

الفبای موفقیت

باب پراکتور

مترجمین:

بهاره کریمخانی

بهداد ساجدی حسینی

کانال تلگرام : @PDFsCom

فهرست مطالب

پیشگفتار

دستاورد

نمره ی الف

اقدام

گرانها ترین دارایی شیطان

تفکر به اضافه ی اقدام

بیدار شوید

جاه طلبی

2020

شما طبیعی هستید

نگرش

هدیه ی ما

حق

بر آن غلبه کن

آگاهی

اتاق آینه ها

تغییر

قفی را رها کنید

انتخاب

تنها شما میتوانید تصمیم بگیرید

ماهیت مشکلات ذهنی است

شما میتوانید انتخاب کنید

شرایط

تصمیم آخر را خودتان بگیرید

ارتباط

شهود خود را پرورش دهید

بزرگترین تحسین

دستمزد

بیش از بهایی که برای شما پرداخت شده

اعتماد به نفس

اعتماد به نفس معنوی

سندروم امنیت

شهامت

الهام بخش

چرا شما این کار را نمی کنید؟

خلاقیت

صدای درون

تصمیم گیری

قدرت شخصی

تصمیمات جدی

جهت دهی

دو جز خیلی مهم

رویاها

بیوک قرمز کروک

کارایی

سازنده‌ها و شایدها

تلاش

ارزشش را دارد

کارافرینی

حرفهی خودتان را آغاز کنید

تعالی

کمال

تجربه

سفر کنید

ایمان و باور

فراتر از شواهد

عامل تصمیم‌گیری

باورهای مثبت

ترس

جستجوی ناشناخته‌ها

مانع وحشتناک

تمرکز

توده‌ی سروصدا

نیروی نادیده

آزادی

خودتان را آزاد کنید

اهداف

جوهره ی زندگی

کارت هدف

همین حالا شروع کنید

شکرگذاری

یازده تا از چیزهای مورد علاقه ی من

رشد

هیچ کس هرگز نمی رسد

عادت

چیزهای معمولی

شادی

شوق زندگی

ایدهها

شغلتان را دوبرابر کنید

تصور

هدف‌گرایان

"چگونگی" خودش می‌آید

فردگرایی

شما متفاوت هستید

ابتکار

حس غیر معقول

قانون جذب

ارتعاشات خوب

رهبری

شما می‌خواهید کدام باشید؟

مدیریت

ما دو نفر هستیم

پند آموزان

رشته‌ی طلایی

ذهن

ماشین شگفت‌انگیز

پول

میلیونر شوید

بهترین هدیه

نام آنها را به کار ببرید

ریسک

احتیاط و تاسف

فروش

پس تو یک فروشنده ای

فروشنده ی قایق بخار

تصویر درون

خود جدید شما

دانش درون

سعی کنید با خودتان ملاقات کنید

مطالعه

رقابتی وجود ندارد

برای اینکه هرچه میخواهید به دست بیاورید

موفقیت

شکست غیر ممکن است

نیاز در مقابل آرزو

قدرت درون

تفکر

یک درصد تفاوت

کلید خاموش

زمان

چطور آن را می گذرانید؟

بصیرت

یک تصویر بسازید

دیدگاه دن کیشوت

پیروزی

لبه ی تیغ

ریتم و پیروزی

شغل

کاری که دوست دارید را انجام دهید

شغل هرگز کامل نمیشود

نگرانی

بیماری روانی

پیشگفتار

در سال ۲۰۰۶، در یک سمینار در ونکوور واشنگتن، مردی که تا به حال ندیده بودم و درباره‌اش نشنیده بودم پا روی صحنه گذاشت و مقابل من ایستاد، شروع به صحبت کردن داد، آنقدر ادامه داد که مسیر زندگی مرا برای همیشه تغییر داد.

نام آن مرد باب پراکتور است. روزی که در میان حضار او بودم، انرژی و خرد او را دریافت می‌کردم و به سرعت نت برداری می‌کردم، شروع سفری را برایم رقم زد که هرگز برای خودم تصورش را نمی‌کردم، سفری به سمت آینده‌ای که فکرش را هم نکرده بودم- البته من متوجه شدم که این همان آینده‌ای بود که از مدتها قبل برایم مقدر شده بود.

من به سرعت یاد می‌گرفتم، و تنها کسی نبودم که بعد از ملاقات او چنین تجربه‌ای را داشت. در واقع، من یکی از میلیونرها بودم. اما باب پراکتور تنها به بهبود آینده‌ی من کمک نکرد؛ او تبدیل به بخش حیاتی آن شد. در آن سمینار من یک تصمیم ناگهانی و مطلق گرفتم: من تصمیم گرفتم که روزی با این مرد حیرت‌انگیز کار کنم. البته نه فقط کار، بلکه می‌خواستم تبدیل به یکی از اعضای دایره‌ی مشاوران داخلی او شوم.

درست بعد از سمینار، من از حرفه‌ی رو به رشد و پر رونق مشاوره حقوقی فاصله گرفتم که دقیقا همین کار را بکنم، و هرگز به عقب نگاه نکردم.

امروز به عنوان شریک تجاری و همکار و دوست او- نقشی که واقعا گرامی می‌دارم- روز به روز و حتی دقیقه به دقیقه در ذهنم مرور می‌شود که دقیقا چرا باب پراکتور یکی از مورد احترام‌ترین، مورد توجه‌ترین و دوست داشتنی‌ترین افراد روی زمین است.

"او چطور این کار را انجام می‌دهد؟" در میان ازدحام جمعیت برنامه‌ی باب پراکتور چنین سوالاتی زیاد شنیده می‌شوند. او چطور این همه انرژی دارد؟ چطور توانسته با همه چیز در ارتباط باشد، تا همیشه درباره‌ی اطلاعاتی که ارائه می‌کند این قدر هیجانی و پر حرارت باشد، گویی همین حالا برای اولین بار آن را کشف کرده است؟

حال که ساعات بی شماری را با او می‌گذرانم، می‌توانم به شما بگویم که درباره‌ی شور و حرارت و باور باب پراکتور تظاهری وجود ندارد. همیشه ۱۰۰٪ واقعی است.

هر کاری که باب انجام می‌دهد از جایگاه خلوص مطلق، اعتقاد راسخ و سخاوت سرچشمه می‌گیرد. او یک شاهد زنده برای صحت و کارایی هر چیزی است که می‌آموزد. او به خاطر قدرتمندترین و ماندگارترین

تجربیات شخصی، می‌داند که با ترکیب درست ایمان، دانش و اقدام، همه چیز برای همه امکان پذیر می‌شود. او دائما به خاطر شکوه این حقیقت مورد احترام قرار می‌گیرد، او در هر لحظه از زندگی ماموریت دارد که تا جایی که امکان دارد افراد بیشتری را با این حقیقت بیدار کند.

اگر به نظر برسد که او در دنبال کردن این ماموریت به نوعی انرژی کیهانی متصل باشد، او اولین کسی خواهد بود که به شما خواهد گفت که واقعا این طور است... برای هر کسی که بخواهد به او ملحق شود راه باز است.

یک چیز دیگر درباره‌ی باب پراکتور باقی می‌ماند که تعریف یا طبقه بندی را دچار چالش می‌کند، چیزی که توسط گذشته، تجربیات یا شاهکارهای قابل توصیف نیست؛ چیزی نادر و ارزشمند. افراد زیادی حقیقت را می‌شناسند، و با آن زندگی می‌کنند. اما افراد کمی هستند که می‌توانند حقیقت را برای دیگران روشن و زنده کنند. او می‌تواند. فردی که در یکی از برنامه‌های اخیر او بود خیلی عالی این را توضیح می‌دهد، "ممکن است چیزی را صدها بار از زبان صدها فرد بزرگ شنیده باشید. اما وقتی باب پراکتور آن را بیان می‌کند، آن را درک و باور می‌کنید."

من معتقدم در میان بسیاری از هدایای فوق‌العاده‌ی او، این یکی عالی‌ترین است. در واقع هیچ کس دیگری در دنیا نیست که کاملا شبیه باب پراکتور باشد.

مطالبی که در این مجموعه گردآوری کرده‌ایم باب پراکتور را به بهترین شکل معرفی می‌کند. وقتی آنها را می‌خوانید، شاهد توانایی حیرت انگیز او برای خلاصه کردن پیچیده‌ترین مسائل و چالش برانگیزترین مفاهیم به موضوعی ساده، روشن، و کاملا قابل درک خواهید بود: هدیه‌ی خارق‌العاده‌ی او برای دیدن و پیوند عمق وقایع معمولی و جادوی لحظات روزانه، و روش اسرار آمیز او برای بیان دقیق حقایق، در لحظه‌ی درست و به شیوه‌ی مناسب، برای شروع تغییر... برای قابل فهم کردن همه چیز.

این کاری است که باب پراکتور برای من انجام داد و همچنان ادامه دارد. این کاری است که باب پراکتور برای افراد بسیاری در سراسر دنیا انجام داده است. لحظه‌ای که او را وارد زندگی‌تان کنید، برای شما نیز همین کار را انجام خواهد داد.

ورق بزنید و همین حالا شروع کنید. به شما قول می‌دهم... این مسیر را دوست خواهید داشت.

ساندرا گلاگر، مدیر عامل و موسس مشترک موسسه پراکتور گلاگر

دست‌آورد

نمره‌ی الف

در مدرسه نمره‌ی الف همواره بیانگر یک سال عالی است.

در تجارت نیز همین قانون به کار می‌رود:

نمره‌ی الف یعنی به دست آوردن چیزی که هر لحظه می‌خواهید. با آگاهی، پذیرش و تغییر دست‌آوردی حاصل می‌شود.

ابتدا باید از علت اصلی نتایجی که می‌گیرید آگاه باشید. حقیقت همیشه در ظاهر مسائل نیست. نتایج شما هرگز از چیزی بیرون از خودتان برخاسته نمی‌شوند؛ نتایج همواره یک شغل درونی هستند. نتایج شما تجلی فیزیکی یا آشکار شرطی سازی داخلی در ضمیر ناخودآگاه شما هستند.

رفتار شما نتایج را رقم می‌زند... و شرطی سازی شما رفتارتان را رقم می‌زند.

نمره‌ی ب قابل قبول است. شما باید مسئولیت نتایجتان را بپذیرید. وقتی پذیرای مسئولیت کامل نتایجتان باشید، برای تغییر آنها تصمیمات جدی می‌گیرید.

پذیرش این واقعیت همیشه‌ی مقدمه‌ی یک آینده‌ی شکوهمند است.

وقتی شرطی سازی ناخودآگاهتان را به عنوان علت نتایجتان بپذیرید، برای نمره‌ی ج آماده خواهید شد- تغییر. شما تصمیم می‌گیرید که شرطی سازی ضمیر ناخودآگاهتان را تغییر دهید، شرطی سازی که هم ژنتیکی و هم محیطی است. شما و نتایجتان در واقع حاصل عادت فکری فرد دیگری است. ایجاد تغییرات لازم در این حوزه نه تنها زمان‌بر است، بلکه به میزان قابل توجهی مطالعه و نظم نیاز دارد، اما ارزشش را دارد.

هر مبلغ و هر مقدار انرژی که سرمایه گذاری کنید تا یاد بگیرید چطور شرطی سازی‌های قدیمی‌تان را تغییر دهید، ارزش دارد.

این فرایند ساده به شما این امکان را می‌دهد که به هر هدفی که تنظیم کردید دست پیدا کنید.

اجازه دهید آن را مرور کنیم. از نتایجتان آگاه باشید. مسئولیت نتایجتان را بپذیرید. ضمیر ناخودآگاه شرطی شده‌تان را تغییر دهید. به هر هدفی که تنظیم کردید برسید.

هدفشان نمره‌ی الف باشد.

اگر بشر آرزوی دستیابی به خواسته را داشته باشد هیچ چیز نمی‌تواند او را متوقف کند. هر مانعی صرفاً مسیری برای پیشرفت توان موفقیت و قوی کردن قدرت دستاوردهایش فراهم می‌کند. کار بسیار سختی است؛ اما دستیابی به چیزی که دشوار نباشد هیچ ارزشی ندارد.

اقدام

گرانبها ترین دارای شیطان

ارتباط شخصی‌ام با اِرنل نایتینگل یک بصیرت عالی بود، اگر چه هرگز نتوانستم تاثیری که پیام ضبط شده‌ی او روی زندگی‌ام گذاشت را تخمین بزنم.

عنوان یکی از پیام‌ها این بود، "خوب است." اغلب به آن گوش می‌دادم، تقریباً می‌توانستم کلمه به کلمه آن را تکرار کنم. او در آن پیام حکایتی را عنوان می‌کند که می‌گوید شیطان کالایی برای فروش دارد که از همه چیز جالب‌تر است. مانند تمام حکایت‌های قدیمی، دارای نکته‌ی معنوی است که فکر کردن به آن ارزش دارد.

داستان این طور ادامه پیدا می‌کند که شیطان ابزارهایش را به فروش گذاشت. چیزهایی که او به نمایش گذاشته بود و برای فروش عرضه کرده بود عبارت بودند از، شمشیر حسادت، خنجر ترس، طناب دار نفرت، که هر یک قیمتی داشتند.

اما روی یک پایه‌ی بنفش یک تبر پوسیده و ضربه خورده بود. این گرانبهاترین دارایی شیطان بود، چرا که به تنها با همان می‌توانست تجارتش را حفظ کند. و البته برای فروش نبود، آن تبر ناامیدی بود. فکر می‌کنید چرا شیطان برای آن تبر پوسیده‌ی ضربه خورده‌ی ناامیدی قیمت بالایی گذاشته بود، و در واقع برای فروش هم نبود؟ شما را به فکر می‌اندازد، درست است؟

او برای ناامیدی ارزش قائل است، زیرا تاثیر ناتوان کنندگی و تضعیف روحیه را دارد. نفرت، ترس یا حسادت ممکن است باعث شوند افراد نابالغ ناآگاهانه عمل کنند، بجنگند یا فرار کنند. اما حداقل عملی

تبدیل آگاهانه‌ی آن به یک تجربه صحبت کنند. ما یک نقشه برای حرکت به سمت نیروانا داریم، اما نمی‌توانیم وسیله‌ی نقلیه‌ای پیدا کنیم تا ما را به آنجا ببرد.

اگر تفکر مثبت به تنهایی باعث زندگی موفق می‌شود، ۹۵ درصد از جمعیت ما در آرامش مالی و امنیت کامل بودند. تمام کشیش‌ها و معلمان نمونه‌ی بارز سلامتی، ثروت، و خوشبختی بودند. متأسفانه بسیاری از افراد در تناقض فیزیکی با گفته‌هایشان هستند.

حقایق ناقص از دروغ‌ها گیج کننده‌ترند. تفکر مثبت به عنوان واسطه‌ای برای یک زندگی خوب دقیقاً همان است: یک حقیقت ناقص.

تفکر مثبت به تنهایی رستگار نمی‌کند و چیزی به دست نمی‌آورد. در واقع، ناکامی به بار می‌آورد، زیرا در هماهنگی با کاری که انجام می‌دهیم نیست. تفکر مثبت درباره‌ی موسیقی از شما یک موسیقی دان نمی‌سازد. تنها خواندن و نواختن یک ساز موسیقی آن را برای شما برآورده می‌کند.

قدرت تفکر مثبت در متجلی شدن در یک اقدام مثبت نهفته است. قدرت عشق با عشق ورزیدن کامل می‌شود.

افکار خوشحالی با خندیدن قدرت می‌گیرند. ایمان بدون اقدام مرده است.

هیچ چیز به اندازه‌ی تفکر مثبت بدون اقدامی که آن تفکر را کامل کند، نتیجه‌ی منفی به بار نمی‌آورد.

مدارس باید به کارهایی که انجام می‌دهیم دیپلم دهند، نه چیزی که می‌دانیم. هیچ چیز قدرتمند تر یک فکر مثبت که با اقدام مثبت پیوند خورده باشد نیست.

منشا هر اقدامی فکر است.

یک اقدام موثر با اندیشه‌ی آرام را دنبال کنید، از یک اندیشه‌ی آرام اقدامات موثرتری برخاسته خواهد شد.

اقدام معیار واقعی هوشمندی است.

بیدار شوید

برنده‌ها کاملاً بیدار هستند؛ آنها سرزنده هستند. شما هر روز آنها را در بازارها خواهید دید که چیزهایی را به واقعیت می‌رسانند. برنده‌های واقعی نمی‌توانند فقط رویاپرداز باشند. با اینکه رویاهایی دارند، آنها کننده‌ی کار هستند؛ آنها به رویاهایشان تحقق می‌بخشند. آنها زنگ‌ها را به صدا در می‌آورند، همواره تلاش می‌کنند که دیگران را برای فرصت‌های بی‌شماری که زندگی ارائه می‌دهد بیدار کنند.

اگر می‌خواهید از هدایایی که زندگی پیشکش می‌کند بهره ببرید، از برنده‌ها پیروی کنید. مانند آنها عمل کنید و نهایتاً شما تبدیل به یک برنده می‌شوید که قابلیت حضور را دارید.

اگر در حال حاضر آن طور که واقعا دوست دارید زندگی نمی‌کنید، احساس بدی درباره‌ی آن نداشته باشید و به خاطر گذشته تاسف نخورید. امروز می‌تواند شروع یک زندگی جدید باشد. همان طور که صفحات تقویم را ورق می‌زنید تا روز یا ماه جدیدی را باز کنید، می‌توانید در ذهنتان همین کار را برای زندگی انجام دهید.

به برنده‌ها دقت کنید. آنها می‌خواهند به شما کمک کنند. آنها هر روز به شما پیشنهاد می‌کنند که در گروهشان عضو شوید.

بزرگترین هدیه‌ای که یک برنده می‌تواند دریافت کند این است که ببیند کسی که در خواب روانی عمیق است بیدار شود و به موفقیتی که می‌خواهد دست پیدا کند. برنده‌ها به خاطر کمک‌هایی که می‌کنند واقعا یک نعمت هستند.

آنها به راحتی یافت می‌شوند؛ آنها به ندرت مخفی می‌شوند. آنها سوار ماشین‌های خوب می‌شوند و لباس‌های خوب می‌پوشند، در خانه‌های زیبا زندگی می‌کنند، به سفرهای جالب می‌روند، خانواده‌های شاد دارند، و با بدن‌های سالم زندگی می‌کنند. آنها شخصیت‌های پویا و خلاق دارند و تقریباً همیشه در اجرای ایده‌های بزرگ شرکت می‌کنند.

برنده‌ها اجازه نمی‌دهند انتقاد بازنده‌ها حواسشان را پرت کند یا سرعتشان را بکاهد.

آنها مشغول تبدیل رویاهایشان به واقعیت و کمک به دیگران برای انجام همین کار هستند.

برنده شدن موقتی نیست، یک کار همیشگی است. شما فقط یک بار برای مدتی پیروز نمی‌شوید، شما یک کار را فقط یک بار انجام نمی‌دهید، شما همیشه آنها را انجام می‌دهید. برنده شدن یک عادت است. متأسفانه باختن هم یک عادت است.

وقتی مشخص است که نمی‌توانید به اهدافتان برسید، اهداف را تنظیم نکنید، بلکه مراحل اقدام را تنظیم کنید.

آیا می‌خواهید بدانید کیستید؟ سوال نپرسید. اقدام کنید! اقدام شما را تعریف و توصیف می‌کند.

جاه طلبی

شما طبیعی هستید

آیا تا به حال به خودتان به عنوان کسی که به صورت یک هدف‌گرای طبیعی فکر کرده‌اید؟ اگر نه، باید فکر کنید، زیرا شما یک هدف‌گرای طبیعی هستید.

لحظه‌ای که اولین نفس زندگی شش‌هایتان را پر کرد، تصمیم گرفتید اهدافتان را دنبال کنید. شما ذاتاً برنامه ریزی شده‌اید تا کیفیت زندگی‌تان را بهبود ببخشید. هر یک از دستاوردهای اولیه‌ی شما رضایت و افتخار و شادی به همراه داشت.

اولین هدف شما این بود که چیزی بخورید، کجا کسی را راضی‌تر از نوزادی که به تازگی تغذیه کرده دیده‌اید؟ از افتخار و لذت روی صورت مادری که از نوزادش مراقبت می‌کند بالاتر جایی دیده‌اید؟

سایر اهداف اولیه‌تان چطور، سینه خیز رفتن، حرف زدن، راه رفتن؟ به رضایت، افتخار و لذتی که از اولین کلمه یا اولین قدمی که برداشتید حاصل شد فکر کنید. رضایت ناشی از اولین کلمه یا اولین قدم خیلی زود کمرنگ می‌شود و نارضایتی جای آن را می‌گیرد. شما می‌خواهید کلمات، و قدم‌ها را کنار هم بگذارید. آنها تبدیل به اهداف شدند و هنگامی که به آنها دست پیدا کردید، رضایت، افتخار و لذت بیشتری با آنها همراه شد، اما باز هم احساس نارضایتی وجود داشت. شما می‌خواستید کارهای بیشتر و بزرگتری انجام دهید.

شما به صورت طبیعی می‌خواهید زندگی را با فراوانی تجربه کنید. نه تنها باید چیزهایی که می‌خواهید را داشته باشید- همه‌ی آنها را- بلکه می‌توانید، و اگر آن روح اولیه که باعث می‌شد اهداف ابتدایی‌تان را دنبال کرده و به آنها دست پیدا کنید، مجدداً زنده کنید، آنها را خواهید داشت.

متأسفانه، در کودکی به ما گفته شده که باید از چیزهایی که داریم راضی باشیم. اهداف و اهمیت آنها از بین رفته‌اند.

شما هرگز نباید راضی باشید. شاد باشید اما راضی نه. نارضایتی یک حالت خلاقانه است. شما را از غار

بیرون آورده و وارد یک اجتماع مشترک می‌کند. نارضایتی به من و شما زندگی را می‌دهد که دنیا به آن غبطه بخورند.

یک نارضایتی سالم در زندگی‌تان ایجاد کنید. اهداف جدید انتخاب کنید- اهداف بزرگ و هیجان انگیز. آنگاه، با همان اشتیاقی که در کودکی داشتید تلاش کنید تا به آنها دست پیدا کنید.

این چیزی است که زندگی نام دارد. هر چیز دیگر به جز این مرگ است.

نتایج بزرگ نیازمند جاه طلبی‌های بزرگ هستند.

هدف بزرگ داشته باشید. با افتخار رفتار کنید. آماده باشید که گاهی تنها شوید، و شکست را تحمل کنید. پافشاری کنید! دنیا به هر چیزی که بتوانید به آن بدهید نیاز دارد.

آماده‌ی تلاش کردن، جستجو، یافتن، و کسب نکردن باشید.

- آلفرد لرد تنیسون

نگرش

هدیه‌ی ما

طبیعت به بسیاری از موجودات کوچکش یک هدیه‌ی فوق العاده می‌دهد- هدیه‌ای که ما "رنگ آمیزی حفاظتی" می‌نامیم- به این شکل گوزن در جنگل محو می‌شود، ماهی در رود و پرنده روی درخت. اما این هدیه از یکی از موجودات برجسته دریغ شده است. موجودات انسانی در هر مکانی نمایان و قابل توجه هستند.

من معتقدم دلیل آن این است که به انسان‌ها هدیه‌ی بزرگتری اعطا شده است: من و شما یک قدرت خداگونه داریم تا کاری کنیم محیط اطرافمان تغییر کند تا با ما سازگار شود.

وقتی به عنوان یک انسان تغییر کرده یا بهبود می‌یابید، محیط اطرافتان تغییر می‌کند تا این بهبودها را منعکس کند. همان طور که با مشاهده‌ی کاری که جامعه برای یک شغل انجام می‌دهد، می‌توانید بگویید یک شغل برای یک جامعه چه کار می‌کند، با چندین استثنا، می‌توانید با ارزیابی کاری که جامعه برای

افراد کرده بگویند که یک فرد برای جامعه چه کاری انجام می‌دهد.

با بررسی محتاطانه‌ی محیط اطراف یک فرد می‌توان چیزهای زیادی درباره‌ی او گفت. برخلاف باور شایع، افراد بازتابی از آن طور که ما فکر می‌کنیم بازتابی از محیط اطرافشان نیستند. محیط بازتابی از افراد است. افراد را بهتر کنید، محیط نیز بهتر خواهد شد.

به فردی که تغییر می‌کند نگاه کنید، آن فرد محیط قبلی‌اش را ترک خواهد کرد و به دنبال محیط جدیدی خواهد گشت - محیطی که بیشتر وجود نوظهورش را منعکس کند.

نگرش ما همان محیطی است که در طول روز همراهمان است. این به دنیا ثابت می‌کند که درباره‌ی خودمان چه فکر می‌کنیم و نوع شخصیتی که ذهنمان را با آن ساخته‌ایم نشان می‌دهد. این همان شخصی است که دوست داریم به آن تبدیل شویم. بله، وقتی ماهی، پرنده یا حیوانات جنگل نگاه می‌کنیم، طبیعت را تحسین می‌کنیم که به خوبی آنها را استتار می‌کند. اما آیا فکر نمی‌کنید باید زمان کمی صرف کنیم و به هدیه‌ی بزرگمان یعنی توانایی خلق فکر کنیم... سپس هر کاری می‌توانیم بکنیم تا این توانایی را رشد داده و از آن استفاده کنیم؟

محیط و دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم آینده‌ی نگرش‌ها و انتظارات ماست.

زندگی شما نه با چیزی که زندگی به شما عرضه می‌کند، بلکه با نگرشی که به زندگی می‌دهید؛ نه با چیزی که برایتان اتفاق می‌افتد، بلکه با نوع نگاه شما به آن اتفاقات تعریف می‌شود.

حق

"حق با اوست"، "حق با آنهاست"، "آن درست است"، "این درست است"، اینها کلماتی هستند که روزانه توسط میلیون‌ها نفر تکرار می‌شوند. وقتی تصمیم بگیریم که حق با ما است، سیل انرژی به دفاع از حقانیت ما برمی‌خیزد.

با این حال اگر بدون تعصب به شرایط نگاه کنیم، سریعاً آگاه می‌شویم که هرگز حق با ما نیست.

ممکن است روش ما خوب باشد. می‌تواند روش معتبری باشد. حتی ممکن روش بهتری باشد. اما هرگز روش برحق نیست. لحظه‌ای که فکر کنید روش شما درست است، سایر روش‌ها نادرست خواهند بود. این

اجازه دهید پیشنهادی بدهم.

تلفن‌های اولیه روش خوبی بودند، یک روش بهتر، حتی بهترین روش برای ارتباط. با این حال تاریخ ثابت کرده است که اولین تلفن‌ها قطعاً بهترین روش برای برقراری ارتباط نبودند. آنها در مقایسه با سیستم‌های تلفنی امروز، وحشتناک بودند.

ممکن است روش شما موثر و معتبر باشد، اما هرگز درست نیست. راه بهتری هم وجود دارد. آن را بیابید!

نگرش ما به سمت دیگران نگرش آنها به سمت ما را تعیین می‌کند.

هیچ تعداد آزمایشی نمی‌تواند درستی چیزی را به من اثبات کند، ممکن است با یک آزمایش درستی آن رد شود.

عدم توافق صادقانه اغلب نشانه‌ی خوبی از پیشرفت است.

یکی از معمول‌ترین واکنش‌ها به ناکامی پرخاشگری است. فرص کنید کسی جلوی ما در حال رانندگی است و در حالی که با عجله به سمت محل قرارمان در حرکتیم راه ما را بسته، و ظاهر فریبنده‌ی رفتار اجتماعی ما با یک ضربه روی بوق یا فریاد از روی عصبانیت کنار می‌رود.

با اینکه شاید پرخاشگری واکنش مستقیم و معمول به ناکامی باشد، خود این واکنش منتهی به ناکامی بیشتر می‌شود، مخصوصاً اگر هدف پرخاشگری فرد دیگری باشد. ممکن است او نیز متقابلاً با شما برخورد کند.

اگر به پلیسی که به خاطر توقف نکردن کامل ما را نگهداشته عصبانیت‌مان را نشان دهیم، ممکن است تصمیم او را تغییر دهد و به جای هشدار دادن به ما برگ جریمه بدهد.

روانشناسان معتقدند ناکامی به صورت اتوماتیک منتهی به پرخاشگری می‌شود. تحقیقات بیشتر نشان داده که این در تمام افراد یا فرهنگ‌ها صادق نیست. اگر پرخاشگری یک پاسخ اکتسابی است، می‌تواند فراموش شود و یک واکنش تطبیقی‌تر جای آن را بگیرد.

سر آلک گینس، هنرپیشه‌ی بزرگ تئاتر و تلویزیون، یک جایگزین عالی پیشنهاد می‌دهد. گینس داستانی می‌گوید از اینکه چطور دوست و همکارش سر تیرون گوتتری برای هر چیزی که خوب پیش نمی‌رود یک جمله دارد. گینس گفته که گوتتری این جمله را برای هر چیزی از دندان درد تا یک فاجعه به کار می‌برد، مثل گم کردن لبای‌های کمپانی در طول مسیر.

چهار کلمه‌ی ساده بود: "بر آن غلبه کن"

مطمئنم موافق هستید، اگر همه‌ی ما با این چارچوب ذهنی با مشکلات مواجه شویم، بسیاری از آن مشکلات کمرنگ می‌شوند، و ناکامی که اغلب با مشکلات همراه می‌شود نیز ناپدید می‌شود.

همین امروز آن را امتحان کنید و با اولین مشکلی که برایتان پیش آمد بگویید، "بر آن غلبه کن". آن را بلند تکرار کنید: "بر آن غلبه کن".

برای کسی که دارای نگرش ذهنی صحیح است هیچ مانعی در رسیدن به اهداف وجود ندارد؛ هیچ چیزی روی زمین نمی‌تواند به کسی که دارای نگرش ذهنی نادرست است کمک کند.

همه چیز را می‌توان از انسان گرفت به جز یک چیز: آزادی‌های انسانی، برای انتخاب نگرش در هر شرایط موجود، و انتخاب روش شخصی. ویکتور فرانکل

آگاهی

اتاق آینه‌ها

دو روز قبل با یکی از دوستان عزیزم در مورد شرایطش صحبت می‌کردیم. در واقع اصلاً خوشایند نبود. شوهرش شخصی ناراحت بود و از همه چیز و همه کس انتقاد می‌کرد. او نمی‌خواست جایی برود یا کاری انجام دهد.

دوستم توضیح داد، "او طوری رفتار می‌کند که گویی همه چیز و همه کس بر علیه او هستند.

توضیح آن خانم از همسرش مرا یاد مطلبی انداخت که سالها پیش درباره‌ی فردی خوانده بودم که ذهنش شبیه اتاقی با دیوارهای آینه‌ای بود. مهم نبود به کدام طرف نگاه کند، تنها چیزی که می‌توانست ببیند خودش و شرایطش بود.

او نمی‌توانست به قانون نسبیت متوسل شود. چون نمی‌توانست زندگی‌اش را با اکثر مردم دنیا مقایسه کند، فکر می‌کرد شبیه سلیمان در شکوه و جلال خودش زندگی می‌کند.

در واقع، نگرش ناتوانی در او باعث شده بود او تنها به خودش فکر کند. اگر دیوارهای آینه‌ای را با پنجره تعویض می‌کرد بیشتر مشکلاتش حل می‌شدند. آنگاه می‌توانست ببیند ما در چه دنیای حیرت‌انگیزی زندگی می‌کنیم - پر از رنگ، افراد جالب و فرصتها. چالش‌های زیادی برای روبه‌رو شدن و جاهای زیادی برای رفتن وجود داشت که تا آخر عمرش هم برای همه‌ی آنها زمان کم می‌آورد.

وقتی فردی فوق‌حساس است، سریع نتیجه‌گیری می‌کند، و به خودش اجازه می‌دهد منفی باشد، نابالغی خودش را نشان می‌دهد.

با جایگزین کردن آینه‌ها با پنجره، درجه‌ی حساسیت بالای او می‌تواند به آگاهی تبدیل شود، و تاثیرات منفی به عنوان محرکی برای افکار خلاقانه باشند.

در عوض این به شادی، آسایش ذهن و زندگی خوشایند منتهی می‌شود.

بزرگترین کشف نسل من این است که یک فرد می‌تواند تنها با تغییر نگرش خود آینده‌اش را تغییر دهد. برای انجام عملی مثبت، باید یک دیدگاه مثبت را توسعه دهیم.

هوشیار بودن صرفاً به معنی وجود داشتن نیست، بلکه یعنی دانستن، با خبر بودن و آگاهی داشتن از چیزهایی که به آن وجود اضافه می‌شوند.

تغییر

قفس را رها کنید

بیشترین چیزی که در زندگی دوست دارید تغییر دهید چیست؟ به آن فکر کنید... نقطه‌ی شروع تمام تغییرات وقتی است که ما باورهای غالبمان که آگاهی‌مان را محدود کرده‌اند تغییر می‌دهیم.

ویلیام جیمز خاطر نشان کرده است که تغییر با تغییر جنبه‌های درونی تفکر آغاز می‌شود. من طبق تجربه یاد گرفته‌ام که تغییر بیرونی بعد از تغییر درون حاصل می‌شود. با تغییر برخی از خوشایندترین باورها، آگاهی‌مان و در نتیجه واکنش‌هایمان به مردم، شرایط و وقایع را تغییر می‌دهیم.

قرن‌هاست که مردم نسل به نسل این باور اشتباه را داشته‌اند که بعضی از افراد از بعضی دیگر توانایی‌های بیشتری دارند. این باور اشتباه باعث شده افراد بسیاری مانند پرنده‌ای در قفس زندگی کنند، و نمی‌دانند که در بیرون چه فضاهای وسیعی وجود دارد. این یقین‌های اشتباه مانع از این شده است که آنها درک کنند چه انسان‌های ارزشمند، توانا و یکتایی هستند.

این ارواح ضعیف و گمراه بر این ضرب المثل آلمانی قدیمی صحنه می‌گذارند: "یک خطای قدیمی همواره محبوب‌تر از یک حقیقت جدید است."

حقیقت این است که شما می‌توانید هرچیزی را که دوست دارید در زندگی‌تان تغییر دهید. زندگی می‌تواند و باید یک ماجراجویی جالب باشد. اگر قصد دارید در آینده نسبت به گذشته‌تان نتیجه‌ی بیشتری از زندگی بگیرید، تغییر ضروری است.

