اجازه می‌دهیم که خواسته‌ی ما برای چیزهای بیرونی، ما را هدایت کنند.

ما فکر می‌کنیم وقتی آن خانه جدید یا آن شغل جدید را داشته باشیم، سپس ما خوشحال خواهیم بود. اما حدس بزنید بعدش چه اتفاقی می‌افتد؟ هیجان چیزهای بیرونی از بین می‌رود. آیا تا به حال با خودتان گفته‌اید که اگر حقوق یا درآمدتان بیشتر شود، بعد از آن همه چیز خوب می‌شود؟ سپس این اتفاق می‌افتد و شما هم پول‌های‌تان را خرج می‌کنید، چیزهای جدیدی می‌خرید، آپارتمان‌تان را بهتر می‌کنید و با خودتان فکر می‌کنید که چون پول بیشتری دارید، پس حالا خوشحال هستید! اما چند ماه می‌گذرد و آن درآمد اضافی و چیزهایی که خریدید، دیگر شما را راضی نمی‌کنند.

من کاملاً طرفدار رشد ثروت و موفقیت شما از طریق داشتن عادت‌های درست هستم، اما باید بدانید که پول شما هر قدر هم زیاد باشد، باعث خوشحالی شما نمی‌شود، مگر این که رضایت درونی را پیدا کنید. آن را با پول بیش‌تر ترکیب کنید و بعد از آن، حالا زمان رسیدن به سطح بعدی و دستیابی واقعی است.

یکی از دوستانم درباره‌ی زوجی به من گفت که در تمام زندگی بزرگسالی‌شان می‌خواستند به ساحل غربی بروند. خانم تنها می‌خواست هر روز منظره طلوع آفتاب بر فراز اقیانوس را ببیند. بنابراین آن زوج، پول‌های‌شان را پس‌انداز کردند، سال‌ها کار کردند و زمانی که بازنشسته شدند، سرانجام به کالیفرنیا نقل مکان کردند. آن‌ها هر شب در عرشه خودشان می‌نشستند و غروب آفتاب را در اقیانوس آرام تماشا می‌کنند.

این یک هدف باورنکردنی بود و آن‌ها به آن رسیده بودند. خوب، شما به طور طبیعی فکر می‌کنید که زندگی آن‌ها کامل شده بود و این که تا آخر عمر با خوشحالی زندگی کردند، درسته؟ نه! آن‌ها پس از ۱۸ ماه زندگی در آن خانه، بسیار عصبانی بودند و گفتند: «باید روی پنجره‌ها پرده نصب کنیم! هر شب درخشندگی نور بسیار زیاد است. وقتی آشپزی می‌کنیم، نور خورشید ما را اذیت می‌کند.»

ببینید، دنیای بیرونی تنها می‌تواند خوشحالی موقتی را به شما بدهد. ما همه می‌خواهیم به سطح بعدی در آمد، وزن ایده‌آل، سلامتی عالی، یک سبک زندگی بسیار خوب، پول بیش‌تر، عشق واقعی،

نزدیکی و اشتیاق برسیم. باور کنید ما هم خواسته‌هایی داریم و با داشتن آن‌ها سر حال می‌شوم. اما این‌ها همه موقت خواهند بود، مگر این که یاد بگیریم چگونه در درون خوشحال باشیم.

حالا به بخش دیوانه‌کننده‌ای درباره‌ی آن می‌رسیم: اگر خوشحالی را در درون خودمان پیدا کنیم - که کار آسانی هم نیست - سپس ناگهان تمام چیزهای دیگری را که می‌خواهیم، به دست آوردنی‌تر خواهند بود. وقتی یاد بگیرید تا خوشحالی را در درون خودتان ایجاد کنید، به آن موارد هم می‌رسید. و در واقع، این برخلاف چیزی است که اکثر افراد فکر می‌کنند. این افراد فکر می‌کنند اول موفقیت، پول، ماشین‌های سریع و انگشترهای الماس می‌آید و سپس خوشحالی ظاهر می‌شود و تحقق می‌یابد. این کاملاً غلط است و به همین خاطر است که بیش‌تر افراد افسرده هستند.

خوب، بیایید با توجه به موفقیت‌ها و شکست‌ها، خواندن کتاب‌های فوق‌العاده درباره‌ی موفقیت، دوست بودن با میلیاردرها و رئیس‌جمهور و افراد تأثیرگذار، به خوشحالی و چیزهایی که در طی سال‌ها نوشتن کتاب‌هایم درباره‌ی آن یاد گرفته‌ام، نگاه کنیم. با توجه به این تجربیات، من لیستی از عادت‌ها و پروسه‌های فکری را نوشته‌ام که فکر می‌کنم سریع‌ترین راه‌ها برای رسیدن به خوشحالی هستند.

همان‌طور که همیشه می‌گویم، من تنها می‌خواهم دستورالعمل‌ها، مواد اولیه و رهنمودهایی را به شما بدهم که شما را خیلی سریع به معنای موفقیت خودتان برساند.

عادت خوشحالی ۱: ببینید که خوشحالی برای شما چگونه است و چه احساسی دارد

تصور کنید که الان در یک رستوران نشسته‌اید و من این سؤال را از شما می‌پرسم: «چه چیزی شما را عمیقاً خوشحال می‌کند؟»

آیا جوابی دارید؟ باور دارم که این سؤال سختی برای همه ما است. و من فکر می‌کنم سؤال دشواری است، زیرا ما خیلی اوقات تلاش می‌کنیم و تعریف‌مان از خوشحالی را با تعریف دیگران مقایسه می‌کنیم. تنها به این دلیل که تعریف شخص دیگری از خوشحالی، داشتن یک ماشین اسپورت یا یک خانه بسیار بزرگ است، به این معنی نیست که تعریف شما از خوشحالی هم دقیقاً مانند او باشد!

راستش را بخواهید اگر قرار بود شما پنج سال قبل این سؤال را از من پرسید، احتمالاً برای جواب آن دچار مشکل می‌شدم. در آن زمان فکر نمی‌کنم که واقعاً می‌دانستم معنی خوشحالی برای من چیست. شاید گفتن: «بودن با بچه‌هایم» راحت بود و گرچه این حقیقت دارد، اما این یک جوابی نیست که خوب به آن فکر کرده باشم.

اما من از شما می‌خواهم کاملاً واضح و مشخص تعیین کنید که چه چیزی شما را واقعاً خوشحال می‌کند! زمانی را اختصاص دهید و به ایده‌هایی فکر کنید و بنویسید که لبخند را به لب‌های‌تان می‌آورد، دل‌تان را شاد می‌کند، چشمان‌تان را درخشان‌تر می‌کند و باعث می‌شود سر حال و سرزنده باشید. چه چیزی شما را واقعاً خوشحال می‌کند؟ خوب به این سؤال فکر کنید.

تنها به چند جوابی که به صورت پاسخ‌های واکنشی به ذهن‌تان بسنده نکنید. به دوران کودکی خودتان فکر کنید. چه چیزی شما را آرام می‌کرد و باعث لبخند شما می‌شد؟ آیا قدم زدن در جنگل و تنفس هوای پاک در حالی بچه‌های‌تان بازی می‌کنند، شما را خوشحال می‌کند؟ آیا رفتن به یک رویداد ورزشی یا ماهیگیری، جواب سؤال است؟ آیا می‌خواهید به اقیانوس بروید و شن‌های آن‌جا را زیر پاهای‌تان احساس کنید؟ من به شخصه عاشق جنگل هستم و از درختان بزرگ و نه‌رها لذت می‌برم. و دلیل آن احتمالاً این است که در بخش شمالی نیویورک بزرگ شده بودم و پدر بزرگم خیلی زیاد من را به ماهیگیری می‌برد. پدر بزرگم واقعاً الگوی خوبی بود و من او را خیلی دوست داشتم.

وقتی در طبیعت هستم، واقعاً از ته دل خوشحال می‌شوم. اگر روزی به طور کامل در طبیعت همراه با درختان بزرگ و نه‌رهای جاری زیبا باشم، این یک حس خوشحالی غیرقابل وصف را به من می‌دهد. زمانی که با بچه‌هایم هستم و وقتی احساس می‌کنم که راه درست زندگی را به آن‌ها نشان می‌دهم، این نیز باعث خوشحالی من می‌شود. وقتی به مردم انگیزه می‌دهم تا بهترین خودشان باشند، وقتی روی استیج یا جلوی دوربین آموزش می‌دهم، تمام این موارد حس عمیقی از خوشحالی را به من می‌دهند.

خوب، در لیست شما چه کارهایی قرار دارند؟ به طور خاص‌تر، در لیست امروز شما چه مواردی قرار دارد؟ اگر قرار بود این لیست را پنج یا ده سال قبل بنویسم، جواب‌های من کاملاً متفاوت بودند. برخی از آن‌ها وابسته به مادیات بود و برخی از آن‌ها شرم‌آور.

خوب، پس مطمئن شوید که درباره‌ی چیزهایی فکر کنید که الان شما را خوشحال می‌کند. و خوشحالی را با اهداف اشتباه نگیرید. من هنوز هم اهداف مادی، اهداف اقتصادی و اهداف دیگری دارم. من تکامل خودم را متوقف نمی‌کنم. اما تفاوت بین اهداف و چیزی که من را خوشحال می‌کند، می‌دانم. می‌خواهم مطمئن شوم که شما هم این تفاوت را می‌دانید.

تمام خوشحالی‌ها با خوب فکر کردن و تعریف این کلمه در زندگیِ حال حاضر شما شروع می‌شود. این کار را امتحان کنید: چیزهایی را بنویسید بدون این که زیاد به آن‌ها فکر کنید. لیست‌تان را محدود به کارهایی که انجام می‌دهید، نکنید. افکاری را بنویسید که شما را خوشحال می‌کند، موقعیت‌هایی را بنویسید که به خاطر آن شکرگزار هستید و فعالیت‌هایی را بنویسید که شادی را برای شما به ارمغان می‌آورند.

بنویسید و بنویسید! سپس به لیست‌تان نگاه کنید و دور ۳ تا ۵ مورد را دایره بکشید که احساس قوی درباره‌ی آن‌ها دارید و فکر می‌کنید بهترین جواب‌ها هستند.

عادت خوشحالی ۲: با زمان حال دوست شوید

من درباره‌ی همین امروز و همین الان و همین لحظه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، حرف می‌زنم. باید با آن دوست شوید. بسیاری از ما به جای این که با این لحظه دوست شویم، منتظر فردا، هفته بعد و سال بعد هستیم. با خودمان می‌گوییم: «وقتی ترفیع بگیرم، وقتی شرکت خودم را شروع کنم،

وقتی شرکتم سودآور باشد، وقتی همسرم کاملاً من را درک کند، وقتی بچه‌هایم بزرگ شدند، وقتی به دانشگاه رفتند، وقتی وزنم را کم کردم، آن وقت و تنها آن وقت خوشحال خواهم بود!»

این نوع فکر کردن تنها بهانه‌ای برای به تعویق انداختن خوشحالی در زمانی نامشخص در آینده است. اما وقتی به آن آینده برسیم، حدس می‌زنید چه اتفاقی می‌افتد؟ شاید در آن زمان خوشحال نباشیم. به همین دلیل است که باید در لحظه زندگی کنیم. چرا تصمیم نگیریم که الان خوشحال باشیم؟

وقتی بیش از حد کلمات «وقتی / آن وقت» را استفاده کنید - برای مثال: «وقتی ترفیع بگیرم، آن وقت می‌توانم آرام باشم و احساس عالی درباره‌ی زندگی‌ام داشته باشم» - در این صورت تمام کارهایی که انجام می‌دهید، خوشحالی شما را به فردایی دیگر موکول می‌کند، زیرا شما نه در لحظه بلکه در زمانی دیگر زندگی می‌کنید. چند نفر از ما منتظر هستیم تا اتفاق خاصی بیفتد و ما خوشحال شویم؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر این ذهنیت را دور بریزیم و با امروز دوست شویم؟ اگر امروز یک روز عالی باشد، چه؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر دیگر در گذشته یا آینده زندگی نکنیم و در عوض تصمیم بگیریم در این لحظه خوشحال باشیم؟

چه اتفاقی می‌افتد اگر کارهایی را انجام دهیم که ما را خوشحال می‌کنند و روی افکاری تمرکز کنیم که امروز شادی را به زندگی ما می‌آورند؟ درست در همین لحظه! شما می‌توانید تصمیم بگیرید تا این کار را انجام دهید؛ انتخاب با شماست. چند دفعه پیش آمده است که خیلی زیاد به مشکلاتی فکر کنید که شاید در آینده اتفاق بیفتند؟ چند دفعه با خودتان فکر کرده‌اید: «وقتی این

کار را انجام دهم، آن وقت شاید این اتفاق ماه بعد یا سال بعد رخ بدهد؟» خوب بعدش چه اتفاقی افتاد؟ شما این تمایل به افکار منفی را ادامه می‌دهید و مدام به این فکر می‌کنید که شاید روزی در آینده چه مشکلاتی پیش بیاید. شما آینده را پیش‌بینی می‌کنید؛ نه تنها این، بلکه شما یک آینده منفی را پیش‌بینی می‌کنید!

حقیقت این است که شما نمی‌دانید آینده چگونه خواهد بود. البته باید بدانید که بیش از حد زندگی کردن در آینده با افکار منفی، خوشحالی امروز شما را کاهش می‌دهد. زمان حال را انتخاب کنید و همین الان آن را انتخاب کنید! درک کنید که وجود هر روز دلیلی دارد و باید با یک ذهنیت لحظه‌ای از تمام لحظه‌ها استفاده کرد.

به این سؤال فکر کنید. چه اتفاقی می‌افتد اگر به خاطر زنده بودن و سالم بودن و تمام موقعیت‌هایی که در این لحظه دارید، قدردان و شکرگزار باشید؟ وقتی می‌توانید گذشته را رها کنید، دیگر روی یک گذشته خیالی متمرکز نشوید و یاد بگیرید که در لحظه زندگی کنید، در این صورت سپاس‌گزاری و خوشحالی درونی شروع می‌شود.

همان‌طور که اکهارت تولی در کتاب فوق‌العاده خود، *قدرت حال*، نوشت، وقتی در «حال» زندگی کنید، شما آرامش و خوشحالی درونی را پیدا می‌کنید. خوب پس دیگر خوشحالی را به تأخیر نیندازید! شما این حق را دارید تا امروز خوشحال باشید.

عادت خوشحالی ۳: بیش از حد فکر نکنید

آیا تا به حال این گفته را شنیده‌اید که می‌گوید: «از کارافتادگی در نتیجه‌ی بیش از حد تجزیه و تحلیل کردن است»؟ بیش از حد فکر کردن، چیزی است که مانع داشتن یک زندگی خوب می‌شود که شایسته آن هستیم. من در شرایط مختلف زیادی این مورد را دیده‌ام، به خصوص وقتی که می‌خواهیم به سطح بعدی کسب و کار یا ثروت برسیم.

ما در نتیجه‌ی این بیش از حد فکر کردن و تجزیه و تحلیل کردن در جای خودمان گیر می‌کنیم. هدف شما هر چه باشد، با بیش از حد فکر کردن، آن را از بین می‌برید. من سال‌هاست این را در کلاس‌های معاملات املاک خودم مشاهده می‌کنم. من به مراسمی می‌روم، با افرادی دیدار می‌کنم، با شاگردانم دست می‌دهم، کتاب‌های‌شان را امضاء می‌کنم و افراد بسیار زیادی به من می‌گویند: «می‌دونی چیه دین؟ من واقعاً می‌خواهم آن معامله را انجام دهم، اما هنوز قرارداد را نخوانده‌ام و باید در ابتدا تمام جزئیات آن را بدانم. قبل از این که شروع کنم، باید مدرک مدیریت ارشد کسب و کار را بگیرم، تا زمانی که پول بسیار خوبی دارم، باید پس‌انداز کنم، باید شریکی پیدا کنم و ...» و بسیاری از مواردی را که آن‌ها درباره‌اش حرف می‌زنند، من تا به حال انجام نداده‌ام و با این حال، هزاران معامله موفقیت‌آمیز املاک را انجام داده‌ام.

