



مهارت های زندگی



زنده ایم بازندگرمی کنیم؟

۱۱۳ داستان منحصربه فرد کوتاه ولی روحیه بخش

masoodlaali.com





مَسُودِ لالی

MasoodLaali.com

فیلم آموزشی



از رکود تارکوردشکنی در بازاریابی شبکه‌ای

مدت: ۳ ساعت

اجرا: مسعود لعلی



موضوعات:

دیدگاه صحیح در بازاریابی شبکه‌ای
افزایش اعتماد به نفس و خودباوری شغلی

این فیلم از تاریخ ۲۳ اسفند ۱۳۹۴
در سایت masoodlaali.com عرضه می‌شود.



فیلم آموزشی

از انگیزه تا ثروت آفرینی در بازاریابی شبکه‌ای

مدت: ۳ ساعت

اجرا: مسعود لعلی

موضوع:

آموزش سه گام بی‌نظیر برای افزایش تعهد کاری
ایجاد انگیزه و تقویت نیروی اراده در بازاریابی شبکه‌ای

این فیلم از تاریخ ۲۳ اسفند ۱۳۹۴
در سایت masoodlaali.com عرضه می‌شود.

زنده ايم

مسعود لعل

با زندگي گرم كنيم؟

۱۱۳ داستان منحصر به فرد کوتاه
ولی روحیه بخش



درباره مسعود لاالی

- کارشناس ارشد رشته روانشناسی بالینی.
- نویسنده بیش از ۵۰ جلد کتاب پرفروش در زمینه مهارت‌های زندگی، روانشناسی مثبت‌نگر، رشد درونی و اصول موفقیت با تیراژ ۲ میلیون و دویست هزار نسخه.
- بنیانگذار سبک کتاب‌های قصه‌درمانی و تمثیل درمانگری در ایران. وجود بالغ بر ۲۴۰۰ داستان و تمثیل الهام‌بخش و قابل تأمل، ۵۰ جلد کتاب فوق‌الذکر را تبدیل به بزرگ‌ترین و کامل‌ترین مرجع قصه‌ای روان‌شناختی دنیا کرده است.
- مدیر مسئول انتشارات مهارت‌های زندگی.
- سخنران انگیزشی و برگزارکننده کارگاه‌های آموزشی در زمینه مهارت‌های زندگی، مدیریت روحیه و موفقیت.

تماس با من:

Masoodlaali.com

Masood.laali@gmail.com

اینستاگرام 

<http://instagram.me/masood.laali>

تلگرام 

<https://telegram.me/masoodlaali1>

محتوای منتشره در این کانال‌ها اختصاصی است

و صرفاً برای این شبکه اجتماعی تولید شده است

از سایت متحول و دگرگون شده **Masoodlaali.com** دیدن کنید

- امکان دریافت فایل های صوتی، تصویری و مقالات و کتاب های رایگان.
 - امکان خرید کلیه کتاب های مسعود لعلی (۵۰ جلد).
 - ثبت نام در سمینارها و کارگاه های آموزشی در زمینه رشد درونی، کسب و کار و نتورک مارکتینگ.
 - اطلاع از چاپ و نشر آثار جدید.
 - خرید فایل های صوتی و نسخه های الکترونیکی کتاب های مسعود لعلی.
 - خرید فایل های تصویری و صوتی کارگاه های آموزشی مسعود لعلی
 - اطلاع از آخرین اخبار درباره فعالیت های فرهنگی، آموزشی مسعود لعلی.
- Fastbook:** فست بوک قسمتی از سایت masoodlaali.com است که به کتاب های الکترونیکی مسعود لعلی اختصاص دارد. کتاب هایی که صرفاً بصورت pdf منتشر می شود و حداقل در آینده نزدیک به شکل کاغذی چاپ نخواهد شد.

جهت اطلاع از آخرین آثار مسعود لعلی و شرکت در کارگاه های آموزشی ایشان در زمینه مهارت های زندگی، یک پیامک (صرفاً شهر محل سکونت ذکر شود) به شماره ۳۰۰۰۷۶۵۰۰۵۷۷۳ ارسال نمایید.

سه نکته:

- شماره سامانه پیامکی را در تلفن همراه خودتان ذخیره کنید تا از پیام های دیگر مخصوصاً پیامک های تبلیغاتی متمایز شود.
- در صورت تغییر خط تلفن تان با شماره جدیدتان به سامانه پیامک بزنید تا با ما در ارتباط باشید.
- در صورت سونج بودن شماره تان بر روی پیامک های تبلیغاتی قادر به دریافت جواب سوالات و اطلاع رسانی ها نخواهید بود.

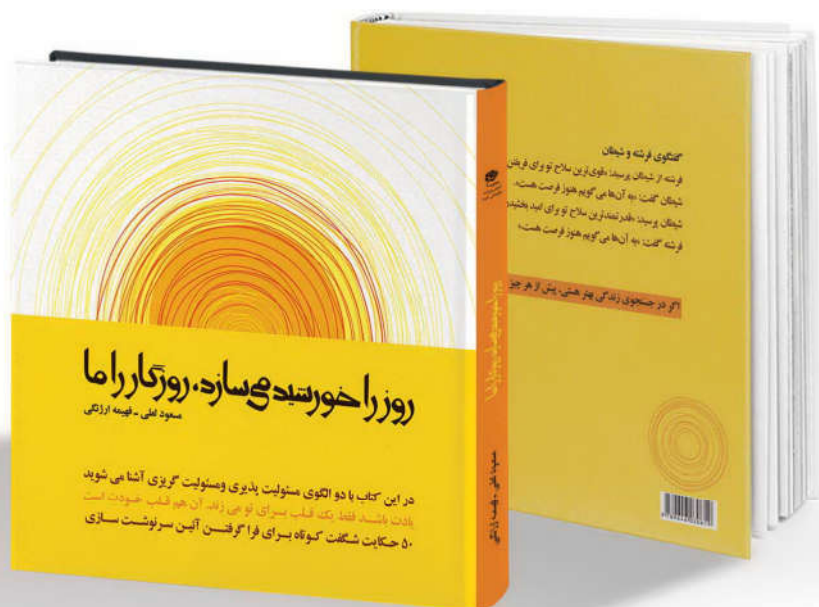
کتاب زنده‌ایم یا زندگی می‌کنیم، برگزیده‌ای از جذاب‌ترین قصه‌های کوتاه جهان در زمینه بهسازی زندگی و رشد درونی است. این داستان‌ها را از ۵۰ جلد کتابم انتخاب کرده‌ام که در طی چند سال گذشته چاپ شده‌اند. وجود بالغ بر ۲۵۰۰ داستان اثرگذار در این مجموعه از کتاب‌ها، آن‌را به غنی‌ترین و کامل‌ترین مرجع قصه‌های روانشناختی دنیا تبدیل کرده است که خوشبختانه در این چند سال استقبال کم‌نظیری از آن‌ها شده است؛ تیراژ بالغ بر دومیلیون و دویست هزار نسخه از آن‌ها تأیید کننده این واقعیت است.

داستان‌های پیش روی شما در این کتاب کتاب، گزینش من از میان ۲۵۰۰ داستان در کتاب‌های فوق‌الذکر است. امیدوارم از خواندن آن‌ها لذت ببرید و مطالب انرژی‌بخش آن در پیشبرد امور مهم زندگی و اهداف کلان عسای دستتان باشد.

مسعود لعلی

نویسنده و روان‌شناس بالینی

Masoodlaali.com



از فرصت سازی تا فرصت سوزی

در کشور چین دو مرد روستایی می‌خواستند برای یافتن شغل به شهر بروند. یکی از آن‌ها می‌خواست به شانگهای برود و دیگری به پکن. اما در سالن انتظار قطار، برنامه‌ی خود را تغییر دادند؛ زیرا مردم می‌گفتند مردم شانگهای خیلی زرنگ هستند و حتی از غریبه‌هایی که از آن‌ان آدرس می‌پرسند، پول می‌گیرند. اما پکنی‌ها ساده‌لوح هستند و اگر کسی را گرسنه ببینند، نه تنها غذا، بلکه پوشاک هم به او می‌دهند.

فردی که می‌خواست به شانگهای برود، با خود فکر کرد: «پکن جای بهتری است. کسی که در آن شهر پول نداشته باشد، بازهم گرسنه نمی‌ماند. خوب شد سوار قطار نشدم، وگرنه به گودالی از آتش می‌افتادم.» فردی که می‌خواست به پکن برود، این‌گونه پنداشت: «شانگهای برای من بهتر است. حتی راهنمایی دیگران نیز سود دارد. خوب شد سوار قطار نشدم؛ وگرنه فرصت ثروتمند شدن را از دست می‌دادم.»

آن‌ها در باجه‌ی بلیت‌فروشی، بلیت‌هایشان را باهم عوض کردند. فردی که قصد داشت به پکن برود، بلیت شانگهای را گرفت و کسی که می‌خواست به شانگهای برود، بلیت پکن را به دست آورد. نفر اول وارد پکن شد. متوجه شد پکن واقعاً شهر خوبی است. ظرف یک ماه اول هیچ کاری نکرد. البته گرسنه نبود. در بانک‌ها آب برای نوشیدن بود. در فروشگاه‌های بزرگ هم از شیرینی‌های تبلیغاتی می‌خورد که مشتری‌ها می‌توانستند بدون پرداخت پول بخورند.

فردی که به شانگهای رفته بود، متوجه شد شانگهای واقعاً شهر خوبی است. هر کاری در این شهر، حتی راهنمایی مردم، سودآور است. فهمید که اگر فکر خوبی بیابد و با زحمت اجرا کند، پول بیشتری به دست خواهد آورد. برای همین، به کار گِل و خاک روی آورد. پس از مدتی آشنایی با این کار، ده کیف حاوی برگ‌های درختان و شن تولید کرد و آن را خاک گلدان نامید و به شهروندان شانگهای علاقه‌مند به پرورش گل، فروخت.

روزی پنجاه یوان سود می‌برد. با ادامه‌ی این کار، در عرض یک سال در شهر بزرگ شانگهای، مغازه‌ای باز کرد. مدتی بعد، کشف جدیدی کرد: تابلوی مجلل بعضی از ساختمان‌های تجاری کثیف بود. متوجه شد که شرکت‌ها فقط به دنبال شست‌وشوی عمارت هستند و تابلوها را نمی‌شویند. از این فرصت استفاده کرد. نردبان و سطل آب و پارچه‌ی کهنه خرید و شرکتی کوچک برای شست‌وشوی تابلو افتتاح کرد.

شرکت او اکنون ۱۵۰ کارگر دارد و فعالیت آن از شانگهای به شهرهای هانگجو و نانجینگ توسعه یافته است. او اخیراً که برای بازاریابی به پکن سفر کرد، در ایستگاه راه‌آهن آدم ولگردی دید که از او بطری خالی می‌خواست. هنگام دادن بطری، چهره‌ی کسی را به یاد آورد که پنج سال پیش، بلیت قطارش را با او عوض کرده بود.

نکته: این داستان به‌زیبایی، دو تفاوت عمده‌ی سرنوشت‌سازان و سرنوشت‌پذیران را آشکار می‌کند:

۱. سرنوشت‌سازان (مسافران شانگهای) به فرصت‌ها می‌اندیشند و سرنوشت‌پذیران (مسافران پکن) به موانع.

۲. سرنوشت‌سازان می‌دانند برای رسیدن به گنج باید رنج و سختی را به جان خرید؛ درحالی‌که سرنوشت‌پذیران عافیت‌طلب و سست‌عنصر تشریف دارند.

یا به اندازه آرزوهایت تلاش کن

یا به اندازه تلاشت آرزو کن

| بز خودت را بکش |

روزگاری مرید و مرشدی خردمند در سفر بودند در یکی از سفرهایشان در بیابانی گم شدند، تا آمدند راهی پیدا کنند شب فرا رسید. ناگهان از دور نوری دیدند؛ با شتاب سمت آن رفتند، دیدند زنی در چادر محقری با چند فرزند خود زندگی می‌کند. آن‌ها آن شب را مهمان او شدند، و او نیز از شیر تنها بزی که داشت به آن‌ها داد تا گرسنگی راه به‌در کنند.

روز بعد مرید و مرشد از زن تشکر کردند و به راه خود ادامه دادند. در مسیر، مرید همواره در فکر آن زن بود و اینکه چگونه فقط با یک بز زندگی می‌گذرانند، و ای کاش قادر بودند به آن زن کمکی می‌کردند، تا اینکه به مرشد خود قضیه را گفت. مرشد فرزانه پس از اندکی تأمل پاسخ داد: «اگر واقعاً می‌خواهی به آن‌ها کمک کنی برگرد و بزشان را بکش».

مرید ابتدا بسیار متعجب شد، ولی از آنجا که به مرشد خود ایمان داشت چیزی نگفت و برگشت و شبانه بز را در تاریکی کُشت و از آن جا دور شد.

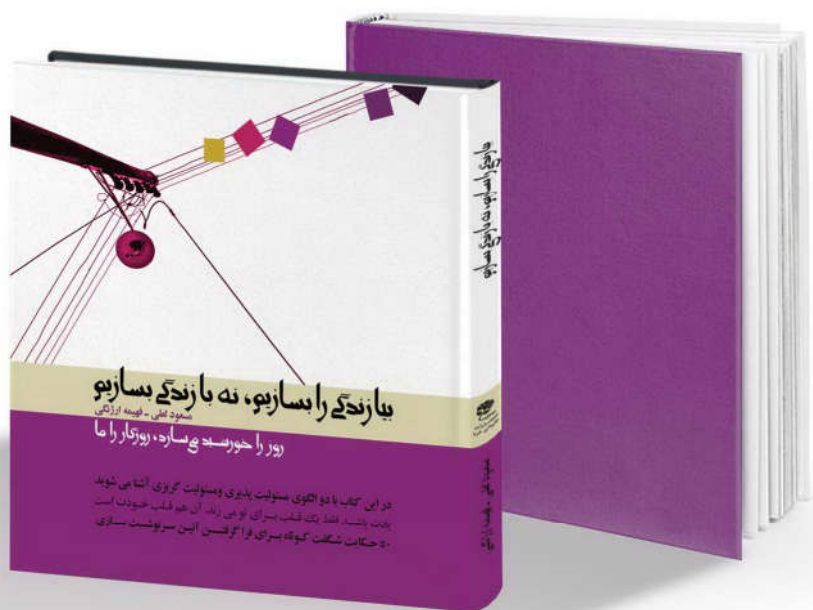
سال‌های سال گذشت و مرید همواره در این فکر بود که بر سر آن زن و بچه‌هایش چه آمد.

روزی از روزها مرید و مرشد قصه ما، وارد شهری زیبا شدند که از نظر تجاری نگین آن منطقه بود. سراغ تاجر بزرگ شهر را گرفتند؛ مردم آن‌ها را به قصری در داخل شهر راهنمایی کردند. صاحب قصر زنی بود با لباس‌های بسیار مجلل و خدم‌وحشم فراوان که طبق عادتش به گرمی از مسافران استقبال و پذیرایی کرد. او دستور داد به آن‌ها لباس جدید داده و اسباب راحتی و استراحت فراهم کنند. پس از استراحت آن‌ها نزد زن رفتند تا از رازهای موفقیت وی جویا شوند. زن نیز چون آن‌ها را مرید و مرشدی فرزانه یافت، پذیرفت و شرح حال خود این گونه بیان نمود:

سال‌های بسیار پیش، شوهرم را از دست دادم و با چند فرزندم، و تنها بزی که داشتیم، زندگی سپری می‌کردیم. یک روز صبح دیدیم که بزمان مرده و دیگر هیچ نداریم. ابتدا بسیار اندوهگین شدیم، ولی پس از مدتی مجبور شدم برای گذران زندگی، با فرزندانم هر کدام به کاری روی آوریم. ابتدا بسیار سخت بود، ولی کم‌کم هر کدام از فرزندانم موفقیت‌هایی در کارشان کسب کردند. فرزند بزرگترم زمین زراعی مستعدی در آن نزدیکی یافت. فرزند دیگرم معدنی از فلزات گرانبها پیدا کرد و دیگری با قبایل اطراف شروع به دادوستد نمود. پس از مدتی با آن ثروت، شهری را بنا نهادیم، و حال در کنار هم زندگی می‌کنیم.

مرید که پی به راز مسئله برده بود، از خوشحالی اشک در چشمانش حلقه زده بود.

نتیجه: هر یک از ما بزی داریم که اکتفا به آن مانع رشدمان است؛ باید برای رسیدن به موفقیت و موقعیت بهتر، آن را فدا کنیم.



کابوسی به نام ترس

مردی که شب‌هنگام، روی سنگ‌ها راه می‌رفت، از روی صخره‌ای لغزید و افتاد، زیر پایش دره‌ی عمیقی قرار داشت و مرد همان‌طور که می‌افتاد به شاخه‌ای که از تخته‌سنگ آویزان بود چنگ زد.

در دل شب آنچه را که می‌دید، یک دره‌ی بی‌انتهای بود. فریاد کشید؛ فریادش منعکس شد و دوباره برگشت. کسی نبود که صدایش را بشنود. آیا می‌توانی آن مرد و شکنجه‌اش را در طول شب تصور کنی؟!

هر لحظه برایش معنای مرگ داشت. دست‌هایش کرخت شده و نزدیک بود که توانش را از دست بدهد. صبح روز بعد وقتی که خورشید دمید، به پایین نگاه کرد و خندید! دره‌ای در کار نبود، درست شش سانتی‌متر پایین‌تر یک تخته سنگ بود. او می‌توانست تمام شب استراحت کند و بخوابد؛ تخته‌سنگ به‌اندازه‌ی کافی بزرگ بود؛ اما تمام آن شب برایش همچون کابوسی گذشته بود.

نکته: ترس بیش‌از شش سانتی متر عمق ندارد، حالا به تو بستگی دارد که به یک شاخه بچسبی و تمام زندگی‌ات را به کابوسی مبدل کنی و یا اینکه شاخه را رها کنی و روی پاهای خودت بایستی.

هرآنچه درباره‌ی دیگران قضاوت می‌کنید، می‌تواند انعکاس کیفیت‌هایی باشد که آن‌ها را در درون‌تان نفی می‌کنید.

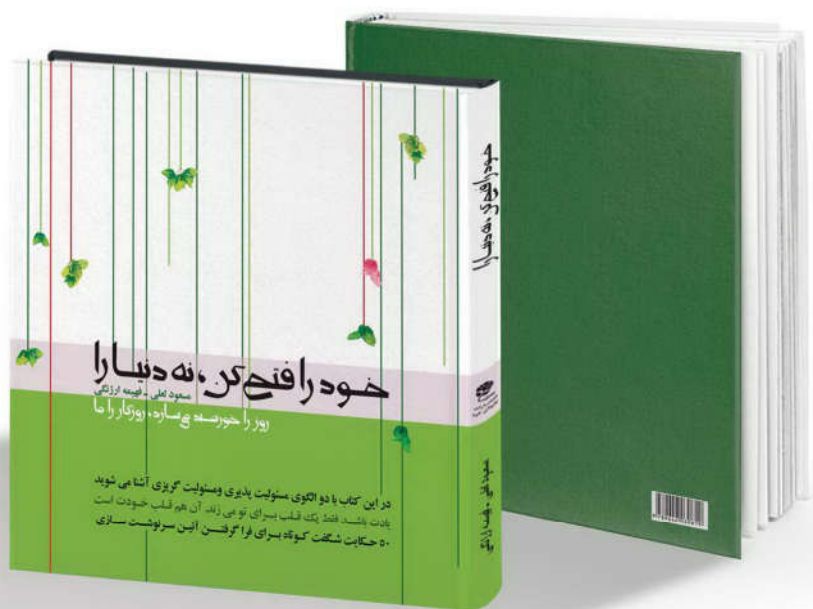
دنیس لین

حراج طوطی

روزی ملانصرالدین در یک حراج شرکت کرد. یک طوطی را به حراج گذاشته بودند. ملا خیلی هیجان‌زده شده بود و مرتب قیمت پیشنهادی را بالا می‌برد؛ بالاخره ملا آن طوطی را به قیمت ده درهم خرید. ملا بعد از پایان حراج از مسئول آن حراجی پرسید: «آیا این طوطی می‌تواند حرف بزند؟»

مرد جواب داد: «منظورت چیست که آیا این طوطی می تواند حرف بزند؟! فکر می کنی چه کسی در حراج با تو رقابت می کرد؟»

نکته: وقتی انسانی ناآگاه است، به حرف دیگران گوش نمی کند، او فقط طبل خودش را می زند. نفس، مستی شماسست، و به دلیل همین مستی است که مورد دستبرد قرار می گیرید. به نسبت خودخواهی و نفس پرستی تان چپاول می شوید، و به همان میزانی که از شرّ خودخواهی و نفس رها شده باشید، امن و امان خواهید ماند.



خود را فتح کن، نه دنیا را

مسعود علی - فیهامه ارزانی
روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما

در این کتاب با دو الگوی مسئولیت‌پذیری و مسئولیت‌گریزی آشنا می‌شوید.
یادت باشد، فقط یک قلب برای تو می‌زند. آن هم قلب خودت است.
۵۰ حکایت شگفت‌گویی که به تو می‌آموزد برای فرا گرفتن این سرنوشت‌سازی

شولخان اندیشه

شولخان اندیشه



داستان کشیش و دختر

کشیش جدید دهکده وارد مراسم معارفه شد و مادر به دختر کوچکش اما (Emma) آموزش می‌داد: «اگر اسمت را پرسید، بگو اِما جین، اگر گفت چند سالت است، بگو هشت سال، اگر پرسید تو را چه کسی ساخته، بگو خداوند مرا ساخته.»

کشیش به موقع وارد شد. انجیل و کلاهش را کنار گذاشت و به طرف اِما کوچولو رفت. سرش را نوازش کرد و پرسید: دختر کوچولو اسمت چیه؟ «اِما جین»... «خوب، اِما جین چند سال داری؟»... «هشت سالمه.»... «واه، چه عالی! اِما جین تو می‌دانی چه کسی تو را ساخته است؟»

دخترک چند لحظه‌ای درنگ کرد و سپس پاسخ داد: «مادرم اسم آن کس را به من گفت، ولی من یادم رفته!»

با قرض گرفتن از دیگران و از سنت‌ها آموختن، دانش تو هیچگاه معرفت تو نخواهد شد. فقط تو را بیشتر و بیشتر مسخره خواهد کرد. این راه سالکان نیست. افکارت نتیجه تأملات و مراقبه‌های تو باشد. بی‌جهت و چشم‌پسته باورهای دیگران را تکرار مکن.

نابینا وسه رهگذر

مردی نابینا زیر درختی نشسته بود، پادشاهی نزد او آمد، ادای احترام کرد و گفت: «قربان، از چه راهی می‌توان به پایتخت رفت؟»

پس از او نخست‌وزیر همین پادشاه نزد نابینا آمد و بدون ادای احترام گفت: «آقا، راهی که به پایتخت می‌رود کدام است؟»

سپس مردی عادی نزد نابینا آمد، ضربه‌ای به سر او زد و پرسید:
«احمق! راهی که به پایتخت می‌رود کدام است؟»

هنگامی که همه آن‌ها مرد نابینا را ترک کردند، او شروع به خندیدن کرد.
مرد دیگری که کنار نابینا نشسته بود، از او پرسید: «برای چه می‌خندی؟»

نابینا پاسخ داد: «اولین مردی که از من سؤال کرد، پادشاه بود. مرد
دوم نخست وزیر او بود، و مرد سوم فقط یک نگهبان ساده بود.»

مرد با تعجب از نابینا پرسید: «چگونه متوجه شدی؟ مگر تو نابینا
نیستی؟!»

نابینا پاسخ داد: «رفتار آن‌ها... پادشاه از بزرگی خود اطمینان داشت و
به‌همین دلیل ادای احترام کرد، ولی نگهبان به‌قدری از حقارت خود رنج می‌برد
که حتی مرا کتک زد. او باید با سختی و مشکلات فراوان زندگی کرده باشد.»

انسان‌ها میل به فرمانروایی دارند، چون می‌ترسند، از اعتماد به نفس
بی‌بهره‌اند و به خودشان اطمینان ندارند. غرور یعنی تو احساس حقارت
میکنی. فرد متواضع عاری از تکبر است.



قانون پناهگاه

کوهنوردان کوه‌های آلپ، با رسیدن به نیمه‌ی راه، در استراحتگاهی در آنجا استراحت می‌کنند. آنان اگر صبح زود کوهنوردی را شروع کنند، موقع ناهار به همان استراحتگاه می‌رسند.

صاحب آن استراحتگاه طی سالیان سال متوجه شده است که همیشه اتفاقی جالب رخ می‌دهد. وقتی کوهنوردان وارد استراحتگاه می‌شوند و گرمای آتش را حس می‌کنند و بوی غذا به مشامشان می‌رسد، برخی از آنان وسوسه می‌شوند و به همراهان خود می‌گویند: «می‌دانی، فکر کنم بهتر است همین‌جا منتظر بمانم و شما به قله بروید و برگردید. وقتی برگشتید، باهم پایین می‌رویم.»

وقتی کنار آتش می‌نشینند و آواز می‌خوانند، جرقه‌ای از خشنودی آنان را فرا می‌گیرد. در همین هنگام، بقیه‌ی گروه لباس‌های خود را می‌پوشند و مسیر خود را به‌سوی قله ادامه می‌دهند. در ساعت بعد، فضای شادی‌بخشی کنار آتش وجود دارد و اوقات خوبی را در مأمن آرام خانه‌ی کوچک سپری می‌کنند؛ اما حدوداً سه ساعت و نیم بعد، آرام می‌شوند و به‌سمت پنجره می‌روند و به بالای کوه می‌نگرند و در سکوت به دوستانشان که در حال بالا رفتن از قله هستند، نگاه می‌کنند. جوّ موجود در استراحتگاه از شادی و لذت به سکوت مرگبار و غم مراسم تشییع‌جنازه تبدیل می‌شود. متوجه می‌شوند که دوستانشان به‌ای رسیدن به قله را پرداخته‌اند.

چه اتفاقی افتاد؟ راحتی موقت پناهگاه باعث ازدست‌دادن باور آنان به هدفشان شد. این، برای هریک از ما نیز ممکن است اتفاق بیفتد. آیا در زندگی ما پناهگاه‌هایی وجود دارد که مانع رسیدن به قله و ازدست‌دادن هدفمان شود؟ زندگی از دو قسمت تشکیل شده است: قله‌ها و پناهگاه‌ها. در پناهگاه، امنیت و آسایش وجود دارد؛ خطری جان شما را تهدید نمی‌کند؛ اما برای تجربه‌ی ناب زندگی و صعودکردن و قرارگرفتن در اوج، باید با چالش قله روبه‌رو شد و بر آن غلبه کرد.

ترس قاتل آرزوها

مأمور سرشماری سوار بر اتومبیل به منطقه‌ای روستایی می‌رفت تا کارش را تمام کند. بر درب بسیاری از خانه‌ها دید که نوشته‌اند: «خطر حمله سگ».

به آخرین خانه رسید که باید برای سرشماری می‌رفت. آنجا هم تابلویی نوشته بود: «خطر حمله سگ». مأمور سرشماری جرأت پیاده‌شدن از اتومبیل را نداشت. دستش را روی بوق گذاشت تا ساکنین را از حضورش مطلع کند.

بالآخره مردی از خانه بیرون آمد درحالی‌که سگ بسیار کوچکی همراهش بود. مأمور به مرد گفت که در حال رانندگی، تابلوهای هشدارآمیز مبنی بر حمله سگ‌ها را دیده است. بعد پرسید: «آیا منظور حمله‌ی سگی به اندازه سگ کوچک شما که نیست؟»

مرد روستایی جواب داد: «بله؛ منظور همین نوع از سگ‌هاست. مأمور گفت: «اما این سگ نمیتواند به کسی حمله کند!»

صاحب سگ سری تکان داد و گفت: «بله، نمی‌تواند؛ اما این علامت متجاوزان را دور نگه می‌دارد.»

ترس‌های واهی شبیه به علائم هشداردهنده است؛ ما را از سگی می‌ترساند که امکان آسیب‌زدن به ما را ندارد. ترس مانع از آن می‌شود که به اقدامات مفید دست بزنیم، بالعکس: اقدام‌کردن و قدمی به جلو برداشتن سبب می‌شود که به سمت ناشناخته‌ها برویم؛ این کار می‌تواند بسیار هول‌انگیز باشد، اما اگر تسلیم هراس خود شویم، دیگر قدمی به جلو بر نخواهیم داشت و هرگز نخواهیم فهمید که ترس‌های ما تا چه اندازه غیرواقعی و بی‌دلیل بوده است؛ درنتیجه همواره جاهل و ناآگاه باقی می‌مانیم و این جهل همیشه تولید ترس بیشتر می‌کند، و در این شرایط زندگی تبدیل به یک حصار و زندان بزرگ خواهد شد و ما زندانیان ترس‌های بی‌اساس خود

خواهیم بود. تمام آنچه برای تحقق زندگی رؤیایی خود باید انجام دهیم برداشتن قدمی شجاعانه است. قدمی برای خارج شدن از پيله نگرانی‌های ناروا که پیامد آن درهم‌شکستن هیمنه ترس‌های موهوم خواهد بود. سلام آرزوها... .

کسی که به فکر درست
کردن آینده خودش
نیست نمی‌تواند آینده
کسی باشد.



به مواهب زندگی فکر کنید

«جوئل استین»

سال‌ها قبل و پیش‌ازآنکه پرواز بر فراز اقیانوس اطلس عمومیت داشته باشد، مردی تصمیم گرفت از اروپا به آمریکا سفر کند. او مدت‌ها تلاش کرد و هرچه می‌توانست پول پس‌انداز کرد و سرانجام در شرایطی قرار گرفت که بلیت یک کشتی را خریداری کند. در آن زمان عبور از اقیانوس، دو تا سه هفته به طول می‌انجامید. او چمدانی خرید و آن‌را از پنیر و نان تُست پر کرد. این تنها کاری بود که می‌توانست بکند.

وقتی سوار کشتی شدند، سایر مسافری به رستوران کشتی رفتند تا شام بخورند. روزها پشت سرهم ادامه یافت. او بوی غذاهای لذیذ و خوشمزه را که از رستوران بیرون می‌آمد، به مشام می‌کشید. حرف‌های سایر مسافران را می‌شنید که دستی بر شکم خود می‌مالیدند و از غذاها تعریف می‌کردند. می‌گفتند پس از تمام‌شدن سفر رژیم غذایی می‌گیرند تا خودشان را لاغر کنند. مرد بینوا دوست داشت به جمع سایر مسافری پیوندد و در رستوران غذا بخورد، اما آهی در بساط نداشت تا با ناله سودا کند. گاه به هنگام شب با چشم‌های باز در رختخوابش دراز می‌کشید و در رؤیای توصیفاتی که سایر مسافران از غذاها می‌کردند، فرو می‌رفت.

در آخرهای سفر، کسی به او مراجعه کرد و گفت: «متوجه شده‌ام که شما همیشه نان و پنیر می‌خورید. چرا به رستوران نمی‌آیید و با ما غذا نمی‌خورید؟» صورت مرد بینوا از خجالت سرخ شد و گفت: "راستش را بخواهید من آنقدر پول داشتم که تنها یک بلیت بخرم. پولی ندارم که با آن برای خوردن غذا به رستوران بیایم."

مرد مسافر با نابوری ابرویی بالا انداخت و گفت: «مگر نمی‌دانید که غذا مجانی است. شما با خرید بلیت، پول غذا را هم پرداخته‌اید.»

وقتی برای اولین‌بار این داستان را شنیدم، به فکر رسید که چه مردم بی‌شماری در دنیا، شرایطی شبیه این مرد ساده‌لوح دارند. آن‌ها متوجه نیستند که پول بسیاری از مواهب زندگی از قبل پرداخته شده است. هرگاه با ذهنیت ضعیف با مسائل برخورد می‌کنیم، نان و پنیر بیشتری می‌خوریم. هرگاه می‌گوییم «از عهده انجام‌دادن این کار بر نمی‌آیم» نان و پنیر بیشتری می‌خوریم.

هرگاه گرفتار هراس می‌شویم و نگرانی و اضطراب بر ما حاکم می‌شود، نان و پنیر بیشتری می‌خوریم. دوستان! من از حال و روز شما بی‌خبرم، اما از خوردن نان و پنیر خسته شده‌ام. زمان آن رسیده که به سر سفره‌ی نعمت بی‌دریغ خداوند برویم. سفره رنگینی برایتان تدارک دیده شده است. همه این‌ها از آن شماس‌ست. به هرچه که احتیاج داشته باشید، دسترسی دارید.

ممکن است در زندگی با ناامیدی بزرگی روبه‌رو شده باشید! ممکن است ناکامی را تحمل کرده باشید! به دنیای واقعی خوش آمدید. اما شما انسان هستید. مخلوق خداوند بزرگ هستید. صرفاً اینکه چیزی بر وفق مراد شما اتفاق نیفتاد، آن کسی را که شما هستید تغییر نمی‌دهد. اگر رؤیایی تحقق

اگر رؤیایان تحقق نیافت،
در رؤیای دیگری فرو روید.

پیدا نکرد، در رؤیای دیگری فرو بروید. اگر به زمین خوردید، دوباره از جای خود برخیزید. وقتی دری به رویتان بسته

می‌شود، در دیگری به رحمت به رویتان گشوده می‌شود. سرتان را بالا بگیرید و بی‌جهت به گوشه خلوت زندگی نروید تا نان و پنیر بخورید.

حکایت نژاد انسانی، داستان مردان و زنانی است که خودشان را ارزان می‌فروشد. انسانهای متوسط به مراتب کمتر از حدی که توانش را دارند ظاهر می‌شوند، در مقایسه با کاری که می‌توانید بکنید آنچه تا امروز به آن دست یافته‌اید جزء کوچکی از دستاوردهایی است که می‌توانید داشته باشید.

«آبراهام مزلو»

ممکن است شروع دشواری را در زندگی تجربه کرده باشید. ممکن است فقر شده، ناامیدی و بدرفتاری چیزهای منفی دیگری را در دوران کودکی تجربه کرده باشید. ممکن است وسوسه شوید و بگذارید که این جنبه‌های منفی روی بقیه‌ی دوران زندگی شما نیز تأثیر بگذارند. اما اینکه زندگی را این‌گونه شروع کردید، بدین معنا نیست که این‌گونه هم ادامه بدهید. باید پنداره‌ی جدیدی را برای خود در نظر بگیرید. باید به ذهنیت جدیدی برسید.

در حرکات و رفتارهایتان قاطع باشید

«جک کانفیلد»

دکتر نورمن وینسنت پیل، ماجرایی مرد جوانی را نقل می‌کند که در دوران رکود اقتصادی به دنبال کار می‌گردد و در ستون استخدام روزنامه‌ای با یک آگهی مواجه می‌شود که شرایطش کاملاً مطابق با توانایی‌های اوست. مرد جوان با عجله خود را به شرکت مورد نظر می‌رساند و می‌بیند که سی‌وهفت نفر جلوتر از او در انتظار نوبت مصاحبه‌اند، اما او به جای ایستادن در صف، یادداشتی با این مضمون برای رئیس می‌فرستد: «لطفاً تا نوبت شماره سی‌وهشت، هیچکس را استخدام نکنید.» چند دقیقه بعد آقای رئیس از اتاق بیرون می‌آید، آن مرد را پیدا می‌کند و می‌گوید: «چیزی که من به دنبالش می‌گردم خلاقیت و ابتکار است. تو از همین حالا استخدام شدی.»



سازمان فرهنگ و امور اسلامی

عامل تفسیر باتر نه معکول تقدیر

روز را خوبید می‌سازد روزگار را (۶)

دستگاهی کوتاه و تجربیات گرانمای برایان نویسی
برای موفقیت و پیروزی در بازار کسب و کار
انگیزایی که پس از هر شکست می‌بازید.
همان حرکتیست که برای پیروزی نویسنده

مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات
مهر کشتنای نه چندان دور در مسابقات

کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای
کتاب به صورت کتابت مصدق شده و دارای



معجزه هدف گذاری

(داستانی زیبا از برایان تریسی)

در گذشته‌ای نه‌چندان دور، در سمیناری در لاس‌وگاس، یکی از شرکت‌کنندگان نزد من آمد و گفت: «چهار سال پیش، وقتی شما برای این شرکت سخنرانی می‌کردید به ما گفتید که اگر هدف‌های روشن و نوشته‌شده داشته باشیم و برای بروزرکردن مهارت‌هایمان پیوسته تلاش کنیم و هرگز تسلیم نشویم، می‌توانیم درآمد خود را دو برابر کنیم.» او گفت: «خب شما بسیار در اشتباه بودید! من در چهار سال گذشته همه رهنمودهای شما را موبه‌مو اجرا کردم، ولی نه تنها درآمدم دو برابر نشد بلکه درآمد من تا حدود ده برابر افزایش یافت. حتی برای خودم باورکردنی نیست که امروز نسبت به چهار سال قبل، یعنی پیش‌ازآنکه خود را وقف بهترشدن در آنچه انجام می‌دهم سازم، چقدر درآمد بالا رفته است.»

«آدم بی هدف مانند مسافری است که وارد پایانه می‌شود، گرچه در آنجا اتوبوس‌های فراوانی است، اما چون نمی‌داند به کجا می‌خواهد برود نمی‌تواند سوار هیچ یک از آن‌ها شود.»

داستان جالب تبلیغ و بازاریابی

فیل از شیر پرسید: «چرا همیشه غرّش می‌کنی؟»

شیر: «باید همه بدانند من سلطانم.»

خرگوش این مکالمه را شنید. پس روزی بالای تپه رفت و خواست غرّش کند، اما صدای نازکی مثل جیک‌جیک جوجه از حنجره‌اش بیرون آمد. روباه صدایش را شنید او را پیدا کرد و خورد.

نکته: در بازار اگر چیزی برای عرضه ندارید بهتر است خاموش باشید.

جک وِلش، مدیرعامل جنرال الکتریک، به گفتن این جمله شهرت داشت:
«اگر موقعیت رقابتی ندارید رقابت نکنید.»

فلسفه او این بود که جنرال الکتریک در هر بازاری فعالیت کند باید
شماره یک یا دو باشد؛ در غیر این صورت بازار را ترک کند.

آیا در بازار خود شماره یک یا دو هستید؟ آیا می‌توانید باشید؟
برنامه‌تان برای رسیدن به موقعیت در بازار چیست؟

کدام بخش از کارتان ویژه و بهتر از دیگران است؟



شمس ادوار

قدرت هدیه خدا به انسان

الهام بخش ترین جمع کلمات و گفتارهای
فلسوفان سکول شین

وادی چشم امیدشان به خدا باشد
هیچ چیز آن قدر عجیب نیست که پیش نیاید



مهرت بی دریغ

کامل ترین و جذاب ترین مرجع فلسفه
زمینه مهارت های زندگی، رشد درونی
اکتون در دسترس شماست:

پیش از ۴۰۰۰ داستان از گذار و
۴۵ جلد کتاب از مسعود لعلی (پروانه)
قسمت زمانی در ایران: بیابید.

در این کتاب تلاش کردم تا نشان دهم
برناویتی نیست. همه انسان ها پتانسیل
خوشبخت شدن دارند. علت پراختیادی
کافی برای اثبات کفایت و صلاحیت است.
اما با باورهای برآمده از تجربه های زندگی گذار
روش های و نشان دادیم تا به واسطه آن
خود تغییر دهید. زیرا انسانی که نتواند فکر
چیز را نمی تواند متحول کند. تغییر از
چهار چوب های فکری آغاز می شود. با خود و
«من» واقعی و آرمانی را ملاقات کنید.



زندگی بازی است

زنی با مردی ازدواج کرده بود که هر شب می‌باید با او به مهمانی می‌رفت. زن که از این مهمانی‌ها به تنگ آمده بود، هر شب بی‌صبرانه آرزو می‌کرد که ای کاش می‌توانست خانه بماند و کتاب بخواند؛ این آرزو چنان نیرومند بود که برآورده شد. همسرش در پی زنی دیگر رفت و در نتیجه زن مجال یافت در خانه بماند و کتاب بخواند؛ منتها حمایت شوهرش را از دست داد.

