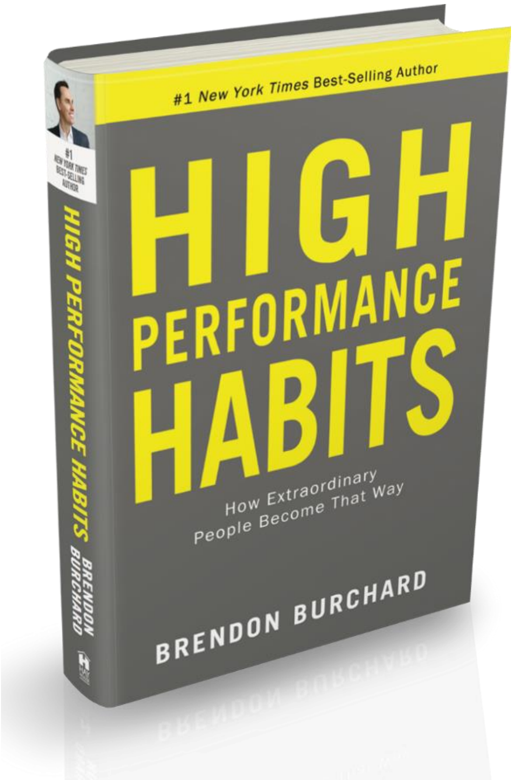
با توجه به اینکه ترجمه و تهیه محتوای آموزشی امری بسیار هزینه بر است،
تنها کسانی که اشتراک ویژه سایت رویال مایند را تهیه کرده اند
حق استفاده از این محتوا را دارند.

هرگونه نشر این محتوا در فضای مجازی
طبق قوانین تجارت الکترونیکِ جمهوری اسلامی ایران با پیگرد قانونی همراه می شود.

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



عنوان کتاب: **عادات افراد فوق موفق**

نویسنده: **برندن بشارد**

مترجم: **تیم ترجمه رویال مایند**

تصحیح و بازبینی:

روزبه ملک زاده (مدیر مسئول رویال مایند)

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

مقدمه

تعالی هنری است که با تمرین، آموزش و عادت به دست می‌آید. ما به خاطر داشتن تقوا و تعالی درست عمل نمی‌کنیم، بلکه بالعکس، با انجام دادن کارهای درست به تقوا و تعالی می‌رسیم. ما همان کارهایی هستیم که مکررا انجام می‌دهیم. و بنابراین تعالی یک کنش نیست، بلکه یک عادت است.

–ارسطو

«چرا بیشتر خواستن، ما را وحشت‌زده می‌کند؟»

میزی از جنس بلوط بین من و لین فاصله انداخته است. او به صندلی‌اش تکیه می‌دهد و برای چند لحظه به پنجره خیره می‌ماند. ما در طبقه چهل و دوم هستیم، هم سطح با مه صبحگاهی، با چشم اندازی رو به اقیانوس .

حتی قبل از اینکه این سؤال را از او بپرسم می‌دانستم که او از این سؤال خوشحال نخواهد شد.

لین را می‌توان فردی مؤثر دانست. او متمرکز است و به خوبی از عهده‌ی کارهایش بر می‌آید. او توانایی خوبی در رهبری دیگران، و تفکری نقادانه دارد. او تنها در ۵ سال، ۳ بار ارتقأ شغلی گرفته است. مردم لین را تحسین می‌کنند.

اگرچه برای بیشتر مردم، لین، با صفت «وحشت‌زده» شناخته نمی‌شود، اما من بهتر از بقیه او را می‌شناسم.

او نگاهش را به سوی من برگرداند و شروع به پاسخ دادن کرد: « خب، این درست نیست که من… »

به سمت او خم شدم و سرم را به نشانه‌ی موافق نبودن تکان دادم.

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

او صحبتش را متوقف کرد و سرش را تکان داد و شروع به صاف کردن موهای بورش کرد . متوجه شد که نمی‌تواند با یک داستان تقلبی از زیر این سؤال قسر در برود.

«خب» لین ادامه داد « شاید تو درست می‌گویی. من از رفتن به سطح بعدی در زندگی‌ام می‌ترسم»

دلیلش را از او پرسیدم.

«چون همین الان هم به سختی زندگی‌ام را می‌گذرانم.»

#

این کتاب در مورد این است که چگونه برخی از افراد فوق‌العاده می‌شوند و چرا سایرین این شانس را از خودشان می‌گیرند. در این کتاب به وضوح خواهیم دید که چرا برخی برجسته می‌شوند، برخی شکست می‌خورند و افراد بسیار زیادی حتی خودشان را محک نمی‌زنند.

به عنوان مربی عملکرد بالا، من با افراد زیادی مانند لین کار کرده‌ام. افرادی که به سختی جنگیده‌اند تا به موفقیت برسند، و با تلاش و استقامت، خودشان را به جلو رانده‌اند و سپس به نقطه‌ای می‌رسند که هیچگاه آن را پیش‌بینی نمی‌کردند. به ثبات می رسند، اشتیاق خود را از دست می‌دهند، و آتش درونی شان خاموش می شود. از دیدگاه اطرافیانشان ممکن است آنها آرام و استوار به نظر برسند اما این افراد در درونشان احساس می کنند که خودشان را تباه کرده اند و در اقیانوسی از فرصت‌ها و اولویت‌ها گم شده اند. آنها مطمئن نیستند که باید بر روی چه چیزی تمرکز کنند، و چگونه می‌توانند با اطمینان موفقیت‌های فعلی خود را تکرار کنند، و آنها را گسترش دهند. آنها مسیر طولانی و موفقیت‌آمیزی را طی کرده‌اند، ولی برای حفظ کردن این موفقیت، استاندارد و اصولی ندارند.

اگرچه آنها افراد توانمندی هستند، و قادرند از پس کارهایشان برآیند، بسیاری از آن‌ها در ترس همیشگی زندگی می‌کنند و خوف آن را دارند که عقب بیفتند و یا زیر فشار موفقیت سطح بعدی به صورت فاجعه آمیزی شکست بخورند. اما دلیل این ترس و مشقت چیست؟ و چرا برخی افراد

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

از این موضوع رهایند، و همواره در حال پیشرفت هستند و از رفاه و وفور موفقیت بلندمدت لذت می‌برند، وضعیتی که بسیاری دیگر در حسرت آن هستند و یا آن را غیر قابل دستیابی می‌دانند؟

برای درک این پدیده، این کتاب، ۲۰ سال تحقیقات، ۱۰ سال بینش به دست آمده از طریق مربیگری‌های عملکرد در سطوح بالا، و حجم گسترده‌ای از آمار بین المللی مربوط به افراد با عملکرد بالا که از طریق نظرسنجی‌ها، و مصاحبه‌های ساختار یافته، و ابزارهای ارزیابی حرفه‌ای به دست آمده است را، با هم می آمیزد. این کتاب روشن می‌کند که چگونه می توان به فردی با عملکرد بالا تبدیل شد؛کسی که در بلندمدت، سطوح همواره در حال رشدی، از رفاه و موفقیت بیرونی را خلق میکند.

در این مسیر، بسیاری از افسانه های شایع در مورد موفقیت را برای شما آشکار خواهم کرد، برای مثال اینکه: چرا در جهان کنونی که از شما می‌خواهد ارزش افزوده داشته باشید، دیگران را رهبری کنید، و اولویت‌های ناسازگار و در حال رقابت و پروژه‌های پیچیده را مدیریت کنید، استقامت، تمرین، اراده راسخ، تلاش و استعداد و توانایی‌های طبیعی شما، برای رسیدن به موفقیت و راه یافتن به سطوح بالاتری در زندگی، کافی نخواهد بود.

برای تبدیل شدن به فردی با عملکرد بالا، شما باید چیزهایی بیشتر از تلاش و اشتیاق فردیتان در اختیار داشته باشید، و از چیزهایی که دوست دارید، علاقه‌مندی‌هایتان، و کارهایی که به صورت طبیعی استعداد آن را دارید، و آنها را به خوبی انجام می دهید، بسیار فراتر بروید، چراکه، در حقیقت، جهان به توانایی‌ها و شخصیت شما اهمیتی نمی‌دهد، و این خدماتی که شما به دیگران می‌دهید، و آثار مثبت و معنی داری که بر سایرین می‌گذارید، است، که اهمیت اصلی را دارد.

در پایان این کتاب، شما دیگر هیچگاه متعجب نخواهید ماند که برای شروع یک پروژه کاری جدید، و یا دستیابی به یک آرزوی جسورانه جدید، به چه چیزهایی نیاز دارید. عادت‌های قابل اعتماد و توانمند کننده‌ای در اختیار شما قرار خواهد گرفت، که بر اساس تحقیقات، با انواع

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

گسترده‌ای از شخصیت‌ها هماهنگی دارند، و در موقعیت‌های گسترده‌ای می‌توانند به شما برای خلق نتایج فوق‌العاده بلند مدت کمک کنند. با دانستن این که انرژی‌تان را بر روی چه چیزی باید متمرکز کنید، و چگونه می‌توانید به موثرترین شکل ممکن، به دیگران خدمت برسانید انرژی و اعتماد به نفس جدیدی را احساس خواهید کرد. شما پی خواهید برد که چگونه میتوانید بعد از موفقیت‌های اولیه، رشد خود را ادامه بدهید. پس از خواندن این کتاب، اگر در شرایطی قرار بگیرید که لازم باشد در بالاترین سطوح خودتان کار کنید، و یا با دیگران رقابت کنید، دقیقاً خواهید دانست که باید چگونه فکر و عمل کنید.

اشتباه نکنید، من نمی‌گویم که شما به فردی مافوق بشری تبدیل خواهید شد، و یا احتیاجی به این دارید. شما هم، مانند همه ما نقص‌هایی دارید. ولی در پایان این کتاب، شما به خودتان خواهید گفت «بالاخره دقیقاً متوجه شدم که چگونه میتوانم همواره در بهترین حالت خودم باشم، من به خودم اعتماد دارم که می‌توانم موضوعاتی که به من مربوط است را درک کنم و آنها را بفهمم و کاملاً قادر هستم بر مشکلات و سختی‌های مسیر موفقیت غلبه کنم». شما سیستم عملکردی ذهنی استاندارد، و مجموعه‌ای از عادات اثبات شده در اختیار خواهید داشت، که راهنمای شما در رسیدن به موفقیت بلندمدت در موقعیت های مختلف و زمینه های گوناگون زندگی خواهد بود.

من در کار خودم، به عنوان مربی عملکرد بالا، با چشمان خودم شاهد بوده‌ام که این عادت ها چگونه افرادی از اقشار مختلف را متحول کرده است. از مدیرعاملان ۵۰ شرکت برتر تا کارآفرینان، از ورزشکاران المپیک تا پدر و مادرهایی که روزمره شاهد آنها هستیم، از متخصصان جهانی تا دانش آموزان دبیرستان. اگر دنبال راهی علمی و امتحان شده برای بهبود زندگی‌تان هستید، آن‌را پیدا کرده‌اید، در همین کتاب.

با مجهز شدن به اطلاعاتی که در صفحات پیش رو، یاد خواهید گرفت. شما زندگی‌ای خواهید داشت، که در آن؛ از تمام توانایی ها و استعدادهای تان استفاده می‌کنید ،احساس رفاه می‌کنید، توانایی این را دارید که دیگران را به سمت تعالی هدایت کنید و کاملاً راضی هستید. اگر نیت و

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

نظم کامل برای به‌کارگیری « عادتهای افراد فوق موفق» را داشته باشید، شما در آستانه وارد شدن به دوره ای از تحولات عظیم، در زندگی و مسیر شغلی‌تان هستید. شما در آستانه تبدیل شدن به فردی فوق موفق هستید.

چرا این کتاب؟ چرا الان؟

من موهبت این را داشته‌ام که به میلیون‌ها نفر از سراسر جهان آموزش توسعه فردی و حرفه ای بدهم، و بر اساس تجربیاتی که داشته‌ام، این احساسات آشکار و همه گیر را می‌توانم به شما گزارش بدهم: مردم شدیداً مردد هستند که چگونه باید به پیش بروند، و چه تصمیماتی برای خودشان، خانواده‌شان و مسیر شغلی‌شان مناسب است. مردم می‌خواهند کارشان را گسترش دهند ولی ناگهان محو و نابود می شوند. آنها به سختی تلاش می‌کنند، ولی نمیتوانند به پیش بروند. آنها سرشار از شور و اشتیاق و پشتکار هستند، ولی همیشه نمیدانند که چه چیزهایی را واقعاً می‌خواهند. آنها اشتیاق حرکت به سمت رؤیاهایشان را دارند، اما از احمق و دیوانه قضاوت شدن توسط اطرافیانشان، در صورت شکست، هراس دارند.

اگر به کارهای سخت، تردید به خود، وظایف ناخواسته و مسئولیت ها و تصمیمات گیج‌کننده را نیز اضافه کنید، این مشکلات به حدی است که می‌تواند هر کسی را از پای درآورد. چنین چیزی وحشتناک است. مردم آمادگی تغییر را دارند، ولی بدون مسیر و عادتهای درست ممکن است سرانجام زندگی کسل‌کننده، آشفته و نصفه و نیمه‌ای داشته باشند.

البته بسیاری از مردم زندگی های شاد و بسیار خوبی دارند. اما مشکل پیوستگی است. ممکن است آنها احساس توانمندی کنند(و یا حتی گاه به گاه احساس کنند که در اوج عملکردشان قرار دارند) ولی همواره سراشیبی‌هایی در انتظارشان است و بنابراین مردم از این همه بالا و پایین شدن اوج عملکردشان خسته هستند. آنها فقط به دنبال ترفندهایی برای بهتر شدن اوضاع و احوالشان نیستند،

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

آنها به مهارتها و متدهایی نیاز دارند، که بتوانند به کمک آنها در زندگی و مسیر شغلی‌شان پیشرفت‌های همه جانبه ای ایجاد کنند.

چنین چیزی آسان نیست. اگر چه، همه می‌گویند که می‌خواهند در تمام جنبه‌های زندگی‌شان پیشرفت کنند، بسیاری از افراد، مانند لین، عمیقاً نگران هستند که دنبال کردن رؤیاهایشان آسیب‌های جانبی در پی داشته باشد. مانند: ویران شدن ارتباطات، تباه شدن وضعیت مالی، تمسخر اجتماعی و استرس غیر قابل تحمل. همه ما در مرحله‌ای از زندگی چنین نگرانی‌هایی را تجربه کرده‌ایم. آیا درست نیست که شما هم تا به حال کارهای زیادی را به درستی انجام داده‌اید و مراحل زیادی از زندگی را با موفقیت پشت سر گذاشته‌اید، اما گاهی چشم انداز خود برای آینده را محدود میکنید، چون فکر میکنید خیلی پر مشغله‌اید و خیلی استرس دارید و یا به اندازه‌ی کافی پیشرفت کرده‌اید؟

موضوع این نیست که شما توانایی عملکرد بهتر را ندارید. گاهی اوقات از پس یک پروژه کاری به خوبی برمی‌آیید ولی برای پروژه‌ای دیگر، که شبیه همان است، در تقلا هستید. گاهی اوقات در یک موقعیت اجتماعی بسیار خوب ظاهر می شوید، ولی در موقعیتی دیگری نمیتوانید این کار را بکنید. میدانید که چگونه باید به خودتان انگیزه بدهید، اما گاهی اوقات در پایان روز از خودتان متنفرید که کاری جز دیدن سه فصل از یک سریال تلوزیونی را انجام نداده‌اید.

همچنین، شاید متوجه شده باشید که دیگران با سرعتی بسیار بیشتر از شما پیشرفت می‌کنند. شاید یکی از هم سن و سالانتان را دیده باشید که به راحتی پروژه ها را یکی بعد از دیگری به اتمام می‌رساند و بدون توجه به اینکه چه چیزی در مسیرش قرار می‌گیرد همواره پیروز است. اینطور به نظر می‌رسد که، بدون توجه به اینکه در چه شرایطی، چه تیمی، چه شرکتی، و یا چه صنعتی قرار داشته باشند، همیشه پیروز می‌شوند.

این افراد چه کسانی هستند و راز آنها چیست؟ آنها افرادی با عملکرد بالا هستند، و راز آن‌ها عادت‌هایشان است. خبر خوب این است که شما هم می‌توانید یکی از آنها باشید. صرفنظر از اینکه

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

چه سابقه‌ای دارید، شخصیت شما چگونه است، چه نقاط ضعفی دارید و در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنید، شما هم می‌توانید از همان عادت‌ها استفاده کنید. با آموزش و عادت‌های درست، هر کسی می‌تواند به فردی با عملکرد بالا تبدیل شود، و من می‌توانم این موضوع را به شما اثبات کنم. به همین دلیل این کتاب را برای شما نوشته‌ام.

جابه جایی پایه‌های موفقیت

بسیاری از ما احساس می‌کنیم، که بین زندگی روزمره فعلی ما، و زندگی فوق العاده‌ای که آرزوی داشتن آن را در سر می‌پرورانیم، شکاف عمیقی وجود دارد. شاید ۵۰ سال پیش، خیلی راحت‌تر بود که در دنیا بچرخیم و پیشرفت کنیم، پایه‌های موفقیت خیلی سرراست‌تر و ساده‌تر بودند. «سخت کار کن. بر اساس قوانین بازی کن. سرت را پایین نگه دار. سوالات زیادی نپرس. برای تسلط پیدا کردن بر چیزی زمان صرف کن، تا بتوانی در همین جایگاه به کارت ادامه بدهی.»

سپس، ۲۰ سال پیش، این پایه‌ها شروع به جابجا شدن کردند، «سخت کار کن، قوانین را بشکن، سرت را بالا نگه دار؛خوشبین‌ها برنده‌اند. از متخصصان سوال بپرس. شما خودتان رهبر هستید. عجله کن و سعی کن بفهمی.»

امروزه برای بسیاری، این پایه‌ها دور از دسترس، مبهم و تقریباً غیر قابل شناسایی به نظر می‌رسند. روزهایی که کارها قابل پیش‌بینی بود و انتظارات اطرافیان از ما ثابت بود، گذشته است. تغییر شتاب گرفته است. اکنون، همه‌چیز آشفته به نظر میرسد. حالا رئیس، نامزد و مشتریان شما، همیشه درخواست چیزهای جدیدی از شما دارند. کار شما به‌اندازه گذشته ساده و آسان نیست و اگر هم باشد، به احتمال زیاد، به زودی با یک رایانه و یا ربات جایگزین خواهید شد. موضوع جدیدی که موجب، پیچیده‌تر شدن شرایط و شدیدتر شدن اضطراب شده این است که، اکنون، همه‌چیز با هم

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

در ارتباط هستند، پس اگر یک جا خرابکاری کنید، همه‌ی چیزهایی که با آن ارتباط دارد نیز بهم می‌ریزد. دیگر، اشتباهات اتفاقات خصوصی نیستند، بلکه عمومی و حتی جهانی هستند.

دنیای جدیدی است. اطمینان و قطعیت کاهش پیدا کرده، و همزمان انتظارات بالاتر رفته است. به جای شعارهایی مانند سخت کارکن، از قوانین پیروی کن، و سرت را بالا یا پایین نگه دار، امروز با چنین هنجارهای ناگفته، اما پذیرفته شده توسط عموم، روبرو هستیم: « سخت کار کن. منتظر دستور نباش، چون هیچ قانونی وجود ندارد. سعی کن حواست را کاملا جمع کنی، چون اینجا یک تیمارستان پر سر و صدا و در هم ریخته است. سوال بپرس، اما انتظار نداشته باش کسی پاسخ سوالهای تو را بداند. هیچ رهبری وجود ندارد، چون همه ما رهبری میکنیم. پس تنها به دنبال پیدا کردن جایگاهی برای امروز خودت باش، و سعی کن ارزش ایجاد کنی. هیچ وقت از هیچ چیزی سر در نخواهی آورد، فقط به وفق دادن خود با شرایط ادامه بده، چرا که فردا همه چیز دوباره تغییر خواهد کرد.»

چنین وضعیتی تنها ناخوشایند نیست. پیشرفت کردن در میان آشفتگی‌ها، مانند تلاش برای دویدن زیر سه متر آب گل آلود است. شما نمی‌توانید ببینید به کجا دارید میروید. شما خودتان را به در و دیوار می‌کوبید، ولی پیشرفتی حاصل نمی‌کنید. شما به دنبال کمک میگردید، به دنبال یک کناره، یک خطزندگی، و یا هر چیزی دیگر، اما هیچ هوایی برای نفس کشیدن و یا پلکانی برای گام نهادن بر آن پیدا نمی‌کنید. شما نیات خوب، و اخلاق کاری قوی‌ای داشتید، اما حتی نمیدانید چگونه باید آنها را به کار ببندید. افرادی روی شما حساب باز کرده‌اند. اما شما مطمئن نیستید که در چه جهتی باید حرکت کنید.

حتی اگر احساس غرق شدن نداشته باشید، احتمال دارد که احساس ثابت بودن کنید. و یا احساس می‌کنید که نزدیک است عقب بیافتید. مطمئناً شما تا به حال با استفاده از اشتیاق، شهامت، و سختکوشی‌تان پیشرفت‌هایی داشته‌اید، شما به چند قله صعود کرده‌اید، اما این سوالات شما را به

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

پایین پرت خواهند کرد: اکنون باید به کجا رفت؟ چگونه می‌توان از این فراتر رفت؟ چرا دیگران بسیار سریعتر از من صعود میکنند؟ کی و چگونه می توان به آرامش رسید و شروع به ریشه دواندن کرد؟، و آیا هرگز این اتفاق خواهد افتاد؟ آیا همیشه باید این احساس خرد شدن و یکنواختی ادامه داشته باشد؟ آیا واقعاً این بهترین زندگی‌ای است که من خواهم داشت؟

چیزی که شما به آن نیاز دارید، مجموعه‌ای از تمرین‌ها است، که بهترین توانایی‌های شما را رها می‌سازد؟ افراد فوق موفق و با عملکرد بالا را مطالعه کنید، و مشاهده خواهید کرد که، این افراد در زندگی‌شان سیستم‌هایی دارند، که آنها را به سمت موفقیت می‌کشاند. سیستم‌ها، چیزهایی هستند که افراد حرفه‌ای را از افراد تازه کار، و علم را از «فلسفه مبل راحتی» جدا میکنند، بدون سیستم‌ها، شما نمیتوانید فرضیه‌ای را امتحان کنید، پیشرفت را پیگیری کنید و یا مکرراً به نتایج استثنایی برسید. در توسعه فردی و حرفه ای، این سیستم ها و فرآیندها، در نهایت، همان عادت‌ها، هستند. اما کدام عادت‌ها کارساز خواهند بود؟

چه چیزهایی کارساز نیستند

هنگامی که میخواهیم با نیازهای سخت امروز روبرو شویم، چه توصیه‌هایی به ما میشود؟ همان توصیه‌های مشابهی که در طول صدها سال گذشته به ما گفته شده است:

❃سخت کار کن

❃مشتاق باش

❃روی نقاط قوتت تمرکز کن

❃بسیار تمرین کن

❃پیگیر باش

❃شکرگزار و قدردان باش

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

بدون شک، این نصیحت‌ها محبوب، مثبت، و مفید هستند. و آنها محکم و ابدی‌اند. نمی‌توان از آنها ایراد گرفت. و قطعاً قابل استفاده در سخنرانی‌های شروع به کار هستند.

اما آیا این نصیحتها کفایت می‌کند؟

آیا شما فرد سخت‌کوشی را میشناسید که به همه این‌ها پایبند باشد اما همچنان در زندگی حتی نزدیک به موفقیتی که می‌خواهد هم نشده باشد؟ آیا این درست نیست، که میلیاردها فرد سخت کوش در پایین‌ترین موقعیتها قرار دارند؟ آیا شما در شهر خودتان افراد پر شور و شوق زیادی را نمیشناسید که زندگیشان ثابت شده است؟ آیا شما با افراد بسیار زیادی ملاقات نکرده اید، که توانایی‌هایشان را میشناسند، اما در تقلا برای شفافیت هستند، هنگام شروع پروژه جدید هیچ ایده‌ای ندارند که باید چه کار بکنند، و همواره توسط افرادی با توانایی کمتر از خودشان تحت فشار قرار میگیرند؟

شاید همه‌ی این افراد باید بیشتر تمرین کنند؟ درست نمی‌گویم؟ اما تمرینات بسیار زیادی انجام می‌شود و قهرمانان همچنان می‌بازند. شاید مشکل از رفتار آنهاست، شاید آنها باید بیشتر قدردان و آگاه باشند؟ اما باز هم همچنان تعداد زیادی از افراد هستند که با اینکه قدردان و شکرگزار هستند در بن بست‌های شغلی و رابطه‌ای قرار میگیرند.

جست و جوی من برای راهی بهتر

من هم یکی از این افراد بودم . در دوره جوانی‌ام، من هم در حال غرق شدن بودم. در سن ۱۹ سالگی، هنگامی که اولین زنی که عاشقش شده بودم، از من جدا شد، دچار افسردگی شدم، و به خودکشی فکر می‌کردم. زمان بسیار تیره و تاری بود. به صورت جالبی، یک حادثه تصادف با اتومبیل، باعث شد که من از آن دوره ویرانی احساسی گذر کنم. دوست من در حال رانندگی بود که ما با سرعت بیش از ۱۳۰ کیلومتر بر ساعت از بزرگراه خارج شدیم. سر و روی هر دوی ما

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

خون آلود شد و وحشت کرده بودیم، اما زنده ماندیم. این اتفاق زندگی من را دگرگون کرد و به من چیزی داد که آن را «انگیزه فناپذیری» نامیدم.

من در کتاب‌های قبلی ام در مورد این تصادف نوشته‌ام، پس، اکنون تنها درسهایی که از آن حادثه آموخته‌ام را با شما به اشتراک می‌گذارم. زندگی آن‌قدر گرانبها است، که در کلمات نمیگنجد، وقتی شانس دومی به شما داده می شود(هر روز صبح و هر تصمیم جدید میتواند این شانس دوم باشد.) لحظه‌ای درنگ کنید، و برای خودتان تعریف کنید که شما واقعا چه کسی هستید، و چه چیزهایی میخواهید. من پی بردم که نمیخواهم خودکشی کنم، می خواستم زندگی کنم. درست است که قلب من شکسته بود اما هنوز هم میخواستم عاشق شوم، و عشق بورزم. احساس کردم که شانس دوباره‌ای به من داده شده است، پس می خواستم به آن اهمیت بدهم و با استفاده از آن تفاوت ایجاد کنم. زندگی. عشق. اهمیت دادن. این تبدیل به شعار من در زندگی شد. آن زمان بود که تصمیم گرفتم تغییر کنم. همان زمان بود که به دنبال پاسخهایی بودم تا بتوانم زندگی پربارتر، یکپارچه‌تر، و با همکاری بیشتری داشته باشم.

من همان کاری را کردم که احتمالاً شما انتظار آن را دارید: همه‌ی کتاب های خودیاری را خواندم. در کلاسهای روانشناسی شرکت کردم. به برنامه های صوتی انگیزشی گوش کردم. در سمینارهای توسعه فردی شرکت کردم و همه فرمولهایی که ارائه می‌دادند را به کار بستم: سخت تلاش کردم، مشتاق بودم، بر روی توانمندی‌هایم تمرکز کردم. بسیار تمرین کردم. پیگیری کردم. و از مسیری که می پیمودم قدردان بودم.

و اما نتیجه چه بود؟ کارساز بود.

این توصیه‌ها زندگی من را دگرگون کرد. پس از یک دوره چند ساله، من یک شغل خوب داشتم، یک دوست دختر خوب و مهربان داشتم. یک مجموعه خوب از دوستان و یک محل آبرومند برای زندگی کردن داشتم. چیزهای زیادی داشتم که قدردان آنها باشم. اما سپس، حتی با اینکه هنوز هم به تمام آن توصیه های خوب عمل میکردم، زندگیم به بن بست رسید. برای مدت شش یا هفت

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

سال، در زندگی‌ام شاهد هیچ پیشرفت معناداری نبودم. دیوانه کننده بود. زجر آور است که سخت کار کنید، مشتاق باشید، و قدردان چیزهایی که دارید باشید، اما هنوز هم شاهد پیشرفتی نباشید، و احساس خوبی نداشته باشید. همچنین، موضوعاتی که در ادامه به آن خواهم پرداخت نیز می‌تواند موجبات تحلیل رفتن شما را فراهم کنند: در زمینه کارتان سرآمد باشید، اما مکرراً احساس خستگی کنید؛ سخت تلاش کنید و بابت آن پول دریافت کنید اما احساس پاداش گرفتن نکنید؛ انگیزه مند باشید، اما نتوانید جنبش واقعی راه بیندازید؛ با دیگران در تعامل باشید، اما احساس ارتباط داشتن و متصل بودن به آنها را نداشته باشید؛ ارزش ایجاد کنید، اما تاثیر مهمی نداشته باشید. چنین چیزهایی نمی‌توانند چشم‌انداز ما برای یکی زندگی عالی باشد.

آرام آرام، متوجه شدم که کمی موفقیت کسب کرده‌ام، اگرچه، دلیل آن را نمی دانستم. من به اندازه‌ای که میخواستم نظم و انضباط نداشتم، کار من از سطح جهانی بسیار فاصله داشت، و همچنین به اندازه‌ای که دوست داشتم مشارکت نداشتم. من نیاز به برنامه دقیقی داشتم، که به من بگوید هر روز و در هر مقطع خاص باید چه کارهای انجام بدهم، که سریعتر یاد بگیرم، بهتر مشارکت کنم و از مسیری که می‌پیمایم بیشتر لذت ببرم.

متوجه شدم که مشکل فرمول قدیمی موفقیت(سخت کار کن، مشتاق باش، بر روی تواناییهایت تمرکز کن. بسیار تمرین کن. پیگیر باش. شکرگزار باش.)، این است که، بیشتر به نتایج فردی و موفقیت‌های اولیه می‌پردازد. درست است که عمل کردن این توصیه‌ها شما را وارد بازی می‌کنند و در بازی نگه میدارند، اما بعد از اینکه آن قدم های اولیه راه برداشتید چه؟ چه اتفاقی خواهد افتاد بعد از اینکه نمره‌ای که میخواستید را گرفتید، به موضوعی اشتیاق پیدا کردید، صاحب شغلی که میخواستید شدید، رویایتان را شروع کردید، کمی تخصص پیدا کردید، مقداری پول پس انداز کردید، عاشق شدید و کمی تکانه ایجاد کردید؟ چه چیزی می تواند به شما کمک کند که کارتان به سطح جهانی برسد، رهبری کنید و آثار پایدار و فراتر از خودتان خلق کنید؟ چگونه شما می‌توانید اعتماد به نفسی که برای رسیدن به مرحله بعدی موفقیت نیاز دارید را تولید کنید؟ چگونه میتوانید

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

با لذت، موفقیت‌های پایدارتان را در بلندمدت حفظ کنید؟ چگونه میتوانید الهام بخش دیگران باشید، و آنها را توانمند کنید که مانند شما عمل کنند؟
پاسخ دادن به چنین سوالهایی تبدیل به وسواس شخصی من، و در نهایت شغل حرفه‌ای من شد.

درس‌های افراد فوق موفق با عملکرد بالا

***چرا برخی از افراد و تیم‌ها سریعتر به موفقیت میرسند و می‌توانند در بلندمدت موفقیتشان را حفظ کنند؟**
***از بین آنهایی که به موفقیت رسیده‌اند، چرا در طول پیمودن مسیر، بعضی وضعیت فلاکت باری دارند، و بعضی شاد هستند؟**
***چه چیزی می‌تواند در افراد انگیزه ایجاد کند که به سطوح بالاتری از موفقیت دست یابند، و چه انواعی از عادتها، آموزشها و حمایت، میتواند به آنها کمک کند تا سریعتر رشد کنند؟**
کارها و تحقیقات من بر روی این سوالات (چیزی که به عنوان مطالعات عملکرد بالا شناخته می‌شود)، موجب شد تا به مشاوره، تعلیم، و آموزش بسیاری از موفقترین و شادترین افراد جهان بپردازم. از مدیران ارشد، تا افراد مشهور، از کارآفرینان سطح عالی، تا کارآفرینانی مانند اپرا و آشر، از پدر و مادرها، تا افراد حرفه‌ای و متخصصانی در ده ها صنعت مختلف، و بیش از یک میلیون و ۶۰۰ هزار نفر دانش‌آموز از ۱۹۵ کشور در سرتاسر دنیا که دوره‌های اینترنتی و سریهای ویدیویی من را گذرانده‌اند.
این ماجراجویی، من را به مکان‌ها و وضعیت‌های گوناگون و جالبی کشانده است، از اتاق هیات رئیسه پرتنش شرکتهای مختلف، تا رختکن فینال مسابقات سوپر بال و میدان بازی های المپیک،

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

به داخل هلی‌کوپتر میلیاردرها، و میز شام هایی در سراسر جهان که در آنها با شاگردانم، شرکت کنندگان در تحقیقات و مردم روزمره‌ای که در تلاش برای بهبود زندگی شان هستند، ملاقات کرده‌ام.

این کارها به من کمک کرد تا بتوانم مشهورترین دوره آنلاین، در مورد عملکرد بالا، را خلق کنم، پرمخاطب‌ترین روزنامه این موضوع را منتشر کنم و بزرگترین مجموعه داده‌ها در مورد ویژگیهای شخصی افراد با عملکرد بالا را در اختیار داشته باشم. همچنین کارهای من به تاسیس «سازمان عملکرد بالا» منجر شده است، که در آن من و تیمی از محققان در مورد اینکه افراد با عملکرد بالا چگونه فکر میکنند، رفتار میکنند، بر دیگران تاثیر میگذارند، و برنده میشوند، تحقیقاتی را انجام میدهیم. ما توانسته‌ایم، تنها متد معتبر ارزیابی عملکرد بالا، و همچنین اولین برنامه گواهینامه حرفه‌ای در این رشته، در جهان را، خلق کنیم: گواهینامه مربیگری عملکرد بالا. و اکنون ما این موهبت را داریم، که بیش از هر سازمان دیگری در دنیا، به آموزش، مربیگری و ارزیابی افراد با عملکرد بالا می پردازیم، و من شخصا سالانه به بیش از دویست مربی، گواهینامه مربی‌گری عملکرد بالا میدهم.

بینش به دست آمده از همه این کارها مطالب این کتاب را تشکیل داده است. این تحقیقات نه تنها شامل ۲۰ سال تجربه توسعه فردی شخصی و آزمایشات و تجربیات شخصی خودم میشود، بلکه همچنین شامل: داده های بدست آمده از مربیگری هزاران شاگرد، ارزیابی‌های دقیق قبل-و-بعد، از هزاران شرکت کننده در کارگاههای زنده، مصاحبه ساختاریافته با صدها نفر از افرادی که در بالاترین سطوح حوزه کاری خودشان قرار دارند، بینش گردآوری شده از مطالعه تاریخ ادبیات آکادمیک این حوزه، و صدها هزار نظرات کدگذاری شده از دانش‌آموزانی، که در دوره‌های ویدئویی آنلاین شرکت کرده‌اند(که مجموعه بیش از ۱۰۰ میلیون بازدید داشته است)، نیز می‌شود.

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

از این مجموعه داده‌های گسترده، و دو دهه تجربه، من توانستم عادتهای آزموده‌شده و اثبات‌شده، هم در زمینه فردی، و هم در زمینه حرفه‌ای را بیابم. یافته‌های من بدین شرح است:

با داشتن عادت های درست، هر کسی می‌تواند دستاوردهایش را به‌شدت افزایش دهد و تقریباً در هر حوزه کاری به فردی با عملکرد بالا تبدیل شود.

عملکرد بالا، همبستگی زیادی با سن، تحصیلات، درآمد، نژاد، ملیت، و یا جنسیت ندارد. این به این معنی است که بسیاری از بهانه‌هایی که ما برای توجیه موفق نشدنمان استفاده میکنیم، اشتباه هستند. عملکرد بالا با داشتن ویژگی‌های فردی مشخصی به دست نمی‌آید، بلکه با داشتن مجموعه‌ای از رویه‌ها و تمرین‌ها به دست می‌آید. که من آنها را «عادتهای افراد فوق موفق با عملکرد بالا» می‌نامم. هر کسی، صرفنظر از سابقه، توانایی‌ها، شخصیت، و جایگاه شغلی و اجتماعی‌اش، می‌تواند این عادتها را یاد بگیرد. افرادی که در تلاش برای شکل دادن پیشرفت‌های جدید در زندگی‌شان هستند، می‌توانند از این کتاب برای قدرت بخشیدن به زندگی‌شان استفاده کنند، و به پیش بروند، و استعدادها و توانایی‌هایشان را شکوفا سازند. و افرادی که هم اکنون نیز موفق هستند، میتوانند از این کتاب برای راهیابی به سطح بعدی موفقیت استفاده کنند.

همه عادت های یکسان نیستند

به نظر میرسد که عادتها، در دسته بندی‌های بد، خوب، بهتر و بهترین قرار میگیرند، که شما میتوانید با کمک گرفتن از بهترین‌های آن‌ها به پتانسیل واقعیتان در زندگی، و مسیر شغلی، تحقق بخشید. در خلق عادتهای موثر، مهم است که چه رویه‌هایی در زندگی شما غالب هستند و چگونه مرتب شده‌اند. چیزی که در مورد کارهای تیم تحقیقاتی من منحصر به فرد است، این است که، ما توانسته‌ایم رمز را بشکنیم، و پی ببریم که چه عادتهایی بیشترین اهمیت را دارند، و چگونه می‌توان

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

رویه‌هایی را شکل داد، که این عادتها را تقویت کنند و موجب پایداری آنها بشوند. درست است، شما میتوانید چیزهایی در زندگیتان که از آنها قدردان هستید را در یک دفترچه بنویسید، و این شما را شادتر خواهد کرد، اما آیا این، برای سوق دادن شما به سمت پیشرفت، در تمام جنبه های زندگیتان کافی خواهد بود؟ بله، شما می‌توانید یک برنامه صبحگاهی جدید برای خودتان ترتیب بدهید، اما آیا چنین چیزی برای شادتر کردن و بهبود عملکرد کلی شما کافی خواهد بود؟ (در هر صورت باید بگویم که پاسخ منفی است) پس باید بر روی چه چیزی تمرکز کنیم؟ ما پی بردیم که شش عادت آگاهانه، در کمک کردن به شما برای رسیدن به عملکرد بالا، در تمام جنبه های گوناگون زندگی، بیشترین تاثیر را دارد. همچنین یاد گرفتیم که عادت هایی برای پیشرفت تاکتیکی و عادت‌های استراتژیکی برای لذت بردن از زندگی وجود دارد؟ شما هر دوی آنها را یاد خواهید گرفت.

مسئله شما دستیابی نیست-توازن است

اگر شما این کلمات را میخوانید، به احتمال زیاد، مسئله شما دستیابی نیست. شما همین الان هم میدانید که چگونه باید هدفگذاری کنید، چک لیست بسازید و از پس کارهایتان برآیید. شما به فکر تعالی در حوزه‌ی کاری‌تان هستید، اما به احتمال زیاد اضطراب و احساس غرق‌شدن را تجربه میکنید. البته که شما میتوانید کارتان را به نتیجه برسانید، اما شما چیزهایی را یاد خواهید گرفت که هر موفقیت‌طلبی باید آنها را کشف کند: شما نباید اجازه بدهید، که تنها به خاطر اینکه در حوزه‌ای خوب عمل میکنید، دیگران کارهایشان را به گردن شما بیندازند. چیزهایی که قابل دستیابی هستند لزوما چیزهای با اهمیتی نیستند. کارهای زیادی هست که شما می‌توانید انجام بدهید.

پس سوال اصلی از «چگونه باید به موفقیت برسم؟» به «چگونه دوست دارم زندگی کنم؟» تبدیل میشود.

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

این کتاب راه گریزی از، پیگیری تک‌بعدی موفقیت‌های بیرونی(که کشنده روح هستند)، و موفق شدن تنها برای موفق شدن، را پیش روی شما قرار خواهد داد. این کتاب درباره همتراز کردن افکار و رفتار شماست، تا بتوانید رشد، رفاه و کمالی که در تلاش برای آن هستید، را تجربه کنید.

قطعیت دشمن رشد و عملکرد بالا است

بسیاری از افراد، در میان این دنیای آشفته، به دنبال قطعیت هستند. اما قطعیت تنها آرزوی احمقها و بنابراین، کالای فروشی شارلاتان‌ها است. قطعیت، در نهایت، چشمان شما را می بندد، محدودیت‌های اشتباه و ثابتی در نظر می‌گیرد، و عادت های اتوماتیکی ایجاد میکند، که منجر به تفکر اشتباه، و قابل پیش‌بینی بودن می‌شود و راه باز می‌گذارد، تا رقبا به شما فشار بیاورند. فردی که اطمینان کامل دارد، درهای یادگیری را به روی خود بسته است، در برابر تعصب بسیار آسیب پذیر است، و احتمال زیادی برای غافلگیر شدن و مغلوب شدن به رقبای خلاق دارد. شما یاد خواهید گرفت که افراد با عملکرد بالا چگونه بر نیازهای درونی‌شان برای قطعیت غلبه میکنند، و آن را با کنجکاوی، و حس اعتماد به نفس حقیقی، جایگزین میکنند.

تکنولوژی ما را نجات نخواهد داد

مردم فریب تله‌های بازاریابی را خورده‌اند و خیال میکنند جهانی با گجت‌های جدید موجب هوشمندتر، سریع‌تر و بهتر شدن ما میشود. اما بسیاری از ما در حال پی بردن به این گزافه‌گویی‌ها و سخنان مبالغه‌آمیز هستیم. ابزارها نمیتوانند جایگزین عقل و خرد بشوند. شما میتوانید تمام گجتهای دنیا را داشته باشید و در «جهانی کمی» غرق شوید که در آن تک تک گام‌های شما، ثانیه به ثانیه خواب شما، یکایک ضربان قلب شما و همه لحظات روزتان پیگیری، امتیازدهی و بازی‌سازی شود. اما بسیاری از افراد پیوسته در ارتباط هستند و پیگیری می‌کنند و همچنان تنها و آشفته‌اند. بسیاری از افراد همواره در حال چک کردن نرم‌افزارها هستند و همچنان احساس می‌کنند ارتباطشان با آرزوهای حقیقی و روحشان را از دست داده‌اند. اگرچه پیشرفت‌های تکنولوژی

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

هیجاناتی درباره تأثیر آن‌ها بر بهبود زندگی ایجاد کرده است، به نظر میرسد، بهترین چیزی که می تواند زندگی ما را بهبود دهد، عادت‌های انسانی عملکرد بالا است.

عملکرد بالا چیست؟

در این کتاب منظور ما از عملکرد بالا «موفقیت فراتر از استانداردهای نرمال به صورت پیوسته و در بلندمدت » است.

عملکرد بالا تنها درباره پیشرفت بدون توقف نیست. پیشرفتهای جزئی، لزوماً همیشه به عملکرد بالا منجر نمیشوند. برخی از افراد پیشرفت می‌کنند، اما لزوما پیشرفتهای‌شان اساسی نیست. آنها گام به گام جلو می‌روند، اما ممکن است دیگران نیز همین کار را بکنند و به اندازه‌ی آنها پیشرفت داشته باشند. برخی افراد پیشرفت می‌کنند اما این پیشرفت قابل ملاحظه نیست. افراد با عملکرد بالا هنجارها را می‌شکنند. آنها به صورت پیوسته در حال بالا بردن استانداردهای انتظارات و نتایج هستند.

همچنین عملکرد بالا، با توسعه تخصص صرف، بسیار تفاوت دارد. هدف این نیست که تنها یک مهارت جدید یا زبان جدید یاد بگیریم، یا در شطرنج تسلط پیدا کنیم، و یا به پیانیستی در سطح جهانی تبدیل شویم، و یا مدیر عامل شویم. فردی با عملکرد بالا، تنها مهارت‌های تک‌بعدی ندارد. او شایستگی‌ها و صلاحیتهای نزدیک به همی را فرا گرفته است، که با ترکیب آنها میتواند تخصص خاصی را شکل دهد. این افراد مجموعه مهارتهای گوناگونی دارند که به آنها اجازه میدهد در بلند مدت به موفقیت برسند، و دیگران را رهبری کنند. این افراد عادت‌هایی را تکرار می‌کنند که آنها را قادر میسازد در زمینه‌های مختلف زندگی‌شان به تعالی برسند. فوتبالیستی حرفه‌ای که در دقایق پایانی فینال جام جهانی نتیجه را به نفع تیمش برمی‌گرداند، تنها توانایی شوت کردن توپ را ندارد، او همچنین باید توانایی های دیگری مانند استقامت ذهنی، تغذیه، نظم و انضباط شخصی، رهبری تیم، استحکام، مذاکره قرارداد، برندسازی، و خیلی چیزهای دیگری را فرا بگیرد. کسی که به

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

عملکرد بالا در یک مسیر شغلی دست می‌یابد باید در بسیاری زمینه‌های دیگر، که با آن مسیر شغلی ارتباط دارند، نیز صلاحیتهایی را کسب کند.

در تعریف ما از عملکرد بالا «پیوستگی» با « بلندمدت» ادامه یافته است، که ممکن است حشوآمیز به نظر برسد، اما در حقیقت این دو با هم تفاوت دارند. برای مثال؛ فردی با عملکرد بالا در آخرین دقیقه از یک دهه تلاش، ناگهان به فرد موفق تبدیل نمی‌شود. خط پایانی وجود ندارد که پس از گذشتن از آن فردی را موفق بنامیم. آنها پیوسته هستند. آنها مکرراً از انتظارات فراتر می‌روند. در تلاش‌های آنها پیوستگی‌ای وجود دارد که در هم ترازها و هم سن و سالهای‌شان چنین چیزی دیده نمی‌شود. به همین دلیل است که وقتی آنها را بعد از دستیابی به موفقیت، بررسی میکنید، می‌بینید که هیچ چیز عجیبی راجع به موفقیت آنها وجود ندارد.

همانطور که یاد خواهید گرفت، مواجه شدن با این تعریف از «موفقیت فراتر از استانداردهای نرمال به صورت پیوسته و در طول بلند مدت» نیاز به عادت‌هایی دارد که رفاه پایدار ایجاد می‌کنند، از روابط مثبت حفاظت میکنند و اطمینان حاصل میکنند همانطور که صعود می‌کنند به دیگران نیز کمک کنند. اینطور به نظر می‌رسد که موفقیت پایدار افراد با عملکرد بالا، بیشتر، به خاطر رویکرد سالمی است که در زندگی دارند. هدف تنها دستیابی به موفقیت در یک حرفه خاص، و یا در یک زمینه علاقمندی مشخص، نیست. هدف، ساختن زندگی با عملکرد بالا است، که در آن احساس مداوم تعامل کامل، لذت، و اعتماد به نفس را تجربه می‌کنند. این افراد همواره بهترین نسخه خودشان هستند.

به همین دلیل است که رویکرد عملکرد بالا، از مفهوم ها و تصوراتی مانند «بر روی توانایی هایت تمرکز کن» و «۱۰ هزار ساعت وقت صرف کن» فراتر می‌رود، بسیاری از افراد، تواناییهای فردی شگفت انگیزی دارند، اما در مسیر رسیدن به موفقیت، سلامتی‌شان را نابود می‌کنند، و بنابراین نمی‌توانند عملکرد بالای شان را حفظ کنند. بسیاری از افراد در حدی به تکرار و تمرین میپردازند، و آنقدر زمان صرف میکنند، که روابطشان را نابود می‌کنند؛ روابطی که برای حمایت از آنها در

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

رشد پیوسته، به آن نیاز دارند. آنها مربیشان که در مسیر پیشرفت به آنها کمک میکند را کنار میزنند. آنها رابطه‌ای را نابود می‌کنند و پیامدهای احساسی آن موجب می شود که نتوانند به بازی ادامه بدهند. آنها سرمایه‌گذاران‌شان را ناراحت میکنند و ناگهان با شرایطی مواجه میشوند که هیچ پولی برای ادامه رشد ندارند.

برای من اهمیت دارد که شما موفق شوید و زندگی سالم و سرشار از روابط و احساسات مثبت داشته باشید.

همانطور که تعریف کردم، و اطلاعات نیز تایید می‌کند، عملکرد بالا به معنی پیشرفت با هر هزینه ممکنی نیست، بلکه به معنی، شکل دادن عادتهایی است، که کمک میکنند در تمام جنبه‌های زندگی به سمت تعالی حرکت کنید، و آنها را غنی‌تر کنید.

