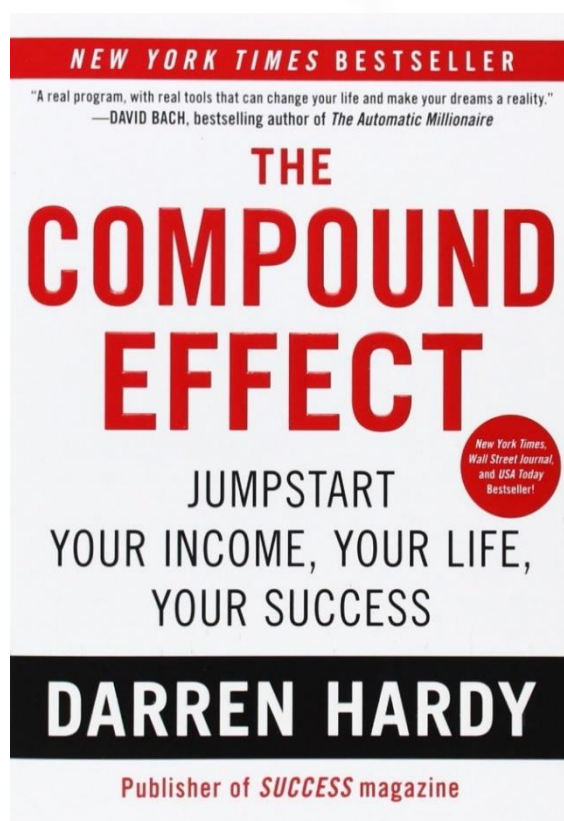


Royal Mind

اولین شبکه رسمی انگیزشی و موفقیت کشور



عنوان کتاب: **اثر مرکب** (آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما)

نویسنده: **دارن هاردی** (مدیر مسئول مجله SUCCESS آمریکا)

مقدمه

این کتاب درباره‌ی موفقیت است و آن چه برای دستیابی به موفقیت، واقعا لازم است. وقت آن رسیده که کسی این موضوع را رک و راست به شما بگوید. مدتی طولانی ست که به بازی گرفته شده‌اید و **فرب** خورده‌اید. شما هیچ وقت با روزی دو ساعت وقت گذراندن در اینترنت، به درآمد دویست هزار دلاری نمی‌رسید. هیچ وقت نمی‌توانید پانزده کیلوگرم از وزن تان را در یک هفته کم کنید، با مالیدن یک کرم روی صورت تان، بیست سال جوان تر نمی‌شوید، نمی‌توانید با خوردن یک قرص، زندگی زناشویی تان را درست کنید و موفقیت بادوام و پایدار را هم با هر برنامه‌ای که برای واقعی بودن بسیار عالی به نظر می‌رسد، به دست نمی‌آورید. خیلی خوب می‌شد اگر می‌توانستید موفقیت، شهرت، عزت نفس، روابط خوب، سلامتی و آسایش و رفاه خودتان را در یک بسته‌ی ظریف زیبای صدفی از فروشگاه محله تان بخرید. ولی موفقیت در این دنیا این طوری به دست نمی‌آید.

ما دائم با ادعاهای مهیج فزاینده‌ای درباره‌ی پولدار شدن، خوش اندام شدن، جوان تر شدن، جذاب تر شدن و... بمباران می‌شویم و معمولن همه‌ی آن ها ادعاهایی یک شبه با تلاش کم و با پرداخت مثلن فقط 39/95 دلار هستند. این پیام‌های بازاریابی تکراری، احساس و درک ما را درباره‌ی آن چه که برای رسیدن به موفقیت لازم است، تحریف می‌کنند. **ما بینش مان را درباره‌ی اصول ساده اما عمیقی که برای موفقیت لازم و ضروری هستند، از دست داده‌ایم.**

من از این موضوع، خسته و کلافه شده‌ام. دیگر نمی‌توانم کنار بنشینم و ببینم که این پیام‌های بی معنی و نابخردانه، مردم را منحرف می‌کنند. من این کتاب را به این خاطر نوشتم که شما را برگردانم به اصول اولیه. می‌خواهم به شما کمک کنم تا از این اغتشاش و درهم ریختگی خلاص شوید و روی همان اصول اساسی تمرکز کنید که واقعن مهم هستند. شما می‌توانید بلافاصله اصول موفقیت اثبات شده با زمان و تمرین‌هایی

را که در این کتاب است، به کار بندید تا نتایجی پایدار و قابل سنجش به وجود آورید. می‌خواهم به شما یاد دهم که چگونه قدرت اثر مرکب را مهار کنید؛ همان سیستم عاملی که زندگی شما را اداره می‌کند؛ چه در جهت بهتر شدن و چه در جهت بدتر شدن. اگر از این سیستم به نفع خودتان استفاده کنید، واقعاً می‌توانید تحولات چشمگیری را در زندگی‌تان به وجود آورید. احتمالاً این جمله را شنیده‌اید: **به هر چیزی که به آن فکر کنید، می‌توانید برسید.** خب، البته فقط در صورتی که بدانید چگونه. اثر مرکب راهنمایی عملی است که به شما یاد می‌دهد چگونه در استفاده از این سیستم مهارت پیدا کنید. وقتی ماهر شوید، دیگر هیچ چیزی یا هیچ هدفی وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید.

از کجا می‌دانم که اثر مرکب تنها فرآیند مورد نیاز شما برای رسیدن به اوج موفقیت است؟ اول این که: من این اصول را در زندگی شخصی خودم به کار بسته‌ام. از این متنفرم که نویسندگان، سنگ شهرت و ثروت خودشان را به سینه می‌زنند، ولی مهم است که بدانید من از تجربه‌های شخصی خودم صحبت می‌کنم. من به شما مدارک و شواهد زنده ارائه می‌کنم، نه فقط نظریه‌هایی تکراری. همان‌طور که آنتونی رابینز پیش از این اشاره کرد، من از تلاش‌هایم در کسب و کار به موفقیت‌های قابل توجهی رسیده‌ام، به این خاطر که آن را آگاهانه با اصولی که در این کتاب می‌خوانید، ساخته‌ام. در بیست سال گذشته، خیلی جدی در مورد موفقیت و پیشرفت شخصی مطالعه کرده‌ام. صدها هزار دلار را صرف آزمایش و بررسی ایده‌ها، ابتکارها و فلسفه‌های مختلف کرده‌ام. تجربیات شخصی من ثابت کرده‌اند که: **مهم نیست چه چیزی یاد می‌گیرید یا از چه استراتژی یا تاکتیکی استفاده می‌کنید، موفقیت در نتیجه‌ی سیستم عامل اثر مرکب به دست می‌آید.**

دوم این که، در شانزده سال گذشته من یکی از رهبران صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی بوده‌ام و با رهبران متفکر، سخنران‌ها و نویسندگان محبوب زیادی هم‌فکری کرده‌ام. به عنوان یک سخنران و مشاور، ده‌ها هزار کارآفرین را آموزش داده‌ام و مربی رهبران کسب و کار، مدیران عامل و آدم‌های فوق‌العاده موفق

بی‌شماری بوده‌ام. از بین هزاران مطالعه‌ی موردی، چیزهایی را که موثر هستند و چیزهایی را که به کار نمی‌آیند، خلاصه و استخراج کرده‌ام.

سوم این‌که، به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، هزاران مقاله‌ی دریافتی و کتاب را غربال می‌کنم و در روند انتخاب کارشناسانی که در مجله با آن‌ها مصاحبه می‌کنیم، شرکت می‌کنم و تمام مطالبشان را می‌خوانم. هر ماه تقریباً با نیم دوجین از کارشناسان برجسته و نخبه درباره‌ی عناوین و موضوعات مختلف مربوط به موفقیت مصاحبه می‌کنم و بهترین ایده‌ها و تفکراتشان را بیرون می‌کشم. هر روز و در طول روز، در حال خواندن، مرتب کردن، فیلتر کردن و شنا در اقیانوس اطلاعات مربوط به موفقیت و پیشرفت شخصی هستم.

منظورم این است که وقتی شما چنین دیدگاه کامل و جامعی درباره‌ی این صنعت دارید و در ضمن، از مطالعه‌ی آموزه‌ها و عادت‌های بعضی از موفق‌ترین آدم‌های جهان به خردمندی رسیده‌اید، هوشیاری شگفت‌انگیزی در شما به وجود می‌آید. حقایق اصولی نامشهود، مثل کریستال، شفاف و روشن می‌شوند. با دیدن، خواندن و شنیدن خیلی از این حقایق، دیگر توسط **تبلیغات دروغین** یا فرستاده‌های خودمدعا با ادعای جدیدترین «دست‌آورد علمی» فریب نمی‌خورم. دیگر هیچ کسی نمی‌تواند تقلب به من بفروشد. من از دیدگاه‌های مرجع زیادی مطلع هستم. راه‌های خیلی زیادی را طی کرده‌ام و از روش‌های سختی به حقایق رسیده‌ام. همان‌طور که مربی من و فیلسوف بزرگ کسب و کار، جیم ران گفته است: «**هیچ اصول جدیدی وجود ندارد. حقیقت چیز جدیدی نیست، بلکه موضوعی قدیمی‌ست. شما باید نسبت به آن مردی که می‌گوید بیا این‌جا، می‌خواهم عتیقه‌جات ساخته‌ی خودم را به شما نشان بدهم! مشکوک باشید. نه، شما نمی‌توانید یک عتیقه بسازید.**»

این کتاب، درباره‌ی مطلبی‌ست که واقعاً مهم هستند و هیچ‌گونه مطالب اضافی و بیهوده‌ای در آن وجود

ندارد. چه چیزهایی واقعن کارساز واقع می‌شوند و به کار می‌آیند؟ کدام اصول اولیه و اساسی که وقتی روی آن‌ها متمرکز شوید و مهارت پیدا کنید، سیستم عاملی را به وجود می‌آورند که می‌تواند شما را به اهداف مورد نظرتان برساند و به شما کمک کند تا به شیوه‌ی دلخواه‌تان زندگی کنید؟ در این کتاب، همان اصول وجود دارد؛ آن‌ها سیستم عاملی را ایجاد می‌کنند به نام اثر مرکب.

قبل از این که ادامه‌ی کتاب را بخوانید، یک هشدار می‌دهم: **کسب موفقیت، سخت است. این فرآیند پر زحمت، ملال‌آور و بعضی وقت‌ها حتا خسته کننده است.** پولدار شدن، نافذ و جهانی شدن در رشته و زمینه‌ی خودتان، **آهسته و دشوار** اتفاق می‌افتد. اشتباه برداشت نکنید؛ با پیروی از این اصول و مراحل، تقریبین بلافاصله نتایج آن‌را در زندگی‌تان می‌بینید. ولی اگر از کار، نظم و تعهد گریزان هستید، همان بهتر پای تلویزیون بنشینید و به تبلیغاتی که سرشار از شعارها و وعده‌های موفقیت یک شبه‌ی مشتری‌پسند هستند، امید بندید؛ البته اگر یک کارت اعتباری پُر از پول دارید.

حرف آخر این که: شما همین حالا تقریبین تمام چیزهایی را که برای موفقیت می‌خواهید، می‌دانید. شما به یادگیری چیزهای بیش‌تر، احتیاجی ندارید. اگر کل چیزی که می‌خواهیم داشتنِ اطلاعات بیش‌تر بود، پس هر کسی که به اینترنت دسترسی دارد، باید در یک عمارت مجلل زندگی کند و عضلاتی پولادین داشته و کاملن خوشحال و سعادتمند باشد. اطلاعات جدید یا بیش‌تر، چیزی نیست که شما به آن احتیاج دارید، بلکه شما یک برنامه‌ی عملی جدید می‌خواهید. وقت آن رسیده که رفتارها و عادت‌های جدیدی را در خودتان خلق کنید که شما را از کارشکنی و خرابکاری، دور کند و ببرد به سمت موفقیت. رسیدن به موفقیت به همین سادگی‌ست.

در ادامه‌ی این کتاب، به یک برنامه‌ی عملی مفصل و ملموس پی می‌برید. اجازه دهید این کتاب از همین حالا انتظارات‌تان را دگرگون کند، پیش‌فرض‌های‌تان را از بین ببرد، حس کنجکاوی‌تان را برانگیزد و ارزش را

به زندگی‌تان بیاورد. در بخش‌هایی از کتاب، منابعی را عنوان کرده‌ام که آن‌ها را در سایت TheCompoundEffect.com در دسترس‌تان قرار داده‌ام. لطف کنید به این سایت بروید و از آن‌ها استفاده کنید! این کتاب و ابزارهایی که برای حمایت و پشتیبانی از شما فراهم کرده‌ام، بهترین چیزهایی را به شما ارائه می‌دهند که شنیده‌ام، دیده‌ام، مطالعه کرده‌ام و آزموده‌ام. این‌ها بهترین مطالب از آن مطالبی‌ست که هر ماه در مجله‌ی موفقیت به شما هدیه می‌دهیم؛ عصاره‌ی همه‌ی آن‌ها جمع است در یک کتابِ کوچکِ متحول‌کننده‌ی زندگی و در ضمن، کتابی بسیار ساده!

بیایید شروع کنیم!



فصل اول: اثر مرکب در عمل

آیا شنیده‌اید که می‌گویند: «آن که آهسته و پیوسته برود، برنده می‌شود؟» آیا داستان لاک پشت و خرگوش را شنیده‌اید؟ خانوم‌ها، آقایان! من مثل آن لاک پشت هستم. اگر به من وقت کافی دهید، هر کسی را، در هر زمانی و در هر رقابتی شکست می‌دهم. چرا؟ نه به این خاطر که بهترین یا باهوش‌ترین یا سریع‌ترین شخص هستم، بلکه به این خاطر پیروز خواهم شد که عادت‌های مثبتی را در خودم پرورش داده‌ام و در به کار بستن آن عادت‌ها هم، ثبات و پایداری دارم. در کل جهان کسی نیست که بیش‌تر از من به ثبات و پایداری اعتقاد داشته باشد. من یک دلیل زنده برای اثبات این موضوع هستم که **ثبات و پایداری**، کلید نهایی موفقیت است. در عین حال، شاید همین موضوع، یکی از بزرگ‌ترین دام‌ها برای آدم‌هایی باشد که برای رسیدن به موفقیت تقلا می‌کنند. خیلی‌ها نمی‌دانند چگونه ثبات و پایداری داشته باشند. ولی من می‌دانم و به همین خاطر از پدرم سپاس گزارم. در واقع، او اولین مربی من بود که قدرت اثر مرکب را در من شعله‌ور کرد.

وقتی فقط هجده ماه داشتیم، والدینم از هم جدا شدند و پدرم به تنهایی بزرگم کرد. او مثل اکثر پدرها مهربان و ملایم نبود. قبلن مربی تیم راگبی دانشگاه بود و به من برای کسب موفقیت، خیلی سخت می‌گرفت.

به خاطر پدرم، هر روز صبح، ساعت شش، از خواب بیدار می‌شدم؛ آن هم نه با یک تلنگر آهسته‌ی محبت آمیز روی شانه‌هایم یا حتا صدای زنگ ساعت. نه، هر روز صبح با صدای برخورد مکرر وزنه‌های آهنی به کف سیمانی گاراژ خانه‌مان که کنار اتاق خوابم بود، بیدار می‌شدم. بیدار شدنم مثل افتادن از یک ساختمان ده طبقه بود. پدر، یک تابلوی بزرگ «**نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود**» روی دیوار گاراژ نصب کرده بود و در حالی که ورزش می‌کرد به آن خیره می‌شد. هوای بارانی، برفی یا آفتابی فرقی به حالش نداشت، هر صبح با گرمکن ورزشی قدیمی‌اش آن‌جا بود. هرگز یک روز را هم از دست نمی‌داد. می‌توانستید ساعت‌تان را طبق تمرینات روزانه‌ی او تنظیم کنید.

در مقایسه با یک خانه‌دار و باغبان، کارهای به مراتب بیش‌تری داشتیم. وقتی از مدرسه برمی‌گشتم، همیشه فهرستی از کارهایی که باید انجام‌شان می‌دادم به من خوشامد می‌گفتند؛ کندن علف‌های هرز، جمع کردن برگ‌های خشک، تمیز کردن گاراژ، گردگیری و جارو کردن خانه، شستن ظرف‌ها و هر چیزی که فکرش را بکنید. در ضمن کسب نمره‌های پایین در مدرسه به هیچ عنوان تحمل نمی‌شد. همین بود که بود.

پدرم هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. هیچ‌وقت اجازه نداشتیم به خاطر مریضی در خانه بمانیم و به مدرسه نرویم؛ مگر این که واقعاً استفراف می‌کردیم، خونریزی داشتیم یا این که استخوان‌مان بیرون زده بود! عبارت «استخوان بیرون زدن» از روزهای مربی‌گری‌اش در تیم راگبی دانشگاه باقی مانده بود. بازیکنان تیم‌اش می‌دانستند که اجازه ندارند از بازی بیرون بیایند، مگر این که دچار مصدومیت جدی شده باشند. یک بار مهاجم تیم‌اش، شانه‌بندش را بیرون آورد و نشان داد که استخوان ترقوه‌اش بیرون زده است. فقط آن موقع بود که پدرم اجازه داد از زمین بیاید بیرون.

یکی از فلسفه‌های اصلی پدرم این بود: «اصلن اهمیتی ندارد که چقدر باهوش هستید، باید نداشتن تجربه، مهارت، هوش یا توانایی‌های ذاتی را با تلاش زیاد و سخت‌کوشی تان جبران کنید. اگر رقیب شما باهوش‌تر، با استعدادتر یا با تجربه‌تر است، فقط لازم است سه یا چهار برابر، سخت‌کوش‌تر از او باشید، تا بتوانید شکست‌اش دهید.» اهمیتی نداشت که با چه مشکلی روبه‌رو شوم، او به من یاد داد در هر زمینه‌ای که شرایط نامساعدی داشتم، مشکل را با شرایط زیاد جبران کنم. پرتاب‌های آزاد را در مسابقه از دست دادی؟ هزار پرتاب آزاد در هر روز و به مدت یک ماه انجام بده. در دریبل زدن با دست چپ مشکل داری؟ دست راست‌ات را به کمرت ببند و روزی سه ساعت دریبل تمرین کن. در درس ریاضی نمره‌ی پایین گرفتی؟ بنشین و یک‌سره ریاضی بخوان، به کلاس خصوصی برو و تمام تابستان را زحمت بکش تا در امتحان نمره‌ی خوبی بگیری. هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. اگر در چیزی خوب نبودم، باید بیش‌تر و هوشمندانه‌تر، تلاش

می‌کردم. خودش هم به حرف‌هایش عمل می‌کرد. از یک مربی راگبی، به یک فروشنده‌ی حرفه‌ای و موفق تبدیل شد. از آن جا بود که ابتدا به ریاست رسید و سرانجام شرکت خودش را راه‌اندازی کرد.

البته زیاد به ما دستور نمی‌داد. از همان اول، اجازه می‌داد که خودمان از موضوع سر دریاوریم. همیشه در مورد قبول مسئولیت شخصی تأکید می‌کرد. هر شب با چماق بالای سرمان نمی‌ایستاد تا تکالیف مدرسه‌مان را انجام دهیم؛ ما فقط باید به موقع و با تکالیف انجام شده‌مان جلوی‌اش حاضر می‌شدیم. وقتی این کار را انجام می‌دادیم، از ما تقدیر می‌کرد. اگر در مدرسه نمره‌های خوبی می‌گرفتیم، ما را به بستنی فروشی پرینگز می‌برد و در آن جا اجازه داشتیم تکه‌های بزرگ موز با شش اسکوپ بستنی و همه‌ی مخلفات بگیریم! بارها خواهر و برادرهای من در مدرسه نمره‌های خوبی نگرفتند و بنابراین اجازه نداشتند که با ما به فروشگاه بیایند. بیرون رفتن همراه پدر، برای‌مان خیلی مهم بود؛ بنابراین تمام تلاش‌مان را می‌کردیم که بتوانیم برویم.

این انضباط و رویه‌ی پدر، برایم یک سرمشق بود. پدر، بت من محسوب می‌شد و می‌خواستم او هم به من افتخار کند. در ضمن، می‌ترسیدم ناامیدش کنم. یکی از فلسفه‌های پدرم این بود: «آدمی باش که نه» می‌گوید. با همرنگ جماعت بودن، هیچ موفقیتی به دست نمی‌آید. غیر معمول باش، یک آدم فوق‌العاده. به همین خاطر بود که هرگز دنبال مواد مخدر نرفتم. او هیچ‌وقت راجع به این موضوع با من صحبت نکرد، ولی نمی‌خواستم آدمی باشم که مواد مصرف می‌کند، آن هم فقط به این خاطر که بقیه هم از این کارها می‌کنند و در ضمن، نمی‌خواستم پدر را مأیوس کنم.

به خاطر پدر، در دوازده سالگی، برنامه‌ی من به اندازه‌ی کارآمدترین مدیران عامل، مفید بود. بعضی وقت‌ها شکوه و زاری می‌کردم (به هر حال یک کودک بودم!) ولی در همان موقع هم تهِ دلم لذت می‌بردم از این که یک برتری نسبت به هم‌کلاسی‌هایم دارم. پدر به من یک برتری جدی و زود هنگام داده بود؛ یکی، درباره‌ی انضباط و دیگری طرز فکری که می‌توانست من را مسئول و متعهد بار آورد و هر کاری کند به هر

چیزی که به عنوان هدف در نظر می‌گرفتم، برسم. (اتفاقی نیست که شعار مجله‌ی موفقیت را گذاشته‌ایم: «آن‌چه جویندگان موفقیت می‌خوانند.»)

امروز من و پدرم سر این موضوع شوخی می‌کنیم که او چگونه من را فردی **معتاد به موفقیت** بار آورده است. در هجده سالگی، درآمدی بالغ بر **صد هزار دلار** در کسب و کار خودم داشتم. در بیست سالگی، خانه‌ای در یک محله‌ی اعیان نشین خریدم. در بیست و چهار سالگی، درآمدم به بیش از یک میلیون دلار در سال رسید. در بیست و هفت سالگی، رسماً ثروتمندی خود ساخته بودم و کسب و کاری داشتم که درآمدی بیش از پنجاه میلیون دلار ایجاد می‌کرد. این اتفاقات زندگی من بود تا امروز؛ یعنی وقتی که هنوز چهل ساله نشده‌ام، ولی به اندازه‌ای پول و دارایی دارم که برای باقی عمر خانواده‌ام کافی باشد.

پدر می‌گوید: «**راه‌های زیادی برای سخت کردن دوران کودکی یک آدم وجود دارد. حداقل، روش من، خیلی بد نبود! به نظر می‌رسد تو خوب از پس‌اش برآمدی.**» هر چند اعتراف می‌کنم که باید روی خودم کار کنم تا بتوانم بدون همراه داشتن کتاب‌های کسب و کار و سی‌دی‌های پیشرفت‌های شخصی، به بطالت جایی ندم و در لحظه زندگی کنم یا روی تختی، کنار ساحل، چرت بزنم؛ با همه‌ی این‌ها باید به خاطر مهارت‌های موفقیتی که از پدرم و دیگران در طول مسیر زندگی‌ام یاد گرفته‌ام تشکر کنم.

اثر مرکب از «**رازی**» پرده بر می‌دارد که در پشت موفقیت من وجود دارد. به شکل عمیقی به اثر مرکب اعتقاد دارم چون پدرم مطمئن شد که من هر روز و همیشه با آن زندگی می‌کنم؛ تا جایی که حتی اگر زور هم می‌زد، دیگر نمی‌توانستم جور دیگری زندگی کنم.

اگر شبیه بیش‌تر مردم باشید، معتقدی واقعی به اثر مرکب نیستید. دلایل خیلی زیاد و قابل درکی برای این حرفم وجود دارد. شما مربی و سرمشق‌های مشابهی نداشته‌اید که به شما نشان دهند چه کار کنید. شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید. در جامعه، **فریب‌مان** داده‌اند. ما با بازاریابی‌های تجاری هیپنوتیزم شده‌ایم. شما را با مشکلاتی که ندارید، متقاعد می‌کنند و بعد، برای پیش‌گیری و علاج آن‌ها،

راه‌حل‌هایی فوری به شما می‌فروشند. ما اجتماعی شده‌ایم تا به پایان‌های افسانه‌ای که جای‌شان در رمان‌ها و فیلم‌هاست، باور داشته باشیم. ما اعتقادمان را در مورد خوبی و ارزش **سخت‌کوشی** و **تلاش‌های مداوم** و **پایدار** از دست داده‌ایم.

بیاید این موانع را یکی یکی بررسی کنیم.

شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید

اثر مرکب، اصل به دست آوردن پاداش‌های بزرگ از طریق مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه است. آن‌چه درباره‌ی این فرآیند از همه چیز برایم جالب‌تر است، این است که با وجود این‌که نتایج به دست آمده خیلی بزرگ هستند، ولی قدم‌هایی که در هر لحظه برمی‌دارید، خیلی به چشم نمی‌آیند. می‌توانید از این استراتژی برای بهبود وضع سلامتی‌تان استفاده کنید یا برای بهبود روابط یا وضعیت مالی یا هر چیز دیگری که می‌خواهید و این تغییرات آن‌قدر جزیی هستند که تقریباً نامحسوس محسوب می‌شوند. این تغییرات کوچک، باعث نتایجی کوچک یا غیر آنی می‌شوند، نه پیروزی‌های بزرگ و آشکار. پس چرا باید به خودم زحمت بدهم؟

خیلی‌ها فریب سادگی اثر مرکب را می‌خورند و خیلی زود از آن خسته می‌شوند. بعد از هشت روز دویدن، دست می‌کشند، چون هنوز هم اضافه وزن دارند. یا بعد از شش ماه تمرین، یادگیری نواختن پیانو را رها می‌کنند، چون به جز در یک نُت ساده، هنوز در چیز دیگری مهارت پیدا نکرده‌اند. یا این‌که بعد از گذشت چند سال، پرداخت سهم‌شان در بیمه‌ی بازنشستگی را تا ابد متوقف می‌کنند، چون می‌توانستند از پول نقدشان استفاده‌ی بهتری کنند و در ضمن، به نظر نمی‌رسید که خیلی هم به پول‌شان اضافه شود.

چیزی که آن‌ها نمی‌دانند این است که این گام‌های کوچک و به ظاهر ناچیز که پیوسته و در طول زمان انجام می‌شوند، یک تفاوت بنیادین ایجاد می‌کنند. اجازه دهید چند مثال بزنم تا جزییات این موضوع را برای شما توضیح دهم.

انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه + پایداری + زمان = تفاوت‌های بنیادین

سکه‌ی جادویی

اگر بین سه میلیون دلار به صورت نقدی و یک سکه‌ی یک سنتی که در 31 روز آینده هر روز ارزشش دو برابر می‌شود، حق انتخاب داشته باشید، کدام را انتخاب می‌کنید؟ اگر از قبل، این مثال را شنیده باشید، می‌دانید که باید سکه‌ی یک سنتی را انتخاب کنید، چون این مسیری است که به یک ثروت بزرگ‌تر منتهی می‌شود. با این حال، چرا خیلی سخت است که باور کنیم انتخاب سکه‌ی یک سنتی، در نهایت منجر به پول بیشتری می‌شود؟ چون زمان خیلی بیشتری می‌برد تا نتیجه‌ی نهایی را ببینیم. بیایید نگاهی نزدیک‌تر و دقیق‌تر داشته باشیم.

فرض کنیم شما سه میلیون دلار پول نقد را انتخاب می‌کنید و دوستانان از مسیر سکه‌ی یک سنتی می‌رود. در روز پنجم، دوستان 16 سنت دارد و شما هم سه میلیون دلار دارید. در روز دهم، او فقط 5/12 دلار دارد که جلوی شما چیزی به حساب نمی‌آید. فکر می‌کنید دوستان در مورد تصمیمی که گرفته است، چه احساسی داشته باشد؟ شما مشغول خرج کردن میلیون‌ها دلار هستید و از آن لذت می‌برید و از انتخابتان هم خیلی راضی هستید.

بعد از گذشت بیست روز و در حالی که تنها یازده روز باقی مانده، مسیر سکه‌ی یک سنتی تنها به 5243 دلار ختم شده است. در این لحظه، دوست شما در مورد خودش چه احساسی دارد؟ برای همه‌ی فداکاری‌ها و رفتارهای مثبت‌اش، فقط کمی بیش‌تر از پنج هزار دلار نصیبش شده است. ولی شما سه میلیون دلار دارید.

بعد، جادوی غیبی اثر مرکب شروع می کند به پدیدار شدن. همان رشد و ترقی کوچک روزانه، اثر مرکبی ایجاد می کند که ارزش آن در روز سی و یکم در حدود 10737418/24 دلار است که بیش از سه برابر پول شماست.

در این مثال ساده دیدیم که چرا پایداری در طول زمان، خیلی مهم است. در روز بیست و نهم، شما همان سه میلیون دلارتان را دارید و مسیر سکه ی یک سنتی به چیزی در حدود 2/7 دلار ختم شده است. دقیقاً در روز سی ام از این دوره ی سی و یک روزه است که او با 5/3 میلیون دلار از شما جلو می افتد و در آخرین روز این فوق الماراتن یک ماهه است که دوستان شما را کنار می زند و شکست می دهد. او در نهایت، کارش را با 10737418/24 دلار به پایان می رساند، آن هم مقابل سه میلیون دلار شما.

چیزهای خیلی کمی هستند که به اندازه ی «جادوی» اثر مرکب، موثر و برانگیزاننده باشند. به شکل حیرت انگیزی، این «نیرو» در همه ی جنبه های زندگی به همین اندازه موثر و قدرتمند است.

داستان بعد هم مثال دیگری ست از این موضوع...

سه دوست

سه دوست صمیمی را در نظر بگیرید که کنار هم بزرگ شده اند. در یک محله زندگی می کنند، حساسیت هایی شبیه هم دارند و درآمد سالانه شان در حدود 50 هزار دلار است. هر سه ازدواج کرده اند، سلامتی و وزن طبیعی دارند و فقط کمی درباره ی «چاقی بعد از ازدواج» نگران هستند.

دوست اول، لری، همان کارهای همیشگی اش را انجام می دهد، خوشبخت است یا دست کم این طور فکر می کند، ولی بعضی وقت ها شکایت می کند که هیچ چیزی هرگز تغییر نمی کند.

دوست دوم، اسکات، بعضی تغییرات مثبت کوچک و به ظاهر بی اهمیت را شروع می کند. هر شب ده صفحه از

یک کتاب خوب را میخواند و هر روز در مسیر رفتن به مسیر کارش، 30 دقیقه، یک فایل صوتی آموزشی یا الهام

بخش را گوش می‌کند. اسکات می‌خواهد تغییراتی را در زندگی‌اش ایجاد کند؛ ولی نمی‌خواهد برای این کار، سر

و صدای زیادی به پا کند. این اواخر، مقاله‌ای را در مجله‌ی موفقیت خوانده و از آن مقاله ایده‌ای گرفته است و

می‌خواهد آن را در زندگی‌اش به کار بندد. قصد دارد 125 کالری را از برنامه‌ی غذایی روزانه‌اش حذف کند. البته

این موضوع بزرگی نیست. این کار با یک فنجان برشتوک کمتر، یا استفاده از یک بطری آب گازدار به جای یک

لیوان لیموناد یا استفاده از سس خردل به جای سس مایونز برای ساندویچ‌هایش امکان‌پذیر است. کارهایی که

همه‌شان شدنی است. علاوه بر این، او به اندازه‌ی تقریبین دوهزار گام اضافی (کمتر از یک مایل) پیاده‌روی را به

برنامه‌ی روزانه‌اش اضافه کرد. این‌ها فعالیت‌هایی جدی نیستند که نیاز به شجاعت یا تلاش زیاد داشته باشند.

کارهایی هستند که هر کسی می‌تواند انجام دهد. ولی اسکات مصمم است که این کارها را انجام دهد. او می‌داند

با این‌که این کارها ساده هستند، ولی ممکن است به آسانی وسوسه شود که از انجام‌شان صرف‌نظر کند.

دوست سوم، براد، چند انتخاب بد انجام داده. تازگی‌ها یک تلویزیون جدید با صفحه نمایش بزرگ خریده و بنابراین

وقت بیشتری را به تماشای برنامه‌ای می‌گذراند که به آن علاقه دارد. او دستورالعمل‌هایی را که در شبکه‌ی آشپزی

دیده است، امتحان می‌کند؛ لازانیا و انواع دسرهای غذایی هستند که علاقه دارد. در ضمن، یک میز

نوشیدنی‌های الکلی در اتاق پذیرایی‌اش قرار داده و هفته‌ای یک نوشیدنی الکلی را به برنامه غذایی‌اش اضافه

می‌کند. این‌ها چیزهای خیلی زیادی نیستند، براد فقط می‌خواهد کمی بیشتر، لذت ببرد.

در آخر ماه پنجم، هیچ تفاوت مشهود و محسوسی بین لری، اسکات و براد وجود ندارد. اسکات هر شب کمی

کتاب می‌خواند و هر روز در مسیر رفتن به محل کارش به فایل‌های صوتی گوش می‌دهد. لری هم همان

کارهای همیشگی‌اش را می‌کند. هر چند هر کدام الگوهای رفتاری خودشان را دارند، ولی پنج ماه به اندازه‌ی

کافی طولانی نیست که هر گونه افت یا بهبودی واقعی در وضعیت و موقعیت‌شان ایجاد کند. در واقع،

اگر وزن این سه نفر را روی یک نمودار رسم می کردیم، با خطای گرد کردن صفر مواجه می شدیم؛ یعنی هر سه کاملن هم اندازه و هم وزن به نظر می رسیدند. در انتهای ماه دهم، هنوز هم نمی توانیم تغییرات قابل توجهی را در زندگی شان ببینیم. وقتی به انتهای ماه هجدهم می رسیم، تفاوت هایی جزئی ولی قابل اندازه گیری در این سه دوست ظاهر می شود. ولی حدود ماه بیست و پنجم، تفاوت های آشکار و واقعی قابل اندازه گیری نمایان شدند. در انتهای ماه بیست و هفتم، تفاوت های بزرگ و فاحشی بین آنها وجود دارد و در ماه سی و یکم، تغییرات و تفاوت های آنها تکان دهنده است و شگفت انگیز. حالا براد چاق است، در حالی که اسکات آراسته و خوش اندام محسوب می شود. اسکات به سادگی و فقط با کم کردن 125 کالری از برنامه غذایی روزانه اش، 33 پوند (15 کیلوگرم) از وزن اش کم کرده است!

31 ماه = 940 روز

940 روز $\times$ 125 کالری/روز = 117500 کالری کم تر

117500 کالری کم تر $\times$ 1 پوند/3500 کالری = 33/5 پوند!

براد در همان بازه ی زمانی، روزانه فقط 125 کالری بیش تر مصرف کرده بود و 33/5 پوند به وزن اش اضافه شده بود. حالا او 67 پوند بیش تر از اسکات وزن دارد! ولی تفاوت های بین آنها به مراتب مهم تر از وزن شان بود.

اسکات تقریباً هزار ساعت از وقت اش را در خواندن کتاب های خوب و گوش کردن به فایل های صوتی پیشرفت

شخصی سرمایه گذاری کرده بود و با به کار بستن دانشی که به دست آورده بود، ترفیع شغلی گرفته بود

و حقوق اش هم بیش تر شده بود. بهتر از همه ی این ها این که زندگی زناشویی اش هم بهتر شده بود و روابطی گرم

و صمیمانه با همسرش داشت. براد چطور؟ از کارش ناراضی بود و زندگی زناشویی اش هم پر از مشکلات بود و

در معرض خطر. و لری؟ تقریباً همان جایی بود که دوسال و نیم پیش هم در آن جا قرار داشت، جز این که حالا از زندگی، بیش تر شکایت می کرد.

قدرت خارق العاده ی اثر مرکب به همین سادگی ست. آن هایی که اثر مرکب را به نفع خودشان به کار می گیرند در مقایسه با همتایان شان که اجازه می دهند اثر مرکب علیه شان باشد، تفاوت هایی باور نکردنی دارند. اثر مرکب معجزه آسا به نظر می رسد! شبیه جادوست یا جهشی کوانتومی. بعد از گذشت سی و یک ماه، شخصی که ماهیت مثبت اثر مرکب را به کار می گیرد، مثل کسی به نظر می رسد که یک شبیه به موفقیت رسیده است. در واقع، موفقیت عمیق او نتیجه ی انتخاب های کوچک و هوشمندانه ای ست که در طول زمان و با پایداری انجام شده اند.

اثر موجی

می دانم که در مثال بالا، نتایج، خیلی چشمگیر به نظر می رسند، ولی در واقع موضوع حتماً عمیق تر از این حرفاست. واقعیت این است که حتی یک تغییر کوچک، می تواند اثر قابل توجهی داشته باشد و یک اثر موجی ناخواسته و غیر منتظره به وجود آورد. بیایید یکی از عادت های بد (عادت خوردن غذاهای چرب به صورت مکرر) براد را خیلی موشکافانه بررسی کنیم تا بهتر درک کنید که اثر مرکب چگونه می تواند به نحوی منفی اثر کند و با ایجاد یک اثر موجی، کل زندگی تان را تحت تاثیر قرار دهد.

براد از روی دستورالعملی که از شبکه ی آشپزی یاد گرفته بود، شیرینی مافین می پخت. او به خودش می بالید و خانواده اش هم شیرینی هایش را دوست داشتند و به نظر می رسید که تحسین همه را برانگیخته بود. او دائم مافین و شیرینی های دیگر می پخت. عاشق شیرینی پزیو دست پخت خودش بود و بیش از اندازه شیرینی می خورد؛ ولی آن قدر زیاد نبود که کسی متوجه شود. به هر حال، این غذای اضافی، شب ها براد را بد خواب می کرد و صبح ها هم با خستگی از خواب بیدار می شد و همین باعث می شد که کمی بدخلق شود. این کم خوابی و بد خلقی، روی عملکرد براد در شغل و محیط کارش اثر گذاشت. او بهره وری کمی داشت و

در نتیجه، بازخورد منفی و دلسرد کننده‌ای از رئیس‌اش می‌گرفت. در انتهای روز هم از شغل‌اش ناراضی بود و انرژی‌اش کامل تحلیل رفته بود که باعث می‌شد مسیر برگشت به خانه هم طولانی‌تر و پردغدغه‌تر از همیشه به نظر برسد. همه‌ی این‌ها باعث می‌شدند که بیش‌تر به غذا روی آورد؛ استرس یکی از دلایل پرخوری‌اش بود.

کمبود انرژی باعث شد که براد نسبت به قبل، تمایل کم‌تری داشته باشد که با همسرش پیاده‌روی کند؛ فقط احساس می‌کرد که علاقه‌ای به پیاده‌روی ندارد. همسرش از دست رفتن و کمبود زمان‌های باهم بودن‌شان را احساس می‌کرد و این بی‌میلی و بی‌حوصلگی او را به خودش می‌گرفت. با حضور کم‌تر در فعالیت‌های مشترک با همسرش و در ضمن ورزش نکردن و استنشام نکردن هوای تازه، بدن براد دیگر هورمون اندورفین را که باعث شادی و اشتیاق می‌شود، ترشح نمی‌کرد. در نتیجه، از آن جایی که براد دیگر احساس شادمانی نداشت، شروع کرد به عیب جویی از خودش و دیگران و تعریف و تمجید از همسرش را کنار گذاشت و از آن جایی که هیکل‌اش چاق و بدفرم شده بود، اعتماد به نفس‌اش را از دست داد و احساس جذابیت کم‌تری می‌کرد و کم‌تر برای روابط عاشقانه با همسرش تحریک میشد.

براد متوجه نبود که این نداشتن انرژی و کمبود محبت و علاقه نسبت به همسرش، چگونه روی زندگی زناشویی‌اش اثر می‌گذارد؛ فقط می‌دانست که احساس کج خلقی و عصبانیت می‌کند. او شروع کرد به وقت تلف کردن با تماشای برنامه‌های دیروقت و شبانه‌ی تلویزیون؛ چون کار راحتی بود و توجه‌اش را از موضوعات اصلی منحرف می‌کرد. با احساس دوری و فاصله، همسر براد شروع کرد به گلایه و در ضمن نیازهای عاطفی‌اش بیش‌تر شد. وقتی این موضوع، اثری نگذاشت، از لحاظ عاطفی عقب کشید تا از خودش محافظت کند. احساس تنهایی می‌کرد، در نتیجه، انرژی‌اش را متوجه کارش کرد و وقت بیش‌تری را با دوستان و همکاران‌اش صرف می‌کرد تا نیازش را به همراهی و هم‌صحبتی با دیگران رفع کند. مردان همکارش شروع کردند به گرم گرفتن با او و این موضوع باعث شد که متوجه شود هنوز جذاب است. او

هیچ وقت به براد خیانت نکرد، ولی فهمید یک جای کار می‌لنگد و چیزی سر جایش نیست. براد جای این که درک کند انتخاب‌ها و عادت‌های بد او دلیل اصلی مشکلات‌شان است، همیشه همسرش را سرزنش می‌کرد و او را مقصر می‌دانست.

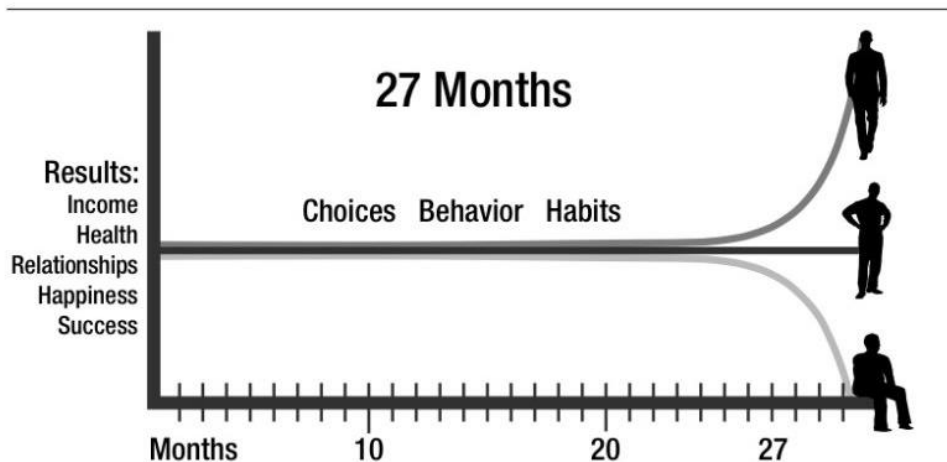
این که جای نگاه کردن به درون خودمان و انجام کارهای لازم برای از بین بردن اشتباهات‌مان، معتقدیم که مشکل از دیگران است، یکی از اصول معمول در علم روان‌شناسی است. براد نمی‌دانست که باید به درون‌اش نگاه کند، چون در شبکه‌های آشپزی و سریال‌های جنایی که علاقه داشت، توصیه‌هایی در مورد روابط دوستانه و پیشرفت شخصی وجود نداشت. با این حال، اگر او همان کتاب‌های پیشرفت شخصی را که دوست‌اش اسکات می‌خواند، خوانده بود، ممکن بود راه‌هایی یاد گیرد که با آن‌ها عادت‌های منفی‌اش را تغییر دهد. متأسفانه انتخاب‌های کوچک روزانه‌ی براد، موجی را خلق کرد که در همه‌ی جنبه‌های زندگی شخصی‌اش، مشکلات و آسیب‌هایی را به وجود آورد.

البته، اثر همه‌ی آن حساب کردن کالری‌های مصرفی و کنکاش‌های فکری، روی اسکات، برعکس بود؛ او کسی بود که حالا جایزه‌ی رفتارهای مثبت‌اش را می‌گرفت. به همین سادگی. با داشتن وقت کافی و پایداری، نتایج عیان می‌شوند و حتی بهتر این که آن‌ها کاملن قابل پیش‌بینی هستند.

خبر خوب این است که اثر مرکب، قابل پیش‌بینی و قابل اندازه‌گیری است. آیا این موضوع باعث دلگرمی‌تان نیست که بدانید فقط با مجموعه‌ای از قدم‌های بسیار کوچک و داشتن پایداری در طول زمان، می‌توانید بنیان زندگی‌تان را بهبود بخشید؟ این کار ساده‌تر است یا این که همه‌ی انرژی و قدرت‌تان را جمع کنید تا کارهایی دلیرانه و قهرمانانه انجام دهید، آن‌هم به قیمت فرسوده کردن خودتان؟ تازه در موقعیت دیگری مجبورید دوباره همه‌ی انرژی‌تان را جمع کنید و باز تلاش کنید (که احتمالن ناموفق خواهد بود). من که حتا از فکر کردن به آن هم خسته و درمانده می‌شوم، ولی این همان کاری است که مردم انجام می‌دهند. جامعه،

ما را جووری شرطی کرده است که به اثر بخشی تلاش های بزرگ، به شدت اعتقاد داریم. ولی در واقع، قضیه برعکس است. شکل (1) را ببینید.

Fig. 1



شکل (1): زیبایی اثر مرکب در سادگی اش است. توجه کنید که در قسمت های آغازین نمودار یعنی ماه های اول، نتایج ناملموس و نامشهود هستند، ولی در نهایت تفاوت خیلی زیادی پیدا می کنند. در کل مسیر، رفتارهای آدم ها دقیقن یکسان به نظر می رسند، ولی جادوی اثر مرکب، بالاخره شروع به اثرگذاری می کند و تفاوت های بزرگ در نتایج نهایی به وجود می آورد.

موفقیت، روشی قدیمی

مشکل ترین جنبه ی اثر مرکب این است که مجبوریم قبل از این که بتوانیم نتایج آن را ببینیم، مدت زمانی را به طور پایدار و موثر در آن زمینه تلاش کنیم. نیاکان ما این موضوع را می دانستند و بنابراین وقت شان را صرف دیدن **برنامه های تبلیغاتی تلویزیون** نمی کردند؛ همان برنامه هایی که دائم در باره ی مسائلی از این دست صحبت می کنند که چگونه در **30 روز** اندامی خوش فرم داشته باشیم یا اینکه در **شش ماه** یک قلمروی املاک و مستغلات برای خودمان ایجاد کنیم. شرط می بندم که نیاکان شما در طول زندگی شان هر شش روز هفته را با استفاده از مهارت هایی که در جوانی شان آموخته بودند، از **طلوع تا غروب** خورشید کار می کردند. آن ها می دانستند که راز موفقیت، سخت کوشی، نظم و عادت های خوب است.

این موضوع جالب است که در بعضی از خانواده‌های ثروتمند، بعد از یک یا دو نسل، ثروت از بین می‌رود. فراوانی خیلی زیاد، اغلب منجر به طرز فکری بی‌شور و شوق می‌شود که آن هم به نوبه‌ی خود، یک شیوه‌ی زندگی ساکن و بی‌تحرك به وجود می‌آورد. به خصوص بچه پولدارها در خطر ابتلا به این قضیه هستند. آن‌ها کسانی نبوده‌اند که در وهله‌ی اول، برای خلق این ثروت، انضباط و شخصیت‌شان را رشد داده‌اند؛ بنابراین منطقی‌ست که از ارزش آن ثروت یا چیزی که برای محافظت از آن لازم است، درک درستی نداشته باشند. بارها این ذهنیت استحقاقی را در بچه پولدارها، ستاره‌های سینما و مدیران عامل شرکت‌ها و یک درجه کم‌تر در همه‌ی کودکان و بزرگسالان دیده‌ایم.

به نظر می‌رسد مردم ما قدر و منزلت کار و تلاش را فراموش کرده‌اند. ما دو یا سه نسل از آمریکایی‌هایی را داشته‌ایم که در سعادت، ثروت و آسودگی خیال زندگی کرده‌اند. انتظارات ما از آن‌چه که برای ایجاد موفقیت بادوام و پایدار لازم است؛ نه تنها کم‌رنگ شده‌اند، بلکه بیش‌تر فراموش شده‌اند؛ مواردی مثل پایداری، سخت‌کوشی و بردباری و غیره ما فراموش کرده‌ایم که به جان کندن‌های اجدادمان احترام بگذاریم؛ آن‌ها تلاش زیادی می‌کردند که در زندگی‌شان نظم و انضباط به وجود آورند، شخصیت‌شان را مستحکم کنند و برای مبارزه با وضعیت‌های جدید، حاضر به یراق باشند.

واقعیت این است که «از خود راضی بودن» به همه‌ی امپراطوری‌های بزرگ ضربه زده است. هر چند که این قضیه محدود به این امپراطوری‌ها نیست ولی می‌توان نام تعدادی از آن‌ها را گفت؛ مثل مصری‌ها، یونانی‌ها، رومی‌ها، اسپانیایی‌ها، پرتغالی‌ها، فرانسوی‌ها و انگلیسی‌ها. چرا چنین است؟ چون هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی‌رود. امپراطوری‌های سلطه‌گر تاریخ هم به همین خاطر شکست خورده‌اند. **مردم به یک سطح قابل توجه از موفقیت می‌رسند و بعد از آن آسوده و بی‌خیال می‌شوند.**

با تجربه کردن دوره‌های طولانی رونق، موفقیت، سلامتی و ثروت، از خود راضی می‌شویم و از انجام دادن کارهایی که ما را به آن‌جا رسانده‌اند، دست می‌کشیم. **مثل قورباغه‌ای می‌شویم که در آب در حال به جوش**

آمدن شناور است و برای رهایی اش هیچ تلاشی نمی کند، چون آب، خیلی تدریجی گرم می شود و او متوجه نیست که در حال پخته شدن است!

اگر می خواهیم که به موفقیت برسیم، باید اخلاق کاری اجدادمان را زنده کنیم.

وقت آن است که اگر برای نجات کشورمان هم نه، حداقل برای موفقیت بیش تر و پیشرفت خودمان هم که شده، شخصیت مان را تغییر دهیم و مثل قبل شویم. ایده های بیخود و الکی آگهی های تلویزیون را که شبیه غول چراغ جادو هستند، باور نکنید. می توانید از مکاتب عرفانی دوهزار ساله استفاده کنید و وردهای جادویی بخوانید، ولی خیلی از آن ها آگهی های گمراه کننده ای هستند که با چنگ زدن به ضعف هایتان، شما را فریب می دهند. موفقیت واقعی و بادوام، تلاش می خواهد، و صد البته تلاش زیاد!