شما نمی‌توانید با همان رفتار قدیمی به نتایج بهتر برسید.

یک حقیقت زیبا درباره‌ی رابطه‌ی تغییر با نتایج این است که یک تغییر کوچک در اقدامات شما اغلب تغییر شگرفی در نتایج‌تان ایجاد می‌کند. شما این قابلیت را دارید که تغییر کنید و مسئولیت زندگی‌تان را بپذیرید، و واقعا زندگی کنید.

همین حالا زندگی کنید!

توانایی یک کودک را آزاد بگذارید، به این ترتیب او را به یک دنیا تبدیل خواهید کرد.

برخی از نقاشان خورشید را به یک نقطه‌ی زرد تبدیل می‌کنند، برخی دیگر یک نقطه‌ی زرد را به خورشید تبدیل می‌کنند.

انتخاب

تنها شما می توانید تصمیم بگیرید

دولت هر روز در جایی مجلس قانون گذاری ایجاد می کند، قوانین جدید وضع می کند، احکام بیشتری صادر می کند تا تلاش کند مردم را موفق تر و شادتر بسازد.

اجازه دهید مطلبی را با شما درمیان بگذارم که سال ها پیش تئودور روزولت در این باره مطرح کرده است. هیچ قانونی ساخته نشده و ساخته نخواهد شد که فرد را موفق کند مگر با تمرین صفاتی که همواره پیش نیاز موفقیت بوده اند: کار سخت، هوش زیاد و میل و اراده ی بالا.

احمقانه است که کسی بنشیند و منتظر باشد تا ببیند دولت چه کاری قرار است برایش انجام دهد. من نمی گویم که دولت ها نمی توانند تفاوتی ایجاد کنند. آنها بیشتر اوقات تفاوت ایجاد می کنند. اما کارهای زیادی است که دولت نمی تواند برای ما انجام دهد. کارهایی هست که فقط خودمان می توانیم برای خودمان انجام دهیم.

برای مثال، تنها خودتان می توانید تصمیم بگیرید که کارهای خوب انجام دهید، که هر چه دارید در راه خواسته هایتان بدهید، که بهترین خودتان باشید.

تنها خودتان می توانید تصمیم بگیرید که از هوشتان استفاده کنید... فکر کنید، افکار مثبت، سازنده و پیشرفت گرایانه داشته باشید، و سپس زندگی تان را بر اساس همان افکار هدایت کنید.

به خودتان اجازه ندهید تحت سلطه ی عقاید یا پر حرفی های دیگران باشید. تنها شما می توانید تصمیم بگیرید که یک اراده ی قوی داشته باشید، که روی اهداف منتخبان متمرکز بمانید تا زمانی که کارتان با موفقیت به اتمام برسد.

با دنبال کردن توصیه ی تئودور روزولت، قطعاً می توانید شاد و موفق و شاید فراتر از خارق العاده ترین رویاهایتان باشید.

وقتی از ورنر وون براون پرسیده شد چه چیزی لازم است تا یک راکت به ماه پرتاب کنیم، او پاسخ داد، "اراده برای انجام آن." این توصیه شما را به هر مقصدی که انتخاب کنید می رساند. شادی و موفقیت هدایایی هستند که خودتان به خودتان می دهید.

همین امروز زندگی تان را تغییر دهید. برای آینده شرط نگذارید، همین حالا بدون معطلی اقدام کنید.

بیهوده است که انتظار داشته باشیم دعاهايمان شنیده شوند، در حالی که به اندازه‌ی که دعا می‌کنیم تلاش نمی‌کنیم.

ماهیت مشکلات ذهنی است

در کتاب ریموند هالیول به نام کار با قانون، نویسنده عنوان می‌کند که مشکلات ما ذاتا ذهنی هستند. آنها وجود خارجی ندارند، اثبات شده است که تقریبا هر خواسته‌ای وقتی در معرض بررسی دقیق و وسیع قرار بگیرد به یک راه حل منتهی می‌شود.

هالیول ادامه می‌دهد و می‌گوید من و شما باید برای تمام دیدگاه‌هایمان دلایل خوب و معقول داشته باشیم. وقتی سعی کنیم آنها را بیابیم، بسیاری از عقایدمان نابود خواهند شد. باید نظرات روشن و واضحی نسبت به اعتقاداتمان داشته باشیم که چرا برخی کارها را انجام می‌دهیم و چرا برخی افکار را داریم.

این یک توصیه‌ی بی نظیر است. نویسنده‌ی دیگری نیز همین را بیان می‌کند، "چیزی که فرد نمی‌داند به او آسیب نمی‌زند، بلکه چیزهایی که می‌داند به او آسیب می‌زنند." درست است. بسیاری از ما به مفاهیم اشتباه معتقد هستیم.

در نسخه‌ی دیشب سایت خبری تورنتو استار، نظرسنجی از ۱۰۰۳ بزرگسال ثبت شده بود، با این مضمون، "فکر می‌کنید علت استرس در زندگی‌تان چیست؟" بیش از ۵۰ درصد افراد زیر ۵۰ سال معتقد بودند که پول و شغلشان علت مشکلاتشان است. آن افراد قطعاً باید توصیه‌ی هالیول را دنبال کرده و باورهایشان را بسنجند. آنها می‌توانند مقدار زیادی از استرسشان را کاهش دهند.

پول و شغل هرگز دلایل اصلی استرس نیستند. تفکر، تفکر منفی باعث استرس می‌شود. علت اصلی تمام مشکلات در افکار نهفته است، نه در چیزها و شرایط.

من و شما قدرت تغییر افکارمان را داریم. این بزرگ‌ترین قدرت ماست - قدرت انتخاب. اگر احساس می‌کنید استرس دارید، انتخاب کنید که آرام باشید. به مشکلاتتان مانند یک غریبه نگاه کنید. آنگاه کاری در آن مورد انجام دهید... همین حالا!

بهترین سال‌های زندگی شما سال‌هایی هستند که متوجه باشید مشکلاتتان برای خودتان هستند. آنها را

خیلی جدی به این فکر کنید. زندگی کوتاه است، خیلی کوتاه‌تر از آنچه که کاری را انجام دهید یا جایی باشید که انتخاب نکرده‌اید. بسیاری از افراد در مشاغلی می‌مانند که از آن متنفرند. چرا؟ یک جمله‌ی کوتاه و کامل دیگر می‌تواند زندگی آنها را تغییر دهد، "رها می‌کنم".

انتخاب با شماست. انتخاب کنید که یک روز عالی داشته باشید! این کاری است که من انتخاب کردم امروز انجام دهم.

این موهبتی است که به شما ارزانی شده است، تصمیم بگیرید و خشنود باشید.

تاریخ آزادی بشر نه به صورت اتفاقی، بلکه با حق انتخاب نوشته شده است؛ انتخاب آنها!

آزادی ما طبق چیزهایی سنجیده می‌شود که می‌توانیم از آنها دوری کنیم.

شرایط

تصمیم آخر را خودتان بگیرید

از کجا آمده‌ایم، اکنون کجا هستیم و به کجا می‌رویم. اینها سه سوال اساسی زندگی هر فرد هستند.

می‌توانید در ذهنتان تجربیات هیجان انگیز گذشته و حال را ترکیب کنید، این کار شما را آماده می‌کند که تصویر جذابی از آینده‌تان بسازید. اگر از نظر ذهنی هوشیار نیستید، می‌توانید خیلی ساده فرایند را برعکس کنید و به برخی از تجربیات ناخوشایند یا شکست‌های گذشته فکر کنید که باعث می‌شوند تنها شرایط منفی که اکنون وجود دارند را ببینید.

این نوع فعالیت ذهنی به صورت خودکار یک نگرش منفی ایجاد کرده و از هر برنامه‌ی ریزی سازنده برای آینده جلوگیری می‌کند.

تجربیات گذشته و شرایط فعلی ما حقیقتاً هیچ قدرتی ندارند، مگر قدرتی که ما انتخاب می‌کنیم که به آنها ببخشیم. عادت کنید که انرژی ذهنتان را به دستاوردهای گذشته، موفقیت‌ها و تجربیاتی که شادی زیادی وارد زندگی‌تان کرده‌اند، بدهید. در این صورت تنها تمام فرصت‌هایی را می‌بینید که شما را احاطه کرده‌اند. شرایط مثبت یکی پس از دیگری ظاهر می‌شوند. جایی که اکنون هستید ناگهان بسیار هیجان

انگیز می‌شود. اگر در ذهنتان آن بخش را با زمان حال ترکیب کنید، به سختی می‌توانید خودتان را در تصویر پویا از آینده‌تان بگنجانید.

از کجا آمده‌اید، اکنون کجا هستید، و به کجا می‌روید. سه عبارت مهم. در ذهنتان یک ترکیب پیروزمندانه بسازید.

بسیاری از انسان‌های موفق که می‌شناسم، یک لیست پیروزی دارند، یعنی سابقه‌ای از دستاوردهایشان را ثبت کرده‌اند. آنها لیست را همراهشان دارند و مرتب آن را می‌خوانند.

این را امتحان کنید. آنگاه وقتی به عقب نگاه می‌کنید، قطعاً یک تصور زیبا خواهید داشت.

شما همیشه آزادید که ذهنتان را تغییر دهید و آینده‌ای متفاوت یا گذشته‌ای متفاوت را انتخاب کنید.

زندگی به سه قسمت تقسیم می‌شود- چه بود، چه هست، چه خواهد بود. اجازه دهید از گذشته یاد بگیریم تا به زمان حالمان نفع برسانیم، و زمان حال را شکل دهیم تا در آینده زندگی بهتری داشته باشیم.

ارتباط

شهود خود را پرورش دهید

یک قدرت ذهنی وجود دارد که همه‌ی ما داریم و اغلب آن را "حس ششم" می‌نامیم، یا شهود. شهود همان ابزار ذهنی حساس است که این توانایی را به ما می‌دهد که حالات، افکار، ارتعاشات و احساسات فرد دیگری را دریافت کنیم.

گفته می‌شود که این "حس درونی" ماست.

همه دارای یک عامل شهودی هستند و قطعاً همه می‌توانند با تمرین قدرت ذهنی خودشان را پرورش دهند.

یک فروشنده‌ی تاثیرگذار، افسر پلیس، مامور گمرک و ... همه دارای یک عامل شهودی فوق حسی هستند. به همین دلیل است که آنها تاثیرگذار هستند. آنها به خودشان یاد داده‌اند که انرژی دیگران را

دریافت کنند، نه اینکه فقط به گفته‌هایشان گوش دهند.

این اتفاق حداقل یک بار در زندگی شما افتاده است. به زمانی فکر کنید که کسی به چشمان شما نگاه کرده و گفته دوستان دارد. و شما متوجه شدید که دروغ می‌گوید. یا وقتی احساس کردید دوستانتان مشکلی دارند، اما آنها به شما اطمینان داده اند که همه چیز خوب است... و بعدا متوجه متوجه شده‌اید که آنها واقعا با مشکل جدی روبه رو هستند.

برای پروراندن عامل شهودی و رسیدن به اعتماد به نفس در استفاده از آن، باید بازخورد داشته باشید. هرگاه با کسی هستید که یک تفاهم عالی با هم دارید، از بازخورد او سوال کنید. اگر احساس می‌کنید آنها به چیزی فکر می‌کنند، از آنها بپرسید. عامل شهودی شما قطعا ارتعاشات ارسالی از آن فرد را دریافت می‌کند.

اغلب وقتی رابطه‌ی بسیار نزدیکی با کسی داشته باشید، افکار آن فرد را دریافت می‌کنید، حتی قبل از اینکه او به صورت شفاهی برایتان بازگو کند.

ارتعاشات دروغ نمی‌گویند. یک فرد می‌تواند چیزی بگوید، و در عین حال فکر دیگری داشته باشد. شما نهایتا به نقطه‌ای خواهید رسید که در آن به ارتعاشاتی که دریافت می‌کنید بیش از کلماتی که می‌شنوید توجه خواهید کرد.

شهود یکی از ارزشمندترین ابزارهای ذهنی است که شما دارید. آگاهانه شروع به استفاده از آن کنید. هدایای شما ارزش تلاش کردن را دارند.

زمان شما محدود است، پس با زندگی شبیه یک فرد دیگر آن را تلف نکنید. درگیر تعصب نباشید- این یعنی زندگی با نتایج افکار دیگران. اجازه ندهید سر و صدای نظرات دیگران صدای درونی شما را محو کند. و مهم‌تر از همه، شهامت داشته باشید تا قلب و شهودتان را دنبال کنید.

استیو جابز

بزرگ‌ترین تحسین

اگر مجبور بودم بزرگ‌ترین دارایی برای ارتباط موفق را انتخاب کنم، می‌گفتم که آن در توانایی ما برای

گوش کردن است.

گوش کردن چیزی عجیب و مغناطیسی و یک نیروی خلاق است. دوستانی که به ما گوش می دهند کسانی هستند که ما به سمت آنها در حرکتیم، می خواهیم با آنها و نزدیک به آنها باشیم.

وقتی به کسی گوش می دهید، به آنها انگیزه داده و اجازه می دهید خودشان را آشکارا شرح دهند. ایده ها شروع به رشد در آنها می کنند و وارد زندگی شان می شوند. این کار باعث می شود مردم خوشحال و آزاد باشند. وقتی ما به مردم گوش می کنیم، یک جریان متناوب ما را مجددا شارژ می کند به این ترتیب ما هرگز از یکدیگر خسته نمی شویم.

وقتی مردم از ما می خواهند که به آنها گوش کنیم و ما شروع به نصیحت کردن می کنیم، کاری که آنها خواسته اند را انجام نداده ایم. لحظه ای که شروع به نصیحت کردن آنها می کنیم، احساسات آنها را جریحه دار می کنیم.

آخرین باری که نشستید و سخاوتمندانه به فرزندان، همسران یا همکاران گوش کردید کی بود؟ ثابت شده که گوش کردن موثر نسبت به یک توده قرص می تواند بیماری های بیشتری را درمان کند.

چرا همین امروز تبدیل به یک شنونده ی بهتر نشویم؟

یک نکته را به خاطر داشته باشید، بین شنیدن و گوش کردن تفاوت زیادی وجود دارد. شما با گوش هایتان می شنوید؛ با ذهن احساسی تان گوش می کنید. بدون هیچ فکر و نظردهی خودتان را به دیگران بسپارید تا موقعیت آنها را درک کنید.

وقتی به صورت فعال به دیگران گوش می کنید، آنها را تحسین می کنید. شما در حالت فعال با چشم ها و گوش هایتان گوش می کنید. شما با عامل شهودی تان گوش می کنید. حتی حالت بدن شما بیانگر گوش دادن فعال است.

بله، گوش کردن به صورت فعال یک تحسین صادقانه است. در واقع شما می گوید، من معتقدم چیزی که شما می گوید مهم است.

انسان عاقل پاسخ های درست نمی دهد، او سوالات درست مطرح می کند.

من گوش کردن را دوست دارم. من از با دقت گوش کردن چیزهای زیادی به دست آورده ام. بیشتر مردم هرگز گوش نمی دهند.

دستمزد

بیش از بهایی که برای شما پرداخت شده

آیا در حال حاضر بیش از بهایی که برایتان پرداخت شده کار می‌کنید؟ پاسخ شما به این سوال شاید "قطعا" یا "قطعا نه" باشد.

به نظر نمی‌رسد معیار نسبی برای سنجیدن این مفهوم وجود داشته باشد. این قطعا یک قسمت از جمعیت کاری است، و متأسفانه قسمت بزرگی است، اگر پاسخ شما "قطعا" بوده، احتمالا نیاز به مراقبت روانپزشکی وجود دارد. به هر حال، اگر دقت کنید که آنها کجای زندگی هستند، متوجه می‌شوید که به سمت نادرست در حرکتند و احتمالا در حین حرکت شتاب هم می‌گیرند.

به زبان ساده‌تر، آنها بازنده هستند. از نظر آنها، انجام کاری بیش از بهایی که پرداخت می‌شود کاملا غیر منطقی است. قانونی که رفتار آنها را کنترل می‌کند این است "به من پول بده و من آن شغل را انجام خواهم داد".

به هر حال، سیستمی که اقتصاد ما را پیش می‌برد به این شکل کار نمی‌کند. بلکه به وضوح می‌گوید، "کار را انجام بده، بعد پول دریافت خواهی کرد."

کارمند یا شغلی که همواره توسط کارفرما یا مشتری پاداش دریافت می‌کند، کسی است که بیش از آنچه برایش پرداخت می‌شود خدمات می‌دهد.

رستوران یا هتلی که بیش از آنچه پرداخت کرده‌اید به شما خدمات می‌دهد تا دوباره رابطه‌ی شغلی‌اش با شما تکرار شود. فروشندگانی که خدمات اضافه می‌دهد بهترین فروشنده است. کارمندانی که به ساعت نگاه نمی‌کنند، اما روح و قلبشان را روی کار می‌گذارند و همواره مشغول هستند، کسانی هستند که به جلو می‌روند و محترمانه پاداش می‌گیرند، اگر از طرف شرکتی که برایش کار می‌کنند پاداش نگیرند، توسط شرکت‌هایی که در انتظار به دست آوردنشان هستند پاداش می‌گیرند.

شما کجا ایستاده‌اید؟ رفتار خودتان را بررسی کنید. کمی بیشتر توجه کنید. شما به خاطر پاداش ذوق زده و خوشحال می‌شوید.

ممکن است کسی فکر کند ارزش پول یک سرمایه‌گذاری شامل پاداش به کسی که شغلش را دوست دارد هم می‌شود. اما من به دنبال بزرگ‌ترین لذت و پاداش خودم در کاری هستم که از آنچه که دنیا موفقیت می‌نامد هم بالاتر باشد.

اعتماد به نفس

اعتماد به نفس معنوی

سال‌ها پیش، مقاله‌ای درباره‌ی اعتماد به نفس نوشتم. من اشاره کردم که سه نوع اعتماد به نفس وجود دارد، اما تنها یک نوع است که معقول به نظر می‌رسد.

به نظر می‌رسد افرادی که نوع مناسب اعتماد به نفس را در خودشان پرورش داده‌اند زندگی شگفت‌انگیزی دارند. آنها توسط هم‌تاهانشان تحسین می‌شوند و مورد احترام قرار می‌گیرند.

اعتماد به نفس نادرست سازنده نیست. در این صورت مردم دارای احترام به نفس پایین خواهند بود. به هر حال، آرزوی آنها برای پذیرفته شدن و موفقیت باعث می‌شود شروع به وانمود کردن کنند. آنها به خودشان می‌گویند، من در کاری که انجام می‌دهم خیلی خوب نیستم، اما می‌خواهم شما فکر کنید من در آن کار خوب هستم.

دومین نوع اعتماد به نفس، واقعی است اما متأسفانه هرگز لذت واقعی که زندگی ارائه می‌دهد را به افراد نمی‌دهد. کسانی که این نوع اعتماد به نفس را دارند به خوبی کارشان را انجام می‌دهند، و این را می‌دانند، اما مطمئن هستند که دیگران نیز همین فکر را می‌کنند. همین امر به سرعت به سمت خودپسندی پیش می‌رود.

برنده‌های واقعی دارای اعتماد به نفس معنوی هستند. آنها کارشان را خوب انجام می‌دهند، و دلیل آن را می‌دانند. این افراد خوشبخت از قدرت لایتناهی درونشان آگاهی دارند. آنها فقط می‌خواهند از کاری که قرار است انجام دهند تصویری شگفت‌انگیز در ذهنشان بسازند.

تمام افرادی که واقعا موفق هستند این اعتماد به نفس معنوی را در خودشان پرورش داده‌اند. این نتیجه‌ی سال‌ها مطالعه و یک نظم خود ساخته است. شادی، سلامتی، و خوشبختی پاداش آنهاست.

اگر اعتماد به نفس معنوی داشته باشید، می‌دانید که چقدر خوشبخت هستید. اگر ندارید، شروع به تمرین کنید. می‌توانم تضمین کنم که آن را پرورش خواهید داد.

برای یک زندگی کامل اعتماد به نفس ضروری است.

ایمان یعنی اعتقاد با نادیده‌ها؛ پادش این نوع ایمان دیدن چیزی است که به آن اعتقاد دارید.

شک‌های ما به ما خیانت می‌کنند و باعث می‌شوند به خاطر ترس از تلاش، در چیزی که احتمال برنده

شدن وجود دارد شکست بخوریم.

ویلیام شکسپیر

سندروم امنیت

اعتماد به نفس چیزی به جز دانش نیست. بگذارید دوباره بگویم: برای اینکه اعتماد به نفس داشته باشید، تنها چیزی که نیاز دارید اطلاعات است.

این طور به آن نگاه کنید. اگر پنج هزار بار کاری را خوب انجام دهید، متوجه می‌شوید که می‌توانید آن کار را انجام دهید؛ بنابراین مطمئن می‌شوید.

اگر قبلاً هر گر آن کار را انجام نداده باشید، متوجه نمی‌شوید.

بدون دانش شما تردید دارید. اگر می‌خواهید اعتماد به نفس داشته باشید، این فرصت را به خودتان بدهید که توانایی‌های خودتان را بشناسید. با امتحان کردن چیزهای جدید و پذیرش ریسک برای توسعه‌ی سطح توانایی فعلی‌تان، متوجه می‌شوید که این امتحان کردن کلید این کار است. شما متوجه می‌شوید که امتحان کردن شایسته‌ی پایان دنیا نیست. متوجه می‌شوید که امنیت و صلح زمینه‌ی رشد اعتماد به نفس نیستند.

بدون امتحان کردن، متوجه می‌شوید که شما زیر سطح توانایی‌هایتان زندگی می‌کنید.

تردید به خود یک بیماری پیش رونده است. وقتی از ریسک کردن و امتحان کردن پروژه‌های سازنده‌ی اعتماد به نفس خودداری می‌کنید، شروع می‌کنید به حرکت مارپیچی رو به پایین و فرصت‌های رشد را طرد می‌کنید و در عوض در امنیت زندگی پابرجا می‌مانید.

این الگو سندروم امنیت است. شما از اینکه آشیانه‌تان را ترک کنید اجتناب می‌کنید؛ شما چیزی را که به نحوی عوامل امنیت و ایمنی را تهدید کند امتحان نمی‌کنید.

آخرین باری که کاری را انجام دادید که قبلاً انجام نداده بود به خاطر دارید؟ آخرین بار کی با فرصت‌های رشد روبرو شدید؟ با ریسک کردن و ادامه دادن، الگوی توسعه‌ی توانایی و افزایش دانش درباره‌ی سطح مهارت‌تان را ایجاد می‌کنید. آیا انسان ریسک‌پذیری هستید؟

شانسان را امتحان کنید. اعتماد به نفس بیشتری در خود پرورش می‌دهید. شما قابلیت شگفت‌انگیزی دارید. خودتان را منعطف کنید! تبدیل به تمام چیزی شوید که می‌توانید.

اگر اعتماد به نفس نداشته باشید، در مسابقه‌ی زندگی دو برابر شکست می‌خورید. با اعتماد به نفس، قبل از شروع هم پیروز هستید.

بهترین بخش از شهامت یعنی اتمام کار قبل از شروع.

در هر تجربه‌ای که ما واقعا تامل می‌کنیم تا ترس را در چهره ببینیم، قدرت، شهامت و اعتماد به نفس پیدا می‌کنیم... ما باید کاری که فکر می‌کنیم نمی‌توانیم را انجام دهیم.

شهامت

الهام بخش

تئودور روزولت از دو ازواج شش بچه داشت: دو دختر و چهار پسر. کوچکترین پسرش، کوئنتین، در سال ۱۹۱۸ در فرانسه در جنگ جهانی اول طی یک حمله‌ی هوایی کشته شد. او فقط بیست و یک سال داشت. درست چند ماه قبل از مرگ روزولت در سال ۱۹۱۹.

تئودور روزولت یک سوگ‌نامه برای پسرش نوشت که سرشار از حقایق است و می‌تواند نوعی الهام برای من و شما باشد.

روزولت گفته، "تنها کسانی لایق زندگی هستند که از مرگ نمی‌ترسند، و کسانی که از لذت زندگی خودشان را دور کرده‌اند لایق مرگ هم نیستند. هم زندگی و هم مرگ بخش‌هایی از یک نوع ماجراجویی هستند. همه‌ی ما که خدماتی را ارائه کردیم و آماده‌ی قربانی شدن هستیم الهام بخش هستیم. ما با مشعل می‌دویم تا زمانی که زمین بخوریم، اگر بتوانیم آن را به دستان دهنده‌ی دیگری بدهیم راضی می‌شویم."

طبق تعریف او تئودور روزولت و پسرش هر دو الهام بخش هستند.

شما چطور؟ آیا الهام بخش هستید؟

اگر زندگی کاملی می‌خواهید، تبدیل به یک الهام بخش شوید. آنها افرادی هستند که همواره به فکر کمک به دیگران هستند و البته این کار را انجام می‌دهند. با اینکه کوئنتین روزولت در بیست و یک سالگی از دنیا رفت و پدرش تئودور، در شصت و یک سالگی، هر دوی آنها یک زندگی کامل، هیجان انگیز و پویا داشتند. سوابقشان را برای خودتان مطالعه کنید، حتما متقاعد خواهید شد.

زندگی آنها برای میلیونرها یک نمونه‌ی عالی بوده است. آیا زندگی شما نیز همین طور است؟ اگر یک الهام بخش نیستید، امروز تبدیل به آن شوید. جبران باورنکردنی است.

عدم فعالیت شک و ترس ایجاد می‌کند. فعالیت اعتماد به نفس و شهامت ایجاد می‌کند. اگر می‌خواهید بر ترس غلبه کنید، نباید در خانه بنشینید و به آن فکر کنید. بیرون بروید و مشغول باشید.

شما در این دنیا هیچ کاری را بدون شهامت نمی‌توانید انجام دهید. بعد از شرافت، این بزرگترین صفت مغز است.

شاید مجبور باشید بیش از یک بار در یک نبرد بجنگید تا پیروز شوید.

شهامت یعنی هنگام ترس کمی بیشتر دوام بیاورید.

چرا شما این کار را نمی‌کنید؟

در سال ۱۹۸۰ از کالیفرنیا به آتلانتا نقل مکان کردم. صبح یک روز یکشنبه از خواب بیدار شدم و تصمیم گرفتم به کلیسا بروم. نمی‌دانستم در کدام کلیسا شرکت کنم، پس از روی دفترچه تلفن یکی که نزدیک‌تر بود را انتخاب کردم.

وقتی به آن آدرس رسیدم، کلیسایی در آنجا دیده نمی‌شد، فقط یک خانه‌ی سفید بزرگ و زیبا که حدود شصت هزار متر مربع از یک زمین با شکوه را به خود اختصاص داده بود.

متوجه شدم که کسی آن اطراف است، پس به سمت او رفتم و از او خواستم در صورت امکان مرا به سمت کلیسا راهنمایی کند. او با لبخندی گشوده پاسخ داد، "همینجاست. کلیسا اینجاست."

من به سمتی راهنمایی شدم که فکر می‌کردم باید اتاق نشیمن باشد. اتاق حدود پنجاه صندلی تا شده و یک میز در انتهای هر یک از آنها بود. از آنجایی که تقریباً زود رسیده بودم، اتاق خالی بود فقط من بودم و

کلیسا راهنمایی کند. او با لبخندی گشوده پاسخ داد، "همینجاست. کلیسا اینجاست."

من به سمتی راهنمایی شدم که فکر می‌کردم باید اتاق نشیمن باشد. اتاق حدود پنجاه صندلی تا شده و یک میز در انتهای هر یک از آنها بود. از آنجایی که تقریباً زود رسیده بودم، اتاق خالی بود فقط من بودم و وسایل.

خیلی زود اتاق پر شد، سپس کشیش و یک گروه نوازندگی کوچک ولی فوق العاده وارد شدند، و این اتاق نشیمن قدیمی را گرم و شلوغ کردند. به هر حال صحبت‌های کشیش عالی بود. او می‌دانست چطور شما را وادار به فکر کردن کند. وقتی داشتم آنجا را ترک می‌کردم دکتر جی دشمن جلوی در بود. او به گرمی خوش آمد گویی کرد.

هفته‌ی بعد دوباره برگشتم و بسیار تحت تاثیر قرار گرفتم. جی نه تنها مرا به خاطر آورد، بلکه مرا با نام صدا زد. وقتی داشتم آنجا را ترک می‌کردم به خاطر آن مراسم عالی به او تبریک گفتم. سپس پرسیدم، "چرا کلیسایی نمی‌سازید که اینقدر شلوغ نباشد و مردم بیشتر بتوانند به شما گوش دهند؟"

او مستقیم به چشمانم نگاه کرد و پاسخ داد، "چرا شما این کار را نمی‌کنید؟" واضح است که کاملاً احساس ناراحتی کردم. به خانه رفتم... اما بعد برگشتم و چالش او را پذیرفتم.

بیش از یک میلیون دلار خرج کردیم و یک کلیسا ساختیم. به تازگی جی از دنیا رفت و من به آتلانتا رفتم تا در کلیسای او مراسمی برای او برگزار کنم. من دوستم را از دست دادم اما خاطرات زیادی برایم به جا ماند. فکر کردن به اینکه ما یک کلیسا ساختیم احساس خوبی داشت.

چرا منتظر فرد دیگری هستید؟ چرا شما آن کار را انجام نمی‌دهید؟

بیایید از انتظار برای اینکه ببینیم چه اتفاقی می‌افتد قانع نشویم، بلکه مصمم باشیم که اتفاقات درست را رقم بزنیم.

وارد عمل شوید. لحظه‌ها را تصاحب کنید. هیچ وقت قرار نبوده که بشر به یک صدف تبدیل شود.

خلاقیت

صدای درون

صدای درون

آیا خودتان را یک شخصیت خلاق می‌دانید؟

اگر این طور است، هم خوشبخت هستید و هم بی‌کم و کسر.

خوشبخت به این خاطر که اکثر جمعیت ما در این باور غلط که بعضی افراد خلاق هستند و بعضی دیگر نه غوطه ور هستند. بی‌کم و کسر به این خاطر که شما خلاق هستید.

در واقع، حقیقت جالب این است که همه خلاق هستند. شاید رفتار و صحبت‌های بسیاری از افراد بیانگر این باشد که بیشتر مردم خلاق نیستند، اما حقیقت همیشه در ظاهر نیست.

درباره‌ی ایده‌ی خلاقیت مطالعه کنید. به زودی متوجه می‌شوید که تعداد کمی قابلیت خلاقیت را در خودشان پرورش داده‌اند، و دیگران نه.

اگر در حال پرورش قابلیت خلاقیت در خودتان نیستید. شما را تشویق می‌کنیم که شروع کنید.

همه‌ی ما در زندگی به دنبال کمال، سرزندگی بیشتر و عالی‌تر در خودمان، و محدودیت کمتر در اطرافمان هستیم. توانایی خلاقیت در ما این امکان را فراهم می‌آورد که از این کمال و سرزندگی لذت ببریم.

لازم است یادآوری کنیم که فردی که از جمعیت پیروی می‌کند از آن‌ها جلوتر نخواهد رفت. کسی که در مسیر خلاقیت قدم برمی‌دارد، یقیناً متوجه می‌شود در جایگاهی است که هیچ کس تا به حال قبلاً به آن نرسیده است.

به هر حال، خلاقیت در زندگی بدون مشکلات مربوطه نیست، زیرا خاص بودن با تحقیر همراه است. مورد تاسف بار دیگر درباره‌ی اینکه جلوتر از زمانتان باشید این است که وقتی مردم در نهایت متوجه می‌شوند که حق با شما بوده، می‌گویند، از اول هم معلوم بود.

شما در زندگی دو انتخاب دارید. می‌توانید در جریان اصلی محو شوید، یا می‌توانید متمایز باشید. برای اینکه متمایز باشید، باید متفاوت باشید. برای اینکه متفاوت باشید، باید تلاش کنید که خودتان باشید نه هیچ کس دیگر.

خیلی درگیر نظرات دیگران نشوید؛ صدای آرام و خلاق درونتان را دنبال کنید.

یک جنبه‌ی ضروری در خلاقیت این است که از شکست نترسید.

جاده را دنبال نکنید، در عوض جایی بروید که جاده‌ای وجود ندارد و یک رد پا از خودتان به جای بگذارید.

تصمیم گیری

قدرت شخصی

یک بار شنیدم که می‌گفتند اگر اشتباه کنید دنیا شما را می‌بخشد، اما اگر نتوانید تصمیم بگیرید زندگی شما را نمی‌بخشد.

با وجود تمام مطالبی که درباره‌ی قدرت شخصی نوشته شده است، به ندرت می‌شنوم که تصمیم گیری به عنوان اولین قاعده در رشد قدرت شخصی در نظر گرفته شده باشد.

ترس از تصمیم گیری نتیجه‌ی ترس از اشتباه کردن است، آلدوس هاکسلی نوشته است، ترس از اشتباه کردن بیشتر از خود اشتباه کردن روی شما تاثیر می‌گذارد.

حالا زمان آن رسیده که یک دفترچه بردارید و سه موضوعی که روزانه روی شما تاثیر می‌گذارند را یادداشت کنید:

۱. کجا هستید

۲. می‌خواهید کجا باشید

۳. اقدامات لازم برای پل زدن

این فرایند شما را با تصمیمانی که باید بگیرید مواجه می‌کند. مانند هر تصمیمی، بدترین حالت ممکنه و بهترین حالت ممکنه می‌تواند برایتان اتفاق بیفتد. آنها را زیر هم بنویسید و از خودتان بپرسید اگر بدترین اتفاق بیفتد چه می‌کنید، و بعد به این فکر کنید که اگر بهترین اتفاق بیفتد زندگی چقدر زیبا خواهد شد.

این روش ریسک‌هایی که باید بپذیرید را کاملاً رفع نمی‌کند. بلکه یک ذهن آماده‌تر و یک نگرش سازنده‌تر برای عملکرد ایجاد می‌کند. همچنین به شما کمک می‌کند از برخی موانعی که بایستی برطرف کنید آگاه باشید.

یک تحقیق که روی زندگی هزاران انسان فوق موفق انجام شد نشان داد که آنها به سرعت تصمیم گیری کرده و به آرامی آنها را تغییر می دهند، شاید اصلاً آنها را تغییر ندهند.