اگر یک دستورالعمل برای موفقیت وجود داشته باشد، این دستورالعمل این است. بیش از حد فکر نکنید، زیرا به هیچ چیزی نخواهید رسید. من افراد مجرد زیادی را دیده‌ام که به شدت به دنبال

داشتن یک رابطه عاشقانه بودند، اما با بیش از حد فکر کردن، آن رابطه را از دست دادند. آن‌ها با خودشان می‌گویند «آیا باید به او پیشنهاد آشنایی بدهم؟ خوب من می‌توانم سعی خودم را بکنم، ولی شاید او خیال بد کند. شاید دلم را بشکند. آیا ما اعتقادات مذهبی و باورهای مشابهی داریم؟ اگر نه، پس این می‌تواند مشکلات زیادی را به وجود بیاورد. می‌دونی چیه؟ اصلاً بهتر بی‌خیال این رابطه بشم.» در آخر، آن‌ها هیچ کاری نمی‌کنند!

چه اتفاقی می‌افتد اگر آن شخص، همان نیمه گمشده‌ی او بود، ولی شما با بیش از حد فکر کردن به این موضوع او را نادیده گرفتید؟ خوب، پس شناخت لازم را به دست بیاورید تا بتوانید اعتماد به نفس را در خودتان ایجاد کنید، اما خودتان را درگیر سؤالات، نظرات و تحلیل‌های بی‌پایان نکنید.

اگر قلب‌تان به شما می‌گوید این کار را انجام دهید، اگر نیمه خودآگاه‌تان می‌گوید به دنبال آن بروید، در این صورت دیگر بیش از حد فکر کنید و اقدام کنید.

عادت خوشحالی ۴: روی یک نتیجه مثبت تمرکز کنید

این یک روش قدرتمند برای آوردن خوشحالی به زندگی و رسیدن به خواسته‌های‌تان است. می‌دانم شاید به نظر ساده برسد، اما باور کنید دفعات زیادی افراد را دیده‌ام که می‌گویند: «دین، تو بیش از حد خوش‌بین هستی.»

آیا من بیش از حد خوش‌بین هستم یا صرفاً درک کرده‌ام که نیمه خودآگاه ما چقدر قدرتمند است؟ گوش کنید، انرژی شما به سمتی می‌رود که شما آن را هدف گرفته‌اید؛ شما می‌توانید انتخاب کنید که در جهت مثبت باشد یا در جهت منفی.

من افراد زیادی را می‌شناسم که بیش‌تر روی مشکلات فکر می‌کنند، نه روی چیزهایی مثبت. یک روز شاید کمی احساس خستگی کنند، اما آن‌ها بدترین حالت ممکن را تصور می‌کنند و می‌گویند: «آیا ممکن است واقعاً مریض باشم؟ شاید هم آنفولانزا باشد؛ من هیچ‌وقت واکسن آنفولانزا نزده‌ام. شاید هم بیماری دارم و این بیماری، من را از پای در بیاورد. من بیمه سلامتی ندارم، دیگر بیچاره شدم!»

حدس بزنید چه اتفاقی می‌افتد؟ این افراد مدام این حرف‌ها را با خودشان تکرار می‌کنند تا این‌که واقعاً مریض می‌شوند! چرا تمام انرژی‌مان را صرف نتایج مثبت، سلامتی کامل، ثروت، خوشحالی و فراوانی بیش‌تر نکنیم؟ روی افکار سلامتی خوب و یک زندگی طولانی تمرکز کنید. ما به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده‌ایم که وقتی با موقعیتی روبرو می‌شوید، به شیوه‌ای خاص فکر کنیم. وقتی چیزی رخ می‌دهد، ذهن ما خیلی سریع می‌گوید: «اوه، نه این خوب نیست! اگر این اتفاق بیفتد چه؟ و مدام از این اگرها می‌گویند.»

راه‌حل: به دقت به افکارتان توجه کنید. این روش برای من مؤثر بوده است. وقتی افکار «اگر» می‌خواهند وارد ذهن‌تان شوند، بگویید: «نه، نه، نه. اجازه نمی‌دهم ذهنم وارد این مسائل شود.» بله، من می‌توانم روی افکار منفی متمرکز شوم و همیشه نگران این باشم که چه اتفاقی ممکن بیافتد،

اما من سال‌ها قبل تصمیم گرفتم که دیگر اجازه نمی‌دهم این‌گونه باشم. شما می‌توانید روی چیزهای منفی و اشتباه تمرکز کنید و یا می‌توانید روی چیزهای درست. خوب چرا انرژی‌مان را روی چیزهای درست نگذاریم؟

من قبلاً روی نتایج منفی تمرکز می‌کردم و داستانی را که الان برای‌تان تعریف می‌کنم، خطرات این تمرکز من را نشان می‌دهد. برای سال‌ها هر شب ساعت ۲ از خواب بیدار می‌شدم، زیرا ذهنم درگیر بود و فکرهای زیادی داشتم. و همیشه فکر می‌کردم که این زود بیدار شدنم، دلیلی برای موفقیت‌های من است. من بیدار می‌شدم درباره‌ی موارد آن روز فکر می‌کردم و با خودم می‌گفتم که چه چیزهایی ممکن اشتباه پیش بروند و سعی می‌کردم قبل از آن که حتی آن مشکلات پیش بیایند، راه‌حلی برای آن‌ها پیدا کنم!

بیش‌تر اوقات نمی‌توانستم دوباره بخوابم، زیرا درباره‌ی آن پیامدها خیلی حساس می‌شدم و استرس می‌گرفتم. سپس یک روز به خودم گفتم: «دیگه بسه! دیگه با این افکار منفی، ذهنم و نیمه‌ی خودآگاهم را گول نمی‌زنم. از حالا به بعد تنها روی پیامدهای مثبت این موقعیت تمرکز می‌کنم تا این‌که روی نتایج منفی حساس باشم.»

و بعدش چه اتفاقی افتاد؟ توانستم موفقیت و خوشحالی را تجسم کنم و سرانجام به خواب کافی که لازم داشتم رسیدم. این تغییر از افکار منفی به مثبت، کمی زمان برد، اما وقتی این عادت قدرتمند را جایگزین آن عادت محدودکننده کردم، دیگر تغییر نکرد.

ترنت شلتون^{۱۰۷} بازیکن سابق لیگ ملی فوتبال^{۱۰۸} مؤسس ریهب تایم^{۱۰۹} (وقت توانبخشی) است که هر هفته از طریق رسانه‌های اجتماعی پیام‌های قدرتمند و الهام‌بخشی را به مردم می‌دهد. ترنت از یک بازیکن فوتبال به یک سخنران و رهبر انگیزشی شگفت‌انگیز تبدیل شده است. شاید به عنوان فوتبالیست، مورد توجه زیادی بود، اما حالا که هر ماه میلیون‌ها نفر پست‌ها و ویدیوهای او را تماشا می‌کنند، او نقشی مشهورتر و مورد توجه‌تر دارد.

مردم هزاران پست مثبت و الهام‌بخش را برای او می‌فرستند تا قدردانی خودشان از او را نشان دهند. البته با این همه در معرض دید بودن، برخی افکار منفی هم وجود دارد. وقتی با ترنت مصاحبه می‌کردم، گفتگوی ما درس‌های زیادی داشت.

او درباره‌ی عادت‌های خوشحالی خودش حرف زد که بسیار به او کمک کرده بودند تا بتواند با افراد منفی و بدبین هم در زندگی واقعی و هم در دنیای مجازی به طور مؤثر رفتار کند.

او می‌گفت: «در ابتدا که یک پست منفی را می‌بینم، آن را به فردی نسبت می‌دهم که هنوز نیاز به امیدواری و انگیزه دارد. خیلی راحت است که وقتی یک کلیپ را پست می‌کنم، نظری را بخوانم و آن نظر روی ذهنیتم تأثیر بگذارد. من هم مانند بقیه انسان هستم. اما وقتی به آن نظر منفی یک معنای جدید دادم، این کار رفتار جدیدی را در من به وجود آورد. دیگر به خودم نمی‌گفتم من

¹⁰⁷ Trent Shelton

¹⁰⁸ NFL

¹⁰⁹ Rehab Time

باعث شدم که او این پست را بگذارد، بلکه می‌گفتم این شخص هنوز به کمک نیاز دارد و امیدوارم در نهایت به او کمک کنم.

اما من کنترل آن‌ها را ندارم. من تنها کنترل کارهای خودم را در دست دارم. من هزاران پست مثبت را از کسانی دریافت می‌کنم که با حرف‌های من انگیزه می‌گیرند. و برای احتیاط بیشتر، خیلی در مورد این‌که چه کسانی را دنبال (فالو) کنم، چه چیزهایی را تماشا کنم و حتی چه مکالمه‌هایی داشته باشم، بسیار حساسیت نشان می‌دهم. وقتی افراد خاصی با من تماس می‌گیرند، بسیار سخت‌گیر هستم، زیرا می‌دانم این افراد یا چیزی از من می‌خواهند یا می‌خواهند شایعه‌ای ایجاد کنند یا مسائل را بسیار بزرگ نشان دهند و بنابراین من همیشه از آرامش خودم محافظت می‌کنم.

خوب، من هر کاری را لازم است، انجام می‌دهم تا موانعی را بین خودم و منفی‌نگری‌های آن‌ها ایجاد کنم. هر روز از آرامش خودتان دفاع کنید و ببینید که خوشحالی و شادی شما بیش‌تر می‌شود. من عادت دیگری هم دارم که هر روز بهترین خودم باشم. وقتی بیدار می‌شوم، یک ذهنیت قهرمان را در خودم ایجاد می‌کنم. من به خاطر موقعیت زنده بودن و یک روز دیگر داشتن، خدا را شکر می‌کنم.

این یکی از بزرگ‌ترین چیزهایی است که از اعتماد به نفس و آرامش من محافظت می‌کند، زیرا بسیاری از اوقات، ما متوجه نیستیم که هر روز چه موقعیتی داریم تا بزرگی خودمان را به دنیا نشان دهیم. خداوند به ما بزرگی عطا کرده است و اگر آرامش نداشته باشیم، نمی‌توانیم از آن استفاده

کنیم. کاری را که لازم است انجام دهید، از آرامش خودتان محافظت کنید و به دنیا نشان دهید
چقدر بزرگ هستید.»

خوب شما هم مانند ترنت اجازه ندهید که منفی‌باف‌ها در هیچ یک از حوزه‌های زندگی‌تان شما را
ناامید کنند. سعی کنید به آن معنی جدیدی بدهید. شما هم مانند ترنت «از آرامش خودتان
محافظت کنید.»

در بسیاری از شرایط، انتخاب با شماست. بنابراین کاری را که لازم است انجام بدهید و عادت‌های
جدیدی را به وجود بیاورید. شما شگفت‌انگیز هستید؛ بگذارید دنیا هر روز این بخش باورنکردنی
شما را ببینید.

عادت خوشحالی ۵: به دنبال نتایج خاص نباشید

این مورد، بازی را تغییر می‌دهد. آسان نیست، اما بسیار مؤثر است. بیشتر اوقات ما پیش‌بینی
می‌کنیم که نتایج متفاوت چگونه خواهند بود و درباره‌ی آن نگران خواهیم بود. «اگر این پول را در
این قرارداد سرمایه‌گذاری کنم و با این شخص شریک شوم، باید این مقدار پول را کسب کنم و
دقیقاً این‌گونه خواهد بود.» سپس اگر در واقعیت این‌طور نباشد، دیگر خوشحال نخواهیم بود. با
خودتان فکر می‌کنید و می‌گویید: «این چیزی نبود که من می‌خواستم! این چیزی نبود که من
پیش‌بینی کرده بودم! این درست نیست!»

گاهی شما استیک سفارش می‌دهید و گارسون برای شما مرغ می‌آورد. شما عصبانی می‌شوید و می‌گویید: «این چیزی نبود که من می‌خواستم! باور نمی‌کنم. چگونه این کار را انجام دادند!»

ما این اشتباه‌ها را در رابطه‌های مان هم انجام می‌دهیم: «ما سال بعد ازدواج خواهیم کرد و ماه عسل مان را در هاوایی خواهیم بودم.» و سپس وقتی این اتفاق نیفتد، فوراً عصبانی می‌شویم و شادی رابطه‌های مان کم‌تر می‌شود. تصور کنید که به سوی پایین رودخانه پارو می‌زنید و ناگهان جریان آب، شما را از مسیر منحرف می‌کند. شما می‌توانید مقاومت کنید و بگویید: «من باید به سمت بالای رودخانه پارو بزنم و به مسیر خودم بازگردم.» اما آیا این کار نیاز به تلاش بسیار زیادی ندارد؟ چه اتفاقی می‌افتد که اگر وقتی مسیر ما عوض شد، به جای این که عصبانی شویم، بگوییم: «شاید این تغییر کوچک، بخشی مهم از سطح بعدی زندگی من است. شاید من تنها لازم باشد این مسیر را ادامه دهم و ببینم به کجا می‌رسد.»

بسیاری از اوقات، وقتی یک کارآفرین کسب و کاری را شروع می‌کند، ایده اصلی او جواب نمی‌دهد. سپس او مسیر و ایده‌اش را تغییر می‌دهد و موفقیت را در مسیری کاملاً غیرمنتظره پیدا می‌کند. برای مثال، شبکه اجتماعی توییتر دقیقاً همین‌گونه و تقریباً تصادفی به وجود آمد. توییتر در اصل قرار بود یک شرکت پادکست باشد که شما می‌توانستید با شماره‌ای تماس بگیرید و پادکستی بسازید. حتی اسم آن توییتر نبود.

سپس آی‌تونز^{۱۱۰} اعلام کرد که قصد دارد اجازه دهد تا ضبط پادکست در تمامی دستگاه‌های اپل در دسترس باشد. و این‌گونه ناگهان شرکت Odeo (اسم این شرکت در حال حاضر توییتر است) دچار مشکلات بسیار زیادی شد! آن‌ها جلسات مغز متفکر زیادی داشتند تا به مسیر متفاوتی برسند و در نهایت به این ایده کنونی توییتر رسیدند!

اگر کارآفرینان آن‌ها تسلیم می‌شدند چون ایده اولیه آن‌ها جواب نداده بود، در این صورت هرگز به این موفقیت نمی‌رسیدند. وقتی بیش از حد روی یک نتیجه خاص متمرکز باشید، اگر به آن نتیجه نرسید، بسیار ناراحت خواهید شد.

وقتی در ناراحتی گیر کرده باشید، هرگز موفق نخواهید شد. در عوض، شما اعتماد به نفس‌تان را از دست می‌دهید و ناامید می‌شوید. بعد از این‌که این درس را یاد گرفتم، همه چیز در زندگی من تغییر کرد. اگر کسب و کاری را شروع کنم و مطابق انتظارات من پیش نرود، من به مسیر جدید خودم ادامه می‌دهم! این مسیری است که من را به موفقیت می‌رساند!

وقتی به دنبال یک نتیجه خاص نباشید، دیگر انتظارات بسیار زیادی از خودتان نخواهید داشت؛ خیلی زود به فرد متفاوتی تبدیل می‌شوید و خوشحالی شما اوج می‌گیرد.

¹¹⁰ iTunes

عادت موفقیت ۶: از شکست نترسید

ما این‌گونه بزرگ شده‌ایم که اگر شکست بخوریم، اتفاق بدی افتاده است. اما در حقیقت، شکست مقدمه‌ای برای پیروزی است. من همین الان به نوشته‌ای از وینستون چرچیل که روی دیوارم است نگاه می‌کنم. او می‌گوید: «موفقیت، رفتن از شکست به شکستی دیگر است، بدون این که اشتیاق خودتان را از دست بدهید.»

آخرین بار، کی در زندگی‌تان پذیرای شکست بودید؟ معمولاً اگر شکست نخورید، این یعنی به اندازه کافی تلاش نمی‌کنید و چیزهای جدید را امتحان نمی‌کنید. این یعنی شما در برنامه یکنواخت خودتان گیر کرده‌اید و همه چیز شما طبق روال عادی و روتین خودتان است. اما باید بدانید که این‌گونه هرگز به هدف‌های‌تان نمی‌رسید. خوب من از شما می‌خواهم معنی شکست را در ذهن‌تان تغییر دهید. می‌خواهم بتوانید با افتخار بگویید: «امروز شکست خوردم؛ من چیز جدیدی را امتحان کردم.»