در زندگی هیچ رویدادی دعوت نشده به سراغتان نمی‌آید.
 « هر وضع ناخوشایندی که در زندگی‌تان پیش آید، تبلور اندیشه منفی خودتان است؛ حاصل خیالات نادرست.
 « بیشتر مردم زندگی را پیکار می‌انگارند؛ اما زندگی پیکار نیست، بازی است.

« آدمی تنها آنچه را که می‌دهد باز می‌ستاند. بازی زندگی، بازی بومرنگ‌ها است و پندار و کردار و گفتار انسان، دیر یا زود با دقتی حیرت‌انگیز به خود او باز می‌گردد.

« هرگاه بدانیم هر آنچه بفرستیم به خودمان باز گردد، تازه آنگاه شروع می‌کنیم به ترسیدن از بومرنگ‌های خودمان.

بازی زندگی، بازی بومرنگ‌هاست و پندار و کردار انسان، دیر یا زود با دقتی حیرت‌انگیز، به خود او باز می‌گردد.

انسان اگر نفرت بورزد، نفرت به او باز خواهد آمد، و اگر عشق ببخشد، عشق خواهد ستاند. اگر انتقاد کند، از او انتقاد خواهد شد. اگر دروغ بگوید به او دروغ خواهند گفت و اگر تقلب کند به او حقه خواهند زد.

« برای هیچ، اندیشه مکنید، بلکه در هر چیز با دعا و شکرگزاری خواسته‌های خود را به خدا عرض کنید.

معجزه‌ی قدرت فکر

زنی را می‌شناسم که در کودکی همیشه «وانمود می‌کرد» که بیوه است. سراپا سیاه می‌پوشید و توری بلند و سیاه بر سر می‌نهاد. اطرافیان‌ش تصور می‌کردند که بسیار باهوش و با نمک است تا اینکه کودک بزرگ شد و با مردی عروسی کرد که از جان و دل دوستش می‌داشت.

اما چندی نگذشت که شوهرش مُرد و زن سالیان سال لباس سیاه به‌تن کرد و تور سیاه بر سر گذاشت. تصویر خودش به صورت یک «بیوه‌زن» بر ذهن نیمه‌هوشیارش اثر گذاشته بود و به‌رغم مصیبت جانکاهی که به بار آورد، به‌وقت خود به غنیمت درآمد.

تخیل را قیچی ذهن خوانده‌اند. این قیچی شبانه‌روز در حال بریدن تصاویر است. آدمی در ذهن خود تصاویری می‌بیند و دیر یا زود در دنیای بیرون با آفریده‌های ذهنش رویارو می‌شود.

«هر آنچه آدمی عمیقاً احساس یا به روشنی مجسم کند بر ذهن نیمه‌هشیار اثر می‌گذارد و موبه‌مو در صحنه‌ی زندگی ظاهر می‌شود.

اسکاول شین

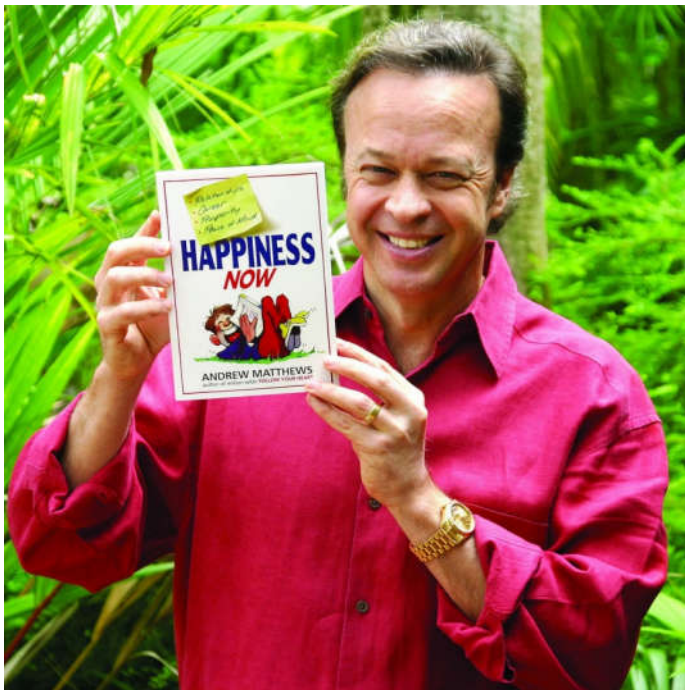


کنترل کنید تا کنترل نشوید

وقتی که نسخه‌ی دست‌نویس اولین کتابم یعنی *راز شادزیستن* را نزد ناشر بردم، به من گفتند: «آخرین چیزی که ممکن است جهان به آن نیاز داشته باشد، کتابی دیگر در زمینه‌ی بهداشت روانی است.» آن‌ها همچنین گفتند که برای نوشتن کتاب‌هایی نظیر *راز شادزیستن*، حتماً باید روان‌پزشک باشید؛ جز یک نفر که دیدن او را به من توصیه کردند.

سرانجام پس از هجده ماه، ناشری در سنگاپور پیدا کردم. آن‌ها به من گفتند که رقابت در بازار کتاب، بسیار شدید است و تلویزیون و مطبوعات علاقه‌ی چندانی به نویسندگان گمنام ندارند. ما به یک استراتژی نیاز داشتیم. تصمیم گرفتیم که *راز شادزیستن* را مستقیماً به میان مردم ببریم. وقتی کتاب را در سنگاپور منتشر کردیم، من سه‌پایه‌ی نقاشی و میکروفون را برداشتم و تقریباً به تمام کتاب‌فروشی‌های شهر بردم و در آنجا شروع به کشیدن کاریکاتور کردم، درباره‌ی فلسفه‌ام حرف زدم و کتاب‌ها را امضا کردم. در دبیرستان‌ها و دانشگاه‌ها با دانشجویان صحبت کردم و در ادارات مختلف با کارکنان به بحث نشستیم و آن‌قدر این روش را ادامه دادم که *راز شادزیستن* در فهرست پُر فروش‌ترین کتاب‌های سنگاپور قرار گرفت و بعد همین استراتژی را در مالزی و استرالیا و... به کار گرفتم.

شش سال به نقاط مختلف جهان سفر کردم، در انبارها و زندان‌ها سخنرانی کردم و در یک هزار مرکز خرید به کشیدن کاریکاتور پرداختم. نام کتاب بعدی‌ام را باید «مراکز خرید جهان» بگذارم! در بیشتر این ایام، از این کار لذت می‌بردم؛ اما روزهایی هم بود که وقتی در اتاق یک هتل سر از بالین بلند می‌کردم، با بی‌حوصلگی می‌گفتم: «اگر به یک کتاب‌فروشی دیگر سر بزنم، حتماً بالا می‌آورم.»



کتاب‌فروشی به کتاب‌فروشی، شهر به شهر، کشور به کشور گشتیم تا *راز شادزیستن* را به بازار جهانی کتاب معرفی کردیم و تازه آن وقت بود که به تدریج، مطبوعات و ایستگاه‌های تلویزیونی به دنبال ما افتادند! از این سفر طولانی خاطرات جالبی برای ما به یادگار مانده است: یک تور کامل تبلیغاتی دور استرالیا را در حالی برگزار کردیم که همه خطوط هوایی در اعتصاب به سر می‌بردند. یک بار هم در نیوزیلند مرا وا داشتند که در ایستگاهی رادیویی کاریکاتور بکشم!

برای معرفی کتاب *راز شادزیستن* به مردم آمریکا، در محل سفارت استرالیا در مَنهتن، ضیافتی برای رسانه‌های گروهی ترتیب دادیم و برای تمام

روزنامه‌ها، مجله‌ها و ایستگاه‌های رادیویی و تلویزیونی شرق آمریکا دعوت‌نامه فرستادیم و مقدمات پذیرایی از دویست نفر را فراهم کردیم. روز موعود، یعنی ۳۰ ژوئن ۱۹۹۰، برای شرکت در این مراسم به نیویورک پرواز کردم. اتفاقاً در همان روز ۳۰ ژوئن قرار بود نلسون ماندلا هم به نیویورک وارد شود. چه تعدادی از خبرنگاران تصور می‌کردند که خبر ورود آندرو متیوس کوچک مهم‌تر از ورود نلسون ماندلای بزرگ باشد؟ صفر.

خبرنگاران از من سؤال کردند: «چه کار کردی که توانستی یک میلیون جلد کتاب بفروشی؟» و من در جواب گفتم: «۲ میلیون کیلومتر سفر کردم، ۵۰۰ بار سخنرانی کردم، ۱۰۰۰ بار مصاحبه و ۲۳ مرتبه هم چمدانم را گم کردم!»

این، داستان یک کتاب یا یک تجارت نیست؛ ماجرای است درباره‌ی تمامی نقشه‌های موفقیت‌آمیز. از هرکجا که می‌توانید، آغاز کنید؛ هر کاری که می‌توانید، انجام دهید. صحبت از شانس و اقبال نیست؛ صحبت از تلاش است.

اندرو متیوس

مسئولیت‌پذیری یا مسئولیت‌گریزی؟

داستان واقعی

متهم فراری، پلیس را به‌سبب اینکه او را سریع دستگیر نکرده است، سرزنش کرد. این متجاوز جنسی به‌نام «هاروی تایلور» که در فلوریدا در تعقیب او بودند، برای فرار از دست پلیس به جنگل‌های ایالت «مین» گریخت. روزنامه «بنگورنیوز» گزارش می‌دهد که مجرم ۴۸ ساله، پس از فرار از دست کلانتر، حداقل سه شب را در جنگل گذراند. او مدعی است چند انگشت پای خود را بر اثر سرمازدگی از دست داده است؛ چون به‌حد کافی زود دستگیر نشده است. متهم که در بیمارستان سخن می‌گفت، اظهار کرد:

«اگر پلیس کار خود را خوب انجام داده بود، من الان اینجا نبودم. سعی می‌کنم وکیلی پیدا کنم که دادخواستی علیه این پلیس تنظیم کند. اگر آن‌ها کار خود را به‌درستی انجام داده بودند، من در وضعیتی نبودم که الان هستم و همان روز اول در زندان قرار می‌گرفتم.»

نیکی و بدی که در نهاد بشر است

شادی و غمی که در قضاو قدر است

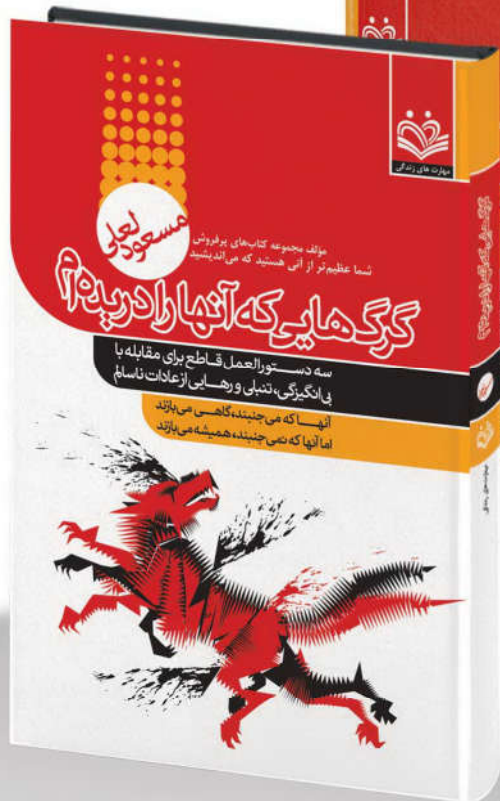
با چرخ مکن حواله کاندر ره عقل

چرخ از تو هزار بار بیچاره‌تر است

خیام

- انسان مسئول کیفیت زندگی خویش است. (نظام باور اعتمادبه‌نفس)

- انسان مسئول وضعیت زندگی خود نیست. عوامل بیرونی بر زندگی وی تأثیر می‌گذارند. (نظام باور فقدان اعتمادبه‌نفس)



داشتن انگیزه از نان شب واجب‌تر است

گرگی پیر هر از گاهی به مزرعه‌ی دهقانی دستبرد می‌زد. سگ دهقان به‌عنوان مسئول حفاظت از مزرعه، با مشاهده‌ی گرگ تعقیبش می‌کرد؛ اما با وجود برخورداری از بنیه‌ی جوانی و چالاکی، موفق به گرفتن گرگ پیر نمی‌شد. روزی سگ به تعقیب گرگ پرداخت و تا رودخانه که مرز مزرعه بود، او را دنبال کرد؛ ولی مثل همیشه گرگ از آب گذشت و سگ فقط به نظاره نشست. همان‌طور که گرگ در حال دورشدن بود، سگ از او پرسید: «چرا با اینکه سن‌وسالی از تو گذشته است، نمی‌توانم به تو برسم؟» گرگ پیر گفت: «هیچ‌وقت موفق به شکار من نخواهی شد؛ زیرا تو به‌خاطر صاحب به دنبال من می‌دوی، اما من با انگیزه‌ی نجات جانم می‌دوم.»

گرگ پیر با وجود ضعف بدنی‌اش، سریع‌تر از سگ شکارچی می‌دوید؛ زیرا انگیزه و دلایل بیشتر و مهم‌تری برای دویدن داشت. همه‌ی تفاوت‌ها از انگیزه‌های متفاوت ناشی می‌شود. این داستان به‌خوبی قدرت جادویی «انگیزه» را نشان می‌دهد.

ثروتی به‌نام انگیزه

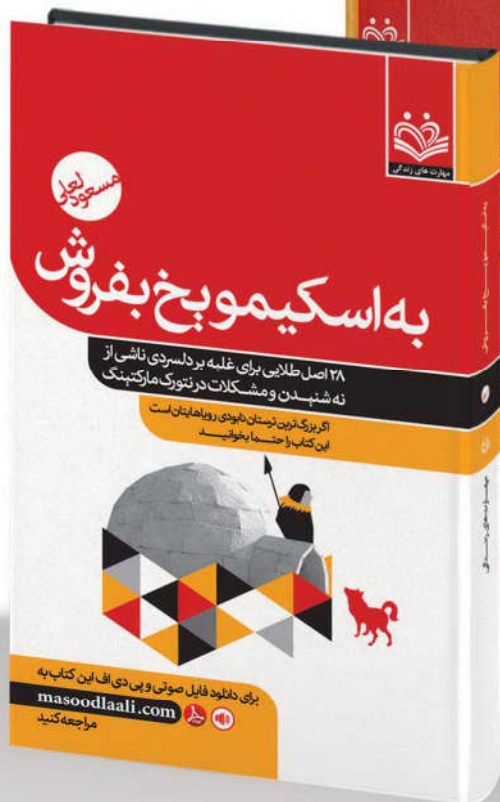
انگیزه بزرگ‌ترین دارایی زندگی محسوب می‌شود. هرآنچه از آن برخوردارید یا سودای رسیدن به آن را در سر دارید، بدون وجود انگیزه، شدنی نیست. در نبود انگیزش درونی، هیچ اتفاق خاصی رخ نمی‌دهد و تغییر درخور توجهی به وجود نمی‌آید. زندگی یعنی تلاش و حرکت و امید. فرد بی‌انگیزه مرده‌ای متحرک است. وضعیت او با میت یا فرد روبه‌احتضار هیچ تفاوتی ندارد. بی‌عملی و بی‌جنبشی ویژگی مشترک هر دوی آن‌هاست.

اعجاز انگیزه و پشتکار

تحقیقاتی که درباره‌ی قهرمانان المپیک و موسیقی‌دانان برجسته‌ی جهان و شطرنج‌بازان نام‌آور انجام شده است، نشان داده است که ویژگی مشترک آنان، توانایی واداشتن خود به انجام تمرین‌های منظم و بی‌وقفه است. این برنامه‌های تمرینی سخت باید از دوران کودکی آغاز شوند و برای آنکه در سطح جهانی موفقیت کسب شود، باید به‌لحاظ کیفی همواره ارتقا پیدا کنند.

در المپیک ۱۹۹۲ اعضای تیم دوازده‌ساله‌های شیرجه‌ی چین در کل زندگی خود به همان اندازه‌ای در شیرجه‌رفتن تجربه داشتند که اعضای تیم آمریکا در آغاز دهه‌ی بیست‌سالگی، تمرین شیرجه کرده بودند. قهرمانان شیرجه‌ی چین تمرین‌های سخت خود را از چهارسالگی شروع کرده بودند. بهترین نوازندگان ویلن در قرن بیستم نیز فراگرفتن طرز نواختن این وسیله را از حدود پنج‌سالگی آغاز کرده بودند. هنرجویان برجسته‌ی ویلن در بهترین آکادمی موسیقی برلین، همگی در آغاز دهه‌ی بیست‌سالگی خود ۱۰هزار ساعت در کل زندگی تمرین کرده بودند؛ درحالی‌که هنرجویان رتبه‌ی دوم حدود ۷هزار و ۵۰۰ ساعت.

به‌نظر می‌رسد وجه تمایز برترین افراد از کسانی که توانایی مشابهی دارند، این است که گروه اول می‌توانند برنامه‌ای سخت را سال‌های متمادی دنبال کنند. مخرج مشترک تمام کامیابی‌ها، تلاش طاقت‌فرسا و تعهد جدی است. افراد پیشرو استادان مدیریت انگیزه و اشتیاق درونی‌اند. آن‌ها قادرند ماه‌ها و سال‌ها متمادی با اراده‌ی جدی، در پیگیری برنامه‌ها ثابت‌قدم باقی بمانند.



اصل قورباغه در چاه

قورباغه‌ای که روز را با امید آغاز کرده بود، به درون چاله‌ای در جاده‌ای روستایی افتاد؛ هرچه تلاش کرد که از چاله بیرون بیرد، موفق نشد. طولی نکشید که خرگوشی برسر چاله آمد و به قورباغه پیشنهاد کرد برای خروج از چاله کمکش کند؛ خرگوش نیز موفق نشد. حیوان‌های دیگری از جنگل به کمک او آمدند تا با تلاشی جدی او را از چاله خارج کنند؛ همگی جز تسلیم چاره‌ای ندیدند. آن‌ها گفتند: «برمی‌گردیم و مقداری غذا برایت می‌آوریم. به نظر می‌رسد که مدتی باید در این چاله بمانی.» پس از مدتی متوجه شدند که قورباغه پشت‌سرشان است و جست‌وخیزکنان به آن‌ها نزدیک می‌شود؛ نمی‌توانستند آنچه می‌بینند را باور کنند. آن‌ها گفتند: «ما فکر کردیم نمی‌توانی بیرون بایی!» قورباغه پاسخ داد: «اما می‌بینید که توانستم. کامیونی بزرگ به طرف من می‌آمد و من توانستم فرار کنم.»

نه شنیدن در حکم افتادن در یک چاله است. چگونه می‌توان از یک چاله بیرون آمد؟ باید انگیزه و دلیل بسیار محکمی برای بیرون آمدن داشت. اهداف فشار لازم برای پرتاب به جلو را در اختیار قرار می‌دهند. در قسمت هدف‌گذاری، شما ایده‌آل‌های زندگی‌تان را ترسیم کردید، مثلاً مشخص کردید با درآمدهای ناشی از نتورک مارکتینگ اتومبیل و خانه مسکونی مورد نظرتان را می‌خواهید بخرید. اما در اصل قورباغه در چاله باید تعیین کنید! چرا می‌خواهید به اهداف مورد نظرتان برسید؟ دلایل و انگیزه‌های شما از داشتن فلان خانه مسکونی چیست؟ آیا احساس آرامش بیشتر انگیزه شما است؟ آیا با صاحبخانه‌شدن می‌خواهید احساس امنیت بیشتری در زندگی داشته باشید؟ از طرف دیگر همه دلایل مربوط به اهداف نمی‌شود، مثلاً ممکن است یکی از انگیزه‌های فعالیت شما در این حرفه افزایش مهارت‌های کسب‌وکار و رهبری باشد، یا از طریق فعالیت در بازاریابی شبکه‌ای می‌خواهید به افراد در زمینه رشد فردی کمک کنید. پس دومین اصل اساسی برای ایجاد انگیزه و مبارزه با احساسات منفی:

۱- آگاهی و اطلاع از کلیه دلایل و انگیزه‌های فردی،

۲- لیست کردن و نوشتن آن‌ها در دفتر اهداف است.

من عاشق این لطیفه‌ام که از کسی می‌پرسند: اگر در اقیانوس کوسه‌ای دنبال کرد چه می‌کند؟

- می‌روم بالای درخت

- آخر وسط اقیانوس که درخت نیست!

- مجبورم نمی‌فهمی؟! مجبورم مجبور!

وقتی انسان به مرحله اجبار می‌رسد دست به هر کاری می‌زند و از هیچ کوششی فروگذار نخواهد بود.

آگاهی و مرور روزانه دلایل و انگیزه‌ها، اجبار مثبت و نیروی معجزه‌گر برای خارج شدن از تله‌های شغلی را فراهم می‌کند. وقتی اجبار درونی به اندازه قابل ملاحظه‌ای افزایش بیابد شما از پس خیلی از غیرممکن‌ها از جمله فروش یخ به اسکیمو بر می‌آیید. شما مرتب به خود و دیگران می‌گویید: «مجبورم باید بفروشم، می‌فهمی؟!»

اصل همنشینی

به تازگی داستانی درباره‌ی دیزنی شنیدم. «روی دیزنی» می‌گفت وقتی می‌خواسته اتکات را افتتاح کند، گویا یکی از خبرنگاران با او مصاحبه می‌کند و در خلال مصاحبه به او می‌گوید: روی، افسوس که پدرت والت، زنده نماند تا این روز را ببیند و شاهد افتتاح اتکات باشد. روی، لبخندی می‌زند و به آن خبرنگار می‌گوید: او اول و قبل از همه‌ی ما اتکات را دیده بود و به همین دلیل الان من و شما شاهد اتکات هستیم. اگر او اول اتکات را در ذهن خود ندیده

بود ما نیز امروز نمی‌توانستیم اینجا باشیم و افتتاح‌شدن آن را ببینیم.

آنتونی رابینز می‌گویند پشت سر هر مرد موفق، یک زن مدبّر قرار دارد. اما نسخه کامل‌تر این عبارت این است: پشت سر هر انسان موفق یک فرد یا تیم دلسوز و مدبر نهفته است. چهارمین تکنیک مؤثر برای غلبه بر احساس ناامیدی مراجعه به دوستان حامی و دلسوزی است که می‌توانند در لحظات سخت به یاری شما بشتابند.

مادری دارم بهتر از برگ درخت

دوستانی بهتر از آب روان

سهراب سپهری

افراد دو گروه‌اند: کسانی که معتقدند می‌توان به اسکیمو یخ فروخت، و کسانی که باور ندارند می‌شود به اسکیمو یخ فروخت. اطراف شما را کدام دسته پر کرده است؟

آنتونی رابینز معتقد است: تو تبدیل به همان کسی می‌شوی که وقت عمده‌ات را با او می‌گذرانی. دوستان شما چه کسانی هستند؟ آیا آن‌ها از اهداف و تلاش‌هایتان حمایت می‌کنند؟ شما را تشویق می‌کنند یا نه؛ با آیه یأس خواندن و افکار کوچک و منفی‌شان چوب لای چرخ شما می‌گذارند؟

گلی خوش‌بوی در حمام روزی
رسید از دست محبوبی به دستم
بدو گفتم که مشکی یا عبیری
که از بوی دل‌آویز تو مستم
بگفتا من گلی ناچیز بودم
ولیکن مدتی با گل نشستم
کمال هم‌نشین در من اثر کرد
وگر نه من همان خاکم که هستم...

سعدی

مجالست با افراد خوش‌بین و مثبت‌اندیش شما را تبدیل به فرد مثبت‌نگر، و همنشینی با اشخاص کوتاه‌فکر و منفی‌باف، از شما یک فرد بدبین تمام‌عیار می‌سازد. یکی از مؤثرترین راهکارها برای افزایش کیفیت زندگی، تشکیل یک شبکه ارتباطی از افراد خوش‌فکر و مثبت‌نگر است. این شبکه ارتباطی می‌تواند دارای دو ویژگی مهم باشد.

۱- بزرگ‌اندیشی و خوش‌فکری و درایت.

۲- برخورداری از احساس دلسوزی و تمایل به کمک و یاری رسانی.

در این شب سیاهم گم‌گشت راه مقصود

از گوشه‌ای برون‌آی ای کوکب هدایت

حافظ

هنگام قرارگرفتن در شدايد زندگی می‌توانید با مراجعه به این افراد از دو نوع خدمات برخوردار شوید:

۱- دریافت راهکارهای مؤثر و کارآمد برای برون‌رفت از مشکلات.

۲- دریافت انرژی مثبت و ترمیم عواطف منفی ناشی از قرارگرفتن در بحران‌ها.

اگر در حرفه خود دچار ناکامی شده‌اید می‌توانید با مراجعه به دوستان مراقب و خوش‌فکر، از آن‌ها انرژی بگیرید. آن‌ها بی‌چشمداشت، شما را راهنمایی می‌کنند. آن‌ها در شما می‌بینند که می‌توانید به اسکیمو یخ بفروشید.



ماجرای فروشنده هیپنوتیزشده

از املر ویلر دعوت شده بود تا به‌عنوان مشاور فروش، برای مؤسسه‌ای کار کند. مدیر فروش نظر او را به مورد جالبی جلب کرد. یکی از فروشندگان به هر منطقه‌ای که اعزام می‌شد، سالانه دقیقاً پنج‌هزار دلاری کاسی می‌کرد. نظر به اینکه این فروشنده در یک منطقه کوچک، به‌نسبت خوب عمل کرده بود، منطقه بزرگتر و بسیار معتبری را برای او در نظر گرفته بودند.

اما سال بعد، با آنکه در این منطقه بهتر فعالیت کرده بود، حق‌العمل فروشش در سطح همان پنج‌هزار دلار سابق باقی مانده بود. سال بعد، حق‌العمل فروش همه‌ی فروشندگان را افزایش دادند و با این حال، دخل این فروشنده از پنج‌هزار دلار تجاوز نکرد. او را به یکی از فقیرترین نقاط اعزام کردند و باز هم همان پنج‌هزار دلار را کاسی کرد.

ویلر با این فروشنده صحبت کرد و متوجه شد که مشکل منطقه فروش نیست، بلکه مسئله ارزشی است که فروشنده برای خود تعیین کرده است؛ خود را فروشنده پنج‌هزار دلاری می‌دانست، و تا زمانی که رفتار این توهم بود به‌نظر نمی‌رسید که شرایط پیرامون برایش اهمیت زیادی داشته باشد.

«در منطقه فقیر باید تلاش بیشتری می‌کرد تا به رقم درآمد ۵۰۰۰ دلار برسد، اما در منطقه مناسب فروش، چون رقم به ۵۰۰۰ دلار می‌رسید به هر عذروبهانه دست از تلاش می‌کشید. حتی یک‌بار وقتی به ۵۰۰۰ دلار رسید بیمار شد و در محل کاری حضور نیافت؛ پزشک‌ها نشانه‌ای از بیمار در او نیافتند. با شروع سال جدید، به‌طور حیرت‌انگیزی حالش خوب شد و سر کار رفت!»

«ماکسول مالتز»

ایمان داشته باشید که مشکلی نیست که آسان نشود

دیوید شوارتز برای نشان دادن قدرت ایمان و اثر آن بر تلاش‌های فردی تجربه خود را این‌طور شرح می‌دهد: «در کلاس‌های درسی اغلب از شاگردانم می‌پرسم: چند نفر از شما احساس می‌کنید تا سی سال آینده امکان برچیدن زندان‌ها وجود دارد؟ وقتی همگی مطمئن شدند که خیال شوخی ندارم، معمولاً یک نفر با جملاتی از این دست مرا مورد انتقاد قرار می‌دهد: منظورتان این است که همه‌ی آن دزدها، جنایتکارها و آدم‌های خلافکار بریزند توی خیابان‌ها؟! ... که چه بشود؟! آن‌وقت کدام یک از ما امنیت خواهیم داشت؟ بدون زندان، امنیت جامعه به‌مخاطره خواهد افتاد.»

بعد بقیه شروع به اظهار نظر می‌کنند: «اگر زندان نداشته باشیم، نظم جامعه به‌هم می‌خورد». «در مورد جنایتکاران مادرزاد چه می‌گویید؟». «تازه به زندان‌های بیشتری هم نیاز داریم». «خبر مربوط به آن جنایت هولناک را در روزنامه صبح امروز خوانده‌اید؟» و ...

همین‌طور ادامه می‌دهند و انواع دلایل موّجه را در مورد لزوم زندان‌ها برایم ردیف می‌کنند. حتی یک نفر می‌گفت که حتماً باید زندان داشته باشیم تا مأموران پلیس و زندانبان‌ها بیکار نشوند!

پس از آنکه ده دقیقه‌ای به جمع فرصت می‌دهم که اثبات کند چرا به زندان نیاز داریم، به آن‌ها می‌گویم: حالا بگذارید در این مرحله تذکر بدهم که از طرح این سؤال - برچیدن زندان‌ها - می‌خواستم برای روشن کردن مطلبی استفاده کنم. «هر یک از ما دلایلی آوردیم مبنی بر اینکه چرا نمی‌توانیم نیاز به وجود زندان‌ها را نادیده بگیریم. حالا لطفی در حق من بکنید! خواهش می‌کنم برای چند دقیقه هم که شده سعی کنید این اعتقاد را در خودتان ایجاد کنید که می‌شود زندان‌ها را از صحنه اجتماع برچید؟».

شاگردها به‌خاطر هماهنگی با هدف آزمایش می‌گویند: «خیلی خوب، ولی فقط برای تفریح». بعد می‌پرسم: «حالا فرض کنیم که می‌شود زندان‌ها را برچید، باید از کجا شروع کنیم؟» در آغاز، پیشنهادها به‌کندی مطرح می‌شود.

یک نفر با تردید چیزهایی نظیر این‌را می‌گوید: «خوب، اگر کانون‌های جوانان را تقویت کنید امکان دارد بتوانید جنایت را ریشه‌کن کنید». دیری نمی‌گذرد که جماعتی که تا ده دقیقه پیش، سرسختانه با فرضیه‌ی من مخالفت می‌کرد، به‌دنبال کردن بحث علاقه‌ی شدیدی نشان می‌دهد.

«کاری کنید که فقر ریشه‌کن شود، سرچشمه‌ی بیشتر جنایت‌ها در طبقات کم‌درآمد است». «تحقیقاتی انجام دهید که جانپان بالفطره، قبل‌از ارتکاب جنایت، شناسایی شوند». «از شیوه‌های درمانی برای مداوای بعضی از انواع جنایتکاران استفاده کنید». «مأمورانی برای اجرای قانون تربیت کنید که بر حسب روش‌های اصلاحی عمل کنند».

این‌ها فقط نمونه‌هایی از هفتادوهشت ایده‌ی متفاوت است که از کلاس‌ها جمع‌آوری کرده‌ام و همگی در جهت تحقیق این هدف، یعنی برچیدن زندان‌ها ارائه شده‌اند. وقتی به کاری ایمان داشته باشید، فکرتان راه‌های انجام آن‌را پیدا می‌کند.

این آزمایش تنها یک نتیجه دارد: وقتی ایمان بیاورید که چیزی ناممکن است فکرتان در پی دلایلی می‌گردد که این مطلب را اثبات کند؛ ولی وقتی ایمان داشته باشید، ایمان حقیقی که کاری شدنی است، فکرتان راه‌های انجام آن‌را می‌یابد. ایمان‌داشتن به امکان تحقق مسائل، درحقیقت جاده را برای راه حل‌های خلاق هموار می‌سازد، درحالی‌که ایمان‌داشتن به عدم تحقق آن‌ها تفکری ویرانگر است؛ این موقعیت را می‌توان به تمام موقعیت‌ها، چه بزرگ و چه کوچک، تعمیم داد.

آن دسته از رهبران سیاسی که ایمان کامل به تأسیس یک صلح جهانی پایدار ندارند، دچار شکست می‌شوند؛ زیرا دریچه‌های ذهن خود را به روی راه‌های خلاق که به صلح می‌انجامد بسته‌اند. اقتصاددانانی که اعتقاد دارند رکودهای اقتصادی اجتناب‌ناپذیر است نمی‌توانند راه‌های خلاق برای شکستن این دور باطل در اقتصاد پیدا کنند.

به‌طریق مشابه، اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید می‌توانید راه‌هایی برای دوست‌داشتن یک فرد پیدا کنید. اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید می‌توانید راه حل‌هایی برای مشکلات شخصی‌تان پیدا کنید. اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید می‌توانید راهی برای خریدن خانه‌ای بهتر که آرزوی خریدنش را دارید پیدا کنید.



یا می‌شود یا باید بشود

در تاریخ آمده است که فرمانده بزرگ و جنگاوری با چند کشتی جنگی به قصد فتح سرزمین‌های جدید به ساحل دشمن رسید. فرمانده دستور دارد که تمام کشتی‌ها پس از پیاده‌شدن سربازان به آتش بکشند! در این وضعیت سربازان فقط یک راه داشتند: پیروزی. آن‌ها به فرار، عقب‌نشینی و دست‌کشیدن از نبرد نمی‌توانستند فکر کنند.

می‌دانید چه زمانی دروازه‌های ثروت در برابر شما گشوده می‌شود؟ هنگامی که به این نتیجه برسید که «باید» موفق شوید. زمانی که به خود گفتید «من باید یک سازمان بزرگ فروش داشته باشم»، «من راهی جز موفقیت ندارم»، «یا می‌شود یا باید بشود»، «من محکوم به موفقیت»، زمان تحقق رؤیاهای شما فرا رسیده است.

زندگی رؤیایی یک نشانه مهم دارد، از خود سؤال کنید آیا یک «باید» بزرگ در قلبت شکل گرفته است؟ آیا روح در اشتیاق رسیدن به خواسته‌ات متلاطم و بی‌قرار است؟ زمانی موفق می‌شوید که در ذهنتان به این نتیجه رسیده باشید که چاره‌ای جز پیش‌رفتن ندارید.

اگر صرفاً علاقه دارید و دوست دارید که زندگی‌تان تغییر کند، مطمئن باشید هیچ تغییری رخ نخواهد داد. تحولات بزرگ ناشی از انگیزه‌های بزرگ هستند. باید عاشق هدف‌تان بشوید و جز رسیدن به آن به چیزی فکر نکنید.

دو صخره

تصور کنید لبه‌ی صخره‌ای ایستاده‌اید، مقابل شما صخره دیگری قرار دارد، صخره‌ای که دوست دارید بیشتر روی آن باشید. می‌دانید که نمی‌خواهید روی صخره‌ای که ایستاده‌اید بمانید. می‌دانید که تا همین‌جا هم کلی وقت تلف کرده‌اید و وقتش رسیده که بپرید و به سمت دیگری بروید.

سپس در همان لحظه که آماده پرش به سمت دیگر هستید، به زیر پایتان نگاه می‌کنید و در همان لحظه ترس تمامی وجود شما را فرا می‌گیرد؛ ترس از سقوط، ترس از نرسیدن به طرف مقابل، ترس از اینکه مبدا هنگامی که به صخره دیگر برسید، دیگر نظرتان عوض شده باشد و ببینید آنجا جایی نیست که می‌خواستید باشید، ترس از اینکه راه برگشتی نداشته باشید، ترس از اینکه پایتان بلغزد، ترس از اینکه مبدا چیزی را پشت سر، جا گذاشته باشید؛ چیزی که برایتان اهمیت زیادی دارد.

قلبتان از رؤیاهایتان با شما زمزمه می‌کند و به شما یادآوری می‌کند که چقدر آنچه روی آن صخره قرار دارد برایتان مهم و خواستی است. ندای درونتان به شما می‌گوید: «چنانچه به آنجا نرسی، دیگر هرگز خوشحال نخواهی بود. تا همین الان هم کلی وقت تلف کرده‌ای و می‌بایست زودتر آنجا می‌بودی.»

شاهدید که دیگران یکی پس از دیگری می‌پرند و در طرف دیگر صخره فرود می‌آیند و از آن طرف فریاد می‌زنند که شما هم همان کاری را بکنید که آنان کرده‌اند، اما همان جایی که بودید می‌مانید؛ فلج شده‌اید و می‌ترسید بپرید!

ما در بسیاری از مقاطع زندگی‌مان روی همین صخره‌های نمادین زندگی‌مان ایستاده‌ایم، درحالی‌که نیاز داریم بپریم و روی صخره‌ی دیگری فرود بیاییم. صخره‌ی اول نماینده جایی است که هستیم و وضعیتی است که داشته‌ایم؛ وضعیتی که دیگر باید تغییر کند، شغلی که می‌دانیم باید از آن دست بکشیم، روابطی که با شکست مواجه شده و وقت آن رسیده که به آن‌ها پایان دهیم، عادات و اعتیاداتی که می‌دانیم وقت ترک‌کردن‌شان رسیده است. و صخره دوم، نماینده چیزی است که می‌خواهیم باشیم؛ موفقیت‌ها و دستاوردها، رؤیاهایی که در سر می‌پرورانیم، شغلی که همیشه در پی‌اش بودیم، روابطی که همیشه آرزوی آن‌ها را داشتیم، کارهایی که انجام‌دادن‌شان شهادت فراوان می‌خواست.

هربار که در زندگی‌تان با یکی از این صخره‌ها روبه‌رو می‌شوید این فرصت به شما داده شده است که رشد کنید و از آنچه و آنی که دیروز بودید بهتر شوید؛ اما به‌منظور تغییر باید بپرید، باید تغییر را لمس کنید؛ و این همان جایی است که اغلب ما متوقف می‌شویم و جا می‌زنیم.

«باربارا دی آنجلیس»



معمود علی

معجزه شبکه‌ای در بازار پاپر شبکه‌ای

اگر بزرگترین هدف‌تان گسترش مجموعه‌تان است
خواندن این کتاب را از دست ندهید

هفتاد و پنج نفر کسی نیست که به‌دین مجموعه‌تان
کسی است که پیش‌بین نتورکس‌ها را به‌دین می‌کند



برای دانلود فایل صوتی و بی‌بی‌بی این کتاب به
masoodaali.com مراجعه کنید



دانلود رایگان فایل
کتاب معمود علی
زندگام پاپر شبکه‌ای

این کتاب برای شما به‌صورت بی‌بی‌بی
و همچنین فایل PDF
برای دریافت رایگان فایل PDF به
masoodaali.com/freepdf94

معجزه شبکه‌ای در بازار پاپر شبکه‌ای

چرا باید این کتاب را بخوانید؟
- گسترش مجموعه، بزرگ‌ترین هدف
است. در این کتاب کلیه
نکات و روش‌ها
- در این کتاب به یکی از موفق‌ترین
تجارت پر رونق شده است. مطالعه
مجموعه‌ای گسترش می‌کند.
- مطالعه و افزایش اطلاعات و
تجارت از دیگران متمایز می‌کند.
مستند برای شما به‌دین است.



مشکل من و تختخواب

از همان دوران کودکی تا همین الان هم که بزرگ شده‌ام، همیشه فکر می‌کنم شبها کسی زیر تختم پنهان شده است!

خلاصه تصمیم گرفتم به یک روانپزشک مراجعه کنم. آشنای یکی از دوستانم روانپزشک بود. پیش او رفتم و مشکلم را گفتم. روانپزشک گفت: «باید یک سال هفته‌ای یک جلسه ویزیت بشی تا درمانت کنم.»

ویزیت هر جلسه پنجاه هزار تومان می‌شد. هم هزینه‌اش زیاد می‌شد و هم خیلی وقت‌گیر بود. چند ماه بعد که رفته بودم به دوستم سری بزنم، روانپزشک هم آنجا بود. پرسید: «پس چرا نیومدی؟»

گفتم: «خب، جلسه‌ای پنجاه هزار تومان، برای یک سال خیلی زیاد بود. یک نجار من رو مجانی معالجه کرد.»