با تصمیم گیری قدرت شخصی شما وارد عمل می شود.

جنس اقدامات متغیر است، اما استفاده ای که از آنها می کنیم باید ثابت باشد.

-اپیکتتوس

در هر لحظه ی تصمیم گیری، بهترین کاری که می توانید انجام دهید کار صحیح است، دومین کار بهتری که می توانید انجام دهید این است که اشتباه کنید، و بدترین کار این است که هیچ کاری انجام ندهید.

تصمیمات جدی

یک روز قبل از سخنرانی جان اف کندی، رئیس جمهور آیزنهاور به او گفت که روزی متوجه می شود که هیچ مشکل آسانی تا به حال برای رئیس جمهورهای ایالات متحده پیش نیامده است. او گفت اگر مشکلات آسان بودند، یک نفر دیگر آنها را حل کرده بود.

کندی گفت که باور کردنش سخت است، اما متوجه شد که درست است.

آبراهام لینکلن این درس را صدها سال فرا گرفته بود. لینکلن یک انسان معمولی نبود. او خودش را از یک جایگاه معمولی در زندگی است به جایی رسانده بود که تصمیمات بزرگ گرفته می شد.

رئیس جمهور لینکلن همچنین یاد گرفت که جایگاه مسئولیت پذیری نه تنها تصمیمات بزرگ به همراه دارد، بلکه منتقدان بسیاری را جذب خواهید کرد که در هر لحظه منتظر فرصتی برای هجوم هستند. هر گاه تصمیمی بگیرد که منتقدان راضی نباشند این فرصت ها ایجاد می شوند.

گفته شده است که دوست نزدیک رئیس جمهور لینکلن یک بار از او پرسید آیا این همه انتقاد او را اذیت می کنند یا نه. جواب لینکلن در نوع خود بی نظیر بود، دفعه ی بعد که تصمیم جدی گرفتید و مورد انتقاد قرار گرفتید باید این را به خاطر داشته باشید: "شاید اگر تلاش می کردم تمام انتقاداتی که بر من می شود را بخوانم، این کار خیلی زودتر از اینها متوقف شده بود."

"من بهترین کاری که می‌دانم را انجام می‌دهم- بهترین کاری که می‌توانم؛ هدفم این است که ادامه دهم تا به پایان برسم. اگر در پایان به نتیجه‌ی درست رسیدم، آنگاه چیزهایی که بر علیه من گفته می‌شود ارزشی ندارند. اگر در پایان به نتیجه‌ی نادرست رسیدم، ده هزار فرشته هم قسم بخورند که من کار درست را انجام دادم، تفاوتی نخواهد کرد."

چه نگرش فوق العاده‌ای. دفعه‌ی بعد که تصمیم محکمی گرفتید و مورد هجوم منتقدان قرار گرفتید، این بهترین توصیه برای دنبال کردن است.

هیچ گاه مرحله‌ی حل مشکل را وارد مرحله‌ی تصمیم گیری نکنید. در غیر این صورت، خودتان را با مشکل غرق می‌کنید نه با راه حل.

در تحلیل نهایی هیچ راه حلی برای پیشرفت بشر وجود ندارد، مگر کار صادقانه، تصمیم صادقانه، سخن سخاوتمندانه، و اعمال نیکو در هر روز.

مدیریت یعنی انجام درست کارها؛ رهبری یعنی انجام کارهای درست.

جهت دهی

دو جز خیلی مهم

سال‌هاست که این باور در بین بسیاری از مردم رایج است که برای موفقیت در یک شغل هوش بالای متوسط مورد نیاز است.

با اینکه تصور نمی‌کنم کسی رقابت هوش را یک خطر بداند، باید به خاطر داشته باشیم که لزوماً موفقیت به کسی کهباهوش است تعلق نمی‌گیرد.

اگر هوش جزء مهمی در موفقیت باشد، چرا این همه انسان نخبه شکست می‌خورند؟ چرا کسانی که با سرعت آغاز می‌کنند، در یک شرایط متوسط باقی می‌مانند؟ با اینکه این دو مثال درمورد افراد نخبه خیلی متداول نیست، اما اغلب اتفاق می‌افتد.

مثال‌های زیادی وجود دارد از اینکه سطح موفقیت رابطه‌ی چندانی با سطح هوش ندارد. اغلب مشاهده

شده که مردان و زنانی با توانایی متوسط به بالاترین درجه در سازمان یا حرفه‌شان رسیده‌اند.

تا به حال کسی نتوانسته دقیقا تعیین کند که برای موفقیت شغلی چه چیزهایی لازم است، اما قطعا مشخصاتی وجود دارد که صرفنظر از سطح هوش فرد، مطمئنا در موفقیت سهم دارند.

افراد موفق از تجربیات می‌آموزند و از درون نیرو می‌گیرند، آنها خودشان را باور دارند. آنها تکیه کلام دارند. آنها شخصیت دارند.

افراد موفق احساس جهت گیری دارند؛ آنها می‌دانند به کجا قرار است بروند و می‌دانند که به آنجا می‌رسند. آنها اعتماد به نفس را در درونشان پرورانده‌اند و در رفتارشان نیز واضح است و خالص و بی ریا نگران خوشبختی دیگران هستند.

هوش به تنهایی کافی نیست؛ هرگز به خودی خود کافی نبوده است. ممکن است یک دانش آموز معمولی باشید، اما می‌توانید وقتی وارد دنیای شغلی شدید در هر چیزی که انتخاب می‌کنید موفقیت خارق‌العاده‌ای به دست بیاورید.

دو جز مهم برای زندگی موفق هدف و پشتکار هستند.

اگر از زندگی خسته شده‌اید- هر روز صبح با اشتیاق سوزان برای انجام کارها از خواب بیدار نمی‌شوید- پس به اندازه‌ی کافی هدف ندارید.

زندگی می‌تواند با اهداف به حرکت درآورده شود و با انگیزه‌ها به جلو پیش برود.

ثبات قدم و پشتکار داشته باشید، در این صورت متوجه خواهید شد که بیشتر چیزها قابل حصول و امکان پذیر هستند.

رویاها

بیوک قرمز کروک

من تا ابد درباره‌ی اهداف و نقش آنها در زندگی صحبت می‌کنم. درک اهمیت اهداف واقعا مهم است. خود هدف آن چنان اهمیتی ندارد، رشدی که در مسیر دستیابی به هدف کسب می‌کنید ارزش دارد.

منطقی است که بدون هدف دست از تلاش برداشتن در زمانی که شرایط دشوار می شود خیلی آسان است. تصویر ذهنی شما از رسیدن به هدف باعث می شود تحت هر شرایطی ادامه دهید.

داستان جالبی دارم که این حقیقت ساده را به تصویر می کشد. داستان درباره ی خانم جوانی به نام گرتروت ادرله است.

تا سال ۱۹۲۶ هیچ زنی کانال انگلستان را شنا نکرده بود. سپس یک کمپانی اتومبیل برای اولین زنی که بتواند این شاهکار را انجام دهد یک ماشین بیوک قرمز کروک و ۲۰۰۰ دلار جایزه در نظر گرفت.

یک دختر آمریکایی نوزده ساله به نام گرتروت ادرله آن اتومبیل را خواست. او می توانست خودش را با آم ببیند. این تصویر باعث شد تصمیم بگیرد که در کانال انگلستان شنا کند تا آن را به دست آورد.

در نیمه های کانال قدرت بدنی او کم کم تضعیف شد و احساس کرد که دیگر نمی تواند شنا کند. می توانید تصور کنید که او چه احساسی داشته است.

اما همان طور که دراز کشیده بود و منتظر بود که از آب بیرون کشیده شود، چشمانش را بست و تصویر خودش شوار بر بیوک قرمز کروک از جلوی چشمانش عبور کرد. دیدن خودش در مالکیت هدفش به او قدرت تازه ای داد، و دیگر متوقف نشد تا اینکه شن های ساحل مقابل را زیر پاهایش احساس کرد.

شنا کردن در کانال هدف گرتروت ادرله نبود. هدف او بیوک قرمز کروک بود. شنا کردن در کانال کاری بود که او باید انجام می داد تا به هدفش برسد. تصویر هدف قدرت کافی برای ادامه دادن را به او بخشیده بود.

برای او موثر بود، شما هم اگر هدفی داشته باشید این روش برایتان موثر خواهد بود.

برای رسیدن به دستاوردهای عالی، نه تنها باید اقدام کنید، بلکه رویا داشته باشید؛ نه تنها برنامه ریزی کنید، بلکه باور کنید.

ما نیاز داریم که افراد بیشتری در ناممکن ها خبره شوند.

کارایی

سازنده‌ها و شاید‌ها

دنیا همواره برای مردان و زنانی که می‌توانند کارها را انجام دهند، کسانی که آغاز کننده هستند، پایان یک کار را می‌بینند گریسته است.

دنیا نه به دانسته‌های شما بلکه به کارهایی که انجام داده‌اید پاداش می‌دهد و آنها را به خاطر می‌سپارد. بسیاری از افراد از موفقیت کناره گرفته‌اند زیرا علاوه بر سایر دلایل، نمی‌دانند چگونه کارها را به انجام برسانند. این بزرگترین و تنها مانع برای موفقیت است - نه مشکلات مغزی، نه نداشتن منش یا اشتیاق.

این چند میلیون نفر که در انجام کاری بزرگ برای زندگی‌شان شکست می‌خورند می‌دانند که چه کاری انجام دهند و شاید به موقع آن را به اتمام برسانند. آنها شاید پیشرفت‌هایی داشته باشند. شاید مدیریت کنند. ممکن است یک دقیقه یا یک اینچ را از دست بدهند، اما به هر حال از دست می‌دهند، زیرا هرگز این توانایی را در خودشان پرورش نداده‌اند که کارها را به اتمام برسانند.

شاید‌ها تنبل نیستند. اغلب از افراد کمی که کارآمدتر هستند مشغول‌ترند. آنها در کل روز و نیمی از شب وقتشان را تلف می‌کنند، بنابراین در انجام کاری که واقعا اهمیت دارد شکست می‌خورند. آنها به خاطر نداشتن تصمیم، به خاطر عدم سازماندهی در کارشان و شرکت بیش از حد در جزئیات بی اهمیت عقب می‌مانند.

آنها در یک دایره سرگردان هستند، به جایی نمی‌رسند زیرا یک مسیر مستقیم را پیش نمی‌گیرند و به آن پایبند نمی‌شوند.

شما مجبور نیستید سخت‌تر تلاش کنید؛ باید کارآمد باشید. باید یاد بگیرید که کارتان را موثرتر پیش ببرید. این سازنده‌ها هستند که استاندارد زندگی جهانی را ارتقا می‌بخشند. سازنده‌ها هستند که سهم بزرگی از پاداش‌های دنیا را برنده می‌شوند. آنها افرادی هستند که توانایی انجام کارها را در خودشان پرورش داده‌اند، و اجازه نخواهند داد که شاید‌ها حواسشان را پرت کنند.

همه رویا دارند، اما نه به صورت برابر. افرادی که شب‌ها در خلوتگاه‌های تاریک ذهنشان خواب می‌بینند، روز بیدار می‌شوند تا بیهودگی آن را متوجه شوند؛ اما کسانی که روزها رویا می‌بینند افراد خطرناکی هستند، زیرا ممکن است با چشمان باز طبق رویاهایشان عمل کنند تا آنها را امکان پذیر کنند.

آیا کسی را دیده‌اید که در حرفه‌اش کوشا و با پشتکار باشد؟ او باید هم رده‌ی شاهان باشد.

-ضرب المثل

تلاش

ارزشش را دارد

هر چیزی که امسال می‌خواهید به انجام برسانید یک برچسب قیمت دارد. باید چیزی را از دست بدهید تا چیزی را به دست بیاورید. هر چه ارزشش بیشتر باشد، فداکاری بیشتری نیاز دارد.

برای موفقیت باید بهای زیادی پرداخته شود، اما باید درک کنید که پاداش‌های موفقیت واقعی ارزش تلاش کردن را دارد.

بزرگراه موفقیت عوارض دارد.

در الهام بخش‌ترین کتاب ریچارد باخ، به نام "یک"، او سوالات بسیاری را در ذهن خواننده القا می‌کند. او همچنین پاسخ‌های زیبا و امیدوارکننده‌ای می‌دهد.

در اولین صفحه، مولف جمله‌ی جالبی دارد: "من زندگی‌ام را دادم تا تبدیل به کسی شدم که الان هستم." آنگاه یک سوال جذاب مطرح می‌کند:

"آیا ارزشش را داشت؟"

در دوازده ماه آینده، چیزهایی در زندگی شما تغییر خواهد کرد. شما خودتان را در جایگاه و شرایطی متفاوت خواهید دید، یا زندگی شما مانند همین حالا خواهد بود. هر چه که باشد، شما یک از سال از زندگی‌تان را برای آن پرداخته‌اید.

آملیا بار پاسخ تاثیرگذاری می‌دهد، "این دنیا آنقدر سخت پیش می‌رود که شانس نمی‌تواند مداخله کند. خوشبختی ابزارهایش را به فروش می‌گذارد، هرگز آنها را نمی‌بخشد. به نحوی ما برای آن هزینه پرداخت می‌کنیم."

بسیاری از افرادی که از بخت خودشان در زندگی راضی نیستند وقتی تصمیم اشتباه می‌گیرند، با افراد نادرست برخورد می‌کنند، وارد مسیر اشتباه می‌شوند، شانس را سرزنش می‌کنند. اوریسون ماردن می‌گوید، "چیزی که افراد را عقب نگه می‌دارد عدم تمایل برای پرداخت هزینه، برای کار سخت و تلاش برای فدا کردن راحتی و آسایششان است."

سالی که پیش رویتان است را پربار بسازید. موفقیت انحصار شخص خاصی نیست. اگر بهایش را بدهید برای شماست.

دستاوردهای بزرگ همواره از از خودگذشتگی بزرگ حاصل می‌شوند و هرگز نتیجه‌ی خودخواهی نیستند.

کسی که کار کوچکی را به انجام می‌رساند باید کمی از خودگذشتگی داشته باشد، کسی که دستاورد بزرگی دارد باید زیاد از خودگذشتگی کند؛ کسی که به جایی عالی می‌رسد باید از خودگذشتگی عظیمی داشته باشد.

چیزی که داشتنش ارزشمند باشد هرگز به سراغ کسی نمی‌رود مگر اینکه سخت تلاش کرده باشد.

-بوکر تی واشنگتن

کارآفرینی

حرفه‌ی خودتان را آغاز کنید

دو روز قبل داشتم با مرد جوانی صحبت می‌کردم که از قرار است ماه بعد از دانشگاه فارغ التحصیل شود. او در مورد تصمیم‌گیری برای استخدام شغلی در آینده دچار مشکل بود. چه کار کند؟ کجا برود؟ سوالات همین‌طور ادامه داشتند. اما پاسخ‌ها از او فرار می‌کردند.

از او پرسیدم که چطور می‌خواهد زندگی کند و در کجا می‌خواهد زندگی کند.

آنگاه از او پرسیدم چقدر دوست دارد درآمد داشته باشد. مبلغی مدنظرش آنقدر بود که بیش از ۹۹ درصد شرکت‌ها، اگر او را استخدام می‌کردند نمی‌توانستند پرداخت کنند.

سپس پرسیدم، "چرا شرکت خودت را راه اندازی نمی‌کنی؟ برای خودت کار کن." به او گفتم که همه‌ی شرکت‌ها در دنیا توسط یک نفر آغاز شده‌اند. اگر آنها توانستند، او نیز می‌تواند.

پاسخ او یک نگاه خیره بود. سپس به آرامی گفت، "هرگز به آن فکر نکرده‌ام."

من گفتم، "میلیون‌ها نفر در کشور وجود دارند و هر یک نیازهایی دارند. به آن نیازها فکر کن، کدامیک را دوست داری برآورده کنی؟"

ما انسان‌ها به دلایل نامعلومی فکر می‌کنیم که یک نفر باید در سن خاصی باشد تا بتواند شغل خودش را

آغاز کند. این نظریه هیچ پایه و اساسی ندارد. مسخره است! سن ربطی به شروع حرفه ندارد. تنها شهامت، جاه طلبی، و آرزوی صادقانه برای خدمت به دیگران مورد نیاز است. ممکن است هجده یا هشتاد سال داشته باشد.

در مورد اینکه کیمونس ویلسون در کجا هتل‌های زنجیره‌ای را ساخت مطالعه کرده‌ام. ویلسون هشتاد سال داشت. بازنشسته شده و حوصله‌اش سر رفته بود. او موسس هالیدی اینس است.

تیم درچوک جوان از بورلینگتون، اونتاریو در نوزده سالگی، یک میلیونر خودساخته بود. او حرفه‌ی شخصی خودش را در دوازده سالگی شروع کرد.

تجربه... به دستش خواهید آورد. پول... جذب خواهید کرد. تصمیم بگیرید، یک نیاز را پیدا کنید، و آن را برآورده کنید. سن شما نباید مسئله‌ای داشته باشد.

با اشتیاق، بی تفاوتی مغلوب می‌شود، و اشتیاق تنها از دو چیز برخاسته می‌شود، اول، یک ایده‌آل، که تصویرسازی را بهبود می‌بخشد، دوم یک طرح معقول و مشخص برای به عمل درآوردن آن ایده‌آل. اگر شهامت هیچ کاری را نداشتیم زندگی چطور می‌شد؟

تعالی

کمال

اگر به دنبال ایده‌ای هستید که شما را به سمت نتایج و پاداش‌های عالی سوق دهد، پیشنهاد من این است که نگاهی به تاریخ بیندازید، یا بیوگرافی زنان و مردان بزرگ گذشته را بخوانید.

این بیوگرافی فوق‌العاده توسط جان آدینگتون سایموند درباره‌ی زندگی یکی از مشهورترین افراد ایتالیا است. عنوان این بیوگرافی این است: زندگی مایکل آنجلو بونوراتی.

مایکل آنجلو بونوراتی حدود پانصد سال پیش متولد شد. وقتی از دنیا رفت حدوداً نود سال داشت، و شاهکارهایی برای همیشه در دنیا به جا گذاشت.

چطور کسی چنین کاری عالی با زیبایی همیشگی انجام می‌دهد؟ شاید این سوال را بتوان تا حدی با

چطور کسی چنین کاری عالی با زیبایی همیشگی انجام می‌دهد؟ شاید این سوال را بتوان تا حدی با داستانی پاسخ داد، داستانی درباره‌ی زمانی که مایکل آنجلو آخرین بهسازی‌های مربوط به مجسمه‌هایش را انجام می‌داد و دوستش به ملاقات او آمد. چند روز بعد دوستش دوباره به دیدار او آمد گفت از آخرین باری که به اینجا آمده‌ام کار خیلی زیادی روی مجسمه انجام نشده است.

مایکل آنجلو ابروهایش را بالا انداخت و گفت، "من این قسمت را اصلاح کرده و آن قسمت را پولیش کرده‌ام. من این بخش را صاف‌تر کرده‌ام و یک عضله درآورده‌ام. من حالت بیشتری به لبها و انرژی بیشتری به آن عضو داده‌ام."

دوستش گفت، "آه بله." "اما همه‌ی اینها جزئی هستند."

مایکل آنجلو پاسخ داد، "شاید این طور باشد اما جزئیات تکامل ایجاد می‌کنند- و تکامل دیگر جزئی نیست." چه درس بزرگی برای ما. به زمان‌هایی فکر کنید که ما از زیر بار جزئیات شانه خالی کردیم به این دلیل که می‌دانیم هیچ کس متوجه تفاوت آن نمی‌شود. با این حال، آن جزئیات همگی با هم شکل می‌گیرند، آنها "تکامل" نامیده می‌شوند.

با اینکه شاید هرگز به تکامل نرسید، ولی توجه به جزئیات قطعاً کیفیت کار شما را بهبود خواهد بخشید، و بر همان اساس پاداش خواهید گرفت.

خردمندانه است که تکامل را جلوی چشمانمان داشته باشیم تا همواره به سمت آن پیش برویم، با اینکه می‌دانیم هرگز به آن نمی‌رسیم.

ماه را هدف قرار دهید، حتی اگر نرسید، در میان ستارگان فرود خواهید آمد.

تجربه

سفر کنید

تمام افراد موفق همیشه در تلاش هستند که تجربیاتشان را گسترش دهند؛ و ذهنشان را بازتر کنند.

اولیور هولمز آن را به زیبایی بیان می‌کند، "وقتی ذهن توسط یک ایده‌ی بزرگ گسترش یابد، هرگز به حالت اولیه‌اش باز نمی‌گردد."

هولمز حق داشت. وقتی ذهنتان را گسترش می‌دهید، آگاهی بیشتری را می‌پرورانید، و آگاهی چیزی نیست که بتوانید از دست بدهید.

سفر می‌تواند این کار را برایتان انجام دهد.

من به اندازه‌ی کافی خوش شانس بوده‌ام که به سرتاسر این کره‌ی خاکی که من و شما در آن زندگی می‌کنیم سفر کرده‌ام. وقتی هجده سال داشتم در برزیل می‌دویدم. من در خیابان‌های سووا در جمهوری فیجی پرسه زده‌ام، در تاکاپونا نیوزیلند در یک خانه شام خوردم، در باربادوس گلف بازی کردم، در سان‌بری-آن-تیمز در انگلستان زندگی کرده‌ام و در لیدو در پاریس پذیرایی شده‌ام.

هر زمان که بخواهم می‌توانم در خاطراتم به تمام آن بی‌شمار مکان برگردم. آنها خاطراتی پر عشق هستند. هر یک از این تجربیات در جاهای دیگر ذهن مرا وسیع‌تر کرده‌اند. اخیراً با یک راننده تاکسی در باربادوس صحبت می‌کردم که چهل سالش بود و هرگز از جزیره خارج نشده بود. با اینکه من باربادوس را دوست دارم- مکان مورد علاقه‌ی من برای استراحت و آرامش- نتوانستم کمکی کنم اما برای او احساس تأسف کردم، زیرا او هیچ چیزی در تجربه‌ی شخصی‌اش نداشت که با آن مقایسه کند. بیشتر از همه دوست دارید به کجا بروید؟ چرا همین لحظه تصمیم قطعی نمی‌گیرید که بروید؟ یک تاریخ تعیین کنید، پروازتان را رزرو کنید. حتی به هزینه‌ی سفر هم فکر نکنید. اگر برنامه ریزی کنید که یک سال بعد بروید و در طول یک سال به تدریج هزینه‌ی آن را جمع کنید، سهم هر روز مقدار کمی خواهد بود.

یک بازی از آن بسازید. هر روز مقدار لازم را کنار بگذارید. وقتی زمان سفر برسد، هزینه‌ی شما مهیا شده است. همچنین متوجه خواهید شد که یکی از لذتبخش‌ترین بخش‌های سفرتان انتظار برای آن بوده است. سفر شما را تبدیل به انسان جذاب‌تری می‌کند.

ما نباید دست از اکتشاف برداریم، انتهای تمام اکتشافات ما این خواهد بود که به همان نقطه‌ای برسیم که شروع کردیم و برای اولین بار در جایی باشیم که می‌شناسیم.

-تی اس الیوت

مسافر هر آنچه هست را می‌بیند، توریست چیزی را می‌بیند که به خاطرش آمده است.

هرگاه عزم سفر به جایی را می‌کنم متوجه می‌شوم که به کجا باید بروم.

ایمان و باور

فرا تر از شواهد

زمانی یک نفر ایمان را این طور تعریف کرد: باور کردن علیرغم اینکه شواهد شکست را نشان می‌دهند. یکی از دوستان اخیرا شغل خودش را آغاز کرده اما توسط یک دزد مورد سرقت قرار گرفته، که دارایی‌اش را تخلیه کرده‌اند. به خاطر سهل انگاری بیمه سهم آن را پوشش نداده بود، و او با یک انبار خالی تنها مانده بود.

روزنامه‌های محلی مقاله‌ای طولانی درباره‌ی جزئیات ماجرای دوستم نوشتند، و اظهار کردند که او واقعا شغلش را از دست داده است. باید پذیرفت که شواهد شکست کامل واقعا طاقت فرسا بود. اما نه در ذهن دوستم.

نگرش او این بود، "من به این روش شروع کردم، و دوباره به همان روش شروع خواهم کرد." این شرایط ممکن است بسیاری از افراد را بترساند، اما ایمان او از شواهد قوی‌تر بود.

برای شما چطور؟ آیا شواهدی در زندگی‌تان وجود دارد که شما را از حرکت به جلو و شروع دوباره باز دارد؟ نمی‌توان تخمین زد که چه تعداد از افراد به این دلیل که اجازه داده‌اند شواهد آنها را ناامید کنند از پیشروی بازمانده‌اند. از طرف دیگر، می‌توانید به سادگی تعداد کسانی که با موانع غیر ممکن مواجه شده و به خاطر یک شاهد یعمی ایمان، موفق شده‌اند را بشمارید. آنها صرفنظر از اینکه موانع سر راهشان چقدر بزرگ است این کار را انجام می‌دادند.

افرادی که در این طبقه بندی هستند احساس می‌کنند بهتر است تلاش کنند و موفق نشوند، تا اینکه اصلا تلاش نکنند. این قدرت انفجاری ایمان در یک شخص تاثیر غالب دارد و هر مانعی را از سر راه بر می‌دارد و در حین حرکت رو به جلو نیرویش افزایش می‌یابد.

دوستم و شریکش یک بار دیگر ثابت کردند که همه‌ی ما بزرگ‌تر از شواهدی هستیم که شکست را نشان می‌دهند.

می‌توانید وقتی تصمیم گرفتید زمانی از مانعی عبور کنید این را به خودتان ثابت کنید، با یک ایمان قوی شما احتمال پیروزی را افزایش می‌دهید.

انسان جسور سرشار از ایمان است.

می‌توانیم اجازه دهیم شرایط بر ما حاکم شوند، یا می‌توانیم مسئولیت پذیر بوده و از درون حاکم زندگی‌مان باشیم.

عامل تصمیم‌گیری

داستان‌های بسیاری از مردان و زنانی وجود دارد که هدف بزرگ و ایده‌های والا داشتند، و به سمت آنها حرکت کرده و به اهداف باورنکردنی دست پیدا کرده‌اند.

به مرور زمان این افراد با موانع و شرایطی که می‌تواند یک انسان متوسط را از پای درآورد مقابله کرده‌اند. این افراد ممکن است در شرایطی با نابودی محرز باشند. ممکن است ثروت یا معشوقشان را از دست داده باشند، یا مجبور باشند با چند مانع فیزیکی بزرگ بجنگند، اما هرگز متزلزل نشده‌اند. به نظر می‌رسد هیچ چیزی نمی‌تواند آنها را متوقف کند.

شما احتمالاً می‌توانید به تعدادی از افرادی که شخصاً می‌شناسید و در کار تولید در صنعت شما خبره بوده‌اند فکر کنید. تاریخ ورزش پر از چنین مثال‌هایی است.

چیزی که باعث می‌شد این افراد عالی باشند باور یا ایمان استوارشان بود. هیچ چیز و هیچ کسی نمی‌توانست ایمان آنها را نابود یا متزلزل کند.

به نظر می‌رسد که یک خدای احساسی یا تخیلی این افراد را انتخاب کرده به سمتشان حرکت کرده و با آنها تماس پیدا کرده و باعث شده آنها چنین کارهای بزرگی انجام دهند.

اما این ابزارها به همه، حتی شما عطا شده و از آنها بهره برده‌اید. باید بر مبنای درک‌تان یک باور یا ایمان را توسعه دهید، درست مثل همین افراد. ایمان آنها کور نبود، چیزی نبود که به راحتی مانند یک کریستال با اولین ضربه از هم بشکند. ایمان آنها بر مبنای درک ریشه‌ی قوی داشت.

اغلب به این افراد انسان‌های معنوی گفته می‌شود، باور و ایمان برایشان سخت نیست زیرا آنها می‌دانند. آنها می‌دانند که می‌توانند هر کاری که تجسم کنند انجام دهند. آنها می‌دانند موجوداتی خلاق و پویا هستند. مانند شما.

ایمان دانشی از درون قلب است، فراتر از اینکه اثبات شود.

انسان با ایمانش ساخته می‌شود. او همان گونه است که باور دارد.

ایمان چیزهایی را بیان می‌کند که احساس نمی‌گویید، اما نه برخلاف چیزهایی که می‌بینند. ایمان فراتر از آن است و با آن در تناقض نیست.

باورهای مثبت

وقتی به چیزی باور داشته باشید، هر جا بروید با شما می‌ماند؛ شما باورهایتان را گرامی می‌دارید و وقتی به چالش کشیده شوند، از آنها دفاع می‌کنید.

درباره‌ی خودتان چه باوری دارید؟

اگر مانند بیشتر مردم هستید، احتمالاً باورتان این است که ده پوند اضافه وزن دارید، یا باید در مدرسه می‌ماندید، یا باید به توصیه‌های والدینتان بیشتر توجه می‌کردید... لیست این باورها طولانی است.

اکثر افراد درباره‌ی خودشان باورهای نسبتاً منفی دارند. آنها خیلی کم از خودشان می‌دانند؛ درک نمی‌کنند که واقعا چقدر قدرتمند و زیبا هستند.

باید برای تمام باورهایتان دلایل خوب و موجه داشته باشید. بیشتر این باورهای غلط ما زمانی شکل گرفته‌اند که ما کودک بودیم و هرگز مورد سوال قرار نگرفته‌اند. سپس آنها به عنوان بهانه‌ای برای توجیه کارایی ضعیف ما به کار گرفته شدند. باورهای منفی زباله‌های بی مصرف و مخرب انرژی فیزیکی و ذهنی هستند.

در قرن نوزدهم، ویلیام جیمز گفت، "باور کنید که آن باور حقیقت را می‌سازد."

اگر باور منفی درباره‌ی خودتان داشته باشید، می‌توانید اطمینان حاصل کنید که نتایج شما ثابت خواهند کرد حق با شماست. به هر حال، واضح است که عکس آن نیز صادق است. وقتی باورهای مثبت و قدرتمندی درباره‌ی خودتان داشته باشید، نتایج شما نشان می‌دهند که باورهایتان چقدر دقیق بوده‌اند.

اگر از شکل زندگی‌تان راضی نیستید، باورهایتان را مورد سوال قرار دهید. یک کتاب خوب یا برنامه‌ی

صوتی انتخاب کنید و حقایق زیبای خودتان را بیاموزید. شما متوجه خواهید شد که بررسی جنبه‌های مثبتتان یک ماجراجویی هیجان انگیز خواهد بود، و شما به خاطر زمان و تلاشی که روی این پروژه می‌گذارید صراحتاً پاداش دریافت خواهید کرد.

هیچ کس حق ندارد چیزی را که فرد دیگری درک، خلق یا تولید می‌کند را به او دیکته کند، اما همه باید ترغیب شوند که خودشان، ادراک و احساساتشان را ابراز کنند، و در روح خلاقشان اعتماد به نفس بسازند. اعتماد به نفس ما به اندازه‌ی ظرفیت ماست. بیایید محدود، ناخوشایند و منفی نباشیم.

ترس

جستجوی ناشناخته‌ها

مدتی قبل مقاله‌ای از ارل نایتینگل می‌خواندم. او توضیح می‌دهد ترس از ناشناخته‌ها یک رفتار انسانی قدیمی است- یعنی فرض می‌کنند که چیزی که قبلاً ندیده یا امتحان نکرده‌اند بد، وحشتناک و خطرناک است؛ همین رفتار انسانی قدیمی است که مانع از جستجوی احتمالات جدید در بسیاری از افراد می‌شود. در زمان‌های قدیم طراحان نقشه وجود داشت، آنها با ابزارها و دانش زمان خودشان، تلاش می‌کردند که نقشه‌ای از دنیای معلوم ترسیم کنند.

برخی از آنها عالی بودند، اما یک ویژگی جالب در همه‌ی آنها مشترک بود. وقتی با محدودیت‌های دانششان مواجه می‌شدند- دنیای آنها زمان بسیار کوچکتر بود- روی نقشه می‌نوشتند، "فراتر از این نقطه خطرناک است." برخی دیگر می‌نوشتند، "فراتر از این نقطه موجودات خطرناک زندگی می‌کنند." قسمت تلخ ماجرا این است که افراد آن را باور می‌کردند و از نقطه‌ای که در نقشه مشخص شده بود فراتر نمی‌رفتند.

آیا شما در شغل، هدف یا روابطتان نقشه‌ای ترسیم کرده‌اید که به خاطر ناشناخته‌ها و احتمال شکست از آن فراتر نروید؟

اگر چنین است، چرا احتمال اینکه چیز خوبی فراتر از ناحیه‌ی آسایش فعلی شما وجود داشته باشد، را در

نظر نمی‌گیرید؟ شاید تنها پیش نیاز برای عبور از این مسیر توانایی برای اقدام کردن باشد؛ توانایی برای اینکه به اندازه‌ی کافی تلاش کنید تا از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید بروید.

چند بار خودمان را می‌بینیم که به جای یک روش نامعلوم روش معلومی را دنبال می‌کنیم تنها به این خاطر که راحت‌تر و بدون دردسرت‌ر است- اما پاداش بیشتری در آن وجود ندارد؟

وقتی شروع می‌کنید به ترسیم نقشه‌ی سفر به سمت موفقیت، نواحی وجود دارد که نمی‌خواهید وارد آن شوید زیرا برایتان آشنا نیستند. به هر حال، وقتی وارد آن می‌شوید، با عالی‌ترین پاداشی که زندگی می‌بخشد مواجه می‌شوید: آگاهی.

شک‌های ما به ما خیانت می‌کنند و باعث می‌شوند به خاطر ترس از تلاش، در چیزی که احتمال برنده شدن وجود دارد شکست بخوریم.

- ویلیام شکسپیر

اجازه ندهید ترس از ضربه خوردن شما را عقب نگه‌دارد.

سفر کنید. تلاش کنید. هیچ چیز دیگری وجود ندارد.

- تنسی ویلیامز

مانع وحشتناک

اولین ده سال اقامتم روی کره‌ی زمین در اون ساوند، اونتاریو سپری شد. می‌توانم خیلی واضح روزهای گرم تابستانی را که با یکی از اعضای بزرگتر خانواده به پارک هاریسون برده می‌شدم را به خاطر آورم، در آنجا یک استخر شنای عالی بود. بچه‌های بزرگتر به بالای پله‌ها رفته و می‌پریدند یا از روی تخته‌ای که ارتفاع زیادی داشت شیرجه می‌زدند. آنها لحظات خوشی داشتند. من که می‌خواستم توسط بچه‌های بزرگتر پذیرفته شوم با بی میلی به بالای پله‌ها رفتم.