من همیشه از بچه‌هایم می‌پرسم: «آیا امروز شکست خوردید؟» وقتی می‌گویند نه، می‌گویم: «خوب، شما خلاقانه عمل نکردید و چیز جدیدی را امتحان نکردید.» می‌خواهم درک آن‌ها از شکست را تغییر دهم و به آن‌ها کمک کنم تا بدانند شکست مقدمه‌ای برای پیروزی است.

وقتی پذیرای شکست باشید، دیگر وقتی شرایط مطابق انتظارات شما پیش نرفت، احساس ناراحتی نخواهید کرد. من با ایمیل از صدها هزار نفر از مشتری‌هایم پرسیده‌ام که چه چیزی آن‌ها را از

رسیدن به رؤیاهای‌شان باز داشته است. ترس از شکست، یک جواب رایج است. اما چه اتفاقی می‌افتد اگر این نگرش را تغییر دهید؟ وقتی این نگرش ترس را تغییر دهید، شما به جای ترس، تغییرات زندگی‌تان را می‌پذیرید.

وین گرتسکی^{۱۱۱} به بهترین شکل گفته است: «شما ۱۰۰٪ درصد موقعیت‌هایی را که از آن‌ها استفاده نمی‌کنید، از دست می‌دهید. شکست را به عنوان بخشی لازم برای موفقیت قبول کنید و از امروز آن‌ها را هدف بگیرید.»

عادت خوشحالی ۷: کینه‌ها را فراموش کنید

شاید بتوان جور دیگری این مورد را تعریف کرد: سعی کنید همه چیز را به خودتان نگیرید. می‌دانم این مورد آسان نیست. اما وقتی کینه‌ای داشته باشید، این کینه به قیمت از دست رفتن خوشحالی، سلامتی و موفقیت شما تمام می‌شود. آیا تا به حال کینه‌ای از والدین، رئیس، فامیل یا شخصی داشته‌اید که کار بسیار بدی در حق شما کرده است و همیشه ذهن‌تان درگیر آن باشد؟

البته باید بدانید که این کینه‌ی شما روی آن شخص هیچ اثری ندارد. هر قدر هم این کینه‌ی شما شدید باشد، کوچک‌ترین ضرری به آن طرف نمی‌رسد. این کینه‌ها تنها به شما و موفقیت آینده

^{۱۱۱} Wayne Gretzky

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

شما ضرر می‌رسانند. شما باید کینه‌ها را فراموش کنید. البته من هم می‌دانم گفتن این جمله از عمل کردن به آن آسان‌تر است.

وقتی بزرگ می‌شدم، مشکلات خاص خودم و مشکلاتی را با والدینم داشتم: گاهی اوقات فکر می‌کردم کسی توجهی به من ندارد و از من حمایت نمی‌کنند. بدون این که کسی بداند، برای مدت زیادی از آن‌ها کینه به دل داشتم. درباره‌ی آن کینه‌ها فکر کردم و اجازه می‌دادم من را ناراحت کنند. اما تمام این حساسیت‌ها، تنها مانع رسیدن من به سطح بعدی خوشحالی می‌شدند. یک روز آن‌ها را فراموش کردم و گفتم: «اگر اتفاقی در گذشته افتاده است، من آن را فراموش می‌کنم.»

سپس همه چیز دقیقاً مطابق انتظار من پیش رفت و من آن افراد را بخشیدم. دیگر کینه‌ای نداشتم! وقتی دیگر کینه‌ای نداشتم، خوشحالی من به سطح جدیدی رسید. فراموش کردن کینه‌های گذشته، یکی از بهترین کارهایی بود که تا به حال انجام داده‌ام و از شما هم می‌خواهم به زندگی خودتان نگاه کنید، کینه‌ها را پیدا کنید و تمام آن‌ها را فراموش کنید. اگر این کار را انجام دهید، آزاد می‌شوید و می‌توانید بهترین خودتان باشید.

عادت موفقیت ۸: قدردان چیزی باشید که پیش روی شماست

ما همه می‌دانیم که قدردانی، پایه‌ای مهم برای خوشحالی است. این یکی از چیزهایی است که باید هر روز به طور آگاهانه انجام دهید. شاید شما مشکلاتی دارید، به پول نیاز دارید، بدهی‌هایی دارید

یا دارید طلاق می‌گیرید، اما همیشه می‌توان در زندگی چیزهایی را پیدا کنیم که به خاطر آن‌ها قدردان باشیم.

می‌دانم زندگی می‌تواند بسیار سخت باشد، اما قدردانی بر همه چیز غلبه می‌کند و بهترین روش این است که روی چیزهای کوچک زندگی‌تان تمرکز کنید و به خاطر آن سپاس‌گزار باشید. شما می‌توانید قدردان لبخند یک غریبه، بغل کردن فرزندتان، یا نگاه کردن به همسران باشید.

قدردان این باشید که در مکانی زندگی می‌کنید که خودتان انتخاب کرده‌اید، جایی که می‌تواند بهترین خودتان باشید. قدردان آسمانی آبی، ابرهای سفید، گل‌های زیبا و چمنزارهای سرسبز باشید. قدردان این باشید که قلب‌تان هنوز می‌زند و زنده‌اید. دوباره می‌گویم که موفقیت بدون برآورده شدن و خوشحالی یک شکست بزرگ است.

خوب من شما را تشویق می‌کنم تا امروز قدردان چیزهای کوچکی باشید. وقتی خودتان را آموزش دهید تا به خاطر یک ناهار ساده یا یک بغل کردن قدردان باشید، در این صورت این موارد کوچک جمع می‌شوند و هر روز سپاس‌گزار خواهید بود.

عادت خوشحالی ۹: «به اندازه کافی خوب» بودن را قبول نکنید

تنها به خوب بودن راضی نباشید. این پذیرش، در یک لحظه خوشحالی را از شما می‌گیرد. نگوئید: «رابطه من به اندازه کافی خوب است.» باید بگوئید: «شاید رابطه ما عالی نباشد، اما سخت تلاش می‌کنم تا آن را بهتر کنم.» برای بزرگی در تمام بخش‌های زندگی‌تان تلاش کنید.

وقتی به خوب بودن رضایت دهید، خواه دربارهی درآمد باشد یا رابطه، در هر صورت بخش زیادی از شادی زندگی را از دست می‌دهید. به تنها خوب بودن نه بگویید. این اصطلاح را از زندگی‌تان حذف کنید، زیرا این یعنی شما به خودتان می‌گویید: «من به اندازه کافی خوب نیستم. من لیاقت بهتر بودن را ندارم. سایر افراد می‌توانند خوشحال باشند و یک زندگی پُر از فراوانی داشته باشند، اما من نمی‌توانم. من باید همین جا بمانم.»

گور بابای این افکار! دیگر به خودتان نگویید شرایط خوب است، زیرا شما به صورت نیمه خودآگاه موقعیت‌های خودتان برای رسیدن به خوشحالی و شادی و برآورده شدن را از بین می‌برید. لازم نیست بگویید: «زندگی من عالی و بی‌نقص است».

تنها باید صادق باشید و بگویید: «امروز خوب است، اما من به دنبال بیش‌تر و بهتر هستم.» و من می‌دانم که شما این کار را انجام می‌دهید. پس به این کار ادامه دهید! به اندازه کافی خوب بودن کافی نیست، نه برای شاگردان من و نه برای هر کسی که این کتاب را می‌خواند. سطح بعدی زندگی‌تان در آن‌جا قرار دارد و حالا نوبت شماست تا به آن برسید.

عادت خوشحالی ۱۰: رابطه‌تان را با خدا قوی‌تر کنید

این به معنی جستجوی یک ارتباط معنوی و ایجاد رابطه‌ای با خدا است. شما باید به خودتان اجازه بدهید تا بخشی از چیزی بزرگ‌تر باشید که شما را به سطح بعدی می‌رساند. وقتی ارتباطتان را با خدا قوی‌تر کنید، خوشحالی شما بیش‌تر می‌شود.

می‌دانم که این کتاب را خریده‌اید تا عادت‌هایی را کشف کنید که ثروت و فراوانی را برای شما به ارمغان می‌آورند و من از شما می‌خواهم به دنبال آن بروید و به تمام پولی که شایسته آن هستید برسید، اما خواهش می‌کنم این فصل را جدی بگیرید و خوشحالی را اساسی برای زندگی‌تان کنید. وقتی این ده عادت خوشحالی را در زندگی‌تان عملی کنید، آسان‌تر و سریع‌تر به موفقیت می‌رسید. اگر تنها یک فصل باشد که از شما بخواهم دوباره آن را بخوانید، همین فصل است. خواندن دوباره این فصل به شما کمک می‌کند تا با ذهن و قلب‌تان به این عادت‌ها متعهد باشید. هم‌چنین به شما پیشنهاد می‌کنم در ماه‌های آینده، رفته رفته این عادت‌ها را در خودتان به وجود بیاورید. شاید بخواهید هر هفته روی یکی از این عادت‌ها تمرکز کنید.

حالا بروید و لبخند بزنید!

فصل دهم: راه‌هایی سریع برای رسیدن به موفقیت

«فیلم "رودی"^{۱۱۲} با تار و پود بازنده آمریکایی^{۱۱۳} ارتباط برقرار کرد. ایده بازنده بودن بسیار قوی است. اگر شما فردی بازنده باشید، خیلی زود عصبانی می‌شوید و تحت تأثیر قرار می‌گیرید، شما همیشه سخت کار می‌کنید، تنها تعالی را قبول می‌کنید و برای رسیدن به آن تلاش می‌کنید، شما برای عالی بودن تلاش نمی‌کنید. شما برای داشتن لحظه عالی تلاش می‌کنید، اما شما عالی نخواهید بود. این به این معنی نیست که شما چالشی نخواهید داشت. من فکر می‌کنم چالش‌ها زمانی پیش می‌آیند که شما به دنبال پیدا کردن افراد درست برای معاشرت کردن با آن‌ها باشید.»

رودی روتیگر^{۱۱۴}، مصاحبه با دین گریزیوسی

هزاران عادت، کارهای روزانه و روش‌ها وجود دارند که می‌توانند در مسیر رسیدن به موفقیت به شما کمک کنند. در این فصل، چند تا از این عادت‌های مورد علاقه من را می‌خوانیم که می‌توانید به آسانی و سریع، آن‌ها را وارد زندگی‌تان کنید و تأثیری بسیار بزرگ‌تر از صورتان در زندگی شما داشته باشند.

¹¹² Rudy

¹¹³ American underdog

¹¹⁴ Rudy Ruettiger

هر روز زمانی را برای خلاقیت‌تان اختصاص دهید

ما اغلب هر روز بر اساس عادت‌ها و برنامه‌های روتین خودمان زندگی می‌کنیم. گاهی احساس می‌کنیم که در دور باطلی گیر کرده‌ایم و یا این‌که روی تردمیل به دنبال مقصدمان می‌دویم. وقتی این اتفاق بیفتد، خلاقیت، ایده‌های جدید، رؤیاها، تصورها، اختراعات، و شانس برای شکوفا شدن نخواهید داشت. خوب، هر روز ده یا سی دقیقه وقت اختصاص دهید و خلاقانه فکر کنید. به ایمیل‌ها پاسخ ندهید، لیست کارهایی را که باید انجام دهید نخوانید، به کسی پیام ندهید و به رسانه‌های اجتماعی توجه نکنید. تنها خلاقانه فکر کنید.

من این کار را صبح‌ها و قبل از بیدار شدن بچه‌هایم انجام می‌دهم. من روی سطح بعدی زندگی‌ام تمرکز می‌کنم. این‌که باید در کتابم چه چیزهایی بگویم، چه ایده‌های جدیدی دارم تا امروز با مردم سهیم شوم تا زندگی آن‌ها را متحول کند و این‌که موضوع برنامه تلویزیونی بعدی‌ام چه چیزی خواهد بود. وقتی به خودتان اجازه می‌دهید تا خلاقیت‌تان را تمرین کنید، قدرت و نفوذتان بیش‌تر می‌شود. اصلاً برایم مهم نیست اگر فکر می‌کنید خلاق نیستید؛ باید بدانید که شما خلاق هستید.

اگر مانند اکثر افراد باشید، شما هم به خاطر نوآوری‌های‌تان، اعتباری برای خودتان قائل نخواهید بود. شما رابطه، کسب و کار، حرفه، یک بازی جدید با فرزندتان، راهی مؤثرتر برای انجام کارهای حیاط، و شخصیتی را به وجود آورده‌اید که باعث آوردن لب‌های همسرتان می‌شود. هیچ

چیز در زندگی به سوی ما نمی‌آید، مگر این که ما اول به آن فکر کرده باشیم. به اطراف خودتان نگاه کنید. آن لامپ، آن صندلی و آن نقاشی. شخصی با خلاقیت خودش در ابتدا درباره‌ی آن‌ها فکر کرد و سپس به واقعیت تبدیل شدند.

اگر فراموش کنید تا هر روز زمانی را برای خلاقیت خودتان اختصاص دهید، شما بخشی از وجودتان را تغذیه نمی‌کنید و آن را از بین می‌برید. و این چیزی نیست که شما بخواهید اتفاق بیافتد. گاهی اوقات من کل روزم را به خلاق بودن اختصاص می‌دهم. من تمام آن روز به دنبال چیزهایی می‌روم که برای رسیدن به سطح بعدی زندگی به من انگیزه می‌دهد. ما همه تعریف خودمان را از زمان خلاقیت داریم. این معنی می‌تواند نقاشی، نوشتن، مجسمه‌سازی، اختراع، طراحی دیجیتالی، یا ۱۰۰۰ چیز دیگر باشد که به شما قدرت خلاقیت می‌دهد. تعریف شما هر چه باشد، زمانی را در روز برای آن اختصاص دهید.

برای قدردانی، به شغل‌های دیگران فکر کنید

منظورم چیست؟ می‌دانم که قبلاً درباره‌ی قدردانی حرف زدیم، اما می‌خواهم ایده‌های بیش‌تر دیگری به شما بدهم تا نسبت به قدردانی و بیان آن آگاه باشید. در هر صورت، باید دلیلی را پیدا کنید تا این احساس را بیان کنید. اما گاهی اوقات این کار دشوار است، درسته؟ شما سرتان شلوغ است، ده کار را باید با هم انجام دهید و قدردانی کردن همیشه اولویت اول شما نیست. خوب،

کاری که من می‌کنم این است: من به شغل‌های سایر افراد نگاه می‌کنم و آگاهانه حسی از قدردانی را در خودم ایجاد می‌کنم.

برایم مهم نیست که برای امرار معاش چه کاری می‌کنید، در هر صورت می‌دانم که شغل شما می‌تواند پُراسترس و سخت باشد، شما را سردرگم کند. شاید شغل‌تان باعث شود احساس کنید که در حال انجام کاری پیش پا افتاده یا عادی هستید و این که شما نمی‌توانید تفاوت خاصی را در زندگی‌تان ایجاد کنید. خوب، من وقتی افرادی را می‌بینم که سخت کار می‌کنند و دست‌های‌شان کثیف می‌شود، در ذهنم می‌گویم «ممنونم».

مثالی برای شما می‌زنم. من در شهر فینیکس زندگی می‌کنم. هوای این‌جا در تابستان بسیار گرم می‌شود. اخیراً در حال رانندگی بودم و پنج نفر را دیدم در هوای بسیار بسیار گرمی روی سقف در حال کار کردن بودند. به آن‌ها نگاه کردم و محبت خودم را به آن‌ها ابراز کردم.

به خودم گفتم: «خسته نباشید. ممنونم بچه‌ها.» آن‌ها به خانواده‌شان اهمیت می‌دهند، آن‌ها خانه‌ای می‌سازند و این‌گونه محله ما قشنگ‌تر می‌شود، و در عین حال به من نشان دادند که به خاطر شغل خودم باید سپاس‌گزار باشم. وقتی هر روز افرادی را می‌بینم که سخت در حال انجام کارهای بسیار دشواری هستند، نسبت به زندگی خودم احساس قدردانی می‌کنم.