پزشک با تعجب گفت: «عجب! می‌تونم بپرسم اون نجاره چطور تو را معالجه کرد؟»

گفتم: «به من گفت اگه پایه‌های تختخواب را ببری دیگه هیچکس نمی‌تونه زیر تختت قایم بشه!»

حل مشکلات ممکن است راه حل‌های متفاوتی داشته باشد. برخی راه حل‌ها ریشه‌ای هستند و برخی سطحی و موقت. بهتر است راه‌حلهایی را دنبال کنیم که مشکلات را علمی و ریشه‌ای حل کنند تلاشی که امروزه به آن توجهی نمی‌شود و به دنبال کارهای ضربتی، زودبازه و نمایشی هستیم.

قدرت تکتیر

بهترین استاد کسی نیست که بیشترین شاگرد را دارد، کسی است که بیشترین استاد را تربیت می‌کند.

بهترین فرمانده بیشترین سربازها را در اختیار ندارد، کسی است که بیشترین فرماندها را می‌سازد.

بهترین مدیر کسی نیست که بیشترین زیردست را دارد،

کسی است که مدیران لایق بیشتری را معرفی می‌کند.

و بهترین رهبر در بازاریابی شبکه‌ای کسی نیست که دارای بزرگترین مجموعه‌ها است، کسی است که بیشترین رهبرها را تربیت می‌کند.

مهم نیست جلسات معرفی مؤثر برگزار می‌کنید، مهم این است که چند پرزنتور همانند خود می‌سازید.

اهمیت ندارد دانش و مهارت شما درباره‌ی نتورک مارکتینگ گسترده و جامع است، مهم این است که چند نفر در سازمان‌تان همانند شما مطلع و کاربلد هستند.

مهم نیست جلسات لیدرشیپ و عمومی را با قدرت اثرگذاری فوق‌العاده برگزار می‌کنید، مهم این است به چند نفر آموزش می‌دهید که همانند شما الهام‌بخش افراد سازمان باشند.

مهم‌ترین کار در نتورک، تکثیر و پرورش نیروهای مدیر و مدبر است. پورسانت‌ها و درآمدهایی قابل توجه، نتیجه‌ی فروش فوق‌العاده است، و فروش فوق‌العاده نتیجه گسترش سازمان فروش است، و رشد سازمانی در گرو تربیت بازاریاب‌های بانگیزه و توانمند است.

داستان‌ها و پیام‌های رابرت کیوساکی برای نوجوانان



داستان سون‌آپ

وقتی جوان بودم پدرم داستان شخصی را برایم تعریف می‌کرد که به نوشیدنی سودا علاقه‌ی خاصی داشت و محصولی به نام تری‌آپ به بازار ارائه داد و شکست خورد. دوباره دست به کار شد و نام محصول را فورآپ گذاشت؛ این بار هم بازاری پیدا نکرد. بنابراین اسم نوشیدنی را به فایوآپ تغییر داد و این بار تا آنجا که می‌توانست سعیش را به کار گرفت تا شکست نخورد، ولی باز هم بازاری پیدا نکرد. از آنجا که هنوز از سودا خوشش می‌آمد، یک بار دیگر شانسش را با محصولی به نام سیکی‌آپ امتحان کرد؛ این بار هم موفق نبود و به کلی دست از تلاش برداشت.

چند سال بعد شخصی محصولی به نام سون‌آپ به بازار ارائه کرد که موفقیت عظیمی به دنبال داشت. آن موقع که جوان بودم معنی این حرف پدرم را نمی‌فهمیدم. وی بارها این داستان را برایم تعریف کرد. بعدها فهمیدم که وی منظور این بوده که نباید هیچگاه دست از تلاش کشید. هرگز آن داستان یادم نرفته و هرگز هم تسلیم نشده‌ام. داستانی که او تعریف کرد مناسب موقعیت من بود. اگر فکر می‌کنید شما هم لازم است این داستان را بشنوید، برای خودتان تعریفش کنید. آن وقت آن روح خواستار برنده‌بودن بر شما غلبه می‌کند.

روزی که هواپیمایم سقوط کرد

یک فرمانده ارتش می‌گوید: «شجاعت یعنی تحمل بیش از یک لحظه.» من معتقدم این شجاعت در مورد کارآفرینان نیز کاربرد دارد. کارآفرینان باید دارای چه مهارت‌هایی باشند؟ مهم‌ترین مهارت، توانایی فروش است. چرا؟ زیرا...

فروش = درآمد

به‌همین دلیل من و دونالد ترامپ بازاریابی شبکه‌ای را به‌عنوان روشی برای افزایش مهارت‌های رهبری و فروش توصیه می‌کنیم.

دلیل اول شکست کارآفرینان این است که از رد شدن می‌ترسند؛ ترس آن‌ها را فلج می‌کند. پس از آن، اگر بر ترس خود فائز آیند، عدم مهارت در برقراری ارتباط برای نشان دادن خود و درخواست پول مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکار، عوامل دیگر شکست می‌باشد.

این موضوع در بخش نظامی به‌عنوان صدور فرمان و دریافت فرمان شناخته می‌شود. هر زمانی که فرمان صادر می‌شود، شغل فروش است.

اگر افراد شما به شما احترام نگذارند، از فرمان شما پیروی نخواهند کرد. پس شما چگونه این مهارت‌ها را فرا گرفتید؟

نیاز به تمرین دارد. در دانشکده به ما تعلیم دادند به همتای خود دستور دهیم. نمی‌دانید چقدر دشوار است که پسر هجده‌ساله از دستورات پیروی کند!

وقتی تکاوران نیروی دریایی را ترک کردم، برای کار به شرکت زیراکس رفتم (در مرکز شهر هونولولو)، با این تصمیم، به پولی که بدست می‌آوردم و به چک حقوقی، خیلی فکر نمی‌کردم؛ بلکه هدفم یادگیری فروش و کسب تجربه دنیای واقعی بود. دو سال در لیست افرادی که قرار بود اخراج شوند قرار داشتم.

وقتی از پدر پولدارم پرسیدم چگونه می‌توانم کارشناس فروش بهتری شوم، سوال مرا با یک سؤال پاسخ داد: «در روز چند تلفن برای فروش انجام می‌دهی؟»

پاسخ من: «در یک روز خب پنج تلفن و معرفی محصول و در یک روز بعد هیچ تلفنی ندارم.» او بی‌درنگ پاسخ داد: «مشکل شما این است که روند شکست خیلی کندی دارید. اگر می‌خواهید فروش را یاد بگیرید سرعت شکست‌هایت را افزایش دهید.»

شکست سریع‌تر، موفقیت بیشتر

همان هفته به یک شرکت خصوصی مراجعه کردم و خواستم عصرها داوطلبانه چند تماس تلفنی که بی‌نتیجه است یا بازخورد منفی دارد انجام دهم؛ این کار درواقع تقاضای نوعی نیکوکاری یا صدقه بود. هفتم ۳۰ تلفن در هر عصر بود؛ بدین ترتیب می‌توانستم سریع‌تر شکست بخورم.

حدود دو ماه بعد، موقعیت فروش من در زیراکس رو به افزایش رفت و طی دو سال گذشته در زیراکس، من نفر اول و دوم در فروش بودم. وقتی فروشم افزایش یافت درآمد هم افزایش یافت. قانون «سریع‌تر شکست بخورید» نیز در ارتش تعلم داده می‌شود.

وقتی در دانشکده در کالیفرنیا برای جنگ ویتنام آماده می‌شدم، در هر پرواز استاد پرواز از من می‌خواست که تمرین سقوط را انجام دهم. می‌خواست اطمینان حاصل کند که در چرخش‌های خودکار کاملاً حرفه‌ای شدم. سال ۱۹۷۳، بیست‌وهفت مایل دور از ساحل ویتنام، موتور هواپیما عمل نکرد و کاملاً از کار افتاد و ما در دریای چین جنوبی شیرجه رفتیم. ما آن موقع به همراه تد گرین در یک پرواز قرار داشتیم؛ ما دو نفر خلبان مسئول تیم بودیم. تنها پنج نفر در آن عملیات زنده ماندیم، زیرا در هر پرواز آموزشی «سقوط» را تمرین کرده بودیم. اما بیشتر از تمرین سقوط، ما شیرجه‌ای به‌صورت تیمی را تمرین کردیم.

وقتی موتور هواپیما عمل نکرد، همه ما می‌دانستیم می‌بایست چه کاری انجام دهیم. تیم پنج‌نفره ما بیش از پنج ساعت، بیست‌وهفت مایل از ساحل ویتنام شنا کرد، قبل‌ازاینکه نجات پیدا کند. وقتی شرایط اقیانوس بدتر شد و

خستگی وجودمان را فرا گرفت، گروه قوی‌تر گردید.

در دنیای کسب‌وکار، به‌ندرت شاهد چنین اتفاقاتی هستیم. وقتی شرایط سخت می‌شود، کارکنان درخواست افزایش حقوق دارند، یا به‌دنبال شغل جدید می‌روند.

یکی از هم‌زمان من در جنگ جو ایزل بود. من و جو به‌دلیل کار نکردن هیدرولیک‌های دوتایی هلیکوپتر، در قسمت پشت کشتی جنگی سقوط کردیم. تا جایی که می‌دانیم ما تنها خلبانان هلیکوپتر جنگی (Huey) بودیم که پس‌از خراب‌شدن و از کارافتادن هیدرولیک، دوتایی نجات پیدا کردیم و زنده ماندیم. به‌عبارت ساده‌تر بیان کنم، بدون هیدرولیک‌ها هلیکوپتر جنگی Huey پرواز نمی‌کند، و اگر تمرین‌های مستمر و هماهنگ طولانی نداشتیم، امروز زنده نبودیم.

نظم و تمرین موجود در سیستم تحصیلی، در کسب‌وکار نیز کاربرد دارد. بسیار از کارآفرینان جدید، بدون توجه به این موضوع وارد کارآفرینی می‌شوند. تمام پس‌انداز زندگی خود را صرف این موضوع می‌کند و خیلی زود شکست می‌خورند. به‌همین دلیل همیشه می‌گوییم عدم وجود پول نیست که موجب شکست می‌شود، بلکه نداشتن تجربه دنیای واقعی است. چگونه می‌توان تجربه دنیای واقعی را کسب کرد؟ با زمین‌خوردن و برخاستن دوباره و دوباره که «روحیه‌ی کارآفرینی» نامیده می‌شود.



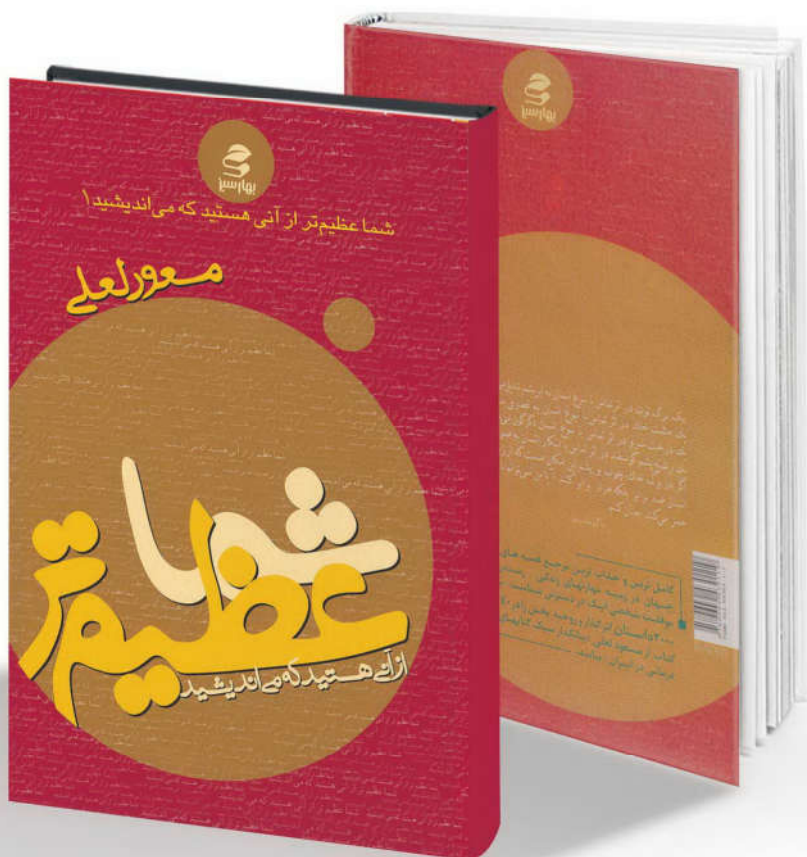
دانلود
رایگان



کتابهای پی دی اف ▶
فایل های صوتی ▶
ویدئوهای آموزشی ▶

مسعود لعلی

MasoodLaali.com



داستان شگفت‌انگیز دو بذر

در بهار دو تا بذر در خاک حاصلخیز کنار هم نشسته بودند. اولین بذر گفت: «می‌خواهم رشد کنم. می‌خواهم ریشه‌هایم را در خاک زیر پایم بدوانم و ساقه‌هایم را از پوسته‌ی خاک بیرون بکشم. می‌خواهم غنچه‌های لطیفم را باز کنم و نوید فرارسیدن بهار بدهم.. می‌خواهم گرمای آفتاب را روی صورتم و لطافت شب‌نم صبحگاهی را روی گلبرگ‌هایم احساس کنم!» و رشد کرد و قد برافشت.

بذر دوم گفت: «من می‌ترسم! اگر ریشه‌هایم را در خاک، زیر پایم بدوانم از کجا معلوم که در تاریکی به چیزی برنخورم؟ اگر راهم را از میان پوسته‌ی سخت بالای سرم بیابم از کجا معلوم که جوانه‌های لطیفم از بین نروند! و اگر بگذارم که جوانه‌هایم باز شوند از کجا معلوم که یک مار نیاید و آن‌ها را نخورد! و اگر بگذارم که غنچه‌هایم باز شوند از کجا معلوم که طفلی مرا از زمین بیرون نکشد؟ نه! بهتر است منتظر بمانم تا همه‌جا امن و امان شود» و این‌طور بود که او منتظر ماند.

مرغ خانگی که در خاک دنبال دانه می‌گشت، بذر منتظر را دید و او را خورد.

«اگر می‌خواهی محال‌ترین اتفاق دنیا رخ بدهد، باور محال‌بودنش را از ذهنت بیرون کن»

مسئول زندگیت باش

در کارخانه‌ای در یک منطقه تأسیساتی، هنگامی که زنگ ناهار به صدا در می‌آمد، همه‌ی کارگرها در کنار هم می‌نشستند و ناهار می‌خوردند. همواره با نوعی یکنواختی تعجب‌آور یکی از کارگرها بسته‌ی ناهارش را باز می‌کند و شروع به اعتراض می‌کند:

- لعنت بر شیطان! امیدوارم که ساندویچ کالباس نباشد؛ من از کالباس متنفرم...!

او عادت داشت هر روز بدون استثناء از ساندویچ کالباس شکایت کند و این کار را همواره بدون هیچ تغییری در رفتارش تکرار می‌کرد.

هفته‌ها گذشت. کم‌کم سایر کارگرها از رفتار او به ستوه آمدند. سرانجام یکی از کارگرها به زبان آمد و گفت:

- لعنت بر شیطان! اگر تا این اندازه از کالباس متنفری، چرا به همسرت نمی‌گویی یک ساندویچ دیگر برایت درست کند؟!

- منظور از «همسرت» چیست؟ من که متأهل نیستم! من خودم ساندویچ‌هایم را درست می‌کنم.

نتیجه: در حالی از زندگی خود می‌نالیم و هر روز، مدام از سختی‌ها و رنج‌های زندگی شکایت می‌کنیم که تمام شرایط حاکم بر زندگی‌مان حاصل اعمال، تفکرات و تصمیمات خود ماست!

این قانون الهی است که هیچ‌کس غیر از ما نباید و نمی‌تواند برای ما تعیین تکلیف کند. ما خود، ساندویچ‌های زندگی‌مان را درست می‌کنیم. اگر از کیفیت آن ناراضی هستید، به جای مقصرشمردن سرنوشتتان، تصمیم قاطع بگیرید و آن‌را آن‌طور که می‌خواهید بسازید و از آن لذت ببرید. حتی اگر احساس می‌کنید این دیگران هستند که در زندگی شما دخالت می‌کنند بدانید این نیز یک تصمیم است که از سوی شما گرفته شده است.



داستان قابل تأملِ خدایا، با من حرف بزن

مردی با خود زمزمه کرد: خدایا، با من حرف بزن

یک سار شروع به خواندن کرد

اما مرد نشنید

فریاد برآورد: خدایا! با من حرف بزن.

آذرخش در آسمان غرید

اما مرد گوش نکرد

مرد به اطراف خود نگاه کرد و گفت: خدایا، بگذار تو را ببینم

ستاره‌ای درخشید

اما مرد ندید

مرد فریاد کشید: یک معجزه به من نشان بده!

نوزادی متولد شد

اما مرد توجهی نکرد

پس مرد در نهایت یأس فریاد زد: خدایا! مرا لمس کن و بگذار بدانم که اینجا حضور داری

در همین زمان خداوند پایین آمد و مرد را لمس کرد

اما مرد پروانه را با دستش پراند و به راهش ادامه داد.

اسکناسِ مچاله

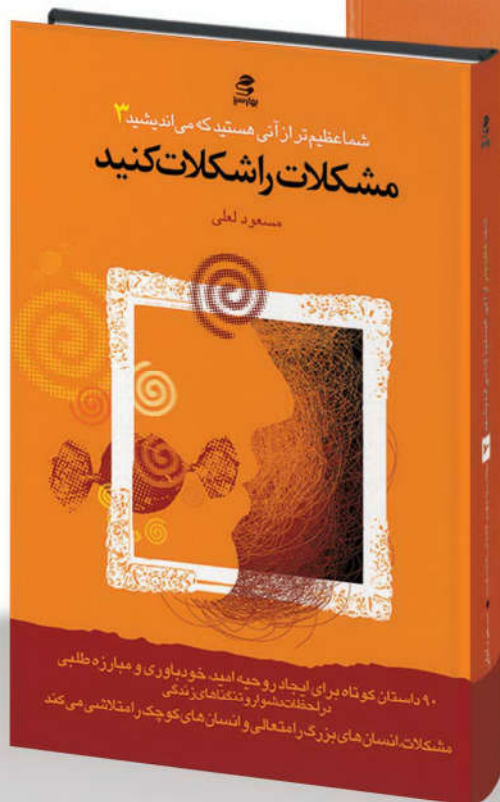
سخنران مشهوری، در یکی از سمینارهایش، بحث خود را با بالا بردن اسکناسی بیست‌دلاری آغاز کرد و در سالی که بیش از دویست نفر در آن

حضور داشتند، پرسید: «این تکه کاغذ چیست؟ آیا ارزشی دارد؟» یکی از حضار پاسخ داد: «یک اسکناس بیست دلاری است که به دلیل ارزشش، برای دادوستد در فروشگاه‌های داخلی و بین‌المللی می‌توان از آن استفاده کرد.» سخنران شروع به مچاله کردن اسکناس کرد تا اینکه کاملاً مچاله و چروک شد. سپس مجدداً بازش کرد تا آن را صاف کند؛ اما نتوانست آن را به حالت اول دربیآورد. سپس پرسید: «آیا هنوز هم این اسکناس ارزشی دارد؟» حاضران با صدای بلند پاسخ دادند: «بله».

سخنران سپس اسکناس را روی زمین انداخت و با کفش شروع کرد به له کردن آن. بعد درحالی که حسابی کثیف و مچاله شده بود و از آن فاصله ی دور، به راحتی نمی شد آن را تشخیص داد، اسکناس را بلند کرد و پرسید: «آیا هنوز هم کسی حاضر هست با این اسکناس به علت ارزش تجاری آن معامله کند؟»

یکی از شرکت کنندگان گفت: «این اسکناس هنوز هم برای خریدن کالاهایی به ارزش بیست دلار، به کار برده می شود.» دیگران هم با او موافقت کردند.

سخنران گفت: «دوستان من، برای شما آشکار شد که عمل من توانست این اسکناس را تغییر شکل دهد و ناقص کند و به آن آسیب برساند و شما اثرهای آن را نیز کاملاً مشاهده کردید؛ با این حال بدون توجه به اینکه من چه بلایی بر سر این تکه کاغذ آوردم، شما هنوز قابلیت معامله با آن را تأیید می کنید؛ زیرا معتقدید کارهای من چیزی از ارزش آن کم نکرده است.»



که عشق آسان نمود اول (آگاهی از مسیر)

در موزه‌ای معروف که با سنگ‌های مرمر کفپوش شده بود، مجسمه‌ی بسیار زیبای مرمرینی به نمایش گذاشته بودند که مردم از راه‌های دور و نزدیک برای دیدنش به آنجا می‌رفتند. کسی نبود که مجسمه‌ی زیبا را ببیند و لب‌به‌تحسین باز نکند. یک شب این سنگ مرمرین شروع کرد به حرف‌زدن با مجسمه: «این منصفانه نیست! چرا همه پا روی من می‌گذارند تا تو را تحسین کنند؟ مگر یادت نیست ما هر دو در یک معدن بودیم؟ این عادلانه نیست! من خیلی شاکی‌ام!»

مجسمه لب‌خند زد و آرام گفت: «یادت هست روزی که مجسمه‌ساز خواست رویت کار کند، چقدر سرسختی کردی؟»

سنگ پاسخ داد: «بله؛ آخر ابزارش به من آسیب می‌رساند. گمان کردم می‌خواهد آزارم دهد. من تحمل این‌همه درد و رنج را نداشتم.»

و مجسمه با همان آرامش و لب‌خند ملیح ادامه داد: «ولی من فکر کردم که به‌طور حتم، می‌خواهد از من چیزی بی‌نظیر بسازد و قطعاً قرار است به شاهکار تبدیل شوم. به‌طور یقین، در پی این رنج گنجی نهفته هست. پس به او گفتم: «هرچه می‌خواهی ضربه بزن و بتراش و صیقل بده.» از این‌رو درد کارهایش و لطمه‌هایی را که ابزارش به من می‌زدند، به جان خریدم و هرچه بیشتر می‌شدند، بیشتر تاب می‌آوردم تا زیباتر شوم. امروز نمی‌توانی دیگران را سرزنش کنی که چرا روی تو پا می‌گذارند و بی‌توجه، عبور می‌کنند.»

روانشناسی مثبت‌اندیشی

✓ خدا رو شکر که تمام شب صدای خرخر شوهرم را می‌شنوم؛ این یعنی او زنده و سالم است.

✓ خدا رو شکر که دختر نوجوانم همیشه از شستن ظرف‌ها شاکی است؛ این یعنی او در خانه است و در خیابان‌ها پرسه نمی‌زند.

- ✓ خدا رو شکر که مالیات می‌پردازم؛ این یعنی شغل و درآمدی دارم.
- ✓ خدا رو شکر که باید ریخت‌وپاش‌های بعد از میهمانی را جمع کنم؛ این یعنی در میان دوستانم بوده‌ام.
- ✓ خدا رو شکر که لباس‌هایم کمی برایم تنگ شده‌اند؛ این یعنی غذای کافی برای خوردن دارم.
- ✓ خدا رو شکر که در پایان روز از خستگی، از پا می‌افتم؛ این یعنی توان سخت‌کارکردن را دارم.
- ✓ خدا رو شکر که باید زمین را بشویم و پنجره‌ها را تمیز کنم؛ این یعنی خانه‌ای دارم.
- ✓ خدا رو شکر که در مکانی دور جای پارک پیدا کرده‌ام؛ این یعنی هم‌توان راه رفتن را دارم و هم اتومبیلی برای سوارشدن.
- ✓ خدا رو شکر که سروصدای همسایه‌ها را می‌شنوم؛ این یعنی می‌توانم بشنوم.
- ✓ خدا رو شکر که این همه شستگی و اتوکردنی دارم؛ این یعنی من لباس برای پوشیدن دارم.
- ✓ خدا رو شکر که هر روز صبح زود باید با زنگ ساعت بیدار شوم؛ این یعنی من هنوز زنده‌ام.
- ✓ خدا رو شکر که گاهی اوقات بیمار می‌شوم؛ این یعنی به یاد می‌آورم که اغلب اوقات سالم هستم.
- ✓ خدا رو شکر که خرید هدایای سال نو، جیبم را خالی می‌کند؛ این یعنی عزیزانی دارم که می‌توانم برایشان هدیه بخرم.



شعاعظیم تراز آنی ہستند کہ می آندیشید ۴۰
جانب عشق عزیز است
فرومگذارش
مسعود لعلی

مسعود لعلی



دوست داشتن به بازی الکلیک می ماند کسی که عاشق تر است
خودش را پایین می آورد تا عشقش از بالا بودن لذت ببرد

جذاب‌ترین داستان‌های عاشقانه
برای بهبود روابط میان فردی، خانوادگی و سازمانی



گفت‌وگوی ماه و نابینا

نابینا چشمانش را به‌سوی آسمان گرفت: «دوستت دارم ماه.»

ماه گفت: «تو که منو نمی‌بینی، چطور دوستم داری؟»

نابینا گفت: «اگر می‌دیدمت عاشق زیباییت می‌شدم، اما الان که نمی‌بینمت عاشق خودت هستم.»

دوست داری روی زمین چکاره باشی؟

همگی به صف ایستاده بودند تا از آن‌ها پرسیده شود!

نوبت به او رسید: «دوست داری روی زمین چه کاره باشی؟»

گفت: «می‌خواهم به دیگران یاد بدهم.»

پذیرفته شد.

چشمانش را بست. دید به شکل درختی در یک جنگل بزرگ درآمده است.

با خود گفت: «حتمأً اشتباهی رخ داده است، من که این‌را نخواستہ بودم!»

سال‌ها گذشت. روزی داغی اره را، روی کمر خود احساس کرد.

با خود گفت: «و این چنین عمر من به پایان رسید و من بهره‌ی خود را از زندگی نگرفتم!»

با فریاد غم‌باری سقوط کرد. با صدایی غریب که از روی تنش بلند

می شد به هوش آمد.

حالا تخته سیاهی بر دیوار کلاس شده بود.

دوست داشتن، به بازی آلاکلنگ می ماند!

کسی که عاشق تر است خودش را پایین می آورد

تا عشقش از بالا بودن لذت ببرد.

داستان چنگیزخان مغول و شاهین پرنده

یک روز صبح، چنگیزخان مغول و درباریان‌ش برای شکار بیرون رفتند. همراهان‌ش تیروکمان‌شان را برداشتند و چنگیزخان شاهین محبوبش را روی ساعدش نشاند. شاهین از هر پیکانی دقیق‌تر و بهتر بود، چرا که می‌توانست در آسمان بالا برود و آنچه را ببیند که انسان نمی‌دید.

آن روز با وجود تمام شوروهیجان گروه، شکاری نکردند. چنگیزخان مأیوس به اردو برگشت، اما برای آنکه ناکامی‌اش باعث تضعیف روحیه‌ی همراهان‌ش نشود، از گروه جدا شد و تصمیم گرفت تنها قدم بزند.

بیشتر از حد در جنگل مانده بودند و نزدیک بود خان از خستگی و تشنگی از پا در بیاید. گرمای تابستان تمام جویبارها را خشکانده بود و آبی پیدا نمی‌کرد، تا اینکه رگه‌ی آبی دید که از روی سنگی جاری بود. خان، شاهین را از روی بازویش بر زمین گذاشت و جام نقره‌ی کوچکش را که همیشه همراهش بود، برداشت. پرشدن جام مدت زیادی طول کشید، اما وقتی می‌خواست آن‌را به لبش نزدیک کند، شاهین بال زد و جام را از دست او بیرون انداخت؛ چنگیز خان خشمگین شد، اما شاهین حیوان محبوبش بود، شاید او هم تشنه‌اش بود. جام را برداشت، خاک را از آن زدود و دوباره پر کرد، اما جام تا نیمه پر نشده بود که شاهین دوباره آن‌را پرت کرد و آبش را بیرون ریخت.

چنگیزخان حیوانش را دوست داشت، اما می‌دانست نباید بگذارد کسی به‌هیچ شکلی به او بی‌احترامی کند، چرا که اگر کسی از دور این صحنه را می‌دید، بعد به سربازانش می‌گفت که فاتح کبیر نمی‌تواند یک پرنده‌ی ساده را مهار کند.

این بار شمشیر از غلاف بیرون کشید، جام را برداشت و شروع کرد به پر کردن آن. یک چشمش را به آب دوخته بود و دیگری را به شاهین. همین که جام پر شد و می‌خواست آن‌را بنوشد، شاهین دوباره بال زد و به طرف او حمله آورد. چنگیزخان با یک ضربه‌ی دقیق سینه‌ی شاهین را شکافت.

ولی دیگر جریان آب خشک شده بود. چنگیز خان که مصمم بود به هر شکلی آب را بنوشد، از صخره بالا رفت تا سرچشمه را پیدا کند. اما در کمال تعجب متوجه شد که آن بالا برکه‌ای آب کوچکی است و وسط آن، یکی از سمی‌ترین مارهای منطقه مرده است. اگر از آب خورده بود، دیگر در میان زندگان نبود. خان، شاهین مرده‌اش را در آغوش گرفت و به اردوگاه برگشت. دستور داد مجسمه‌ی زرینی از این پرنده بسازند و روی یکی از بال‌هایش حک کنند:

«یک دوست، حتی وقتی کاری می‌کند که دوست ندارید، هنوز دوست شماست.»

و بر بال دیگرش بنویسند:

«هر عمل از روی خشم، محکوم به شکست است.»

قدرت عمل‌گرایی

برای نشان‌دادن قدرت عمل در سمینارهایم یک اسکناس ۱۰۰ دلاری را سردست بلند می‌کنم و می‌پرسم:

«چه کسی این‌را می‌خواهد؟»

تقریباً همه حاضران در جلسه دست بلند می‌کنند و بعضی با حرارت دستشان را تکان می‌دهند و بعضی حتی فریاد می‌کشند که آن‌را می‌خواهند، اما من سر جایم می‌ایستم و تا اینکه سرانجام کسی از جایش بر می‌خیزد و آن‌را می‌گیرد؛ حالا او به‌خاطر تلاشش ۱۰۰ دلار به دارایی خود افزوده.

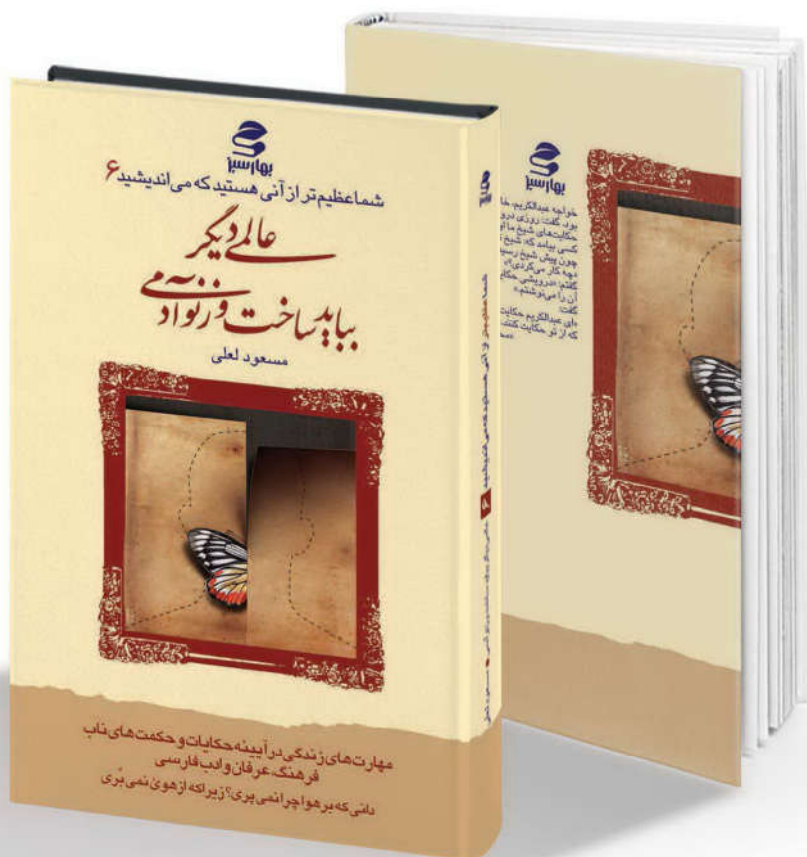
از حاضران می‌پرسم:

«این شخص چه کاری کرد که دیگران انجام ندادند؟»

او از جایش بلند شد و اقدام کرد او کاری را که لازم بود انجام داد و به پول رسید، این دقیقاً همان کاری است که اگر می‌خواهید در زندگی موفق شوید باید انجام دهید.

«باید دست‌به‌کار شوید و در اغلب موارد هرچه سریع‌تر دست‌به‌کار شوید بهتر است.»

جک کانفیلد



حضرت آدم در برابر شش مجسمه

حضرت آدم روزی دید ناگهان سه مجسمه‌ی سیاه و بدمنظر در سمت چپ او قرار گرفتند و سه مجسمه نورانی در طرف راست او. از مجسمه‌های طرف راست پرسید شما کیستید؟

اولی گفت: من «عقل» هستم. دومی گفت: من «حیا» هستم، و سومی گفت: من «رحم» هستم.

آدم پرسید: «جای شما در کجا است؟»

اولی گفت: «در سر انسان‌ها». دومی گفت: «در چشم انسان‌ها»، و سومی گفت: «در دل انسان‌ها».

آدم به طرف چپ برگشت و از سه مجسمه‌ی سیاه و بدهیبت پرسید شما کیستید؟

اولی گفت: من «تکبر» هستم. حضرت آدم گفت: «جای تو کجاست؟» گفت: «در سر انسان‌ها».

آدم فرمود: «سر که جای عقل است!»

تکبر گفت: «اگر من وارد سر شوم، عقل بیرون می‌رود».

از دومی پرسید: «تو کیستی؟» گفت: «در چشم انسان‌ها».

فرمود: «چشم که جای حیا است».

طمع گفت: «من اگر در چشم جا گرفتم، حیا می‌رود».

و از سومی پرسید: «تو کیستی؟»

گفت: «من حسد هستم».

فرمود: «جای تو کجاست؟»

گفت: «جای من در دل انسان‌ها است».

فرمود: «دل که جای رحم است؟»

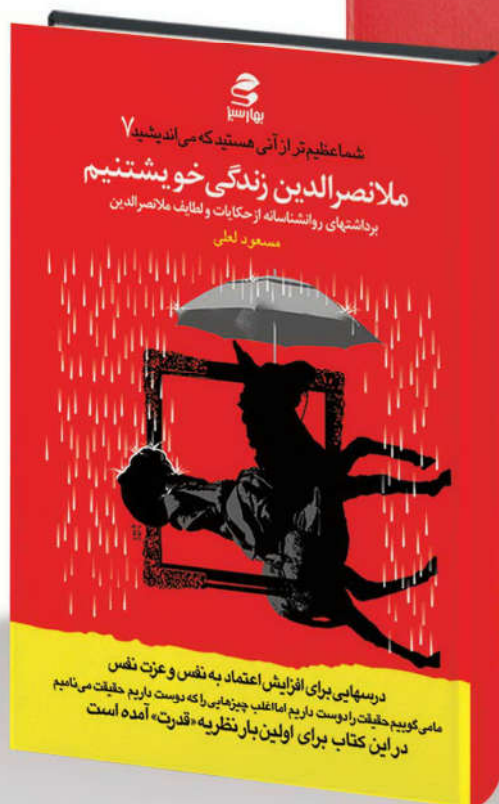
حسد گفت: «اگر من وارد قلب انسان شوم، رحم و مروت از قلب او می‌رود».

از حاکم شدن تا آدم شدن

در روزگاري دور، پيرمردي با تنها پسرش مي‌زيست که یک روز پسرک به دليل کارهاي ناشايست خود مورد خشم پدر قرار گرفت و پدر فرياد زد: پسر من تو آدم نمي‌شوي! پسرک از خانه به قهر رفت و پدر را تنها گذاشت!

سال‌ها گذشت... پسرک که اينک مرد جواني شده بود به حاکميت شهري منصوب شده بود و یک روز عده‌اي از سربازانش را فرستاد تا پدرش را بياورند. پدر به درگاه پسر وارد شد و پسر با تمسخر گفت: پيرمرد! به ياد داري که به من گفتي آدم نمي‌شي؟ حالا نگاه کن.

پيرمرد که به دليل کهولت سن به سختي مي‌توانست ببيند کمي به صورت حاکم نگاه کرد و پسرش را شناخت و بي‌درنگ گفت: آري پسر من، به ياد دارم؛ ولي من نگفتم که حاکم نمي‌شوي، گفتم آدم نمي‌شوي.



ملا به عروسی دعوت می‌شود

مجلس عروسی یکی از بزرگان بود و ملا نصرالدین را نیز دعوت کرده بودند.

وقتی می‌خواست وارد شود، در مقابل او دو درب وجود داشت با اعلانی بدین مضمون: از این درب عروس و داماد وارد می‌شوند و از درب دیگر دعوت‌شدگان. ملا از درب دعوت‌شدگان وارد شد.

در آنجا هم دو درب وجود داشت و اعلانی دیگر: از این درب دعوت‌شدگانی وارد می‌شوند که هدیه آورده‌اند و از درب دیگر دعوت‌شدگانی که هدیه نیاورده‌اند. ملا طبعاً از درب دومی وارد شد. ناگهان خود را در کوچه دید؛ همان جایی که وارد شده بود.

این داستان حکایت زندگی ماست. کسانی را به زندگی‌مان دعوت می‌کنیم (رابطه‌هایی را آغاز می‌کنیم)، اما وقتی متوجه می‌شویم از آن‌ها چیزی عایدمان نمی‌شود، رابطه را قطع و افراد را به‌حال خودشان رها می‌کنیم.

روابط عاطفی ما چیزی بیشتر از الگوی حاکم بر مناسبات تجاری و اقتصادی نیست. عشق بر مبنای ترس و ضعف محاسبه‌گر است. اگر محبتی می‌کنیم توقع جبران داریم. دوست‌داشتن‌های ما قیدوشرط و تبصره دارد؛ حساب‌وکتاب دارد! اگر کسی را دوست داریم به‌خاطر این است که لیوان نیازمان پر شود. اگر رابطه‌ای سودآور نباشد، آن‌را ادامه نمی‌دهیم.

چه ستمگر است آنکه از جیش به تو می‌بخشد، تا از قلب تو چیزی بگیرد. (جبران خلیل جبران)

ملا و خرید پاپوش

ملانصرالدین برای خرید پاپوش نو راهی شهر شد. در راسته‌ی کفش‌فروشان، انواع مختلفی از کفش‌ها وجود داشت که او می‌توانست هر کدام را که می‌خواهد انتخاب کند. فروشنده حتی چند جفت هم از انبار آورد تا ملا آزادی بیشتری برای تهیه کفش دلخواهش داشته باشد. ملا یکی یکی کفش‌ها را امتحان کرد، اما هیچ کدام را باب میلش نیافت. هر کدام را که می‌پوشید ایرادی بر آن وارد می‌کرد. بیش از ده جفت کفش دور و بر ملا چیده شده بود و فروشنده با صبر و حوصله‌ی هرچه تمام به کار خود ادامه می‌داد. ملا دیگر داشت از خریدن کفش ناامید می‌شد که ناگهان متوجه‌ی یک جفت کفش زیبا شد! آن‌ها را پوشید. دید کفش‌ها درست اندازه‌ی پایش هستند. چند قدمی در مغازه راه رفت و احساس رضایت کرد. بالاخره تصمیم خود را گرفت. می‌دانست که باید این کفش‌ها را بخرد.

از فروشنده پرسید: قیمت این یک جفت کفش چقدر است؟

فروشنده جواب داد: این کفش‌ها، قیمتی ندارند!

ملا گفت: چطور چنین چیزی ممکن است! مرا مسخره می‌کنی؟!