در ادامه، داستانی کوتاه و واقعی برایتان می گویم که مفهوم جمله ی «هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی رود» را توضیح می دهد. رستوران جدید و بزرگی در نزدیکی خانه ی من در ساحل سن دیه گو افتتاح شده بود. اول کار، همیشه رستوران تمیز و آراسته بود، خانم مهماندار برای خوشامدگویی به همه لبخندی زیبا می زد، خدمات شان بی نقص بود (مدیر رستوران پیش مشتریان می آمد تا از این موضوع مطمئن شود) و غذایشان هم واقعن معرکه بود. خیلی زود، مردم برای صرف غذا در آن جا شروع کردند به صف کشیدن جلوی رستوران و اغلب، برای گرفتن میز بیش از یک ساعت منتظر می ماندند. بعد، متأسفانه، کارکنان رستوران شروع کردند به این که موفقیت آن جا را مسلم فرض کنند. خانم مهماندار قیافه ای مغرور به خودش گرفت، کارکنان بخش خدمات نامرتب و گستاخ شدند و کیفیت غذا هم اتفاقی افت کرد. در حدود هجده ماه، رستوران از جریان کسب و کار خارج شد. آن ها به خاطر موفقیت شان شکست خوردند؛ آن هم به این خاطر که از انجام کارهایی که در ابتدا باعث موفقیت شان شده بود، دست کشیدند. موفقیت شان روی چشم اندازشان سایه انداخت و آن ها از تلاش کردن دست کشیدند.

طرز فکر مایکروویوی

درک اثر مرکب، شما را از انتظار کسب نتایج آنی خلاص می‌کند؛ از این اعتقاد که موفقیت باید به همان سرعتی به دست آید که مثلن فست فود حاضر می‌شود، یا مثل یک عینک مطالعه یک ساعته ساخته می‌شود، یا عکسی که 30 دقیقه‌ای چاپ می‌شود، یا تخم مرغ‌هایی که در مایکروویو می‌پزند، یا آب گرم فوری یا ارسال و دریافت سریع پیام کوتاه از طریق تلفن همراه. این طرز فکر را باید ول کنید، قبول؟

به خودتان قول دهید که یک بار و برای همیشه، همه‌ی فکر و خیالات شبیه برنده‌ی بخت آزمایی شدن را رها کنید و با واقعیت روبه‌رو شوید، چون شما فقط داستان‌هایی را می‌شنوید که درباره‌ی آن یک برنده صحبت می‌کنند، ولی از آن میلیون‌ها نفر بازنده حرفی نمی‌زنند. آن شخصی که می‌بینید به خاطر برنده شدن در یک شرط‌بندی شادی می‌کند یا جلوی یک دستگاه بخت آزمایی بالا و پایین می‌پرد، چیزی از صدها باری که شکست خورده است به زبان می‌آورد. اگر با استفاده از ریاضی، احتمال برنده شدن و کسب یک نتیجه‌ی مثبت را حساب کنیم، با یک عدد خیلی خیلی کوچک که به صفر گرد می‌شود، روبه‌رو می‌شویم که نشان می‌دهد احتمال برنده شدن شما در حد صفر خواهد بود. دانیل گیلبرت، روان‌شناس هاروارد و نویسنده‌ی کتاب «شیرجه در خوشبختی» می‌گوید اگر در هر 30 ثانیه یک بازنده‌ی مسابقه را در تلویزیون نشان دهیم که در عوض، بگویید باختیم، حدود 9 سال طول می‌کشد تا کل بازنده‌های یک قرعه‌کشی را نشان دهیم.

وقتی شیوه‌ی کار اثر مرکب را فهمیدید، دیگر برای راه حل‌های سریع یا شانسی تلاش نخواهید کرد. خودتان را با این باورها گول نزنید که مثلن یک ورزشکار فوق العاده موفق زندگی‌اش را صرف هزاران ساعت تمرین‌های خیلی سخت و منظم نکرده است. او برای تمرین کردن، صبح‌ها، خیلی زود از خواب بیدار

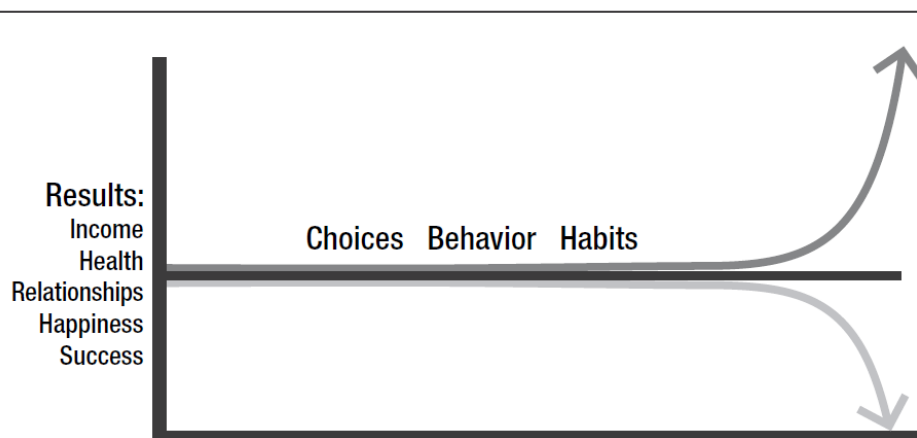
می‌شود و در حالی که دیگران از تمرین کردن دست می‌کشند، به تمرین مداوم ادامه می‌دهد. او با سختی‌های محض، سرخوردگی از شکست، تنهایی، سخت‌کوشی و ناامیدی مقابله می‌کند تا در نهایت به مقام اول می‌رسد.

در آخر این کتاب یا حتی قبل از آن، من فقط می‌خواهم که از اعماق وجودتان بدانید که تنها راه رسیدن به موفقیت از طریق انجام پیوسته‌ی کارهای معمولی، غیرجذاب، غیرمهیج و بعضی وقت‌ها نظم و ترتیب‌های سخت روزانه‌ای است که در طول زمان، مرکب شده‌اند. در ضمن، بدانید که نتایج مدنظر، زندگی دلخواه و شیوه‌ی زندگی رویایی‌تان وقتی اتفاق می‌افتد که اثر مرکب را به خدمت بگیرید. اگر اصولی را که در این کتاب به آن‌ها پرداخت شده است، به کار بندید، پایانی خوش و افسانه‌ای برای خودتان ایجاد می‌کنید. شکل (2) را ببینید.

آیا منظورم را خوب رساندم؟ بسیار خب. در فصل بعد، روی چیزی تمرکز می‌کنیم که زندگی شما را کنترل می‌کند. هر پیروزی یا شکست و چیره شدن یا شکست خوردنی از این موضوع شروع می‌شود. هر کاری که همین حالا در زندگی‌تان انجام می‌دهید یا از انجامش سر باز می‌زنید، به خاطر همین موضوع است. اگر یاد بگیرید که تغییرش دهید، در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را دگرگون کنید.

بیایید ببینیم که این موضوع چیست...

Fig. 2



شکل (2): اثر مرکب همیشه موثر است. می‌توانید انتخاب کنید که آن‌را به خدمت بگیرید تا برای‌تان موثر واقع شود یا این‌که نادیده‌اش بگیرید و اثرات منفی این اصل قدرتمند را تجربه کنید. مطلقن مهم نیست که کجای این نمودار هستید. از همین امروز می‌توانید تصمیم بگیرید به اعمال تغییرات مثبت کوچک و اجازه دهید اثر مرکب شما را جایی برود که می‌خواهید بروید.

به خدمت گرفتن اثر مرکب خلاصه‌ی گام‌های عملی

- بعضی از بهانه‌هایی را بنویسید که ممکن است به آن‌ها پناه ببرید؛ مثل به اندازه‌ی کافی باهوش نبودن، تجربه نداشتن، آموزش‌های اشتباه، نداشتن تحصیلات کافی و ... تصمیم بگیرید که آن‌ها را با سخت‌کوشی و بهبود شخصی جبران کنید تا بتوانید هر کسی از جمله خود قدیمی‌تان را شکست دهید.
- مثل اسکات باشید. نیم دوجین از قدم‌های کوچک و به ظاهر کم اهمیتی را بنویسید که می‌توانید هر روز انجام‌شان دهید؛ کارهایی که می‌توانند زندگی‌تان را در یک مسیر کاملن جدید و مثبت قرار دهند.

- مثل براد نباشید. بعضی از گام‌های کوچک و به ظاهر کم اهمیتی را بنویسید که می‌توانید انجان دادن‌شان را متوقف کنید؛ کارهایی که ممکن است مثل اثر مرکب عمل کنند، ولی در جهت معکوس و نتایج منفی به وجود آورند.
- فهرستی از مهارت‌ها، دست‌آوردها و عرصه‌هایی را بنویسید که در گذشته در آن‌ها بسیار موفق بوده‌اید. ببینید در چه زمانی آن‌ها را مسلم فرض کرده‌اید و به بهبودشان ادامه نداده‌اید و در این وضعیت، در معرض خطر «از خود راضی بودن» هستید که آن هم در آینده باعث شکست می‌شود.



فصل دوم: انتخاب‌ها

همه‌ی ما به طرز مشابهی به این دنیا می‌آییم: برهنه، هراسان و ناآگاه. بعد از آن ورود بزرگ، تمام زندگی ما تا پایان، مجموع کل انتخاب‌هایی ست که می‌کنیم. **انتخاب‌های ما می‌توانند بهترین دوست یا بدترین دشمن‌مان باشند.** می‌توانند ما را به اهداف‌مان برسانند یا این که بفرستندمان به کهکشان‌ی بسیار دور.

در این باره فکر کنید. هر چیزی که در زندگی شماست، به این دلیل وجود دارد که قبلاً در مورد چیزی، یک انتخاب کرده‌اید. **انتخاب‌ها ریشه‌ی هر کدام از دستاوردهای شماست.** هر انتخاب‌تان رفتاری را شروع می‌کند که به مرور زمان به یک عادت تبدیل می‌شود. اگر انتخاب بدی کنید، مجبورید دوباره همه چیز را از اول شروع کنید و انتخاب‌های جدیدی کنید که اغلب سخت‌تر هستند. اگر اصلاً انتخابی نکنید، در واقع انتخاب کرده‌اید که دریافت‌کننده‌ی **منفعلی** از هر چیزی باشید که سر راه‌تان قرار می‌گیرد.

در واقع، شما انتخاب‌هایی می‌کنید و بعد، انتخاب‌هایتان شما را می‌سازند. هر تصمیمی، هر چند کوچک و بی‌اهمیت، مسیر زندگی‌تان را عوض می‌کند. این که به دانشگاه بروید یا نه، با چه کسی ازدواج کنید، آخرین نوشیدنی الکلی را قبل از رانندگی بنوشید یا نه، در غیبت و شایعه‌سازی شرکت کنید یا ساکت بمانید، یک تماس کاری دیگر بگیرید یا کارتان را تمام کنید و به خانه بروید، بگویید دوستت دارم یا نه، همه‌ی این تصمیم‌ها مسیر زندگی شما را عوض می‌کنند. هر انتخاب شما روی **اثر مرکب** زندگی‌تان تاثیر می‌گذارد.

این فصل، درباره‌ی آگاه شدن از انتخاب‌هایی ست که باعث شکوفایی و توسعه‌ی زندگی‌تان می‌شوند. این موضوع، پیچیده به نظر می‌رسد؛ ولی سادگی‌اش متعجب‌تان خواهد کرد. دیگر 99 درصد از انتخاب‌های شما ناخودآگاه نخواهد بود. دیگر بیش‌تر رویه‌های روزانه و عادت‌های‌تان، ناشی از واکنش به برنامه‌ریزی‌تان نخواهد بود. از خودتان خواهید پرسید (و البته می‌توانید جواب دهید) که: «چندتا از رفتارهایم را انتخاب نکرده‌ام؟ چه کارهایی انجام می‌دهم که انجام دادن‌شان را آگاهانه انتخاب نکرده‌ام، ولی در عین حال هر روز انجام‌شان می‌دهم؟»

با استفاده از استراتژی‌های آگاهی‌دهنده‌ی مشابه با آن چه که من برای پیشرفت زندگی و حرفه‌ام از آن‌ها استفاده کرده‌ام و تقویت آن‌ها با اثر مرکب، می‌توانید با چنگال‌های مبهم و مرموزی مقابله کنید که رشته‌های زندگی‌تان را پنبه می‌کنند و شما را به مسیرهای اشتباه می‌اندازند. خواهید توانست قبل از ورود به محدوده‌ی کارهای احمقانه، جلوی خودتان را بگیرید. شما آسانی را در تصمیم‌گیری‌هایی تجربه خواهید کرد که باعث رفتارها و عادت‌هایی می‌شوند که همیشه از شما حمایت می‌کنند.

بزرگ‌ترین مساله‌ی شما این نیست که از روی عمد، انتخاب‌های بد می‌کنید. اتفاقاً حل کردن این مشکل خیلی راحت است. **بزرگ‌ترین مساله‌ی شما این است که موقع انتخاب‌هایتان اصلاً به آن‌ها توجه نمی‌کنید.** در نصف مواقع، حتی از انتخاب کردن آن‌ها آگاه نیستید! اغلب، نوع تربیت و فرهنگ ماست که انتخاب‌هایمان را شکل می‌دهد. آن‌ها این قدر در رفتارها و عادت‌های روزانه‌ی ما حل می‌شوند که به نظر می‌رسد فراتر از کنترل ما هستند. آیا تا به حال برای‌تان اتفاق افتاده در حالی که مشغول کسب و کارتان بوده‌اید و از زندگی‌تان لذت می‌برده‌اید، ناگهان با یک انتخاب یا مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک احمقانه، در نهایت، همه‌ی تلاش‌ها، زحمات و شتاب زندگی‌تان را از بین برده باشید، آن هم بدون هیچ دلیل مشخصی؟ شما قصد خراب کردن خودتان را نداشته‌اید، ولی با فکر نکردن درباره‌ی تصمیم‌هایتان و نسنجیدن خطرات و نتایج بالقوه‌ی آن تصمیم‌ها، خودتان را مقابل عواقب ناخواسته و پیش‌بینی‌نشده‌ای دیده‌اید. هیچ کس حق ندارد چاق شود، ورشکسته شود یا طلاق گیرد، ولی اغلب (اگر نگوییم همیشه) این عواقب، نتیجه‌ی مجموعه‌ای از انتخاب‌های بد کوچک هستند.

فیل ها گاز نمی گیرند

آیا تا به حال یک فیل شما را گاز گرفته است؟ یا یک پشه نیش تان زده است؟ **در زندگی، چیزهای کوچک هستند که شما را نیش می زنند.** گاهی وقت ها، اشتباه های بزرگی را می بینیم که ممکن است زندگی حرفه ای و شهرت آدم را در یک لحظه نابود کنند، مثلاً کم دینی مشهور در یک نمایش عمومی حرف های تبعیض نژادی بزند یا یک آدم معروف به صلح دوستی رفتار عجیب و غریب جنگ طلبانه ای از خودش نشان دهد یا یک تنیسور محبوب به طرز نامشخصی یک شخصی عالی رتبه را با سخنانی آتشینی تهدید کند. واضح است که این جور انتخاب های بد، واکنش های بزرگی در پی دارند. ولی حتی اگر در گذشته چنین اشتباه های بزرگی را مرتکب شده باشید، در این جا، نگران این گام های رو به عقب غیر معمول یا لحظات تراژیک اتفاقی نیستیم.

خیلی از ما باید نگران انتخاب های تکراری، کوچک و به ظاهر بی اهمیت مان باشیم. در مورد تصمیم هایی صحبت می کنم که شما فکر می کنید اصلاً هیچ تفاوتی به وجود نمی آورند. این چیزهای کوچک هستند که به ناچار و به طور قابل پیش بینی، موفقیت شما را از بین می برند. خواه، حرکت های احمقانه یا رفتارهای بی اهمیت باشند، خواه در پوشش رفتارهای مثبت پنهان باشند (این دسته اصولاً فریبنده هستند)، **این تصمیم های به ظاهر ناچیز و بی اهمیت می توانند شما را از مسیر موفقیت کاملاً منحرف کنند، چون شما منوجه شان نیستید.** از اقدام های کوچکی که شما را از مسیرتان دور می کنند، غافل می مانید یا در آن ها غرق می شوید. اثر مرکب در حال تاثیر گذاری ست. اثر مرکب همیشه عمل می کند، یادتان می آید؟ ولی در این مورد، اثر مرکب علیه شما عمل می کند؛ چون اصلاً حواستان به آن نیست.

یک قوطی لیموناد و یک بسته چیپس می خورید و ناگهان بعد از خوردن آخرین تکه ی چیپس، متوجه می شوید که همه ی تلاش آن روزتان را برای خوردن غذای سالم از بین برده اید، در صورتی که حتی گرسنه هم نبوده اید. تلویزیون توجه تان را جلب کرده و دو ساعت تمام را صرف تماشای برنامه های احمقانه ی

تلویزیون کرده‌اید (اجازه دهید برای تان قدری کلاس بگذاریم و فرض کنیم یک برنامه‌ی مستند آموزشی دیده‌اید) آن هم در حالی که مشغول آماده کردن یک ارائه‌ی مهم برای جلب نظر یکی از مشتریان با ارزش تان بوده‌اید. بدون هیچ دلیل موجهی یک دروغ غیرعادی به یکی از اعضای خانواده تان می‌گویید، در حالی که گفتن حقیقت مشکلی به وجود نمی‌آورد. موضوع چیست؟

شما به خودتان اجازه داده‌اید که بدون فکر، انتخاب کنید؛ و تا وقتی ناخودآگاه انتخاب می‌کنید، نمی‌توانید آگاهانه آن رفتار بیهوده را تغییر دهید و به عادت‌های سازنده تبدیل‌اش کنید. حالا وقت بیدار شدن است و انتخاب‌های توانمندکننده.

شکرگزاری در طول سال

انگشت اتهام سوی دیگران دراز کردن، کار راحتی ست، مگر نه؟ «به خاطر رئیس بدعنوانم، در کارم پیشرفت نمی‌کنم.» «اگر به خاطر غیبت‌ها و بدگویی‌های همکارانم نبود، آن ترفیع به من می‌رسید.» «خلق و خوی بد همیشگی من، به خاطر کارهای دیوانه‌کننده‌ی فرزندانم است.» و وقتی نوبت به روابط عاشقانه می‌رسد، سنگ تمام می‌گذاریم؛ همیشه طرف مقابل مان همان کسی ست که باید تغییر کند.

چند سال پیش، یکی از دوستانم از همسرش شکایت می‌کرد. به نظر من، او بانویی فوق‌العاده و بی‌نظیر بود و دوست‌ام خیلی خوش‌شانس بود که او نصیب‌اش شده بود. این موضوع را دائم به او می‌گفتم، ولی او هم چنان می‌گفت که همسرش باعث و بانی بدبختی‌های اوست. آن وقت بود که من تجربه‌ای را با او در میان گذاشتم که به معنای واقعی کلمه، رابطه‌ی مشترکم را تغییر داده بود. سال‌ها قبل، در عید شکرگزاری، تصمیم گرفتم برای همسرم یک دفترچه‌ی **شکرگزاری** درست کنم. یک سال تمام، هر روز حداقل یکی از کارهای همسرم را که برای‌شان واقعاً از او ممنون بودم، در دفترچه‌ای نوشتم. مثلاً شیوه‌ی تعامل او با دوستانش، نحوه‌ی مراقبت از سگ‌مان، تمیز کردن خانه، پختن غذاهای خوشمزه، مدل موی زیبایش در آن

روز یا هر چیز دیگری. من دنبال کارهایی بودم که همسرم با انجام دادنشان من را تحت تاثیر قرار می داد یا در واقع، دنبال صفات، ویژگی ها و خصوصياتی بودم که همسرم داشت و من قدردان آنها بودم. یک سال تمام، مخفیانه همه ی آنها را یادداشت کردم. در آخر سال، آن دفترچه را کامل پُر کرده بودم.

سال بعد وقتی در عید شکرگزاری، آن دفترچه را به همسرم دادم، در حالی که اشک می ریخت به من گفت که آن دفترچه بهترین هدیه ای است که تا به حال گرفته است (حتی بهتر از ماشین BMW که به مناسبت تولدش به او هدیه داده بودم!) جالب تر این بود که خودم از این هدیه بیش تر تحت تاثیر قرار گرفتم. **همه ی آن یادداشت های روزانه، وادارم کرد تا روی جنبه های مثبت همسرم تمرکز کنم.** آگاهانه دنبال همه ی کارهای خوبی بودم که او انجام می داد. این تمرکز قلبی من، بر هر آن چیزی چربید که ممکن بود در حالت عادی از آن شکایت کنم. بار دیگر با تمام وجود عاشق همسرم شدم (حتی شاید بیش تر از قبل، چون جای این که خصوصیات و ویژگی های آشکارش را ببینم، به ظرافت هایی که در سرشت و رفتارش داشت، توجه می کردم). سپاس گذاری و نیت من برای پیدا کردن بهترین رفتارهای او، چیزی بود که هر روز در قلب و چشمانم قرار می دادم. این موضوع باعث شد که به شکل متفاوتی با همسرم رفتار کنم که البته در مقابل باعث شد او هم رفتار متفاوتی با من داشته باشد. طولی نکشید که حتی موارد بیش تری برای یادداشت کردن در دفترچه ی سپاس گذاری داشتم! در نتیجه ی با اختصاص فقط روزی پنج دقیقه یا کمی بیش تر برای مستندسازی و نوشتن تمام دلایلی که چرا از همسرم ممنون بودم، ما یکی از بهترین سال های ازدواج مان را تجربه کردیم و رابطه مان از آن زمان تا حالا بهتر هم شده است.

بعد از این که تجربه ام را با دوستم در میان گذاشتم، او هم تصمیم گرفت تا یک دفترچه ی شکرگزاری دربارهی همسرش تهیه کند. در همان چند ماه اول، رابطه مشترک اش کاملاً بهبود پیدا کرد. با انتخاب این که روی خصوصیات مثبت همسرش تمرکز کند و دنبال آنها باشد، نظرش دربارهی او تغییر کرد و همین باعث

شد شیوهی مراوده و رفتارش هم با او عوض شود. در نتیجه، همسرش در مورد طرز رفتاری که با او داشت، انتخاب‌های متفاوتی کرد. این چرخه ادامه یافت یا همان‌طور که ما می‌گوییم، **مرکب** شد.

مسئولیت 100 درصد

همه‌ی ما مردان و زنان خودساخته‌ای هستیم، ولی فقط آدم‌های موفق هستند که از امتیاز این صفت برخوردار می‌شوند. در هجده سالگی، در یک سمینار با ایده‌ی «**مسئولیت شخصی**» آشنا شدم و این مفهوم، زندگی‌ام را کامل عوض کرد. حتی اگر شما از بقیه‌ی مطالب این کتاب استفاده نکنید و فقط روی این مفهوم متمرکز شوید و آن‌را تمرین کنید، در مدت دو تا سه سال تغییرات خیلی بزرگی در زندگی‌تان اتفاق خواهد افتاد و دوستان و خانواده‌تان به سختی «شخصیت قدیمی‌تان» را به یاد می‌آورند.

در آن سمینار، سخنران از حاضران پرسید: «در یک رابطه‌ی عاشقانه، شما چند درصد مسئول هستید؟» من که یک نوجوان بودم فکر می‌کردم که در مورد عشق واقعی خیلی می‌دانم.

ناگهان بدون هیچ فکری گفتم: «پنج‌جاه، پنجاه!» برایم کاملاً واضح و بدیهی بود؛ به نظرم هر دو طرف باید به شکل مساوی مسئولیت پذیر باشند و در غیر این صورت یکی از طرف‌ها ضرر می‌کند.

شخص دیگری داد زد: «پنج‌جاه و یک، چهل و نه» و دلیل آورد که شما باید نسبت به طرف مقابل، کار بیش‌تری انجام دهید. مگر نه این‌که روابط عاشقانه روی بخشش و فداکاری بنا می‌شوند؟

شخص دیگری بلند گفت: «هشتاد، بیست.»

استاد سمت تخته سیاه چرخید و خیلی بزرگ روی آن نوشت: «صد، صفر» و گفت: «**شما باید 100 درصد**

مسئولیت رابطه را قبول کنید و در قبال آن انتظار دریافت هیچ چیزی نداشته باشید. فقط وقتی یک

رابطه‌ی عاشقانه موثر خواهد بود که شما 100 درصد مسئولیت آن‌را برعهده بگیرید. در غیر این صورت،

رابطه‌ای که بر مبنای شانس و احتمال بنا شده باشد، همیشه در معرض فاجعه است و خراب شدن.»

وای! این چیزی نبود که انتظارش را داشته باشم! ولی سریع فهمیدم که این مفهوم چگونه می‌تواند هر جنبه‌ای از زندگی‌ام را متحول کند. اگر همیشه برای هر چیزی که تجربه می‌کنم 100 درصد مسئولیت را بپذیرم؛ یعنی کاملاً مسئولیت همه‌ی انتخاب‌ها و رفتارهایم را به عهده بگیرم، در این صورت قدرت در دستان خودم خواهد بود و همه چیز به خودم بستگی خواهد داشت. من مقابل هر کاری که انجام داده‌ام یا نداده‌ام و طرز واکنش‌هایم به اتفاقاتی که برایم رخ داده‌اند، مسئول هستم.

می‌دانم که فکر می‌کنید مسئولیت زندگی‌تان را برعهده گرفته‌اید و من باید این سوال‌ها را از آدم‌هایی بپرسم که نمی‌گویند: «البته که من مسئولیت زندگی خودم را می‌پذیرم.» ولی وقتی به اعمال و رفتارهای خیلی از مردم جهان نگاه کنید، می‌بینید که انگشت اتهام سمت دیگران دراز می‌کنند، خودشان را قربانی می‌دانند، دیگران را سرزنش می‌کنند و از **شخص دیگری** یا **دولت** انتظار دارند که مشکلات‌شان را حل کند. اگر تا به حال برای دیر رسیدن به جایی، ترافیک را سرزنش کرده‌اید یا گفته‌اید به خاطر کاری که فرزندتان، همسران یا همکاران انجام داده است، حال و حوصله ندارید، در این صورت شما هم 100 درصد مسئولیت شخصی را نپذیرفته‌اید. دیر رسیدید چون جلوی چاپگر، صف کشیده بودند؟ شاید شما نباید تا آخرین دقیقه منتظر می‌ماندید؟ همکاران ارائه را خراب کرد؟ آیا نباید خودتان پیش از تحویل دادن، یک نگاهی به آن می‌کردید؟ با نوجوان غیرمنطقی‌تان رابطه‌ی دوستانه‌ای ندارید؟ کتاب‌ها و کلاس‌های جالب خیلی زیادی وجود دارند که به شما در حل این مساله کمک می‌کنند.

شما به تنهایی مقابل کارهایی که انجام می‌دهید و نمی‌دهید، یا نحوه‌ی واکنش به اتفاقاتی که برای‌تان رخ می‌دهند، مسئول هستید. این طرز فکر قدرت‌بخش، زندگی‌تان را به شکل اساسی، متحول کرد. شانس، شرایط یا موقعیت مناسب، چیزهایی نبودند که مهم باشند یا نه. آزاد بودم تا هر کاری را که دوست داشتم، انجام دهم. اهمیتی نداشت که چه کسی رئیس جمهور شود یا وضعیت اقتصاد چقدر بد باشد یا مثلاً فلانی چه بگوید، چه کار کند یا نکند، چون من هنوز هم 100 درصد در کنترل خودم بودم. با انتخاب این که از

قربانی بودن در گذشته، حال و آینده رها باشم، به موفقیتی فوق‌العاده می‌رسیدم. من برای کنترل سرنوشت، قدرت نامحدودی داشتم.

خوش‌شانسی

شاید اعتقاد دارید که واقعاً بدشانس هستید. اما در واقع، این عذر و بهانه‌ای بیش نیست. **فرق بین ثروتمند افسانه‌ای شدن، خوشحالی و سلامت با ورشکستگی، افسردگی و بیماری، در انتخاب‌های شما در زندگی‌تان نهفته است.** هیچ چیز دیگری باعث این تفاوت نمی‌شود. نکته‌ای در مورد شانس وجود دارد و آن، این است که: **همه‌ی ما خوش‌شانس هستیم.** اگر سالم و تندرست هستید و کمی غذا در یخچال‌تان دارید، شما فوق‌العاده خوش‌شانسید. هر کسی این فرصت را دارد که «خوش‌شانس» باشد، چون فراتر از داشتن سلامتی و معاش برای زندگی، شانس، واقعاً به مجموعه‌ای از انتخاب‌ها بستگی دارد.

وقتی از **ریچارد برانسون** پرسیدم آیا احساس می‌کند شانس در موفقیت او نقش داشته، جواب داد: «بله، البته، همه‌ی ما خوش‌شانس هستیم. شانس همیشه و هر روز در اطراف ماست. دائم چیزهای خوش‌یمنی برای ما رخ می‌دهند، چه آن‌ها را تشخیص دهیم، چه تشخیص ندهیم. من خوش‌شانس‌تر یا بدشانس‌تر از دیگران نیستم. فرقم این است که وقتی شانس سر راه من قرار می‌گیرد، از آن استفاده می‌کنم.»

واقعاً که مثل شوالیه‌ای خردمند و فرهیخته حرف زده است. حالا که صحبت از شانس شد، بهتر است این را بگوییم که به نظرم، ضرب‌المثل قدیمی «شانس وقتی‌ست که فرصت با آمادگی تلاقی می‌کند»، کامل نیست. من معتقدم که «شانس» دو بخش مهم دیگر هم دارد.

فرمول (کامل) خوش‌شانسی

آمادگی (رشد شخصی) + نگرش (باورها - طرز فکر) +

فرصت (چیزهای خوبی که سر راه شما قرار می‌گیرد) +

اقدام (انجام دادن کاری درباره‌ی آن‌ها) = شانس

آمادگی: با بهبود و آماده‌سازی مداوم خودتان؛ یعنی بهبود مهارت‌ها، دانش، تخصص، روابط و منابع‌تان، وقتی فرصت‌ها به وجود می‌آیند (شانس در خانه‌تان را می‌زند)، امکانات لازم برای بهره‌برداری و استفاده از آن‌ها را خواهید داشت. آن وقت، می‌توانید مثل آرنولد پالمر باشید، کسی که در فوریه‌ی سال 2009 در مصاحبه با مجله‌ی موفقیت گفت: «خنده‌دار است؛ هر چه بیش‌تر تلاش می‌کنم، خوش‌شانس‌تر می‌شوم.»

نگرش و باور: این همان جایی‌ست که شانس از بیش‌تر مردم روی برمی‌گرداند. همان جایی که ریچارد برانسون تأکید می‌کند به عقیده‌ی او، شانس در اطراف همه‌ی ما وجود دارد. شانس به سادگی دیدن موقعیت‌ها، مکالمات و شرایط به عنوان موضوعات اتفاقی‌ست. شما نمی‌توانید چیزی را که دنبالش نیستید، ببینید و نمی‌توانید در جست‌وجوی چیزی باشید که به آن اعتقاد و باوری ندارید.

فرصت: ممکن است بتوانید شانس خود را به وجود آورید، اما شانس‌ی که من این‌جا درباره‌اش صحبت می‌کنم شانس برنامه‌ریزی نشده است یا شانس‌ی که سریع‌تر و متفاوت از انتظارتان اتفاق می‌افتد. در این بخش از فرمول خوش‌شانسی، نمی‌توانید کاری کنید. این یک رخداد طبیعی‌ست و اغلب، به نظر می‌رسد که به میل خودش آشکار می‌شود.

اقدام: این جایی‌ست که شما وارد عمل می‌شوید. به هر طریقی که این شانس برای شما اتفاق افتاد؛ از طرف جهان، خداوند، جن‌های خوش‌شانسی یا هر کس و هر چیزی که شما اعتقاد دارید، حالا دیگر وظیفه‌ی شماست که بر اساس آن اقدام کنید. این همان چیزی‌ست که ریچارد برانسون‌ها را از جوزف والینگتون‌ها

جدا می‌کند. جوزف کی؟ دقیقاً. شما هیچ‌وقت درباره‌ی او چیزی نشنیده‌اید، چون او در اقدام بر اساس چیزهای خوش‌یمنی که برای اش اتفاق افتاد، شکست خورد.

بنابراین دیگر در مورد اتفاق‌هایی که برای تان رخ داد، شکست‌های بزرگی که از آن‌ها رنج بُردید یا هر شرایط دیگری، این قدر ناله نکنید. خیلی‌ها هستند که شرایط نامناسب‌تر و مشکلات بیش‌تری نسبت به شما دارند، با این حال ثروتمندتر و موفق‌تر از شما هستند. شانس به طور یکسانی فرصت‌ها را بین مردم تقسیم می‌کند. خورشید شانس در آسمان می‌درخشد، اما جای این که چترتان را باز کنید و بالای سرتان نگه دارید، باید به آسمان نگاه کنید. وقتی پرتوی شانس بر شما بتابد، همه‌اش برای شماست. هیچ راه دیگری برای خوش‌شانسی وجود ندارد.

شهریه‌ی بالای دانشگاه ضربه‌های سخت

حدود یک دهه‌ی پیش، از من خواسته شد تا در راه‌اندازی یک شرکت جدید مشارکت کنم. من مبلغ قابل توجهی را در آن معامله سرمایه‌گذاری کردم و حدود دو سال به طرز خستگی‌ناپذیری برای آن شرکت کار کردم؛ آن هم قبل از این که متوجه شوم شریکم تمام پول را با مدیریت بد، به باد داده است. بیش از 330 هزار دلار از پولم را از دست دادم. از او شکایت نکردم؛ راستش، بعدها در یک مورد شخصی، حتی پول بیشتری هم به او قرض دادم. لُب کلام این که: **خسارتی که نصیبم شد، تقصیر خودم بود.** بدون هیچ تحقیقی که از من انتظار می‌رفت، موافقت کردم با او شریک شوم. می‌توانم با گفتن این که به او اعتماد داشتم، این موضوع را توجیه کنم، ولی واقعیت این است که من هم گناه کار بودم، چون از روی تنبلی، به دقت و موشکافانه امور مالی را بررسی نکرده بودم. من نه تنها انتخاب کرده بودم که این رابطه‌ی تجاری و کسب و کار را شروع کنم، بلکه خودم بودم که انتخاب کردم در خیلی از موارد دیگر، اخطارها و علائم هشداردهنده‌ی آشکار را ندیده بگیرم. چون خودم انتخاب کرده بودم که در قِبال کسب و کار، کامل مسئول نباشم. در نهایت، **خودم مسئول همه‌ی این پیامدها بودم.** وقتی متوجه اشتباهات و عملکرد نادرست‌ام شدم، انتخاب کردم که دیگر

به خاطر جنگیدن با آن، زمان بیشتری را تلف نکنم. در عوض، جراحات‌ها و آسیب‌هایم را تیمار کردم، درس‌هایم را خوب یاد گرفتم، آن اتفاق را فراموش کردم و به حرکت ادامه دادم. در واقع، اگر این اتفاق دوباره برایم بیفتد، باز هم همان تصمیم را می‌گیرم؛ یعنی بلند می‌شوم و بار دیگر به حرکت ادامه می‌دهم.

حالا از شما می‌خواهم که همین کار را انجام دهید. مهم نیست چه اتفاقی برایتان افتاده است؛ خوب یا بد، برنده یا بازنده، کاملاً مسئولیت آن را بپذیرید. صاحب آن شوید. مربی من، جیم ران می‌گفت: «روز پایان

کودکی و شروع بزرگسالی، روزی است که مسئولیت کل زندگی‌ات را برعهده می‌گیری.»

امروز، روز فارغ‌التحصیلی‌ست! از امروز به بعد، تصمیم بگیرید که 100 درصد مسئولیت زندگی‌تان را برعهده بگیرید. تمام عذر و بهانه‌هایتان را نابود کنید. این واقعیت را بپذیرید که وقتی مسئولیت شخصی انتخاب‌هایتان را برعهده بگیرید، از بند انتخاب‌هایتان رها می‌شوید.

حالا موقع انتخاب این است که کنترل زندگی‌تان را به دست بگیرید.

سلاح سری شما: برگ برنده‌ی شما

می‌خواهم شما را با یکی از بزرگ‌ترین استراتژی‌هایی آشنا کنم که تا به حال در پیشرفت شخصی استفاده کرده‌ام. این استراتژی به من کمک می‌کند تا کنترل انتخاب‌های روزانه‌ام را به دست گیرم و باعث می‌شود هر چیزی سر جای خودش قرار گیرد و منجر به رفتارها و اقداماتی می‌شود که عادات‌های من را مثل خدمت‌گزارانی وظیفه‌شناس و وفادار، هدایت می‌کند.

درست در همین لحظه، جنبه‌ای از زندگی‌تان را که می‌خواهید در آن به موفقیت بیشتری دست پیدا کنید، انتخاب کنید. آیا می‌خواهید پول بیشتری در حساب بانکی‌تان داشته باشید؟ یا کمری باریک‌تر؟ یا قدرت کافی برای شرکت در مسابقات مردان آهنین؟ یا رابطه‌ی بهتر با همسر و فرزندان؟ در ذهن‌تان جایی را مجسم کنید که در آن جنبه از زندگی‌تان، در حال حاضر حضور دارید. حالا، جایی را مجسم کنید که

می خواهید در آن باشید: ثروتمندتر، لاغرتر، شادتر یا هر چیز دیگری. اولین قدم برای تغییر، آگاهی ست. اگر می خواهید از جایی که هستید به جایی که می خواهید باشید، برسید، نقطه‌ی شروع تان باید آگاهی از انتخاب‌هایی باشد که شما را از هدف مدنظرتان دور می کنند. باید درباره‌ی هر انتخابی که امروز می کنید، کاملاً آگاه شوید تا بتوانید برای حرکت رو به پیشرفت، شروع به انتخاب‌های هوشمندانه‌تری کنید.

برای کمک به شما در آگاه شدن از انتخاب‌هایتان، از شما می خواهم اقداماتی را شناسایی کنید که به آن جنبه از زندگی تان مربوط هستند که می خواهید بهبود بخشید و بعد، اطلاعات مربوط به آن‌ها را **ثبت کنید**. اگر تصمیم گرفته‌اید از بدهی خلاص شوید، باید هر پنی را که از جیب تان خارج می کنید، **ثبت کنید**. اگر تصمیم گرفته‌اید که وزن تان را کم کنید، باید هر چیزی را که در دهان تان می گذارید، **ثبت کنید**. اگر تصمیم گرفته‌اید برای یک رقابت ورزشی آماده شوید، باید هر قدمی را که برمی دارید و هر تمرینی را که انجام می دهید، **ثبت کنید**. فقط کافی ست همیشه یک دفترچه یادداشت و یک خودکار را در جیب یا کیف تان بگذارید. باید همه‌ی موارد را یادداشت کنید. هر روز و بدون هیچ تلافی و بدون عذر و بهانه و بدون هیچ استثنا قائل شدنی. طوری که انگار ناظر کبیر¹ در حال تماشای تان است. انگار هر بار که تلافی می کنید، من و پدرم می آییم و شما را مجبور می کنیم صدتا شنای سوئدی بروید.

می دانم که نوشتن این چیزها روی یک برگه‌ی کاغذ، آن چنان کار بزرگی به نظر نمی رسد. **ولی ثبت پیشرفت‌ها و اشتباهاتم، یکی از دلایل رسیدن من به موفقیت‌هایی ست که امروز دارم**. این فرآیند مجبورتان می کند تا درباره‌ی تصمیم‌گیری‌هایتان آگاه باشید. ولی همان طور که **جیم ران** می گفت: «چیزی که انجام دادن اش راحت است، انجام ندادن اش هم راحت است.» جادوی این وظیفه، در سختی اش نیست، جادوی اش در انجام مکرر و به اندازه‌ی کافی این کارهای ساده برای برانگیختن معجزه‌ی اثر مرکب است.

¹ منظور نویسنده از ناظر کبیر یا Big Brother اشاره‌ای ست به رمان 1984 نوشته‌ی جورج اورول که فضایی خفقان گونه خلق کرده شبیه به دیکتاتوری‌های کمونیستی میانه‌ی قرن بیستم که کوچک‌ترین کارهای همه حتی در خانه‌هایشان کنترل می شود.

بنابراین، چیزهای ساده‌ی زندگی‌تان را نادیده نگیرید؛ چون همین‌ها باعث انتخاب‌های بزرگ در زندگی‌تان می‌شوند. بزرگ‌ترین تفاوت موفق‌ها با ناموفق‌ها این است که موفق‌ها تمایل دارند کارهایی را انجام دهند که ناموفق‌ها مایل به انجام‌شان نیستند. یادتان باشد که این موضوع در زمان‌هایی از زندگی‌تان موثر خواهد بود که با انتخاب‌های دشوار و خسته کننده مواجه هستید.

تله‌ی پول

من قدرت ثبت کردن وقایع را از راه سخت‌اش یاد گرفتم؛ یعنی وقتی در امور مالی‌ام، مثل یک احمق رفتار کردم. مدت‌ها قبل و در اوایل بیست سالگی‌ام، وقتی از فروش املاک و مستغلات پول زیادی به دست می‌آوردم، با حسابدارم آشنا شدم.

او گفت: «شما بیش از صد هزار دلار مالیات بدهکارید.»

گفتم: «چی؟ من که این قدر پول نقد ندارم.»

پرسید: «چرا ندارید؟ شما که چندین برابر این پول را به دست آورده‌اید؛ حتماً مالیاتش را هم کنار گذاشته‌اید.»

گفتم: «ظاهراً که این کار را نکرده‌ام.»

پرسید: «پس پول‌هایتان چه شد؟»

با اعترافی جدی و آمیخته به یقین گفتم: «نمی‌دانم.» پول مثل آب از دستانم ریخته بود و من حتی متوجه‌اش نشده بودم!

بعد، حسابدارم لطف بزرگی در حقم کرد.

در حالی که با چشمانی بهت زده نگاهم می کرد، گفت: «پسرم، باید خودت را جمع و جور کنی. بارها این قضیه را دیده ام. مثل یک نادان مست پول هایت را خرج می کنی و حتی نمی دانی چطور و کجا خرج شان کرده ای. این احمقانه است. دیگر کافی ست. حالا واقعاً توی دردسر افتاده ای. برای این که بتوانی مالیات عقب افتاده ات را بدهی، باید پول بیش تری درآوری که البته مالیات آن را هم باید پردازی. اگر به این کار ادامه دهی، با دست های خودت قبر مالیات را کنده ای.»

سریع، منظورش را گرفتم.

این کاری ست که حسابدارم مجبورم کرد انجامش دهم: یک دفترچه ی یادداشت کوچک در جیبم نگه دارم و برای مدت **30 روز**، هر سنتی را که خرج می کنم در آن بنویسم. چه هزار دلاری را که برای خرید یک دست کت و شلوار جدید خرج می کنم، چه آن پنجاه سنتی را که برای باد زدن لاستیک های ماشینم می دهم، همه شان باید یادداشت شوند. عجب ایده ای. **این کار باعث شد تا دربارهی خیلی از انتخاب های ناخودآگاهم که باعث دور ریختن پول هایم می شد، به یک آگاهی آنی برسم.** از آن جایی که مجبور به نوشتن و فهرست کردن هر چیزی بودم، برای خرید بعضی چیزها مقاومت کردم تا مجبور نشوم آن دفترچه ی یادداشت کذایی را بیرون آورم و آن را بنویسم!

ثبت مخارج به مدت 30 روز، آگاهی جدیدی را در ذهن من حک کرد و مجموعه ای کاملاً جدید از آداب و انتخاب ها را دربارهی مخارجم به وجود آورد و از آن جایی که آگاهی و رفتارهای درست ام با هم ترکیب شدند، فهمیدم که به طور کلی نسبت به پول فعال تر شده ام، پول بیش تری را برای دوران بازنشستگی ام کنار می گذارم، بخش هایی که به وضوح پولم را در آن ها به هدر می دادم، شناسایی می کردم و از همه بیش تر از آن جنبه ی جالب پول یعنی «بازی با پول» لذت می بردم. وقتی تصمیم می گرفتم پولم را خرج تفریح و سرگرمی کنم، این کار را فقط بعد از یک درنگ و بررسی طولانی انجام می دادم.

این تمرین ثبت کردن، آگاهی من از نحوه‌ی ارتباط با پولم را عوض کرد. در حقیقت، این تمرین آن قدر موثر بود که بارها از آن برای تغییر بقیه‌ی رفتارهایم استفاده کرده‌ام. **ثبت کردن، شیوه‌ی رفتن من به سمت تغییر هر چیزی است که مانع من می‌شود و من را عقب می‌اندازد. در همه‌ی این سال‌ها، هر چیزی را ثبت می‌کنم؛ هر چیزی را که می‌خورم و می‌نوشم، وقتی را که به ورزش اختصاص می‌دهم، وقتی را که صرف اصلاح و بهبود مهارتی می‌کنم، تعداد تماس‌هایی را که برای فروش می‌گیرم و حتی بهبود روابطم با خانواده، دوستان و همسرم. نتایج آن‌ها مثل تجربه‌ام در ثبت مخارج، عمیق و موثر بوده است.**

شما با خرید این کتاب در واقع برای اندیشه‌ها و راهنمایی‌های من پول داده‌اید. به همین خاطر می‌خواهم به شما سخت بگیرم و اصرار کنم که حداقل به مدت **یک هفته**، رفتارهای‌تان را ثبت کنید. این کتاب برای سرگرمی شما نوشته نشده است؛ بلکه هدف‌اش کمک به شماست تا به نتایج دلخواه‌تان برسید. برای کسب نتیجه، باید چند کار را انجام دهید.

ممکن است قبلاً درباره‌ی ثبت کردن چیزهایی را شنیده باشید. در واقع، شاید قبلاً این تمرین را به شیوه‌ی خودتان انجام داده‌اید. ولی شرط می‌بندم که در حال حاضر این کار را نمی‌کنید، درست است؟ از کجا می‌دانم؟ چون زندگی‌تان آن طوری نیست که دوست دارید. شما از مسیر موفقیت خارج شده‌اید. **ثبت کردن روشی است که با آن به مسیر موفقیت برمی‌گردید.**

آیا می‌دانید چرا به مربیان المپیک دستمزد خیلی زیادی می‌دهند؟ **چون هر تمرین، هر کالری و هر ویتامینی را برای ورزشکاران‌شان ثبت می‌کنند.** تمام برنده‌ها، ثبت کننده هستند. از شما می‌خواهم که همین حالا با این نیت زندگی‌تان را ثبت کنید که: اهداف‌تان را در معرض دیدتان قرار دهید.

ثبت کردن، یک تمرین ساده و آسان است و به این خاطر جواب می‌دهد که درباره‌ی اقدام‌هایتان در عرصه‌هایی از زندگی که می‌خواهید بهبودشان دهید، به شما آگاهی لحظه به لحظه می‌دهد. شما از آن‌چه که درباره‌ی رفتارهای‌تان مشاهده خواهید کرد، متعجب خواهید شد. شما نمی‌توانید چیزی را مدیریت

کنید یا بهبود بخشید، مگر این که بتوانید آن را بسنجید. در ضمن، شما نمی‌توانید از تمام چیزهایی که دارید یعنی استعدادها، توانایی‌ها و دارایی‌هایتان حداکثر استفاده را ببرید، مگر این که از کارهای‌تان آگاهی کامل داشته باشید و مسئول آن‌ها باشید. هر ورزشکار حرفه‌ای و مربی‌اش، هر عملکردی را از بزرگ‌ترین تا کوچک‌ترین جزئیات ثبت می‌کنند. پرتاب‌کننده‌های بیس بال، از آمار پرتاب‌های‌شان کاملاً باخبر هستند. گلف‌بازها حتی آمارهای دقیق‌تری از ضربه‌های‌شان دارند. ورزشکاران حرفه‌ای می‌دانند که چگونه عملکردشان را براساس آن چه ثبت کرده‌اند، تنظیم کنند و تغییر دهند. آن‌ها به آن چه ثبت کرده‌اند، توجه می‌کنند و طبق آن تغییراتی را اعمال می‌کنند، چون می‌دانند وقتی آمارشان بهتر شود، بازی‌های بیش‌تری را می‌برند و در نتیجه، قراردادهایی با مبالغ بالاتر می‌بندند.

می‌خواهم در هر لحظه‌ای دقیقاً بدانید در چه وضعیتی هستید و عملکردتان چگونه است. می‌خواهم طوری کارهای‌تان را ثبت کنید که انگار یک کالای با ارزش هستید. چون واقعاً ارزنده هستید. آیا آن سیستم آگاهی‌دهنده را که قبل‌تر درباره‌اش صحبت کردیم، می‌خواهید؟ این، همان است. بنابراین، صرف نظر از این که فکر می‌کنید از عادت‌هایتان آگاه هستید یا نه (باور کنید آگاه نیستید!)، از شما می‌خواهم ثبت کردن را شروع کنید. با این کار، زندگی‌تان و در نهایت شیوه‌ی زندگی‌تان را متحول می‌کنید.

آرام پیش بروید

نترسید، کم کم و با سرعتی آرام شروع می‌کنیم. فقط یکی از عادت‌هایتان را به مدت یک هفته ثبت کنید. عادت‌ی را انتخاب کنید که بیش‌ترین کنترل را روی شما دارد؛ این همان جایی‌ست که باید از آن شروع کنید. به محض این که پاداش اثر مرکب را دریافت کنید، خودتان به طور طبیعی این شیوه را به جنبه‌های دیگر زندگی‌تان وارد می‌کنید. در واقع، انتخاب شما ثبت کردن می‌شود.