هرگز وحشتی که با نگاه کردن به پایین سراسر وجود و ذهنم را فرا گرفته بود فراموش نمی‌کنم. تشویق آنها خیلی خوب نبود. هیچ راهی وجود نداشت که از روی تخته جدا شوم. دوباره به پایین پلکان برگشتم.

آن اولین باری بود که به خاطر دارم در زندگیم در مقابل یک مانع وحشتناک قرار گرفتم. نه تنها هیجان و

شادی پرش را از دست دادم، بلکه کمی احترام به نفسم نیز پایین آمد.

اگر خوب فکر کنید، اولین باری که با یک مانع خطرناک روبرو شدید را به خاطر می‌آورید. یا برای آزادی به درون آن پا گذاشتید یا به مرز خودتان بازگشتید و با ترس‌هایتان زندانی شدید.

من تا بیست و شش سالگی از هر چیز ترسناکی اجتناب می‌کردم. سپس با تشویق یک شخص مهربان، گفتم، "دیگر نه." و بعد از آن آزاد شدم.

هر بار که تلاش می‌کنیم در زندگی مان حرکت اساسی به جایی که تا به حال نرفته‌ایم، انجام دهیم، مانع وحشتناک در مقابلمان قرار می‌گیرد.

من سالها مشاغلی در کانادا، ایالات متحده، و انگلستان داشتم، نمی‌توانم بگویم چند بار با زنان و مردانی نشست و برخاست کرده‌ام که با مانعی مواجه شدند، می‌خواستند به جلو حرکت کنند، اما نتوانستند. اینها افرادی هستند که می‌توانستند موفق شوند، و می‌خواستند، اما نشدند.

آیا آن مانع وحشتناک شما یا شغلتان را عقب نگه‌داشته است؟ کاری که من انجام دادم را انجام دهید و از آن عبور کنید. پشیمان نخواهید شد.

در تلاش به سمت رسیدن به هدف و نرسیدن به آن شکوه نهفته است.

برای غیر ممکن تلاش کنید تا کارتان را بهبود ببخشید.

تمرکز

توده‌ی سروصدا

"چکیده‌ی خوانندگان" یک مجله‌ی عالی است. همیشه تعدادی مقاله دارد که برای ذهن انگیزه بخش هستند. خطوط زیر سال‌ها پیش از چکیده‌ی خوانندگان گرفته شده است.

"ذهن‌های کوچک درباره‌ی افراد حرف می‌زنند. ذهن‌های متوسط درباره‌ی پیشامدها حرف می‌زنند. ذهن‌های بزرگ درباره‌ی ایده‌ها حرف می‌زنند."

من باور کرده‌ام که این حقیقت دارد.

مسیری پیدا کند/ حتی از درون دیوارهای حائل گرانیتهی."

جیمز آلن درست می‌گفت. اراده‌ی شما یک قدرت ذهنی است که به ایده‌های شما قدرتی خالص می‌بخشد. بیوگرافی مردان و زنان بزرگ همگی بیانگر این هستند که آنها توانایی داشتند که روی اهداف انتخابی‌شان متمرکز بمانند.

اگر صادقانه آرزو داشته باشید که از نظر ذهنی قوی شوید، باید روی اراده‌تان کار کنید. قطعاً لازم است که توانایی تمرکز را در خودتان پیورانید.

بیشتر مدیران تاثیرگذار و تمام فروشندگان بزرگ این قابلیت برجسته را دارند. حواس آنها به سادگی پرت نمی‌شوند. یک جراح قلب را تصور کنید که توانایی توجه کامل به کارش را در خود پرورش نداده است. مطمئنم شما نمی‌خواهید بیمار او باشید.

این تمرین را تا سی روز هر روز انجام دهید. روی صندلی دلخواهتان بنشینید و یک شمع در دستانتان نگه دارید. شمع را روشن کنید و به شعله‌ی آن خیره شوید. اگر حواستان پرت شد، سریعاً دوباره آن را روی شعله‌ی شمع معطوف کنید.

اگر در ابتدا برای متمرکز نگهداشتن ذهنتان مشکل دارید، نگران نباشید. هر بار این تمرین را چهار یا پنج دقیقه ادامه دهید، روزی دو ای سه بار. در عرض یک ماه، توانایی تمرکز در شما اتوماتیک خواهد شد.

این تمرین ساده می‌تواند در پرورش اراده‌ای قدرتمند به شما کمک کند.

به خاطر داشته باشید: تمرکز، تمرکز عمیق، به ایده‌های شما قدرتی واقعی می‌دهد. وقتی توانایی تمرکز روی یک چیز را پیدا کردید، می‌توانید روی هر چیزی تمرکز کنید... داشتن چنین مهارتی بسیار ارزشمند است.

شعار من تمرکز است- اول صداقت، دوم پشتکار، سپس تمرکز.

تمام حواستان را به کاری که در دست دارید بدهید. اشعه‌های خورشید هرگز نمی‌سوزانند مگر اینکه متمرکز شوند.

آزادی

خودتان را آزاد کنید

آیا فکر می‌کنید شکسپیر یک مولف مدعی فضل بود که نمایشنامه‌های زیادی نوشت که برای خسته کردن دانش‌آموزان دبیرستان طراحی شده بودند؟ آیا نظرتان این است که نوشته‌های او مناسب افراد دیگر است - نوشته‌هایی که ارتباطی با مشکلات عملی زندگی ندارند؟

اگر پاسخ شما مثبت است، دوباره فکر کنید. شکسپیر غیر عادی نبود، بلکه یک انسان دارای هنر و ادب بود.

نقل قولی از او، "هر برده‌ای در دستانش قدرت لغو کردن بردگی‌اش را دارد." چطور می‌توانید توصیه‌ی شکسپیر را امروز به شکلی عملی به کار گیرید؟

"هر برده - معنی آن چیست؟ هر کسی که فکر می‌کند به نوعی در بند است... احساس می‌کند در دام شرایط افتاده است... کسی که به نظر می‌رسد به شکست، فقر، بیماری و ... محدود شده است. کسی که از آنچه زندگی‌اش را کامل و عالی می‌سازد دور مانده است.

"هر برده‌ای در دستان خودش - یعنی او درون خودش قدرت لغو کردن یا خلاص شدن از اسارت یا محدودیت ظاهری را دارد.

شما می‌توانید آزاد باشید. شما این قدرت را درونتان دارید که شما را محدود کرده‌اند از بین ببرید.

پل کاروس در اثرش به نام انجیل بودا نوشت، "مردم در بند هستند، زیرا مفهوم "من" را حذف نکرده‌اند." لاند وال نوشته است، "اجازه دهید نه با عصبانیت به عقب نگاه کنیم نه با ترس به جلو، اما با آگاهی به اطرافمان نگاه کنیم."

تنها قدرتی که مشکلات می‌توانند داشته باشند، قدرتی است که ما به آنها می‌دهیم. همان طور که امرسون نوشت، "تنها چیزی رشد می‌کند که ما به آن انرژی داده باشیم."

اگر در بند باشید، اسیر مشکلات باشید، این قدرت را در دستانتان دارید که خودتان را آزاد کنید. شما تنها کسی هستید که می‌توانید خودتان را آزاد کنید.

این سخن شکسپیر است و من به آن معتقدم، و در من رخنه کرده است.

آزادی در جسارت نهفته است.

پول موفقیت نمی‌سازد، آزادی برای ساختن پول موفقیت ایجاد می‌کند.

برای کامیابی اکثریت افراد مورد نیاز نیستند... بلکه همان اقلیت خستگی ناپذیر که در برپایی آتش آزادی در ذهن بشر زیرک هستند کافی هستند.

اهداف

جوهره‌ی زندگی

آیا تا به حال زندگی را کمی دلگیر یا شاید خسته کننده دیده‌اید؟ زندگی می‌تواند یک ماجراجویی هیجان انگیز باشد، اما شما باید هیجان را بسازید... به دنبال ماجراجویی باشید.

کریس راسموسن و همسرش، استان دوستان من هستند. کریس مقاله‌ای درباره‌ی جان گودارد فقید نوشت، که در دزرت نیوز وجود دارد.

من شک دارم که گودارد لحظه‌های دلگیر یا خسته کننده در زندگی‌اش داشته باشد. وقتی پانزده سال داشت ۱۲۷ هدف چالش برانگیز را لیست کرد، و مصرانه آنها را دنبال کرد. در میان آنها او سفر به رود نیل، طولانی‌ترین رود، و کنگو دومین رود طولانی جهان؛ بالا رفتن از کوه‌های اورست و همچنین قله‌ی ماترهورن در کولاک شدید؛ دویدن یک مایل در پنج دقیقه؛ و نواختن "کلایر دی لون" با پیانو لیست شده بود، همه‌ی آنها برآورده شدند.

زمانی که من این خبر را نوشتم، جان گودارد ۱۰۸ تا از اهداف اصلی‌اش را کامل کرده بود. یک هدف جدید، که در لیست اولیه او نبود، پرواز بمب افکن مافوق صوتی B-۱، پیشرفته‌ترین طرح نیروی هوایی آمریکا بود. آن می‌تواند با سرعتی فراتر از صوت پرواز کند و در محدوده‌ی رادارها شناسایی نشود. او در سوم نوامبر ۱۹۸۹ در آبلین تگراس بعد از موافقت وزیر نیروی هوایی پرواز را انجام داد. گودارد تا به حال در چهل و هفت نوع هواپیمای مختلف پرواز کرده است، شامل F-۴ فانتوم، F-۱۱ جنگنده-بمب افکن، و F-۱۰۶ دلتا دارت.

جان گودارد به دوازده تا از بلندترین کوهستان‌های دنیا صعود کرد، چهل مأموریت بزرگ به نواحی دوردست را رهبری کرد، به پانزده تا از خطرناک‌ترین رودخانه‌های دنیا سفر کرد، ۱۲۰ کشور را ملاقات

کرد و روی ۲۶۰ تا از قبایل اولیه مطالعه کرد.

هدفگذاری در زندگی امری حیاتی است. این کارها را نه برای تحسین دیگران بلکه برای پاداش درونی انجام دهید. شما را تبدیل به فرد، پدر یا مادر، و متخصص بهتری می‌کند. رشد مداوم واقعا اهمیت دارد. انسان باید فعالیت داشته باشد؛ و اگر نتواند بیابد، یکی خواهد ساخت.

کسی که با خود برترش همراه باشد تبدیل به انسان بزرگی می‌شود، و کسی که با خود پست‌ترش همراه باشد تبدیل به انسان کوچکی می‌شود.

زمان‌های آسایش به ندرت دستاوردهای خلاق را افزایش می‌دهد. انسان باید در جنب و جوش باشد.

کارت هدف

در بیست تا بیست و پنج سال اخیر من صدها کارت هدف درست کرده‌ام. هرگاه در مکالمه یا سمیناری صحبت می‌کنم همیشه یکی روی هر صندلی می‌گذارم. ما آزادانه آنها را به شرکت‌ها و مدیران سازمان‌ها می‌دهیم تا به کارمندانشان بدهند.

واکنش افرادی که کارت‌ها را دریافت می‌کنند جالب است. معمولا، یکی را برمی‌دارند، به آن نگاه می‌کنند، لبخند می‌زنند، و آن را دوباره پایین می‌گذارند. به نظر می‌رسید آنها فکر می‌کنند، "جالب نیست." دیگران سریعاً آن را می‌خوانند تعداد بیشتری می‌خواهند.

آن فقط یک کارت در روکش پلاستیکی بود که یک طرفش عبارتی مثبت نوشته شده بود، و طرف دیگرش جایی داشت که شخص بتواند هدفش را بنویسد. توصیه می‌کنیم که فرد کارت را در جیب یا کیفش بگذارد. آنگاه هر وقت به کارت دست می‌زند، شروع به فکر کردن درباره‌ی هدف می‌کند.

آن را امتحان کنید. در صورتی که کارت هدف را همیشه با خودتان نگهدارید و آن را بخوانید، نهایتاً هرچه روی آن نوشته باشید را به دست خواهید آورد.

تحقیقات نشان می‌دهند که تنها ۱۳ درصد از ما هدف‌هایمان را به روشنی تعیین کرده‌ایم. ۸۷ درصد از ما در زندگی هیچ جهت مشخصی نداریم. تنها ۳ درصد از ما اهدافمان را می‌نویسیم. اما همان ۳ درصد از بالاترین درآمدها لذت می‌برند. آنها زندگی هیجان انگیز و پر معنایی دارند.

اولین بار در سال ۱۹۶۱ بود که هدفم را روی یک کارت نوشتم و با خودم نگهداشتم. من متوجه شدم که مثل یک جادوی خالص عمل می‌کند. ایده‌ی کارت هدف نه تنها جالب بلکه واقعا تاثیرگذار است.

شما واقعا چه می‌خواهید؟ آیا می‌دانید؟ گر می‌دانید آن را روی یک کارت بنویسید و با خودتان همراه داشته باشید. نتایج این کار شما را شگفت زده و متعجب خواهد کرد.

اگر یک نفر با اطمینان به سمت رویاهایش حرکت کند، و تلاش کند تا زندگی را همان طور که تصور می‌کند بسازد، او با موفقیتی مواجه می‌شود که انتظارش را نداشته است.

- هنری دیوید توریو

همین حالا شروع کنید

چند سال پیش، یک فروشنده‌ی جوان ولی ممتاز نوار ضبط شده‌ی سخنرانی کشیش مینیاپولیس درباره‌ی معاهدات فروش در ایالات متحده را به من داد. او چیزی در سخنرانی‌اش گفت که فکر نمی‌کنم هیچ وقت فراموش کنم.

او گفت وقتی مراسم خاکسپاری را سرپرستی می‌کند ناراحت کننده‌ترین چیز مرگ فرد نیست، بلکه مرگ رویاهایش است.

آیا در این خط جمله‌ی درستی گفته است. به میلیون‌ها نفری فکر کنید که بدون اینکه زندگی کنند وارد قبرهایشان می‌شوند.

آنها هرگز هدفی نداشته‌اند.

خانه‌ای بوده که قرار بود بسزند ولی نساختند؛ یا شغلی که می‌خواستند شروع کنند؛ ماشینی که می‌خواستند خریداری کنند؛ سفری که می‌خواستند بروند.

شما می‌خواهید چه کار کنید؟ چه نوع انسانی باشید؟ چه چیزی داشته باشید؟ همین لحظه در ذهنتان تصور کنید آنها را انجام داده‌اید. منتظر روز دیگری برای شروع حرکت به سمت هدف‌تان نباشید.

جیمز آلن، در کتابچه‌ی قدرتمندش تو همانی که می‌اندیشی گفته است، "ممکن است شرایط شما

ناخوشایند باشد، اما اگر ایده‌آلی داشته باشید و تلاش کنید به آن برسید، قرار نیست مدتی طولانی همین طور بماند."

اینکه منتظر بمانید شرایطتان مطلوب شود را فراموش کنید. همین حالا شروع کنید. یک عبارت مکتوب و روشن از هدفتان بسازید. اهدافتان را روی کارت بنویسید و با خودتان به همراه داشته باشید و روزی چند بار آن را بخوانید. ممکن است رفتاری غیرعقلانی به نظر برسد، اما باور کنید برای هرکسی که این کار را انجام دهد جواب می‌دهد.

این عمل فقر را از ثروت، ضعف را از قدرت و ناراحتی را از خوشحالی تفکیک می‌کند.

راضی‌ترین افراد کسانی هستند که همواره اهداف پرمعنائیشان را دنبال می‌کنند.

افراد هدفمند موفق می‌شوند زیرا می‌دانند به کجا قرار است بروند. به همین سادگی.

اهداف ما فقط می‌توانند از طریق یک برنامه ریزی حاصل شوند، باید با حرارت باور داشته باشید، و مشتاقانه در طبق آن برنامه عمل کنید. مسیر دیگری تا موفقیت وجود ندارد.

شکرگذاری

یازده تا از چیزهای مورد علاقه‌ی من

متأسفانه درست است که برای بسیاری از مردم، "زندگی" چیزی است که قرار است در آینده اتفاق بیفتد. آنها همواره منتظر رسیدن آن پیشامد یا روز بزرگ هستند.

با اینکه من طرفدار اکید اهداف یا آرمان‌ها هستم، به شدت معتقدم باید تلاش کنیم آگاهانه از بسیاری از وقایع کوچک فوق‌العاده‌ای که در حال حاضر برایمان اتفاق می‌افتند با اطلاع باشیم. زندگی همین اکنون است. می‌توان و باید از آن لذت برد.

اخیرا با چیزی برخورد کردم که توسط یک دختر اسکاتلندی کوچک نوشته شده بود، با نام، " ۱۱ تا از چیزهای مورد علاقه‌ی من - شمل افراد نمی‌شود". این دختر کوچک درک کرده که چطور از چیزهای کوچکی که هر روز اتفاق می‌افتند لذت ببرد. اجازه دهید لیست او را بیان کنم.

۱. صدای خش خش برگ‌های خشک هنگامی که روی آنها راه می‌روم

۲. احساس لباس‌های تمیز

۳. آبی که در حمام جاری می‌شود.

۴. سردی بستنی

۵. باد خنک در یک روز گرم

۶. بالا رفتن از یک ارتفاع و نگاه کردن به پایین

۷. مزه عسل در دهان

۸. بوی پختن کیک

۹. کیسه آب گرم در رختخواب

۱۰. لبخند نوزاد

۱۱. بچه گربه‌ها

شما را نمی‌دانم، اما من واقعا این دختر کوچک اسکاتلندی را دوست دارم. شماره‌ی ۹، کیسه‌ی آب گرم در رختخواب، نشان دهنده‌ی این است که لیست او برای مدت‌ها قبل است، زیرا بسیاری از افراد امروزه نمی‌دانند چرا یک نفر باید کیسه‌ی آب گرم در رختخواب داشته باشد.

لیست او ایده‌ی خوبی است. همین امروز وقت بگذارید تا چنین لیستی تهیه کنید. ۱۱ تا از چیزهای مورد علاقه‌تان - نه افراد. شما متوجه خواهید شد که چنین لیستی ذهنتان را آرام کرده، تنش را آزاد می‌کند و احتمالا به شما کمک می‌کند که روی کاری که اکنون انجام می‌دهید تمرکز کنید که واقعا لذتبخش است. این چیزی است که زندگی نامیده می‌شود.

از امروز لذت ببرید!

شکرگذاری احترام ایجاد می‌کند، به ما این امکان را می‌دهد که روزانه با تجلی الهی روبرو شویم، با آن لحظات متعالی و پرهیبت که نوع تجربه‌ی ما از زندگی و دنیا را برای همیشه تغییر داده‌اند.

شکرگذاری نشانه‌ی روحی با عظمت است.

شکرگذاری زیباترین شکوفه‌ای است که از روح می‌روید.

رشد

هیچ کس هرگز نمی‌رسد

پیشنهاد می‌کنم به این فکر کنید که در زندگی کجا هستید؛ شما از موفقیت لذت می‌برید. به این فکر کنید که برای اینکه به آنجایی که می‌خواهید برسید چه کاری باید انجام دهید.

هر کاری که لازم است تا شما را به آن نقطه‌ی مطلوب برساند کافی نیست تا شما را آنجا نگهدارد. هیچ کس هرگز نمی‌رسد. شما یا موقعیتتان را بهبود می‌بخشید یا پسرفت می‌کنید.

تا به حال چند بار فرد موفق را دیده‌اید که بعد از رسیدن به نقطه‌ی اوج در شغل انتخابی‌شان موقعیت خود را از دست داده‌اند؟

ما باید با پشتکار باشیم، در کارمان استوار باشیم و به دنبال راه‌های جدید و بهتر برای رشد و توسعه‌ی موقعیتمان باشیم.

آیا تا به حال این جمله را شنیده‌اید که همه‌ی مردم می‌خواهند رشد کنند، اما همه نمی‌خواهند تغییرات لازم برای رشد را ایجاد کنند؟ این افراد از شناخت مهم‌ترین قانون باز مانده‌اند، یعنی تغییر.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ، یا سازمان‌ها، رسماً ناپدید شده‌اند، به خاطر این باور اشتباه که فکر کردند به مقصد رسیده‌اند.

من به خاطر خود تغییر، درباره‌ی آن صحبت نمی‌کنم، بلکه تغییر برای خاطر رشد. مهم نیست ما چقدر تغییر می‌کنیم، به شرطی که تغییر کنیم، بهبود پیدا کنیم و رشد کنیم.

برای ادامه‌ی حرکت مثبت در زندگی شخصی، خانوادگی و شغلی، به یک مسیر نیاز داریم که روی آن حرکت کنیم. ما باید به عنوان یک بازبینی دائمی، از خودمان سوالات عمیق و تاثیرگذار بپرسیم.

وقتی یک رشته‌ی طولانی از سوالات محرک داشته باشیم پاسخ‌ها همواره خواهند آمد. آماده و مشتاق باشید که هر تغییر سازنده‌ای که لازم است را ایجاد کنید.

بدون رشد و پیشرفت همیشگی، کلماتی مثل "بهبود"، "دست‌آورد" و "موفقیت" معنایی ندارند.

زندگی رشد است. اگر ما دست از رشد برداریم، از نظر روحی و علمی، مانند یک مرده هستیم.

عادت

چیزهای معمولی

جورج واشنگتن کارور زندگی جالبی داشت. اگر تمایل دارید از بزرگان واقعی تاریخ چیزی بیاموزید، می‌توانید از زندگی کارور چیزهای زیادی بیاموزید.

او می‌گوید، "وقتی چیزهای معمولی را به روشی غیرمعمولی انجام دهید، توجه کل دنیا را جلب می‌کنید."

عادت به انجام کارهای معمولی به روشی غیر معمولی نه تنها توجه کل دنیا را جلب می‌کند، بلکه یک زندگی جذاب برای شما را تضمین می‌کند- زندگی که پر از روزهای رضایت بخش است.

من و شما بخش عمده‌ای از هر روز را به انجام کارهای معمولی اختصاص می‌دهیم. از آنجایی که اغلب این چیزهای معمولی مهم به نظر نمی‌رسند، آنها با هر فکر کوچک انجام می‌شوند.

چیزهای معمولی به تنهایی یا در طولانی مدت خیلی مهم نیستند. اما، وقتی چیزهای معمولی را کنار هم می‌چینید، پشت به پشت هم قرار می‌دهید، آنها خیلی مهم می‌شوند. انجام آنها به روشی غیر معمولی یک آماتور را از حرفه‌ای تفکیک می‌کند.

دکتر رابرت ای راسل می‌گوید توسعه‌ی عظمت در زندگی شخص ساده است؛ هر کس می‌تواند این کار را انجام دهد. شما فقط روزانه چیزهای کوچک را به روشی عالی انجام می‌دهید. راسل و کارور در واقع توصیه مشابهی را ارائه می‌دهند.

برای آنها موثر بوده، برای شما هم همین طور خواهد بود.

همین امروز توصیه‌ی آنها را عملی کنید. متعهد شوید که هر کاری که امروز برعهده می‌گیرید به روشی غیرمعمولی انجام دهید، صرفنظر از اینکه چقدر آن کار معمولی باشد. تلاش ویژه‌ای روی آن بگذارید... قلب و روحتان را در کارتان قرار دهید و اجازه ندهید شایعات حواستان را پرت کنند. امشب وقتی به رختخواب بروید افتخار و رضایت امروztان را احساس خواهید کرد. آنگاه فردا نیز همین کار را انجام دهید.

راستی، چرا به آن عادت نکنیم؟!

هیچ شغل فرومایه ای وجود ندارد، تنها نگرش‌های فرومایه وجود دارد.

تکرار یک فکر یا عمل فیزیکی به یک عادت منتهی می‌شود، که به اندازه‌ی کافی تکرار می‌شود و تبدیل

به یک واکنش اتوماتیک می‌شود.

انسان والا در صحبت کردن فروتن ولی در عمل کردن برجسته است.

شادی

شوق زندگی

گاهی اوقات ما دورنمای ارزش کارمان را از دست می‌دهیم، و در نتیجه شوق زندگی را گم می‌کنیم - نه تنها از کارمان، بلکه از زندگی.

در اینجا ایده‌هایی برای بازیابی اشتیاق وجود دارد که می‌توانید همین امروز و برای همیشه استفاده کنید.

۱. درک کنید که هر چیزی، شغل، ازدواج و غیره، صرفنظر از اینکه در ابتدا چقدر هیجان انگیز باشد، اگر مراقب نباشید، به مرور زمان عادی خواهد شد - شاید عادی شود نه، عادی خواهد شد.

۲. به خاطر داشته باشید که باید هر روز در زندگی با عادی شدن مقابله کنید. کاری وجود دارد که می‌توانید هر روز انجام دهید - چیزی که باید انجام دهید - تا در عملکردتان شور و نشاط را حفظ کنید. این تکنیک نقش بازی کردن است. نقش‌تان را زندگی کنید یا نقش‌تان را بازی کنید.

۳. درک کنید که هیچ شغل بدون آینده‌ای وجود ندارد. هر شغلی آینده‌ای دارد، درست مانند انسان‌ها. اینکه این آینده بزرگ باشد یا کوچک کاملاً به خود شخص بستگی دارد. هیچ نقش کوچکی وجود ندارد، تنها بازیگران کوچک وجود دارند.

۴. تصویر بزرگ را ببینید (که خودتان درون آن باشید). شغل‌تان را با یک دید کلی از همه چیز ببینید. به خاطر داشته باشید، مهم نیست بقیه چه بگویند، تنها خودتان خودتان را محدود می‌کنید.

۵. نهایتاً، به پرورش توانایی‌تان ادامه دهید تا خودتان، شغل‌تان و کارتان را از دریچه‌ی چشمان مهمترین فرد یعنی مشتری ببینید.

در زمان‌های رکود و اقتصاد ناپایدار، خیلی راحت است که اجازه دهید نگرشتان دچار لغزش شود و برای خودتان متاسف شوید. دقیقاً همین زمان است که باید قوانین نگرش سلامتی را تمرین کنید تا هوشیار،

سرزنده و مشتاق بمانید.

هرگز شوق زندگی را از دست ندهید، زندگی نیز شور رو شوق خود را نسبت به شما از دست نخواهد داد.
به هر کسی که امروز می بینید یک چیز مثبت بگویید.

هیچ کار بزرگی در دنیا بدون صبر انجام نشده است.

لذت در شغل باعث تکامل کار می شود.

ایده ها

شغلستان را دوبرابر کنید

عجیب است که بیشتر افراد وقتی شروع به فکر کردن درباره ی گسترش شغلشان می کنند درگیر ایده های کوچک می شوند. تنها ۵ تا ۱۰ یا ۱۵ درصد هستند که به گسترش شغل توجه می کنند.

می خواهم به شما پیشنهاد کنم که به دوبرابر کردن شغلستان فکر کنید. درست است. آن را دو برابر کنید.

اگر رئیس هیئت مدیره ی شرکتی چند ملیتی باشید، این ایده شاید مسخره باشد. با این حال شما که در آن موقعیت نیستید. حتی اگر باشید، می توانید کارایی تان را دو برابر کنید.

یک لحظه با من فکر کنید. کار کردن روی یک ایده ی بزرگ نسبت به کار کردن روی ایده ای کوچک انرژی بیشتری نیاز ندارد، پس می توانید ادامه دهید و مطمئن باشید این نوع فعالیت ذهنی باعث ورم مغزی در شما نمی شود.

یک برگه بردارید و عکسی در بالای آن قرار دهید که نشان دهنده ی دوبرابر شدن شغل فعلی تان باشد. اگر در موقعیتی هستید که کارایی شما با پول سنجیده نمی شود، بنویسید که وقتی دوبرابر موثرتر شدید چه کار می کنید.

آنگاه بنویسید، "چطور می توانم؟" وقتی شروع کنید به فکر کردن، احتمالاً ایده هایی به ذهنتان سرازیر می شوند که می خواهند به شما توضیح دهند که چرا نمی توانید. شاید آنها درست باشند اما مخرب هستند. آنها را فراموش کنید. به خودتان بگویید که من جایی برای توجه کردن به آنها ندارم. به فکر

کردن ادامه دهید، ایده‌های مثبت جاری می‌شوند.

همه‌ی آنها را روی کاغذ بنویسید، حتی مسخره‌ترین آنها را. این ایده‌های مثبت موتور شما را برای ایده‌های بهتر روشن می‌کند. ال اسپیزیری، یکی از دوستانم از تورنتو، در دو سال با این روش، درآمدش را از ۱۸۰۰۰ دلار در سال به ۵۰۰۰۰۰ دلار در سال افزایش داد.

شرکت سمینارهای ما با همین روش در کانادا به تمام ایالات متحده، استرالیا و نیوزیلند گسترش یافت. شغلان را دوباره کنید- ایده‌ی جالبی است.

بصیرت یعنی هنر دیدن چیزی که برای دیگران قابل دیدن نیست.

تصور

هدف‌گرایان

ذهن و رویای فوق‌العاده‌ی خودتان را ابراز کنید. هدف‌گرایان خودشان را محدود نمی‌کنند. اگر خودتان را درون آن ببینید دلیلی وجود ندارد که نتوانید آرزویتان را داشته باشید. تصور یکی از شگفت‌انگیزترین قدرت‌های ذهنی است.

تمام کارهایی که هدف‌گرایان انجام می‌دهند را انجام دهید و به درستی از آنها استفاده کنید.

افرادی هستند که همواره از ریسک اجتناب می‌کنند. آنها هرگز بیش از کاری که مطمئن هستند بدون تلاش و ریسک می‌توانند انجام دهند را برعهده نمی‌گیرند. بنابراین آنها نه شادمانی را دعوت می‌کنند نه شکست را. آنها هرگز بزرگی توانایی ذهنی یا قدرت استقامت را یاد نگرفته‌اند.

برعکس، هدف‌گرایان به صورت بالقوه مسیرها را پیدا می‌کنند، مشتاقانه در جستجوی این هستند که رد پای از خود به جای بگذارند. اطمینان حاصل کنید که هدفتان به اندازه‌ی کافی بزرگ و جذاب باشد که احساسات شما را برانگیخته کند.

تنها خودتان می‌توانید تصمیم بگیرید اهدافتان چه باشند. شاید فردی دیگر، همسر، والدین، کارمند یا همکاران پیشنهاداتی بدهند، ولی این خود شما هستید که تصمیم نهایی را می‌گیرید.

هیچ فرد دیگری در سراسر دنیا وجود ندارد که بتواند برای شما هدف تنظیم کند. اجازه ندهید که دیگران این کار را انجام دهند، احتمالا برای این کار تلاش می‌کنند.

هدف شما باید چیزی باشد که بخواهید، نه چیزی که به آن نیاز دارید. هیچ الهامی در نیاز وجود ندارد؛ الهام فقط در خواستن وجود دارد. لزومی ندارد هدف منطقی باشد، در واقع اگر هدفتان کاملا غیر منطقی باشد احتمالا الهام‌های بیشتری دریافت خواهید کرد.

ممکن است مسیر هدفتان ناهموار باشد؛ پس چیزی که اهمیت دارد این است که از نظر احساسی به ایده‌ی دستیابی به هدف پایبند باشید.

تصور با تمرین رشد می‌کند، و برخلاف عقیده‌ی عموم، در یک فرد بالغ نسبت به یک نوجوان قوی‌تر است. دستاوردهای بزرگ همواره در چارچوب انتظارات بالا رخ می‌دهند.

تمایل به امنیت در مقابل هر خطر بزرگ و جدیدی مقاومت ایجاد می‌کند.

"چگونگی" خودش می‌آید

افراد ناموفق می‌دانند که بدون عملکرد بودن امن‌تر است و به ندرت باعث می‌شود آنها رشد کنند. یک لحظه کسی را تصور کنید که از رانندگی کردن تا محیط کارش اجتناب می‌کند، مگر اینکه تمام چراغ‌های رانندگی سبز باشند.

مسخره به نظر می‌رسد، درست است؟

اما شیوه‌ی زندگی بسیاری از مردم این گونه است. آنها از اینکه در ذهنشان برای مدتی طولانی با ایده‌ها سرگرم شوند اجتناب می‌کنند زیرا مطمئن نیستند که چطور باید آن ایده‌ها را اجرایی کرده یا به سرانجام برسانند.

هرگز به این خاطر که تصویر کلی را ندارید به سادگی از یک هدف نگذرید. هرگز به این خاطر که در حال حاضر تمام منابع، قدرت بشری، یا متخصصین را در اختیار ندارید که آن هدف را به واقعیت تبدیل کنند، یک رویای فانتزی را نادیده نگیرید. به اهداف عالی‌تان پایبند باشید حتی اگر در این لحظه دستیابی به آنها غیر ممکن به نظر برسد.

اگر برادران رایت تنها به این خاطر که در ابتدا نمی‌دانستند ایده‌ی ساخت هواپیما چطور کار می‌کند، برای سرمایه‌گذاری روی پروژه از کجا باید پول تهیه کنند، یا از کجا افرادی را پیدا کنند که ببینند هدف آنها در شکل فیزیکی تجلی پیدا می‌کنند، ایده‌ی باور نکردنی‌شان را فراموش می‌کردند، اکنون هواپیما وجود نداشت.

برای زندگی‌تان اهداف واضحی تعیین کنید و نگران نباشید که چطور اهدافتان ثمره می‌دهند. هدف تعیین کنید و به آن متصل شوید. فقط نتیجه‌ی نهایی را ببینید.

اگر بتوانید تصویری خلق کنید و به آن وصل شوید، نحوه‌ی انجام آن خواهد آمد. به خاطر داشته باشید، در این زمان خودتان را درگیر این مسئله نکنید که ببینید در این لحظه با این ایده راحت هستید یا نه. اکنون این موضوع هیچ اهمیتی ندارد. باور و روش انجام آن خودش می‌آید، به شرطی که پشتکار داشته باشید.

کارلایل گفته است، "تا جایی که می‌توانید ببینید به جلو بروید، وقتی به آنجا برسید متوجه می‌شود که چطور می‌توانید جلوتر بروید."

هیچ عمل بزرگی توسط افراد مردد که به دنبال قطعیت می‌گردند انجام نمی‌شود.