عملکرد سازمانها نیز بالا و پایین می شود. امروزه، بیش از هر زمان دیگر، سازمانها در سراسر جهان در تلاش برای همواره در خط مقدم ماندن هستند. بسیاری از رهبران بلندمرتبه در حال جنگیدن با فرهنگ‌های سازمانی نامرتبط، و با عملکرد پایین هستند. آنها شدیداً سعی دارند که چشم اندازهای جسورانه ایجاد کنند و به زیردستانشان برای سخت‌تر کار کردن فشار بیاورند، اما به خوبی می‌دانند که هم اکنون نیز زیر دستانشان برافروخته هستند، به همین دلیل است که مدیران اجرایی عاشق این کتاب خواهند شد. آنها بسیار خوشحال خواهند شد وقتی یاد بگیرند که چگونه میتوانند سازمانی سالم و در عین حال با عملکرد بالا داشته باشند. در واقع، سالم بودن، لازمه رسیدن به عملکرد بالا است. عادتهایی که در این کتاب به آنها اشاره می‌کنیم، برای تیمها، و افراد نیز، قابل استفاده هستند. به افراد موفقیت طلب و رهبرانی که میخواهند سازمانشان را به تعالی برسانند، باید بگویم که: اعتماد داشته باشید که شما میتوانید بسیار خردمندانه‌تر، سریع‌تر و با اعتماد به نفس بیشتر به نسبت دفعه قبل به مرحله بعدی برسید. راه بهتری برای زندگی، و رهبری وجود دارد. و خبر خوب این

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

است که این راه دیگر یک راز سربسته نیست. عادتهای عملکرد بالا که در این کتاب به آنها می‌پردازیم گرانبها، قابل به‌کارگیری، قابل تکرار، مقیاس پذیر، و پایدار هستند.

یافته‌های ما در مورد افراد با عملکرد بالا

چه چیزهایی درباره افرادی که به صورت پیوسته و در بلندمدت، به موفقیت فراتر از استانداردهای نرمال میرسند میدانیم؟

افراد با عملکرد بالا به نسبت هم‌ترازانشان موفق‌تر هستند، و در عین حال اضطراب کمتری دارند. این افسانه که می‌گوید هرچه موفق‌تر می‌شویم باید لبخندزنان بار بیشتری به دوش بکشیم و اضطراب بیشتری تحمل کنیم، حقیقت ندارد (در صورتی که عادت‌های درست داشته باشیم). بر خلاف بیشتر مردم که در حال تحمل میدان‌های مشقت‌بار زندگی، تلاش برای زنده ماندن و رسیدن به دستاوردهای ناچیز تنها با سختی زیاد هستند، شما می‌توانید زندگی فوق‌العاده‌ای داشته باشید. البته افراد با عملکرد بالا نیز گاهاً احساس استرس و اضطراب را تجربه می‌کنند، اما آنها بهتر از عهده آن برمی‌آیند، مقاومت بیشتری نشان میدهند، و کمتر برایشان اتفاق می‌افتد که خستگی و حواس‌پرتی منجر به کاهش عملکرد آنها بشود.

افراد با عملکرد بالا عاشق چالش هستند، و علی رغم سختیها و مشقتها، به توانایی‌شان برای رسیدن به اهداف، اعتماد بیشتری دارند. بسیاری از افراد از هرگونه احساس سختی در زندگیشان اجتناب میکنند، آنها از این میترسند که نتوانند از عهده‌اش بر بیایند، یا قضاوت شوند و یا طرد شوند. اما افراد با عملکرد بالا متفاوت هستند. نه اینکه آنها هیچگاه احساس تردید به خودشان نداشته باشند، بلکه آنها از امتحان کردن چیزهای جدید استقبال میکنند، و به توانایی‌شان برای کشف چیزهای

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

جدید باور دارند. آنها در برابر چالش عقب‌نشینی نمیکنند و این نه تنها کمک میکند در زندگی خودشان پیشرفت حاصل کنند، به اطرافیانشان نیز الهام میبخشد.

افراد با عملکرد بالا سالم‌تر از هم‌ترازانشان هستند

آنها عادات غذایی بهتری دارند. بیشتر ورزش میکنند. احتمال اینکه ۵ درصد بالایی افراد با عملکرد بالا، سه بار در هفته ورزش کنند، ۴۰ درصد بیشتر از سایرین است. البته که همه ما میخواهیم سالم باشیم، اما بسیاری ممکن است فکر کنند که سلامتی قابل مبادله با موفقیت است و بنابراین سلامتی را فدای موفقیت میکنند. اما آنها اشتباه میکنند. بر اساس نظرسنجی های زیادی که انجام داده‌ایم، به این نتیجه رسیدیم که افراد با عملکرد بالا انرژی بیشتری(ذهنی، عاطفی و جسمانی) به نسبت همترازان‌شان دارند.

افراد با عملکرد بالا شاد هستند.

همه ما می‌خواهیم شاد باشیم. اما بسیاری از افراد، اگرچه به دستاوردهای مهمی میرسند، احساسا شادی نمیکنند. آنها کارهای زیادی را به سرانجام می‌رسانند، اما احساس کامروایی ندارند. افراد با عملکرد بالا اینگونه نیستند. تمام عادت‌های عملکرد بالایی که ما کشف کردیم، حتی اگر به تنهایی انجام شوند، به طور کلی شادمانی را در زندگی افزایش میدهند. اگر عادت‌هایی که در این کتاب یاد خواهید گرفت را، همزمان، به کار ببندید، نه تنها به تعالی خواهید رسید، بلکه زندگی شادتری نیز خواهید داشت (و اطلاعات آماری نیز این موضوع را تأیید می‌کنند). شما نیز می توانید احساسات مثبتی همچون تعامل، لذت و اعتماد به نفس (که همان وضعیت احساسی افراد با عملکرد بالا است) را در خودتان ایجاد کنید.

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

افراد با عملکرد بالا تحسین میشوند

اگرچه افراد با عملکرد بالا از هم سن و سالانشان پیشی میگیرند، مورد تحسین آنها قرار میگیرند. چرا؟ به این دلیل که افراد با عملکرد بالا ، غرور و خودخواهی را کنار گذاشته‌اند. افراد با عملکرد بالا به خوبی می‌دانند که چگونه با محترم شمردن و قدردانی از دیگران، بر آنها تاثیر بگذارند. چنین رفتاری، احتمال اینکه اطرافیانشان نیز به افرادی با عملکرد بالا تبدیل شوند را افزایش میدهد.

افراد با عملکرد بالا نمرات بهتری می‌گیرند و به جایگاه‌های بالاتری از موفقیت می رسند

براساس داده‌های آماری، عملکرد بالا، با معدل نمرات درسی، همبستگی دارد. در تحقیقی که بر روی ۲۰۰ دانشجوی ورزشکار انجام شد، پی بردیم که هرچه امتیاز آنها در شاخص عملکرد بالا (یک ابزار ارزیابی برای اندازه گیری پتانسیل عملکرد بالا) افزایش می‌یابد، معدل نمرات آنها نیز بیشتر می‌شود. همچنین افراد با عملکرد بالا، شانس بیشتری برای تبدیل شدن به مدیرعامل، و یا مدیران ارشد اجرایی دارند. چرا؟ به این دلیل که عادت‌هایی که دارند به آنها کمک می‌کند دیگران را رهبری کنند و در چارت سازمانی صعود کنند.

افراد با عملکرد بالا بدون توجه به پاداش‌های سنتی، با شور و اشتیاق کار میکنند.

عملکرد بالا با حقوق و مزایا همبستگی ندارد. این به این معنی است، که میزان حقوق دریافتی شما تاثیری بر شانس و یا توانایی‌تان برای عملکرد در سطحی بالاتر ندارد. سخت کار کردن افراد با عملکرد بالا، به خاطر پول نیست، بلکه به خاطر چیزی دیگری به نام «ضرورت» است(به زودی به این موضوع برخواهیم گشت). آنها برای رسیدن به مدال، لقب و یا پاداش کار نمیکنند، بلکه به دنبال معنایی هستند که این کار به زندگیشان میدهد. به همین دلیل است، که افراد با عملکرد بالا، تقریباً همیشه، صرفنظر از سطح درآمدی‌شان، احساس خوبی دارند. همچنین به ندرت پیش می‌آید

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

که افراد با عملکرد بالا احساس ناشکری کنند و یا احساس کنند که دیگران قدردان سخت‌کوشی آنها نیستند.این موضوع به این خاطر نیست که کار آنها منحصر به فرد، و یا کار رویایی آنها است، بلکه به این دلیل است که، آنها با رویکردی هدفمندتر به کارشان مینگرند، که به آنها کمک میکند بیشتر احساس تعامل، شایستگی و رضایت داشته باشند.

افراد با عملکرد بالا جسور هستند و خودشان را ابراز میکنند(با نیتی درست)

آنها درگیر تجربه‌های زیادی میشوند و خودشان را ابراز میکنند، نه به خاطر «تسلط» و یا حتی رقابت. جسارت آنها، به دلیل داشتن عادت «شهامت» در به اشتراک‌گذاری ایده‌های جدید، شرکت در مکالمات پیچیده، ابراز افکار و رویاهایشان، و قدم پیش گذاشتن برای خودشان است. آمار نشان میدهد که این افراد، از زبان دیگران سخن می‌گویند، و بسیار اتفاق می‌افتد که از ایده‌های دیگران دفاع میکنند. به عبارت دیگر میتوان گفت، آنها گزینه‌های بسیار خوبی برای تبدیل شدن به رهبرانی مستقیم و جامع هستند.

افراد با عملکرد بالا، فراتر از نقاط قوتشان می‌نگرند و خدمت می‌کنند.

افسانه‌ای وجود دارد که می‌گوید، ما باید بر «تواناییهای» درونی مان تمرکز کنیم. اما دوران سر به زیری گذشته است. امروز باید فراتر از چیزهایی که به صورت طبیعی به سراغ ما می‌آیند را ببینیم، و خودمان را به فردی تبدیل کنیم که می‌تواند موجبات رشد، خدمت و رهبری کردن را در ما ایجاد کند. افراد با عملکرد بالا از این موضوع آگاهی دارند. آنها کمتر به دنبال «پیدا کردن نقاط قوت‌شان» و بیشتر به دنبال «پیدا کردن راهی برای خدمت کردن» هستند. آن‌ها چیزهایی که نیاز به اصلاح دارند را می‌یابند، و سپس خودشان را رشد و توسعه میدهند تا به فردی تبدیل شدن که می‌تواند آنها را اصلاح کند. سوالی که افراد با عملکرد بالا از خودشان می‌پرسند این نیست که «من چه کسی هستم و یا چه کارهایی را به خوبی انجام میدهم؟»، سوال آن‌ها این است که« برای کمک

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

کردن و خدمت کردن در اینجا، به چه چیزهایی نیاز دارند؟، چگونه می‌توانم آنها را در خودم توسعه بدهم و یا دیگران را در این راه هدایت کنم؟» بر اساس آمار افراد با عملکرد بالا، به نسبت سایرین، زمان بیشتری صرف توسعه‌ی نقاط قوت‌شان نمی‌کنند، پس مزیت افراد با عملکرد بالا «تمرکز» نیست؟

افراد با عملکرد بالا به شکل بی‌نظیری پربازده و ثمربخش هستند-آن‌ها بر تولید خروجی باکیفیت فراوان تسلط دارند.

افراد با عملکرد بالا، صرفنظر از اینکه در چه حوزه‌ای فعالیت می‌کنند، خروجی باکیفیت فراوان‌تری تولید می‌کنند. این موضوع به این معنی نیست که افراد با عملکرد بالا بیشتر کار می‌کنند. ممکن است بسیاری از هم‌ترازان‌شان به نسبت آن‌ها کار بیشتری انجام دهند، اما خروجی افراد با عملکرد بالا شامل مقادیر بیشتری از چیزهایی است که در حوزه‌ی فعالیت مورد علاقه‌ی آن‌ها، بالاترین ارزش را دارد. آن‌ها همیشه به یاد دارند که مهم‌ترین چیز این است که بیشترین اهمیت را به اصلی‌ترین موضوع بدهند. تمرکز و تلاش، تنها بر خلق خروجی هدفمند، به آن‌ها کمک می‌کند به تعالی برسند.

افراد با عملکرد بالا رهبرانی تطابق‌پذیر و خدمت‌گذار هستند.

موضوعی که کار من را از متخصصان سطح جهانی دیگر متفاوت می‌کند، این است که، من به دنبال متخصصان   تک و تنها و افراد انزواطلب نرفته‌ام. افراد با عملکرد بالا در خلأ فکر، زندگی و تمرین نمیکنند. آنها بر دیگران تاثیر میگذارند، و ارزش‌های شگرفی در زندگی اطرافیانشان ایجاد می‌کنند، و زمانشان را تنها به بازی‌هایی مانند شطرنج نمی‌گذارند. آنها تمایل دارند رهبرانی باشند که خودشان را با شرایط چالش‌برانگیز وفق میدهند، و دیگران را هدایت میکنند تا به موفقیت برسند

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

و با آنها مشارکت کنند. با چنین ظرفیتی، افراد با عملکرد بالا می‌توانند بارها و بارها، پروژه‌ها را یکی پس از دیگری با موفقیت به اتمام برسانند. اینطور به نظر می‌رسد که بدون توجه به اینکه در چه شرایطی، چه تیمی، چه شرکتی، و یا چه صنعتی قرار داشته باشند، همیشه پیروز می‌شوند(نه به خاطر اینکه نابغه و یا گرگ تنها هستند، بلکه به این خاطر که بر دیگران تأثیر مثبت میگذارند و موجب اوج گرفتن آنها می شوند). آنها تنها مهارتها را توسعه نمی‌دهند؛ افراد را توسعه می‌دهند.

من کاملا آگاهی دارم که خواندن چنین لیستی از ویژگی ها ممکن است این تصور را در ذهن ایجاد کند که افراد با عملکرد بالا انسانهای خارق العاده و عاری از هر گونه خطایی هستند، اما اینگونه نیست، و این لیست کامل نیست. البته، لیست ارائه شده توصیف عمومی خوبی از افراد با عملکرد بالا است، اما مطمئناً جای زیادی برای تفاوتهای فردی و تغییرات وجود دارد. برای مثال ممکن است برخی از افراد با عملکرد بالا، اگرچه خروجی با ارزش بیشتری تولید میکنند، به اندازه کافی سالم نباشند. ممکن است بعضی از آنها شاد و سالم باشند، ولی به اندازه کافی تحسین شده نباشند. به عبارت دیگر این لیست نمی‌تواند همه افراد با عملکرد بالا را با دقت ۱۰۰ ٪توصیف کند، اما این افراد، با توجه به عادت‌هایشان، شانس خوبی دارند، که در گذر زمان، به مزایای ذکر شده در این لیست برسند، و زندگی فوق‌العاده ای داشته باشند.

اگر هیچکدام از توصیفات ذکر شده در بالا، شباهتی به شما ندارد، نگران نباشید؛ «افراد با عملکرد بالا اینگونه به دنیا نمی‌آیند». با توجه به اینکه،به بیش از یک میلیون نفر در این حوزه آموزش داده‌ام، میتوانم با اطمینان به شما بگویم که هیچ ابر انسانی در میان آنها نیست.

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

عادت‌هایی برای عملکرد بالا

رویکرد آموزشی و تحقیقاتی من بر این پایه استوار است که، عادت‌های به خصوصی می‌توانند در افراد مزیت رقابتی ایجاد کنند، و آنها را از سطح معمولی به فردی با عملکرد بالا تبدیل کنند. افراد با عملکرد بالا بر یک سری از عادت‌ها که بیشترین تاثیر را در دستیابی و حفظ کردن عملکرد بالا دارند، تسلط پیدا کرده‌اند.(یا با قصد قبلی، و یا به صورت تصادفی و از روی ضرورت.)

ما این شش عادت را HP6 نامیده‌ایم. این عادت‌ها مربوط به وضوح، انرژی، ضرورت، بهره‌وری، تأثیر و شهامت هستند. آنها منعکس کننده کارهایی هستند که افراد با عملکرد بالا به صورت پیوسته انجام میدهند؛ از هدفی به هدف دیگر، از تیمی به تیم دیگر، و از فردی به فرد دیگر. همه‌ی این عادت‌ها یادگرفتنی و بهبودپذیر و قابل‌استفاده در تمامی زمینه‌های گوناگون زندگی هستند. شما میتوانید از همین امروز شروع کنید و از این عادتها استفاده کنید و خودتان را بهبود ببخشید. در فصل‌های پیش رو به تک تک این عادت‌ها خواهیم پرداخت، و تمرینهایی را به شما می‌دهیم، که بتوانید این عادتها را توسعه بدهید.

اجازه بدهید قبل از اینکه وارد مبحث HP6 بشویم، کمی در مورد عادتها سخن بگویم. همانطور که به احتمال زیاد به صورت سنتی متقاعد شده‌اید،عادت‌ها زمانی خلق میشوند، که ما کاری را مرتباً تکرار کنیم، به حدی که تقریبا به صورت اتوماتیک درآیند. کاری ساده و به یاد ماندنی را انجام دهید، آن را تکرار کنید، و به خاطر انجام دادن آن پاداش دریافت کنید، شما شروع به توسعه عادت جدیدی کرده‌اید، که به زودی در ناخودآگاه شما جای خواهد گرفت. برای مثال: گره زدن کراوات، رانندگی اتومبیل، و تایپ کردن بر روی کیبورد، پس از چندین بار تمرین آسان می شوند. حال می توانید آن کارها را بدون فکر کردن انجام بدهید، شما آنقدر آن کارها را تکرار کرده‌اید، که تبدیل به رویه‌های اتوماتیک شده‌اند.

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

این کتاب در مورد چنین عادت هایی نیست. من به آموزش رویه‌های رفتاری ساده، که نیاز به هیچ فکر هشیارانه‌ای ندارد، علاقه مند نیستم. من میخواهم هنگامی که شما مشغول جنگیدن در پیکارهای زندگیتان، در تلاش برای صعود از قله‌ها و در حال رهبری دیگران هستید، کاملاً هشیار و آگاه باشید. عادت هایی که در بهبود عملکرد اهمیت دارند، ناخودآگاه نیستند، و لزوماً با گذر زمان، اتوماتیک، و راحت‌تر نمی شوند، چراکه، هر چه شما به جستجوی موفقیت‌های سطح بالاتری باشید، جهان اطراف شما پیچیده‌تر میشود. از این رو، همانطور که به بالاتر صعود میکنید، باید قدم‌هایتان را متفکرانه بردارید و جای پایتان را سفت‌تر کنید.

این به این معنی است، که عادتهای عملکرد بالایی که در این فصل فرا خواهید گرفت، آگاهانه، و عامدانه هستند. آنها باید هشیارانه انتخاب شوند، با اراده خلق شوند، و به صورت پیوسته بازبینی شوند، تا بتوانند شخصیت شما را تقویت کنند و احتمال موفقیت شما را افزایش دهند.

عادت های عامدانه، معمولاً به راحتی به دست نمی‌آیند. برای بدست آوردن آنها شما باید با تمرکز ذهنی حقیقی، به تمرین آنها بپردازید، خصوصاً در محیط‌های متغیر. هر بار که احساس کردید گیر کرده‌اید، هر بار که پروژه جدیدی را شروع میکنید، هر بار که پیشرفت‌تان را اندازه‌گیری میکنید، هر بار که سعی میکنید دیگران را رهبری کنید، شما باید به صورت خودآگاه، به عادت‌های عملکرد بالا فکر کنید. شما باید از آنها به‌شکل چک لیست استفاده کنید، درست مانند خلبانی که قبل از هر بار صعود از چک لیست مخصوصی استفاده میکند.

به نظر من چنین چیزی خوب است. من نمیخواهم شاگردانم به صورت ناخودآگاه، واکنش گرایانه، و از روی اجبار به پیش بروند. من می‌خواهم آنها بدانند چه کارهایی را برای برنده شدن انجام میدهند و آنها را با قصد و نیت فردی انجام بدهند. در این صورت آنها ارباب سرنوشتشان هستند و نه برده انگیزه های ناگهانی. من می‌خواهم شما مسئول و هوشیار باشید و کارهایی که میکنید، کاملا برایتان شفاف باشد، تا بتوانید بهبود عملکردتان را ببینید، و همچنین به دیگران نیز کمک کنید که عملکردشان را بهبود دهند.

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

به کار بستن عادتهای عملکرد بالایی که شما در آستانه یادگیری آنها هستید، سختی‌های زیادی را در پی خواهد داشت، اما از تلاش کردن منصرف نشوید.

وقتی زنگ خانه فرصت را می‌زنید، باید انتظار این را داشته باشید که کار به استقبال شما بیاید.

ممکن است برخی بگویند من می‌توانستم عادت‌های ساده‌تری ارائه کنم و احتمالاً کتابم نیز بیشتر فروش می‌رفت. اما در پیشرفت زندگی، هدف راحتی نیست؛ هدف رشد است. و اطلاعات آماری نیز به روشنی بیان می‌کند که این شش عادت، اگرچه نیاز به تلاش و توجه پیوسته دارند، تفاوتهای چشمگیری برای شما رقم خواهند زد. اگر هدف ما عملکرد بالا است، پس من و شما باید تلاش کنیم، تا در تمام زمینه‌های زندگی (و تا آخر عمر)، این عادتها را اجرایی کنیم، و توسعه دهیم.
همانطور که ورزشکاران هیچ وقت تمرین شان را ترک نمیکنند، افراد با عملکرد بالا نیز هیچگاه تقویت و اصلاح هوشیارانه عادت‌هایشان را متوقف نمیکنند.
موفقیت واقعی (موفقیت بلند مدت و همه جانبه)، با انجام دادن کار های طبیعی، قطعی، راحت، و اتوماتیک به دست نمی‌آید. معمولاً مسیر تعالی از لحظه‌ای شروع میشود، که اولویت‌های آسودگی و قطعیت، به وسیله هدفی بزرگتر که نیاز به چالش و مشارکت دارد، کنار گذاشته می‌شوند.
به احتمال زیاد، مهارت ها و توانایی هایی که در حال حاضر دارید، برای رساندن شما به سطح بعدی موفقیت کافی نخواهند بود، پس مضحک است، اگر فکر کنید که شما نیازی ندارید بر روی نقاط ضعفتان کار کنید، نقاط قوت جدید توسعه دهید، عادت های جدید را امتحان کنید، و پا فراتر از محدودیت‌های قبلی‌تان بگذارید. من نمیخواهم به شما راه حلی آسان بفروشم و به شما بگویم که تنها کافیست بر روی چیزهایی که قبل از این هم برای شما سهل بود، تمرکز کنید.
محض اطلاع شما باید بگویم: کارهای زیادی پیش رو داریم.

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

اجازه صادر شد

چه چیزهای دیگری، به جز عادتها، مردم را عقب نگه می‌دارد؟ من پی برده‌ام که بسیاری از افراد، برای خیزش به سمت مرحله بعدی زندگیشان، احساس نالایق بودن، و یا آمادگی نداشتن میکنند. آنها ارزشهای خود را زیر سوال میبرند، و برای شروع بازی بزرگتر، به دنبال تایید بیرونی(ارتقا، مدرک، گواهینامه، و یا پاداش) هستند. البته این اشتباه است. شما به اندازه هرکس دیگری، لایق دستیابی به موفقیتهای فوق‌العاده هستید، و برای زندگی کردن به شیوه دلخواهتان، به اجازه هیچ کسی نیاز ندارید. شما تنها به یک برنامه نیاز دارید. و من به شما وعده می‌دهم، که در این کتاب آن برنامه را خواهید یافت.

گاهی اوقات دلیل اینکه افراد به جستجوی موفقیت‌های بیشتر در زندگیشان نمیروند، احاطه شدن توسط افرادی است که به آنها میگویند: «چرا نمیتوانی با چیزهایی که داری شاد باشی؟»، کسانی که چنین حرفی میزنند، عملکرد بالا را درک نکرده‌اند. شما می توانید از چیزهایی که دارید به شدت شاد باشید، و همچنان برای رشد و مشارکت بیشتر در تلاش باشید. هیچگاه نباید اجازه بدهید که کسی شما را از آرزوهای‌تان برای زندگی بهتر دلسرد کند. خودتان و رویاهایتان را، به هیچ عنوان کوچک نکنید. کاملا منطقی است که شما چیزهای بیشتری در زندگی بخواهید. از جاه‌طلبی‌ها و آرزوهای جدید هراسی نداشته باشید. سعی کنید با تمرکز، وقار و رضایت بیشتری از دفعه قبل، به مرحله بعدی موفقیت در زندگیتان برسید. برای این کار، تنها کافی است برنامه‌ای که در این کتاب ارائه شده است را دنبال کنید.

در فصل بعد از شش عادت عملکرد بالا پرده‌برداری خواهیم کرد، و اطلاعات دقیقی از نحوه تشخیص و انتخاب این شش عادت در اختیار شما قرار خواهیم داد. چراکه، آگاهی از علمی که این نتایج را حاصل کرده است، به شما کمک میکند، قدرت، و جزئیات این رویکرد را بهتر درک کنید. سپس به توضیح تک تک این عادتها میپردازیم. هرکدام از این عادتها، در فصل جداگانه‌ای بررسی

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

خواهند شد. و در هر فصل با آموزش سه تمرین جدید، به شما کمک می کنم این عادتها را در زندگی خودتان برقرار کنید. در نهایت، تله‌هایی که ممکن است موجب ثابت‌شدن و یا شکست شما شود را، به شما گوشزد خواهم کرد، و موضوعات مورد نیاز اصلی برای نگهداری و حفظ پیشرفت را با شما در میان میگذارم.

به عنوان راهنمای شما، افکار جدیدی را به شما الهام خواهم کرد، در طول مسیر شما را به چالش خواهم کشید، و به شما کمک می‌کنم تا به موضوعاتی که بیشترین اهمیت را دارند آگاه باشید. اگر گاهی اوقات متعصب به نظر رسیدم، من را ببخشید. من بیش از یک دهه، به مربیگری افراد فوق‌العاده پرداخته‌ام، و میدانم که چه نتایج باورنکردنی در انتظار شماست. بر خلاف یک سخنران و یا استاد دانشگاه، من تنها به خاطر نتایج قابل اندازه‌گیری مثبتی که در شاگردانم ایجاد میکنم، حقوق دریافت کرده‌ام، و این کار را برای افراد و تیمهای گوناگونی در سرتاسر جهان انجام داده‌ام. من دیده‌ام که چه چیزهایی برای شما میسر و امکان‌پذیر است ،و همین موضوع است که در نوشتن این کتاب به من نیرو می‌بخشد. اشتیاق شگرف من برای اشتراک این ایده‌ها، به این خاطر است که، قبلا این مسیر را در شاگردانم دیده‌ام و اطلاعات آماری نیز بارها و بارها این متد را اثبات کرده است. پس درست است، اگر گاهی اوقات با جدیت برخورد کردم، من را ببخشید. این کار برای من ارزش بسیار زیادی دارد. اما اگر اجازه بدهید این کار را برای شما انجام بدهم، که در واقع اجازه داده اید تا سوالات دشواری از شما بپرسم، و فعالیت‌هایی را به شما پیشنهاد کنم، که ممکن است گاهی اوقات خسته‌کننده، و یا کمی ناخوشایند باشند. اگر من در کنار شما نشسته بودند، از شما درخواست میکردم که اجازه بدهید شما را به چالش بکشم، و از شما تقاضا می‌کردم که تمام وجودتان را وقف این موضوع کنید. از آنجایی که شما این کتاب را انتخاب کرده‌اید، تردیدی ندارم که برای پیمودن این مسیر آمادگی کامل دارید.

همچنین باید به شما بگویم، که این کتاب در مورد چه چیزهایی نخواهد بود. من به سختی تلاش کرده‌ام که این کتاب تا حد ممکن کاربردی باشد، و ترجیح دادم از استراتژی‌هایی استفاده کنم

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

که شما میتوانید آنها را برای بهبود زندگیتان به کار ببندید، نه داستان‌هایی درباره افرادی که هیچ چیز از آنها نمیدانید، و یا جزئیات آکادمیکی که اهمیتی برای شما ندارد. ادعا نمیکنم که این کتاب کاملا بر اساس روانشناسی انسانی و علم موفقیت است؛ این کتاب تلاشی است برای تبدیل کردن بیست‌سال بینش به نقشه راهی کاربردی برای شما.

در موضوع این‌چنین گسترده‌ای: کلی‌گویی، و سوالات باز، اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. محدود کردن این کتاب به عادت‌های کاربردی کاری بسیار سخت بود. اولین پیش‌نویس این کتاب ۱۴۹۸ صفحه داشت و من با تصمیمات سختی برای انتخاب موضوعات روبرو بودم. برای تصمیم‌گیری در این مورد، از توصیه‌ای استفاده کردم، که پیشتر نیز با شما به اشتراک گذاشتم. توصیه‌ای که بسیاری از افراد با عملکرد بالا به من آموخته‌اند:

اگر می‌خواهید موفق شوید، همواره باید به یاد داشته باشید که مهمترین چیز این است که بیشترین اهمیت را به موضوع اصلی بدهید.

در این کتاب موضوع اصلی «آموزش عادت‌هایی به شما، که میتوانند زندگی شما را فوق‌العاده کنند». کمک به شما برای درک مفاهیم این عادت‌ها و توانمندسازی شما برای اجرای آنها با اعتماد به نفس.

بنابراین، بخشی از مطالب سرگرم‌کننده و تحریک‌کننده(مشخصات چهره‌های تاریخی، رهبران معاصر، داستان‌های شگفت انگیزی در مورد تجارب آزمایشگاهی) را حذف کردم، چراکه بهتر است در وب سایت و یا پادکست به این مطالب پرداخته شود. من تصمیم گرفتم که این کتاب بیشتر شبیه به راهنمایی کاربری باشد، تا کلکسیونی از مطالعات موردی و یادداشت‌های آکادمیک.

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

اگر شما دوست دارید داستان های انسانی و مطالعات موردی بیشتری در اختیار داشته باشید به وبلاگ و یا پادکست من در سایت www.Brendon.com مراجعه کنید .

در اینجا من سعی کرده‌ام، تا حد ممکن، این کتاب، مفید، و بدون محدودیت زمانی باشد، تا هر چند باری که در طول زندگیتان به این کتاب برمی‌گردید، دستورالعمل‌های آن هنوز هم مناسب و دقیق باشند. از آنجایی که نحوه بکارگیری دستورالعمل‌های ارائه شده در این کتاب در زندگی شخصی خودم، همواره یکی از سوالات شاگردان من بوده است، برخی مثال‌ها از تجربه‌های شخصی خودم را هم با شما به اشتراک خواهم گذاشت. البته، در نهایت، همان تجربه‌های شخصی نیز، حاصل یافته‌های من از افراد با عملکرد بالا است. از آنجایی که مهمترین موضوع در بهبود عملکرد شما شش عادت به‌خصوص است، من به مسائلی همچون، رژیم غذایی، کتابهای مورد علاقه، رویه‌های صبحگاهی، و یا نرم افزارهای مورد علاقه افراد با عملکرد بالا نمی‌پردازم. زیرا، چنین مواردی در بین این افراد، بسیار متغیر است، و هیچ همبستگی قوی بین این مسائل و عملکرد بالا، یافت نشده است. بنابراین من بحث در مورد موضوعات سبک‌زندگی را به پادکست سازان، و خبرنگارانی محول می‌کنم که از افراد جذاب، سوالات جذاب میپرسند. این کتاب متفاوت است. این کتاب درباره عملکرد است، نه شخصیت ،یا داستان. این کتاب در مورد شخصیت‌ها نیست؛ در مورد تمرین‌های اثبات شده است. این کتاب مربوط به شماست، اینکه چگونه باید فکرکنید و به چه عادت‌هایی نیاز دارید، تا بتوانید زندگیتان را به همان شکلی که می‌خواهید، بسازید. حال، اجازه بدهید دست به کار شویم.

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

فصل اول

فراتر از ذات

در جست و جوی عملکرد بالا

«تنها به دنبال این نباش که از گذشتگان و یا رقبای فعلی‌ات بهتر باشی،

سعی کن از خودت بهتر باشی»

-ویلیان فالکنر

ایمیلی که زندگی من را تغییر داد:

برندن،

من بر اساس تست سبک شخصیت مایرز بریگز، یک INTJهستم. اما این هیچ چیزی درباره توانایی من در دستیابی به موفقیت به تو نمی‌گوید. نه الان. نه در طول چندین سال آینده.

بر اساس آزمون توانایی‌یاب(StrenghtFinder)، دو نقطه قوت من«توسعه دهنده» و «موفقیت‌طلب» است. اما این هم هیچ چیزی در مورد توانایی من در، از عهده‌کارها بر آمدن، و رسیدن به خروجی خاص، به تو نمیگوید.

من رنگ آبی را به سبز ترجیح میدهم.

من بیشتر شبیه به شیر هستم تا میمون.

اگرچه من فردی با استقامت بالا هستم، بسیاری از اوقات نیز تنبل هستم. من بیشتر شبیه به دایره هستم تا مستطیل. من اغلب اوقات رژیم غذایی مدیترانه‌ای را دنبال میکنم، اما به همبرگر نیز علاقه دارم. من دوست دارم که با دیگران هم صحبت شوم، اما اغلب اوقات، از شلوغی به تنهایی خودم

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

همراه با یک فنجان چای، و یک کتاب قطور، پناه میکنم. من هرهفته از فروشگاه «هول‌فود» خرید میکنم، اما اکثرا در یک رستوران مکزیکی ارزان‌قیمت نهار میخورم.

هیچکدام از اطلاعاتی که در اینجا ارائه کرده‌ام، نمیتوانند راجع به قابلیت‌ها، شانس موفقیت، و یا عملکرد آتی من، چیزی به تو بگویند.

پس از تو خواهش میکنم دسته‌بندی من در یکی از تیپ‌های شخصیتی و این فرض که نقاط قوت من برایم مزیتی ایجاد میکنند را بس کن. برچسب زدن به افراد کار مزخرفی است، صرف نظر از اینکه چگونه انجام بشود. متوجه هستم که تو میگویی، هدف این ارزیابی‌ها این است که من نسبت به خودم شناخت بیشتری کسب کنم، نه برچسب زدن به من و هدایت کردنم در مسیر از پیش تعیین شده.

اما ببین، ما «نقاط قوت» فرضی من را میدانیم، اما این آگاهی نتوانسته هیچ پیشرفتی در من حاصل کند. تمایلات ذاتی من نمیتوانند کاری را پیش ببرند. به عنوان یک رهبر، باید صادق باشم؛ گاهی اوقات مهم نیست که من چه کسی هستم، چه اولویت‌هایی دارم و یا به طور طبیعی در چه زمینه‌هایی خوب عمل میکنم. من باید خودم را رشد دهم تا بتوانم ماموریتم را انجام بدهم، نه اینکه ماموریتم را به اندازه‌ی توانایی‌های محدودم کوچک کنم.

من میدانم که تو دوست داری در مورد سابقه‌ام نیز، از من سؤال بپرسی. من اهل غرب مرکزی هستم، اما اکنون در کالیفورنیا زندگی میکنم. مادرم، من و خواهرم را به تنهایی بزرگ کرد. او روزها به عنوان آرایشگر کار میکرد، و شب‌ها در یک بوفه فروشندگی میکرد. زمانی که من تنها ۱۴ سال داشتم پدرم ما را ترک کرد. من نمره‌هایی کاملا معمولی داشتم . در مدرسه، تنها یک یا دو بار به من زور گفتند. من در کالج عاشق بازی گلف بودم. در بازه‌ای ۵ ساله بعد از کالج، دو رابطه بسیار بد را گذراندم. یک بار از کار اخراج شدم. اما، دوستان خوبی هم پیدا کردم و آرام آرام اعتماد به نفس کسب کردم. کاملا به صورت تصادفی کاری که هم اکنون مشغول به انجام دادن آن هستم، در مسیر من قرار گرفت، اما عالی است.

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

این سابقه هم نمیتواند هیچ چیزی در مورد پتانسیل‌های من به تو بگوید. نمیتواند هیچ مسیری برای پیشرفت پیش روی من قرار دهد.

برندن، من میخواهم با تو روراست باشم. من میدانم که تو ارزیابی شخصیتی و پرسیدن سؤال در مورد گذشته من را دوست داری. اما اگر همه افراد یک گذشته و یک آینده از پیش تعیین شده داشته باشند، نه گذشته و نه آینده، نمیتواند برای کسی مزیت ایجاد کند.

منظور من این است که من خودم به خوبی میتوانم از عهده خودبینی بربیایم. من تو را به این دلیل استخدام کردم، که به من بگویی باید چه کاری انجام بدهم، تا به سطح بالاتری دست پیدا کنم.

من میخواهم بدانم باید چه کاری انجام دهم. چه تمرین‌هایی، صرفنظر از شخصیت، مؤثر هستند؟ نمیخواهم به من بگویی که افراد با عملکرد بالا، چه کسانی هستند، در عوض به من موشکافانه بگو، که آنها در پروژه‌های مختلف چه کارهایی میکنند، که قابلیت تکرار کردن را دارند. در اینجا میزان جزئیات «طلا» است.

آنها را برای من پیدا کن، و ضمانت میکنم که تا آخر عمر مشتری تو باشم.

در غیر این صورت، زمان آن رسیده است که راهمان را از هم جدا کنیم.

#

در اوایل شروع کارم به عنوان مربی زندگی، این ایمیل را از یکی از شاگردانم به نام تام دریافت کردم. دست‌کم باید بگویم که   ,   من را غافلگیر کرد . تام فردی مهربان و یک مدیر اجرایی موفق بود. او فردی مشارکت‌گرا بود و همواره به دنبال یادگیری چیزهای جدید بود. فرستادن چنین ایمیلی از طرف او، و متوقف کردن روابط کاری ما تا زمانی که من «طلا» را پیدا نکرده‌ام، غیرعادی بود. مکالمه بعدی من با او حتی از این هم رک و راست‌تر بود. او از کوره در رفته بود.

تام می‌خواست نتیجه بگیرد. اما من نمی‌دانستم چطور می‌توانیم به نتیجه برسیم.

این ماجرا مربوط به یک دهه قبل است.

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

در آن زمان، که من فقط یک مربی زندگی معمولی بودم، برای مشخص‌کردن اینکه چطور میتوان به کسی کمک کرد تا عملکردش را بهبود بخشد، انجام چهار کار متداول بود.

این پروسه اغلب با پرسیدن سوالاتی در این‌باره شروع میشد که: او میخواهد به چه چیزهایی برسد، و چه باورهای محدود کننده‌ای مانع رسیدن او به خواسته‌هایش میشود. همچنین در مورد گذشته‌شان با آن‌ها مصاحبه میشد، و سعی میکردید رویدادهایی که ممکن است بر رفتار کنونی‌شان تأثیرگذار باشد را تشخیص دهید.

دوم، از ابزارهای ارزیابی برای تعیین اولویت‌ها، الگوها و سبک شخصیت آن‌ها استفاده می‌کردید . هدف این بود که به افراد کمک کنید تا خودشان و رفتارهایی که ممکن است در موفقیت آن‌ها تأثیر مثبت داشته باشند، را بهتر درک کنند. ابزار های متداول شخصیت‌شناسی شامل مایرزبریگ(MBTI)، توانایی‌یاب کلیفتون (Clifton StrengthsFinder)، شاخص کلبه ای (Kolbe A Index)، و آزمون دیسک(DISC) بود. معمولاً مربی‌های زندگی، برای اجرای دقیق‌تر این آزمون‌ها، کارشناسان مخصوص آن را استخدام می‌کردند.

سوم، مربی گزارش‌های ارزیابی عملکرد محل کار او را پالایش می‌کرد و با اطرافیان او صحبت می‌کرد. مربی با استفاده ارزیابی‌های ۳۶۰ درجه سعی می‌کرد بفهمد که دیگران چه برداشتی از او دارند و از او چه می‌خواهند. برای این ارزیابی شما باید با کسانی مصاحبه کنید که یا با او زندگی کرده‌اند و یا همکار او بوده‌اند.

چهارم، خروجی‌های آنها را ارزیابی میکردید. خروجی‌های گذشته شان را بررسی میکردید، تا ببینید چه نکات برجسته‌ای در آن هست، چه فرایندهایی به آنها کمک میکنند بهتر عمل کنند، و دوست دارند چگونه تاثیر بگذارند.

پس با همین روش سنتی، من همه این مراحل را انجام دادم. از آنجایی که تام به گزارشات و اطلاعات ملموس علاقه داشت، ما ساعتها زمان صرف ارزیابی و بحث کردیم، با مشاوران سطح

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

بالای گوناگونی که در ابزارهای مختلف متخصص بودند کار کردیم، و در نهایت به پوشه‌های زیادی از اطلاعات رسیدیم.

سپس در طول دو سال آینده، علی‌رغم اینکه همه ویژگیها، استعدادها، امتیازات، و سابقه شاگردم را می‌دانستم، مشاهده کردم که پشت سر هم شکست می‌خورد.

احساس وحشتناکی داشتم. نمیتوانستم بفهمم که چرا او نمیتواند به نتایجی که می‌خواهد دست یابد، و در همان زمان بود که آن ایمیل را برای من فرستاد.

آزمایشگاه

ده سال پس از اینکه آن ایمیل را از تام دریافت کردم، من اکنون یکی از بزرگترین آزمایشگاه‌های توسعه فردی و حرفه‌ای جهان (که در واقع همان پلتفرم‌ها و مخاطبان جهانی من هستند)، را در اختیار دارم. در زمانی که این مطلب می‌نویسم، مخاطبین ما شامل بیش از ۱۰ میلیون دنبال کننده صفحه فیسبوک ما، بیش از دو میلیون مشترک روزنامه، یک و نیم میلیون دانش‌آموزی که دوره‌های آنلاین و سری‌های ویدیویی من را به اتمام رسانده‌اند، هزاران شرکت کننده در سمینارهای چند روز زنده عملکرد بالا، میلیون‌ها خواننده کتاب و وبلاگ در موضوعاتی مانند انگیزه، روانشناسی و تغییر زندگی و بیش از نیم میلیون مشترک یوتیوب میشود. این مخاطبین به من کمک کردند که آمار بازدید ویدئوهای توسعه فردی من به پیش از ۱۰۰ میلیون برسد.

چیزی که در مورد مخاطبین ما منحصر به فرد است، این است که، آنها تنها برای دریافت توصیه و آموزش در موضوع توسعه فردی به سراغ ما می‌آیند، به همین دلیل برای ما به خوبی روشن می‌شود که این افراد با چه مشکلاتی روبرو هستند، چه چیزهایی در زندگی میخواهند، و چه چیزی به آنها کمک میکند تغییر کنند. در «سازمان عملکرد بالا»، ما از این مشارکت عمومی برای برگزاری نظرسنجی‌ها، مصاحبه حضوری و مجازی، استخراج اطلاعات از رفتار و نظرات دانش آموزان ، مطالعه قبل-و-بعد نتایج دوره‌های آموزشی آنلاین و برگزاری جلسه‌های مربیگری عملکردمحور یک به

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

یک، استفاده میکنیم. هر بار که بخواهیم چیزی در مورد رفتار انسان و عملکرد بالا را آزمایش کنیم و یا آن را درک کنیم، به آزمایشگاه مراجعه می‌کنیم.
بسیاری از چیزهایی که از این مجموعه اطلاعاتی و مخاطبین گسترده یاد گرفته‌ایم، به نظر بدیهی می‌آیند. برای موفق شدن سختکوشی، اشتیاق، تمرین، مقاومت و مهارتهای انسانی، اهمیت بیشتری به نسبت آی کیو، استعداد خام و ملیت شما دارد.

نتایج ما نباید غافل‌گیرانه به نظر برسند، چراکه، این دانش، با تحقیقات معاصر در موفقیت و عملکرد سطح جهانی هماهنگی دارد. با خواندن مطالعات اجتماعی اخیر، مشاهده خواهید کرد که، به طور کلی، موفقیت، در هر رشته‌ای، با فاکتورهایی قابل انعطاف(چیزهایی که با تلاش قابل تغییر و بهبود هستند)، به دست می‌آید:

❋طرز فکری که به کار می‌بندید.
❋تمرکزی که بر موضوعات مورد علاقهتان میگذارید، و پایداری که در دنبال کردن آن دارید.
❋میزان تمرینی که خودتان را وقف آن میکنید.
❋شیوه‌ای که با دیگران برخورد می‌کنید و آنها را درک میکنید.
❋نظم و ثباتی که در تلاش برای رسیدن به اهدافتان دارید.
❋نحوه بازگشت شما پس از شکست‌ها.
❋میزان تمرینات جسمانی شما برای حفظ سلامتی بدن و مغز و نگهداری از رفاه کلی خودتان.

این فعالیت‌ها، و همچنین ادبیات آکادمیک و علمی، فاش کرده‌اند، که برای دستیابی به موفقیت نیازی به فردی با ویژگی‌های به خصوص نیست، بلکه به فردی(که می‌تواند هر شخصی باشد) نیاز

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

داریم که مجموعه خاصی از تمرین‌ها را اجرا میکند. سؤالی که الهام بخش این کتاب بوده، این است که: «موثرترین تمرینها دقیقاً چه چیزی هستند؟»

انگیزه چیزی است که باعث می‌شود کاری را شروع کنید.

عادت چیزی است که باعث می‌شود به مسیرتان ادامه دهید.

-جیم ران

در طول چند سال گذشته، ما همواره در حال کنکاش عواملی بودیم، که به انسان کمک میکنند به موفقیت‌های بلندمدت دست یابد. در نهایت، به همان چیزی رسیدیم که تام به صورت غریزی می‌دانست. افراد با عملکرد بالا کارهایشان را متفاوت از دیگران انجام می‌دهند، نحوه‌ی عملکرد آنها، صرف نظر از شخصیت، سابقه و اولویتها، میتواند در پروژه‌های مختلف(و یا هر شرایط مختلف دیگر) تکرار شود. در حقیقت، ما یافتیم که شش عادت عامدانه، بیشترین تاثیر را در خروجی عملکرد شما، در زمینه‌های مختلف، ایجاد میکنند. بدون حمایت این عادتها، حتی بزرگترین نقاط قوت و توانایی‌های طبیعی شما، نمیتوانند به شما کمکی کنند.

برای پی بردن به اینکه چه عادت‌هایی بیشترین اهمیت را دارند، ما از مفاهیم مرتبط ادبیات آکادمیک، داده‌های آزمایشگاه جهانی‌مان، و بینشی که از بیش از ۳۰۰۰ جلسه مربیگری افراد عملکرد بالا را بدست آورده بودیم، استفاده کردیم، و همه این ورودی‌ها را دسته بندی، و مرتب سازی کردیم، تا بتوانیم سوالات مصاحبه‌های ساختاریافته با افراد با عملکرد بالا را از آن استخراج کنیم.

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

ما برای شناسایی افراد با عملکرد بالا از مطالعات اجتماعی استاندارد(مانند شناسایی به روش نظرسنجی)، و معیارهای عینی عملکرد (عملکرد آکادمیک، عملکرد ورزشی، خروجی های مالی و کسب و کار و غیره)، بهره بردیم. برای مثال از افراد می‌پرسیدیم تا چه میزان با چنین گزاره‌هایی موافق هستند:

❋ بیشتر هم ترازانم، من را به عنوان فردی با عملکرد بالا می شناسند.
❋ من در طول چند سال گذشته به طور کلی سطح بالایی از موفقیت را حفظ کرده‌ام.
❋ اگر عملکرد بالا، «موفقیت بلند مدت در حوزه کاری فرد» تعریف شود، در مقایسه با بیشتر افراد، من فردی با عملکرد بالا هستم.
❋ من در حوزه اصلی مورد علاقه‌ام، موفقیت بلندمدت‌تری از بیشتر هم ترازانم داشته‌ام.

پس از شناسایی افرادی که گزاره‌های بالا در مورد آنها صدق میکرد، ما مصاحبه‌های یک به یک با آنها ترتیب دادیم. همچنین نظرسنجی‌های دیگری نیز از آنها گرفتیم، که شامل سوالاتی از این قبیل بود:
❋ هنگامه که پروژه جدیدی را شروع می‌کنید، چه کارهای عامدانه و پیوسته‌ای را انجام میدهید، تا در آن پیروز شوید؟
❋ رویه‌های فردی و حرفه‌ای که به شما کمک میکنند، متمرکز، پرانرژی، خلاق، پربار و موثر بمانید، چیست؟(هر ویژگی به صورت جداگانه پرسیده می‌شود)
❋ اگر بخواهید سه عامل موفقیت تان را انتخاب کنید، و بدانید که در پروژه بعدی تنها از همین عوامل میتوانید بهره ببرید، این سه عامل چه چیزهایی خواهند بود؟
❋ هنگامی که برای یک جلسه (مسابقه، اجرا، صحنه تئاتر، مکالمه) آماده می‌شوید، که برایتان اهمیت بالایی دارد، چگونه آماده می‌شوید و چه تمرین‌هایی انجام می دهید؟

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

❋ اگر قرار باشد همین فردا، یک پروژه تیمی به شما واگذار شود، دقیقاً چه صحبت‌هایی خواهید کرد، و چه کارهایی انجام خواهید داد، تا تیم تان به موفقیت برسد؟
❋ چه عادت‌هایی موجب پیروزی آنی شما میشوند، و چه عادتهایی، تمرین های بلندمدت‌تری هستند، که موجب برجستگی شما میشوند؟

❋ هنگامی که زیر فشار یک ضرب‌العجل کاری کوتاه مدت هستید، چگونه رفاه و آسایش خودتان را خلق و حفظ می‌کنید؟
❋ هنگامی که خودتردیدی و ناامیدی را تجربه میکنید، و یا احساس شکست دارید، چه چیزهایی را بر حسب عادت به خودتان می‌گویید؟

❋ چه چیزی به شما اعتماد به نفس میدهد، و هنگامی که به اعتماد به نفس نیاز دارید، چگونه آن را در خودتان ایجاد می‌کنید.