فرض کنیم انتخاب می‌کنید تا خوردن تان را کنترل کنید، چون می‌خواهید وزن تان را کم کنید. وظیفه‌ی شما این است که هر چیزی را که در دهان تان می‌گذارید، یادداشت کنید؛ از استیک، سیب زمینی و سالادی که سر شام می‌خورید، تا آن انتخاب‌های خیلی کوچک‌تان در طول روز؛ مثل چوب شورهایی که در حین استراحت می‌خورید، تکه‌ی دوم پنیری که در ساندویچ‌تان می‌گذارید، نمونه‌ی غذا در فروشگاه کاستکو و ... نوشیدنی‌ها و آب‌میوه‌ها را هم فراموش نکنید. همه‌شان را یادداشت کنید. اگر ثبت‌شان نکنید، چون بسیار کوچک و جزئی به نظر می‌رسند، راحت فراموش می‌شوند. باز هم می‌گوییم، نوشتن این موارد خیلی ساده به نظر می‌رسد و واقعاً این‌طور است، البته فقط وقتی ساده است که این کار را انجام دهید. به همین خاطر است که از شما می‌خواهم همین حالا و قبل از این که به صفحه‌ی بعد بروید، یک زمینه را انتخاب کنید و تاریخ شروع‌اش را هم مشخص کنید.

من می‌خواهم ثبت وقایع مربوط به _____ را در روز _____ شروع کنم.
[روز/ماه/سال]

ثبت کردن چگونه باید باشد؟ باید کامل و جامع و البته سازمان‌یافته، منظم، بی‌وقفه و همیشگی باشد. هر روز بالای یک صفحه‌ی جدید، تاریخ آن روز را بنویسید و ثبت وقایع آن را آغاز کنید.

بعد از پایان اولین هفته، چه اتفاقی می‌افتد؟ احتمالاً شوکه می‌شوید. شما مبهور و متحیر خواهید بود که چگونه این **کالری‌ها، پول‌ها و دقایق**، از دست شما در رفته‌اند. شما هرگز نمی‌دانستید آن‌ها وجود دارند، چه رسد به این که ناپدید هم شده‌اند.

بعد، باید ادامه دهید. باید به مدت سه هفته به ثبت وقایع این جنبه از زندگی‌تان ادامه دهید.

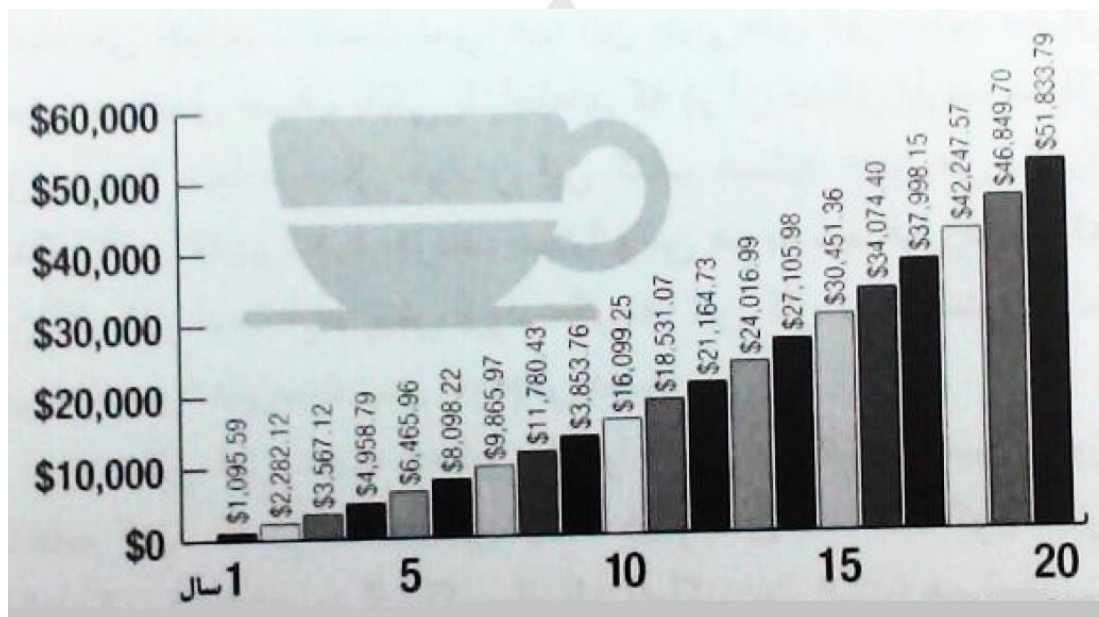
شاید الان در حال شکایت باشید و نخواهید این کار را انجام دهید. اما به من اعتماد کنید: پس از یک هفته، نتایج چنان شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند که خودتان برای دو هفته‌ی بعد این کار را ادامه می‌دهید. **این را تضمین می‌کنم.**

چرا سه هفته؟ حتماً شنیده‌اید که روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی به یک عادت تبدیل نمی‌شود مگر این‌که به مدت سه هفته آن را مکرر انجام دهید. هر چند از لحاظ علمی دقیق نیست، ولی معیار خوبی است و برای من موثر بود. بنابراین اگر ایده‌آل در نظر بگیریم، **از شما می‌خواهم به مدت 21 روز رفتارهای تان را ثبت کنید.** اگر از انجام این کار امتناع کنید، من چیزی از دست نمی‌دهم؛ این چربی‌های دور شکم، مشکل قلبی، موجودی حساب بانکی یا رابطه‌ای که در آن مشکل دارید، مشکل من نیست! شما در حال خواندن این کتاب هستید چون می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید، درست است؟ و من هم به شما قول داده‌ام که این کار قرار است آرام‌پیش‌برود، مگر نه؟ این کار، بی‌زحمت نیست، ولی ساده و شدنی است. پس انجامش دهید.

به خودتان قول دهید که این کار را شروع می‌کنید. همین امروز. انتخاب کنید که در سه هفته‌ی آینده، دفترچه‌ی یادداشت کوچک‌تان را (یا یک دفترچه‌ی بزرگ، اگر برای تان اغواکننده‌تر است) همراه داشته باشید و هر چیز کوچک مربوط به زمینه‌ی انتخابی‌تان را در آن یادداشت کنید.

بعد از این سه هفته چه اتفاقی می‌افتد؟ وقتی می‌بینید صرف آگاه شدن از اقدامات‌تان، چگونه شروع به تغییر و شکل‌دهی آن‌ها می‌کند، از شوکی که در انتهای اولین هفته به آن دچار شده بودید به یک غافلگیری شادی‌بخش و راضی‌کننده می‌رسید. طوری می‌شود که از خودتان می‌پرسید: «آیا واقعاً می‌خواهم این شکلات را بخورم؟ مجبورم دفترچه‌ی یادداشت‌م را بیرون آورم و آن را یادداشت کنم، کمی احساس خجالت‌زدگی و گناه‌کاری می‌کنم.» با نخوردن آن شکلات، دویست کالری کم‌تر مصرف می‌کنید و اگر هر روز از خوردن آن شکلات خودداری کنید، در کمتر از دو هفته تقریباً یک پوند از وزن‌تان کم می‌شود! یا

این که شروع می کنید به جمع کردن چهار دلاری که هر روز در مسیرتان به سمت محل کار، برای خرید قهوه صرف می کنید و متوجه می شوید، خدای من! در این سه هفته فقط شصت دلار برای خوردن قهوه پرداخته ام! وای، این یعنی هزار دلار در سال! یا مرکب شده ی آن در بیست سال می شود 51833/79 دلار! هزینه ی یک فنجان قهوه باید چقدر باشد که خرید آن را متوقف کنید؟ شکل (3) را ببینید.



شکل (3): هزینه ی واقعی یک عادت روزانه ی خرید قهوه ی چهار دلاری، در مدت بیست سال 51833/79 دلار است. این قدرت اثر مرکب است.

دوباره تکرار کنم؟ آیا من می گویم که این عادت روزانه ی خرید یک قهوه ی چهار دلاری در مدت بیست سال برای تان 51833/79 دلار هزینه خواهد داشت؟ بله، دقیقاً. آیا می دانستید هر یک دلاری که امروز خرج می کنید؛ البته مهم نیست که آن را خرج چه چیزی می کنید، در بیست سال آینده تقریباً به اندازه ی 5 دلار برای تان هزینه دارد و در سی سال آینده این هزینه به 10 دلار می رسد؟ دلیلش این است که اگر شما آن یک دلار را با سود 8 درصد سرمایه گذاری کنید، در بیست سال آینده، ارزش آن تقریباً 5 دلار خواهد شد. هر باری که امروز یک دلار خرج می کنید، مثل این است که در آینده، پنج دلار خرج می کنید.

قبلاً وقتی به برجسب قیمت کالایی نگاه می‌کردم و می‌دیدم که مثلاً نوشته شده است 50 دلار، به غلط فکر می‌کردم آن کالا برایم 50 دلار هزینه دارد. بله، البته همین امروز. اما اگر ارزش بالقوه‌ی همان 50 دلار را پس از بیست سال سرمایه‌گذاری محاسبه کنید، متوجه می‌شوید که ارزش واقعی آن یعنی آن چه که با خرج کردن این پول به جای سرمایه‌گذاری آن از دست می‌دهید، چهار یا پنج برابر بیش‌تر است! به عبارت دیگر، هر بار کالایی را بررسی می‌کنید که قیمت آن 50 دلار است، باید از خودتان بپرسید «آیا این کالا 250 دلار می‌ارزد؟» اگر آن کالا امروز برای‌تان 250 دلار ارزش دارد، پس ارزش خریدن دارد. دفعه‌ی بعد که به فروشگاه‌های مثل کاستکو که پر از انواع چیزهای شگفت‌انگیزی‌ست که نمی‌دانید باید آن‌ها را داشته باشید یا نه، این موضوع یادتان باشد. شما به آن جا می‌روید تا مثلاً با 25 دلار، کالاهایی ضروری را که نیاز دارید، بخرید، ولی در عوض، با یک سبد پُر از کالا به ارزش 400 دلار از آن جا خارج می‌شوید. گاراژ خانه‌ی من شبیه قبرستان کالاهای کاستکو است. دفعه‌ی بعد که به این جور فروشگاه‌های حراجی بزرگ رفتید، کالاها را از دید ارزش‌شان در آینده ارزیابی کنید. در این صورت، احتمالش بیش‌تر می‌شود که از خرید یک کیک‌پز پنجاه دلاری صرف نظر کنید تا در آینده 250 دلار بیش‌تر در حساب بانکی‌تان داشته باشید. **اگر برای سال‌های متمادی هر روز و هر هفته، انتخاب‌های درستی بکنید، به سرعت می‌بینید که چگونه می‌توانید پولدار شوید.**

وقتی اعمال‌تان را با این آگاهی ثبت می‌کنید، پی می‌برید که در زندگی‌تان به شکل بسیار متفاوتی ظاهر می‌شوید. می‌توانید از خودتان بپرسید: «**آیا عادت روزانه‌ی خوردن یک لیوان قهوه، به قیمت نهایی یک مرسدس بنز می‌ارزد؟!**» چون این همان بهای واقعی آن عادت قهوه خوردن است. حتی بهتر از آن، دیگر دچار بی‌خوابی هم نمی‌شوید. شما هوشیار و آگاه هستید و انتخاب‌های بهتری می‌کنید و همه‌ی این‌ها فقط با یک دفترچه‌ی یادداشت کوچک و یک خودکار اتفاق می‌افتد. خیلی شگفت‌انگیز است، مگر نه؟

قهرمانان گمنام

وقتی ثبت وقایع زندگی‌تان را شروع کنید، توجه‌تان همان قدر که روی کوچک‌ترین چیزهایی که درست انجام می‌دهید متمرکز می‌شود، روی کوچک‌ترین چیزهایی هم که اشتباه انجام می‌دهید، جمع خواهد شد و وقتی انتخاب می‌کنید که حتی کوچک‌ترین اصلاحات را در مسیرتان، مدام و پایدار انجام دهید، بعد از مدتی، نتایج شگفت‌انگیزی را در زندگی‌تان می‌بینید. اما منتظر توجه فوری دیگران نباشید. وقتی می‌گوییم اصلاحات کوچک، از تغییراتی کاملاً نامشهود صحبت می‌کنم و احتمالاً کسی به زودی متوجه آن تغییرات نخواهد شد. کسی شما را تشویق نخواهد کرد و هیچ‌کس برای این تلاش‌های شما، کارت تبریک یا جایزه‌ای نمی‌فرستد. با این حال، سرانجام اثر مرکب آن‌ها باعث نتایجی استثنایی خواهد شد. این اقدامات منظم کوچک هستند که در طول زمان نتیجه می‌دهند؛ همان تلاش و آماده‌سازی برای بزرگ‌ترین پیروزی‌ها که در زمان‌هایی انجام می‌شوند که دیگران به آن‌ها توجهی نمی‌کنند. با این حال، نتایج‌شان استثنایی هستند. اسبی را در نظر بگیرید که تنها با اختلاف یک وجب، فاتح مسابقه می‌شود، اما پولی ده برابر بیش‌تر از نفر دوم جایزه می‌گیرد. آیا آن اسب ده برابر سریع‌تر است؟ نه، فقط کمی بهتر بوده است. آن دویدن‌های اضافی، نظم و ترتیب فوق‌العاده در تغذیه‌ی اسب یا تمرین‌های بیش‌تر سوارکار بود که باعث شد نتیجه‌ای بهتر با جوایزی مرکب به دست آید.

بعد از شرکت در صدها مسابقه و نواختن هزاران ضربه، فرق بین گلف‌باز برتر و نفر دهم، به طور متوسط فقط $1/9$ ضربه است، ولی تفاوت جایزه‌ی آن‌ها پنج برابر است (ده میلیون دلار مقابل دو میلیون دلار)!

گلف‌باز برتر، پنج برابر بهتر نبوده است. او حتی 50 درصد بهتر یا 10 درصد هم بهتر نیست. در واقع، اختلاف بین میانگین امتیازات او فقط $2/7$ درصد بهتر است. با این حال، نتایج‌اش پنج برابر بیش‌تر و بهتر است.

این قدرت عوامل کوچکی ست که کم جمع شده‌اند. این عوامل بزرگ نیستند که در پایان جمع می‌شوند؛ بلکه این صدها، هزاران یا میلیون‌ها عامل کوچک است که عادی را از خارق‌العاده جدا می‌کنند. برای تبدیل شدن به کسی که ضربه‌های بهتری می‌زند، به چیزهای کوچک بی‌شماری نیاز دارید که فرق می‌کند با پوشیدن آن لباس ورزشی سبز رنگ که برای تان شانس می‌آورد. اجازه دهید چند مثال از ثبت تغییرات کوچکی را به شما نشان بدهم که باعث نتایج بزرگی شده‌اند.

قدم زدن در شرکت

من به مدیر اجرایی یک شرکت به نسبت بزرگ که فروش سالانه‌اش بیش از 100 میلیون دلار بود، مشاوره می‌دادم. فیلیپ، کارآفرین و مؤسس شرکت بود. شرکت، کارش را خوب انجام می‌داد، اما من بی‌تعهدی، بی‌اعتمادی و نبود اشتیاق را در فرهنگ سازمانی شرکت او تشخیص دادم. از این موضوع خیلی تعجب نکردم چون فهمیدم فیلیپ بیش از پنج سال است که به تعدادی از بخش‌های شرکت‌اش هیچ سری نزده است! او با بیش از 80 درصد از کارمندانش هیچ‌وقت رو در رو صحبت نکرده بود! همراه تیم مدیریتی‌اش در یک حباب زندگی می‌کرد. از فیلیپ خواستم که فقط یک تغییر کوچک را دنبال کند: هفته‌ای سه بار باید از دفتر کارش خارج شود و در ساختمان شرکت قدم بزند. هدفش این بود که حداقل سه نفر را پیدا کند که کارشان را درست انجام می‌دادند یا چیز خوبی درباره‌شان شنیده باشد و بعد، مراتب قدردانی خودش را شخصاً به آن‌ها اعلام کند. این تغییر کوچک در رفتارش، کم‌تر از یک ساعت در هفته از او وقت می‌گرفت، ولی در طول زمان تأثیرات بزرگی داشت. کارمندانی که فیلیپ از آن‌ها قدردانی کرده بود، شروع کردند به تلاش بیش‌تر تا تقدیر بیش‌تری کسب کنند. بقیه‌ی کارمندان هم با دیدن این که تلاش بیش‌تر، دیده و تقدیر می‌شود، شروع کردند به بهتر کار کردن و تلاش بیش‌تری از خودشان نشان دادند. اثر موجی ناشی از نگرش جدیدشان، به تعاملات و برخوردهای‌شان با مشتریان سرایت کرد و باعث شد که تجربه‌ی مشتریان بهتر شود و در نتیجه کسب و کارشان رونق بیش‌تری را تجربه کند و همین موضوع به نوبه‌ی خود غرور و افتخار

کارکنان را بیش‌تر کرد. در طول یک دوره‌ی هجده ماهه، این تغییر ساده، فرهنگ شرکت را 180 درجه تغییر داد. سود خالص شرکت طی همین دوره، با استفاده از همان تعداد کارکنان و بدون سرمایه‌گذاری اضافی در بازاریابی، بیش از 30 درصد بیش‌تر شد. تمام‌شان به این خاطر بود که فیلیپ متعهد شد یک کار کوچک و به ظاهر ناچیز را در یک دوره‌ی زمانی، مدام انجام دهد.

درخت پول

دوازده سال قبل، یک دستیار فوق‌العاده داشتم به نام کاتلین. در آن موقع، سالانه 40 هزار دلار حقوق می‌گرفت. در یکی از سخنرانی‌هایم درباره‌ی کارآفرینی و ایجاد ثروت، او بیرون اتاق سخنرانی مشغول اداره‌ی میز پذیرش بود. هفته‌ی بعد از آن سمینار، به دفتر کارم آمد و گفت: «آن روز شنیدم که می‌گفتید **10 درصد** از آن پولی را که کسب می‌کنید، پس‌انداز کنید. به نظرم خیلی ایده‌ی جالبی‌ست، اما برای من غیرممکن است بتوانم چنین کاری انجام دهم. این کار کاملاً غیر واقع‌بینانه است!» و بعد درباره‌ی تمام صورت حساب‌ها و تعهدات مالی‌اش با من صحبت کرد. بعد از این که تمام آن موارد را روی کاغذ نوشت، کاملاً معلوم بود که تا پایان ماه، واقعاً هیچ پولی برای‌اش باقی نمی‌ماند. گفت: «من افزایش حقوق می‌خواهم.»

به او گفتم: «من کار بهتری برای‌ات انجام می‌دهم. به تو یاد می‌دهم چگونه ثروتمند شوی.» این پاسخی نبود که منتظرش باشد، ولی موافقت کرد.

به کاتلین یاد دادم چگونه مخارجش را ثبت کند و او شروع کرد به ثبت کردن آن‌ها در یک دفتر یادداشت. به کاتلین گفتم یک حساب پس‌انداز جداگانه و فقط با 33 دلار یعنی تنها یک درصد از درآمد ماهانه‌اش افتتاح کند. بعد به او نشان دادم که چگونه در ماه بعد با 33 دلار کم‌تر زندگی کند. جای این که هر روز به بوفه‌ی طبقه پایین برود و ساندویچ، چیپس و نوشابه سفارش دهد، هفته‌ای فقط یک روز ناهارش را از خانه

بیاورد. ماه بعد او را مجبور کردم که 2 درصد (67 دلار) از درآمد ماهانه اش را پس انداز کند. او با تغییر سرویس اشتراک تلویزیون کابلی اش، 33 دلار دیگر را پس انداز کرد. ماه بعد پس اندازش را به 3 درصد افزایش دادیم. ما اشتراک مجله‌ی پپِل او را لغو کردیم (حالا موقع مطالعه درباره‌ی زندگی خودش بود، نه دیگران) و به جای هفته‌ای دوبار به استارباکس رفتن، به کاتلین گفتم که قهوه و سائز مخلفات را بخرد و قهوه اش را در دفتر کارش درست کند (بعدها از این ایده بیش تر خوشش آمد، من هم همین طور!)

در پایان سال، کاتلین 10 درصد از هر یک دلاری را که در می‌آورد، بدون ایجاد اثری محسوس در شیوه‌ی زندگی اش پس انداز می‌کرد. شگفت زده شده بود! همان عمل منظم، روی جنبه‌های دیگر زندگی اش هم اثر موجبی داشت. محاسبه کرد که چه مقدار از پولش را صرف سرگرمی‌های بی‌هوده می‌کند و در عوض، شروع کرد به سرمایه‌گذاری آن پول روی رشد و پیشرفت شخصی اش. بعد از پرورش فکرش با برنامه‌های الهام‌بخش و آموزشی، خلاقیت اش خیلی زیاد شد و چندین ایده‌ی جالب به من داد درباره‌ی کسب درآمد بیش تر و صرفه‌جویی در منابع سازمان. طرحی به من داد که در اوقات فراغت اش روی آن کار کرده بود و از من خواست با توجه به استراتژی‌هایی که سودآوری شان ثابت می‌شد، 10 درصد از کل هزینه‌های کاهش یافته و 15 درصد از کل درآمدهای جدید را به او بدهم. در پایان سال دوم، او بیش از 100 هزار دلار در سال درآمد داشت و این علاوه بر آن پایه حقوق 40 هزار دلاری اش بود. سرانجام کاتلین کسب و کار خودش را راه انداخت و شرکت را ترک کرد. دو سال پیش، کاتلین را اتفاقی در فرودگاه دیدم. حالا سالانه بیش از 250 هزار دلار درآمد داشت و با پولی که پس انداز کرده بود، بیش از یک میلیون دلار دارایی داشت. یک میلیونر بود! تمام این‌ها فقط با انتخاب برداشتن یک گام کوچک و پس انداز 33 دلار در ماه شروع شد.

زمان، خیلی مهم است

هرچه زودتر شروع به ایجاد این جور تغییرات کوچک کنید، اثر مرکب با قدرت بیشتری به نفع شما کار می‌کند. فرض کنید دوستان در سن 23 سالگی و بعد از فارغ التحصیلی از دانشگاه، وقتی که در اولین

شغل اش مشغول به کار شد، به نصایح دیو مرزی گوش می داد و شروع به پس انداز ماهانه 250 دلار در حساب بیمه ی بازنشستگی راث ایرا می کرد.

از طرف دیگر، شما تا سن 40 سالگی پس انداز کردن را شروع نمی کردید یا قبلاً شروع به پس انداز می کردید ولی چون سود زیادی در آن نمی دیدید، موجودی حساب بازنشستگی تان را خالی می کردید.

وقتی دوست تان 40 ساله می شود، دیگر مجبور نیست حتی یک دلار هم پس انداز کند و در سن 67 سالگی بیش از یک میلیون دلار خواهد داشت که البته با بهره ی مرکب 8 درصد بیش تر می شود. در مقابل، شما از سن 40 سالگی تا زمانی که به سن 67 سالگی برسید، ماهانه 250 دلار سرمایه گذاری می کنید، یعنی تا سن معمول بازنشستگی تأمین اجتماعی برای آدم هایی که بعد از سال 1960 به دنیا آمده اند.

این یعنی در مقایسه با 17 سال او، شما به مدت 27 سال پول تان را پس انداز می کنید. وقتی بازنشسته می شوید، شما کم تر از 300 هزار دلار خواهید داشت، در حالی که 27 هزار دلار بیش تر از دوست تان سرمایه گذاری کرده اید.

با این که پول تان را سال های بیش تری پس انداز کرده اید و پول بیش تری هم سرمایه گذاری کرده اید، فقط با کم تر از یک سوم پولی که می توانستید داشته باشید، کارتان را پایان می دهید. **این اتفاق وقتی می افتد که از رفتارها، عادت ها و کارهای ضروری غافل می شویم یا انجام شان را عقب می اندازیم.** برای شروع اقدامات کوچک و جزیی که شما را در مسیر رسیدن به اهداف تان هدایت می کنند، منتظر فردا نباشید!

آیا با خودتان می گوئید خیلی دیر به این فکر افتاده اید و دیگر هرگز نمی توانید به آن نقطه برسید؟ این فقط یک فکر منفی و ناامیدکننده ی دیگر است و وقت آن رسیده که این گونه فکرها را بریزید دور. **برای به دست**

آوردن مزایا و منافع اثر مرکب، هیچ وقت دیر نیست. فرض کنید همیشه می خواستید پیانو بنوازید، ولی

احساس می کردید برای این کار خیلی دیر است چون به حدود 40 سالگی رسیده اید. ولی اگر همین حالا

شروع کنید، وقتی بازنشسته می‌شوید، ممکن است یک استاد پیانو باشید، چون 25 سال در حال نواختن پیانو بوده‌اید! **مهم این است که همین حالا شروع کنید. هر عمل بزرگ و هر ماجراجویی خارق‌العاده، با برداشتن قدم‌های کوچک شروع می‌شود. اولین قدم، همیشه سخت‌تر از آن چیزی که واقعاً هست، به نظر می‌رسد.**

اما اگر 25 سال خیلی زیاد باشد چطور؟ اگر شما فقط برای ده سال زمان یا صبر داشته باشید چطور؟ برایان ترسی در کتاب نقطه‌ی قانونی نشان داد که چگونه می‌توانید هر جنبه‌ای از زندگی‌تان را که می‌خواهید، تا 1000 درصد بهبود ببخشید. نه 10 درصد، یا حتی 100 درصد، بلکه 1000 درصد! اجازه دهید خلاصه‌ای آن‌را برای‌تان توضیح دهم.

تمام کاری که باید انجام دهید این است که در هر روز کاری، خودتان، عملکردتان، بازده‌تان و درآمدتان را یک‌دهم درصد (یک هزارم) بهتر کنید، حتی می‌توانید تعطیلات آخر هفته را هم در نظر بگیرید. همین، فقط یک هزارم. فکر می‌کنید بتوانید از عهده‌ی این کار برآیید؟ البته، همه می‌توانند. واقعاً ساده است. اگر در هر روز کاری‌تان این کار را انجام دهید، در نتیجه در هر هفته به اندازه‌ی نیم درصد بهتر می‌شوید که می‌شود 2 درصد در هر ماه و مرکب می‌شود و به 26 درصد در هر سال می‌رسد. یعنی درآمدتان هر 2/9 سال دو برابر می‌شود. در سال دهم، می‌توانید 1000 درصد آن‌چه حالا انجام می‌دهید و درآمد دارید، به دست آورید. شگفت‌انگیز نیست؟ مجبور نیستید 1000 درصد بیش‌تر تلاش کنید یا 1000 درصد زمان بیش‌تری کار کنید. **فقط روزی یک هزارم بهتر شوید؛ همین.**

موفقیت، دوی (نیمه) ماراتن است

خانم بورلی فروشنده‌ی یک شرکت نرم‌افزارهای آموزشی بود که من مشغول کمک برای بهتر شدن شرایط آن بودم. یک روز درباره‌ی یکی از دوستانش با من صحبت کرد که قرار بود آخر هفته‌ی بعد در یک مسابقه‌ی دوی نیمه ماراتن شرکت کند. بورلی که به شکل قابل توجهی اضافه وزن داشت، با اطمینان کامل به من گفت: «من هیچ‌وقت نمی‌توانم چنین کاری انجام دهم. با بالا رفتن از فقط یک پله، نفسم می‌گیرد!»

گفتم: «اگر بخواهی، می‌توانی انتخاب کنی کاری را انجام دهی که دوستت در حال انجام‌اش است.» او حرفم را رد کرد و گفت: «به هیچ وجه امکان ندارد!»

اولین قدم من، کمک به بورلی برای پیدا کردن انگیزه‌اش بود: «خب، بورلی، چرا می‌خواهی در دوی نیمه ماراتن شرکت کنی؟»

«تابستان آینده، مراسم بیستمین سال فارغ‌التحصیلی‌ام از دبیرستان برگزار می‌شود و می‌خواهم در آن مراسم شگفت‌انگیز به نظر برسم. اما از پنج سال پیش که دومین فرزندم به دنیا آمد، دچار اضافه وزن خیلی زیادی شده‌ام. نمی‌دانم چطور می‌توانم این کار را انجام دهم.»

عالیه! حالا یک هدف مهیج داشتیم. اما من با احتیاط پیش رفتم. اگر تا به حال تلاش کرده باشید که وزن‌تان را کم کنید، شاید بدانید که معمولاً چه اتفاقی می‌افتد: عضو یک باشگاه گران‌قیمت می‌شوید و شانس‌تان را با مربی‌های شخصی، تجهیزات ورزشی جدید، لباس‌های ورزشی جدید و زیبا و کفش ورزشی فوق‌العاده امتحان می‌کنید. یک هفته به شدت و با اشتیاق ورزش می‌کنید و بعد، دستگاه ورزشی خانگی‌تان را تبدیل می‌کنید به یک چوب لباسی، باشگاه ورزشی را فراموش می‌کنید و کفش‌های ورزشی‌تان هم در یک گوشه خاک می‌خورند. می‌خواستم روش بهتری را با بورلی امتحان کنم. می‌دانستم اگر بتوانم او را مجبور کنم که

فقط یک عادت جدید را انتخاب و دنبال کند، احتمالاً مصمم می‌شود و تمام رفتارهای دیگرش هم خود به خود درست می‌شوند.

از بورلی خواستم که با ماشینش اطراف محل زندگی‌اش دور بزند و یک مسیر دایره‌وار یک مایلی در خیابان‌های اطراف آن جا پیدا کند. بعد به او گفتم در دو هفته‌ی آینده، سه بار در این مسیر پیاده‌روی کند. توجه کنید از او نخواستم این یک مایل را با دویدن شروع کند. در عوض، وظیفه‌ی جزئی و راحتی به او محول کردم که تلاش زیادی نمی‌خواست. بعد برای دو هفته‌ی آینده، از او خواستم که هفته‌ای سه بار در آن مسیر پیاده‌روی کند. او هر روز انتخاب می‌کرد که به این تمرین ادامه دهد.

بعد، به بورلی گفتم تا جایی که به سختی نمی‌افتد و احساس ناراحتی نمی‌کند، آهسته دویدن را شروع کند و به محض این که احساس تنگی نفس به او دست داد، بایستد و به پیاده‌روی ادامه دهد. از او خواستم تا بتواند یک چهارم مسیر، بعد یک دوم و بعد، سه چهارم آن یک مایل را بدود، به این کار ادامه دهد. سه هفته‌ی دیگر طول کشید تا او بتواند یک مایل کامل را بدود. بعد از هفت هفته، توانست تمام آن مسیر را بدود. شاید این زمان برای یک چنین پیروزی کوچکی، خیلی طولانی به نظر برسد، درست است؟ نصف یک دوی ماراتن 13/1 مایل است و یک مایل مقابل آن چیزی نیست. مهم این بود که بورلی متوجه شد انتخاب او برای داشتن اندامی مناسب (نیروی چرای‌اش؛ به زودی آن را توضیح می‌دهم) در مراسم تجدید دیدار، به عادت‌های جدید سلامتی‌اش منجر شد. اثر مرکب به حرکت درآمد و فرآیند معجزه‌آسای‌اش را شروع کرده بود.

پس از آن از بورلی خواستم تا در هربار تمرین، مسیرش را به اندازه‌ی یک‌هشتم مایل افزایش دهد؛ یک افزایش تقریباً نامحسوس، شاید فقط 300 قدم بیشتر. در عرض شش ماه، او بدون هیچ ناراحتی 9 مایل می‌دوید. در نه ماه، او به طور منظم 13/5 مایل یعنی کمی بیش‌تر از مسیر دوی نیمه‌ماراتن را به عنوان بخشی از رویه‌ی تمرینی‌اش می‌دوید. با این وجود، چیزهای مهم‌تر، آن‌هایی بودند که در جنبه‌های دیگر زندگی‌اش اتفاق افتادند. بورلی هوس خوردن شکلات (وسوسه‌ی مادام‌العمرش) و غذاهای چرب و سنگین

را از دست داد. افزایش انرژی که او از انجام ورزش‌های قلبی و عروقی و عادت‌های غذایی بهترش احساس می‌کرد، به او کمک کرد تا با شور و اشتیاق بیشتری سر کارش حاضر شود. در همان دوره، عملکرد فروش او دو برابر شد (که برای من هم عالی بود).

همان‌طور که در فصل قبل دیدیم، اثرات موجی این‌همه تحرک، اعتماد به نفس او را بالا برد و باعث شد نسبت به همسرش مهربان‌تر شود و رابطه‌شان پرشورتر از اوایل ازدواج‌شان شود. چون انرژی بیشتری داشت، تعامل او با فرزندان فعال‌تر و شادتر شد. متوجه شد که دیگر برای وقت‌گذرانی با دوستانی وقت ندارد که بعد از کار، برای خوردن غذاهای چرب و اشته‌آور و نوشیدنی دورهم جمع می‌شدند. او عضو یک باشگاه ورزشی شده بود و در آن‌جا دوستان جدیدی پیدا کرده بود که این موضوع باعث انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌های مثبت بیشتری در او می‌شد.

بعد از اولین گفت‌وگوی مان در دفتر کارم و تصمیم‌گیری برای پیدا کردن نیروی چرای‌اش و متعهد شدن به انجام مجموعه‌ای از گام‌های کوچک، او بیش از چهل پوند از وزنش را کم کرد و به یک بیل‌بورد تبلیغاتی متحرک برای زنانی تبدیل شد که در جستجوی خوش‌اندami و اعتماد به نفس هستند. امروز، بورلی به اندازه‌ی یک دوی مارا تن کامل می‌دود!

زندگی شما، محصول انتخاب‌های لحظه به لحظه‌ی شماست. در سی‌دی موفقیت شماره‌ی می 2010، جیلیان مایکلز مربی بدن‌سازی برنامه‌ی تلویزیونی بزرگ‌ترین بازنده، یکی از داستان‌های الهام‌بخش دوران کودکی‌اش را با من در میان گذاشت: «وقتی بچه بودم، مادرم یکی از این بازی‌های شکار تخم‌مرغ رنگی روز عید پاک را برایم راه انداخته بود. من اطراف خانه می‌گشتم و وقتی به تخم‌مرغ‌های پنهان شده نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، گرم شدی. وقتی به آن‌ها خیلی نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، آتش گرفتی و وقتی از تخم‌مرغ‌ها خیلی دور می‌شدم، می‌گفت: اوه، سرد شدی، داری یخ می‌زنی. من به شرکت‌کنندگان مسابقه یاد می‌دهم که به صورت لحظه به لحظه درباره‌ی خوشبختی و هدف نهایی‌شان فکر کنند؛ این که چگونه

هر انتخاب‌شان و هر تصمیمی که در این لحظه می‌گیرند، آن‌ها را به هدف نهایی‌شان نزدیک‌تر می‌کند یا از آن دورشان می‌کند.»

از آن جایی که همه‌ی دستاوردهای شما، نتیجه‌ی انتخاب‌های لحظه به لحظه‌ی شماست، با تغییر این انتخاب‌ها، قدرتی باورنکردنی برای تغییر زندگی‌تان خواهید داشت. انتخاب‌های شما گام به گام و روز به روز، اقدامات‌تان را شکل می‌دهند تا وقتی که آن‌ها به عادت‌های‌تان تبدیل می‌شوند؛ تکرار، آن‌ها را دائمی و همیشگی می‌کند.

شکست خوردن یک عادت است، پیروز شدن هم همین‌طور. حالا بیا ببینیم عادت‌های برنده شدن را دائم در زندگی‌تان تزریق کنید. عادت‌های مخرب را حذف کنید و عادت‌های مثبتی را که نیاز دارید، ایجاد کنید و در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را به هر مسیری که آرزویش را دارید، هدایت کنید؛ به گسترده‌ی بزرگ‌ترین تصورات‌تان. اجازه دهید به شما نشان دهم که چگونه...

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- در زندگی‌تان با کدام جنبه، شخص یا شرایط، بیش‌ترین مشکل را دارید؟ شروع کنید به یادداشت کردن تمام جنبه‌های آن وضعیت که به خاطرشان سپاس‌گزار هستید. از هر چیزی که قدردانی شما از آن شرایط را تقویت می‌کند و افزایش می‌دهد، فهرستی تهیه کنید.
- در کدام جنبه از زندگی‌تان، 100 درصد مسئولیت موفقیت یا شکست وضع موجودتان را نمی‌پذیرید؟ سه کاری را یادداشت کنید که قبلاً باید انجام داده‌اید و همه چیز را خراب کرده‌اید. سه کاری را یادداشت کنید که قبلاً باید انجام می‌دادید ولی انجام نداده‌اید. سه اتفاقی را بنویسید که برای‌تان رخ داد و شما به درستی واکنش نشان ندادید. سه کاری را یادداشت کنید که هم‌اکنون

می‌توانید انجام دادن‌اش را شروع کنید و با انجام‌شان، مسئولیت نتایج زندگی‌تان را در دست بگیرید.

- در یکی از جنبه‌های زندگی‌تان که می‌خواهید آن را بهتر درک کنید مثل درآمد، تغذیه، تناسب اندام، درک دیگران، تربیت فرزندان و ... شروع به ثبت و پیگیری حداقل یکی از رفتارهای‌تان کنید.



فصل سوم: عاداتها

معلمی فرزانه که همراه یکی از شاگردان اش در جنگلی قدم می‌زد، جلوی یک نهال کوچک ایستاد.

معلم، نهال کوچکی را که تازه از زمین روییده بود، نشان داد و به شاگردش گفت: «آن نهال را از زمین بیرون بکش.» پسرک جوان آن را با انگشتانش راحت بیرون کشید. بعد، معلم به نهالی که کمی محکم‌تر به نظر می‌رسید و ارتفاعش تا زانوهای پسرک بود، اشاره کرد و گفت: «حالا این یکی را بیرون بکش.» پسرک با کمی تلاش آن نهال را هم از ریشه بیرون کشید. معلم گفت: «حالا نوبت این یکی ست» و با سرش به درختچه‌ی کاملاً رشدیافته و سرسبزی که هم‌قد خود پسرک بود، اشاره کرد. پسرک با تلاش زیاد و با تمام قدرتش و در ضمن، استفاده از سنگ و چوب برای اهرم کردن زیر ریشه‌های آن درختچه، بالاخره موفق شد و آن را بیرون کشید.

بعد، معلم گفت: «حالا دوست دارم این یکی را از زمین بیرون بکشی.» پسرک جوان نگاه معلم اش را دنبال کرد و متوجه درخت بلوط تنومند و بسیار بلندی شد که به سختی می‌توانست نوکش را ببیند. از آن جایی که تلاش و تقلای زیادش در بیرون کشیدن نهال‌های به مراتب کوچک‌تر قبلی را درک کرده بود، خیلی ساده به معلم اش جواب داد: «متأسفم، از پس این یکی بر نمی‌آیم.»

معلم گفت: «پسر، تو همین الان قدرتی را که عادات‌ها روی زندگی‌ات خواهند داشت، نشان دادی! هر چه این عادات‌ها قدیمی‌تر باشند، بزرگ‌تر می‌شوند، ریشه‌های‌شان عمیق‌تر میشود و سخت‌تر از ریشه بیرون می‌آیند.

بعضی از آن‌ها خیلی بزرگ می‌شوند و ریشه‌های خیلی عمیقی پیدا می‌کنند طوری که حتی جرأت نمی‌کنی برای از بین بردن‌شان تلاش کنی.»

مخلوقات عادت

ارسطو نوشته است: «ما همانی هستیم که مکرر انجام می‌دهیم.» دیکشنری مریام-وبستر واژه‌ی عادت را این‌گونه تعریف کرده است: «یک رفتار اکتسابی که تقریباً یا کاملاً غیرارادی شده است.»

داستان جالبی وجود دارد درباره‌ی مردی که به سرعت و چهارنعل با اسب‌اش می‌تاخت. این‌طور به نظر می‌رسید که جای بسیار مهمی می‌رفت. مردی که کنار جاده ایستاده بود، فریاد زد: «کجا می‌روی؟» مرد اسب‌سوار جواب داد: «نمی‌دانم، از اسب بپرس!» این داستان زندگی خیلی از مردم است؛ آن‌ها سوار بر اسب عادت‌های‌شان می‌تازند، بدون این‌که بدانند کجا می‌روند. وقت آن رسیده است که کنترل افسار را به دست بگیرید و زندگی‌تان را در مسیر رسیدن به جایی قرار دهید که واقعاً می‌خواهید آن‌جا بروید.

اگر با استفاده از خلبان خودکار زندگی می‌کنید و اجازه می‌دهید که عادت‌های‌تان شما را اداره کنند، می‌خواهم که دلیلش را بدانید و خودتان را از این دام رها کنید. به هر حال، شما از همراهی من برخوردارید. مطالعات روان‌شناسی نشان داده‌اند که 95 درصد از همه‌ی چیزهایی که احساس می‌کنیم، فکر می‌کنیم، انجام می‌دهیم و به آن‌ها دست پیدا می‌کنیم، در نتیجه‌ی یک عادتِ یاد گرفته شده است! ما با غرایز متولد شده‌ایم و البته بدون هیچ‌گونه عادت‌ی. ما عادت‌ها را در طول زمان پرورش می‌دهیم. در دوران کودکی، مجموعه‌ای از پاسخ‌های شرطی را یاد می‌گیریم که ما را به عکس‌العمل غیرارادی (بدون فکر کردن) در خیلی از موقعیت‌ها سوق می‌دهند.

در زندگی روزمره‌تان، زندگی کردن به صورت خودکار و غیرارادی، خوبی‌های خاص خودش را دارد. اگر مجبور باشید که آگاهانه درباره‌ی هر یک از گام‌های هر کار معمولی مثل درست کردن صبحانه، رساندن بچه‌ها به مدرسه، رفتن به محل کار و ... فکر کنید، زندگی‌تان از کار می‌افتد. شما احتمالاً دندان‌های‌تان را روزی دو بار و به صورت خودکار مسواک می‌زنید. هیچ بحث فلسفی بزرگی در این کار نیست؛ شما فقط

انجامش می‌دهید. شما بلافاصله لحظه‌ای که پشت‌تان صندلی را لمس می‌کند، کمربند ایمنی‌تان را می‌بندید. هیچ فکر بعدی وجود ندارد. **عادت‌ها و رویه‌های ما اجازه می‌دهند که کمترین انرژی آگاهانه را برای انجام کارهای روزمره‌مان استفاده کنیم.** آن‌ها کمک می‌کنند عاقل باشیم و ما را قادر می‌سازند که خیلی از موقعیت‌ها را از لحاظ منطقی و عقلایی خوب اداره کنیم و از آن جایی که مجبور نیستیم درباره‌ی این کارهای معمولی و پیش پا افتاده فکر کنیم، می‌توانیم انرژی ذهنی‌مان را روی افکار و مطالب خلاقانه‌تر و غنی‌تر متمرکز کنیم. **عادت‌ها می‌توانند مفید باشند؛ البته تا وقتی که عادت‌های خوبی باشند، به همین سادگی.**

اگر تغذیه‌ی سالم و درستی داشته باشید، احتمالاً در مورد چیزهایی که می‌خرید و غذاهایی که در رستوران سفارش می‌دهید، عادت‌های سالمی ساخته‌اید. اگر وزن مناسب و اندام خوبی دارید، احتمالاً به این خاطر است که منظم ورزش می‌کنید. اگر در شغل فروش، موفق هستید، احتمالاً به خاطر عادت‌های آماده کردن ذهن و صحبت‌های درونی مثبتی‌ست که شما را قادر می‌سازند در مقابله با نپذیرفتن‌ها، خوش‌بین باقی بمانید.

من تعداد زیادی از معروف‌ترین آدم‌های موفق، بزرگ‌ترین مدیران عامل و هنرپیشگان مشهور را دیده‌ام و با آن‌ها مصاحبه کرده‌ام. می‌توانم به شما بگویم که همه‌ی آن‌ها از یک خصیصه‌ی مشترک برخوردارند؛ **همه‌ی آن‌ها عادت‌های خوب دارند.** البته معنی‌اش این نیست که عادت‌های بدی نداشته باشند؛ عادت‌های بد دارند ولی تعدادشان زیاد نیست. **رویه‌های روزانه‌ی ساخته شده بر اساس عادت‌های خوب، همان تفاوتی‌ست که موفق‌ترین‌ها را از دیگران جدا می‌کند.** این منطقی نیست؟

طبق صحبت‌های قبلی‌مان، می‌دانید که آدم‌های موفق لزوماً باهوش‌تر یا با استعدادتر از بقیه نیستند، بلکه عادت‌های‌شان آن‌ها را در مسیری قرار می‌دهد که آگاه‌تر، باهوش‌تر، لایق‌تر، آماده‌تر و با مهارت‌های بهتر شوند.

در کودکی، پدرم از لری برد به عنوان مثال استفاده می کرد تا به من در مورد عادت ها آموزش دهد. «لری افسانه ای» به عنوان یکی از بزرگ ترین بسکتبالیست های حرفه ای شهرت داشت، ولی دلیل شهرت او استعداد ورزشی فوق العاده نبود. هیچ کسی لری را در زمین بسکتبال، «برازنده» توصیف نمی کرد. با این حال، با وجود استعداد ورزشی محدودش، باعث شد تا تیم بوستون سلتيكز سه بار قهرمان جهان شود و خودش هم لقب یکی از بهترین بسکتبالیست های تمام دوران را بگیرد. چگونه توانست؟

این افتخارها به خاطر عادت های لری اتفاق افتادند؛ تعهد مداوم او برای تمرین کردن و بهتر کردن بازی اش. لری یکی از بهترین پرتاب آزاد زنده های تاریخ NBA بود. از کودکی عادت اش این بود که هر صبح قبل از رفتن به مدرسه، **500 پرتاب** آزاد تمرین کند. با چنین نظم و تلاشی، لری بیش تر استعدادهای خدادادی اش را به وجود آورد و تعدادی از بااستعدادترین بازیکن ها را در زمین مسابقه شکست داد.

مثل لری برد، شما هم می توانید پاسخ های غیرارادی و ناخودآگاهتان را شرطی کنید تا مثل قهرمان های حرفه ای باشید. این فصل درباره ی جبران کردن چیزهایی ست که در آن ها استعداد ندارید؛ آن هم با نظم سخت کوشی و عادت های خوب. این فصل درباره ی تبدیل شدن به مخلوقی از **عادت های قهرمانانه** است.

با تمرین و تکرار کافی، هر رفتاری، چه خوب باشد، چه بد، در طول زمان، غیرارادی می شود. یعنی ما خیلی از عادت های مان را ناخودآگاه کسب می کنیم (با الگوگیری از والدین مان، پاسخ دهی به پیوندهای محیطی و فرهنگی و یا خلق مکانیزم های الگوبرداری)، ولی می توانیم آگاهانه تصمیم به تغییر آن ها بگیریم. از آن جایی که هر عادتی را که دارید، یاد گرفته اید، می توانید آن هایی را که به سودتان نیستند، از یاد ببرید. آماده اید؟

با فرار از دام خشنودی آنی شروع کنید

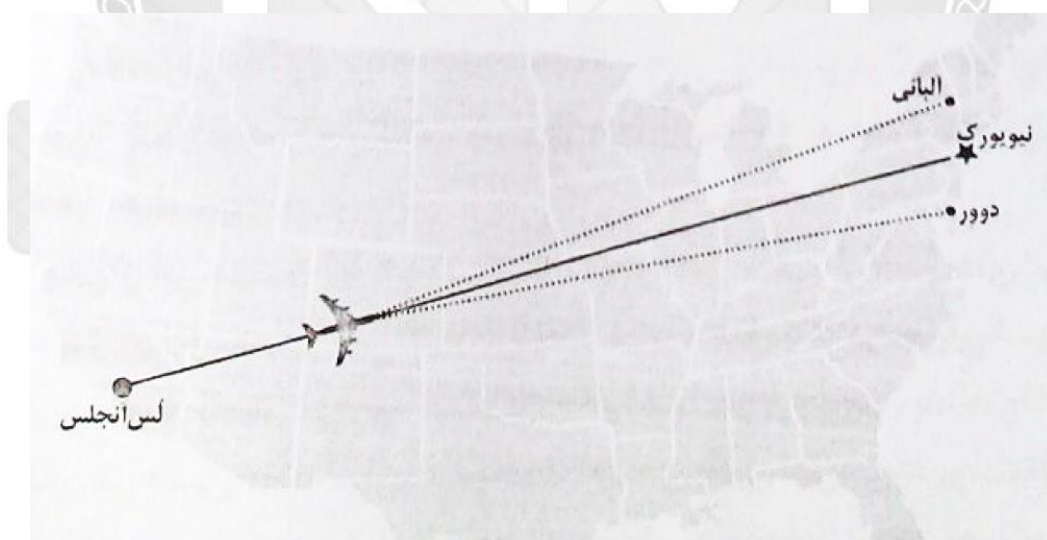
می‌دانیم که با شیرینی خوردن، لاغر نخواهیم شد. می‌دانیم سه ساعت تماشای برنامه‌های شبانه‌ی تلویزیونی مثل برنامه‌ی «رقصیدن با ستاره‌ها» و سریال پلیسی NCIS، باعث می‌شود که **سه ساعت وقت کم‌تر برای خواندن یک کتاب خوب یا گوش دادن به یک فایل صوتی فوق‌العاده داشته باشیم**. می‌دانیم که صرفاً خریدن بهترین کفش‌های پیاده‌روی، ما را برای دوی ماراتن آماده نمی‌کند. ما موجوداتی منطقی هستیم؛ حداقل این چیزیست که به خودمان می‌گوییم. پس چرا به طرزی غیرمنطقی اسیر خیلی از عادت‌های بد هستیم؟ دلیل‌اش این است که نیاز ما به داشتن **خشنودی آنی**، می‌تواند ما را به انفعالی‌ترین و بی‌فکرترین موجود جهان تبدیل کند.