روایهای با شکوه ببینید، و وقتی رویا می‌بینید، به آن تبدیل خواهید شد. تصور شما به شما وعده می‌دهد که یک روز به همان تبدیل می‌شوید؛ ایده‌آل شما پیشگویی می‌کند که نهایتاً شما پرده از چه رازی برمی‌دارید.

فردگرایی

شما متفاوت هستید

هنری فورد می‌گوید، "تمام فوردها دقیقاً شبیه هم هستند، اما هیچ دو انسانی مشابه نیستند. هر زندگی جدید یک جسم جدید زیر خورشید است؛ قبلاً هرگز چیزی شبیه آن وجود نداشته، و وجود نخواهد داشت؛ او باید به دنبال تنها جرقه‌ی فردی باشد که او را از دیگر عوام متفاوت می‌کند، و رشد کند چرا که ارزش همه چیز را دارد. جامعه و مدارس شاید تلاش کنند که این کار را برای او راحت کنند؛ اما آنها

تمایل دارند که همه را در یک قالب شکل دهند، اما من می‌گویم اجازه نمی‌دهم آن جرقه گم شود؛ آن تنها ادعای حقیقی شماست که اهمیت دارد."

فورد توصیه‌ی جالبی برای ما به جای گذاشته است، و ارزش تفکر جدی را دارد.

میلیون‌ها نفر با تلاش برای اینکه همان چیزی باشند که دیگران از آنها می‌خواهند و کاری را انجام دهند که دیگران از آنها انتظار دارند، زندگی‌شان را سپری می‌کنند. آنها خودشان را درون الگوهای رفتاری قرار می‌دهند که برای افراد یا توسط افرادی طراحی شده‌اند که شخصیتی کاملاً متفاوت با خودشان را دارند.

آنها در جستجو برای تصدیق آن الگوها، درون تصاویر آینه‌ای کدر غرق می‌شوند زیرا جرقه‌ی فردیت خودشان را خاموش کرده‌اند تا از دیگران تقلید کنند. آنها که بی‌ریشه و ناراضی می‌شوند و دیوانه وار و اغلب بیهوده تلاش می‌کنند تا هویت خودشان را در محدودیت‌های بازدارنده‌ی موجودی که با ماهیت، غرایز و تمایلات درونی آنها بیگانه است، بیابند. چرا؟

شهادت می‌خواهد که قدمی به بیرون بگذارید و کارهای خودتان را انجام دهید، صرف‌نظر از اینکه اطرافیان‌تان چه می‌کنند. ما تمایل داریم که از جماعت پیروی کنیم، زیرا احتمالاً برای این کار آموزش دیده‌ایم. در مدرسه، ما را تشویق کرده‌اند که شبیه دخترها یا پسرهای خوب دیگر باشیم. آیا کار بدی بوده؟ برای بعضی‌ها بله، برای بعضی‌ها نه. برخی از افراد هرگز از آن عادت خارج نمی‌شوند و هرگز فردیت خودشان را پرورش نمی‌دهند.

همه‌ی ما افراد با شهادت را تشویق می‌کنیم و تقریباً اغلب افرادی که شهادت ندارند را بزدل می‌خوانیم. اما ارل نایتینگل از این دید به قضیه نگاه نمی‌کند. او گفته است که متضاد شهادت بزدلی نیست؛ همرنگی با جماعت است.

من معتقدم هرچه بیشتر به آن فکر کنید بیشتر با آن موافقت خواهید کرد. شهادت می‌خواهد که از جماعت خارج شد، و برخلاف هنجار عمل کرد. شهادت می‌خواهد که برای کسی که ناعادلانه مورد انتقاد قرار گرفته به پاخیزیم، نه اینکه با جماعت موافقت کنیم و همراه آنها باشیم. شهادت می‌خواهد که یک نوجوان نه بگوید، در حالی که سایر بچه‌ها وارد یک مسیر اشتباه می‌شوند.

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چه چیزی شما را متفاوت می‌کند؟ اگر فکر نکرده‌اید، باید این کار را بکنید. توصیه‌ی مرا دنبال کنید و همان کاری را انجام دهید که هنری فورد می‌گوید: "تفاوتی که لایقش هستید را پرورانید."

دفعه‌ی بعد که تشویق شدید در صف قرار بگیرید، و بازیچه باشید، بگویید نه، شهادت داشته باشید و راه

خودتان را دنبال کنید.

در همرنگی با جماعت هیچ پاداشی وجود ندارد.

راز شاد بودن در آزادی است... و راز آزادی در شهامت است.

ابتکار

حس غیر معقول

باید مراقب واژه‌هایی که اکثراً مورد سوء استفاده قرار گرفته‌اند باشید، "حس معقول" و "حس دورنی". هر دو بر مبنای استانداردهای اخلاقی زمانه و نظرات پذیرفته‌ی شده‌ی عموم هستند. "حس معقول" حقیقتاً یک جزء ارزشمند است که فراتر از تمام پیشرفت‌ها و ابتکارات قرار دارد.

مدتی قبل بود که زمین مسطح در نظر گرفته می‌شود زیرا "حس معقول" این بود که چنین چیزی را باور کنند.

ساموئل مورس نتوانست رضایت نیوجرسی را جلب کند تا قطب‌هایی برپا کند که بتواند از نیویورک به پنسیلوانیا پیام بفرستد. در این زمینه با مورس مخالفت شد زیرا این یک "حس معقول" نبود که از طریق سیم با ضربه زدن به یک دستگاه پیام ارسال کرد.

وقتی برادران رایت شروع کردند به پرواز در کیتی هاوک، شمال کارولینا، مدت زمان زیادی طول کشید تا عموم مردم باور کنند آنها واقعاً موفق شده‌اند. آن یک "حس معقول" نبود.

کمی تحقیق کنید، متوجه خواهید شد که افرادی که جرات کردند قوانین سخت اجتماعی و تصور شایستگی آن را بشکنند به شدت مورد انتقاد قرار گرفته و تنبیه شده‌اند. جامعه تضمین می‌کرد که آنها از درد "حس دورنی" رنج ببرند.

امروز، افراد می‌توانند بدون محدودیت از خورشید و ساحل لذت ببرند- "حس معقول" امروز نسبت به "حس معقول" گذشته سالم تر است.

روش فعلی زندگی ما بر مبنای استانداردهای اخلاقی است که سال‌ها قبل برچسب ناشایست و غیر ممکن

می‌گرفت- پس ما همواره در حال بهبود هستیم.

با استفاده‌ی کامل از استعدادهای خدادی‌تان خودتان را با رشد و پیشرفت بشناسید. از حس "غیر معقول" استفاده کنید.

این ترس وجود دارد که بشر به نقطه‌ای برسد که هر تئوری جدید را خطرناک بداند، هر ابتکاری را یک مشکل پیچیده، هر پیشرفت اجتماعی را اولین قدم به سمت انقلاب بداند و کاملاً از حرکت به جلو اجتناب کند.

پیشرفت و اشاعه‌ی دانش تنها نگهدار آزادی واقعی است.

متفاوت فکر کنید.

قانون جذب

ارتعاشات خوب

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که چرا برخی افراد دائماً شرایط منفی را به زندگی‌شان جذب می‌کنند، در حالی که به نظر می‌رسد برخی افراد هیچ چیز به جز شرایط زیبا را به زندگی‌شان جذب نمی‌کنند؟

اگر بخواهید از "قانون جذب" استفاده کنید، مفهوم پشت آن شامل قدرت، احتمال، و تعهد است.

شما یک مغناطیس خلاق، زنده و در حال تنفس هستید. شما این توانایی را دارید که هر آنچه که به زندگی‌تان جذب می‌کنید را کنترل کنید. چرا آگاهانه تصمیم نگیرید که تمام خوبی‌هایی که آرزو دارید را به زندگی‌تان جذب کنید؟ در تاریخ، همواره گروه‌های منتخب کوچکی از افراد وجود داشته که می‌دانستند چطور در هماهنگی با قانون طبیعی عالم هستی، یعنی قانون جذب پیش بروند.

این قانون به وضوح بیان می‌کند که شما تنها می‌توانید چیزهایی را جذب کنید که با شما هماهنگ باشند. از طریق یک میکروسکوپ به بدنتان نگاه کنید. یک توده‌ی انرژی است که در حال حرکت و ارتعاش است.

ذهن شما ارتعاش هر لحظه‌ی شما را کنترل می‌کند. شما با افکاری که انتخاب می‌کنید ذهنتان را کنترل

می‌کنید. هیچ کس نمی‌تواند کاری کند که شما به چیزی که نمی‌خواهید فکر کنید. نقش آزادی همین است.

البته مشکل بیشتر مردم از همین جا شروع می‌شود. آنها اجازه می‌دهند همه‌ی اتفاقات اطرافشان، افکارشان را تعیین کنند. نود درصد از جمعیت آرزوی مثبت ولی تفکر منفی دارند. افکار منفی آنها، آنها را در ارتعاش منفی قرار می‌دهد، و طبق قانون چیزی که به زندگی‌شان جذب می‌شود را تعیین می‌کند.

شما به عنوان موجودی خلاق دائماً با افکار مثبت و انتظار بهترین چیزها از زندگی خوبی‌ها را به زندگی‌تان جذب می‌کنید. شما لایق آن هستید.

علم یعنی روش فکر کردن فراتر از قالب دانش.

بشر به تنهایی این قدرت را دارد که افکارش را به واقعیت فیزیکی تبدیل کند، بشر به تنهای می‌تواند رویاپردازی کند و رویاهایش را به واقعیت تبدیل کند. -ناپلئون هیل

رهبری

شما می‌خواهید کدام باشید؟

مردم به خاطر جایگاه عالی‌شان رهبر نمی‌شوند. نه، رهبری واقعی بیش از اینها در بر دارد. ممکن است روئیس باشید، ممکن است روی کارت شغلی‌تان عنوان رئیس جمهور با مدیر کل باشد، اما این شما را تبدیل به یک رهبر نمی‌کند.

رهبری شامل توانایی راهبری کردن است. یک رهبر کسی است که می‌داند به کجا می‌رود و می‌تواند دیگران را متقاعد کند که همراهش بروند.

سازمانی که کمبود پول دارد می‌تواند قرض کند و شرکتی که امکانات ضعیفی دارد می‌تواند بسازد، اما اگر کمبود رهبری وجود داشته باشد، احتمال بقا برای مدتی طولانی خیلی ضعیف می‌شود.

یک رهبر استثنایی چه کسی است؟ در اینجا چند تا از خصوصیات آنها آورده شده است:

رهبران موثر آغاز کننده هستند؛ لازم نیست از آنها درخواست شود که کاری را انجام دهند. آنها می‌توانند

بدون وابستگی به محرک‌های بیرونی فعالیت‌هایشان را ادامه دهند.

فروتنی. یک فرد متکبر آخرین فردی است که می‌خواهید در اطرافتان ببینید. بیلی گراهام می‌گوید،
"کوچکترین بسته در دنیا کسی است که خود محور باشد."

کنترل احساسی. اگر هر از چند گاهی عصبانی شوید اشکالی ندارد. نداشتن کنترل است که نفوذ بسیاری
از رهبران عالی رتبه را خراب می‌کند.

شوخ طبعی. شوخ طبعی افراد را جذب می‌کند، و خندانیدن دیگران یک امتیاز مشخص است.

نگرش مثبت. همه به سمت افراد مثبت جذب می‌شوند. چه کسی دوست دارد پیرو کسی باشد که همواره
دارای روحیه‌ای ناخوشایند است و همواره به فنا و تیرگی فکر می‌کند؟ در عوض، در دنیای تاریک و
منفی، رهبران مثبت می‌درخشند و دیگران به سمت خودشان جذب می‌کنند.

دو نوع انسان در دنیا وجود دارد. یکی رهبر، و دیگری پیرو. تفاوت در پاداش این دو بسیار وسیع است.
تنها شما می‌توانید تصمیم بگیرید که چه نوع انسانی باشید.

رهبر واقعی نیازی به رهبری ندارد- همین که به راه اشاره کند راضی می‌شود.

-هنری میلر

اگر فکر می‌کنید که سوار بر اسب مضحک به نظر می‌رسید، رهبری یک گروه سواره نظام دشوار خواهد
بود.

مدیریت

ما دو نفر هستیم

یک امر بدیهی روانشناختی وجود دارد که تمام مدیران تاثیرگذار در شغل و حرفه کاملاً به آن پایبند
هستند. آنها این امر بدیهی را عمیقاً درک می‌کنند، به همین خاطر است که تاثیرگذار هستند. مردم به
ندرت به این مفهوم پایبند هستند:

همه‌ی ما دو نفر هستیم.

اولا، ما شخصی هستیم که برای اطرافیانمان بروز می‌دهیم. این نمای ظاهری است که معتقدیم به بهترین شکل چیزی که دیگران می‌خواهند ببینند را بیان می‌کند، و عمدتاً یک بازتاب آینه‌ای از اطرافیانمان است.

دوم، ما خود واقعی‌مان هستیم... کسی که به خاطر امنیت از نگاه عمیق دیگران، و اغلب از خودمان پنهان مانده است. در حالت ایده‌آل در فردی که به بلوغ و تکامل می‌رسد، این دوغانگی ناپدید می‌شود. فرد یکپارچه می‌شود، کلاً یک شخصیت در بیرون و درون وجود دارد. برای این شخص، جنگ تمام شده است؛ او به آسایش درون رسیده است و کاملاً آزاد است.

این شاید هدفی باشد که تمام مدیران تاثیرگذار آگاهانه یا ناآگاهانه برای آن تلاش می‌کنند. آنها می‌کوشند تا هر انسانی را به این هدف نهایی هدایت کنند، بنابراین کمک می‌کنند که آنها شخصیتی سازنده‌تر را بیورانند.

یک مدیر فهیم، با دانستن اینکه در اکثر مردم، این خود درونی، این هویت واقعی درونی، رابطه‌ی کمی با ظاهر خارجی که به دنیا ارائه می‌شود دارد- با درک اینکه این شخصیت درونی محافظت شده لطیف، ظریف، حساس و به شدت آسیب پذیر است، مخصوصاً به تلقیناتی که برای حذف ترس‌های واقعی درون ذهن فردی که مدیریت می‌کند طراحی می‌شوند- روی این ترس‌های حساس کار می‌کند.

مدیر یا والدین تاثیرگذار، اغلب فرد را هدایت می‌کنند تا کاملاً یا نسبتاً برخی از ترس‌هایی که برای تکامل، آسایش ذهنی، و یک انسان پربازده و موفق مانع ایجاد می‌کنند، حذف شوند.

بله، بیشتر ما دو نفر هستیم، و مدیر موفق می‌داند چطور هر دو نفر ما را به سمت یک موجود سازنده هدایت کند.

احترام به خود، دانش فردی، و کنترل نفس؛ این سه به تنهایی یک نفر را به بالاترین قدرت می‌رسانند.

-آلفرد لرد تنیسون

همانی باشید که واقعا هستید.

پند آموزان

رشته ی طلایی

سال ها قبل، چیز جالبی دیدم که خیلی سودمند بود. قدرتمندترین، موفق ترین و خدمتگذارترین افراد اغلب از کسانی که در تاریخ در گذشته اند و تفاوت ایجاد کرده اند نقل قول می کنند. کندی از لینکلن نقل می کرد، یا چرچیل از ارسطو نقل می کرد.

وقتی داشتم به این رشته ی طلایی که در سراسر زندگی آنها جاری بود نگاه می کردم و به آن فکر می کردم، یاد گرفتم که از رهبران گذشته نقل قول کنم، آنها حتما روی گفته ها و اعمال این رهبران تحقیق کرده اند.

آنها تلاش می کنند که از توصیه های مردان و زنان بزرگی که ثابت کرده اند می دانند در چه موردی صحبت می کنند، درس بگیرند. از آنجایی که تمایل دارم بسیاری از این هدفگرایان را سرمشق قرار دهم، شروع کردم به مطالعه ی زندگی و توصیه هایی که به ما داده اند. این کار را امتحان کنید.

در طول جنگ جهانی دوم، ژنرال پاتن زندگی و فلسفه ی رقیبش، فیلد مارشال رومل که نیروی ارتش را فرماندهی می کرد، مورد بررسی قرار داد. این کار برای پاتن جبران شد. او رقیبش که به روباه بیابان معروف بود شکست داد.

هر یک از اساطیر یونان توصیه ی هری امرسون فوسدیک را دنبال کردند، "هیچ اسبی به جایی نمی رسد تا زمانی که افسار شود. هیچ بخار یا گازی چیزی را به حرکت در نمی آورد مگر اینکه محبوس شود. هیچ سیل آبی هرگز به نور و برق تبدیل نشده مگر اینکه کانالیزه شده باشد. و هیچ زندگی هرگز رشد نمی کند مگر اینکه متمرکز، منظم و متعهد باشد."

مدتی در ذهنتان با این جمله بازی کنید، حتما چیزی فرا خواهید گرفت. توصیه ی فوسدیک را ملکه ی ذهنتان کنید و بر طبق آن عمل کنید، متوجه خواهید شد که چقدر می توانید موثر باشید. قطعاً نمی خواهید به عنوان یک بازنده در تاریخ به عقب نگاه کنید.

امتحان کنید و ببینید چه اتفاقی می افتد!

اگر فرهیخته هستید، کسانی که برای کارهای بزرگ تلاش می کنند را تحسین کنید، حتی اگر شکست بخورند.

ما در طبیعت هرگز چیزی را جدا نمی بینیم، بلکه با سایر چیزهایی که در کنارشان، زیر یا بالای آنها

ذهن

ماشین شگفت انگیز

می‌خواهم تصور کنید که مالک شگفت انگیزترین اتومبیلی هستید که تا به حال ساخته شده است. به خاطر یک ویژگی جادویی اصلا لازم نیست که به وسیله نقلیه دست بزنید. آن دائما در حالت عملکرد کامل است. در محیطی عاری از گرد و خاک جای گرفته است و تنها هفته‌ای یک بار آن هم زمانی که با آن به فروشگاه می‌روید تا خرید کنید، از این دارایی ممتاز استفاده می‌کنید.

حتما مسخره به نظر می‌رسد... به این حال، ما یک چیز بسیار ارزشمند داریم. اما به دلایل نامعلومی، بیشتر افراد تنها استفاده‌ای که از آن می‌کنند می‌تواند به همین مثال استفاده‌ای از اتومبیل تشبیه شود. آن چیز ارزشمند مغز ماست. سازمان دهنده، کنترل کننده، مرکز پردازش اطلاعات بدن. با اینکه تنها دو درصد از وزن بدن ما را تشکیل می‌دهد، ۲۰ درصد از منبع خون ما را مصرف می‌کند.

به نظر می‌رسد مغز بدون هیچ کمکی از طرف ما از خودش مراقبت می‌کند. اول از همه غذا می‌خورد، یعنی سهم مواد غذایی خودش را از خون برداشت می‌کند و برایش مهم نیست چه موادی باید به جاهای دیگر برود. در صورت سوء تغذیه، مغز آخرین قسمتی است که گرسنه می‌شود. مغز قدرتمندترین ابزار الکترونیکی است که تا به حال ساخته شده است.

دکتر نورمن وینسنت پیل، که مسئول پردازش داده‌های بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی بود، یک بار به من گفت که در دهه‌ی آتی اتفاقاتی می‌افتد که باعث می‌شود هر چیزی که ما اکنون در پردازش داده داریم ابتدایی به نظر برسد. به این حال، او توضیح داد که در مقایسه با مغز شما، آن چیز مانند یک اسباب بازی است.

او از هر جهت حق داشت.

شما می‌توانید از مغزتان استفاده کنید تا فکر کنید، ایده بسازید تا هر مشکلی را حل کنید. می‌توانید از آن استفاده کنید تا واقعا زندگی‌تان را تغییر دهید. مغز آنجاست و به خوبی تنظیم شده است، از خودش

مراقبت می کند و آماده است تا شما را به هر جا که می خواهید برساند.

و وقتی شما درکی از کارکردهای داخلی ضمیر خودآگاه و ضمیر ناخودآگاهتان به دست می آورید، واقعا از آن قدرت بهره می برید و می بینید که مغزتان در مقایسه با ذهننتان یک اسباب بازی است. مغز یک ایستگاه سوئیچینگ الکترونیکی است؛ ابزاری برای ذهن. ذهن بزرگترین قدرت خلقت است.

امپراطوری آینده متعلق به امپراطوری ذهن خواهد بود.

تمام دگرگونی هایی که در زندگی نیاز دارید، در انتظار تصور شما هستند. تصور کارگاه ذهن است، قادر است انرژی ذهن را به دستاورد و ثروت تبدیل کند.

ذهن یک سفینه نیست که پر شود، بلکه آتشی است که باید برافروخته شود.

پول

میلیونر شوید

دوست دارید میلیونر شوید؟ این لبخندی به چهره ی شما می آورد. اگر شبیه بیشتر مردم باشید، حتما می گوئید، بله دوست دارم - خیلی خوب است. اما باید در یک قرعه کشی برنده شوم تا میلیونر شوم.

خوب برنده شدن در قرعه کشی یکی از راه های میلیونر شدن است، اما موانعی که سر راه شما قرار می گیرند کاملا مسخره هستند.

اگر تصمیم دارید که میلیونر شوید می توانید آن موانع را از سر راه بردارید.

در آمریکای شمالی هزاران زن و مرد وجود دارند که سالانه میلیونر می شوند. هر یک از آنها قبل از میلیونر شدن یک تصویر از میلیونر شدن خودشان ساخته اند. آنها واقعا خودشان را به عنوان یک میلیونر دیده اند.

مجبور نیستید گفته های مرا در این مورد بپذیرید. در مورد میلیونر هایی که می شناسید تحقیق کنید. اگر کسی را نمی شناسید، گروه زیادی از افراد هستند که در این طبقه بندی هستند، بیوگرافی زنان و مردان میلیونر را بخوانید. به زودی متوجه خواهید شد که آنها تصادفی عضویت در این طبقه بندی را به دست نیاورده اند. آنها آگاهانه تصمیم جدی گرفتند که میلیونر شوند.

تقسیم کنید. ایده‌ی آن کم کم برایتان قابل قبول‌تر می‌شود. آنها برگه‌ی دیگری بردارید و تمام راههایی که می‌توانید به آن برسید را بنویسید.

من یک میلیون دلار با شما شرط بندی می‌کنم، شما زیرک‌تر از بسیاری از افرادی هستید که تا به حال این یک میلیون دلار را به دست آورده‌اند. تفاوت بین شما و آنها چیست.

فقط تصمیم بگیرید که این کار را انجام دهید.

شروع کنید به بازی کردن درباره‌ی آن ایده و تقریباً خیلی زود متوجه خواهید شد که یک میلیون دلار پول خیلی زیادی هم نیست.

اگر تنها برای دلایل مالی باشد، پول از فقر بهتر است.

اجازه ندهید ثروت از چنگتان خارج شود

زندگی خوب هزینه زیادی دارد. راه دیگری برای زندگی وجود دارد که هزینه‌ی زیادی ندارد، اما خیلی خوب نیست.

زندگی خوب در دنیای متریالیستیک رو به رشد امروزی هزینه دارد، اما اجازه ندهید شما را دلسرد کند، زیرا قطعاً می‌توانید از ندگی خوبی که واقعاً می‌خواهید لذت ببرید.

یک تصمیم قطعی بگیرید که تغییرات مهمی در زندگی‌تان ایجاد کنید، و به خاطر داشته باشید... پول قطعاً زندگی شما را راحت‌تر می‌کند.

باعث تاسف است که افراد فقیر ولی دارای حسن نیت می‌گویند پول برایشان مهم نیست، البته خیلی هم شایع است؛ آنها فقط می‌خواهند در زندگی‌شان کار نیک انجام دهند.

در سال ۱۹۱۰ والاس وتلز کتاب علم ثروتمند شدن را نوشت. پاسخ وتلز به همچنین جمله‌ای این بود، "اگر می‌خواهید کار نیک انجام دهید ابتدا ثروتمند شوید."

وتلز حق داشت. خوبی‌هایی که بدون پول می‌توانید انجام دهید محدود به حضور فیزیکی در یک زمان خاص است. با این حال وقتی در فراوانی پول باشید، می‌توانید فراتر از یک حضور فیزیکی به دیگران

موتورمان را روشن کنیم و ما را ترغیب کنند که به دستاوردهای بزرگتر و رشد فردی بالاتر ادامه دهیم.

این نشان‌های پیروزی می‌توانند چنین نقشی برای ما داشته باشند، اگر بخواهیم.

به عبارت دیگر، ما می‌توانیم یک اشتباه فاحش مرتکب شویم و به افتخاراتمان متکی شویم، به گذشته مغرور شویم، و دربارهی روزهای خوب گذشته که ساخته‌ایم صحبت کنیم - در حالیکه در تمام این مدت، توانایی‌های خلاقمان خاموش می‌شوند، و تمرینی که لازم دارند تا دائما در جهت برنده شدن پیش بروند را به دست نمی‌آورند.

درست است که برای تصدیق اینکه از عهده‌ی خلی کارها به خوبی برمی‌آییم به لوح یا یادبود نیاز نداریم، اما آنها می‌توانند هدفی داشته باشند. تقویت نیروی مثبت برای ما خوب است.

برای همه‌ی ما ایده‌ی خوبی است که دیوار دستاوردهایمان را چک کنیم. یک نوشته‌ی ذهنی از زمان آخرین پادشمان تهیه کنیم. آگاه باشیم که در حال حاضر چه کاری انجام می‌دهیم. خیلی راحت است که در یکنواختی و همرنگی فرو برویم و با سرعت جماعت پیش برویم.

این پادشاهها قطعاً به عنوان یک منبع ذهنی در زندگی یک نفر عمل می‌کنند. آنها همچنین می‌توانند در اواخر زندگی خاطرات دوست داشتنی را برایمان زنده کنند. بازی زندگی در زمان بین اولین و آخرین پادشاه است. سعی کنید عملکرد بعدی‌تان پادشاه دیگری در بر داشته باشد.

تصحیح خوب است، اما ترغیب بهتر است.

- یوهان ولفگانگ وون گوته

من توانایی خودم برای برانگیختن اشتیاق در میان بشر را بزرگ‌ترین دارایی‌ام می‌دانم. یک روش برای توسعه‌ی بهترین‌های درون یک نفر، تقدیر و ترغیب است.

- چارلز اسکواب

اعتماد به نفس... بدون رشد صداقت، تقدس وظایف، محافظت با ایمان و کارایی بدون خودخواهی نمی‌تواند وجود داشته باشد.

- فرانکلین دی. روزولت

تشویق کننده ی شما

اخیرا با خانم جوانی صحبت می کردم که عمیقا درگیر برنامه ی مختلف رشد فردی بود. زندگی او به سرعت در درون و بیرون در حال تغییر بود. او به دنبال توصیه ای بود درباره ی اینکه چطور یک مسئله ی خاص را به عهده بگیرد و احساس کند که شرایطش منحصر بفرد است.

بعد از اینکه به گفته های او گوش کردم دقیقا متوجه شدم که او دارد راهی را می رود که من چند سال قبل آنجا بودم. سریعا به او اطمینان دادم که شرایطش کاملا عادی است.

تقریبا همه ی افرادی که برنامه ریزی می کنند که آگاهانه کیفیت زندگی شان را بهبود ببخشند با همین مسئله ی پیچیده روبرو می شوند.

او متوجه شد که وقتی خیلی سختگیری می کرد و نیازمند یک تشویق کننده بود، با سپاه دشمن مواجه می شد.

ممکن است تعجب کنید که این جمله یعنی چه. اجازه دهید بگویم. وقتی افراد شروع می کنند که روش های مثبتی که به تازگی آموخته اند وارد عمل کنند و تغییرات بلندمدت ایجاد کنند، اغلب متوجه می شوند که انسان های زندگی شان یک مشکلی وجود دارد. آنها متوجه می شوند که برخی از افراد مهم، مثلا دوستان و خانواده، به نظر نمی رسد که تغییراتی که ایجاد می کنند را دوست داشته باشند.

یک چیز عجیب تر این است که اینها همان افرادی هستند که می گویند برای شما بهترین ها را می خواهند. اما می خواهند همان جایی که هستید بمانید... حتی اگر جایگاه شما به عنوان یک انسان یک ویرانه ی کامل و مطلق باشد. چرا؟

ساده است: افرادی که در زندگی این خانم جوان بودند عادت کرده بودند که با او به روش خاصی ارتباط برقرار کنند. یعنی ارتباط با چیزی که قبل بوده است. حالا که او تغییر کرده است، این ارتباط باید تغییر کند و اطرافیانش در مقابل تغییر مقاومت می کنند.

این باعث تضاد می شود.

بسیاری از افرادی که او فکر می کرد دوستانش هستند و برای ترسیم یک مسیر جدید در زندگی اش روی کمک آنها حساب می کرد تبدیل به سپاه دشمن شدند. او نه تنها خودش را در جنگ با عادات درونی قدیمی اش می دید، بلکه بایستی با اطرافیانش هم مشاجره می کرد.

اگر خودتان را در این موقعیت دیدید، پیشنهاد مرا انجام دهید: ادامه دهید! تشویق کننده‌های شما شاید خیلی نزدیک باشند. شما افرادی را خواهید یافت که شبیه شما باشند و بخواهند خودشان را بهتر کنند و بخواهند به شما کمک کنند رشد و پیشرفت کنید. شما نهایتاً یک گروه مثبت‌تر و حمایت کننده‌تر را به زندگی‌تان جذب می‌کنید و موفق خواهید شد.

کمک‌های دوستانمان کمک زیادی به ما نمی‌کنند، بلکه اطمینان از وجود آنهاست که برای ما کمک کننده است.

-اپیکوروس

موانع

مسیر پر از مانع

همه‌ی انسان‌ها در زندگی با موانع مواجه می‌شوند. نکته‌ی یک زندگی موفق غلبه بر موانعی است که ظاهر می‌شوند.

می‌توانم به وضوح به خاطر بیاورم که در حال آموزش دیدن در نیروی دریای بودم. ما در یک ساعت مسخره با زحمت از رختخواب جدا می‌شدیم و در سرما به سمت یک مسیر پر از مانع رژه می‌رفتیم.

در آن زمان خیلی جوان بودم و هرگز درک نمی‌کردم که نیروی دریایی چه کار می‌کند و چرا این کار را می‌کند. بعده متوجه شدم که گویا دولت ما افرادی را استخدام کرده بود که یک رگ سادیسمی در شخصیتشان داشتند، و به آنها پول می‌داد تا این مسیرهای پر مانع را طراحی کنند.

من صادقانه متوجه شدم که آنها در تلاش برای کشتن ما هستند.

امروز که به عقب نگاه می‌کنم، که نسبت به آن زمان عاقل‌تر و ثروتمندتر هستم، درک می‌کنم که آنها در تلاش بودند که ما را قوی‌تر کنند و از ما پسران مرد بسازند. موانع باعث می‌شوند من و هم‌تایانم با چیزی درونمان تماس پیدا کنیم که نمی‌دانستیم. چیز دیگری وجود دارد که ارزش واقعی دارد و من امروز می‌توانم ببینم که چند سال قبل کاملاً اشتباه می‌کردم. با اینکه همواره قبل از رژه‌ها یک دشمنی خاصی با همه احساس می‌کردم، اما آن گروه هنگام بازگشت پر اشتیاق بودند- خسته اما پر اشتیاق. ما یک کار

مهم انجام داده بودیم؛ ما بر موانع غلبه کردیم. رهبرانی که قبل از رژه آنها را سادیسمی می خواندیم، هنگامی که با پیروزی بازگشتیم، ناگهان به مردان خوبی تبدیل شدند. آنها همان کسانی بودند که ما به آنها می خندیدیم و مسخره شان می کردیم.

اگر در شرایطی هستید که به نظرتان یک مسیر پر از مانع است، به جلو حرکت کنید تا بر موانع مواجه شوید. بر آنها غلبه کنید، تضمین می کنم که شما خودتان را به عنوان فردی قوی تر، عاقل تر و شادتر خواهید دید.

اگر مانعی در زندگی وجود نداشته باشد، توانمندی شگفت انگیز تجربه ی انسانی یک لذت پر ارزش را از دست خواهد داد. اگر هیچ دره ی تاریکی برای عبور وجود نداشته باشد لحظه ی رسیدن به قله آنقدرها هم فوق العاده نخواهد بود.

من متوجه شده ام که موفقیت نه با جایگاهی که فرد در زندگی به آن رسیده، بلکه با موانعی که در هنگام تلاش برای موفقیت بر آنها غلبه کرده باید سنجیده شود.

- بوکر تی. واشنگتن

عملکرد یعنی شخصیت.

فرصت

برای سی روز آینده

جرج برنارد شو می گوید، "مردم همواره شرایط را مورد سرزنش قرار می دهند؛ من اعتقادی به شرایط ندارم. افرادی که در این دنیا پیشرفت می کنند کسانی هستند که بیدار می شوند و به دنبال شرایطی می گردند که می خواهند و اگر آن را نیابند آن را می سازند."

می خواهم پیشنهاد کنم که از امروز تا سی روز آینده، تلاش کنید که روی شرایطتان کنترل داشته باشید.

میلیون ها نفر روزانه فرصت های طلایی را از دست می دهند زیرا اجازه می دهند شرایط آنها را از انجام کاری که باید انجام دهند تا به چیزی که می خواهند برسند، بازدارد.

هرگاه متوجه این فکر یا گفته در خودتان شدید، "دوست دارم این کار را انجام دهم، اما نمی توان زیرا..." بدانید که هرچیزی بعد از "زیرا" شرایط است، و زمانی که این کلمات را ادا می کنید، اجازه داده اید شرایط بر شما مسلط شود.

دو روز قبل با مدیر اجرایی مسئول یک سازمان فروش معروف صحبت می کردم. او توضیح داد برای در آن سال ۱۵ درصد کاهش سهام داشتند. وقتی از او پرسیدم که برای جبران این کمبود چه برنامه ای دارند او به سرعت پاسخ داد که نمی توانند. او شروع به توجیه کرد.

شان فوجیموتو، ژیمناست ژاپنی با یک پای شکسته در گچ از ران تا انگشت پا، برنده ی مدال طلای المپیک در مونتریل بود. او اجازه نداد شرایط او را از تحقق رویایش باز دارد.