❋ رویکرد شما در برابر افرادی در زندگی که (الف) از شما حمایت می‌کنند، (ب) از شما حمایت نمی‌کنند، و (پ) میخواهید حمایت آنها را داشته باشید، ولی ندارید، چیست؟
❋ هنگام تلاش برای اهداف بزرگتر، چه تمرینهایی شما را شاد و سالم نگه میدارند؟

این سوالات، و دهها سؤال مشابه دیگر، به ما کمک کرد تا عوامل و عادتهایی که، به گزارش افراد با عملکرد بالا، بیشترین تاثیر را در دستیابی آنها به موفقیت داشته است را محدود کنیم. رابطه‌های روشنی پدیدار شد، و ما توانستیم لیست اولیه‌ای از عادت های عملکرد بالا که شامل حدود ۲۰ عادت بود را شکل دهیم.

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

سپس همان نظرسنجیهای مشابه را بین عامه مردم توزیع کردیم، و همان سوال‌هایی که از افراد با عملکرد بالا پرسیده بودیم را از آنها نیز پرسیدیم. پس از مطالعه اینکه چه عادت هایی افراد با عملکرد بالا را از سایر مردم متمایز می‌کنند، توانستیم لیست را حتی محدودتر از قبل کنیم. در نهایت لیست را به گونه ای اصلاح کردیم که به عادت های عامدانه، قابل مشاهده، قابل انعطاف، قابل یادگیری، و مهم تر از همه چیز، موثر در تمام حوزه‌ها، برسیم. به عبارت دیگر ما عادت‌هایی را می‌خواستیم که، نه تنها در یک تخصص، بلکه در حوزه‌ها، فعالیت‌ها و صنایع گوناگون، به تمام افراد کمک میکنند تا به موفقیت دست یابند. ما عادت‌هایی را میخواستیم که هرکسی، در هر جایی، و در هر حوزه کاری که مشغول به فعالیت است، بتواند بارها و بارها از آنها استفاده کند، و عملکردش را بهبود بخشد.

در نهایت، به شش عادت رسیدیم. ما این شش عادت نهایی را عادت های عملکرد بالا یا HP6 نامگذاری کردیم .

پس از اینکه شش عادت عملکرد بالا را شناسایی کردیم، به مطالعه بیشتر مرور ادبیات آکادمیک، و آزمایشهای اعتبار سنجی نتایج یه دست آمده، پرداختیم. ما بر اساس این شش عادت، و معیارهای اثبات شده موفقیت دیگر، شاخص عملکرد بالا (High Performance Indicatero) HPI , را خلق کردیم. سپس شاخص عملکرد بالا را بر روی یک جامعه ۳۰ هزار نفری از ۱۹۵ کشور سراسر جهان آزمایش کردیم، و قابل استفاده بودن، و اعتبار آن را به صورت کمی اثبات کردیم. ما پی بردیم که نه تنها ائتلاف این شش عادت، با عملکرد بالا همبستگی دارد، بلکه هرکدام از این عادت‌ها نیز به تنهایی با عملکرد بالا همبستگی دارند. همچنین پی بردیم که ترکیب این عادتها با چیزهای مهم دیگری در زندگی مانند شادمانی، سلامتی و روابط مثبت نیز همبستگی دارنند.

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

خواه در گذشته موفق بوده باشید، یا نه، این عادت‌ها شما را به سطح بعدی موفقیت در زندگیتان می رسانند.

اگرچه دهها عامل دیگر مانند شانس، زمان بندی، حمایت اجتماعی، خلاقیت ناگهانی و بسیاری عوامل دیگر، می‌توانند در دستیابی شما به موفقیت بلندمدت تاثیرگذار باشند، شش عادت عملکرد بالا تحت کنترل شما هستند، و بر اساس اندازه‌گیری‌های ما، بیشترین تاثیر را در بهبود عملکرد شما دارند.

اگر می خواهید در حوزه ای که مشغول به فعالیت هستید به سطح بالاتری از عملکرد برسید، باید به صورت پیوسته این کارها را انجام دهید:

۱. سعی کنید برای خودتان شفاف کنید که می‌خواهید چه فردی باشید، چگونه میخواهید با دیگران ارتباط برقرار کنید، چه چیزی می‌خواهید، و چه چیزی بیشترین معنا را به زندگی شما میدهد. هنگامی که یک پروژه و یا اتفاق مهمی در زندگی شما شروع میشود، این سوالات را از خودتان می‌پرسید: «در حال انجام دادن این کار میخواهم چگونه فردی باشم؟»، «چگونه باید با دیگران رفتار کنم؟»، «اهداف و نیت‌های من از این کار چیست؟»، «باید بر روی چه چیزی تمرکز کنم، تا احساس ارتباط و کامیابی داشته باشم؟». افراد با عملکرد بالا نه تنها در شروع کار جدید این سوال‌ها را از خودشان می‌پرسند، بلکه در سراسر زمانی که مشغول به انجام دادن آن کار هستند نیز، این سوالات را تکرار میکنند. اینگونه نیست که آنها یکبار به شفافیت برسند و بیانیه ماموریت ایجاد کنند و تا پایان به آن پایدار بمانند؛ آنها به صورت پیوسته، همانطور که زمان میگذرد و وارد پروژه‌ها و موقعیت‌های اجتماعی جدید می‌شوند، در جستجوی شفافیت هستند. چنین رویه‌های نظارت-بر-خود یکی از دلایل موفقیت این افراد است.

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

۲. انرژی تولید کنید تا بتوانید تمرکز، تلاش و رفاه خودتان را حفظ کنید. برای ماندن در بهترین وضعیت عملکردی خودتان، شما باید به صورت فعالانه استقامت ذهنی، انرژی جسمانی و احساسات مثبت را در خودتان تقویت کنید.

۳. برای عملکرد استثنایی، ضرورت ایجاد کنید. به این معنی که، شما همواره باید به خودتان یادآوری کنید که چرا باید عملکرد خوبی داشته باشید. این ضرورت بر اساس ترکیبی از استانداردهای درونی(هویت شما، باورهای شما، ارزش‌های شما، و انتظاراتان از تعالی) و تقاضاهای بیرونی (الزامات اجتماعی، رقابت، تعهدات عمومی و ضرب الاجل ها) شکل میگیرد. شما باید همیشه «چرای» کاری که انجام میدهید را بدانید، و آتش درونیتان را برافروخته نگه دارید، تا کشش لازم و فشار درونی برای رسیدن به هدفتان را احساس کنید.

۴. در حوزه اصلی مورد علاقه‌تان، بهره‌وری را افزایش دهید. به صورت خاص، در حوزه‌ای که می‌خواهید در آن شناخته شوید، و تاثیرگذار باشید، بر «خروجی با کیفیت فراوان» (Prolific Quality Outcome, PQC) تمرکز کنید . همچنین باید آشفتگی‌هایی که حواس شما را از خروجی با کیفیت فراوان پرت می‌کنند را، به حداقل برسانید.

۵. در اطرافیانتان نفوذ کنید. این به شما کمک می‌کند که بهتر بتوانید آنها را متقاعد کنید، تا به شما باور داشته باشند، و از تلاشها و آرزوهای شما حمایت کنند. بدون توسعه آگاهانه یک شبکه حمایتی مثبت، تقریبا غیر ممکن است که بتوانید در بلندمدت به دستاوردهای بزرگ برسید.

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

۶. با ابراز ایده‌های‌تان، اقدامات جسورانه، و به پا خواستن برای خودتان و دیگران، حتی هنگامی که با ترس، عدم قطعیت، تهدید، و شرایط متغیر روبه‌رو هستید، از خودتان شهامت نشان دهید. شهامت، اقدامی اتفاقی نیست، بلکه یک ویژگی است، که با خواست، و اراده خودتان، آن را انتخاب میکنید.

جستجوی شفافیت. تولید انرژی. ایجاد ضرورت. افزایش بهره‌وری. ایجاد نفوذ. ابراز شهامت. اینها شش عادتی هستند، که برای دستیابی به موفقیت، شما باید در هر شرایطی خودتان را با آنها وفق بدهید. درصدها تلاش فردی، و رفتار اجتماعی که ما مشاهده کرده‌ایم، این عادتها بیشترین تاثیر را در بهبود عملکرد داشته‌اند در شش فصل بعد ما به قدرت فوق العاده‌ای که میتوان با توسعه این عادتها ایجاد کرد، خواهیم پرداخت.

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

توانایی ها به تنهایی کافی نیستند

ممکن است متوجه شده باشید که در هیچ جایی از این لیست به نعمت‌ها، استعدادها، موهبت‌های خدادادی، سابقه و توانایی‌های درونی اشاره‌ای نشده است. این به این دلیل است که مهم نیست چه شخصیت بزرگی دارید، چه مقدار پول و ثروت دارید، چقدر زیبا هستید، چقدر خلاقیت دارید، چه استعدادهایی در خود پرورش داده‌اید، و یا چقدر در گذشته موفقیت‌های مختلفی کسب کرده‌اید. هیچ کدام از اینها به تنهایی معنی پیدا نمیکنند. هیچکدام از اینها اهمیتی ندارند، اگر شما ندانید که چه می‌خواهید و چگونه باید آن را به دست آورید(شفافیت)، احساس انرژی لازم برای انجام دادن کارهایتان نداشته باشید(انرژی)، احساس کشش و فشار درونی برای به سرانجام رساندن کارهایتان را نداشته باشید(ضرورت)،نتوانید تمرکز کنید و خروجی با اهمیتی خلق کنید(بهره‌وری)، مهارتهای انسانی متقاعد کردن دیگران برای باور به شما و حمایت از شما را نداشته باشید(نفوذ)، و یا ریسک پذیر نباشید و نتوانید از جانب خودتان و یا دیگران اظهار نظر کنید(شهامت). بدون شش عادت عملکرد بالا، حتی با استعداد ترین افراد نیز سردرگم، خسته، بدون انگیزه، بی‌حاصل، تنها و بیمناک خواهند بود.

اثربخشی در زندگی، با تمرکز بر چیزهایی که برای ما اتوماتیک، آسان و یا طبیعی هستند حاصل نمی‌شود، بلکه، نتیجه تلاش آگاهانه ما برای روبرو شدن با چالشهای سخت‌تر زندگی، رشد فراتر از ناحیه آسایش، و فعالیت آگاهانه برای غلبه بر پیش‌فرض‌ها و اولویت‌های‌مان است، تا بتوانیم دیگران را درک کنیم، به آنها عشق بورزیم، به آنها خدمت کنیم، و آنها را رهبری کنیم.

به علت معروفیت و همه‌گیر بودن «جنبش توانایی‌ها»؛ ایده‌ای که توانایی‌های درونی را عامل اصلی رسیدن به موفقیت می‌داند. هرگاه یافته‌های خودم را با افراد در میان می‌گذارم، آنها در برابر پذیرفتن آن از خود مقاومت نشان میدهند. من طرفدار هر ابزاری هستم که به افراد کمک میکند

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

به خودآگاهی بیشتری برسند. همچنین سازمان گالوپ را تحسین می‌کنم؛سازمانی که جنبش توانایی-محور را رهبری می‌کند. اما، به کسی پیشنهاد نمیکنم که برای رهبری دیگران، و یا رسیدن به سطح بعدی موفقیت در زندگی خودش، از فرضیات توانایی استفاده کند. جنبش توانایی بر اساس این ایده بنا شده است که «ما با توانایی‌ها و استعدادهای درونی به دنیا آمدیم». این ایده فرض می‌کند که ما از زمان به دنیا آمدن در برخی زمینه‌ها به صورت طبیعی توانمند هستیم و بهتر است در زندگی در همان زمینه تمرکز کنیم. بدون شک این یک فرمول خوشحال‌کننده است و قطعا بهتر از این است که همواره درگیر نقاط ضعف‌مان باشیم و نسبت به آنها وسواس نشان دهیم.

تردید اصلی من درباره‌ی جنبش توانایی‌ها این است که در دنیای پیچیده و همواره در حال تغییر امروز هیچ کس نمی‌تواند تنها با تکیه بر داشته‌های ذاتی‌اش به قله‌ی پیشرفت و موفقیت برسد. صرف نظر از اینکه به صورت ذاتی در چه زمینه‌ای خوب هستید، برای بالاتر رفتن و بهتر شدن به چیزهایی بیشتر از توانایی‌ها و استعدادهای ذاتی نیاز دارید، درست نمیگویم؟ به همین دلیل است که استدلال توانایی‌های درونی، نمی‌تواند پایدار بماند. برای رسیدن به عملکرد استثنایی و برنده شدن، در بلند مدت، شما باید خودتان را به فراتر از داشته های ذاتی‌تان توسعه دهید، چراکه دنیای واقعی سرشار از عدم قطعیت‌ها، و تقاضاهای همواره رو به افزایش برای رشد و پیشرفت است. توانایی‌های ذاتی شما کافی نخواهند بود. همانطور که در ابتدای این فصل تام در ایمیلش به من گفت، «من باید خودم را رشد دهم تا بتوانم ماموریتم را انجام بدهم، نه اینکه ماموریتم را به اندازه‌ی توانایی‌های محدودم کوچک کنم». اگر اهداف بزرگی دارید، و می خواهید کارهای استثنایی انجام دهید، شما باید بسیار فراتر از داشته‌های ذاتی‌تان رشد کنید. برای رسیدن به عملکرد بالا، شما باید بر روی نقاط ضعفتان کار کنید و مجموعه مهارتهای کاملاً جدیدی را توسعه دهید، که بسیار فراتر از کارهایی است که «دوست دارید انجام دهید» و یا به صورت ذاتی برای شما آسان است.

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

در پایان، حتی اگر با فرآیند ذهنی من در این موضوع موافق نیستید، دانستن سبک شخصیت و توانایی‌های درونی‌تان، تنها چیزهایی نیستند که میتوانند در محیطی سرشار از عدم قطعیت برای رسیدن به اهداف بزرگتان به شما کمک کنند. اطلاع از برچسب‌ها و توانایی‌هایتان و تلاش برای اینکه خودتان را بیشتر شبیه آن‌ها کنید، مانند این است که به خرسی که دنبال عسل بر روی یک صخره بلند و ناشناخته است بگوییم «سعی کن بیشتر خودت را شبیه خرس کنی».

خطاب به دوستان و همکارانم که مدیران شرکت‌ها هستند: بیایید هزینه کردن این همه پول، برای ارزیابی شخصیت و توانایی کارکنان، در تلاشی بیهوده برای دسته‌بندی افراد را متوقف کنیم، و در عوض، بر آموزش عادتهای اثبات شده تمرکز کنیم که هرکسی می‌تواند برای بهبود عملکرد از آنها استفاده کند.

خبر خوب این است که هیچکس به صورت ذاتی محدودیتی در عادت‌های عملکرد بالا ندارد. افراد با عملکرد بالا خوش شانس، و یا سرشار از توانایی‌های ذاتی، که از روز تولد با آنها بوده است، نیستند. آنها عادت‌هایی، که راجع به آنها صحبت کردیم، را گسترش داده‌اند و آنها را بیشتر و پیوسته‌تر از همترازان‌شان تکرار کرده‌اند. به همین راحتی. این تفاوت آنهاست.

پس اهمیتی ندارد که شما برون گرا باشید یا درونگرا، INTJ باشید و یا ESPF، اهل سنگاپور یا اهل اسپانیا، هنرمند یا مهندس، مدیر و یا مدیر عامل، موفقیت طلب یا تحلیلگر. هر کدام از عادت‌های عملکرد بالا این قدرت را دارند، که در زمینه‌ای که بیشترین اهمیت را برای شما دارد، تاثیرات عظیمی ایجاد کنند. با بکارگیری همزمان این عادتها، شما قدرت این را خواهید داشت، که عملکردتان در تمام جنبه های زندگی را، به صورت کامل، دگرگون سازید. لازم نیست که به صورت ذاتی در شش عادت عملکرد بالا توانایی خاصی داشته باشید. شما باید همواره بر روی آنها کار کنید. هرگاه که میخواستید در هدف، پروژه و یا آرزوی جدیدی موفق شوید، باید به بهترین نحو شش عادت عملکرد بالا را اجرایی کنید. هر زمانی که احساس کردید عملکردتان پایین‌تر از

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

پتانسیل شما است، شش عادت عملکرد بالا را به کار بگیرید. اگر متعجب بودید چرا شکست می‌خورید، آزمون شاخص عملکرد بالا (HPI) را از خودتان بگیرید، و شناسایی کنید که در چه عادت‌هایی امتیاز پایین به دست آورده اید و سپس در آن حوزه خودتان را بهبود دهید، تا به مسیرتان برگردید.

این تمرکز آگاهانه یک امتیاز مهم است. خصوصاً به این دلیل که ما را از افسانه‌ای که می‌گوید: «برخی افراد به صورت ذاتی بیشتر از دیگران به موفقیت میرسند»، رها میکند. با نگاهی به ده‌ها سال خدمت رسانی به افراد موفق سطح عالی، و با توجه به نظرسنجی‌ها و ارزیابی‌های حرفه‌ای، ما هیچ همبستگی معناداری بین عملکرد بالا و عواملی چون شخصیت، آی‌کیو، استعداد ذاتی، خلاقیت، میزان سابقه کاری، جنسیت، نژاد، فرهنگ، و یا میزان حقوق مشاهده نکردیم. در دو دهه گذشته تحقیقات در علم اعصاب، و روانشناسی مثبت، محققان به نتایج مشابهی رسیده‌اند، و مدل‌های قبلی‌شان را کنار گذاشته‌اند. اینکه شما با داشته‌های‌تان چه می‌کنید، بسیار با اهمیت‌تر از این است که چه چیزهایی دارید.

چیزها و کارهایی که شما به صورت ذاتی در آن خوب هستید، بسیار کم اهمیت‌تر از آن است که شما چه انتخاب‌هایی کرده‌اید، نگرش‌تان به جهان چگونه است، چگونه خودتان را توسعه میدهید، چگونه دیگران را رهبری میکنید، و چگونه در سختی‌ها پایدار می‌مانید و پیوستگی خودتان را حفظ میکنید.

همه ما در اطرافمان فردی را می‌شناسیم که همه کارت‌ها را در اختیار دارد(تربیت مناسب، شخصیت عالی، ذهنی خلاق) اما همچنان از جایش بلند نمیشود، و موفق نیست. بسیاری از افراد حقوق بالایی دریافت می‌کنند، اما عملکرد بالایی ندارند. هر کسی که آزمون‌های ارزیابی توانایی را بر روی اعضای تیمش اجرا کرده، می‌تواند گواهی بدهد که بسیاری از همترازان‌شان تواناییهای خودشان را میشناسند، و حتی در حوزه مربوط به تواناییشان مشغول به فعالیت هستند، اما همچنان نمی‌توانند کار خوبی تحویل بدهند. و در هر شرکتی با فرهنگ سازمانی عالی، بسیاری از افراد

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

عملکرد بالا دارند، و بسیاری دیگر عملکرد پایین. چرا؟ به این دلیل که عملکرد بالا با نوع خاصی از شخصیت، داشتن ژن خاص، و یا میزان سابقه کاری حاصل نمیشود و ربطی به این ندارد که رنگ پوست شما چیست، چه تعدادی از افراد از شما حمایت می‌کنند، و یا چه مقدار حقوق دریافت میکنید. عملکرد بالا حاصله عادت‌ها است؛ عادتهایی که شما بر آنها کنترل کامل دارید.

این یافته‌ها ارزش آشکارسازی و پرداختن بیشتر به آنها را دارد، چراکه، بسیاری از افراد از همین عوامل استفاده می‌کنند تا عملکرد ضعیف‌شان را توجیه کنند. فقط با خودتان فکر کنید که تا به حال چند بار این جمله‌ها را شنیده‌اید:

❋ «شخصیت من برای پیشرفت در این وضعیت مناسب نیست. من[برونگرا، درونگرا، متفکر، کاریزماتیک، روشنفکر، با وجدان] نیستم.»

❋ «من خیلی آدم باهوشی نیستم»

❋ «من مانند دیگران استعداد ذاتی ندارم. من اینگونه به دنیا آمده‌ام. من توانایی‌های مناسب برای این کار را ندارم»

❋ « من راست-مغز نیستم.»

❋ «تجربه کافی برای این کار را ندارم»

❋ من [زن، سیاهپوست، لاتین، میانسال، مهاجر] هستم، و به همین خاطر موفق نمی‌شوم»

❋ فرهنگ سازمانی شرکتی که در ان کار میکنم از من حمایت نمیکند»

❋ اگر به اندازه ارزش واقعی‌ام به من حقوق بدهند، خیلی از این بهتر عمل خواهم کرد»

این دلایل و استدلالها چیزی جز بهانه‌های بیخودی، برای توجیه عملکرد نامناسب، خصوصاً در بلندمدت، نیست. البته این به این معنی نیست که عوامل ذاتی هیچ اهمیتی ندارند. مدارک محکمی

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

وجود دارد که نشان می‌دهد این عوامل مهم هستند. به خصوص، در پیشرفت دوران کودکی، و همچنین بسیاری از این عوامل میتوانند تاثیر بالایی در مزاج، رفتار، انتخاب‌ها، سلامتی، و روابط شما به عنوان یک بزرگسال داشته باشد.(اگر دوست دارید مطالعه آکادمیک بیشتری داشته باشید و بدانید چرا، با اینکه این عوامل مهم هستند، اهمیت آنها در دستیابی به موفقیت بلند مدت بسیار کمتر از از آن چیزیست که افراد تصور میکنند، میتوانید مقاله منتشر شده ما را در آدرس com/research.WWW . HighPerformanceInstitute مطلع کنید).

رهبران باید دقت داشته باشند که : تمرکز بر عواملی که ذکر کردم، نمی‌تواند در بهبود عملکرد اعضای تیمشان به آنها کمک زیادی کند. این عوامل به آسانی قابل تعریف، مدیریت، و بهبود نیستند. برای مثال تصور کنید که شما مشغول به انجام پروژه‌ای با چند هم تیمی دیگر هستید. یکی از افراد تیم، عملکرد خوبی ندارد. تصور کنید چقدر مضحک خواهد بود، اگر شما به سراغ آن فرد بروید و این جملات را به او بگویید:

«خوب خواهد شد اگر بتوانی شخصیتت را بهبود بدهی...»

«خیلی خوب خواهد شد اگر بتوانی آی کیو خودت را بهتر کنی...»

«خیلی خوب خواهد بود که بتوانی موهبت‌های ذاتی‌ات را تغییر بدهی...»

«خیلی خوب خواهد بود اگر بتوانی راست مغز تر باشی...»

«خیلی بهتر خواهد بود اگر خیلی سریع پنج سال به تجربه کاری‌ات اضافه کنی....»

«خیلی خوب خواهد بود اگر بیشتر [سفید، سیاه، مرد، زن] بشوید...»

«خیلی خواهد بود بهتر خواهد بود اگر فرهنگ سازمان خیلی سریع تغییر بدهی...»

«خیلی خوب خواهد شد اگر به خودت حقوق بیشتری پرداخت کنی تا عملکردت بهبود یابد...»

متوجه منظورم شدید. تمرکز بر این عوامل فایده‌ای برای ما در بر نخواهد داشت.

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

مخلص کلام اینکه، اگر میخواهید برای بهبود عملکرد خودتان و تیمتان بر روی چیزی تمرکز کنید، با شش عادت عملکرد بالا شروع کنید.

یک موج، تمام قایق‌ها را بالا می‌آورد؛ یک عادت خوب، همه عادت‌های خوب دیگر را برمیانگیزاند

ما شش عادت عملکرد بالا را «فرا-عادت» میدانیم، چون این عادت‌ها موجب میشوند تمام عادت‌های خوب دیگر در زندگی خود به خود سر جای خودشان قرار بگیرند. هنگامی که شما در جست و جوی شفافیت هستید، در واقع عادت سوال پرسیدن، نگاه به درون، مشاهده و بررسی رفتارهایتان، و ارزیابی اینکه آیا در مسیر درست هستید یا خیر، را در خودتان ایجاد میکنید. با تولید انرژی، شما بهتر استراحت میکنید، غذاهای سالم‌تری میخورید، بیشتر ورزش می‌کنید و بسیاری عادت‌های خوب دیگر را در خودتان پرورش میدهید.

موضوع جالب درباره‌ی یافته‌های ما در مورد شش عادت عملکرد بالا این است که، پیشرفت در هر کدام از زمینه‌ها، موجبات پیشرفت در زمینه‌های دیگر را فراهم می‌کند. این به این معنی است که، برای مثال، اگر شما شفافیت‌تان را افزایش دهید، به احتمال زیاد شاهد پیشرفت در انرژی، ضرورت، بهره‌وری، شهامت و نفوذ خواهید بود. همچنین تحلیل‌های ما نشان می‌دهد، که اگرچه، افرادی که در یک عادت امتیاز بالایی دریافت می‌کنند احتمالاً در عادت‌های دیگر نیز امتیاز بالایی دارند، هر کدام از عادت‌ها به آنها کمی مزیت بیشتری میدهد تا بتوانند امتیاز کلی عملکرد بالای بهتری داشته باشند. تنها با بهبود یکی از این عادت‌ها، میتوانید عملکردتان را بهبود بدهید.

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

موضوع جالب دیگری که فهمیدیم این بود که شش عادت عملکرد بالا می‌توانند شادمانی را پیش بینی کنند، به این معنی که هر چه امتیاز شما در هر یک از عادت‌ها بیشتر باشد، احتمال اینکه شما خودتان را فردی شاد گزارش کنید بیشتر می‌شود. شش عادت عملکرد بالا نه تنها می‌توانند پیش بینی کنند که شما عملکرد بالایی دارید یا نه، بلکه همچنین میتوانند شاد بودن یا نبودن شما را نیز پیشبینی کنند.

آیا «وضعیت ذهنی» عملکرد بالا وجود دارد؟

خلسه، همان درگیری عمیق و کامل در زندگی است

-جان لاول

مردم معمولا از من میپرسند که آیا حالت و یا وضعیتی وجود دارد که آنها را قادر به موفقیت در بلند مدت کند. خب، بر اساس تعریف، حالات ذهنی و عاطفی پایدار نیستند. آنها زودگذر هستند. مود، کمی بیشتر دوام می‌آورد، و عادت‌ها از همه تداوم بیشتری دارند، و به همین دلیل نیز ما بر عادت‌ها تمرکز کرده‌ایم. اما فکر می‌کنم منظور اصلی افراد از این سوال این است که «زمانی که به قله عملکرد بالا برسیم چه احساسی خواهیم داشت؟ در آن زمان چه احساسی خواهم داشت، تا بتوانم با مهندسی معکوس خودم را به آن وضعیت برسانم؟»

میتوانیم با داده‌های آماری که در اختیار داریم به این سوال پاسخ دهیم. تحلیل کلیدواژه بر روی داده‌های نظرسنجی بیش از ۳۰ هزار فرد با عملکرد بالا روشن می‌کند که: زمانی که افراد از احساساتشان در اوج عملکرد بالا صحبت می‌کنند، احساساتی چون درگیری یا اشتغال کامل، لذت و اعتماد به نفس را گزارش میکنند.(به همین ترتیب ارائه شده.)

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

این به این معنی است که افراد با عملکرد بالا تمایل دارند در کاری که انجام میدهند، غرق شوند، از کاری که انجام میدهند لذت ببرند و به تواناییهایشان در، از عهده آن کار بر آمدن، اعتماد داشته باشند.

سه احساس ذکر شده، به همراه هدفمندی و جاری بودن (لبریز و سرشار بودن، احساس استفاده از تمام پتانسیلها)، پنج احساس برتر افراد با عملکرد بالا را شکل میدهند. همچنین این افراد در ادامه با گزارش عبارتهایی مانند باارادگی، تمرکز، نیت، آگاهی(عامدانه) و با وجدان بودن، احساس عملکرد بالا را شرح میدهند.

با دانستن اینها ممکن است شما بخواهید با در نظر گرفتن پایان، مسیرتان را آغاز کنید. آغاز کنید به تمرکز تمام توجهتان به لحظه فعلی. لذت بردن بیشتر را آغاز کنید، ایجاد اعتماد به نفس بیشتر در خودتان را آغاز کنید. اینها نه تنها به شما کمک میکنند احساس بهتری داشته باشید، بلکه همچنین میتوانند موجب عملکرد بهتر شما نیز بشوند. با این وجود، همان هشداری که در مورد تواناییها به شما دادیم در مورد حالات ذهنی و عاطفی نیز صدق میکند: بدون عادتهای موثر، هیچکدام از آنها به تنهایی برای رسیدن به عملکرد بالا کافی نیستند.

آزمایش شش عادت عملکرد بالا

شش عادت عملکرد بالا نقشهی عمل اثبات شدهای، برای رسیدن به موفقیت در پروژههایم در زندگی را، در اختیار من قرار داد. اکنون، آنها تبدیل به سیستم عامل استانداردی شدهاند، که در ورود به هر موقعیت جدیدی در زندگیام از آنها استفاده میکنم. من در کار حرفهای خودم از آنها استفاده کردهام و نتایجی که از آن گرفتهام اعجاب انگیز بوده است.

عادتها و مفاهیمی که در این کتاب ارائه شده است، بجز خودم، زندگی دهها هزار نفر از شاگردان من را نیز به طور قابل اندازهگیریای بهبود داده است. این شاگردان قبل و بعد از برنامههای آنلاین، رویدادهای آموزشی زنده، و تجارب مربیگری، شاخص عملکرد بالا(HPI) را برای خودشان

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

اندازه‌گیری کردند. دیدن داده‌های آماری قابل شرح و اثبات، که زندگی‌شان را بهبود بخشیده‌اند، برای آنها بسیار جذاب است. همچنین ما از شاخص عملکرد بالا در سازمان‌ها استفاده کردیم، و به آن‌ها کمک کردیم، زمینه‌ای که نیاز به تمرکز توسعه کارکنان و تیم‌هایشان در آن دارند را تعیین کنند.

همچنین، ما شاهد نتایج قابل توجهی از طریق جلسات مربیگری بودیم. بیش از ۳۰۰۰ ساعت جلسه مربیگری که توسط مربیان عملکرد بالای گواهینامه‌دار مستقل، انجام شده بود، نشان داد، که افراد می‌توانند تغییرات ناگهانی و زیادی در رفتارشان ایجاد کنند، و تنها در چند هفته (و نه چند سال)، در بسیاری از زمینه‌های زندگی‌شان به عملکرد بالا برسند.

بعضی از منتقدین می‌گویند که توصیفات ما از عادتهای عملکرد بالا و یا گزاره‌هایی که در آزمون شاخص عملکرد بالا استفاده کرده‌ایم بسیار گنگ، باز و قابل تفسیر هستند. در توصیف رفتار انسانی همواره چنین ریسکی وجود دارد. در توصیف رفتار انسانی، عباراتی مانند «برونگرا»،«خلاق»،«چالش تمرکز کردن»، را می‌توان همواره نقد کرد، که دقت کافی برای توصیف را ندارند و یا توصیفاتی گنگ و کلی هستند. اما این دلیل مناسبی نیست که ما برای تعریف کردن، اندازه‌گیری کردن و یا آموزش دادن آنها به دیگران تلاش نکنیم. مطالعه روانشناسی انسانی کاری غیردقیق و مبهم است، اما، اگر بتوانیم به کمک آن عواملی که موجب عملکرد بالای افراد می‌شود را درک کنیم، ارزش تلاش کردن را دارد. تنها کاری که ما می‌توانیم انجام بدهیم این است که، از ابزار های معتبر، و در عین حال غیردقیقی، که در دست داریم استفاده کنیم، و سعی کنیم عادت‌ها و گزاره‌هایی که در مورد افراد با عملکرد بالا صدق میکنند را توصیف کنیم، و ارتباط آنها را کشف کنیم. و این دقیقا همان کاری است که ما انجام داده‌ایم.

علاوه بر این که فعالانه در جستجوی شواهدی بر خلاف فرضیات‌مان بوده‌ایم، همچنین با بررسی میزان تطابق گزارش افراد در نظرسنجی‌ها، با وضعیت واقعی‌شان در زندگی، سعی کردیم بر چالش

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

سوگیری و تعصب خودگزارشی غلبه کنیم. بدین منظور مصاحبه‌هایی، به صورت تصادفی، با این افراد ترتیب دادیم، و با سنجش عملکرد عینی، و جستجوی بازخورد از اطرافیان آنها، نتایج به دست آمده را، با نتایجی که در نظرسنجی گزارش کرده بودند، مقایسه کردیم. در بیشتر موارد، مشاهدات ما حاکی از آن بود که افراد، صادقانه گزارش میدهند، چراکه، آنها می‌خواهند به ارزیابی دقیقی از خودشان برسند، و زمینه‌هایی که می‌توانند در آن بهبود پیدا کنند را، کشف کنند. همچنین، در بسیاری از نظرسنجی‌ها از عبارتهای معکوس استفاده کردیم، تا میزان دقت پاسخ‌ها را اندازه‌گیری کنیم.

مانند هر محقق دیگری، من همواره به دنبال شواهد جدید هستم، و به یافته‌هایم، که شامل مواردی که در این کتاب ارائه می‌کنم نیز هست، تنها به عنوان گام‌هایی آشفته، در مسیری طولانی درک انسان، نگاه میکنم. باید به شما یادآوری کنم که من روانپزشک، روانشناس، عصبشناس، زیست‌شناس و یا هر لقب دیگری که با «شناس» خاتمه می‌یابد، نیستم. من مربی عملکرد بالایی هستم، که برای نتایجی به دست می‌آورم حقوق دریافت میکنم، نه برای بحث و تئوری. و به ناچار به سمت نتایجی که در کارم، در عمل، دیده‌ام، سوگیری دارم. و اگرچه این موهبت را دارم، که در این مبحث، پردرآمدترین و پرطرفدارترین فرد در دنیا باشم، بدون شک من هم، به عنوان یک نویسنده، و متخصصی که در مبحثی به این گستردگی و پیچیدگی فعالیت می‌کند، احتمال اشتباه کردن را دارم. مطالب بسیار زیادی مانده است، که من باید درباره عملکرد بالا یاد بگیرم. موضوعات ناشناخته بسیار زیادی در این حوزه وجود دارد، که باید کشف شود. برای مثال اینکه: بیماری‌های ذهنی، تجربه‌های دوران کودکی، و عوامل اقتصادی-اجتماعی، و زیست‌شناسی-عصبی، چه تاثیری در شکل دادن و حفظ کردن این عادت ها دارند؟ در یک صنعت، مسیر شغلی، و یا سطح تحصیلات به خصوص، کدام یکی از این عادت‌ها بیشترین تاثیر را دارد؟

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

از شما دعوت می کنم، همانطور که این کتاب را می‌خوانید، سوالاتی که برایتان پیش می‌آید را بپرسید، و همچنین، نتایج و نظریه‌های من را زیر سوال ببرید. در مقاله‌ای که چاپ کرده‌ایم به صورت آشکار اعلام کردیم که این ایده‌ها نیاز به آزمایش بیشتر دارند، و مشتاق شنیدن بازخوردهای شما نیز هستیم. من و تیمم هر روز به دنبال یادگیری بیشتر و شناختی بهتر از موضوعات این بحث هستیم. من تمام زندگی‌ام را به مطالعه این مبحث خواهم پرداخت. علاقه دارم به من بگویید، که چه عواملی برای شما کارساز بوده، و چه عواملی کارساز نبوده. خواه شما با مطالبی که در این کتاب پیدا می‌کنید موفق باشید، یا نه، به شما پیشنهاد میکنم، مطالبی که برای شما کارساز بوده را نگه دارید، و بقیه را کنار بگذارید.

خودتان امتحان کنید

آیا شش عادت عملکرد بالا، برای شما نیز، همان‌طور که ما در تحقیقات، آموزش‌ها و مربی‌گری‌هایمان دیده‌ایم، همان نتایج شگرف را خواهد داشت؟ من علاقه دارم که شما نیز آنها را آزمایش کنید. به همین دلیل، بار دیگر، از شما دعوت می‌کنم که میزان تاثیرگذاری این عادتها را قضاوت کنید. اگر هنوز به پیشنهادی که در فصل قبل به شما کردم، عمل نکرده‌اید، قبل از اینکه به ادامه این کتاب پردازید، آزمون شاخص عملکرد بالا(HPI) را از خودتان بگیرید. این آزمون رایگان است، و تنها چند دقیقه وقت شما را خواهد گرفت. به سایت WWW.HighPerformanceIndicator.com مراجعه کنید . این آزمون در هر کدام از شش عادت عملکرد بالا به شما امتیازی می‌دهد، و البته، «برچسبی» به شما نمی زند. در نظرسنجی شرکت کنید. همین الان این کار را انجام بدهید. و اطمینان حاصل کنید که ایمیلتان را وارد کرده باشید، تا من بتوانم بین ۷ تا ۱۰ هفته آتی، ایمیلی حاوی لینک ارزیابی مجدد برای شما ارسال کنم. (تا آن زمان، مطالب این کتاب را مطالعه کنید، و ویدئوهایی که بعد از ارزیابی دریافت میکنید را مشاهده کنید، تا ابزارهایی که برای پیشرفت نیاز دارید را در اختیار داشته باشید). با مقایسه نتایج

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

ارزیابی فعلی، و ارزیابی‌ای که در چند هفته آتی از خودتان خواهید کرد، میتوانید میزان تاثیر این عادت‌ها در زندگی خودتان را مشاهده کنید.

دریافته‌های ما، یک موضوع کاملا آشکار است: شما هیچگاه نباید پیگیری یک آرزو، و یا ایجاد ارزش در زندگیتان را به خاطر ترس از اینکه قابلیت آن را ندارید به تاخیر بیندازید. عملکرد بالا حاصل افکار و اقدامات آگاهانه‌ای است، که شما به صورت روزمره، برای رسیدن به تعالی، و خدمت به دیگران در سطحی بالاتر، انجام می‌دهید. همین پویش است، که شما را به چالش میکشد، تا عادت های خوبی را در خودتان توسعه دهید، که منجر به احساس سرزندگی در شما میشود و کمک میکند پتانسیل‌های درونی‌تان را به صورت کامل شکوفا کنید.

در مونتانا، شهری که من در آن بزرگ شدم، ما ضرب‌المثلی داشتیم که میگفت: « زمان مناسب برای تهیه نقشه، قبل از ورود به جنگل است». به زودی شما وارد وضعیتی نامشخص خواهید شد، که عملکرد شما اهمیت بالایی خواهد داشت. بهتر است، قبل از رسیدن آن روز، این کتاب را بخوانید و شش عادت عملکرد بالا را در خودتان توسعه دهید. این نقشه شما است، و در طول مسیر زندگی‌تان، شما را به بالاترین سطوح موفقیت میرساند. در فصل بعد، ما قادر خواهیم شد یک علامت ❋ در نقشه بکشیم. ما سعی میکنیم به شفافیت برسیم که شما چه کسی هستید، و در این مرحله از زندگی‌تان چه چیزهایی میخواهید.

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

بخش اول

عادات شخصی

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

اولین عادت افراد فوق موفق

جست و جوی شفافیت

کیت، زنی که روبروی من نشسته و گریه میکند، «همه چیز دارد»

او در یکی از برترین شرکتهای، صنعتی که در آن فعالیت می‌کند، چند هزار کارمند را مدیریت می‌کند . او یک رهبر تحسین شده با چند ده سال تجربه کاری است. به علت سودآوری سرشار شرکتش، حقوق میلیون دلاری او، تقریباً دو برابر میانگین درآمد همترازانش در این جایگاه است. اما هیچگاه اجازه نمیدهد که این مسئله باعث غرورش بشود. تنها لاف‌زنی‌های او در تجلیل و تمجید غلو آمیز از تیمش خلاصه می‌شود. و افتخار میکند که اعضای تیمش سختکوش هستند و از یکدیگر حمایت می‌کنند.

مهم نیست که او در مورد چه چیزی صحبت می‌کند، این احساس را به شما منتقل می‌کند که به شما علاقمند است. ظرافت و نزاکت خاصی دارد. وقتی او را میبینم که وارد اتاق می شود به یاد این ضرب المثل می‌افتم که: «افراد دو دسته اند گروه اول وقتی وارد اتاقی می‌شوند می‌گویند، (من آمدم)، گروه دوم اما، می گویند (آه، تو اینجا هستی)»

کیت مادر سه فرزند است. زمانی که کیت ۱۵، ساله بود مادرش به خاطر بیماری سرطان فوت کرد و به همین دلیل، حاضر بودن برای فرزندانش، برای او بسیار باارزش است.

اخیراً ارتقاء شغلی جدیدی گرفته است، و به همین دلیل همسرش مایک شغلش را ترک کرده تا بتواند با فرزندانشان باشد. و آنها خوشحالند که میتوانند زمان بیشتری را با هم سپری کنند.

کیت من را به عنوان مربی‌اش استخدام کرده است و به منظور اینکه بیشتر با همدیگر آشنا شویم و من را برای باربیکیو به خانه حومه شهرش دعوت کرده است. چند دقیقه بعد از اینکه در یک

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

بعد از ظهر تابستانی به خانه کیت رسیدم، خودم را یافتم که با چهار نفر از دوستان کیت مشغول گپ زدن در آشپزخانه بودیم. از آنها پرسیدم که چگونه کیت را میشناسند، و او را چگونه فردی توصیف می‌کنند. آنها با این عبارات او را توصیف کردند: «یک انسان عالی»، «سخاوتمند»، «کسی که دوست دارید شبیه به او باشید»، «آنقدر موفق است، که باعث میشود شما تنبل به نظر برسید».
یکی از دوستانش گفت: «با این که که بسیار پرمشغله است، اما اگر به او نیاز داشته باشید، برای شما زمان صرف میکند و کنار شما خواهد ماند»، یکی دیگر از دوستانش گفت:«من تعجب میکنم کیت چگونه با این همه مشغله توانسته تناسب اندامش را حفظ کند و هنوز در لباس‌های تنگش جا بشود.». هنگامی که یکی از آنها گفت: «من نمی‌دانم چگونه به این همه کار می رسد» سه نفر دیگر سر تکان دادند و با همهم کردن او را تایید کردند.
کمی بعد، کیت از من خواست که برای گپ زدن با او به دفترش در خانه برویم. پنجره های اتاق از کف زمین تا سقف یکپارچه بود و اتاق را کاملاً روشن کرده بود، در وسط آن یک در فرانسوی جای داشت که به سمت پایین باز شده بود،و من می‌توانستم از روزنه آن، مایک را مشغول پختن کباب‌ها ببینم.
به نظر می‌رسید کیت روحیه‌ی خوبی دارد. و سپس من راجع به تحسین دوستانش با او شروع به صحبت کردم.
ناگهان، صدایش دورگه شد. گفت که از مهربانی آنان قدردانی می‌کند؛ سپس چشمانش پر از اشک شد. نگاهش را برگرداند و آنچنان خیره شد، که گویی در آن اتاق حضور نداشت.
برای خروج از آن موقعیت، از تکنیک همیشگی خودم استفاده کردم، و با مزاح واکنش نشان دادم. از او پرسیدم ، «چه چیزی را متوجه نشدم؟ آیا مخفیانه از یکی از اون زنها متنفری؟»
«چی؟» گیج شده بود، اما بعد از اینکه متوجه شد با او شوخی می‌کردم، نگاهش را برگرداند و با خنده گفت «نه، نه. من فقط الان کمی احساساتی شدم»
«آره متوجه شدم. جریان چیه؟»

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

از پنجره به بیرون نگاه کرد و همسرش و دوستانش که بر روی ایوان شسته بودند را نظاره کرد سعی کرد خودش را جمع و جور کند، صاف نشست، با گوشه دست اشکانش را پاک کرد. «خیلی برام مهمه که دوستام راجع به من حرف های خوبی زده‌اند، برندن، من خیلی خوشحالم که تو با آنها و مایک آشنا شدی». دوباره صدایش دورگه شد و اشک‌هایش جاری شد. سپس، دوباره چشمانش را برگرداند، و به زمین خیره شد، و سرش را تکان داد. «متاسفم، زندگی من در حال حاضر خیلی آشفته شده است»

«آشفته؟» از او پرسیدم.

او سرش را تکان داد، اشک‌هایش را پاک کرد، و دوباره صاف شد، «میدونم، احمقانه به نظر میرسه، اما من خیلی بدبختم... درسته؟ خانومی که هم کار خیلی خوبی داره هم خانواده خیلی خوب، خوشحال نیست. مثل یک درام.من مطلعم که تو برای جلسه تراپی اینجا نیومدی. اما میدونی، وقتی که احساس میکنی در زندگی موهبت‌های زیادی داری، و اطرافیانت تو را تحسین می‌کنند، غر زدن و شکایت کردن خیلی سخت میشه. به همین دلیل از تو خواستم که به اینجا بیایی. حتی اگه هیچ کس متوجه نشه، من دارم عذاب میکشم. من نمیخوام تو یا هر کس دیگری برای من احساس ناراحتی کند. و نمیخوام که به من بگویی که وضعیتم خوب است و یه آشفته نیستم؛این همان چیزی است که دوستانم به من میگویند. خیلی خوبه که بتونم این حرفا رو با کسی در میان بگذارم. شرایطم خوب است، اما یه چیزی درست نیست...»

«به من بگو»

نفس عمیق کشید و گفت: «آیا تا به حال شده احساس کنی برای مدت طولانی زندگی‌ات یکنواخت شده است» با خودم فکر کردم چقدر زمان باید بگذرد تا یک چیزی یکنواخت بشود؟ اما نمیتوانستم چنین چیزی به او بگویم، چون اون از من پرسیده بود که آیا من تا به حال چنان حالتی را احساس کرده‌ام. آدم ها وقتی با احساساتشان درگیر هستند، سعی میکنند به این موقعیت موجودیت خارجی بدهند، و از دیگران سوال بپرسند، به جای اینکه به خودشان بپردازند.

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

«کیت، آیا تو همچنین احساسی داری؟، آیا احساس می‌کنی زندگی‌ات یکنواخت شده است؟»

«فکر کنم همینطور است»

من به صندلی تکیه دادم و به او گفتم: «چگونه همزمانی این دو موضوع را با هم توضیح میدی: یکنواختی و احساس خستگی؟»

چند لحظه درنگ کرد و گفت: «دقیقاً نمی‌دانم. به همین خاطر می خواستم نظر تو را بپرسم. اتفاقات زیادی در زندگی من در جریان است. احساس میکنم همیشه در حال اختراع دوباره چرخ هستم، اما هیچگاه موفق نمی‌شوم. همین باعث میشه احساس آشفتگی داشته باشم، در عین حال، کارم را خوب بلدم و میتوانم از عهده آن بر بیایم و همین باعث میشود که این آشفتگی برای من تبدیل به یک روال معمولی بشود. اتفاقات زیادی در زندگی من رخ میدهد. ولی من در آنها غرق نمیشوم. احساس بیقراری و ناکامی را همزمان با هم دیگر تجربه میکنم. آیا این وضعیت منطقیه؟»

« بله منطقی است. اما چگونه با این احساساتت کنار می‌آیی؟»

کیت مردد به نظر میرسید، از پنجره بیرون نگاه کرد و گفت: «مشکل همینجاست. من نمیدانم که آیا میتوانم با اینها کنار بیایم یا نه. من هر کاری که باید انجام بدهم را انجام میدهم. میدونی؟ اونها میگن باید حاضر باشی و عاشق خانواده‌ات باشی. من هر روز سعی میکنم که برای بچه‌هایم مادر خوب، و برای مایک همسر خوبی باشم. آنها میگویند باید موثر باشی. من لیست کارها، برنامه‌ها و چک لیست‌هایی آماده کرده‌ام که بتوانم موثر باشم. من از عهده کارهایم بر می‌آیم.آنها میگویند، باید به کارت اشتیاق داشته باشی. من به کارم علاقه دارم.آنها میگویند باید ایستادگی کنی و از خود مقاومت نشان بدهی. من این کار را کرده‌ام. من در مسیر شغلی‌ام توانسته‌ام تبعیض جنسیتی را پشت‌سر بگذارم. من مسیر طولانی را طی کرده‌ام و به خاطرش خوشحال هستم و دوست ندارم کسی برای من احساس تاسف بکند. نمیدانم چه بگویم برندن...»

«اما من فکر میکنم که میدانی. به من بگو»

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

در صندلی اش فرو رفت، شانه‌هایش را انداخت، و همانطور که اشک‌هایش در حال جاری شدن بودند یک جرعه از لیوانی که در دستش بود نوشید« بعد از این همه تقلا و تلاش برای اینکه همه کار انجام بدهم، یه جورایی احساس میکنم که دارم ارتباطم را باهاش از دست میدم. حس گمشدگی دارم...»

من سرم را به نشانه موافقت تکان دادم و منتظر جمله‌ای ماندم که همیشه بعد از این مکالمه‌ها می‌شنوم.

«احساس میکنم دیگر نمیدانم چه میخواهم»

#

من مطمئن هستم که شما افراد زیادی مانند کیت را میشناسید.او فردی سختکوش، باهوش، توانمند، و مهربان است. مانند بسیاری از افراد موفق، او لیستی از اهداف دارد و به بیشتر آنها دست یافته است. اما حقیقت این است که، نمیداند چگونه طراوت و چابکی را به زندگی‌اش برگرداند.