هشدارهای قدردانی را تعیین کنید

از آنجایی که گوشی‌های تلفن همراه تقریباً هر کاری را می‌توانند در زندگی ما انجام دهند، دوست دارم از هشدارهای روزانه استفاده کنم تا به خودم یادآوری کنم که سپاس‌گزار باشم. من این مورد را از دوست خوبم برندن بشارد یاد گرفتم.

در دیوانگی و شلوغی روزهای مان، نه تنها ممکن است فراموش کنیم که سپاس‌گزار باشیم، بلکه ممکن است ناامید، سردرگم، ناراحت یا حتی بدبین شویم و نتوانیم لبخند بزنیم. من هر روز، سه بار تلفنم را در ساعت‌های مشخصی تنظیم می‌کنم تا زنگ بخورد و سپاس‌گزار بودن را به من یادآوری کند.

ساعت ۱۰:۰۰ صبح گوشیم زنگ می‌خورد و در توصیف آن نوشته‌ام: «خوش‌بین، مشتاق و عاشق باش.» ساعت ۳:۰۰ ظهر گوشیم زنگ می‌خورد و این بار نوشته‌ام: «تو می‌توانی هر چیزی را مدیریت کنی.» و ساعت ۷:۰۰ شب وقتی که معمولاً با خانواده‌ام هستم، گوشیم زنگ می‌خورد و در توصیف آن نوشته‌ام: «تو واقعاً سعادتمند هستی. سپاس‌گزار باش.»

در این ساعت‌ها خیلی به آن پیام‌ها نیاز داشتم. این یادآوری‌های کوچک باعث می‌شود به مدت ۳۰ ثانیه از هر چیز دیگری جدا شوم و به خاطر هر چیزی که دارم سپاس‌گزار باشم. و علاوه بر آن، آن هشدار و پیام همراه آن، معمولاً من را در وضعیت بهتری قرار می‌دهد.

پسانداز کنید

در این مورد به من اعتماد کنید؛ شما باید عادت‌ی را در خودتان به وجود بیاورید تا پول‌های‌تان را پسانداز کنید. برایم مهم نیست که در ماه ۵۰۰ دلار یا در هفته ۵۰۰۰۰ دلار درآمد دارید؛ در هر صورت، باید مقداری از آن را پسانداز کنید. افراد خاصی در این دنیا هستند و شاید شما هم تعدادی از آن‌ها را بشناسید. این افراد حتی بیش‌تر از درآمدشان خرج می‌کنند. آن‌ها اگر یک دلار درآمد داشته باشند، یک دلار و بیست و پنج سنت خرج می‌کنند.

این نصیحت جدیدی نیست. شاید والدین، مشاورهای مالی و همسران به شما در این مورد گفته باشند. با این حال، این عادت موفقیت، بیش‌تر درباره‌ی اعتماد به نفس است تا پول. وقتی پول‌تان را پسانداز کنید، اعتماد به نفس‌تان زیاد می‌شود. در پس ذهن‌تان می‌دانید که می‌توانید با هر طوفانی مقابله کنید.

اگر یک یا سه ماه بد دارید، پای‌تان شکسته است و نمی‌توانید کار کنید، شما می‌توانید با پساندازتان شرایط را مدیریت کنید. با علم به این‌که می‌دانید شما و خانواده‌تان حالتان خوب خواهد بود، آرامش ذهنی پیدا می‌کنید. از طرف دیگر، اگر شما پساندازی نداشته باشید، همیشه درباره‌ی آینده - حتی اگر به صورت نیمه خودآگاه باشد - نگران هستید.

با خودتان می‌گویید: «اگر چند ماه دیگر هم این‌طوری باشد، نمی‌توانم اجاره را بپردازم. من برای بازنشستگی‌ام هیچ پولی پسانداز نکرده‌ام. من هیچ پشتوانه مالی ندارم!» بنابراین شما را ترغیب

می‌کنم تا درآمدتان هر قدر هم باشد، این عادت را در خودتان به وجود بیاورید تا هر هفته مقداری را پس‌انداز کنید؛ حتی در هفته‌های بدتان. مهم اعتماد به نفسی است که به شما کمک می‌کند تا تصمیم‌های بهتری برای زندگی‌تان بگیرید. اگر هیچ پولی را پس‌انداز نکنید، بسیار با احتیاط تصمیم‌گیری می‌کنید و ریسک نمی‌کنید.

اگر پس‌اندازی نداشته باشید، شاید نتوانید ریسکی کنید که می‌تواند شما را به موفقیت بزرگی برساند. اگر هیچ پولی را پس‌انداز نکنید، شما باید همان شغلی را داشته باشید که از آن متنفر هستید، زیرا هیچ راه‌حل دیگری ندارید. اما اگر سه یا چهار سال این کار را انجام دهید و روزی رئیس‌تان برخورد بسیار بدی با شما داشته باشد که نتوانید دیگر آن را تحمل کنید، حداقل به پشتوانه آن پس‌انداز می‌توانید استعفا بدهید. ولی اگر پولی نداشته باشید، هیچ کاری نمی‌توانید بکنید و آن توهین‌ها را هم تحمل می‌کنید.

مهم نیست که هفته‌ای ۱۰، ۱۰۰ یا ۱۰۰۰ دلار پس‌انداز کنید. هر قدر که می‌توانید پس‌انداز کنید. این کار چیزی بیش از یک حساب پس‌انداز به شما می‌دهد.

هر چند وقت یک بار خودتان را مهمان کنید

شاید فکر کنید که این برخلاف عادت قبلی است. اما خوب گوش کنید؛ شما می‌توانید پس‌انداز کنید و هم پولی را خرج خودتان کنید و کاری را انجام دهید که واقعاً از آن لذت می‌برید. البته

باید خردمندانه انتخاب کنید که چگونه خودتان را مهمان کنید. من صدها ماشین و خانه ندارم، زیرا به نظر من این هدر دادن پول است.

ولی من گاهی واقعاً خودم و خانواده‌ام را مهمان می‌کنم. ما چیزهایی را می‌خریم و کارهایی را انجام می‌دهیم که بسیار از آن لذت می‌بریم و برای‌مان مهم هستند. برای مثال، سه برابر بیش‌تر از یک فرد عادی وقت‌م را صرف خرید مواد غذایی خانه می‌کنم، زیرا تمام خوراکی‌های منزل ما ارگانیک هستند.

من نمی‌خواهم خانواده‌ام غذاهایی پُر از مواد شیمیایی بخورند. هر چند وقت یک بار، خانواده‌ام را به یک تعطیلات خوب می‌برم، در بهترین مکان‌ها می‌مانیم و کاملاً نیازهای خودمان را برآورده می‌کنیم. دوست دارم صرف نظر از هزینه‌ی آن، هر چند وقت یک بار با خانواده‌ام غذایی عالی بخوریم. این‌ها پاداش من برای سختکوشی است و این باعث می‌شود حتی به دنبال موفقیت‌های بیش‌تری بروم.

خوب، پس وقتی می‌گوییم خودتان را مهمان کنید، منظورم این است. خودتان را مهمان کنید تا احساسات مثبتی را در شما به وجود بیاورند؛ و اگر این هزینه کردن شما، خاطره‌ای عالی در ذهن شما به وجود بیاورد، عالی‌تر هم خواهد بود.

اگر پول‌های‌تان را پس‌انداز کنید و پول‌تان را خرج چیزهایی نکنید که اهمیتی برای‌تان ندارند، حالا زمان آن می‌رسد تا خودتان را مهمان چیزهایی کنید که برای شما مهم هستند و پول‌شان را

دارید. این کار، شما را قدرتمندتر می‌کند، و انگیزه بیش‌تری به شما می‌دهد تا این استراتژی‌ها را اجرا کنید و تصمیم‌هایی بگیرید تا زندگی‌تان بهتر شود.

روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید

من واقعاً باور دارم که وقتی دیگر یاد نگیریم می‌میریم. ما در زندگی یا صعود می‌کنیم یا سُر می‌خوریم. اگر می‌خواهید پول بیش‌تری داشته باشید، اگر می‌خواهید در هنگام بازنشستگی پول، زمان و آزادی بیش‌تری داشته باشید، پس هرگز سرمایه‌گذاری در خودتان را متوقف نکنید. با به دست آوردن دانش بیش‌تر می‌توانید تجربه‌های زندگی‌تان را به خرد تبدیل کنید؛ و این خرد بینش و راهنمایی را برای شما فراهم می‌کند که در رسیدن به سطح بعدی زندگی‌تان به شما کمک می‌کند. من معمولاً بیش از ۱۰۰ هزار دلار را در سال صرف یادگیری خودم می‌کنم و این که شما تا این‌جای کتاب را خوانده‌اید به من نشان می‌دهد که شما هم روحیات مشابهی دارید.

اما لطفاً مطالبی را که قبلاً درباره‌ی نصیحت بد به شما گفتم، خوب به یاد داشته باشید. مطمئن شوید دارید از کسی یاد می‌گیرید که قبلاً کاری را انجام داده است که شما می‌خواهید حتی با شکوه بیش‌تری به آن برسید. یک مربی داشته باشید. دوره کارآموزی داشته باشید.

با زیاد خندیدن انرژی بگیرید

من خوش‌بینم و مردم را دوست دارم. اما می‌دانم که مثبت ماندن و دوستانه بودن کار آسانی نیست. گاهی اوقات بسیار سرمان شلوغ می‌شود و در دنیای خودمان غرق می‌شویم، سرمان را پایین می‌گیریم و افرادی را نادیده می‌گیریم و فکر می‌کنیم اهمیتی برای ما ندارند. ما بیش از حد مشغول هستیم و به آن‌ها توجهی نمی‌کنیم. شاید راننده کامیون، نگهبان ساختمان و یا خدمتکار رستوران را نادیده بگیریم، ولی وقتی فرد تأثیرگذاری وارد اتاق می‌شود، آن وقت است که سرمان را بلند می‌کنیم و چهره‌ای خندان به خودمان می‌گیریم.

به شما اطمینان می‌دهم که من هرگز چنین فردی نبوده‌ام. من همیشه مؤدب و مهربان هستم. اما ده سال قبل تصمیم گرفتم که نمی‌خواهم صرفاً مؤدب باشم، بلکه می‌خواهم آگاهانه بخندم و با افراد ارتباط چشمی برقرار کنم. این تصمیمی برای صرفاً «مهربان» بودن نیست؛ این تصمیمی برای وصل شدن به منبع قدرت است که یک نگرش انسانی و سرحال ایجاد کرده است. شما شاید نتوانید همیشه این‌گونه باشید، اما نباید هم فردی باشید که تنها به این دلیل که شاید از افرادی چیزی به دست بیاورید، با آن‌ها خوب رفتار کنید.

در عوض، آیا بهتر نیست تا تلاش کنید هر روز از آن افراد تشکر کنید و تا حد ممکن لبخندی را تحویل آن‌ها بدهید؟ به این مورد فکر کنید، چه مقدار انرژی لازم دارد؟ اصلاً انرژی زیادی نمی‌خواهد، با این حال می‌تواند حال و هوای شما را کاملاً تغییر دهد، انرژی‌تان را زیاد کند و می‌توانید در واقع روز فرد دیگری را بسازید.

در هر چیزی به دنبال خوبی‌ها باشید

اگر عادت‌ی داشته باشید تا وقتی مشکلاتی پیش می‌آید به دنبال خوبی‌ها بروید، زندگی‌تان متحول می‌شود. بسیاری از افراد مشکلاتی در زندگی‌شان پیش می‌آید و برای سال‌ها در آن مشکلات گیر می‌کنند. تا این‌که روزی می‌رسد که می‌گویند: «اصلاً می‌دونم چیه؟ خوب شد که این رابطه، خوب پیش نرفت. زیرا من عشق زندگی‌ام را پیدا کردم.» یا «می‌دونم چیه؟ خیلی بهتر شد که اولین کارم جواب نداد، زیرا از آن یاد گرفتم و آن تجربه به من کمک کرد تا در کار بعدی‌ام موفق باشم.»

چند نفر را می‌شناسید که نتوانستند به رابطه‌های‌شان متعهد بمانند، زیرا سال‌ها قبل دل‌شان شکسته است؟ یا آیا کسی را می‌شناسید که شرکت خودش را شروع نمی‌کند، زیرا چند سال قبل در کاری ناموفق بودند؟ من باور دارم که در هر چیزی که در زندگی ما اتفاق می‌افتد، درس و نکته خوبی وجود دارد. اگر بتوانید این عادت را در خودتان به وجود بیاورید و خوبی‌ها را در هر موقعیتی پیدا کنید، زندگی‌تان را متحول می‌کنید.

زود واکنش نشان دهید و برگردید

من به دلایل زیادی موفق بوده‌ام، اما یکی از دلایل اصلی آن، زود واکنش نشان دادن در برابر مشکلات و موانع است. چرا شخصی نباشید که سریع‌تر از همکاران، کارکنان یا همتایان خودتان در برابر مشکلات واکنش نشان دهید؟ من این عادت را در خودم به وجود آورده‌ام و مزیت‌های بسیار زیادی هم برای من داشته است.

وقتی شرایط خوب پیش نمی‌رود، چه مدت تحمل می‌کنید؟ تا چه زمانی در ذهن‌تان با این موقعیت بازی می‌کنید؟ از آن یاد بگیرید و با تجربیات به دست آمده به پیش بروید. افرادی که خیلی زود شکست می‌خورند، همان‌هایی هستند که سریع‌تر از بقیه افراد، راه‌حل‌ها را پیدا می‌کنند.

به راه‌حل‌ها فکر کنید، نه به مشکلات

متأسفانه وقتی شرایط مطابق میل ما پیش نمی‌رود، درباره‌ی این‌که چه کسی مقصر است، چرایی آن و این‌که «چرا همیشه من»، وسواس نشان می‌دهیم. خوب چه چیزی خوبی در این مورد وجود دارد؟ بله، از آن یاد بگیرید، اما ذهن‌تان را آموزش دهید تا راه‌حل محور باشد. بیایید مثال بسیار ساده‌ای را در نظر بگیریم.

وقتی یک لیوان شیر بریزد، چه اتفاقی می‌افتد؟ بله، شما می‌توانید حساس شوید و بگویید: «آخه چرا افتاد؟ آیا زمین را کثیف می‌کند؟ آیا بو می‌دهد؟ یا آخر چرا همیشه من؟ من عجله دارم باید زود بروم.»

اما شخصی که افکار راه‌حل محور دارد، خیلی راحت حوله‌ای را در دستش می‌گیرد، لیون را بر می‌دارد و یک لیوان شیر دیگر می‌آورد. از انرژی‌تان خردمندانه استفاده کنید؛ از اشتباهات‌تان یاد بگیرید و خیلی زود به راه‌حل‌ها فکر کنید. عادت‌های خودتان پرورش دهید که وقتی شرایط خوب پیش نرفت، سریع از خودتان بپرسید: «چگونه می‌توانم این شرایط را مدیریت کنم؟ چه کارهایی می‌توانم انجام دهم تا خسارت‌ها را کم کنم؟» عادت کنید تا تمام انرژی‌تان را معطوف راه‌حل کنید، نه این که تقصیر چه کسی است و چرا این اتفاق افتاده است.

از افراد خوشحال بپرسید

هر وقت افراد خوشحال را می‌بینم که همیشه حالشان خوب است، همیشه می‌خندند و همیشه خوبی‌ها را در هر شرایطی پیدا می‌کنند، گفتگویی را با آن‌ها شروع می‌کنم و می‌گویم: «برای خوشحال بودن چه کار می‌کنید؟» همان‌طور که شاید تاکنون متوجه شده‌اید، من عاشق این هستم

از افراد پیرسم چه چیزی آن‌ها را خوشحال می‌کند. گاهی اوقات جواب بامزه‌ای می‌دهند که شما باید بخندید و راه خودتان را بروید.