در سال ۱۹۵۰ دلیل خوبی وجود داشت که نمی توانستید یک کامپیوتر قدرتمند را درون کیفتان قرار دهید. یک نفر این ایده را باور نکرد- امروز شما می توانید یک کامپیوتر را در کیف حمل کنید.

هدفگرایان واقعی باعث می شوند همه چیز به وقوع بپیوندد زیرا اجازه نمی دهند شرایط آنها را متوقف کند.

دستآورد مهم آپولو این بود که نشان داد انسانیت برای همیشه در قید و بند این سیاره نیست و آرزوهای ما فراتر از آن می روند و فرصت های ما نامحدود هستند.

- نیل آرمسترانگ

وقتی تصمیم بگیرید، عالم هستی همکاری می کند تا آن را محقق کند.

بشر زاده ی شرایط نیستند، شرایط زاده ی بشر است. ما نمایندگانی آزاد هستیم، قدرت بشر بسیار قدرتمندتر از ماده است.

ببینید کجا هستید

"وعده ی موقعیت های بهتر" عبارتی است که بیشتر ما در اوایل زندگی به آن فکر کردیم و استفاده کردیم. می خواهم بگویم، کسی که حقیقت وعده ی موقعیت های بهتر را درک کرده باشد فردی کمیاب است. به نظر می رسد که این امید همیشه در همه ی افراد وجود دارد که فرصت ها در جاهای دیگر بهتر هستند.

هرگاه متوجه این فکر یا گفته در خودتان شدید، "دوست دارم این کار را انجام دهم، اما نمی توان زیرا..." بدانید که هرچیزی بعد از "زیرا" شرایط است، و زمانی که این کلمات را ادا می کنید، اجازه داده اید شرایط بر شما مسلط شود.

دو روز قبل با مدیر اجرایی مسئول یک سازمان فروش معروف صحبت می کردم. او توضیح داد برای در آن سال ۱۵ درصد کاهش سهام داشتند. وقتی از او پرسیدم که برای جبران این کمبود چه برنامه ای دارند او به سرعت پاسخ داد که نمی توانند. او شروع به توجیه کرد.

شان فوجیموتو، ژیمناست ژاپنی با یک پای شکسته در گچ از ران تا انگشت پا، برنده ی مدال طلای المپیک در مونتریل بود. او اجازه نداد شرایط او را از تحقق رویایش باز دارد.

در سال ۱۹۵۰ دلیل خوبی وجود داشت که نمی توانستید یک کامپیوتر قدرتمند را درون کیفتان قرار دهید. یک نفر این ایده را باور نکرد- امروز شما می توانید یک کامپیوتر را در کیف حمل کنید.

هدفگرایان واقعی باعث می شوند همه چیز به وقوع بپیوندد زیرا اجازه نمی دهند شرایط آنها را متوقف کند.

دستآورد مهم آپولو این بود که نشان داد انسانیت برای همیشه در قید و بند این سیاره نیست و آرزوهای ما فراتر از آن می روند و فرصت های ما نامحدود هستند.

- نیل آرمسترانگ

وقتی تصمیم بگیرید، عالم هستی همکاری می کند تا آن را محقق کند.

بشر زاده ی شرایط نیستند، شرایط زاده ی بشر است. ما نمایندگانی آزاد هستیم، قدرت بشر بسیار قدرتمندتر از ماده است.

ببینید کجا هستید

"وعده ی موقعیت های بهتر" عبارتی است که بیشتر ما در اوایل زندگی به آن فکر کردیم و استفاده کردیم. می خواهم بگویم، کسی که حقیقت وعده ی موقعیت های بهتر را درک کرده باشد فردی کمیاب است. به نظر می رسد که این امید همیشه در همه ی افراد وجود دارد که فرصت ها در جاهای دیگر بهتر هستند.

من شک دارم که این ویژگی منحصر بفرد انسانی یا ضعف نفس ریشه‌ی تمام اکتشافات باشد. باید تایید کرد که واقعا ناراحت کننده است که بسیاری از افراد زمان زیادی را روی فکر کردن به موقعیت‌های بهتر صرف می‌کنند و هرگز خودشان را به درستی تحسین نمی‌کنند.

وقتی به کارهای دیگران نگاه می‌کنیم و آرزو می‌کنیم کاش جای آنها بودیم، دیگران هم آرزو می‌کنند که کاش جای ما بودند.

اغلب مردم به من می‌گویند که آرزو داشتند کاری که من انجام می‌دهم را انجام دهند. وقتی به گذشته‌ی خودم نگاه می‌کنم، به خاطر می‌آورم که از حصار چمنزار خودمان بالا می‌رفتم تا خارج شومف زیرا موقعست دیگران فریبده‌تر بود. زمانی که دوباره به داخل برگشتم، گشت و گذار کوچک من تقریبا چندصد دلار هزینه و یک کبود شدگی دربرداشت. ظاهرا موفقیت همواره در روند کاری دیگران ساده‌تر به نظر می‌رسد.

من نمی‌گویم که نباید تغییر کنیم. اغلب یک تغییر کامل می‌تواند موثر باشد.

اما، قبل از تغییر، باید زمانی صرف کنیم و با دقت به کاری که اکنون انجام می‌دهیم نگاه کنیم. ناپلئون هیل گفته است نباید به دنبال فرصت باشیم بلکه درست همین جایی که هستیم قدرت درک خود را بالا ببریم و آن را با آغوش گرم بپذیریم.

این احتمال وجود دارد که کاری که شما انجام می‌دهید پر از فرصت‌هایی باشد که فرد دیگری از آنها نفع ببرد. با تجربیاتی که به دست آورده‌اید، می‌توانید پلکانی به سمت چیزهایی که می‌خواهید بسازید. "خواستن" کلمه‌ی کلیدی است.

شما در حال حاضر درست در وسط زمین‌های الماس خودتان هستید.

فرصت‌های کوچک اغلب شروع کارهای عالی هستند.

اگر نگرشمان را تغییر دهیم، نه تنها زندگی را متفاوت می‌بینیم، بلکه خود زندگی نیز متفاوت می‌شود.

دو قلم مو

"یک چینی از دو قلم مو استفاده کرد تا کلمه‌ی بحران را بنویسد. یک قلم مو در ارتباط با خطر، و یکی

برای فرصت. در یک بحران، از خطر آگاه باشید، اما فرصت را دریابید."

بحران بیشتر از هر چیزی فرصتهایی برای رشد آگاهی فراهم می‌کند. وقتی با این نگرش به هر بحران نزدیک شوید، از دل هر موقعیتی فرصت‌ها را بیرون می‌کشید و از آن نفع می‌برید. این نگرش همچنین یک سکوی ذهنی برای شما ایجاد می‌کند که به رشد ادامه دهید.

همه دارای مشکلاتی هستند و تولیدکنندگان واقعی بحران‌هایی دارند. در این صورت با خردمندی و قدرت ذهنی به دنبال فرصت می‌گردند. بسیاری از رهبران با این کیفیت‌ها متولد نمی‌شوند، اما آنها را در خودشان پرورش می‌دهند. عامل مهم این است که چطور با بحران دست و پنجه نرم کنید.

بیشتر شخصیت‌های عمومی باید از نظر ذهنی قوی باشند. زندگی آنها دائماً مورد بررسی و انتقاد قرار می‌گیرد. برای بسیاری از افراد این یک بحران غیر قابل تحمل است. اما، برای شخصیتی که اهداف والا و آرزویی استوار برای رسیدن دارد، انتقاد عمومی ناخوشایند است اما به عنوان بخش ضروری تجربه‌ای که نیاز دارند دیده می‌شود.

الماس در حالت طبیعی یک قطعه ذغال ناهموار است. تنها از طریق خراشیدن تبدیل به یک جواهر زیبا می‌شود.

"بحران": دو قلم مو. یکی برای خطر، یکی برای فرصت. از خطر آگاه باشید، اما فرصت‌ها را دریابید.

توصیه‌ی عالی است. از بحران‌ها دوری نکنید. شما را تبدیل به یک انسان قوی خواهند کرد.

فرصت اغلب با لباس بدشانسی یا شکست موفقتی جلو می‌آید.

-ناپلئون هیل

تنها شهادت است که خون زندگی را به قرمز براق تغییر می‌دهد. با شجاعت زندگی کنید و یک چهره‌ی شجاع به بدقابالی نشان دهید.

اگر فرصت در نمی‌زند، یک در بسازید.

الگوها

نرم افزار را تعویض کنید!

حدود نود درصد از جمعیت ما سال به سال نتایج مشابهی دریافت می کنند.

این برای دانش آموزان مدرسه و شاغلان نیز درست است. اگر بهبودی در کارایی افراد وجود داشته باشد، معمولاً کم است - فقط در حد یک نقطه‌ی کوچک روی صفحه، که آنقدری نیست که تفاوت اساسی در زندگی فرد ایجاد کند.

آیا مشکلی وجود دارد؟ یک مشکل عظیم! به نام الگوها.

الگوها می‌توانند به برنامه‌ای که در مغز شما نصب شده متصل باشند. اما شما می‌توانید آن نرم افزار را تعویض کنید!

در درون همه‌ی ما یک قدرت نامتناهی در جریان است، و اگر به ما آموخته می‌شد که در وهله‌ی اول قدرت ذهنی برترمان را پرورش دهیم، درک می‌کردیم که چطور و چرا همه چیز امکان پذیر است. شما قرار است که به وضوح درک کنید که تنها تغییر بخش کوچکی از الگوهای قدیمی می‌تواند تفاوت عظیمی در نتایج به وجود بیاورد که بتوانید از تمام جنبه‌های زندگی لذت ببرید.

به حوزه‌هایی از زندگی‌تان فکر کنید که پول در آنها تاثیر گذار است. تصور کنید الگوی خودتان را در آن تغییر می‌دهید تا اساساً قبل از پایان سال درآمد خود را افزایش دهید.

اگر در ملاقات با افراد دچار مشکل هستید، الگویتان را تغییر دهید به این ترتیب ملاقات با افراد آسان و لذت بخش خواهد بود، قطعاً روی زندگی شما تاثیر گذار خواهد بود.

اینها تنها دو مثال از صدها مثالی هستند که می‌توانند همین امروز در زندگی شما صورت بگیرند.

تا زمانی که الگوها تغییر نکنند تغییر دائمی در زندگی شما رخ نخواهد داد.

یک یا دو عقیده‌ی محدود کننده که بخشی از الگوی شما است را انتخاب کنید و آن را با عقیده‌ای تعویض کنید که به شما آزادی بدهد.

آگاهانه آن افکار جدید را در سرتان نگهدارید، و طوری عمل کنید که گویی آن افکار در پایه و اساس زندگی‌تان ریشه کرده‌اند.

قبل از اینکه متوجه شوید، زندگی شما شروع به طرز چشمگیری تغییر خواهد کرد!

برای بقای بشر نیاز به یک حالت فکری جدید داریم.

پشتکار

تنها تفاوت

در کتاب کلاسیک ناپلئون هیل به نام فکر کن و ثروتمند شو، یک فصل کاملاً به پشتکار اختصاص داده شده است. هیل می‌گوید، "شاید مفهوم اسطوره‌ای برای واژه‌ی پشتکار وجود نداشته باشد، اما پشتکار چیزی است که کربن را از استیل متمایز می‌کند.

یک لحظه دوباره‌ی تمام دستاوردهای گذشته‌تان فکر کنید، شما متوجه خواهید شد که پشتکار در آن موفقیت نقش اساسی داشته است. ناپلئون هیل دوباره‌ی بسیاری از موفق‌ترین افراد جهان مطالعه کرد. او می‌گوید تنها کیفیتی که توانست در هنری فورد و توماس ادیسون پیدا کند که در هیچ کس دیگری نتوانسته بود بیابد پشتکار بود. این مردان اغلب به اشتباه به عنوان سنگدل و خونسرد شناخته شده بودند. این درک اشتباه باعث شد عادت دنبال کردن برنامه‌هایشان با پشتکار تقویت شود.

میلت کمپبل یکی از دوستان من بود؛ ما ساعات زیادی را با هم می‌گذرانیدیم. میلت به عنوان مسابقه دهنده در ورزشهای ده گانه‌ی دو میدانی به بازی‌های المپیک فنلاند رفت. متأسفانه، مردی که چهار سال پیش برنده‌ی مدال طلا شده بود، به یک مدال قانع نبود؛ باب متیوس مدال دوم را می‌خواست. میلت باید مدال نقره را قبول می‌کرد.

ولی، میلت عادت پشتکار را در خودش ایجاد کرده بود، و چهار سال بعد در ملبورن استرالیا، او مدال طلا را از آن خود کرد.

میلت بارها گفته بود، "در مدرسه افرادی بودند که ورزشکاران بسیار بهتری از من بودند، اما آن را رها کردند."

من حدود یک چهارم قرن روی زندگی افراد موفق تحقیق می‌کردم و متقاعد شدم که تنها تفاوتی که بین شما و ادیسون، فورد، کمپبل، یا هر فرد موفق دیگری پشتکارش بوده است.

روای انجام چه کاری را در زندگی‌تان دارید؟ آن را انجام دهید. همین حالا شروع کنید و هرگز متوقف نشوید. عظمتی در شما وجود دارد. اجازه دهید خارج شود. پشتکار داشته باشید.

موفقیت یعنی افتادن در ورطه‌ی شکست بدون از دست دادن اشتیاق.

بهترین راه همواره در درون وجود دارد.

زندگی متناسب با شهامت یک نفر گسترش می‌یابد یا نقصان می‌یابد.

شروع ضعیف، پایان خوب

قطعا هزاران مرد و زن وجود دارند که یک زندگی تاریک و نامفهوم را گذرانده‌اند، زیرا دانش آموزان خوبی در مدرسه نبودند. آنها نمرات ضعیفی می‌گرفتند، کارنامه‌ی آنها نشان می‌داد که متاسفانه مردود شده‌اند. متاسفانه، آنها اجازه دادند نمرات ضعیفشان به عنوان بخشی از تصویر شخصی‌شان ثبت شود و همچنان در سال‌های بعد هم خودشان را مردود بدانند.

این افراد هرگز تلاش نکردند که یک کار خوب یا جایگاهی جذاب در یک سازمان پویا پیدا کنند. آنها هرگز تلاش نکردند که شرکت خودشان را راه اندازی کنند، و آن را طوری بسازند که ارزش واقعی داشته باشد، فقط به خاطر تصویر شکستی که از خودشان داشتند.

اگر شما هم این طور هستید، پس توجه کنید، زیرا اخیرا داستانی از مردی خواندم که دانش آموز ضعیفی بود. احتمالا با نام او آشنا هستید. در واقع، نام او شاید به اتومبیل شما پیوند خورده باشد.

او در مدرسه نمرات ضعیفی می‌گرفت اما اجازه نمی‌داد این موضوع ناراحتش کند، زیرا می‌گفت دنیای او در جای دیگری شکوفا می‌شود- در موتورها، ماشین‌ها و دوچرخه‌ها. او نه تنها دانش آموز ضعیفی بود بلکه به خاطر اینکه پسر ظریفی بود در ورزش هم خوب عمل نمی‌کرد و مورد تمسخر قرار می‌گرفت. این تنزل رتبه در او معکوس شد و جایش را به تمایل شدید به موفقیت داد. و او موفق شد.

در اینجا پنج قانون شخصی موفقیت وجود دارد که انی مرد استفاده کرد:

• همیشه جاه طلب و سرزنده باشید.

• به تئوری‌های معقول احترام بگذارید، ایده‌های جدید بیابید و برای بهبود بازدهی زمان صرف کنید.

• از کارتان لذت ببرید و شرایط کاری را تا حد ممکن مطلوب و دوست داشتنی بسازید.

• همیشه در جستجوی یک رستم کاری ملایم و هماهنگ باشید.

• همواره ارزش تحقیق و کار سخت را به خاطر بسپارید.

بیشتر افراد موفق که من می‌شناسم از یک شروع ضعیف اوج گرفته‌اند. اگر شما نیز همین طور شروع کردید، اجازه ندهید چیزی شما را متوقف کند.

به هر حال، هر وقت نام هوندا را شنیدید، اجازه دهید این داستان برایتان یادآوری شود. نام آن مرد هوندا بود.

هیچ چیز در این دنیا نمی‌تواند جای پشتکار را بگیرد. حتی استعداد: هیچ چیز عادی‌تر از انسان‌های ناموفق با استعداد نیست. نبوغ هم نمی‌تواند: نوابغی که پاداشی دریافت نکرده‌اند همواره مثال زده می‌شوند. تحصیلات هم همین طور: دنیا پر از تحصیل کرده‌های بیکار است. پشتکار و مصمم بودن به تنهایی تمام قابلیت‌ها را ایجاد می‌کنند.

شکست اهمیتی ندارد. پذیرش شکست خودتان شهادت می‌خواهد.

قدرت فردی

مقاومت را رها کنید

این جمله را زیاد می‌شنویم، "زندگی قطعا عجیب است" و همین طور است. زندگی چیزی نیست که بتوانید ببینید، بشنوید، بو کنید، بچشید یا لمس کنید. زندگی چیزی است که شما تجربه می‌کنید؛ چیزی که در افراد مختلف در درجات بالاتر یا پایین‌تر دیده می‌شود.

چیزی که من و شما زندگی می‌خوانیم همان قدرت فردی است که درون ما جریان دارد. زندگی ما می‌تواند تو خالی و بدون عمق دیده شود، یا می‌توانید سرزنده و پر اشتیاق باشد.

قدرت فردی که ما آن را زندگی می‌دانیم، مانند الکتریسیته کار می‌کند. هیچ کس نمی‌داند الکتریسیته چیست؛ ما تنها با دانش کمی آن را می‌شناسیم.

قانونی در الکتریسیته وجود دارد که قانون اهم نامیده می‌شود. این قانون می‌گوید مقدار جریانی که در

یک مدار الکتریکی جاری می‌شود همواره نسبت عکس با مقاومت مدار دارد. به عبارت دیگر، مقاومت کمتر، جریان بیشتر، مقاومت بیشتر جریان کمتر. نه تنها شما می‌توانید جریان الکتریسیته را کم یا زیاد کنید، بلکه می‌توانید آن را در راه مفید یا مخرب استفاده کنید.

در مورد قدرت یا همان زندگی نیز این نکته صدق می‌کند. شما ابزاری هستید که قدرت زندگی در آن جاری می‌شود. مقاومت جریان را محدود می‌کند. نام‌های مختلفی برای مقاومت در شما وجود دارد - شک، انکار، ترس، نگرانی - که به میزان چشمگیری جریان زندگی را در شما محدود می‌کند.

مقاومت را حذف کنید تا این توان بتواند یک انسان کاملاً جدید در شما بسازد. این قدرت زندگی به طرز عجیبی به باورها، نگرش‌های ذهنی و تجربیات شما واکنش نشان می‌دهد.

به اطراف خود نگاه کنید. شما خواهید دید که زندگی کمی در برخی از افراد جاری است و برخی دیگر سرشار از درخشش زندگی هستند. مقاومت را حذف کرده و زندگی کنید.

تقدیر ارتباطی به شانس ندارد. بلکه به انتخاب مربوط می‌شود. چیزی وجود ندارد که منتظرش باشید، بلکه چیزهایی وجود دارند که باید به آنها دست پیدا کنید.

دور نما

نگاه با چشمان خدا

این قطعه در ارتفاع ۳۷۰۰۰ فوت در بالای ایالت کنتاکی نوشته شده است. من از نشویل به سمت تورنتو سفر می‌کردم و همان کار همیشگی‌ام را در طول مسافرت انجام می‌دادم، داشتم به پایین نگاه می‌کردم و فکر می‌کردم از این بالا چقدر همه چیز متفاوت به نظر می‌رسد.

ناگهان، داستان زیبایی که چند سال پیش در یک نوار کاست الهام بخش شنیده بودم را به خاطر آوردم. آن داستان با افکار فعلی‌ام بسیار هماهنگ بود.

مولف به شعری به نام "نگاه با چشمان خدا" اشاره می‌کند که توسط دُن بلندیگ نوشته شده است. ظاهراً بلندیگ هنگامی که در پرواز بوده چنین شعری را نوشته است.

گوینده آن کاست الهام بخش به یک ضرب المثل فارسی قدیمی اشاره می‌کند که درباره‌ی یک حشره‌ای روی قالیچه است و نگاه از چشمان خدا را به نگاه از چشمان حشره ارتباط می‌دهد.

اگر حشره می‌توانست خودش را از قالیچه‌ی ایرانی بلند کند، چیزی که از نظرش یک مشکل بزرگ بود، در واقع یک بافت بسیار زیبا بوده است. اگر بالاتر می‌رفت، می‌دید که گره‌هایی که به خوبی بافته شده‌اند بخش ضروری یک الگوی واقعا با شکوه هستند.

وقتی در کنتاکی به پایین نگاه می‌کردم، این داستان به ذهنم خطور کرد. بارها فکر کرده‌ام که ما مانند آن حشره روی قالیچه زندگی می‌کنیم، از یک مشکله به مشکل دیگر کشانده و پرتاب می‌شویم، و در جستجوی خرده نانی هستیم، و در طول روز از ندگی و سختی آن شکایت می‌کنیم.

اگر بتوانیم آرام شویم و خودمان را فراتر از مشکلات ببریم، چیزی که حشره‌ی کوچک توانایی ذهنی انجامش را ندارد، می‌توانیم زندگی خود را از یک دیدگاه کاملا متفاوت ببینیم.

اگر اتفاقی افتاده که امروز سردرگم هستید، دلیل مشکل شما احتمالا نگاه از چشمان حشره است.

آرام شوید، و در ذهنتان به چشمان خدا بروید. ببینید که زندگی واقعا چقدر با شکوه است.

من معتقدم همه باید یک تصویر وسیع از نوع کارکرد جهان هستی و جایگاه خودشان در آن داشته باشند. این آرزوی اصلی انسان‌هاست. این کار نگرانی‌های ما را به دوردست‌ها می‌برد.

- استفن هاوکینگ

هرکس محدودیت‌های میدان دید خودش را به محدودیت‌های دنیا نسبت می‌دهد.

اگر دریجعی ادراک پاک باشد، همه چیز برای بشر نامتناهی به نظر می‌رسد.

- ویلیام بلیک

تفکر مثبت

می‌تواند خوب پیش برود

هر بار که قانون مورفی را می‌شنوم، فکر می‌کنم که چقدر این قانون منفی است: "اگر چیزی بتواند اشتباه پیش برود، همین طور خواهد شد." چه شیوه‌ی ناراحت کننده‌ای برای نگاه به زندگی، متأسفانه این قانون در زندگی بسیاری از افراد در جریان است.

آیا راهی وجود ندارد که ما از تاثیر قانون مورفی روی خودمان اجتناب کنیم؟ خوب، وجود دارد و من آن را یافته‌ام.

ذهنتان را آماده کنید تا سمت دیگر سکه را بپذیرد- برعکس قانون مورفی. هر چیزی یک متضاد دارد:

"اگر چیزی بتواند خوب پیش برود، پس همین طور خواهد شد."

می‌خواهم قانون پراکتور را بیان کنم. نکته‌ای وجود دارد که متوجه شوید چطور این زیبایی را در زندگی‌تان به جریان بیندازید.

من نیز متوجه آن شده‌ام.

اگر نوشته‌های استاد ادبیات آلمانی یوهان ولفگانگ گوته را مطالعه کنید، جواب را خواهید یافت. من آن را نقل می‌کنم:

"لحظه‌ای که یک نفر کاملاً به خودش متعهد می‌شود، آنگاه مشیت الهی نیز حرکت می‌کند. هر اتفاقی برای کمک به شخص رخ می‌دهد، اتفاقاتی که در غیز این صورت هرگز نمی‌افتادند. جریان کاملی از وقایع بعد از لحظه‌ی تصمیم‌گیری آغاز می‌شوند، و تمام پیشامدهای نادیدنی و ملاقات‌ها و همکاری‌های مادی به کمک آن شخص برخاسته می‌شوند، طوری که هیچ کس نمی‌توانسته تصورش را بکند."

منصفانه است که بخش مثبت را قانون گوته بنامیم: "اگر چیزی بتواند خوب پیش برود، پس همین طور خواهد شد." او همچنین با این جمله به ما هشدار می‌دهد، "وقتی فردی متعهد می‌شود، یک تردید وجود دارد، این احتمال ناکارآمدی و پسرفت وجود دارد."

اگر دانش آموز هستید، به خودتان متعهد شوید که دانش آموز ممتاز شوید. اگر فروشنده هستید، خودتان را به یک درآمد ماهانه متعهد کنید. در هر کاری که انجام می‌دهید بهترین باشید. هدف‌تان این باشد که به اوج برسید. متعهد شوید و خوشبخت شوید.

و به خاطر داشته باشید، اگر چیزی بتواند خوب پیش برود، حتماً همین طور خواهد شد.

هرج و مرج در هر چیز پیچیده‌ای وجود دارد. با احتیاط لازم تلاش کنید.

هیچ شانس، تقدیر و سرنوشتی وجود ندارد که بتواند تصمیم محکم یم روح مصمم را به تعویق بیندازد یا در معرض خطر قرار دهد یا کنترل کند.

قانون تضادها

آیا تا به حال توجه کرده‌اید که هر چیزی دو جنبه دارد؟

به دستان خود نگاه کنید. دارای قسمت جلو و پشت است. بدن شما قسمت چپ و راست دارد. اتومبیل یا اتاق شما درون و بیرون دارد. شما احتمالا نمی‌توانید یکی را بدون دیگری داشته باشید.

عالم هستی قانونمند که شما جزئی از آن هستید همین طور است. کل هستی توسط قوانین کنترل می‌شود.

اخیرا دکتر ورنر وون براون گفته است قوانین طبیعی هستی آنقدر دقیق هستند که امروزه در ساختن سفینه فضایی، فرستادن یک شخص به ماه، و زمان بندی فرود با دقت کسری از ثانیه مشکلی نداریم.

قانونی که می‌خواهم درباره‌اش صحبت کنم، قانون دو قطبی، یا قانون تضادها است. اگر تا بالای یک ساختمان راه زیادی باشد، تا پایین آن هم راه زیادی وجود دارد. اگر از نقطه‌ی الف به ب یک مایل باشد، از نقطه‌ی ب به الف هم یک مایل هست.

آنها نه تنها متضاد هستند، بلکه هم اندازه و متضاد هستند.

هرچیزی که امروز در زندگی شما اتفاق می‌افتد یا مثبت به نظر می‌رسد یا منفی. به خاطر داشته باشید که هر اتفاقی که می‌افتد باید یک وجه مثبت داشته باشد.

به نظر می‌رسد ذهن اکثر مردم طوری برنامه ریزی شده است که به جنبه‌ی منفی زندگی توجه می‌کنند، و متأسفانه بخش مثبت را انکار می‌کنند.

همین حالا تصمیم بگیرید که امروز هر اتفاقی افتاد به جنبه‌ی مثبت آن توجه کنید. به خاطر داشته باشید... در هر چیزی منفعتی وجود دارد. این کار را دوباره فردا و روزهای آینده انجام دهید تا دیدن جنبه‌ی مثبت در هر روز تبدیل به عادت شما شود.

احساس بهتری پیدا خواهید کرد. بازدهی بیشتری خواهید داشت. دوستان بیشتری خواهید داشت. هیچ چیز خوب یا بدی وجود ندارد، بلکه تفکر از آن خوب یا بد می‌سازد.

ویلیام شکسپیر

توانایی

آن را هدر ندهید

ویلیام جیمز حدود هزار سال پیش زندگی می‌کرد. او دانش آموزی عالی و معلم رفتار انسانی بود. بیش چیزهایی که جیمز درس می‌داد امروز هم درست هستند. او می‌گوید، در مقایسه با کاری که باید انجام دهیم، تنها بخش کوچکی از منابع فیزیکی و ذهنی خودمان را استفاده می‌کنیم.

با توجه به این جمله، بیشتر افراد در محدودیت‌های خودشان زندگی می‌کنند. بشر قدرت انجام کارهای مختلف را دارد که طبق عادت نمی‌تواند از آن قدرت استفاده کند.

سال‌ها بعد، توماس ادیسون، که نشان داد که ما دارای قابلیت‌های خارق العاده‌ای هستیم، گفت، "اگر همه‌ی ما کارهایی را انجام می‌دادیم که توانایی انجامشان را داریم، در واقع خودمان شگفت زده می‌شدیم."

در زمان زندگی ویلیام جیمز و توماس ادیسون، نسیت به دنیای امروز این اطلاعات کمیاب بود. بهانه‌ای برای مردم وجود داشت که با انکار این حقیقت درباره‌ی توانایی‌هایی که داریم زندگی کنند.

اما امروزه، کتاب‌های راهنما در لیست پرفروش‌ترین‌ها قرار دارند. برنامه‌های صوتی و سمینارهایی درباره‌ی قابلیت‌های فردی در سرتاسر شهرها در دسترس هستند. اتومبیل شما می‌تواند به سرعت به سمت یک مرکز آموزش برود. یک تصمیم ساده و یک سرمایه‌ی کوچک مورد نیاز است که قوی‌ترین ذهن‌های گذشته از آن شما باشند.

شما قطعاً می‌آموزید که چطور سخت‌ترین رویاهایتان را به واقعیت تبدیل کنید.

می‌توانید نیروی ذهنی خود را پرورش دهید که در مواجهه با مشکلات بارز، مصمم باشید و به سمت

اهدافتان حرکت کنید.

نیازی نیست که کسی اجازه دهد اقتصاد بهانه‌ای برای شکست خوردنش باشد.

این اطلاعات ارزشمند را در خودتان بگنجانید و استفاده کنید و عظمت درونتان را بشناسید. شما منابع قدرت و توانایی نامحدودی دارید که در انتظار رشد هستند. همین امروز شروع کنید- هیچ زمانی بهتر از امروز وجود ندارد.

تبدیل به چیزی شوید که توانایی‌اش را دارید.

همواره بیش از آن چیزی که می‌دانید می‌توانید انجام دهید رویا پردازی و اقدام کنید. نگران این نباشید که از هم دوره‌ای‌ها یا پیشینیان خود بهتر باشید. تلاش کنید که از خودتان بهتر باشید.

-ویلیام فאלکنر

من در احتمالات سکونت دارم.

-امیل دیکینسون

من کاملاً نسبت به گذشته بی‌اعتنا هستم و به احتمال چیزهای بهتر ایمان دارم. نامعقول است که به من گفته شود کارها همیشه چطور انجام می‌شوند. من ظلم و ستم گذشته را به مبارزه می‌طلبم. من به سراغ هر چیزی جدیدی خواهم رفت، باشد که گذشته را بهبود بخشم.

-کلارا براتون

خیلی دیر نیست

هیچ گاه فکر نکنید برای یک شروع جدید دیر است... و یا شما یا دنیا مدت زیادی پا برجا نخواهید بود.

اگر هنوز اینجا هستید، هیچ وقت خیلی دیر نیست. بلکه زودتر از چیزی است که فکرش را می‌کنید.

ما تازه در حال شروع هستیم.

حضور ما در اینجا روی سیاره‌ی زمین تا به امروز می‌تواند به عنوان یک تیک ساده عقربه‌ی ثانیه شمار

ساعت سنجیده شود. ما تازه شروع کرده‌ایم به جستجوی هر چیزی درباره‌ی عالم هستی و جایگاه خودمان در آن.

چارلز کترینگ، که سوئیچ الکترونیکی برای اتومبیل را اختراع کرد، گفته است، "ما تازه در شروع راه پیشرفت در هر زمینه‌ی تلاش بشری هستیم."

من فکر می‌کنم هیچ نسلی خودش را به عنوان اولیه نمی‌دانسته است. بلکه در آن زمان خودش را مدرن و به روز در نظر می‌گرفته است - چه زمان غار نشینی چه در دهه‌ی نود. بنابراین قابل درک است که ما در پذیرش این واقعیت که در خیلی از جهات کاملاً ابتدایی هستیم مشکل داریم.

نسل‌های آینده نیز همان طور که ما به دوران صنعتی شدن یا امپراطوری نگاه می‌کنیم، به ما نگاه خواهند کرد. سیستم‌های حمل و نقل ما نیز مانند ماشین‌های بخار منسوخ خواهند شد.

اما غیرقابل باورترین چیز برای نسل‌های آینده رفتار انسان‌های این دوره با یکدیگر، و همچنین انکار توانایی‌هایی که درونمان ساکن هستند، خواهد بود.

شما قابلیت به اوج رسیدن را دارید.

شما کاملاً توانایی این را دارید که هر آنچه باشید که می‌خواهید و هر کاری را انجام دهید که تصور می‌کنید. سن، جنسیت، تجربیات گذشته‌ی زندگی آینده‌ی شما را تعیین نمی‌کنند. بلکه این به تصمیم شما بستگی دارد. و هرگز آنقدر دیر نیست که چیز بزرگی را آغاز کنید.

در مورد امیدها و ترس‌هایتان مشورت کنید نه درمورد ترس‌ها. به خستگی‌ها فکر نکنید، بیکه درباره‌ی توانایی‌های ناشناخته‌تان فکر کنید. درمورد تلاش‌هایی که کردید و موفق نشدید نگران نباشید، بلکه به چیزی اهمیت دهید که هنوز امکان انجامش برای شما وجود دارد.

- پوپ جان

به خودتان اعتماد کنید. شخصیتی بسازید که زندگی خوشحالی را سپری کند. بیشترین تلاش خود را بکنید و جرقه‌های درونی کوچک احتمالات را به شعله‌ی دستاوردها تبدیل کنید.

در بهشت و زمین چیزهایی وجود دارد که در منطق شما در خواب هم نمی‌توان دید.

- ویلیام شکسپیر

آمادگی

آمادگی یعنی همه چیز

جی. بی. متیو نوشته است، "شانس تنها باعث می‌شود افراد مسخره به نظر برسند، مگر اینکه کسی شانس خودش را پرورانده باشد. یک موقعیت عالی که دقیقا به اندازه‌ی آمادگی برای ایجاد آن برای فرد ارزشمند است."

هر برنده‌ای سریعا به شما خواهد گفت که آماده سازی کلید موفقیت در هر چالشی است. باید ذهنتان را آماده کنید که در هر کاری که انجام دهید بسیار خوب و شایسته باشد، به این ترتیب باعث می‌شوید موقعیت‌ها به سمتتان بیایند.