اگر یک گاز از یک ساندویچ بزرگ بزنید و بلافاصله به خاطر یک حمله‌ی قلبی قفسه‌ی سینه‌تان را بگیرید و روی زمین بیفتید، امکان ندارد که برای گاز دوم اقدام کنید. اگر پُک بعدی‌تان از سیگار، باعث شود که صورت‌تان مثل صورت یک پیرمرد 85 ساله شود، احتمالاً دیگر پُک بعدی را به سیگار نمی‌زنید. اگر موفق نشوید دهمین تماس امروز را بگیرید و ناگهان به سرعت اخراج یا ورشکسته شوید، دیگر برداشتن تلفن و تماس گرفتن واقعاً غیرعقلانه خواهد بود و اگر اولین چنگال پر از کیک بی‌درنگ 50 پوند به وزن شما اضافه کند، گفتن جمله‌ی «نه، متشکرم» به دسر، کار خیلی راحتی خواهد بود.

مشکل اینجاست که نتیجه یا خوشنودی آنی ناشی از عادت‌های بد، اغلب از چیزی که در ذهن شما درباره‌ی عواقب بلند مدت در جریان است، بسیار مهم‌تر به نظر می‌رسد. در واقع، انگار افراط در عادت‌های بد، هیچ اثر منفی در همین لحظه ندارد. شما دچار حمله‌ی قلبی نمی‌شوید، پوست‌تان چروکیده نمی‌شود، در خطر اخراج قرار نمی‌گیرید و اندام‌تان چاق نمی‌شود. ولی معنی‌اش این نیست که **اثر مرکب** را فعال نکرده‌اید.

وقت آن است که بیدار شوید و درک کنید عادت‌هایی که در آن‌ها افراط می‌کنید، می‌توانند زندگی‌تان را به فاجعه‌ای مکرر تبدیل کنند. ناچیزترین اصلاحات در رویه‌های روزمره‌تان می‌توانند نتایج را به شکل چشم‌گیری در زندگی‌تان عوض کنند. باز هم من درباره‌ی تغییرهای بزرگ یا اوراق کردن کامل شخصیت، خصوصیات و زندگی‌تان صحبت نمی‌کنم. اصلاحات بسیار کوچک و به ظاهر بی‌اهمیت می‌توانند در هر چیزی تغییرات اساسی به وجود آورند.

بهترین چیزی که برای شفاف ساختن قدرت اصلاحات کوچک می‌توانم مثال بزنم این است که هواپیمایی را تصور کنید که از لُس آنجلس عازم نیویورک است. اگر نوک هواپیما فقط یک درصد از مسیر اصلی منحرف شود، وقتی هواپیما از باند فرودگاه لُس آنجلس بلند می‌شود، تقریباً یک خطای نامشهود است، ولی در نهایت منجر به حدود 150 مایل انحراف از هدف اصلی خواهد شد و هواپیما جای نیویورک به آلبانی یا دوور خواهد رسید. این در مورد عادت‌های شما هم اتفاق می‌افتد. یک عادت بد که در همین لحظه که خیلی بزرگ به نظر نمی‌رسد، سرانجام ممکن است شما را مایل‌ها از مسیرتان به سوی هدف‌ها و آن زندگی که آرزوی‌اش را دارید، دور کند. شکل (6) را ببینید.



شکل (6): قدرت اصلاحات کوچک: تغییری یک درصدی در مسیر اصلی، منجر به 150 مایل انحراف از مسیر اصلی می‌شود.

بیشتر مردم زندگی‌شان را می‌گذرانند، بدون این‌که انرژی آگاهانه‌ی زیادی بگذرانند روی کشف آن‌چه می‌خواهند و آن‌چه لازم است انجام دهند تا خودشان را به آن‌جا برسانند. می‌خواهم به شما نشان دهم چگونه اشتیاق‌تان را شعله‌ور کنید و کمک‌تان کنم تا قدرت خلاقانه‌ی غیرقابل توقف‌تان را در مسیر آرزوها و رویاهای قلبی‌تان به کار گیرید. **ریشه‌کن کردن عادت‌های بدی که مثل درخت بلوطی تنومند رشد کرده‌اند، دشوار و پُر دردسر خواهد بود.** برای انجام این کار به چیزی بزرگ‌تر از حتی باپشتکارترین اراده‌ها نیاز خواهید داشت. **نیروی اراده، به تنهایی نمی‌تواند آن‌را ریشه‌کن کند.**

جادوی‌تان را پیدا کنید؛ نیروی چرای‌تان را

تصور این‌که برای تغییر عادت‌های‌تان فقط به اراده احتیاج دارید، مثل این است که برای دور نگه‌داشتن یک خرس خاکستری گرسنه از زنبیل پیک‌نیک‌تان یک دستمال سفره روی آن بگذارید. برای جنگیدن با خرس عادت‌های بدتان، وسیله‌ی قدرتمندتری می‌خواهید.

وقتی در سخت‌کوشی برای رسیدن به هدف‌های‌تان به مشکل می‌خورید، معمولاً باور می‌کنید که اراده‌ی لازم را ندارید. من با این موضوع مخالفم. این‌که انتخاب کنیم موفق باشیم، کافی نیست. چه چیزی شما را در انتخاب‌های مثبت جدیدی که لازم است داشته باشید، پایدار و استوار می‌کند؟ چه چیزی شما را از عقب‌نشینی کردن به عادت‌های بد و بدون فکرتان متوقف خواهد کرد؟ چه چیزی این دفعه را از همه‌ی دفعه‌های قبلی که تلاش کردید و شکست خوردید، متفاوت خواهد کرد؟ به محض این‌که ذره‌ای احساس ناراحتی کردید، وسوسه می‌شوید که به رویه‌ی قدیمی و راحت‌تان برگردید.

شما قبلاً نیروی اراده را امتحان کردید و شکست خوردید. شما اراده‌تان را به کار گرفتید و آن عادت‌ها را برای مدتی رها کردید. دفعه‌ی قبل، فکر می‌کردید کل اضافه وزن‌تان را از بین خواهید برد. تصور می‌کردید

که پارسال، از پس همه‌ی آن تماس‌های فروش برخواهید آمد. لطفاً تمام کنید این دیوانگی را و کاری متفاوت انجام دهید. در این صورت است که می‌توانید نتایج متفاوت و بهتری به دست آورید.

نیروی اراده را فراموش کنید. حالا وقت استفاده از نیروی چرای تان است. انتخاب‌های شما فقط زمانی معنی پیدا می‌کنند که آن‌ها را به آرزوها و رویاهای تان ربط دهید. عاقلانه‌ترین و برانگیزاننده‌ترین انتخاب‌ها آن‌هایی هستند که منطبق بر اهداف، خود درونی و ارزش‌های والای تان باشند. **شما باید چیزی را بخواهید که بدانید چرا آن را می‌خواهید، وگرنه خیلی زود تسلیم می‌شوید.**

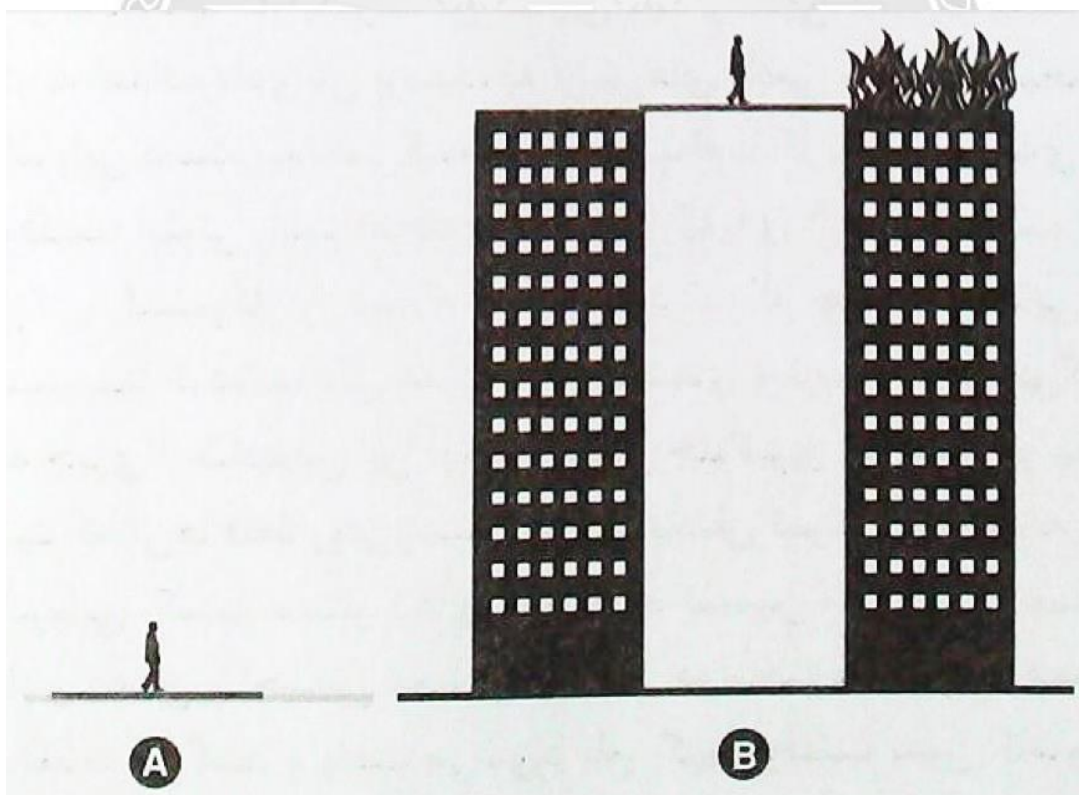
چرای شما چیست؟ اگر می‌خواهید پیشرفتی قابل توجه در زندگی تان به وجود آورید، باید یک دلیل داشته باشید و برای این که خودتان را مجبور کنید که بخواهید تغییراتی ضروری به وجود آورید، چرای شما باید چیزی باشد که شما را به صورتی خارق‌العاده به هیجان آورد و برانگیزاند. باید برای سال‌های متمادی بخواهید که بلند شوید و تلاش کنید و تلاش کنید و تلاش کنید! **بنابراین، چه چیزی ست که بیش‌تر از همه شما را به حرکت در می‌آورد؟ شناسایی چرای تان بسیار مهم و حیاتی ست.** این چیزی ست که شما را به هیجان می‌آورد و همانی ست که مشتعل‌کننده‌ی اشتیاق، سرچشمه‌ی جدیدت و سوخت مداومت و پافشاری تان است. این موضوع خیلی مهم است و من آن را هسته‌ی اصلی اولین کتابم قرار دادم؛ کتاب «بهترین سال عمرتان را رقم بزنید: فرمولی اثبات شده برای رسیدن به اهداف بزرگ». شما باید چرای تان را بدانید.

چرا انجام هر کاری ممکن است

نیروی چرای شما همان چیزی ست که باعث می‌شود بتوانید به کارهایی خسته‌کننده، پیش پا افتاده و پُرحمت بچسبید. **همه‌ی چگونه‌ها بی‌معنی خواهند بود اگر چراهای شما به اندازه‌ی کافی قدرتمند باشند.** تا وقتی آرزوها و انگیزه‌های تان را درست انتخاب نکنید، هر راه جدیدی را که برای بهتر کردن زندگی تان

جست و جو می کنید، رها خواهید کرد. اگر نیروی چرای تان - آرزوهای تان - به اندازه‌ی کافی قدرتمند نباشد و ثبات تعهدتان به اندازه‌ی کافی قوی نباشد، شما هم مثل همان آدم‌هایی می‌شوید که اول سال برای سال پیش رو نیت انجام کار خاصی می‌کنند ولی خیلی زود تسلیم می‌شوند و برمی‌گردند به بی‌خیالی و بی‌توجهی در انتخاب‌های بد. اجازه دهید این موضوع را با یک مثال برای تان روشن‌تر کنم:

اگر تخته‌ای به عرض 25 سانتی‌متر و طول 3 متر را روی زمین می‌گذاشتم و می‌گفتم: «اگر از روی این تخته عبور کنید، 20 دلار به شما می‌دهم»، آیا این کار را می‌کردید؟ این یک کار ساده و پولی بی‌دردسر است. چه می‌شود اگر همان تخته را بردارم و با آن پلی بین دو ساختمان 100 طبقه بسازم؟ دیگر 20 دلار برای عبور از روی تخته‌ی 3 متری کافی نیست و حتی این کار، ممکن هم به نظر نمی‌رسد، درست است؟ احتمالاً به من نگاه می‌کردید و می‌گفتید: «نه، به هیچ وجه.» شکل (7) را ببینید.



شکل (7): نیروی چرای تان به اندازه‌ی کافی قدرتمند است؟

با این حال، اگر فرزندان در ساختمان مقابل بود و ساختمان هم آتش گرفته بود، آیا برای نجات او، از روی تخته می‌گذشتید؟ فوری و بدون هیچ سوالی این کار را می‌کردید؟ چه 20 دلار در میان باشد، چه نباشد.

چرا بار اول که از شما خواستم از روی تخته‌ای که در ارتفاع قرار گرفته است بگذرید، گفتید امکان ندارد، ولی بار دوم برای انجام‌اش تردید نکردید؟ مگر ریسک‌ها و خطرهای همان نیستند؟ پس چه تغییر کرد؟ چرای شما؛ دلیل شما برای خواستن انجام آن کار. فهمیدید؟ وقتی دلیل‌تان به اندازه‌ی کافی بزرگ باشد، تقریباً هر کاری حاضرید انجام دهید.

برای این‌که نیروی بالقوه‌ی خلاقیت و نیروی محرکه‌ی درونی‌تان را درست فعال کنید، باید فراتر از انگیزه‌ها و اهداف مادی و پولی را ببینید. البته معنی‌اش این نیست که آن محرک‌ها، بد هستند، نه، در حقیقت آن‌ها محرک‌هایی فوق‌العاده هستند. من متخصص اشیای زیبا هستم، اما **چیزهای مادی نمی‌توانند واقعاً قلب، روح و جرأت‌تان را برای مبارزه به کار بگیرند.** آن اشیای باید از جایی عمیق‌تر بیایند. حتی اگر به اهداف مادی‌تان برسید، به ارزش‌های واقعی یعنی خوشبختی و کامروایی دست پیدا نمی‌کنید. در مصاحبه‌ام با کارشناس درجه یک موفقیت؛ آنتونی رابینز (مجله‌ی موفقیت، ژانویه‌ی 2009) او گفت: «من بزرگان کسب و کار را دیده‌ام که با وجود این‌که به اهداف نهایی‌شان دست پیدا کرده‌اند، ولی هنوز هم در ناامیدی و ترس زندگی می‌کنند. چه چیزی از شاد بودن این آدم‌های موفق جلوگیری می‌کند؟ جواب این است که آن‌ها فقط روی رسیدن به اهداف‌شان تمرکز کرده‌اند، نه روی کامروایی. کسب دستاوردهای فوق‌العاده تضمین نمی‌کند به مسرت، شادی، عشق و احساس معنا برسید. این دو مجموعه مهارت، همدیگر را تغذیه می‌کنند و باعث می‌شوند باور کنم موفقیت بدون کامروایی، شکست است.»

خیلی خوب این موضوع را گفته است. به همین خاطر، فقط کافی نیست تا انتخاب کنید که موفق باشید. باید عمیق‌تر از آن کاوش کنید تا انگیزه‌ی اصلی‌تان را پیدا کنید و قدرت‌های نهفته‌تان را فعال کنید؛ همان

نیروی چرای‌تان را.

انگیزه‌ی اصلی

نقطه‌ی دسترسی به نیروی چرای‌تان، از طریق ارزش‌های اصلی و درونی شماست؛ که هم تعریف می‌کنند چه کسی هستید و هم اینکه چه می‌خواهید. ارزش‌های اصلی شما مثل قطب‌نمای درونی، برج مراقبت و جی‌پی‌اس شخصی شما هستند و شبیه فیلتری عمل می‌کنند که از طریق آن‌ها تمامی نیازها، خواسته‌ها و وسوسه‌های زندگی‌تان را اداره می‌کنید و مطمئن می‌شوید که شما را به مقصد موردنظرتان راهنمایی می‌کنند. تعیین و مشخص کردن کامل ارزش‌های اصلی، یکی از مهم‌ترین قدم‌ها در هدایت زندگی‌تان به والاترین چشم‌اندازهای‌تان است.

اگر قبل از این، ارزش‌های‌تان را به طور واضح و روشن تعیین نکرده باشید، ممکن است خودتان را در حال انتخاب‌هایی ببینید که با آن‌چه می‌خواهید، در تضادند. اگر صداقت برای شما موضوع بسیار مهمی باشد، ولی با آدم‌های دروغ‌گو مراوده داشته باشید، این یک تضاد است. وقتی کارهای‌تان در تضاد با ارزش‌های‌تان باشند، سرانجام دچار ناراحتی و افسردگی می‌شوید. در حقیقت، روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی بیش‌تر از این که اعمال و رفتارمان با ارزش‌های‌مان همخوانی نداشته باشند، استرس ایجاد نمی‌کند.

در ضمن، تعیین ارزش‌های اصلی کمک می‌کند زندگی‌تان را ساده‌تر و کارآمدتر کنید. وقتی از ارزش‌های اصلی‌تان کاملاً خبر دارید، تصمیم‌گیری هم راحت‌تر است. هر وقت با یک انتخاب روبه‌رو می‌شوید از خودتان بپرسید: «آیا این انتخاب با ارزش‌های اصلی من همخوانی دارد؟» اگر داشت انجام‌اش دهید و اگر نداشت، انجام ندهید و بروید و پشت سرتان را هم نگاه نکنید. در این صورت تمام نگرانی‌ها و تردیدهای‌تان از بین می‌روند.

میدان نبردتان را پیدا کنید

مردم، هم با چیزهایی که می خواهند داشته باشند تهییج می شوند و هم با چیزهایی که نمی خواهند. عشق یک نیروی برانگیزاننده ی خیلی قدرتمند است، ولی نفرت هم دقیقاً همین طور است. برخلاف نظر عموم جامعه، نفرت داشتن هم می تواند خوب باشد؛ مثل نفرت از بیماری، نفرت از بی عدالتی، نفرت از جهل، نفرت از خودبرتربینی و چیزهایی از این قبیل. بعضی وقت ها شناخت دشمن، آتش درون شما را شعله ور می کند. بعضی از بزرگترین انگیزه ها، تصمیم ها و پایداری های سرسختانه ی من مربوط به زمان هایی بوده اند که دشمنی برای مبارزه کردن داشته ام. در تاریخ، بیشترین داستان های تحول گونه و انقلاب های سیاسی در نتیجه ی مبارزه با یک دشمن شکل گرفته اند؛ داوود و جالوت، آمریکا و بریتانیا، راکي و آپولو کرید، لانس آرمسترانگ و سرطان، اپل و مایکروسافت. می توانم باز هم ادامه دهم، ولی فکر می کنم متوجه منظورم شده باشید. دشمنان به ما دلیلی برای به پا خواستن با شجاعت و شهامت می دهند. نیاز به مبارزه؛ مهارت ها، شخصیت و اراده ی شما را به چالش می کشد. شما را مجبور می کند به ارزیابی و به کار انداختن استعدادها و توانایی های تان. بدون وجود یک مبارزه ی برانگیزاننده، ممکن است چاق و تنبل شویم و قدرت و هدف مان را از دست بدهیم.

بعضی از مراجعان من از این موضوع نگرانند که نیروی چرای آن ها از اهدافی ناشی می شود که خیلی والا نیستند. آن ها احساس گناه می کنند از اینکه خواسته اند ثابت کنند آدم هایی که پشت سرشان حرف می زنند، اشتباه می کنند. یا روی کسی را کم کنند که گفته است او توان انجام هیچ کاری را ندارد. یا شکست دادن یک رقیب یا این که سرانجام از خواهر یا برادری که همیشه آن ها را تحت سیطره ی خود داشته است، بهتر عمل کنند. ولی واقعاً مهم نیست که انگیزه تان چه باشد، البته تا وقتی انگیزه تان قانونی و اخلاقی ست. شما مجبور نیستید انگیزه های بشردوستانه ی بزرگی داشته باشید. مهم این است که کاملاً

احساس برانگیختگی کنید. بعضی وقت‌ها آن انگیزه می‌تواند به شما کمک کند تا از یک احساس یا تجربه‌ی منفی قدرتمند، برای ایجاد یک پایان قدرتمندتر و موفق‌تر استفاده کنید.

این موضوع درباره‌ی پیت کارول که یکی از مشهورترین مربیان راگبی تاریخ است، اتفاق افتاده. وقتی در شماره‌ی سپتامبر سال 2008 مجله‌ی موفقیت با کارول مصاحبه کردیم، او انگیزه‌ی اولیه‌ی خودش را این‌طور توضیح داد: «در کودکی، جثه‌ی کوچکی داشتم و بنابراین نمی‌توانستم کارهای زیادی انجام دهم. چند سال طول کشید تا به جایی رسیدم که بتوانم با دیگران رقابت کنم. تمام آن دوران با این واقعیت زندگی می‌کردم که من خیلی بهتر از این‌ها هستم و لازم است برای اثبات آن بجنگم. کمی ناراحت بودم چون می‌دانستم که می‌توانم آدم خاصی باشم.»

نیاز کارول به جنگیدن، بالاخره بزرگی و مهارت‌های او را نمایان کرد. در شماره‌ی مارس 2010 مجله‌ی موفقیت، مصاحبه‌ای را با بازیگر بزرگ، آنتونی هاپکینز انجام دادیم. حیرت کردم وقتی فهمیدم استعداد و اراده‌ی فوق‌العاده‌ی او، از عصبانیت و خشم شکفته شده بود. هاپکینز اعتراف کرد دانش آموز بدی بوده و خوانش‌پریشی و اختلال کمبود توجه بیش‌فعالی داشته است، آن هم در زمانی که علم روان‌شناسی از وجود چنین بیماری‌هایی بی‌خبر بود. به او لقب «کودک مشکل‌آفرین» داده بودند.

هاپکینز گفت: «من منشا نگرانی‌های والدین‌ام بودم. به نظر می‌رسید هیچ آینده‌ی روشنی در انتظارم نیست چون تحصیل و آموزش موضوعات مهمی بودند، ولی انگار من توانایی درک چیزهایی را که به من آموزش داده می‌شد، نداشتم. بچه‌های فامیل، همه باهوش بودند، ولی من احساس رنجش و خشم می‌کردم و فکر می‌کردم از طرف کل جامعه طرد می‌شوم و به همین خاطر، خیلی غمگین و افسرده بودم.»

هاپکینز، عصبانیت‌اش را مهار کرد. اول، آن عصبانیت، او را به مبارزه برای رسیدن به موفقیت در عرصه‌هایی خارج از علم و ورزش سوق داد. فهمید که اندک استعدادی در بازیگری دارد. بنابراین، از خشم‌اش به خاطر برچسب‌های تحقیرآمیزی که به او داده شده بود، به عنوان سوختی برای تعهدش به

حرفه‌ی بازیگری استفاده کرد. امروز هاپکینز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازیگران سینما شناخته می‌شود. در نتیجه‌ی شهرت و ثروتی که به دست آورده، توانسته است به آدم‌های بی‌شماری که زیر آزار مداوم بوده‌اند، کمک کند و علاوه بر این از کارهای زیست محیطی بسیار مهمی حمایت کند. با وجود این که انگیزه‌ی او در ابتدای کار به خاطر اهداف باشکوه و والا نبود، ولی به طور مشخص، مبارزه‌اش ارزشمند بود.

همه‌ی ما می‌توانیم انتخاب‌هایی قدرتمندانه داشته باشیم. همه‌ی ما می‌توانیم با انتقاد نکردن از شانس، تقدیر یا هر کس دیگری برای نتایج‌مان، کنترل را به دست گیریم. این در توانایی ماست که باعث تغییر هر چیزی شویم. جای این که اجازه دهیم تجارب دردناک گذشته انرژی‌مان را تحلیل ببرند و موفقیت‌مان را تخریب کنند، می‌توانیم از آن‌ها برای تامین سوختی استفاده کنیم که برای ایجاد تغییرات مثبت و سازنده می‌خواهیم.

اهداف

همان‌طور که قبلاً گفتم، اثر مرکب همیشه فعال است و همیشه شما را به جایی خواهد برد. ولی سوال این است که به کجا؟ شما می‌توانید این نیروی بی‌پایان را مهار کنید و باعث شوید که شما را به ماورای آرزوهای‌تان ببرد. ولی باید بدانید کجا می‌خواهید بروید و در آرزوی چه اهداف، رویاها و مقاصدی هستید. وقتی در مراسم خاکسپاری مربی دیگرم «پل جی مایر» بودم، توانگری و تنوع زندگی‌اش را به یاد آوردم. به اندازه‌ی ده نفر، موفقیت کسب کرد، تجربه به دست آورد و به دیگران کمک کرد. آگاهی از فوت او باعث شد که من تعداد و اندازه‌ی اهدافی را که برای خودم در نظر گرفته بودم، دوباره ارزیابی کنم. اگر پل این‌جا بود، به ما می‌گفت: «اگر به آن پیشرفتی که هم خواهان‌اش هستید و هم توانایی‌اش را دارید، دست پیدا نکرده‌اید، فقط به این خاطر است که اهداف‌تان را به روشنی تعریف نکرده‌اید.» یکی از به یاد ماندنی‌ترین جملات او که اهمیت اهداف را به ما یادآوری می‌کند، این است: «هر آن‌چه را که شما به وضوح تصور

می کنید، مشتاقانه آرزو می کنید، خالصانه به آن اعتقاد دارید و با شور و شوق براساس آن عمل می کنید...
به ناچار باید اتفاق بیوفتد.»

یکی از مهارت هایی که بیشترین سهم را در ایجاد فراوانی در زندگی من داشته، این است که چگونه به صورتی اثربخش اهدافی را تعیین و به آنها دست پیدا کنم. وقتی قدرت خلاقیت تان را روی یک هدف به خوبی تعریف شده، سازماندهی و متمرکز می کنید، چیزی تقریباً جادویی اتفاق می افتد. این موضوع را به کرات دیده ام: موفق ترین آدم های دنیا به این دلیل به موفقیت رسیده اند که چشم اندازشان را ترسیم کرده اند. شخصی که هدف و انگیزه ای شفاف، الزام آور، برانگیزاننده و سوزان دارد، حتی کسانی را که جزو بهترین ها هستند، همیشه شکست خواهد داد.

تعیین اهداف، چگونه عمل می کند: معمای «راز» آشکار می شود

شما فقط چیزهایی را می بینید، تجربه می کنید و به دست می آورید که در جست و جوی شان هستید. اگر ندانید که دنبال چه هستید، مطمئن باشید به آن نمی رسید. ما به طور ذاتی مخلوقاتی جست و جوکننده ی هدف هستیم. مغز ما همیشه در تلاش است تا جهان بیرونی را با آن چه که در جهان درونی مان می بینیم و انتظار داریم، تطبیق دهد. بنابراین، وقتی به مغزتان دستور می دهید در جست و جوی چیزهایی باشد که خواهان شان هستید، شروع به دیدن آنها می کنید. در واقع، مقصود آرزوهای شما احتمالاً همیشه در اطرافتان وجود داشته، اما ذهن و چشم تان برای دیدن آن باز نبوده است.

این همان شیوه ای است که قانون جاذبه طبق آن عمل می کند. قانون جاذبه، یک جادوی مرموز درونی که به نظر می رسد، نیست، بلکه بسیار ساده تر و عملی تر از آن است.

ما هر روز با میلیاردها محرک حسی (سمعی، بصری و فیزیکی) از اطلاعات بمباران می شویم. برای این که خودمان را از دیوانه شدن حفظ کنیم، 99/9 درصد از آنها را نادیده می گیریم و فقط آنهایی را واقعاً

می بینیم، می شنویم و تجربه می کنیم که ذهن مان روی آن ها تمرکز می کند. به همین خاطر است که وقتی به چیزی «فکر» می کنید، به نظر می رسد آن را به طور معجزه آسایی به زندگی تان فرا می خوانید. در واقع، شما الان فقط چیزی را می بینید که از قبل در آن جا وجود داشته است. شما واقعاً آن را به زندگی تان جذب می کنید، آن ها از قبل در آن جا و در دسترس شما بوده اند و شما فقط افکارتان را متمرکز کردید و ذهن تان را برای دیدن آن ها هدایت کردید.

درست است؟ این موضوع اصلاً اسرارآمیز و مبهم نیست؛ در واقع، کاملاً منطقی ست. حالا، با این درک جدید، هر چیزی که ذهن تان به آن فکر می کند و همه ی فکرهای اتفاقی در میان آن 99/9 درصد فضای باقی مانده، همانی ست که ذهن تان روی آن تمرکز خواهد کرد.

این یک مثال پیش پا افتاده است (چون خیلی بدیهی و درست است!): موقع خرید یک ماشین جدید، ناگهان آن مدل را همه جا می بینید، درست است؟ به نظر می رسد که هزاران دستگاه از آن در خیابان ها تردد می کنند؛ در حالی که دیروز آن جا نبودند. ولی آیا این موضوع واقعیت دارد؟ البته که نه. آن ها در تمام مدت همان جا بودند، ولی شما به آن ها توجه نمی کردید. بنابراین، آن ها واقعاً برای شما وجود نداشتند، تا وقتی توجه تان را به آن ها معطوف کردید.

وقتی اهداف تان را تعیین می کنید، چیزی جدید را برای جست و جو و تمرکز بر مغزتان می دهید. این موضوع شبیه این است که به ذهن تان چشم های جدیدی می دهید تا از طریق آن ها همه ی مردم، رویدادها، مکالمات، منابع، ایده ها و خلاقیتی که شما را احاطه کرده است، ببینید. با این دید جدید (برنامه ی درونی) ذهن تان شروع می کند به تطبیق دادن محیط خارج با آن چیزی که از درون خیلی خواهان اش هستید؛ یعنی هدف تان. به همین سادگی ست. بعد از این که آشکارا هدف تان را تعیین کردید، در این که چگونه جهان را تجربه می کنید و ایده ها، فرصت ها و دیگران را به زندگی تان فرا می خوانید، تفاوتی عمیق به وجود می آید.

در یکی از مصاحبه‌هایم با برایان تریسی، او این موضوع را این‌طور توضیح داد: «انسان‌های موفق، اهداف خیلی صریح و شفافی دارند. آن‌ها می‌دانند کیستند و دنبال چیستند. آن‌ها اهداف‌شان را می‌نویسند و برای به دست آوردن‌شان برنامه‌ریزی می‌کنند. آدم‌های ناموفق، اهداف‌شان را مثل تیکه‌ای که در یک قوطی سرگردان است، در سرشان حمل می‌کنند؛ ما می‌گوییم هدفی که روی کاغذ نوشته نشده است، صرفاً یک خیال محض است. همه، خیال‌هایی در سر دارند؛ ولی آن خیال‌ها مثل فشنگ‌هایی بدون باروت هستند. بدون هدف‌های مکتوب، آدم‌ها تیرشان به سنگ می‌خورد و همین موضوع، نقطه‌ی شروع برای رسیدن به اهداف‌تان است.»

پیشنهاد می‌کنم همین امروز وقت بگذارید و فهرستی از مهم‌ترین اهداف‌تان را بنویسید. توصیه می‌کنم در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان و نه فقط جنبه‌ی کسب و کار یا مالی، اهدافی را در نظر بگیرید. از تمرکز کردن روی فقط یکی از جنبه‌های زندگی‌تان طوری که دیگر جنبه‌ها را نادیده بگیرید، برحذر باشید، چون بهای سنگینی را برای این کار خواهید پرداخت. به سمت موفقیت کامل در تمام جنبه‌های زندگی قدم بردارید و به تعادل در آن جنبه‌های زندگی برسید که برای‌تان مهم هستند، جنبه‌هایی مثل: کسب و کار، مسائل مالی، سلامتی، رفاه و خوشبختی، معنویت، خانواده و روابط خانوادگی و شیوه‌ی زندگی.

به چه کسی تبدیل خواهید شد

خیلی از آدم‌ها، وقتی دنبال رسیدن به اهداف جدید هستند، می‌پرسند: «خیلی خب، من هدف‌ام را پیدا کردم، حالا برای این که به آن برسم، باید چه کارهایی انجام دهم؟» این سوال بدی نیست، ولی اولین سوالی نیست که باید به آن جواب داده شود. سوالی که باید از خودمان بپرسیم این است که: «باید به چه کسی تبدیل شوم؟» احتمالاً آدم‌هایی را می‌شناسید که به نظر می‌رسد همه‌ی کارهای درست را انجام می‌دهند، ولی هنوز هم نتایجی را که دنبال‌اش هستند، به دست نیاورده‌اند؛ درست است؟ چرا؟ یکی از چیزهایی که جیم ران به من یاد داد این بود که: «اگر بزرگ‌تر می‌خواهید، باید انسان بزرگ‌تری شوید. موفقیت چیزی

نیست که تعقیب‌اش کنید. چیزی که تعقیب‌اش می‌کنید، از شما فرار می‌کند؛ مثل تلاش برای تعقیب پروانه‌ها. موفقیت چیزی‌ست که آن‌را جذب می‌کنید؛ آن هم با شخصی که به آن تبدیل می‌شوید.»

وقتی این فلسفه را درک کردم، در زندگی و پیشرفت شخصی‌ام تحولی اساسی اتفاق افتاد. وقتی مجرد بودم و می‌خواستم همسر دلخواه‌ام را پیدا کنم، فهرستی از ویژگی‌ها و خصوصیت‌هایی که می‌خواستم همسر ایده‌آلم داشته باشد، روی کاغذ نوشتم. بیش از 40 صفحه را به توصیف او با جزئیاتی دقیق و تفصیلی اختصاص دادم؛ شخصیت، منش، ویژگی‌های اصلی، نگرش‌ها و فلسفه‌های‌اش نسبت به زندگی، خانواده، فرهنگ، ترکیب اندامی و حتی بافت موهای‌اش. مفصل نوشتم که زندگی‌مان به چه صورتی خواهد بود و چه کارهایی را با هم انجام خواهیم داد. بعد، از خودم پرسیدم: «باید چه کار کنم تا چنین دختری را پیدا کنم؟» ممکن بود هنوز هم مثل تعقیب آن پروانه عمل کنم. در عوض، به آن فهرست نگاه کردم و به فکر فرو رفتم که آیا خودم همان ویژگی‌ها را دارم یا نه. آیا هر مشخصه‌ای را که انتظار دارم همسرم داشته باشد، خودم دارم؟ از خودم پرسیدم: «چنین زنی، دنبال چه مردی خواهد بود؟ باید چگونه باشم که برای چنین زنی جذاب به نظر برسم؟»

حدود 40 صفحه را هم به توصیف همه‌ی ویژگی‌ها، مشخصه‌ها، رفتارها، نگرش‌ها و خصوصیات که لازم بود خودم داشته باشم، اختصاص دادم. بعد، تمام تلاش‌ام را کردم تا به آن ویژگی‌ها برسم و چنان شخصیتی بشوم. حدس می‌زنید چه شد؟ جواب داد! انگار او از نوشته‌های آن کاغذ جان گرفت و مقابلم ظاهر شد. همسرم جورجیا، دقیقاً همان چیزی‌ست که من برای خودم توصیف کرده و در جست‌وجوی‌اش بودم؛ حتی در کوچک‌ترین جزئیات. راه‌اش این بود که باید برای خودم روشن می‌کردم که باید به چه کسی تبدیل شوم تا زنی با خصوصیات او را جذب کنم و بعد، تلاش کنم تا به آن برسم.

بهبود خودتان

بسیار خب، بیایید فرایند رسیدن به هدف‌هایی را که برای‌شان مصمم هستید، ترسیم کنیم. این فرایند، فرایند انجام دادن و در بعضی موارد، فرایند انجام ندادن است.

مانعی که بین شما و هدف‌تان قرار دارد، رفتار شماست. آیا لازم است انجام دادن کاری را متوقف کنید تا اثر مرکب، شما را به یک ماریچ رو به پایین نبرد؟ به طور مشابه، باید انجام چه کارهایی را شروع کنید تا خط سیرتان را عوض کنید و در نتیجه در یک مسیر بهتر قرار بگیرید؟ در واقع، لازم است چه عادت‌ها و رفتارهایی را از زندگی‌تان حذف یا به آن اضافه کنید؟

زندگی شما فرمولی شبیه به این دارد:

شما ← انتخاب + رفتار + عادت + مرکب شدن = اهداف

(تصمیم) (اقدام) (انجام مکرر) (زمان)

به همین خاطر، ضروری است که کشف کنید کدام رفتارها مسیر منتهی به هدف‌تان را مسدود و کدام رفتارها شما را در دستیابی به هدف‌تان یاری می‌کنند.

شاید فکر کنید تمام عادت‌های بدتان را در کنترل دارید، ولی شرط می‌بندم که اشتباه می‌کنید. دوباره می‌گویم به همین خاطر است که ثبت کردن عادت‌ها، این قدر موثر است. منظورم این است که، صادقانه می‌دانید که هر روز چند ساعت به تماشای برنامه‌های تلویزیون می‌نشینید؟ چند ساعت را صرف گوش دادن به شبکه‌های خبری می‌کنید یا چند ساعت را به شنیدن اهداف و دستاوردهای دیگران در شبکه‌های ورزشی و مُد اختصاص می‌دهید؟ می‌دانید روزانه چند لیوان نوشابه می‌نوشید؟ یا چند ساعت را صرف انجام کارهای غیرضروری پشت کامپیوتر (فیس‌بوک، خواندن شایعات اینترنتی و ...) می‌کنید؟ همان‌طور که در فصل قبل نوشتیم، اولین وظیفه‌تان این است که از نحوه‌ی رفتارهای‌تان باخبر شوید. در چه مواقعی

غفلت کرده‌اید و عادت‌های بد ناخودآگاهی را به وجود آورده‌اید که باعث انحراف شما از مسیرتان شده است؟

چند وقت پیش، یک مدیرعامل موفق که همراه او در یک کمیته‌ی غیرانتفاعی همکاری می‌کردم، استخدام کرد تا برای بهبود بهره‌وری‌اش به او مشاوره دهم. او کارش را خیلی خوب انجام می‌داد ولی می‌دانست که می‌تواند زمان‌اش را بهینه‌سازی کند و با گرفتن کمی راهنمایی، بازدهی‌اش را بالا ببرد. از او خواستم تا فعالیت‌های‌اش را به مدت یک هفته ثبت کند و چیزی را متوجه شدم که خیلی زیاد می‌بینم: زمان باورنکردنی زیادی را صرف مرور اخبار می‌کرد؛ صبح‌ها 45 دقیقه روزنامه می‌خواند، در مسیر رفتن به محل کارش 30 دقیقه به اخبار رادیو گوش می‌داد، و همین قدر زمان را هم در حین برگشت از محل کارش به خانه صرف گوش دادن اخبار می‌کرد. حین کارش، چندین بار اخبار را از سایت یا هو چک می‌کرد (در مجموع حداقل 20 دقیقه). وقتی به خانه می‌رسید، حین احوال‌پرسی و صحبت با خانواده‌اش، 15 دقیقه‌ی پایانی اخبار محلی را تماشا می‌کرد. بعد، قبل از خوابیدن، 30 دقیقه اخبار ورزشی گوش می‌داد و 30 دقیقه اخبار شبانگاهی ساعت ده را می‌دید. هر روز در مجموع حدود 3/5 ساعت را صرف اخبار می‌کرد. او یک اقتصاددان یا تاجر نبود یا شغلی نداشت که زندگی یا مرگ‌اش به جدیدترین اخبار بستگی داشته باشد. زمانی را که او صرف انواع گوناگون رسانه‌های خبری می‌کرد خیلی بیش‌تر از چیزی بود که لازم داشت تا یک رای‌دهنده‌ی آگاه یا یک عضو فعال جامعه باشد یا حتی منافع شخصی‌اش را افزایش دهد. در حقیقت، او اطلاعات باارزش خیلی کمی را از برنامه‌هایی که انتخاب می‌کرد، به دست می‌آورد. بنابراین، پس چرا او روزانه حدود 4 ساعت را صرف اخبار می‌کرد؟ **این فقط یک عادت بود.**

به او توصیه کردم که رادیو و تلویزیون‌اش را خاموش کند، اشتراک روزنامه‌اش را لغو کند و از فیدهای RSS استفاده کند تا به کمک آن‌ها بتواند تنها اخباری را انتخاب و دریافت کند که فکر می‌کند برای کسب و کارش مهم هستند یا این‌که متناسب با علایق شخصی‌اش باشند. با انجام این کار، بلافاصله 95 درصد از

پارازیت‌های ذهنی و اتلاف‌کننده‌های زمانی‌اش کم شد. حالا می‌توانست هر روز در کم‌تر از 20 دقیقه تمام خبرهایی را که برای‌اش مهم بودند، مرور کند. این تغییر به او اجازه داد که آن 45 دقیقه‌ی صبح (زمان رفتن به محل کارش) و آن یک ساعت عصر را به فعالیت‌های مولد و کارآمدی اختصاص دهد مثل: ورزش، گوش کردن به فایل‌های آموزشی و الهام‌بخش، مطالعه، برنامه‌ریزی، آماده‌سازی و گذراندن زمان بیش‌تر و باکیفیت‌تر با خانواده‌اش. به من گفت هرگز چنین استرس کمی را تجربه نکرده بود **(اخبار منفی شما را مضطرب می‌کنند)** و هیچ وقت باروحیه‌تر و متمرکزتر از حالا نبوده است. تغییری کوچک و ساده در یک عادت، باعث یک جهش بزرگ و رو به جلو در تعادل و بهره‌وری شد!

خب، حالا نوبت شماسه. یک دفترچه‌ی کوچک بردارید و سه هدف اصلی‌تان را بنویسید. حالا فهرستی از عادت‌های بدی را یادداشت کنید که پیشرفت‌تان در هر یک از این سه عرصه را از بین می‌برند. تک‌تک‌شان را بنویسید.

عادت‌ها و رفتارها هرگز دروغ نمی‌گویند. اگر چیزی که می‌گویید با چیزی که انجام می‌دهید، فرق داشته باشد، من چیزی را باور می‌کنم که شما هر بار انجام می‌دهید. اگر بگویید دنبال سلامتی هستید، اما زیر ناخن‌های‌تان سیاه و کثیف باشد، من آن سیاهی و کثیفی را باور می‌کنم. اگر بگویید بهبود شخصی در اولویت شماسه اما جای کتاب خواندن، زمان بیش‌تری را صرف بازی با ایکس‌باکس‌تان کنید، من ایکس‌باکس را باور می‌کنم. اگر بگویید یک حرفه‌ای متعهد هستید، اما دیر و بدون آمادگی حاضر شوید، رفتارتان هر بار شما را لو می‌دهد. می‌گویید خانواده‌تان اولویت اصلی شماسه، ولی اگر آن‌ها در تقویم کاری شلوغ‌تان جایی نداشته باشند، پس واقعاً در اولویت شما نیستند. به فهرست عادت‌های بدی که نوشته‌اید، نگاه کنید. این همان واقعیت وجودی شماسه. حالا باید تصمیم بگیرید آیا همین خوب است یا می‌خواهید تغییرش دهید.

بعد به آن فهرست، عادت‌هایی را اضافه کنید که لازم است کسب کنید. وقتی آن عادت‌ها را طوری تمرین کنید که در طول زمان مرکب شوند، باعث می‌شوند که شکوهمندانه به اهداف‌تان برسید.

نباید موقع تهیه‌ی این فهرست با قضاوت کردن و پشیمانی انرژی‌تان را هدر دهید. این لیست درباره‌ی این است که نگاهی هوشیارانه به چیزهایی داشته باشید که می‌خواهید بهبود بخشید. به هر حال، من در انجام این کار به شما کمک خواهم کرد. بیایید آن عادت‌های بد و تخریب‌کننده را ریشه‌کن کنیم و جای‌شان عادت‌های جدید، مثبت و سالم بکاریم.

تغییردهندگان بازی:

پنج استراتژی برای ریشه‌کن کردن عادت‌های بد

شما عادت‌های‌تان را یاد گرفته‌اید، بنابراین، می‌توانید فراموش‌شان کنید. اگر می‌خواهید کشتی زندگی‌تان را در یک مسیر جدید حرکت دهید، اول باید لنگر عادت‌های بد که شما را سنگین و زمین‌گیر کرده است، از جا بکنید. کلید کار این است که نیروی چرای‌تان را چنان قدرتمند سازید که میل شما به خوشنودی‌انی را در هم بشکند. برای این کار، یک استراتژی جدید می‌خواهید. فهرستی که در ادامه می‌آید استراتژی‌های محبوب من هستند:

1. کشف محرک‌ها

به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید و تعیین کنید چه چیزی هر کدام را تحریک می‌کند. چیزی را کشف کنید که من به آن «چهار سوال بزرگ» می‌گویم و پشت هر عادت بدی قرار گرفته‌اند؛ چه کسی، چه چیزی، چه وقتی و چه جایی؛ مثل:

▪ آیا وقتی که کنار شخص خاصی هستید، احتمال‌اش بیشتر می‌شود که نوشیدنی الکلی بیشتری

مصرف کنید؟

- آیا در روز، زمان خاصی هست که انگار مجبورید یک چیز شیرین بخورید؟
- چه احساسات و هیجاناتی هستند که بدترین عادت‌های شما را تحریک می‌کنند؛ استرس، خستگی، خشم، عصبانیت، درماندگی؟
- چه وقت‌هایی آن هیجانات را تجربه می‌کنید؟ با چه کسی هستید، کجا هستید یا در حال انجام چه کاری هستید؟
- چه موقعیت‌هایی عادت‌های بد شما را برمی‌انگیزند؛ نشستن داخل ماشین‌تان، قبل از جلسات بازیابی عملکرد، ملاقات با خویشاوندان سببی؟ همایش‌ها؟ موقعیت‌های اجتماعی؟ مواقعی که در خطر جسمی قرار دارید؟ ضرب‌الاجل‌ها؟
- نگاهی دقیق‌تر به رویه‌های روزمره‌تان داشته باشید. وقتی از خواب بیدار می‌شوید، زمان قهوه خوردن یا ناهار خوردن یا وقتی بعد از یک روز کاری طولانی به خانه می‌رسید، معمولاً چه می‌گویید؟ دوباره، دفترچه‌تان را بردارید و محرک‌های‌تان را یادداشت کنید. همین کار ساده، به تنهایی آگاهی شما را به شدت زیاد می‌کند. البته، این همه‌ی کاری نیست که باید انجام دهید، چون همان‌طور که قبلاً بحث کردیم، افزایش آگاهی‌تان از عادت‌های بد، برای از بین بردن‌شان کافی نیست.

2. پاک‌سازی خانه

خانه‌تان را کامل پاک‌سازی کنید. منظورم به معنی واقعی کلمه است. اگر می‌خواهید نوشیدنی الکلی را کنار بگذارید، باید قطره قطره‌اش را از خانه‌تان حذف کنید (و از ویلای‌تان، اگر دارید). باید از جام‌ها و وسایل زینتی و تجملی که موقع مصرف نوشیدنی‌های الکلی از آن‌ها استفاده می‌کنید، خلاص شوید. اگر می‌خواهید نوشیدن قهوه را کنار بگذارید، قهوه‌سازتان را جمع کنید و آن کیف پر از قهوه‌تان را به همسایه‌ی خواب‌آلودتان بدهید. اگر در تلاشید که مخارج‌تان را محدود کنید، وقت بگذارید و هرگونه کاتالوگ یا پیشنهادی که به صندوق پستی خانه‌تان و یا ایمیل‌تان می‌آید، کنسل کنید. با این کار دیگر حتی نیازی به

جمع‌آوری و ریختن آن‌ها در سطل زباله هم ندارید. اگر می‌خواهید غذاهای سالم‌تری بخورید، قفسه‌ی آشپزخانه‌تان را از همه‌ی انواع غذاهای ناسالم خالی کنید و خریدشان را متوقف کنید. این حرف‌ها را هم بگذارید کنار که فقط به این دلیل که خودتان نمی‌خواهید آن غذاها را مصرف کنید، عادلانه نیست که دیگر اعضای خانواده‌تان را هم از خوردن‌شان منع کنید. به من اعتماد کنید. دیگر اعضای خانواده‌تان هم بدون آن غذاهای ناسالم بهتر خواهند بود. آن‌ها را به خانه‌تان نیاورید و از هر چیزی که عادت‌های بدتان را فعال می‌سازد، خلاص شوید.

3. جایگزین کردن

یک بار دیگر به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید. چگونه می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید که دیگر این قدر مضر نباشند؟ آیا می‌توانید آن‌ها را با عادت‌های سالم‌تر جایگزین کنید یا این که می‌توانید کاملاً آن‌ها را رها کنید؟ برای همیشه.

همه‌ی کسانی که من را می‌شناسند، می‌دانند عاشق این هستم که بعد از غذا، چیزی شیرین بخورم. اگر در خانه‌مان بستنی داشته باشیم، این چیز شیرین به سه اسکوپ بستنی با تکه‌های موز (1255 کالری) تبدیل می‌شود. در عوض، من این عادت بد را با دو شکلات هر شی (50 کالری) جایگزین کرده‌ام. با این کار هنوز هم آن علاقه به خوردن چیز شیرین را ارضا می‌کنم، بدون این که مجبور باشم ساعتی اضافی را روی تردمیل صرف کنم فقط به این دلیل که دوباره به وزن طبیعی‌ام برگردم.

خواهرزن من، عادت داشت موقع تماشای تلویزیون غذاهای ترد و شور بخورد. او به صورت ناخودآگاه یک چیپس خانواده‌ی کامل را به تنهایی می‌خورد. بعد فهمید چیزی که واقعاً از آن لذت می‌برد، احساس تردی در دهانش بود و تصمیم گرفت این عادت بد را با خوردن تکه‌های هویج، کرفس و کلم بروکلی جایگزین کند. او همان احساس لذت‌بخش را داشت و در همان زمان، متخصص تغذیه‌اش هم خوردن سبزیجات را به او توصیه کرده بود.

شخصی که قبلاً برای من کار می‌کرد، عادت داشت روزانه 8 تا 10 نوشابه‌ی رژیمی بنوشد (این عادت بدی است!) به او توصیه کردم که این عادت بد را با آب گازدار و اضافه کردن لیموی تازه یا آب لیموی آب پر تقال تازه جایگزین کند. او حدود یک ماه این کار را انجام داد و البته پی برد که حتی آب گازدار هم نمی‌خواهد و آن را با آب ساده جایگزین کرد.