فروشنده گفت: ابداً، این کفش‌ها واقعاً قیمتی ندارند، چون کفش‌های خودت است که هنگام وارد شدن به مغازه به پا داشتی!

این داستان زندگی اکثر ما انسان‌هاست، همیشه نگاه‌مان به دنیای بیرون است. ایده‌آل‌ها و زیبایی‌ها را در دنیای بیرون جست‌وجو می‌کنیم. خوشبختی و آرامش را از دیگران می‌خواهیم. فکر می‌کنیم مرغ همسایه غاز است. خودکم‌بینی و اغلب خودنابینی باعث می‌شود که خویشتن را به حساب نیاورده و هیچ شأنی برای خودش قائل نباشیم. ما چنان زندگی می‌کنیم که گویی همواره در انتظار چیز بهتری در آینده هستیم. درحالی‌که اغلب آرزو می‌کنیم ای کاش گذشته برگردد و بر آن که رفته حسرت می‌خوریم. پس تا امروز، دیروز نشده قدر بدانیم و برای آینده جای حسرت باقی نگذاریم.



بهارستان

شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید

مسعود لیلی

مثل زرافه با سر



یکسروگردن
از بقیه بالاتر

بختیم، شاد باشیم و رشد کنیم. میاجی بیژان و قوانین زندگی، کامیابی و موفقیت
خلاقیت، شخصیت، اخلاقیات، ارتباطات میان فردی و معنویت
کسانی که دنبال جمعیت راه می‌افتند، هرگز جمعیتی دنبال آنها راه نمی‌افتد.



بهارستان

پیش از این افراد گمنام یکسرو
نقاش‌هایی گرافیکست به‌دست
که گاهی نباید و آن آن نقاشی
روزی هدیه‌ای آمدند و همانطور
را تحسین کردند. خالق مست
کتابه حرف روی ادا به‌دست شد
بررسی می‌کرد. بعد از دهان
پرستید. دفتر شما در مورد این
خالق حسن یا اشتیاق جواب داد
عبار روی آنها بندهم.

گاهی تا زنده‌های زندگی را
های آن هستیم از دست می‌دهد
زندگی، آخر پند

یکسرو گردن از بقیه بالاتر



داستان کوتاه اثرگذار

یکی از اشراف‌زادگان انگلیسی بعد از مرگ، در قصر بزرگش تعدادی نقاشی‌های گران‌قیمت به یادگار گذاشت. عموم مردم می‌توانستند گه‌گاهی بیایند و از آن نقاشی‌ها دیدن کنند.

روزی عده‌ای آمدند و همان‌طور که نقاشی‌ها را نگاه می‌کردند، آن‌ها را تحسین کردند. خانم مسنی در بین آن گروه بود که حتی یک کلمه حرف نزد، اما به تمام نقاشی‌ها نزدیک می‌شد و با دقت آن‌ها را بررسی می‌کرد. بعد از دیدن تمام نقاشی‌ها، شخصی از آن خانم پرسید: «نظر شما در مورد این تابلوها چیست؟»

خانم مسنی با اشتیاق جواب داد: «عالی بود، من حتی ذره‌ای گردوغبار روی آن‌ها ندیدم.»

گاهی ما زیبایی‌های زندگی را به‌خاطر اینکه در جست‌وجوی عیب‌های آن هستیم، از دست می‌دهیم.

اصل پرداخت بها

مو و سام، سالیان سال باهم دوست بودند. سام در بستر مرگ افتاده و مو به عیادتش رفته بود:

مو: «سام، می‌دانی که من و تو در طول زندگی، بیسبال را خیلی دوست داشتیم. یک لطفی در حق من می‌کنی رفیق؟ وقتی رفتی بهشت، به من بگو آنجا هم بیسبال بازی می‌کنند یا نه.»

سام: «مو، من و تو سالیان طولانی دوستان خوبی برای هم بودیم. این درخواست تو را حتماً انجام می‌دهم.»

سام درگذشت. چندین شب است که از مرگ او می‌گذرد. مو خوابیده است. صدایی از دور می‌شنود که گویی او را خطاب می‌کند! مو ناگهان بلند

می‌شود: «کیه؟!»

- منم، سام.

- یعنی چی؟ سام مرده!

- دارم بهت می‌گم من سام هستم.

-ا... ا... تویی؟! کجایی؟

- من تو بهشتم. آدمم بهت بگم که دو تا خبر برات دارم: یکی خوب یکی بد!

- اول خبر خوبه را بگو.

- خبر خوب این است که توی بهشت، بیسبال هست.

- جدی می‌گی؟! پس عالیه. خبر بده چیه؟

- تو سه‌شنبه توی تیم هستی.

نکته: یک ضرب‌المثل تگزاسی می‌گوید: «همه می‌خواهند به بهشت برسند، اما هیچ‌کس حاضر نیست بمیرد!» این بدین‌معنی است که هر فرد برای رسیدن به خواسته‌ها و اهدافش باید هزینه‌ی آن‌را بپردازد و در این راستا ناملایمات زیادی به جان بخرد.



داستان زیبایی تمرکز فکر

بن هوگان، گلف‌باز بزرگ، خود را برای زدن ضربه‌ی حساسی آماده می‌کرد. ناگهان صدای دلخراش سوت قطار از فاصله‌ی دور به گوش رسید. بعد از اینکه هوگان گوی را وارد سوراخ کرد، از او پرسیدند: «آیا صدای سوت قطار حواستان را پرت نکرد؟» هوگان جواب داد: «کدام سوت؟»

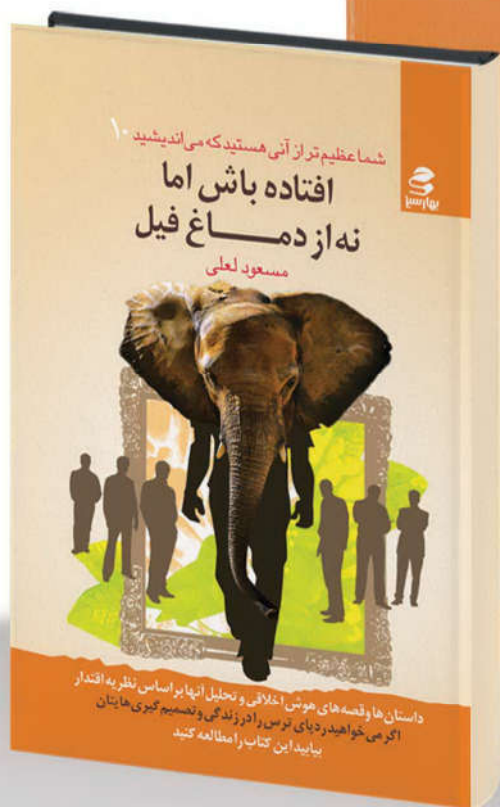
نکته: زندگی مثل بازی گلف است. تمرکز داشتن بر هدف و توجه نکردن به هر چیزی که تمرکز ما را به هم می‌ریزد، لازمه‌ی برنده شدن است. یکی از عوامل مهمی که تمرکز انسان‌ها در بازی گلف زندگی را به هم می‌ریزد، صدای سوت قطار «انتقادات» دیگران است.

هرگز اجازه ندهید آیه‌های یأس منتقدان حسود و رقبا و بدخواهان، شما را تحت‌تأثیر قرار دهد و باعث شود کنترلتان را از دست بدهید. کنترل و تمرکز فکر، اساس پیشرفت است.

شیخ و شاگردش

روزی استادی به‌همراه شاگردش در بازار می‌رفتند. یکی آواز سر داد که این پیر زندیق آمد؛ شاگرد بسیار عصبانی شد و بر وی حمله‌ور شد. شیخ گفت: «اگر خاموش شوی، تو را چیزی آموزم.» و چون به منزل رسیدند، شاگردش را گفت: «آن صندوق را بیاور.»

پس شیخ نامه‌هایی پیش وی بیفکند و فرمود: «نگاه کن. از همه کس بر من نامه فرستاده‌اند. یکی مرا شیخ امام خطاب کرده است و یکی شیخ زاهد و یکی شیخ زکی و دیگر شیخ‌الحرمین. هرکس برحسب اعتقاد خود سخن گفته و مرا لقبی نهاده. اگر آن بیچاره نیز برحسب عقیدت خود سخن گفت و مرا لقبی نهاد، این‌همه خصومت چرا انگیزی؟»



برگه‌ای در داشبورد

(خانواده مثبت)

خانم جوانی از محل کارش به سمت خانه می‌رفت که ناگهان سپر اتومبیل گران‌قیمت او به سپر اتومبیل دیگری خورد و به شدت آسیب دید. او درحالی‌که اشک در چشمانش حلقه زده بود، پیاده شد و به راننده دیگر گفت:

این اتومبیل را تازه خریده‌ام. حالا چطور این قضیه را برای همسرم توجیه کنم؟

راننده درحالی‌که با او همدردی می‌کرد گفت:

چاره‌ای نیست! باید شماره بیمه‌نامه و پلاک ماشین‌های یکدیگر را یادداشت کنیم.

خانم جوان با ناراحتی برای برداشتن بیمه‌نامه‌اش به سراغ کیف مدارک ماشین رفت. وقتی درب داشبورد را باز کرد برگه‌ای بیرون افتاد که بر روی آن نوشته شده بود:

عزیزم! هر زمان تصادف کردی به یاد داشته باش آنچه دوست دارم تو هستی نه اتومبیل.

ماشین جدید

مردی ماشین جدیدش را می‌شست. همسایه‌اش سؤال کرد:

این ماشین را کی خریده‌ای؟

او پاسخ داد: برادرم آن را به من هدیه داده است.

همسایه گفت: ای کاش من هم ماشینی شبیه ماشین شما داشتم.

مرد پاسخ داد: بهتر است آرزو کنید برادری مثل برادر من داشته باشید.

همسر همسایه که این مکالمه را گوش می‌داد، حرف آن‌ها را قطع کرد و گفت: من آرزو دارم که مثل برادر شما بودم.

کمال فردی

ابن‌سیرین، کسی را گفت: چگونه‌ای؟

گفت: چگونه است حال کسی که ۵۰۰ درهم بدهکار است، عیال‌وار است و هیچ‌چیز ندارد؟

ابن‌سیرین به خانه‌ی خود رفت و هزار درهم با خود آورد و به وی داد و گفت: پانصد درهم به طلبکار بده و باقی را خرج خانه کن، و لعنت بر من اگر پس از این حال کسی را بپرسم!

گفتند: مجبور نبودی که قرض و خرج او را دهی.

گفت: وقتی حال کسی را بپرسی و او حال خود بگوید و تو چاره‌ای برای او نیندیشی، در احوال‌پرسی منافق باشی.



اشتباه و فرصت

در یکی از رستوران‌هایی که در کوهپایه‌های اسکاتلند قرار دارد، گروهی ماهیگیر، دور هم جمع شده و در حال خوردن قهوه و گپ‌زدن بودند. درست در لحظه‌ای که یکی از ماهیگیران با دستش در حال نشان دادن اندازه‌ی ماهی بزرگی بود که از تورشان دررفته بود، پیشخدمتی از کنار او گذشت و ضربه‌ی دست او باعث شد که قهوه داخل لیوان به دیوار سفید رستوران پاشیده شود و لکه‌ی سیاه آن شروع به پایین‌آمدن از روی دیوار کند. پیشخدمت با دیدن منظره بی‌درنگ دستمالی از پیشبند خود بیرون کشید و به تمیزکردن آن پرداخت، اما لکه‌ی سیاه قهوه از روی دیوار زدوده نشد.

در آن لحظه، مردی از پشت یکی از میزهای رستوران بلند شد و به سمت لکه‌ی سیاه رفت. او یک مداد شمعی از جیب خود درآورد و درحالی‌که همه به او خیره شده بودند، شروع به کشیدن طرحی روی لکه‌ی سیاه کرد.

چند دقیقه‌ای نگذشته بود که تصویر زیبایی از یک گوزن با شاخ‌های بلند روی آن دیوار نقش بست. این هنرمند فرزانه کسی جز «ادوین لندسر» نبود. او در زمان خود از پیشگامان نقاشی حیوانات در انگلیس بود.

مرتکب اشتباه‌شدن در زندگی همه‌ی ما وجود دارد، اما در زندگی هستند کسانی که اشتباه را با آغوش باز می‌پذیرند، آن‌را تغییر می‌دهند و به چیزی دلپذیر تبدیل می‌کنند.

از ازدواج بدون عشق تا عشق بدون ازدواج

اگر شما برای کسی که دوستش دارید وقت نگذارید کسی دیگر ممکن است این کار را بکند.

اگر شما به عشقتان توجه نکنید فرد دیگری ممکن است کم‌کاری شما را جبران کند.

اگر شما نگوئید دوستش دارید کسی دیگر این کار را انجام می‌دهد.

اگر شما به درد دل‌هایش گوش ندهید فرد دیگری پیدا می‌شود که به او گوش دهد.

اگر شما با همسرتان محترمانه برخورد نکنید، رفتارهای محترمانه دیگران برایش جذاب خواهد شد.

اگر شما به عشقتان اهمیت ندهید رفتارهای مثبت اشخاص برایش مهم جلو خواهد کرد.

اگر شما خطاهایش را نبخشید کسی دیگر لذت ناب مورد بخشش قرار گرفتن را به او خواهد چشاند.

اگر شما مرتب همسرتان را مورد سرزنش و طعنه قرار دهید حرف‌های پرمهر هر بی‌سرپایی او را به وجد خواهد آورد.

اگر شما محبت نکنید کسی دیگر نیازهای عاطفی او را برطرف خواهد کرد.

اگر به معشوقتان اعتماد نکنید ممکن است اعتماد را جاهای دیگر جست‌وجو کند.

اگر در رابطات بی‌تفاوت باشی کسی دیگر فرصت پیدا می‌کند با توجه به او رابطه‌ای متفاوت برایش خلق کند.

اگر عشقت را تحسین نکنی و قدردانش نباشی کسی دیگر با تمجید از او، وی را تحت تأثیر قرار خواهد داد.

و بالأخره اگر ازدواجتان بدون عشق باشد امکان ایجاد یک رابطه بدون عشق را فراهم آورده‌اید.

مسعود لعلی



لطفه‌ی مدیریتی

رئیس: «چرا کار نمی‌کنی؟»

کارمند: «آخه ندیدم شما دارین میانین.»

نکته: مهم نیست وقتی هستی چه اتفاقی در سازمانتان رخ می‌دهد، مهم این است وقتی نیستی شرایط چگونه است.

قاطر پیر

باران به شدت می‌بارید و مرد درحالی‌که ماشین خود را در جاده پیش می‌راند ناگهان تعادل اتومبیل بهم خورد و از نرده‌های کنار جاده به سمت خارج منحرف شد. از حُسن امر، ماشین صدمه‌ای ندید، اما لاستیک‌های آن داخل گل‌ولای گیر کرد و راننده هر چه سعی نمود نتوانست آن‌را از گل بیرون بکشد. به ناچار زیر باران از ماشین پیاده شد و به سمت مزرعه مجاور دوید و در زد. کشاورز پیر که داشت کنار اجاق استراحت می‌کرد به آرامی آمد و در را باز کرد.

راننده ماجرا رو شرح داد و از او درخواست کمک کرد. پیرمرد گفت که ممکن است از دستش کاری بر نیاد اما اضافه کرد که: «بذار ببینم فردریک چیکار میتونه برات بکنه.»

با هم به سمت طویله رفتند و کشاورز افسار يك قاطر پیر رو گرفت و با زور آن را بیرون کشید. تا راننده شکل و قیافه قاطر رو دید باورش نشد که این حیوان پیر و نحیف بتواند کمکش کند، اما چه می‌شد کرد، در آن شرایط سخت به امتحانش می‌ارزید.

با هم به کنار جاده رسیدند و کشاورز طناب را به اتومبیل بست و يك سر دیگر آن را محکم دور شانه‌های فردريك يا همان قاطر بست و سپس با زدن ضربه روی پشت قاطر داد زد: «يالاه پل، فردريك، هري، تام، فردريك، تام، هري، پل... يالاه سعیتون رو بکنین... آهان فقط يك کم ديگه، يه کم ديگه... خوبه تونستین.»

راننده با ناباوری دید که قاطر پیر موفق شد اتومبیل را از گل بیرون بکشد. با خوشحالی و تعجب از کشاورز تشکر کرد و هنگام خداحافظی از او پرسید: «هنوز هم نمیتونم باور کنم که این حیوون پیر تونسته باشه، حتماً هر چی هست زیر سر اون اسامی ديگه است، نکنه يه جادویی در کاره!»

کشاورز پاسخ داد: «ببین عزیزم، جادویی در کار نیست. اون کار رو کردم که این حیوون باور کنه عضو يه گروه و داره يك کار تیمی می‌کنه، آخه میدونی قاطر من کوره!»

چطور اینجا به خرابه تبدیل شد

روزی روزگاری در سرزمین چین سه دوست که آوازه‌ی مدرسه کاراته بالای تپه را شنیده بودند برای دیدن مدرسه به بالای تپه رفتند.

هنگامی که به بالای تپه رسیدند دیدند مدرسه به خرابه‌ای تبدیل شده و هیچ‌کسی در آنجا نیست. هر یک سعی کرد حدس بزند علت مخروبه شدن مدرسه در چه بوده.

یکی گفت: «حتماً دانشجویان جدید دیگر ثبت نام نکرده‌اند، با نداشتن دانشجو مجبور شده‌اند مدرسه را تعطیل کنند.»

یکی دیگر گفت: «حتماً استاد پیر شده و هیچ‌کسی نبوده که جانشین وی بشه، با نداشتن جانشین استاد، محصل‌های جدید نیز در مدرسه ثبت نام نکرده، مدرسه را تعطیل کرده‌اند و حال به مخروبه تبدیل شده.»

نفر بعدی گفت: «نه، من فکر می‌کنم به‌خاطر این باشه که مدرسه را تعمیر نکرده‌اند و به‌همین علت است که به مخروبه تبدیل شده.»

اولی می‌گوید: «ممکن است هیچ‌وقت نفهمیم علت واقعی آن چی بوده که اینجا به یک مخروبه تبدیل شده ولی یک چیز مشخص است و آن اینکه این مدرسه شهرت زیادی داشته و این به عهده ما است که بار دیگر آن‌را به دوران شکوفایی که داشته است برسانیم.»

دومی می‌گوید: «موافقم ببینیم هر یک از ما چه کاری میتوانیم انجام دهیم. من خیلی خوب کاراته بلدم و میتوانم معلم کاراته بشوم.»

دومی می‌گوید: «من اشخاص زیادی را می‌شناسم و می‌توانم دانشجویان جدید برای ثبت‌نام پیدا کنم.»

سومین نفر می‌گوید: «من هم می‌توانم کارهای اداری مدرسه را انجام دهم.»

سه نفر توافق کردند تا با کمک همدیگر مدرسه را تعمیر کنند و وظایف مدرسه را به عهده بگیرند. پس از تعمیر مدرسه با کمک یکدیگر، محصلین شروع به ثبت‌نام کردند و پس از مدت کوتاهی به مدرسه خیلی موفقی تبدیل شد.

یک شب سه نفری چند تا شیشه شراب گرفتند تا با هم نوشیده و موفقیت خودشان را جشن بگیرند. در حال مستی یکی از آن‌ها گفت: «من هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم این‌قدر موفق بشیم. فکر می‌کنید علت موفقیت ما در چی بوده؟»

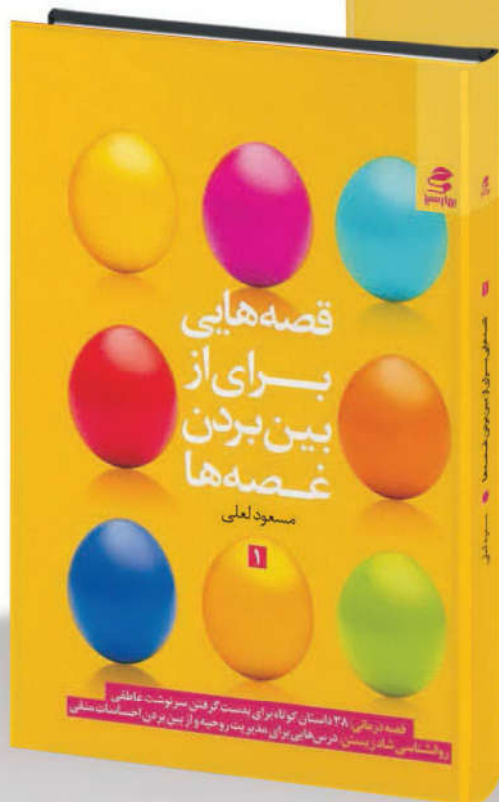
نفری که کاراته درس می‌داد می‌گوید: «اینکه معلومه، به‌خاطر درس‌دادن من است. من طوری درس می‌دهم که محصلین زود یاد می‌گیرند.»

نفری که مدیریت آنجا را به عهده گرفته بود می‌گوید: «نه! تو کاملاً اشتباه می‌کنی، موفقیت ما به‌خاطر نحوه این است که من مدرسه را اداره می‌کنم، نه به‌خاطر درس‌دادن تو.»

نفر اول که مسئول پیدا کردن محصلین جدید بود می‌گوید: «نه! هردوی شما اشتباه می‌کنید. همه موفقیت ما به‌خاطر من است که توانسته‌ام دانشجویان جدید پیدا کنم.»

برخورد آن‌ها روزهای بعد نیز ادامه یافت و محصلین این تضاد را در محیط مدرسه احساس کرده، یکی پس از دیگری مدرسه را ترک نمودند.

آن‌ها یک روز متوجه شدند که هیچ محصلی در مدرسه ندارند. قبل از اینکه هر کدام به راه خودشان بروند بر سر یک موضوع به توافق رسیدند و آن این بود که علت شکست آن‌ها به‌خاطر عدم مهارت معلم، عدم تعمیرات، عدم اداره مدرسه و یا عدم قادر بودن به پیدا کردن محصلین جدید نبود؛ علت شکست آنان به‌خاطر عدم هماهنگی بین آنان بود.



کانال پاناما

کانال پاناما یکی از نقاط بسیار استراتژیک دنیاست؛ زیرا دو اقیانوس بزرگ اطلس و آرام را به هم پیوند می‌دهد. دفعه‌ی بعد که زیر بمباران نقد و انتقادات قرار می‌گیرید، به یاد مهندسی به نام جورج واشنگتن گونسالس باشید که چگونه کانال پاناما را با موفقیت به اتمام رساند.

گونسالس علاوه بر تحمل مسائل جغرافیایی و آب‌وهوای منطقه، مجبور بود عیب‌جویی و غرزدن‌های مداوم عده‌ای فضول و نخودهرآش را تحمل کند. آن‌ها همواره نق می‌زدند که گونسالس قادر به اتمام پروژه نخواهد بود. با وجود این، گونسالس همچنان به انجام وظیفه‌ی خود مشغول می‌شد و لام تا کام حرفی به زبان نمی‌آورد.

روزی یکی از دوستانش از او سؤال می‌کند: «آیا در نظر نداری پاسخی به انتقادات آنان بدهی؟»

گونسالس جواب می‌دهد: «به‌موقع این کار را خواهم کرد.»

دوست گونسالس با کنجکاوی می‌پرسد: «کی و چگونه؟»

و او پاسخ می‌دهد: «با تکمیل آبراه.»

با تکمیل آبراه اهدافتان، جواب منتقدان خود را بدهید.

زن در شرف مرگ

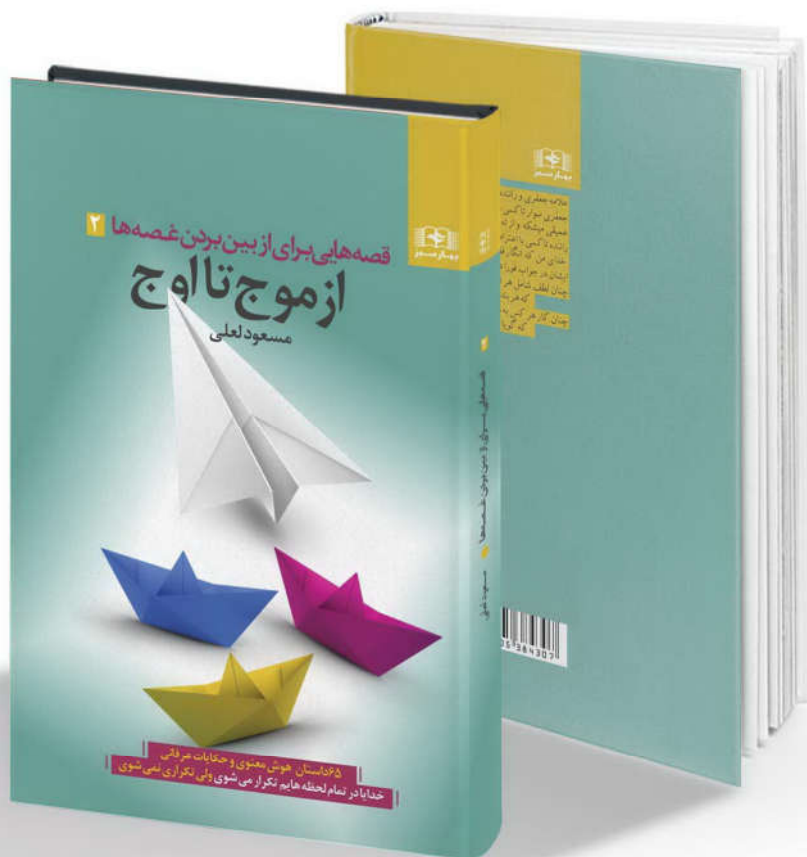
زنی به‌خاطر ابتلا به بیماری ایدز در حال مرگ بود. کشیش را خبر می‌کنند تا باعث آرامش روحی او شود؛ اما هیچ نتیجه‌ای حاصل نمی‌شود. زن می‌گوید: من باختم‌ام، من تمام زندگی خود و اطرافیانم را ویران کرده‌ام. من دارم با درد و رنج به جهنم می‌روم. امیدی برایم نمانده است.

کشیش چشمش به تصویر زیبایی روی کمد می‌افتد و از زن می‌پرسد:
اون عکس کیه؟ زن با قیافه‌ای خوشحال پاسخ می‌دهد: اون عکس دخترمه،
زیباترین کسی که در دنیا دارم.

-ببینم. اگر دختری به دردسر بیفتد یا خطایی ازش سر بزند، کمکش
می‌کنی؟ می‌بخشیش؟ باز هم دوستش داری؟

زن نالان می‌گوید: البته که می‌کنم. من حاضرم هر چیزی که از دستم بر
بیاید برایش انجام دهم. چرا یه همچین سؤالی می‌کنی؟

-چون می‌خواهم بدانی که خدای تبارک و تعالی هم روی کمدش عکسی
از تو دارد.



اعتقاداتمان را چند می فروشیم؟

مبلغ اسلامی بود، در یکی از مراکز اسلامی لندن. عمرش را گذاشته بود روی این کار. تعریف می کرد که یک روز سوار تاکسی می شود و کرایه را می پردازد. راننده بقیه پول را که بر می گرداند ۲۰ سنت اضافه تر می دهد.

می گفت: چند دقیقه ای با خودم کلنجار رفتم که بیست سنت اضافه را برگردانم یا نه! آخر سر بر خودم پیروز شدم و بیست سنت را پس دادم و گفتم آقا این را زیاد دادی.

گذشت و به مقصد رسیدیم. موقع پیاده شدن راننده سرش را بیرون آورد و گفت آقا از شما ممنونم. پرسیدم بابت چی؟ گفت می خواستم فردا بیایم مرکز شما و مسلمان شوم، اما هنوز کمی مردد بودم. وقتی دیدم سوار ماشینم شدید خواستم شما را امتحان کنم. با خودم شرط کردم اگر بیست سنت را پس دادید بیایم. فردا خدمت می رسیم.

تعریف می کرد تمام وجودم دگرگون شد حالی شبیه غش به من دست داد. من مشغول خودم بودم درحالی که داشتم تمام اسلام را به بیست سنت می فروختم. این ماجرا را که شنیدم دیدم چقدر وضع ما مذهبی ها خطرناک است! شاید بد نباشد که به خودمان باز گردیم و ببینیم که روزی چندبار و به چه قیمتی تمام اعتقادات و مذهبمان را می فروشیم؟

بستگی داره تو دستای کی باشه

یک توپ بسکتبال تو دست من تقریباً ۱۹ دلار میارزه،

این توپ بسکتبال تو دست مایکل جوردن تقریباً ۳۳ میلیون دلار میارزه.

بستگی داره تو دست کی باشه.

یک توپ بیس بال تو دست من شاید ۶ دلار بیارزه.

همین توپ بیس بال تو دست راجر کلمن ۴/۷۵ میلیون دلار میارزه.

بستگی داره تو دست کی باشه. یک راکت تنیس تو دست من بدون استفاده است.

همین راکت تنیس تو دست آندره آقاسی میلیون‌ها میارزه.

بستگی داره تو دست کی باشه .

یک عصا تو دست من می‌تونه یه سگ هار رو دور کنه.

یک عصا تو دست موسی دریای بزرگ رو می‌شکافه.

بستگی داره تو دست کی باشه.

یک تیرکمون تو دست من یک اسباب بازی بچگانه است.

یک تیرکمون تو دست داوود یک اسلحه قدرتمنده.

بستگی داره تو دست کی باشه.

دوتا ماهی و پنج تیکه نون تو دست من دوتا ساندویچ ماهی می‌شه.

دوتا ماهی و پنج تیکه نون تو دستای عیسی هزاران نفر رو سیر می‌کنه.

بستگی داره تو دست کی باشه.

همون‌طور که می‌بینی، بستگی داره تو دست کی باشه.

پس دلواپسی‌ها، نگرانی‌ها، ترس‌ها، امیدها، رؤیاها، خانواده‌ها و نزدیکانت رو به دستان خدا بسپار؛

چون...

بستگی داره تو دست کی باشه.

پیام تو دستای توست. باهاش چیکار می‌کنی؟

بستگی داره تو دستای کی باشه...

شما یک جوجه اردک زشت نیستید

مسعود لعلی



داستان‌های اعتماد به نفس و قفسه‌های تریستی برای نوجوانان و جوانان
یک‌دوازده‌روز کار هر چندر منخواهد پیله کنند.
چه باک، وقتی یقین داریم که پر و باله می‌شویم

هر آنچه از دستانت برمی آید
سنگین آتش گهر قلبه بود که
فرار از بلا و مصیبت داشتند
که چونک بارها و بارها بر تو
سود جعل می کرد بر دلت
سپهر آتشت می سالی که به تو
بر چه دانی بار و بار می سالی
من آتش از آتشت را می سالی

داستان‌های اعتماد به نفس و قفسه‌های تریستی برای نوجوانان و جوانان



داستان معروف ژاپنی

جنگل آتش گرفته بود. تمام حیوانات به گونه‌ای سعی در فرار از بلا و مصیبت داشتند. در این میان تنها مرغ مگس‌خوار کوچک، بارها و بارها بر فراز آتش رفته و قطره آبی که در نوک خود حمل می‌کرد بر روی آتش می‌انداخت. حیوانات درحالی‌که به او می‌خندیدند می‌گفتند او چه هدفی دارد؟! مرغ مگس‌خوار در جواب گفت: من اکنون آنچه را می‌توانم انجام می‌دهم.

قلب شجاع

موشی کوچک و ترسو هر روز در میان ترس و وحشت به زندگی ادامه می‌داد. موش بیچاره به‌ویژه با دیدن گربه قدرتمند در اطراف لانه‌اش، بارها از خواب آشفته بیدار می‌شد. سرانجام فکری به‌خاطر موش رسید، اینکه نمی‌تواند به این شکل به زندگی‌اش ادامه دهد. خوشبختانه موش با یک جادوگر برخورد کرد. با درخواست التماس‌آمیز موش، ساحر او را به یک گربه قدرتمند تبدیل کرد.

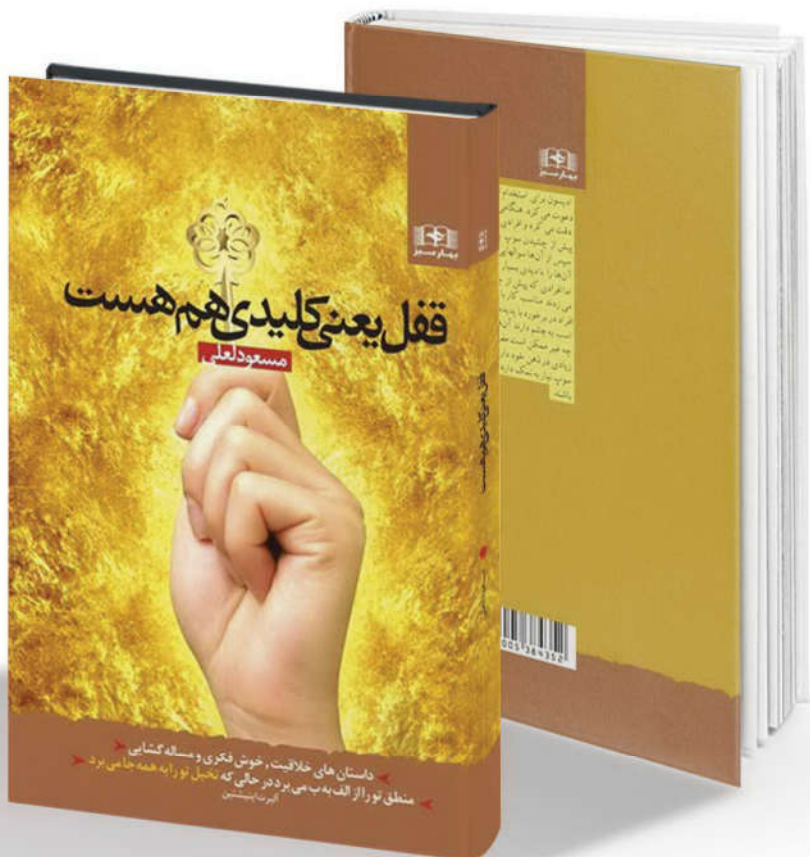
اما چندی نگذشت که موش به همان مشکل دچار شد؛ زیرا او هنوز یک موش و یا بهتر بگوییم یک گربه ترسو بود. موش که گربه شده بود بار دیگر به ساحر التماس کرد؛ زیرا او کماکان نمی‌توانست خود را از ترس و وحشت نجات دهد؛ به‌ویژه هنگامی که با سگ بزرگی برخورد می‌کرد، بی‌اختیار از ترس می‌لرزید. ساحر بار دیگر درخواستش را برآورده ساخت. بدین سبب موش کوچک به یک سگ بزرگ تبدیل شد.

به‌زودی، موش که اکنون سگ شده بود، ببر وحشی و درنده‌ای را دید و بار دیگر از ترس و وحشت بخود لرزید. موش به کمک ساحر به ببر - شاه حیوانات - تبدیل شد.

اما چند روز بعد باز هم از ساحر کمک خواست؛ زیرا یک شکارچی با تفنگ شکاری در پی او بود و این موضوع او را می‌ترساند.

اما این بار جادوگر درخواست موش را رد کرد و دیگر حاضر به کمک به موش نشد. ساحر به موش گفت: تو را به قیافه واقعی خودت تبدیل خواهم کرد؛ به دلیل آنکه متوجه شدم سحر من در تو تأثیری نمی‌کند. من نمی‌توانم ترس و وحشت تو را از بین ببرم، حتی اگر بدن قدرتمندی مانند ببر به تو بدهم، باز هم قلبی مانند موش خواهی داشت.

بله دوستان، صورت بزرگ و قوی به انسان شجاعت و نیرو نمی‌بخشد، آنچه انسان برای جسارت نیاز دارد داشتن یک قلب شجاع است.



قفل یعنی کلیدی هم هست

مسعود علیمی

داستان های خلاقیت ، خوش فکری و مسئله گشایی
منطق تو را از این به به بی بود در جایی که تاخیر تو را به همه جا می برد
فریدون فرخزاد

عادت کنید که عادت نکنید

مریدی از استادش پرسید: «چطور می‌توانم در زندگی‌ام بهترین شیوه‌ی عمل را بشناسم؟» استاد از او خواست میزی بسازد. وقتی ساخت میز روبه‌پایان بود و تنها لازم بود میخ‌های رویه‌ی میز را بکوبد، استادش پیش مرید آمد. مرید هر میخ را با سه ضربه‌ی دقیق در جای خود می‌کوبید، اما یکی از میخ‌ها به‌طور کامل فرو نرفت و ناچار شد یک بار دیگر بر آن بکوبد. با چهارمین ضربه، میخ را در چوب فرو برد و چوب زخمی شد. استاد گفت: «دست تو با کوبیدن سه ضربه آشناست. هنگامی که عملی به عادت تبدیل شود، معنای خود را از دست می‌دهد و ممکن است منجر به آسیبی شود. هر عملی عمل توست و تنها یک راز وجود دارد: هرگز مگذار عادت‌ی بر رفتارت حاکم شود.»

چه زمانی به سوپ نمک می‌زنید!

ادیسون برای استخدام افراد ابتدا آن‌ها را به ناهار دعوت می‌کرد. وقتی که سوپ را می‌آوردند، ادیسون دقت می‌کرد، آن‌هایی که پیش‌از چشیدن سوپ به آن نمک نمی‌زدند را از لیست خود خط نمی‌زد، بلکه از آن‌ها پرسش‌هایی را می‌پرسید و به توانایی‌های آن‌ها با ذهن باز نگاه می‌کرد. اما آن‌هایی که پیش‌از چشیدن سوپ به آن نمک می‌زدند از نظر ادیسون مناسب کار با او نبودند.

و اما چرا ادیسون این افراد را انتخاب نمی‌کرد؟

ادیسون معتقد بود که این‌گونه افراد در برخورد با پدیده‌های مختلف زندگی، چشم‌بند اسب را دارند، یعنی آن‌ها در مورد آنچه که ممکن یا غیرممکن است مفروضات و قیدوبندهای زیادی در ذهن دارند و همیشه فرض می‌کنند که سوپ آن‌ها نیاز به نمک دارد بدون اینکه آن‌را چشیده باشند.



کلاهفروشی و میمون‌ها

کلاهفروشی روزی از جنگلی می‌گذشت. تصمیم گرفت زیر درختی مدتی استراحت کند؛ لذا کلاه‌ها را کنار گذاشت و خوابید.

وقتی بیدار شد متوجه شد که کلاه‌ها نیست. بالای سرش را نگاه کرد، تعدادی میمون را دید که کلاه‌ها را برداشته‌اند. فکر کرد که چگونه کلاه‌ها را پس بگیرد. در حال فکرکردن سرش را خاراند و دید که میمون‌ها همین کار را کردند.

او کلاه را از سرش برداشت و دید که میمون‌ها هم از او تقلید کردند. به فکرش رسید که کلاه خود را روی زمین پرت کند؛ لذا این کار را کرد. میمون‌ها هم کلاه‌ها را به طرف زمین پرت کردند. او همه کلاه‌ها را جمع کرد و روانه شهر شد.

سال‌های بعد، نوه او هم کلاهفروش شد. پدربزرگ این داستان را برای نوه‌اش را تعریف کرد و تأکید کرد که اگر چنین وضعی برایش پیش آمد چگونه برخورد کند. یک روز که او از همان جنگلی گذشت در زیر درختی استراحت کرد، همان قضیه برایش اتفاق افتاد.

او شروع به خاراندن سرش کرد. میمون‌ها هم همان کار را کردند. او کلاهش را برداشت، میمون‌ها هم این کار را کردند. نهایتاً کلاهش را بر روی زمین انداخت؛ ولی میمون‌ها این کار را نکردند.

یکی از میمون‌ها از درخت پایین آمد و کلاه را از سرش برداشت و در گوشی محکمی به او زد و گفت: فکر می‌کنی فقط خودت پدر بزرگ داری؟

نکته: رقابت رقابت سکون ندارد.