یک نگاه جدی به حرفه‌ی خودتان بیندازید و از خودتان بپرسید: فکر می‌کنی در ده سال آینده در این حرفه چقدر رشد داشته باشی. اگر هیچ محدودیتی در حرفه‌ی خودتان نمی‌بینید، پس منطقی است که بگوییم در حرفه‌ی شما هیچ محدودیتی در فرصت رشد در همین چارچوب زمانی وجود ندارد.

افرادی در حرفه‌ی شما وجود دارند که در جایگاهی هستند که خودشان تصمیم بگیرند. آنها چیزی را در درون خودشان پرورش داده‌اند که از طریق رفتارشان به نمایش گذاشته شده است. آن چیز اعتماد به نفس نام دارد. آنها در حرفه‌شان روی زندگی تاثیر می‌گذارند، نه از اینکه از آن تاثیر بگیرند. آنها حدود سی دقیقه را روزانه به این فکر می‌کنند که چطور شغلشان را بهبود ببخشند، چطور خلاق‌تر باشند، تا خدمات بیشتری ارائه کنند.

نه تنها زمان بلکه همه چیزشان را صرف می‌کنند. در پنج سال یا کمتر، می‌توانید در حرفه‌ی خودتان تبدیل به یک کارشناس تایید شده شوید. بررسی‌ها نشان می‌دهند که اکثر مردم فکر می‌کنند شغلشان همیشه یکسان خواهد بود. آنها باید بدانند که یک حرفه‌ی در حال گسترش و پویا نه تنها به افراد غیرمعمولی نیاز دارد بلکه در جستجوی آنهاست تا در رشد با آنها سهیم شود، و به فردی که سرشار از آرزو و عمل باشد پاداش می‌دهد.

در نود روز آینده هر آنچه دارید برای شغلتان بدهید. در عوض، شغلتان هرچیزی که بخواهید را در ادامه‌ی زندگی به شما خواهد داد.

ما همان چیزی هستیم که به دفعات زیاد انجام می‌دهیم. پس عالی بودن یک عمل نیست، بلکه یک عادت است.

تلاش کنید، تلاش کنید، تلاش کنید و و به تلاش ادامه دهید، این قانونی است که باید دنبال شود تا در هر چیزی به کارشناس تبدیل شوید.

کیفیت هرگز اتفاقی نیست. همواره نتیجه‌ی تلاش هوشمندانه است.

حل مشکلات

به بن بست رسیدن

حتما بارها این جمله را شنیده‌اید، "ترجیح می‌دادم همه جا باشم به جز اینجا." بودن در جای دیگر دارای یک هاله‌ی آسایش، زنگ امید، و نشانه‌ای برای شروعی تازه است.

تله‌ی مکان‌های جدید و متفاوت فرد را وسوسه می‌کنند که باور کند همه چیز متفاوت خواهد شد.

پرداختن به شخصیت خودمان و جایی که اکنون هستیم، لحظه به لحظه باعث سردرگمی و گاهی هم فرار از عملکرد می‌شود. بعضی‌ها فرار می‌کنند چون می‌ترسند، بعضی دیگر هم می‌ترسند چون فرار کرده‌اند.

به نظر می‌رسد انگیزه‌های بسیاری برای فرار وجود داشته باشد. شاید جای دیگر راحت‌تر باشد: حقوق‌ها بالاتر باشد، ساعات کاری کمتر باشد، هوا معتدل‌تر باشد، مردم بهتر باشند، هزینه‌ی زندگی پایین‌تر باشد. مشکلاتی که در آنجا وجود دارد به اندازه‌ی مشکلات اینجا نیست. فرصت پیشرفت، شادی و آزادی در آن محیط جدید نامحدود است. وقتی به آنجا برسیم همه چیز متفاوت خواهد بود؛ بار سنگین اینجا از بین خواهد رفت.

اگر شما هم این طور فکر می‌کنید، به این جمله فکر کنید: شاید کد پستی و کد منطقه‌ای شما تغییر کند، اما یک چیزی ثابت می‌ماند- شما مغزتان را با خودتان به همراه می‌برید.

رفتن به جای دیگر تنها زمانی مثبت است که شما را به حل مشکل نزدیک‌تر کند. فرار کنید، اگر فرار کردن تنها انتخاب شماست، اما به سمت راهکارتان فرار کنید. درهای بزرگ روی لولاهای کوچک تاب می‌چرخند. کلید گشودن در یا همان حل مشکل جایی پنهان است که فقط خودتان می‌توانید به آن دست پیدا کنید.

دریابید که هستید و تبدیل به همانی شوید که می‌خواهید. ممکن است ریسک باشد، اما بر به بن بست رسیدن هنگام گریختن غلبه می‌کند.

ما نمی‌توانیم مشکلاتمان را با همان تفکری که هنگام خلق آنها داشتیم حل کنیم.

همه‌ی مشکلات دنیا می‌توانند به راحتی حل شوند، کافی است بشر بخواهد فکر کند. مشکل اینجاست که بشر اغلب به تمام ابزارها متوسل می‌شود تا فکر نکند، زیرا فکر کردن کار دشواری است.

ما دائما با فرصت‌های عالی مواجه می‌شویم که با هوشیاری به عنوان مشکلات حل نشدنی تبدیل شده‌اند.

تخصص

چه چیز یک متخصص را می‌سازد

بررسی عملکرد متخصصان یکی از رضایت بخش‌ترین تجربیات زندگی است. فرقی نمی‌کند که متخصصات چه کاری انجام بدهند؛ آنها به خاطر مهارت و دقتشان شما را مجذوب می‌کنند.

سال‌ها قبل، در آتش نشانی استخدام شدم. یک رئیس به نام هری تیلور داشتم، ما او را اسکاتی صدا می‌کردیم. بر اساس استانداردهای امروز او خیلی هم متخصص نبود. اسکاتی هرگز در دانشکده‌ی آتش نشانی شرکت نکرده بود، اما بر اساس استاندارد خودم او همواره یک متخصص بود.

برخی از سایر افسرانی که در دانشکده‌ی آتش نشانی درس خوانده بودند و نمرات عالی گرفته بودند نمی‌دانستند چطور افراد را هدایت کنند. اسکاتی یک رهبر بود؛ او می‌دانست چطور بهترین‌ها را از درون یک نفر استخراج کند.

او یک متخصص بود.

اسکی بازان حرفه‌ای را نگاه کنید. وقتی پرش انجام می‌دهند، باعث می‌شوند دلهره تمام وجودتان را فرا بگیرد، با این حال آنها به راحتی فرود می‌آیند. شما تقریبا باور می‌کنید که گویی آنها با همان اسکیت‌ها روی پاهایشان متولد شده‌اند.

وزیران حرفه‌ای را ببینید. آنها مانند اسکی بازانی که مدال طلا گرفته‌اند با آرامش و اطمینان راه می‌روند.

فروشنده‌گان موفق با ریتم حرکت می‌کنند. آنها با آرامش و اعتماد به نفس سخنرانی می‌کنند، بر مخالفان چیره می‌شوند، و با نظم آن را به اتمام می‌رسانند. شما هرگز نمی‌شنوید که آنها دست از فروش بردارند. دقت روی متخصصان لذتبخش است. آنها چطور اینقدر خوب یا عالی شده‌اند؟

آنها هر روز کارهای کوچک را به یک روش عالی انجام می‌دهند. آنها در هر شرایطی با بیشترین تلاش کار می‌کنند. می‌دانند که آماتورها با سایر افراد رقابت می‌کنند، اما متخصصان با خودشان رقابت می‌کنند. آنها هر روز بارها مطالعه و تمرین می‌کنند و هر حرکت را شبیه سازی می‌کنند. آنها می‌خواهند امروز بهتر از دیروز باشند.

پیشرفت شخصی نام یک بازی است، و هدف اصلی شما این است که خودتان را قوی کنید، نه اینکه مخالفان را نابود کنید.

به عنوان انسان، عظمت ما در توانایی بازسازی دنیا نیست، بلکه در توانایی بازسازی خودمان است.

پیشرفت

فرد غیرمعقول

"فرد معقول خودش را با دنیا وفق می‌دهد: فرد غیر معقول مصمم است که تلاش کند و دنیا را با خودش وفق دهد. بنابراین تمام پیشرفت‌ها به فرد غیرمعقول بستگی دارد."

این جمله‌ای از جورج برنارد شاو است. اگر بخواهیم جمله‌ی شاو را تفسیر کنیم، فکر می‌کنم می‌توان گفت که وقتی افراد از شرایط فعلی‌شان راضی باشند، معقول در نظر گرفته می‌شوند. اما وقتی با افرادی مواجه می‌شویم که از شرایط راضی نیستند و تلاش می‌کنند آن را تغییر دهند، آنها اغلب نامعقول خوانده می‌شوند.

این مفهوم مرا به زمانی می‌برد که یک پسر جوان بودم. مادر بزرگم نقش مهمی در تربیت من داشت. او دائما می‌گفت من باید از چیزی که دارم راضی باشم. مادر بزرگم در ذهن من یک فرشته‌ی الهی واقعی بود، اما وقتی به گذشته و آن روزها نگاه می‌کنم، درک می‌کنم که دفعات زیادی وجود داشت که او تلاش می‌کرد اشتباهاتش را به من بفروشد. این یکی از آن دفعات بود.

قطعا هیچ مشکلی با ناراضی بودن وجود ندارد. در واقع، از یک ذهن ناراضی مزیت‌های زیادی استخراج می‌شود.

ناراضایتی بود که باعث شد توماس ادیسون دنیا را روشن کند؛ فورد به ما اتومبیل بدهد؛ برادران رایت ما را به قلمرو جدیدی ببرند؛ و بل ماری کند که ما با کسی در آن طرف دنیا صحبت کنیم. تمام این پیشرفت‌های بزرگ به سمت ما آمده زیرا مخترعان آنها به عقیده‌ی همه غیرمعقول بودند.

حقیقت زیبا این است که این مخترعان ناراضی بودند. اگر از شرایط فعلی‌تان ناراضی هستید، احتمالا غیرمعقول هستید. به هر حال، اگر بی وقفه تلاش کنید که شرایطی را بهبود ببخشید، قطعا اجازه نمی‌دهید که نظر فرد دیگر مبنی بر غیرمعقول بودن شما را دلسرد کند. در نظر آنها غیرمعقول باقی بمانید، اما به جلو حرکت کنید.

در دراز مدت احتمالا از شما پیروی خواهند کرد.

ناراضایتی اولین ضرورت پیشرفت است.

وضعیت موجود، یعنی آشفتگی که در آن هستیم.

صحبت عمومی

چطور یک سخنرانی خوب داشته باشیم

آیا تا به حال در یک سخنرانی بین حضار بوده‌اید؟ سخنرانی که بدون متن از پیش نوشته شده ارائه شود، تقریبا همیشه بیشتر از کس که متنی را از روی نوشته می‌خواند توجه شما را جلب می‌کند.

من نمی‌گویم که نباید آماده شوید، نمی‌گویم که نباید قبل از ارائه سخنرانی خود را بنویسد. سخنرانی خوب نیازمند تدارکات است. در اینجا یک روش ساده ولی موثر برای ارائه‌ی یک سخنرانی وجود دارد که من سال‌ها مورد استفاده قرار دادم:

بدانید در چه مورد م‌خواهید صحبت کند. باید با موضوعتان آشنا باشید.

کل سخنرانی خود را بنویسید، سپس آن را روان‌تر کنید و سعی کنید آن را با کمی شوخ طبع بیامیزید.

وقتی سخنرانی خود را نوشتید، با دقت آن را بخوانید، طوری باشد که گویی تصویری را با کلمات نقاشی کرده‌اید. در واقع، کتاب‌ها همان طور هستند- تصویری نقاشی شده با کلمات.

سپس، سخنرانی را به چند بخش تقسیم کند، هر بخش یک تصویر خاص، در ذهنتان تصاویر مختلف را تجسم کنید. وقتی فکر می‌کنید، به صورت مصور فکر کنید.

تعداد زیادی تصویر. اولین تصویر را در نظر بگیرید و آن را در ذهنتان در پله‌های جلو درب قرار دهید. دومین تصویر را در ورودی درب بگذارید، سومین تصویر را در اتاق خوابتان، و چهارمین تصور را روی میز ناهار خوری و الی آخر.

خنده دار به نظر می‌رسد، نه؟ به همین دلیل است که موثر است. حافظه با همبستگی‌های خنده‌دار پرورش می‌یابد. حالا شما آماده هستید. وقتی به جلو رفتید تا گفتگویتان را ارائه دهید، آرام باشید. در مورد اینکه حضار درمورد شما چه فکر می‌کنند، نگران نباشید. تفکر آنها در مورد شما به شما مربوط نمی‌شود- فقط به آنها فکر کنید. در ذهنتان به سمت خانه‌تان بروید، درب را باز کنید، و وقتی به سمت درون خانه قدم برمی‌دارید، تصویرهایی را که قبلاً در ذهنتان در اطراف خانه قرار داده بودید برای مخاطبین توصیف کنید.

امتحان کنید- جواب می‌دهد!

اگر درک خوبی داشته باشید، همیشه خوب صحبت می‌کنید.

خوشبختی به ذهن‌های آماده خدمت می‌کند.

روابط

بهترین هدیه

از همان ابتدا خردمندان به ما گفته‌اند که بخشیدن سودمندتر از دریافت کردن است.

احتمالاً بارها برایتان پیش آمده که دلیل خوبی داشتید که این توصیه را زیر سوال ببرید، اما حتی در آن لحظات هم خود برترتان احتمالاً با آن مفهوم موافقت داشته است.

در یکی از فایل‌هایی که دارم پیشنهاد می‌شود که هر روز چیزی برای بخشیدن وجود دارد... چیزی که پاداش عظیمی برایتان فراهم می‌کند.

قیمتی ندارد ولی خیلی چیزها را خلق می‌کند. دریافت کنندگان را غنی می‌کند بدون اینکه بخشندگان را فقیر کند.

این اتفاق در یک چشم به هم زدن می‌افتد، اما خاطره‌ی آن برای همیشه برجا می‌ماند. چه غنی‌ها و چه فقیرها به آن نیاز دارند و به خاطر مزایای آن غنی‌تر می‌شوند. آن چیز شادی را به هر خانه می‌آورد، اراده‌ی خوب را در هر شغلی تقویت می‌کند، و نشانه‌ی دوستان است. هدیه‌ی شما برای افراد خسته آرامش، برای دل‌سردها روشنی روز، برای ناراحت‌ها درخشش خورشید را به همراه می‌آورد، طبیعت بهترین درمان مشکلات است.

با این حال، نمی‌توان آن را خرید، گدایی کرد، قرض کرد، یا دزدید، زیرا یک کالای زمینی نیست، مگر اینکه بخشیده شود. حتی اگر یک فروشنده آنقدر خسته باشد که نتواند یکی از آنها را به شما بدهد، شاید بخواهید شما یکی از مال خودتان را به او بدهید.

زیرا هیچ کس به اندازه‌ی کسی که چیزی برای بخشش ندارد، به آن نیاز ندارد.

کمی پیچیده است، نه؟ چه چیزی روی زمین می‌تواند با مقدار کمی، چیزهای زیادی را فراهم کند؟
یک لخبند. درست است یک لبخند!

ذهنتان را آماده کنید که تا یک لبخند بزرگ به هر کسی که با او در تماس هستید ببخشید. یک لبخند گشوده. و به واکنش افرادی که به آنها لبخند می‌زنید توجه کنید.

یک لبخند گرم زبان جهانی مهربانی است.

درخت با میوه‌هایش شناخته می‌شود، مرد با فضیلت‌هایش. یک فضیلت خوب هرگز گم نمی‌شود؛ کسی که ادب و احترام می‌دهد، دوستی دریافت می‌کند، کسی که مهربانی می‌کارد، عشق برداشت می‌کند. سطح موفقیت ما تنها محدود به تصورات ماست، و هیچ عمل مهرآمیزی هرچند کوچک از بین نمی‌رود.

نام آنها را به کار ببرید

در اینجا یک تست ساده وجود دارد که می‌توانید برای بیست و چهار ساعت آینده آن را امتحان کنید تا توجه یک نفر را جلب کنید. اگر از نتایج این تست راضی بودید، شما را تشویق می‌کنم که به این کار ادامه دهید تا زمان یک‌هفته تبدیل به عادت شود.

هرچیزی که قرار است به کسی بگویید، با نام فرد به اتمام برسانید.

از زمان افلاطون و سقراط همه می‌دانستند که بیشتر افراد نامشان را زیباترین صدای دنیا می‌دانند، و به جملاتی که نامشان در آنها وجود دارد بیشتر توجه می‌کنند.

تمجید کردن از افراد با استفاده از نامشان یکی از روش‌هایی است که نشان می‌دهد شما به شکلی شایسته و منحصر بفرد کسی را مورد تحسین قرار می‌دهید.

برای مثال: "سو، مدل موهایت بسیار جذاب است. واقعا چهره تو را تماشایی کرده است." یا "جان، کفش‌هایت واقعا گیرایی دارند. آنها با هر لباسی ست می‌شوند."

یک نکته‌ی جالب دیگر درباره‌ی استفاده از نام شخص این است که در یک مکالمه علاقمندی بیشتری ایجاد می‌کند، و مهم‌تر از همه، شنوندگان قلبا به عباراتی که بعد از اسمشان می‌آیند دقت می‌کنند تا ببینند چقدر آن جمله با آنها ارتباط برقرار می‌کند. هر وقت نکته‌ی مهمی دارید، آن را با نام شنونده شروع کنید. توجه به نظر شما و به خاطر سپردن آن واقعا بهتر می‌شود.

نام دیگران را به کار ببرید، بدون اینکه نسبت به آنها احساس برتری داشته باشید. وقتی نام افراد را به کار می‌برید، آنها شما و گفته‌هایتان را همیشه به خاطر می‌سپارند.

وقتی اولین بار کسی را ملاقات می‌کنید، با دقت به نام او توجه کنید. اگر تلفظ نام او دشوار بود، می‌توانید مودبانه از او بخواهید که نامش را هجی کند. این کمک می‌کند نام او را به حافظه بسپارید.

وقتی متوجه آن شدید، به صورت موثر از آن استفاده کنید.

مردم گفته‌های شما را فراموش خواهند کرد، آنها کارهای شما را فراموش خواهند کرد، اما فراموش نخواهند کرد که چه احساسی در آنها ایجاد کردید.

من از طوفان نمی‌ترسم، زیرا یاد گرفته‌ام کشتی‌ام را برانم.

-لوئیس می آلکوت

فروش

پس تو یک فروشنده‌ای

وقتی وارد حوزه‌ی فروش شدید، یعنی وارد پیچیده‌ترین و جذاب‌ترین حرفه‌ی دنیا شده‌اید. فروش کمترین و بالاترین درآمد هر شغل را مشخص می‌کند. یا ناامید کننده است، و یا یک ماجراجویی خلاق و راضی کننده.

فروش به عنوان یک حرفه، هر نوع کاربری را می‌پذیرد، صرف‌نظر از سابقه، سن، جنسیت، نژاد، مذهب یا تحصیلات رسمی. هیچ کس را رد نمی‌کند. به عنوان یک حرفه، پیش داوری نمی‌کند. حرفه‌ی فروش در زمان پاداش دادن مانند چراغ علاء الدین است. با یک درخواست دنیا از آن شما خواهد بود.

بنابراین، یک پیش نیاز برای اینکه از پاداش‌های فروش لذت ببرید این است: شما باید بفروشید.

این تنها شغلی است که مستلزم این است که تمام اعضایش بارها در طول روز امتحان پس بدهند و هیچ فارغ التحصیلی وجود ندارد. شما باید بخشی از هر روز خودتان را صرف توسعه خودتان کنید- از نظر هوشی، روحی و فیزیکی. فروشنده‌ای که در چنین برنامه‌های روزانه‌ای شرکت نکند خیلی زود به یک ترمز برای چرخ موفقیت تبدیل می‌شود.

این نوع توسعه‌ی شخصی آگاهانه به درستی شما را آماده می‌کند که با آرامش و به صورت موثر امتحان‌های روزانه را بگذرانید. همچنین کیفیت شما را ارزیابی می‌کند تا پاداش‌های خارق العاده‌ای ذهنی و مادی که حرفه‌تان پیشکش می‌کند، کسب کنید.

فروشنده‌گان حرفه‌ای تعهد دارند. بدون تعهد، شما در زمره‌ی افراد ناشی قرار می‌گیرید، و به عنوان یک فروشنده‌ی ناشی، روز شما میزبان ناامیدی خواهد بود.

با تعدادی تعهد و پایبندی به آنها، خودتان بلیت خودتان را برای خوشبختی و رضایتمندی صادر می‌کنید.

همه با فروش چیزی زندگی می کنند.

مهم نیست حوزه‌ی تلاش انتخابی فردی چه باشد، کیفیت زندگی او نسبت مستقیمی با تعهدش به کمال دارد،

- وینس لومباردی

فروشنده‌ی قایق بخار

مرد خردمندی از اورینت زمانی گفته است، "سه نوع فروشنده در هر شرکت وجود دارد: فروشنده‌ی قایق خالی، فروشنده‌ی قایق بادبانی و فروشنده‌ی قایق بخار."

فروشنده‌ی قایق خالی باید تحت فشار باشد یا هل داده شود. آنها معمولاً دیر آغاز می کنند و خیلی زود هم متوقف می شوند. زیرا آنها در تلاش هستند که در سخت ترین حالت ممکن به جلو حرکت کنند، اغلب وقفه هایی در کارشان دارند و هرگز خیلی جلو نمی روند. از آنجایی که به نظر می رسد سخت کار می کنند و انرژی زیادی صرف می کنند، آنها در ذهنشان معتقدند که بهترین کار را انجام می دهند.

فروشنده‌ی قایق خالی تقریباً همیشه به خاطر دریافتی های کمش متعجب است.

فروشنده‌ی قایق بادبانی تنها وقتی که باد موافق در حال وزیدن باشد، در جهت اهداف مطلوبش حرکت می کند. او موفقیتش را کاملاً در دست شرایط یا سایر منابع بیرونی می گذارد. وقتی باد سطحی در جهت آنها می وزد، همگی لبخند می زنند و صادقانه معتقدند که به خاطر بخت خوبشان شایسته‌ی تمجید هستند. متأسفانه این گروه گمراه معمولاً به سواحل صخره ای می رسند، و به خاطر شکستشان طبیعت را سرزنش می کنند.

این فروشندگان قایق بادبانی به خاطر پاداش های مختصر متعجب هستند.

فروشنده‌ی قایق بخار طرفدار زیادی دارد و پاداش خوبی دریافت می کند. او همواره در جهت سرنوشت انتخابی اش در حرکت است، چه در آسایش چه در طوفان. او همیشه سرپرست خودش، اطرافیانش و تقدیرش است.

وقتی سرعتش کاسته شود یا حرکتش متوقف شود، می داند که مشکل در خود موتور است. سریعاً

وقتی این فرایند را بپذیرید و تمرین کنید، و آن را تبدیل به یک سنت روزانه کنید، خود جدیدتان را تجربه خواهید کرد.

زبانی که در گفتگوی درونی مثبت استفاده می‌کنید یک واقعیت جدید خلق خواهید کرد. درک شما از خودتان و ارزشتان نسبت به شغل، خانواده و جامعه در ذهنتان تغییر خواهد کرد. این زنجیره‌ی افکار مثبت جدید یک الگوی فکری متفاوت ایجاد می‌کند. نهایتاً از طریق تمرین روزانه‌ی گفتگوی درونی مثبت، به نتایج عالی‌تری دست پیدا خواهید کرد.

شما متعجب خواهید شد که چقدر سریع یک خود سرزنده‌تر ایجاد خواهد شد.

هیچ چیز مانند شاهکارها احترام به نفس و اعتماد به نفس نمی‌سازد.

اگر بر خودتان غلبه نکنید، مغلوب خودتان می‌شوید.

تصویر درون مرز شاهکارهای فردی را تعریف می‌کند.

دانش درون

سعی کنید با خودتان ملاقات کنید

من این جملات را در ارتفاع ۳۵۰۰۰ فوتی، جایی بین تولسا، اوکلاهاما و آتلانتا، و جورجیا می‌نویسم. در واقع، تا اینجا مطالب زیادی را نوشته‌ام.

یک صندلی خالی کنار من وجود دارد، زیباست، پرواز آرامی است، و من کاملاً از این زمان لذت می‌برم. فقط دارم با خودم ملاقات می‌کنم. به خودم فکر می‌کنم... چه کسی هستم... به کجا می‌روم... چه چیزی را می‌خواهم تغییر دهم تا زندگی‌ام بهبود پیدا کند.

ناگهان ذهنم به عقب رفته به یک هفته قبل که داشتم تلاش می‌کردم تا قراری بگذارم و با چندتا از دوستانم ناهار بخوریم. سه یا چهار تقویم وجود داشت و ما از تلاش برای یافتن زمانی که همه‌ی ما آزاد باشیم خسته شدیم. در نهایت تصمیم گرفتیم این هفته را برای خودمان بگذرانیم؛ ما هرگز قرار نداشتیم.

حالا که اینجا تنها نشسته‌ام، و به تماس تلفنی و قرار ناهار فکر می‌کنم، می‌بینم که چقدر همه مشغول

هستند، چقدر ما امروز در زندگی سریع حرکت می‌کنیم. ناگهان، متوجه شدم که چرا از بودن در این بالا در هواپیما لذت می‌برم. من تنها هستم، و کاری به جز ملاقات با خودم ندارم.

من معتقدم مهم است که زمانی را تنها سپری کنیم: بدون هیچ حواس پرتی بیرونی، زمانی برای بازبینی درونی. هر چه بیشتر با دیگران زمان بگذرانیم، بهتر آنها را می‌شناسیم، درمورد خودمان هم این درست است. صرف طمان برای ملاقات با خودمان یک سرمایه گذاری خوب است، چیزی که می‌توانیم بازدهی زیادی از آن بگیریم. ما به خودمان بیشتر دوست می‌شویم و به توانایی‌های واقعی‌مان به عنوان یک موجود خلاق احترام می‌گذاریم.

من به خوبی می‌دانم که افرادی هستند که نمی‌توانند تنها بودن را تحمل کنند. آنها باید با کسی باشند یا دائما کاری انجام دهند.

من بخشی از زندگی‌ام را این طور گذراندم. هرگز از تنها بودن لذت نبردم، زیرا از همراهی خودم لذت نمی‌بردم. من یک معاشر برای خودم و دیگران جذاب نبودم- تا زمانی که یاد گرفتم با توانایی‌های واقعی‌ام در تماس باشم.

اگر مشغول هستید، مثل من در مسیر هستید، ممکن است بخواهید همان کاری که من تصمیم گرفتم را انجام دهید. برنامه ریزی کنید که زمانی را با خودتان ملاقات کنید. دریابید که چقدر جذاب هستید. تفکر: گفتگوی روح با خودش

مکالمه درک را غنی‌تر می‌کند، اما تنهایی مدرسه‌ی نبوغ است.

تمام مشکلات بشر از جایی برخاسته می‌شود که نمی‌تواند در یک اتاق آرام تنها بنشیند.

مطالعه

رقابتی وجود ندارد

دقیقا ۹۰ درصد از جمعیت شمال آمریکا از نظر خواندن در حد کلاس هفتم هستند. زیرا ما تا زمانی که به کلاس هفتم رسیدیم یاد گرفتیم که بخوانیم و بعد از آن هرگز توانایی خواندن خود را بهبود

.....

نبخشیدیم.

تعجب آور است، نه؟

نه تنها تعجب آور، بلکه خجالت آور هم هست. اما بدتر از آن این است که این نداشتن پیشرفت شخصی فراتر از خواندن است. بیشتر مردم تمام کارهایشان را به یک روش انجام می‌دهند.

افراد خیلی کمی هستند که در کاری خبره هستند. از مدیران فروش سوال کنید آنها هم موافق هستند که تعداد کمی هستند که در کار فروش خبره هستند. در مورد مدیران، وکلا، حسابداران و ... هم همین طور است.

در واقع هیچ رقابتی در بازار فروش وجود ندارد. در هر حرفه‌ای افراد زیادی هستند که سر و صدا می‌کنند. آن تعداد کمی که واقعا روی کار خودشان مطالعه می‌کنند، تلاش می‌کنند که در آن کامل باشند، مانند زرافه‌ای در میان یک گله موش، از بقیه برجسته‌تر هستند.

حرفه‌ای‌ها در هر شغلی می‌توانند خودشان قیمت تعیین کنند، حرف خودشان را بزنند. سهام آنها همیشه بالاست؛ پاداش‌های آنها عالی است. اگر متعلق به این گروه نیستید، گروه افراد موفق را انتخاب کنید. من خبرهای خوبی دارم. در گروه آنها جای خالی زیادی وجود دارد و سخت نیست که واجد شرایشان باشید.

روزانه زمانی را صرف مطالعه روی کاری که انجام می‌دهید کنید، بدانید که همیشه می‌توانید بهتر عمل کنید. در جهت نتیجه‌ی خاصی کار کنید، فراتر از سطح کارایی فعلی‌تان.

تنها یک ساعت مطالعه‌ی متمرکز روزانه در یک سال به اندازه نه هفته کار چهل ساعتی خواهد شد.

من بیست و پنج سال پیش این را شروع کردم. امروز، درآمد یک ساعت من از درآمد سالانه‌ام در آن زمان بیشتر است. وقتی شروع به مطالعه کردم، این راز بزرگ موفقیت را یاد گرفتم.

چهل نفرین خداست؛ دانش پر پرواز به سمت بهشت است.

- ویلیام شکسپیر

هر چه به دانش بشر اضافه شود، به قدرت او اضافه می‌شود.

اگر بشر منبع مالی‌اش را در مغزش خالی کند، هیچ کس نمی‌تواند آن را از او بگیرد. سرمایه گذاری روی دانش همواره بهترین سود را می‌دهد.

-بنجامین فرانکلین

برای اینکه هرچه می‌خواهید به دست بیاورید

درباره‌ی تصمیم‌گیری برای تغییر شرطی‌سازی ضمیر ناخودآگاهتان صحبت کرده‌ام. همچنین گفته‌ام که برای انجام این کار، باید خیلی مطالعه کنید و میزان قابل توجهی نظم داشته باشید. مطالعه و نظم پیش نیاز هر گونه دستاوردی هستند.

متأسفانه برای بیشتر ما مطالعه مانند پرداخت مالیات است - فقط وقتی ناچار باشیم این کار را انجام می‌دهیم.

راه جایگزین چیست؟ باید راهی باشد. خوب هست، اما برای ما قابل قبول نیست، و وقتی به راه جایگزین فکر کنید، مطمئنم برای شما هم قابل قبول نخواهد بود.

راه دیگر برای مطالعه این است که باید جهل خود را همیشه با خودتان به همراه ببرید. نه تنها آن را همراه خواهید داشت، بلکه آن را با افکار، احساسات و اعمالتان در کل دنیا اشاعه خواهید کرد.

بله شما می‌توانید هر آنچه می‌خواهید را داشته باشید. دنیا از آن شماست که درخواست کنید. اما شما باید یاد بگیرید که چگونه آن را به دست بیاورید و انجام دهید - و یادگیری مستلزم مطالعه است.

متن شعر "به دنیای من خوش آمدید" را به خاطر دارید؟ "در بزن تا در باز شود." بگو تا پیدا کنی. / درخواست کن تا به تو داده شود / این است کلید دنیای من. "باید مفهوم پنهانی این شعر زیبا را درک کنید. این شعر پر از حقیقت است.

اگر بخواهید روی زندگی مطالعه کنید دو منبع دارید، علم و الهیات. هر دوی آنها به ما می‌گویند که نه چیزی خلق می‌شود و نه چیزی نابود می‌شود. هر چیزی که بخواهید به شکلی در اینجا وجود دارد. برای اینکه چیزی که می‌خواهید را به دست بیاورید، باید یاد بگیرید چگونه. برای اینکه چگونگی را یاد بگیرید، باید مطالعه کنید.

کسی که می‌آموزد و فکر نمی‌کند بازنده است! کسی که فکر می‌کند اما نمی‌آموزد در خطر بزرگی قرار دارد.

من همواره در حال انجام کاری هستم که نمی‌توانم انجام دهم، تا پیاموزم چگونه آن کار را انجام دهم.

موفقیت

شکست غیر ممکن است

آیا تا به حال فکر کرده‌اید چرا این همه افراد صادق به سختی کار می‌کنند و مقدار کمی عایدشان می‌شود، در حالیکه سایر افراد به نظر می‌رسد کار سختی انجام نمی‌دهند و هر چیزی که می‌خواهند به دست می‌آورند؟ به نظر می‌رسد دست جادویی دارند- به هر چیزی دست می‌زنند تبدیل به طلا می‌شود. کسانی که شکست می‌خورند تمایل به ادامه‌ی شکست دارند، کسانی که موفق می‌شوند از یک موفقیت به موفقیت دیگر در حرکت هستند.

این حقیقتی است که سالهاست بیشتر مردم را متعجب کرده است. من نیمی از زندگی‌ام متعلق به گروهی بودم که متعجب بودم. سپس ترغیب شدم که زندگی افرادی که روی خط موفقیت بودند را مطالعه کنم. به نظر می‌رسد آنها همه با یک فلسفه زندگی می‌کنند. آنها در مورد خودشان افکار بزرگ دارند و ذهنشان را آموزش داده‌اند که ایده‌های مثبت و موثر را انتخاب کند.

ویلیام شکسپیر به این شکل بیان می‌کند: "شک‌های ما به ما خیانت می‌کنند و باعث می‌شوند به خاطر ترس از تلاش، در چیزی که احتمال برنده شدن وجود دارد شکست بخوریم."

یکی از جواهرات واقعی در کتابخانه‌ی من کتابی است به نام بلند شو و زندگی کن که سال‌ها پیش توسط دوروتا برانده نوشته شده است. کل عقیده‌ی او را می‌توان در یک خط قدرتمند خلاصه کرد:

"طوری عمل کنید که گویی شکست غیرممکن است."

تصور کنید که اگر تمام تصمیماتتان بر اساس این عقیده جلو می‌رفت زندگی‌تان چطور می‌شد! می‌توانید هر چیزی که بخواهید داشته باشید. اگر بتوانید خودتان را مالک آنها ببینید همه‌ی آنها را خواهید داشت. به گفته‌های من فکر کنید تا متوجه شوید چرا برخی برنده و برخی بازنده هستند.