سرگرم این بازی شوید و ببینید چه رفتارهایی را می‌توانید جایگزین یا حذف کنید یا این که تغییرشان دهید.

4. آرام شروع کنید

من نزدیک اقیانوس آرام زندگی می‌کنم. هر وقت می‌خواهم برای شنا وارد آب شوم، اول، غوزک پاهایم را با شرایط جدید وفق می‌دهم، بعد، آرام آرام در آب راه می‌روم تا آب به زانوهایم برسد. بعد، کمر و قفسه‌ی سینه و همه‌ی این‌ها قبل از این است که کاملاً خودم را در آب غوطه‌ور کنم. بعضی‌ها سریع در آب شیرجه می‌زنند و تمامش می‌کنند؛ خوش به حال‌شان. ولی من این‌طوری نیستم. دوست دارم راهم را به داخل آب، آرام طی کنم و این موضوع احتمالاً به خاطر آسیب روحی باقی‌مانده از دوران کودکی‌ام است که در استراتژی بعدی توضیح‌اش می‌دهم. در مورد بعضی از عادت‌های دیرینه و بادوام، شاید موثرتر باشد که قدم‌های کوچکی بردارید تا به آرامی، آن‌ها را از بین ببرید. ممکن است دهه‌ها آن عادت‌ها را تکرار، تقویت و نهادینه کرده باشید و بنابراین عاقلانه است که برای رها کردن‌شان، به خودتان کمی وقت دهید و هر از چند گاهی فقط یک قدم بردارید.

چند سال پیش، دکتر به همسرم گفت باید کافئین را برای چند ماه از رژیم غذایی‌اش حذف کند. هر دوی ما عاشق قهوه بودیم، بنابراین حالا که او باید این موضوع را تحمل می‌کرد، فکر کردم این کار فقط وقتی عادلانه است که با هم این کار را انجام دهیم. اول، نصف نصف عمل کردیم، یعنی برای یک هفته 50 درصد

قهوه‌ی بدون کافئین و 50 درصد قهوه‌ی معمولی مصرف کردیم. هفته‌ی بعد، به کُل از قهوه‌ی بدون کافئین استفاده کردیم. بعد، یک هفته چای بدون کافئین ارل گری مصرف کردیم و پس از آن به چای سبز بدون کافئین روی آوردیم. یک ماه طول کشید تا به آن نقطه برسیم، ولی حتی یک لحظه هم از این حذف کافئین رنجی متحمل نشدیم؛ نه سردرد، نه خواب‌آلودگی و نه هیچ چیز دیگری. هر چند اگر این کار را ناگهانی انجام می‌دادیم، فکر نمی‌کنم موفق می‌شدیم.

5. یا بپزید

همه‌ی آدم‌ها با یک روش یکسان موفق نمی‌شوند. پژوهش‌گران کشف کرده‌اند برای بعضی از آدم‌هایی که می‌خواهند تغییراتی را در شیوه‌ی زندگی‌شان ایجاد کنند، آسان‌تر است که خیلی عادات‌های بدشان را یک‌باره عوض کنند. یک متخصص قلب و عروق پیشگام، دکتر دین اورنیش، پی برد که می‌تواند بیماری‌های قلبی پیشرفته‌ی آدم‌ها را، بدون تجویز دارو یا عمل جراحی و در واقع با ایجاد تغییرات چشمگیر در سبک زندگی‌شان بهتر کند. او کشف کرد که آن‌ها اغلب این کار را آسان‌تر می‌دانند که به یک‌باره تقریباً با همه‌ی عادات‌های بدشان خداحافظی کنند. او تعدادی از آن‌ها را به یک دوره‌ی آموزشی دعوت کرد که در آن غذاهای چرب و با کلسترول بالا را با یک رژیم غذایی بسیار کم‌چرب جایگزین می‌کرد. این برنامه شامل ورزش (بلند کردن آن‌ها از تخت‌های‌شان، پیاده‌روی و آهسته دویدن) و در ضمن، تکنیک‌های کاهش استرس و دیگر عادات‌های سلامتی قلب بود. شگفت‌انگیز بود که کم‌تر از یک ماه، این بیماران یاد گرفتند آن عادات‌های بد مادام‌العمرشان را رها کنند و عادات‌های جدید را بپذیرند. آن‌ها به این کارشان ادامه دادند تا بعد از یک سال سلامتی شگفت‌انگیزی را تجربه کردند. شخصاً، این موضوع را یک استثنا می‌دانم، نه قاعده، اما شما خودتان باید بفهمید که کدام استراتژی به بهترین شکل برای‌تان موثر واقع می‌شود.

در کودکی، همراه خانواده‌ام به کمپی کنار دریاچه‌ی رولینز رفته بودیم. این دریاچه در منطقه‌ای در کالیفرنیا شمالی قرار داشت و آب آن از ذوب شدن برف رشته کوه‌های بالای دریاچه تامین می‌شد. آب

دریاچه به طرز وحشتناکی سرد بود. در مدتی که آن جا بودیم، هر روز پدرم اصرار می کرد در آن دریاچه ی قطبی اسکی روی آب کنم. تمام روز، نگران این درخواست ترسناک پدرم بودم. من عاشق اسکی روی آب بودم؛ ولی از رفتن به داخل آن آب خیلی سرد نفرت داشتم. یک تضاد منافع معمولی؛ البته به این خاطر که از هم تفکیک نمی شدند.

پدرم مطمئن می شد که من هرگز نوبت ام را از دست ندهم و بعضی وقت ها خودش من را داخل آب هل می داد. بعد از چندین ثانیه ی مشقت بار شبیه به سرمازدگی، به دمای آب عادت می کردم و بعد از آن، آب برایم سرزنده کننده و شادی بخش می شد. انتظار من از رفتن داخل آب، از خود واقعیت بدتر بود. وقتی بدن ام با آب مانوس می شد، دیگر اسکی روی آب یک تجربه ی لذت بخش بود، ولی با این حال، باز هم این چرخه ی ترسیدن و آرام شدن را در روزهای بعد تجربه می کردم.

آن تجربه ی دوران کودکی، به این موضوع بی شباهت نیست که به طور ناگهانی یک عادت بد را حذف کنیم یا تغییر دهیم. شاید برای مدت کوتاهی، این موضوع مشقت بار یا حداقل ناخوشایند باشد. ولی درست مثل بدن که از طریق فرایند هوموستازی (خودپایداری) با یک محیط جدید سازگار می شود، ما یک توانایی مشابه برای تطبیق و سازگاری با تغییرات رفتاری ناآشنا داریم و معمولاً می توانیم سریع، خودمان را به صورت روانی و فیزیولوژیکی با شرایط جدید سازگار کنیم.

بعضی وقت ها آهسته به آب زدن، جواب نمی دهد و باید بپرید داخل آب. می خواهم همین حالا از خودتان بپرسید: «در چه مواردی باید به آهستگی شروع کنیم؟ و در چه مواردی لازم است که آن پرش بزرگ را انجام دهیم؟ در چه مواردی از رنج و سختی فرار می کنم در حالی که درون خودم می دانم اگر سریع وارد عمل شوم، خیلی زود با شرایط جدید سازگار خواهم شد؟»

یکی از شرکای قبلی من برادری داشت که حریصانه آب جو می نوشید، عربده می زد و مثل یک دائم الخمر زندگی می کرد. همراه ناهار، حین شام، بعد از شام و در کل زمان آخر هفته نوشیدنی الکی می نوشید. روزی

او در مراسم عروسی یکی از همکلاسی‌های سابق‌اش در دانشگاه شرکت کرد و برادر دوست‌اش را دید که با این‌که ده سال بزرگ‌تر از هر دوی آن‌ها بود، اما ده سال جوان‌تر به نظر می‌رسید! دید که او شاد بود، می‌خندید، لذت می‌برد و در مراسم عروسی، از او احساس سرزندگی و شادابی تراوش می‌کرد؛ از آن احساس‌هایی که خودش سال‌ها آن‌را تجربه نکرده بود. در همان لحظه تصمیم گرفت دیگر هرگز قطره‌ای نوشیدنی الکلی ننوشد. یک تصمیم آنی، به همین سادگی، دیگر هیچ‌وقت! و الان بیش از شش سال است که به آن تصمیم پای‌بند است.

وقتی باید عادت‌های بدی را در خانه تغییر دهم، با احتیاط و آهسته عمل می‌کنم، اما در زندگی حرفه‌ای‌ام، پی برده‌ام که شیرجه‌ی بزرگ به مراتب موثرتر است. خواه، وارد یک کسب و کار جدید شوم یا با مشتری‌ها، شرکا یا سرمایه‌گذاران جدید سروکار داشته باشم، معمولاً به آهستگی عمل کردن، با آن هم‌خوانی ندارد. هر بار که به دریاچه‌ی رولینز فکر می‌کنم، می‌دانم که ابتدا، دردناک خواهد بود، اما یادم می‌آید که در زمانی اندک، نشاط‌آور و روح‌بخش خواهد شد و به آن سختی موقت می‌ارزد.

بازرسی عادت‌های بد

به شما توصیه نمی‌کنم که همه‌ی چیزهای بد را از زندگی‌تان حذف کنید. در بیش‌تر موارد، اعتدال و میانه‌روی خوب است. ولی چگونه می‌توانید تشخیص دهید که آیا یک عادت بد بر شما مسلط شده است یا نه؟ من این کار را با بازرسی عادت‌های بدم انجام می‌دهم. هر از چند گاهی یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و بررسی می‌کنم تا مطمئن شوم که در رابطه‌مان با هم، هنوز هم من حرف اول را می‌زنم یا نه. عادت‌های بد من، نوشیدن قهوه، خوردن بستنی، نوشیدن نوشابه و دیدن فیلم است. قبلاً وسواس بستنی خوردن‌ام را برای‌تان توضیح دادم. وقتی این موضوع به نوشابه می‌رسد، دوست دارم مطمئن شوم که از یک لیوان لذت می‌برم، نه غرق شدن در یک عادت بد.

تقریباً هر سه ماه، یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و برای 30 روز از آن دوری می‌کنم (این موضوع احتمالاً از باورهای کاتولیک من است). من عاشق این موضوع هستم که به خودم ثابت کنم هنوز هم رئیس و مسئول عادت‌های خودم هستم. خودتان این کار را امتحان کنید. یک عادت بد را انتخاب کنید؛ چیزی که در آن میانه‌روی و اعتدال را رعایت می‌کنید اما می‌دانید که مانعی مقابل بهتر بودن تان است؛ و خودتان را به یک سفر 30 روزه دعوت کنید. اگر متوجه شدید که برای تان واقعاً سخت است 30 روز از آن پرهیز کنید، ممکن است پی ببرید ارزش‌اش را دارد که آن را کاملاً از زندگی تان حذف کنید.

تغییردهندگان بازی:

شش استراتژی برای ایجاد عادت‌های خوب

حالا که کمک کردیم عادت‌های بدی که شما را به مسیر اشتباه می‌برند، حذف کنید، لازم است انتخاب‌ها، رفتارها و سرانجام، عادت‌های جدیدی ایجاد کنیم که در نهایت، شما را در مسیر رسیدن به بزرگ‌ترین آرزوهای تان قرار می‌دهند. حذف یک عادت بد، یعنی برجیدن یکی از رویه‌های تان. ایجاد عادت‌های جدید و کارآمد، مجموعه‌ای از مهارت‌های کاملاً متفاوت می‌خواهد. شما در واقع درختی را می‌کارید، آن را آبیاری می‌کنید، به آن کود می‌دهید و اطمینان پیدا می‌کنید که درست ریشه کرده است. انجام این کارها، تلاش، زمان و ممارست می‌خواهد. در ادامه فهرستی از تکنیک‌های مورد علاقه‌ام برای ایجاد عادت‌های خوب را برای تان توضیح می‌دهم.

کارشناس خبره‌ی رهبری، جان سی ماکسول، گفته است: «شما نمی‌توانید زندگی تان را تغییر دهید مگر این‌که چیزهایی را تغییر دهید که هر روز انجام‌شان می‌دهید. راز موفقیت شما در رویه‌های روزمره‌تان نهفته است.» طبق پژوهش‌های انجام شده، لازم است یک رفتار جدید را 300 بار انجام دهید تا بتوانید آن عادت جدید را به تکراری ناخودآگاه تبدیل کنید؛ که این حدود یک سال تمرین روزانه است! خوشبختانه، همان‌طور که درباره‌اش صحبت کردیم، می‌دانیم که بعد از سه هفته تمرکز سخت‌کوشانه، شانس بیش‌تری

برای ایجاد یک عادت جدید در زندگی‌مان داریم. یعنی اگر برای سه هفته‌ی اول، روزانه توجه ویژه‌ای را به یک عادت جدید داشته باشیم، شانس خیلی بیشتری خواهیم داشت که آن را به یک رویه‌ی مادام‌العمر تبدیل کنیم.

واقعیت این است که شما ممکن است یک عادت را در یک ثانیه تغییر دهید یا این که حتی بعد از ده سال هنوز هم در تلاش باشید تا آن را ریشه‌کن کنید. اولین باری که یک بخاری داغ را لمس کردید، فوری پی بردید که هرگز این کار عادت‌تان نمی‌شود! آن شوک و درد آن قدر شدید بود که برای همیشه آگاهی‌تان را عوض کرد؛ شما فهمیدید که برای باقی عمرتان، وقتی اطراف یک بخاری داغ هستید، باید مواظب باشید. کلیدش این است که ملتفت باقی بمانید. اگر واقعاً می‌خواهید یک عادت خوب را حفظ کنید، مطمئن شوید حداقل روزی یک بار به آن توجه می‌کنید و این طوری، موفقیت شما بسیار محتمل‌تر خواهد بود.

1. خودتان را برای موفقیت آماده نگه دارید

هر عادت جدیدی باید با زندگی و شیوه‌ی زندگی‌تان مطابق باشد. اگر به عضویت یک باشگاه ورزشی درآید که 30 مایل با خانه‌تان فاصله دارد، شما به آن جا نخواهید رفت. اگر عصرها ورزش کردن دارید اما آن باشگاه ورزشی ساعت 6 غروب تعطیل شود، مطمئناً برای شما مناسب نیست. باشگاهی که انتخاب می‌کنید باید نزدیک و مناسب باشد و با زمان‌بندی‌تان هم متناسب. اگر می‌خواهید غذاهای سالم‌تری بخورید و وزن‌تان را کم کنید، مطمئن شوید که یخچال و آشپزخانه‌تان با انتخاب‌های سالم پُر شده‌اند. می‌خواهید مطمئن شوید وقتی دچار گرسنگی نیم‌روزی می‌شوید، سراغ هله هوله‌ها نمی‌روید؟ در کشوی میز کارتان، آجیل و میان‌وعده‌های سالم نگه دارید. بدترین راه برای برطرف کردن گرسنگی، استفاده از کربوهیدرات‌های خالی‌ست. یکی از استراتژی‌هایی که من استفاده می‌کنم، همراه داشتن پروتئین است. من یکسببه‌ها یک سبد از تکه‌های مرغ می‌پزم و بسته‌بندی می‌کنم و برای هفته‌ی آینده از آن‌ها استفاده می‌کنم.

یکی از عادت‌های خیلی بد و مخرب من، اعتیاد به ایمیل است. جدی می‌گویم، محض خنده نگفتم. اگر مراقب نباشم، هر روز ممکن است ساعت‌های متمادی را با سیل عظیم ایمیل‌هایی تلف کنم که برایم ارسال می‌شوند. برای ایجاد عادت جدیدم که هر روز فقط سه بار ایمیل‌هایم را چک کنم، همه‌ی هشدارهای دریافت ایمیل را خاموش کرده‌ام و وقتی در یکی از آن بازه‌های زمانی اختصاص داده شده برای خواندن ایمیل نیستم، برنامه‌ی دریافت ایمیل‌هایم را کامل می‌بندم. من باید اطراف آن گرداب زمانی، دیوار می‌ساختم تا مبادا برای تمام روز در آن گرفتار شوم.

2. به اضافه کردن فکر کنید، نه کم کردن

وقتی برای مجله‌ی موفقیت با مونتل ویلیامز مصاحبه می‌کردم، او گفت به خاطر بیماری بدی که به آن مبتلاست؛ بیماری ام‌اس، رژیم بسیار دقیقی را می‌گذراند. مونتل خود را با چیزی به نام «اصل افزودن» وفق داده بود. من فکر می‌کنم این اصل برای هر کسی با هر هدفی، ابزاری فوق‌العاده اثربخش است.

برای من توضیح داد: «این اصل در این باره نیست که تلاش کنید چیزی را از رژیم غذایی‌تان حذف کنید. بلکه در این باره است که چه چیزی را اضافه و جایگزین می‌کنید.» این اصل، معیاری برای زندگی او شده است. جای این که فکر کند مجبور است خودش را از چیزی محروم یا آن را از رژیم غذایی‌اش حذف کند: «نمی‌توانم همبرگر، شکلات یا لبنیات بخورم.» به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند جایگزین آن‌ها کند: «امروز می‌خواهم سالاد، سبزیجات بخارپز و انجیر تازه بخورم» او تمرکز و شکم‌اش را با چیزهایی پُر می‌کند که می‌تواند بخورد، بنابراین دیگر به چیزهایی که نمی‌تواند بخورد، توجه یا اشتیاقی ندارد. به جای تمرکز روی چیزهایی که باید از آن‌ها صرف‌نظر کند، به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند به زندگی‌اش اضافه کند. نتیجه‌ی این کار، خیلی قدرتمند است.

یکی از دوستانم می‌خواست عادت بدش در تلف کردن وقت خیلی زیاد پای تلویزیون را از بین ببرد. برای کمک به او پرسیدم اگر سه ساعت وقت آزاد داشته باشد، دوست دارد چه کارهایی انجام دهد. گفت با

بچه‌های‌اش بیش‌تر بازی می‌کند. در ضمن از او خواستم یک سرگرمی که همیشه آن‌را دوست داشته است، انتخاب کند. انتخاب‌اش عکاسی بود. او به خرید رفت و همه‌ی تجهیزات لازم برای عکاسی و ویرایش پیشرفته‌ی عکس را تهیه کرد و این باعث شد با شادمانی به گردش‌های زیادی با خانواده‌اش برود تا بتواند از بچه‌هایش عکس‌هایی فوق‌العاده بگیرد. بعد، ساعت‌هایی در شب، آن عکس‌ها را ویرایش می‌کرد و با کنار هم قراردادن‌شان، نمایش اسلایدی و آلبوم عکس برای خانواده‌اش درست می‌کرد. آن‌ها زمان زیادی را با هم سپری می‌کردند، می‌خندیدند و با هم خاطراتی به یاد ماندنی درست می‌کردند. او چون خیلی روی فرزندانش و نیز عکاسی تمرکز کرده بود، دیگر وقت یا اشتیاق‌اش را نداشت که شب‌ها بنشیند و تلویزیون تماشا کند. پی برد به این خاطر روی تلویزیون تمرکز کرده بود که تماشای تلویزیون یک راه فرار ذهنی آسان از مشغله‌های کاری روزانه‌اش بود. با جایگزینی تماشای تلویزیون با عادت جدید بازی کردن با فرزندان و عکاسی کردن، اشتیاقی قدرتمندانه‌تر و بازدهی خیلی بیش‌تری را تجربه کرد.

چه چیزهایی را می‌توانید به زندگی‌تان «اضافه کنید» تا به کمک آن‌ها تجربیات زندگی‌تان را غنی‌تر کنید؟

3. کارهای‌تان را به دیگران بگویید: اجرای یک نمایش عمومی از مسئولیت‌پذیری

یک مقام دولتی را در حال سوگند کاری‌اش تصور کنید. «من سوگند می‌خورم که ...» و بعد، سخنرانی‌اش را این‌طور ادامه می‌دهد که چگونه به قول‌های کمپین انتخاباتی‌اش عمل می‌کند. وقتی مقابل رسانه‌های عمومی سوگند می‌خورد و قول می‌دهد، می‌داند که مسئول و جواب‌گوی هر کاری خواهد بود که او را از قول‌های‌اش دور می‌کنند و برای هر پیشرفتی در راه رسیدن به اهدافش، تحسین می‌شود.

آیا می‌خواهید آن عادت جدید را در خودتان نهادینه کنید؟ از ناظر کبیرتان بخواهید که مراقب شما باشد. با وجود این همه رسانه‌های اجتماعی که امروزه در دسترس هستند، این کار هرگز به این راحتی نبوده است. داستان خانومی را شنیده‌ام که تصمیم می‌گیرد با وبلاگ‌نویسی درباره‌ی هر سنتی که خرج می‌کرد، کنترل مسائل مالی‌اش را به دست گیرد. اعضای خانواده، دوستان و خیلی از همکارانش، عادت خرج کردن او را

دنبال می‌کردند و به خاطر چشم‌های زیادی که او را زیر ذره‌بین داشتند، درباره‌ی مسائل مالی‌اش بسیار مسئولیت‌پذیرتر و منظم‌تر شد.

یک بار برای کمک به یکی از همکارانم در ترک سیگار، به همه‌ی اعضای شرکت گفتم: «گوش کنید! زلدا تصمیم گرفته سیگار کشیدن را ترک کند! این فوق‌العاده نیست؟ همین الان آخرین سیگارش را کشید!» بعد، یک تقویم دیواری بزرگ را بیرون از اتاق‌اش قرار دادم. او هر روز که سیگار نمی‌کشید، یک ضربدر بزرگ قرمز رنگ روی تقویم می‌زد. همکاران‌اش متوجه شدند و شروع کردند به تشویق او تا این که ضربدرهای بزرگ قرمز رنگ تقویم را پُر کردند. زلدا نمی‌خواست شرمنده‌ی آن تقویم، همکاران و خودش شود و شکست بخورد، بنابراین سیگار را ترک کرد.

به خانواده‌تان بگویید. بگذارید دوستان‌تان بدانند. روی فیس‌بوک و توییتر بنویسید. بگویید تغییر کرده‌اید و از این به بعد، شما رئیس خودتان هستید.

4. یک همراه موفقیت پیدا کنید

چیزهای خیلی کمی هستند که به قدرتمندی دو آدمی باشند که بازوهای‌شان را در هم قفل کرده‌اند و به سمت هدف مشابهی گام برمی‌دارند. برای این که احتمال موفقیت‌تان را بالا ببرید، یک همراه موفقیت پیدا کنید؛ کسی که موقع نهادینه کردن یک عادت جدید، وقتی وسوسه می‌شوید به عادت قبلی‌تان برگردید، شما را مسئولیت‌پذیر نگه خواهد داشت. من خودم کسی را دارم که به آن «همراه موفقیت» می‌گویم. هر جمعه، ساعت 11 صبح، ما با هم یک مکالمه‌ی تلفنی 30 دقیقه‌ای داریم که در آن پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و افسوس‌های‌مان را مطرح می‌کنیم و از طرف مقابل بازخوردی را می‌خواهیم که نیاز است و همدیگر را مسئولیت‌پذیر نگه می‌داریم. شما هم ممکن است برای پیاده‌روی‌ها، دویدن‌ها، رفتن به باشگاه ورزشی یا بحث و تبادل کتاب‌های بهبود شخصی به یک همراه موفقیت احتیاج داشته باشید.

5. رقابت و رفاقت

برای برانگیختن روحیه‌ی رقابتی و غوطه‌ور کردن خودتان در یک عادت جدید، هیچ چیزی مثل یک رقابت دوستانه نیست. در یکی از مصاحبه‌های ام با دکتر مهمت اوز، او به من گفت: «اگر مردم هر روز فقط هزار قدم بیشتر بردارند، زندگی‌شان را دگرگون خواهند کرد.» ویدئوپلاس، سهام‌دار عمده‌ی مجله‌ی موفقیت، رقابتی به راه انداخت که در آن با استفاده از قدم‌سنج، تعداد قدم‌های آدم‌ها را شمارش می‌کرد. کارمندان در تیم‌هایی سازمان‌دهی شدند و با هم رقابت کردند تا مشخص شود کدام تیم قدم‌های بیشتری برمی‌دارد. برای ام حیرت‌آور بود که می‌دیدم آدم‌هایی که تا قبل از این برای سلامتی یا نفع شخصی‌شان ورزش نمی‌کردند، ناگهان شروع کردند به پیاده‌روی‌های طولانی؛ چهار، پنج یا شش مایل در روز! موقع ناهار در محوطه‌ی پارکینگ پیاده‌روی می‌کردند. وقتی یک تماس تلفنی طولانی (کنفرانس تلفنی) داشتند، ناگهان آن‌ها را می‌دیدید که با گوشی‌های تلفن همراه‌شان راه می‌رفتند! به خاطر این رقابت، آن‌ها راه‌هایی پیدا کردند که فعالیت‌های‌شان را بیش‌تر کنند. قدم‌های همه ردیابی می‌شد و همه می‌توانستند ببینند چه کسی ساکن است و چه کسی در حرکت. تعداد قدم‌ها هر روز بیش‌تر می‌شد.

با این حال، به محض این‌که رقابت تمام شد، واقعاً شگفت‌زده شدم که دیدم تعداد قدم‌ها واقعاً کم شد؛ بیش از 60 درصد فقط یک ماه پس از پایان رقابت. وقتی رقابت دوباره شروع شد، تعداد قدم‌ها سریع، افزایش پیدا کرد. همه‌ی چیزی که لازم بود، کمی رقابت برای روشن نگه داشتن موتور آدم‌ها بود. یک حس اجتماعی شگفت‌انگیز در آن‌ها بوجود آمد و تجربه و دوستی را در مراودات‌شان به اشتراک گذاشتند.

چه نوع رقابت دوستانه‌ای را می‌توانید با دوستان، همکاران یا هم‌تیمی‌های‌تان سازمان‌دهی کنید؟ چگونه می‌توانید رقابتی مفرح و یک روحیه‌ی رقابتی را به عادت‌های جدیدتان تزریق کنید؟

6. جشن بگیرید

کار مداوم بدون تفریح و سرگرمی، سربازان را کسل و بی حوصله می کند و این آغازی برای سرپیچی از فرمان است. در طول مسیر باید زمان هایی برای جشن گرفتن و لذت بردن از بعضی دستاوردها و پیروزی های تان وجود داشته باشد. شما نمی توانید با سختی کشیدن و بدون هیچ پاداشی، به راهتان ادامه دهید. شما باید جوایزی هر چند کوچک پیدا کنید که هر ماه، هر هفته یا هر روز به خودتان بدهید؛ حتی چیزی خیلی کوچک برای قدردانی از خودتان به خاطر چسبیدن به یک کار جدید. شاید زمانی برای قدم زدن به خودتان بدهید، در وام حمام لم دهید یا چیزی را فقط برای سرگرمی بخوانید. برای مراحل مهم تر و بزرگ تر، یک وقت ماساژ برای خودتان رزرو کنید یا در رستورانی که دوست دارید شام، بخورید.

تغییر، سخت است

چیزی وجود دارد که 99 درصد آدم های شکست خورده و آدم های موفق در آن مشترک هستند؛ همه ی آن ها از انجام دادن کارهای مشابه نفرت دارند. تفاوت در این است که آدم های موفق، آن کارها را به هر حال انجام می دهند. تغییر، سخت است. به همین خاطر است که مردم عادت های بدشان را عوض نمی کنند و خیلی از آن ها، ناکام و ناخوش می شوند.

به هر حال، چیزی که من را دربارهی این واقعیت بیش تر راغب می کند این است که اگر تغییر راحت بود و همه آن را انجام می دادند، برای من و شما خیلی سخت تر می شد که سرتر از دیگران باشیم و آدم های فوق العاده موفقی شویم. معمولی بودن، راحت است. غیر معمولی بودن چیزی ست که شما را از انبوه مردم جدا خواهد کرد.

همیشه خوشحال می شوم وقتی می دانم انجام کاری دشوار است. چرا؟ چون می دانم خیلی ها آن را انجام نمی دهند، بنابراین، برای من آسان تر خواهد بود که جلوی توده ی مردم گام بردارم و هدایت شان را به عهده

بگیرم. من عاشق حرف‌های دکتر مارتین لوتر کینگ هستم که عالمانه گفته است: «معیار شناخت یک انسان، موضع او در زمان آسایش و آسودگی نیست، بلکه موضع او در گیر و دار چالش‌هاست.» وقتی با وجود دشواری، طاقت‌فرسایی و مشقت، انجام کاری را ادامه می‌دهید، آن وقت است که بهبود موردنظرتان را کسب می‌کنید و در رقابت با دیگران نتایج بهتری به دست می‌آورید. اگر کاری سخت، پردردسر و ملال‌آور است، خوب باشد. فقط انجام‌اش دهید. آن قدر به انجام دادن آن ادامه دهید که جادوی اثر مرکب پاداشی سخاوتمندانه به شما بدهد.

صبور باشید

وقتی با موضوع ریشه‌کن کردن عادت‌های بد قدیمی و شروع عادت‌های جدید سر و کار دارید، یادتان باشد که صبور باشید. اگر بیست، سی یا چهل سال یا بیش‌تر را صرف تکرار رفتارهایی کرده‌اید که حالا سعی در تغییرشان دارید، باید انتظار داشته باشید مدت زمان طولانی و تلاش زیادی را صرف کنید تا این که نتایج نهایی نمایان شوند. مطالعات علمی نشان داده‌اند الگوهای فکری و رفتاری که بارها تکرار شده‌اند، چیزی به نام شیار عصبی ایجاد می‌کنند که مجموعه‌ای از نورون‌های عصبی متصل شده به هم هستند و الگوهای فکری یک عادت خاص را حمل می‌کنند. توجه، عادت را تغذیه می‌کند. وقتی توجه‌مان را متوجه یک عادت می‌کنیم، شیارهای عصبی را فعال می‌کنیم و اندیشه‌ها، آرزوها و کارهای مرتبط با آن عادت را آزاد می‌کنیم. خوشبختانه، مغز ما منعطف است. اگر توجه به آن عادت بد را متوقف کنیم، آن شیارها ضعیف می‌شوند. وقتی عادت‌های جدیدی را شکل می‌دهیم، با هر تکرار، شیارهای جدید را عمیق‌تر می‌کنیم تا سرانجام بر شیارهای قبلی غلبه کنند.

ایجاد عادت‌های جدید (و شکل دادن شیارهای جدید در مغز) کاری زمان‌بر است. صبور باشید. اگر از مسیرتان منحرف شده‌اید، به خودتان بیایید (خودتان را سرزنش نکنید) و دوباره به مسیر درست برگردید. اشکالی ندارد. همه‌ی ما اشتباه می‌کنیم. فقط دوباره تلاش کنید و استراتژی دیگری را امتحان کنید؛ تعهد

و پایداری تان را تقویت کنید. وقتی به تلاش تان ادامه دهید، نتایج بزرگی می گیرید. حالا که صحبت از نتایج شد، بد نیست بدانید فصل بعد، جایی ست که ما شروع می کنیم به جدا شدن از بقیه؛ همان جایی که تکانش بزرگ شکل می گیرد. با همه‌ی تلاش‌های منظمی که از اصول سه فصل اول کتاب به کار بسته‌اید، این جا جایی ست که پاداش تان را می گیرید؛ پاداشی بزرگ!

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- سه مورد از بهترین عادت‌های تان را تعیین کنید؛ همان‌هایی را که از مهم‌ترین هدف‌تان پشتیبانی می‌کنند. سه مورد از عادت‌های بدتان را تعیین کنید؛ عادت‌هایی که شما را از رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان دور می‌کنند. سه عادت جدید را تعیین کنید که لازم است پرورش دهید تا شما را در مسیر رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان قرار دهند.
- انگیزه‌های اصلی تان را تعیین کنید. کشف کنید چه چیزی شما را برای رسیدن به نتایج بزرگ ترغیب می‌کند و تحریک شده نگه می‌دارد.
- نیروی چرای تان را پیدا کنید. اهدافی دقیق، الزام‌آور و برانگیزاننده برای خودتان تعیین

کنید

ROYALMIND

telegram.me/royalmind

فصل چهارم: تکانش

می‌خواهم یکی از دوستان بسیار خوب‌ام را به شما معرفی کنم. این دوست که به بیل گیتس، استیو جابز، ریچارد برانسون، مایکل جردن، لانس آرمسترانگ، مایکل فلیس و خیلی از آدم‌های فوق‌العاده موفق دیگر خیلی نزدیک است، چنان اثری روی زندگی‌تان می‌گذارد که هیچ چیز دیگری چنین اثری ندارد. می‌خواهم شما را با تکانش آشنا کنم، یا همان‌طور که دوست دارم صدای‌اش بزنم: «تکانش بزرگ». بدون شک، تکانش بزرگ یکی از قدرتمندترین و مرموزترین نیروهای موفقیت است. تکانش را نمی‌توانید ببینید یا احساس کنید، ولی وقتی به آن دست پیدا کنید، خودتان متوجه حضورش می‌شوید. نمی‌توان انتظار داشت که تکانش در هر موقعیتی از راه برسد، ولی وقتی خودش را نشان داد، وای! تکانش بزرگ می‌تواند شما را پرتاب کند به سوی موفقیت. وقتی تکانش را همراه خود دارید، دیگر تقریباً هیچ راهی وجود ندارد که کسی بتواند به شما برسد.

به خاطر شروع این فصل هیجان‌زده هستم. وقتی ایده‌های مطرح شده در ادامه‌ی این فصل را به کار گیرید، نتیجه‌ی نهایی‌تان هزار بار بیش‌تر از هزینه‌ای خواهد بود که برای خرید این کتاب پرداخته‌اید. جدی می‌گویم، این ایده‌ها بزرگ و مهم هستند!

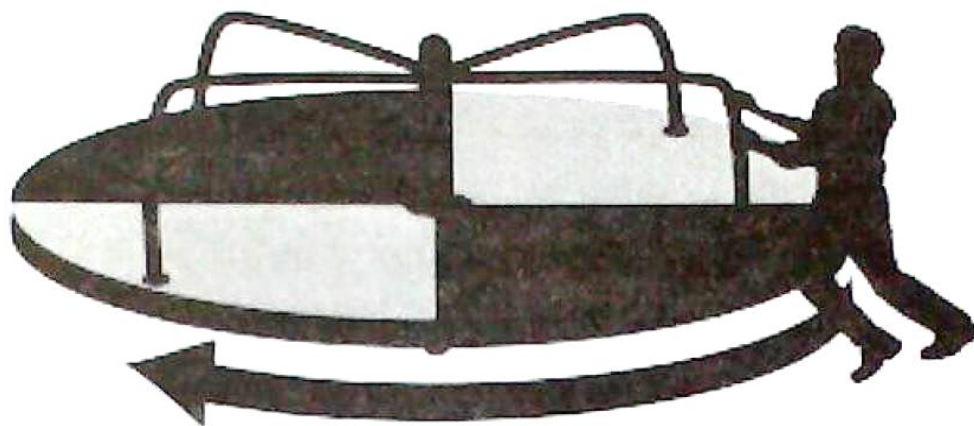
مهار قدرت تکانش بزرگ

اگر فیزیک دوره‌ی دبیرستان یادتان باشد (حتماً یادتان است، نیست؟)، قانون اول نیوتن را به یاد می‌آورید که به آن قانون اینرسی هم گفته می‌شود: اجسام ساکن، تمایل به سکون دارند؛ مگر این که نیرویی خارجی بر آن‌ها اعمال شود. اجسام متحرک تمایل دارند به حرکت‌شان ادامه دهند، مگر این که چیزی مانع تکانش آن‌ها شود. به عبارت دیگر، خوره‌های تلویزیون تمایل دارند که خوره‌ی تلویزیون باقی بمانند. آدم‌های موفق

یعنی کسانی که به آهنگ موفقیت دست یافته‌اند، با جدیت به تلاش‌شان ادامه می‌دهند و در نهایت به موفقیت‌های خیلی بیش‌تری می‌رسند.

ایجاد تکانش، راحت نیست، ولی به محض این‌که آن‌را به وجود آوردید، باید مراقب باشید! آیا از دوران کودکی‌تان بازی چرخ‌وفلک یادتان مانده؟ با چند نفر از دوستان‌تان دور هم جمع می‌شدید و به سختی چرخ‌وفلک را می‌چرخانید و بعد، همان‌طور که مشغول چرخاندن چرخ‌وفلک بودید، آواز می‌خواندید. شروع کار، همیشه کند بود و سخت. اولین قدم، یعنی به حرکت در آوردن چرخ‌وفلک ساکن، همیشه سخت‌ترین مرحله بود. مجبور بودید آن‌را بکشید و هل دهید، چهره‌تان در هم می‌رفت و ناله و شکایت می‌کردید و با تمام وجود تلاش می‌کردید. اول‌اش به نظر می‌رسید که این‌طوری موفق نمی‌شوید. در نهایت، پس از تلاش زیاد و طولانی، موفق می‌شدید به آن کمی سرعت دهید و همراه‌اش بدوید. با وجود این‌که آن‌را به حرکت در آورده بودید (و دوستان‌تان با صدای بلند تشویق‌تان می‌کردند)، برای این‌که به سرعت دلخواه برسید، مجبور بودید با سرعت بیش‌تری بدوید و همان‌طور که با تمام قدرت می‌دویدید، آن‌را پشت سرتان بکشید. سرانجام، موفق می‌شدید! روی چرخ‌وفلک می‌پریدید و به دوستان‌تان ملحق می‌شدید و از برخورد باد با صورت‌تان و تماشای دنیای اطراف که تبدیل به دایره‌های رنگی شده بود، لذت می‌بردید. بعد از مدتی، وقتی سرعت چرخ‌وفلک کم می‌شد، بیرون می‌پریدید و دوباره همراه آن می‌دویدید تا سرعت‌اش بیش‌تر شود و دوباره روی آن بپرید. به محض این‌که چرخ‌وفلک به سرعت مناسب می‌رسید و به تکانش کافی دست می‌یافت، در حرکت نگه‌داشتن آن آسان می‌شد.

پذیرش و اتخاذ هر تغییری به همین صورت است. شما با برداشتن یک قدم کوچک و انجام یک عمل در هر زمان، شروع می‌کنید و پیشرفت‌تان، آرام و آهسته است، اما به محض این‌که عادت تازه شکل گرفته‌تان، شروع به تاثیرگذاری کرد، تکانش بزرگ هم به شما ملحق می‌شود و موفقیت و نتایج‌تان به سرعت مرکب می‌شوند. شکل (8) را ببینید.



شکل (8): دست یافتن به تکانش بزرگ، وقت و انرژی می خواهد، اما وقتی به آن دست پیدا کنید،

موفقیت و نتایج تان به سرعت مرکب می شوند.

وقتی یک موشک به فضاپیما پرتاب می شود، اتفاقی مشابه رخ می دهد. شاتل هوایی در چند دقیقه اول پرواز، نسبت به زمان باقی مانده از سفرش، سوخت بیش تری مصرف می کند، چرا؟ چون مجبور است بر نیروی کششی جاذبه ی زمین غلبه کند. وقتی این کار را انجام داد، می تواند به راحتی در مدار زمین شناور بماند. قسمت سخت ماجرا، جدا شدن فضاپیما از زمین است. روش های قدیمی و رفتارهای شرطی گذشته، درست مثل اینرسی چرخ و فلک یا کشش جاذبه ی زمین هستند. هر چیزی فقط می خواهد در حالت فعلی اش باقی بماند. برای شکستن اینرسی و به حرکت درآوردن خود جدیدتان، انرژی خیلی زیادی می خواهید. اما وقتی به تکانش مناسب برسید، تقریباً شکست ناپذیر می شوید و خیلی سخت است که متوقف شوید و با این که در آن لحظه به مراتب کم تر تلاش می کنید، با این حال نتایج بهتر و بزرگ تری به دست می آورید.

آیا تا به حال شگفت زده نشده اید که چرا افراد موفق، به موفقیت های بیش تری می رسند... ثروتمندان، ثروتمندتر می شوند... آدم های خوشحال، خوشحال تر... و آدم های خوش شانس، بیش تر شانس می آورند؟

آن ها به تکانش دست یافته اند. وقتی به تکانش برسید، بی وقفه شما را جلو می برد.

اما تکانش در هر دو سمت این معادله عمل می‌کند و می‌تواند به نفع شما یا علیه‌تان باشد. از آن جایی که اثر مرکب همیشه موثر است، اگر عادت‌های بدتان به حال خودشان رها شوند، نیرویی ایجاد می‌کنند که شما را به قعر شرایط و عواقب شوم غیرقابل کنترل می‌فرستد. این همان چیزی است که در فصل اول کتاب، دوست‌مان براد تجربه‌اش کرد. با چند عادتِ بد کوچک، 33 پوند به وزن‌اش اضافه شد و به خاطر تکانش منفی ناشی از آن عادت‌های بد، در کار و زندگی زناشویی‌اش، مشکلات و اضطراب فراوانی برای‌اش به وجود آمد. قانون اینرسی می‌گوید: **اجسام ساکن می‌خواهند ساکن بمانند؛ این جایی‌ست که اثر مرکب علیه شما عمل می‌کند. هر چه زمان بیش‌تری را روی کاناپه بنشینید و سریال‌ها و برنامه‌های تلویزیونی را تماشا کنید، بلند شدن و حرکت کردن برای‌تان سخت‌تر می‌شود. پس بیایید همین حالا شروع کنیم!**

چگونه می‌توانید تکانش بزرگ را به زندگی‌تان فراخوانید؟ شما خودتان به وجودش می‌آورید؛ آن هم با انجام کارهایی که قبل از این درباره‌شان صحبت کردیم، یعنی:

1. انتخاب‌ها و تصمیم‌های جدید بر اساس اهداف و ارزش‌های اصلی‌تان
2. به کار بستن آن انتخاب‌ها از طریق رفتارهای مثبت و سازنده
3. تکرار کافی آن اقدامات و اعمال مثبت برای بوجود آمدن عادت‌های جدید
4. تبدیل رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری به کارهای منظم روزانه
5. ثابت‌قدم و پایدار ماندن برای یک دوره‌ی به اندازه‌ی کافی طولانی.

بعد، تکانش بزرگ سراغ‌تان می‌آید که اتفاق خیلی خوبی‌ست! و شما عملاً توقف‌ناپذیر می‌شوید.

مایکل فلیس را یادتان هست؟ همان شناگری که در المپیک تابستانی 2008 پکن هشت مدال طلای افسانه‌ای گرفت؛ چگونه این کار را انجام داد؟ با کار و تلاش زیاد همراه مربی‌اش باب بومن توانست در یک دوره‌ی دوازده ساله، استعدادها و مهارت‌های‌اش در این رشته را تقویت کند. آن‌ها رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری مشخصی را ایجاد کردند و پایداری و ثبات را در عملکردهای‌اش گسترش دادند و همین موضوع، فلیس را

برای گرفتن تکانش مناسب در زمان درست (بازی‌های المپیک) آماده کرد. این رابطه‌ی همزیستی فلپس و بومن به خاطر بلندپروازی و پیش‌بینی‌پذیری‌اش و گستره‌ای که دارد، یک جورهایی افسانه‌ای‌ست. بومن چنان ثبات و مداومتی را در تمرینات به وجود آورده بود که یکی از شفاف‌ترین خاطرات فلپس این است که بومن به او اجازه داده بود تا تمرین‌اش را فقط 15 دقیقه زودتر تمام کند تا در مراسمی شرکت کند! فقط همین یک بار در دوازده سال! تعجبی ندارد که فلپس در استخر شنا این قدر شکست‌ناپذیر شد!

احتمالاً شما یا یکی از دوستان‌تان آی‌پاد دارید. آیا تا حالا به سیر تکاملی که باعث حضورش در جیب‌های‌تان شده است، فکر کرده‌اید؟ شرکت اپل مدت‌ها قبل از عرضه‌ی آی‌پاد به بازار، وجود داشت. در حالی که کامپیوترهای مک همیشه طرفداران بسیار وفادار خود را داشته‌اند، آن‌ها هنوز هم بخش کوچکی از سهم بازار کامپیوترهای شخصی را در دست دارند. آی‌پاد اولین ام‌پی‌تری پلیر بازار نبود؛ در واقع اپل دیر وارد این بازی شد. اما آن‌ها عواملی قدرتمند برای ادامه‌ی کار داشتند: ثبات و پایداری در تلاش‌شان برای حفظ وفاداری مشتریان، تعهد شفاف و مستحکم برای کیفیت بالا، طراحی نوآورانه و مبتکرانه و کاربرد راحت. آن‌ها ام‌پی‌تری پلیرهای‌شان را ساده، جذاب و با کاربرد راحت ساختند و از طریق کمپین‌های تبلیغاتی سرگرم‌کننده و مبتکرانه به بازار عرضه‌اش کردند و موفق شدند! موفقیت‌شان خیلی‌ها را ناراحت کرد.

ولی آی‌پاد موفق یک شبه نبود. در سال 2001 که اپل، آی‌پاد را عرضه کرد، آن‌ها از نرخ رشد درآمد 30 درصدی سال قبل به نرخ منفی 33 درصد رسیدند. سال بعد، یعنی سال 2002، باز هم نرخ رشد درآمدشان منفی بود؛ منفی 2 درصد در سال. اما در سال 2003 نرخ رشدشان 18 درصدی بود. در سال 2004، نرخ رشد دوباره به حدود 33 درصد رسید. در سال 2005، آن‌ها به تکانش دست پیدا کردند و اپل یک‌باره به نرخ رشد درآمد 68 درصدی رسید و در حال حاضر بیش از 70 درصد از سهم بازار ام‌پی‌تری پلیر را در دست دارد. همان‌طور که می‌دانید، از آن زمان تکانش بزرگ به آن‌ها کمک کرده است تا بر بازار تلفن‌های هوشمند (با آی‌فون) و بخش موسیقی دیجیتال (با آی‌تیونز) حاکم شوند. در ضمن این تکانش باعث تجدید حیات و رشد در بازار

اصلی‌شان یعنی کامپیوترهای شخصی شده است. با بودن تکانش بزرگ در کنارشان، تعجب نمی‌کنم که در سایر بازارها هم توسعه پیدا کنند.

گوگل هم برای مدتی یک موتور جست‌وجوی کوچک بود و برای زنده ماندن می‌جنگید؛ اما امروز بیش از 60 درصد سهام بازار جست‌وجوی اینترنتی را در اختیار دارد. یوتیوب، فضای به اشتراک گذاری ویدئو، در فوریه‌ی سال 2005 ایجاد شد و در نوامبر همان سال به طور رسمی راه افتاد. اما اصلاً وبسایت پربازدیدي نبود تا این که برنامه‌ی کوتاهی که به صورت زنده از شبکه‌ی NBC پخش شده بود، در این وبسایت آپلود شد و خیلی از مردم برای دیدن آن برنامه به یوتیوب هجوم بردند. آن ویدئو به صورت ویروسی دیده شد و قبل از این که شبکه‌ی NBC تقاضا کند آن را از وبسایت‌شان بردارند، بیش از 5 میلیون بازدید کننده داشت. پس از آن دیگر هیچ جور نمی‌شد آن‌ها را گرفت، آن‌ها به تکانش دست پیدا کرده بودند. امروز، یوتیوب مالک بیش از 60 درصد سهام بازار اشتراک ویدئوست! گوگل خودش را به دو بنیان‌گذار جوان یوتیوب رساند و 1/65 میلیارد دلار برای خرید تکانش‌شان پرداخت!

مایکل فلیس، اپل، گوگل و یوتیوب چه چیز مشترکی دارند؟ آن‌ها قبل از دستیابی به تکانش و بعد از آن، کارهای مشابهی انجام می‌دادند. عادت‌ها، رویه‌ها، نظم و انضباط، و ثبات و پایداری‌شان کلیدهایی بودند که درهای تکانش را روی هر کدام‌شان باز کرد و وقتی تکانش بزرگ، خودش را به آن‌ها نشان داد، غیرقابل توقف شدند.

قدرت رویه‌ها

بعضی از بهترین نیت‌ها و اهداف ما به این خاطر شکست می‌خورند که سیستم اجرایی مناسبی برای‌شان نداریم. برای حل این مشکل، نگرش‌ها و رفتارهای جدیدتان باید در رویه‌های روزانه، هفتگی و ماهانه گنجانده شوند تا باعث تغییرات واقعی و مثبت شوند. یک رویه عملی‌ست که هر روز حتماً انجام‌اش

می‌دهید، طوری که سرانجام مثل مسواک زدن یا بستن کمر بند ایمنی، آن را به طور ناخودآگاه انجام دهید. مثل بحث‌مان در فصل عادت‌ها، اگر هر عملی را که با موفقیت انجام می‌دهید، به دقت بررسی کنید، متوجه می‌شوید که احتمالاً یک رویه را برای آن در پیش گرفته‌اید. این رویه‌ها با غیرارادی کردن و اثربخش کردن اعمال‌مان، تنش‌ها و فشارهای زندگی را کم و زندگی را آرام می‌کنند. برای رسیدن به اهداف جدید و ایجاد عادت‌های جدید لازم است رویه‌های جدیدی را برای پشتیبانی از اهداف‌تان ایجاد کنید.

هر چه هدف بزرگ‌تر باشد، رویه‌های‌مان باید سخت‌تر و شدیدتر باشند. تا حالا این سوال برای‌تان پیش نیامده است که چرا اردوهای آموزشی نظامی این قدر سخت هستند؛ جایی که وظایف نسبتاً کوچکی مثل مرتب کردن تخت‌خواب، برق انداختن پوتین‌ها یا خبردار ایستادن، بیش از حد مهم هستند؟ ایجاد رویه‌ها برای آماده کردن سربازان جهت مبارزه، از موثرترین روش‌هایی است که در آن سربازان عملکرد کارآمد، متمرکز و قابل اطمینان برای فشارهای شدید را به دست می‌آورند. این رویه‌های به ظاهر ساده که در دوره‌ی آموزشی مقدماتی اجرا می‌شوند، آن قدر دقیق هستند که فقط در مدت هشت تا دوازده هفته، نوجوانان نازک نارنجی، ترسو و شلخته را به سربازانی با اعتماد به نفس، بی‌پروا و مأموریت‌پذیر تبدیل می‌کنند. رویه‌های آن‌ها آن قدر خوب و دقیق تمرین داده می‌شوند که این سربازان جوان می‌توانند وسط آشفتگی جنگ هم، به طور غریزی با دقت و ظرافت عمل کنند. این سطح شدید آموزش‌ها و تمرین‌ها، سربازان را برای انجام وظایف‌شان کاملاً آماده می‌کند؛ حتی در شرایط وجود خطر مرگ حتمی.