سایر مواقع، شاید جواب متفکرانه‌ای به شما بدهند که تأثیری بزرگ روی شما خواهد داشت. وقتی افراد خوشحال را می‌بینید، با آن‌ها حرف بزنید و ببینید برای این که خوشحال بمانند چه کارهایی انجام می‌دهند. جان دوست فوق‌العاده من است و بیش‌تر از هر کسی دیگری که می‌شناسم می‌خندد.

او یک شرکت چندمیلیون دلاری دارد، فشار بسیار زیادی روی او است و سه فرزند جوان دارد، اما به کوچک‌ترین چیزها می‌خندد و خنده او سایر افراد را هم به خنده وا می‌دارد. از او پرسیدم که چه چیزی دلیل خوشحالی او است. گفت: «شخصاً هر روز فکر می‌کنم به خاطر این خانواده، خانه و زنده بودن خیلی خوش‌شانس هستم.» خوب، همان‌طور که می‌بینید، او خوشحالی را در چیزهای ساده‌ای پیدا کرده است؛ جان هیچ دکمه جادویی ندارد. او راهی را پیدا کرده است تا با عادت قدردانی خوشحال باشد.

به مکان خوشحال خودتان بروید

فصل قبل در این مورد صحبت کردیم، اما این عادت موفقیت به یک فکر یا مکان خوشحال خلاصه می‌شود. گاهی می‌بینیم که در مخمصه‌ها گیر کرده‌ایم و به چیزهایی نیاز داریم تا ما را از شر این

حال و هوای منفی رها کند و به ذهن و روح مان آرامش بدهند. من خودم وقتی درگیر این شرایط می‌شوم، به دوران کودکی و بودن با مادر بزرگم فکر می‌کنم.

او فردی مهربان بود و وقتی کنار او بودم، آرامش زیادی داشتم. او به من یاد داد چگونه غذای ایتالیایی بپزم. من جمعه‌ها برای ساعت‌ها کنار او می‌نشستم و او خوشمزه‌ترین غذاهای ایتالیایی را درست می‌کرد. مواردی از این دست، مکان‌های خوشحال من هستند. بنابراین در وقت نیاز به این مکان‌ها می‌روم. از شما می‌خواهم تا مکان خوشحال خودتان را پیدا کنید و این را برای خودتان عادت کنید که وقتی یک روز بدی دارید، به خودتان یادآوری کنید تا این مکان را تصور کنید. وقتی مشکل‌تان حل شد، می‌توانید دوباره خیلی واضح فکر کنید.

عمری طولانی داشته باشید و کامیاب شوید

اگر شما بدن سالمی نداشته باشید، داشتن یک زندگی و افکار سالم دشوار خواهد بود. یک ضرب‌المثل سرخپوستی می‌گوید: «یک فرد سالم هزاران آرزو دارد، اما یک فرد مریض تنها یک آرزو دارد.» این جمله تا چه حد درست است؟ این کتابی درباره‌ی سلامتی نیست و من هم ادعا نمی‌کنم در این زمینه متخصص هستم. اما در حال حاضر، کسب دانش درباره‌ی سلامتی از هر زمان دیگری راحت‌تر است. درباره‌ی آن تحقیق کنید و عادت‌هایی را در خودتان به وجود بیاورید که شما را به حالت سلامتی دلخواه‌تان می‌رساند.

پول زیاد داشتن و رسیدن به تمام دستاوردها و فراوانی چه سودی دارد، وقتی نتوانید پدر، مادر بزرگ، رهبر یا همسری شوید که می‌دانید در درون‌تان زندگی می‌کند؟ برای داشتن عمری طولانی و کامیاب شدن شما باید ورزش کنید. شاید شروع این عادت سخت باشد، اما وقتی این را بخشی از زندگی‌تان کنید، نتایج آن را احساس می‌کنید و شگفت‌زده می‌شوید. می‌توانید ورزش‌های فوق‌العاده‌ای را انجام دهید تا تناسب اندام داشته باشید. چند چیز هستند که من را به ادامه دادن ورزش وا می‌دارند. اول از هر چیزی، من می‌خواهم الگویی برای فرزندانم باشم. می‌خواهم ببینند که ورزش کردن بخشی از زندگی من هست و نه یک کار طاقت‌فرسا. بچه‌ها به اعمال شما اهمیت می‌دهند و آن‌ها کاری را انجام می‌دهند که خودتان انجام دهید، نه کاری را که به آن‌ها می‌گویید. علاوه بر این، من خواهم پدر فعالی باشم و روزی فرا می‌رسد که پدر بزرگ شده‌ام و می‌خواهم آن وقت هم فعال باشم. مطمئن هستم که شما هم چنین خواسته‌ای دارید. در این‌جا چند روش دیگر را به شما معرفی می‌کنم تا بتوانید ورزش کردن را به عادت برای خودتان تبدیل کنید. ابتدا، با دوستان‌تان چالشی را ایجاد کنید؛ برای مثال، چالش وزن کم کردن یا عکس قبل و بعد از ورزش کردن. یک چالش می‌تواند آن را بسیار محتمل‌تر کند و شما طبق برنامه پیش می‌روید. هم‌چنین به شما پیشنهاد می‌کنم ورزش‌های مختلفی را انجام دهید. هر روز ورزش مشابهی را انجام ندهید؛ پیاده‌روی، دویدن، شنا، دوچرخه‌سواری، پارو زدن، تنیس بازی کردن و ...

عادت کنید تا هر روز ورزش متفاوتی را انجام دهید. وقتی ورزش می‌کنید، در تمام کارهای دیگر هم بهتر می‌شوید. برای مثال، در انتخاب غذاهای‌تان عاقلانه‌تر عمل می‌کنید و حتی خواب بهتری

خواهید داشت. و شاید از همه مهم‌تر، شما بهتر به نظر می‌رسید. خوب، چرا از همین امروز این عادت را شروع نمی‌کنید؟

زمانی را برای درک کردن اختصاص دهید

وقتی کسی کاری انجام می‌دهد تا به شما کم‌محلی کند، قدردان شما نباشد و حتی شاید بی‌احترامی کند، شما ناراحت می‌شوید. این کاملاً قابل درک است. اما بسیاری از اوقات ما درک نمی‌کنیم که آن‌ها چه احساسی دارند و تنها نیت منفی آن‌ها را می‌بینیم. همان‌طور که پیش‌تر گفتم، این می‌تواند انرژی، افکار، زمان و تمرکز شما را هدر دهد.

گاهی حتی بدون این‌که خودمان بدانیم، این اتفاق می‌افتد و ما باید خودمان را از این هدر دهنده‌های انرژی دور نگاه داریم. برای ما بسیار بهتر است تا انرژی‌مان را به خاطر کار اشتباه فردی دیگر هدر ندهیم.

برای من این اتفاق در مورد پدر دوست دخترم افتاد. هر بار که او را می‌دیدم، احساس می‌کردم به من کم‌محلی می‌کند. یادم است با خودم گفتم: «خوب، او حتماً مشکلی با من دارد.» او هرگز نمی‌خندید و چند باری که می‌خواستم با او احوالپرسی کنم، به زحمت سلام می‌کرد. من خودم را متقاعد کردم که او فردی مغرور است و هرگز با او در این مورد حرف نزد. سرانجام روزی تصمیم گرفتم با هم بنشینیم و حرف بزنیم.

ما حرف زدیم و متوجه شدم که کاملاً درباره‌ی او اشتباه می‌کردم! او فردی خجالتی بود. مشخص شد که اصلاً فردی مغرور نیست؛ او یک پدر عالی و فردی متواضع بود، اما صرفاً اعتماد به نفس کافی برای برقراری یک ارتباط خوب با افراد ناشناس را نداشت.

من حالا سعی می‌کنم قبل از واکنش نشان دادن به شرایطی، آن را درک کنم و این تحول بزرگی را در زندگی من به وجود آورده است. در هر شرایطی که به شما توهین می‌شود، هر قدر هم که آن توهین بد باشد، این را برای خودتان عادت کنید تا قبل از واکنش کمی درنگ کنید. اگر سعی کنیم درک کنیم که چرا افراد آن کارها را انجام می‌دهند و یا این که تصمیم بگیریم تا تحت تأثیر آن شرایط قرار نگیریم، می‌توانیم از هدر رفتن انرژی زیادی جلوگیری کنیم و استرس‌های بیهوده را به خودمان وارد نکنیم.

اگر متوجه شدید که همسران یا فرزندان‌تان به شما دروغ گفته است، شخصی در کار می‌خواهد به شما ضربه بزند یا این که کسی به شما بدی کرده است، بایستید و نفس عمیقی بکشید.

بعد از هر اتفاق ناراحت کننده‌ای در زندگی‌تان، نفس عمیقی بکشید و در آن لحظه واکنشی نشان ندهید. این گونه استرس شما کاهش می‌یابد. تلاش کنید تا او را درک کنید. به چشمای آن‌ها نگاه کنید و پاسخ بدهید. اگر اجازه دهید که درگیر فرضیات خودتان شوید، این یکی از بزرگ‌ترین هدر دهنده‌های انرژی شما خواهد بود. خوب، پس عادت را در خودتان به وجود بیاورید: تصمیم بگیرید تا این کار را انجام ندهید.

قضاوت نکنید

می‌دانم که گفتنش از انجام دادن آن آسان‌تر است، اما وقتی مردم از من درباره‌ی بزرگ‌ترین تحولات زندگی من می‌پرسند، همیشه به لحظاتی اشاره می‌کنم که اصلاً قضاوت نمی‌کردم. آیا افراد می‌توانند بدون عیب و ایراد باشند؟ نه البته که نمی‌توانند. اما آیا می‌توان به کامل بودن نزدیک شد؟ بله، البته! و نتایج آن، زندگی شما را متحول می‌کند. وقتی قضاوت می‌کنیم، ما خیلی راحت انرژی، افکار و زمان‌مان را روی چیزهایی صرف می‌کنیم که به ما ربطی ندارند و یا اغلب دانش و آگاهی کافی برای قضاوت درباره‌ی آن را نداریم.

در کودکی نزد افرادی بزرگ شدم که بسیار اهل قضاوت بودند و فکر می‌کنم برخی از ویژگی آن افراد، در دوران بزرگسالی من خودش را نشان داد. هر چند من خودم را فردی می‌دانستم که افراد را قضاوت نمی‌کنم. سپس روزی داشتم درباره‌ی افرادی قضاوت می‌کردم و اصلاً نمی‌دانستم چه شرایطی باعث شده بود آن‌ها این رفتار را داشته باشند. گاهی اوقات شاید فردی نسبتاً چاق را ببینید و طبق فرضیات خودتان بگویید که او تنبل است یا نمی‌تواند غذا خوردنش را کنترل کند. وقتی فردی الکلی را می‌بینید، فکر می‌کنید که آن‌ها هیچ انضباط شخصی ندارند و باید نوشیدن را کنار بگذارند. وقتی افرادی را می‌بینید که اخمو و گستاخ هستند، فکر می‌کنید آن‌ها افراد بدی هستند. این مکانیسم‌ها در درون تمام انسان‌ها وجود دارد. اما وقتی دیگر افراد را قضاوت نکنید، بخش بزرگی از روح شما بازیابی و رشد جدیدی پیدا می‌کند.

همان‌طور که می‌بینید، عاشق مثال زدن هستم. من می‌خواهم وقتی فرزندانم هنوز جوان هستند، این نکته را خوب درک کنند تا در تمام زندگی‌شان کسی را قضاوت نکنند.

در پنج کریسمس اخیر، بعد از این‌که بچه‌ها کادوهای خودشان را باز کردند، سوار ماشین شدیم و به سمت پایین شهر فینیکس رفتیم. ما همراه خودمان غذای بسته‌بندی شده به همراه ۱۰۰ دلار در هر بسته داشتیم. خیابان به خیابان و کوچه به کوچه رفتیم تا افراد بی‌خانمان را پیدا کنیم و به هر کدام از آن‌ها یکی از آن بسته‌ها را بدهیم. وقتی به یکی از آن‌ها می‌رسیدیم، می‌گفتم: «کریسمس مبارک».

بسیاری از آن‌ها گریه می‌کردند و یا بسیار شوکه می‌شدند. آن‌ها می‌گفتند خدایا شکر و از ما تشکر می‌کردند. و البته مسئله بیش‌تر از پول و غذا است. این درباره‌ی شانس برای درک این است که افرادی برای شما اهمیت قائل هستند. برخی از افراد می‌گویند: «چرا این پول را به افراد بی‌خانمان می‌دهید؟ آن‌ها باید خودشان کار کنند. این‌ها افراد تنبلی هستند و از این پول برای مواد مخدر یا مشروبات الکلی استفاده می‌کنند.»

البته شاید در برخی از موارد، حرف آن‌ها درست باشد. اما ما چرا باید آن‌ها را قضاوت کنیم؟ درست است که ما کنار افرادی بودیم که تقریباً لباسی به تن نداشتند، کثیف بودند یا بوی بدی می‌دادند، اما در آن درس‌هایی وجود دارد که می‌خواهم فرزندانم همیشه آن‌ها را به یاد داشته باشند. من باید به بچه‌هایم یاد بدهم که ما نمی‌دانیم چرا آن‌ها الان این‌گونه هستند. شاید خانواده‌های این افراد، آن‌ها را از خانه‌های‌شان بیرون کرده‌اند، شاید آن‌ها را اذیت کرده‌اند، شاید

آنها را ضرب و شتم کرده‌اند، یا این که شاید مشکل شدیدی در یادگیری داشتند که کسی متوجه آن نشده بود.

من به بچه‌هایم می‌گویم که میلیون‌ها دلیل وجود دارد که شاید افرادی بی‌خانمان باشند. برخی از آنها شاید معتاد یا الکلی باشند و شاید این تنها چیزی باشد که صدای درون ذهن‌شان را آرام می‌کند.

من همیشه به بچه‌هایم می‌گویم که ما اصلاً نمی‌دانیم چرا در این شرایط هستیم، اما می‌توانیم برای آنها آرزوهای خوبی داشته باشیم و به آنها بگوییم که کسی به آنها اهمیت می‌دهد، برای آنها دعا کنیم و به خاطر شرایط خودمان شکرگزار باشیم.

این درسی از طرف پدری است که دوران کودکی خودش تجربیات سختی داشته است. و بله، شاید این‌گونه بتوانم به آنها کمک کنم تا احساس همدردی داشته باشند، قضاوت نکنند و سپاس‌گزار باشند. اما می‌خواهم هم‌چنان کارهای این چینی را ادامه دهم تا این ارزش‌ها را با زندگی و قلب خودم پیوند دهم. خب پس قضاوت کردن را رها کنید و ببینید که قلب، زندگی، ذهن، دنیا و درآمدها بیشتر می‌شود.

به افرادی کمک کنید که شرایط بسیار بدتری نسبت به شما دارند

شاید به نظر تان این مشابه مورد قبلی باشد، اما با من ادامه دهید تا متوجه تفاوت آن‌ها شوید. دوستی داشتم که چند سال قبل من را به جول اوستین معرفی کرد و وقتی با هم دیدار کردیم، من را برای مراسم خیریه‌ای به کلیسایی در شهر هیوستون^{۱۱۵} دعوت کرد. یادم است که از بزرگی و زیبایی آن کلیسا در تعجب بودم. افراد زیادی در آن‌جا بودند و همه خندان بودند. من کنار خانم و مادر جول نشسته بودم. باید اعتراف کنم که پس از مدتی نسبتاً طولانی، این اولین باری بود که به کلیسا می‌رفتم.