عقیده‌ی دوروتا برانده را به کار ببرید- برای او تاثیرگذار بوده است. طوری عمل کنید که گویی شکست غیر ممکن است.

تنها رقیب فرد توانایی‌های خودش است. تنها شکست فرد ناتوانی برای رسیدن به چیزهای ممکن است. باید شهامت فکر کردن به افکار "غیرقابل فکر کردن" را داشته باشیم. باید بیاموزیم که تمام احتمالات و انتخاب‌هایی در این دنیای پیچیده و در حال تغییر که پیش روی ماست بررسی کنیم.

وظیفه‌ی ما به عنوان یک زن یا مرد، این است که طوری پیش برویم که گویی محدودیتی در توانایی‌های ما وجود ندارد. ما در خلق سهمیم هستیم.

نیاز در مقابل آرزو

می‌خواهم مطالبی درباره‌ی نیاز و آرزو بیان کنم. تفاوت زیادی بین این دو وجود دارد. بسیاری از افراد آرزو دارند موفق شوند، تعداد کمی به آن نیاز دارند. اما کسانی که به آن نیاز دارند تقریباً همیشه از آن لذت می‌برند.

برای زنده ماندن باید نیازهایی داشته باشید. شما به غذا، هوا برای نفس کشیدن، لباس، سرپناه، خواب و غیر نیاز دارید. به هر قیمتی هر چه برای زنده ماندن نیاز است به دست می‌آورید.

وقتی خودتان را متقاعد کنید که به موفقیت نیاز دارید، همان قدر که هنگام گرسنگی به غذا نیاز دارید، به سمت شما می‌آید حتی بدون اینکه مجبور باشید به آن فکر کنید.

تعریف شما از موفقیت چیست؟ رسیدن به یک سطح درآمد خاص؟ یاد گرفتن یک مهارت؟ لذت بردن از یک نوع خاص زندگی؟ دستیابی به یک مقام خاص در یک شرکت؟

همه‌ی ما تصاویر متفاوتی از موفقیت داریم، اما تعداد کمی از افراد هستند که کاملاً به آن دست پیدا می‌کنند. چرا؟ تصویر ذهنی ما از خودمان چیزی نیست که باید باشد. بعضی‌ها می‌پرسند که این تصویر ذهنی می‌تواند تغییر کند، پاسخ قطعاً مثبت است.

برای خلق یک نیاز، باید ابتدا هدف تعیین کنید. وقتی هدفی پیش روی شما قرار داشته باشد، تکنیک‌های انگیزشی فردی را به کار می‌گیرید. آن هدف تبدیل به نیاز شما می‌شود. تبدیل به یک نیروی محرکه می‌شود. شما خودتان را متقاعد می‌کنید که باید به هدفتان دست پیدا کنید تا زنده بمانید. وقتی این حالت ذهنی را در خودتان می‌پرورانید، قطعاً موفق خواهید شد.

اگر در یک بیابان بدون آب گم شوید و یک حفره‌ی آب از دوردست ببینید، حتی اگر بدانید تلاش سختی نیاز است که به آن برسید، خود به خود این تصمیم را می‌گیرید. هیچ دشواری نمی‌تواند شما را متوقف کند. با این حال، اگر مقدار زیادی آب داشته باشید و فکر کنید اگر آب تازه وجود داشت خوب می‌شد،

میزان سختی ممکن است تا حدی شما را متوقف کند.

بین نیاز و آرزو تفاوت زیادی وجود دارد.

آرزو کلید انگیزه است، اما مصمم بودن و تعهد به پیگیری هدفشان - تعهد به بهترین‌ها - است که باعث می‌شود به موفقیتی که جویای آن هستید دست پیدا کنید.

-ماريو آندرتی

فرمول موفقیت: به موقع بلند شوید، سخت کار کنید، به گنج برسید.

قدرت درون

در شرایط معمولی کلمه‌ی شکست مفهوم منفی دارد. می‌خواهم به این کلمه مفهوم جدیدی بدهم، زیرا در گذشته کاملاً استفاده‌ی نادرستی از آن صورت گرفته است.

کلمه‌ی "شکست" برای میلیون‌ها نفر غصه و سختی زیادی به همراه آورده است.

اولاً، باید فرق بین شکست و باخت موقتی را بدانید.

سرادموند هیلاری از دید بسیاری از مردم شکست خورده بود، در سال ۱۹۵۱ و یک بار دیگر ۱۹۵۲، در تلاش برای بالا رفتن از کوه اورست. اما ذهن هیلاری فقط با یک باخت موقتی روبرو شده بود. شکی نیست که این تجربیات ناامید کننده و از هزینه بردار بودند، اما شکست نبودند، زیرا در سال ۱۹۵۳ او و تنزینگ نورگی راهنمای تبتی اوف اولین کسانی بودند که به قله‌ی ۲۹۰۲۸ فوتی اورست صعود کردند.

باخت‌های موقتی غالباً موهبتی با لباس مبدل هستند. آنها می‌خواهند ما به پا خیزیم و می‌خواهند ما انرژی خود را در مسیر متفاوت و بهتری بگذاریم.

از نظر من باخت موقتی یک روش طبیعی برای قوی کردن ماست که شهادت لازم برای رسیدن به اهدافمان را به ما می‌دهد. شهادت زیادی می‌خواهد که باخت‌های موقتی را به عنوان موهبتی با لباس مبدل ببینیم. هیچ کس تا به حال بدون قوی‌تر شدن و عاقل‌تر شدن از تجربه‌ی باخت بیرون نیامده است. تنها زمانی در طبقه‌ی بندی افراد شکست خورده قرار می‌گیرید که نتوانید بلند شوید و دوباره ادامه دهید.

پیشرفت تمام اقشار معمولاً با یک انتقاد همراه شده است. هرچه انتقاد بزرگ‌تر باشد، فرصت پیشرفت بیشتر است.

کلمه‌ی شکست را از دایره لغاتتان حذف کنید. همیشه می‌توانید بلند شوید و فردا دوباره آن را ادامه دهید. هیچ مشکلی بیرون از شما وجود ندارد که از قدرت درونتان برتر باشد.

بشر می‌تواند بارها شکست بخورد، اما تا زمانی که دیگری را سرزنش نکند یک شکست خورده نیست.

خیلی بهتر است که شهادت کارهای بزرگ را داشته باشید تا برنده‌ی مدال شکوهمندی شوید، حتی اگر به شما بگویند بازنده... تا اینکه جز آن دسته افراد ضعیفی باشید که نه لذت می‌برند نه رنج، زیرا در یک گرگ و میش مبهم زندگی می‌کنند که نه پیروزی را می‌شناسند نه شکست را.

- تئودور روزولت

تفکر

یک درصد تفاوت

سال‌ها قبل در یک سمینار که دوست خوبم لیلاند وال ون دی ول، هدایت می‌کرد شرکت کردم. او چیزی گفت که مرا تکان داد، در واقع کل حضار به آن خندیدند. او گفت، "اگر قرار بود بیشتر مردم بگویند که به چه چیزی فکر می‌کنند، ساکت می‌ماندند."

او مرد عاقلی است. کاملاً حق با او بود.

سال‌ها پیش، این افتخار را داشتم که طرح یک قرارداد را با دکتر کنث مک استاد بزرگی از کنتاکی به اشتراک بگذارم. او نیز چیز مشابهی گفت.

دکتر مک فرزند گفت، "دو درصد از مردم فکر می‌کنند، سه درصد فکر می‌کنند که فکر می‌کنند، و نود و کنج درصد ترجیح می‌دهند بمیرند تا فکر کنند."

اخیراً جمله‌ی جرج برنارد شاو را خواندم، "بیشتر مردم دو یا سه بار در سال فکر می‌کنند. من به خاطر دو یا سه بار فکر کردن در ماه شهرت جهانی کسب کرده‌ام."

حتما به خودتان می‌گویید، "این ظور نیست همه فکر می‌کنند." درست است؟ خوب از شما می‌خواهم به بیشتر مکالماتی که در چند ساعت آینده در اطرافتان می‌گذرد دقت کنید. واضح است که در بیشتر آنها تفکر وجود ندارد، یا نمی‌دانند چه می‌گویند

به رفتار دوستانان نگاه کنید. متوجه خواهید شد که آنها فکر نمی‌کنند، یا هرگز نمی‌دانند چه کار می‌کنند.

می‌توانید جز آن گروه ۳ درصد باشید، که دکتر مک فرلند می‌گوید فکر می‌کنند که فکر می‌کنند. با تلاش کمی می‌تواند جز آن گروه دو درصدی باشید که فکر می‌کنند. آنها در زندگی موفق و پیروز هستند.

تفکر را باید آموخت، این موضوعی است که در هیچ مدرسه‌ای تدریس نمی‌شود. به آن فکر کنید. به ندرت کسانی را می‌یابیم که مشغول تفکر خالص باشند. معمولا همه به دنبال پاسخ‌های آسان و راهکارهای نسنجیده هستند. هیچ چیز به جز فکر کردن بیشتر افراد را آزاد نمی‌دهد.

-مارتین لوتر

اگر همه مثل هم فکر می‌کردند، آن وقت هیچ کس فکر نمی‌کرد.

-جورج اس. پاتن

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که فکر می‌کنند در حالیکه فقط در حال سازماندهی پیش داوری‌هایشان هستند.

پیش نیاز همه چیز

عامل استدلال استقرایی شما: چه ابزار ارزشمندی. این به شما آزادی مطلق می‌دهد. دلیل توانایی انتخاب افکار را به شما می‌دهد.

ویکتور فرانکل، روانپزشک اهل وین که در طول جنگ جهانی دوم سال‌هایی را در چادرهای متمرکز گذراند، در کتابش به نام "بشر در جستجوی معنا" نوشته است، مهم نیست دستگیر کنندگانم چه سو استفاده‌های فیزیکی و روحی از من بکنند، آنها نمی‌توانند مرا وادار کنند به چیزی که نمی‌خواهم فکر کنم.

فکر کردن بالاترین عملکردی است که می‌توانید انجام دهید، و این قدرت ذهنی باید در هر فرصتی تقویت

شود. تفکر پیش نیاز هر چیزی در زندگی است.

تمام رهبران بزرگ در طول تازیخ به ما گفته اند که ما تبدیل به همان چیزی می شویم که به آن فکر می کنیم. در واقع، همه ی آنها کاملاً در باره ی این موضوع هم عقیده بودند، در حالی که مخالف هر چیزی غیر از آن بودند.

متأسفانه، بیشتر افراد به ندرت فکر می کنند. آنها به سادگی هر چه می بینند یا می شنوند را قبول می کنند. دفعه ی بعد که کسی پیشنهادی به شما داد، به جای اینکه صرفاً آن را بپذیرید یا بر مبنای آن عمل کنید، فکر کنید. عامل استدلالی خودتان را تقویت کنید. از خودتان بپرسید آیا این پیشنهاد کیفیت زندگی مرا بهبود می بخشد یا نه.

در اینجا تمرینی برای عامل استدلالی شما وجود دارد، چیزی که خودم عادت دارم استفاده اش کنم، که تقریباً هر چیزی بخواهید را به شما می دهد:

یک کاغذ و قلم بردارید. در بالای کاغذ چیزی که می خواهید، اما در گذشته به صورت جدی به انجام آن فکر نکرده اید را بنویسید. شروع کنید به فکر کردن درباره ی اینکه چگونه می توانید بدون پایمال کردن حقوق دیگران به آن برسید. بنویسید که چرا نمی توانید به چیزی که می خواهید برسید.

با اینکه این تمرین ساده به نظر می رسد افراد کمی آن را انجام می دهند. بیشتر مردم به چیزهایی که نمی خواهند فکر می کنند. در نتیجه خودشان را از خوبی هایی که زندگی پیشکش می کند دور می کنند. فکر کنید. عمیقاً فکر کنید، عامل استدلالی شما قوی تر خواهد شد.

از افکار بشر بیشتر طلا استخراج می شود تا از زمین.

-ناپلئون هیل

افکار زیادی درون بشر نهفته هستند که تا زمانی که دست به قلم نشده و آنها را ننویسند متوجه نخواهند شد.

افکار ما که در اتاق های تو در تو در مغز نهفته اند، توسط زنجیرهای نامرئی به هم متصل هستند؛ یکی را بیدار کنید، و ببینید که چه هزاران فکر برخاسته می شوند.

کلید خاموش

ما به تدریج این حقیقت را بیدار می‌کنیم که در عالمی پر از هوش بی پایان زندگی می‌کنیم که به هر فکر ما پاسخ می‌دهد، اما تنها کسانی که در مطالعه‌ی ذهن کاوش میکنند واقعا می‌دانند که یک انرژی عظیم با هر پالس فکری به جریان انداخته می‌شود.

فکر نه تنها شخصیت ما را شکل می‌دهد بلکه مسئول تغییرات جوامع، ساخت شهرها، شکل‌گیری ملت‌ها و تمام وقایع بزرگی است که در دنیا اتفاق می‌افتد. افکار کلید خاموشی هستند که تقدیر فرد را به حرکت می‌اندازند.

هر اختراع و احتشاف با ارزشی ابتدا یک مفهوم فکری بوده است. هر ایده‌ای که پشت آن ایمان و تلاش وجود داشته باشد تبدیل به یک واقعیت ملموس می‌شود، و تمام موانع جسمی مانند فقر یا ضعف فیزیکی تنها برای برانگیخته کردن عملکرد خلاق هستند، زیرا به منابع درونی را بیدار کرده و توانایی‌های ذاتی را بیرون می‌آورند.

حدود یک سال قبل زمانی را با ریک هانسن گذراندم. ریک مرد جوانی است که بعد از یک تصادف اتومبیل از کمر به پایین فلج شده بود. او به من گفت این ناتوانی فیزیکی به اتفاقات خوبی منتهی شده است. زیرا ناتوانی او فیزیکی است، می‌تواند آن را ببیند و بر آن غلبه کند. با اینکه او بی پول بود و مشهور هم نبود، او با ویلچر سراسر دنیا را گشت و به خاطر تحقیقات مربوط به نخاع میلیون‌ها دلار به دست آورد.

تفکر ریک هانسن بود که او را از یک زندگی تیره و تاریک آزاد کرد. افکار او یک زندگی پر از ماجراجویی، پر از خدمت‌رسانی به هزاران انسان، را به او بخشید، زندگی که باعث شد میلیون‌ها انسان به خودشان نگاه کنند و فکر کنند که با زندگی‌شان چه کار کرده‌اند.

فکر دارای یک قدرت بیکران است، شما می‌توانید از آن برای بهبود کیفیت زندگی خودتان و دیگران استفاده کنید.

زندگی همواره نتایج افکار برتر ما را نشان می‌دهد.

روزی که دانشمندان شروع به مطالعه‌ی پدیده‌های غیرفیزیکی کردند، در یک دهه نسبت به قرن‌های گذشته پیشرفت‌های بسیاری کردند.

زمان

چطور آن را می گذرانید؟

مهم نیست در این جایگاهتان روی زمین چطور به نظر می رسید، باید تایید کنید که زندگی کوتاه است. من و شما این توانایی را داریم که هر آنچه انتخاب می کنیم در زندگی به دست بیاوریم.

همه‌ی ما در طول روز زمان برابری داریم... و

اتلاف منبع ارزشمندی که ما آن را زمان می نامیم در ذهن من یک فکر نفرت انگیز است. حتی زمانی که برای خواب شبانه می گذارم را هم دوست ندارم، مگر اینکه واقعا خسته باشم. بعضی اوقات شبها نیز نمی خوابم.

با دقت گوش کنید، زیرا اگر هنوز این موضوع را کشف نکرده باشید، چیزی که می خواهم بگویم شما را با یک روش زندگی هیجان انگیز مواجه خواهد کرد.

متوسط مردم چهار ساعت در روز را جلوی تلویزیون می گذرانند. از سن دو سالگی تا شصت و پنج سالگی مجموعاً ده سال و نیم می شود. آن را به بیست و یک سالی که فرد به طور متوسط می خوابد اضافه کنید، یعنی هشت ساعت خواب شبانه، متوجه خواهید شد که دقیقاً نیمی از شصت و سه سالی که به آن اشاره کردم یا کاملاً در عدم هوشیاری می گذرد یا در جلوی یک لامپ خلا که مغز را پر می کند.

به آن فکر کنید: سی و یک سال و نیم یا جلوی تلویزیون یا خواب. این یک اتهام علیه تلویزیون نیست، همچنین موافقم که ما باید بخوابیم، اما این مسخره است!

اگر واقعا بخواهید کاری را در این زندگی به اتمام برسانید و اتفاقاً در این طبقه بندی که من نام بردم قرار می گیرید، می دانید چه کار کنید. اگر تنها روزی دو ساعت از هر یک از این حوزه ها کم کنید، هر سال شصت تا بیست و چهار ساعت زمان اضافه می کنید.

زمان زیادی وجود دارد. می توانید از یک زندگی پر بار تر لذت ببرید. در طول شصت و سه سالی که من به آن اشاره کردم، ده سال اضافه دارید که می توانید هر کاری خواستید انجام دهید.

همه‌ی ما زمان زیادی را سپری خواهیم کرد. شما چطور می خواهید آن را بگذرانید؟

کسی که شهامت هدر دادن یک ساعت از زندگی اش را دارد هنوز ارزش زندگی را کشف نکرده است.

زمان چیزی است که ما بیشتر از همه می چیز می خواهیم، اما بدترین استفاده را از آن می کنیم.

-آیان رند

مدت‌هاست اینجا ایستاده‌ام در اعماق تاریکی با چشم انداز حیرت، ترس و شک، رویاهایی را در سر می‌پرورانم که هیچ انسانی تا به حال جرات نکرده آن رویاها را داشته باشد.

-ادگار آلن پو

فکر می‌کنم بله گفتن به زندگی تنها چیزی است که شما را به حرکت می‌اندازد.

-ای. ای. کیومینگ

دیدگاه دن کیشوت

مردی از لامانچا یکی از موفق‌ترین نمایشنامه‌های برادوی نیویورک بود. در نمایشنامه، دن کیشوت نزدیک مرگ است. او به خاطر مثبت اندیشی مورد تمسخر و استهزا قرار می‌گیرد.

شاید بدانید او چه احساسی داشته است.

در نهایت، دن کیشوت در یک جایگاه عالی برای دفاع از خودش، این سوال را می‌پرسد، "چه کسی دیوانه است؟ آیا من دیوانه‌ام که دنیای را همان طور که می‌تواند باشد می‌بینم؟ یا دنیا دیوانه است که خودش را فقط همان طور که هست می‌بیند؟

دن کیشوت ما را به سوال هیجان انگیزی مواجه می‌کند. از خودتان بپرسید: چه کسی دیوانه است، واقع بین یا خیال گرا؟ وقتی تمام توجه آگاهانه‌تان را روی نتایج فعلی‌تان بگذارید بیشتر از همان نتایج تولید خواهید کرد، درست به همان قطعیتی که شب بعد از روز می‌آید.

برای همین است که افراد ناراحت تمایل دارند ناراحت بمانند، افراد تنها تمایل دارند تنها بمانند، و افراد فقیر تمایل دارند فقیر بمانند.

جیمز آلن می‌نویسند، "نگرش‌ها نجات‌دهندگان دنیا هستند. تمام اختراعات فوق‌العاده که زندگی ما را راحت‌تر کرده‌اند توسط یک دن کیشوت در دنیا برای ما آورده شده‌اند. این افراد دنیا را آن طور می‌بینند که می‌تواند باشد.

اگر امروز کمی سرحال نیستید یا در یک برنامه‌ی یکنواخت هستید، دیدگاه دن کیشوت را پرورانید. موقعیت خودتان را در کار، روابط، نمراتتان را در مدرسه، یا فروشتان را آن طور که می‌تواند باشد ببینید.

یک تصویر زیبا از نتایج بهبود یافته در ذهنتان بسازید. اجازه ندهید افراد منفی باف شما را تحت تاثیر قرار می‌دهند. یک دیدگاه دن کیشوتی بسازید و لذت ببرید. از کارهایی که می‌توانید به انجام برسانید متعجب خواهید شد.

تنها زمانی که به قلب خودتان نگاه کنید نگرش شما واضح خواهد شد. کسی که به درون نگاه می‌کند، بیدار می‌شود.

- کارل جونگ

بدون تصویر سازی یا رویا بینی، هیجان چیزهای ممکن را از دست می‌دهیم. به طور کلی رویایی نوعی برنامه ریزی است.

-گلوریا استینم

همواره به خاطر داشته باشید که شما نه تنها حق دارید یک انسان باشید، بلکه این وظیفه‌ی شماست.

-النور روزولت

پیروزی

لبه‌ی تیغ

اغلب گفته می‌شود که خطی که برد و باخت را از هم جدا می‌کند به اندازه‌ی لبه‌ی تیغ است، و واقعا هم هست. من با اشتیاق زیاد در تمام جنبه‌های زندگی به پیروزی اشاره می‌کنم.

سامرست ماگهام کتابی با عنوان لبه‌ی تیغ نوشته است. دیریل زانوک فیلمی با همین عنوان ساخت. هر دوی این مردان می‌دانستند تفاوت زیادی بین افراد وجود ندارد؛ تنها یک تفاوت بزرگ هست آن هم در کارهایی که انجام می‌دهند.

یک شخص برای یک پروژه مقدمه چینی می‌کند؛ شخص دیگر شروع می‌کند. یک نفر برای تکمیل

وظایف مقدمه چینی می‌کند؛ فرد دیگر آن را به اتمام می‌رساند. دانش آموزی تقریباً امتحان را با موفقیت می‌گذراند؛ فرد دیگر با موفقیت امتحان را می‌گذراند.

با اینکه تفاوت نمرات آنها ممکن است یک درصد باشد، همان یک درصد است که این همه تفاوت ایجاد می‌کند.

در سال ۱۹۴۷، درآمد یک اسب مسابقه در ایالات متحده با بالاترین جایزه بود. آن سال درآمد ۷۶۱۵۰۰ دلار به دست آورد. با این حال اسبی که در همان سال در آن مسیر یک مایلی تنها با کمترین اختلاف دوم شد، فقط ۷۵۰۰۰ دلار برنده شد.

اگر بخواهید تنها به برنده نگاه کنید، واضح است که درآمد سه برابر رقیبش برنده شده است. با این حال، وقتی زمانی که برای این دو اسب در مسابقه ثبت شده را نگاه می‌کنید متوجه می‌شود که درآمد تنها چهار درصد جلوتر بوده است.

کارهای کوچکی وجود دارد که شما می‌توانید انجام دهید تا تفاوت بزرگی ایجاد کنید. چه کاری را می‌خواهید به انجام برسانید؟ چه کار کوچکی می‌توانید امروز انجام دهید که تاثیرگذار تر باشید؟ شما احتمالاً تنها یک قدم از عظمت دور هستید.

هروقت به دوچرخه سواری می‌روم، فکر می‌کنم که چه مشکلاتی وجود دارد و چطور می‌توانم آنها را بهبود ببخشم.

-والت دیسنی

یک برنده هیچ گاه دست از تلاش برنمی‌دارد.

-تام لاندري

کسی که می‌تواند با شجاعت سختی‌ها را تحمل کند خوشبختی را با عظمت وجودش به همراه خواهد داشت؛ زیرا ذهنی که نتواند به خاطر سختی‌ها محزون شود، از خوشبختی دور نخواهد شد.

ریتیم و پیروزی

موج دریا بالا و پایین می‌رود. زمستان بعد از تابستان می‌آید. شب بعد از روز. بعد از یک اقتصاد نامناسب یک اقتصاد خوب وجود دارد. شما گریه می‌کنید و می‌خندید.

اینها تجلی قانون ریتم هستند، قانونی در هستی که روی همه چیز و همه کس تاثیر می‌گذارد.

آماورها نوسان کم اقتصاد را دلیل تولید ضعیف می‌دانند. اگر اقتصاد دلیل تولید ضعیف برای یک شخص در یک حرفه‌ی هاس باشد، همه در آن حرفه باید تولید ضعیفی داشته باشند، اما می‌دانید که این طور نیست. در هر اقتصادی چه خوب و چه بد برخی برنده و برخی بازنده هستند.

صرفنظر از اقتصاد راهی برای برنده شدن وجود دارد. احتمالا می‌پرسید آن راه چیست.

راه‌های زیادی برای پیروزی وجود دارد. فکر کنید شما نیز راهی خواهید یافت. ممکن است تمام راه‌ها را پیدا نکنید، اما به اندازه‌ی کافی پاسخ دریافت می‌کنید که شما را به سمت پیروزی هدایت کنند.

دو روز قبل داشتم با گروهی صحبت می‌کردم و گفتم هنگامی که اقتصاد خوب است، انجام کاری که همیشه انجام می‌دادید کافی نیست. باید در زمان اقتصاد ضعیف ذغال‌های بیشتری را درون آتش بگذارید تا همان گرمایی را که در اقتصاد خوب داشتید، به دست بیاورید. باید انرژی بیشتر، تفکر بیشتر، و خدمات بیشتری بدهید.

به برنامه‌های تفکر مثبت زیاد گوش بدهید؛ به سراغ کتاب‌های انگیزشی بروید. انتخاب کنید که وقتتان را می‌خواهید با چه کسانی بگذرانید. کمی بیشتر دوست داشته باشید، کمی کمتر متنفر باشید. وقتی همکاران شروع به شکایت می‌کند، موضوع را به چیز بهتری تغییر دهید یا از او دور شوید.

در این باره فکر کنید. شما مجبور نیستید سوار یک غلطک شوید. می‌توانید به تدریج در مسیر مستقیم به سمت هدف‌تان حرکت کنید.

این شما هستید که انتخاب می‌کنید چه کسی یا چه چیزی شما را کنترل کند.

تلاش مستمر، نه قدرت و نه هوش، کلیدی است که توانایی‌های شما را آزاد می‌کند.

خوشحالی یعنی لذت دستاوردها و هیجان تلاش خلاقانه.

-فرانکلین دی. روزولت

خودتان را وقف حال و آینده خود کنید. بدون تلاش، نمی‌توانید پیروز شوید. فرض کنید زمین خوب باشد، بدون کاشت، محصول فراوانی دریافت نخواهید کرد.

شغل

کاری که دوست دارید را انجام دهید

یک روانپزشک انسانی به نام دکتر آبراهام ماسلو زندگی‌اش را وقف مطالعه روی افراد خودساخته کرد: آن بخش کوچکی از مردم که از توانایی‌هایشان بیشترین بهره را می‌برند.

تحقیقات ماسلو نشان داد که این افراد نقاط مشترکی دارند. مهم‌تر از همه، آنها کاری را انجام می‌دهند که احساس می‌کنند ارزشمند و مهم است. آنها کارشان را یک لذت می‌دانند، و تفاوت کمی بین کار و تفریح برایشان وجود دارد. ماسلو می‌گوید برای خود ساخته بودن نه تنها باید کاری را انجام دهید که برایتان مهم است، بلکه باید آن را به خوبی انجام دهید و از آن لذت ببرید.

ماسلو بیان می‌کند که این اجراکنندگان برتر ارزش‌هایی دارند، ویژگی‌هایی در شخصیتشان وجود دارد که برایشان مهم و با ارزش است. ارزش‌های آنها توسط جامعه، والدین، یا سایر افراد زندگی‌شان شکل نگرفته است.

مانند کارشان، آنها ارزش‌هایشان را خودشان انتخاب کرده و پرورش می‌دهند. اگر می‌خواهید در زندگی به بهترین‌ها برسید این اکتشافات ماسلو مهم هستند. آیا ارزشی برای خودتان دارید؟ آیا خودتان این ارزش‌ها را انتخاب کرده‌اید؟ آیا کارتان را با ارزش و مهم می‌دانید؟ آیا کارتان برایتان یک لذت است؟ آیا فکر می‌کنید بین کار و تفریحتان تفاوت کمی وجود دارد؟

اگر به این سوالات جواب مثبت ندادید، شاید لازم باشد که تغییر اساسی ایجاد کنید.

زندگی شما مهم است، و مهم‌تر از همه کوتاه است. هرچه پیرتر می‌شوید، بیشتر متوجه می‌شوید که زندگی چقدر کوتاه و مهم است و تغییر شغل یا رها کردن حتی برای افراد دارای اعتماد به نفس نیز یک موضوع ترسناک است. با این حال، باید بپذیرید که راه دوم بدتر است.

شما این قابلیت را دارید که هر کاری انتخاب می‌کنید انجام دهید، و آن را به خوبی انجام دهید. امروز یک روز عالی برای شروع کردن است.

در آرام نواختن، در ساخت زندگی که کمتر از آن باشد که توانایی‌اش را دارید، هیچ شور و حرارتی وجود ندارد.

-نلسون ماندلا

شغل هرگز کامل نمی شود

آیا تا به حال توجه کرده‌اید که به نظر می‌رسد کارتان هیچ وقت کامل نمی‌شود؟ در واقع، اگر در جهت درست در حرکت باشید، نباید هم این طور باشد.

وظیفه‌ای که اکنون در دست دارید باید باعث شود شغل شما موفق‌تر شود، که همزمان کار بیشتر یا شغل بیشتری ایجاد می‌شود.

واضح است که افرادی هستند که این حقیقت ابتدایی را درک نمی‌کنند. فردی وجود دارد که همواره عجول و پریشان است، زیرا فکر می‌کند کار زیادی هست که باید انجام دهد. یک روانپزشک به چنین شخصی می‌گوید که تنها برای انجام شش ساعت کار در یک روز کاری هشت ساعته برنامه ریزی کند و هفته‌ای یک روز هم به قبرستان برود.

کسی که به خاطر تفکر اشتباهش در تعجب است می‌پرسد، "در قبرستان قرار است چه کاری انجام دهیم؟"

دکتر می‌گوید، "کار زیادی قرار نیست انجام دهی، فقط به اطراف نگاه کن، با برخی از افرادی که برای همیشه آنجا هستند آشنا شو، و به خاطر بیاور که آنها نیز کارشان را به اتمام نرسانده‌اند. هیچ کس کارش را به اتمام نرسانده است."

از نظر من توصیه‌ی خوبی است.

پیچیدگی زیادی در پیشنهاد این روانپزشک وجود دارد، اما قطعاً افراد کند ذهن را نیز به تفکر وا می‌دارد. شاید ایده‌ی شش ساعت کار در یک روز کاری هشت ساعته برای برخی افراد توصیه‌ی عاقلانه‌ای باشد. من کسانی را می‌شناسم که یک کار چهار ساعته را که باید در یک روز کاری هشت ساعته انجام دهند، در ده ساعت انجام می‌دهند، زیرا ذهنشان دائماً در حالت پریشانی است.

برداشت من از توصیه‌ی این روانپزشک این است که دست از عجله برداریم، با سرعت ثابت ولی موثر کار کنیم. همواره فردایی وجود دارد. اگر برنامه ریزی می‌کنید که مفید باشید و اولویت‌هایتان را مشخص کرده‌اید، وظایف مهم را کامل خواهید کرد، دیگران می‌توانند صبر کنند.

نکته‌ی اصلی این دکتر خوب درباره‌ی پول بود: قبرستان‌ها پر از افرادی است که هرگز کارشان را به اتمام نرسانده‌اند.

بشر برای اینکه زنده بماند، زندگی کردن را فراموش می‌کند.

کار تنبیه بشر نیست. بلکه پاداش و قدرت و لذت اوست.

تنها وقتی که کارم را انجام می‌دهم احساس می‌کنم واقعا زنده هستم.

نگرانی

بیماری روانی

نگرانی یک بیماری روانی است. همچنین باید درک کنید که بیشتر از آبله واگیردار است.

نگرانی باعث می‌شود شما بیشتر افسرده و زودرنج باشید، به عبارت دیگر، یک همراه ضعیف باشید. نگرانی مقدمه‌ی ترس است، که باعث اضطراب، و در نهایت بیماری فیزیکی می‌شود.

شما هرگز شاهد یک رفتار واقعا سازنده از طرف یک ذهن نگران نخواهید بود. نباید نگرانی را با تفکر آگاهانه اشتباه بگیرید. بین این دو تفاوت زیادی وجود دارد.

شما وقتی نگران هستید که افکار منفی را انتخاب می‌کنید و آنها را به سمت یک هدف مشخص هدایت می‌کنید.

اجازه دهید یک مثال عالی برای شما بزنم که واقعیت دارد.

سال‌ها قبل در لس آنجلس کار می‌کردم و در همانجا هم زندگی می‌کردم. موقعیتی پیش آمد که به تورنتو بروم و یکی از دوستانم را ملاقات کنم. او چارچوب ذهنی فقیری داشت، اصلا فرد خوبی برای معاشرت نبود. برای من خیلی هم بد نبود، من فقط با او ملاقات کردم. خانواده‌ای او در موقعیت کاملا متفاوتی بودند.

از همسرش پرسیدم مشکل چیست و او توضیح داد که شوهرش از نگرانی بیمار شده زیرا ۲۰۰۰ دلار برای پرداخت حقوق‌ها در هفته‌ی آینده کم آورده است. من با او صحبت کردم و گفتم در یک هفته اتفاقات زیادی می‌تواند بیفتد، نگران نباشد. کمکی نکرد. من یک دسته چک از یک بانک کانادایی گرفتم و یک چک ۲۰۰۰ دلاری به او دادم. گفتم، "دُن، اگر از چک استفاده نکردی، وقتی برگشتم آن را به من پس بده."

شخصیت او ناگهان تغییر کرد و خوشحال شد. ماه بعد، دُن همان چک را برگرداند، گفتم مجبور نشد از آن استفاده کند. من پاسخ دادم، "خوب است دُن، زیرا در آن حساب پولی نبود."

نود و دو درصد از چیزهایی که نگران‌شان هستید اتفاق نمی‌افتند، پس نگران نباشید، خوشحال باشید.

هر فردایی دو دست دارد. می‌توانیم با دست نگرانی آن را آغاز کنیم یا با دست ایمان.

نگرانی بهره‌ای است که توسط افرادی که مشکلات را قرض می‌گیرند پرداخته می‌شود.

در طول سال‌ها آموختم که وقتی ذهن یک نفر ساخته شده باشد، ترس ناپدید می‌شود؛ وقتی بدانید چه کاری باید انجام شود ترس را دور می‌کنید.

-رزا پارکز

پایان

کانال تلگرام : @PDFsCom