در حال حاضر، ممکن است اوضاع‌تان این قدر خطرناک نباشد، ولی اگر رویه‌های مناسب را در برنامه‌های‌تان نگنجانید، پیامدهای این گونه زندگی کردن می‌توانند سخت و غیرقابل کنترل باشند. **ایجاد رویه‌ای از کارهای منظم روزانه و قابل پیش‌بینی، شما را برای پیروزی در میدان نبرد زندگی آماده می‌کند.**

گلف‌باز افسانه‌ای، جک نیکلاس، به دلیل رویه‌ی پیش از ضربه‌های‌اش معروف بود. او به یک نوع حرکت پایبند بود و قبل از هر ضربه انجام‌اش می‌داد؛ مجموعه‌ای از رویه‌های ذهنی و جسمی که او را برای ضربه

زدن، متمرکز و آماده می‌کرد. جک از پشت توپ شروع می‌کرد و بعد یک یا دو نقطه بین توپ و هدف اصلی را انتخاب می‌کرد. همان‌طور که در اطراف قدم می‌زد و به توپ نزدیک می‌شد، چوب گلف‌اش را با هدف میانی‌اش هم خط می‌کرد. پاهای‌اش را در موقعیت قرار نمی‌داد مگر این که احساس می‌کرد کاملاً برای ضربه زدن آماده است. بعد، حالت خاصی به خودش می‌گرفت. چوب گلف را عقب و جلو می‌برد و به هدف اصلی، هدف میانی و چوب گلف‌اش نگاه می‌کرد و این کار را تکرار می‌کرد. فقط بعد از انجام همه‌ی این مراحل بود که به توپ ضربه می‌زد.

یک روان‌شناس در یکی از مهم‌ترین مسابقات لیگ، زمان بین بیرون آوردن چوب گلف از کیف و ضربه زدن به توپ نیکلاس را اندازه‌گیری و ثبت کرد. حدس می‌زنید چه شد؟ به ظاهر در هر ضربه، زمان‌بندی رویه‌ی جک بیش از یک ثانیه تفاوت نداشت. شگفت‌انگیز است! همان روان‌شناس، گرگ نورمن را در شکست تلخ‌اش در مسابقات مسترز سال 1996 ارزیابی کرد. همان‌طور که مسابقه جلوتر می‌رفت، رویه‌ی قبل از ضربه‌های‌اش سریع و سریع‌تر می‌شد. این تغییر رویه‌ی او، ریتم رفتار و ثبات‌اش را کم می‌کرد و او هرگز نمی‌توانست تکانش لازم را به دست آورد. وقتی نورمن رویه‌اش را عوض کرد، عملکردش غیرقابل پیش‌بینی و نتایج‌اش بی‌ثبات و نامنظم شد.

بازیکنان راگبی هم برای رویه‌های پیش از ضربه‌های‌شان اهمیت زیادی قائل هستند، چون به آن‌ها اجازه می‌دهد تا با هزاران باری که در گذشته این کار را انجام داده‌اند، هم‌آهنگ شوند. قابل پیش‌بینی‌ست که بدون این رویه‌های قبل از ضربه، عملکردشان زیر فشار زمانی تا حد زیادی کم می‌شود. خلبان‌ها هم باید همیشه چک‌لیست پیش از پروازشان را کامل کنترل کنند. این حتی شامل وقتی‌ست که هزاران ساعت گزارش پرواز پُر کرده‌اند و هواپیما هم با عملکرد عالی از مقصد قبلی رسیده است؛ در این شرایط هم باز باید بدون استثنا چک‌لیست قبل از پرواز را کنترل کنند. این کار نه تنها هواپیما را آماده می‌کند، بلکه مهم‌تر از آن، روی خلبان متمرکز می‌شود و او را برای عملکرد آتی آماده می‌کند.

همه‌ی آدم‌های موفق و صاحبان کسب و کاری که با آن‌ها همکاری کرده‌ام، علاوه بر عادت‌های خوب، برای انجام کارهای منظم روزانه‌شان، رویه‌هایی را به وجود آورده‌اند. این تنها راهی ست که هر یک از ما می‌توانیم به طور پیش‌بینی‌پذیری رفتارمان را تنظیم و کنترل کنیم. راه دیگری برای این کار وجود ندارد. یک رویه‌ی روزانه که بر اساس عادت‌های خوب و کارهای منظم بنا شده است، چیزی ست که موفق‌ترین افراد را از بقیه جدا می‌کند. رویه‌ها، فوق‌العاده قوی هستند.

برای ایجاد رویه‌های مفید و موثر، اول باید تصمیم بگیرید می‌خواهید چه رفتارها و عادت‌هایی را در خودتان نهادینه کنید. چند لحظه وقت بگذارید و اهداف‌تان از فصل 3 را مرور و بررسی کنید که این شامل رفتارهایی هم می‌شود که می‌خواهید اضافه و یا کم کنید. حالا نوبت شماس است تا به یک جک نیکلاس تبدیل شوید و بهترین رویه‌های پیش از ضربه‌تان را پیدا کنید. درباره‌ی جزئیاتی هم که نیاز دارید آگاهانه عمل کنید. به محض این‌که آن رویه را ایجاد کردید، مثلاً یک رویه‌ی صبحگاهی، می‌خواهم تا اطلاع ثانوی آن را به طور کامل انجام دهید. وقتی از خواب بیدار شدید، بدون هیچ حرف و حدیثی انجام‌اش دهید. اگر کسی یا چیزی مانع‌تان شد، دوباره از اول شروع کنید و اراده‌تان را برای انجام آن کار، قوی کنید.

پشتیبانی از روزهای تان

اگر می‌خواهید با تلاش‌های تان به موفقیت‌هایی در سطح جهانی برسید، کلیدش این است که عملکردتان را حول رویه‌هایی در سطح جهانی بنا کنید. پیش‌بینی یا کنترل چیزی که ممکن است در وسط روز کاری برای تان پیش بیاید، می‌تواند سخت و حتی بیهوده باشد. ولی تقریباً همیشه می‌توانید شیوه‌ی آغاز کردن روزتان یا به پایان رساندن‌اش را کنترل کنید. من برای هر دوی آن‌ها رویه‌هایی دارم. در این جا جنبه‌های متفاوتی از هر کدام‌شان را با شما در میان می‌گذارم تا هم ایده‌هایی به شما داده باشم و هم به شما کمک کنم تا قدرت و اهمیت ایجاد رفتارهای جدیدتان به صورت رویه‌های منظم را بهتر درک کنید. من اول، اهداف‌ام را در ذهن‌ام مجسم می‌کنم و بعد، رفتارها و رویه‌های‌ام را بر اساس آن‌ها طراحی می‌کنم. شاید با

به اشتراک گذاشتن بعضی چیزهایی که برای من عملی و موثر هستند، با استراتژی‌هایی آشنا شوید که دوست دارید امتحان‌شان کنید...

بیدار شوید و بدرخشید

روبه‌ی صبحگاهی من مثل آماده‌سازی قبل از ضربه‌ی جک نیکلاس است و من را برای کل روز آماده می‌کند. چون هر روز صبح انجام‌اش می‌دهم، در ذهنم حک شده است و لازم نیست درباره‌اش فکر کنم.

آی‌فون من ساعت 5 صبح (بعضی وقت‌ها 5:30) زنگ می‌زند و من دکمه‌ی یادآوری را می‌زنم. بعد، می‌دانم که هشت دقیقه وقت دارم. چرا هشت دقیقه؟ نمی‌دانم، از استیو جابز پرسید؛ او آی‌فون را این‌طوری برنامه‌ریزی کرده. در طول آن هشت دقیقه سه کار انجام می‌دهم. اول، به تمام چیزهایی فکر می‌کنم که قدردان‌شان هستم. می‌دانم که باید ذهن‌ام را برای فراوانی آماده کنم. وقتی روزتان را با احساس شکرگزاری برای چیزهایی که دارید، شروع می‌کنید، نگاه، رفتار و پاسخ جهان به شما خیلی متفاوت خواهد بود. دوم، کاری را انجام می‌دهم که به نظر کمی عجیب می‌آید. هر روز به یک شخص ابراز محبت می‌کنم. تنها راه جلب عشق و محبت، دوست داشتن دیگران است. یکی از چیزهایی که من خیلی بیش‌تر می‌خواهم، عشق و دوست داشتن است. من با فکر کردن به یک نفر (هر کسی می‌تواند باشد: دوست، فامیل، همکار و ... خیلی مهم نیست) به او عشق و محبت می‌دهم و بعد، با تجسم تمام چیزهای خوبی که برای‌اش آرزو کردم، عشق و محبت‌ام را به سوی‌اش می‌فرستم. بعضی‌ها به این کار دعا می‌گویند اما من به آن می‌گویم نامه‌ی عاشقانه‌ی ذهنی. سوم، درباره‌ی هدف شماره‌ی یک زندگی‌ام فکر می‌کنم و سه کاری را انتخاب می‌کنم که همین امروز می‌توانم برای نزدیک شدن به آن انجام دهم. موقع نوشتن این مطلب، هدف شماره‌ی یک من، عمیق‌تر کردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام است. هر روز صبح، سه کاری را برنامه‌ریزی می‌کنم که می‌توانم با انجام‌شان اطمینان پیدا کنم که همسرم احساس عشق، احترام و زیبایی می‌کند.

وقتی از خواب بیدار می شوم، قهوه سازم را روشن می کنم و در حالی که قهوه دم می کشد، حدود ده دقیقه حرکات کششی می کنم؛ حرکاتی که از برنامه ی دکتر اوز انتخاب کرده ام. فهمیده ام تنها راهی که می توانم با آن حرکات کششی را در زندگی ام بیش تر بگنجانم، تبدیل شان به یک رویه است. من مجبور بودم تا این کار را در جایی از برنامه ام بگنجانم و زمان دم کشیدن قهوه، بهترین زمان ممکن بود.

بعد از انجام حرکات کششی، یک فنجان قهوه می ریزم و روی صندلی راحتی چرمی ام می نشینم. بعد، زنگ آی فون ام را برای 30 دقیقه ی بعد تنظیم می کنم (نه بیش تر، نه کم تر) و مطلبی مثبت و آموزشی می خوانم. وقتی موبایل ام زنگ زد، مهم ترین پروژه ام را برمی دارم و به مدت یک ساعت با تمرکز کامل و بدون حواس پرتی روی آن کار می کنم (توجه دارید که هنوز ایمیل هایم را نخوانده ام). بعد از آن، هر صبح رأس ساعت 7، سراغ چیزی می روم که به آن مأموریت بازبینی می گویم. من یک مجموعه اهداف تکرارشونده در تقویم روزانه ام دارم که هر روز پانزده دقیقه را به تنظیم مجددشان اختصاص می دهم. در این زمان است که سه هدف اصلی یکساله و پنج ساله، اهداف کلیدی آن فصل سال و اهداف اصلی هفتگی و ماهانه ام را بررسی می کنم. بعد، در مهم ترین بخش آن مأموریت بازبینی، سه مورد از مهم ترین و باارزش ترین اولویت های آن روزم را مرور یا تنظیم می کنم، یعنی از خودم می پرسم: «اگر امروز فقط همین سه کار را انجام دهم، کدام کارها هستند که بیش ترین و بهترین نتایج را در نزدیک شدن من به اهداف بزرگم به وجود می آورند؟» فقط بعد از آن است که ایمیل را باز می کنم و مجموعه ای از وظایف و مأموریت ها را برای بقیه ی اعضای گروهم می فرستم تا در آن روز پیگیری کنند. بعد، سریع، صندوق ایمیل را می بندم و برمی گردم سراغ مهم ترین و باارزش ترین اولویت های آن روزم.

بقیه ی روز می تواند میلیون ها شکل متفاوت داشته باشد، ولی تا زمانی که رویه ی صبحگاهی ام را به دقت انجام دهم، بیش تر رفتارهای منظم کلیدی ام انجام می شوند، یعنی نسبت به آن که هر روزم را بدون برنامه

یا حتی بدتر از آن با مجموعه‌ای از عادت‌های بد شروع کنم، کاملاً آماده می‌شوم تا کارهایم را در بالاترین سطح ممکن انجام دهم.

رویه‌های شیرین

عصرها دوست دارم که «جمع‌بندی» کنم؛ این کاری‌ست که از جوانی و پیش‌خدمتی در رستوران یاد گرفته‌ام. قبل از آن‌که به خانه برگردیم، باید تمام رسیدها، قبض کارت‌های اعتباری و پول‌های نقد را جمع می‌کردیم. همه‌ی حساب و کتاب‌ها باید درست و دقیق می‌بود؛ وگرنه مشکل بزرگی به وجود می‌آمد!

خیلی مهم است که عملکرد هر روزتان را جمع‌بندی کنید. در مقایسه با برنامه‌ی آن روزتان، اوضاع چطور پیش رفته است؟ چه کارهایی را لازم است به برنامه‌ی فردا منتقل کنید؟ بر اساس اتفاقات آن روز، لازم است چه چیز دیگری را به برنامه‌ی فردا اضافه کنید؟ چه کاری دیگر مهم نیست و باید حذف شود؟ به‌علاوه، من دوست دارم هر ایده یا بینش جدیدی را که در طول روز کسب کرده‌ام، در دفتر وقایع روزانه‌ام ثبت کنم. تا حالا بیش از چهل دفتر وقایع روزانه از ایده‌ها، بینش‌ها و استراتژی‌های باور نکردنی و شگفت‌انگیز جمع کرده‌ام، سرانجام، قبل از رفتن به رختخواب، حداقل ده صفحه از یک کتاب الهام‌بخش را می‌خوانم. **می‌دانم** که ذهن انسان پردازش آخرین اطلاعات مصرف شده پیش از خواب را ادامه می‌دهد، بنابراین می‌خواهم برای پیشرفت و پیشبرد اهداف و آرزوهایم، توجه‌ام را روی چیزی مفید و سازنده متمرکز کنم. به همین سادگی! اتفاقات بد خیلی زیادی ممکن است در طول روز رخ دهند، ولی چون پشتیبان‌های ذهن‌ام را کنترل می‌کنم، می‌دانم که همیشه روزهایم را با تمام قوا شروع و تمام می‌کنم.

ایجاد تغییرات برای بهبود بخشیدن

هر از گاهی، رویه‌های‌ام را متوقف می‌کنم. در غیر این صورت، زندگی، راکد و غیر جذاب می‌شود. یک مثال ساده‌اش، کار کردن با وزنه است. وقتی برای مدتی در یک زمان ثابت و به یک روش مشابه و تکراری

بدن سازی می کنیم، بدن ام نمایش نتایج مرکب را متوقف می کند. خسته می شوم، اشتیاق ام را از دست می دهم و تکانش بزرگ، دیگر خودش را نشان نمی دهد. به همین خاطر، مهم است که با آن مبارزه کنید، با روش های جدیدی خودتان را به چالش بکشید و تجربیاتتان را تازه کنید!

در حال حاضر می خواهیم ماجراجویی های بیش تری را به زندگی ام اضافه کنیم. برای انجام دادن کارهایی که به طور عادی انجام شان نمی دهم، برای خودم اهداف هفتگی، ماهانه و سالانه تعیین می کنم. بیش تر وقت ها کارهایی خارق العاده و عجیب نیستند؛ بلکه منظورم کارهایی هستند مثل خوردن غذاهای متفاوت، ثبت نام در کلاسی جدید، بازدید از یک مکان جدید یا پیوستن به یک باشگاه برای ملاقات آدم های تازه. این تغییرات کوچک، به من احساس سرزندگی می دهند، کمک می کنند تا دوباره اشتیاق ام را به دست آورم و فرصت هایی به وجود می آورند برای کسب دیدگاه های تازه.

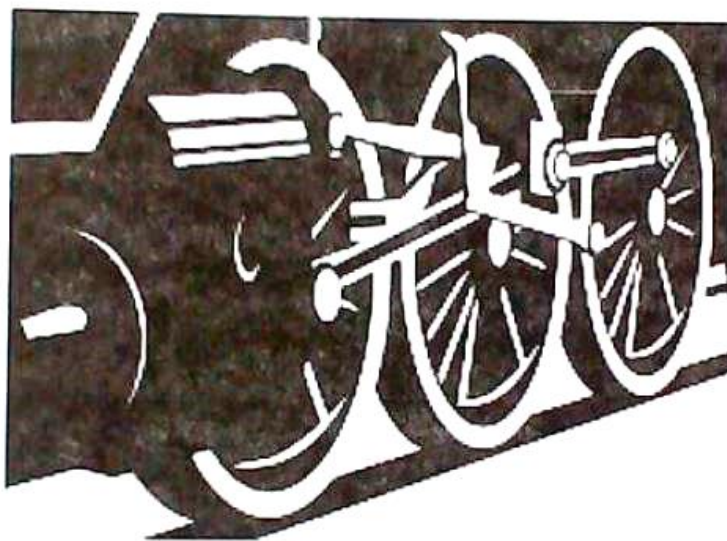
رویه های تان را بررسی کنید. اگر کاری را که سابق بر این به شما انرژی می داد، حالا یکسان و خسته کننده شده است یا دیگر نتایج فوق العاده ای به وجود نمی آورد، تغییرش دهید.

ریتم رفتاری تان را پیدا کنید

وقتی رفتارهای منظم روزانه تان به یک رویه تبدیل شدند، باید از توالی آن مراحل برای ایجاد یک ریتم رفتاری استفاده کنید. وقتی رفتارهای منظم و اقدامات تان را با ریتم های منظم هفتگی، ماهانه، فصلی و سالانه تطبیق می دهید، مثل این است که مقابل خانه تان فرش و خوش آمدگویی برای تکانش بزرگ پهن می کنید.

این کار، مثل حرکت در آمدن چرخ های لوکوموتیو قطار است. وقتی قطار ثابت است، جلوگیری از حرکت رو به جلوی آن خیلی راحت است و با قرار دادن یک تکه چوب، زیر چرخ جلو، می توان این کار را انجام داد. انرژی خیلی زیادی لازم است تا پیستون ها شروع به حرکت کنند و مجموعه ای از ارتباطات را به وجود آورند که در نهایت باعث حرکت جزئی چرخ ها شوند. این یک فرایند آهسته است، ولی به محض این که قطار شروع

به حرکت کند، چرخ‌ها به یک ریتم می‌رسند. اگر فشار، ثابت باقی بماند، قطار به تکانش دست پیدا می‌کند و حالا بیایید ببینید چه می‌شود! اگر قطار با سرعت 55 مایل در ساعت با دیوار پنج فوتی بتونی تقویت شده با فولاد برخورد کند، نابودش می‌کند و به حرکت‌اش ادامه می‌دهد. تجسم موفقیت‌تان مثل لوکوموتیو غیر قابل توقف، به شما کمک می‌کند تا در دست یافتن به ریتم رفتاری خودتان مشتاق باقی بمانید. شکل (9) را ببیند.



شکل (9): وقتی کارها و رفتارهای منظم‌تان یک ریتم رفتاری به وجود آورند، به تکانش بزرگ می‌رسید.

من همراه با ریتم‌های رفتاری روزانه‌ام، برای آینده هم برنامه‌ریزی می‌کنم. مثلاً با بررسی دوباره‌ی هدف عمیق‌تر کردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام، یک برنامه‌ی منظم هفتگی، ماهانه و فصلی طراحی کردم. می‌دانم که زیاد رمانتیک به نظر نمی‌رسد، ولی شاید توجه کرده باشید که حتی وقتی چیزی برای‌تان اولویت خیلی زیادی دارد، اگر در تقویم‌تان برنامه‌ریزی‌اش نکرده باشید، اغلب انجام‌اش نمی‌دهید، درست است؟

همیشه جمعه شب‌ها «شب قرار عاشقانه» است و من و همسرم جورجیا بیرون می‌رویم یا با هم یک کار خاص انجام می‌دهیم. ساعت 6 بعدازظهر، زنگ آی‌فون‌های هر دوی ما به صدا در می‌آید و مهم نیست که

مشغول انجام چه کاری هستیم، چون قرار عاشقانه‌مان آغاز شده است! شنبه‌ها روز خانواده است، یعنی کار کردن ممنوع! از غروب آفتاب جمعه تا طلوع آفتاب یکشنبه، وقتی ست که ما برای زندگی زناشویی و خانواده می‌گذاریم. اگر این حد و مرز را به وجود نیاورید، کار امروز تمایل دارد خودش را به فردا موکول کند. متأسفانه، آدم‌هایی که نادیده‌شان می‌گیریم، اغلب، مهم‌ترین آدم‌های زندگی‌مان هستند.

هر هفته ساعت 6 بعد از ظهر یکشنبه‌ها، وقت مرور و بررسی رابطه‌ی مشترک‌مان است. این تمرین را از متخصصان رابطه‌ی مشترک، لیندا و ریچارد ایر یاد گرفتم که در مصاحبه‌ام با آن‌ها در اکتبر سال 2009 برای مجموعه‌ی صوتی موفقیت به من توضیح دادند. در این زمان، درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های هفته‌ی گذشته و در ضمن تغییرات و اصلاحاتی که باید در رابطه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم. مکالمه‌مان را با گفتن چیزهایی آغاز می‌کنیم که طی هفته‌ی گذشته، به خاطرشان از هم سپاس‌گزار و قدردان هستیم. شروع کردن با چیزهای خوب همیشه مفید و کمک‌کننده است. بعد، با ایده‌ای که در مصاحبه با جک کنفیلد یاد گرفتم، از هم می‌پرسیم: «در این هفته، از یک تا ده، به رابطه‌مان چه نمره‌ای می‌دهی؟» این سوال بحث را می‌برد سمت پیروزی‌ها و شکست‌ها! بعد از آن درباره‌ی تغییرات و اصلاحاتی که باید در رابطه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم که این موضوع از طریق سوال بعدی انجام می‌شود: «چه کارهایی باید انجام دهیم تا نمره‌مان را برسانیم به ده؟» در آخر بحث، هر دوی ما این احساس را داریم که حرف‌هایمان به خوبی شنیده و بررسی شده است و ملاحظات و آرزوهایمان را برای هفته‌ی آینده کاملاً مشخص کرده‌ایم. این یک فرآیند فوق‌العاده و باورنکردنی است. کاملاً توصیه‌اش می‌کنم... البته اگر جرأت‌اش را دارید!

در ضمن، من و جورجیا هر ماه کاری بی‌نظیر و خاطره‌انگیز را برنامه‌ریزی می‌کنیم. جیم ران به من یاد داد که زندگی در حقیقت مجموعه‌ای است از تجربه‌ها و هدف ما باید افزایش تعداد و بزرگی تجربه‌های خوب باشد. ماهی یک بار، تلاش می‌کنیم کاری انجام دهیم که یک تجربه‌ی تا حدی به یاد ماندنی را خلق کند. این کار می‌تواند رانندگی در کوهستان، رفتن به یک گردش ماجراجویانه، رفتن به لس‌آنجلس و امتحان یک

رستوران مجلل جدید، قایقرانی در خلیج یا هر کار دیگری باشد. کاری فراتر از امور عادی که تجربه‌ی خاصی دارد و خاطره‌ی ماندگاری به وجود می‌آورد.

هر فصل، یک مسافرت دو-سه روزه برنامه‌ریزی می‌کنیم. من دوست دارم یک بررسی سه ماهه از تمام اهداف و الگوهای زندگی‌ام داشته باشم و این بهترین زمان ممکن برای بررسی عمیق‌تر اوضاع و احوال رابطه‌مان است. علاوه بر این، ما یک سفر تعطیلاتی ویژه و یک گردش سال نو هم داریم. خواهید دید وقتی تمام این‌ها برنامه‌ریزی شوند، دیگر مجبور نیستید درباره‌ی کارهایی که باید انجام دهید، فکر کنید. همه چیز، طبیعی اتفاق می‌افتد. ریتمی رفتاری به وجود آورده‌ایم که به ما تکانش می‌دهد.

ریتم رفتاری‌تان را ثبت کنید

می‌خواهم شما را با چیزی آشنا کنم که برای خودم درست کردم و در ثبت و پی‌گیری ریتم یک رفتار جدید به من کمک کند. من به آن برگه‌ی «ثبت ریتم رفتارهای هفتگی» می‌گویم و فکر می‌کنم برای شما هم خیلی مفید باشد. اگر می‌خواهید آب بیش‌تری بنوشید، هر روز بیش‌تر قدم بزنید، از همسران با محبت بیش‌تری قدردانی کنید یا انجام هر رفتاری که برای رسیدن به هدف‌تان به آن نیاز دارید؛ باید آن‌ها را ثبت و پی‌گیری کنید تا مطمئن شوید که یک ریتم رفتاری ایجاد کنید. شکل (10) را ببینید.



اختلاف	هدف	انجام شده	جمعه	پنج شنبه	چهارشنبه	سه شنبه	دوشنبه	یکشنبه	شنبه	رفتار / اقدام
(۲)	۵	۲			x	x			x	۳ تماس تلفنی بیشتر
(۱)	۲	۲				x		x		۳ ارائه‌ی بیشتر
(۱)	۲	۲			x			x		۳۰ دقیقه ورزش قلبی-عروقی
😊	۲	۳				x		x	x	انجام تمرین‌های کاهش وزن
(۱)	۵	۴			x	x		x	x	خواندن ۱۰ صفحه از یک کتاب خوب
(۱)	۵	۴		x			x	x	x	۳۰ دقیقه گوش دادن به فایل صوتی در اتوموبیل
(۲)	۷	۵	x	x		x	x	x		نوشیدن ۵ لیتر آب در روز
(۳)	۷	۴		x		x		x	x	خوردن صبحانه‌ی سالم
(۱)	۴	۲		x		x			x	صرف زمان اختصاصی با فرزندان
😊	۱	۱			x					شب قرار عاشقانه با همسر
(۲)	۵	۳	x				x	x		دعا و عبادت
😊	۵	۵	x	x	x		x		x	ثبت وقایع و کارهای روزانه
(۱۴)	۵۳	۲۹	مجموع							

ROYALMIND

تعهد یعنی مدت‌ها پس از آن که اراده‌ی انجام کاری را به دست آوردید، آن کار را ادامه دهید.

بازهی زمانی-.....

شکل (۱۰): مثالی از شیوه‌ی ثبت ریتم رفتارهای هفتگی

ریتم‌های زندگی

وقتی آدم‌ها تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، تقریباً همیشه در انجام‌اش افراط می‌کنند. البته انتظار دارم برای ایجاد یک ریتم رفتاری برای موفقیت هیجان‌زده شوید، ولی باید به برنامه‌ای دست پیدا کنید که بتوانید آن را کامل، قطعی و بدون هیچ عذر و بهانه‌ای در دراز مدت انجام دهید. نمی‌خواهم به ریتم‌هایی فکر کنید که می‌توانید این هفته، این ماه یا حتی در سه ماه آینده انجام دهید؛ بلکه می‌خواهم درباره‌ی چیزهایی فکر کنید که می‌توانید برای بقیه‌ی زندگی‌تان انجام دهید.

اثر مرکب؛ یا همان نتایج و پیامدهای قطعی و مثبتی که می‌خواهید در زندگی‌تان تجربه کنید، نتیجه‌ی انتخاب‌ها و کارهای هوشمندانه‌ای است که مدام تکرار شده‌اند. شما وقتی پیروز می‌شوید که هر روز، هر شب و همیشه قدم‌های درست بردارید. ولی با انجام کارهای بالاتر از توان‌تان آن هم در بازه‌های زمانی کوتاه، زمینه‌ی شکست‌تان را به وجود می‌آورید.

یکی از دوستان‌ام در تیم مجله‌ی موفقیت، بعد از این که عکسی را از او در توییتر به اشتراک گذاشتم، تصمیم گرفت که به تناسب اندام و وزن دلخواه‌اش برسد. این هدف، تغییر بزرگی بود در سبک زندگی‌اش. او در محل کارش حداقل دوازده ساعت روی صندلی می‌نشست و از ورزش کردن هم نفرت داشت. قبل‌تر به ما گفته بود همیشه برای اجتناب از کارهایی که نیاز به برخاستن دارد و خم و راست شدن، روش‌هایی را پیدا می‌کند تا انجام‌شان ندهد و همین نشان می‌دهد چقدر از فعالیت‌های جسمی نفرت دارد. با این حال، تصمیم گرفت به تناسب اندام برسد. به یک باشگاه ورزشی رفت، یک مربی شخصی گرفت و شروع کرد به تمرین: روزی دو ساعت و پنج روز در هفته. به او گفتم: «این کار، اشتباه است. نمی‌توانی سر تعهدت باقی بمانی و سرانجام از آن دست می‌کشی. تو داری زمینه‌ی شکست‌ات را فراهم می‌کنی.» منکرش شد و متقاعدم کرد که برای همیشه تغییر کرده است. حتی مربی‌اش هم تمرین و فشار بیش‌تری را به او توصیه کرده بود. گفت: «من این کار را انجام می‌دهم و می‌خواهم ماهیچه‌های شکم‌ام نمایان شوند.»

از او پرسیدم: «هدف اصلی‌ات چیست؟» می‌دانستم که نمی‌خواهد عکس‌اش روی جلد مجله‌ی پرورش اندام قرار گیرد.

گفت: «می‌خواهم خوش‌تیپ و خوش‌هیکل باشم، سلامت باشم.» پرسیدم: «چرا؟» گفت: «دنبال نشاط و سرزندگی هستم. می‌خواهم آن‌قدر زنده بمانم که نوه‌ها و نتیجه‌های‌ام را ببینم.» این‌ها انگیزه‌های واقعی و معنی‌داری بودند؛ می‌خواست در طولانی مدت سلامت باشد.

این یعنی هدف‌اش فقط برای مدتی کوتاه نبود، بلکه دنبال تناسب اندام بلند مدت بود.

گفتم: «خیلی خب؛ متقاعدم کردی. ولی داری افراط می‌کنی. دو یا سه ماه انجام‌اش می‌دهی و بعد می‌گویی برای دو ساعت تمرین وقت ندارم، بنابراین امروز نمی‌توانم تمرین کنم. این اتفاق بارها و بارها برای‌ات رخ خواهد داد. پنج بار تمرین در هفته، به دو یا سه جلسه تبدیل می‌شود و تو دلسرد می‌شوی. خیلی زود، این کار را می‌گذاری کنار. می‌دانم این روزها واقعاً هیجان‌زده هستی، پس بیا این کار را انجام بده: دو ساعت در روز و پنج روز در هفته تمرینات را انجام بده [انرژی خیلی زیادی لازم است تا چرخ‌ها از سکون به حرکت جزئی درآیند]، اما این کار بیش از 60 یا 90 روز انجام نده. بعد از آن، می‌خواهم وقت تمرینات را به 60 یا 75 دقیقه کاهش دهی. هنوز هم می‌توانی این کار را پنج روز در هفته انجام دهی، ولی بهتر است چهار روز تمرین کنی. این کار را برای 60 یا 90 روز دیگر انجام بده. بعد، از تو می‌خواهم که حداقل سه روز در هفته و به مدت یک ساعت تمرین کنی و اگر احساس انرژی بیشتری می‌کردی، چهار روز تمرین کن. این برنامه‌ای است که می‌خواهم طبق آن عمل کنی. چون اگر کاری را شروع کنی که نتوانی ادامه‌اش دهی، اصلاً تمام‌اش نمی‌کنی.»

واقعاً باید جان می‌گندم تا موضوع را درک کند، چون در آن لحظه کاملاً پرحرارت بود و هیجان‌زده. فکر می‌کرد می‌تواند برای بقیه‌ی زندگی‌اش این رویه‌ی جدید را در پیش بگیرد. برای کسی که هیچ‌وقت ورزش نکرده است، دو ساعت در روز و پنج روز در هفته ورزش، مطمئناً به بن‌بست می‌رسد. باید برنامه‌ای طراحی

کنید که بتوانید آن را پنجاه سال انجام دهید، نه پنج هفته و پنج ماه. خیلی خوب است که بتوانید برای مدتی قدرتمندانه عمل کنید، ولی باید آخر این مسیر را هم ببینید؛ جایی که کم کم شروع می کنید تا از این کار دست بکشید. شما می توانید همیشه 45 دقیقه تا یک ساعت را به چند بار ورزش در هفته اختصاص دهید، اما اختصاص دو ساعت در روز و پنج روز در هفته برای این که رویه تان موفق شود، هیچ وقت اتفاق نمی افتد. یادتان باشد که ثبات و پایداری، یکی از حیاتی ترین اجزای موفقیت است.

قدرت ثبات و پایداری

قبل تر اشاره کرده بودم که اگر فقط یک خصیصه باشد که به من مزیت رقابتی می دهد، توانایی ام در پایداری ست. هیچ چیزی مثل ثبات نداشتن، سریع تر تکانش بزرگ را از بین نمی برد. حتی آدم های خوب، پُرشور و جاه طلب با نیت های خوب هم وقتی بحث ثبات پیش می آید، راحت، مایوس و متوقف می شوند. ولی این ابزاری قوی ست که می توانید برای شروع پرواز به سوی اهداف تان استفاده اش کنید.

در نظر بگیرید اگر من و شما همزمان از لس آنجلس به منهتن پرواز کنیم و شما در هر ایالت بین راهی فرود بیایید و دوباره پرواز کنید ولی من مستقیم و بدون توقف پرواز کنم، حتی اگر شما با سرعت پانصد مایل بر ساعت پرواز کنید و من فقط دویست مایل بر ساعت سرعت داشته باشم، با این حال باز هم با اختلاف فاحشی شکست تان می دهم. انرژی و وقتی که صرف توقف و شروع دوباره می کنید، زمان سفر تان را حداقل ده برابر طولانی تر می کند. در واقع، به احتمال زیاد شما حتی نمی توانید سفر تان را تمام کنید چون بالاخره در نقطه ای سوخت شما (انرژی، انگیزه، باور و اراده تان) تمام می شود. به مراتب راحت تر است و به انرژی خیلی کمتری هم نیاز دارید وقتی که یک بار برمی خیزید و در تمام مسیر با سرعت ثابتی حرکت می کنید؛ حتی اگر سرعت تان کمتر از سرعت خیلی های دیگر باشد.

پمپ دستی چاه آب

وقتی درباره‌ی کم کاری و تنبلی در رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری‌تان فکر می‌کنید، بهای هنگفت بی‌ثباتی را در نظر بگیرید. این فقط اتلاف یک عمل خاص و نتایج کوچک ناشی از آن نیست؛ بلکه فروپاشی کامل و اتلاف تکانشی‌ست که روی کل پیشرفت‌های شما اثر می‌گذارد.

یک پمپ دستی آب را در نظر بگیرید که با استفاده از یک لوله، آب را از چند متر زیر زمین بالا می‌کشد. برای بالا کشیدن آب به سطح زمین، باید اهرم پمپ را چند بار بالا و پایین کنید تا مکش لازم به وجود آید و آب را به سطح زمین بیاورد و آب از لوله فوران کند. شکل (11) را ببینید.



شکل (11): ثبات و پایداری، کلید رسیدن به تکانش و حفظ آن است.

خیلی‌ها وقتی تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، به اهرم چنگ می‌زنند و سرسختانه شروع می‌کنند به تلمبه زدن. درست مثل دوست‌ام که درباره‌ی برنامه‌ی تناسب اندام‌اش هیجان داشت؛ آن‌ها هم هیجان‌زده و

متعهد هستند... مکرر و بی وقفه تلمبه می زنند، ولی بعد از چند دقیقه (یا چند هفته)، وقتی هیچ آبی (نتیجه ای) نمی بینند، کامل از تلمبه زدن دست می کشند. درک نمی کنند که مدتی طول می کشد تا خلا لازم برای مکش آب به داخل لوله و در نهایت فوران آن به داخل سطل های شان به وجود آید. درست مثل چرخ و فلک، موشک فضاپیما یا خارج شدن لوکوموتیو قطار از ایترسی، پمپاژ آب به سطح زمین هم وقت، انرژی زیاد و ثبات می خواهد. خیلی ها تسلیم می شوند، ولی عاقل ها به تلمبه زدن ادامه می دهند.

آن هایی که ثابت قدم می مانند، بالاخره به چند قطره آب می رسند. این موقعی ست که خیلی ها می گویند: «حتماً شوخیت گرفته! این همه زور زدن برای چی بود؟ چند قطره ی ناچیز؟ بی خیال!» خیلی ها داستان شان را به نشانه ی تسلیم بالا می برند و دست از تلاش می کشند، ولی عاقل ها، پافشاری بیش تری می کنند.

و اینجاست که جادو اتفاق می افتد: اگر به تلمبه زدن ادامه دهید، خیلی طول نمی کشد که به یک جریان آب مداوم و ثابت می رسید. موفق می شوید! حالا آب به جریان افتاده است، دیگر نمی خواهد که شدید و سریع زحمت بکشید. در واقع، کار، خیلی راحت می شود. همه ی کاری که باید برای حفظ فشار جریان آب انجام دهید این است که هر از چند گاهی اما با ثبات تلمبه بزنید. این همان اثر مرکب است.

حالا اگر اهرم تلمبه را برای مدتی طولانی به حال خودش رها کنید، چه اتفاقی می افتد؟ آب، داخل زمین برمی گردد و شما هم برمی گردید به خانه ی اول تان. اگر تلاش کنید تا آرام و یکنواخت تلمبه بزنید، به هیچ آبی نمی رسید. تکانش از دست رفته است و آب برگشته است به اعماق زمین. تنها راه برگرداندن آب به بالا این است که بار دیگر به شدت و با سرعت تلمبه بزنید. خیلی از ما زندگی مان را این گونه کج دار و مریز جلو می بریم. یک کسب و کار جدید را شروع می کنیم، ولی بعد از مدتی دست از تلاش برمی داریم و سرگرم تفریحات می شویم. ما رویه ی ده تماس مشتری یابی در روز را شروع می کنیم، به کمی موفقیت می رسیم و بعد، بی خیال می شویم. ما درباره ی رویه ی شب قرار عاشقانه ی جدید با همسرمان هیجان زده می شویم؛ اما

با گذشت چند هفته، دوباره سراغ تماشای فیلم‌های خانگی و خوردن تنقلات روی کانپه برمی‌گردیم. بعضی‌ها کتاب جدیدی می‌خرند، در یک برنامه یا همایش جدید ثبت نام می‌کنند و برای یکی دو هفته یا چند ماه، دیوانه‌ی آن می‌شوند. ولی بعد از مدتی، متوقف می‌شوند و در نهایت، سر از جایی در می‌آورند که از همان جا شروع کرده بودند. این داستان برای تان آشنا نیست؟

اگر از انجام هر کاری فقط چند هفته غفلت کنید؛ فقط نتایجی را که در این چند هفته ایجاد می‌شدند، از دست نداده‌اید؛ خواه تمرین کردن در باشگاه ورزشی باشد یا رفتارهای محبت‌آمیز به همسران یا تماس‌های تلفنی که بخشی از رویه‌ی مشتری‌یابی تان هستند. اگر این همه‌ی چیزی بود که از دست می‌دادید (که بیش‌تر آدم‌ها این‌طور تصور می‌کنند) خسارت زیادی وارد نمی‌شد. اما با تنبلی حتی برای مدت زمانی کوتاه‌تر، شما تکانش را از بین می‌برید. نابود شدن تکانش، یک فاجعه است.

کل پیروزی در مسابقه درباره‌ی حرکت کردن است. مثل لاک‌پشت باشید. کسی که اگر زمان کافی به او بدهند، در نتیجه‌ی عادت‌ها و رفتارهای مثبتی که با ثبات و پایداری انجام می‌دهد، واقعاً هر کسی را در هر رقابتی شکست می‌دهد. این کار، قدرتی جادویی به تکانش شما می‌دهد و تکانش تان را حفظ می‌کند.

گفتنِ داشتنِ انتخاب‌های درست، مقید شدن به رفتارهای درست، تمرین عادت‌های عالی، ثابت قدم ماندن و حفظ تکانش، راحت‌تر از انجام دادن شان است. به خصوص در دنیای پویا، متغیر و همیشه چالش‌انگیزی که با میلیاردها انسان دیگر سهمیم هستیم. در فصل بعد درباره‌ی تاثیراتی صحبت می‌کنم که اغلب ندانسته و ناآگاهانه می‌توانند به توانایی شما برای موفقیت کمک کنند یا این‌که مانع‌اش شوند. این تاثیرات، نافذ، متقاعدکننده و دائمی هستند. یاد بگیرید چگونه از آن‌ها استفاده کنید؛ وگرنه ممکن است به خاطرشان شکست بخورید. اجازه دهید به شما نشان دهم چگونه...

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- رویه‌های صبحگاهی و شامگاهی مربوط به خودتان را ایجاد کنید. برنامه‌های روزانه‌ی ثابت و قابل اطمینان در سطح جهانی برای زندگی‌تان طراحی کنید.
- سه جنبه از زندگی‌تان را که در آن‌ها به اندازه‌ی کافی ثابت‌قدم و استوار نیستید، یادداشت کنید. این بی‌ثباتی تا حالا چه هزینه‌هایی را برای زندگی‌تان در بر داشته است؟ برای ثابت‌قدم ماندن در تعهد جدیدتان نسبت به ثبات، یک بیانیه تهیه کنید.
- در برگه‌ی ثبت ریتم رفتارهای‌تان، بعضی از رفتارهای کلیدی مربوط به اهداف جدیدتان را بنویسید. رفتارهایی را بنویسید که باید ریتم‌هایی را برای‌شان ایجاد کنید تا در نهایت تکانش به وجود آورند.



فصل پنجم: تاثیرات

امیدوارم تا این جا متوجه شده باشید که انتخاب‌های تان چقدر مهم هستند. حتی آن انتخاب‌هایی که مهم به نظر نمی‌رسند، وقتی مرکب شوند، می‌توانند تاثیر فوق‌العاده‌ای روی زندگی تان بگذارند. در ضمن، درباره‌ی این واقعیت صحبت کردیم که شما مسئول 100 درصد زندگی تان هستید. شما به تنهایی مسئول انتخاب‌ها و اقدام‌های تان هستید. با این حال باید متوجه شده باشید که نیروهای قدرتمند خارجی هم روی انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌های شما تاثیر می‌گذارند. بیشتر آدم‌ها از کنترل زیرکانه و نامحسوسی که این نیروها روی زندگی‌شان دارند، خبر ندارند. برای این که خط سیر مثبت تان به سوی اهداف تان را حفظ کنید، باید این تاثیرات را بفهمید و کنترل کنید تا جای این که شما را از مسیرتان به سوی موفقیت منحرف کنند، از شما پشتیبانی کنند تا به موفقیت برسید. سه نوع از تاثیرات روی هر شخصی اثر می‌گذارند: ورودی‌ها (چیزی که مغزتان را با آن تغذیه می‌کنید) ارتباط‌ها (آدم‌هایی که وقت تان را با آن‌ها می‌گذرانید) و محیط (اطراف تان).

1) ورودی‌ها: زباله وارد شود، زباله خارج می‌شود

اگر می‌خواهید بدن تان با بهترین عملکرد به حرکت در آید، باید مراقب باشید که خوراکی‌هایی با بالاترین کیفیت ارزش غذایی مصرف کنید و از مصرف غذاهای کم‌ارزش و سوسه‌انگیز اجتناب کنید. اگر می‌خواهید مغزتان با بالاترین توانش کار کند، باید درباره‌ی چیزهایی که به آن می‌دهید، حتی بیش‌تر مراقب باشید. آیا مغزتان را با خلاصه‌ی اخبار تغذیه می‌کنید یا سریال‌های طنز تخریب‌کننده‌ی ذهن؟ مجلات زرد می‌خوانید، یا مجله‌ی موفقیت؟ کنترل کردن ورودی‌ها تاثیر مستقیم و قابل توجهی روی بازدهی و نتایج شما دارد.

کنترل چیزی که مغزتان مصرف می‌کند، پیچیده و دشوار است؛ چون بیش‌تر چیزهایی که دریافت می‌کنیم، ناخودآگاه هستند. هر چند درست است که می‌توانیم بدون فکر کردن غذا بخوریم، اما بهتر است

به آن چه به بدن مان وارد می کنیم، دقت کنیم چون غذا خودش که به بدن ما نمی پرد. باید خیلی مراقب باشیم ورودی های بی ربط و مخرب، جذب مغز مان نشوند. این یک جنگ تمام نشدنی است که در مقابل هر نوع اطلاعاتی که می توانند نیروی خلاقیت تان را از بین ببرند، مراقب باشد و گزیده انتخاب کنید.

مغزتان برای این طراحی نشده است که شما را خوشحال کند. مغزتان فقط یک دستور کار دارد: بقا. مغزتان همیشه منتظر نشانه های «کمبود و حمله» است. مغزتان برنامه ریزی شده است تا در جست و جوی چیزهای منفی باشد؛ مثل منابع رو به کاهش، آب و هوای بد و هر چیزی که به شما صدمه می زند. بنابراین وقتی در مسیرتان به محل کار، رادیو را روشن می کنید و با گزارش های مربوط به دزدی ها، آتش سوزی ها، حملات و اقتصاد رو به رکود بمباران می شوید، مغزتان به کار می افتد و تمام روز را صرف تفکر درباره ی آن جشنواره ی ترس، نگرانی و منفی نگری می کند. وقتی بعد از اتمام کارتان، اخبار عصرگاهی را می بینید، همین موضوع، دوباره اتفاق می افتد. اخبار بد بیش تر؟ عالی! ذهن تان در کل شب درباره ی آن اخبار دچار تشویش می شود. اگر ذهن تان به حال خودش رها شود، در کل روز و شب در تردد اطلاعات منفی، نگران کننده و ترسناک خواهد بود. ما نمی توانیم دی ان ای مان را تغییر دهیم، ولی می توانیم رفتارمان را عوض کنیم. می توانیم ذهن مان را آموزش دهیم تا به فراتر از «فقدان و یورش» نگاه کند. چگونه؟ ما می توانیم ذهن مان را تغذیه و از آن محافظت کنیم. می توانیم درباره ی چیزهایی که اجازه ی ورود به آن ها می دهیم، منظم و فعال باشیم.

آب آلوده ننوشید

شما چیزهایی را در زندگی تان به دست می آورید که خودتان خلق شان می کنید. انتظارات، فرآیند خلاقیت را به کار می اندازند. شما چه انتظاری دارید؟ شما انتظار آن چیزی را دارید که درباره اش فکر می کنید. فرایند تفکر شما، همان گفت و گوی درون ذهن تان، پایه و اساس نتایجی ست که در زندگی تان خلق می کنید. بنابراین سوال این است که: درباره ی چه چیزی فکر می کنید؟ چه چیزی روی افکار شما اثر می گذارد و آن را

هدایت می‌کند؟ و جواب آن: هر چیزی که اجازه‌ی شنیدن و دیدن آن‌را به خودتان می‌دهید. این همان ورودی‌هایی‌ست که مغزتان را با آن‌ها تغذیه می‌کنید. همین و بس! شکل (12) را ببینید.



شکل (12): افکار و ایده‌های منفی (آب آلوده) را با افکار مثبت، الهام‌بخش و حمایت‌کننده (آب تمیز) جایگزین کنید.

ذهن شما مثل یک لیوان خالی‌ست؛ هر چیزی را درون‌اش بریزید، در خودش نگه می‌دارد. اگر اخبار مهیج، عناوین جنجالی، یاوه‌گویی‌های مصاحبه‌های تلویزیونی را انتخاب کنید، آب آلوده‌ای را به درون لیوان‌تان می‌ریزید. اگر آب تیره و بد را درون لیوان‌تان بریزید، هر چیزی که خلق می‌کنید، از میان آن ظرف آلوده عبور خواهد کرد، چون این چیزی‌ست که درباره‌اش فکر می‌کنید. **اگر زباله وارد شود، زباله خارج می‌شود.** تمام آن مدتی که در حین رانندگی، رادیو درباره‌ی قتل، توطئه، مرگ و میر، اقتصاد و مبارزات سیاسی وراجی می‌کند، فرایند تفکر شما را تحریک می‌کند و روی انتظارات و خروجی خلاقیت شما اثر می‌گذارد. این خبر بدی‌ست؛ ولی درست مثل یک لیوان آب آلوده، اگر آن را برای مدت زمان کافی زیر شیر آب تمیز بشویید، در نهایت یک لیوان آب پاک و تمیز خواهید داشت. آن آب تمیز و صاف چیست؟ ورودی‌ها و تفکرات مثبت، الهام‌بخش و حمایت‌کننده. داستان‌های الهام‌بخش آدم‌هایی که با وجود چالش‌ها، بر موانع پیش روی‌شان غلبه می‌کنند و به چیزهای بزرگی دست می‌یابند. استراتژی‌های موفقیت، کامیابی، سلامتی، عشق و شادی. ایده‌هایی برای خلق فراوانی بیشتر، رشد کردن، گسترش یافتن و بیش‌تر شدن. نمونه‌ها و

داستان‌های مربوط به چیزهایی که در جهان، خوب، درست و امکان‌پذیر هستند. به همین خاطر است که ما در مجله‌ی موفقیت، سخت تلاش می‌کنیم. ما می‌خواهیم این نمونه‌ها، داستان‌ها و راه‌های کلیدی را در اختیار شما قرار دهیم تا بتوانید از آن‌ها برای پیشرفت و بهبود دیدگاه‌تان نسبت به جهان، خودتان و نتایجی که خلق می‌کنید، استفاده کنید. **در ضمن به همین خاطر است که من صبح‌ها و عصرها 30 دقیقه متن‌های الهام‌بخش و آموزش می‌خوانم و سی‌دی‌های موفقیت شخصی را در اتومبیل‌ام گوش می‌کنم. من لیوان‌ام را می‌شویم و ذهن‌ام را تغذیه می‌کنم.** آیا این کار به من مزیتی می‌دهد؟ آن هم نسبت به شخصی که به محض بیدار شدن از خواب روزنامه می‌خواند، موقع رفتن و برگشتن از محل کارش به اخبار رادیو گوش می‌دهد و قبل از رفتن به رختخواب اخبار شبانه‌گاهی تماشا می‌کند؟ حتماً همین‌طور است! و شما هم می‌توانید از این مزیت برخوردار شوید.