با امید زندگی کنید

تعدادی موش آزمایشگاهی را به آکواریومی انداختند تا بررسی کنند که چند ساعت زنده می‌مانند؟ حداکثر زمانی که موش‌ها توانستند دوام بیاورند ۱۵ دقیقه بود.

بار دوم موش‌ها را با توجه به اینکه حداکثر ۱۵ دقیقه می‌توانند زنده بمانند به همان آکواریوم انداختند، اما این بار قبل از ۱۵ دقیقه نجاتشان دادند. بعد از اینکه موش‌ها زمانی را نفس تازه کردند دوباره آن‌ها را به آکواریوم انداختند، حدس بزنید چقدر دوام آوردند؟

"۲۸ ساعت"

محققان پس از بررسی به این نتیجه رسیدند که علت زنده ماندن موش‌ها این بوده که آن‌ها امیدوار بودند تا دستی باز هم آن‌ها را نجات بدهد و توانستند این همه مدت دوام بیاورند.

«امید، قوه محرک زندگی است. آن را دست کم نگیریم»



بالهایت را بگشا

یکی بود، یکی نبود. در یک سرزمین دور افتاده پادشاهی بود که علاقه‌ی بسیاری به پرندگان شکاری داشت. او در دربار خود دو عقاب بسیار زیبا داشت. یکی از آن‌ها هر روز در بلندای کاخ زیبای پادشاه به پرواز در می‌آمد و هر بار با بر چنگ داشتن شکاری بازگشت پیروزمندانه‌ی خود را جشن می‌گرفت. پادشاه از دیدن توانمندی‌های بالای عقاب خود بسیار خوشحال می‌شد.

اما در مقابل عقابی دیگر قرار داشت که روی شاخه‌ای تنها نشسته بود و هیچ تلاشی برای گشودن بال‌های توانایش، برای به پرواز درآمدن، از خود نشان نمی‌داد؛ این سکون، پادشاه را بسیار ناراحت می‌ساخت. به همین دلیل به دستور پادشاه کشاورزی را به دربار آوردند که مدعی بود «دوای درد پادشاه» در دستان او است.

چند دقیقه پس از ورود کشاورز به قصر، پادشاه هر دو عقاب را مشاهده کرد که در بلندای آسمان به پرواز درآمده‌اند و جهان را زیر بال‌های قدرتمندشان سیر می‌کنند. پادشاه با تعجب از کشاورز پرسید: «چه جادو و حيله‌ای را به کار گرفتی تا توانستی او را مجبور به پرواز کنی؟!». کشاورز با لبخند گفت: «سرورم، هیچ جادو و مکر و حيله‌ای در کار نبود، من تنها شاخه‌ای که پرندۀ روی آن نشسته بود را بریدم، وقتی پرندۀ دید راهی جز پرواز ندارد بال‌های خود را گشود و با تمام اشتیاق به پرواز در آمد. عقاب توانایی پرواز داشت اما تکیه بر جایگاهی سست، او را از به پرواز درآمدن محروم ساخته بود.»

نکات اخلاقی و آموزنده: «بسیاری از ما آدم‌ها درست مثل عقاب گوشه‌گیر هستیم و با وجود داشتن توانایی‌های بسیار، تکیه بر جایگاه سست را به حکم عادت، به سیر در جهان و به پرواز درآمدن در آن، ترجیح می‌دهیم، و اینجا است که شکستن شاخه‌ها به دست حکیمی آغاز می‌شود. پس اگر روزی دیدی شاخه‌ای سست زیر پایت شکسته شد (در زندگی با مشکلی مواجه گردیدی) بدان که خداوند می‌خواهد با گشودن بال‌های افکارت، پرواز در جهان موفقیت را به تو بیاموزد. پس بیا به هم قول دهیم زین پس وقتی شاخه‌ای سست در زندگی‌مان شکست، با تمام آرامش بال‌هایمان را بگشایم که جهان در تسخیر توانای‌های خداگونه‌ی ماست. مهم این است که با توکل

به خدا و ایمان به اعتماد به نفس خود، بال‌های علم و عملت را بگشای، آنجا است که با به پرواز درآمدن در دنیای سرشار از زیبایی‌ها، موفقیت‌های نامحدود را با چنگال توانایت شکار خواهی کرد.

باشد اندر پرده بازی‌های پنهان غم مخور

پستچی در خونه‌اش رو زد

دختر: کیه؟

پستچی: سلام خانم، پستچی‌ام، یک نامه دارین لطفاً بیاین پایین بگیرید.

دختر: الان میام.

در طول مسیر که دختر به سمت در حرکت می‌کرد پیش خودش می‌گفت: آخه تو عصر ارتباطات و اینترنت و sms و هزارتا چیز دیگه کی دیگه نامه می‌ده؟!

همین‌طور که زمزمه می‌کرد به در رسید و در را باز کرد.

دختر: سلام خسته نباشید.

پستچی: سلام، بفرمایید اینجا رو امضا کنید.

دختر امضا کرد و نامه را گرفت و بعد به سمت اتاقش حرکت کرد.

همین‌طور با کنج‌کاوی روی پاکت را نگاه می‌کرد.

وارد اتاق شد و نشست. روی نامه نوشته بود: (از دانشگاه آزاد اسلامی

واحد چالوس). نامه از طرف دانشگاه دختر بود. نامه را باز کرد و بعد از

خواندن نامه ناخودآگاه گریه کرد. حق حق می‌زد...!

متن نامه نوشته شده این بود:

با سلام؛

احتراماً به اطلاع شما دانشجوی عزیز خانم (س.ب) می‌رسانیم که شما

به اردوی تفریحی و گردشی ماسوله دعوت شده‌اید. خواهشمندیم تا تاریخ

۱۳۸۷/۰۵/۲۵ با مراجعه به دفتر دانشگاه فرم خود را دریافت کنید.

بسیج دانشجویی دانشگاه آزاد اسلامی واحد چالوس

دختر همچنان گریه می کرد!

تاریخی که در نامه نوشته شده بود همان تاریخ بود، سه ماه پیش را نشان می داد. دختر سه ماه پیش به این اردو دعوت شده بود ولی نامه الان به دستش رسیده بود. گریه می کرد به حال تمام دوستانش. آن اتوبوس همان روز به پرتگاه پرت شده بود و همه دختر ها مرده بودند.

دختر همچنان که گریه می کرد سرش را بالا گرفت و گفت :

«خدايا! تو همه بندهايت را دوست داري و به همه لبخند می زنی. اين يك شروع تازه است که تو به من عطا کردی هیچ وقت این هدیه ارزشمند را که به من دادی فراموش نمی کنم.»



تکرار ۳۶۵ بار به کوشش مسعود علی

کارتین پلندر
جک کلفیلد
جی بی واسوانی
آندرو متیوس
آنتونی لوجیز
و...

اگر بازیگر زندگی خود نباشی باز بجه آن خواهی شد
زندگی مثل نواختن پیانوست همان چیزی را می شنوی که می نوازی
خداوند ایمان شجاعان است نه بهانه ترسوها

نه سال انتظار

همه‌ی اهداف در دوره‌های یکسانی به‌بار نمی‌نشینند. تخم‌مرغ پس از ۲۱ روز به جوجه تبدیل می‌شود درحالی‌که جنین انسان به ۹ ماه و فیل به ۲ سال زمان نیاز دارد؛ هدف‌ها هم چنین هستند، بعضی از آن‌ها به‌سرعت به‌دست می‌آیند و بعضی دیگر به سال‌ها زمان احتیاج دارند.

من نوشتن هدف‌هایم را از سال ۱۹۷۴ آغاز کردم. در آن زمان یکی از زمان یکی از هدف‌هایم اجرای یک برنامه‌ی تلویزیونی بود. شاید برای من که در آن زمان یک ورزشکسته بودم، نوشتن چنین هدفی، غیرمنطقی تلقی می‌شد؛ زیرا تهیه یک برنامه‌ی نیم‌ساعته تلویزیونی، دست‌کم ده‌هزار دلار هزینه برمی‌داشت و این تازه بدون درنظرگرفتن مخارج پخش بود. اما حُسن هدف‌نویسی به همین است که آدم هرچه بخواهد می‌تواند بنویسد.

نُه‌سال بعد بود که شبکه‌ی تلویزیونی «اچ.بی.او» از من درخواست کرد تا اولین برنامه‌ی تلویزیونی‌ام را اجرا کنم. وقتی مسئول شبکه به من تلفن زد به او گفتم: «منتظر تلفن شما بودم.» و او خنده‌ای کرد و گفت: «از کجا می‌دانستید که من قرار است زنگ بزنم؟» جواب دادم: «می‌دانستم، چون نُه‌سال پیش آن‌را نوشته بودم.»

جک کانفیلد

مَد همیشه باز می‌گردد

در دفتر کاری روی دیوار تابلوی خاصی نصب شده بود. تصویر این تابلوی زیبا نبود و قایقی بدترکیب را نشان می‌داد که اندازه آن سه برابر قایق‌های پارویی بود. دو پاروی آن روی ماسه‌ها قرار داشت. قایق در ساحل مانده و کمی دورتر چشم‌اندازی از آب دیده می‌شد.

هیچ چیز ناامید کننده‌تر از قایق به‌گل‌نشسته نیست، چرا که نه می‌توان

آنرا هُل داد و نه می‌توان آنرا کشید. قایق بسیار سنگین است و دور از آب روی ماسه‌ها مانده. در پایین تابلو جمله زیر به چشم می‌خورد:

«مَد همیشه باز می‌گردد»

دو دوست در این دفتر منتظر نشسته بودند. اولی از دومی معنی جمله را پرسید و دوستش جواب داد: یعنی وقتی مَد باز گردد همه چیز زنده می‌شود. قایق بر شانه‌های دریا پیش می‌رود و بر روی امواج می‌رقصد.

دوباره پرسید: به نظر تو چرا این تابلو را به دیوار زده‌اند؟

دوست اول گفت بهتر است از صاحب این دفتر دلیل این که این تابلو را نصب کرده بپرسیم. صاحب دفتر در پاسخ آن دو گفت:

این تابلو را برای اولین بار در یک فروشگاه عتیقه‌فروشی دیدم و آن هنگام اوضاع من به‌هیچ‌وجه خوب نبود. و به قیمت کمی آنرا خریدم. آن موقع‌ها خیلی ناامید بودم، ولی پیام زیر این تابلو مرا امیدوار کرد؛ هر زمان که به آن نگاه می‌کنم امید در من زنده می‌شود. آنرا نگه داشتم تا همیشه به خود یادآوری کنم که:

«مشکلات زودگذرند. طوفان می‌وزد، اما مَد برای همیشه دور نمی‌شود بلکه دیر یا زود بر می‌گردد.»



تکرار ۳۶۵ بار (۲)

به کوشش
مسعود علی

پانلوکوکیانو
جبریل خلیل جبریل
پانلوکوکیانو
وین دایو
جان کوی
پانلوکوکیانو
کوشنهاموتی
نیل دونالدوالش
و...

این که چندی را به من بدم
اعمالی که در هر روز به من بدهد
که چندی را به من بدهد
معراج باشی
ما می توانیم همه چیز را

9789643907414

اگر هنوز زنده‌ای به‌خاطر آن است که...

سرگردان در شهر است. با اینکه قرار ملاقاتی دارد دیر از خواب بیدار می‌شود و وقتی هتل را ترک می‌کند می‌فهمد که پلیس اتوموبیلش را با جرثقیل برده؛ دیر به قرارش می‌رسد. ناهار بیش‌از اندازه طول می‌کشد و به مبلغ جریمه‌اش می‌اندیشد؛ پول زیادی است.

ناگهان به‌یاد اسکناسی می‌افتد که دیروز در خیابان پیدا کرده بود. بین آن اسکناس و حادثی که در آن روز صبح بر سرش آمده رابطه‌ی غریبی می‌بیند با خود می‌گوید: شاید این پول را از سر راه کسی برداشته‌ام که واقعاً به آن نیاز داشته. احساس می‌کند باید از شرّ این اسکناس راحت شود و در همان لحظه چشمش به‌گدایی می‌افتد که در پیاده‌رو نشسته است.

گدا می‌گوید: یک لحظه صبر کن، من دنبال صدقه نیستم! من یک شاعرم و می‌خواهم در‌إزای پول شعری برایتان بخوانم.

سرگردان می‌گوید: خوب پس کوتاه باشد من عجله دارم.

گدا می‌گوید: اگر هنوز زنده‌ای به‌خاطر آن است که هنوز به آنجا که باید باشد نرسیده‌ای.

عشق واقعی یعنی عشق بی‌قید و شرط

یک‌بار اشرام^۱ را ترک کردم و به کوه‌های هیمالیا به جست‌وجوی حق رفتم. به‌زودی متوجه شدم کار اشتباهی کرده‌ام و بازگشتم. وقتی به نزد استاد آمدم به‌گونه‌ای با من برخورد کرد که گویی هرگز او را ترک نگفته بودم؛ به‌جای هرگونه گله و شکایتی گفت:

۱. حدوداً معادل خانقاه.

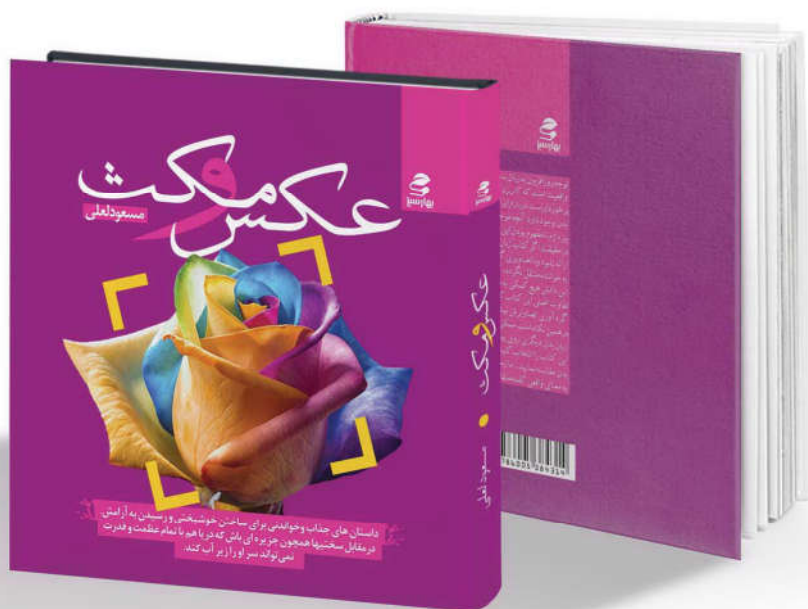
«بگذار ببینم برای صبحانه چه داریم.»

گفتم «ولی استاد! شما از دست من عصبانی نیستید؟»

پاسخ داد: «چرا باشم؟ من از دیگران هیچ انتظاری ندارم، بنابراین اعمال آنها نمی‌تواند برخلاف خواسته‌های من باشد. من از تو به‌عنوان وسیله‌ای برای رسیدن به مقصودم استفاده نمی‌کنم. من خوشحالم وقتی تو واقعاً خوشحال باشی.»

اگر عشق من به‌صورت رشوه مورد استفاده قرار بگیرد، دیگر عشق نیست. اگر مجبور باشم رفتارم را از ترس واکنش تو تغییر دهم، پس احساسی که نسبت به تو دارم، عشق واقعی نیست. تو هر وقت بخواهی می‌توانی ما را ترک کنی.»

«پاراما هانسایوگاناندا»



مارک راسل کیست؟

در جریان یک سمینار بازاریابی و فروش، مدیر شرکت بزرگی از پانصد فروشنده‌اش پرسید:

آیا «برادران رایت» هرگز تسلیم شدند؟

فروشنده‌گان فریاد زدند: نه، نشدند.

-«توماس ادیسون» هرگز تسلیم شد؟

نه، نشد.

-«لانس آرمسترانگ» تسلیم شد؟

نه، نشد.

مدیر فروش برای چهارمین بار پرسید: «مارک راسل» هرگز تسلیم شد؟

مدتی نسبتاً طولانی سکوت در سالن همایش حاکم شد، سپس فروشنده‌ای بلند شد و پرسید: مارک راسل دیگر کیست؟ ما تا الان اسم او را نشنیده‌ایم!

مدیر فروش گفت: حق دارید که نشنیده باشید؛ چون او تسلیم شد.

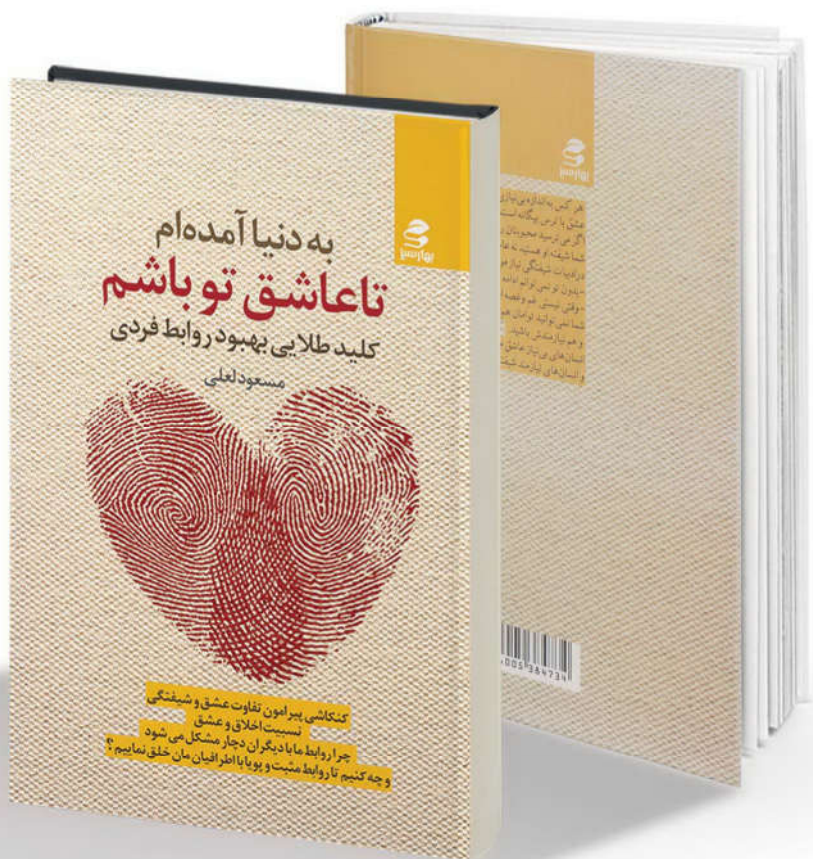
من برای رسیدن به پادشاهی به دنیا آمده‌ام

پادشاه لویی از سلطنت به‌زیر کشیده شد و به زندان افتاده بود. پسر جوان او هم در اسارت کسانی بود که پادشاه را از تخت به‌زیر کشیده بودند. آن‌ها معتقد بودند اگر بتوانند اخلاق فرزند جوان شاه را خراب کنند او متوجه نمی‌شود که چه مسئولیت بزرگی به او به‌ارث رسیده است.

پسر لویی را به نقطه دوردستی بردند، به او غذاهای عالی دادند تا او را برده و بنده غذا کنند. پیرامون او حرف‌های رکیک می‌زدند. او را با زنان بدکاره آشنا کردند. مدت شش ماه برای بیراه‌بردن او تلاش کردند، اما او مقاومت کرد و اجازه نداد آن‌ها به خواسته‌هایشان برسند.

ربایندگان چون ناامید شدند، از او پرسیدند که چرا به آن همه خوش‌گذرانی تن نداده است؟! او جواب داد:

«زیرا من برای رسیدن به پادشاهی به دنیا آمده‌ام.»



اگر کریستف کلمب ازدواج کرده بود

اگر کریستف کلمب ازدواج کرده بود، ممکن بود هیچگاه قاره امریکا را کشف نکند، چون بجای برنامه‌ریزی و تمرکز در مورد یک‌چنین سفر ماجراجویانه‌ای باید وقتش را به جواب‌دادن به همسرش در مورد سؤالات زیر می‌گذراند:

کجا داری می‌ری؟

با کی داری می‌ری؟

واسه چی می‌ری؟

چطوری می‌ری؟ کشف؟

برای کشف چی می‌ری؟

چرا فقط تو می‌ری؟

تا تو برگردی من چیکار کنم؟!

می‌تونم منم باهات بیام؟!

راستشو بگو توی کشتی زن هم دارین؟

بده لیستو ببینم!

حالا کی بر می‌گردی؟

واسم چی میاری؟

تو عمداً این برنامه رو بدون من ریختی؟

اینطور نیست؟!

جواب منو بده؟

منظورت از این نقشه چیه؟

نکنه می‌خوای با کسی در بری؟

چطور ازت خبر داشته باشم؟

چه می‌دونم اونجا چه غلطی می‌کنی؟

راستی گفتم توی کشتی زن هم دارین؟!

من اصلاً نمی‌فهمم این کشف درباره چیه؟

مگه غیر از تو آدم پیدا نمی‌شه؟

تو همیشه اینجوری رفتار می‌کنی!

خودتو واسه خود شیرینی می‌ندازی جلو؟!

من هنوز نمی‌فهمم؟

مگه چیز دیگه‌ایی هم برای کشف کردن مونده!

چرا قلب شکسته‌ی منو کشف نمی‌کنی؟

اصلاً من می‌خوام باهات بیام!

فقط باید یه ماه صبر کنی تا مامانم اینا از مسافرت بیان! واسه چی؟

خوب دوست دارم اونا هم باهامون بیان!

آخه مامانم اینا تا حالا جایی رو کشف نکردن!

خفه خون بگیر! تو به‌عنوان داماد وظیفته!

راستی گفتم تو کشتی زن هم دارین؟

در عشق حقیقی:

احترام ، اعتماد و در نتیجه آزادی اساس رابطه را تشکیل می‌دهد.

اما در عشق بر مبنای ترس:

سوء ظن، حسادت و تهدید و تطمیع و کنترل و نظارت (ناشی از ترس از دست‌دادن معشوق) بر رابطه حاکم است.

بسیاری از رابطه‌ها نه بر مبنای عشق، بلکه بر مبنای کشش جنسی استوارند؛ در این‌گونه پیوندها همسر کالایی است که مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. در رابطه‌ای که خمیرمایه آن از عشق تهی است مخاطب یا همسر به سطح نازل اشیا تنزل می‌یابد. ممکن است اشیا به دست دیگران بیفتد، لذا ترس ایجاد می‌شود که نکند دیگران آن‌را ببرایند. همین ترس است که به حسادت تبدیل می‌شود. آنگاه باید از اشیا محافظت کرد، آنگاه انواع قفل‌های ایمنی ساخته و انواع زنجیرها بافته می‌شود. زن هر نگاه و هر حرف و هر حرکت شوهر را کنترل می‌کند و بالعکس. شب‌ها هم همیشه دادگاهی می‌کنند که تو به این نگاه کردی! تو با آن حرف زدی! تو اینگونه نشست! آن‌گونه برخاستی و...!

بحران زناشویی نیز از همین‌جا شروع می‌شود. وقتی ترس به‌جای عشق می‌نشیند، زندگی به یک زندان تبدیل می‌شود. این‌گونه است که زن و شوهرها به زندانبان یکدیگر تبدیل می‌شوند. و هیچکس عاشق زندانبان خود نیست. هیچکس عاشق دیوارهای زندان خود نیست.

عشق پرنده‌ای است که در آسوده‌دلی می‌خواند. پرنده عشق در قفس می‌میرد. پرنده عشق به پرواز آزادانه در آبی آسمان زنده است. لزومی ندارد پاهای پرنده عشق را زنجیر کنی تا همیشه از آن تو باشد. پرنده‌ی در زنجیر اصلاً پرنده نیست موجودی بدبخت است. در عوض ترس و بی‌اعتمادی، عشق و اعتماد را به هم هدیه کنید. بال یکدیگر را از ترس قیچی نکنید به هم

انگیزه پرواز بدهید؛ بدین‌سان انرژی عظیمی که در وجودتان ذخیره است آزاد می‌شود و معجزه می‌کند.

همسر شیئی نیست که آن‌را مالک شوی و مدام مواظبش باشی؛ انسان است. مراقبت‌های توست که عشق را در نهاد او می‌میراند، زیرا آزادی را از او می‌ستاند. اگر کسی را دوست داشته باشی همین عشق بهترین تضمین است. عشق بهترین حامی خویش است. اگر کسی را دوست داشته باشی پایبندش کرده‌ای. اگر برود که رفته است؛ عشق در کار نبوده است.

رابرت و اتوبوس خط ۱۳

رابرت هر روز عصر اتوبوس خط ۱۳ را از ایستگاه نزدیک محل کارش به مقصد خانه سوار می‌شد. یک روز که خسته از کار روزانه سوار اتوبوس شد، تصمیم گرفت به طبقه دوم اتوبوس برود. جایی که همیشه خلوت بود و او می‌توانست آنجا دراز بکشد و استراحت کند.

پیرمردی که کنار در اتوبوس نشسته بود به او گفت: به بالا نرو آنجا اصلاً امن نیست؛ رابرت قبول کرد و جایی در طبقه اول برای خود پیدا کرد. باور داشت پیرمرد حتماً دلیل منطقی و قانع‌کننده‌ای داشته است.

عصر روز بعد دوباره سوار اتوبوس شد و با تعجب دید پیرمرد همانجا کنار در نشسته است، و دوباره او را از رفتن به بالا بر حذر داشت.

شب سوم نیز دقیقاً همین اتفاق افتاد و او از خوف جان‌ش به بالا نرفت. در ایستگاه بعد پسر بچه‌ای سوار شد و پیرمرد از خوفناک بودن طبقه فوقانی او را آگاه کرد. پسر بچه با تعجب پرسید: چرا بالا خطرناک است؟ پیرمرد جدی و محکم گفت: مگر نمی‌بینی طبقه دوم راننده ندارد!

پسر در حالیکه خنده‌اش گرفته بود بالا رفت و مشغول استراحت شد.

هر چند در این داستان پیرمرد عمداً قصد ترساندن مسافران اتوبوس را

نداشت، اما حقیقت این است که افراد خودکامه و خودخواه برای استفاده ابزاری از دیگران از حربه "ترساندن" به‌صورت عامدانه استفاده می‌کنند.

فرد خودشیفته و خودکامه انسان ترسویی است که با ترساندن دیگران می‌خواهد به مطامع خود برسد. او همان‌طور که قبلاً اشاره کردم دشمن قسم‌خورده آگاهی، استقلال فکری و اعتمادبه‌نفس انسان‌ها است. سیاست او تفرقه بینداز و حکومت کن است. او می‌خواهد دیگران را تنها، بی‌کس و وابسته به خویش بار بیاورد. او بجای ماهی‌گیری ترجیح می‌دهد ماهی به دیگران بدهد. انسان خودخواه اشخاص را می‌ترساند از اینکه بدون او نمی‌توانند زندگی کنند.

دیکتاتور خودمدار (حال این فرد ممکن است در خانواده باشد یا در سطح کلان در جامعه) می‌خواهد افراد به صورتی در موقعیت ضعف و ناخودباوری قرار گیرند که به‌دنبال یک ولی و قیم باشند. آنگاه هست که وی خود را بزرگترین ناجی و برگزیده برای حمایت و هدایت خلق معرفی می‌کند.



باغبان عشق

چنانچه خانهای مادرم را ببینید، از اینکه گل‌و گیاهانی که در خانه نگه می‌دارند تا چه حد سالم و سرزنده به‌نظر می‌رسند، تعجب خواهید کرد. هر بار که به او سر می‌زنم، محال است که از زیبایی و سلامت گیاهان خانه‌اش حیرت نکنم. هر بار به خود می‌گویم کاشکی گیاهان خانهای من نیز به‌مانند گیاهان خانهای مادرم بودند. مادرم هر روز به گیاهان خود می‌رسد و همان لحظه که متوجه می‌شود گوشه‌ی یکی از برگ‌ها اندکی زرد و یا قهوه‌ای شده‌اند، آن‌را می‌کند تا به بقیه‌ی گیاهان صدمه‌ای نزنند. بدین معنی که با مشاهده‌ی اولین نشانه‌ی مشکل، وارد عمل می‌شود و اقدامی صورت می‌دهد. به‌همین دلیل است که گیاهان او همیشه سالم به‌نظر می‌رسد. این در حال است که طرز برخورد من با گیاهان آپارتمان خودم به‌گونه‌ای دیگر می‌باشد. همین که از کنار آن‌ها رد شده و متوجه‌ی برگ زردی می‌شوم به خودم می‌گویم: «هر زمانی وقت کردم باید حسابی به این گلدان‌ها رسیدگی کنم. باید بفهمم چرا این گلدانم این‌قدر زودبه‌زود خشک می‌شود.» سپس یک‌هفته یا دوهفته می‌گذرد، دوباره متوجه‌ی مشکل می‌شوم و به خودم می‌گویم: «باید حتماً یک فرصتی پیدا کنم و به این گلدان بدبخت رسیدگی کنم.»

ماه‌ها همین‌طور با پشت‌گوش‌انداختن می‌گذرد و یک روز مشاهده می‌کنم همه‌ی برگ‌های گلدان خشکیده‌اند و گلدان مرده است. آن موقع دیگر برای صورت‌دادن هر کاری خیلی دیر شده است.

ماه غسل برای همیشه

چنانچه با روابط خود درست به‌همان طریق که من با گلدان‌هایم رفتار می‌کنم رفتار کنید، یک روز از خواب بیدار شده و خواهید دید که روابط شما دچار مشکلات جدی شده‌اند و یا مرده‌اند.

یک روز بالاخره فکرم را به کار انداختم و تصمیم گرفتم یک باغبان استخدام کنم تا هرچندوقت یکبار سری به گلدان‌هایم بزند، چرا که من معمولاً سرم بسیار شلوغ است و مشغول تدریس و مسافرت می‌باشم و به‌تنهایی نمی‌توانم به گل‌ها و گیاهانم رسیدگی کنم. اما عاملی به‌عنوان باغبان روابط، وجود ندارد که بیاید و سری به شما بزند و ببیند اوضاع عشق و روابط شما چگونه می‌باشد. آیا دلتان زنگار نگرفته و یا قلب و روحتان همچنان بر روی یکدیگر باز و گشاده می‌باشد؟ پس این کار همیشه به عهده‌ی خودتان می‌باشد.

حقیقت ازدواج

ازدواج یک سند و مدرک و یا یک حلقه‌ی نامزدی

و یا آلبومی پر از عکس‌های عقد و عروسی و مراسم ماه‌عسل نیست.

ازدواج این نیست که به دیگران بگویید

بیست‌سال است که با هم زندگی می‌کنید.

ازدواج، عشق‌ورزیدن و گرامی‌داشتن همسران

آن‌هم در یکایک روزهای زندگی است.

ازدواج این نیست که یک جشن پرزرق‌وبرق ترتیب دهید

و به همه بگویید که زن و شوهر هستید.

ازدواج آن است که با همسران به‌لحاظ

فیزیکی، فکری، عقلانی، عاطفی و نیز معنوی تفاهم داشته باشید.

به‌نظر من، ازدواج در قلب‌ها اتفاق می‌افتد

و نه در محضر و کلیسا و یا کنیسه.

ازدواج واقعی آن است که هر روز تمدید شود.

ازدواج واقعی انتخابی است آگاهانه،

انتخابی که هر روز آن را به پا می‌دارید

نه فقط روز عروسی‌تان و یا سالگرد ازدواجتان

و این انتخاب شما، در رفتاری که با همسرتان دارید،

خود را منعکس خواهد ساخت.



قهرمان زندگی خود باش

مسعودعلی



تا به جایی نرسیده باشی
نمی توانی کسی را به
جایی برسانی...!!!

دو نوع دوست داریم وجود دارد...
و هر که در قلبش غدا که ای نسبت به کسی در خود ندارد
هرگز نباید چهار این انسان شود
که اگر این انسان نشانه محبت است
بزرگ ترین سوغات برای انسان ها عدم نادان
بیان عقل و استغنی است.

Soroush



9646000000000

قهرمان زندگی خود باش

تا خود را دوست نداشته باشی،
نمی‌توانی دیگران را دوست بداری.
تا خودت را نشناخته‌ای،
قادر به شناخت دیگران نخواهی بود.
همه چیز از «خودت» آغاز می‌شود.
تا به جایی نرسیده باشی،
نمی‌توانی کسی را به جایی برسانی،
تا زمانی که «خود» را باور نکنی،
نمی‌توانی کسی را باور داشته باشی.
اینکه نمی‌توانی به دیگران اعتماد کنی،
به این دلیل است که به «خود» اعتماد نداری.
به یک ظرف خالی نگاه کن،
چیزی برای ارایه کردن ندارد!
سرشار از تمناست.
فقط یک ظرف لبریز است
که می‌تواند «دهش» را به نمایش بگذارد!
اگر نمی‌توانی به اطرافیان عشق و محبت نثار کنی؛
به این دلیل است که ظرف درونت از عشق به «خود» تهی است.
قبل از اینکه دست‌های کسی را در دستانت بگیری،

در چشمانش خیره شوی،
و درحالی که قلبت برایش می‌تپد به او بگویی: «دوستت دارم.»
خود را در معرض این پرسش قرار بده:
«آیا خودم را به اندازه‌ی معشوقم، زیبا و دوست داشتنی می‌بینم.»
آیا عشق من ناشی از کمال است
یا کمبود و خلأ؟...»



فیل و پشه

روزی پشه‌ی خودشیفته‌ای بر بدن یک فیل نشست. دقایقی آنجا بود و چون خواست بلند شود در گوش فیل زمزمه کرد: «من فعلاً با تو کاری ندارم، الان اجازه داری مرخص شوی تا من نیز به اموراتم برسم.»

فیل می‌توانست از افکار مالاخولیایی پشه بی‌مقدار و اهانتش عصبانی شود، اما فیل با خونسردی پاسخ داد: «عالیجناب، شما آن‌قدر کوچک و بی‌مقدارید که من نه متوجه نشستنت بر پشتم و نه متوجه بلند شدنم شدم.»

آن‌قدر بزرگدل شو که اهانت دیگران اثری بر تو نگذارد و انتقادات ناصواب دیگران چونان وزوزی بیش، جلوه نکند.



زندگانه

مسعود اعلی

ساخت ساخت

امامی از آن ساخته شد

۶۳ داستان و نظیر و جدید
برای یادآوری عظمت و قدرت درونی انسان

پادشاهی یک چشم

پادشاهی بود که فقط یک چشم و یک پا داشت
قلمرو خود دستش را بر نوای زمیا از او
نتوانستند. آنجا چگونه می توانستند بر او
یک پای پادشاه، نقاشی زبانی از او بکشند
سو اجرام یکی از نقاشان گفت می توانست
تمویری گلابی که پادشاه نقاشی کرد
همه را غافلگیر کرد. او پادشاه را در حالی نگاه
هدف فرار دادند. نشانه گوی با یک چشم
چرا ما نتوانیم سبب پنهان کردن شعبه
قوت های دیگران. از آن چنین مساوی
کمال ترین و جذاب ترین مروج
زینده هیأت تنهای زانگی، و شد
آنگونه که دستش می شامست.
پیش از ۲۰۰۰ داستان از ۶
۹۵ جلد کتاب از مسعود اعلی.
فصل درمادی در ایران می آید.



بخاطر خراب شدن اشیاء فرزندت را خراب نکن

(مهارت فرزند پروری)

پدری به همراه پسر هفت‌ساله‌ی خود در باغچه‌ی منزلشان کار می‌کرد و طرز کار با ماشین چمن‌زنی را به او یاد می‌داد. دقیقاً همان لحظه‌ای که اوبه پسر خود توضیح می‌داد که چگونه دستگاه چمن‌زنی را از حاشیه‌ی انتهایی چمن‌ها چرخانده و به سمت دیگر برگرداند، همسرش صدایش کرد. همین که برگشت تا جواب همسرش را بدهد، پسر هفت‌ساله‌ی او، ماشین چمن‌زنی را مستقیماً به طرف باغچه‌ی گل‌های کنار چمن‌ها هل داد و یک شیار وسیع، درون باغچه‌ی گل ایجاد کرد.

پدر با دیدن آن منظره‌ی ناگوار، کنترل خود را از دست داد؛ زیرا برای پرورش گل‌ها و آراستن آن باغچه‌ی زیبا، روزهای مدیدی زحمت کشیده بود و زیبایی باغچه‌ی گل، توجه همه‌ی همسایه‌ها را به‌خود جلب کرده و بیشتر آن‌ها نسبت به آن غبطه می‌خوردند.

مرد از شدت خشم صدای خود را بلند کرده و شروع به سرزنش پسرش کرد، اما همسرش نزد او رفته، دست روی شانه‌ی او گذاشت و گفت: «عزیزم، لطفاً فراموش نکن که وظیفه‌ی ما پرورش فرزندان خود هست نه پرورش گل‌ها».

لطمه‌ای که به شخصیت و احساس اعتمادبه‌نفس کودکان وارد می‌شود بسیار مهم‌تر از خسارت‌های مادی است که شاید کودکان مسبب آن باشند.

شیشه‌ی پنجره‌ای که با توپ فوتبال می‌شکند، چراغ پایه‌داری که بر اثر بی‌دقتی کودکی واژگون می‌شود، بشقابی که در کف آشپزخانه افتاده و شکسته می‌شود، گل‌هایی که زیر قدمهای کودکی پُرمرده می‌شود، همه، اتفاقاتی است که بر اثر بی‌دقتی کودکان روی می‌دهد؛ اما ما نباید با درهم‌شکستن روح کودکان و بی‌رنگ‌کردن شوروهیجان زندگی در آن‌ها، ویرانی و شکستگی جبران‌ناپذیری ایجاد کنیم.

عشق مانند یک دست شکسته است

دختر پنج‌ساله‌ام درحالی‌که لب پایش می‌لرزید، سؤال کرد: «اگر دوباره دستم شکست، چه کار کنم؟» زانو زدم، او را بر روی دوچرخه‌اش نگه داشتم و مستقیم در چشمانش نگاه کردم. به‌خوبی می‌دانستم که او تا چه اندازه دوست دارد دوچرخه‌سواری یاد بگیرد و هنگامی‌که دوستانش در اطراف خانه‌ی ما دوچرخه‌سواری می‌کردند، تا چه حد احساس می‌کرد که از آن‌ها عقب افتاده است. او با وجود علاقه‌ی شدیدش به دوچرخه‌سواری، پس‌ازاینکه با دوچرخه به زمین افتاد و دستش شکست، از دوچرخه‌سواری وحشت داشت.

به او گفتم: «عزیزم، فکر نمی‌کنم تو دست دیگری را هم بشکی.» گفت: «اما احتمالش هست، نه؟» به‌حالت تأیید و درحالی‌که سعی می‌کردم جواب درستی به او بدهم، گفتم: «بله؛ همین‌طور است.» در چنین مواقعی همیشه آروز می‌کردم برای همفکری شریکی داشته باشم که بتواند مرا در یافتن واژه‌های مناسب برای حل مشکلات دختر کوچکم یاری دهد؛ اما پس از آن ازدواج فاجعه‌آمیز و جدایی رنج‌آور، حاضر بودم سختی و مشکلات ناشی از مادرِ مجردبودن را به جان بخرم و بی‌هیچ تزلزلی، به دیگران بگویم که مجرد هستم.

او درحالی‌که از دوچرخه پیاده می‌شد، گفت: «من دلم نمی‌خواهد دوچرخه‌سواری کنم.» بعد به راه افتادیم و در کنار درختی نشستیم. از دخترم سؤال کردم: «پس دلت نمی‌خواهد با دوستانت دوچرخه‌سواری کنی؟»

او گفت: «چرا، دلم می‌خواهد»

فکر می‌کنم تو دوست داری دوچرخه‌سواری را سال دیگر در مدرسه شروع کنی.

دخترم درحالی‌که صدایش تقریباً می‌لرزید، پاسخ داد: «درست است.»