اگر چنین فردی تغییر فوری در عادتهایش ایجاد نکند، به مشکل برخواهد خورد. البته این به این معنی نیست که نابود می‌شود. رویارویی افراد موفق با مشکلات زندگی، همیشه مانند فیلم‌های تلویزیونی نیست.

آنها با تهدید وجودی و یا بحران میانسالی روبرو نیستند، که موجب شود در یک لحظه همه چیز را کنار بگذارند، و یا با جنون آنی کسب و کار و یا روابطشان را نابود کنند.

افراد موفق چنین کاری نمیکنند. هنگامی که آنها با مشکلات روبرو هستند، به خصوص زمانی که مطمئن نیستند چه چیزی می‌خواهند، معمولاً مانند سربازانی خوب به مسیر خود ادامه می‌دهند. آن‌ها نمی‌خواهند همه چیز را به هم بریزند. آنها از تغییرات ناگهانی هراس دارند، چون حقیقت این است که، شرایطشان خوب است. آنها نمی‌خواهند همه‌ی چیزهایی که برای رسیدن به آنها سخت کار کرده‌اند را رها کنند. آنها نمی‌خواهند به عقب برگردند، یا تکانه‌شان را از دست بدهند و یا از همکاران و رقیبانشان عقب بیفتند.

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

آنها در قلبشان می‌دانند، که سطحی بالاتر، و کیفیت بهتری از زندگی نیز وجود دارد. آنها نگرانی عمیقی از تغییر شرایط فعلی‌شان دارند. برای یک فرد موفق، تغییر شرایط بد بسیار آسان است، اما خراب کردن شرایط خوب... وحشتناک است.

از آنجایی که، بعضی از افراد موفق، مطمئن نیستند چه چیزی در زندگی میخواهند، معمولاً تصمیم میگیرند که همین شرایط فعلی را ادامه بدهند. اما، اگر نتوانند برای خودشان شفاف کنند، که چه کسی هستند، و در زندگی چه چیزی میخواهند، به مرحله‌ای خواهند رسید، که زندگی‌شان شروع به از هم پاشیدگی میکند.

در ابتدا، کاهش عملکرد آنها جزئی است. احساس می‌کنند چیزی اشتباه است. و به همین دلیل تلاش و عزم و اراده کافی را به‌کار نمی‌بندند. تنها یک گام به عقب برمیگردند. البته، این به این معنی نیست که آنها احساس کمبود و یا فقدانی در زندگیشان داشته باشند. آنها به خودشان می‌گویند «من چیزهای زیادی دارم که باید قدردان آنها باشم». اما مسئله آنها چیز خارجی نیست که بخواهند برای آن قدردان باشند، مشکل احساسی درونی است. مانند کیت، با اینکه زندگیشان خوب است، احساس بیقراری و ناکامی میکنند.

آنها مضطرب میشوند، و با خودشان میگویند «شاید هنوز آن چیزی که واقعاً می‌خواهم را نیافته‌ام». و این در حالی است که، تمام عمرشان برای رسیدن به «همان چیز» در تلاش بوده‌اند. هنگامی که در پایان روز چراغهای دفتر کارشان را خاموش میکنند، و یا پس از یک هفته پر تلاش و پر جنب و جوش به سکوت آخر هفته میرسند، گفت و گوی درونیشان شروع به چنگ انداختن به واقعیت میکند:

❋ آیا این همه پیچیدگی که در زندگی‌ام ایجاد کرده‌ام، ارزشش را دارد؟

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

❊ آیا در این مرحله از زندگی، مسیری که در آن حرکت میکنم برای خودم و خانواده‌ام مناسب است؟

❊ اگر بخواهم کمی استراحت کنم، و چند ماه را به آموختن چیز جدید، یا امتحان کردن مسیری جدید صرف کنم، آیا داشته‌هایم را از دست میدهم، و از دیگران عقب می‌افتم؟

❊ از آنجایی که شرایط زندگی من خوب است، اگر بخواهم کار جدیدی را شروع کنم، آیا همه فکر خواهند کرد که من دیوانه شده‌ام؟ شاید واقعا خل و ناسپاس شده‌ام.

❊ من همین الان هم به اندازه کافی تحت فشار هستم، آیا واقعا میتوانم بیشتر از این را تحمل کنم؟

❊ آیا من واقعا توانایی این را دارم که وارد بازی سطح بالاتری بشوم؟

❊ چرا اینقدر احساس آشفتگی دارم؟

❊ چرا احساس می کنم روابطم خسته‌کننده شده است؟

❊ چرا در این مرحله از زندگی، به اندازه کافی اعتماد به نفس ندارم؟

هنگامی که برای مدت طولانی چنین سوالاتی بدون پاسخ بمانند، از هم پاشیدگی آغاز میشود. فردی مانند کیت، شروع به فکر کردن در مورد قله‌هایی که تا به حال در زندگی‌اش پیموده میکند، و از این میترسد که شاید بسیاری از آن قله‌ها را به اشتباه پیموده باشد. او یاد میگیرد که هر چیزی که قابل دستیابی است لزوما با اهمیت نیست.

به زودی، روز به روز انگیزه آنها محوتر می‌شود. آنها احساس محدودشدگی و ناکامی می‌کنند. به جای آن که برای پیشرفت کردن تلاش کنند، بر حفظ موفقیت‌هایی که تا بحال به دست آورده‌اند متمرکز میشوند. دیگر هیچ چیز در آنها احساس شور و شعف ایجاد نمی‌کند.

در ابتدا، هیچ کدام از اطرافیان شان متوجه این قضایا نمیشود، چرا که، این افراد هنوز هم خوب هستند. درست است که مانند گذشته اشتیاق ندارند اما هنوز اعضای خانواده و همکارانشان شاد هستند و از آنها راضی هستند. این دقیقاً همان وضعیتی است که کیت به آن دچار شده بود. هیچ

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

کس نمیدانست که اوضاع او به هم ریخته است. اما، او نمیتوانست از این احساسات درونی فرار کند.

در نهایت، این نارضایتی‌ها به روابط آنها در منزل و محل کار سرایت میکنند، و اطرافیانشان نیز متوجه می‌شوند. استرس و ناامیدی آنها، به گونه‌ای آشکار می‌شود، که همکاران و عزیزان آنها را ناراحت می‌کند. به تلفنشان جواب نمی‌دهند و در جلسات شرکت نمیکنند. با تاخیر در محل کار حاضر می‌شوند. برای خودشان و اطرافیانشان آشکار می شود، که آنها احساس بی‌میلی و یکنواختی در زندگی دارند.

هیجان، لذت، و اعتماد به نفس آنها، از دست رفته‌است، و همراه آن‌ها، عملکردشان نیز از بین می‌رود.

اگر این موضوع را برای خود شما آشنا به نظر میرسد، این فصل از کتاب شانسی برای شروعی مجدد شما است. اگر احساس میکنید که غلو میکنم، شاید به این دلیل است که هنوز به مراحل سخت آن نرسیده اید. بیایید اطمینان حاصل کنیم که هیچگاه به آن مراحل نخواهید رسید.

این فصل درباره رسیدن به شفافیت است . درباره این است که چگونه به فردا می‌نگرید و امروز باید چه کنید تا با مسائل اصلی متصل بمانید. عادت ضروری جستجوی شفافیت، به افراد با عملکرد بالا کمک می‌کند تا در بلندمدت متعهد، در حال رشد، و کامیاب بمانند.

تحقیقات ما نشان می‌دهد که، افراد با عملکرد بالا، در مقایسه با همترازانشان، شفافیت بیشتری در مورد اینکه چه کسی هستند، چه چیزی میخواهند، چگونه باید آن را به دست بیاورند، و چه چیزهایی را در زندگی معنادار و شادی‌بخش می‌دانند، دارند. ما پی بردیم که اگر بتوانید شفافیت کسی را بیشتر کنید، امتیاز کلی عملکرد بالای آنها نیز افزایش پیدا میکند.

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

چه شما شفافیت بالایی در زندگیتان داشته باشید، یا نه، جای نگرانی نیست. زیرا شما می توانید نحوه توسعه دادن آن را یاد بگیرید. شفافیت، ویژگی شخصیتی نیست که بعضی آن را داشته باشند، و بقیه از آن محروم باشند. شما هیچ حقیقت ویژه و مختص به خودتان ندارید. شما واقعیت خودتان را ایجاد میکنید. به همین شکل شما شفافیت «ندارید»، بلکه آن را تولید می کنید.

پس در این امید نباشید که با الهامی آنی، بفهمید که چه چیزی در زندگی می‌خواهید. شما می‌توانید با پرسیدن، تحقیق، امتحان کردن چیزهای جدید، مرتب‌سازی و اولویت‌بندی فرصت‌های زندگی و کشف کردن چیزی که برای شما مناسب است، شفافیت ایجاد کنید. این شما هستید که واقعیت خودتان را ایجاد می‌کنید. شفافیت فرزند تفکر هدفمند و آزمایش‌های متفکرانه است. شفافیت، حاصل پرسیدن سؤالات پیوسته و پالایش هرچه بیشتر دیدگاه فرد نسبت به زندگی است. تحقیقات در زمینه شفافیت آشکار کرده است که افراد موفق برای چنین سؤالات بنیادی پاسخ مورد قبولی دارند: من چه کسی هستم؟(من برای چه چیزهایی ارزش قائل میشوم؟ نقاط قوت و ضعف من چیست؟)، من در زندگی چه اهدافی دارم؟ برنامه من در زندگی چیست؟ ممکن است این سؤالات ابتدایی به نظر برسند، اما شگفت‌زده خواهید شد اگر بدانید دانستن پاسخ این سؤال‌ها چه تأثیرات شگرفی در زندگی شما خواهد داشت.

شفافیت داشتن در مورد اینکه شما چه کسی هستید، با اعتماد به نفس در ارتباط است. این به این معنی است که میزان تفکر مثبت شما به خودتان، به میزان خودآگاهی شما گره خورده است. از سوی دیگر، فقدان شفافیت میتواند منجر به اختلالات روانی و احساسات منفی شود. به همین دلیل است که خودآگاهی یکی از کلیدهای اولیه موفقیت است. شما باید بدانید چه کسی هستید، برای چه چیزهایی ارزش قائلید، نقاط قوت و ضعفتان چیست، و به چه چیزهایی می‌خواهید برسید. چنین شناختی باعث میشود شما نسبت به خودتان و زندگی‌تان احساس بهتری داشته باشید.

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

سپس، شما باید اهداف واضح و چالش برانگیز داشته باشید. چندین دهه تحقیق و مطالعه نشان میدهد که داشتن اهداف واضح، خواه خودتان آنها را انتخاب کرده باشید و خواه دیگران آن را برای شما تعیین کرده باشند، عملکرد شما را افزایش میدهند. اهداف واضح، به ما انرژی میدهند، و ما را به سمت لذت، عملکرد، سودآوری و رضایت بیشتر در کار و زندگی، هدایت می‌کنند. انتخاب اهداف واضح در هر زمینه از زندگی، نقطه‌ی شروع مناسبی برای رسیدن به عملکرد بالا در آن زمینه است.

همچنین شما باید برای اهدافتان زمان، مهلت و ضرب‌العجل تعیین کنید، چراکه در غیر این صورت، آن را پیگیری نخواهید کرد. مطالعات نشان داده است که، داشتن برنامه برای رسیدن به یک هدف(بدانید در چه زمان و مکانی، چه کارهایی را باید انجام بدهید.) احتمال دستیابی به اهداف چالش برانگیز را دو برابر میکند. داشتن برنامه‌ای روشن به همان اندازه انگیزه، و اراده، حائز اهمیت است. همچنین به شما کمک میکند، نسبت به سردرگمی‌های گذشته‌تان آگاه شوید و از شما در برابر حالات و روحیات منفی محافظت میکند.(هر چه شفافیت بیشتری داشته باشید، احتمال اینکه بتوانید از عهده کارهای‌تان برآیید بیشتر می‌شود.) هنگامی که میتوانید گام‌های بعدی مسیرتان را به روشنی ببینید، نادیده گرفتن آنها سخت‌تر میشود.

مطالعات ما، که در ادامه به آن میپردازیم، نیز این ادعاها را تأیید میکنند. در یک نظرسنجی، از بیش از ۲۰۰۰۰ فرد شرکت کننده خواستیم گزاره‌های زیر را بخوانند و در بازه‌ی ۱ تا ۵(۱ به معنی کاملا مخالف، و ۵ به معنی کالا موافق) به خودشان امتیاز دهند.

*** من میدانم که چه کسی هستم. ارزش‌ها و نقاط قوت و ضعفم برای من شفاف است.**

*** من میدانم که چه چیزی میخواهم. اهداف و علایقم برای من شفاف هستند.**

*** من میدانم که چگونه باید چیزهایی که میخواهم را به دست آورم.**

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

هر چه امتیاز افراد در چنین سؤالاتی بیشتر بود، امتیاز کلی عملکرد بالای آنها نیز بیشتر بود. داده‌های شاخص عملکرد بالا همچنین نشان میدهد که، امتیاز شفافیت بالاتر ارتباط قوی‌ای با اعتماد به نفس بیشتر، شادمانی کلی و شهامت دارد. همچنین افراد با شفافیت بالاتر گزارش میدهند که نسبت به هم‌ترازانشان عملکرد بهتری دارند و احساس میکنند که از آنها مؤثرتر هستند. برای دانش‌آموزان و دانش‌جویان، با افزایش شفافیت، معدل آنها نیز افزایش می‌یابد. این به این معنی است که، جوان‌هایی که ارزش‌ها، اهداف و مسیر زندگی‌شان برایشان شفاف‌تر است، معدل بالاتری دارند.
البته، این مطالب بدیهی به‌نظر میرسد. «بدان چه کسی هستی و چه چیزی می‌خواهی»، توصیه‌ی جدیدی نیست. اما همچنان نیاز به بازرسی دارد: آیا شما در این موارد شفافیت دارید؟ اگر پاسخ شما منفی است، از همین‌جا شروع کنید. اکنون بیایید بر وعده‌ی این کتاب تمرکز کنیم: پیشرفته‌ترین مفاهیمی که بیشترین تأثیر را در افزایش عملکرد دارند.

شفافیت سطح بالاتر، در مورد آینده است

اخیرا، در این فکر فرورفته‌ام که آیا افراد با عملکرد بالا، نسبت به شفافیت درباره‌ی خودشان، چیزهایی که می‌خواهند و نحوه دستیابی به آنها، جهان‌بینی به خصوصی دارند یا خیر. در این فکر بوده‌ام که اگر این افراد شفافیت بیشتری نسبت به دیگران دارند، این شفافیت بیشتر، دقیقا در چه زمینه‌ای است.
برای درک بهتر این موضوع و به نتیجه رسیدن، نظرات دانش‌آموزان عملکرد بالا را تحلیل کردم، با محققان موفقیت ارتباط برقرار کردم و با مربیان عملکرد بالا درباره اینکه چه چیزی به شاگردانشان مزیت میدهد، صحبت کردم. همچنین با بیش از صد نفر، که بر اساس

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

نظرسنجی‌هایمان افرادی با عملکرد بالا شناخته شده بودند، مصاحبه ساختاریافته برگزار کردم. از آنها چنین سؤالاتی پرسیدم:

* در مورد چه چیزهایی کاملا شفافیت داری، که این شفافیت در عملکرد بهتر تو نسبت به همترازانت تاثیرگذار بوده است؟
* برای رسیدن به شفافیت در موضوعات اصلی بر روی چه چیزهایی تمرکز میکنی؟
* در مورد چی چیزهایی شفافیت نداری، و فکر میکنی این عدم شفافیت، چه تأثیری در عملکرد تو داشته است؟
* هنگامی که احساس عدم قطعیت و سردرگمی به تو دست میدهد، چه کار میکنی؟
* فرض کنید شما مشاور هستید و کسی که به آن مشاوره میدهید از شما میخواهد دلایل موفقیتتان را برای او شرح دهید، به او چه خواهید گفت؟
* به جز ارزش‌ها، نقاط قوت و ضعف و برنامه‌تان، چه چیز دیگری در مورد خودتان میدانید، که این آگاهی موجب موفقیت شما شده است؟

تقریبا در تمام سوالات بنیادی شفافیت(چه کسی هستند؟، چه چیزی میخواهند؟ و ...) افرادی با عملکرد بسیار بالا، توانایی فوق‌العاده‌ای در تمرکز بر آینده، و استنباط نحوه‌ی رسیدنشان به تعالی داشتند.

شناخت آنها از خودشان، تنها به این که چه کسی هستند محدود نمی‌شد. در حقیقت، آنها به ندرت بر اولویت‌ها، و شخصیت فعلی‌شان تمرکز میکردند، در عوض، آنها به طور پیوسته درباره‌ی اینکه به چه کسی می‌خواهند تبدیل شوند، و اینکه چگونه میخواهند این کار را انجام دهند، فکر می‌کردند. آنها نه تنها نقاط قوت حال حاضرشان را می‌شناختند؛ بلکه، آنها می‌دانستند در ماه‌ها و سالهای آتی، چه مجموعه مهارت‌هایی باید در خودشان توسعه دهند، تا بتوانند در سطح بعدی زندگی‌شان به تعالی برسند. آنها نه تنها برنامه روشنی برای رسیدن به اهداف این فصل از زندگی‌شان داشتند؛ بلکه، لیستی از پروژه‌های آتی داشتند، که آنها را به آرزوهای بزرگترشان هدایت میکرد. آنها نه

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

تنها به این فکر می‌کردند که چگونه باید به اهداف شخصی‌شان در این ماه برسند؛ بلکه، با همین وسواس ذهنی، بر این متمرکز بودند که چگونه میتوانند به دیگران کمک کنند تا آنها هم به خواسته‌هایشان در زندگی برسند.

این «تمرکز بر آینده»، بسیار فراتر از شخصی که می‌خواستند به آن تبدیل شوند، و چگونگی دستیابی خودشان و اطرافیانشان به خواسته‌هایشان بود. آنها همچنین می‌توانستند با جزئیات دقیقی شرح دهند که می‌خواهند در مسیر آتی زندگی‌شان چه احساساتی داشته باشند، و به طور خاص می‌دانستند که چه شرایطی می‌تواند اشتیاق، احساس رضایت، و رشد آنها را نابود کند.

با این تحقیق ما توانستیم عادت‌های خاصی که می‌توانند این «شفافیت سطح بالاتر» را ایجاد کنند، کشف کنیم.

تمرین اول

تصور ۴ بعد آینده

«رؤیاهای بزرگ داشته باشید، و همان‌طور که رؤیاپردازی میکنید به آنها دست خواهید یافت. تصور شما از آینده تضمینی است که روزی به خواسته‌هایتان دست یابید.»

– جیمز آلن

افراد با عملکرد بالا در مورد نیت‌هایی که برای خودشان دارند، دنیای اجتماعی‌شان، مهارت‌هایشان و خدماتی که به دیگران ارائه میدهند، شفافیت دارند. من این ۴ زمینه(خود، اجتماع، مهارت‌ها و خدمات) را، چهار بعد آینده می‌نامم.

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

خود

«خودت را بشناس»، توصیه‌ای لایتناهی است که ۲۴۰۰ سال پیش، در یونان قدیم، بر روی معبد دلفی هک شده. اما بین «خودت را بشناس» و «خودت را تصور کن» تفاوت وجود دارد. افراد با عملکرد بالا خودشان را می‌شناسند، اما در اینجا محدود نمی‌شوند. تمرکز آنها بیشتر بر این است که خودشان را قوی‌تر و توانمندتر کنند. این یک تفاوت بزرگ دیگر است.

ما پی بردیم که افراد با عملکرد بالا می‌توانند راحت‌تر آینده خودشان را شرح بدهند. به این معنی که هنگامی که من از آنها پرسیدم: «اگر از شما بخواهیم خود ایده‌آل آینده‌تان، و فردی که می‌خواهید به آن تبدیل شوید را توصف کنید، چگونه آن را شرح می‌دهید؟»، آنها متفکرانه‌تر و با اعتماد به نفس بیشتری پاسخ می‌دادند.

در مرور فیلم‌های ضبط شده این مصاحبه‌ها، کاملا آشکار شد که این افراد، درباره‌ی این موضوعات بیشتر از دیگران فکر کرده‌اند. آنها، به صورت میانگین، بین ۷ تا ۱۰، ثانیه سریع‌تر از دیگران به این سؤال پاسخ می‌دادند. پاسخ‌های این افراد پیچ و تاب کمتری نسبت به سایرین داشت. هنگامی که از افراد می‌پرسیدم که خود ایده آل آینده‌شان را در سه کلمه توصیف کنند، افراد با عملکرد بالا، سریع‌تر و با اعتماد به نفس بیشتری پاسخ می‌دادند.

تصور خودمان در آینده با وضوح بالا، برای هرکسی، کار بسیار سختی است. به همین دلیل است که بیشتر افراد، تنها یک‌بار در سال اینکار را انجام میدهند؛ درست است، تنها یکبار، و آن هم در آغاز سال جدید. اما افراد با عملکرد بالا، زمان زیادی صرف فکر کردن به خود ایده آل‌شان، و تصور کردن بهترین نسخه‌ای از خودشان که می‌توانند به آن تبدیل شوند، می کنند. در مصاحبه‌هایم با ۱۰ فردی که بالاترین امتیاز کلی شاخص عملکرد بالا را دریافت کرده بودند و ۱۰ فردی که کمترین امتیاز را داشتند، پی بردم که افراد با بالاترین عملکرد، نسبت به افراد با پایین‌ترین عملکرد، هر هفته، شصت دقیقه بیشتر به خود ایده آل آینده و موضوعاتی از این دست فکر میکنند. برای مثال، اگر خودتان را فردی ببینید که در آینده ارتباطات اجتماعی قوی‌تری دارد، شما نه تنها مکالمه

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

با دیگران را بیشتر تصور خواهید کرد، در حقیقت، بیشتر این کار را انجام خواهید داد. شما به صورت فعالانه کارهایی را انجام می‌دهید، که نشان‌دهنده ویژگی‌هایی است که می‌خواهید در آینده داشته باشید.

این به این معنی نیست که افراد با عملکرد بالا، نسبت به دیگران، خویشتن‌نگرتر هستند. بسیاری از افراد هرروز دفترچه خاطرات پر می‌کنند، و بدون اینکه عملکرد بالایی داشته باشند، خودآگاهی بالایی دارند. برای مثال، بسیاری از افراد به صورت پیوسته درباره خودشان فکر می‌کنند، اما این تفکرات تنها اندیشه‌هایی منفی نسبت به خودشان است. پس تفاوت افراد با عملکرد بالا در اینجا است که، آنها نسخه مثبتی از خودشان در آینده را تصور می‌کنند و سپس، به صورت فعال تلاش میکنند، تا به آن تبدیل شوند. بخش «تلاش فعالانه»، بسیار اهمیت دارد. آنها منتظر این نمی‌مانند که یک هفته، یا یک ماه دیگر، ویژگی‌هایی به صورت ناگهانی در آنها ظاهر شود. آنها همواره بهترین نسخه فعلی‌شان را زندگی می‌کنند.

اطمینان دارم که متوجه منظور من شده‌اید، پس اجازه بدهید تا این توصیه را در چند راهکار ساده که می‌توانید آن‌ها را به راحتی انجام دهید، خلاصه کنیم:

درباره فردی که می‌خواهید به آن تبدیل شوید، اراده بیشتری داشته باشید. چشم‌اندازهایی فراتر از شرایط فعلی زندگی‌تان داشته باشید. خود ایده آل آینده‌تان را تصور کنید و از همین امروز شبیه به او عمل کنید.

لازم نیست موضوع را برای خودتان پیچیده کنید. هنگامی که در سن ۱۹ سالگی در تلاش برای بازیابی خودم پس از یک تصادف وحشتناک بودم، سه فرمان یک کلمه‌ای، به من کمک کردند تا زندگی‌ام را دگرگون کنم. همانطور که میدانید، این فرمان‌ها درس‌هایی است که پس از رویارویی با مرگ به من الهام شده بود: زندگی کن. عشق بورز. اهمیت داشته باش.

این سه فرمان تدیل به نقاط شفاف من در زندگی شدند.

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

هر شب قبل از خواب از خودم میپرسیدم:«آیا امروز زندگی کاملی داشتم؟ آیا عشق ورزیدم؟ آیا اهمیت داشتم؟». الان بیش از ۲۰ سال است که هر شب قبل از خواب این سوالات را از خودم می‌پرسم. و حقیقت این است که، لزوما هر شب پاسخم به این سه سوال مثبت نیست. مانند هر کس دیگری، من هم در زندگی‌ام روزهای بد دارم. اما شب‌هایی که به هر سه سوال پاسخ مثبت می‌دهم(هنگامی که احساس شفافیت، و در مسیر موفقیت بودن، می‌کنم)، به بهترین شکل می‌خوابم. این تمرین ساده بیش از هر چیز دیگری در زندگی من شفافیت ایجاد کرده است. هنوز هم دست‌بندی به دست دارم که این سه کلمه بر روی آن هک شده است. من به این دستبند نیازی ندارم. همچنین نیازی ندارم که هر شب آن سؤالات را از خودم بپرسم. اما این کارها را انجام می‌دهم، چون من را شفاف و در مسیر نگه میدارند.

این شبیه همان کاری است که با کیت انجام دادم. تمرین‌های شکل‌دهنده شخصیتی او راکد شده بود. مشکل اصلی او این بود:

از آنجایی که او وضعیت خوبی داشت، مدت طولانی‌ای بود که به نسخه بهتری از خودش نیندیشیده بود.

در یکی از جلسه های مربی‌گری، از او خواستم، که خودش را در شرایط مختلف زندگی‌اش، در چند هفته گذشته، توصیف کند: قبل از رسیدن به خانه، زمان بازی کردن با فرزندانش، هنگام ارائه دادن در یک جلسه کاری، هنگام تعامل با دوستانش، و زمانی که مایک را در بیرون از خانه ملاقات می‌کند. سپس از او خواستم نسخه بهتری از خودش، که دوست دارد به آن تبدیل شود، را در همان شرایط توصیف کند. او متوجه شد که شخصیت او در چند هفته گذشته، آن چیزی نبوده که یکسال پیش تصور می‌کرده که در سال آتی به آن تبدیل خواهد شد. چنین موضوعی باید برای هر کسی زنگ خطر باشد.

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

سپس، از او خواستم با سه واژه الهام بخش، خود آینده‌اش را توصیف کند. او به این کلمات رسید: سرزنده، اهل تفریح و قدردان. هیچکدام از توصیفاتی که انتخاب کرده بود با «یکنواختی»،که اخیراً در زندگی‌اش احساس می‌کرد، میانه‌ای نداشت. این فعالیت برای او ساده و چشم‌گشا بود. گاهی اوقات، فرآیندهای ساده ذهنی می‌توانند تمرکز ما را بازیابی کنند. کیت به طور کلی فردی با اعتماد به نفس بالا بود، اما مشکل در اینجا بود که تصور خودش در آینده و تلاش برای تبدیل شدن به آن را متوقف کرده بود. این همان چیزی بود که او را عذاب می‌داد: نه هیچ چشم‌اندازی و نه هیچ اشتیاقی، نه هیچ تصویر ذهنی جدیدی برای آینده.

پس من از او خواستم که بر روی موبایلش هشداری به نام این سه کلمه ایجاد کند و سه بار در روز آن‌ها را به خودش یادآوری کند. همان‌طور که کیت مشغول انجام دادن کارهای روزمره‌اش است، زنگ هشداری به صدا در می‌آید و او کلمات خودش را می‌بیند که به او یادآوری می‌کند، چه کسی هست، و به چه کسی میتواند تبدیل شود.

حال نوبت شما است.

۱. در چند ماه اخیر در این شرایط خودتان را چگونه توصیف می‌کنید: با عزیزتان، هنگامی که مشغول به کارتان هستید، همراه فرزندتان و یا اعضای تیمتان، در موقعیت‌های اجتماعی با غریبه‌ها.

۲. حال از خودتان بپرسید، « آیا واقعاً این همان چیزی است که من می‌خواهم در آینده باشم؟». خود آینده من در این شرایط چگونه به نظر خواهید رسید، چگونه احساسی خواهد داشت و چگونه رفتار می‌کند؟

۳. اگر بتوانید خود آینده‌تان را در ۳ کلمه الهام‌بخش توصیف کنید(کلماتی که شکل‌دهنده بهترین نسخه شما در آینده است.)، این کلمات چه خواهند بود؟ چرا این کلمات برای شما معنادار است؟ پس از اینکه کلمات خودتان را پیدا کردید در موبایل‌تان هشداری با نام همین کلمات ایجاد کنید و آنها را چندین بار در روز تکرار کنید.

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

اجتماعی

افراد با عملکرد بالا، همچنین، نیت‌های مشخصی از نحوه برخوردهای اجتماعی‌شان با دیگران دارند. آنها آگاهی موقعیتی و هوش اجتماعی بالایی دارند، که به آنها کمک میکند موفق شوند و دیگران را هدایت کنند. در هر وضعیت مهمی، آنها می‌دانند که میخواهند چه کسی باشند، و چگونه با دیگران ارتباط برقرار کنند.

اگر این موضوعات به نظر شما بدیهی می‌رسند، اجازه دهید ببینیم آیا این کارها در زندگی شما عادی است؟

*** آیا قبل از وارد شدن به آخرین جلسه کاریتان به این فکر کرده بودید که با هر کدام از افراد حاضر در آن جلسه چگونه باید ارتباط برقرار کنید؟**

*** قبل از آخرین باری که تماس تلفنی داشته‌اید، آیا به این فکر کرده بودید که با چه تن صدایی باید با طرف مقابل صحبت کنید؟**

*** در آخرین ملاقات که با دوست و یا شریک زندگی‌تان، آیا با نیت، انرژی ایجاد کردید؟**

*** در آخرین کشمکشی که با فرد دیگری داشته‌اید، آیا درباره ارزش‌هایتان و چگونگی برخوردتان با آن فرد، فکر کردید؟**

*** آیا به صورت فعالانه با خودتان فکر می‌کنید که چگونه میتوانید گوش دهنده بهتری باشید، چگونه میتوانید احساس مثبت ایجاد کنید، و چگونه می‌توانید الگوی خوبی برای دیگران باشید؟**

چنین سؤالاتی به شما کمک میکند که به درونتان نگاهی بیاندازید و اراده‌تان را تقویت کنید.

همچنین من پی بردم، افراد با عملکرد بالا، به صورت معمول، قبل از تعامل با سایرین چند سؤال را از خودشان میپرسند:

*** در موقعیت پیش‌رو من چگونه میتوانم فرد و یا رهبر خوبی باشم؟**

*** سایرین ممکن است به چه چیزهایی نیاز داشته باشند؟**

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

*** چه اوضاع و احوالی باید داشته باشم؟**

در اینجا به یافته‌های حتی جالب‌تری خواهیم پرداخت. هنگامی که از افراد با عملکرد بالا خواستیم، ارتباطاتشان با دیگران را با تک واژه‌هایی توصیف کنند، پر کاربردترین واژه‌ها به این ترتیب بودند: اندیشمندانه، قدرشناسانه، با احترام، با روی باز، صادقانه، همدلانه، بامحبت، مهربانانه، حاضر و عادلانه. هنگامی که از افراد با عملکرد بالا پرسیدیم ترجیح می‌دهند چگونه با آنها برخورد شود، آنها بیشترین ارزش را برای محترم شمرده شدن و قدردانی می‌دانستند.

موضوع احترام، در ارتباطات افراد با عملکرد بالا، اهمیت بسیار بالایی پیدا میکند. آنها می‌خواهند محترم شمرده شوند، و همچنین می‌خواهند به دیگران احترام بگذارند. مطالعه‌ای بر روی ۲۰۰ زوج، که پس از گذشت ۴۰ سال زندگی مشترک، همچنین گزارش می‌دادند که زندگی مشترک شادی دارند، آشکار کرد که بالاترین ارزش و نقطه قوت اصلی این زوج‌ها احترام متقابل بوده است.

موضوع قابل مشاهده در همه افراد با عملکرد بالا این است که، آنها روابط مثبت با دیگران را پیش‌بینی می‌کنند، و به صورت پیوسته و آگاهانه برای خلق آنها تلاش میکنند.

این یافته، فراگیر و جهانی است. آنها در ارتباطشان با دیگران خودکار عمل نمی‌کنند، بلکه آگاهانه به رفتارشان فکر می‌کنند. آنها عامدانه عمل می‌کنند، و همین موجب بهبود عملکردشان می‌شود.

در نگاه به آینده، مشخص است که آنها در مورد تصویر بزرگ زندگی اجتماعی‌شان در آینده نیز فکر می‌کنند. آنها به این که چگونه می‌خواهند در یادها بمانند فکر میکنند و شخصیت و میراث‌شان برایشان اهمیت دارد. افراد با عملکرد بالا فراتر از امروز، فراتر از جلسه آتی و فراتر از لیست کارها و وظایف این ماه را در نظر می‌گیرند. آنها به صورت پیوسته در این فکر هستند که، « چگونه می‌خواهم کسانی که به آنها علاقه دارم و به آنها خدمت می‌کنم، از من یاد کنند؟»

هنگام کار کردن با کیت، متوجه شدم که او برای خانواده‌اش بسیار ارزش قائل می‌شد، و به آنها عشق می‌ورزد. اما با این‌حال، احساس می‌کرد آن قدر سرگرم کارهایش هست، که به اندازه‌ای که می‌خواهد، نمی‌تواند با خانواده‌اش زمان بگذراند.

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

او یکبار به من گفت: «من فکر می‌کنم خانواده‌ام حق دارند بیشتر من را در کنار خودشان داشته باشند، اما من مطمئن نیستم که بتوانم بیش از این خودم را در اختیار آنها قرار دهم.» آیا می‌دانید مشکل کجاست؟، هنگامی که شما بسیار پرمشغله باشید و تمام روز سرگرم انجام دادن کارهایتان باشید، احساس خالی بودن و بی‌انرژی بودن خواهید کرد و به آینده فکر نمی‌کنید. تنها به دنبال گذراندن امروزتان هستید، و بنابراین نیت‌های روشنتان برای نحوه ارتباط با خانواده و اعضای تیمتان در فردا را از دست خواهید داد.

این مشکلی رایج برای افراد موفق است. آنها می‌خواهند همسر و پدر یا مادر خوبی باشند، اما احساس می‌کنند به شدت تحت فشار هستند. آنها همان اشتباهی را می‌کنند که کیت مرتکب آن شده بود. او فکر می‌کرد برای اینکه مادر و یا همسر بهتری باشد، تنها چیزی که نیاز دارد زمان بیشتر است. او با خودش فکر می‌کرد که « بالاخره، یک روز فراخواهد رسید که من برای فرزندانم به همان مادری تبدیل خواهم شد که دوست دارم و برای شوهرم به همسری تبدیل می‌شوم که آرزو دارم باشم » اما همه ما می‌دانیم که این «یک روز» در واقع یعنی «هرگز». در راستای کمک کردن به کیت برای بهبود روابطش، از او خواستم که تعاملاتش با دیگران را از پیش تصور کند، و سپس، هر روز بر اساس همان نیت‌ها زندگی کند. او به زمان بیشتر نیاز نداشت، لزومی نداشت که او یک روز بیشتر با خانواده‌اش بگذراند. مسئله او کیفیت بود، نه کمیت. بنابراین از کیت خواستم این فعالیت‌ها را انجام دهد، از شما نیز درخواست می‌کنم همین کار را بکنید:

الف. نام تمام اعضای درجه یک خانواده و اعضای تیم کاری‌تان را در یک برگه بنویسید.

ب. هر کدام از آنها را تصور کنید که در بیست سال آینده، درباره دلایل اینکه عاشق شما است و به شما احترام می‌گذارد، صحبت می‌کند. اگر هر کدام را این افراد تنها در سه کلمه، روابط و تعاملاتش با شما را توصیف کند، دوست دارید آن سه کلمه چه چیزهایی باشند؟

پ. بار بعد که با هر کدام از این افراد هستید، سعی کنید از زمانی که با آنها می‌گذرانید استفاده کنید و آن سه ویژگی را از خودتان نشان دهید. آن کلمات را به عنوان اهدافتان در نظر بگیرید و

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

سعی کنید با آن خصوصیات زندگی کنید. همین حالا خودتان را به چالش بکشید و سعی کنید به آن فرد تبدیل شوید. این کار زندگی را به روابطتان برمی‌گرداند.

من این جمله را همیشه به کیت می‌گفتم که : هنگامی که اهداف روشن و الزام‌آوری در زندگی داشته باشی، غیرممکن است زندگی‌ات «یکنواخت» شود.

مهارت

سپس، دریافتیم که افراد با عملکرد بالا، نسبت به مجموعه مهارت‌هایی، که برای برنده شدن در آینده، باید در خودشان توسعه دهند، کاملا شفاف هستند. هنگامی که از آنها می‌پرسید، «در حال حاضر در حال توسعه کدام سه مهارت فردی هستید، تا بتوانید در آینده موفق‌تر عمل کنید؟» افراد با عملکرد بالا هیچگاه این سؤال را بدون پاسخ رها نمی‌کنند.

هنگامی که به عنوان مربی با مدیران ارشد اجرایی ۵۰۰ شرکت برتر آمریکا کار می‌کردم، از آنها می‌خواستم تقویمشان را باز کنند، و من را در جریان برنامه‌های روزها، هفته‌ها و ماه‌های آتی قرار دهند. مشخص شد هر چه امتیاز شاخص عملکرد بالای افراد بیشتر بود، زمان‌های بیشتری را از قبل، برای یادگیری مشخص کرده بودند. یک ساعت برای گذراندن یک دوره آموزش آنلاین، سه ساعت برای مربی‌گری مدیریتی اجرایی، یک ساعت برای مطالعه، و حتی زمان‌هایی برای تسلط بر یک فعالیت مفرحانه(پیانو، یادگیری زبان، یادگیری ورزشی جدید، کلاس آشپزی و غیره). آنها برای خودشان یک برنامه آموزشی خلق کرده‌اند و به صورت فعال مشغول یادگیری هستند.

جالب اینجاست که مهارت هایی که می خواهند یادبگیرند به طور مستقیم و یا غیرمستقیم با هم در ارتباط هستند.

دوره آنلاین در مورد برنامه نویسی و یا مدیریت مالی است؛

مربی اجرایی، بر توسعه مهارت شنوندگی تمرکز دارد؛

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

مطالعه، مربوط به مهارت خاصی است که آنها می‌خواهند در آن به تسلط برسند، برای مثال می‌توان به استراتژی، شنوندگی در یک جلسه و نوشتن داستان اشاره کرد؛

آنها به سرگرمی‌شان اهمیت بالایی می‌دهند، پیانو و یا کلاس آشپزی و یا ورزشی را تنها برای لذت بردن انجام نمی دهند، بلکه می‌خواهند بر آن مسلط شوند.

یک تفاوت مهم دیگر بین افراد با عملکرد بالا، و سایرین، در این است که: افراد با عملکرد بالا، مهارت‌هایی را در خودشان توسعه می‌دهند که بر حوزه اولیه مورد علاقه‌شان تمرکز دارد. آنها یادگیرندگانی گسسته و بی‌هدف نیستند. آنها علایقشان را مدنظر قرار می‌دهند و فعالیت‌ها و روال‌هایی را برنامه‌ریزی می‌کنند، تا بتوانند در آن زمینه‌ها مهارت‌هایشان را توسعه دهند. اگر آنها عاشق موسیقی باشند، ابتدا نوع موسیقی که می‌خواهند یاد بگیرند را انتخاب میکنند، و سپس به مطالعه و تمرین آن می‌پردازند. حوزه اولیه علاقه آنها خاص و منحصر به فرد است. این گونه نیست که آنها بگویند من به موسیقی علاقه دارم و سپس تمام انواع موسیقی را فرابگیرند(گیتار بنوازند، عضو ارکسترا بشوند و در یک گروه خوانندگی کنند.)

برای مثال، آنها گیتار را انتخاب می‌کنند، سپس، یک معلم خوب و ماهر پیدا می‌کنند، و برای یادگیری آن زمان اختصاص می‌دهند. تمرکز آنها بر خلق مهارت‌ها است و نه اکتشافات تصادفی. به عبارت دیگر، آنها علایقشان را می‌شناسند، و زمان‌هایی را اختصاص می‌دهند تا این علایق را به تخصص و خبرگی تبدیل کنند. این به این معنی است که افراد با عملکرد بالا، به آموخته‌هایشان به عنوان اطلاعات عمومی نگاه نمی‌کنند، بلکه با رویکردی تخصصی به یادگیری‌هایشان می‌نگرند.

از آنجایی که تا به‌اینجا با کار من آشنا شده‌اید، مثالی از مسیر شغلی خودم می‌آورم. من به عنوان یک تحلیل‌گر مدیریت تحول، در یک شرکت مشاوره بین‌المللی، شروع به فعالیت کردم. به تازگی فارغ‌التحصیل شده بودم. در شش ماه ابتدایی کارم، با همان رویکرد مشابه همکاران و هم‌ترازانم به کارم می‌نگریستم: به عنوان فردی غیرمتخصص. سعی می‌کردم همه چیز را در مورد شرکت،

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

ارباب رجوع‌هایم و تمام دنیا بدانم. این همان اشتباهی است که ممکن است در زمانی که هنوز تازه‌کار هستید، مرتکب آن شوید.

اما به زودی متوجه شدم بسیاری از همکارانمان زمینه‌های تخصصی مورد علاقه دارند، و اگر من می‌خواهم در بین بیش از هشتاد هزار کارمند شرکت، برجسته باشم، بهتر است به سرعت مجموعه مهارتی را در خودم توسعه دهم. از آنجایی که در مدرسه بر حوزه‌ی رهبری تمرکز کرده بودم، اینجا هم همان حوزه را انتخاب کردم. به طور خاص، می‌خواستم مهارت‌هایی را در خودم توسعه دهم تا بتوانم برای رهبران و تیم‌هایشان برنامه‌های آموزشی خلق کنم. رهبری حوزه اولیه مورد علاقه من بود؛ ایجاد برنامه آموزشی مهارت مورد نظر بود. من پروژه‌هایی مرتبط با این حوزه را درخواست دادم و خلق کردم. کارم شدیدا اوج گرفت.

هنگامی که شرکت‌های بزرگ را ترک کردم، تا به طور تمام وقت مشغول نویسندگی و آموزش بشوم، نیز تصمیماتی مشابه گرفتم. حوزه مورد علاقه خودم را توسعه فردی قرار دادم. اما هزاران نویسنده، سخنران، وبلاگ‌نویس و مربی دیگر نیز در همین حوزه فعالیت می‌کردند. چگونه باید بین این همه برجسته میشدم؟ پی بردم که مهارتی که این افراد فاقد آن بودند و به آن نیاز داشتند، ربطی به مباحثی که ارائه می‌کردند نداشت، بلکه، مربوط به بازاریابی آن مطالب بود. همه ما در یک کشتی بودیم. من همیشه به حوزه توسعه فردی علاقه‌مند بوده‌ام و تا آن زمان بیشتر مطالعات فردی‌ام را به مباحث مربوط به آن از جمله روانشناسی، عصب‌شناسی، جامعه‌شناسی و اقتصاد رفتاری پرداخته بودم. من شیفته این موضوعات بودم. پس نیازی به تمرکز بیشتر در این‌باره نداشتم. باید بر روی ساختن برند خودم تمرکز می‌کردم.

این یک تصمیم عظیم و سرنوشت‌ساز برای من بود، چراکه، هیچ استعداد، توانایی، مهارت و یا سابقه‌ای در بازاریابی نداشتم. اما بازاریابی را کلیدی می‌دانستم که در مسیر شغلی جدیدم می‌توانست درهای موفقیت را بروی من باز کند. پس شروع به کند و کاو در مجموعه‌مهارت‌های جدید شدم. همان‌طور که در زمانی که در شرکت، مشغول کار در حوزه رهبری بودم، بر یادگیری

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

همه‌ی مطالب مرتبط با رهبری تمرکز نکرده بودم، حال نیز مانند یک غیر متخصص، شروع به یادگیری همه مهارت‌های مرتبط به توسعه فردی نکردم. بازاریابی ایمیلی، و تولید محتوای ویدیویی، را هدف قرار دادم و بر تسلط بر این دو مورد تمرکز کردم. در این زمینه‌ها دوره‌های آنلاین گذراندم و در سمینارهای مرتبط با آن‌ها شرکت کردم. یک مربی استخدام کردم. تقویم من پر از زمان‌هایی برای یادگیری این موضوعات بود. برای مدت ۱۸ ماه منحصرا زمانم را صرف یادگیری مطالب جدید در مبحث بازاریابی ایمیلی و تولید محتوای ویدیویی کردم. همچنین یاد گرفتم که چگونه ویدئوهایم را در بستر آنلاین قرار دهم و از افرادی که می‌خواهند به آنها دسترسی داشته باشند، هزینه دریافت کنم.

۱۸ ماه بعد، موفق شده بودم به یکی از پیشگامان آموزش آنلاین تبدیل بشوم. هزاران نفر در دوره‌های آنلاین من ثبت‌نام می‌کردند، و این در حالی بود که هزینه برخی از این دوره‌ها چندیدن هزار دلار بود. بسیاری از افرادی که در این صنعت فعال بودند، فکر می‌کردند که این کار شعبده‌بازی است و یا من نابغه هستم. اما هیچکدام از اینها درست نبود. من تنها با نگاه به آینده و شناسایی مهارت‌های مورد نیاز برای موفقیت در این صنعت، فعالیت‌هایم را به گونه ای چیدم، و برنامه‌ریزی کردم، تا بتوانم آن مهارت‌ها را در خودم توسعه دهم. این درس ساده اما بسیار قدرتمند بود:

به آینده نگاه کن.

مهارت‌های کلیدی را شناسایی کن.

آن مهارت‌ها را با وسواس زیاد در خودت توسعه بده.

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

ممکن است چنین کارهایی آسان به نظر برسد، اما در دنیایی که افراد، منفعل، حواس‌پرت و آشفته هستند، چنین کارهایی، هنری فراموش‌شده است. ما فراموش میکنیم که برنامه آموزشی خودمان در زندگی را توسعه دهیم؛ حتی افرادی که در بالاترین سطوح هستند.

به یاد می‌آورم که یکبار موهبت این را داشتم که از من دعوت شد برای اپرا وینفری و اعضای تیمش سخنرانی کنم. در آن جلسه ناگهان این ایده به ذهنمان رسید که افراد با عملکرد بالا، خودشان برنامه آموزشی‌شان را خلق میکنند. آنها خوشان تعیین می کنند که چه مهارت های جدیدی را یاد بگیرند. نیازی نیست کسی آنها را مجبور به یادگیری چیزی کند. به یاد می‌آورم که پس از اتمام جلسه، شگفت‌زده بودم زیرا، در میان همه‌ی صحبت‌هایی که کرده بودم، آنها این عبارت من را به عنوان خلاصه مطالب آن جلسه انتخاب کردند:« اگر یادگیری‌تان تصادفی و بدون برنامه ریزی باشد، شما همواره معمولی خواهید ماند.»

امیدوارم نکته روشن باشد:

صرف‌نظر از اینکه عملکرد شما در حال حاضر چگونه است، تعیین حوزه اولیه مورد علاقه(PFI) و شناسایی مهارت‌هایی که برای موفقیت در سطح بعدی به آنها نیاز دارید، باید اولویت شما باشد.

اتصال دوباره به حوزه مورد علاقه‌تان و ایجاد ساختاری برای توسعه مهارت‌های مرتبط با آن بسیار کارساز است. این، یکی از کارهایی است که کیت انجام داد، تا از یکنواختی گذر کند. ما زمان زیادی را صرف بررسی عوامل موفقیت در حوزه اولیه مورد علاقه او در ده سال آتی کردیم، و پی بردیم که او می‌تواند مهارت‌های جدیدی مربوط به صنعتی که در آن فعالیت می‌کند را فرابگیرد.

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

پس از ثبت‌نام در چند دوره، و آشنایی با یک مشاور در محل کارش، او این ایمیل را برای من فرستاد:

جالب است که در مرحله‌ای از کار حرفه‌ای‌ام، آن‌قدر خوب عمل می‌کردم، که فراموش کرده بودم چقدر به یادگیری علاقه دارم. حواسم به این نبود که باید چه چیزهایی برای آینده یاد بگیرم. اما امروز موفق شدم، یک دوره آنلاین را به اتمام برسانم و نمی‌توانم برای تو توصیف کنم که از این اتفاق چه احساس خوبی دارم. مانند فارغ‌التحصیل شدن از دبیرستان بود. خوشبینی به آینده، به زندگی من بازگشته است، چراکه، یادگیری ذهن را باز می‌کند و انسان را به اقدام وامیدارد. باور نمی‌کنم که تغییرات به این بزرگی در احساس من نسبت به زندگی، تنها با یادگیری اتفاق افتاده است.

شما هم می‌توانید راه کیت را بروید. این کارها را امتحان کنید:

۱. درباره حوزه‌ی اولیه مورد علاقه‌تان(PFI) فکر کنید. و سه مهارتی که موجب موفقیت افراد در آن حوزه می‌شود را بر روی یک برگه بنویسید.