جول داستان‌هایی را تعریف می‌کرد. او داستانی را گفت که واقعاً آن را درک می‌کردم و می‌دانستم درست است. از این جریان مدت زمانی می‌گذرد و من هم آن داستان را تا جایی که یادم است، به دقت برای تان تعریف می‌کنم. او گفت: «وقتی فکر می‌کنید که شرایط خیلی بدی دارید، وقتی فکر می‌کنید که پول کافی ندارید، شغل خوبی ندارید، بروید و به کسی کمک کنید که شرایط بسیار بدتری نسبت به شما دارد. وقتی فکر می‌کنید رابطه شما بد است، به مکانی بروید که پیرزنی نیازمند در آن‌جاست. بروید و از وقت و پول‌تان به او بدهید. وقتی فکر می‌کنید لیاقت حقوق بیشتری دارید و به این خاطر احساس بدی دارید، بروید و با بی‌خانمانی دیدار کنید. شما نمی‌توانید به طور همزمان ناراحت، افسرده و قدردان باشید. عادت‌ی را در خودتان به وجود بیاورید تا به افراد

¹¹⁵ Houston

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

با شرایط بسیار بدتر از خودتان کمک کنید. وقتی به این افراد کمک کنید، حس قدردانی شما بیش تر می شود و استرس تان از بین می رود. این بازی برد-برد است.»

کمک کردن به دیگران، یک عمل کاملاً خیرخواهانه‌ی یک طرفه نیست. علاوه بر این که شما به دیگران کمک می کنید، همزمان به خودتان هم کمک می کنید.

همیشه بهترین خودتان باشید

من افراد بسیار زیادی را می شناسم که از کار خودشان متنفر هستند؛ آن ها آرزو و تلاش بسیار زیادی می کنند تا کار و حرفه‌ای را پیدا کنند که عاشق انجام آن هستند. اما تا وقتی که به این شغل مورد علاقه تان می رسید، از این راه موفقیت استفاده کنید: تا زمانی که به سطح بعدی می رسید، در کاری که انجام می دهید بهترین خودتان باشید، حتی اگر از آن متنفر باشید. بله مهم نیست که کار شما چیست، شما در هر صورت ۱۱۰٪ توان تان را برای آن بگذارید. داستان قبلی من درباره‌ی جان پل دی جوریا را به یاد دارید؟

او کف زمین را کاملاً تمیز می کرد و مکان‌هایی را جارو می کرد که رئیسش حتی نمی دید. این کار، عادت موفقیتی را در او به وجود آورد که همیشه با او می ماند. شاید کار فعلی تان را دوست ندارید، اما باید در انجام آن بسیار خوب عمل کنید و این گونه مزایا و عادت‌های باارزشی را به دست خواهید آورد. وقتی در دبیرستان بودم و چند سال بعد از آن، همراه با پدرم ماشین‌های

تصادفی را تعمیر می‌کردیم. کار سخت و کثیفی بود و در بسیاری از روزها، از بوی مواد شیمیایی آن‌جا سردرد می‌گرفتم. ناخن‌هایم کثیف می‌شدند، لباس‌هایم پاره می‌شدند و در حقیقت، من از انجام آن کار متنفر بودم.

اما اصلاً تصورش را هم نمی‌کنید که من چگونه در آن‌جا کار می‌کردم. اگر شخصی وارد آن‌جا می‌شد، فکر می‌کنم با خودشان می‌گفتند: «لعنتی، این پسر عاشق کارش است!» آن‌ها می‌دیدند که من هر روز با رویی شاد، نهایت تلاش خودم را انجام می‌دهم. اولین معامله ملکی بزرگ من، تقریباً توسط یکی از مشتریان آن مغازه انجام شد. ما با هم حرف می‌زدیم، می‌خندیدیم و فکر می‌کنم او عاشق شور و شوق من بود. روزی در مورد یک معامله ملکی حرف زدیم. به او گفتم که مشکل مالی دارم، ولی هم‌چنان به انجام آن امیدوار بود. او ۸۰۰۰۰ دلار به من قرض داد، زیرا اشتیاق من را دید.

اگر او وارد آن‌جا می‌شد و می‌دید که من نگرشی منفی و بد دارم، آیا آن سرمایه‌گذاری را انجام می‌داد؟ نه. در این صورت او حتی حاضر نبود وقتی را برای صحبت کردن با من اختصاص دهد! بله، من از تعمیر ماشین‌ها متنفر بودم، اما این عادت من بود که تا زمانی که به سطح بعدی زندگی می‌رسم، در کارم بهترین خودم باشم. این مثال، تغییری در مسیر زندگی من ایجاد کرد. آن معامله سودی ۱۰۰۰۰۰۰ دلاری داشت.

می‌خواهم مثال‌هایی از زندگی خودم را برای‌تان تعریف کنم تا قدرت عادت‌های موفقیت درست را به شما نشان دهم. این عادت‌ها بخشی از زندگی من هستند. اما من تنها کسی نیستم که این

عادت‌های موفقیت را دارم. شما می‌توانید از عادت‌های تمام افراد بسیار موفق این دنیا استفاده کنید.

تقریباً ۹ سال قبل در جلسه آخر هفته، گروه مغز متفکری با جاش بزانی^{۱۱۶} آشنا شدم. در آن زمان او شرکت خوبی داشت و در بخش مواد غذایی بود. ما با هم دیدار کردیم و مکالمه خیلی خوبی داشتیم. در طی این سال‌ها رابطه ما بسیار خوب بوده است و دوستی ما ادامه داشته است. جاش پس از مدتی مشکلاتی در شرکتش داشت و آن را تعطیل کرد.

حدود شش سال قبل و در جریان این ماجرا، به کلورادو رفتم تا با او دیدار کنم. یادم است که در دفتر قدیمی او قدم می‌زدم. به نظر مانند شهر ارواح می‌رسید و میزهای خالی در همه جا بودند. واقعاً دیدن آن صحنه‌ها ناراحت‌کننده بود. می‌دیدم که تلاش می‌کند خودش را آرام نشان دهد، اما واقعاً این‌گونه نبود.

تقریباً یک سال بعد، جاش من را به رویداد کوچکی در شهر آستین تگزاس دعوت کرد. واقعاً حس و حالش تغییر کرده بود. او زمان زیادی را صرف کرده بود تا بداند چرا آن اتفاق افتاده است، داستان‌های منفی و محدودکننده‌ی خودش را فراموش کند و آماده شده بود تا دوباره وارد دنیای کسب و کار شود. و البته تقریباً هیچ پولی برای شروع نداشت. جاش در حال حاضر مؤسس

¹¹⁶ Josh Bezoni

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

و مدیر ارشد اجرایی شرکت مواد غذایی بایوتراست^{۱۱۷} است. این شرکت یکی بزرگ‌ترین برندهای پیشرو در امر مواد غذایی است.

شرکت او صدها میلیون دلار فروش دارد، افراد عالی را استخدام می‌کند، محصولات عالی تولید می‌کند و من از برخی آن‌ها هر روز استفاده می‌کنم. چه اتفاقی افتاد؟ جاش چگونه توانست از یک شکست و استرس زیاد ناشی از دست دادن کسب و کارش، و نداشتن هیچ پولی برای شروع به یکی از افراد پیشرو در این تجارت تبدیل شود؟

پاسخ او این‌گونه بود: «من از شکست‌ها، موفقیت‌ها و تجربیات خودم متوجه شدم که باید عادت‌هایم را تغییر دهم و عادت‌های جدیدی را به وجود بیاورم.» در طی این سال‌ها، جاش در نقش‌های زیادی بسیار موفق بوده است؛ او کارآفرین، متخصص مواد غذایی و انسان نوع دوست فوق‌العاده‌ای است.

الان که در حال نوشتن این بخش کتاب بودم، با جاش تماس گرفتم و از او خواستم تا عادت‌های جدید موفقیتش را با من در میان بگذارد. جاش بسیار هیجان‌زده بود تا آن عادت‌ها و کارهای روزمره را با من سهیم شود. همان عادت‌هایی که همه چیز را برای او تغییر داده بود. او مطالب زیادی را به من گفت و من می‌خواهم تعدادی از آن‌ها را با شما سهیم شوم:

¹¹⁷ BioTrust

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

• افرادی را استخدام کنید تا کاری را که می‌خواهید انجام دهید، قبلاً انجام داده باشند. جاش این مورد را مهم‌ترین عادت موفقیت خودش می‌دانست و گفت که در هنگام شروع شرکت جدید، این کار را انجام داده بود. اکثر افراد فکر می‌کنند که می‌توانند افرادی را برای انجام شغلی آموزش دهند، اما هیچ جایگزینی برای تجربه وجود ندارد - مخصوصاً وقتی خودتان تجربه‌ای نداشته باشید و آن افراد داشته باشند. جاش گفت: «سربازانی عالی را استخدام نکنید که می‌توانید آن‌ها را به خوبی آموزش دهید. ژنرال‌هایی را استخدام کنید که نقش‌شان را بهتر از هر کس دیگری می‌دانند و شما به آن‌ها اجازه بدهید تا سربازانی را استخدام کنند.»

• هر کاری را در حوزه توانایی‌های منحصر به فرد شما نیست، واگذار کنید. جاش در مورد اهمیت این مورد می‌گوید: «به مدت ۱۰ سال در آن شرکتی که قبلاً داشتم، حس می‌کردم در زندان هستم. من همه کارها را خودم انجام می‌دادم ... تیم خیلی کوچکی داشتم و سود خوبی داشتم، اما زندگی من واقعاً بد بود. در هفته ۸۰ ساعت کار می‌کردم. خیلی راحت می‌توانستم پولی را به افرادی بدهم تا کارهایی را برای من انجام دهند، اما با خودم می‌گفتم که خودم باید همه کارها را انجام دهم، در غیر این صورت مفید نخواهد بود. وقتی آن شرکت تعطیل شد، زمانی داشتم تا بدانم مشکل از کجاست و در آینده می‌توانم چه کار کنم تا دوباره این مشکل پیش نیاید. می‌دانستم که باید این مورد را تغییر دهم. وقتی شرکت بیوتراست را شروع کردم، هر کاری را که در حوزه توانایی منحصر به فرد من

نبود، به افرادی واگذار کردم و با چشم‌های خودم جادو را دیدم ... من موفق‌تر شده بودم، زیرا به فرد خوشحال‌تری تبدیل شده بودم و دیگر کارهایی را که دوست نداشتم - مانند حسابداری یا برنامه‌نویسی HTML - را انجام نمی‌دادم.

«وقتی روی توانایی‌های منحصر به فرد خودم - یعنی استخدام افراد مناسب، ایجاد آن هدف بزرگ برای شرکت و جمع کردن تیمی قوی - متمرکز شدم، بزرگ‌ترین تأثیر ممکن را ایجاد کردم و دیدم که تمام حوزه‌های کسب و کارم و زندگی شخصی‌ام به سطح بعدی خودشان رسیدند.»

- همان‌طور که بدن‌تان را تغذیه می‌کنید، هر روز روح‌تان را نیز با پیام‌های الهام‌بخش تغذیه کنید. منظور جاش این است که باید هر روز کاری را انجام دهید تا به خودتان یادآوری کنید که چرا در حال انجام آن کار هستید. جاش این‌گونه درباره‌ی این عادت توضیح می‌دهد: «گاهی فایل‌های صوتی انگیزشی را ضبط می‌کنم و گاهی هم مطالب انگیزشی می‌خوانم. به سخنان تونی رابینز و سایر رهبران انگیزشی گوش می‌دهم. هر روز انرژی و اطلاعات مثبتی را در ذهنم احساس می‌کنم و به خودم یادآوری می‌کنم که اهدافم کدام‌ها هستند ... گاهی زندگی سخت می‌شود، و صرف نظر از سطح موفقیتی که دارید، این شرایط برای هر کسی پیش می‌آید. بنابراین، می‌توانیم تصمیم بگیریم تا روی مشکلات متمرکز شویم

و یا می‌توانیم هر روز از طرق مختلف انگیزه بگیریم و افکارمان را روی نسخه بهتر خودمان متمرکز کنیم. اگر می‌خواهید فکر کنید، باید به موارد مثبت و این که چرا به دنبال پیش‌تر هستید، فکر کنید.»

من می‌دیدم که عادت‌های جاش به او اجازه داده‌اند تا نه تنها به شکست خودش واکنش خوبی نشان دهد، بلکه کسب و کاری را به وجود بیاورد که واقعاً پُر از فراوانی و الهام‌بخشی است. جاش اشتباهاتی داشت و احساس سرخوردگی می‌کرد. او با خودش فکر می‌کرد که توانا نیست. آیا شما هم در حال حاضر یا تا به حال چنین احساسی داشته‌اید؟ بله، البته که ما نیز چنین احساس‌هایی را تجربه کرده‌ایم. با این حال، برخی از افراد انتخاب می‌کنند تا هم‌چنان دلسرد و سرخورده باشند، همان کارها و الگوهای عادی خودشان را هر روز و هر سال تکرار کند. متأسفانه زندگی برحسب تصادف و ناگهانی فوق‌العاده نمی‌شود. شما باید تصمیم بگیرید تا زندگی‌تان را فوق‌العاده کنید. جاش مثالی درخشان از کسی است که می‌دانست چه چیزی می‌خواهد. او به جای این که در مشکلاتش غرق شود، از آن‌ها یاد گرفت، عادت‌هایش را تغییر داد و به بزرگی رسید.

- با اشتیاق روی چیزی و تنها یک چیز تمرکز کنید. این عادت است که با تمام وجود به آن باور دارم و فکر می‌کنم شما نیز چنین باوری خواهید داشت. جاش می‌گوید: «من یک جورایی اختلال کم‌توجهی داشتم و اگر می‌توانستم صدها کار را انجام می‌دادم. من قانونی

دارم که تنها باید روی یک چیز تمرکز کنم. من روی کار دیگری تمرکز نمی‌کنم، زیرا افرادی هستند که روی کارهای زیادی تمرکز می‌کنند، صدها پروژه را قبول می‌کنند و در هیچ کدام از آن‌ها موفق نمی‌شوند.

« این نظم و انضباط سختی است، اما باید متمرکز بمانید.»

از عادت‌های موفقیت جاش، عادت‌های موفقیت من یا سایر افراد موفق استفاده کنید؛ می‌توانید عادت‌های موفقیت خودتان را داشته باشید. این عادت‌های کوچک اما تأثیرگذار را می‌توانید همین الان وارد زندگی‌تان کنید. و همان‌طور که قبلاً گفتم، مسئله دربارهی اضافه شدن زمان یا عادت‌های بیش‌تر به روزهای شما نیست، بلکه دربارهی جایگزین کردن عادت‌های موفقیت به جای برخی از عادت‌های کنونی‌تان است که سودی برای آینده شما نخواهد داشت. اگر رفته رفته روی عادت‌های‌تان کار کنید، زندگی‌تان کاملاً متحول می‌شود.

فصل یازدهم: چالش

«من می‌روم و این کار را انجام می‌دهم. به خودم نشان می‌دهم که این کار ممکن است. اگر به خودتان نشان دهید که انجام کاری در زندگی شما ممکن است، چیزی که قبلاً فکر می‌کردید غیرممکن است، این کار در تمام زندگی‌تان به شما اعتماد به نفس می‌دهد. و کاری که من هر هفته انجام می‌دهم، این است که وقتی چیزی در ذهنم می‌آید و می‌گویند: «این غیرممکن است» یا «گفتنش راحت» می‌روم و آن کار جدید را امتحان می‌کنم. من به خودم نشان می‌دهم که این کار ممکن است و این به من کمک می‌کند تا به ترسم غلبه کنم.»

ترنت شلتون

شما تاکنون با عادت‌هایی آشنا شده‌اید که ثروتمندترین و موفقیت‌ترین افراد این دنیا دارند. حالا نوبت شماست تا به موفقیت برسید. شما می‌توانید به تمام رؤیاهای‌تان، ثروت، شغلی عالی و روابط باورنکردنی برسید. دیگر لازم نیست اهداف شما تنها «فکر و رؤیایی عالی» باشند، شما می‌توانید آن‌ها را به حقیقت تبدیل کنید. خوب چه چیزی مانع رسیدن شما به رؤیاهای و اهداف‌تان می‌شود؟ اگر مانند عده زیادی از افراد باشید، شما هم کتاب‌هایی را می‌خوانید، انگیزه می‌گیرید و درباره‌ی چیزهایی که ممکن است و مقصدی که می‌خواهید به آن‌جا برسید رؤیاپردازی می‌کنید. شاید حتی

تصویر ذهنی واضح و قوی دارید. اگر اجازه ندهید که شرور درونتان شما را نابود کند و اگر داستان‌های محدودکننده و منفی خودتان را تغییر دهید، شاید تمام آن افکار مثبت به حقیقت پیوندند. شما می‌توانید تصور کنید که این تغییر چگونه روی دنیای شما تأثیر می‌گذارد؛ شما عادت‌های موفقیت و عادت‌های خوشحالی را به دست می‌آورید.