-عزیزم، می‌دانی، بیشتر چیزها با کمی خطر به‌دست می‌آید. ممکن است در حادثه‌ی رانندگی هم دستت بشکند و بعد از آن، طبیعی است که از سوار ماشین شدن بترسی. اگر در جریان طناب‌بازی یا ژیمناستیک دستت بشکند، حاضری دیگر ژیمناستیک نروی؟

او پاسخ داد: «نه؛ حاضر نیستم.» و با روحیه‌ای مصمم به‌پا خواست و پذیرفت که دوباره امتحان کند. من قسمت عقب دوچرخه را نگه داشتم تا هنگامی که او جرأت لازم را به‌دست آورد و گفت: «حرکت کنیم.» تمام آن بعدازظهر را در پارک گذراندم و تمام هم خود را به کار بردم تا دختر کوچکم بر ترسش فائق آید و به خود، به‌عنوان مادری بدون همسر، برای داشتن چنین لیاقتی تبریک گفتم.

در راه برگشت به خانه، درحالی که در پیاده‌رو راه می‌رفتیم و دوچرخه را نیز حمل می‌کردیم، دخترم درباره‌ی گفت‌وگویی که من شب قبل با مادرم داشتم، سؤال کرد. او توانسته بود حرف‌های ما را بشنود: «چرا شما و مادربزرگ دیشب باهم بحث می‌کردید؟»

مادر من یکی از افراد متعددی بود که همواره سعی می‌کنند دیگران را درباره‌ی عقیده‌شان متقاعد کنند. بارها به پافشاری‌های او برای ملاقات با فلان آقای واجدشرایطی که برای من در نظر گرفته بود، جواب منفی داده بودم؛ اما این بار معتقد بود که استیو دقیقاً همان مردی است که من می‌خواهم. به دخترم پاسخ دادم: «چیز مهمی نبود.»

دخترم توضیح داد: «مادربزرگ می‌گفت دلش می‌خواهد با یکی ازدواج کنی.»

به‌شدت خشمگین بودم از اینکه مادرم چنین موضوعی را با دخترم مطرح کرده است. گفتم: «چیزی که مادربزرگ می‌خواهد، این است که مرد دیگری پیدا شود و بازهم قلبم را بشکند.»

-اما ماما!

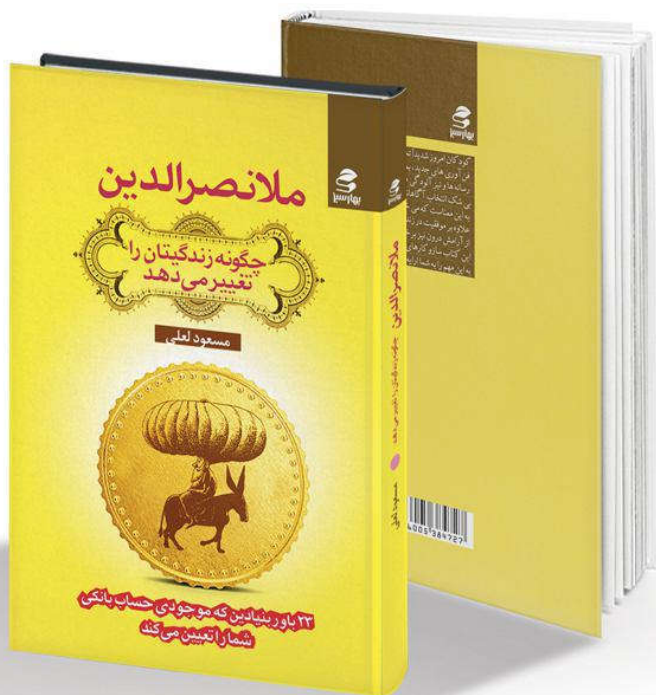
-تو هنوز برای فهمیدن این موضوع خیلی کوچکی.

او چند دقیقه‌ای ساکت شد. سپس به بالا نگاه کرد و با صدایی آهسته چیزی به من گفت که مرا به فکر وا داشت: «پس من فکر می‌کنم عشق مثل یک دستِ شکسته نیست.»

بی‌اینکه توانایی پاسخ داشته باشم، بقیه‌ی راه را در سکوت طی کردیم. پس‌ازاینکه به خانه رسیدیم، به مادرم زنگ زدم تا برای مطرح‌کردن آن موضوع پیش دخترم، به او اعتراض کنم. پس‌ازآن بود که به گفته‌اش عمل کردم: به کاری که دخترک باشهامتم در آن روز انجام داده بود.

دست از انکار کشیدم و پذیرفتم که استیو را ملاقات کنم. استیو مردی بود که برای من ساخته شده بود. کمتر از یک سال بعد، با یکدیگر ازدواج کردیم و من دریافتم که حق با مادر و دخترم بوده است.

کریستی کرایج



مراحل ازدواج از نظر ملا نصرالدین

(خانواده‌درمانی و فرزندپروری)

پسر ملا در شرف ازدواج بود. شب زفاف، ملا پسرش را مورد خطاب قرار داد:

آیا میدانی که ازدواج سه مرحله دارد؟

پسر گفت: نمانم پدر، آن مراحل کدامند؟

ملا پاسخ داد: مرحله اول مرحله‌ای است که در آن تو دادو قال راه می‌اندازی و همسرت ساکت است و گوش می‌دهد. در مرحله دوم، همسرت سروصدا می‌کند، تو ساکتی. در مرحله سوم، هردو بلندبلند دادو فریاد می‌کنید و همسایه‌ها گوش می‌دهند.

نکته: تا به حال هیچ دقت کرده‌اید که عمدتاً محبت و دلدادگی زن و مرد به همدیگر در خفا صورت می‌گیرد، اما دعوا و مرافعه آن‌ها در جمع به راحتی نمود پیدا می‌کند؟!

من مردانی را دیده‌ام که حتی جلوی فرزندان‌شان إبا دارند که به همسرشان بگویند دوستت دارم، یا او را بغل کنند، اما همین افراد به راحتی جلوی چشم فرزندان معصوم‌شان آلم‌شنکه راه می‌اندازند و امنیت و آرامش روانی را از آن‌ها سلب می‌کنند!

من زنانی را دیده‌ام که به همسرشان می‌گویند زشت است که جلوی بچه‌ها مرا ببوسی، اما شرمسار این نیستند که زشت‌ترین کلمات و پرخاشجویانه‌ترین عکس‌العمل‌ها را در حضور فرزندان‌شان نسبت به شوهران‌شان به نمایش می‌گذارند!

بعضی خجابت می‌کشند همسایه‌هایشان حتی آن‌ها را دست در دست

همدیگر ببینند، ولی همین دروهمسایه‌ها بارها صدای مشاجرات آن‌ها را وقت‌وبی‌وقت شنیده‌اند!

به نظر شما فرزندی که والدین آن‌ها جلوی آن‌ها از گفتن عبارت ساده «عزیزم» دریغ می‌کنند ولی راحت به هم «غلط کردی»، «گه خوردی»، «عوضی»، «با اون فامیل آشغالیت» می‌گویند چگونه رشد و بلوغی را تجربه خواهند کرد؟!

متوجه الگوهای کلامی و رفتاری خود در خانواده باشیم. از خود مدام پرسیم چه الگویی از همسررداری را برای فرزندانمان به میراث می‌گذاریم.

مدیر در پارک

مدیر شرکتی روی نیمکتی در پارک نشسته بود و سرش را بین دستانش گرفته بود و به این فکر می‌کرد که آیا می‌تواند شرکتش را از ورشکستگی نجات دهد یا نه. بدهی شرکت خیلی زیاد شده بود و راهی برای بیرون آمدن از این وضعیت نداشت. طلبکارها دائماً پیگیر طلب خود بودند.

فروشنده‌گان مواد اولیه هم تقاضای پرداخت بر اساس قراردادهای بسته شده را داشتند. ناگهان پیرمردی کنار او روی نیمکت نشست و گفت: «به‌نظر می‌اد خیلی ناراحتی».

بعد از شنیدن حرف‌های مدیر، پیرمرد گفت: «من می‌تونم کمکت کنم».

نام مدیر را پرسید و یک چک برای او نوشت و داد به دستش و گفت: «این پول رو بگیر. یک سال بعد همین موقع بیا اینجا و اون موقع می‌تونی پولی که بهت قرض دادم رو برگردونی.» بعد هم از آنجا دور شد.

مدیر شرکت در حال ورشکستگی، یک چک ۵۰۰۰۰۰ دلاری در دستش دید که امضای جان دی. راکفلر داشت، یکی از ثروتمندترین مردان روی زمین.

با خود فکر کرد: «حالا می‌تونم تمام مشکلات مالی شرکت رو در عرض چند ثانیه برطرف کنم.»

اما تصمیم گرفت فعلاً چک را نقد نکند و آن‌را در جای امنی نگه دارد. همین‌که می‌دانست این چک را دارد، اشتیاق و توان تازه‌ای برای نجات شرکت پیدا کرد. توانست از طلبکاران برای پرداخت‌های عقب‌افتاده فرصت بگیرد. چند قرارداد جدید بست و چند سفارش فروش بزرگ دریافت کرد. در عرض چند ماه توانست تمام بدهی‌ها را تسویه کند و شرکت به سودآوری دوباره رسید.

دقیقاً یک سال بعد از اتفاقی که در پارک برایش پیش آمده بود، با چک نقد نشده به پارک رفت و روی همان نیمکت نشست. راکفلر آمد اما قبل از اینکه بخواهد چک را به او بازگرداند و داستان موفقیتش را برای او تعریف کند، پرستاری آمد و راکفلر را گرفت و فریاد زد: «گرفتمش!» بعد به مدیر نگاه کرد و گفت: «امیدوارم شما را اذیت نکرده باشد. این پیرمرد همیشه از آسایشگاه فرار می‌کند و به مردم می‌گوید که راکفلر است.»

مدیر تازه فهمید این پول نبود که شرایط او را تغییر داد، بلکه اعتمادبه‌نفس به‌وجودآمده در او بود که قدرت لازم برای نجات شرکت را به او داده بود.



اگر می خواهی محال ترین اتفاق رخ بدهد، باور محال بودنش

زمانی بود که همه میادیدم موجود در عالم در یک حلقه
ماده از انرژی حلقه بوجود می آید... فکر انرژی
ماده فیزیکی حلقه است.
همه شما فرستاده های انرژی هستید و می توانید خود
برای خودتان ظاهر می کنید.
واقعیت اینجاست در مایه های شما این است که از طریق
شما همه حلقه وجود می یابد. مایه های شما می توانند
همه شما ایجاد می شود.
هیچکس برای شما فرستاده نمی شود و توسط شما خلق
نمی شود و بدون آن نمی توانید اصلاحاتی بکنید و
همانگی که به طور متعلق از او ظاهر گرفتن هر امکان
موجود دارد می کنید. زمینه امکانات را از او روزی داد

وقتی تو تغییر می کنی دنیا تغییر می کند

قانون جذب

مسعود لعلی

- ✓ در زندگی معقول علت ها پیش علت معلول ها باش
- ✓ ماده انرژی فکر
- ✓ جرات می توانیم از قانون جذب استفاده کنیم؟



چهارم



اصل شعور (آگاهی) جمعی

هر فردی، حیوانی، نباتی، سنگی، درختی، هر نوع شیئی فیزیکی نظیر یک فرستنده رادیویی، از خود انرژی ساطع می‌کند.

تو در لحظه کنونی در حال فرستادن - انتشار انرژی - از مرکز ثقل وجود خود به همه اطراف و جوانب خود می‌باشی. این انرژی - که تو هستی - به‌صورت روح در بیرون حرکت می‌کند. انرژی تو را ترک می‌کند، از میان دیوارها، کوه‌ها، از پس ماه و تا ابدیت جلو می‌رود. انرژی هرگز تحت هیچ عنوانی متوقف نمی‌شود.

هر فکری که تا کنون داشته‌ای به این انرژی رنگ و شکل می‌بخشد. (وقتی به کسی فکر می‌کنی، اگر آن شخص به اندازه کافی حساس باشد، فکر تو را حس می‌کند.) هر کلمه‌ای که تا کنون بر زبان رانده‌ای به این انرژی شکل می‌بخشد. هر کاری که تا کنون انجام داده‌ای، روی آن تأثیر می‌گذارد.

ارتعاش، مقدار سرعت طول موج و بسامد آنچه از تو ناشی می‌شود، با توجه به افکار، خلیات، احساسات، کلمات و اعمال تو مرتباً تغییر می‌کند.

آیا این ضرب‌المثل را شنیده‌ای که «نفس فلانی شفا بخش است»؟ این مسئله واقعیت دارد و کاملاً درست است. طبیعی است که هر انسان دیگری هم قادر است همین کار را انجام دهد، و بنابراین اثر - هوای بین شما - مملو از انرژی است و ماتریکسی از ارتعاشات شخصی درهم‌بافته و درهم پیچیده شده به‌وجود می‌آورد که پرده منقوش بسیار پیچیده‌ای است.

این بافت، میدان انرژی به‌هم‌پیوسته‌ای است که تو در چارچوب آن زندگی می‌کنی و آنچنان قوی است که روی هر چیزی از جمله خود تو تأثیر می‌گذارد.

پس تو ارتعاشات خلق‌شده‌ی جدید را منتشر می‌کنی، درحالی‌که خودت تحت تأثیر انرژی‌های ورودی هستی که در معرض آن‌ها قرار داری، این‌ها به نوبه خود، به ماتریکس اضافه شده و آن‌را تغییر می‌دهند. این مسئله باز به نوبه خود روی میدان انرژی هر انسان دیگری تأثیر می‌گذارد و با انرژی‌هایی که آن‌ها می‌فرستند برخورد می‌کند که روی ماتریکسی که روی تو تأثیر می‌گذارد مؤثر خواهد بود، و به همین ترتیب ادامه خواهد داشت.

آیا تا کنون شنیده‌ای که دو دانشمند روی مسئله مشابهی همزمان کار کنند - در دو گوشه‌ی مختلف دنیا - و هر یک بدون اطلاع دیگری روی مسئله کار کند و هر کدام به‌طور همزمان و مستقل از هم به راه حل یکسانی برسند؟

این‌ها حوادث معمولی هستند و تجلیات آشکارتری از ماتریکس. ماتریکس یک ارتعاش قوی است. ماتریکس می‌تواند اشیای فیزیکی و حوادثی را خلق و روی آن‌ها به‌طور مستقیم اثر بگذارد. در روان‌شناسی جدید به این ماتریکس انرژی «هوشیاری جمعی» می‌گویند.

خلق یعنی انتخاب

آیا تابه‌حال بچه‌ها را دیده‌ای که با استفاده از یک دیسک فشرده بازی ویدیوئی می‌کنند؟

آیا تا کنون از خود سؤال کرده‌ای، کامپیوتر از کجا می‌داند به هر حرکتی که بچه‌ها انجام می‌دهند پاسخ می‌دهد؟

همه چیز روی دیسک ضبط شده، کامپیوتر می‌داند چگونه به هر حرکت بچه پاسخ دهد، چون هر حرکت ممکن، همراه با پاسخ مناسب با آن، از قبل روی دیسک ضبط شده است.

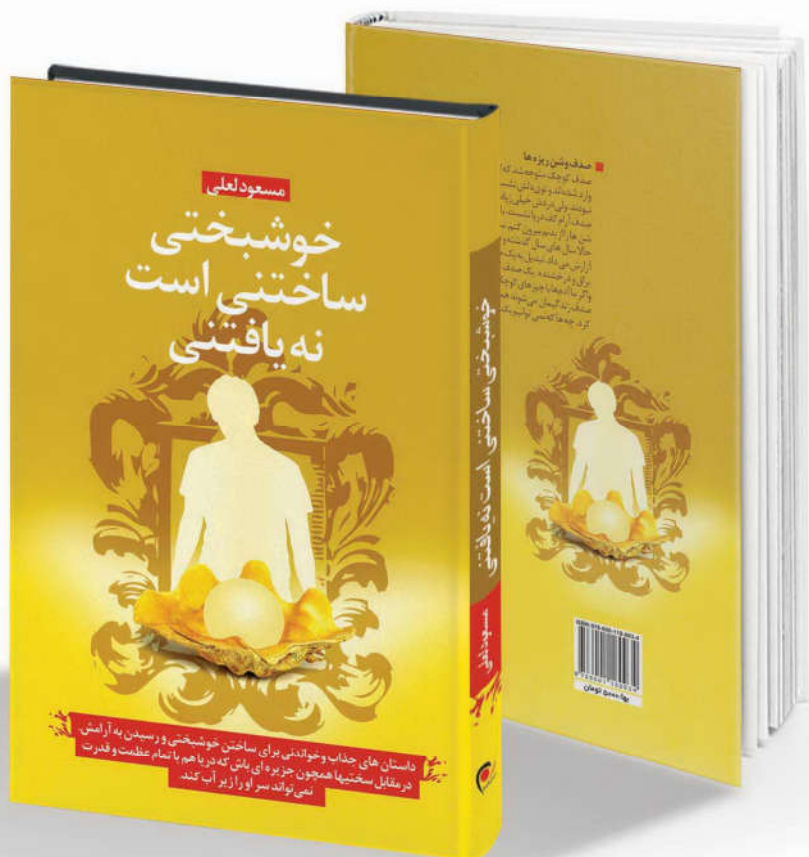
این مسئله چیز عجیبی نیست، بلکه صرفاً حاصل تکنولوژی است. پس اگر تکنولوژی یک بازی ویدیویی به نظرت مهم می‌آید، در مورد تکنولوژی عالم خلقت چه داری بگویی؟ حال چرخه‌ی کیهانی را یک دیسک فشرده فرض کن، همه حرکات از قبل پیش‌بینی شده، عالم خلق فقط منتظر است ببیند چه حرکتی انجام می‌دهی و هنگامی که بازی به پایان می‌رسد، چه برنده باشی یا بازنده، یا انصراف داده باشی، عالم خلقت می‌پرسد: «آیا باز هم شوقی به بازی مجدد داری؟»

همه پاسخ‌ها از قبل آماده است و اینکه چه پاسخی را دریافت می‌کنی، بستگی به انتخاب تو دارد.

زندگی از جهات زیادی شبیه دیسک فشرده است. همه‌نوع امکاناتی وجود دارد و از قبل پیش‌بینی شده؛ فقط باید انتخاب کنی کدام‌یک را می‌خواهی تجربه کنی.

آنچه تا کنون اتفاق افتاده، آنچه در حال حاضر دارد اتفاق می‌افتد و آنچه در آینده اتفاق می‌افتد، ریشه در حال دارد، همان‌گونه که کلیه حرکت‌های بازی کامپیوتر در حال حاضر روی آن دیسک وجود دارد.

آنچه باید اتفاق بیفتد، از پیش اتفاق افتاده است.



سرگذشت شگفت يك حمامی

گفتم: زمان عشرت دیدی که چون سرآمد

گفتا خموش حافظ کین غصه هم سرآید

بزرگی در عالم خواب دید که کسی به او می‌گوید: فردا به فلان حمام برو و کار روزانه‌ی حمامی را از نزدیک نظاره کن. دو شب این خواب را دید و توجه نکرد؛ ولی فردای شب سوم که خواب دید، به آن حمام مراجعه کرد و دید حمامی با زحمت زیاد و در هوای گرم، از فاصله‌ی دور برای گرم کردن آب حمام، هیزم می‌آورد و استراحت را بر خود حرام کرده است. به سوی حمامی رفت و گفت: «کار بسیار سختی داری، در هوای گرم هیزم‌ها را از مسافت دوری می‌آوری و...»

حمامی گفت: «این نیز بگذرد.»

یکسال گذشت. بار دیگر همان خواب را دید و دوباره به همان حمام مراجعه کرد. دید آن مرد شغلش عوض شده و در داخل حمام از مشتری‌ها پول می‌گیرد. مرد وارد حمام شد و گفت: «يك سال پیش که آمدم، کار بسیار سختی داشتی؛ ولی اکنون کار راحت‌تری داری.»

حمامی گفت: «این نیز بگذرد.»

دو سال بعد باز هم همان خواب را دید. این بار زودتر به محل حمام رفت، ولی مرد حمامی را ندید. وقتی جویا شد، گفتند: او دیگر حمامی نیست. در بازار تیمچه‌ای (پاساژی) دارد و یکی از معتمدین بزرگ است. به بازار رفت و آن مرد را دید. گفت: «خدا را شکر. تا چندی پیش حمامی بودی، ولی اکنون می‌بینم معتمد بازار و صاحب تیمچه‌ای شده‌ای.»

حمامی گفت: «این نیز بگذرد.»

مرد تعجب کرد و گفت: «دوست من، کار و موقعیت خوبی داری، چرا بگذرد؟»

چندی که گذشت، مرد به دیدن بازاری رفت، ولی او آنجا نبود. مردم گفتند: پادشاه فرد مورد اعتمادی را برای خزانه‌داری خود می‌خواست، ولی بهتر از این مرد کسی را پیدا نکرد و او در مدتی کم نزدیکترین وزیر پادشاه شد و چون پادشاه او را امین می‌دانست، وصیت کرد که پس از مرگش او را جانشینش قرار دهند. کمی بعد از وصیت، پادشاه فوت کرد و اکنون او پادشاه است. مرد به کاخ پادشاهی رفت و از نزدیک کارهای حمامی قبلی و پادشاه فعلی را مشاهده کرد. جلو رفت، خود را معرفی کرد و گفت: «خدا را شکر که تو را در مقام بلند پادشاهی می‌بینم.»

پادشاه فعلی و حمامی قبلی گفت: «این نیز بگذرد.»

مرد شگفت‌زده شد و گفت: «از مقام پادشاهی بالاتر چه می‌خواهی که باید بگذرد؟»

ولی سفر بعدی که مرد به دربار پادشاهی مراجعه کرد، گفتند: پادشاه مرده است. ناراحت شد و به گورستان رفت تا عرض ادبی کرده باشد. مشاهده کرد بر روی سنگ قبری که مرد در زمان حیاتش آماده نموده بود، ح‌ک کرده و نوشته است: این نیز بگذرد.

نکته: تغییر، تقدیر دنیای بیرون است. لذا، خردمند تأثیرگذار، نه به فراز آن دل ببند و نه از فرودش دلگیر شو. مهم آن است که در کشاکش روزگار در مرکزیت وجودی خویش ثابت و برقرار باقی بمانی.

تمثیل زیبای گل

مرد محققى بوته‌ی رُزی کاشت و مدام و مرتب به آن آب داد و قبل از شکوفه کردن، به بررسی آن پرداخت. او دید که به زودی جوانه‌ی گل، شکوفه می‌دهد، اما متوجه خارهایی روی ساقه‌ی گل شد. با خود اندیشید: از گیاهی آزاردهنده با خارهای تیز، چطور گلی به این زیبایی می‌روید؟

از این فکرها ناراحت شد و از آب‌دادن به گل غفلت کرد و درست قبل از اینکه گیاه گلی بدهد، پژمرده شد و مرد.

چنین گل‌هایی، با خیلی‌ها است. درون هر روحی، گل رُزی وجود دارد. ارزش‌های الهی (خوبی‌ها) با نفس کشیدن در درون ما در بین خارهای اشتباهات رشد می‌کنند. خیلی از ما انسان‌ها به خودمان نگاه می‌کنیم و تنها به دنبال اشتباهاتمان هستیم.

با این تفکر که هیچ کار خوبی از ما برنمی‌آید، ناامید می‌شویم. ما خوبی‌های درونمان را نادیده می‌گیریم و سرانجام آن‌ها می‌میرند. ما هرگز نیروهای بالقوه‌مان را کشف نمی‌کنیم.

برخی‌ها، گل رُزی درونشان نمی‌یابند. شخص دیگری باید آن را به آن‌ها نشان دهد. یکی از بزرگترین نعمت‌هایی که يك شخص می‌تواند دارا باشد، این است که بتواند خارها (اشتباهات) دیگران را نادیده بگیرد و گل رز (خوبی) درون آن‌ها را پیدا کند.

این، یکی از ویژگیهای عشق است که شخصی را نگاه کند، اشتباهات او را بداند و آن شخص را به زندگی‌اش راه دهد. به دیگران کمک کنید تا درک کنند که می‌توانند بر اشتباهاتشان فائق آیند. اگر ما گل درونشان را به آن‌ها نشان دهیم، آن‌ها خارهایشان را می‌شکنند. تنها پس از آن است که آن‌ها می‌توانند بارها و بارها گل دهند.

نکته: هرگز اجازه مده که توجه به «سایه» تو را متأثر کند، به صورتی که از آفتاب زندگی غافل گردی.



نگذارید شکست حرف آخر را بزند

کتابی خواندم درباره‌ی آزمایش‌هایی که روی میمون‌ها انجام شده است. محققان، در قفس یک میمون، مکعب‌هایی به رنگ قرمز و سبز و زرد قرار داده بودند. مکعب قرمز به جریان الکتریسیته متصل بود و میمون با دست‌زدن به مکعب‌های قرمز دچار شوک الکتریکی می‌شد؛ اما با بازکردن مکعب‌های دیگر غذا پیدا می‌کرد. مسلماً می‌توانید حدس بزنید که چه اتفاقی افتاد، میمون خیلی زود یاد گرفت که باید از دست‌زدن به مکعب‌های قرمز خودداری کند.

در آزمایش بعدی، علاوه بر رنگ قرمز، به رنگ زرد هم جریان الکتریسیته متصل شد و میمون که قبلاً با خیال راحت به رنگ زرد دست می‌زد، دوباره دچار شوک الکتریکی شد. میمون سردرگم شده بود و به‌گونه‌ای رفتار می‌کرد که انگار دچار افسردگی مزمن است. میمون خیلی زود یاد گرفت که از دست‌زدن به مکعب‌های قرمزی که از ابتدا به جریان الکتریسیته متصل بودند، خودداری کند؛ اما وقتی مکعب زرد هم به جریان الکتریسیته متصل شد، او از دست‌زدن به هر مکعبی از هر رنگی، پرهیز می‌کرد.

برخی دقیقاً همین کار را با خود می‌کنند. بعضی از مردم فقط با یک آزمایش، تجربه‌ای را در ذهنشان، با ناراحتی مربوط می‌سازند. مثلاً با کسی رابطه‌ی عاشقانه برقرار می‌کنند؛ اما کسی که به‌راستی دوستش دارند، آن‌ها را ترک می‌کند. آن‌ها دچار شوک تعجب و ناراحتی می‌شوند و در مغزشان چنین ارتباطی برقرار می‌کنند: عشق یعنی ناراحتی. مهم نیست در زندگی چه اتفاقی رخ می‌دهد، آنچه در ذهن شما ثبت می‌شود، همانی است که خود انتخاب می‌کنید و شما مجبور نیستید تحت‌تأثیر تجربیات منفی گذشته باشید.

اگر یک بار به‌ناچار رابطه‌ی شما با کسی قطع شد، مثل این است که یک بار به یکی از مکعب‌های قرمز دست زده‌اید. اما یک شوک الکتریکی بدین‌معنا نیست که هر مکعبی موجب ناراحتی شما می‌شود. هر عشقی به

ناراحتی ختم نمی‌شود؛ پس هماهنگی منفی را محدود کنید؛ زیرا در غیر این صورت، مغز شما از هر آزمایشی پرهیز می‌کند و شما باید بهای نرسیدن به اهداف نهایی خود را بپردازید.

«آنتونی رابینز»

تخیل، ابزاری مؤثر برای رسیدن به اهداف

«لیال واتسون» زیست‌شناس، در کتابی تحت عنوان «رشته‌های حیات» که در سال ۱۹۷۹ به چاپ رسیده است، از تجربه‌ای شگفت‌آور سخن می‌گوید.

در جزیره‌ای نزدیک ژاپن، غذایی تازه را در دسترس عده‌ای از میمون‌ها قرار دادند. این غذا، سیب‌زمینی بود که در زیر خاک پنهان کرده بودند. چون غذاهای دیگری راحت در اختیار این میمون‌ها بود، ابتدا هیچ‌یک توجهی به این سیب‌زمینی‌های خاک‌آلود نشان ندادند، تا اینکه یک رو، یکی از بچه میمون‌ها یکی از سیب‌زمینی‌ها را در آب چشمه شست و خورد و این کار را به مادر و همبازی‌هایش هم یاد داد.

آنگاه اتفاق جالبی افتاد! همین که تعداد معینی از میمون‌ها (حدود صد میمون) راه این کار را یاد گرفتند، سایر میمون‌های جزیره که هیچ‌گونه تماس ظاهری با دسته‌ی اول نداشتند و حتی میمون‌های جزایر اطراف، شروع به آن کار کردند. بین این میمون‌ها هیچ تماسی برقرار نبود، اما آن رفتار تازه به نوعی شیوع پیدا کرده بود.

این نمونه‌ها نادر نیست، به کرات دیده شده است که افرادی که هیچ‌گونه امکانی برای تماس با یکدیگر نداشته‌اند، رفتارهای مشابهی از خود بروز داده‌اند، مثلاً فیزیکدانی چیزی کشف می‌کند و تقریباً به‌طور همزمان سه فیزیکدان دیگر نیز به‌همان کشف می‌رسند.

این قضیه چگونه اتفاق می‌افتد؟! کسی به درستی نمی‌داند، ولی دانشمندان صاحب‌نام و محققان مغز و اعصاب، مثلاً «دیوید بوهم» فیزیکدان و «پرت شلدارک» زیست‌شناس معتقدند که چیزی به نام «شعور جمعی» وجود دارد که می‌توان با آن ارتباط برقرار ساخت و آنچه به برقراری این ارتباط کمک می‌کند ایمان، تمرکز و شرایط عادی جسمانی است.

جسم، مغز و روح ما همچون سازی است که با مراحل عالی‌تر وجود هماهنگ است، لذا هرچه آن‌را دقیق‌تر کوک کنیم و هرچه هماهنگ‌تر بنوازیم، راحت‌تر می‌توانیم به احساسات و آگاهی‌های پربارتر دست یابیم. همان‌گونه که آگاهی‌ها از صافی شعور ناخودآگاه می‌گذرد و به ذهن ما راه می‌یابد. همان‌طور هم ممکن است اطلاعاتی از صافی‌هایی که کاملاً در خارج از وجود ما قرار دارند بگذرند و به ما برسند؛ به شرط آنکه به قدر کافی قوی باشیم تا بتوانیم آن علائم را دریافت کنیم.

یکی از رموز این کار این است که بدانیم چه می‌خواهیم. شعور ناخودآگاه ما دائماً در حال فراهم کردن اطلاعاتی است که ما را به جهت خاص سوق می‌دهد، لذا پیش‌ازاینکه ذهن بتواند کار مؤثری انجام دهد لازم است درک صحیحی از هدف‌هایی که می‌خواهیم به آن‌ها دست یابیم داشته باشیم.

«ماکسول مالتز» این فرایند را «سایبرنتیک روانی» می‌نامد و کتاب معروفی با همین عنوان دارد. اگر ذهن دارای هدف مشخصی باشد می‌تواند کار تمرکز و هدایت را آن‌قدر تکرار کند تا به نتیجه‌ی مورد نظر برسد. اگر هدف را بشناسید، ناخودآگاه به مغز فرمان می‌دهید که اطلاعات لازم را به ترتیب اولویت، از طریق سیستم عصبی دریافت کند.

هدف‌ها مانند آهن‌ربا هستند. همان‌طور که آهن‌ربا با جذب ذرات آهن، حقیقت وجودی خود را اثبات می‌کند هدف‌های انسان نیز چیزهایی را به خود جذب می‌کنند تا حقانیت خود را به ثبوت برسانند.

تنظیم اهداف قدرت تغییر هر چیز را به وجود می آورد. نیتی ورای نوشتن در این روش نهفته است. آنچه رخ می دهد این است که وقتی اهداف خود را می نویسد، خلاقیت پیدا می کنید، انگیزه می یابید و وقتی آن ها عملی شدند، مسیر پیش روی تان روشن تر و واضح تر می گردد.

معتقدم اگر واقعاً معتقد باشید که به هدفتان می رسید و آن را در ذهن و فکرتان آن قدر واقعی می سازید که احساس می کنید از قبل به آن رسیده اید، مغزتان این هدف را به مثابه حقیقت خواهد پذیرفت و موجب می شود جسم و روح شما در شرایطی قرار گیرد که به دست آوردن آن را حتمی سازد.



شرایط؟! شرایط کدام است؟ من خود شرایط هستم.

«ناپلئون بناپارت»

- اشخاص را مانند «چای کیسه‌ای» در نظر بگیرید، تا آن‌ها را در آب داغ نیندازید متوجه جوهر وجود خود نمی‌شوند.
- اعمال خوب کوچک، از نیت‌های بزرگ باارزش‌تر است.
- نیمی از شکست‌هایتان در زندگی به جهت کشیدن عنان اسب‌تان است؛ آنگاه که در آستانه‌ی پریدن هستید.
- زندگی را باید با تعداد لبخندهایتان اندازه بگیرید، نه با تعداد قطره‌های اشکتان.
- هُمای بخت بر شانه‌ای نخواهد نشست، مگر آنکه شانه‌ای به پهنای کوهستان داشته باشی.

-آقای کرایسلرفمن حاضرم نیمی از زندگی‌ام را بدهم تا بتوانم مثل شما «ویلون» بزنم.

-من هم همین کار را کردم.

-برنده هیچ‌گاه تسلیم نمی‌شود و تسلیم‌شونده هیچ‌گاه برنده نمی‌شود.

«فلورانس چادویک»

-همه‌ی ما این ضرب‌المثل را شنیده‌ایم: «همراه جریان آب پیش برو.»
 اکنون این ضرب‌المثل باید به این مثل برگردانده شود: «فقط ماهی مرده با جریان آب پیش می‌رود.»
 «تری لین تیلور»

علت جرأت‌نداشتن ما دشواری امور نیست، چون جرأت نداریم امور دشوار می‌نماید.

«سنگا»

مأموریت شما در زندگی بی‌مشکل‌زیستن نیست؛ با انگیزه‌زیستن است.

«اندره متیوس»

شما از بدوِ تولد پیروز و قهرمانید، چرا که صدمیلیارد اسپرم موجود در قطره‌ای کوچک، در یک مسابقه شنا، با تمام قوا به تعقیب تخمک پرداخته‌اند و شما حاصل تنها اسپرم برنده با آن تخمک هستید؛ بنابراین شما برنده مسابقه‌ای هستید که شانس برنده‌شدن در آن یک‌به‌چندمیلیارد بوده است.

«وین دایر»

پشیمانی از انجام کارهایی که انجام داده‌ایم، با گذشت زمان کم می‌شود، اما برای کارهایی که انجام نداده‌ایم، همیشگی و دائمی است.

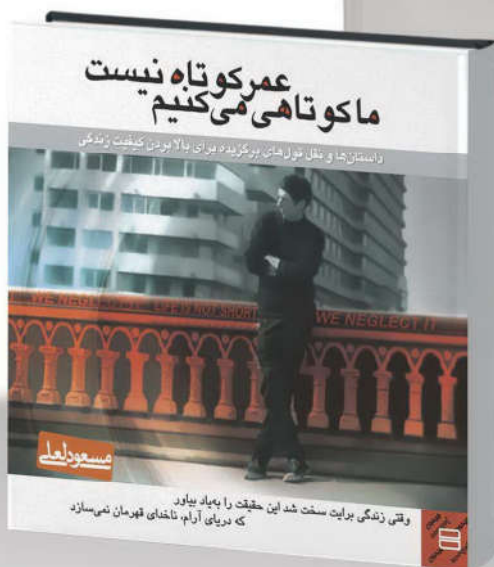
«سیدنی هریس»

انسان برای دیدن چهره‌اش، به آب رونده نگاه نمی‌کند، به آب ایستاده روی می‌کند؛ زیرا تنها آنچه که خود آرام است می‌تواند آرامی را به دیگران برساند.

«چوانگ تسه»

اگر فنجان کوچکی زیر باران نگاه دارید، به اندازه‌ی انسان باید به کم قانع نباشد، پس بهشت برای چیست؟

«زیگ زیگلار»



از حسن عباسی از کشتن

هر چه را که نیاز داشته‌ام به دانشم، از کشتن نوع آدمی

- ۱ - از قاتل می‌دانید...
- ۲ - به خاطر بهمان‌جایی که همه ما در یک قتلیم، (مردم)
- ۳ - از قاتل پرتاده زهری کنید، موافق که نوع کشتن اهل ر
- ۴ - خود را سالم و سرمدی نگه دارید، امکان دارد در من
- دست به کار بزرگی بزنید.
- ۵ - به حرف ندادن و جیب‌پوشان کوفی، ده‌کاری ک
- ۶ - آینده‌تان را در جیب‌پوشان و مرتفع بنا کنید.
- ۷ - برای رعایت مسائل ایمنی، خودتان سفر کنید.
- ۸ - سرعت، هیچ قدرتی ندارد، قانون و مقرراتی هر دو
- ۹ - موافق که دچار فشار روحی هستید چندی روی آب شو
- ۱۰ - به خاطر بهمان‌جایی که نوع را یک کبر مرده‌ای ساختار
- ساخته‌اند.
- ۱۱ - هر کسی از نوعان به دل راه ندهید، موافق که با اندامید
- هست.

سعید علی
ما کوتاهی می‌کنیم



وقتی زندگی برایت سخت شد این حقیقت را به یاد بیاور
که دریای آرام، ناخای قهرمان نمی‌سازد

یک داستان قابل تأمل

مردی در پیشگاه خداوند ایستاد، قلبش از درد و بی‌عدالتی در دنیا شکسته شد. نالید: خدای عزیز! به این‌همه رنج، بدبختی و آزرده‌گی در دنیایت نگاه کن! چرا کمک نمی‌فرستی؟!

خداوند گفت: فرستاده‌ام؛ تو را فرستاده‌ام. هم‌اکنون که در حال نفس کشیدن هستید، کس دیگری دارد نفس‌های آخرش را می‌کشد. پس دست از گله و شکایت بردارید و بیاموزید چگونه با داشته‌هایتان زندگی کنید.

یک معمای جذاب

پنج قورباغه در یک برکه زندگی می‌کردند. یک قورباغه تصمیم گرفت بپرد.

سؤال: «چه تعداد قورباغه باقی می‌ماند؟» جواب: «پنج عدد» «چرا؟!»
«چون تصمیم‌گرفتن، انجام‌دادن نیست.»

نکته: تفاوت برنده با بازنده در عمل و بی‌عملی است.

هرگاه کسی طرحی را ارائه کند، می‌بینید که ده نفری قبل از او به این طرح فکر کرده‌اند، اما فقط به آن فکر کرده‌اند.

«آلفرد موفتاپرت»

خدا پشت پنجره ایستاده است

جانی کوچولو همراه پدر و مادر و خواهرش سالی، برای دیدن پدربزرگ و مادربزرگ به مزرعه رفتند. مادربزرگ یک تیروکمان به جانی داد که با آن بازی کند. موقع بازی، جانی اشتباهاً تیری به اردک دست آموز مادربزرگش زد که به سرش خورد و او را کشت. جانی ترسید و لاشه‌ی حیوان را پشت هیزم‌ها پنهان کرد. وقتی سرش را بلند کرد، فهمید که خواهرش همه چیز را دیده؛ اما به روی خودش نیاورده است.

مادربزرگ به سالی گفت: «در شستن ظرف‌ها کمک می‌کنی؟» ولی سالی گفت: «مامان‌بزرگ، جانی به من گفته که می‌خواهد در کارهای آشپزخانه به شما کمک کند.» و زیرلی به جانی گفت: «اردک یادت هست؟»

جانی ظرف‌ها را شست. بعدازظهر آن روز پدربزرگ گفت که می‌خواهد بچه‌ها را به ماهیگیری ببرد، ولی مادربزرگ گفت: «متأسفانه من برای درست کردن شام به کمک سالی احتیاج دارم.» سالی لبخندی زد و گفت: «نگران نباشید، چون جانی به من گفته است که می‌خواهد کمک کند.» و زیر لب به جانی گفت: «اردک یادت هست؟»

آن روز سالی به ماهیگیری رفت و جانی در تهیه‌ی شام کمک کرد. چند روز به همین منوال گذشت و جانی مجبور بود که علاوه بر کارهای خودش، کارهای سالی را هم انجام دهد، تا اینکه نتوانست تحمل کند و رفت پیش مادربزرگش و همه چیز را اعتراف کرد.