۲. در زیر هر کدام از آنها بنویسید که چگونه می‌خواهید آن مهارت را در خودتان توسعه دهید. آیا مطالعه می‌کنید، تمرین می‌کنید، مربی می‌گیرید و یا در کلاس‌های آموزشی شرکت می‌کنید؟ برنامه‌ای برای توسعه آن مهارت‌ها معین کنید، آن را در تقویمتان وارد کنید، و به آن وفادار بمانید.

۳. حال به حوزه اولیه مورد علاقه فکر کنید و سعی کنید ۳ مهارتی که برای موفقیت در ۵ تا ۱۰ سال آینده، در آن حوزه نیاز دارید را، بر روی یک برگه بنویسید. به عبارت دیگر، سعی کنید آینده را تصور کنید. در آن زمان، چه مجموعه مهارت‌های جدیدی را نیاز خواهید داشت؟ آن مهارت‌ها را مدنظر خودتان قرار دهید، و هرچه سریع‌تر آن‌ها را در خودتان توسعه دهید.

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

خدمات

مدت زیادی بود که کیت دیگر، تأثیر مثبتی را که بر دیگران می‌گذاشت، متوجه نمی‌شد. او روحیه خدمت‌رسانی به دیگران را از دست داده بود، و همین باعث شده بود در کارش احساس یکنواختی بکند. اگر چه چیزی در زندگی او تغییر نکرده بود، با از دست دادن این روحیه، او حالا روزهایش را مجموعه‌ای از کارها و وظایف بی‌معنی می‌دید. اگر چه او رهبری خارق‌العاده در کارش بود و حقیقتا روحیه مثبت خدمت‌رسانی، و هدایت کردن اعضای تیمش را داشت، ارتباطش را با کسانی که در نهایت از کار آنها تأثیر می‌پذیرفتند(مشتریانشان)، از دست داده بود.

آشکار شد که سالهاست کیت با مشتریان نهایی‌اش صحبت نکرده بود. او به یک مدیر اجرایی داخلی در یک شرکت بسیار بزرگ تبدیل شده بود، که از خطوط جلویی کاری، و انسان‌های واقعی که شرکت به آنها خدمت رسانی می‌کرد، بسیار فاصله گرفته بود. بنابراین او تصمیم گرفت هر ماه با مشتریان ملاقات کند، به صحبت‌های آنها گوش کند و از آنها بپرسد که در آینده از شرکت او چه می‌خواهند. به زودی اشتیاق به کار دوباره در او شکل گرفت.

بعد از خود، اجتماعی و مهارت، آخرین بعد از ابعاد چهارگانه آینده‌نگری، مربوط به این است که افراد با عملکرد بالا چگونه به خدمتی که می‌خواهند در آینده به جهان ارائه کنند، فکر می‌کنند. به طور خاص، افراد با عملکرد بالا، به تفاوتی که می‌خواهند در آینده در زندگی دیگران ایجاد کنند، بسیار اهمیت می‌دهند، و بنابراین فعالیت‌های امروزشان را به گونه‌ای مرتب می‌کنند، تا بتوانند آن در بهبود زندگی دیگران با زیبایی مشارکت داشته باشند. ممکن است چنین توصیفی مبالغه آمیز به نظر برسد، اما افراد با عملکرد بالا دقیقا به همین شکل صحبت می‌کنند. آنها معمولا می‌گویند که تلاش‌های بیش از حد امروزشان برای به وجد آوردن مردم نقش مهمی در جای گذاشتن یک میراث ماندگار از خودشان در فردا دارد. به همین دلیل است که برای بسیاری از افراد با عملکرد بالا، جزئیات نحوه تعاملاتشان با دیگران، و یا رویکردی که به کارشان دارند، بسیار اهمیت بالایی دارد. یک گارسن با عملکرد بالا، با وسواس، تقارن و آراستگی میزهای رستوران را مرتب می‌کند،

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

نه تنها به این دلیل که جزئی از شغل او است، بلکه به این دلیل که تجربه مشتریان و جلوه رستوران در حال و آینده برای او اهمیت دارد. یک طراح محصول فوق‌العاده، درباره‌ی سبک، زیبایی و عملکرد محصول، وسواس نشان می‌دهد، نه تنها به این دلیل که در این فصل فروش بالاتری داشته باشند، بلکه همچنین به این علت که محصولات شرکت، طرفدارانی وفادار داشته باشد و بتواند در شکل‌گیری برند سازمانش تأثیر مثبتی داشته باشد. چیزی که همه این سؤالات را به هم گره می‌زند، تمرکز بر آینده است که در این سؤال خلاصه می‌شود: «چگونه می‌توانم به بهترین شکل به مردم خدمت کنم، و مشارکت فوق‌العاده‌ای در دنیا داشته باشم.»

هنگامی که فردی اتصالش را با آینده و مشارکتی که می‌خواهد در آن داشته باشد، از دست بدهد، عملکردش ضعیف می‌شود.

این چنین افراد اشتیاقی برای فردا ندارند و به همین دلیل به جزئیات امروزشان اهمیت نمی‌دهند. به همین دلیل است که توصیه می‌شود رهبران به صورت پیوسته با اعضای تیمشان مکالماتی در مورد آینده داشته باشند.

چی چیزی بیشترین ارزش را برای افرادی که به آنها خدمت می‌کنید دارد؟ این سؤالی است که افراد با عملکرد بالا همواره درگیر آن هستند. منظور من درگیری سطحی نیست. در مصاحبه‌هایمان با افراد با عملکرد بالا متوجه شدیم که آن‌ها در مورد خدمتی که به دیگران ارائه می‌کنند بسیار فکر می‌کنند: چگونه در زندگی دیگران ارزش ایجاد کنند، برای اطرافیانشان الهام‌بخش باشند و تفاوت ایجاد کنند. توجه آنها به این زمینه را می‌توان نوعی تلاش برای ارتباط، تمایز و تعالی دانست. افراد با عملکرد بالا، در گذشته زندگی نمی‌کنند، و به پروژه‌های کوچک، اهمیت بالایی نمی‌دهند. آنها می‌پرسند: «اکنون چه چیزی بیشترین اهمیت را دارد، و چگونه می‌توانم آن را تحویل دهم؟». تمایز به افراد با عملکرد بالا، اجازه می‌دهد با در نظر گرفتن صنعتی که در آن فعالیت می‌کنند، مسیر شغلی‌شان و ارتباطاتشان، به دنبال منحصر به فرد بودن، باشند. آنها می‌خواهند شخصیت

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

برجسته‌ای داشته باشند و نسبت به دیگران ارزش بیشتری ایجاد کنند. تعالی آنها، از استانداردی درونی سرچشمه می‌گیرد و از خودشان می‌پرسند، «چگونه می‌توانم نتایجی بیش از حد انتظار از خودم نشان دهم؟». افراد با عملکرد بالا به سؤال«چگونه می‌توانم به بهترین شکل ممکن خدمت‌رسانی کنم؟»، بیش از هر چیز دیگری اهمیت می‌دهند.

در مقابل افراد با عملکرد پایین بیشتر تمرکزشان بر خودشان است و به خودشان بیشتر از خدمتی که ارائه میکنند، اهمیت می‌دهند. ذهن آنها بیشتر درگیر سؤال « من الان چه چیزی می‌خواهم؟» است تا سؤال «کسانی که به آنها خدمت می‌کنم الان چه چیزی می‌خواهند؟». آنها به جای اینکه بپرسند «چگونه می‌توانم به بهترین شکل ممکن خدمت‌رسانی کنم؟»، می‌پرسند «چگونه می‌توانم با کمترین تلاش چیزهایی که می‌خواهم را بدست آورم؟». افراد با عملکرد پایین می‌پرسند «چرا دیگران توانایی‌های منحصر به فرد من را نمی‌شناسند؟ » در حالی که افراد با عملکرد بالا می‌پرسند « چگونه می‌توانم خدمتی منحصر به فرد ارائه کنم؟ »

در پایان این فصل، برگه‌ای در اختیار شما قرار می‌گیرد که شامل تمام ایده‌های ابعاد چهارگانه آینده‌نگری است. اکنون اجازه دهید شما را با بخشی به نام «اعلانات عملکرد» آشنا کنم، که در پایان هر کدام از تمرین‌های ارائه شده در کتاب می‌آید. در این اعلانات از شما خواسته می‌شود جمله‌های نیمه‌تمامی را کامل کنید، که این فعالیت به شما کمک می‌کند، بیشتر در مورد مفاهیم مهمی که یاد گرفته‌اید، فکر کنید. من شدیدا پیشنهاد می‌کنم هر کدام از این گزاره‌ها را در دفتری جداگانه بنویسید، و آن را کامل کنید. چه از دفترچه آنلاین مخصوص استفاده میکنید و یا دفترچه‌ای معمولی، به شما پیشنهاد میکنم که چیزهایی که در زندگی می‌خواهید را برای خودتان بنویسید. بدون هدف، رشد نخواهید داشت، و بدون شفافیت، تغییری ایجاد نخواهید کرد.

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

اعلانات عملکرد

۱. وقتی به ۴ بعد آینده‌نگری(خود، اجتماعی، مهارت، خدمت) فکر می‌کنم متوجه می شم که کمترین بعدی که تا به حال به آن توجه کرده ام این است.................

۲. در زمینه..................................به اندازه‌ی کافی، افرادی را که به آنها خدمت می‌کنم و یا آنها را هدایت می‌کنم، در نظر نگرفته‌ام.

۳. برای به جای گذاشتن میراثی ماندگار از خودم، باید کارهایی از قبیل .... را داشته باشم.

تمرین دوم

احساسی که به دنبال آن هستید را مشخص کنید

«نپرسید دنیا به چه چیزی نیاز دارد. بپرسید چه چیزی می‌تواند شما را زنده کند، تا بتوانید آن را انجام دهید. زیرا جهان به افراد زنده نیاز دارد. »

– هاوارد ثورمن

تمرین دومی که به شما کمک میکند شفافیتتان در زندگی را افزایش دهید و آن را حفظ کنید، این است که به طور پی در پی از خود بپرسید «اولین احساسی که می‌خواهم از این شرایط کسب کنم چیست؟ »

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

بیشتر افراد در این زمینه بسیار بد عمل می‌کنند. افراد با عملکرد پایین، از احساسی که در حال تجربه کردن آن هستند و یا می‌خواهند در آینده تجربه کنند، غافل هستند. آنها تلو تلو خوران وارد موقعیت‌های زندگی‌شان می‌شوند و اجازه می‌دهند شرایط محیطی، احساسات‌شان را تعیین کند. به همین دلیل است که آنها خودآگاهی پایینی دارند، و بر احساسات‌شان کنترل ندارند.

افراد با عملکرد بالا، هوش عاطفی بالایی از خودشان نشان می‌دهند و «احساسات ارادی» دارند. زمانی که مشغول به فعالیتی هستند، می‌توانند به دقت احساساتشان را شرح دهند و مهم‌تر اینکه، آنها می‌توانند مفهومی که این احساسات در زندگی‌شان ایجاد میکند را بسنجند و با توجه به آن مشخص کنند چه احساساتی را می‌خواهند در زندگی‌شان نگه دارند.

اجازه بدهید برای شما مثالی بیاورم. چند سال پیش، من با یک قهرمان دو سرعت کار می‌کردم که آن سال در اوج عملکرد خودش قرار داشت. البته سالهای ماقبل از آن، عملکرد او متغیر و غیرقابل پیش‌بینی بود. گاهی اوقات می‌توانست قهرمان رقابت‌ها شود؛ گاهی دیگر در همان دور مقدماتی از رقابت حذف می‌شد. هنگامی که از من خواسته شد با او کار کنم، او بیش از یکسال در پیروزی‌های پشت‌سر هم قرار داشت. در اولین جلسه‌ای که با هم داشتیم، از او پرسیدم، « اگر بخواهی دلایل موفقیت‌های کنونی خودت را تنها در سه کلمه توصیف کنی، چه می‌گویی؟» او پاسخ داد «احساسات، احساسات، احساسات»

هنگامی که از او خواستم بیشتر توضیح دهد، او گفت، « برایم کاملا روشن است که هنگامی که مشغول گرم کردن خودم قبل از مسابقه هستم، زمانی که می‌خواهم مسیرم را شروع کنم، در میانه راه، لحظه گذشتن از خط پایان و حتی هنگامی که به رختکن برمی‌گردم، چه احساسی باید داشته باشم.»

از او پرسیدم آیا منظورش این است که کنترل احساساتش را به دست گرفته و دیگر اضطراب عملکرد را تجربه نمی‌کند. او با خنده پاسخ داد «نه. هنگامی که روی خط شروع قرار دارم. بدن من همه‌ی انرژی و احساسات من را درک می‌کند؛ بدن من به طور طبیعی آگاه است که چه در

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

پیش دارد و این رویداد چقدر برای من اهیمت دارد. البته در هر صورت نوعی احساس ترس وجود دارد. اما من مضطرب نمی‌شوم. من این احساس را برای خودم تعریف کرده‌ام. به خودم می‌گویم، چیزی که تجربه می‌کنم، احساس آمادگی و هیجان است.»

شنیده‌ام که بسیاری از افراد با عملکرد بالا چنین کاری را به شیوه‌های مختلفی انجام می‌دهند. آنها می‌توانند در هر لحظه احساس طبیعی که از شرایط برآمده را تجربه کنند، اما آنها به صورت ارادی احساساتی که می‌خواهند را برای خودشان تعریف میکنند.

اجازه بدهید کمی مکث کنیم و تفاوت‌های بین عواطف و احساسات را بیان کنیم. اگرچه محققان تعاریف متعدد و مختلفی از عواطف دارند، بسیاری از آنها توافق دارند که عواطف، با احساسات تفاوت دارند. عواطف به طور کلی غریزی هستند. یک رویداد(که می‌تواند یک اتفاقی بیرونی و یا پیش‌بینی ذهنی ما باشد)، واکنش عاطفی مانند ترس، لذت، ناراحتی، خشم، آسودگی و یا عشق را در ما ایجاد میکند. معمولا اراده هشیارانه ما، نقشی در این واکنش عاطفی ندارد؛ ما تنها به طور ناگهانی عاطفه‌ای را تجربه می‌کنیم، چون ذهن ما، رویدادی را تفسیر کرده، و (با توجه به تجربه‌های قبلی ما در چنین شرایطی) عاطفه‌ای را به آن نسبت داده است. البته این به این معنی نیست که ما نسبت به تمام عواطف‌مان بی اطلاع هستیم و نمی‌توانم هیچ عاطفه‌ای را به صورت ارادی در خودمان ایجاد کنیم. برای مثال، دیدن کودک‌تان در حالی که به شما لبخند می‌زند، باعث لذت قلبی شما می‌شود، اما شما می‌توانید در طول روز، با فکر کردن به همان رویداد، باز هم در خودتان عاطفه لذت را ایجاد کنید. اما همچنان، اغلب عواطفی که در زندگی تجربه می‌کنیم، ناخودآگاه و فیزیکی هستند.

واژه‌ی احساسات در اینجا به نمایش ذهنی یک عاطفه اشاره می‌کند. اگرچه این گزاره دقیق نیست اما می‌توان گفت: عاطفه، بیشتر شبیه به واکنش، و احساسات، شبیه به تفسیر هستند. مانند قهرمان دو سرعت، ممکن است ناگزیر عاطفه‌ی ترس به سراغ شما بیاید، اما شما مجبور نیستید وحشت‌زده شدن و گریختن را انتخاب کنید. ممکن است شما در یک لحظه ناگهان دچار ترس شوید، اما

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

لحظه‌ای بعد تصمیم بگیرید ثبات و آرامش را احساس کنید. هنگامی که شما «خودتان را آرام میکنید»، در حقیقت، شما سعی میکنید عاطفه‌ای که به طور غریزی به سراغ شما آمده است را، با احساسی ارادی جایگزین کنید. افراد با عملکرد بالا، قبل از اینکه مشغول فعالیتی بشوند، به این فکر می‌کنند که می‌خواهند چه احساسی داشته باشند(صرف نظر از عواطفی که به سراغشان خواهد آمد)، و همچنین تصور می‌کنند که هنگام ترک آن موقعیت(صرف نظر از عواطفی که به سراغشان خواهد آمد) می‌خواهند چگونه احساسی داشته باشند، و سپس، با استفاده از قدرت کنترل بر خودشان، به این نیت‌ها می‌رسند.

در اینجا به مثال دیگری می‌پردازیم که این پدیده را در عمل نشان می‌دهد. اگر من در جلسه‌ای باشم و افراد حاضر در آن جلسه ناگهان شروع به بحث و جدل به شکلی منفی کنند، احتمالا بلافاصله عواطفی همچون ترس، خشم و ناراحتی به سراغ من می‌آیند. واکنش من به این رویداد قابل پیش‌بینی است: ضربان قلب من شدید خواهد شد؛ دست‌هایم خیس عرق میشوند؛ احساس تنگی نفس به من دست می‌دهد. این عواطف می‌توانند به سرعت، احساساتی همچون ترس و اضطراب را در من برانگیزانند. با آگاهی بر این موضوع، در چنین جلسه‌ای، من می‌توانم انتخاب کنم، علی‌رغم عواطفی که به صورت غریزی به سراغ من می‌آیند، احساسات دیگری را در خودم ایجاد کنم. من می‌توانم به خودم بگویم که این عواطف ناخودآگاه، تنها به من یادآوری می‌کنند که باید با دقت بیشتری به صحبت‌های دیگران توجه کنم، نظر خودم را اعلام کنم و یا با دیگران همدردی کنم. به جای اینکه به عواطفم اجازه بدهم تا احساساتی چون ترس را در من برانگیزانند، می‌توانم به آن بی‌اهمیت باشم و پس از چند نفس عمیق، انتخاب کنم که احساس آرامش و هشیاری را در خودم ایجاد کنم. من می‌توانم به تنفس عمیق ادامه بدهم، با صدایی آرام صحبت کنم، در صندلی‌ام به راحتی بنشینم، در مورد افراد داخل اتاق با دیدی مثبت نگاه کنم، و انتخاب کنم که بر خلاف شرایط، احساس آرامش داشته باشم؛ همه این انتخاب‌ها، احساس جدیدی را در شما ایجاد می‌کند، که با چیزی که به صورت غریزی به سراغ شما آمده بود متفاوت است.

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

لزومی ندارد عواطف اتوماتیک، کنترل من را دست داشته باشند. این من هستم که احساساتم را ایجاد میکنم.

اگر انتخاب کنم که احساس به خصوصی را از عواطف ناخودآگاهم ایجاد کنم، به احتمال زیاد ذهن من به این احساس جدید عادت می‌کند. ناگهان، ترس دیگر احساس بدی نیست، چراکه ذهن من آموخته است، که من می‌توانم با آن کنار بیایم. منبع قدیمی من در مورد احساسی که پس از بروز یک عاطفه باید در من ایجاد شود، تغییر کرده است، و این می‌تواند قدرت حقیقی عواطف ناخودآگاه را تغییر دهد. اگرچه هنوز هم ممکن است عاطفه ترس، در من جرقه‌ای بزند، اما اکنون، احساسی که این عاطفه در من ایجاد میکند چیزی است که خودم قبلا به صورت ارادی آن را ساخته‌ام.

عواطف می‌آیند و می‌روند. آنها اغلب فوری، غیرارادی و فیزیکی هستند. اما احساسات ماندگار هستند، و آنها معمولا نتیجه اندیشه‌هایی هستند که شما بر آنها کنترل دارید. خشم می‌تواند عاطفه‌ای باشد که به صورت ناخودآگاه به سراغ شما می‌آید، اما غم، که احساسی ماندگارتر است، لزوما نباید در تمام عمر با شما بماند.

کاملا آشکار است که افراد با عملکرد بالا، بیشتر از اینکه عواطف ناخودآگاه را بپذیرند، احساسات مد نظرشان را در خودشان ایجاد می‌کنند. هنگامی که ورزشکاران با عملکرد بالا می‌گویند که در تلاش برای رسیدن به اوج عملکردشان هستند، منظور آنها این است که تلاش می‌کنند تمام توجه‌شان را متمرکز کنند و احساس کنند در اوج هستند. در اوج بودن، یک عاطفه نیست که به صورت اتفاقی برای آنها اتفاق بیفتد، ورزشکاران با کمینه کردن آشفتگی‌ها و حواس‌پرتی‌ها، و تمرکز، خودشان را به صورت ارادی به آنجا می‌رسانند. ورزشکاران سطح عالی و افراد با عملکرد بالا، احساس جریان داشتن را انتخاب می‌کنند.

زمانی که نسبت به احساساتمان هشیارانه عمل نکنیم، دچار مشکل می‌شویم. سپس پستی‌های جهان، می‌تواند موجب شکل‌گیری عواطف منفی در ما شوند، که اگر ما معنای آنها را تحت کنترل نگیریم،

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

می‌توانند احساسات بلند مدت منفی را در ما ایجاد کنند، که یک زندگی وحشتناک را در پیش روی ما قرار می‌دهد. اما اگر ما در پی این باشیم که زندگی را به همراه تمام عواطفش تجربه کنیم و همزمان تصمیم بگیریم که احساس ثبات، شادمانی، صلابت، و عشق را در فراز و نشیب‌های زندگی، انتخاب کنیم، نیروی عظیمی را در خودمان توسعه داده‌ایم. ما نیروی احساسات ارادی را در دست گرفته‌ایم، و ناگهان همان احساساتی که می‌خواهیم را در زندگی تجربه می‌کنیم.

این همان چیزی است که کیت فراموش کرده بود. او در دریایی از عواطف غیرقابل‌پیش‌بینی گم شده بود. او هیچگاه سعی نمی‌کرد انتخاب کند که چه احساسی می‌خواهد داشته باشد. او آگاه نبود که واکنشش به عواطف ناخودآگاه چگونه است، و به همین دلیل منفعل شده بود.

تنها کاری که لازم بود من برای او انجام دهم ین بود که، از او بخواهم انتخاب کند در هر موقعیتی از زندگی‌اش می‌خواهد چه احساسی داشته باشد.

در زندگی روزمره، از خودتان بپرسید، «امروز می‌خواهم چه احساسی داشته باشم؟ چگونه می‌توانم معنی روزم را تعیین کنم، تا همان احساسی که می‌خواهم را در خودم ایجاد کنم.» دفعه بعدی که در قرار ملاقاتی حاضر می‌شوید، به احساسی که می‌خواهید در خودتان ایجاد کنید، فکر کنید. قبل از اینکه به فرزندتان آموزش دهید، از خودتان بپرسید: «هنگامی که به فرزندم کمک می‌کنم، می‌خواهم چه احساسی داشته باشم؟ می‌خواهم آنها چه احساسی نسبت به من، تلکیف‌هایشان، و زندگی‌شان داشته باشند؟» چنین شفافیت و اراده‌ای تجربه شما از زندگی را تغییر می‌دهد.

اعلانات عملکرد

۱. عواطفی که اخیرا مکررا تجربه کرده‌ام شامل:.......... هستند.

۲. زمینه‌هایی از زندگی‌ام احساسی که می‌خواهم را در آنها ندارم شامل:................ است.

۳. احساساتی که می‌خواهم در زندگی بیشتر تجربه کنم شامل.................. هستند.

۴. بار بعدی‌ای که یک عاطفه منفی به سراغ من بیاید، با خودم خواهم گفت:................

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

تمرین سوم

مشخص کنید چه چیزهایی برای شما معنادار است

«غمگین بودن یعنی با وجود اینکه نمی‌دانید چه می‌خواهید، در تلاش برای رسیدن به آن خودتان را می کشید.»

-دون هرولد

افراد با عملکرد بالا می‌توانند هر چیزی که ذهن و قلبشان بر آن متمرکز باشد، را به دست بیاورند. اما هر قله‌ای ارزش بالا رفتن از آن را ندارد. تفاوت افراد با عملکرد بالا، با دیگران این است که آنها می‌توانند به خوبی درک کنند که چه چیزی برای آنها در زندگی معنادار است. آنها بیشتر وقتشان را صرف انجام دادن کارهایی می‌کنند که به زندگی‌شان معنی می‌بخشد، و همین آنها را شاد می‌کند.

این نداشتن توانایی نیست، که ما را در یک زندگی بی ثمر قفل می‌کند، بلکه، دلیل آن، نداشتن انگیزه قطعی، یا اهداف جاه‌طلبانه‌ای است، که قلب ما را بر افروخته، و پاهای ما را در حرکت رو به جلو نگه می‌دارد. تلاش ما برای یک زندگی معنادار، یکی از عوامل اصلی است که منجر به سلامت روانی می‌شود.

اما منظور ما از «معنادار‌بودن» چیست؟

هنگامی که مردم از معنادار بودن کار، صحبت می‌کنند، غالبا منظور آنها این است که: (الف) لذت بردن از وظایف در کار، (ب) هم‌راستا بودن ارزش‌های شخصی با کار، (پ) احساس رضایت از خروجی‌های کار.

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

هنگامی که محققان می‌خواهند چیزهایی که برای افراد معنادار هستند را شناسایی کنند، تمرکز آنها بر این است که اهمیتی که شما به یک کار می‌دهید به چه میزانی است، شما چه میزان زمان صرف انجام دادن آن کار می‌کنید، چه‌قدر به آن تعهد دارید، چه‌قدر به آن وابسته هستید، و اینکه آیا با حقوق پایین هم حاضر به انجام آن هستید یا خیر. آنها سعی می‌کنند بفهمند که آیا دیدگاه شما به کارتان تنها به عنوان یک شغل است، یا مسیر حرفه‌ای بسیار مهم، و یا رسالت‌تان در زندگی. این محققان معمولا احساس هدفمندی را با احساس معنادار بودن زندگی مرتبط می‌دانند.

آیا رویکرد افراد با عملکرد بالا، به معنادار بودن زندگی، با دیگران متفاوت است؟ برای رسیدن به پاسخی برای این سؤال، ما به صورت تصادفی ۱۳۰۰ نفر که امتیاز شاخص عملکرد بالای(HPI)آنها در ۱۵ درصد بالایی جامعه قرار داشت را انتخاب کردیم، و این سوالات را از آنها پرسیدیم:

*** چگونه متوجه می‌شوید که کاری که انجام می‌دهید معنادار است؟**

*** انجام دادن کار معنادار چه احساسی دارد؟**

*** اگر قرار باشد شما بین ۲ پروژه خوب یکی را انتخاب کنید، به چه طریقی انتخاب می‌کنید که کدامیک از آنها برای شما معنادارتر است؟**

*** چگونه می‌فهمید کاری که در حال انجام دادن آن هستید، هیچ معنایی در زندگی شما به بار نمی‌آورد؟**

*** در پایان زندگی‌تان، چگونه بررسی می‌کنید و نتیجه گیری می‌کنید که زندگی معناداری داشته‌اید یا خیر؟**

از آنجایی که سؤالات باز بودند و جواب معینی نداشتند، ما در بین پاسخ‌ها به دنبال الگوهایی گشتیم. نتیجه این شد که پی بردیم افراد با عملکرد بالا، چهار عامل را معادل با معنادار بودن میدانند.

ابتدا، آنها اشتیاق را با معنادار بودن مرتبط می‌دانستند. برای مثال هنگامی که آنها مجبور می‌شوند بین ۲ پروژه انتخاب کنند، بسیاری اشاره کردند، آنها پروژه‌ای را انتخاب میکنند که اشتیاق بیشتری نسبت به آن دارند. این یافته‌ها با نتایج تحقیق دیگری که می‌گوید،« اشتیاق می‌تواند مستقلا،

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

رضایت از زندگی، عواطف مثبت، عواطف منفی کمتر، تسلط محیطی، رشد فردی، روابط مثبت، پذیرش خود، هدفمندی در زندگی، تعهد، ارتباطات مثبت، معنادار بودن و موفقیت را پیش‌بینی کند»، هماهنگی دارد. واضح است که اگر شما می‌خواهید زندگی مثبتی داشته باشید، بجاست که تا حد ممکن اشتیاق بیشتری در زندگی‌تان داشته باشید. این یافته در من انگیزه‌ای ایجاد کرد، تا هر روز صبح هنگام دوش گرفتن از خودم بپرسم:«امروز در مورد چه چیزی می‌توانم هیجان زده بشوم، و به چه چیزی اشتیاق دارم؟» این سؤال ساده نحوه وارد شدن من به روزهایم را به طور کلی تغییر داد. پیشنهاد می‌کنم آن را امتحان کنید.

عامل دوم مربوط به معنادار بودن، اتصال، است. افرادی که از نظر اجتماعی منزوی شده‌اند، گزارش می‌دهند که زندگی آنها بی‌معنا شده است. روابط اجتماعی، به خصوص روابط ما با افرادی که بیشترین نزدیکی را به ما دارند، پرتکرارترین منبع گزارش شده معنا در زندگی است.

مانند هر کس دیگری، افراد با عملکرد بالا نیز برای روابطی که در کار و یا زندگی دارند، ارزش قائلند. با این وجود، چیزی که در مورد افراد با عملکرد بالا منحصر به فرد است، این است که، این اتصال برای آنها با احساس معنادار بودن زندگی، همبستگی دارد، به خصوص در کار. اتصال، بیشتر از آنکه مربوط به راحتی و آسایش باشد، به چالش مربوط است. به عبارت دیگر، افراد با عملکرد بالا، زمانی که در تیمی هستند که آنها را به چالش می‌کشد، احساس می‌کنند که کارشان معنای بیشتری دارد. همچنین، در زندگی روزمره نیز، آنها بیشتر ترجیح می‌دهند در نزدیکی افرادی الهام‌بخشی باشند که آنها را به سمت رشد بیشتر می‌کشانند، تا اینکه با افراد خوش‌مشرب و خوشگذران باشند.

سوم، افراد با عملکرد بالا، رضایت را با معنادار بودن زندگی مرتبط می‌دانند. اگر کاری که آنها انجام می‌دهند، منجر به رضایت شخصی شود، آنها احساس می‌کنند که زندگی معنادارتری دارند. تشخیص اینکه منظور افراد از «رضایت» چیست، به اندازه فهمیدن تعریف آنها از «معنادار بودن»، سخت و پیچیده است. اما، افراد با عملکرد بالا، معادله واضحی دارند که می‌توانند بر طبق آن به

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

رضایت شخصی برسند. هنگامی که سعی و تلاش‌های شما با یکی از شور و شوق‌های اصلی‌تان همخوانی داشته باشد، منجر به رشد فردی و حرفه‌ای شما می‌شوند و کمک مشخص و مثبتی به دیگران می‌کند، شما چنین تلاش‌هایی را رضایت‌بخش می‌دانید.

رضایت شخصی = مشارکت + رشد + اشتیاق

محققان دیگری هم به این نتیجه رسیده‌اند که امنیت، استدلال و توازن می‌توانند در رضایت ما، خصوصا در کار، تأثیر مهمی داشته باشند.

روش چهارمی که افراد با عملکرد بالا بر اساس آن می‌گویند زندگی‌شان معنادار است، در صورتی است که، تلاش‌های آنها موجب شود احساس کنند زندگی‌شان قابل فهم و منطقی است. روانشناسان آن را «انسجام»، نام‌گذاری کرده‌اند، به این معنی که، داستان زندگی شما (و یا رویدادهای اخیر زندگی شما)، به نوعی برای شما جامعیت داشته باشد.

به نظر می‌رسد این احساس انسجام، به طور خاص، برای افراد با عملکرد بالا، بسیار مهم است. آنها می‌خواهند بدانند که تلاش‌هایشان در راستای چیزی مهم‌تری است، نقش آنها چشمگیر و قابل ملاحظه است و نتیجه زندگی آنها میراثی ماندگار است و به هدف بزرگتری خدمت می‌کند.

قطعا، برای فهم دیدگاه افراد با عملکرد بالا، به معنادار بودن زندگی، باید تحقیقات بیشتری انجام شود.با این حال، مطالعه‌ای که من و همکارانم انجام دادیم شروع خوبی بود. ممکن است این معادله ساده، برای شما مفید باشد:

معنا = انسجام + رضایت + اتصال + اشتیاق

لزومی ندارد همه این عوامل را همزمان داشته باشیم، تا بتوانیم احساس کنیم زندگی‌مان معنادار است. گاهی اوقات تنها مشاهده فرزندتان در حین راه رفتن در خانه می‌تواند برای شما کارساز باشد. و یا تکمیل گزارشی مهم. یک قرار ملاقات عاشقانه و یا میزبانی از مشاورتان، می‌تواند زندگی را زیبا کند.

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

نکته مهم این است که: شما باید نسبت به چیزی که به زندگی شما معنا می‌بخشد، افکار و اندیشه‌های آگاهانه و پیوسته داشته باشید. شما باید با جست و جو و تعیین تعریف‌تان از معنا، و نحوه‌ی پیشرفت در زندگی، کار خودتان را شروع کنید. هنگامی که تفاوت بین کار بیهوده و رسالت زندگی‌تان را درک کنید، اولین قدم در مسیر هدفمندی را برداشته‌اید.

اعلانات عملکرد

۱. در حال حاضر فعالیتی که بیشترین معنا را به زندگی من میدهد .... است.

۲. فعالیت‌ها و پروژه‌هایی که باید آنها را متوقف کنم، چون هیچ معنایی به زندگی‌ام نمی‌دهند شامل .... میشوند.

۳. اگر بخواهم به کارهایم یک فعالیت اضافه کنم که بیشترین معنا را به زندگی من می‌دهد، آن فعالیت، .... است

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

کنار هم گذاشتن همه یافته‌ها

«معنای زندگی شما همان چیزی است که شما به آن نسبت میدهید»

-جوزف کمپل

شما باید برای آینده‌تان چشم‌اندازی داشته باشید.

شما باید انتخاب کنید که می‌خواهید چه احساسی داشته باشید و تشخیص دهید که چه چیزهایی به زندگی شما معنا می‌بخشد. بدون آن تمرین‌ها، شما هیچ چیزی ندارید که برای رسیدن به آن تلاش کنید و آن را رؤیاپردازی کنید.

ما در این فصل مطالب زیادی را ارائه کردیم. چگونه می‌توانیم همه این تمرین‌ها را به هم مرتبط کنیم، تا تمرین‌هایمان برای رسیدن به شفافیت، قوی و پیوسته باشند؟

من به شما همان چیزی را پیشنهاد میکنم، که قبلا به کیت(که دچار یکنواختی در زندگی، کار و روابطش شده بود) پیشنهاد کرده بودم. مطمئنا به یاد می‌آورید که او به حدی در کارش خوب بود، که دیگر نیازی برای تلاش بیشتر نداشت. او فراموش کرده بود که به آینده بنگرد و اراده و اهداف مستحکمی داشته باشد، و همین موضوع، موجب شده بود، در عین حال که فردی سخت‌کوش بود، احساس ناکامی داشته باشد. که منجر به احساس سردرگمی در او شده بود. در راستای کمک به کیت برای ایجاد تغییرات مثبت در خودش، از او خواستم عادت آسان اندیشیدن را در خودش ایجاد کند، عادتی که در تمام تمرین‌های ارائه شده در این فصل نقش دارد. ابزاری به نام «چارت شفافیت» را به کیت دادم. این ابزار دفترچه‌ای یک برگه‌ای بود، که از او خواستم به مدت ۱۲ هفته متوالی، روز آخر هفته -جمعه- بعدازظهرها آن را پر کند. شما میتوانید نسخه کوتاه آن را در ادامه ببینید

البته، شما مجبور نیستید که هر هفته این چارت را تکمیل کنید(در هیچ یک از پیشنهادات من، اجباری در کار نیست.). اما من به شما قول می‌دهم، حتی اگر پاسخ‌های شما در هفته‌های مختلف،

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

تغییر چندانی نداشته باشد، این فعالیت می‌تواند برای شما مفید باشد. شفافیت عملکرد بالا به این دلیل اتفاق می‌افتد که ما این مفاهیم را در داشبورد ذهن هشیارمان قرار داده‌ایم. ممکن است شما گهگاهی به مفاهیم ارائه شده در این کتاب فکر کرده باشید. اما هدف ما این است که، با تمرکز و پیوستگی بیشتر از هر زمان دیگری، بر این مفاهیم تمرکز کنیم. با تمرکز بیشتر به شفافیت بیشتری خواهید رسید، و با شفافیت بیشتر، فعالیت‌های پیوسته بیشتری خواهید داشت، که در نهایت به عملکرد بالاتر می‌انجامد.

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

فرم مدیریت عادت شفافیت

اجتماعی	خود
سه کلمه‌ای که نحوه‌ای که من می‌خواهم با دیگران تعامل داشته باشم را معین میکنند:	سه کلمه‌ای که بهترین نسخه من را توصیف می‌کنند:
__________	__________
__________	__________
__________	__________
برخی از افرادی که در این هفته می‌توانم روابطم با آنها را بهبود ببخشم شامل:	من می‌توانیم با این کارها در هفته آتی خصوصیاتی مرتبط با این توصیف‌ها را از خودم نشان دهم:

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

خدمات	مهارت
سه روش ساده‌ای که می‌توانم با آنها در هفته آتی در زندگی اطرافیانم ارزش ایجاد کنم.	**۵ مهارتی که در حال حاضر سعی می‌کنم در خودم ایجاد کنم:**
__________	__________
__________	__________
__________	__________
__________	__________
__________	__________
کاری که می‌توانم این هفته با تمرکز حقیقی، و به صورت عالی انجام دهم، تا به دیگران کمک کنم:	**روش‌هایی که می‌توانم در هفته آتی این مهارت‌ها را یاد بگیرم و یا تمرین کنم:**
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________
______________________________	______________________________

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

بر احساسات تمرکز کنید

بیشترین احساسی که می‌خواهم در زندگی، روابط و کارم در این هفته تجربه کنم:.......

شیوه من برای ایجاد این احساسات:.......

مشخص کنید چه چیزهایی برای شما معنادار است

کاری که می‌توانم انجام دهم و یا چیزی که می‌توانم خلق کنم که به زندگی من معنا می‌بخشد:.......

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

عادت شماره دو افراد فوق موفق

تولید انرژی

"دنیا به کام افراد پُرانرژی است."

رالف والدو امرسون

"چنان‌چه به همین روند ادامه دهم، عاقبت یا از پا در می‌آیم و یا به احتمال زیاد جانم را از دست خواهم داد."

آرجون خندید و کمی روی صندلی‌اش جا به جا شد. "بنابراین تمام این کارها بی‌فایده است." طوری به نظر می‌رسید که انگار ماه‌ها نخوابیده است. رنگش پریده بود. چشمانش قرمز شده بود و برق درون چشمانش کم فروغ شده بود. از انرژی و طراوتی که سال قبل در چهره‌اش، هنگامی که عکسش بر روی مجله‌ی اقتصاد چاپ شده بود خبری نبود.

وانمود کردم که از شنیدن حرف‌هایش شگفت‌زده شدم. "مرگ، منظورت چیست؟ فکر می‌کنی مرگت کی فرا می‌رسد؟ هفته‌ی بعد؟ امسال؟ یا سال آینده؟"

"مطمئن نیستم، اما به کسی چیزی نگو."

به نظر می‌رسید که خیلی شجاعت به خرج داده که این حرف‌ها را با من در میان می‌گذارد. به نظر می‌رسد که هیچ‌کس دوست ندارد راجع به این مسئله که تا حد مرگ کار می‌کند با کسی صحبت کند. به خصوص این‌جا در "سیلی کون ولی" که سخت کار کردن یک افتخار به حساب می‌آید.

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

در این شبه جزیره، جوانان زیادی زندگی می‌کنند که معتاد به کار هستند و با این رؤیا که در عرض چند سال به یک میلیونر تبدیل شوند، در نوشیدن کافئین افراط می‌کنند.

۶ ساعت قبل از این ماجرا، دوستی با من تماس گرفت و از من درخواست کرد با آرجون در دفتر کارش ملاقات کرده و با هم آشنا شویم. ما تلفنی کمی با هم شوخی کرده و دو ساعت بعد جت اختصاصی آرجون از راه رسید تا من را به محل ملاقات ببرد. و حالا من در اتاق کنفرانس شیشه‌ای در دفتر کارش در نزدیک سان فرانسیسکو نشسته‌ام. ساعت ۳ صبح است و ما در آن ساختمان تنها هستیم. این‌جا برخی از تاجرهای موفق به نگهبانان‌شان اجازه نمی‌دهند تا پاسی از شب به خانه بروند.

نمی‌دانم چرا من را به دفترش دعوت کرده است. تنها این را می‌دانم که به من گفت: "این یک ملاقات فوری است که تنها من می‌توانم مشکلش را حل کنم. ضمن این که پیش از این نیز تصمیم داشتم ملاقاتی با وی داشته باشم، بنابراین بلافاصله پذیرفتم.

"خوب مشکل چیست؟" مطمئناً قصد تو این نیست که من را به این جا بکشانی که نقش مادرت را بازی کنم و به تو بگویم برو بخواب."

او خندید و به پشتی صندلی‌اش تکیه داد. "نه این چنین نیست. من می‌دانم که به استراحت بیش‌تری احتیاج دارم."

"و با این حال هنوز استراحت نکردی؟"

"این کار را خواهم کرد." این جمله را قبلاً بارها شنیده بودم. داستانی که اغلب می‌گویند یک روز سعی کنم مراقب سلامتی‌ام باشم." اغلب این افراد این جمله را عنوان می‌کنند که: "فعلاً در حال حاضر باید سخت کار کنم"، "تا آینده را بسازم و دنیا را تسخیر کنم."

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

"بسیار خوب آرجون، اما این حقیقت ندارد. با این حال اشکالی ندارد. حقیقت این است که تو هیچ‌وقت دست از تقلا و تکاپو بر نمی‌داری و تا حد جنون کار خواهی کرد، همان‌طور که طی ۱۵ سال اخیر این کار را کرده‌ای. تو متوقف نخواهی شد، بلکه اوضاع بدتر خواهد شد و به طرز غم‌انگیزی تو را از پای در خواهد آورد. یک روز صبح از خواب بر می‌خیزی و با وجود این که پولدارتر و موفق‌تر شده‌ای، احساس می‌کنی زندگی‌ات آن‌طور که می‌خواستی پیش نرفته است و با وجود تمام این‌ها، باز هم به کارهایت ادامه خواهی داد.

آن زمان است که یک تصمیم ناگهانی و نادرست خواهی گرفت. کارت تمام است و شکست خواهی خورد. متوجه خواهی شد که ذهن و بدنت اجازه نمی‌دهند به خودت استراحت دهی و این حاصل انتخاب‌های خودت هست. اما حدس می‌زنم که تو تمام این‌ها را می‌دانی."

"آرجون پاسخ داد: " بله ". سپس آستین دست چپش را بالا زد و به نوک سوزن سرنگی که در دست داشت اشاره کرد. "وحشت نکن، این مواد مخدر نیست. دارم دوپینگ می‌کنم. مقداری ویتامین B و یک سری آشغال دیگر. و می‌دانم که احتمالاً همان‌طور که می‌دانی هیچ کمکی به من نخواهد کرد."

با دیدن این منظره اصلاً تعجب نکردم، زیرا بارها این صحنه را دیده بودم: خوددرمانی‌ها ، تجویزها و روش‌های مُد روز که خیلی‌ها از روی ناامیدی و درماندگی به آن‌ها روی می‌آوردند تا دوباره سر زندگی خود را بازیابند. معمولاً افرادی که می‌خواهند به موقعیت برسند، اغلب به عوامل خارجی متوسل می‌شوند.

"خوب پس چی به تو کمک می‌کند آرجون؟ تو آدم باهوشی هستی و احتمالاً پاسخ این سؤال را می‌دانی. بنابراین با تمام احترامی که برایت قائل هستم، نمی‌خواهم بیش از این وقتت را تلف کنم. ساعت ۳ صبح است و من نمی‌دانم این‌جا چیکار می‌کنم؟" آرجون گفت: "می‌خواهم دوباره احساس خوبی داشته باشم. نمی‌خواهم دیگر از روش‌های موقتی که فشار احساسی را کم می‌کند

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

استفاده کنم. دیگر خسته شده‌ام. حتماً راهی برای خلاص شدن از این وضعیت و دوباره شاد بودن وجود دارد. مردم می‌گویند: این امکان‌پذیر است. اما در این چهل سال نتوانسته‌ام راهش را پیدا کنم. اما این را می‌دانم که تو می‌توانی به من کمک کنی."

"و از کجا این را می‌دانی؟"

آرجون آستین دست دیگرش را بالا زد، مچ دستش را بالا گرفت و دستبند چرمی را که یکی از نقل‌قول‌های من بر روی آن حکاکی شده بود، به من نشان داد. با انگشتش به آن ضربه زد و گفت: "من این را می‌خواهم مرد."

"این را از کجا آورده‌ای؟"

"همسرم. می‌دانم شرم‌آور است، اما توضیح خواهم داد. من و همسرم با هم مشکل داریم. او به جلسات سخنرانی‌های تو می‌آمد و اکنون آدم دیگری شده است. او این دستبند را برایم آورده است، چون فکر می‌کند که به آن احتیاج دارم. در واقع فکر می‌کند که هر دوی ما به آن احتیاج داریم."

"آیا به نظرت درست می‌گوید؟"

او نفس عمیقی کشید و کنارم ایستاد، در حالی که هر دو از پنجره به دفترهای کاریش نگاه می‌کردیم، گفت: "من نمی‌توانم در حالی که خودم این چنین احساس پوچی و ضعف می‌کنم، دست کسی را بگیرم و بالا بکشم. انرژی‌ام تحلیل رفته است و تیمی که با من کار می کند، کاملاً این را حس کرده است. به هیچ‌وجه خوشحال نیستم، اما دوست ندارم این روند ادامه پیدا کند.

عبارت حکاکی شده بر روی دستبند چرمی می‌گفت: "از زندگی‌ات لذت ببر و شادی را وارد زندگی‌ات کن."

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

پایه‌های اصلی انرژی

انرژی یک لذت ابدی است

ویلیام بلک

همان‌طور که می‌دانید پیمودن مسیر طولانی موفقیت و کامیابی مستلزم داشتن انرژی بالا است. افراد موفق انرژی فوق‌العاده‌ای دارند. انرژی به مفهوم کلی آن شامل ارتعاش مثبت و مداوم ذهنی، جسمی و احساسی است. عامل اصلی عملکرد افراد فوق موفق در بسیاری از زمینه‌ها، این نیروی کلیدی است. به همین دلیل، افراد فوق موفق نسبت به افراد عادی دارای شور و شوق، توانایی و انگیزه‌های بالایی هستند. چنان‌چه بتوانید به این انرژی عظیمی که در درون شما نهفته است دست پیدا کنید، دنیا را در دستان خود خواهید داشت.

در تحقیقات ما در ارتباط با افراد فوق موفق، سؤالاتی طراحی شده است که در پاسخ به آن‌ها افراد باید از شماره‌ی ۱ تا ۵ به خودشان امتیاز دهند. به طور مثال، در پاسخ به عبارات زیر از ۱ تا ۵ به خودتان چه نمره‌ای می‌دهید:

- **آیا این توانایی ذهنی را دارید که در طول روز بتوانید در لحظه حضور داشته و تمرکز خود را از دست ندهید؟**
- **آیا برای به انجام رساندن کارهای‌تان در طول روز، به اندازه‌ی کافی انرژی فیزیکی دارید؟**
- **آیا به طور کلی خوش‌بین و شاد هستید؟**

ما هم‌چنین در این تحقیق، سؤالاتی در تضاد با سؤالات قبلی نیز طراحی کرده‌ایم و به آن‌ها نیز امتیاز می‌دهیم. سؤالاتی از قبیل:

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

- **آیا ذهن‌تان کُند عمل کرده و خیلی مشغول است؟**
- **آیا از لحاظ فیزیکی اغلب احساس ضعف می‌کنی؟**
- **آیا اغلب احساسات منفی را تجربه کرده و انرژی‌تان پایین است؟**

حتماً این مسئله را به خوبی می‌دانید که انرژی تنها جنبه‌ی فیزیکی ندارد. چیزی که اغلب افراد فکر می‌کنند، هوشیاری ذهنی نیز بسیار اهمیت دارد. همان‌طور که احساسات مثبت نیز در این مسئله نیزدخیل است. در حقیقت هر سه‌ی این عوامل در داشتن عملکرد بالا مؤثر هستند. هنگامی که از واژه‌ی انرژی در این کتاب استفاده می‌کنم، منظورم هر سه‌ی این موارد، یعنی انرژی ذهنی، احساسی و فیزیکی است.

سرفصل تحقیقات ما در این حوزه ممکن است امری واضح و بدیهی به نظر برسد: هر چه انرژی پایین باشد، میزان عملکرد کلی شما پایین‌تر خواهد بود. اما جزئیات این تحقیق مهم‌تر به نظر می‌رسد که توجه شما را می‌طلبد:

هر چه میزان انرژی شما پایین‌تر باشد ...

- **میزان شادمانی شما کاهش پیدا خواهد کرد.**
- **در مواجه با چالش‌های زندگی، شور و شوق‌تان کم‌تر خواهد شد.**
- **در مقایسه با اطرافیان‌تان احساس موفقیت کم‌تری خواهید کرد.**
- **در مواجه با اتفاقات ناگوار، اعتماد به نفس کم‌تری خواهید داشت.**
- **میزان تأثیرگذاری‌تان با دیگران کاهش می‌یابد.**
- **و احتمال این‌که از تغذیه‌ی خوب و تمرینات ورزشی برخوردار شوید، کاهش خواهد یافت.**

بنابراین کمبود انرژی نه تنها به توانایی‌تان بر رسیدن به عملکرد بالا آسیب خواهد رساند، بلکه در تمام جنبه‌های زندگی‌تان اثر خواهد گذاشت. احساس شادمانی کم‌تری خواهید کرد. جرأت روبه‌رو شدن با چالش‌های بزرگ را نخواهید داشت. احساس می‌کنید همه از شما پیشی گرفته‌اند.