شما با داستان‌های من انگیزه گرفته‌اید. داستان افرادی که مانند شما بودند و زندگی‌شان را متحول کردند. شاید برخی از این داستان‌ها باعث شده با خودتان بگویید: «اگر او توانسته این کار را بکند، پس من هم می‌توانم.»

خوب، پس چرا شروع نمی‌کنید و دست به کار نمی‌شوید؟ زیرا ایده‌ی تغییر در زندگی می‌تواند ترسناک باشد. ناخودآگاه شما مکان امنی را پیدا کرده است و نمی‌خواهد از آنجا بیرون بیاید. این امن بودن به معنای خوشحال بودن، برآورده شدن و از لحاظ مالی کامیاب شدن نیست. و البته این تنها ظاهر قضیه است! شما در سطح هشیار خودتان با موارد زیادی روبرو هستید. باید صورتحساب‌هایی را پرداخت کنید، کارهای روزمره‌تان را انجام دهید و ...

اگر واقعاً می‌خواهید این عادت‌های موفقیت بخشی از زندگی شما شوند، باید قدم‌هایی بردارید و اقدام کنید. می‌دانم چه احساسی دارد، چون من هم زمانی بین فکر کردن و اقدام کردن گیر کرده بودم. خبر خوب این است که می‌دانم در این مورد چگونه به شما کمک کنم و این کار را همین

الان انجام می‌دهم تا کتاب من صرفاً یک کتاب انگیزشی خوب نباشد، بلکه مانند نقشه راهی برای اقدام کردن شما باشد.

اولین قدم‌ها

آیا تابحال سعی کرده‌اید تا با اراده و گفته‌های انگیزشی خودتان را متقاعد به تغییر کنید؟ این روش معمولاً برای مدت کوتاهی جواب می‌دهد اما این کافی نیست. شما باید هر دفعه روی قدمی کوچک و شدنی تمرکز کنید که احساس تغییر را به شما می‌دهد. انگیزه شما از این‌جا خواهد آمد و این‌گونه شما اقدام کردن را شروع می‌کنید. خوب در این‌جا به شما می‌گویم چگونه یک قدم کوچک شدنی را شروع کنید. مطمئن هستم که می‌توانید انجام هر کاری به مدت ۹۰ روز را تصور کنید.

این ۹۰ روز بخشی کوچکی از زندگی شماست؛ به این مدت به عنوان زمان آزمایشی نگاه کنید که عاشق نتایج آن می‌شوید. خوب بیایید در مورد این نود روز حرف بزنیم. تصور این‌که در ۱۲ ماه یا حتی ۱۲ سال آینده زندگی شما چگونه خواهد بود بسیار مهم است اما باید برای تقویت این تحول برنامه‌ای داشته باشید. از شما می‌خواهم لیست کارهایی را که باید انجام دهید به بخش‌های بسیار کوچکی تقسیم کنید. از امروز ۹۰ روز را تصور کنید و این‌گونه تغییری بزرگ را در زندگی‌تان ایجاد می‌کنید.

روشی را که در فصل یک به شما گفتم ادامه دهید. تصور کنید این ۹۰ روز بهترین ۹۰ روز کل زندگی شما است. خوب این بازه زمانی چه شکلی است؟ به چه چیزهایی بله گفتید، به چه چیزهایی نه گفتید، آیا درخواست افزایش حقوق کردید، آیا از شغل‌تان استعفا دادید؟ آیا شرکت خودتان را شروع کردید، کارکنانی را استخدام کردید، برای شرکتتان بازاریابی کردید، یا اولین مدیر ارشد اجرایی را استخدام کردید؟

دقیق بگویید این بهترین ۹۰ روز زندگی‌تان چگونه بوده است. شما می‌توانید روی درآمد یا حرفه‌تان یا هر بخشی از زندگی‌تان تمرکز کنید. برای این که بهتر منظور من را متوجه شوید به سؤالات زیر پاسخ دهید. با نگاه کردن از آینده به این ۹۰ روز جواب‌های‌تان را در برگه‌ای بنویسید:

- در این ۹۰ روز چه اتفاقی خاصی افتاده است؟ چه چیزی در شغل، کسب و کار، روابط و ارتباطات شما تغییر کرده است؟
- چه عادت‌های موفقیتی را وارد زندگی‌تان کرده‌اید؟ کدام عادت‌ها را جایگزین عادت‌هایی کردید که خدمتی به شما نمی‌کردند؟
- آن عادت‌های جدید موفقیت را چگونه وارد زندگی‌تان کردید؛ چه اقداماتی را برای وارد کردن آن‌ها انجام دادید؛ به انجام چه کارهایی بله گفتید؟
- حالا و بعد از این همه تغییرات مثبت و دستاوردها چه احساسی دارید؟ سطح اعتماد به نفس

و خوشحالی شما کجاست و وقتی به آینده نگاه می‌کنید چه کسی را می‌بینید؟

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

- بیش‌تر وقت‌تان را با چه افرادی می‌گذرانید و وقت کم‌تری را برای چه کسانی اختصاص داده‌اید؟

- حالت ذهنی شما چگونه است؟ قدردان چه چیزهایی هستید؟

تصور کنید که شما در آینده هستید و به این ۹۰ روز نگاه می‌کنید. سپس با خودکار (یا در رایانه‌تان) بنویسید که برای به واقعیت تبدیل کردن این تصویرت باید چه اقدام‌هایی بکنید. به یاد داشته باشید که این اقدامات تنها برای ۹۰ روز آینده هستند نه برای رسیدن به هدف نهایی شما. این کارها تنها برای پیش رفتن شما در مسیر درست هستند. خوب به این فکر کنید که برای داشتن شغلی عالی یا شروع یک کار جدید به برداشتن چه قدم‌هایی نیاز دارید. چه چیزی شما را در مسیر درست به پیش می‌برد؟

به این سؤاها پاسخ دهید و این‌گونه نقشه راهی را به دست می‌آورید تا به مقصد مورد نظرتان برسید. در این‌جا رکن اساسی این برنامه ۹۰ روزه به واقعیت زندگی شما تبدیل می‌شود. از انجام کارهایی که سودی برای اهداف شما ندارند خودداری کنید و مطمئن شوید که بیش‌تر از ۵۰٪ کارهای روزمره شما روی اقداماتی متمرکز هستند که برای تحقق آن اهداف ۹۰ روزه لازم هستند. و بله این کار می‌تواند ساده باشد. از روی تردمیل پایین بیایید و از نردبان موفقیت بالا بروید.

از کارگاه مکانیکی تا پنت هاوس

مت لارسون^{۱۱۸} در اوایل بیست سالگی در کارگاه مکانیکی کار می‌کرد. آن زمان دوران رکود اقتصادی بود و او مشکلات زیادی داشت. مت باهوش بود و سخت کار می‌کرد، اما درآمد زیادی نداشت. او به همکاران خودش نگاه کرد و کسی را دید که در دوران هفتاد سالگی خودش بود و ۱۰٪ بیش‌تر از مت درآمد داشت. مت آینده خودش را مانند او می‌دید.

یکی از کتاب‌های من را خرید، انگیزه گرفت و تصمیم گرفت به معاملات املاک روی بیاورد. گرچه دوستان و خانواده از او به این دلیل انتقاد می‌کردند و حتی نامزدش که او را فردی خیالباف می‌دانست از او جدا شد، اما او به انجام این کار مصمم بود. مانند بسیاری از کارآفرینان، مت هم به احساس خودش باور داشت، هر چند که در ابتدا بسیار سردرگم بود. من با مت دیدار کردم، کمی با هم حرف زدیم و دقیقاً همان چیزهایی را به او گفتم که می‌خواهم برای شما در مورد این برنامه ۹۰ روزه بگویم.

به مت گفتم که او در مدت خیلی کوتاهی می‌خواهد چیزهای بسیار زیادی را به دست بیاورد و این که ممکن است دوباره به شرایط گذشته خودش برگردد، زیرا بسیار سردرگم بود. به او گفتم بیا به این نود روز نگاه کنیم. بیا تصور کنیم که الان نود روز از امروز گذشته است و این نود روز بهترین روزهای زندگی او هستند. از او خواستم آن نود روز را برای من توصیف کند. مت گفت که در ماه پنج معامله ملکی انجام می‌دهد و هر ماه ۷۰۰۰۰ دلار درآمد دارد. ادامه داد و گفت که

¹¹⁸ Matt Larson

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

خودش را با اعتماد به نفس بیش‌تری می‌بیند و این‌که دیگر لازم نیست نگران صورتحساب‌هایش باشد، زیرا همه آن‌ها را سروقت پرداخت کرده است. او به والدینش هم کمک کرده است تا بازنشسته شوند. سرانجام گفت: «می‌خواهم به دوستانم ثابت کنم که من برای انجام این کار باهوشم و می‌خواهم وقتی به آینه نگویم بدانم که کنترل زندگی و سرنوشت‌م در دست‌انم خودم است.»

و من گفتم: «خوبه رفیق. خوب برای این‌که به این اهدافت برسی، باید چه کاری انجام دهی؟» اقدامات لازم مت‌مفاوت از چیزی بودند که قبلاً فکر می‌کرد. او متوجه شد که بیش‌تر زمانش هدر می‌رود. از اولین کارهای مت‌استخدام یک دستیار شخصی بود تا تمام کارهایی را برای او انجام دهد که خدمتی به اهداف او نمی‌کرد. او هم‌چنین نوشت که باید صبح‌ها یک ساعت زودتر بیدار شود، به باشگاه برود تا سالم باشد و برای آن روز انرژی لازم داشته باشد. او تصمیم گرفت تا با افراد منفی زندگی‌اش کاری نداشته باشد.

بعد از استخدام یک دستیار شخصی و وقت زیادتری که پیدا کرده بود، مت یک برنامه بازاریابی منحصر به فرد را طراحی کرد تا با استفاده از ایمیل، فیس‌بوک یا سایر سایت‌های تبلیغاتی با مشتری‌های معاملات املاک ارتباط داشته باشد.

در پایان نود روز، مت به تمام اهداف ۹۰ روزه‌اش رسید. والدینش بازنشسته شدند و بیش‌تر از تصورش معامله ملکی انجام داد؛ او یک دستیار عالی پیدا کرد که قرار است شرکتش را اداره کند.

هم اکنون مت بیش از سه هزار معامله ملکی انجام داده است و یکی از بهترین سرمایه‌گذارانی است که در این حوزه می‌شناسم.

اما تنها کمی مانده بود تا در ابتدا به خاطر نظرات منفی دیگران و سردرگمی‌اش به خاطر مشکلات زندگی، از انجام این کار منصرف شود. هیچ‌کسی در خانواده او تا به حال به دانشگاه نرفته بود، هیچ‌وقت ثروت خوبی نداشتند و حتی خانه‌ای هم نداشتند. اما مت تمام موانع گذشته را پس زد و بخش بزرگی از آن به خاطر این برنامه ۹۰ روزه بود که به او کمک کرد تا به مقصد خودش برسد.

شما توانایی‌های زیادی دارید

شاید با خودتان بگویید: «دین من را نمی‌شناسد. من مانند مت انسان خاصی نیستم. شاید در مورد بقیه افراد جواب دهد، اما من در مورد خودم مطمئن نیستم.»

خوب، این حقیقت ندارد: حقیقت این است که شما توانایی‌های باورنکردنی دارید. بدون این که حتی شما را دیده باشم این را می‌گویم، زیرا من با تجربه خودم دیده‌ام که هر کسی می‌تواند تغییرات کوچکی را در زندگی‌اش ایجاد کند که او را به موفقیت‌های بزرگی می‌رساند.

سؤال این است که آیا شما توانایی‌های خودتان را می‌شناسید؟ کاملاً باور دارم که می‌توانید این کار را انجام دهید، اما اول باید خودتان را از دست یکی از بزرگ‌ترین توهم‌های افراد نجات دهید: بقیه افراد توانا و مستعد هستند و سریع‌تر از سایر افراد به موفقیت می‌رسند.

بله افراد قد بلندی هستند که برای بازی بسکتبال امتیاز خاصی دارند. بله افراد باهوشی هستند که به طور طبیعی ریاضی‌دان هستند و می‌توانند معادلات بسیار سخت را در چند دقیقه حل کنند که شاید ما نتوانیم بعد از ساعت‌ها به جواب آن‌ها برسیم.

خیلی زیاد از کلمات «خوش‌شانس» و «با استعداد» استفاده می‌شود، اما وقتی درباره‌ی افرادی تحقیق کنید که موفق شده‌اند، همان افرادی که به سطح بعدی زندگی‌شان رسیده‌اند، می‌بینید که این افراد دو ویژگی مشترک دارند: آن‌ها به خودشان و اهداف‌شان باور دارند و سخت تلاش می‌کنند. این افراد سخت تلاش می‌کنند تا به خواسته‌های‌شان برسند تا این که آرزو کنند که کاش «بااستعداد» بودند.

تایگر وودز^{۱۱۹} دیگر بهترین ورزشکار دنیا نیست، اما هیچ‌کسی در تاریخ گلف به سطح او در دوران اوجش نرسیده است. آیا تایگر صرفاً یک ورزشکار بااستعداد بود؟ آیا او خوش‌شانس بود؟ یا این که موفقیت او ارتباط زیادی با هر روز تمرین کردن از پنج سالگی داشت؟

وقتی بیش‌ترین بازیکنان ان اف ال (لیگ ملی فوتبال) در تعطیلات تابستانی بودند، پیتون منینگ^{۱۲۰} دلایل زیادی داشت تا در خانه بماند، فیلم‌های بازی را تماشا کند و تمرین کند.

این موضوع هم‌چنین در مورد افرادی که ثروت و فراوانی را وارد زندگی‌شان کرده‌اند صدق می‌کند. آیا آن‌ها موفق شدند، چون افرادی خاص، بااستعداد یا خوش‌شانس بودند؟ یا این که موفق شدند،

¹¹⁹ Tiger Woods

تایگر وودز گلف باز حرفه‌ای آمریکایی و پرافتخارترین گلف باز تاریخ است. م

¹²⁰ Peyton Manning

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

زیرا می‌خواستند آستین‌های‌شان را بالا بزنند و اقدام کنند و تا زمانی که بر موانع و مشکلات غلبه نکنند، این کار را انجام دهند؟

خوب، حالا چرا این‌ها را به شما می‌گوییم؟ زیرا این عادت‌های موفقیتی که تاکنون خوانده‌ایم، تنها و تنها زمانی مؤثر می‌شوند که آن‌ها را وارد زندگی‌تان کنید. تفاوت بین افرادی که عمل می‌کنند و افرادی که تنها به رؤیاهای‌شان فکر می‌کنند، این است که افراد گروه اول شجاعت به خرج می‌دهند و پشتکار دارند؛ این افراد می‌خواهند یک مایل بیش‌تر بروند تا به خواسته‌های‌شان برسند. شما چقدر به دنبال سطح بعدی زندگی‌تان هستید؟ آیا وقتی بدانید که می‌توانستید به چیزهای خیلی بیش‌تری برسید، ولی هنوز نرسیده‌اید افسرده می‌شوید؟ خبر خوب این است که دیگر لازم نیست این شرایط را قبول کنید. نه حتی برای یک روز دیگر. شما دیگر لازم نیست یک زندگی «چه اتفاقی می‌افتاد اگر...» داشته باشید. شما توانایی بسیار زیادی دارید. شما لیاقت هر چیزی را دارید، اما برای رسیدن به آن‌ها نباید تسلیم منفی‌باف‌ها شوید. و البته این اتفاق تنها با آرزو کردن و امیدوار بودن اتفاق نمی‌افتد. همان‌طور که تبلیغ نایکی می‌گوید حالا زمانش رسیده تا «این کار را انجام دهیم».