مادربزرگ لبخندی زد و او را در آغوش گرفت و گفت: «عزیز دلم! می‌دانم چه شد، من آن وقت پشت پنجره بودم و همه چیز را دیدم. چون خیلی دوستت دارم، همان موقع بخشیدمت. فقط می‌خواستم ببینم تا کی می‌خواهی به سالی اجازه بدهی به‌خاطر یک اشتباه، تو را به خدمت خودش بگيرد!»

گذشته‌ی شما هرچه باشد، هر کاری که کرده باشید، هر کاری که

شیطان دائم آن‌را به رُختان بکشد (دروغ، تقلب، ترس، عادات‌های بد، نفرت، عصبانیت، تلخی و...) هرچه که باشد، باید بدانید که خدا پشت پنجره ایستاده و همه چیز را دیده؛ همه‌ی زندگی‌تان، همه‌ی کارهایتان را دیده. او می‌خواهد شما بدانید که دوستان دارد و شما را بخشیده است، فقط می‌خواهد بداند تا چه زمانی به شیطان اجازه می‌دهید به‌خاطر آن کارها شما را به خدمت بگیرد! بهترین چیز درباره خدا این است که هر وقت از او طلب بخشش کنید، نه فقط می‌بخشد بلکه فراموش هم می‌کند. همیشه به‌خاطر داشته باشید، خدا پشت پنجره ایستاده است.

نجات از آتش

زوجی که در اینجا آن‌ها را جان و مری می‌نامیم، خانه‌ای مجلل و پسر و دختری دوست‌داشتنی داشتند. جان شغل خوبی داشت و از او خواسته شده بود که برای یک مسافرت تجاری چندروزه به شهر دیگری برود. تصمیم گرفته شد که چون مری هم نیاز به سفر دارد او هم همراهش باشد. پرستار مطمئنی برای بچه‌ها گرفتند و به سفر رفتند و زودتر از انتظارشان برگشتند.

همچنان که با شادی به طرف خانه رانندگی می‌کردند، متوجه آتش‌سوزی در آن حوالی شدند و از این رو به سمت جاده‌ی منتهی به محل رانند تا ببینند چه اتفاقی افتاده است. دیدند خانه‌ای در آتش می‌سوزد. مری گفت: «خدایا شکر که خانه‌ی ما نیست، زود برگردیم خانه».

ولی جان ماشین را جلوتر راند و گفت: «ولی آن خانه‌ی فرد جونز است، که در کارخانه کار می‌کند. هنوز از سر کار برنگشته، شاید بتوانیم کاری برایش انجام دهیم».

مری با اعتراض گفت: «اصلاً به ما ربطی ندارد و تو هم با آن لباس‌های مرتبت بهتر است زیاد نزدیک نشوی».

ولی جان نزدیک‌تر رفت و ایستاد. هر دو با وحشت دیدند کل خانه در

آتش می‌سوزد. زنی روی چمن‌ها به حالت عصبی جیغ می‌زد: «بچه‌ها، بچه‌ها را بیرون بیاورید!» جان شانه‌های زن را گرفت و پرسید: «خودت را کنترل کن و بگو بچه‌ها کجا هستند!» زن با هق‌هق گفت: «در زیرزمین، راهرو سمت چپ».

در مقابل اعتراض مری، جان شلنگ را روی لباس‌هایش گرفت و خود را خیس کرد، دستمال خیسی را به سرش بست و به طرف زیرزمینی دوید که پر از دود آتش بود. در را پیدا کرد و بچه را مانند توپ فوتبال زیر بغلش گرفت. وقتی بیرون آمد ناله‌های دیگری هم شنید. او بچه‌های وحشت‌زده را که در حال خفه‌شدن بودند، تحویل داد و ریه‌هایش را با هوای تازه پر کرد و به هنگام برگشت پرسید چند بچه‌ی دیگر آن‌جا هستند؟ آن‌ها گفتند دو بچه‌ی دیگر آن‌جاست. مری دست‌های جان را گرفت و داد زد: «جان! نرو. این عمل تو نوعی خودکشی است! خانه تا لحظاتی دیگر فرو می‌ریزد!»

ولی او دست‌های زنش را ول کرد و رفت. تا رسیدن به پایین، دود همه جا را پر کرده بود. به‌نظر می‌آمد زمان زیادی گذشت تا بچه‌ها را پیدا کرد و آن‌ها را بیرون آورد. هر سه سرفه می‌کردند. او دولا راه می‌رفت تا بتواند راحت نفس بکشد. همان طور که پله‌های آخر را به سختی بالا می‌آمد به نظرش رسید چیز آشنایی در این بچه‌هایی که به او چسبیده‌اند وجود دارد. در آخر وقتی به بیرون و هوای تازه رسیدند، متوجه شد که بچه‌های خود را نیز نجات داده بود. زمانی که پرستار به قصد خرید بیرون رفته بود او آن‌ها را به این خانه سپرده بود.

والش:

اگر نتوانی کاری برای دیگری انجام دهی، به منزله‌ی این می‌ماند که نتوانسته‌ای برای خودت کاری انجام دهی.

عمل کن به‌گونه‌ای که انسان‌ها همگی یکی هستند. همه را به صورت

خود ببین، گرفتار در مسائل و مشکلات.

همه را به صورت «خودت» ببین. هر کسی را به صورت «خودت ببین» که تجربه‌ای متفاوت دارد. سعی کن از امروز به همه با این دید نگاه کنی، با دیدی نو.

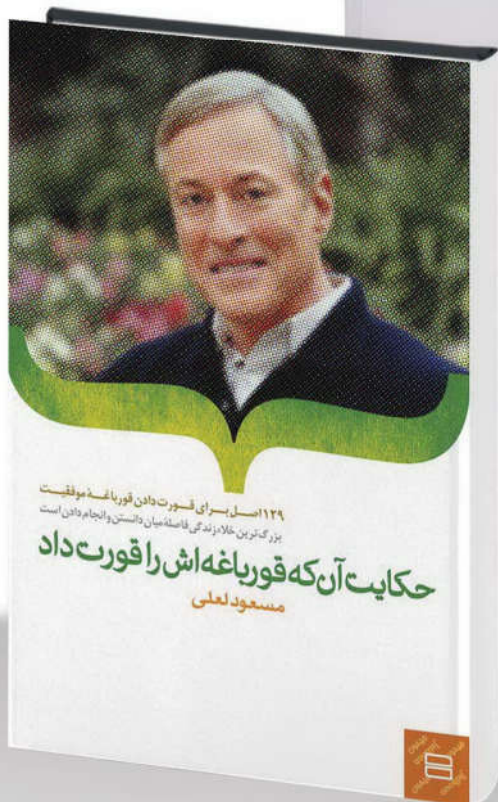
امروز ما به اتفاق خداوند را پیدا می‌کنیم و این همیشه بهترین راه یافتن خداوند بوده است، به‌طور گروهی. ما هرگز خداوند را در تنهایی پیدا نمی‌کنیم. منظور این است تا زمانی که ما از یکدیگر جدا هستیم، خداوند را نخواهیم یافت. چون اولین شرط دور نبودن از خداوند، این است که بدانیم و به این واقعیت رسیده باشیم، که ما از هم جدا نیستیم. و تا زمانی که متوجه نشویم و به این حقیقت پی نبریم که همه ما یکی هستیم، نمی‌توانیم درک کنیم که ما در واقع با خداوند یکی هستیم.

قرن‌هاست که شاعران و فیلسوفان می‌کوشند تعریفی از «عشق» ارائه دهند. هنگامی که می‌گویند عشق یعنی رفتن به فراسوی تجربه‌ی دوگانگی، به معنای حقیقی آن بسیار نزدیک شده‌اند.

عشق تجربه‌ی یگانگی و اتحاد است، درحالی‌که جدایی اصلاً وجود ندارد، درحالی‌که جدایی تصورات‌پذیر است. اعتقاد به دوگانگی توهم است و اعتقاد به یگانگی حقیقت.

این حقیقت‌نمایی است. این همان روند حقیقی هر چیز است. شما از هم جدا نیستید و هرگز جدا نبوده‌اید. عشق، اشتیاق انسان است، برای به اثبات رساندن این حقیقت و تجربه‌ی آن.

هنگامی که منافع خود و دیگران را یکی می‌دانید، آگاهانه عشق را تجربه می‌کنید.



۱۲۹ اصل برای تسویر دادن قورباغه موفقیت
بزرگترین خلاق زندگی فاضله بیان دانستن و انجام دادن است

حکایت آن که قورباغه اش را قوریت داد

مسعود لعلی

می‌گویند مودی تصمیم
طیقه سی‌ام یک ساختمان
سقوط یک نفر سرش را
طیقه پانزدهم بیرون آورد و
چه طور است؟ «مودی در حال
جواب داد: «تا حالا که خوب بود
زندگی کاری‌شان را بر می‌بانی
می‌کنند: تا به حال که خوب بود
طبیعی کسب و کار را گاهی به
زیر پا می‌گذارند. ولی این حقایق
و زیر پا گذاشتن آنها به قیمت
حقی اگر فکر کنید در کو راه‌مست
هستید، نهایتاً باید هزینه کامل



باور، واقعیت را رقم می‌زند

چند سال پیش، دانش‌آموزی که در تمام دوران دبیرستان در امتحانات نمره «آ» گرفته بود، در امتحانات کتبی و ورودی دانشگاه یا امتحانی که به نام آزمایش هوش و استعداد معروف است، شرکت جست. چند هفته بعد نتیجه امتحانات و نامه‌ای از دانشگاه دریافت کرد که در آن گفته شده بود او در امتحان هوش و استعداد ۹۸ گرفته و می‌تواند وارد دانشگاه شود. دانش‌آموز مزبور معنی نمره ضریب هوش و استعداد را درک نمی‌کرد و گمان می‌برد معنی نمره ۹۸ این است که آی. کیوی ضریب هوش او ۹۸ است. (میزان آی. کیوی ۹۸ از حد متوسط کمتر است) دانش‌آموز یاد شده وارد دانشگاه شد ولی در سه ماهه‌ی اول در تمام دروس دانشگاهی نمره «د» گرفت، یعنی در تمامی دروس مردود شد. در پایان سه ماهه‌ی اول مشاور دروس دانشگاه او را به دفتر کار خود فرا خواند و جویای علت شده پرسید: «مسئله چیست؟ در دوران دبیرستان شما همه‌اش نمره‌ی «آ» می‌گرفت. مطالبی که در این دوره می‌خوانی فقط یک سطح بالاتر از دروس دبیرستانی توست. چرا تا این حد در انجام این دوره با مشکل مواجه شده‌ای؟» دانشجو جواب داد: «قربان، شما نباید مرا مقصر بدانید. همان طور که می‌دانید نمره آی.کیو یا ضریب هوش من ۹۸ است». مشاور دروس که پرونده‌ی او روی میزش بود پرسید: «این فکر از کجا به سر تو رسوخ کرده است؟» دانشجو جواب داد: «این از دعوت نامه‌ی من به دانشگاه به مغزم رسوخ کرده است. در نامه نوشته شده بود که من پذیرفته شده‌ام و نمره هوش و استعداد من ۹۸ است». مشاور دروس گفت: «مرد جوان نمره ۹۸ در امتحان هوش و استعداد نمره‌ی ارزیابی آی.کیو یا ضریب هوش نیست؛ این نمره یک میانگین است.»

مشاور توضیح داد که معنی نمره ۹۸ این است که او یا مساوی یا بهتر از ۹۸ درصد تمامی دانش‌آموزانی است که در آمریکا در امتحان کتبی ورود به دانشگاه شرکت کرده‌اند. وقتی دانشجوی جوان به خوبی درک کرد که ۹۸ نمره‌ی آی.کیو یا ضریب هوش او نبوده است به کلی تغییر رویه داد. به کلاس‌هایش بازگشت و در سه ماهه‌ی دوم تمام نمراتش تبدیل به «آ» شد. این مطلب در مجله‌ی «روانشناسی امروز» درج شده است و با تجربه‌ی

صدها نفر دیگر مطابقت دارد. قانون معتقدات می‌گوید آنچه را شما با همه‌ی وجودتان باور دارید برایتان به‌صورت حقیقت در می‌آید هر کسی نتیجه کلی نظام معتقدات و باورهای خود تا این لحظه است. اگر دارای معتقداتی باشیم که محدودکننده باشند، صرف نظر از اینکه معتقدات، مبتنی بر واقعیت هستند یا خیر، تا آنجا که عمیقاً به آنها اعتقاد داریم، برای ما صورت حقیقت را پیدا می‌کنند.

مردی که سقوط کرد

می‌گویند مردی تصمیم گرفت که خودش را از طبقه سی‌ام يك ساختمان پرتاب کند.

در حال سقوط يك نفر سرش را از یکی از پنجره‌های طبقه پانزدهم بیرون آورد! و از او پرسید: اوضاع چه طور است؟

مرد در حال سقوط با صدای بلند جواب داد: تا حالا که خوب بوده!

بسیاری از مردان زندگی کارشان را بر مبنای همین فلسفه اداره می‌کنند: تابه‌حال که خوب بوده! آن‌ها اصول و قواعد طبیعی کسب‌وکار را گاهی به عمد و گاهی اشتباهاً زیر پا می‌گذارند، ولی این حقایق قابل اغماض نیستند و زیرپا گذاشتن آن‌ها به قیمت سنگینی تمام می‌شود. حتی اگر فکر کنید که در کوتاه‌مدت از عواقب آن در امان هستید، نهایتاً باید هزینه کامل آن‌را بپردازید.



چاپ ششم

ز مثل... زندگی

داستانهایی الهام بخش برای ساختن یک زندگی شاد و موفق
مسعود لعلی



اگر فکر می‌کنی کسی دیگری
هم وجود دارد که می‌تواند
زندگی تو را مکتول کند
در آینده نگاه کن

اینجا می‌نویسم برای اینکه مسیرم را تمام و ناکام و ناکام
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه تصمیمم در گذشته
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه از دواج کشم و بعد
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه بچه‌ها بزرگ شوند
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه بزرگم
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه بزرگم
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه بزرگم
بعد از آن می‌نویسم برای اینکه بزرگم



مجله - فرهنگی - اجتماعی - سلامت
چهارمین دوره - شماره ۱ - زمستان ۱۳۹۳
pouneh@iranangsh



چگونه بر رنجه‌ها غلبه کنید

سنگی در دریا بیندازید، آیا دریا متلاطم می‌شود؟ البته خیر، اما حالا سنگریزه‌ای در یک لیوان بیندازید، اکنون چه اتفاقی می‌افتد؟ لیوان آب تحت تأثیر این سنگ قرار می‌گیرد.

درواقع مهم نیست در دنیای بیرون چه اتفاقی می‌افتد. آنچه مهم است ظرفیت و گنجایش ماست. هرچه بزرگ و بزرگوارتر بشویم در مقابل شرایط، سختی‌ها و آدم‌های ناسازگار و کج‌اندیش از خود وقار و آرامش بیشتری نشان می‌دهیم. داستانی در این رابطه در کتاب «ز مثل زندگی» آورده‌ام. این داستان آن‌قدر زیبا و قابل تأمل است که تکرار آن در اینجا خالی از لطف نباشد:

استاد، شاگردان را به یک گردش تفریحی به کوهستان برده بود. بعد از یک پیاده‌روی طولانی همه خسته و تشنه در کنار چشمه‌ای نشستند و تصمیم گرفتند استراحت کنند. استاد به‌هریک از آن‌ها لیوانی آب داد و از آن‌ها خواست قبل از نوشیدن آب یک مشت نمک درون لیوان بریزند. شاگردان هم این کار را کردند ولی هیچ‌یک نتوانستند آب را بنوشند، چون خیلی شور شده بود.

بعد استاد مشتی نمک را داخل چشمه ریخت و از آن‌ها خواست از آب چشمه بنوشند و هم از آب گوارای چشمه نوشیدند.

استاد پرسید: «آیا آب چشمه هم شور بود؟» همه گفتند: «نه؛ آب بسیار خوش طعمی بود.»

استاد گفت: «رنجه‌هایی که در این دنیا برای شما درنظر گرفته شده است نیز همین مشت نمک است نه بیشتر و نه کمتر. این بستگی به شما دارد که لیوان آب باشید و یا چشمه که بتوانید رنجه‌ها را در خود حل کنید. پس سعی کنید چشمه باشید تا بر رنجه‌ها فائق آیید.»

مرغان ماهیخوار

چند سال پیش، مقامات شهرداری "ساندیه‌گو" با مشکلی برخورد کردند که مدت زیادی فکر آن‌ها را مشغول کرده بود. موضوع آن بود که مرغان ماهیخوار در سواحل این شهر از شدت گرسنگی با خطر مرگ روبه‌رو بودند و باید برای آن‌ها چاره‌ای اندیشیده می‌شد. برای بررسی علل مرگ این مرغان دریایی کوشش زیادی از طرف مسئولین محیط زیست و سایر مقامات ذی‌ربط عمل آمده بود.

کمترین نشانی از بروز یا شیوع بیماری به‌دست نیامده بود. مطالعات انجام شده به‌منظور یافتن علل دیگر نیز نتیجه‌ای نداشته و راز مرگ این موجودات را در پرده‌ای از ابهام فرو برده بود.

تا اینکه سرانجام تصمیم می‌گیرند بررسی علل این حادثه را به مسابقه بگذارند و جایزه نفیسی برای کاشف آن درنظر بگیرند. از قضا این کار مؤثر افتاد و موضوع توسط یکی از پژوهشگران آشکار می‌شود. برنده مسابقه پس از بررسی‌های فراوان در می‌یابد که ظاهراً از سال‌ها پیش، این مرغان ماهیخوار در سواحل دریا می‌زیسته‌اند و از پس‌مانده‌ها و ضایعات یک کارخانه تولید فراورده‌های دریایی تغذیه می‌کرده‌اند و بدون هیچ رحمت و تلاشی شکم خود را سیر کرده‌اند! مرغان ماهیخوار در اثر تکرار این عمل، عادت کرده بودند که غذای خود را در ساحل، حاضر و آماده بخورند و دیگر به خود زحمت تلاش و صید از دریا را نمی‌دادند. کسی هم زبانشان را نمی‌دانست که به آن‌ها بگوید یک مرغ ماهیخوار برای تغذیه باید در آب جست‌وجو کند و با کسب مهارت در فن ماهیگیری طعمه خود را بدست آورد؛ و آن‌ها در اثر تنبلی، ماهیگیری را فراموش کرده و تنها غذای حاضر و آماده را میل می‌کردند!

چندی بعد کارخانه تولید فراورده‌های دریایی از آن محل منتقل می‌شود و بعد مرغان ماهیخوار یکی‌پس‌از دیگری می‌میرند. سرانجام مشکل به این نحو حل می‌شود که چند مرغ ماهیخوار "واقعی" از مناطق دیگر به آن محل

بیاورند و رها می‌کنند تا مرغان تنبل و فراموشکار از آن‌ها راه و روش ماهیگیری بیاموزند.

مرغ ماهیخوار دارای توان و استعدادی مناسبی است. بعضی از انواع آن می‌تواند تا عمق یک‌صدمتری دریا برود. دوربین تحقیقاتی شرکت حفاری نفتی در دریای شمال توانست برای اولین‌بار تصاویر استثنایی از مرغان دریایی که در عمق بیش‌از یک‌صدمتری از سطح دریا به شکار می‌پردازند ثبت کند! این مرغان دریایی که برای شکار ماهی به پرواز در می‌آیند بعضی وقت‌ها برای گرفتن ماهی به اعماق آب می‌روند. اما شاید تا امروز کسی نمی‌دانست که این حرکت تا چه عمقی ادامه می‌یابد و آیا بدن آن‌ها توانایی تحمل فشار بسیار زیاد اعماق دریا را دارد یا خیر؟

نکته: ماهیگیری، از بدست‌آوردن ماهی، مهم‌تر است. کسی که ماهیگیری بداند هر وقت اراده کند آن‌را بدست می‌آورد. کسی که تنها به خوردن ماهی عادت کرده است و راه و رسم بدست‌آوردن را نمی‌داند درواقع روزی خود قربانی آن خواهد شد و آن زمانی است که نیاز به ماهی داشته ولی در اختیارش قرار نداشته باشد.

اگر فکر می‌کنی کسی دیگری هم وجود دارد که می‌تواند زندگی تو را متحول کند در آینه نگاه کن.

اول خودمان را پیدا کنیم
نیمه گمشده پیشکش
مسعود علی

زمثل...زندگی



Journal of Management Inquiry 23(1) 3-14

114

خودمندی یا جمعی سخن می‌راند. لفظهٔ آن
 دیوانه وار خندیدند.
 بعد از لحظه‌ای او دوباره همان لفظه را گفت
 خودمند مجدداً لفظه را تکرار کرد تا این که
 لفظه نختد بد. او بخندید زد و گفت: و
 به لفظه‌ای بخندید پس چرا بارها به
 آن تکیه می‌کنید؟
 آن‌ها خجسته و خجسته از آنجا گریختند.

عاشق بهترین ها نباش...
بهترین باش...
تا بهترین ها عاشق تو باشند

داستانی از ۱۱ سپتامبر

بعد از حادثه یازدهم سپتامبر که منجر به فروریختن برج‌های دو قلوی معروف آمریکا شد، یک شرکت، از بازماندگان شرکت‌های دیگری که افرادی از این حادثه جان سالم به‌در برده بودند خواست تا از فضای در دسترس شرکت آن‌ها استفاده کنند.

در صبح روز ملاقات مدیر واحد امنیت داستان زنده ماندن این افراد را برای بقیه نقل کرد و همه این داستان‌ها در یک چیز مشترک بودند و آن اتفاقات کوچک بود.

مدیر شرکت آن روز نتوانست به برج برسد چرا که روز اول کودکستان پسرش بود و باید شخصاً در کودکستان حضور می‌یافت.

همکار دیگر زنده ماند چون نوبت او بود که برای بقیه شیرینی دونات بخرد.

یکی از خانم‌ها دیرش شد چون ساعت زنگ‌دارش سر وقت زنگ نزد.

یکی دیگر نتوانست به اتوبوس برسد.

یکی دیگر غذا روی لباسش ریخته بود و به‌خاطر تعویض لباسش تأخیر کرد.

اتومبیل یکی دیگر روشن نشده بود.

یکی دیگر درست موقع خروج از منزل به خاطر زنگ تلفن مجبور شده بود برگردد.

یکی دیگر تاخیر بچه‌اش باعث شده بود که نتواند سروقت حاضر شود.

یکی دیگر تاکسی گیرش نیامده بود.

و یکی که مرا تحت تاثیر قرار داده بود کسی بود که آن روز صبح یک جفت کفش نو خریده بود و با وسایل مختلف سعی کرد به موقع سرکار حاضر شود، اما قبل از اینکه به برج ها برسد، روی پایش تاول زده بود و به همین خاطر کنار یک دراگ استور ایستاد تا یک چسب زخم بخرد، و به همین خاطر زنده ماند!

به همین خاطر هر وقت، در ترافیک گیر می‌افتم، آسانسوری را از دست می‌دهم، مجبورم برگردم تا تلفنی را جواب دهم، و همه چیزهای کوچکی که آزارم می‌دهد، با خودم فکر می‌کنم که خدا می‌خواهد در این لحظه من زنده بمانم.

دفعه بعد هم که شما حس کردید صبح‌تان خوب شروع نشده است، بچه‌ها در لباس‌پوشیدن تأخیر دارند، نمی‌توانید کلید ماشین را پیدا کنید، با چراغ قرمز روبه‌رو می‌شوید، عصبانی یا افسرده نشوید؛ بدانید که خدا مشغول مواظبت از شماست.

اولویت‌های زندگی تان را مشخص کنید

فرض کنید زندگی همچون یک بازی است. قاعده‌ی این بازی چنین است که بایستی پنج توپ را در آن واحد در هوا نگه دارید و مانع افتادنشان بر زمین شوید. جنس یکی از توپ‌ها از لاستیک بوده و باقی آن‌ها شیشه‌ای هستند.

واضح است که در صورت افتادن توپ لاستیکی بر روی زمین دوباره نوسان کرده و بالا خواهد آمد، اما آن چهار توپ دیگر به محض برخورد، کاملاً شکسته و خورد می‌شوند.

آن چهار توپ شیشه‌ای عبارتند از: خانواده، سلامتی، دوستان و روح خودتان. و توپ لاستیکی همان کارتان است.

«برایان دابسون، مدیر اجرایی سابق کوکاکولا»

درون تو طلاست



موش‌های وارونه

روزی روزگاری پیرمرد ۸۷ ساله‌ای بود به نام لاین. او در تمام عمر مردی ساکت و آرام بود. او مردی بسیار فقیر و بسیار شاد بود.

لاین یک روز متوجه شد در خانه‌اش موشی پیدا شده است. او اول اهمیتی نداد اما وقتی موش‌ها زیاد شدند، کم‌کم نگران شد. سرانجام موقی رسید که دیگر نتوانست این وضع را تحمل کند. او با خودش گفت: دیگر کافی است. این‌ها واقعاً شورش را در آورده‌اند! لنگان‌لنگان از خانه بیرون رفت و از فروشگاه پایین خیابان چند تله‌موش یک قالب پنیر و مقداری چسب مایع خرید.

لاین وقتی به خانه رسید زیر تله موش‌ها چسب مالید و آن‌ها را به سقف چسباند آن‌وقت با دقت در هر کدام از تله‌ها مقداری پنیر قرار داد و آن‌ها را برای به‌دام‌انداختن موش‌ها آماده کرد.

موش‌ها داشتند کلافه می‌شدند. باز همان سردسته‌ی موش‌ها گفت: من می‌دانم چه کار باید کرد. ما همگی رو سرمان می‌ایستیم در آن صورت درست ایستاده‌ایم. موش‌ها همه اطاعت کردند و روی سرشان ایستادند. بعد از مدتی خون زیادی به مغزشان سرازیر شد و یکی‌یکی از حال رفتند. صبح روز بعد وقتی لاین وارد اتاق شد. موش‌ها را دید که کف اتاق افتاده‌اند. او به سرعت تمام آن‌ها را جمع‌آوری کرد و در یک سبد ریخت.

پس چیزی که باید به‌یاد داشت این است که: هر وقت دنیا خیلی وارونه به‌نظر آمد شما حواستان را جمع کنید و محکم روی پای خود بایستید.

آن شب وقتی موش‌ها از سوراخ‌های خود بیرون آمدند و تله‌ها را روی سقف اتاق دیدند این به‌نظرشان شوخی خنده‌داری آمد. آن‌ها همین‌طور که کف اتاق می‌گشتند با آرنج به یکدیگر می‌زدند و با دست‌هایشان سقف را نشان می‌دادند و قهقهه می‌خندیدند. آخر تله‌موش روی سقف اتاق خیلی مسخره بود.

صبح روز بعد وقتی لابن وارد اتاق شد و هیچ موشی را در تله‌ها ندید. لبخندی زد اما چیزی نگفت.

او صندلی را برداشت به ته پایه‌هایش چسب زد و آن‌را وارونه نزدیک تله‌ها به سقف چسباند. همین کار را با میز و تلویزیون و چراغ رومیزی هم کرد. او همه‌ی چیزهایی را که کف اتاق بود برداشت و وارونه به سقف چسباند حتی یک فرش کوچک هم در کنار آن‌ها قرار داد.

شب بعد موش‌ها از سوراخ‌هایشان بیرون آمدند. هنوز داشتند درباره‌ی آن چه شب قبل دیده بودند می‌گفتند و می‌خندیدند، اما همین که چشمشان به سقف افتاد ناگهان خنده‌های آن‌ها قطع شد. موش‌ها داشتند کلافه می‌شدند باز همان سردسته‌ی موش‌ها گفت: من می‌دانم چه کار باید کرد. ما همگی روی سرمان می‌ایستیم در آن صورت درست ایستاده‌ایم.

موش‌ها همه اطاعت کردند و روی سرشان ایستادند؛ بعد از مدتی خون زیادی به مغزشان سرازیر شد و یکی‌یکی از حال رفتند. صبح روز بعد وقتی لابن وارد اتاق شد موش‌ها را دید که کف اتاق افتاده‌اند. او به سرعت تمام آن‌ها را جمع‌آوری کرد و در یک سبد ریخت.

پس چیزی که باید به یاد داشت این است که: هروقت دنیا خیلی وارونه به نظر آمد. شما حواستان را جمع کنید و محکم روی پای خود بایستید.

اختاپوس و کوسه

اختاپوس تنهایی در اقیانوس زندگی می‌کرد. روزی کوسه‌ای به او نزدیک می‌شه و می‌گه: دوست داری با هم دوست شیم؟

اختاپوس خوشحال می‌شه که قراره دوستی داشته باشه و می‌گه باشه.

کوسه می‌گه اما یه شرط دارم.

اختاپوس می‌گه: چی؟ کوسه می‌گه: که یکی از بازوها تو بدی بخورم.

اختاپوس به بازوهاش نگاه می‌کنه و می‌گه من که بازو زیاد دارم خب ایرادی نداره، یکیش مال تو.

کوسه بازوی اختاپوس رو خورد و دوستی اون‌ها شروع می‌شه. اون‌ها خیلی با هم شاد بودن. با سرعت شنا می‌کردن و خاطره می‌ساختن با هم. به هر دوشون خیلی خوش می‌گذشت و اختاپوس خیلی خوشحال بود. اما هر وقت که کوسه گرسنه می‌شد، از اختاپوس می‌خواست یک بازوی دیگه بهش بده و اختاپوس برای دوستیشون این کار رو می‌کرد. تا اینکه یک شب، دیگه بازویی برای اختاپوس باقی نمونه بود و کوسه بهش گفت من گرسنه‌ام.

اختاپوس گفت اما بازویی نیست. کوسه گفت حالا همه‌ی خودتو می‌خوام؛ و اختاپوس خورده شد! بعد از اینکه کوسه گرسنگیش رفع شد، یاد خاطراتش با اختاپوس افتاد و دلش تنگ شد. خیلی خیلی دلش تنگ شد، اون به دوست واقعی بود. کوسه غمگین شد و رفت تا یک دوست دیگه پیدا کنه.

ما هم بعضی وقتا تو رابطه‌ها مون همین کارو می‌کنیم. اختاپوس‌ایم فقط برای اینکه احساس کنیم کسی دوستمون داره. فقط برای اینکه دوست داشتنی دیده بشیم. کوسه‌هایی وارد میشن و اروم اروم قسمت‌هایی از ادم دوست داشتنی درونمون رو سرکوب می‌کنیم، از خودمون تکه‌هایی رو قطع می‌کنیم و درد می‌کشیم، فقط برای اینکه همون تصویری بشیم که آدم تو رابطه از ما می‌خواد و این درد داره. دردناکه! اما باز هم ادامه می‌دیم تا جایی که دیگه هیچ احساس خوب و دوست‌داشتنی نسبت به درونمون، و خودمون نداریم. حتی شاید از خودمون هم بدمون بیاد. اما برای اینکه کوسه باهامون دوست بمونه، از خودمون می‌کنیم و میدیم بهش تا اینکه نذاره بره.

اما بالاخره خسته می‌شیم و رابطه رو قطع می‌کنیم.

احتمالاً کوسه میره سراغ طعمه جدیدش و ما می‌مونیم و این فکر که دیگه قرار نیست رابطه‌ی صمیمی و درستی با دیگری داشته باشیم.

این داستان پایان تلخ‌تر دیگه‌ای هم می‌تونه داشته باشه، اینکه کسی که سال‌ها آزارمون داده، بر می‌گرده و می‌گه: دلم برات تنگ شده!

به گذشته‌ها که نگاه کنیم، کوسه‌هایی از خاطراتمون سرک می‌کشن و می‌گن:

«سلام» برگردم؟

از یک لکه زرد خورشید بساز



تخت پروکروستس

در اساطیر یونان باستان، از شخصیتی به نام پروکروستس نام برده شده است. او همه مسافرانی که قصد ورود به آتن را داشتند، روی تختی می‌خواباند و اگر مسافری، کوتاه‌تر از اندازه تخت بود، آن‌قدر او را می‌کشید تا اندازه شود، یا اگر هم بلندتر بود، پاها یا دست‌هایش را قطع می‌کرد! از نظر پروکروستس تنها اشخاصی درست و کامل بودند که به اندازه تخت او بودند!

داستان این تخت داستان هر روز زندگی ماست... در حقیقت تک‌تک ما آدم‌ها که خود را دانای کل می‌دانیم، دیگران را با تخت پروکروستس خود می‌سنجیم؛ تختی که ابعادش اعتقاد، باور، ثروت، قدرت، زیبایی و... است! اگر فردی در این چهارچوب قرار نگیرد، نه تنها باعث افتخار نیست، بلکه ما به عنوان یک آدم بازنده، بی‌عرضه و بی‌کفایت به او نگاه می‌کنیم و آن‌قدر او را می‌کشیم یا له می‌کنیم تا از اندازه و فرم واقعی خودش خارج شود و طبق سلیقه و قضاوت ما شود. آنگاه که چیزی از خود واقعی‌اش نماند، تازه به او افتخار می‌کنیم...! داستان آن تخت، روایت قالب‌های ذهنی و پیش‌داوری‌های ماست.

لباس خواب زنانه گران قیمت

(تماس با زمان اکنون)

شوهرخواهرم کشوی پایینی دراور خواهرم را باز کرد و بسته‌ای را که میان کاغذ کادو پیچیده شده بود، بیرون آورد و گفت: «لای این تکه کاغذ یک پیراهن خواب است.» او پیراهن خواب را از میان کاغذ کادو بیرون آورد و آن‌را به دستم داد. پیراهن خوابی بسیار زیبا، از پارچه ابریشمی با نواری حاشیه‌دوزی شده. هنوز قیمت نجومی پیراهن خواب روی آن چسبیده بود. او گفت: «اولین بار که به نیویورک رفتم، هشت‌نه سال پیش، "ژانت" آن‌را خرید. او هرگز آن‌را نپوشید، آن‌را برای موقع بخصوصی نگه داشته بود. به‌هرحال، گمان می‌کنم آن موقع فرا رسیده است.» او پیراهن خواب را از من گرفت و آن‌را همراه با لباس‌های دیگر روی

تخت گذاشت تا پیش مدیر بنگاه کفن و دفن برسد. او با تأسف دستی روی پیراهن نرم و ابریشمین کشید، سپس کشو را محکم بست و رو به من کرد و گفت: «هرگز چیزی را برای موقع بخصوص نگذار. هر روزی که زنده هستی، خودش زمانی بخصوص است.»

در هواپیما، هنگام برگشت از مراسم سوگواری خواهرم، حرف‌های شوهر او را به‌خاطر آوردم. یاد تمام آنچه خواهرم انجام نداده بود، ندیده بود یا نشنیده بود افتادم. یاد کارهایی افتادم که خواهرم بدون اینکه فکر کند آن‌ها منحصر به فرد هستند، انجام داده بود. حرف‌های شوهرخواهرم مرا متحول کرد.

هم اکنون بیشتر کتاب می‌خوانم، کمتر گردگیری می‌کنم. توی ایوان می‌نشینم و از منظره‌ی طبیعت لذت می‌برم، بدون اینکه علف‌های هرز باغچه کُفرم را در بیاورند.

اوقات بیشتری را با خانواده و دوستانم سپری می‌کنم و اوقات کمتری را صرف جلسات می‌کنم. سعی می‌کنم از تمام لحظات زندگی لذت ببرم و قدر آن‌ها را بدانم.

هرگز چیزی را نگه نمی‌دارم. از ظروف بلور و چینی‌های نفیس برای هر رویداد بخصوصی مثل وزن‌کم‌کردن، اتمام شست‌وشوی ظروف داخل ظرفشویی یا سرزدن به اولین شکوفه‌ی کاملیا استفاده می‌کنم. وقتی به فروشگاه می‌روم، بهترین کُتم را می‌پوشم. مرام من این است: «سعادت‌مندانة زندگی کن.»

من عطرهاى گران‌قیمت خود را برای مواقع بخصوص نگه نمی‌دارم، نهایت تلاش خود را می‌کنم که کاری را به تعویق نیندازم، یا از کاری که خنده و شادی به زندگی‌ام می‌آورد، امتناع نکنم. هر روز صبح که چشمانم را باز می‌کنم، به خودم می‌گویم: «امروز منحصر به فرد است.» درواقع، هر دقیقه، هر نفس موقعیتی ارزشمند است.

«رُزا هر فور»

از آسمان طلا می بارد



چگونه زندگی ام تغییر کرد؟

«آنتونی رابینز»

در سال ۱۹۸۳ تمرینی را انجام دادم و این تمرین چنان تأثیر قطعی در آینده‌ی من گذاشت که در اثر آن تمام زندگی من تغییر کرد. در آن هنگام تصمیم گرفتم که معیارهای بالاتری برای زندگی خود در نظر بگیرم و بخشی از این کار وابسته به این بود که هدف‌های تازه‌ای برای خود قرار دهم و تغییراتی را که باید به وجود آورم و چیزهایی را که باید حتماً داشته باشم به روی کاغذ بیاورم. این بود که همه افکار مخرب را کنار گذاشتم و در ساحل دریا نشستم و دفتری را در دست گرفتم.

آن روز، به مدت سه ساعت پشت سر هم مشغول نوشتن بودم. در مغز خود به کندوکاو پرداختم و هرچه به نظر رسید، از اینکه چه باید بکنم، چگونه باید باشم، چه چیزهایی باید داشته باشم، چه چیزهایی را به وجود آورم، چه چیزهایی را تجربه کنم و چه خدماتی را باید انجام دهم، همه را روی کاغذ آوردم. مهلتی را که برای خود در نظر گرفتم تا به همه‌ی این هدف‌ها دست یابم بیست سال بود. در آن موقع اصلاً فکر نکردم که آیا همه‌ی این کارها از عهده من ساخته است یا نه، بلکه هر چیزی را که به ذهنم می‌رسید می‌نوشتم.

این نقطه شروع کار بود، ولی شش ماه بعد دوباره فرصتی پیش آمد تا به شکلی بهتر آن کار را تکرار کنم. در آن هنگام مرا همراه با گروهی از «پاراپیسکولوژیست»ها به روسیه دعوت کرده بودند تا با کارهای متخصصان دانشگاه‌های سرتاسر روسیه در زمینه پدیده‌های روانی آشنا شویم.

سفر من از مسکو به سبیری و سپس لنین‌گراد مدت زیادی طول کشید و من که هیچ‌نوع کاغذی غیر از نقشه روسیه همراه نداشتم، همه هدف‌های درازمدت زندگی خود را در زمینه‌های معنوی، فکری، جسمی، عاطفی و مالی در پشت همان نقشه نوشتم و برای هر یک مهلت زمانی معینی در نظر گرفتم.

به عنوان مثال برای رسیدن به عالی ترین اهداف معنوی، ده سال، و برای اینکه انسانی باشم که باید باشم و همین طور کارهایی را که باید انجام دهم، ۸ سال، ۷ سال و نظایر آن در نظر گرفتم تا اینکه رسیدم به زمان حال و اینکه امروز چه کنم تا در راه موفقیت بیفتم و سرنوشت آینده خود را به دست گیرم.

در آن روز اهدافی را برای خود قرار دادم که زندگی مرا دگرگون ساخت. برای خودم همسر رؤیایی ساختم و وضعیت فکری، احساسی، جسمی و معنوی او را مشخص کردم. در مورد فرزندان خود تصمیم گرفتم و درآمد زیادی را برای خودم معین کردم و خانه ای را که در آن زندگی خواهم کرد و شامل سه طبقه ساختمان اداری گرد که مشرف به دریا باشد در ذهن مجسم ساختم و همه را در پشت همان نقشه نوشتم.