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

اعتماد به نفس‌تان کاهش پیدا خواهد کرد. تغذیه‌ی شما نامناسب خواهد شد. اضافه وزن پیدا خواهید کرد. دائماً در حال متقاعد کردن دیگران خواهید بود تا حرف‌های شما را باور کرده، از شما خرید کنند، تا از شما پیروی کنند، شما را حمایت کنند.

اما بر عکس این قضیه نیز صادق است. با بالا بردن انرژی‌تان قادر خواهید بود در تمامی این زمینه‌ها پیشرفت کنید. انرژی با ضمیمه‌های زیر نیز در رابطه‌ی متقابل است:

پیشرفت تحصیلی، خلاقیت و جرأت به این معنی که هر چه انرژی‌تان بالاتر باشد، احتمال این که سطح تحصیلات‌شان بالاتر برود بیش‌تر است. انرژی بالا نیز سبب می‌شود ایده‌های خود را با صدای بلند برای دیگران توضیح داده و تنش فعالی در تحقق آرزوهای دیگران به عهده بگیرند. به همین خاطر است که اغلب سازمان‌ها و مؤسسات آکادمیک در برابر دنیا سعی می‌کنند در زمینه‌ی میزان انرژی کارمندان و دانش آموزان‌شان جدی برخورد کنند.

با توجه به در نظر گرفتن موقعیت‌های شغلی CEOها(مدیرعامل ها) و مسئولین ارشد اجرایی دارای بالاترین سطح انرژی نسبت به سایر موقعیت‌های شغلی هستند. هم‌چنین این مسئله با سن افراد که در تحقیقات ما در این زمینه شرکت داشته‌اند نیز مرتبط است. بر اساس نتایج حیرت‌انگیز تحقیقات ما، CEOها و مسئولین ارشد، دارای سطح انرژی برابر با ورزشکاران حرفه‌ای هستند. بنابراین برای این‌که بتوان به مقام یک CEO (مدیر عامل) رسید، ناگریز هستید انرژی خود را به سطح انرژی یک بازیکن خط حمله‌ی فوتبال حرفه‌ای برسانید، زیرا هر دوی این افراد دارای یک سطح انرژی مشابه هستند.

جمع‌بندی:

هر چه یک شخص انرژی بیش‌تری داشته باشد، احتمال این که شادتر زندگی کند و به تمام اهداف خود برسد، بیش‌تر است.

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

هم‌چنین تحقیقات ما نشان می‌دهد که افراد متأهل نسبت به افراد مجرد، دارای سطح انرژی بالاتری هستند. بنابراین می‌توانید نزد دوستان ترسوی خود رفته و اعتماد آن‌ها را که می‌گویند: ازدواج باعث فرسودگی، خستگی و بدخلق شدن شما می‌شود، به چالش بکشید.

دست آخر این که انرژی به طور قابل ملاحظه‌ای با میزان خلاقیت انسان مرتبط است. چنان‌چه می‌خواهید عملکرد بالایی داشته باشید، هیچ احتیاجی به خریدن برنامه‌ی کاربردی جدید یا برنامه‌ریزی بهتر ندارید. تنها کافی است بر روی بالا بردن میزان انرژی خود کار کنید.

تجربه‌ی شخصی من در ارتباط با مربیگری افراد موفق، این ادعا را اثبات می‌کند. اغلب افرادی را می‌بینم که فراموش می‌کنند بر روی میزان انرژی خود در هنگام شروع یک کسب و کار جدید تمرکز کنند. در نتیجه به بن بست می‌خورند. افراد بسیاری را دیدم که به علت پایین بودن سطح انرژی‌شان روابط زناشوییشان خدشه‌دار شده است. افراد مهربانی را دیده‌ام که تبدیل به کوهی از استرس شده‌اند. هم‌چنین شاهد نابودی کسب و کارهایی بوده‌ام که پس از از دست دادن مدیران ارشد اجرایی خود، تمام دستاوردهایی را که طی سال‌ها به دست آورده بودند، از دست داده‌اند.

تقریباً تمامی تحقیقات اخیر در حوزه‌ی سلامتی، اهمیت وضعیت سلامت را که یک اصطلاح کلی‌تری برای تعریف انرژی است تأیید می‌کنند. متأسفانه ما انسان‌ها به هیچ‌وجه اهمیتی به وضعیت سلامت خود نمی‌دهیم. بیش از یک سوم مردم آمریکا اضافه وزن دارند. تنها حدود ۲۰ درصد از مردم آمریکا به توصیه‌ی مراکز کنترل به پیشگیری بیماری در ارتباط با ورزش‌های ایروبیک و تقویت ماهیچه عمل می‌کنند و تحقیقات دیگر در این زمینه نشان می‌دهد که ۴۲ درصد از بزرگسالان آمریکایی اذعان دارند تلاش کافی در زمینه‌ی کنترل فشارهای عصبی‌شان انجام نمی‌دهند. ۲۰ درصد دیگر می‌گویند: هرگز تلاشی در جهت کنترل و حذف فشار عصبی در

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

زندگی‌شان انجام نداده‌اند و از هر ۵ نفر، یک نفر اذعان دارد هیچ‌کس را ندارد که از لحاظ احساسی آن‌ها را حمایت کنند.

و از هر ۳ نفر کارگر آمریکایی، یک نفر از استرس طولانی مدت ناشی از کار رنج می‌برد و کم‌تر از نیمی از آن‌ها می‌گویند سازمان‌هایی که در آن کار می‌کنند، هیچ اهمیتی به سلامت کارمندان‌شان نمی‌دهند و این در حالی است که شرکت‌هایی که به سلامت کارمندان‌شان اهمیت می‌دهند، خلاق‌تر بوده و هزینه‌ی کم‌تری بابت سلامتی و درمان کارمندان‌شان پرداخت می‌کنند. ضمن این‌که کارمندان‌شان مدت طولانی‌تری در استخدام آن‌ها باقی مانده و قدرت تصمیم‌گیری بهتری دارند.

استرس و فشار عصبی، قاتل سلامتی و انرژی در انسان است. استرس هم‌چنین روند تولید سلول‌های جدید در مغز را کُند کرده، میزان تولید هورمون سروتونین و دوپامین را (که در ایجاد خلق خوب و بد مؤثر است) کاهش داده و هم‌زمان با کاهش عملکرد هیپوکمپوس، موجب تحریک آمیگرال‌ها نیز می‌شود. در نتیجه شما تبدیل به فردی آشفته با یک حافظه‌ی ضعیف می‌شوید.

می‌توانم با معرفی چند کتاب در ارتباط با موضوع تندرستی خلاصه‌ای راجع به این مطلب به شما ارائه دهم، اما ترجیح می‌دهم طبق آن‌چه در اول فصل به شما گفتم مستقیماً در ارتباط با میزان انرژی و ارتباطش با عملکرد بهینه‌ی افراد با شما صحبت کنم.

خبر خوب این است که شما قادر هستید به طور چشم‌گیری میزان انرژی و عملکرد خود را با انجام چند تمرین ساده بالا ببرید. انرژی شما یک حالت ثابت ذهنی، فیزیکی و احساسی نیست. انرژی که در درون شما نهفته است، معادل یک نیروگاه است. یک نیروگاه انرژی را به انواع مختلف آن تبدیل و در نهایت انتقال می‌دهد. به همین ترتیب شما نیز از ابتدا شادمانی را در اختیار ندارید، بلکه با تغییر شکل افکارتان به احساسات شادمانی یا ناراحتی را به وجود می‌آورید. همین

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

طور از ابتدا ناراحتی و غم را نیز تجربه نمی‌کنید، بلکه قادر هستید آن را به شکل دیگری از احساسات در خود نیز تعیین کنید.

همانند سایر جنبه‌های زندگی و دیگر مهارت‌ها، این نوع مهارت نیز قابل ارتقاء می‌باشد. در ادامه، سه تمرین قدرتمند ارائه شده که افراد فوق موفق را در تحقق آرزوها و اهداف‌شان و نیز بالا بردن انرژی‌شان از آن‌ها بهره برده‌اند.

تمرین شماره ی یک

"برتری انسان‌ها نسبت به سایر موجودات، قدرت ذهنی‌اش می‌باشد."

سقراط

طی یک دهه مربیگری افراد موفق به این نتیجه رسیده‌ام که آسان‌ترین، سریع‌ترین و مؤثرترین راه برای کمک کردن به این افراد در جهت ارتقاء انرژی‌شان، ایجاد مهارت تغییر وضعیت در آن‌ها می‌باشد.

افراد در طی روز میزان قابل توجهی انرژی را که باید صرف تمرکز، تصمیم‌گیری و تجربه‌ی احساسات مثبت شود، از طریق عدم کنترل بر تغییر وضعیت‌شان از دست می‌دهند. به همین ترتیب از مزیت نیروی عظیم ذهنی و فیزیکی خود در زندگی نیز بی‌بهره‌اند.

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

منظور از تغییر وضعیت چیست؟ هنگامی که صبح از خواب بر می‌خیزید و روز خود را شروع می‌کنید، در واقع یک تغییر وضعیت از حالت استراحت به فعالیت را تجربه می‌کنید. در واقع شروع روز نوعی تغییر وضعیت است.

هنگامی که فرزندتان را به مدرسه می‌برید و به سمت محل کارتان حرکت می‌کنید، در واقع یک تغییر وضعیت از وقت گذراندن با خانواده به وضعیت رانندگی به سمت محل کار را تجربه می‌کنید. هنگامی که به سمت محل کارتان رانندگی می‌کنید، به محل کارتان می‌رسید، درب ماشین را باز کرده و وارد دفتر کارش می‌شوید، در واقع نوعی تغییر وضعیت از حالت تنهایی به حالت همکاری با دیگران را تجربه می‌کنید.

در محل کار، اتمام سخنرانی و پس از آن چک کردن ایمیل‌های‌تان نوعی تغییر وضعیت است. در حقیقت شما از وضعیت خلاقیت به وضعیت چک کردن ایمیل تغییر حالت داده‌اند. هنگامی که جلسه‌ی کاری تمام می‌شود و شما پشت میزتان برمی‌گردید و یک تماس تلفنی برقرار می‌کنید، نوعی تغییر وضعیت را تجربه می‌کنید. روز کاری به پایان می‌رسد و شما سوار بر خودروی خود به سمت باشگاه ورزشی حرکت می‌کنید. آن‌گاه تغییر وضعیت دیگر را تجربه می‌کنید. پس از گذراندن یک روز طولانی به محل زندگی‌تان برمی‌گردید، وارد خانه شده و نقش خود را به عنوان پدر یا مادر خانواده ایفا می‌کنید. یک تغییر وضعیت دیگر اتفاق می‌افتد.

امیدوارم متوجه منظورم از عنوان تغییر وضعیت شده باشید. تمام روزِ ما تشکیل شده از یک سری تغییر وضعیت.

این تغییر وضعیت‌ها بیش از اندازه باارزش هستند – فضای خالی بین فعالیت‌های روزمره که نقش بسیار قدرتمندی ایفا می‌کند. در این فضای خالی است که شما می‌توانید انرژی از دست رفته‌ی خود را دوباره به دست آورده و آن را ارتقاء دهید.

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

کمی راجع به تغییر وضعیت‌هایی که در طول روز تجربه می‌کنید بیندیشید. کمی وقت صرف کرده و چند مورد از آن‌ها را یادداشت کنید:

و حالا اجازه دهید چند سؤال راجع به این تغییر وضعیت‌ها از شما بپرسم:

- **آیا تا به حال انرژی منفی یک وضعیت را به وضعیت بعد خود منتقل کرده‌اید؟**
- **آیا تا به حال اتفاق افتاده که احساس کسلی و بی‌حالی داشته باشید و با وجود آن مجبور شده باشید به سختی و بدون وقفه وارد یک وضعیت دیگر شده و فعالیت دیگری را آغاز کنید، در حالی که می‌دانید باید پیش از آن کمی به خود استراحت دهید؟**
- **آیا تا به حال متوجه این موضوع شده‌اید که با پشت سر گذراندن یک روز در لحظه حضور نداشته و قدردان زندگی خود و اطرافیان‌تان نبوده‌اید؟**

پاسخ اغلب افراد به این سؤال مثبت است.

من معتقد هستم اگر بتوانم کاری کنم که شیوه‌ی انتقال شما را از یک وضعیت به وضعیت دیگر تغییر دهم، قادر خواهم بود جانی دوباره به زندگی شما ببخشم. آیا برای تجدید کردن این موضوع آماده‌اید؟

از حالا به بعد هرگاه خواستید از یک فعالیت مهم به فعالیت دیگری مشغول شوید، این کارها را انجام دهید:

1. **چشمان خود را به مدت یک یا دو دقیقه ببندید.**
2. **کلمه‌ی آرامش را چند بار در ذهن‌تان تکرار کنید. همین‌طور که در حال انجام این کار هستید، سعی کنید تنش و اضطرابی را که در شانه‌ها، گردن، صورت و آرواره‌های‌تان احساس می کنید رها کنید. تنش و استرس ایجاد شده در ناحیه‌ی پشت و پاهای‌تان را رها کرده و سپس ذهن و روح خود را آرام سازید. چنان‌چه این کار مشکل به نظر می‌رسد، ابتدا بر روی هر کدام از اعضاء بدن‌تان به طور جداگانه تمرکز کنید، یک نفس عمیق**

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

بکشید و کلمه‌ی آرامش را چند بار در ذهن‌تان تکرار کنید. این تمرین نباید زیاد طول بکشد. تنها برای یک یا دو دقیقه کلمه‌ی آرامش را تکرار کنید.

۳. هنگامی که احساس کردید کاملاً آرام شده‌اید و متقاعد شدید که زندگی بدون تنش و اضطراب هم امکان‌پذیر است! وارد مرحله‌ی دوم تمرین، یعنی شروع کنش شدید. به این معنی که با خودتان بیندیشید که می‌خواهید هنگام به انجام رساندن فعالیت بعدی چه حسی را تجربه کرده و به چه نتیجه‌ای برسید. سپس چشمان خود را باز کنید. از خودتان بپرسید: "دوست دارید با چه انرژی فعالیت بعدی خود را شروع کنید؟ چگونه می‌توانم فعالیت بعدی خود را به بهترین نحو به انجام برسانم؟ چگونه می‌توانم از این تجربه لذت ببرم؟". البته لازم نیست سؤالاتی که از خود می‌پرسید، دقیقاً شبیه به این سؤالات باشد. اما سؤالاتی از این دست باعث می‌شوند ذهن‌تان برانگیخته شده تا هنگام انجام فعالیت بعدی کاملاً در لحظه حضور داشته باشید.

این تمرین ساده چنان‌چه به طور خودآگاه در طول روز انجام شود، می‌تواند به شما کمک کند تا بهتر بتوانید فشار عصبی خود را کنترل کرده و حضور در لحظه را بیش‌تر تجربه کنید. این تمرین به طور قابل ملاحظه‌ای قدرتمند می باشد.

چنان‌چه باور ندارید می‌توانید خودتان آن را امتحان کنید. همین حالا این کار را انجام دهید. کاملاً می‌دانید چه کار باید انجام دهید. این کتاب را به مدت شصت ثانیه کنار بگذارید. چند نفس عمیق بکشید. سعی کنید خودتان را از فشار و تنش رها سازید. سپس از خودتان بپرسید: "دوست دارم هنگامی که دوباره کتاب را به دست می‌گیرم با چه انرژی شروع به خواندن آن می‌کنم؟ چطور می‌توانم مطالب کتاب را بهتر درک کنم؟ چطور می‌توانم از خواندن این کتاب نهایت لذت را ببرم؟" با انجام این تمرین ممکن است هنگام خواندن کتاب، بیش‌تر از قبل احساس حضور کرده، مطالب بیش‌تری را از کتاب استخراج کرده و بیش‌تر به اهداف خود از خواندن کتاب دست

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

یابید. حتی می‌توانید با نوشیدن یک فنجان قهوه هنگام خواندن کتاب، لذت بیش‌تری را تجربه کنید. می‌توانید صحت این مطلب را خودتان امتحان کنید.

اکنون که می‌دانید انجام این تمرین مؤثر واقع می‌شود، می‌توانید این تمرین را در ارتباط با چندین تغییر وضعیت به کار ببرید. تصور کنید که در حال پاسخ دادن به ایمیل‌های‌تان هستید و کار بعدی‌تان اجرای یک سخنرانی آنلاین است. در فاصله‌ی بین دو وضعیت، لحظه‌ای از پشت میزتان بلند شوید و برای یک یا دو دقیقه چشمان خود را ببندید. کلمه‌ی آرامش را تکرار کنید تا در نهایت احساس کنید به آرامش رسیده و هیچ تنش و اضطرابی ندارید. سپس به این فکر کنید که دوست دارید هنگام اجرای سخنرانی چه حسی را تجربه کنید و این که دوست دارید سخنرانی‌تان چطور از آب در بیاید. به همین سادگی .

من تمرین رهایی از تنش و شروع کنش را قبل و بعد از تمرینات ورزشی، پیش از برقراری تماس تلفنی، پیش از فرستادن ایمیل برای اعضاء تیم، پیش از ارسال فایل ویدئویی، پیش از پیاده شدن از ماشین و رفتن به رستوران برای صرف ناهار با دوستانم، پیش از آن که برای اجرای سخنرانی در برابر هزاران نفر به روی صحنه بروم. این تمرین بارها اضطراب و هیجان من را هنگام اجرای سخنرانی کاهش داده و مانع از عملکرد ضعیف من شده است. هم‌چنین پیش از وارد شدن به اتاق مصاحبه با اپرا، پیش از ملاقات و صرف شام با رئیس جمهور آمریکا و پیش از دادن پیشنهاد ازدواج به همسرم نیز این تمرین را انجام دادم. تنها چیزی که می‌توانم بگویم این است که بابت این تمرین از خداوند بزرگ سپاس‌گزارم!

شما نیز با همین روش می‌توانید به واسطه‌ی فضای خالی بین فعالیت‌های خود، انرژی‌تان را بالا برده و جانی تازه به حیات خود ببخشید. به خاطر داشته باشید تنها مدت کوتاهی وقت صرف کنید، چشمان‌تان را ببندید، تنش و اضطراب خود را رها کرده و خود را آماده‌ی شروع فعالیت بعدی‌تان کنید.

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

چنان‌چه می‌خواهید در این کار مهارت بیش‌تری پیدا کنید، می‌توانید یک تمرین بیست دقیقه‌ای دیگر تحت عنوان تکنیک مراقبه‌ی رهایی یا (RTM) را امتحان کنید. من این تکنیک را برای بیش از دو میلیون نفر در سراسر دنیا به کار برده‌ام که اذعان دارند این روش یکی از قدرتمندترین عادت‌هایی بوده است که موجب تحول در زندگی‌شان شده است. برای اجرای این تمرین، تنها کافی است چشمان خود را ببندید، در حالی که پشت خود را صاف نگه داشته‌اید در یک جای مناسب بنشینید و نفس عمیق بکشید. همان‌طور که در ذهن‌تان واژه‌ی آرامش را تکرار می‌کنید، اجازه دهید تنش و اضطراب از بدن و ذهن‌تان خارج شود. چنان‌چه در حین انجام این تمرین، افکار مختلفی به ذهن‌تان خطور کرد نگران نشوید، چون امری طبیعی است. تنها کافی است آن افکار را دنبال نکرده و خود را درگیرشان نکنید. آن‌ها را به حال خود رها کرده و تمرکزتان را بر روی تکرار کلمه‌ی آرامش بگذارید. هدف از انجام این مراقبه، به حداقل رساندن تنش و فشار عصبی در ذهن و بدن‌تان است. در حین انجام این مراقبه نیز می‌توانید به یک فایل صوتی که با پس زمینه‌ی یک موسیقی آرام‌بخش شما را در انجام این تمرین راهنمایی می‌کند گوش دهید.

فرقی نمی‌کند که از چه روش یا مراقبه‌ای برای بهره بردن از فضای خالی بین دو فعالیت استفاده می‌کنید تا فشار عصبی‌تان را کاهش دهید. مهم این است که آن روش را به یک عادت تبدیل کرده و دو دستی به آن بچسبید. بیش‌تر انواع مراقبه‌ها می‌تواند به طور قابل ملاحظه‌ای فشار عصبی را کاهش داده، دقت‌تان را بالا برده و حضور در لحظه، خلاقیت و سلامتی‌تان را ارتقاء دهد. دانشمندان علوم عصب‌شناسی در حال تحقیق کردن بر روی این موضوع هستند که افرادی که تمرینات مراقبه را به طور منظم انجام می‌دهند، ارتباط خوبی بین شبکه‌های عصبی مربوط به فرآیند دقت، توجه، بخش میانی مغز که مربوط به مهارت‌های شناختی است برقرار می‌شود. تحقیقی در این زمینه وجود دارد که نشان می‌دهد تأثیر چند ماه مراقبه را تا سه سال پس از آن اثبات کرده است.

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

آرجون یکی از سردمداران دنیای فن‌آوری را که در ابتدای فصل از آن صحبت شد، به خاطر آورید؟ او از فرسودگی ناشی از کار زیاد رنج می‌برد و دلش می‌خواست بیش‌تر از زندگی لذت ببرد. بنابراین آن شب پیش از آن که او را ساعت ۴:۳۰ صبح ترک کنم و راننده‌اش من را پس از پایان ملاقات‌مان به فرودگاه برساند، این تمرین را به او یاد دادم. دو روز پس از آن این ایمیل را از طرف او دریافت کردم:

سلام دوست من

ابتدا بابت پذیرفتن دعوتم از تو ممنونم. هم‌چنین بابت توصیه‌ی مختصرت طی گفتگویی که با هم داشتیم، سپاس‌گزارم. امیدوارم در آینده بتوانیم با یکدیگر همکاری کنیم. خیلی مایلم موفقیت را در کنار تو تجربه کنم. امشب هنگامی که به خانه رسیدم، تکنیکی را که به من یاد دادی تا اضطراب و تنش خود را کاهش دهم امتحان کردم. پیش از آن که وارد خانه شوم، چند دقیقه درون ماشین نشستم. چشمانم را بستم و چند مرتبه کلمه‌ی آرامش را با خودم تکرار کردم. فکر می‌کنم حدود پنج دقیقه طول کشید. سپس از خودم پرسیدم چطور می‌توانم هنگامی که وارد خانه شدم افکار مربوط به کسب و کار را از سرم بیرون کنم؟ اگر بهترین شوهر دنیا بودم، چگونه با همسرم رفتار می‌کردم؟ و اگر برای دخترم بهترین پدر دنیا بودم، چطور با او برخورد می‌کردم؟ و اگر سرشار از انرژی و شور و شوق بودم، چطور رفتار می‌کردم؟ هنگامی که وارد خانه شدم، آدم دیگری بودم. همانند کسی بودم که در قمار زندگی برنده شده است. به نظر من تو باید من را برای اتفاق‌های بعدی آماده می‌کردی. زیرا همسرم ابتدا فکر کرد من دیوانه شده‌ام، اما پس از گذشت مدتی این رفتار من را پذیرفت، در حالی که دخترم نیز متوجه تغییر رفتار من شد. آن شب اوقات خوشی را با هم سپری کردیم، به طوری که نمی‌توانم آن را وصف کنم. اما این را بدان که تو خانواده‌ام را دوباره به من بازگرداندی. اکنون که این ایمیل را برای تو ارسال می‌کنم، آن‌ها در حال آماده شدن برای خواب هستند. اما من نتوانستم تا صبح صبر کنم و پس از آن تشکر خود را از تو عنوان کنم. این برای اولین بار بود که طی یک مدت طولانی به کمک تو توانستم باز هم

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

احساس سرزندگی را تجربه کنم. همسرم به من گفته بود که تو از طریق سخنرانی‌هایت باعث شدی افراد زیادی عقیده‌ی خود را در ارتباط با نیروی قصد تغییر دهند. چنان‌چه مایل باشی می‌توانی داستان من را نیز برای‌شان تعریف کنی.

نکات کاربردی:

1. **مواردی که در طول روز باعث ایجاد احساس اضطراب و نگرانی در من می‌شود، شامل ...**
2. **روشی که من با استفاده از آن سعی می‌کنم از شر تنش و اضطراب روزانه رهایی یابم، شامل ...**
3. **چنان‌چه در طول روز سرشار از شور و شوق و انرژی باشم، این کارها را انجام خواهم داد ...**
4. **چنان‌چه از طریق انجام این تمرین بتوانم انرژی خود را بازیابم، دوست دارم فعالیت بعدی خود را با این احساس آغاز کنم ...**

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

تمرین شماره ی دو

شادمانی و لذت را وارد زندگی خود کنید

"اغلب مردم شادمانی را به میزانی تجربه می‌کنند که در ذهن‌شان تصور می کنند."

آبرهان لین کولن

تحقیقات ما نشان می‌دهد که شادی نقش بزرگی در موفقیت افرادی که عملکرد بالایی دارند ایفا می‌کند. همان‌طور که می‌دانید منظور از شادی یکی از تعاریف سه گانه‌ی احساسات مثبت ناشی از عملکرد بالا است. (اعتماد به نفس و مشارکت کامل در لحظه – که اغلب اوقات تحت عنوان حضور در لحظه از آن یاد می‌شود، جریان یا آگاهی ذهنی – دو تعریف دیگر احساسات مثبت هستند.)

به همین دلیل است هنگامی که می‌گویم شما باید تصمیم بگیرید که انرژی‌تان را ارتقاء داده و زندگی‌تان را عوض کنید تا شادمانی وارد زندگی روزمره‌تان شود. شادی نه تنها باعث می‌شود که شما عملکرد بالایی داشته باشید، بلکه موجب می‌شود سایر احساسات مثبت انسانی را نیز که در زندگی‌تان خواستار تجربه‌ی آن هستید، تجربه کنید. من هیچ احساسی را بالاتر از احساس عشق در زندگی نمی‌شناسم، اگرچه اعتقاد دارم که عشق بدون شادی یک چیز پوچ و بی‌معنی است.

به طور کلی احساس مثبت مقدمه‌ی بزرگی برای تجربه‌ی یک زندگی عالی است. هر چه انرژی‌تان بالاتر باشد، عملکرد بهتری خواهید داشت. افرادی که در زندگی بیش‌تر از سایرین احساسات مثبت را تجربه می‌کنند، ازدواج‌های موفقیت‌آمیزتری دارند، پول بیش‌تری در می‌آورند و از سلامتی بالاتری برخوردارند. هنگامی که احساسات مثبت حضور دارند، دانش آموزان در امتحانات‌شان عملکرد بالاتری دارند، مدیران تصمیمات بهتری اتخاذ کرده و نقش مؤثرتری در تیم کاری‌شان

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

دارند. پزشکان مشکل بیماران‌شان را بهتر تشخیص می‌دهند و در نهایت افرادی که اغلب احساسات مثبتی دارند، مهربان‌تر و در زمینه‌ی کمک به دیگران موفق‌تر عمل می‌کنند. دانشمندان علوم عصب‌شناسی به این نتیجه رسیدند که احساسات مثبت (پلاستی سیتی) یا سرعت رشد سلول‌ها را افزایش می‌دهد و این در حالی است که احساسات منفی رشد سلول‌ها را به تأخیر می‌اندازد.

شاخص داده‌های عملکرد بالا در تحقیقات ما نشان می‌دهد افرادی که امتیاز بالاتری در ارتباط با عملکردشان کسب کرده‌اند، نسبت به همتاهای خود در طولانی‌مدت موفق‌تر بوده‌اند. هم‌چنین نسبت به همتاهای خود شادتر و خوش‌بین‌تر به زندگی بوده‌اند. آن‌ها هم‌چنین احساسات و انرژی منفی کم‌تری را تجربه کرده‌اند.

این افراد در مصاحبه‌ها نشان داده‌اند هنگامی که در ارتباط با مهارت، کسب و کار و روابط خود صحبت می‌کنند، احساس شادمانی بیش‌تری دارند. البته آن‌ها همیشه از کارهای سختی که منجر به نتایج بزرگ می‌شوند، لذت نمی‌برند. اما به طور کلی نسبت به فرصت‌ها و مهارت‌هایی که در اختیارشان قرار می‌گیرد، قدردان و سپاس‌گزار هستند. برای این‌گونه افراد شادمانی ناشی از قدردانی و شکرگزاری بیش از هر چیز دیگر است. قدردانی چنان انرژی به آن‌ها می‌دهد که قابل‌وصف نیست، چنان‌چه شادمانی را در زندگی تجربه کنید، ذهن، بدن و احساسات‌تان دچار یک تحول عظیم می‌شود.

شاید تاکنون شنیده باشید که با حضور در لحظه حال ۸۰ درصد مسیر موفقیت را پیموده‌اید. چنان‌چه می‌خواهید جزو افراد موفق باشید، سعی کنید حضور در لحظه حال را تجربه کرده و شادمانی را وارد زندگی خود کنید.

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

این در واقع شگفت‌آور است، اما آیا تا به حال فکر کرده‌اید چنان‌چه به طور دائم احساسات منفی را تجربه کنید، چه اتفاقی برای‌تان رخ خواهد داد؟ اگر زندگی برای‌تان لذت‌بخش نباشد، چه خواهد شد؟ چه می‌شود اگر اطرافیان‌تان منفی‌گرا باشند؟

بسیار خوب، در این صورت بهتر است این وضعیت را تغییر دهید. در حقیقت احساسات مثبت پیش‌نیازی برای داشتن عملکرد بالا است. این تنها خود شما هستید که مسئول تمام تجارب احساسی خود هستید. درس آخر فصل قبل را به خاطر آورید: این شما هستید که می‌توانید انتخاب کنید چه حسی را تجربه کنید. شما مسئول این هستید که چه حسی داشته باشید و چه حسی را تجربه کنید. به نظر من این بزرگ‌ترین موهبتی است که از جانب خداوند نصیب انسان‌ها شده است.

این موضوع به هیچ‌وجه به این معنی نیست که افراد موفق همیشه شاد، سرحال و فوق‌العاده هستند. آن‌ها مثل بقیه‌ی افراد احساسات منفی را نیز تجربه می‌کنند. اما مسئله این‌جاست که افراد موفق بهتر از دیگران می‌توانند با این نوع احساسات کنار بیایند و آن‌ها را مدیریت کنند و مهم‌تر از همه این که افراد موفق دارای مهارتی هستند که به راحتی می‌توانند افکار و رفتار خود را به سمت و سویی هدایت کنند که احساسات مثبت را در آن‌ها به وجود آورد. افراد موفق سعی می‌کنند خودشان را در موقعیت‌هایی مثبت قرار دهند. افراد موفق از همان روشی برای ایجاد شادمانی استفاده می‌کنند که ورزشکاران حرفه‌ای با انجام یک سری کارهای خاص برای تجربه‌ی این احساس استفاده می‌کنند.

به منظور فهمیدن این موضوع که این افراد چگونه این کار را انجام می‌دهند، سؤالاتی را به صورت تصادفی از چند فرد موفق که در آزمون HPI یا عملکرد بالا نمرات بالایی را کسب کرده بودند پرسیدیم تا با پاسخ دادن به آن‌ها مشخص شود چطور قادر هستند در خود احساسات مثبت ایجاد کنند و این که چه چیز باعث شادمانی آن‌ها در زندگی می‌شود (و چه چیز نمی‌شود؟) و در نهایت

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

این که افراد سعی می‌کنند به منظور باقی ماندن در شادمانی، چه عادت‌های مثبتی را در خود ایجاد کنند؟ و آن‌چه از پاسخ افراد موفق به این سؤالات به دست آمد، همان عادت‌هایی است که اکثر افراد موفق به صورت مشترک سعی می‌کنند در زندگی روزمره از آن‌ها استفاده کنند. آن‌ها سعی می‌کنند ...

۱. **... سعی می‌کنند احساساتی را که دوست دارند پیش از به وقوع پیوستن وقایع مهم زندگی تجربه کنند، در خود ایجاد کنند (و یا به طور کلی وقایع روزانه). آن‌ها در ارتباط با احساسات خود فکر می‌کنند، از خودشان سؤالاتی می‌پرسند و سعی می‌کنند از طریق تصویرسازی ذهنی، احساسی را که می‌خواهند تجربه کنند خلق کنند. (این عادت دقیقاً شبیه عادت "تمرکز بر روی احساسات" است که در فصل قبل مطرح شد.)**
۲. **... سعی می‌کنند نتیجه‌ای را که دوست دارند از تلاش‌های‌شان بدست آورند، پیش‌بینی کنند. افراد موفق خوش‌بین بوده و ایمان دارند که تلاش‌های‌شان بی‌پاسخ نخواهد ماند.**
۳. **... سعی می‌کنند موقعیت‌های استرس‌زایی را که امکان دارد با آن‌ها مواجه شوند، تصور کرده و بهترین واکنشی را که در مواجه با آن‌ها نشان خواهند داد، تصویرسازی کنند. با وجود این که سعی می‌کنند نتایج مطلوب‌شان را از قبل پیش‌بینی کنند، سعی می‌کنند در روبه‌رو شدن با وقایع غیرمنتظره واقع‌بینانه رفتار کرده و خودشان را آماده‌ی روبه‌رو شدن با مشکلات کنند.**
۴. **... سعی می‌کنند در مواجه با چالش‌های زندگی روزانه‌ی خود قدردانی کرده و با بهت و حیرت بارها روبه‌رو شوند.**
۵. **... سعی می‌کنند در تعاملات اجتماعی خود و برخورد با دیگران احساسات منفی را تجربه کنند و دیگران را نیز از تجربه‌ی این نوع احساسات بهره‌مند سازند. این چیزی بود که یکی از پاسخ دهندگان به سؤالات، از آن به عنوان عادت "ارسال آگاهانه‌ی نیکی" یاد کرد.**

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

۶. ... سعی می‌کنند چیزهایی را که بابت آنها از خداوند سپاس‌گزارند، دائماً در زندگی‌شان انعکاس دهند. چنان‌چه این عادت‌ها را در خود به صورت آگاهانه و مداوم تقویت کنید، احساس شادمانی را در زندگی‌تان تجربه خواهید کرد. به این دلیل که خودم این را تجربه کرده‌ام، به شما نیز توصیه می‌کنم.

موردی که جان من را نجات داد.

سال ۲۰۱۱ هنگامی که برای تعطیلات با دوستانم به سمت کویر رفته بودیم، با سرعت ۴۰ مایل بر ساعت در حالی که در کنار ساحل عبور می‌کردیم، با یک کامیون تصادف کردیم. بر اثر این تصادف، مچ دستم شکست، لگن‌ام از جا در رفت، چند تا از دنده‌هایم شکست و دچار یک آسیب مغزی وحشتناک به نام سندروم فراموشی وقایع پس از آسیب مغزی شدند. به این دلیل که در مقدمه‌ی کتاب تحت عنوان "شارژ" به طور مفصل راجع به این حادثه صحبت کردند، بیش از این راجع به جزئیاتش چیزی نمی‌گویم. تنها باید بگویم که این حادثه همانند یک مصیبت در فصلی از زندگی من بود. این آسیب مغزی بر روی تمرکز، کنترل احساسات، مهارت‌های استدلال انتزاعی، حافظه و تعادل فیزیکی من اثر گذاشت. برای یک مدت طولانی احساس می‌کردم که یک قربانی هستم. به هیچ‌وجه نمی‌توانستم احساسات ناامیدی را از خود کنترل کنم. اگر بخواهم صادقانه با این موضوع برخورد کنم، به هیچ‌وجه فکرش را نمی‌کردم که هیچ‌گاه از این وضعیت خلاص شوم. آن‌چنان بر روی بهبودی فیزیکی خود متمرکز شده بودم که آسیب روانی خود را فراموش کرده بودم. آسیبی که ناشی از آن تصادف و صدمه‌ی مغزی بود. این تصادف باعث شد از همکاری با تیم خود به کلی ناامید شده، روابطم با همسرم آسیب دیده و از آینده ناامید شده، به طوری که احساس می‌کردم کاملاً از دیگران جدا افتاده‌ام.

پس از آن روز، بعد از خواندن نتایج تحقیقات تیمی در ارتباط با افراد موفق متوجه شدم که مدتی است در ارتباط با تمرین عادت‌های صبحگاهی خود کوتاهی کرده‌ام. هم‌چنین متوجه شدم اگر

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

یادآوری‌های ذهنی خود را به منظور ایجاد احساسات و تجارب مثبت در زندگی به کار نبرم، این آسیب مغزی مرا مغلوب کرده و باعث نابودی من خواهد شد. بنابراین با توجه به نتایج تحقیقاتی که بر روی شش عادت افراد موفق که موجب ایجاد شادمانی در زندگی‌شان می‌شد، سعی کردند با استفاده از یک سری یادآوری‌ها و تکرار تمرین‌های صبحگاهی جدید وضعیت خود را بهبود بخشم.

من هر روز صبح هنگام دوش گرفتن با پرسیدن سه سؤال از خودم سعی می‌کنم خودم را از لحاظ ذهنی برای تجربه‌ی یک روز مثبت و موفق آماده کنم:

- امروز چه چیز باعث ایجاد هیجان در من خواهد شد؟
- امروز چه چیزی و یا چه کسی ممکن است کاری کند که من را دچار استرس و اشتباه کند و در این صورت چگونه می‌توانم با بهترین خودم به صورت مؤثری با آن کنار بیایم؟
- چه کسی را می‌توانم از طریق گفتن جمله‌ی سپاس‌گزارم، دادن یک هدیه، یا قدردانی شگفت‌زده کنم؟

دانشمندان علوم عصب‌شناسی نیز به همین نتیجه دست یافته‌اند که پیش‌بینی کردن وقایع چنان قدرتمند است که می‌تواند هورمون‌های دوپامین را که برای ایجاد شادمانی لازم است، آزاد کند. یعنی همان کاری که وقایع خوشایند انجام می‌دهند. صد البته گاهی اوقات پیش می‌آید که در حال دوش گرفتن هستم و قادر نیستم به چیز هیجان‌انگیزی فکر کنم. در چنین مواردی از خودم می‌پرسم: "بسیار خوب امروز چه برنامه‌ای می‌توانی بچینی و چه کاری انجام دهی که تو را سر ذوق آورد؟"

با انتخاب سؤال دوم از روش افراد موفق برای تصویرسازی موقعیت‌های استرس‌زا استفاده کرده و سعی می‌کنم با همان روشی که آن‌ها برای مواجهه با این موقعیت‌ها استفاده می‌کنند، بهترین عملکرد را داشته باشم. در این تمرین سعی می‌کنم سؤال موردنظر را با صدای بلند و از جایگاه

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

شخص ثالث از خودم بپرسم. سپس با صدای بلند به خودم پاسخ می‌دهم. به عبارت دیگر، هنگام دوش گرفتن با صدای بلند از خودم می‌پرسم: "برندن چه چیز بیش از همه باعث نگران شدن تو در این روز زیبا می‌شود و اگر چنین اتفاقی برایت بیفتد، چگونه می‌توانی به بهترین نحو از عهده‌ی آن بر بیایی؟". سپس در ذهنم تصور می‌کنم که به راحتی از عهده‌ی این کار بر آمده‌ام و سعی می‌کنم احساسی را که در آن لحظه تجربه می‌کنم برای خودم شرح دهم: "این برندن است که در آن جلسه حضور دارد، کمی عصبی به نظر می‌رسد، قلبش به شدت می‌تپد، زیرا فراموش کرده نفس عمیق بکشد و تنها به خودش تکیه کرده است. باید کمی آرام شود و حضور در لحظه را تجربه کند و بر روی پرسیدن سؤال از دیگران و خدمت به آن‌ها تمرکز کند."

ممکن است عجیب به نظر برسد: هر روز صبح در حالی که در حمام هستم به موقعیت‌های استرس‌زا فکر می‌کنم و با خودم حرف می‌زنم. اما باید بدانید فکر کردن به پشت سر گذاشتن مشکلات و صحبت کردن با خودتان از منظر یک شخص دیگر بسیار قدرتمندتر از صحبت کردن با خودتان از منظر اول شخص است. این کار باعث می‌شود یک دورنما از کاری که می‌خواهید انجام دهید داشته باشید. من این تمرین را خود مربیگری می‌نامم، زیرا با انجام این تمرین باعث می‌شوید کمی از خودتان فاصله گرفته و طوری خودتان را کنترل و هدایت کنید، مثل این که در حال راهنمایی کردن یکی از دوستان‌تان برای کنار آمدن با یک شرایط دشوار است. این کاری است که اغلب افراد موفق انجام می‌دهند.

سپس سؤال سوم را از خودم می‌پرسم تا مطمئن شوم که می‌توانم هر روز را آن‌طور پیش ببرم که می‌خواهم. مطمئن هستم اگر بتوانم به این فکر کنم که چطور می‌توانم اطرافیانم را از طریق قدردانی و تشکر شگفت‌زده کنم، مطمئناً میزان قابل‌توجهی خیر و نیکی را به سمت خودم جذب خواهم کرد. مطمئناً قدردانی و سپاس میزان بیش‌تری از قدردانی را به زندگی من جذب کرده و چنان‌چه این قدردانی را به دیگران ابراز کنم، میزان بیش‌تری خیر و نیکی را به زندگی خود وارد خواهم کرد. با پرسیدن این سؤال از خودم در طول روز به دنبال مواردی برای قدردانی خواهم

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

بود و موارد بیش‌تری را از مسائلی که موجب بهت و حیرت من خواهد شد، به زندگی‌ام دعوت خواهم کرد.

چنان‌چه هر روز صبح با آگاهی کامل نسبت به این سه سؤال روز خود را آغاز کنم، مطمئناً با شور و شوق خاصی آماده‌ی روبه‌رو شدن با چالش‌های پیش رویم خواهم بود و می‌دانم که به راحتی از پس تمام آن‌ها بر خواهم آمد. ضمن این‌که با قدردانی کردن از اطرافیانم شور و هیجان را وارد زندگی‌ام خواهم کرد.

این تمرین صبحگاهی موجب می‌شود بتوانم در پیش‌بینی نتایج کارهایم، امیدواری به آینده، حس کنجکاوی و خوش‌بینی به آینده مهارت پیدا کنم – نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که تمام احساسات مثبت منحصر به ایجاد خوشی، سعادت و سلامت در زندگی شده و با پایین آوردن کورتیزول، استرس و اضطراب به میزان قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته و در نتیجه طول عمر انسان افزایش می‌یابد.

یادآوری‌های جدید ذهنی

هر یک از افراد موفقی که من با آن‌ها مصاحبه کرده‌ام، به طور مفصل راجع به این که چگونه قادر هستند افکارشان را کنترل کرده و آن‌ها را به سمت و سویی هدایت کنند که منجر به ایجاد یک حالت ذهنی مثبت گردد، صحبت کرده‌اند. آن‌ها منتظر نمی‌نشینند تا شادی وارد زندگی‌شان شود، بلکه آن‌ها خود شادمانی را به زندگی‌شان دعوت می‌کنند.

پس از این که از آسیب مغزی ناشی از تصادفی که داشتم جان سالم به در بردم، تصمیم گرفتم با استفاده از یک سری یادآوری‌های ذهنی تعاملات اجتماعی‌ام را به سمت و سویی هدایت کنم که احساسات و تجارب خوشایند و مثبتی را برایم به همراه داشته باشد.

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

۱. **اولین یادآوری ذهنی من "یادآور آگاه‌سازی" نام دارد. تصمیم گرفتم عبارت از زندگی لذت ببر را برای عنوان زنگ هشدار موبایلم انتخاب کنم. پس از آن زنگ هشدار موبایلم را طوری تنظیم کردم که در سه زمان مشخص در طول شبانه‌روز به صدا در بیاید و عبارت از زندگی لذت ببر بر روی نمایشگر موبایلم ظاهر شود! بنابراین هر کجا که بودم در جلسه‌ی کاری، در حال تماس، نوشتن ایمیل و سایر موقعیت‌های دیگر، ناگهان زنگ هشدار موبایلم به صدا در می‌آمد و می‌لرزید و عبارت مورد نظر بر روی نمایشگر ظاهر می‌شد. (این روش همانند روشی که در فصل مربوط به موضوع وضوح عبارت‌های دیگری را به منظور یادآوری نسبت به این که دوست دارم چه کسی باشم و با چه کسانی ارتباط داشته باشم برای زنگ هشدار موبایلم استفاده می‌کردم). هنگامی که زنگ هشدار به صدا در می‌آید، بلافاصله تمام حواس‌تان متوجه نمایشگر گوشی تلفن‌شان می‌شود. آیا این‌طور نیست؟ گاهی در اواسط روز و یا هنگامی که در حال اجرای تمریناتم برای بهبودی ناشی از آسیبی که در تصادف دیده بودم، ناگهان موبایلم زنگ می‌زند و به من یادآوری می‌کند که در آن لحظه به خصوص باید از زندگی لذت ببرم. اکنون سال‌های زیادی است که این علامت هشدار ضمیر ناخودآگاه من را طوری شرطی کرده است که همیشه سعی می‌کنم احساسات خوشایند و مثبت را وارد زندگی روزمره‌ام کنم.**

۲. **یادآوری شماره ی دو "یادآوری چهار چوب" نام دارد. به این ترتیب که هر زمان در طول روز از یک چهار چوب در وارد جایی می‌شوم، به خودم می‌گویم: "من در این فضا به دنبال خیر و برکت خواهم بود. مردی که وارد این اتاق یا فضا می‌شود، مردی است شادمان که در پی خدمت به دیگران است." این تمرین به من کمک می‌کند که در لحظه حضور داشته باشم، انتظار خیر و نیکی از دیگران داشته باشم و ذهنم را آماده‌ی خدمت به دیگران کنم و حالا نوبت شماست. شما هنگامی که از یک چهار چوب در وارد یک فضای دیگر می‌شوید، چه جمله‌ای یا عبارت مثبتی را به خود می‌گویید؟**

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

۳. سومین یادآور، "یادآور انتظار" نام دارد. هر زمان که در صف خرید چیزی می‌ایستم از خودم می‌پرسم: "در حال حاضر چقدر در زمان حال سپری کرده و ارتعاش ساطع شده از جانب من چگونه است؟" و سعی می‌کنم این موضوع را با انتخاب یک عدد بین یک تا ده برای خودم مشخص کنم، با پرسیدن این سؤال از خودم و مشخص کردن میزان حضورم در لحظه سعی می‌کنم وضعیت احساسی خود را تعیین کرده و به آن امتیاز دهم و مشخص کنم که آیا این میزان از حضور برای تجربه‌ی احساسی که دوست دارم و زندگی مطلوبم کافی است یا نه. اغلب هنگامی که احساس می‌کنم امتیازم زیر عدد ۵ است، حواسم جمع می‌شود و به خودم می‌گویم: "آهای مرد، تو خیلی خوش شانسی که هنوز زنده هستی. سعی کن پُرانرژی باشی و از زندگی لذت ببری!" گاهی احساس گناهی که هنگام حس کردن این که در لحظه حضور نداری، می تواند انگیزه‌ی خوبی برای این باشد که دوباره به حالت پُرانرژی بودن بازگردی.

۴. هشدار شماره ی چهار، "هشدار لمس" نام دارد. هنگامی که به شخص دیگری معرفی می‌شوم، معمولاً آن‌ها من را در آغوش می‌گیرند. البته این به خاطر این نیست که من ذاتاً بغل کردن را دوست دارم. به هیچ‌وجه این طور نیست. تنها به این خاطر است که من تحقیقات زیادی را در این زمینه مطالعه کرده‌ام که می گوید بغل کردن اساساً سبب ایجاد شادمانی و سلامتی می‌شود.

۵. پنجمین هشداری که من اختراع کرده‌ام "هشدار هدیه یا موهبت" است. هنگامی که اتفاق خوشایندی در اطراف من رخ می‌دهد به خودم می‌گویم: "چه موهبتی!" دلیل این که من این کار را می‌کنم این است که بسیاری از افراد موفق در مورد این که چگونه هر روز احساس احترام و تقدس را تجربه می‌کنند با من صحبت کرده‌اند. این مسئله گاهی جنبه‌ی معنوی دارد – گاهی افراد موفق به این دلیل احساس سعادت می‌کنند که آن را موهبتی از جانب خداوند می‌دانند و گاهی این مسئله رنگ و بوی بهت و حیرت نسبت به زیبایی

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

دنیا به خود می‌گیرد. گاهی اوقات افراد موفق احساس می‌کنند که بیش از اندازه به آن‌ها موهبت و موقعیت عطا شده است. بنابراین خود را موظف می‌دانند که در برابر دریافت این همه موهبت وظیفه‌ای بر دوش‌شان است که آن را با دیگران قسمت می‌کنند. به هر حال هر چه که هست موهبت‌ها و نفس زندگی را هدیه‌ای از جانب پروردگار می‌دانند. (برخی دانشمندان توانایی انسان در به کار بردن حس تقدس در فعالیت‌های روزانه‌اش و در تعامل با سایرین را نوع دیگر از هوشیاری انسان می‌دانند – و در نوع ویژه‌ی آن هوشیاری معنوی) . بنابراین چنان‌چه معامله‌ای سر بگیرد یا خبر خوبی راجع به شخصی که دوستش دارند بشنود و یا اتفاق غیرمنتظره و خوشایندی رخ دهد، شما این عبارت را حتماً از من خواهید شنید: "چه موهبتی!"