با منتقدها مقابله کنید

افرادی موفق می‌شوند که موانع و مشکلات را پشت سر بگذرانند، حتی اگر کسی به آن‌ها باور نداشته باشد. آن‌ها تمام تلاش‌شان را می‌کنند تا این عادت‌های موفقیت را وارد زندگی‌شان کنند و اگر چیزی طبق برنامه پیش نرفت، تسلیم و ناامید نمی‌شوند.

اگر به کسب و کارهایی نگاه کنید که موفقیت‌های بسیار بزرگی داشته‌اند، می‌بینید که اکثر آن‌ها در لبه شکست و حتی ورشکستگی بودند و به اکثر مؤسسان این تجارت‌ها می‌گفتند که ایده آن‌ها هرگز جواب نمی‌دهد. ببینید، منتقدها افراد را قضاوت می‌کنند و موفق‌ها، این دسته از افراد را نادیده می‌گیرند. این افراد منتقد، اغلب خودشان بدبین هستند و رؤیاهای‌شان را رها کرده‌اند؛ تلخی و تندی آن‌ها باعث می‌شود به دیگران بگویند چرا موفق نمی‌شوند، چرا نمی‌توانند این‌گونه باشند و چرا نمی‌توانند آن چیز را داشته باشند.

اگر به دنبال فراوانی بیش‌تری در زندگی‌تان هستید، باید به خودتان باور داشته باشید و متکی به تشویق و حمایت دیگران نباشید. شاید به نظر سخت بیاید، اما این مسیر موفقیت شما خواهد بود. زمانی که موفق شدید، گروهی از افراد حامی شما در زندگی‌تان ظاهر می‌شوند. من نمی‌گویم که از افراد منفی‌باف زندگی‌تان متنفر باشید، اما وقتی اصرار می‌کنند که نمی‌توانید کاری را انجام دهید، نباید تسلیم شوید. شاید این افراد، دوستان، خانواده، همکاران یا سایر افرادی باشند که به شما بگویند نمی‌توانید موفق شوید، آن‌هم به خاطر دلایل خودشان، نه این‌که شما چه کسی هستید و چه توانایی‌هایی دارید.

شاید باید در برابر آن‌ها بایستید و بگویید: «ممنون به خاطر نظرت، اما به من نگو که نمی‌توانم.» به خودتان باور داشته باشید و باور کنید که می‌توانید به هر چیزی برسید. در ابتدای کتاب درباره‌ی «چرای» زندگی حرف زدیم. چرای زندگی‌تان را پیدا کنید. هدف خودتان را تعیین کنید و فارغ از این‌که بقیه افراد چه چیزی می‌گویند، به سوی هدف‌تان قدم بردارید. ببینید، وقتی بدانید می‌خواهید به کجا بروید، باید علی‌رغم تمام حرف‌های سایر افراد برای رسیدن به آن‌جا تمام تلاش‌تان را انجام دهید.

در حقیقت، شاید لازم باشد برعکس آن‌ها عمل کنید و شاید این عجیب به نظر برسد. اما اگر شما هم همان کارهایی را انجام دهید که دیگران انجام می‌دهند، شما هم مانند آن‌ها می‌شوید! و اگر زندگی این افراد آن‌گونه نیست که شما شایسته آن هستید، پس متفاوت از آن‌ها عمل کنید. شما باید خودتان را متفاوت از همتایان‌تان کنید و برای این کار، اجازه دهید تا هدف واقعی‌تان به کارهای شما جهت دهد و آن‌ها را کنترل کند.

بهترین تمرین‌ها

مایکل جردن بزرگ‌ترین بازیکن بسکتبال تاریخ است. او می‌گوید: «شما می‌توانید هر روز هشت ساعت تمرین پرتاب توپ را انجام دهید، اما اگر تکنیک شما اشتباه باشد، تنها در پرتاب اشتباهی خوب خواهید شد. اصول اولیه را یاد بگیرید و آن وقت تمام شما پیشرفت می‌کند.»

من درباره‌ی پشتکار داشتن و تمرین کردن و استفاده از مهارت‌ها و این که بخشی از شما شوند زیاد حرف زده‌ام؛ و همان‌طور که تأکید کرده‌ام، افراد بسیار موفق با عزم و اراده‌ای راسخ به دستارودهای‌شان رسیده‌اند. آن‌ها از عادت‌های موفقیت استفاده می‌کنند تا این که جزئی از زندگی و وجود آن‌ها می‌شود. و بله، با تمرین کردن عالی می‌شوید. اما همان‌طور که مایکل جردن می‌گوید، شما باید تمرین‌های درستی را انجام دهید.

پسر من در حال حاضر تنها یازده سال سن دارد و از سه سالگی بیسبال بازی می‌کند. و باید بگویم با تمرین‌هایی که انجام می‌دهد، واقعاً بازیکن خوبی شده است. فصل قبل، او آمار ۲۵ از ۲۹ را داشت و تقریباً هیچ تویی را از دست نداد. دخترم برینا که پیشرفت و تحسین‌ها در مورد برادرش را دید، تصمیم گرفت تا به رشته ورزشی سافت بال^{۱۲۱} برود. او یک سال و نیم قبل به تیمی پیوست و هیچی درباره‌ی این ورزش نمی‌دانست.

دخترم تمرین کرد و سال اول او واقعاً خوب بود. سال دوم، مسابقات کمی جدی‌تر شد. بعد از سه بازی در فصل دوم دخترم گفت: «ما واقعاً پرتاب‌کننده خوبی در تیم‌مان نداریم.» و به همین دلیل از این ورزش زده شد.

^{۱۲۱} سافت بال ورزشی گروهی است که از بیسبال ریشه گرفته است و به نسبت بیسبال آسان‌تر است. م.

دخترم گفت: «بابا می‌خواهم پرتاب کنم.» فراموش نکنید که دخترم هرگز این کار را انجام نداده بود. گفتم: «تنها راهی که وجود دارد، این است که به من ثابت کنی واقعاً این را می‌خواهی، واقعاً تمرین کنی و پشتکار داشته باشی»

با هم فیلم‌هایی را تماشا کردیم، و هر روز با هم تمرین می‌کردیم. سرانجام به نقطه‌ای رسید که به دیگر مربی تیم گفتم: «فکر کنم برینا آماده است.» او در آن دیدار بسیار خوب کار کرد و بازی را بردند و عملکرد خوب او تا پنج بازی بعدی ادامه داشت. اما متوجه شدم که برینا عادت‌های عجیبی داشت که من در آن فیلم‌های آموزشی ندیده بودم. بنابراین یک مربی را برای او استخدام کردم و او اشتباهات دخترم را برطرف کرد.

شاید با خودتان بگویید: «چرا وقتی کسی خوب کار می‌کند، رهايش نمی‌کنید؟» و این یک سؤال عالی است! زیرا آن مربی برای من توضیح داد که روش دخترم باعث می‌شد چند ضربه خوب بزند، اما اگر می‌خواست از این هم بهتر باشد (و دخترم همین را می‌خواست) این روش قبلی او بعد از دوران ۹ سالگی کمکی به او نمی‌کرد. او گفت که اگر دخترم ۱۲ ساله شود و همین روش را ادامه دهد، در آن زمان ناامید خواهد شد. البته که دخترم به خاطر این تغییر خیلی ناراحت بود، اما من او را تشویق کردم. او مدام تمرین می‌کرد تا آن تکنیک‌ها را به شیوه‌ای درست انجام دهد.

می‌دانید در بازی بعدی چه اتفاقی افتاد؟ او بدترین عملکرد را داشت. بعد از بازی بسیار ناراحت بود و از دست من ناراحت بود، چون فکر می‌کرد من عملکرد خوبش را خراب کرده‌ام. به او گفتم:

«شاید تو اشتباه تمرین کنی و خوب باشی، اما تنها راهی که می‌توانی از تمام توانایی‌هایت استفاده کنی، این است که تمرین‌های درستی داشته باشی.»

البته قبول این حقیقت برای یک دختر ۹ ساله آسان نیست. اگر اجازه می‌دادم تا زمان، تلاش و انرژی او صرف تمرین‌های اشتباهی شود، جبران آن عادت‌های اشتباه در آینده غیر ممکن می‌شد. سرانجام دخترم مفهوم تمرین درست را متوجه شد و و حالا هر روز به شیوه‌ای درست تمرین می‌کند و می‌خواهد به بالاترین سطح بازی برسد.

شما هم به یاد داشته باشید که عادت‌هایی که زمانی در رسیدن به موفقیتی به شما کمک کرده‌اند، شاید امروز مؤثر نباشند. وقتی عادت‌های درستی داشته باشید و آن‌ها را عملی کنید، متوجه تفاوت این عادت‌ها و عادت‌های قدیمی می‌شوید. در ابتدا شاید کمی احساس ناراحتی کنید، اما با تحمل مقداری سختی می‌توانید به نتایج بزرگی برسید و یک زندگی پُر از فراوانی، شادی و ثروت داشته باشید. و زمانی که در مسیر درست قرار بگیرید، دیگران هم همراه شما خواهند بود.

مالکوم گلدول^{۱۲۲} گفته مشهوری دارد: «شما بدون ۱۰۰۰۰ ساعت تمرین در هیچ چیزی ماهر نمی‌شوید.» این کاملاً حقیقت دارد! حالا آن را برعکس کنید و از خودتان پرسید: چه کارهایی را برای ۱۰ سال به طور اشتباه انجام داده‌اید و در آن‌ها ماهر شده‌اید؟ شاید در ریسک نکردن ماهر

¹²² Malcolm Gladwell

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت ایران، ROYALMIND.IR است.

شده‌اید؟ شاید در امتحان نکردن موارد جدید ماهر شده‌اید؟ شاید در این که به دیگران بگویید

چه کار کنند ماهر شده‌اید، اما به ایده‌های آن‌ها گوش نمی‌دهید؟

در هر باور محدودکننده‌ای که ماهر شده‌اید، مشکلی نیست. ما همه چنین شرایطی را تجربه کرده‌ایم، اما خوشبختانه برای رهایی از آن‌ها به ۱۰ سال زمان نیاز ندارید. شما به اقدام کردن و پشتکار نیاز دارید. تونی رابینز می‌گوید: «مردم کارهایی را که می‌توانند در یک سال انجام دهند، دست بالا می‌گیرند و کارهایی را که می‌توانند در ده سال انجام دهند، دست کم می‌گیرند.» من نمی‌گویم برای تغییر به ده سال زمان نیاز دارید، اما باید از همین فردا عادت‌های موفقیت را در خودتان به وجود بیاورید! از لحظه‌ای که از خواب بیدار می‌شوید، این عادت‌ها را وارد زندگی‌تان کنید، حتی اگر به صورت تغییرات خیلی کوچکی باشند. این تغییرات کوچک روی هم جمع می‌شوند و شما را به هدف واقعی‌تان می‌رسانند.

دوباره می‌گویم، هیچ ماشین جادویی برای پول وجود ندارند. هیچ دکمه‌ای وجود ندارد که با فشار دادن آن، پول روی سرتان بریزد. اما اگر این عادت‌های موفقیت را عملی کنید و پشتکار داشته باشید، به خواسته‌های‌تان می‌رسید. این جمله را به خودتان یادآوری کنید: «من این کار را برای رضایت سایر افراد انجام نمی‌دهم. من این کار را به خاطر سرنوشت خودم انجام می‌دهم.» مطمئن باشید هر وقت یک عادت موفقیت را تمرین کنید، برای‌تان خوشایندتر خواهد بود و رفته رفته به عادت‌های آشنا و ناخودآگاه تبدیل می‌شود.

چالش یک زندگی بهتر

می‌دانم که شما هم در زندگی به دنبال بیش‌تر و بهتر شدن هستید و حاضرید برای این مهم وقت بگذارید. اثبات آن هم خواندن این کتاب است؛ شما تا آخر این کتاب را خوانده‌اید و اگر این قدر پشتکار دارید که کتابی را تا آخر بخوانید، این مورد چیز مهمی را درباره‌ی آینده شما نشان می‌دهد؛ شما آدمی نیستید که تسلیم شوید. می‌دانم چیزهای زیادی به شما گفته‌ام که باید به آن‌ها فکر کنید و کارهای زیادی است که باید انجام دهید، اما گاهی اوقات تنها به «یک چیز» نیاز دارید تا تفاوت بزرگی را در زندگی شما به وجود بیاورد.

در زندگی در بسیاری از اوقات، تنها به یک تغییر نیاز داشتم تا وارد مسیر درست شوم. یک تغییر کوچک در مسیر امروز می‌تواند تفاوت بزرگی را در مسیر فردا، سال بعد و سال‌های بعدی شما به وجود بیاورد. خوب، همین الان از شما می‌خواهم کاری انجام دهید تا آن تغییر را به وجود بیاورید و اجازه ندهید به عادت‌های قبلی‌تان بازگردید.

حالا نوبت شماست

شاید به نظر دوره بسیار سختی برای زندگی کردن باشد، اما حقیقت این است که امروز ما در بهترین موقعیت هستیم تا از این عادت‌های موفقیت استفاده کنیم. به یاد داشته باشید، جنگ‌ها، رکودها و ظلم و ستم‌ها همیشه وجود داشته‌اند. اما نباید فراموش کنیم که افرادی با عادت‌های

موفقیت در هر زمانی موفق بودند. برای عملی کردن این عادت‌ها، نباید یک روز، یک ساعت و حتی یک دقیقه دیگر را هدر دهید.

اگر بگویید نه الان وقتش نیست، همیشه خواهید گفت که الان وقت مناسبی برای این کار نیست. و این‌گونه شاید یک ماه یا ۱۰ سال بگذرد و شما کاری نکرده باشید. اجازه ندهید روزی برسد در حال خواندن کتابی دیگر هستید تا شما را به سطح دیگری برساند. ۱۰ سال منتظر نمانید تا آن زمان انگیزه بگیرید و از آن لحظه شروع کنید. اجازه ندهید شخص دیگری از ایده شما در تجارت استفاده کند. اجازه ندهید شخص دیگری شغل مورد علاقه شما را داشته باشد. حالا نوبت و زمان شماست.

بهترین نصیحت مادر بزرگم به من این بود: «درباره‌ی چیزهایی که نمی‌توانی تغییر دهی نگران نباش.» اگر در امتحانی رد می‌شدم، می‌گفت: «آیا می‌توانی دوباره امتحان بدهی؟» و وقتی می‌گفتم نه، می‌گفت: «باشه، پس فراموشش کن. در امتحان‌های دیگر خوب باش و این‌گونه معدلت بالاتر می‌رود.» درباره‌ی چیزهای گذشته که نمی‌توانید آن‌ها را تغییر دهید، نگران نباشید. گذشته تنها تحقیق و پیشرفتی برای زندگی آینده شماست. گذشته را فراموش کنید و تنها درس‌هایی را از آن بگیرید که به آینده شما کمک می‌کنند. بسیار مهم است که تنها روی چیزهایی تمرکز کنید که می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید و یک زندگی بهتر برای خودتان به وجود بیاورید. شما نقشه راهی دارید تا این عادت‌ها و استراتژی‌ها را عملی کنید و به مقصدتان برسید. آیا می‌توان همه آن‌ها را یک شبه انجام دهد؟ اصلاً. این امکان ندارد.

اما وقتی این عادت‌ها را در خودتان ایجاد کنید، خیلی زود از دیدن نتایج آن شگفت‌زده می‌شوید. از همین الان شروع کنید. امروز و فردا چرخ زندگی‌تان را چند سانتی‌متر تغییر دهید و ببینید که کم‌کم به زندگی دلخواه‌تان می‌رسید. سفر شما به سوی سطح بعدی زندگی پُر از فراوانی، سعادت و خوشحالی می‌تواند از همین امروز شروع شود.

هیچ دکه جادویی وجود ندارد، اما من و افراد بسیار موفق دیگری با استفاده از این عادت‌ها و استراتژی‌ها به سطح بعدی زندگی رسیده‌ایم. و حالا شما هم آن‌ها را در اختیار دارید. اکنون شما عادت‌هایی دارید که می‌توانند شما را به موفقیت برسانند. اقدام کنید و تسلیم نشوید. پشتکار داشته باشید و به دنیا نشان دهید که لیاقت یک زندگی بهتر را دارید.