یک سال و نیم بعد، در همان خانه رؤیایی نشسته بودم و مجله لایف را در دست داشتم. در این مجله مصاحبه ای که با من کرده بودند چاپ شده بود. در این مصاحبه علت این تغییر ناگهانی زندگی را از من پرسیدند و من همین داستان را تعریف کردم و وقتی آن نقشه کذائی را آوردم که به آن ها نشان دهم چگونه همه ی هدف های زندگی خود را در پشت آن نقشه نوشته ام از اینکه دیدم به آن همه هدف های خود دست یافته ام تعجب کردم. در این مدت کوتاه، همسر رؤیایی خود را یافته ام و با او عروسی کردم، خانه ای را که در نظر داشتم پیدا کردم و خریدم، و این دقیقاً دارای همان جزئیات و مشخصات بود و سه طبقه ساختمان اداری مدور و مشرف به دریا داشت.

روزی که آن هدف ها را روی کاغذ نوشتم کوچکترین اطمینانی نداشتم که بتوانم به آن هدف ها دسترسی پیدا کنم؛ اما تصمیم گرفته بودم قضاوت درباره توانایی های خود را برای مدت کوتاه کنار بگذارم.

از دل برو دهر آنکه از دیده رود

«مسعود لعلی»

ملا دلباخته دختر کدخدا شده بود. او از هر فرصتی برای ابراز عشقش استفاده می کرد.

روزی از جانب عموی ملا نامه ای رسید که وضع او را ناگوار توصیف می کرد. در نتیجه پدر ملا وی را برای پرستاری و مراقبت از برادرش به محل زندگی او در شهری دور فرستاد.

ملای عاشق پیشه، برای اثبات دلدادگی خود و اینکه دخترک را هرگز فراموش نخواهد کرد به وی قول داد هرروز برایش نامه بنویسد. از آن به بعد هرروز نامهرسان در خانه کدخدا را دق الباب می کرد. دختر کدخدانیز برای دریافت نامه خود را شتابان به در منزل می رساند.

به نظر شما این داستان چه فرجامی داشت؟ آیا ملا به وصال یار رسید؟ بله، بالاخره نامه نگاری روزانه اثر خود را گذاشت و دختر کدخدا ازدواج کرد؛ اما نه با ملا! بلکه با نامهرسانی که هرروز او را به واسطه نامه های ملا می دید.

آنچه بینی دلت همان خواهد

(هاتف اصفهانی)

در روانشناسی اجتماعی، مجاورت و آشنایی (familiarily) از مؤلفه های مهم «دوست داشتن» محسوب می شود. بر این اساس افراد مجذوب و علاقمند کسانی می شوند که در مجاورت و نزدیکی آنها قرار دارند و با آنها در پیوندند. کسانی را که بیشتر می بینیم، بر افراد ناآشنا و غریبه ترجیح می دهیم.

اصل مجاورت و احساسات اندیشه و هیجان با هم همسازی دارند؛ یعنی اندیشه منفی، روحیه منفی، و اندیشه مثبت، روحیه مثبت جذب می کند.

روحیه ما نه به واسطه اتفاقات که برداشتی که از آن‌ها داریم رقم می‌خورد.

اصل مجاورت و جذب خواسته این رابطه در نظریه موضوع راز (جذب خواسته‌ها و آرزوها) نیز قابل مشاهده است: هماهنگی فکر و واقعیت. براساس تئوری جذب انسان رابطه تله‌پاتیک و فرا روانی با خواسته‌ها و اهداف خود دارد، به این ترتیب که هرچه بیشتر به برنامه‌ها و اهداف خود فکر کنید و آن‌ها را بر پرده ذهن خود به‌نمایش بگذارید (تصویرسازی ذهنی) احتمال جذب و رویارویی با آن‌ها افزایش می‌یابد.

البته باید توجه داشت توجه صرف بر افکار مهم نیست، بلکه کیفیت احساسی افکار مهم‌تر است، یعنی باید دقت داشت با چه حس و ایمانی جملات تأکیدی گفته شده و تصاویر ذهنی شکل می‌گیرد. گوا اینکه اگر کسی به شما بگوید من تو را دوست دارم (یک جمله) اما احساسی هماهنگ با پیام و جمله‌ای که بیان نموده در گفتارش مشاهده نشود مثلاً لحن بی‌تفاوتی در جمله‌ای که بیان شده مشاهده کنید شما آن‌را جدی نخواهید گرفت و باورش نخواهید کرد.

تأکید و تمرکز بر ایده‌آل‌های زندگی سنگ‌بنای وقوع پدیده‌های همزمانی است که شما را به خواسته‌هایتان نزدیکتر می‌کند. اصل همزمانی به رویدادهایی اشاره دارد که در یک زمان اتفاق می‌افتد.

احتمالاً شما نیز تجربه داشته‌اید، وقتی به اهدافتان می‌اندیشید رویدادها و اتفاقاتی همزمان با این مسأله رخ می‌دهد که کاملاً در راستای هدف مورد نظر است و به شکل معجزه‌آسایی شرایط تحقق هدف را فراهم می‌کند. گاه شما با بیان این جمله که «کاش از خدا چیز دیگری خواسته بودم»، تعجب خود را به این همزمانی ابراز می‌کنید.

رسم وفا را بی وفا از غم نیاموزی چرا؟

غم با همه بیگانگی هر شب به ما سر می‌زند

شاعر نمی داند با پروراندن افکار اضطرابی و منفی، هر شب هیجانات ناسالمی چون غم و ناراحتی را به نزد خود فرا می خواند درحالی که «هدف اندیشی» موجبات شادی و امیدواری را فراهم می کند.

به رؤیاهایتان بیندیشید تا روحیه لازم برای مبارزه با موانعی که شما را از زندگی رؤیایی دور می کند بدست آورید. هرروز در ذهنتان سری به زندگی ایده آل تان بزنید تا زندگی ایده آل را در دنیای واقعی ببینید.

بجای تمرکز به آنچه نمی خواهید به موضوعاتی فکر کنید که مشتاق تجربه آن ها باشید.

به اهدافتان بیندیشید تا اهدافتان نیز به شما فکر کنند و جذب شما شوند.

وقتی افکار غم گنانه را فراموش می کنید، غم ها نیز شما را فراموش می کنند؛ درنتیجه اتفاقات و حوادث ناخوشایند نیز دست از سر شما بر می دارند.

به خوشبختی لبخند بزنید تا خوشبختی به شما لبخند بزند.

به اهدافتان متعهد باشید برای آن ها وقت بگذارید. در راستای نزدیک شدن به آن ها قدم های مؤثر بردارید. به آن ها فکر کنید؛ افکار کیفی (فکر توأم با ایمان و هیجان، نه افکار اضطرابی و ترس نرسیدن) در سر پپرورانید. به کائنات علاقه و اشتیاق خود را به خواسته تان اثبات نمایید.

در ادبیات جذب فکرکردن درباره موضوعی، نوعی دعوت تلقی می شود. دعوتی که به دیدار منتهی خواهی شد. به هرچه بیشتر بیندیشید احتمال فراخوانی و تجربه آن در زندگی واقعی بیشتر خواهد شد. فقط به یاد داشته باشید وقتی می خواهید دعوتنامه یا فراخوانی را ارسال کنید خودتان نیز نامه رسان آن باشید.

هشتان را از گروه در آورید



علی‌رغم اشتباهات ادامه بده

اخيراً در يك مصاحبه راديويي، مصاحبه‌كننده مرا «اهل ريسك» ناميد. در جواب گفتم:

در دنياي امروز كه به‌سرعت تغيير مي‌كند افراڊي كه خطر نمي‌كنند، درواقع افراڊي هستند كه در خطرند. افراڊي كه ريسك نمي‌كنند عقب مي‌مانند.

راز موفقيت تجاري شما تمايل به اشتباه‌كردن و يادگرفتن از آن است؟

شغل يك كارفرما اشتباه‌كردن و شغل يك كارمند اشتباه‌نكردن است.

اگر شما شخصي باشيد كه هميشه بايد خوش‌تيپ باشيد، زنگ به‌نظر آييد، هرگز اشتباه نكنيد و تمامي جواب‌هاي درست را داشته باشيد، بنابراين كارمندبودن يا كار آزادداشتن احتمالاً براي شما مسير بهتري است.

وقتي من براي اولين بار شروع كردم، بزرگترين دل‌ك شهر به‌نظر مي‌آمدم. كسب‌وكارم بالا مي‌رفت و ناگهان سقوط مي‌كرد. به‌زودي شهرت من به‌عنوان يك كارفرما در انجمن تجاري هونولولو باعث خنده شده بود. اگر به‌خاطر راهنمايي‌هاي باباي دارايم نبود احتمالاً طي‌كردن اين مسير را رها مي‌كردم. او مرا به عبرت‌گرفتن از اشتباهاتم تشويق مي‌كرد. وادارم مي‌كرد كه بيرون بروم و باز هم امتحان كنم. من دريافتم كه بازي‌كردن نقش جيم كري در دنياي واقعي خيلي دردناك است.

با آنكه سال‌هاي بعد، اشتباهات بزرگتر بودند، اما آن‌قدر دردناك نبودند؛ زيرا من در اشتباه‌كردن تبحر مي‌يافتم. به‌جاي عبور از پنج يا شش علامت ايست، مي‌ايستادم، فكر مي‌كردم، مي‌آموختم، تصحيح مي‌كردم و ظرفيتم را قبل از حركت به عنوان يك كارفرما گسترش مي‌دادم.

امروز به جرأت می‌توانم بگویم که از بسیاری از همتایانم ثروتمندتر هستم، از کسانی که در مدرسه موفق بودند و یا در ابتدای زندگی شغل پردرآمدی داشتند. برای آنکه من تمایل داشتم برای سال‌ها نادان باشم. این بخشی از بهائی است که برای موفقیت پرداختم.

جنبه دیگر ترس از اشتباه کردن یعنی «ترس از احمق به نظر رسیدن» است.

سخنرانی در کلمبیا

در اواخر دهه‌ی هشتاد، از من دعوت شد که در مورد موضوع کارفرمابودن در دانشگاه کلمبیا سخنرانی کنم.

من در این سخنرانی تصمیم گرفتم به‌جای صحبت در مورد موفقیت‌هایم، درباره شکست‌هایم حرف بزنم و توضیح بدهم که چقدر از اشتباهاتم درس گرفتم. شنوندگان جوان سؤالات بسیاری می‌پرسیدند و به‌نظر می‌رسید که به فرازونشیب‌هایی که در خلال کارفرمابودن رخ می‌دهد علاقه دارند. من در مورد ترس‌هایی که همگی ما در روند یک کسب‌وکار با آن‌ها روبه‌رو شدیم و اینکه چگونه با این ترس‌ها برخورد کردیم، صحبت کردم. بعضی از اشتباهات احمقانه‌ای را که مرتکب شده بودیم، به آن‌ها توضیح دادم و اشاره کردم که چگونه آن اشتباهات بعداً به درس‌های ارزشمندی برای ما تبدیل شدند.

اگر من اشتباه نکرده بودم، هرگز نمی‌آموختم در مورد مسائلی صحبت کنم که به دلیل تعطیل‌شدن یک کسب‌وکار و اخراج افراد پیش می‌آید. وضعیتی که به‌خاطر بی‌کفایتی پیش مدیران پیش می‌آید. من همچنین به آن‌ها گفتم که چگونه تمامی اشتباهاتم نهایتاً باعث شد که کارفرمایی بهتر، دارا تر و از همه مهم‌تر از نظر مالی آزادتر بشوم، طوری که هرگز نیازی به شغل

دیگری نداشته باشم. به‌طور کلی، فکر می‌کنم سخنرانی من درباره فرآیند کارفرماشدن بحث واقعی و هدفمندی بود.

اما چند هفته بعد، متوجه شدم استادی که مرا برای سخنرانی در دانشگاه دعوت کرده بود، به دفتر مدیر گروه احضار شده و توبیخ شده است! ماحصل گفته‌های مدیر گروه به او این بوده است که «ما اجازه نمی‌دهیم که در دانشگاه کلمبیا در مورد شکست‌ها صحبت شود»!

بسیاری از مردم به این دلیل کارفرما نمی‌شوند که از شکست می‌ترسند. با نوشتن در مورد چیزی که بسیاری از مردم از آن می‌ترسند، امیدواریم اگر شما هم می‌خواهید کارفرما شوید، بتوانید بهتر تصمیم بگیرید. قصد من ترساندن شما نیست، بلکه هدف، نمایاندن جهانی ملموس با فرازونشیب‌های واقعی است که راه کارفرماشدن را به شما نشان می‌دهد.

دلیل دیگری که در مورد شکست‌ها می‌نویسم، این است که انسان‌ها طوری خلق شده‌اند که از اشتباه‌کردن تجربه می‌آموزند. ما راه‌رفتن را با زمین‌خوردن آغاز کردیم و سپس دوباره سعی کردیم. دوچرخه‌سواری را با زمین‌خوردن شروع کردیم، سپس دوباره تلاش کردیم. اگر خطر زمین‌خوردن را به‌جان نمی‌خریدیم، بقیه عمرمان را مانند کرم‌ها بر روی زمین می‌خزیدیم.

یا متمایز شو یا بمیر



مثل ماشین‌تان خرج خودتان نیز بکنید

گاهی در طول صحبت‌هایم از حاضرین می‌پرسم: «اگر قرار باشد که فرمولی بدهم تا پولدار شوید حاضرید بشنوید؟» البته، همه دست‌های‌شان را به نشانه موافقت بالا می‌برند و بعد من هم فرمول تضمینی موفقیت و ثروت ابدی را به آنها می‌دهم. فرمول این است: «هر مقدار که در سال برای ماشین‌تان خرج می‌کنید، به همان اندازه برای ذهن‌تان خرج کنید». همین و بس! به همین سادگی. تضمین‌شده، واضح و روشن و در هر زمان قابل اجرا.

نیمی از رانندگان، ماهانه ۶۰۰ دلار صرف هزینه‌های بیمه، سوخت، تعمیر و نگهداری و... ماشین خود می‌کنند. اگر درآمدها بالاست، حتماً بیشتر هم خرج می‌کنید. در اولین سالی که از این فرمول استفاده کنید درآمدها ۲۵ تا ۵۰ درصد و یا حتی بیشتر افزایش خواهد یافت و در مسیر زندگی و شغل‌تان به اوج خواهید رسید.

اتومبیل کالایی است که ما از آن به‌عنوان سرمایه‌ی بی‌ارزش نام می‌بریم. از زمان خرید ماشین، هر سال مبلغ مشخصی از آن کاسته می‌شود تا در نهایت به ارزشی معادل صفر برسد. در آخر ماشین به نقطه‌ای می‌رسد که چیزی جز آهن قراضه نیست و تنها به درد ذوب‌شدن و ساختن یک ماشین جدید می‌خورد.

ولی ذهن شما سرمایه‌ای باارزش است. هرچه پول بیشتری برای سرمایه‌گذاری کنید و مطالعه و فراگیری معلومات و مهارت‌های جدیدی، با ارزش‌تر خواهید شد. اصلاً مهم نیست که چه مقدار سرمایه صرف ماشین‌تان می‌کنید، چرا که به زودی ارزشش معادل هیچ خواهد بود. ولی زمانی که بر روی ذهن‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید با هر عقیده یا دیدگاه جدید، توانایی کسب درآمدها را بالا می‌برید.

به همین دلیل است که افراد دارای علم و تجربه بیشتر، نسبت به افراد دارای علم و تجربه کمتر، درآمد بالاتری دارند. توانایی کسب درآمد آن‌ها بیشتر است. آن‌ها ذهن خود را به سرمایه‌ای با ارزش تبدیل کرده‌اند که هر ساله بر ارزش آن به‌خاطر رسیدن به نتایج کمی و کیفی با بکارگیری مغزشان در کار، افزوده می‌شود. شما نیز می‌توانید چنین کنید. باور کنید می‌توانید بهترین شوید.

از فرشی تا عرش

از آن جایی که دوران کودکی دشواری را پشت سر گذاشته بودم، و در مدرسه هم نمراتم کمتر از متوسط دیگران بود، در حالی بزرگ شدم که از تصویر ذهنی خوبی برخوردار نبودم. پیش از آن که به کار فروش بپردازم، در شغل‌های کارگری، کار کرده بودم و تا سن سی سالگی بارها اخراج یا بیکار شده و به ورشکستگی و بی‌پولی رسیده بودم. هرگز به ذهنم نمی‌رسید که بتوانم در زمینه‌ای خوب باشم. اگر بر حسب اتفاق کاری را به خوبی انجام می‌دادم، آن را اتفاقی می‌دانستم. من سال‌ها خود را در کاری که می‌کردم یک فرد متوسط می‌دانستم.

سپس چیزی آموختم که زندگی مرا تغییر داد: همه‌ی کسانی که امروز در آن ده درصد بالا قرار دارند از پایین‌ترین سطوح کار و حرفه‌ی خود برخاسته‌اند. هر کس امروز خوب ظاهر می‌شود، زمانی بد ظاهر می‌شد. بیشتر کسانی که امروز از زندگی بسیار خوب و مرفه‌ی برخوردارند زمانی در فقر به سر برده‌اند.

از همه اینها مهم‌تر، به ذهنم رسید هر کار منطقی و معقولانه‌ای که دیگران کرده‌اند، من هم می‌توانم همان کار را بکنم. به نظر می‌رسد که این حرف در مورد همه اشخاص صدق می‌کند.

کسی از شما باهوش‌تر نیست. کسانی که در زمینه‌هایی بهتر ظاهر می‌شوند، مهارت‌های لازم را آموخته‌اند و آن‌را با مهارت‌های قبلی خود ترکیب نموده‌اند. اگر آنچه را که دیگران به دست می‌آورند شما به دست نمی‌آورید، تنها معنایش این است که هنوز این مهارت‌ها را نیاموخته‌اید.

اگر می‌خواهید به جمع ۱۰ درصد سطح بالای حرفه‌ی خود بپیوندد، هیچ مانعی در روی زمین، مگر خودتان، نمی‌تواند سد راه شما بشود.

این حقیقت که هزاران و حتی میلیون‌ها نفر از رده‌های پایین به رده‌های بالا رسیده‌اند، ثابت می‌کند که شما هم می‌توانید این مدارج را طی کنید. بسیاری از اشخاص به اندازه‌ی شما استعداد و توانایی نداشته‌اند. در اغلب

زمینه‌های زندگی، سخت کوشی و تلاش، بیش از استعداد و توانایی به موفقیت‌های بزرگ منتهی می‌گردد.

آیا تحصیلات آکادمیک برای موفقیت ضروری است؟

در جریان بررسی درباره ۴۰۰ ثروتمند اول آمریکا که چند سال قبل صورت گرفت، پژوهشگران به این نتیجه رسیدند، کسانی که از دبیرستان اخراج شدند و در ردیف ۴۰۰ ثروتمند اول آمریکا قرار گرفتند به طور متوسط ۳۳۳ میلیون دلار بیش از کسانی که دانشکده را به اتمام رساندند کسب ثروت کرده‌اند.

اینرا از آن جهت می‌گویم، زیرا بسیاری از مردم احساس می‌کنند اگر در دبیرستان نمرات خوبی نگرفتند، برای همیشه در زندگی خود با محدودیت روبه‌رو می‌گردند. واقعیت این است که خیلی‌ها در مدرسه نمرات خوب نگرفته‌اند، اما در زندگی خود اشخاص کاملاً موفق شدند. نمرات درس شما، آینده‌تان را رقم نمی‌زند.

بالغ بر پنجاه کتاب از من موجود است و تمامی آن‌ها در زمینه بهبود نگرش‌ها، رشد درونی و غنی‌سازی زندگی می‌باشد. در همه این کتاب‌ها مطالب مفید و خواندنی برای تغذیه روح و روان بازاریاب‌های شبکه‌ای وجود دارد، اما با توجه به سئوالات مکرر لیدرهای عزیز مبنی بر معرفی بهترین کتاب‌هایم برای فعالان بازاریابی شبکه‌ای، یازده کتاب زیر معرفی می‌گردد. بی‌شک کتاب‌های دیگر نیز حاوی مطالب ارزشمندی و الهام‌بخش است؛ اما با توجه به موضع‌گزینش، یازده کتاب زیر در اولویت قرار می‌گیرد:

۱- به بلندای فکرت پرواز خواهی کرد

۲- مشکلات را شکلات کنید

۳- فقط غیر ممکن غیر ممکن است

۴- عامل تغییر باش نه معلول تقدیر

۵- از ترسیدن بترسید

۶- حکایت آنکه قورباغه‌اش را قورت داد

۷- قدرت هدیه خداوند به انسان

۸- تغییر از من آغاز می‌شود (داستان‌های مدیریتی، سازمانی و شغلی)

۹- شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید.

۱۰- قفل یعنی کلیدی هم هست

۱۱- روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما

با هدف بهبود مستمر آثارم و نیز اهمیت دادن به نظر شما خواننده عزیز، درخواست می‌کنم در نظرسنجی این کتاب شرکت کنید:

۱- از صفر تا ده به این کتاب چه نمره‌ای می‌دهید؟

۲- چه کنیم تا از شما نمره ده بگیریم؟

پاسخ‌ها و نیز پیشنهادات و نظرات خود را (با ذکر نام کتاب) به:

۱- سامانه پیامکی: ۳۰۰۷۶۵۰۰۵۷۷۳

۲- ایمیل: masoodlaali@gmail.com

۳- تلگرام: ۰۹۱۵۵۱۷۵۵۱۰

ارسال کنید (نام کتاب را فراموش نکنید).



بزودی ارائه می شود:
اولین بسته آموزشی
نت ورک مارکتینگ در ایران

از نت ورک مارکتینگ تا ثروت

- آموزش های موثر در زمینه تغییر دیدگاه، انگیزه، اعتماد به نفس، هدفمندی و تعهد در نت ورک مارکتینگ.
- همراه با ضمانت برگشت در صورت عدم رضایت.
- تنوع ابزار آموزشی این بسته (کتاب، PDF، صوت، تصویر)
- شما را قادر می سازد در هر زمان و مکان آموزش های سرنوشت ساز خود را در زمینه بازاریابی شبکه ای دنبال کنید.

مثل ماشین تان خرج آموزش خودتان نیز بکنید.
برایان تریسی



این بسته آموزشی شامل چه مواردی است؟

الف - چهار جلد کتاب:

۱- به اسکیمو یخ بفروش

۲- از تغییر دیدگاه تا ثروت در بازاریابی شبکه‌ای

۳- انگیزه در بازاریابی شبکه‌ای از نان شب واجب‌تر است

۴- معجزه تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای

ب: نسخه‌های پی دی اف کتاب‌های چهارگانه فوق

ج: فایل صوتی کتاب‌های چهارگانه فوق (با صدای مسعود لعلی)

د: دو فیلم آموزشی هفت‌ساعته:

۱- از رکود تا رکوردشکنی در نتورک مارکتینگ

۲- از انگیزه تا ثروت در بازاریابی شبکه‌ای

چگونه می‌توانم این بسته را تهیه کنم؟



این بسته که از تاریخ ۲۹ فروردین ۱۳۹۵ توسط انتشارات مهارت‌های زندگی ارائه می‌شود به ۴ شکل قابل تهیه است:

۱- خرید از سایت masoodlaali.com. در این صورت با پست به آدرس تان ارسال می‌شود.

۲- با شماره +۹۱۵۵۱۷۵۵۱۰ تماس بگیرید و تلفنی سفارش خود را اعلام کنید.

۳- با مراجعه به نمایندگی‌های فروش محصولات نشر مهارت‌های زندگی در سراسر کشور نسبت به ثبت سفارش خود اقدام کنید.

(آدرس نمایندگی‌ها در masoodlaali.com موجود است.)

۴- کلمه نتورک را به سامانه +۵۷۷۳+۰۰۷۶۵۰+۳۰ ارسال کنید تا همکارانمان با شما تماس بگیرند.

هیچ رپسکی وجود ندارد: ضمانت برگشت

من مسعود لعلی تعهد می‌کنم در صورت نارضایتی شما کلیه مبلغ پرداختی‌تان را در صورت عودت محصول ظرف ۲۴ ساعت باز پرداخت کنم. ملاک تشخیص صرفا و صرفا نظر شخصی شماست و در این رابطه هیچ سئوالی مطرح نمی‌شود.

آنها که از شما موفق‌ترند
چیزهایی می‌دانند که شما یاد نگرفته‌اید.

برای دانلود نمونه فیلم آموزشی و چکیده کتاب‌ها به
لینک زیر مراجعه کنید.

Masoodlaali.com/pack

از تاریخ ۲۴ اسفند ۱۳۹۴

نظر تعدادی از خوانندگان آثار مسعود لعلی

۱۰ سال هست مقیم مشهد شدم. یک معتاد در حال بهبودی که ۲۰ روز دیگر پاکی ۱ سالگی ام را جشن میگیرم. و طی ۱۰ سال مصرف فقط جلد ۱ شما عظیمتر از آنی که می اندیشید درونم جرقه زد و با آرامش پاک شدم و با این نشریات پاک و آرامش گرفتم. تشکر بی کران.

– خیلی ممنونم ازتون خدا آثار و امثال شما رو زیاد کنه، منی که پاتوقم مطب روان پزشکی و روانشناسان بود با خوندن کتابای شما خیلی امیدوار شدم انگار آدم خواب بود تازه بیدار شد مدیون انرژی مثبتای آثارتون. رقیه از تبریز.

– باعرض سلام و خسته نباشی خدمت شما دوست عزیز من از خواندن این کتاب و عمل کردن به نکات مهم خیلی استفاده خوبی کردم و امیدوارم بتوانم فردی قابل قبول برای اجتماع باشم.

– با خواندن دو جلد از کتابهای جنابعالی تونستم چند قدم بزرگ بردارم بعد از پشت سر گذاشتن حوادث بد در زندگی مخصوصا مبحث ترس. خیلی برام راه گشا بود. ممنون که هستید و ممنون که روشنگری می کنید.
پاینده و برقرار باشید
مینا از مشهد

– با سلام خسته نباشی خدمت آقای لعلی. مشکلات را شکلات کنید واقعا تو زندگی من تاثیر گذاشت و تشکر می کنم از زحمات شما وقتی مسایل به صورت داستان بیان شود آدم برا خواندن خسته نمیشه و راحت مسایل رو درک می کنه.

– من با مطالعه کتابهای شما دید تازه ای پیدا کرده ام و مصمم تر شده ام طوری که تلاش می کنم تمام ایده ها و افکار سازنده ام را عملی کنم و اکنون در مسیر آرمانی ام قدم می زنم تا به اهدافم دست یابم. شما یکی از بهترین اساتید من هستید که همیشه به یادتان هستم و کتابهای تان در جان من نفوذ کرده اند. اکنون در حال خواندن کتاب به دنیا آمده ایم تا تغییرش دهیم هستیم که عالی است.

متشکرم

با آرزوی بهترین ها برای شما. زهره، تهران

از مسعود لعلی منتشر شده است:

۷ قدرت، هدیه خداوند به انسان الهام‌بخش‌ترین جملات و گفتارهای فلاسفه اسکول شین (قانون جذب، اعتماد به نفس معنوی و معنویت) چاپ ششم - ۱۴۰۰ صفحه - قطع رقی انتشارات مهارت‌های زندگی		۱ روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما (با همکاری فیهمه ارزنگی) ۵۴ داستان خواندنی در مورد مسئولیت‌پذیری، مسئولیت‌گریزی و آئین سرنوشت‌سازی. چاپ نهم - ۱۶۸ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	
۸ به اسکیمو بیخ بفروش از مجموعه کتاب‌های نت‌ورگ مارکتینگ درمانی - جلد ۱ ۳۸ اصل طلایی برای فاتح آمدن بر دلسردی ناشی از نه شنیدن، رد شدن و مشکلات در نت‌ورگ مارکتینگ و بازاریابی چاپ اول - ۱۸۰ صفحه - قطع رقی انتشارات مهارت‌های زندگی		۲ بیا زندگی را بسازیم، نه با زندگی بسازیم (روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما) - جلد ۲ با همکاری فیهمه ارزنگی ۵۵ داستان قابل تأمل کوتاه برای رسیدن به خود آگاهی، خودشناسی و روشن‌بینی. چاپ ششم - ۱۹۲ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	
۹ جویان دروغگوی زندگی خوشبختیم سه راهکار قاطع برای چند برابر کردن اعتماد به نفس و احساس کارآمدی چاپ دوم - ۲۶۴ صفحه - قطع رقی انتشارات مهارت‌های زندگی		۳ خود را فتح کن، نه دنیا را (روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما) - جلد ۳ با همکاری فیهمه ارزنگی ۵۰ داستان حکمت‌آمیز درباره بلوغ روانی، خودشناسی و رشد درونی. چاپ پنجم - ۱۲۰ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	
۱۰ گره‌هایی که آنها را دریده‌ام سه دستورالعمل قاطع برای مقابله با بی‌انگیزگی، تنبلی و رهایی از عادات ناسالم چاپ دوم - ۲۰۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز		۴ از تو سیدمن نترسمید (روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما) - جلد ۴ ۶۵ داستان جالب و آگاهی‌بخش از چنان‌سی ماکسول، درباره مثبت‌اندیشی، زندگی موفق. چاپ چهارم - ۱۶۰ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	
۱۱ شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید ۹۷ داستان نکان‌دهنده درباره‌ی اعتماد به نفس، زندگی مثبت، عشق و موفقیت چاپ سی و نهم - ۲۱۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز		۵ دلخوشی‌ها کم نیست، دیده‌ها نابیناست (روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما) - جلد ۵ داستان‌های کوتاه و قابل تأمل از اتونی رابینز، بابارا دی انجلیس، رابرت کیوساکی، مسعود لعلی و ... درباره ارتقاء کیفیت زندگی. چاپ سوم - ۲۱۲ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	
۱۲ بهشت یا جهنم، انتخاب یا شماسنت (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۳ ۱۱۰ داستان کوتاه و زیبا برای وداع با زندگی جنسی و افزایش زندگی بهشتی چاپ هجدهم - ۲۲۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز		۶ عامل تغییر باشی نه معلول تقدیر (روز را خورشید می‌سازد، روزگار را ما) - جلد ۶ داستان‌ها و تجربیات گران‌بهای برایان تریسی برای موفقیت و پیروزی در بازار کسب و کار چاپ سوم - ۱۹۰ صفحه - قطع خشتی انتشارات مهارت‌های زندگی	

۱۹ به دنیا آمده‌ایم تا آن را تغییر دهیم (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۹ با سه گروه از افراد اثر پذیر، اثر ناپذیر و اثر گذار در قالب ۱۰۰ داستان جذاب آشنا شوید. چاپ چهارم - ۲۳۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۳ مشکلات را شکلات کنید (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۳ ۸۵ داستان کوتاه برای ایجاد روحیه امید، خودباوری و مبارزه‌طلبی در تنگنای زندگی چاپ بیست و نهم - ۲۱۶ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 
۲۰ افتاده باشی اما نه از دماغ فیل (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۱۰ داستان‌های قابل تأمل کوتاه درباره‌ی اقتدار و شجاعت اخلاقی. روانشناسی ترس چاپ سوم - ۲۴۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۴ جانب عشق عزیز است فرو مگذارش (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۴ ۸۲ داستان بسیار زیبا و عاشقانه برای بهبود روابط میان فردی، خانوادگی و سازمانی چاپ هفدهم - ۱۵۲ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 
۲۱ خودت باش نه نخود هر آتش (با همکاری فهیجه ارزنگی) ۱۰۵ داستان جذاب برای بالا بردن عزت نفس، روحیه خود برتری، مهرورزی و آرامش درون چاپ دوم - ۲۴۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۵ به بلندای فکرت پرواز خواهی کرد (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۵ ۵۹ داستان الهام‌بخش درباره‌ی قانون جذب، قدرت فکر و بزرگ‌اندیشی چاپ بیستم - ۱۶۶ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 
۲۲ تغییر از من آغاز می‌شود مجموعه داستان‌ها، مقالات و نقل قول‌های مدیریتی، سازمانی و شغلی چاپ نهم - ۲۲۲ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۶ عالمی دیگر نباید ساخت وز نو آدمی (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۶ حکایات و حکمت‌های ناب فرهنگ ادب فارسی درباره‌ی مهارت‌های زندگی چاپ هفدهم - ۲۰۴ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 
۲۳ قصه‌هایی برای از بین بردن غصه‌ها ۲۸ داستان کوتاه برای از بین بردن هیجانات منفی، روانشناسی شاد زیستن چاپ هشتم - ۹۶ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۷ ملانصرالدین زندگی خوشبختیم (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۷ درس‌هایی برای افزایش عزت نفس و اعتماد به نفس با تحلیل روانشناختی حکایات ملانصرالدین چاپ نهم - ۲۵۶ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 
۲۴ از موج تا اوج (قصه‌هایی برای از بین بردن غصه‌ها) - جلد ۲ ۶۵ داستان هوش‌مغوی و حکایات عرفانی چاپ پنجم - ۱۵۲ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 	۱۸ مثل زرافه باشی یک سر و گردن از بقیه بالاتر (شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید) - جلد ۸ داستان‌های کوتاه طنز پیرامون قوانین زندگی کامیابی و از نیایات میان‌فردی چاپ پانزدهم - ۱۸۰ صفحه - قطع رقی انتشارات بهار سبز 

از مسعود لعلی منتشر شده است:

۳۱ عکس و مکت

عکس جمله‌های زیبا حاوی مطالب مغالط و وجه‌پیش و قابل تأمل
چاپ سوم - ۱۲۲ صفحه - قطع خشتی - رنگی - کلاسه
انتشارات بهار سبز



۲۵ شما یک جوجه اردک زشت نیستید

داستان‌های اعتماد به نفس، هدف‌گذاری و
حکایات تربیتی برای نوجوانان و جوانان
چاپ پنجم - ۱۲۲ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۳۲ به دنیا آمده‌ام تا عاشق تو باشم

روانشناسی عشق، بالا بردن کیفیت ارتباطات انسانی،
کنکاش پیرامون تفاوت عشق و نیکی،
چاپ سوم - ۶۴ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۲۶ قفل یعنی کلیدی هم هست

داستان‌های خلاقیت، خوش فکری و مسئله‌کنشایی
چاپ ششم - ۲۴۴ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۳۳ و عشق تنها عشق

(عاشقانه‌های باربارا دی آنجلیس)
آموزه‌های باربارا دی آنجلیس درباره‌ی بهبود روابط
عاطفی و زنانگی - ملاک‌های همسرگزینی
چاپ ششم - ۱۸۶ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۲۷ به دنبال طلایابی شو - جلد ۱

با همکاری فهیجه ارزنگی
داستان‌های شگفت مثبت اندیشی و آرامش درون
چاپ دوم - ۱۰۸ صفحه - قطع خشتی
انتشارات بهار سبز



۳۴ قهرمان زندگی خود باش

متن کوتاه ادبی - روانشناسانه درباره‌ی خودپذیری
و خوداترassi
چاپ دوم - ۲۴ صفحه - قطع جیبی
انتشارات بهار سبز



۲۸ به دنبال طلایابی شو - جلد ۲

با همکاری فهیجه ارزنگی
داستان‌های شگفت مثبت اندیشی و آرامش درون
چاپ دوم - ۱۰۸ صفحه - قطع خشتی
انتشارات بهار سبز



۳۵ داستان آقای چهار بیچاره

داستانی کوتاه درباره‌ی سه قانون مهم روابط انسانی
چاپ دوم - ۲۴ صفحه - قطع جیبی
انتشارات بهار سبز



۲۹ یک روز را ۳۶۵ بار تکرار نکنیم - جلد ۱

نقل قول‌ها و داستان‌های کوتاه از بزرگان روانشناسی
و اندیشمندان بزرگ
چاپ هشتم - ۲۵۶ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۳۶ زندگی سخت است اما من از آن سخت‌ترم

۶۳ داستان بی‌نظیر و جدید برای یادآوری عظمت
و قدرت درونی انسان
چاپ اول - ۲۰۰ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



۳۰ یک روز را ۳۶۵ بار تکرار نکنیم - جلد ۲

نقل قول‌ها و داستان‌های کوتاه از بزرگان روانشناسی
و اندیشمندان بزرگ
چاپ هشتم - ۲۴۴ صفحه - قطع رقص
انتشارات بهار سبز



از مسعود علی منتشر شده است:

۳۷ وقتی تو تغییر می کنی، دنیا تغییر می کند

تعالیم نیل دونالد والش درباره قانون جذب معنوی
و اعتماد به نفس
چاپ ششم - ۱۳ صفحه - قطع رقی
انتشارات ذهن آویز



۴۳ حکایت آن که قورباغه اش را قورت داد

۱۳۹ اصل موفقیت بر اساس تعالیم برایان تریسی
چاپ چهارم - ۳۶۸ صفحه - قطع رقی
انتشارات چیچون (بخشایش)



۳۸ خوشبختی ساختنی است نه یافتنی

داستان های خواندنی برای ساختن خوشبختی
و رسیدن به آرامش و شادی
چاپ سوم - ۱۷۸ صفحه - قطع رقی
انتشارات ذهن آویز



۴۴ ز مثل زندگی

داستان های خواندنی درباره امید، آرامش و بهزیستی
چاپ شانزدهم - ۲۰۰ صفحه - قطع رقی
انتشارات فرانگیزش



۳۹ فقط غیر ممکن، غیر ممکن است

کتاب بسیار انگیزشی و راهگشا از آنتونی رابینز
درباره اعتماد به نفس و موفقیت
چاپ سیزدهم - ۲۳۳ صفحه - قطع رقی
انتشارات ترائه



۴۵ اول خودمان را پیدا کنیم، نیمه گمشده پیشکش

(مثل زندگی) - جلد ۲
داستان ها و نقل قول های مفید درباره امید، آرامش و بهزیستی
چاپ چهارم - ۱۲۸ صفحه - قطع رقی
انتشارات فرانگیزش



۴۰ شانه های غول

زیباترین نقل قول های جذاب درباره زندگی بالنده،
شکوفایی فردی و خرد انسانی
چاپ نهم - ۲۰۶ صفحه - قطع رقی
انتشارات ترائه



به تازگی از مسعود علی منتشر شده است:

۴۶ - انگیزه در نتورک مارکتینگ از نان شب واجب تر است
(به اسکیمو بیخ بفروش جلد ۲)

۴۷ - از تغییر دیدگاه تا ثروت در نتورک مارکتینگ
(به اسکیمو بیخ بفروش جلد ۳)

۴۸ - معجزه تکثیر (نتورک مارکتینگ)

۴۱ عمر کوتاه نیست، ما کوتاهی می کنیم

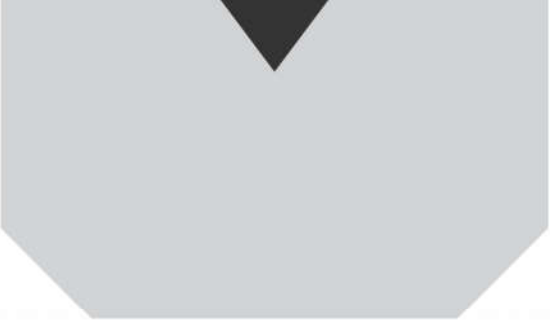
داستان ها و نقل قول های بسیار حکمت آموز
درباره زندگی پر معنا و رشد شخصی
چاپ هشتم - ۲۱۶ صفحه - قطع جیبی
انتشارات چیچون (بخشایش)



۴۲ پیام هایی از ملکوت

گزیده گویی های نیل دونالد والش از اساتید بزرگ معنوی معاصر
به همراه ۳۱ داستان خواندنی و قابل تأمل
چاپ چهارم - ۲۵۸ صفحه - قطع رقی
انتشارات چیچون (بخشایش)





از مسعود لعلی منتشر خواهد شد:



۴۹- درون تو طلاست

۵۰- از یک لکه زرد خورشید بساز

۵۱- از آسمان طلا می بارد

۵۲- ملانصرالدین چگونه زندگی تان را تغییر می دهد؟

۵۳- داستان ها و پیام های رابرت کیوساکی برای نتورکرها و بازاریاب ها

۵۴- هشت تان را از گروهی نه در آورید (رابرت کیوساکی)

۵۵- یا متمایز شو یا بمیر (برایان تریسی)