۶. هشدار شماره‌ی شش، "هشدار استرس" نام دارد. به دنبال آسیب مغزی که پس از تصادف برایم پیش آمد، همیشه احساس می‌کردم باید در انجام کارهایم عجله کنم و اغلب احساس ترس و وحشت می‌کردم. تا این که یک روز تصمیم گرفتم عجله و استرس را از زندگی‌ام حذف کنم. فشار عصبی یک امر خودساخته است. بنایراین تصمیم گرفتم دست از ایجاد استرس بردارم. من همیشه بر این عقیده بودم که انسان می‌تواند آرامش و شادمانی درونی را حتی در شرایط دشوار و پیچیده در خود ایجاد کند. بنابراین تصمیم گرفتم این کار را انجام دهم. بنابراین هر زمان احساس می‌کردم امور طوری پیش می‌رود که خارج از کنترل من هستند، از جا برمی‌خیزم، ده نفس عمیق می‌کشم و از خود می‌پرسم: "اکنون بر روی چه موضوع خوشایند و مثبتی می‌توانم تمرکز کنم و کار درست بعدی را که باید انجام دهم، چه می‌تواند باشد؟". با انجام این تمرین برای یک مدت طولانی راه خروج از موقعیت تنش‌زا و دستپاچگی ناشی از تصادفی که داشتم برایم هموار شد.

دست آخر به منظور تکمیل فرآیند هشدارها، هر روز بعد از ظهر سعی می‌کنم با یادداشت سه موردی که در طول روز باعث شده احساس خوبی داشته باشم، کار را به انجام برسانم. سپس

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

برای چند دقیقه چشمانم را بسته و عملاً آن موقعیت‌ها را در ذهنم بازسازی می‌کنم. سعی می‌کنم خودم را دوباره در موقعیتی که قبلاً احساس می‌کردم قرار دهم. چیزهایی را که دیدم سعی می‌کنم دوباره ببینم، آن‌چه را شنیدم دوباره می‌شنوم و آن‌چه را که قبلاً احساس کردم سعی می‌کنم دوباره حس کنم و بابت تجربه‌ی آن لحظه‌ی به خصوص سعی می‌کنم با دقت و توجه بیش‌تری سپاس‌گزار و قدردان باشم. با رضایت بیش‌تری لبخند می‌زنم. قلبم تندتر می‌تپد و بیش‌تر از قبل متأثر می‌شوم. سعی می‌کنم احساس بیش‌تری به خرج داده و با حیرت، قناعت، حس قدردانی بیش‌تری نسبت به زندگی با آن موقعیت پیش آمده مواجه شوم.

اغلب این تمرین را بعدازظهرهای روز یکشنبه انجام می‌دهم. سعی می‌کنم نسبت به وقایع هفته‌ی گذشته ادای احترام کرده و با احساس بیش‌تری آن وقایع را در ذهنم بازسازی کنم. چنان‌چه مقدور باشد چشمانم را برای پنج دقیقه می‌بندم و تمام مدت سعی می‌کنم با آرامش به لیستی که از مواردی که بابت آن‌ها قدردان هستم بیندیشم. با این کار مطمئن می‌شوم که تمام موارد اتفاق افتاده در هفته‌ی گذشته از یاد نبرده‌ام.

مطمئناً احساس قدردانی و شکرگزاری ما در تمام احساسات خوشایند و مثبت است. این احساس هم‌چنین مجموعه‌ای از تحرکات روانی است – زیرا امتحان خود را به خوبی پس داده است. به احتمال زیاد هیچ روشی بهتر از تمرین قدردانی برای افزایش سعادت و شادمانی جاری در زندگی وجود ندارد.

قدردانی و شکرگزاری دروازه‌ای طلایی است که با عبور از آن می‌توان معنای واقعی زندگی را فهمید.

در مجموع تمام این موارد دست به دست هم داد و به من کمک کرد تا شادی و لذت را سرلوحه‌ی زندگی و ذهنیت خود قرار داده و از آسیب مغزی ناشی از تصادف جان سالم به در برم.

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

من افرادی موفق بسیاری را ملاقات کردم که با استفاده از تمرینات و هشدارهای ذهنی مشابه دوباره سلامتی خود را بازیافته‌اند. هنگامی که راجع به این موضوع با آرجون، یعنی همان هیولای فن‌آوری که در ابتدای فصل با شما راجع به او صحبت کردم در میان گذاشتم، هر دو به این نتیجه رسیدیم که آرجون تاکنون هیچ‌گاه در زندگی‌اش به طور خودآگاه از چنین هشدارهای ذهنی استفاده نکرده است. او به قول خودش " همیشه رام و مطیع واکنش‌های ضعیف خودش به زندگی بوده و حضور کمرنگی در لحظه داشته است." او هم‌چنین به این نتیجه رسید که تنها نشان دادن واکنش‌های مثبت در زندگی کافی نبوده و زندگی را برایش محدود می‌کند.

چنان‌چه نتوانید به صورت خودآگاهانه قصد کاری را کنید و هشدارهای ذهنی برای خود مشخص کنید که به واسطه‌ی آن شادمانی را وارد زندگی‌تان کنید، در نتیجه قادر نخواهید بود زندگی را به طور کامل تجربه کنید. با تعیین تنها سه یا چهار هشدار ذهنی در زندگی، آرجون توانست کاملاً تغییر کند. او دو هشدار ذهنی را برای خودش انتخاب کرد. اولین هشدار ذهنی‌اش این بود: هنگامی که احساس می‌کرد تحت یک فشار عصبی قرار گرفته و احساس تنهایی می‌کرد می‌ایستاد، ده نفس عمیق می‌کشید و سپس از خودش می‌پرسید: "چگونه می‌توانم به نحو احسنت و به بهترین شکل ممکن با این موقعیت به وجود آمده کنار بیایم؟" هشدار ذهنی دیگری که مورد علاقه‌اش بود، مربوط به زمانی بود که همسرش نام او را صدا می‌زد. او بلافاصله به خودش می‌گفت: "آرجون تو تنها مردی هستی که برای این زن خلق شده‌ای، پس سعی کن کاری کنی که او از زندگی‌اش لذت ببرد."

افراد موفق سعادت را از طریق افکار، مواردی که بر روی آن‌ها تمرکز می‌کنند و نحوه‌ی برخوردشان با مسائلی که روزشان را می‌سازد، به زندگی‌شان فرا می‌خوانند. این یک انتخاب است. آن‌ها خواسته‌ها، تمایلات و رفتارشان را به سمت و سویی سوق می‌دهند که از زندگی لذت برده و سعادت را برای‌شان به ارمغان آورد.

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

با وجود این‌که این کار روح تازه‌ای به زندگی‌شان می‌بخشد، باعث می‌شود اطرافیان‌شان نیز از آن بهره‌مند شوند. بنابراین زمان آن رسیده که از خواب غفلت بیدار شده و زندگی را با یک روحیه‌ی تازه تجربه کنید.

تمرینات کاربردی

1. **سه سؤالی که باید هر روز صبح از خودم بپرسم تا حس خوبی تا پایان روز در من ایجاد کند، شامل .... است.**
2. **سه هشداری ذهنی جدیدی که مورد علاقه‌ی من است، شامل (می‌توانید از هشدارهای ذهنی من کمک بگیرد.) .... است.**
3. **تمرین جدیدی که با انجام دادن آن می‌توانم لحظات خوشایندی را که در طول روز تجربه کردم، بازسازی کنم، شامل .... است.**

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

تمرین شماره ی سه

بالا بردن سطح سلامت و تندرستی

شما ممکن است احساس کنید به حد کافی نیرومند نیستید، اما چنان‌چه یک فرد بالغ با توانایی‌های متوسط هستید، باید بدانید با همین وضع نیز دارای میزان انرژی در حدود هفت ضربدر ده به توان هجده ژول انرژی پتانسیل هستید. که این نیرو معادل نیرویی است که از منفجر شدن سی بمب هیدروژنی بزرگ است، اما در صورتی که بدانید چگونه این نیرو را آزاد کرده و از آن استفاده کنید.

بیل بریسون

پیش از آن‌که شروع به نوشتن این فصل کنم، از پشت کامپیوتر شخصی‌ام بلند شدم. به سمت آشپزخانه رفتم، یک لیوان آب نوشیدم، به طبقه پایین رفتم، سوار دوچرخه ثابتم شدم و برای مدت سه دقیقه با نهایت سرعت رکاب زدم. سپس به مدت دو دقیقه حرکات کششی انجام دادم و آماده‌ی تمرینات یوگا شدم. سپس در دفتر کارم بازگشتم، پشت میزم نشستم، چشمانم را بستم و تمرین رهایی از تنش(مراقبه ای که توضیح داده شد) را انجام دادم. اگر تاکنون فرصت این را پیدا کرده باشید که به پشت صحنه‌ی سخنرانی‌های من آمده باشید، حتماً من را در حال انجام تمرینات مشابه دیده‌اید: تمرینی که از طریق آن سعی می‌کنم انرژی فیزیکی خود را بالا برده و ذهنم را آماده‌ی خدمت به دیگران می‌کنم. من این نوع نظم و ترتیب را از افراد موفقی آموختم که همیشه سعی دارند از طریق اجرای حرکات فیزیکی و تمرین تنفس صحیح سطح انرژِی خود را بالا ببرند. من متوجه شده‌ام که این‌گونه افراد نسبت به سایرین از سلامت بیش‌تری برخوردار بوده و فعالیت فیزیکی‌شان بیش از بقیه‌ی مردم است، بنابراین من هم تصمیم گرفتم به روش آن‌ها عمل کنم.

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

این تمام ماجرا نیست. هنگامی که بیست سالگی را پشت سر گذاشتم، از سلامت جسمانی خوبی برخوردار نبودم. به عنوان یک مشاور، چیزی حدود دوازده تا شانزده ساعت در شبانه روز کار می‌کردم. کار من به نحوی بود که اغلب اوقات پشت کامپیوتر شخصی‌ام می‌نشستم و دوره‌های آموزشی و سخنرانی‌هایم را برگزار می‌کردم. نشستن‌های طولانی مدت باعث شد درد ناشی از جراحت‌های قدیمی دوباره به من هشدار دهد و من را به خودم بیاورد. این دردها مانع از این می‌شد که آن‌طور که دوست داشتم کار کنم. در کل زندگی برایم رنج‌آور شده بود، اما خارج شدن از این چرخه بسیار سخت به نظر می‌رسید، زیرا به طرز احمقانه‌ای به این می‌اندیشیدم که راه رسیدن به سلامتی بسیار سخت و دشوار است.

دلیل عدم سلامتی انسان‌ها این است که آن‌ها نمی‌دانند چطور باید سلامتی خود را به دست بیاورند. همه‌ی ما به خوبی می‌دانیم چه کارهایی باید برای بالا بردن سطح انرژی فیزیکی خود انجام دهیم و این ثابت شده است.

سه کاری که باید برای حفظ سلامتی خود انجام دهید، شامل: ورزش کردن – داشتن فعالیت‌های فیزیکی بیش‌تر – تغذیه‌ی مناسب – خوردن غذاهای سالم‌تر – خوابیدن هفت تا هشت ساعت در شبانه روز و این موضوع هیچ جای بحث ندارد، آیا این‌طور نیست؟

متأسفانه بسیاری از افراد در این مورد بهانه آورده و بحث می‌کنند. آن‌ها عقاید بی‌پایه‌ای در این مورد داشته و حرف‌های نادرستی برای توجیه عملکرد ضعیف خود در این زمینه می‌زنند. اغلب اوقات از این که به اندازه‌ی کافی انرژی ندارند، شکایت کرده و هنگام انجام وظایف شخصی‌شان، کار کردن و انجام مسئولیت‌های کاری‌شان می‌گویند: "چرا این‌قدر انرژی من پایین است؟"

من هم نیز جزء همین افراد بودم و عبارت‌های غیرمنطقی زیر را بدون منظور با خودم تکرار می‌کردم:

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

"همکارانم خیلی سخت کار می‌کنند، بنابراین من هم باید با حذف بعضی چیزها در بعضی جاها خودم را به پای آن‌ها برسانم."

اما من چه چیزی را از زندگی‌ام حذف کردم و از آن چشم‌پوشی کردم؟ آن مورد حفظ سلامتی‌ام بود. در آن زمان با پنج نفر دیگر کار می‌کردم که تا پای جان کار می‌کردند و اصلاً به فکر حفظ سلامتی و خانواده‌ی خود نبودند. از آن‌جایی که خیلی خوش‌شانس بودم، در برهه‌ای از زندگی خود با یک شرکت بین‌المللی همکاری می‌کردم و آن‌جا بود که متوجه شدم بسیاری از کسانی که جایگاه شغلی مشابه‌ای با من داشتند، در سلامتی کامل زندگی می‌کنند. آن‌ها کاملاً فهمیده بودند چطور می‌توان در حالی که در سلامتی کامل فیزیکی قرار دارند، وظایف شغلی‌شان را نیز به نحو احسنت انجام دهند. در واقع من متوجه شدم بسیاری از افرادی که در جایگاه شغلی من و یا جایگاه‌های بالاتر با وظایف سنگین‌تر قرار دارند، قادر هستند بهتر از من مراقب سلامتی خود بوده، بیش‌تر از زندگی‌شان لذت برده و در عین حال بازده کاری بیش‌تری نیز داشته باشند.

"بسیار خوب، من که پنج ساعت در شبانه روز می‌خوابم و استراحت می‌کنم، بنابراین احتیاجی به این مورد برای حفظ سلامتی‌ام ندارم."

من این طرز فکر را بدون توجه به منطقی که اکنون برای‌تان شرح می‌دهم، داشتم: فکر می‌کنید با دو ساعت بیش‌تر خوابیدن، میزان موفقیت من چقدر بیش‌تر خواهد بود؟ من فکر می‌کردم کمبود خواب هیچ ربطی به میزان موفقیت من ندارد و این موردی نیست که بر روی میزان موفقیت من تأثیرگذار باشد. اما من جوان و خام بودم، بنابراین شروع کردم به جستجوی روش‌هایی که از طریق آن‌ها بتوانم ساعات استراحت خودم را به حداقل برسانم. پنجاه سال تحقیق در زمینه‌ی ساعات خواب می‌گوید: مدت زمان کافی برای استراحت و خوابیدن هفت تا هشت ساعت در شبانه‌روز برای افراد بالغ لازم است. این مقاله‌ی تحقیقاتی هم‌چنین اذعان دارد که کمبود خواب

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

می‌تواند منجر به ایجاد اختلاف روانی، چاقی، بیماری‌های قلبی، سکته و سایر بیماری‌های دیگر شود.

"در حال حاضر سرم شلوغ است و خیلی مشغله دارم. سه ماه دیگر بر روی سلامتی و شادابی خود کار خواهم کرد."

افرادی که چنین طرز فکری دارند، وارد چرخه‌ی دائمی فرسایش و خستگی مفرط می‌شوند – آن‌ها به خودشان می‌گویند: سه ماه دیگر اقدامات لازم را انجام می‌دهم، اما این زمان هرگز فرا نمی‌رسد. سال‌ها می‌گذرد تا آن‌ها بتوانند فرصتی برای استراحت کردن و لذت بردن از زندگی پیدا نمی‌کنند و احساس کنند که انسان هستند. من نیز همانند این افراد بودم. اما یاد گرفتم آن‌چه ما در طول روزهای زندگی‌مان انجام می‌دهیم، حتی در طول روزهایی که به سرعت سپری می‌شوند، منجر به ایجاد عادت‌هایی در ما می‌شود که ترک آن‌ها بسیار سخت است.

"من همین‌طور به دنیا آمده‌ام."

من سابقاً بحث‌های زیادی در زمینه‌ی ژنتیک و بیولوژی مطرح می‌کردم تا ضعف‌های بدنی خود را توجیه کنم، زیرا از یک آسیب نخاعی مادرزادی رنج برده، ضمن این‌که یک تصادف شدید را نیز از سر گذرانده بودم. اما این استدلال و منطق من عمر چندانی نداشت. شکی نیست که مشکلات مادرزادی و سابقه‌ی بیماری در خانواده و عوامل ژنتیکی در مبتلا شدن بر بعضی بیماری‌ها مؤثر است – مانند سابقه‌ی سرطان در خانواده به بیماری‌های قلبی و عروقی، دیابت، اختلالات مربوط به سیستم ایمنی و بیماری‌های اعصاب و روان. اما با انداختن یک نگاه گذرا به شبکه‌ی اجتماعی اینستاگرام و دیدن عکس‌های افرادی که از قبل و بعد خود تهیه کرده‌اند، متوجه خواهید شد که می‌توان میزان سلامتی خود را به نحو چشمگیری ارتقاء داد. ما قادر هستیم به طرز چشمگیری بر روی حفظ سلامتی عمومی خود در طولانی مدت کنترل داشته باشیم. من معتقدم که عادت‌هایی که ما در خود ایجاد می‌کنیم و محیطی که در آن قرار می‌گیریم، می‌توانند

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

استعدادهای ژنتیکی ما را فعال کرده و یا غیرفعال کنند. این مسئله را می‌توان در تحقیقاتی که در اغلب زمینه‌ها صورت گرفته مشاهده کرد که عدم فعالیت و تحرک فیزیکی، بارها و بارها منجر به خارج شدن افراد از وضعیت سلامت جسمانی و روانی شده است.

"من وقت کافی برای انجام فلان کار را ندارم."

در این نوع بهانه‌تراشی منظور از فلان کار می‌توان ورزش کردن، خرید خوراکی‌های سالم/سالم خوردن، یا انجام مراقبه باشد. اما من به تجربه یاد گرفتم که هیچ‌کدام از این موارد، وقت چندانی از شما نمی‌گیرد. در حقیقت تمام این موارد به واسطه‌ی انرژی بخشیدن به شما و بالا بردن میزان خلاقیت‌تان، باعث می‌شوند زمان‌های تلف شده باز به شما بازگردانده شود. چنان‌چه دقت شما بالاتر رود، حواس‌تان جمع‌تر باشد و توانایی‌تان در کسب نتایج دلخواه بالا برود، به این دلیل است که شما مدتی را صرف ورزش کردن و بهبود تغذیه‌ی خود کرده‌اید. بنابراین ورزش کردن و تغذیه‌ی مناسب، مانعی برای شما به حساب نمی‌آیند.

من به این علت این مطلب را با شما در میان گذاشته‌ام که می‌دانم تنها کسی نیستم که از این فکرها می‌کنم. آیا تاکنون این نوع افکار را در ذهن خود مرور کرده‌اید؟ چه افکار دیگری از این دست در سر داشته‌اید که وضعیت ناخوشایند سلامتی‌تان را با آن توجیه کرده‌اید؟ می‌دانم که سؤالات زیادی از این دست در ذهن‌تان مطرح شده، اما باید بدانید که ارزش بررسی را دارد. بیایید حقیقتاً برای یک بار هم که شده، وضعیت سلامت خود را بررسی کنی . به وضعیت سلامت جسمانی خود از ۱ تا ۱۰ چه امتیازی می‌دهید؟ با این پیش فرض که عدد ۱ نشان دهنده این است که اصلاً شما در قید حیات نیستید و عدد ۱۰ به این معنی است شما اغلب اوقات از لحاظ فیزیکی احساس نشاط و نیرومندی می‌کنید. بنابراین چه امتیازی به خود می‌دهید؟

چنان‌چه فکر می‌کنید امتیاز شما عدد ۷ یا بیش‌تر از آن نیست، به احتمال زیاد این بخش از کتاب از سایر بخش‌های دیگر برای شما اهمیت بیش‌تری خواهد داشت. شما باید از طریق مراقبت از

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

سلامت جسمانی خود کاری کنید که از لحاظ ذهنی و احساسی به سطح بالایی از انرژی رسیده تا عملکردتان بهبود یابد. باید بدانید این تمام چیزی است که به آن احتیاج دارید. هم‌چنین آن‌چه شما در این دنیا تجربه می‌کنید، رابطه‌ی مستقیمی با وضعیت فیزیکی و ذهنی شما از لحاظ میزان انرژی دارد. بنابراین هنگامی که همه چیز خلاف انتظار شما پیش می‌رود، یقین بدانید دلیلش تجربه‌ی مداوم احساسات ناخوشایند است و ما می‌خواهیم شما همیشه بهترین باشید.

سلامت جسمانی خود را بدست آورید

چنان‌چه بخواهید صادقانه با این مسئله برخورد کنید، باید به نتایج تحقیقات اعتماد کنید؛ شما باید ورزش کنید، آن هم به طور مداوم. به خصوص اگر به عملکرد ذهنی خود اهمیت می‌دهید. ورزش کردن تولید فاکتور نروتراپیک مغز را افزایش می‌دهد (بی . دی ان . اف). این فاکتور موجب تولید نورون‌های جدیدی می‌شود که در هیپوکامینی و سایر بخش‌های مغز رشد می‌کند. هم‌چنین باعث افزایش تولید پلاستی سیتی شده و مهارت یادگیری را تصریح بخشیده، حافظه را تقویت کرده و عملکرد کلی مغز را بهبود می‌بخشد. علاوه بر این، مسئله بسیار مهم‌تری که اغلب افراد از آن غافل هستند، این است که؛ ورزش کردن باعث می‌شود که میزان یادگیری افراد به نحو قابل ملاحظه‌ای بهبود یابد. ورزش کردن هم چنین باعث کاهش استرس که آفتی برای یک عملکرد ذهنی خوب است می‌شود. از طریق فشار عصبی عملاً بی . دی . ان . اف و عملکرد شناختی مغز را کاهش می‌دهد. بنابراین ورزش کردن بهترین راه برای خارج شدن از تنش و فشار عصبی است.

ورزش کردن به این دلیل که انرژی شما را بالا می‌برد، این توانایی را به شما می‌دهد که کارهای روزمره‌ی خود را به نحو احسنت و در اسرع وقت به انجام رسانید. ورزش کردن هم‌چنین عملکرد حافظه را تقویت بخشیده، خلق و خوی‌تان را بهبود بخشیده، دقت عمل‌تان را بالا برده و با هوشیارتر کردن شما، عملکردتان را در تمام زمینه‌ها ارتقاء می‌دهند.

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

بنابراین چنان‌چه شغل شما و یا سبک زندگی‌تان ایجاب می‌کند که مطالبی را به سرعت یاد بگیرید، فشار عصبی بالایی را تحمل کنید، هوشیار باشید، دقت عمل‌تان بالا باشد، مطالب را خوب به خاطر آورید و خوش اخلاق باشید. بنابراین باید ورزش کردن را جدی‌تر بگیرید.

چنان‌چه به رسالت خود در این دنیا ایمان دارید، به ناچار باید مراقب خود و سلامتی‌تان باشید. البته این بدان معنی نیست که در ورزش کردن افراط کنید، بلکه شما می‌توانید با ورزش کردن به صورت متعادل به تمام این نتایج خوشایند دست پیدا کنید. در حقیقت شما می‌توانید با کمی ورزش کردن در طول هفته، سلامت خود را به دست آورید. البته بهتر است ورزش کردن را طبق یک برنامه‌ریزی مشخص انجام دهید. نتیجه‌ی تحقیقات نشان می‌دهد که با شش هفته ورزش مداوم، تولید هورمون دوپامین در بدن شما افزایش یافته و میزان پذیرش مغز بالا می‌رود که این امر موجب خوش اخلاق شدن شما و بالا رفتن میزان عملکرد ذهنی شما می‌شود. تمرینات ورزشی هم‌چنین تولید نور، اپی نفرین را که سبب می‌شود در مواجه با چالش‌های ذهنی اشتباه کم‌تری مرتکب شوید، افزایش یابد.

بخاطر داشته باشید هنگامی که صحبت از انرژی می‌شود هر سه جنبه‌ی فیزیکی، احساسی و ذهنی مد نظر است و تمرینات ورزشی موجب ارتقاء انرژی در هر سه زمینه می‌شود.

یکی از نتایج حیرت‌انگیز تحقیقات ما بر روی ۲۰ هزار فرد موفق نشان می‌دهد که ۵۰ درصد افراد موفق حداقل سه روز در هفته را به تمرینات ورزشی می‌پردازند. بنابراین چنان‌چه می‌خواهید در میان رده بندی افراد موفق در صدر قرار بگیرید، وقت آن است که ورزش کردن را جدی بگیرید.

چنان‌چه ازدواج کرده‌اید و صاحب فرزند هستید، باید ورزش کردن را بیش‌تر از دیگران جدی بگیرید. به این دلیل که شما باید الگویی برای سلامتی فرزند خود باشید. هم‌چنین ورزش کردن موجب می‌شود که سطح IQ و نتایج تحصیلی‌شان در طولانی مدت ارتقاء یابد.

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

چنان‌چه خردسال نیستید و جزء افراد بزرگسال هستید، ورزش کردن برای شما از همه چیز مهم‌تر است. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد به همان اندازه که دارو برای درمان افسردگی لازم است، ورزش کردن نیز می‌تواند در درمان بیماری‌های ناشی از افسردگی مؤثر باشد. افرادی که ورزش می‌کنند، کم‌تر دچار افسردگی می‌شوند و این امر به احتمال زیاد به دلیل افزایش ترشح هورمون دوپامین در مغز است. ورزش کردن هم‌چنین ترشح هورمون سروتونین را افزایش داده و خواب شما را تنظیم می‌کند و این در حالی است که خواب کافی، خود موجب ترشح بیش‌تر سروتونین می‌شود. (باید بدانید که اغلب داروهای ضد افسردگی سبب ترشح و جذب بیش‌تر هورمون سروتونین می‌شوند. به همین علت است که بیش‌تر محققان معتقدند بیماران مربوط به افسردگی، فارغ از این که دارو مصرف کنند یا نکنند، می‌بایست تمرینات ورزشی انجام دهند). ورزش کردن هم‌چنین سبب کاهش درد (اثری معادل اثر / THC هشیش) و کاهش هیجان می‌شود. قابل ذکر است که هر دوی این مشکلات برای افراد سالخورده پیش می‌آید.

اغلب ما می‌دانیم این روزها میزان تنش و فشار عصبی در میان افراد افزایش یافته است و مانند این است که استرس در هوایی است که ما تنفس می‌کنیم. بهترین راه برای خلاص شدن از این تعهد، تجربه کردن احساسات خوشایند است. (یعنی وارد کردن خودآگاهانه‌ی شادی و لذت به زندگی) و کاهش تنش از طریق انجام تمرینات ورزشی. من به شما قول می‌دهم چنان‌چه ورزش کردن را به یکی از امور جاری در زندگی خود تبدیل کنید، بسیاری از مشکلات‌تان به صورت معجزه‌آسایی حل می‌شود و همه چیز سر جای خودش قرار خواهد گرفت.

چنان‌چه تمرینات ورزشی را به طور مداوم انجام دهید، رژیم غذایی‌تان نیز بهتر خواهد شد. بیش از ۶۰ درصد جمعیت بزرگسال آمریکا از اضافه وزن و چاقی رنج می‌برند. مسلم است که این امر تنها ناشی از کاهش فعالیت‌های فیزیکی نیست. دلیل اصلی آن سوءتغذیه است یا استفاده‌ی نادرست از موادغذایی است. آن‌ها به راحتی پُرخوری می‌کنند و این امر سلامتی‌شان و عملکردشان را تضعیف خواهد کرد. محققان به این نتیجه رسیده‌اند که پُرخوری مشکلی شبیه به

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

اعتیاد است و به نحوی عملکرد مغز بستگی دارد. محققان هم‌چنین اذعان دارند که پُرخوری نتیجه‌ی گرفتن تصمیمات نادرست است، یعنی شما به عنوان یک فرد پُرخور آگاهانه یک لذت آنی را فدای سلامتی خود در طولانی مدت می‌کنید.

چنان‌چه قرار باشد متخصصان حوزه‌ی سلامت یک توصیه‌ای را به سایر توصیه‌ها ترجیح بدهند، آن توصیه چنین خواهد بود که شما باید زمانی شروع به خوردن غذا کنید که گرسنه هستید و هنگامی که احساس می‌کنید حال‌تان خوب نیست، به هیچ‌وجه به خوردن غذا متوسل نشوید. برخی افراد با خوردن غذا سعی می‌کنند از تجربه‌ی احساسات ناخوشایند اجتناب کنند. چنان‌چه حال‌تان بد است، از جا برخیزید و کمی ورزش کنید. سعی کنید کمی پیاده‌روی کرده و به جای خوردن غذا با یک فعالیت فیزیکی، حال خود را بهتر کنید. صد البته که این کار آسانی نیست و من کاملاً با شما موافقم، اما ارزش امتحان کردن را دارد. زیرا اگر بتوانید پیش از آن که شروع به خوردن غذا کنید، احساس خود را تغییر دهید، مسلماً پس از آن غذای مناسب‌تر و سالم‌تری را برای خوردن انتخاب می‌کنید و این نکته‌ی کلیدی است. این موضوع نشان می‌دهد که میزان سلامتی شما رابطه‌ی مستقیمی با نوع تغذیه‌ی شما داشته، همان‌طور که ورزش کردن بر روی میزان خلاقیت شما نیز مؤثر است. این امر نه تنها بر روی زندگی فرد فرد ما تأثیرگذار است، بلکه دسترسی به یک برنامه‌ی غذایی مناسب، تأثیرات مثبت عظیمی بر روی عملکرد اقتصاد کلان کشورها دارد. در مورد کودکان نیز دست آوردهای شناختی و موفقیت‌های تحصیلی‌شان در مدرسه، رابطه‌ی تنگاتنگی با تغذیه‌ی مناسب آن‌ها دارد.

اکنون به احتمال قوی متوجه شده‌اید که باید تغذیه‌ی سالم‌تری داشته باشید. بنابراین به شما می‌گویم که از همین لحظه شروع کنید. به شما پیشنهاد می‌کنم ابتدا با مراجعه به یک متخصص تغذیه، غذاهایی را که ممکن است به خوردن آن‌ها حساسیت داشته باشید، شناسایی کرده و با گرفتن یک برنامه‌ی غذایی مناسب متناسب با نیاز خود برای داشتن یک عملکرد مناسب، غذاهایی را که موجب پایین آمدن میزان انرژی شما می‌شود، شناسایی کنید.

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

نقطه‌ی شروع

به منظور ارتقاء سلامتی‌تان از هر نقطه‌ای که می‌خواهید آغاز کنید، ابتدا باید یک برنامه‌ریزی ورزشی منظم را در دستور کار خود قرار دهید، حتی اگر وضعیت سلامت عمومی شما در حال حاضر مناسب است. اغلب افرادی که شروع به ورزش کردن می‌کنند، مایل هستند بیش از قبل مراقب رژیم غذایی و استراحت خود باشند.

در نقطه‌ی مقابل افرادی هستند که وضعیت سلامت مناسبی ندارند و ابتدا با ایجاد عادت‌های تغذیه‌ای مناسب، کار را شروع می‌کنند و سپس به سراغ تمرینات ورزشی می‌روند. به این علت که کم کردن وزن از طریق تغییر رژیم غذایی اغلب آسان‌تر از کم کردن وزن از طریق انجام تمرینات ورزشی در باشگاه سه روز در هفته است. رفتن به باشگاه ورزشی و انجام تمرینات ورزشی یک راه حل جدیدتر است، در حالی که تغذیه راه حل قدیمی‌تری است. تغییر برنامه‌ی غذایی افراد، آسان‌تر از وارد کردن آن‌ها به ایجاد عادت جدید انجام منظم تمرینات ورزشی است.

به شما توصیه می‌کنم کمی به محیط اطراف خود نیز توجه کرده و محیط مناسب‌تری اطراف خود ایجاد کرده که در آن، افراد اهمیت بیش‌تری به وضعیت سلامتی خود می‌دهند. چنان‌چه برای یک شرکتی کار می‌کنید که اهمیتی به فعالیت فیزیکی کارمندان و سایر موارد مربوط به سلامتی، امنیت، شادابی و احساس کامل بودن کارمندانش نمی‌دهد، کمی هوشیارتر عمل کنید. شرکت‌هایی که به سلامتی کارمندان‌شان اهمیت نمی‌دهند، نسبت به سایر رقبای خود از بازده‌ی پایین‌تری برخوردار هستند. در حال حاضر کم‌تر از نیمی از کارگران آمریکایی به این مسئله اذعان دارند که کارفرماهایشان به مسئله‌ی سلامتی کارمندان‌شان اهمیت می‌دهند و از هر سه نفر، یک نفر اذعان دارد که از فشار عصبی مزمن ناشی از شغلش رنج می‌برد. تنها ۴۱ درصد از آن‌ها اذعان دارند که کارفرماهایشان به کارمندان خود در زمینه‌ی بهبود سبک زندگی و حفظ

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

سلامتی آن‌ها کمک می‌کند. مسلماً هر کدام از ما به عنوان یک فرد از جامعه، می‌بایست نسبت به سلامت جسمانی خود و روانی خود کنترل داشته باشیم، زیرا هیچ‌کس به غیر از خودمان این کار را برای خودمان انجام نمی‌دهد.

هنگامی که با مسئولین اجرای سازمان‌ها کار می‌کنم، خطوط قرمزی را برای آن‌ها مشخص می‌کنم: به آن‌ها می‌گویم چنان‌چه شرکتی که شما تمام هفته‌ی خود را در آن به کار مشغول هستید، نسبت به وضعیت سلامت شما کاری انجام نمی‌دهد، می‌بایست خودتان دست به کار شوید. با یک ابتکار عمل این کار را در دستور وظایف خود قرار دهید، در غیر این صورت، باید به دنبال جایی دیگر برای کار کردن باشید. این مسئله به این معنا است که شما به کار کردن با افرادی با عملکرد بالا اهمیت می‌دهید و این که خودتان نیز یکی از همین افراد باشید.

من در سمینارهایم مردم را به چالش دوازده ماه دعوت کرده که در پایان آن به یک سبک زندگی عالی خواهند رسید. بسیار تعجب‌آور است که می‌بینم تعداد زیادی از آن‌ها تاکنون هیچ‌گاه خود را متعهد به اجرای چنین برنامه‌هایی نکرده‌اند. چنان‌چه مایل باشید در ادامه چند راهکار که می‌توانید برای شروع از آن‌ها استفاده کنید، یادآور شده است:

- **شروع به انجام کارهایی کنید که تاکنون می‌دانستید برای بهبود وضعیت سلامت شما لازم بوده است. به طور مثال، اکنون دیگر می‌دانید باید بیش‌تر از قبل ورزش کنید، باید از غذاهای گیاهی بیش‌تری در برنامه‌ی غذایی خود استفاده کنید و یا این‌که باید بیش‌تر از قبل بخوابید و استراحت کنید. چنان‌چه بخواهید صادقانه با این قضیه برخورد کنید، به احتمال زیاد دقیقاً می‌دانید چه کارهایی باید انجام دهید. تنها چیزی که هم‌اکنون اهمیت دارد این است که باید خود را متعهد کرده، آن را به یک عادت تبدیل کنید.**
- **باید بدانید آزمون‌های زیادی برای اندازه‌گیری میزان سلامت جسمانی شما وجود دارد. اما بهتر است در ابتدا به پزشک مراقبت‌های اولیه‌ی خود مراجعه کرده و یک چکاپ کلی**

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

از وضعیت سلامت جسمانی خود به عمل آورید. به او بگویید تصمیم دارید ظرف یکسال آینده به بهترین وضعیت سبک زندگی که می‌خواهید برسید. از وی بخواهید هر آن‌چه را که برای دستیابی شما به یک وضعیت سلامت جسمانی مناسب لازم است، به شما ارائه دهد. مسلماً آن‌ها به شما کمک خواهند کرد تا از وضعیت وزنی، میزان کلسترول، تری‌گلیسرید خود از طریق آزمایشات مختلف آگاه شوید. بنابراین تنها تقاضای یک برنامه‌ی ورزشی مناسب نکنید، بلکه از آن‌ها بخواهید یک برنامه‌ی جامع و کامل به شما ارائه دهند که بتوانید از وضعیت سلامت خود آگاه شوید. چنان‌چه قصد دارید از همه چیزهای زندگی‌تان در سال آینده لذت ببرید، طوری برنامه‌ریزی کنید که وضعیت سلامتی خود را به عالی‌ترین حد خود برسانید.

- **در کنار مراجعه به پزشک مراقبت‌های اولیه، پیشنهاد می‌کنم به یک مشاور و متخصص ورزش درمانی مراجعه کنید. بهتر است با پزشکی مشاوره کنید که با ورزشکاران حرفه‌ای کار می‌کنند. پزشکانی که از طریق مشاوره‌ی ورزشی بیماران‌شان را درمان می‌کنند، معمولاً توصیه‌های متعددی به منظور ارتقاء سطح سلامت بیماران‌شان ارائه می‌دهند.**
- **چنان‌چه نمی‌دانید چطور به یک برنامه‌ریزی غذایی مناسب دسترسی داشته باشید، بهتر است به یک متخصص تغذیه کارکشته در شهرتان مراجعه کرده تا یک برنامه‌ی غذایی مناسب برای شما تهیه کند. باید مطمئن شوید که نسبت به بعضی از غذاها حساسیت نداشته و بدانید که چه غذاهایی را به چه مقداری و چه زمانی باید بخورید. مطمئن باشید چنان‌چه به یک متخصص تغذیه‌ی ماهر مراجعه کنید، زندگی‌تان برای همیشه دگرگون خواهد شد.**
- **سعی کنید خودتان را عادت دهید که ۸ ساعت در شبانه‌روز بخوابید. بهتر است از این روش استفاده کنید: هنگامی که برای استراحت به رختخواب می‌روید، سعی کنید به هیچ صفحه‌ی نمایشگری خیره نشوید. سعی کنید دمای اتاقی که در آن می‌خوابید، ۶۸ درجه‌ی**

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

فارنهایت باشد. محل استراحت شما باید کاملاً تاریک بوده و ساکت باشد. چنان‌چه نیمه شب از خواب بیدار شدید، به هیچ‌وجه به سراغ تلفن همراه‌تان نروید. خودتان را طوری شرطی کنید که فقط دراز کشیده و بدون توجه به هر چیز دیگر ۸ ساعت استراحت کنید. به منظور استفاده از سایر روش‌های خواب کافی، می‌توانید کتاب انقلاب خواب نوشته‌ی دوست خوب من آریانا هافینگتون را مطالعه کنید.

- **چنان‌چه رسیدن به تناسب اندام یکی از اهداف اصلی شما در زندگی است، بهتر است یک مربی شخصی استخدام کنید. در غیر این صورت، می‌توانید با مشاهده‌ی فایل‌های ویدیویی در منزل تمرین کنید. اما کار کردن با یک مربی ورزشی بهتر است. چنان‌چه از لحاظ مالی توانایی استخدام یک مربی را ندارید، بهتر است از یکی از دوستان‌تان که از تناسب اندام خوبی برخوردار است، بخواهید با شما تمرین کند. اجازه ندهید غرورتان بر شما غلبه کند. این که نتوانید تمرینات‌تان را به طور مداوم انجام دهید، به معنای این نیست که نمی‌توانید در این کار موفق شوید. سعی کنید تمرینات ورزش‌تان را به طور منظم انجام داده و سپس با یک گروه تمرین کنید.**
- **از یک برنامه‌ی اولیه‌ی ورزشی استفاده کنید که پزشک‌تان آن را نیز تأیید کرده است. این برنامه‌ی اولیه‌ی ورزشی، شامل دو تمرین بیست دقیقه‌ای کاهش وزن در هفته و دو تمرین بیست دقیقه‌ای هوازی در هفته است. سعی کنید در هر بخش از این تمرینات، ۷۵ درصد توان خود را به کار ببرید. به این معنی که سه روز دیگر هفته را به مدت ۲۰ تا ۴۵ دقیقه به پیاده‌روی تند خارج از خانه اختصاص می‌دهید. برای اطمینان می‌توانید به منظور رسیدن به بهترین نتیجه با پزشک خود نیز در این رابطه مشورت کنید و به توصیه‌های وی عمل کنید. چنان‌چه بدون مربی تمرین می‌کنید، به هیچ‌وجه ناگهان فشار تمرین‌تان را افزایش ندهید، زیرا در غیر این صورت ممکن است به خودتان آسیب رسانده**

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

و این فکر به سراغ‌تان بیاید که شما برای این کار ساخته نشده‌اید و این خیلی وحشتناک است.

- **دست آخر زمانی را به انجام تمرینات کششی اختصاص دهید. ابتدا به مدت ۵ دقیقه تمرینات کششی سبک یا تمرینات یوگا را در ابتدای روز و شب هنگام خوابیدن انجام دهید. این تمرینات باعث می‌شود بدن‌تان انعطاف‌پذیرتر شده و تحرک‌تان بیش‌تر شود. هم‌چنین این تمرینات باعث می‌شود عضلات‌تان رها شده و تنش کم‌تری را در ماهیچه‌های‌تان احساس کنید.**

تمرینات کاربردی:

1. **من سعی می‌کنم تا جایی که می‌توانم سلامت جسمانی خود را در این مرحله از زندگی حفظ کنم، زیرا ....**
2. **چنان‌چه می‌خواستم به بهترین شکل زندگی را تجربه کنم، سه مواردی را که از زندگی‌ام حذف می‌کردم .... خواهد بود.**
3. **اقداماتی را که جهت رسیدن به سلامتی می‌بایست انجام دهم، شامل ....**
4. **برنامه‌ی هفتگی را که در جهت رسیدن به سلامتی برای خود تدارک دیده‌ام و سرسختانه به آن متعهد شده‌ام، شامل ....**

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

متعهد شوید

برای داشتن یک عملکرد مناسب، داشتن انرژی مناسب امری حیاتی است. شما می‌توانید سایر عادت‌های خود را ارتقاء داده و به زندگی ادامه دهید، اما بدون مهارت پیدا کردن در این کار نمی‌توانید احساسات خوشایند را در زندگی تجربه کنید. مسلماً هیچ‌کس نمی‌خواهد از لحاظ ذهنی احساس سردرگمی و پوچی داشته باشد، احساسات ناخوشایند را تجربه کند و یا از لحاظ فیزیکی احساس ضعف کند. خوشبختانه تجربه‌ی این موقعیت‌ها حاصل تصمیمات اشتباه است، نه عوامل ژنتیکی. بنابراین تصمیم با خودتان است و این رسالت اصلی ما در زندگی است، زیرا نوع ارتعاش ما بر نحوه‌ی کار کردن، عشق ورزیدن، حرکات، نیایش، برقرار کردن ارتباط ما تأثیرگذار است.

سعی کنید اقداماتی را که به منظور ارتقاء انرژی خود انجام می‌دهید، به یک عادت تبدیل کرده و خودتان را به انجام آن‌ها متعهد کنید. اوقات بیش‌تری را در طول شبانه‌روز صرف رهایی از تنش درون بدن و ذهن خود کنید. سعی کنید شادی و لذت را وارد تجارب روزانه‌ی خود کنید. تصمیم بگیرید ظرف یک سال آینده بهترین نوع سبک زندگی را برای خود فراهم آورید. می‌دانم کار چندان ساده‌ای نیست. اما چنان‌چه این تصمیمی است که با خواندن این کتاب و یا کتاب‌های مشابه به آن گرفته‌اید، مطمئن باشید زندگی‌تان متحول خواهد شد.

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

سومین عادت افراد فوق موفق

ایجاد ضرورت

«تنها، کسی که با تمام توان، خودش را وقف هدفی می‌کند، می‌تواند بر آن تسلط کامل پیدا کند. به این خاطر، برای تسلط پیدا کردن، باید از تمام وجودتان استفاده کنید.»

-آلبرت اینشتین

چه کار دیگری می‌توانستم انجام دهم؟

همان‌طور که گارسون، فنجان قهوه سه تفنگدار دریایی را که در اطراف آیزاک نشسته بودند، دوباره پُر می‌کرد، آن‌ها سرشان را به نشانه رضایت تکان دادند.

من پرسیدم: «آیا تو انتخاب دیگری نداشتی؟»

او خندید و گفت: « خب، همیشه انتخاب وجود دارد. من اون موقع، سه تا انتخاب داشتم. تو شلوارم خرابکاری کنم. فرار کنم یا تفنگدار دریایی شوم.»

من از همه افرادی که در آن میز بودند، شدیدتر خندیدم. بقیه افراد به چنین چیزهایی عادت داشتند.

از او پرسیدم: «هنگامی که به سمت انفجار می‌دویدی، با خودت چه می‌گفتی؟»

زمانی که خودروهای اسکادرانش با مواد منفجره کار گذاشته شده برخورد کرد، آیزاک تنها یک مأمور گشتی پیاده بود. شدت انفجار او را به زمین کوباند و بیهوش کرد. زمانی که به هوش آمد،

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

دید که خودرو در شعله‌های آتش قرار دارد و مارپیچی از دود آن را احاطه کرده و همزمان زیر آتش دشمن قرار دارد. در همان لحظه، او شروع به دویدن به سمت آن کرد.

«همش با خودتان فکر می‌کنید که نمی‌خواهید هیچ‌کدام از دوستان‌تان بمیرد. این تنها چیزی است که شما به آن فکر می‌کنید: درباره‌ی رفقا»

آیزاک از پنجره کافه به بیرون خیره شده بود، هیچ کس چیزی نمی‌گفت. به نظر می‌رسید همه در داستان‌های خودشان غرق شده بودند.

«گاهی اوقات»، او ادامه داد: «همه‌ی وجود شما در یک لحظه خودش را نشان می‌دهد. تنها چند دقیقه طول کشید، اما من می‌توانم مانند یک فیلم ۲ ساعته آن را به خاطر بیاورم. گویی تمام کارهایی که در زندگی انجام داده‌ام و تمام چیزهایی که در زندگی از آن‌ها دفاع کرده‌ام، در همان یک لحظه خلاصه می‌شد.»

او نگاهی به ویلچرش انداخت و گفت: «اما آن طوری که فکر می‌کردم نشد. من حالا بدرد نخور هستم. دیگر همه چیز تمام شده است.»

ممکن است آیزاک دیگر هرگز نتواند راه برود. او قهرمانی است که با کارهایی که انجام داد و پوششی که به خودرو آتش گرفته داد، کمک کرد تا یکی از سرنشینان خودرو بتواند زنده از خودرو بیرون بیاید. همان‌طور که در حال انتقال فرد مصدوم به محلی امن بود، تیر خورد.

یکی دیگر از تفنگدارانی که دور همان میز نشسته بود، با لبخند گفت: «هیچ چیزی تموم نشده مرد. خوب خواهی شد. سلامتی خودت رو دوباره به دست خواهی آورد.»

آیزاک رنجیده خاطر شد و گفت: «آیا تو اصلاً من را می‌بینی؟ من هیچ کاری از دستم برنمی‌آید. من نمی‌توانم به کشورم خدمت کنم. هدف این زندگی چیه؟»

دوستانش به من نگاه کردند.

من گفتم: «راست می‌گویی، هیچ هدفی وجود ندارد، مگر این‌که خودت تصمیم بگیری هدفی را برای خودت انتخاب کنی. هدف درد و رنجی که می‌کشی، یا این است که به دنیا بگویی من تصمیم

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

گرفته‌ام تسلیم شوم و یا هدف این است که به جهان اعلام کنی که هیچ چیز نمی‌تواند تو و روحیه خدمتی را که در تو وجود دارد متوقف کند.»

صحبت‌های من بی‌تأثیر بود. آیزاک دستانش را جمع کرد و گفت: « من هنوز هم نمی‌توانم هدفی ببینم.»

یکی از دوستانش به سمت او متمایل شد و گفت: «هرگز هم نخواهی دید. اگر دلیلی برای زنده بودن نداشته باشی، کارت تمام است. اما تو باید خودت دلیلت را برای زنده بودن انتخاب کنی. تو می‌توانی در همین وضعیت بمانی و یا تصمیم بگیری که خودت را بهبود بدهی. تصمیم با تو است. یکی از انتخاب‌ها مزخرف است و زندگی تو را تا ابد فلاکت‌بار خواهد کرد. دیگری تو را از جایت بلند می‌کند.»

آیزاک با خودش زمزمه کرد: «چرا باید تلاش کنم؟»، سپس سکوت اختیار کرد. این سکوت برای همه ناخوشایند بود.

پس از مدتی، آشکار شد که او الزامی نمی‌بیند که در آن لحظه تصمیم‌گیری کند. من مطمئن بودم که این وضعیت، دوستان آیزاک را آزار می‌داد. تردید و دودلی برای تفنگداران دریایی بیگانه است. در نهایت، یک نفر به سمت آیزاک رفت و صورتش را در چند میلیمتری صورت او قرار داد و با چنان نگاه تند و تیزی به او خیره شد، که تنها یک نظامی می‌توانست آن را تحمل کند.