قدم اول: مراقب بودن

مگر این که در یک غار یا جزیره‌ی دورافتاده مخفی شوید، در غیر این صورت آب آلوده را داخل لیوان‌تان خواهید ریخت. بیلبردهای تبلیغاتی، برنامه‌های شبکه‌های خبری، عناوین هیجان‌انگیز تبلیغاتی، حتی دوستان، اعضای خانواده و نوارهای ذهنی منفی خودتان، می‌توانند سیلی از آب آلوده را روانه‌ی لیوان‌تان کنند.

اما به این معنی نیست که نمی‌توانید برای محافظت از خودتان مقابل این آلودگی، قدمی بردارید. شاید نتوانید از خریدن اتفاقی مجله‌های زرد اجتناب کنید، ولی می‌توانید اشتراک مجله‌های زردتان را لغو کنید. **می‌توانید موقع رفتن و برگشتن از محل کارتان به رادیو گوش نکنید و در عوض، از یک سی‌دی الهام‌بخش و آموزشی استفاده کنید.** می‌توانید یک دستگاه دی‌وی آر بخرید و فقط برنامه‌هایی را ثبت کنید که فکر می‌کنید واقعاً آموزشی و خوش‌بین‌کننده هستند و پیام‌های بازرگانی بین آن‌ها را جلو بزنید و نبینید؛

پیام‌هایی که هدف‌شان فقط ایجاد احساس‌های منفی یا کمبود در شماست؛ مگر این‌که بخواهید وسایل چرند و بنجل بیش‌تری بخرید.

من واقعاً با تلویزیون بزرگ نشدم؛ بعضی از برنامه‌های آن دوران را یادم است اما تلویزیون، بخش بزرگی از زندگی خانوادگی ما نبود. من خودم را به نحوی مدیریت کردم که بدون تلویزیون بزرگ شوم و همین موضوع باعث شد حالا وقتی گاه‌گاهی برنامه‌ای را تماشا می‌کنم، دیدگاه روشن‌تری داشته باشم. البته من هم با دیدن سریال‌های طنز می‌خندم، ولی بعد از دیدن‌شان، همان احساس‌س تغذیه‌ی بد و نفخ بعد از خوردن فست فود را دارم. هنوز باورم نمی‌شود که تبلیغات تلویزیونی چطور از روان‌شناسی ما، ترس‌ها، دردها، نیازها و ضعف‌های ما برای به دام انداختن ما استفاده می‌کنند. اگر همه‌ی زندگی‌ام را به این فکر کنم که به اندازه‌ی کافی خوب نیستم و باید این وسیله یا آن یکی یا چیزهای دیگری را بخرم تا خوب باشم، چطور می‌توانم انتظار داشته باشم که نتایج شگفت‌انگیزی خلق کنم؟

برآورد می‌شود که امریکایی‌ها (12 سال به بالا) سالانه 1704 ساعت را صرف تماشای تلویزیون می‌کنند که میانگین آن 4/7 ساعت در روز است. ما حدود 30 درصد از زمان بیداری‌مان را مشغول تماشای تلویزیون هستیم؛ حدود 33 ساعت در هفته، بیش‌تر از یک روز کامل! که معادل دو ماه کامل تماشای تلویزیون در هر دوازده ماه زندگی‌مان است! وای! و مردم تعجب می‌کنند چرا نمی‌توانند در زندگی‌شان پیشرفت کنند؟

رژیم رسانه‌ای بگیرید

رسانه‌ها با گروگان گرفتن ما، پیشرفت می‌کنند. آیا تا به حال شده است که در یک بزرگراه، چندین مایل پشت ترافیک بمانید و تعجب کرده باشید که چه چیزی باعث این ترافیک شده است؟ حتماً وقتی در نهایت نزدیک شده‌اید، دیده‌اید که هیچ چیز فیزیکی مانع حرکت خودروها نیست؛ تصادف مدتی قبل اتفاق افتاده و به کنار بزرگراه منتقل شده است. این خود آدم‌ها هستند که سرشان را از ماشین بیرون آورده‌اند تا ببینند

چه اتفاقی افتاده و همین باعث آهسته رفتن شان شده است! حالا واقعاً عصبانی می‌شوید. اما وقتی خودتان هم از کنار صحنه‌ی تصادف عبور می‌کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ شما هم سرعت‌تان را کم می‌کنید، چشمان‌تان را از جاده‌ی روبه‌رو برمی‌دارید و گردن‌تان را کج می‌کنید تا تصادف را ببینید!

چرا آدم‌های خوب و محترم می‌خواهند چنین صحنه‌های غم‌انگیز و ناخوشایندی را ببینند؟ این میراث ژنتیکی ماست و به حس ماقبل تاریخ حفظ جان‌مان برمی‌گردد. ما نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم. حتی اگر در اجتناب از منفی‌نگری ماهر باشیم و خودمان را طوری تربیت کرده باشیم که سرسختانه مثبت باشیم، وقتی موضوع پیروی از احساسات در میان باشد، سرشت اصلی‌مان نمی‌تواند مقاومت کند. **اربابان رسانه‌ها این موضوع را می‌دانند. آن‌ها در خیلی از موارد، سرشت شما را بهتر از خودتان می‌شناسند.** رسانه‌ها همیشه از عناوین جذاب و غافلگیرکننده برای جلب توجه استفاده می‌کنند. ولی امروز، به جای سه شبکه‌ی خبری تلویزیونی و رادیویی، صدها شبکه وجود دارد که 24/7 در حال اجرای برنامه هستند. جای چند روزنامه، درگاه‌های خبری بی‌شماری وجود دارند که از طریق کامپیوترها و تلفن‌های‌مان به ما می‌رسند. رقابت برای جلب توجه شما هیچ‌وقت این قدر خونین نبوده است و اداره‌کنندگان رسانه‌ها، تا این حد، مدام با دوز و کلک متوسل به اخبار **شوکه‌کننده** نمی‌شده‌اند. **آن‌ها یک دوجین یا خیلی بیشتر، موارد بسیار تآثرآور، شوکه‌کننده، مجرمانه، غم‌انگیز و نفرت‌انگیزی را که هر روز در جهان اتفاق می‌افتد، پیدا می‌کنند و آن‌ها را بارها و بارها در روزنامه‌ها، شبکه‌های خبری و وب‌سایت‌ها نمایش می‌دهند. در همان 24 ساعت، میلیون‌ها اتفاق شگفت‌انگیز، زیبا و باورنکردنی رخ داده است.** با این وجود، ما چیزهای خیلی کمی درباره‌شان می‌شنویم. از آن‌جا که برای جست‌وجوی اخبار منفی برنامه‌ریزی شده‌ایم، دنبال موارد منفی بیشتر و بیشتری می‌رویم. داستان‌های خبری مثبت چگونه می‌توانند امیدوار باشند که با این دسته از علایق مردم و هزینه‌های هنگفت تبلیغاتی رقابت کنند؟

بیا بید به همان بزرگراه برگردیم. چه می‌شود اگر در بزرگراه، جای یک صحنه‌ی تصادف، دل‌انگیزترین و خیره‌کننده‌ترین غروب آفتابی که تا به حال دیده‌اید، اتفاق افتاده باشد؟ در این موقع اوضاع ترافیک چطور خواهد بود؟ من این صحنه را بارها دیده‌ام. ماشین‌ها به سرعت برق از آن می‌گذرند.

بزرگ‌ترین خطر رسانه‌ها این است که دید خیلی بد و منحرف‌شده‌ای از جهان به ما می‌دهند. از آن‌جا که تمرکز و تکرار پیام‌رسانی آن‌ها روی موارد منفی‌ست، این همان چیزی‌ست که ذهن ما شروع به باورش می‌کند. این دیدگاه منحرف و کوتاه‌بینانه از چیزهایی که با شکست مواجه می‌شوند، تاثیر خیلی شدیدی روی نیروی خلاقیت‌تان دارد و می‌تواند جلوی حرکت‌تان را بگیرد.

فیلترکننده‌ی اخبار ناخواسته

من کاری را که برای محافظت از ذهن‌ام انجام می‌دهم، در اختیار شما می‌گذارم. ولی به شما هشدار می‌دهم که یک رژیم سخت و دقیق ذهنی دارم. شاید بخواهید با اولویت‌های خودتان سازگار شوید، اما این سیستم به طرز خیلی خوبی برای من جواب داده است.

همان‌طور که شاید حدس زده باشید، من هیچ‌گونه اخباری تماشا نمی‌کنم یا گوش نمی‌دهم و هیچ‌گونه روزنامه یا مجله‌ی خبری نمی‌خوانم. 99 درصد از کل اخبار، وارد زندگی شخصی من نمی‌شوند و روی اهداف، رویاها و بلندپروازی‌های‌ام اثر ندارند. من برای شناسایی اخبار و به‌روزرسانی‌های صنعت موفقیت که کاملاً به منافع و علایق و اهداف مستقیم من مرتبط هستند، تعدادی فید RSS راه انداخته‌ام. اخباری که برای‌ام مفید هستند از دیگر خبرها جدا می‌شوند تا مجبور نشوم هیچ‌گونه آلودگی و آشغالی را در لیوان آب‌ام بریزم. در حالی که خیلی‌ها ساعت‌های متمادی زباله‌های بی‌ربط و نامناسبی را می‌خوانند که تفکرشان را مختل می‌کند و روح و روان‌شان را از بین می‌برد، من کارآمدترین و موثرترین اطلاعاتی را که می‌خواهم درست وقتی به آن‌ها نیاز دارم و در کم‌تر از 15 دقیقه به دست می‌آورم.

قدم دوم: ثبت نام در دانشگاه زمان راندگی

حذف ورودی‌های منفی و به تنهایی کافی نیست. برای حرکت در مسیر مثبت و سازنده، باید چیزهای بد را خارج کنید و آن را با چیزهای خوب پُر کنید. ماشین من بدون دو چیز حرکت نمی‌کند: بنزین و مجموعه‌ی همیشه آماده‌ی سی‌دی‌های آموزشی که حین راندگی به آن‌ها گوش می‌دهم. طبقه‌ی متوسط آمریکا، سالانه در حدود 12 هزار مایل راندگی می‌کنند. یعنی به اندازه‌ی 300 ساعت، پتانسیل پاک‌سازی وجود دارد. برایان تریسی به من یاد داد که ماشین‌ام را تبدیل کنم به یک کلاس درس متحرک. به من توضیح داد که با گوش دادن به سی‌دی‌های آموزشی در حین راندگی، هر سال به دانشی برابر با دو ترم تحصیلی دانشگاه دست پیدا می‌کنم. درباره‌ی آن فکر کنید؛ در حین راندگی، با استفاده از زمانی که در حال حاضر با گوش دادن به رادیو هدر می‌دهید، می‌توانید در مدیریت، موفقیت در فروش، ایجاد ثروت، روابط عالی یا هر رشته‌ای که دوست دارید، مدرکی معادل دکترای بگیرید. **این تعهد در ترکیب با رویه‌ی مطالعه‌تان، شما را از طبقه‌ی متوسط جامعه جدا می‌کند؛ یک سی‌دی، دی‌وی‌دی یا کتاب در هر زمان.**

2) ارتباط‌ها: چه کسانی روی شما اثر می‌گذارند؟

پرنده‌گان هم‌نوع با هم پرواز می‌کنند؛ همان ضرب‌المثل معروف کبوتر با کبوتر، باز با باز. آدم‌هایی که از روی عادت با آن‌ها در ارتباط هستید، «گروه مرجع» شما نامیده می‌شوند. طبق پژوهشی که روان‌شناس اجتماعی هاروارد، دکتر دیوید مک‌کلند انجام داد، «گروه مرجع» شما در حدود 95 درصد از موفقیت یا شکست‌تان را در زندگی تعیین می‌کند.

بیش‌تر وقت‌تان را با چه کسانی می‌گذرانید؟ چه آدم‌هایی را بیش‌تر تحسین می‌کنید؟ آیا این دو گروه تقریباً یکسان هستند؟ اگر نه، چرا؟ جیم ران به من یاد داد که ما به میانگین پنج آدمی تبدیل می‌شویم که بیش‌تر وقت‌مان را با آن‌ها می‌گذرانیم، تعیین می‌کنند که گفت‌وگوها توجه‌مان را جلب کنند و مرتب در معرض کدام

نگرش‌ها و عقیده‌ها باشیم. در نهایت، شروع می‌کنیم به خوردن چیزی که آن‌ها می‌خورند، مثل آن‌ها صحبت می‌کنیم، چیزی را مطالعه می‌کنیم که آن‌ها مطالعه می‌کنند، مثل آن‌ها فکر می‌کنیم، چیزی را تماشا می‌کنیم که آن‌ها می‌بینند، مثل آن‌ها با مردم رفتار می‌کنیم و حتی مثل آن‌ها لباس می‌پوشیم. جالب این جاست که در اغلب موارد، کاملاً از شباهت‌های بین خودمان و آن پنج نفر اطرافمان آگاه نیستیم.

چرا آگاه نیستیم؟ چون ارتباط‌های تان شما را به زور در مسیری هل نمی‌دهند؛ آن‌ها شما را به تدریج و آهسته در طول زمان عوض می‌کنند. اثر آن‌ها خیلی جزئی و ظریف است، درست مثل وقتی که سوار بر یک تیوب روی آب دریا شناور هستید و احساس می‌کنید در جای ثابتی شناورید، تا وقتی به خودتان می‌آیید و می‌فهمید که جریان آب شما را نیم مایل از ساحل دور کرده است.

به آن دوستان تان فکر کنید که قبل از شام، پیش غذاهای چرب و نوشابه سفارش می‌دهند و این کار، رویه‌ی همیشگی‌شان است. به اندازه‌ی کافی وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید و خودتان را در حالی ببینید که شما هم چیپس پنیری و سیب زمینی سرخ کرده می‌خورید و برای آبجوه‌ای اضافی یا یک لیوان مشروب به آن‌ها ملحق می‌شوید، تا خودتان را با آن‌ها هماهنگ می‌کنید. در این اثنا، بقیه‌ی دوستان تان غذای سالم سفارش می‌دهند و در مورد کتاب‌های الهام‌بخشی که مطالعه می‌کنند و بلندپروازی‌های‌شان در کسب و کارهای‌شان صحبت می‌کنند و شما شروع به وفق دادن خودتان با رفتارها و عادت‌های آن‌ها می‌کنید. شما دوباره‌ی چیزهایی مطالعه و صحبت می‌کنید که آن‌ها درباره‌اش صحبت می‌کنند؛ فیلم‌هایی را می‌بینید که آن‌ها از دیدن‌اش هیجان‌زده شده بودند و جاهایی می‌روید که آن‌ها به شما توصیه کرده‌اند. نفوذ و اثری که دوستان تان روی شما دارند، جزئی و ظریف است و می‌تواند مثبت یا منفی باشد؛ ولی در هر صورت، تاثیر آن فوق‌العاده قوی‌ست. مراقب باشید! شما نمی‌توانید وقت‌تان را با آدم‌های منفی بگذرانید و انتظار داشته باشید که زندگی مثبتی داشته باشید.

بنابراین، میانگین درآمد، سلامتی یا نگرش‌های پنج نفری که بیش‌تر وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید، چیست؟ آیا جواب این سوال، شما را می‌ترساند؟ اگر این‌طور است، بهترین راه برای افزایش پتانسیل‌تان در هر ویژگی موردنظر، سپری کردن بیش‌تر وقت‌تان با آدم‌هایی است که همین حالا آن ویژگی‌ها و صفات را دارند. آن موقع است که می‌بینید قدرت تاثیرات، جای این‌که علیه‌تان عمل کند، در خدمت‌تان عمل می‌کند. رفتارها و نگرش‌هایی که به آن‌ها کمک کرده است تا به موفقیت تحسین‌برانگیز از نظر شما دست یابند، به بخشی از رویه‌ی روزمره‌تان، تبدیل می‌شود. وقت کافی با آن‌ها بگذرانید تا به احتمال زیاد پیامدهای موفقیت‌آمیز مشابهی را در زندگی‌تان تجربه کنید.

نام پنج نفری را که بیش‌تر وقت‌تان را با آن‌ها هستید، یادداشت کنید؛ البته اگر قبلاً این کار را انجام نداده‌اید. ویژگی‌های اصلی مثبت و منفی آن‌ها را هم یادداشت کنید. مهم نیست چه کسانی هستند. می‌تواند همسر، برادر، همسایه یا دستیارتان باشد. حالا از آن‌ها میانگین بگیرید. میانگین سلامتی و وضعیت مالی‌شان چگونه است؟ میانگین کیفیت روابط‌شان چگونه به نظر می‌رسد؟ همان‌طور که نتایج‌تان را بررسی می‌کنید، از خودتان بپرسید: «آیا این فهرست برای من خوب است؟ آیا این همان جایی است که می‌خواهم به آن برسم؟»

حالا وقت ارزیابی و اولویت‌بندی دوباره‌ی آدم‌هایی است که وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید. این روابط می‌توانند پرورش‌تان دهند، مشتاق چیزی کنند یا به دردسر بیندازند. حالا که با دقت، بررسی اشخاصی را شروع کرده‌اید که وقت‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید، بیایید کمی عمیق‌تر به موضوع نگاه کنیم. همان‌طور که جیم ران به من یاد داد، ارزیابی و طبقه‌بندی ارتباط‌های‌تان به سه دسته، بسیار قدرتمند خواهد بود: قطع کردن روابط، محدود کردن روابط و توسعه‌ی روابط.

قطع کردن روابط

شما مقابل اثراتی که فرزندان تان در معرض شان هستند و آدم‌هایی که وقت‌شان را با آن‌ها سپری می‌کنند، مراقب هستید. شما از اثراتی که این آدم‌ها می‌توانند روی فرزندان و در نتیجه انتخاب‌های‌شان داشته باشند، خبر دارید. من معتقدم همین اصل باید به طرز مشابهی روی خودتان هم اعمال شود! شاید می‌دانید در زندگی‌تان آدم‌هایی هستند که باید روابطتان را با آن‌ها کامل قطع کنید. این کار شاید آسان نباشد، ولی ضروری‌ست. شما باید این تصمیم سخت را بگیرید و دیگر اجازه ندهید برخی از تغییرات منفی خاص روی شما اثر کند. کیفیتی در زندگی را که خواهان‌اش هستید، تعیین کنید و بعد، اطرافتان را با آدم‌هایی پُر کنید که آن تصور را ارائه و حمایت می‌کنند.

من دائم آدم‌هایی را که از رشد کردن و مثبت زندگی کردن امتناع می‌کنند، از زندگی‌ام می‌اندازم بیرون.

رشد و تغییر روابطتان یک فرایند مادام‌العمر است. بعضی‌ها شاید بگویند نسبت به این موضوع سخت‌گیر هستم، ولی دوست دارم بیش‌تر از این‌ها سخت‌گیر باشم. من یک رابطه‌ی تجاری با شخصی داشتم که واقعاً به او علاقه‌مند بودم، ولی اوضاع اقتصادی دچار رکود شد، بیش‌تر صحبت‌های او روی این موضوع متمرکز شده بودند که چقدر همه چیز وحشتناک شده است، چقدر شرکت‌اش آسیب دیده و آن بیرون، اوضاع چقدر سخت است. به او گفتم: «مرد، باید ابراز احساسات درباره‌ی این را که زندگی چقدر بد است، تمام کنی. می‌توانم ببینم که چگونه اطلاعاتی را جمع می‌کنی که باورهای‌ات را تقویت می‌کنند.» اصرار داشت همه چیز را بدتر و ناامیدکننده‌تر از چیزی که هستند، ببیند و من تصمیم گرفتم دیگر هیچ تجارتی با او انجام ندهم.

وقتی تصمیم سختی می‌گیرید که بین خودتان و آدم‌هایی که شما را از پیشرفت باز می‌دارند، حد و مرزهایی بگذارید، متوجه می‌شوید که با شما به مبارزه برمی‌خیزند، به ویژه آن‌هایی که به شما نزدیک‌تر هستند. تصمیم شما برای یک زندگی مثبت‌تر و هدفمندتر، آینه‌ای می‌شود برای انتخاب‌های ضعیف آن‌ها. شما

ناراحت‌شان می‌کنید و آن‌ها تلاش می‌کنند تا شما را تا سطح خودشان پایین بکشند. **مقاومت‌شان به این معنی نیست که دوست‌تان ندارند یا بهترین‌ها را برای‌تان نمی‌خواهند؛ در واقع این اصلاً درباره‌ی شما نیست، بلکه درباره‌ی ترس و احساس گناه‌شان از انتخاب‌های بد و بی‌نظمی‌های خودشان است. فقط این را بدانید که جداشدن از آن‌ها کار راحتی نخواهد بود.**

محدود کردن روابط

بعضی‌ها هستند که می‌توانید سه ساعت از وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید، ولی سه روز را نه. بعضی‌های دیگر هم هستند که می‌توانید سه دقیقه با آن‌ها باشید، نه سه ساعت. همیشه یادتان باشد که تاثیر رابطه‌های‌تان روی شما، هم قوی‌ست، هم نامحسوس. آدم‌هایی که با آن‌ها قدم می‌زنید، به معنای واقعی کلمه می‌توانند آهسته رفتن یا سریع قدم برداشتن‌تان را تعیین کنند. به همین نحو، شما هم نمی‌توانید مقاومت کنید و تحت تاثیر نگرش‌ها، کارها و رفتارهای برجسته‌ی اشخاصی قرار می‌گیرید که وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید.

براساس آن‌که آن آدم‌ها چگونه خودشان را نشان می‌دهند، تصمیم بگیرید چقدر می‌توانید از آن‌ها تاثیر بپذیرید. می‌دانم کار سختی‌ست. من در چند مورد مجبور شده‌ام این کار را انجام دهم، حتی با اعضای خانواده‌ام. به هر حال، من اجازه نمی‌دهم کارها یا نگرش‌های شخص دیگری، اثر تضعیف‌کننده‌ای روی من داشته باشد.

همسایه‌ای دارم که یک دوست سه دقیقه‌ای‌ست. برای سه دقیقه، یک صحبت کوتاه عالی داریم، ولی نمی‌توانیم برای سه ساعت با هم باشیم. می‌توانم با یک دوست قدیمی دوران دبیرستان، سه ساعت وقت بگذرانم، ولی او یک دوست سه روزه نیست. در ضمن بعضی‌ها هستند که می‌توانم چند روز را با آن‌ها سپری

کنم، ولی با آن‌ها به یک تعطیلات طولانی نمی‌روم. نگاهی به روابطتان بیندازید و مطمئن شوید سه ساعت از وقتتان را برای یک فرد سه دقیقه‌ای صرف نمی‌کنید.

توسعه‌ی روابط

تا این‌جا فقط درباره‌ی بیرون کردن اشخاصی صحبت کردیم که اثرات منفی دارند. در حالی‌که این کار را انجام می‌دهید، می‌توانید جلوتر هم بروید. آدم‌هایی را شناسایی کنید که در زمینه‌هایی از زندگی که می‌خواهید در آن‌ها پیشرفت کنید، ویژگی‌های مثبتی دارند؛ آدم‌هایی با همان موفقیت تجاری و مالی که مدنظرتان است، مهارت‌های تربیت فرزند که دنبال‌اش هستید، روابطی که مشتاق آن هستید و شیوه‌ای زندگی که به آن علاقه‌مند هستید. بعد، وقت بیشتری با آن‌ها بگذرانید. به سازمان‌ها، کسب و کارها و باشگاه‌های ورزشی ملحق شوید که این آدم‌ها آن‌جا دور هم جمع می‌شوند و دوست پیدا می‌کنند. کمی جلوتر می‌بینید که من سابق بر این برای سپری کردن زمان با کیفیت و رسیدن به نتایج اتفاقی، حتی به سوی شهر دیگری رانندگی می‌کردم.

در کل این کتاب درباره‌ی جیم ران خیلی صحبت می‌کنم، چون غیر از پدرم، جیم مهم‌ترین راهنما و اثرگذارترین شخص در زندگی من بوده است. رابطه‌ی من با جیم نمونه‌ی یک ارتباط توسعه‌یافته است. هر چند فقط چند وعده‌ی غذایی خصوصی را با او صرف کرده‌ام و در مصاحبه‌های ام و در پشت صحنه پیش از انجام سمینارها، وقت کمی را با او سپری کرده‌ام، ولی بیش‌ترین زمانی که با جیم گذرانده‌ام گوش دادن به صحبت‌های او در ماشین‌ام و خواندن مطالب‌اش در اتاق نشیمن خانه‌ام بوده است. بیش از هزاران ساعت آموزش مستقیم را از جیم دریافت کرده‌ام که 99 درصدش از طریق کتاب‌ها و برنامه‌های صوتی‌اش بوده است. موضوع هیجان‌انگیز این است که مهم نیست کجای زندگی‌تان هستید؛ شاید در خانه‌تان سرگرم تربیت فرزندان کوچک یا مراقبت از والدین پیرتان باشید، یا زمانی طولانی را با آدم‌هایی کار می‌کنید که علایق مشترک کمی با آن‌ها دارید یا خارج از شهر و خیلی دورتر از نزدیک‌ترین ساختمان اداری زندگی

می‌کنید؛ در هر صورت، شما هم می‌توانید مربی دلخواه‌تان را داشته باشید، اگر که آن مربی بهترین اندیشه‌ها، داستان‌ها و ایده‌های‌اش را در کتاب، سی‌دی و دی‌وی‌دی جمع‌آوری کرده باشد. منابع بی‌نهایتی برای استخراج در دسترس شماست. از آن‌ها بهره‌برداری و استفاده کنید.

اگر می‌خواهید روابط بهتر و عمیق‌تر و معنادارتری داشته باشید، از خودتان بپرسید: «چه کسی همان نوع رابطه‌ای را دارد که من خواهان‌اش هستم؟ چگونه می‌توانم زمان بیش‌تری را با آن شخص سپری کنم؟ ملاقات با چه کسی ست که می‌تواند به طور مثبتی روی من اثر گذارد؟» اجازه دهید درخشش و گرمای آن‌ها به شما سرایت کند. با شخصی همراه شوید که فکر می‌کنید بهترین، عالی‌ترین و موفق‌ترین شخص در عرصه‌ی مدنظرتان است. آن‌ها چه مطالبی می‌خوانند؟ برای ناهارشان چه چیزی می‌خورند؟ آن ارتباط چگونه می‌تواند روی شما اثر گذارد؟ با پیوستن به گروه‌های شبکه‌ای، همایش‌های رسمی و سازمان‌های مشابه، می‌توانید ارتباط‌های‌تان را توسعه دهید. سازمان‌های خیریه، گروه‌های موسیقی و باشگاه‌هایی را پیدا کنید که آدم‌هایی که می‌خواهید از آن‌ها پیروی کنید، آن‌جا دور هم جمع می‌شوند.

پیدا کردن یک همراه موفقیت

یک راه دیگر برای توسعه‌ی روابط، پیدا کردن یک همراه موفقیت است؛ شخصی که به همان اندازه‌ی شما متعهد به مطالعه و رشد شخصی ست. این شخص باید کسی باشد که به او اعتماد دارید، کسی که به حد کافی جسور باشد تا به شما بگوید درباره‌ی شما، نگرش‌ها و عملکردتان واقعاً چگونه فکر می‌کند. این شخص می‌تواند یکی از دوستان قدیمی‌تان باشد یا حتی شخصی که شما را اصلاً خوب نمی‌شناسد. موضوع اصلی به دست آوردن (و ارائه‌ی) یک دیدگاه خارجی بی‌طرفانه و صادقانه است.

همراه موفقیت فعلی من، دوست خوبام لاندن تیلور است. همان‌طور که قبل‌تر اشاره کردم، ما هر جمعه 30 دقیقه با هم تلفنی صحبت می‌کنیم و در آن مکالمه، درباره‌ی پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و

افسوس‌های مان بحث می‌کنیم و این‌که در کجای برنامه‌ی پیشرفت‌مان هستیم. انتظار آن تماس تلفنی و آگاهی از این‌که مجبورم به لاندن پاسخ‌گو باشم، در کل هفته، من را فوق‌العاده متعهد نگه می‌دارد.

من شکست‌های لاندن یا هر بازخوردی را که او می‌خواهد، یادداشت می‌کنم و مطمئن می‌شوم که هفته‌ی آینده درباره‌ی آن‌ها از او بپرسم. او هم همین کار را برای من انجام می‌دهد. به این ترتیب ما یکدیگر را پاسخ‌گو و مسئول نگه می‌داریم. او شاید بگوید: «بسیار خب، هفته‌ی پیش قبول کردی که در این مورد، اشتباه کردی و متعهد به تغییرش شدی. این هفته درباره‌ی آن چه کاری انجام دادی؟» زندگی می‌گذرد. هر دوی ما مدیران پُرمشغله و پُرکاری هستیم، ولی برای‌ام حیرت‌آور است که هر هفته این کار را بدون کوتاهی انجام می‌دهیم. کار راحتی نیست. بعضی وقت‌ها تمام روز به این فکر می‌کنم که: «آه، لعنتی! باید این کار را انجام بدهم.» ولی اغلب اواسط مکالمه‌ی تلفنی‌مان، با خودم فکر می‌کنم: «چقدر خوشحال‌ام این گفت‌وگو را با هم داریم!» حتی حین آماده شدن برای آن مکالمه و فکر کردن درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های بزرگ‌ام در آن هفته، درباره‌ی خودم چیزهایی یاد می‌گیرم. این هفته به لاندن گفتم: «می‌دانی، من کارهای نیمه‌تمام زیادی دارم. مشغول نوشتن کتاب‌ام هستم. با مسائل زیادی روبه‌رو شده‌ام و از چیزهای جدیدی آگاه شده‌ام، اما واقعاً هیچ چیز قابل‌ذکری برای این هفته ندارم.» گفتم: «این آخرین هفته‌ای است که این‌طور می‌آیی.» بعد نفس عمیقی کشید و گفت: «من را فریب نده.» درس‌ام را گرفتم. در واقع، من با تعیین نکردن یک چیز کاملاً به یاد ماندنی برای به اشتراک گذاشتن با او، خودم را فریب داده بودم.

اگر علاقه‌مند باشید، یک مساله‌ی جدی برای شما دارم. آیا بازخورد واقعی می‌خواهید؟ اشخاصی را پیدا کنید که به اندازه‌ی کافی به شما اهمیت می‌دهند که بی‌رحمانه با شما صادق باشند. از آن‌ها این‌ها را بپرسید: «به نظر شما من چگونه شخصی هستم؟ فکر می‌کنید نقاط قوت من چیست؟ فکر می‌کنید در کدام زمینه‌ها می‌توانم پیشرفت کنم؟ فکر می‌کنید در چه مواردی اشتباه می‌کنم و خودم را زیر سوال

می برم؟ چه کاری ست که با متوقف کردن اش، می توانم بیش ترین منفعت را ببرم؟ چه کاری ست که باید انجام دادن اش را شروع کنم؟»

به کارگیری مربی ها

پل جی مایر یکی دیگر از مربیان من بود. پل در سال 2009 در 81 سالگی درگذشت. هر وقت فکر می کردم کاری را واقعاً در سطح بالایی انجام می دهم، به ملاقات اش می رفتم. برای من معیار بررسی واقعیت بود. وقت خیلی زیادی را با او می گذراندم. پل یکی از شرکت های من را خرید و بعد از آن، من یکی از شرکت های اش را برای اش بازسازی و احیا کردم. آدم بسیار تاثیرگذاری در زندگی من بود.

بعد از چندین ساعت کنار او بودن و گوش دادن به تمام طرح ها، سرمایه گذاری های مخاطره آمیز و فعالیت های اش، سرگیجه می گرفتم. فقط تلاش برای درک تمام کارهایی که قصد انجام شان را داشت، به کل خسته ام می کرد. بعد از وقت گذراندن با او، فقط دوست داشتم بخوابم! ولی ارتباط ام با او، سطح بازی ام را بالا برد. سرعت پیاده روی اش مساوی سرعت دویدن من بود. این ملاقات ها، تصورم را در این باره گسترش داد که چقدر بزرگ می توانستم بازی کنم و چقدر می توانستم بلندپرواز باشم. شما هم باید وقت تان را با چنین آدم هایی سپری کنید!

شما هیچ وقت آن قدر خوب نیستید که نیازی به مربی نداشته باشید. در مصاحبه ام با هاروی مک کی، او گفت: «من 20 مربی داشتم، باور می کنی؟ من یک مربی سخنوری، یک مربی نویسندگی، یک مربی طنزپردازی، یک مربی زبان و... داشتم.» برای ام همیشه جالب بوده است که اشخاص خیلی موفق، همان کسانی هستند که خواهان جذب و استخدام بهترین مربیان و آموزش دهندگان هستند. **واقعاً ارزش دارد که برای بهبود و پیشرفت عملکردهای تان سرمایه گذاری کنید.**

پیدا کردن، استخدام و مراوده با یک مربی، فرایند مرموز یا ترسناکی نیست. وقتی با کن بلانچارد صحبت می‌کردم (مجله‌ی موفقیت، ژانویه 2010)، او سادگی مراوده با یک مربی را برای من این‌طور توضیح داد: «اولین چیزی که در رابطه با یک مربی باید یادتان باشد این است که نیازی نیست وقت خیلی زیادی از آن‌ها بگیرید. بهترین توصیه‌هایی که تا حالا به دست آورده‌ام در برخوردهای کوتاهی مثل صرف صبحانه یا ناهار بوده است. فقط به آن‌ها می‌گویم مشغول انجام چه کاری هستم و دنبال توصیه‌هایشان هستم، همین. شگفت‌زده خواهید شد وقتی ببینید آدم‌های فوق‌العاده موفق، وقتی بدانند وقت زیادی از آن‌ها نمی‌گیرد، چقدر تمایل به مربی‌گری دیگران دارند.» جان وودن در مجله‌ی موفقیت، شماره‌ی سپتامبر 2008 روی این نکته تأکید کرد که اشخاص چقدر مایل به مربی‌گری دیگران هستند: «مربی‌گری میراث واقعی شماست. این بزرگ‌ترین ارثی است که می‌توانید به دیگران بدهید و هیچ‌وقت نباید تمام شود. به همین خاطر است که هر روز از خواب بیدار می‌شوید؛ که آموزش دهید و آموزش بگیرید.» او این را هم گفت که مربی‌گری یک خیابان دوطرفه است: «یک شخص باید پذیرای برخورداری از مربی باشد. این تکلیف و مسئولیت ماست که خواهان این باشیم که به جان و ذهن‌مان اجازه دهیم که از آدم‌های اطراف‌مان تأثیر پذیرد، توسط آن‌ها شکل بگیرد و نیرومند شود.»

گروه مشاوران شخصی خودتان را تشکیل دهید

به عنوان بخشی از برنامه‌ام برای خردمندتر شدن، استراتژیک‌تر شدن و اثربخش‌تر شدن و در ضمن برای افزایش زمان و تعاملی که با رهبران پیشرو دارم، یک گروه مشاوران در زندگی شخصی‌ام ایجاد کرده‌ام. بر اساس زمینه‌های تخصصی، توان تفکر خلاق و احترام زیادی که برای آن‌ها قائل هستم، دوازده نفر را گلچین کرده‌ام. هفته‌ای یک بار پیش تعدادی از آن‌ها می‌روم و ایده‌هایشان را درخواست و اجرا می‌کنم و دنبال بازخوردها و ورودی‌هایشان هستم. با اطمینان به شما می‌گویم منافع و مزایایی که تا حالا از انجام این فرایند به دست آورده‌ام، خیلی زیاد و به مراتب بیش‌تر از سطح انتظاراتم بوده است! تعجب‌آور است که

وقتی شما علاقه‌ی صادقانه‌ای نشان می‌دهید، آدم‌های نابغه تمایل پیدا می‌کنند توصیه‌های‌شان را با شما در میان بگذارند.

چه کسانی باید در گروه مشاوران شخصی شما باشند؟ دنبال آدم‌های مثبتی باشید که همان موفقیتی را دارند که شما می‌خواهید در زندگی‌تان به وجود آورید. این سخن حکیمانه یادتان باشد: «هرگز از کسی که نمی‌خواهید جای‌تان را با او عوض کنید، مشاوره نگیرید.»

3. محیط: تغییر محیط، چشم‌اندازتان را تغییر می‌دهد.

زمانی که در حرفه‌ی املاک و مستغلات بودم، در خلیج شرقی سانفرانسیسکو و در یک محیط با جمعیت بسیار کم، زندگی و کار می‌کردم. همیشه آدم‌های مشابهی را می‌دیدم که در سطح یکسانی مشغول به کار و زندگی بودند. می‌دانستم برای رسیدن به جایی که آرزوی‌اش را داشتم، باید حلقه‌ی ارتباط‌های‌ام را گسترش دهم.

شروع کردم به رانندگی در سراسر خلیج و گشت‌وگذار در یکی از باشکوه‌ترین و زیباترین نقاط این سیاره، یعنی تیبورون در مارین کانتی (شمال سانفرانسیسکو). آن‌جا به رستوران دریایی سام می‌رفتم که روی اسکله قرار داشت. غذای‌اش عالی بود، ولی مهم‌تر از کیفیت غذا، این بود که رستوران بین ساکنان بسیار مرفه منطقه، پرطرفدار بود.

صرف‌نظر از این که برای گسترش و افزایش ارتباط‌های‌ام به رستوران سام می‌رفتم، در اسکله هم می‌نشستم و به دامنه‌ی کوه خیره می‌شدم. خانه‌های چند میلیون دلاری روی صخره‌ها، هیپنوتیزم‌ام می‌کردند. یکی از خانه‌هایی که همیشه توجه‌ام را جلب می‌کرد، یک خانه‌ی چهار طبقه‌ی آبی رنگ بود که یک میله‌ی برق‌گیر به شکل دلفین روی سقف‌اش قرار داشت. همیشه از خودم می‌پرسیدم یک خانه‌ی عالی چه

ویژگی‌هایی دارد؟ اگر کسی یکی از این خانه‌ها را به من بدهد، کدام یک را انتخاب می‌کنم؟ جواب‌ام همیشه یکی بود، آن خانه‌ی آبی رنگ. آن خانه در عالی‌ترین جا بود و بهترین چشم‌انداز را داشت.

یک روز در راه بازگشت به خانه‌ام، تابلویی دیدم با این مضمون که: «بازدید برای عموم آزاد است.» با خودم گفتم بازدید کردن از آن باید جالب باشد. همان‌طور که تابلوها را دنبال می‌کردم، در جاده‌ی ماریپیج باریکی روی صخره‌ها بالا می‌رفتم. بالاخره بالای تپه رسیدم و خانه را پیدا کردم. وقتی واردش شدم، رفتم سمت پنجره‌ی رو به خلیج و جهانی شگفت‌انگیز با یک گستره‌ی 300 درجه‌ای جلوی چشمان‌ام قرار گرفت. واقعاً لذت‌بخش بود، دیوانه‌کننده! رفتم به ایوان خانه و اطراف را بررسی کردم. ناگهان متوجه شدم این همان خانه‌ای ست که سال‌ها به آن خیره می‌شدم! همان خانه‌ی آبی بود! بلافاصله قرارداد را امضا کردم. **خانه‌ی رویاهای‌ام حالا مال خودم شده بود!**

واقعاً نمی‌توانم بگویم در رستوران سام با شخص خاصی آشنا شدم که زندگی‌ام را عوض کرد. با این حال، آن محیط اثر قوی و عمیقی روی من گذاشت. **تماشای خانه‌های بالای صخره‌ها، بلندپروازی‌های‌ام را تحریک کرد، رویاهای‌ام را گسترش داد و باعث شد برای تحقق آن رویاها، پرتلاش‌تر از چیزی باشم که همیشه فکر می‌کردم ممکن است و در نهایت، رویاهای‌ام تبدیل به واقعیت شدند!**

رویای درون قلب شما شاید بزرگ‌تر از محیطی باشد که در آن زندگی می‌کنید. بعضی وقت‌ها باید از آن محیط خارج شوید تا رویای‌تان تحقق پیدا کند. این موضوع مثل کاشتن نهال بلوط است در یک گلدان. وقتی ریشه‌های‌اش محدود شوند، رشدش متوقف می‌شود. **نهال برای تبدیل شدن به یک درخت بلوط بزرگ و تنومند، فضای بیش‌تری می‌خواهد. شما هم همین‌طور.**

وقتی درباره‌ی محیط صحبت می‌کنم، فقط محل زندگی‌تان را نمی‌گویم، بلکه اشاره به هر چیزی ست که اطراف‌تان را احاطه کرده است. ایجاد یک محیط مثبت و سازنده برای حمایت و پشتیبانی از موفقیت‌های‌تان، یعنی پاک‌سازی تمام اختلالات و پارازیت‌ها از زندگی‌تان. البته نه فقط اختلالات فیزیکی

که کارآیی و بهره‌وری‌تان را کم می‌کنند، بلکه اختلالات ذهنی ناشی از هر آن چه اطراف شماست و درست کار نمی‌کند، خراب است یا شما را آشفته می‌کند. هر چیز ناتمامی که در زندگی‌تان وجود دارد، نیرو و فشار خسته‌کننده‌ای را بر شما وارد می‌کند و مثل خون‌آشامی که خون‌تان را می‌مکد، انرژی پیشرفت و موفقیت‌تان را از شما بیرون می‌کشد. هر قول، تعهد و توافق ناتمام، قدرت و توان‌تان را تحلیل می‌برد، چون جلوی تکانش‌تان را می‌گیرد و مانع توانایی شما برای پیش‌رفتن می‌شود. وظایف و کارهای ناتمام، شما را عقب نگه می‌دارند آن هم تا وقتی که دست آخر انجام‌شان دهید. بنابراین درباره‌ی کارهایی فکر کنید که می‌توانید همین امروز کامل‌شان کنید.

به علاوه، وقتی محیطی را برای پشتیبانی از اهداف‌تان به وجود می‌آورید، یادتان باشد همان چیزهایی را در زندگی‌تان به دست می‌آورید که تحمل‌شان می‌کنید. این موضوع در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان صادق است، به خصوص در روابط‌تان با اعضای خانواده، دوستان و همکاران‌تان. در ضمن، هر چیزی را که تصمیم به تحمل‌اش گرفته‌اید، در موقعیت‌ها و شرایط زندگی فعلی‌تان منعکس شده است. در واقع، شما در زندگی چیزهایی را به دست می‌آورید که می‌پذیرید و فکر می‌کنید شایسته‌شان هستید.

اگر بی‌احترامی را تحمل کنید، به شما بی‌احترامی خواهد شد. اگر دیر آمدن و بدقولی‌های دیگران را تحمل کنید، آن‌ها در قرارهای‌تان دیر ظاهر می‌شوند. اگر دستمزد پایین و کار بیش از حد را تحمل می‌کنید، این موضوع برای‌تان ادامه خواهد داشت. اگر اضافه وزن، خسته بودن و همیشه بیمار بودن را تحمل کنید، همیشه همین‌طور خواهید بود.

این شگفت‌انگیز است که زندگی، چگونه حول معیارهایی که برای خودتان در نظر می‌گیرید، سامان‌دهی می‌شود. بعضی‌ها فکر می‌کنند قربانی رفتار بقیه هستند، ولی در واقع، این ما هستیم که شیوه‌ی رفتار کردن دیگران با خودمان را کنترل می‌کنیم. اگر فضای احساسی، جسمی و ذهنی خودتان را محافظت

کنید، می‌توانید به جای زندگی در آشوب و استرسی که دنیا به سوی‌تان روانه می‌کند، در آرامش زندگی کنید.

اگر می‌خواهید یک رویه‌ی منظم از ریتم‌های رفتاری، ثبات و پایداری را پرورش دهید، طوری که تکانش بزرگ نه فقط سری به خانه‌تان بزند، بلکه به آن‌جا نقل مکان کند، باید مطمئن شوید که محیط‌تان از تبدیل شدن، عمل کردن و اجرا کردن‌تان در سطوحی با کلاس جهانی استقبال و حمایت می‌کند.

در فصل بعد، به شما کمک می‌کنم تا هر چیزی را که تا به حال یاد گرفته‌اید، کاملاً به کار گیرید و رازی را به شما می‌گویم که به نتایج‌تان شتاب می‌بخشد. کسب نتایج بزرگ‌تر آن هم فقط با کمی تلاش بیش‌تر شاید کمی تقلب‌گونه به نظر برسد... مثل یک برتری ناعادلانه. ولی چه کسی گفته است زندگی، عادلانه است؟

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- اثری را که ورودی‌های رسانه‌ها و اطلاعات روی زندگی‌تان دارند، شناسایی کنید. تعیین کنید کدام ورودی‌ها را برای محافظت از لیوان‌تان (ذهن‌تان) می‌خواهید و قصد دارید چگونه لیوان‌تان (ذهن‌تان) را به طور منظم با ورودی‌های مثبت، روحیه‌دهنده و حمایت‌کننده صاف و تمیز نگه دارید.
- روابط کنونی‌تان را ارزیابی کنید. با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را محدودتر کنید؟ با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را کامل قطع کنید؟ راه‌هایی را برنامه‌ریزی کنید که می‌توانید با آن‌ها ارتباط‌های‌تان را گسترش دهید.
- یک همراه موفقیت پیدا کنید. تصمیم بگیرید که به طور منظم چه زمانی، چگونه و چه چیزهایی را باید به هم پاسخ‌گو باشید و از یکدیگر انتظار دارید چه ایده‌هایی را وارد گفت‌وگوهای‌تان کنید.

■ سه عرصه از زندگی‌تان را مشخص کنید که روی بهبود و پیشرفت آن‌ها بیش‌تر تمرکز کرده‌اید. برای هر یک از آن سه عرصه یک مربی پیدا کنید و با او در ارتباط باشید. مربیان شما می‌توانند اشخاصی باشند که چیزی را که شما در آرزوی‌اش هستید، انجام داده‌اند و با آن‌ها گفت‌وگوی‌های کوتاه و مختصری دارید، یا این‌که می‌توانند کارشناسان و متخصصانی باشند که ایده‌های‌شان را در کتاب‌هایی نوشته‌اند یا روی سی‌دی‌هایی ضبط کرده‌اند.



فصل ششم: شتاب بخشی

وقتی در شهر لاجولا در کالیفرنیا زندگی می‌کردم، برای ورزش کردن و امتحان اراده‌ام، به طور منظم دو مایل را با دوچرخه به سمت بالای کوه سولداد رکاب می‌زدم. در زندگی کارهای خیلی کمی هستند که بتوان به صورت ارادی و داوطلبانه انجام‌شان داد و نسبت به رکاب زدن بدون توقف به بالای کوهی با شیب تند، درد و رنج بیشتری به وجود آورند. وقتی این طور به خودتان فشار می‌آورید، نقطه‌ای وجود دارد که در آن، به محدودیت‌تان می‌رسید و با شخصیت باطنی و واقعی‌تان روبه‌رو می‌شوید. ناگهان، تمامی افکار و پیش‌بینی‌هایی که درباره‌ی خودتان داشتید، کنار می‌روند؛ شما می‌مانید و واقعیت عریان. ذهن‌تان شروع می‌کند به اختراع انواع گوناگون عذرها و بهانه‌های مناسب که چرا بهتر است انجام آن کار را متوقف کنید. آن جاست که با یکی از بزرگ‌ترین سوال‌های زندگی مواجه می‌شوید: آیا آن درد و رنج را تحمل می‌کنید و ادامه می‌دهید، یا مثل گردو می‌شکنید و تسلیم می‌شوید؟

لانس آرمسترانگ، تصویر روی جلد مجله‌ی موفقیت در ژوئن 2009 بود. یادم می‌آید وقتی لانس برای اولین بار قهرمان تور دو فرانس شد، در حال تماشای او بودم. مسابقه، وارد مراحل کوهستانی فرساینده شده بود. بقیه‌ی دوچرخه‌سوارها از لانس غفلت کرده بودند، چون قبل از این، هرگز مشهور نبود. در سومین مرحله‌ی کوهستانی و وسط بارش باران، مه گرفتگی و بعد، بارش تگرگ، لانس از گروه‌اش جدا شد و خودش را رساند به جلوترین گروه دوچرخه‌سواران. به تنهایی مشغول مبارزه با برترین دوچرخه‌سواران دنیا بود. در مسیر 18 مایلی مرحله‌ی پایانی، بعد از پنج و نیم ساعت رکاب زدن و صعود در میان کوه‌ها، همه‌ی رکاب‌زن‌ها به سختی افتاده بودند. هر کدام‌شان در اعماق توانایی‌ها و تعریف‌شان از خود، دنبال این بودند که آیا می‌توانند طاقت بیاورند یا نه؟ مسابقه تبدیل شده بود به امتحان این که چه کسی می‌توانست از این سختی به بهترین

نحو نجات یابد و قدرتِ ادامه دادن پیدا کند؛ این که چه کسی تسلیم خواهد شد و چه کسی ادامه خواهد داد.

در پنج مایل پایانی مسابقه، لانس 32 ثانیه عقب‌تر از نفرات جلویی بود؛ در دوچرخه‌سواری در مسیرهای کوهستانی، این یعنی یک فاصله‌ی جبران نشدنی. در یکی از پیچ‌ها، لانس از روی پیچ دوچرخه‌اش بلند شد، سریع رکاب زد و از دو نفر جلوی گروه جلو افتاد. هر دوی آن‌ها از دوچرخه‌سواران مطرح بودند. بعد، لانس با به کارگیری هر آن‌چه در توان‌اش بود، حمله‌ای را شروع کرد و چندین متر از آن‌ها جلو افتاد. بعدها در کتاب‌اش با عنوان «این درباره‌ی دوچرخه نیست: درباره‌ی بازگشت من به زندگی‌ست» نوشت: «وقتی از رقبای تان پیشی می‌گیرید و آن‌ها واکنشی نشان نمی‌دهند، این چیزی را به شما نشان می‌دهد. این که آن‌ها از نفس افتاده‌اند و این زمانی‌ست که می‌توانید از آن‌ها پیشی بگیرید.» در حالی که انرژی‌اش، کامل تحلیل رفته بود، به شدت نفس کم آورده بود و ماهیچه‌های‌اش از خستگی می‌سوخت، هم‌چنان به رکاب زدن ادامه می‌داد. بعضی از دوچرخه‌سوارها تلاش کردند، ولی هیچ کس نتوانست به او برسد، آن‌ها قدرت این کار را در خودشان نمی‌دیدند. در خط پایان، مدعی غیرمنتظره، با مشتانی گره کرده و بالا رفته، آن مرحله از مسابقه را برد و فاتح تور دو فرانس شد.

در این فصل، می‌خواهم با شما درباره‌ی آن لحظه‌های حقیقت صحبت کنم و این که اثر مرکب چگونه می‌تواند به شما کمک کند تا به سطح‌های جدید و بزرگ‌تر موفقیت نفوذ کنید؛ آن هم سریع‌تر از چیزی که فکر می‌کنید ممکن است. وقتی خودتان را آماده کردید، آموزش دیدید، تمرین کردید و مدام تلاش کردید، دیر یا زود، با لحظه‌ی حقیقت خودتان روبه‌رو می‌شوید. در آن لحظه است که تعیین می‌کنید چه کسی هستید و به چه کسی تبدیل خواهید شد. در آن لحظه است که رشد و پیشرفت زندگی‌تان را مشخص می‌کنید؛ این که به جلو گام برمی‌دارید یا عقب می‌کشید، این که به بالای سکو صعود می‌کنید و مدال می‌گیرید یا این که بین جمعیت، دیگران را برای پیروزی‌شان تشویق می‌کنید.

در ضمن به این موضوع می‌پردازیم که چگونه می‌توانید مدام، فراتر از انتظارات دیگران عمل کنید و خوشبختی‌تان را بیش‌تر مرکب کنید.

لحظه‌های حقیقت

لانس آرمسترانگ در زندگی‌نامه‌اش نوشته است: «در هر مسابقه لحظه‌ای وجود دارد که یک رکاب‌زن با رقیب واقعی‌اش روبه‌رو می‌شود و پی می‌برد که رقیب واقعی، کسی نیست جز خودش. در دردناک‌ترین و رنج‌آورترین لحظه‌های ام‌روی دوچرخه، در کنج‌کوثرین حالت ممکن هستم و در این فکر که هر لحظه چه پاسخی خواهم داد. آیا به عمیق‌ترین ضعف‌ام پی می‌برم یا عمیق‌ترین نقطه‌ی قوت‌ام را پیدا خواهم کرد؟»

وقتی در کار املاک و مستغلات بودم، روزی چندبار به نقطه‌ی محدودیت‌ام می‌رسیدم. وقتی همراه خریدار احتمالی، به یک ملک فهرست شده مراجعه می‌کردم و آن خریدار ملک را نمی‌پسندید، شروع می‌کردم به آوردن انواع بهانه‌ها و برمی‌گشتم به دفتر کارم. وقت‌هایی هم که در خانه‌های اطراف برای دیدن خانه‌های فروشی می‌گشتم، معمولاً وسط زمان استراحت و بدترین وقت ممکن، به در خانه‌های آن‌ها می‌رفتم و اغلب به خاطر ایجاد مزاحمت در شام خوردن یا مزاحمت در دیدن سریال مورد علاقه‌شان، توبیخ می‌شدم. مطمئن بودم که لازم است کمی استراحت کنم، دوش بگیرم و یک لیوان آب بنوشم. اما جای تسلیم شدن و رها کردن تلاش، هر وقت به یکی از آن نقاط محدودیت ذهنی و احساسی می‌رسیدم، می‌دانستم که رقبای‌ام هم با مسائل مشابهی روبه‌رو هستند. می‌دانستم این لحظه‌ای است که اگر به تلاش کردن ادامه دهم، از آن‌ها جلو خواهم افتاد. این‌ها لحظه‌های تعیین‌کننده‌ی موفقیت و پیشرفت من بودند. وقتی فقط در حال حرکت با هم‌تایان‌ام بودم، اوضاع، سخت یا دردآور نبود. فقط به اندازه‌ای تلاش می‌کردم که همگام با آن‌ها باشم نه این‌که از آن‌ها جلو بی‌فتم. این رسیدن به نقطه‌ی محدودیت‌ها نیست که به حساب می‌آید، بلکه مهم این است که بعد از رسیدن به این نقطه، چه کار می‌کنید.

لو هلتز، مربی معروف راگبی، می‌دانست این تلاش‌های اضافی بعد از انجام بهترین تلاش‌مان است که پیروزی‌ها را خلق می‌کند. در یک بازی، تیم‌اش در انتهای نیمه‌ی اول با نتیجه‌ی 42 بر صفر از حریف عقب بود. در زمان استراحت بین دو نیمه، لو اهمیت تلاش‌های مجدد و مداوم برای سد کردن، تکل کردن و گرفتن دوباره‌ی توپ را به تیم‌اش گوشزد کرد. بعد، به بازیکنان‌اش گفت آن‌ها به این خاطر در تیم‌اش نیستند که توانسته‌اند در هر بازی تمام تلاش‌شان را نشان بدهند؛ چون هر بازیکنی در هر تیمی این کار را انجام می‌دهد. گفت آن‌ها به دلیل توانایی‌شان در ایجاد آن تلاش اضافی حیاتی در هر مسابقه است که در تیم‌اش حضور دارند. این تلاش‌های اضافی بعد از انجام بهترین تلاش‌تان است که تفاوت به وجود می‌آورد. تیم‌اش به زمین رفت که در نیمه‌ی دوم برنده‌ی بازی باشد. این گونه است که شما برنده می‌شوید.

محمدعلی کلی یکی از بزرگ‌ترین بوکسورهای تمام دوران است، البته نه فقط به خاطر سرعت عمل و چالاکی‌اش، بلکه به دلیل فنون و استراتژی‌هایی که به کار می‌برد. او در 30 اکتبر 1974، در یکی از بزرگ‌ترین رقابت‌های تاریخ بوکس، با شکست جورج فورمن دوباره به مقام قهرمانی دسته‌ی سنگین‌وزن رسید. تقریباً هیچ‌کس حتی حامی قدیمی‌اش هوارد کوسل، هیچ شانس‌ی برای پیروزی او قائل نبود. جو فریزر و کین نورتن قبلاً محمدعلی را شکست داده بودند و جورج فورمن هر دوی آن‌ها را در راند دوم مسابقه ناک‌اوت کرده بود. استراتژی محمدعلی چه بود؟ استفاده از نقطه‌ضعف قهرمان جوان‌تر؛ یعنی کمبود نیروی پایداری. محمدعلی می‌دانست که اگر بتواند فورمن را به نقطه‌ی محدودیت‌اش برساند، می‌تواند از این وضعیت به نفع خودش استفاده کند. این همان وقتی بود که محمدعلی به تاکتیکی فکر کرد که بعدها اسم‌اش را گذاشت: «طناب بستن یک احمق». در طول مسابقه محمدعلی به طناب‌های اطراف رینگ تکیه داده و جلوی صورت‌اش را گرفته بود، آن هم در حالی که فورمن صدها مشت را در هفت راند به او وارد کرد. در راند هشتم، انرژی فورمن، کامل تحلیل رفته بود؛ به محدودیت‌اش رسیده بود. آن جا بود که محمدعلی با یک ضربه‌ی ترکیبی، فورمن را در وسط رینگ انداخت زمین.

نقطه‌ی محدودیت یک مانع نیست؛ یک فرصت است. در دومین تلاش لانس آمسترانگ برای فتح تور دوفرانس، بار دیگر نوبت مراحل کوهستانی شده بود. اولین مرحله‌ی مسابقه، جایی بود که لانس در اوایل همان سال در یک روز بارانی بهار، دچار حادثه‌ی بدی شده بود؛ ضربه‌ی شدیدی به سرش خورده و مهره‌ی هفتم کمرش شکسته بود. حالا باز هم باران می‌بارید. او جای اضطراب یا تردید با خودش گفت: «این بهترین آب و هوا برای حمله‌ی بیش‌تر است؛ چون می‌دانم بقیه دل خوشی از آن ندارند. من معتقدم در جهان هیچ کسی نیست که در شرایط سخت، عملکرد بهتری داشته باشد. این روز خوبی برای من است.» و لانس با دومین پیروزی‌اش به خانه رفت.

وقتی شرایط عالی باشد، همه چیز آسان است، هیچ حواس‌پرتی و مزاحمتی وجود ندارد، فریب‌ها و وسوسه‌ها برای رها کردن تلاش‌تان اغواکننده نیستند و هیچ چیزی قدم‌های شما را سست نمی‌کند؛ در ضمن، این زمانی‌ست که اغلب آدم‌ها هم کارشان را خوب انجام می‌دهند. وقتی شرایط سخت است، مشکلات پیش می‌آیند، فریب و وسوسه بزرگ است و همان وقتی‌ست که شما باید شایستگی‌تان را برای پیشرفت اثبات کنید. همان‌طور که جیم ران گفته بود: «آرزو نکنید که ای کاش آسان‌تر بود، آرزو کنید خودتان بهتر بودید.»

وقتی در رویه‌ها، ریتم‌های رفتاری و پایداری‌تان به نقطه‌ی محدودیت می‌رسید، بدانید این همان جایی‌ست که خودتان را از خود قدیمی‌تان جدا می‌کنید. از آن دیوار بالا بروید و خود جدید قدرتمند و فاتح‌تان را پیدا کنید.

نتایج‌تان را چند برابر کنید

من یک فرصت استثنایی و جذاب برای شما دارم. ما در این باره صحبت کردیم که چگونه رویه‌ها و رفتارهای ساده، در طول زمان مرکب می‌شوند و نتایج قدرتمند شگفت‌انگیزی را برای‌تان به ارمغان می‌آورند. چه

می‌شود اگر بتوانید این فرایند را سرعت بخشید و نتایج‌تان را چند برابر کنید؟ علاقه‌مند هستید؟ می‌خواهم به شما نشان دهم که چگونه فقط کمی تلاش بیش‌تر می‌تواند نتایج‌تان را به طور شگفت‌انگیزی بیش‌تر کند.

فرض کنیم شما بدن‌سازی می‌کنید و برنامه‌تان ایجاب می‌کند تا 12 تکرار از یک حرکت مشخص را انجام دهید. اگر آن 12 تکرار را انجام دهید، انتظار برنامه‌تان را برآورده می‌کنید. بسیار عالی. اگر پایدار و استوار باقی بمانید، در نهایت می‌بینید که همین عمل منظم به نتایج قدرتمندی مرکب می‌شود. با این حال، اگر آن 12 تکرار را انجام دهید و به نقطه‌ی محدودیت‌تان برسید و به زور سه تا پنج بار دیگر آن حرکت را تکرار کنید، اثربخشی شما از آن ست تمرینی، چندین برابر خواهد شد. **شما فقط چندین تکرار به تمرین‌تان اضافه نکرده‌اید، نه! آن تکرارهای انجام شده بعد از این که به نقطه‌ی محدودیت‌تان رسیدید، نتایج‌تان را چندین برابر خواهد کرد.** شما دیوار محدودیت‌تان را هل داده‌اید. تکرارهای قبلی‌تان، شما را به آن دیوار رسانده بودند. اما رشد واقعی با تکرارهایی اتفاق می‌افتد که بعد از رسیدن به نقطه‌ی محدودیت انجام می‌دهید.

آرنولد شوارتزنگر یک شیوه‌ی بدن‌سازی به نام «اصل تقلب» را به وجود آورد. آرنولد در انجام تکنیک‌های بی‌عیب و نقص، آدم سمجی بود. ادعا می‌کند وقتی شما به تعداد ماکزیمم حرکت لیفت به صورت بدون نقص می‌رسید، مچ‌ها یا تکیه‌گاه‌تان را به پشت تنظیم کنید تا ماهیچه‌های دیگری را به کار گیرید که به ماهیچه‌های مشغول به کارتان کمک کنند (کمی تقلب کنید). این کار به شما اجازه خواهد داد که 5 یا 6 تکرار دیگر انجام دهید و به صورت قابل توجهی نتایج آن ست تمرینی را بهتر کنید. در ضمن می‌توانید این کار را با کمک شخص دیگری (همراه تمرین‌تان) انجام دهید، به این صورت که بعد از انجام تکرارهای آخر، او کمی به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید چند حرکت بیش‌تر انجام دهید.

اگر یک دوندگی حرفه‌ای باشید، این تجربه را می‌دانید. شما به هدفی که آن روز برای خودتان تعیین کرده‌اید، دست پیدا می‌کنید و به نقطه‌ی محدودیت‌تان می‌رسید و ماهیچه‌های‌تان احساس سوزش و

خستگی می‌کنید، ولی باز هم کمی جلوتر می‌روید. این «کمی جلوتر» حد توانایی‌های‌تان را به مقدار زیادی بیش‌تر خواهد کرد و شما نتایج آن دویدن را چند برابر می‌کنید.

آن سکه‌ی جادویی که در فصل اول، درباره‌اش صحبت کردیم، یادتان هست؟ همانی که هر روز ارزش‌اش دو برابر می‌شد و نتیجه‌ی اقدامات مرکب شدن کوچک را نشان می‌داد. **اگر در همان 31 روز، هر هفته فقط یک بار بیش‌تر ارزش آن سکه را دو برابر کنید، ارزش مرکب شده‌ی آن به جای 10 میلیون دلار، به 171 میلیون دلار خواهد رسید.** باز هم، فقط چهار روز تلاش اضافی، اما نتیجه چندین برابر بزرگ‌تر خواهد بود. اثرات فقط کمی فراتر رفتن از انتظارات، این‌گونه محاسبه می‌شود.

در نظر گرفتن خودتان به عنوان سرسخت‌ترین رقیب‌تان، یکی از بهترین راه‌ها برای چند برابر کردن نتایج‌تان است. وقتی به آن نقطه‌ی محدودیت می‌رسید، بالا و بالاتر بروید. یک راه دیگر برای چند برابر کردن نتایج‌تان این است که به دیوار آن چه که دیگران از شما انتظار دارند، فشار آورید و بیش‌تر از «حد کافی» انجام دهید.

فراتر از انتظارات ظاهر شوید

اُپرا وینفری مشهور است به استفاده از این اصل. او با سخاوت و توانایی‌اش در زندگی کردن و کار کردن بالاتر از استانداردهای دیگران، ورای انتظارات دیگران ظاهر شده است. یادتان است که در سپتامبر 2004، چگونه نوزدهمین فصل از برنامه‌اش را شروع کرد؟ وقتی صحبت از اپرا می‌شود، می‌دانیم که باید منتظر کمی هیاهو باشیم... ولی در آن برنامه، همه را غافلگیر کرد. حتی مدت‌ها بعد از آن اتفاق، همه جا صحبت از شروع آن فصل از برنامه بود.

بیاید برای یک دقیقه به آن زمان برگردیم... 276 تماشاچی آن برنامه به این دلیل انتخاب شده بودند که دوستان یا اعضای خانواده‌شان به برنامه‌ی اپرا نامه نوشته و گفته بودند که هر کدام از آن‌ها به شدت به یک

ماشین جدید احتیاج دارد. اپرا برنامه‌اش را شروع کرد و 11 نفر از حضار را روی صحنه آورد و به هر کدام از آن‌ها یک ماشین پونتیاک جی 6 داد. بعد، غافلگیری واقعی: او از انتظارات دیگران فراتر رفت و جعبه‌هایی را بین باقی تماشاچی‌ها تقسیم کرد و گفت یکی از این جعبه‌ها، حاوی سوییچ دوازدهم است. اما وقتی تماشاچی‌ها جعبه‌های‌شان را باز کردند، همه‌شان با یک دسته کلید مواجه شدند. اپرا جیغ می‌زد: «همه ماشین می‌گیرند! همه ماشین می‌گیرند!»

هر چند شاید این مشهورترین کارش باشد، ولی اپرا در بیش‌ترین کارهایی که می‌کند، رفتن به ورای انتظارات را ادامه می‌دهد. در قسمت دیگری از برنامه‌اش، یک دختر 20 ساله را شگفت‌زده کرد؛ دختری که سال‌های زیادی را در پرورشگاه و پناهگاه‌های بی‌خانمان‌ها سپری کرده بود و حالا با یک کمک هزینه تحصیلی دانشگاهی و یک کمک هزینه 10 هزار دلاری خرید لباس شگفت‌زده می‌شد. در برنامه‌ی دیگری، به یک خانواده با 8 فرزند که قرار بود از خانه‌شان بیرون انداخته شوند، 130 هزار دلار برای پرداخت مخارج و تعمیر خانه‌شان داد.

ممکن است بگویید خب که چی، او اپراست، البته که می‌تواند چنین کارهایی بکند. ولی واقعیت این است که آدم‌های خیلی زیادی در موقعیت مشابه اپرا (با پول و شهرت فراوان) هستند که می‌توانستند چنین کارهای کنند، ولی نکردند. اپرا این کار را می‌کند و همین است که او را تبدیل می‌کند به اپرا. **این درس را از او یاد بگیرید. شما می‌توانید در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان، بیش‌تر از آن چیزی که از شما انتظار می‌رود، انجام دهید.**

وقتی می‌خواستم به همسرم جورجیا پیشنهاد ازدواج دهم، می‌توانستم کاری را انجام دهم که از من انتظار می‌رفت؛ یعنی با پدرش ملاقات کنم و از او اجازه بگیرم. در عوض، تصمیم گرفتم احترام زیادی به پدرش بگذارم و متن صحبت‌های مربوط به خواستگاری‌ام را به زبان پرتغالی تهیه کنم (من از خواهر جورجیا خواستم که متن حرف‌های‌ام را ترجمه کند). پدرش زبان انگلیسی را خوب می‌فهمید، ولی زیاد با آن راحت

نبود. کل راه از سن دیگو تا لس آنجلس را صرف تمرین آن جملات کردم. در حالی که دسته گلی در دستانم داشتم، وارد خانه شدم و از پدرش خواستم تا در اتاق نشیمن به ما ملحق شود. بعد، متنی را که حفظ کرده بودم، گفتم و خوشبختانه، او با ازدواج مان موافقت کرد!

ولی من به این کار بسنده نکردم. در مسیر بازگشت و دو روز بعد از آن، با همه‌ی پنج برادرش تماس گرفتم و خواستم که تاییدشان را برای پیوستن به خانواده‌شان بگیرم. بعضی به راحتی موافقت کردند و بعضی دیگر گفتند که باید آن‌را به دست آوری. نکته این جاست که جورجیا بعدها به من گفت یکی از خاص‌ترین جنبه‌های خواستگاری ام این بوده که چقدر به پدرش احترام گذاشته بودم و در ضمن با همه‌ی برادران‌اش تماس گرفته بودم و علاوه بر این، از خواهرش خواسته بودم که به من زبان پرتغالی یاد دهد. همین‌ها کارم را خیلی خاص کرد. نتیجه‌ی آن تلاش اضافی، به طرز شگفت‌انگیزی پرداخت شد.

استورات جانسون مالک ویدیوپلاس یعنی شرکت مادر مجله‌ی موفقیت است. او وقتی تصمیم گرفت مجله‌ی موفقیت، وب سایت موفقیت و دیگر اموال مربوط به رسانه‌ی موفقیت را به دست گیرد، پول خیلی زیاد و شهرت 22 ساله‌اش را در معرض خطر قرار داد. در یکی از چالش‌برانگیزترین شرایط اقتصادی تاریخ معاصر و وقتی وضعیت نشر چاپی نامساعد به نظر می‌رسید، این حرکت در نوع خودش حرکتی جسورانه بود، ولی بعدها کاری را انجام داد که بیش از انتظارها بود. در حالی که بنگاه تجاری جدیدش هنوز دنبال پیدا کردن جایگاه‌اش بود و کسب و کار اصلی‌اش مثل بقیه‌ی جهان در سونامی اقتصادی سال‌های 2008 و 2009 چندین گام به عقب برمی‌داشت، استورات یک بنیاد غیرانتفاعی برای کمک به کودکان راه انداخت. چون خود را متعهد به این می‌دانست که در یادگیری اصول پیشرفت شخصی به جهانیان کمک کند، به خصوص می‌خواست مطمئن باشد که این اطلاعات به نوجوان‌ها هم خواهد رسید. بنابراین بنیاد موفقیت را راه انداخت. او اصول اساسی موفقیت شخصی را در کتابی به نام «موفقیت برای نوجوان‌ها» نوشت و رایگان از

طریق والدین مسئولیت‌پذیر و سازمان‌های غیرانتفاعی توزیع‌اش کرد تا به پرورش ذهن‌های جوان کمک کند.

استورات اعتبار مالی لازم برای اداره و مدیریت بنیاد موفقیت را به صورت شخصی تامین کرد. در اولین سال فعالیت، با کمک بعضی از دوستان نزدیک‌اش، اعتبار لازم را تامین کرد و توانست بیش از یک میلیون جلد کتاب توزیع کند. امروز، آن عدد بسیار بزرگ‌تر شده است و هم‌چنان بیش‌تر می‌شود! او کاری انجام داد فراتر از انتظارات.

در کجای زندگی‌تان وقتی به نقطه‌ی محدودیت برسید، می‌توانید فراتر از انتظارات ظاهر شوید؟ یا در کجا می‌توانید باعث شگفتی بقیه شوید؟ **این کار، تلاش خیلی زیادتری نمی‌خواهد، ولی همین کمی تلاش بیش‌تر، نتایج‌تان را چند برابر می‌کند.** خواه با مشتریان بیش‌تری تماس بگیرید، به مشتریان فعلی خدمات بهتری دهید، تیم‌تان را تشویق کنید، به همسران محبت بیش‌تری کنید، سراغ دویدن بروید، بیش‌تر وزنه بزنید، یک شب قرار عاشقانه با همسران برنامه‌ریزی کنید، زمانی را با فرزندان‌تان بگذرانید و ... چه کاری‌ست که می‌توانید کمی بیش‌تر انجام دهید که فراتر از انتظارات می‌رود و به نتایج‌تان شتاب می‌دهد؟
غیرمنتظره باشید

من به شکل ذاتی، آدم مخالفی هستم؛ می‌دانم. اگر به من بگویید دیگران چه کارهایی انجام می‌دهند، سر چه کاری اتفاق نظر دارند و چه کاری برای‌شان محبوب است، من معمولاً عکس آن کار را انجام می‌دهم. اگر همه راست بروند، من چپ خواهم رفت. برای من، چیزی که عامه پسند است، عادی‌ست. چیزی‌ست که رایج است و معمولی. چیزهای معمولی، نتایج معمولی به بار می‌آورند. محبوب‌ترین رستوران، مک‌دونالد است و محبوب‌ترین نوشیدنی، کوکاکولا است. اگر این چیزهای عامه‌پسند را مصرف کنید، شما هم بخشی

از عامه‌ی مردم خواهید شد؛ یعنی توده‌ی مردم متوسط. **این کار، عادی و متداول است و عادی بودن هیچ اشکالی ندارد. ولی من ترجیح می‌دهم که غیرعادی و فوق‌العاده را نشانه بگیرم.**

همه کارت تبریک سال نو می‌فرستند. ولی از آن جایی که دیگران این کار را انجام می‌دهند، به نظر من، واقعاً تاثیر عاطفی و احساسی زیادی ندارد. بنابراین من انتخاب می‌کنم که در عوض، کارت تبریک عید شکرگزاری بفرستم. تا به حال چند کارت تبریک عید شکرگزاری گرفته‌اید؟ دقیقاً. این کار یک تفاوت به وجود می‌آورد. جای انبوهی از کارت‌های چاپ شده و الکترونیکی با مضمون «بهترین آرزوها»، با دست‌خط خودم احساسات شخصی‌ام را بیان می‌کنم که به دلیل رابطه‌ام با آن شخص چقدر شکرگزار هستم و او برای‌ام چه جایگاهی دارد؛ همان قدر تلاش اما تاثیری به مراتب بیش‌تر.

ریچارد برانسون حرفه‌اش را بر اساس انجام دادن کارهای غیرمنتظره به وجود آورد. من عاشق این هستم که او یک شرکت جدید راه‌اندازی کند. هر کار جدید او جسورانه‌تر، ترسناک‌تر و غیرمنتظره‌تر از کار قبلی‌اش است. از پرواز بالون در اطراف زمین گرفته تا راندن یک تانک در نیویورک برای معرفی ویرجین کولا به آمریکایی‌ها، ریچارد همیشه کارهای غیرمنتظره انجام می‌دهد. او می‌توانست با انجام کارهای قابل انتظار مثل چاپ یک مقاله در مجلات، یک یا دو مصاحبه‌ی مطبوعاتی و چند مهمانی باشکوه و مجلل، روزش را شب کند و به اهداف‌اش برسد. ولی در عوض، دنبال انجام کارهای حیرت‌انگیز می‌رود. احتمالاً به همان اندازه (و بعضی وقت‌ها حتی کم‌تر از) شرکت‌های دیگر برای معرفی یک محصول جدید وقت می‌گذارد؛ فقط این کار را به شیوه‌ای غیرمنتظره انجام می‌دهد. این کارهای غیرمنتظره، یک تفاوت به وجود می‌آورند و تاثیر تلاش‌های‌اش را چند برابر می‌کنند.

برای تلاش اضافی، معمولاً انرژی یا پول خیلی بیش‌تری نمی‌خواهید. وقتی در کار فروش املاک و مستغلات بودم، بقیه‌ی فروشندگان هر وقت خانه‌هایی را می‌فروختند که مدت زیادی در فهرست فروش‌شان باقی مانده بود، فقط با یک تلفن ساده موضوع را به اطلاع مالکان می‌رساندند. در عوض، من سوار ماشین‌ام

می‌شدم و به خانه‌شان می‌رفتم و گواهی «فروخته شده» را دو دستی به آن‌ها تحویل می‌دادم. وقتی در را باز می‌کردند خبر خوب را به آن‌ها می‌دادم و می‌گفتم: «این کارت را بگیرید. اگر دوباره خواستید ملکی را بفروشید یا بخرید، به این احتیاج پیدا می‌کنید.» تنها هزینه‌اش هم پُر کردن باک ماشین‌ام بود، ولی من به سرعت شانس‌ام را برای گرفتن فهرست خرید و فروش املاک، بیش‌تر می‌کردم.

این اواخر، یکی از دوستان‌ام به اسم الکس، برای احراز یک شغل عالی به مصاحبه دعوت شد. او در کالیفرنیا زندگی می‌کند و شرکت مورد نظر در بوستون بود. او یکی از 12 کاندیدای نهایی برای احراز این شغل محسوب می‌شد. آن‌ها با کاندیدای محلی به صورت حضوری و با کاندیداهایی که در مناطق دور بودند، به صورت ویدئو کنفرانس مصاحبه می‌کردند. او با من تماس گرفت و پرسید که آیا می‌دانم چگونه می‌توان با یک دوربین وب‌کم ویدئو کنفرانس راه انداخت.

پرسیدم: «چقدر این شغل را می‌خواهی؟»

گفت: «این شغل رویاهای من است. همان شغلی‌ست که 45 سال خودم را برای‌اش آماده می‌کردم.»

گفتم: «پس سوار هواپیما شو و مصاحبه را حضوری انجام بده.»

گفت: «نیازی به این کار نیست. آن‌ها با هزینه‌ی خودشان سه نفر نهایی را به بوستون می‌برند تا با آن‌ها حضوری مصاحبه کنند.»

گفتم: «گوش کن، اگر می‌خواهی بین سه نفر نهایی باشی، باید با انجام دادن یک کار غیرمنتظره خودت را از دیگران جدا کنی. برو و مصاحبه را به صورت حضوری انجام بده. این‌طوری‌ست که یک کار متفاوت می‌کنی.»

اگر افکارم را روی چیزی متمرکز کنم، با به کار بستن تمام تلاش‌ام، موفقیت‌ام را حتمی خواهم کرد. من چیزی را راه می‌اندازم که به آن نبرد «شوک و تعجب» می‌گوییم. در همین شکار شغل، به الکس پیشنهاد دادم همه‌ی موانع موجود را از بین ببرد؛ از هر طرف ممکن حمله کند و این کار را بی‌وقفه انجام دهد.

به او گفتم: «درباره‌ی همه‌ی افراد تصمیم‌گیرنده تحقیق کن. درباره‌ی آدم‌های شاغل در آن سازمان تحقیق کن و آن فهرست را بردار و از دوستان و اطرافیان‌ات بپرس آیا کسی از آن‌ها را می‌شناسند. آن نام‌ها را در لینکدین و فیس‌بوک جست‌وجو کن. مطمئناً بعضی از این آدم‌ها را پیدا می‌کنی که با آن‌ها ارتباط برقرار کنی. با آن‌ها صحبت کن و درباره‌ی شرکت، مصاحبه‌کننده‌ها و تصمیم‌گیرها اطلاعات بگیر.

به هر حال، الکس به نصیحت‌های من گوش نداد و آن شغل را به دست نیاورد. او حتی به جمع سه کاندیدای پایانی هم نرسید. می‌توانم راحت بگویم او نسبت به شخصی که آن سازمان در نهایت انتخاب کرد، به مراتب انتخاب خیلی بهتر و شایسته‌تری بود، ولی موفق نشد روی آن‌ها تاثیر بگذارد و این به هزینه‌ی از دست دادن شغل رویاهای اش تمام شد.

من عضو هیئت مدیره‌ی شرکتی هستم که برای پیشرفت بیش‌تر در یک پروژه‌ی مهم، نیاز داشت که یک قانون را عوض کند؛ قانونی که روی فعالیت این شرکت تاثیر منفی می‌گذاشت و برای این کار، دست به دامن یک عضو کنگره شده بود. ولی او این کار را انجام نمی‌داد، نه به این خاطر که آن موضوع، مشکل ایجاد می‌کرد، بلکه به دلیل مسائل سیاسی و جلب حمایت گروهی که از آن موضوع طرفداری می‌کردند، حاضر نبود آن را امضا کند. عوض درخواست‌های بیهوده‌ی بیش‌تر برای راضی کردن او، پیشنهاد دادم از او بگذریم و با رئیس‌اش صحبت کنیم؛ یعنی همسرش. بین دوستان‌مان جست‌وجو کردیم تا در نهایت، یک نفر، ما را به شخصی که با همسرش دوست بود، رساند. چند روز بعد، جلوی یک کلیسا منتظرش ماندیم و دوست‌اش ما را به او معرفی کرد. ما موضوع و هدف مهم‌مان را به او توضیح دادیم و گفتیم که اگر شوهرش از ما حمایت کند، ساختن این ساختمان، برای مراقبت‌های بعد از مدرسه در یک محله‌ی فقیرنشین، روی زندگی صدها

کودک اثر خواهد گذاشت. گفتن ندارد که او سه‌شنبه‌ی هفته‌ی بعد، با آن موضوع موافقت کرد و شرکت به پروژه‌اش رسید.

در جامعه‌ای که با جلب توجه‌های بیش از حد و انواع تبلیغات اشباع شده است، بعضی وقت‌ها لازم است با انجام کارهای غیرمنتظره، کاری کنید که صدای شما شنیده شود. اگر شما هدف یا ایده‌ای دارید که ارزش توجه کردن داشته باشد، هر کاری که لازم است انجام دهید، حتی کارهای غیرمنتظره، تا باعث شوید موضوع مدنظر شما شنیده شود. کمی بی‌باکی به نمایش‌تان اضافه کنید.

بهتر از انتظارات انجام دهید

کودکان نامریی، نام بنیاد غیرانتفاعی دیگری ست که خودم هم یکی از اعضای هیئت مدیره‌اش هستم. این بنیاد کودکانی را که در شمال اوگاندا و کنگو ربوده و به عنوان سرباز به کار گرفته می‌شوند، نجات می‌دهد و به زندگی عادی برمی‌گرداند. آن‌ها برای جلب توجه و آگاهی دیگران از وجود این موسسه، کمپینی در صد شهر آمریکا برپا کردند به نام «نجات». در این کمپین بیش از 800 هزار جوان در محیط اطراف شهرها اردو زدند تا رهبران برجسته‌ی جامعه برای نجات‌شان حضور پیدا کنند. بعد از چهار روز، تقریباً همه‌ی شهرها به جز یک شهر، نجات داده شدند. اشخاصی مثل سناتور تد کندی، جان کری و خیلی از اشخاص مشهور دیگر در آن 99 شهر حضور پیدا کردند. آخرین شهری که محتاج نجات بود، شیکاگو بود و برای این کار، اپرا وینفری را می‌خواست. تا روز ششم، هیچ خبری از اپرا نبود. در روز چهارم، آن‌ها یک راهپیمایی دور تا دور استودیوی او به راه انداختند. روز بعد، یک نمایش رقص و آوازخوانی برپا کردند که در تمام روز و سراسر شب ادامه داشت. در روز ششم، بعد از تحمل کردن آب و هوای بد و خوابیدن زیر باران، بیش از 500 نفر استودیوی اپرا را احاطه کرده بودند و در سکوت، پلاکاردهایی را حمل می‌کردند. آن روز صبح، اپرا از درهای استودیوی هارپو بیرون رفت، با بنیان‌گذاران آن سازمان صحبت کرد و تمام آن گروه را به برنامه زنده‌اش که بیش از 20 میلیون بیننده داشت، دعوت کرد. آن توجه، کودکان نامریی را به برنامه‌ی لری کینگ و 232

مجاری خبری دیگر کشاند و صدای شان در مجموع به بیش از 65 میلیون نفر رسید. این بنیاد، قبل از جلب توجه اپرا، به موفقیتی فراتر از انتظار دست پیدا کرده بود، ولی کمی ابتکار و ثبات بیش‌تر برای تسخیر آن شهر آخر (و جلب توجه اپرا)، باعث برخورداری آن‌ها از بزرگ‌ترین حامی‌شان تا امروز شد و نتایج‌شان را هم چندین برابر کرد.

خط انتظارات را پیدا کنید و بهتر از آن انجام دهید؛ حتی وقتی این موضوع به موضوعات جزئی و غیرمبهم برمی‌گردد، یا شاید بخصوص در همان مواقع، باید این کار را انجام دهید. مثلاً در یک رویداد، هر معیاری که برای نوع لباس مناسب باشد، همیشه انتخاب‌ام این است که حداقل یک قدم از آن فراتر بروم. وقتی از نوع لباس مناسب رویدادی مطمئن نباشم، همیشه خیلی محتاطانه عمل می‌کنم و بهتر از چیزی لباس می‌پوشم که تصور می‌کنم آن موقعیت ایجاب می‌کند. خیلی ساده است، ولی این فقط یکی از راه‌هایی است که من سعی می‌کنم مطابق معیارهای‌ام باشم و همیشه از انتظارات بهتر ظاهر شوم.

وقتی یک نطق اصلی و سخنرانی را برای شرکت‌های بزرگ انجام می‌دهم، زمان قابل توجهی را برای آماده کردن متن آن، یادگیری درباره‌ی آن سازمان، محصولات، بازارها و انتظارات‌شان از صحبت‌های‌ام صرف می‌کنم. هدف من همیشه این است که به طور قابل توجهی از انتظارات فراتر بروم و این کار را از طریق آماده‌سازی خستگی‌ناپذیر انجام می‌دهم. انجام دادن بهتر از انتظارات، باید بخش بزرگی از شهرت و اعتبار شما شود. شهرت داشتن شما به عالی بودن، نتایج‌تان را چندین برابر خواهد کرد.

من با مدیرعاملی همکاری می‌کردم که فلسفه‌اش این بود که مبالغه مربوط به مردم شامل فروشندگان و تامین‌کنندگان‌اش را چند روز پیش از تعهد قرارداد پرداخت کند. همیشه شگفت‌زده می‌شدم وقتی در 27ام ماه، چک مربوط به دستمزد ماه آینده را از او دریافت می‌کردم. وقتی از این باره از او می‌پرسیدم، جوابی بدیهی به من داد و گفت: «این همان پول است، اما غافلگیری و شهرت خوبی که با آن می‌خرید، فوق‌العاده است؛ چرا شما این کار را نمی‌کنید؟»

این یکی از دلایلی ست که چرا استیو جابز را خیلی زیاد تحسین می‌کنم. بین همه‌ی آدم‌هایی که تصویرشان را روی جلد مجله‌ی موفقیت کار کردیم، جابز از جمله آدم‌هایی بود که دوست‌اش داشتیم. هر انتظاری از عرضه‌ی محصول بعدی ایل داشتید، جابز همیشه کمی (یا خیلی) فراتر از آن می‌رفت تا شما را به حیرت اندازد. وقتی کل یک محصول را در نظر بگیرید، ممکن بود تنها یک چیز جزئی اضافه کرده باشند، ولی حتی در این صورت، باز هم فراتر از انتظارات بود و هیجانات و پاسخ‌های مشتری‌شان را چند برابر و وفاداری‌شان را عمیق‌تر می‌کرد. در جهانی که بیش‌تر چیزها حتی در حد انتظارات هم نیستند، شما می‌توانید با رفتن ورای انتظارات، به صورت قابل توجهی نتایج‌تان را شتاب دهید و از عموم مردم فاصله بگیرید. من عاشق جسارت جمله‌ای هستم که رابرت اسکالر در مجله‌ی موفقیت شماره‌ی دسامبر 2008 به ما گفت: «من می‌گویم هیچ ایده‌ای با ارزش نیست اگر با «وای!» شروع نشود.»

شرکت نورد‌استروم به این معیار شهرت دارد. وقتی صحبت از خدمات مشتریان می‌شود، آن‌ها همیشه تلاش می‌کنند فراتر از انتظارات باشند. نورد‌استروم مشهور است به این که جنسی را که مشتری بیش از یک سال پیش خریده است، حتی بدون فاکتور خرید پس می‌گیرد و در بعضب موارد حتی جنسی را که از یک فروشگاه دیگر خریده شده است، پس می‌گیرد! چرا چنین کاری می‌کنند؟ چون می‌دانند فراتر رفتن از انتظارات، اعتماد ایجاد می‌کند و باعث وفاداری مشتریان می‌شود. در نتیجه‌ی این کار، آن‌ها اعتبار و شهرتی فوق‌العاده را به وجود آورده‌اند که هم‌چنان به جلب توجه دیگران ادامه می‌دهد.

دعوت می‌کنم که شما هم این فلسفه‌ها را در زندگی، عادت‌های روزانه، رویه‌ها و اعمال‌تان به کار بگیرید. اختصاص کمی زمان، انرژی و فکری بیش‌تر به تلاش‌های‌تان، فقط نتایج‌تان را بهتر نمی‌کنند؛ بلکه آن‌ها را چند برابر می‌کند. برای فوق‌العاده بودن، فقط کمی تلاش بیش‌تر می‌خواهید. در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان دنبال فرصت‌هایی برای چند برابر کردن نتایج‌تان باشید؛ جایی که می‌توانید کمی بیش‌تر بروید، خودتان را کمی جلوتر هل دهید، کمی بیش‌تر دوام آورید، کمی بهتر آماده شوید و کمی بیش‌تر انجام دهید.

در چه جاهایی می‌توانید کارتان را بهتر انجام دهید و فراتر از انتظار ظاهر شوید؟ در چه مواردی می‌توانید کاری کاملاً غیرمنتظره انجام دهید؟ هر چه بیش‌تر فرصت‌هایی را برای «وای گفتن» دیگران پیدا کنید، سرعت و سطح دستاوردها و پیشرفت‌های‌تان، خودتان و همه‌ی اطرافیان‌تان را متحیر خواهد کرد...

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- در چه مواردی با لحظه‌های حقیقت‌تان روبه‌رو می‌شوید (مثلاً موقع تماس‌های مشتری‌یابی، ورزش کردن، ارتباط با همسر و فرزندان)؟ مشخص کنید که در چه مواردی می‌توانید به خودتان بیش‌تر فشار آورید تا بیش از این رشد کنید و بتوانید خودتان را از دیگران و خود قدیمی‌تان جدا کنید.
- سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها کار بیش‌تری انجام دهید. (مثل بدن‌سازی، تماس‌های مشتری‌یابی، تشویق دیگران، نشان دادن احساس قدرشناسی‌تان و ...)
- سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها انتظارات را شکست دهید. کجا و چگونه می‌توانید لحظه‌هایی برای «وای گفتن» خلق کنید؟
- سه روشی را تعیین کنید که می‌توانید کاری غیرمنتظره انجام دهید. کجا می‌توانید از آن‌چه رایج، معمولی و قابل انتظار است، متمایز باشید؟

نتیجه‌گیری

یادگیری بدون عمل، بی‌فایده است. من این کتاب را برای سرگرمی خودم یا صرفاً ترغیب شما ننوشتم. انگیزش بدون عمل، منجر می‌شود به خودفریبی. همان‌طور که در مقدمه‌ی کتاب نوشتم، اثر مرکب و نتایجی که در زندگی‌تان آشکار خواهد کرد، بهترین ابزارهای موفقیت هستند. با وجود اثر مرکب، دیگر در آرزوی کسب موفقیت نخواهید ماند. اثر مرکب ابزاری است که وقتی با اقدامات مثبت و پایدار ترکیب می‌شود، تفاوتی واقعی و پایدار در زندگی‌تان به وجود می‌آورد. اجازه دهید این کتاب و فلسفه‌ی آن راهنمای شما باشد. ایده‌ها و استراتژی‌های موفقیت موجود در این کتاب را درک کنید و به کار ببندید تا برای‌تان نتایج واقعی، ملموس و قابل اندازه‌گیری ایجاد کنند. هر وقت متوجه شدید عادت‌های بد غیرمهم و به ظاهر بی‌ضرر به زندگی شما رخنه کرده‌اند، این کتاب را ورق بزنید. هر وقت از واکنش‌های منفی پدیدار شوید، این کتاب را بخوانید. هر وقت خواستید انگیزه‌تان را دوباره شعله‌ور کنید و نیروی چرای‌تان را تقویت کنید، نگاهی به این کتاب بیندازید. هر بار خواندن این کتاب، باعث می‌شود آن تکانش بزرگ را دوباره به زندگی‌تان جذب کنید.

اجازه دهید چیزی را که به من انگیزه می‌دهد، با شما به اشتراک بگذارم. ارزش اصلی من در زندگی، کمک به دیگران است. آرزوی‌ام این است که بتوانم تفاوت مثبتی را در زندگی دیگران به وجود آورم. بنابراین، برای به انجام رساندن اهداف‌ام، نیاز دارم که شما به اهداف‌تان برسید. من دنبال تصدیق‌نامه‌ی شما از کسب نتایج خارق‌العاده در زندگی‌تان هستم. می‌خواهم که ایمیل یا نامه‌ای از شما دریافت کنم یا این که سال آینده (یا حتی پنج یا ده سال دیگر) جلوی من را در فرودگاه بگیرید و به من در مورد نتایج باورنکردنی‌تان بگویید که به خاطر ایده‌هایی که از این کتاب گرفته‌اید، به دست آورده‌اید. فقط آن موقع است که می‌فهمم به اهداف‌ام رسیده‌ام؛ اهدافی که ارزش‌های اصلی زندگی‌ام هستند.

برای این که شما به اهداف مدنظرتان برسید (و من هم به تصدیق نامه‌ام)، می‌دانم که باید فوری بر اساس بینش و دانش جدیدتان اقدام کنید. ایده‌هایی که روی آن‌ها سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، بیهوده هستند و تلف می‌شوند. من نمی‌خواهم این اتفاق بیفتد. الآن وقت آن است که بر اساس اعتقادات راسخ جدیدتان عمل کنید. شما الآن قدرت‌اش را دارید و انتظار دارم از آن استفاده کنید!

برای ایجاد بهبودی چشمگیر آماده‌اید، درست است؟ البته، پاسخ بدیهی «بله» است، ولی حالا می‌دانید بین گفتن این که برای ایجاد تغییرات لازم آماده هستید و انجام آن تغییرات، فرق زیادی وجود دارد. برای کسب نتایج متفاوت، باید کارها را به شیوه‌ی متفاوتی انجام دهید.

وقتی با این کتاب آشنا می‌شوید، مهم نیست کجا هستید و چه سالی ست، اگر می‌توانستم این سوال‌های ساده را از شما می‌پرسیدم: «به زندگی پنج سال قبل‌تان نگاه کنید. آیا الآن در جایی هستید که فکر می‌کردید پنج سال بعد در آن‌جا خواهید بود؟ آیا عادت‌های بدی را که عهد بسته بودید ریشه‌کن کنید، کنار گذاشته‌اید؟ آیا اندام‌تان همان‌گونه هست که می‌خواستید؟ آیا درآمدی کافی و مطمئن، شیوه‌ی زندگی دلخواه و استقلالی که انتظارش را داشتید، دارید؟» اگر نه، دلیل‌اش چیست؟ ساده است، انتخاب‌های‌تان. وقت آن است که یک انتخاب جدید کنید؛ انتخاب کنید که اجازه ندهید پنج سال آینده، ادامه‌ی سال‌های قبلی باشد. انتخاب کنید که زندگی‌تان را تغییر دهید، یک بار و برای همیشه.

بیا بعد پنج سال آینده‌ی زندگی‌تان را فوق‌العاده متفاوت از پنج سال قبل بسازید. امیدوارم که حالا چشم‌بندتان را برداشته باشید. شما درباره‌ی آن‌چه که برای موفقیت لازم است، حقیقت را می‌دانید. دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای ندارید. مثل من، شما هم دیگر با جدیدترین حیل‌ها یا راه‌حل‌های سریع اغفال نمی‌شوید. بلکه روی اقدامات ساده اما عمیقی متمرکز می‌مانید که شما را در جهت رسیدن به آرزوهای‌تان هدایت خواهند کرد. شما می‌دانید که موفقیت، آسان و یک شبه به دست نمی‌آید. پی برده‌اید که وقتی متعهد به انتخاب‌های مثبت لحظه به لحظه هستید (با وجود نبود نتایج مشهود یا آنی)، اثر مرکب شما را به

سطحی از موفقیت می‌رساند که مبهوت‌تان می‌کند و دوستان، خانواده و رقبای‌تان را متحیر خواهد کرد. وقتی نسبت به نیروی چرای‌تان صادق باشید و درباره‌ی رفتارها و عادت‌های جدیدتان استوار باقی بمانید، تکانش، شما را به سرعت، جلو خواهد برد و بعد، با وجود آن تکانش و اقدامات مثبت پایدار، غیرممکن است که پنج سال آینده‌تان، مثل گذشته باشد. برعکس، وقتی اثر مرکب را به خدمت می‌گیرید، موفقیتی را تجربه می‌کنید که شرط می‌بندم در حال حاضر نمی‌توانید حتی تصورش کنید!

یک اصل موفقیت باارزش‌تر هم دارم که در اختیار شما قرار دهم. متوجه شده‌ام که بهترین راه برای به دست آوردن چیزهایی که در زندگی می‌خواهم این است که انرژی‌ام را در بخشش به دیگران متمرکز کنم. اگر بخواهم اعتماد به نفس‌ام را بیش‌تر کنم، دنبال راه‌هایی می‌گردم تا به شخص دیگری کمک کنم که احساس اعتماد به نفس بیش‌تری داشته باشد. اگر بخواهم حس امیدواری و مثبت‌اندیشی بیش‌تری داشته باشم، سعی می‌کنم آن‌ها را در شخص دیگری القا کنم. اگر برای خودم موفقیت بیش‌تری بخواهم، سریع‌ترین راه برای به دست آوردن آن این است که به شخص دیگری کمک کنم تا به موفقیت برسد.

اثر موجی کمک کردن به دیگران و بخشیدن سخاوتمندانه‌ی وقت و انرژی‌تان به آن‌ها این است که خودتان بزرگ‌ترین ذی‌نفع این نوع دوستی‌تان خواهید بود. درست مثل این که دوست دارم اولین قدم ساده و کوچک را در بهبود خط سیر زندگی‌تان بردارید، از شما می‌خواهم که این فلسفه را هم در زندگی‌تان امتحان کنید. اگر این کتاب را باارزش دیدید و اگر به هر طریقی به شما کمک کرد، یک نسخه از آن را به پنج نفر از اشخاصی هدید دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید و برای‌شان موفقیت بیش‌تر را آرزو دارید. ممکن است بستگان، دوستان، همکاران، فروشندگان و صاحبان کسب و کارهای محلی مورد علاقه‌تان باشند یا هر کسی که ملاقات‌اش کرده‌اید و دوست دارید در زندگی‌اش یک تفاوت محسوس به وجود آورید. می‌دانم این‌طور به نظر می‌رسد که این کار به نفع من است. بله، همین‌طور است، ولی یادتان باشد که من دنبال تصدیق‌نامه‌ی موفقیت هستم. هدف من این است که در زندگی میلیون‌ها نفر از انسان‌ها تفاوت ایجاد کنم

و برای رسیدن به این هدف، به کمک شما احتیاج دارم. ولی قول می‌دهم که در نهایت، این شما هستید که بیش‌ترین سود را می‌برید. کمک کردن شما به اشخاص دیگر برای کشف ایده‌هایی برای کسب موفقیت بیش‌تر، اولین قدم شما برای اجرای آن‌ها در زندگی خودتان است. در عین حال، می‌توانید تفاوت قابل توجهی را در زندگی شخصی دیگری به وجود آورید. این کتاب می‌تواند مسیر زندگی یک شخص را برای همیشه عوض کند... و می‌توانید شما باشید که این هدیه را به او می‌دهد. بدون شما، او شاید هرگز این کتاب را پیدا نکند.

از این که به من افتخار دادید و وقت ارزشمندتان را به خواندن این کتاب اختصاص دادید، بسیار سپاس‌گزارم. مشتاقانه منتظر خواندن داستان موفقیت شما هستم.

به امید موفقیت‌تان!

دارن هاردی