«به خاطر این‌که هیچ انتخاب دیگه‌ای نداری آیزاک. به این خاطر تو باید به همان اندازه‌ای که در آموزش سربازان جدی بودی، بهبودی خودت رو هم جدی بگیری و براش تلاش کنی؛ درست مثل یک تفنگدار دریایی. به این خاطر که خانواده‌ات روی تو حساب کرده‌اند. به خاطر این‌که ما از تو حمایت می‌کنیم، اما بهانه‌های بیخودی رو قبول نمی‌کنیم. به خاطر این‌که سرنوشت یک سرباز خیلی مهم‌تر از زخم‌هایش است.»

#

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

من این داستان را گفتم تا یک حقیقت تلخ را برای شما شرح دهم: شما مجبور به انجام دادن هیچ کاری نیستید. شما مجبور نیستید که برای کار، زندگی و یا خانواده‌تان حاضر باشید. شما مجبور نیستید که همیشه بهترین خودتان باشید. شما مجبور نیستید برای داشتن یک زندگی فوق‌العاده تلاش کنید. اما با این حال، برخی افراد احساس می‌کنند که مجبورند این کارها را انجام بدهند. چرا؟

پاسخ این سؤال عبارتی است که یکی از نیرومندترین محرک‌های انگیزه‌مندی و تعالی بشر است: «ضرورت عملکرد.»

آیا آیزاک از نظر جسمانی بهبود می‌یابد؟ از خیلی جهات، پاسخ این سؤال به خود او وابسته است. دکترها گفته‌اند که اگر او تمام تلاشش را بکند، ممکن است بتواند دوباره توانایی راه رفتن را بدست بیاورد. اگرچه دکترها به آیزاک هیچ تضمینی نداده‌اند، اما احتمال بهبودی او را نیز رد نکرده‌اند. آیا او از لحاظ احساسی بهتر خواهد شد؟ باز هم به خود او بستگی دارد. او در اطرافیانش حامیان زیادی دارد. اما بسیاری از افرادی که به حمایت نیاز دارند، با این‌که پیشنهاد حمایت را دریافت می‌کنند، آن را رد می‌کنند. تنها تفاوت بین این افراد این است که آیا آن‌ها ضرورتی برای بهبودی‌شان احساس می‌کنند یا خیر. بدون احساس ضرورت، اقدامات پیوسته به وقوع نخواهد پیوست.

ضرورت، یک محرک احساسی است، که عملکرد عالی را به‌جای یک "اولویت"، به یک "باید" تبدیل می‌کند. برخلاف امیال ضعیف‌تر، که از شما می‌خواهند کاری را انجام دهید، ضرورت، از شما تقاضا می‌کند هرچه سریع‌تر اقدام کنید. هنگامی که احساس ضرورت کنید، شما دست روی دست نمی‌گذارید و تنها به آرزو کردن و امیدوار بودن بسنده نمی‌کنید. شما کارهای‌تان را انجام می‌دهید، چون مجبور هستید. انتخاب‌های زیادی ندارید؛ قلب و روح شما، و هم‌چنین نیازهای آنی شما، به شما می‌گویند که هرچه سریع‌تر اقدام کنید. انجام دادن کارها احساس خوبی به شما می‌دهد و اگر شما کاری انجام ندهید، احساس بدی نسبت به خودتان خواهید داشت. شما احساس خواهید کرد

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

که بر اساس استانداردهای خودتان زندگی نکرده‌اید، تعهدات‌تان را برآورده نکرده‌اید و به وظایف‌تان عمل نکرده‌اید. ضرورت، احساس انگیزه بیش‌تر از حد معمول را به شما الهام می‌کند، چراکه هویت شخصی شما، احساس فوریتی را در شما خلق کرده است.

واژه‌های «قلب و روح» و «سرنوشت» ممکن است تخیلی به نظر برسند، اما افراد با عملکرد بالا، معمولاً انگیزه در پس اقدامات‌شان را دقیقاً به همین شکل توصیف می‌کنند. برای مثال، در مصاحبه‌هایم با افراد با عملکرد بالا، معمولاً از آن‌ها می‌پرسم که چرا این‌قدر سخت کار می‌کنند و چگونه تا این حد متمرکز و متعهد می‌مانند. پاسخ آن‌ها معمولاً به این شکل است:

* من این‌طوری هستم.

* من نمی‌توانم خودم را در حال انجام دادن کار دیگری تصور کنم.

* این کاری است که من برای انجام دادن آن به دنیا آمده‌ام.

هم‌چنین احساس التزام و ضرورت نیز در آن‌ها وجود دارد:

* مردم به من نیاز دارند؛ آن‌ها روی من حساب باز کرده‌اند.

* من نمی‌توانم این موقعیت را از دست بدهم.

* اگر هم‌اکنون این کار را انجام ندهم، تا ابد پشیمان خواهم بود.

صحبت‌های آن‌ها شبیه به سخنان آیزاک است: «گویی تمام کارهایی که در زندگی انجام داده‌ام و تمام چیزهایی که در زندگی از آن‌ها دفاع کرده‌ام، در همان یک لحظه خلاصه می‌شد.»

هنگامی که شما ضرورت بالایی احساس کنید، کاملاً با این گزاره‌ها موافق خواهید بود:

«من تمایل عاطفی و تعهد بالایی برای موفق شدن احساس می‌کنم، که به طور پیوسته من را مجبور می‌کند تا سخت تلاش کنم و خودم را به جلو برانم.»

افرادی که با گزاره‌هایی شبیه به این، کاملاً موافق هستند، تقریباً در تمام بخش‌های شاخص کلی عملکرد بالا، امتیاز بالاتری نسبت به دیگران دارند. آن‌ها هم‌چنین نسبت به هم‌ترازان‌شان، اعتماد

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

به نفس، شادمانی و موفقیت بیش‌تری را در بلندمدت گزارش می‌کنند. اگر چنین محرک عاطفی ضرورتی وجود نداشته باشد، هیچ ابزار، تاکتیک و یا استراتژی کارساز نخواهد بود.

اگر از تحقیقاتم و یک دهه مشاوره روانشناسی برای توسعه افراد با عملکرد بالا، یک چیز یاد گرفته باشم، آن این است که بدون احساس ضرورت برای تعالی، شما نمی‌توانید به فردی فوق‌العاده تبدیل شوید. شما باید نسبت به کاری که انجام می‌دهید، تعهد احساسی بیش‌تری پیدا کنید و به مرحله‌ای برسید که موفقیت (و یا هر چیز دیگری که به دنبال آن هستید)، به جای یک اولویت اتفاقی، برای شما به یک ضرورت عمیق تبدیل شود.

پایه‌های ضرورت

«ضرورت، راهنما و معشوقه‌ی طبیعت است.

ضرورت، درون‌مایه و خالق طبیعت و قوانین محدودکننده و ابدی آن است»

–لئوناردو داوینچی

در این‌جا به عوامل ضرورت عملکرد (که من آن‌ها را چهار نیروی ضرورت می‌نامم) می‌پردازیم: هویت، وسواس(عقده)، وظیفه و فوریت. دو مورد ابتدایی، بیش‌تر درونی هستند و دو مورد بعدی، بیش‌تر بیرونی هستند. هر کدام از آن‌ها، یکی از نیروهای محرکه انگیزه هستند، اما به همراه هم، آن‌ها موجب می‌شوند که شما عملکرد بالاتری داشته باشید.

ظرافت‌ها و ریزه‌کاری‌های ضرورت، همواره مشهود نیستند، بنابراین، قبل از این‌که چیزی تجویز کنیم، به شرح بیش‌تر مطالب می‌پردازیم. با من همراه شوید، چون حاضرم با شما شرط ببندم که پس از فهم مطالب این فصل، شما قادر خواهید بود جنبه‌هایی از زندگی‌تان را بشناسید که می‌توانید با ضرورت بیش‌تر، آن را دگرگون کنید.

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

نیروهای درونی

«هرگاه کاری در زندگی انجام داده‌ام، با تمام وجودم تلاش کرده‌ام تا آن را به خوبی انجام دهم؛ هر چیزی که خودم را وقف آن کرده‌ام، تمام وجودم را وقف آن کار کرده‌ام.»

-چارلز دیکنز

آیا تا به حال از این‌که بر اساس ارزش‌های‌تان زندگی نکرده‌اید و یا بهترین نسخه خودتان نبوده‌اید، احساس گناه کرده‌اید؟ شاید باور دارید که فردی صادق هستید، اما احساس می‌کنید که زیاد دروغ می‌گویید. از سوی دیگر، آیا تا به حال برای شما پیش آمده است که از این‌که انسان خوبی هستید و همان‌طور که می‌خواهید و می‌گویید، عمل می‌کنید، احساس بسیار خوبی داشته باشید؟ منظور من از نیروهای درونی همین احساس ناامیدی و خوشحالی از عملکرد است.

ما انسان‌ها نیروهای داخلی زیادی داریم که رفتار ما را شکل می‌دهند. ارزش‌های شما؛ انتظارات شما؛ آرزوهای شما؛ اهداف شما؛ نیاز شما برای امنیت، تعلق، تناسب و رشد، تنها بخشی کوچکی از

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

این نیروهای درونی را تشکیل می‌دهند. این نیروهای درونی را هم‌چون سیستم راهنمای درونی‌ای ببینید، که از شما می‌خواهد خودتان بمانید و به بهترین نسخه از خودتان تبدیل شوید. آن‌ها نیروهایی هستند که در طول زندگی‌تان به طور پیوسته هویت و رفتار شما را شکل می‌دهند. ما پی بردیم که دو نیروی درونی خاص (استانداردهای شخصی برای تعالی و وسواس در موضوعی خاص)، مهم‌ترین نیروها در تعیین موفقیت شما در بلندمدت هستند.

استانداردها و تعهدات شخصی برای تعالی

«کیفیت زندگی یک فرد، صرف نظر از حوزه فعالیتش، با تعهدات او برای تعالی رابطه مستقیم دارد.»

-وینس لامباردی

نیازی به گفتن ندارد که افراد با عملکرد بالا، استانداردهای بالایی برای خودشان در نظر می‌گیرند. به طور خاص، آن‌ها به عملکرد خوب در وظایف و اقداماتی که به هویت‌شان مربوط است، اهمیت بسیار بالایی می‌دهند. صرف نظر از این‌که آن‌ها خودشان کاری را انتخاب کرده باشند، یا نه، این موضوع پا برجا است. هم‌چنین، صرف نظر از این‌که آن‌ها از کاری که انجام می‌دهند لذت می‌برند یا نه، این موضوع برقرار است. این، هویت آن‌ها است که آن‌ها را به عملکرد خوب برمی‌انگیزاند نه انتخاب و یا لذتی که از انجام دادن کارها می‌برند. برای مثال، ممکن است یک ورزشکار، از برنامه ورزشی که مربی‌اش برای او تدوین کرده است، لذت نبرد، اما آن را انجام می‌دهد، چون

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

خودش را ورزشکار حرفه‌ای می‌داند که حاضر است هر کاری را انجام دهد تا پیشرفت کند. محققان سازمانی نیز در تحقیقات‌شان پی برده‌اند که دلیل عملکرد خوب افراد، تنها احساس رضایت از کاری که انجام می‌دهند نیست، بلکه تعیین اهداف چالش‌برانگیز که برای آن‌ها معنای شخصی دارد، نیز در عملکرد بالا تأثیر به سزایی دارد. رضایت، دلیل عملکرد بالا نیست، بلکه معلول آن است. وقتی ما کاری انجام می‌دهیم که در راستای هویت آینده ما قرار دارد، انگیزه بیش‌تری خواهیم داشت و احتمال این‌که به صورت عالی آن کار را انجام دهیم بیش‌تر می‌شود.

به طور طبیعی، همه ما می‌خواهیم در موضوعاتی که برای‌مان مهم است، خوب عمل کنیم.

اما افراد با عملکرد بالا، به نسبت دیگران، برای تعالی اهمیت بیش‌تری قائل می‌شوند و به همین دلیل فعالیت‌های‌شان را با تلاش بیش‌تری انجام می‌دهند.

چگونه می‌توان متوجه شد که آن‌ها بیش‌تر از دیگران اهمیت می‌دهند؟ چون آن‌ها گزارش کرده‌اند که رفتار و اهداف عملکردی‌شان را بیش‌تر مانیتور می‌کنند. افراد با عملکرد بالا، نه تنها می‌دانند که استانداردهای بالایی دارند و می‌خواهند به تعالی برسند، آن‌ها چندین بار در روز بررسی می‌کنند که بر اساس استانداردهای‌شان زندگی کنند. همین «ارزیابی از خود» است که به آن‌ها کمک می‌کند تا پیشرفت کنند. در صدها مصاحبه‌ای که انجام داده‌ام، پی بردم که از سوی دیگر، افراد با عملکرد پایین، خودآگاهی کم‌تری دارند و نسبت به رفتار و نتایجی که به دست می‌آورند، بی‌توجه هستند.

این یافته‌ها با نتایج تحقیقات پژوهش‌گران زمینه اهداف و خودآگاهی، هم‌راستا هستند. برای مثال، افرادی که پس از هدف‌گذاری، مرتباً بر خودشان نظارت می‌کنند، دو و نیم برابر احتمال بیش‌تری برای رسیدن به اهداف‌شان دارند. آن‌ها هم‌چنین برنامه‌ریزی‌های دقیق‌تری دارند و با انگیزه بیش‌تری آن‌ها را دنبال می‌کنند. در مروری بر ۱۳۸ مطالعه که شامل بیش از ۱۹۰۰۰ شرکت‌کننده بود، محققان پی بردند که کنترل و نظارت بر پیشرفت، در دستیابی به اهداف، به همان اندازه‌ی تعیین اهداف شفاف، اهمیت دارد. اگر شما قصد ندارید بر پیشرفت‌تان نظارت کنید، بهتر است از

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

همان اول هدفی را تعیین نکنید و انتظار نداشته باشید که بر اساس استانداردهای‌تان زندگی کنید. تصور کنید که می‌خواهید فردی سالم باشید و تصمیم می‌گیرید که چند کیلو وزن کم کنید. اگر هدفی تعیین نکنید و بر پیشرفت‌تان نظارت نکنید، تقریباً شکست‌تان حتمی است. نتایج یک تحلیل گسترده نشان داد که نظارت بر خود یکی از مؤثرترین راه‌ها برای رسیدن به نتایج بهتر در کاهش وزن است.

اما این مطالب چه ارتباطی با عملکرد بالا دارد؟ شما برای چک کردن این‌که آیا بر اساس استانداردهای‌تان زندگی می‌کنید یا خیر، به تمرین‌هایی نیاز دارید. این کار می‌تواند به سادگی نوشتن دفتر روزانه و در نظر گرفتن این نوع سؤالات باشد: «آیا امروز عملکرد خوبی داشتم؟ آیا بر اساس ارزش‌هایم زندگی کردم و انتظاراتم از تلاش کافی و عملکرد خوب را برآورده کردم؟»

پرسیدن چنین سؤالاتی به صورت روزانه، می‌تواند حقیقتی سخت را مطرح کند. هیچ‌کس بی‌نقص نیست، و شما ناگزیر، روزهایی خواهید داشت که به عملکردتان افتخار نمی‌کنید. اما این بخشی از حقیقت است. اگر شما بر خودتان نظارت نکنید، انسجام کم‌تری خواهید داشت و پیشرفت‌تان کُندتر خواهد بود. و اگر بر خودتان نظارت کنید، ممکن است باز هم گهگاهی احساس ناامیدی کنید.

اگر افراد با عملکرد بالا، در کاری که انجام می‌دهند رشد و تعالی را مشاهده نکنند، بر خودشان سخت می‌گیرند. اما این به این معنی نیست که آن‌ها غمگین می‌شوند و یا دچار اختلالات عصبی می‌شوند و همواره فکر می‌کنند که شکست‌خورده هستند. به یاد بیاورید که: افراد با عملکرد بالا، نسبت به هم‌ترازان‌شان شادتر هستند و احساس می‌کنند که استرس کم‌تری نسبت به هم‌ترازان‌شان دارند و احساس می‌کنند که آثار بسیار مهمی از خود بر جای می‌گذارند و برای تلاش‌های‌شان پاداش خوبی دریافت می‌کنند. آن‌ها چنین احساساتی را تجربه می‌کنند، چراکه احساس می‌کنند در مسیر درستی قرار دارند. آن‌ها به این دلیل احساس می‌کنند در مسیر درستی قرار دارند، که مرتباً بر خودشان نظارت می‌کنند.

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

در تمام بحث‌هایی که من با افراد با عملکرد بالا داشتم، مشاهده کردم که آن‌ها با روی گشاده‌تری شکست‌های‌شان را می‌پذیرند و به نقاط ضعف‌شان می‌پردازند. آن‌ها از چنین مکالماتی اجتناب نمی‌کنند. آن‌ها تظاهر نمی‌کنند که بی‌نقص هستند. در حقیقت، آن‌ها دوست دارند در مورد راه‌های بهبود وضعیت‌شان بحث کنند، چراکه هویت و خوشحالی آن‌ها در زندگی، با رشدشان گره خورده است.

پس چطور ممکن است که افراد با عملکرد بالا، خودشان را مکرراً در آینه ببینند و دلسرد نشوند؟ شاید به این دلیل است که آن‌ها به ارزیابی از خود عادت دارند. آن‌ها با آن احساس راحتی می‌کنند. آن‌ها از بررسی و نظارت بر خودشان و اشتباهات‌شان ترسی ندارند، چراکه این کار را مرتباً انجام می‌دهند.

هم‌چنان، اگر افراد با عملکرد بالا شکست بخورند، بر خودشان سخت می‌گیرند، چرا که تعالی برای هویت آن‌ها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. اگر هویت شما بگوید: «من کسی هستم که از عهده کارهایم برمی‌آیم و آن‌ها را به بهترین نحو ممکن انجام می‌دهم»، یا «من فرد موفقی هستم که به جزئیات و نتایج کارهایم اهمیت زیادی می‌دهم.»، پس بهم ریختن اوضاع، برای شما اهمیت بالایی خواهد داشت. چنین گزاره‌هایی برای افراد با عملکرد بالا، تنها تلقین نیستند، بلکه بخش جدانشدنی از هویت آن‌ها است. به این معنی که در افراد با عملکرد بالا، فشار درونی زیادی برای عملکرد خوب وجود دارد.

و البته، اگر افراد با عملکرد بالا، دقت کافی را نداشته باشند، این استانداردهای سخت‌گیرانه ممکن است نتیجه معکوس دهد. ممکن است ما نسبت به خودمان بسیار عیب‌جو شویم و این کار را تا حدی پیش ببریم که ارزیابی از خود را با درد و رنج معادل کنیم. هنگامی که چنین اتفاقی بیفتد، یا ما پرسش از عملکرد خودمان را متوقف می‌کنیم (چون پاسخ‌ها بسیار رنج‌آور است) و یا این پرسش‌ها را تکرار می‌کنیم و خودمان را به مرز جنون می‌رسانیم. نگرانی بیش از حد درباره اشتباهات، اضطراب را زیاد می‌کند و عملکرد را کاهش می‌دهد. گیر افتادن یک گلف‌باز برجسته

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

در سوراخ هجدهم، به این دلیل نیست که ضرورت کافی برای عملکرد خوب را ندارد، بلکه به این دلیل است که او اجازه داده تا ضرورت، سطح ضعیف کننده‌ای از انتظارات و فشار را در آن‌ها ایجاد کند.

اما هم‌چنان، گیر افتادن و یا متوقف شدن برای افراد با عملکرد بالا، بسیار به ندرت اتفاق می‌افتد، چراکه آن‌ها به شرایط با ضرورت بالا عادت دارند.

بسیار اهمیت دارد که یافته‌های ما در مورد افراد با عملکرد پایین را در نظر داشته باشید. گزارش‌ها نشان می‌دهند که افراد با عملکرد پایین، به نسبت هم‌ترازان‌شان که عملکرد بالایی دارند، در هفته تنها بین یک سوم تا نصف دفعات، خودشان را ارزیابی می‌کنند و آن‌ها به ندرت با چنین گزاره‌هایی موافقت هستند: «من هویتی دارم که رشدم را در جست و جوی تعالی می‌دانم و رفتار روزانه ام، به خوبی این را نشان می‌دهد.»

ممکن است هویت متعالی بسیار پُرمخاطره باشد. اگر شما تنها به این دلیل که عملکرد پایینی دارید، مکرراً نسبت به خودتان احساس بدی داشته باشید، ممکن است به طور طبیعی ترجیح بدهید که از ارزیابی خودتان اجتناب کنید. اما این موضوع در افراد با عملکرد پایین طنز جالبی با خود به همراه دارد: اگر آن‌ها خودشان را بیش‌تر ارزیابی نکنند، عملکردشان بهبود پیدا نمی‌کند و از طرفی اگر آن‌ها خودشان را بیش‌تر ارزیابی کنند، ناگزیر باید با ناامیدی‌ها و قضاوت‌های شخصی کنار بیایند. هدف تمام افراد با عملکرد پایین باید، تعیین استانداردهای جدید و خودارزیابی پُرتکرارتر باشد و یاد بگیرند که نگاه سخت‌گیرانه و مصمم به عملکردشان را بپذیرند.

من نمی‌خواهم وانمود کنم که چنین کاری ساده است. اجتناب کردن و پرهیز از احساسات منفی، یکی از غرایضی است که عمیقاً در ذهن ما ریشه دوانده است. من می‌دانم که احساس ضرورت زیاد، به راحتی قابل دستیابی نیست. تلاش برای بهترین خودتان بودن، در تمام زمینه‌های زندگی زندگی، می‌تواند شما را آسیب‌پذیر کند. داشتن تقاضاهای بسیار بالا از خود و قرار دادن خودتان در مرز توانایی‌های‌تان، ترسناک است. ممکن است شما عملکرد خوبی از خودتان به نمایش

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

نگذارید. ممکن است شکست بخورید. اگر به جایگاهی که در ذهن‌تان در نظر گرفته‌اید دست پیدا نکنید، ممکن است احساس ناامیدی، گناه، خجالت، ناراحتی و شرمساری، بر شما چیره شوند. داشتن این احساس که شما باید کاری را انجام دهید، همیشه راحت نیست.

اما من احساس می‌کنم که این بزرگ‌ترین معامله‌ای است که افراد با عملکرد بالا، انجام می‌دهند. آن‌ها احساس می‌کنند که باید کاری را به بهترین شکل ممکن انجام دهند و اگر شکست خوردند، با عواقب احساسی منفی آن کنار خواهند آمد. پاداش این کار ارزش ناراحتی‌های احتمالی پیش‌آمده را دارد.

از این مفهوم ضرورت، ترسی به دل‌تان راه ندهید. هنگامی که من این ایده را با افراد در میان می‌گذارم، بسیاری از آن‌ها به آن آگاهی دارند. آن‌ها از این می‌ترسند که ناکافی باشند و نتوانند سختی‌های این مسیر را تحمل کنند. اما ضرورت تنها به این معنی نیست که اتفاق بدی رخ داده است و اکنون آن‌ها مجبور هستند که واکنش نشان بدهند و به این معنی نیست که همواره تقاضا و یا فشاری منفی بر آن‌ها وارد می‌شود.

به همین دلیل است که من اغلب به افراد با عملکرد پایین می‌گویم:

گاهی اوقات سریع‌ترین راه برای برگشتن به بازی این است که دوباره از خودتان انتظاراتی داشته باشید.

به پیش بروید و هویت‌تان را با انجام دادن کاری خوب گره بزنید و به یاد داشته باشید که اهداف چالش‌برانگیزی برای خودتان انتخاب کنید. چند دهه تحقیقات بر رو بیش از چهل هزار شرکت کننده، نشان داده است که افرادی که اهداف مشخص و چالشی تعیین کرده‌اند، نسبت به افرادی که اهداف‌شان غیرچالشی و گنگ است، عملکرد بهتری دارند.

خودتان را هم‌چون فردی ببینید که عاشق چالش است، و به دنبال رؤیاهای بزرگ می‌رود. شما از آن‌چه فکر می‌کنید، نیرومندتر هستید و آینده درخشانی در انتظار شما است. البته که ممکن است شکست بخورید. البته که ممکن است این مسیر ناخوشایند باشد. اما چه گزینه‌های دیگری دارید؟

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

عقب نشینی؟ به نقطه پایانی زندگی برسید و تنها چیزی که می‌توانید به آن فکر کنید، این باشد که به اندازه کافی تلاش نکرده‌اید؟ تمام زندگی را آهسته آهسته در درون حباب کوچک امن‌تان، با کسالت و بی‌خیالی بگذرانید؟ اجازه ندهید که چنین چیزهایی تقدیرتان باشد.

افراد با عملکرد بالا، باید در بلندمدت موفق شوند، چراکه آن‌ها جرأت این را دارند که انتظارات بزرگ و والایی برای خودشان داشته باشند. آن‌ها مرتباً با خودشان تکرار می‌کنند که باید کاری را انجام دهند و باید آن را به بهترین شکل ممکن به انحام برسانند، چراکه آن اقدام و یا موفقیت، با هویت ایده آل‌شان همخوانی دارد.

رؤیای افراد با عملکرد بالا، برای داشتن زندگی فوق‌العاده، تنها آرزو و امید محض نیست. آن‌ها رؤیاهای‌شان را به ضرورت تبدیل می‌کنند. هویت آینده آن‌ها به آن گره خورده است و آن‌ها از خودشان انتظار دارند که از عهده آن برآیند و بنابراین، آن کار را انجام می‌دهند.

وسواس فکری درباره فهم و تسلط بر یک موضوع

«برای رسیدن به موفقیت بلندمدت، به عنوان یک مربی و یا هر در جایگاه رهبری دیگر، شما باید نوعی وسواس فکری(عقده) داشته باشید.»

-پت رایلی

اگر استاندارد درونی تعالی، عملکرد عالی را به یک ضرورت تبدیل کند، سپس نیروی درونی کنجکاوی، آن را لذت‌بخش می‌کند.

همان‌طور که انتظار می‌رود، افراد با عملکرد بالا، بسیار کنجکاو هستند. در حقیقت، کنجکاوی آن‌ها برای فهم و تسلط بر حوزه مورد علاقه‌شان، یکی از دلایل اصلی موفقیت آن‌ها است. این موضوع برای تمام افراد با عملکرد بالا صدق می‌کند. آن‌ها تمایل درونی شدیدی برای تمرکز بر حوزه مورد علاقه‌شان در بلندمدت و خلق شایستگی‌های عمیق، احساس می‌کنند. روانشناسان می‌گویند که

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

آن‌ها انگیزه ذاتی بالایی دارند (آن‌ها کارهایی را انجام می‌دهند، چون این کارها جذاب و لذتبخش است و رضایت شخصی آن‌ها را جلب می‌کند.) افراد با عملکرد بالا، برای انجام دادن کارهای‌شان نیازی به پاداش و یا برانگیخته شدن توسط دیگران ندارند، چون آن‌ها کاری را که انجام می‌دهند، ذاتاً جذاب و باارزش می‌دانند.

تقریباً در تمام تحقیقات موفقیت مدرن، به این اشتیاق عمیق و بلندمدت درباره موضوعی خاص، پرداخته شده است. هنگامی که افراد از کلمه «عزم» استفاده می‌کنند، منظور آن‌ها ترکیبی از اشتیاق و پشتکار است. اگر شما تا به حال عبارت «عادت آگاهانه» را شنیده باشید (که اکثراً به اشتباه از آن به عنوان قانون ده هزار ساعت تفسیر می‌شود)، باید بدانید که مدت زمان تمرکز و آموزش شما در یک زمینه، اهمیت بالایی دارد. یافته‌ها رک و صریح هستند. افرادی که در هر زمینه‌ای به سطح عالی جهانی می‌رسند، طولانی‌تر و عمیق‌تر بر حرفه‌شان تمرکز می‌کنند.

اما من پی بردم که افراد با عملکرد بالا، باید چیزی بیش‌تر از اشتیاق داشته باشند. اشتیاق چیزی است که هر کسی می‌تواند آن را درک کند. قابل پذیرش است. اغلب به ما گفته می‌شود که مشتاق باشیم، با اشتیاق زندگی کنیم، با اشتیاق عشق بورزیم. اشتیاق یک انتظار است و اولین درب به سمت موفقیت است. اما اگر شما بتوانید در بلند مدت، حتی در بالا و پایین شدن انگیزه و اشتیاق، حتی وقتی که دیگران شما را نقد می‌کنند (و می‌دانید که ممکن است آن‌ها درست بگویند)، حتی وقتی بارها و بارها شکست را تجربه می‌کنید، حتی وقتی مجبور می‌شوید از محدوده آسایش‌تان بسیار فاصله بگیرید تا بتوانید به مسیرتان ادامه دهید، حتی زمانی که می‌دانید پاداش شما بسیار دور از دسترس است، حتی زمانی که دیگران تسلیم شده‌اند و یا گذشته‌اند، حتی زمانی که تمام نشانه‌ها به شما می‌گوید که باید دست از کارتان بکشید، تعهد احساسی و تمرکزتان در کار را حفظ کنید، شما به فراتر از عزم جهش کرده‌اید و به محدوده‌ای رسیده‌اید که بسیاری آن را «وسواس فکری یا عقده» می‌نامند.

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

چالشی که با آن روبرو هستیم این است که شرایط موجب شده ما به این باور برسیم که اقدامات جسورانه و پیشرفت‌های سریع، خطرناک هستند. اما حقیقت این است که داشتن میزان به خصوصی از جنون و بی‌باکی، برای پیشرفت و نوآوری ضروری است . با نگاهی به تاریخ بشریت مشاهده خواهید کرد که تمام دستاورد شگرف، حاصل کمک دیوانگی بوده‌اند. وجود این به اصطلاح دیوانگی، برای چنین دستاوردهایی یک ضرورت است: گذر از اقیانوس‌ها، پایان دادن به برده‌داری، فرستادن انسان به فضا، ساختن آسمان‌خراش‌ها، رمزگشایی از ژنتیک، شروع کسب و کارهای جدید و ابداع صنایع جدید. امتحان کردن کاری که تابه‌حال انجام نشده است، انجام دادن کارهایی برخلاف عرف و شروع به کار قبل از آماده‌سازی تمام شرایط، نیاز به بی‌باکی دارد.

اما افراد جسور می‌دانند که قبل از برنده شدن در کاری، باید آن را شروع کرد. هم‌چنین آن‌ها کاملاً درک می‌کنند که برای دستیابی به پاداش‌های واقعی، ناگزیر باید ریسک آن را نیز بپذیرند. درست است که شیرجه زدن در ناشناخته‌ها کاری جسورانه است، اما این کار برای رسیدن به گنج ضروری است.

آیا من در این‌جا از لغات مبالغه‌آمیز استفاده می‌کنم؟ خیر، این دقیقاً همان چیزهایی است که افراد با عملکرد بالا، در سراسر جهان در مورد آن با من صحبت می‌کنند.

هنگامی که شما نسبت به کاری که انجام می‌دهید، اشتیاق دارید، دیگران شما را درک می‌کنند. اما هنگامی که نسبت به کارتان وسواس فکری و عقده دارید، دیگران فکر می‌کنند که شما دیوانه شده‌اید. این تفاوت بین اشتیاق و وسواس فکری است.

این وسواس فکری برای مسلط شدن است، که موجب می‌شود ما برای عملکرد در سطوحی بالاتر، احساس التزام کنیم.

نشانه‌های فقدان وسواس، در هر حوزه فعالیتی، به راحتی قابل مشاهده هستند: جست و جو کنندگانی نیمه علاقه‌مند، عاشقانی دودل، رهبرانی نیمه متعهد. ممکن است آن‌ها به طور کلی، علاقه، اشتیاق و یا میل شدیدی نداشته باشند. اما لزوماً این‌طور نیست. گاهی اوقات آن‌ها علاقه، اشتیاق و میل بسیار

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

بالایی دارند. اما وسواس فکری پایدار و سیری‌ناپذیر را ندارند. در همان دقایق ابتدایی ملاقات یک فرد، می‌توان متوجه شد که او وسواس فکری و عقده دارد یا خیر. اگر وسواس فکری داشته باشند، کنجکاو و متعهد هستند و برای یادگیری هیجان دارند و درباره موضوعی خاص که شدیداً به آن علاقه دارند و برای آن‌ها مهم است، صحبت می‌کنند. آن‌ها چنین عبارت‌هایی را به کار می‌برند: «من عاشق کاری که انجام می‌دهم هستم و به نوعی در مورد آن وسواس فکری دارم.» یا «کار من همه زندگی من است، نمی‌توانم خودم را مشغول انجام دادن کار دیگری تصور کنم.» آن‌ها با علاقه و شمرده شمرده در مورد تلاش‌شان برای تعالی و تسلط در حوزه کاری‌شان صحبت می‌کنند و ساعت‌های مطالعه، تمرین و آمادگی‌شان برای دستیابی به این اهداف را ثبت می‌کنند. وسواس آن‌ها در تقویم‌شان به خوبی قابل مشاهده است.

لحظه‌ای که متوجه می‌شوید موضوعی برای شما فراتر از یک اشتیاق ساده شده و به یک وسواس فکری تبدیل شده است، همان زمانی است که چیزی جدید به هویت‌تان اضافه می‌شود.

از یک میل برای تجربه احساسی خاص (اشتیاق)، به تلاشی برای تبدیل شدن به فردی خاص منتج می‌شود. تبدیل به بخشی از وجود شما می‌شود، چیزی که بیش از هر چیز دیگری برای آن ارزش قائلید. برای شما تبدیل به یک ضرورت می‌شود.

همان‌طور که بسیاری از افراد از تعیین معیارهای والا، هراس دارند، بسیاری افراد نیز از وسواس فکری و عقده داشتن می‌ترسند. آن‌ها علاقه‌ای موقتی و آتشی زودگذر را ترجیح می‌دهند. مطمئناً، زندگی با اشتیاق‌هایی که به موجودیت و هویت شما ربطی ندارند، راحت‌تر است.

لازم است به یاد بیاوریم که: افراد با عملکرد بالا، می‌توانند این فشارهای درونی را تحمل کنند. آن‌ها هراسی از شیرجه زدن در حوزه مورد علاقه‌شان ندارند. وسواس فکری چیزی نیست که از آن هراس داشته باشید، بلکه بالعکس، مانند یک نشان افتخار است. هنگامی که افراد نسبت به چیزی وسواس فکری و عقده دارند، به قدری از انجام دادن آن لذت می‌برند که احساس نمی‌کنند

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

نیازی به عذرخواهی از دیگران دارند. آن‌ها ساعت‌ها زمان صرف انجام دادن یک کار و یا بهبود یک مهارت می‌کنند و از آن لذت می‌برند.

آیا وسواس و عقده «ناسالم» هم داریم؟ فکر می‌کنم این مسئله به تعریف‌های شما بستگی داشته باشد. اگر تعریف شما از وسواس، همانند لغت‌نامه مریام وبستر، «شیفتگی اختلال‌زای پیوسته» باشد، باید بگویم که تبدیل کردن اشتیاق به چیزی اختلال‌زا، ناسالم است. اما این لغت‌نامه تعاریف دیگری از وسواس را نیز ارائه می‌کند:

* **وضعیتی که در آن فردی به صورت پیوسته و مکرراً، خصوصاً به روش‌های غیرمعمول، به فرد یا چیز دیگری فکر می‌کند.**
* **فرد یا چیزی که شما به صورت پیوسته یا مکرراً در مورد آن فکر می‌کند.**
* **فعالیتی که یک نفر به آن علاقه شدیدی دارد و یا زمان زیادی صرف انجام دادن آن می‌کند.**
* **علاقه شدید غیرطبیعی و پیوسته در مورد فرد یا چیزی.**

من هیچ‌کدام از این تعاریف را ناسالم نمی‌دانم. پس تکرار می‌کنم، بستگی دارد که شما چه تعریفی را انتخاب می‌کنید. من می‌دانم که افراد با عملکرد بالا، زمان زیادی را صرف فکر کردن و یا انجام دادن موضوعی که نسبت به آن وسواس و عقده دارند، می‌کنند. آیا چنین چیزی «غیرعادی»است؟ صد البته.

اما موضوعات عادی هم، لزوماً همیشه سالم نیستند.

بیایید با هم روراست باشیم: در دنیای آشفته و سرشار از سردرگمی امروز، زمان عادی برای اختصاص دادن به یک موضوع، چیزی حدود ۲ دقیقه است. پس، اگر میزان تمرکز و صرف زمان غیرعادی، «ناسالم» باشد، افراد با عملکرد بالا در این مورد محکوم هستند. اما افراد با عملکرد بالا، در نظر من افرادی ناسالم نیستند و من بیش از هر کس دیگری این افراد را تحت نظر داشته‌ام. اگر شما فکر می‌کنید که ممکن است دچار وسواس و عقده ای ناسالم شده باشید، فهمیدن آن کار آسانی است: اگر به جای این‌که شما وسواس‌تان را اداره کنید، وسواس‌تان شما را اداره کند، اگر

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

زندگی‌تان را تباه کند، روابط‌تان را نابود کند و در همه زندگی‌تان غم و اندوه ایجاد کند، شما با مشکل روبرو هستید.

اما افراد با عملکرد بالا، چنین مشکلاتی ندارند. در غیر این صورت، بر اساس تعریف، آن‌ها افرادی با عملکرد بالا، نخواهند بود. اطلاعات آماری نیز این موضوع را تأیید می‌کند. افراد با عملکرد بالا، شاد هستند. آن‌ها اعتماد به نفس بالایی دارند. آن‌ها به اندازه سالم، غذاهای سالم مصرف می‌کنند و هم‌چنین ورزش می‌کنند. آن‌ها بهتر از هم‌ترازان‌شان از عهده استرس برمی‌آیند. آن‌ها عاشق چالش هستند و احساس می‌کنند که اثرگذار هستند. به عبارت دیگر، آن‌ها بر زندگی‌شان کنترل دارند.

به همین دلیل است که من افراد را ترغیب می‌کنم که به تجربه موضوعات جدید ادامه دهند، تا زمانی که ببینند به موضوعی علاقه غیرطبیعی پیدا کرده‌اند. سپس اگر این موضوع با ارزش‌های شخصی و هویت شما هم‌راستا بود، به سمت آن جهش کنید. کنجکاو شوید. خودتان را درگیر یک موضوع کنید و در آن عمیق شوید. به بخشی از خودتان که دوست دارد وسواس و عقده داشته باشد و بر موضوعی مسلط شود، اجازه بدهید تا دوباره زنده شود.

هنگامی که معیارهای افراد با عملکرد بالا به وسواسی شدید تبدیل می‌شود، ضرورت بالا، پدیدار می‌شود و هم‌چنین به طبع آن، عملکرد بالا، به وجود می‌آید و این تنها بخش درونی ضرورت است. در نیروهای بیرونی ضرورت اوضاع جالب‌تر می‌شود.

پیش از آن‌که وارد نیروهای بیرونی ضرورت بشویم، زمان کمی را به پاسخ دادن به این پرسش‌ها صرف کنید:

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

* ارزش‌هایی که در زندگی برای من اهمیت دارند شامل........ هستند.

* اخیراً، یک موقعیتی که بر اساس ارزش‌هایم زندگی نکردم .... بود.

* دلیل این که در آن لحظه احساس کردم لازم نیست بر اساس ارزش‌هایم زندگی کنم، ... بود.

* اخیراً، یک موقعیت که به خودم افتخار کردم که توانستم بر اساس ارزش‌هایم زندگی کنم، .... بود.

* دلیل این که در آن لحظه احساس کردم باید بر اساس ارزش‌هایم زندگی کنم، ..... بود.

* موضوعاتی که نسبت به آنها وسواس فکری و عقده دارم شامل .... است.

* موضوعاتی که به اندازه کافی به آن‌ها وسواس سالم نداشته‌ام شامل ... می‌شود.

نیروهای بیرونی

«تا زمانی که قوی بودن به تنها انتخاب شما تبدیل نشده باشد، شما نمی‌دانید که چقدر قوی هستید.»

– باب مارلی

یک نیروی بیرونی ضرورت، هر عامل خارجی است که شما را به سمت عملکرد بهتر متمایل می‌کند. ممکن است برخی روانشناسان از آن به عنوان «فشار» یاد کنند. من به ندرت از کلمه فشار استفاده می‌کنم، چرا که این واژه بار معنایی منفی زیادی دارد. در بیش‌تر مواقع، افراد با عملکرد بالا احساس نمی‌کنند که به خاطر فشارهای ناخواسته به تعالی تمایل دارند. مانند همه ما، افراد با عملکرد بالا نیز وظایف و ضرب‌الاجل‌هایی دارند، اما تفاوت در این‌جا است که آن‌ها به صورت پیوسته خودشان

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

آن وظایف را انتخاب می‌کنند و به همین دلیل آن‌ها فشارهایی منفی برای عملکرد نمی‌بینند. آن‌ها به سمت عملکرد بالا هُل داده نمی‌شوند، بلکه خودشان را به سمت آن می‌کشانند.

من قبلاً در فهم این موضوع مشکل داشتم. در یکی از مطالعات آزمایشگاهی برای شاخص عملکرد بالا، ما از افراد خواستیم که میزان موافقت خودشان با این گزاره را امتیازبندی کنند: «من احساس می‌کنم که تقاضای بیرونی بالایی (از جانب هم‌ترازان، خانواده، مدیران، مشاوران و فرهنگی که در آن هستم) برای موفقیت در سطوح بالا، بر روی من وجود دارد.» در ابتدا تعجب کردم که چرا این گزاره با عملکرد بالا همبستگی ندارد. هنگامی که از افراد با عملکرد بالا در مورد این نتیجه سؤال پرسیدم، فهمیدم که دلیل این اتفاق این است که تقاضایی که آن‌ها برای موفقیت احساس می‌کنند، از جانب دیگران نیست. حتی اگر آن‌ها از جانب دیگران، احساس فشار بیرونی برای عملکرد بهتر داشته باشند، به احتمال زیاد این فشار، تنها تقویت‌کننده انتخاب‌ها و رفتارهایی است که قبلاً خودشان را به آن متعهد کرده‌اند. به عبارت دیگر می‌توان گفت که، افراد با عملکرد بالا، نیروهای بیرونی را لزوماً چیزی منفی و یا دلیلی سببی برای عملکردشان نمی‌دانند.

این به این معنی است که، عملکرد افراد با عملکرد بالا، به دلیل پدیده‌ای که روانشناسان آن را «مقاومت واکنشی» می‌نامند، نیست. ضرورت افراد با عملکرد بالا، برای اقدامات‌شان در زندگی، از خواسته‌شان برای مبارزه با سیستم، ریشه نمی‌گیرد. انگیزه افراد با عملکرد بالا، به علت مقاومت و یا احساس در معرض تهدید بودن، نیست. البته این نوع از انگیزه منفی قطعاً در آن‌ها وجود دارد، اما به ندرت اتفاق می‌افتد این انگیزه به تنهایی بتواند مدت زمان زیادی به طول بیانجامد، یا دستاوردهای زیادی داشته باشد.

در بیش‌تر مواقع، افراد با عملکرد بالا، نیروهای بیرونی مثبت را به عنوان دلایلی سببی برای عملکرد بهتر، در نظر می‌گیرند. آن‌ها می‌خواهند عملکرد خوبی داشته باشند تا بتوانند در راستای هدفی معنادار خدمت کنند؛ دستیابی به هدفی والا، به عنوان فشاری مثبت بر آن‌ها عمل می‌کند. آن‌ها

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

حتی الزامات و ضرب‌العجل‌های دشوار را (که بسیاری از افراد از آن‌ها متنفر هستند)، تقویت‌کننده‌های مثبت عملکرد می‌دانند.

با در نظر گرفتن این مطالب، دو عامل بیرونی مثبت اصلی وجود دارند که اعمال کننده انگیزه و فشار بیرونی برای عملکرد بالا هستند:

وظایف، الزامات و اهداف اجتماعی

«وظیفه باعث می‌شود که کارهای‌مان را به خوبی انجام دهیم،

اما عشق باعث می‌شود که آن‌ها را به زیبایی انجام دهیم.»

– فیلیپ بروکس

احساس ضرورتی که افراد با عملکرد بالا برای عملکرد بهتر دارند، اغلب به علت احساس وظیفه به فرد یا چیزی دیگر، فراتر از خودشان است. کسی روی آن‌ها حساب باز کرده است و آن‌ها تلاش می‌کنند که تعهد یا مسئولیتی را به انجام برسانند.

از آن‌جایی که افراد با عملکرد بالا، تعریف بسیار گسترده‌ای از «وظیفه» دارند، تعریف من نیز گسترده است. گاهی اوقات، وقتی آن‌ها از وظیفه صحبت می‌کنند، منظورشان این است که به کسی یا چیزی احساس دین می‌کنند و یا برای عملکردشان پاسخگو هستند. گاهی اوقات، نگرش افراد با عملکرد بالا به وظیفه به عنوان التزامی برای برآورده کردن انتظارات و نیازهای فردی دیگر است. گاهی اوقات، منظور آن‌ها از وظیفه، مطابقت داشتن با هنجارها و ارزش‌های یک گروه و یا پیروی کردن از احساسات اخلاقی‌شان از درست و نادرست است.

وظایفی را که محرک عملکرد هستند، می‌توان با این حقیقت، که معمولاً ما بیش‌تر برای دیگران کار می‌کنیم تا خودمان، توضیح داد. ما حاضر هستیم که در نیمه‌های شب از خواب بیدار شویم تا کودکی ناراحت را آرام کنیم، در حالی که می‌دانیم به خواب نیاز داریم. در ذهن‌مان، انجام دادن

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

این کار برای دیگران، ضرورت بیش‌تری دارد. چنین ضرورت‌های غالباً قوی‌ترین کشانندگان به سمت عملکرد بالا هستند. پس اگر احساس کردید که عملکرد خوبی ندارید، از خودتان بپرسید: «چه کسی در حال حاضر بیش‌ترین نیاز را به من دارد؟»

اگر شما مسئولیت‌پذیری را نیز به این اضافه کنید (زمانی که دیگران می‌دانند شما مسئول کمک کردن به آن‌ها هستید)، این ضرورت حتی نیرومندتر نیز می‌شود. تحقیقات گسترده نشان می دهد که هنگامی که افراد برای خروجی‌های‌شان پاسخگو هستند، بیش‌تر ارزیابی می‌شوند، فرصت این را دارند که از تخصص‌شان استفاده کنند و یا احترام کسانی را که به آن‌ها خدمت می‌کنند کسب کنند، به احتمال بیش‌تری انگیزه‌شان را حفظ می‌نمایند، تلاش بیش‌تری می‌کنند و به عملکرد بالاتری دست پیدا می‌کنند. به عبارت دیگر، اگر شما برای خوب عمل کردن به کس دیگری دین داشته باشید و احساس کنید که عملکرد خوب‌تان نشان دهنده تخصص شما است، ضرورت بیش‌تری برای عملکرد بالا احساس می‌کنید. برای مثال، زمانی که ما بیش‌تر ارزیابی می‌شویم و برای عملکرد تیمی‌مان پاسخگو هستیم، بیش‌تر و بهتر عمل می‌کنیم.

اگرچه این مطالب خوشایند به نظر می‌رسند، همه ما می‌دانیم که داشتن احساس وظیفه و تکلیف نسبت به دیگران، در کوتاه‌مدت، احساسی منفی است. به ندرت اتفاق می‌افتد که والدینی مشتاق باشند که در نیمه شب برای عوض کردن پوشک بچه بیدار شوند. چنین کاری بیش‌تر یک وظیفه است، تا بیانی از یک عشق مهربانانه. آیا والدین از چنین تکالیفی شکایت می‌کنند؟ مطمئناً. اما در بلندمدت، انجام دادن چنین وظایف مثبتی، به آن‌ها کمک می‌کند تا احساس کنند والدین خوبی هستند (که یکی از دلایلی است که این کارها را انجام می‌دهند). به عبارت دیگر، تقاضای بیرونی که ما برای انجام دادن وظایف‌مان در زندگی داریم، ممکن است در کوتاه‌مدت، احساس بدی داشته باشد، اما در آینده، منجر به عملکرد بالای ما خواهد شد.

برای افراد با عملکرد پایین، فهم این موضوع که وظایف همواره چیزی منفی نیستند، سخت است و به همین دلیل است که افراد با عملکرد پایین نسبت به هم‌ترازان‌شان که عملکرد بالایی دارند،

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

بیش‌تر از مسئولیت‌های کاری‌شان شکایت می‌کنند. برخی از وظایف، به صورت طبیعی قابل انتقاد و شکایت کردن هستند. برای مثال، احساس تکلیف نسبت به خانواده، ممکن است شما را مجبور کند در کنار والدین‌تان زندگی کنید و یا برای آن‌ها پول بفرستید. چنین وظایف خویشاوندی ممکن است برای بعضی مانند غل و زنجیر به نظر برسد، اما انجام دادن چنین تعهداتی، با رفاه فردی همبستگی دارند.

احساس «انجام دادن کار درست»، هم‌چنین می‌تواند برانگیزاننده احساسات مثبت و عملکرد بهتر نیز باشد. مطالعات محققان سازمانی نشان می‌دهد که اگر کارمندان متعهد بدانند، که غیبت‌شان آینده شرکت را به خطر می‌اندازد، احساس می‌کنند که ترک شرکت کار اشتباهی است. بسیار اتفاق می‌افتد که آن‌ها برای کمک به مدیران‌شان تلاش‌شان را چند برابر کنند، حتی اگر لازم باشد ساعات زیادی را به کار کردن بپردازند. احساس وظیفه نسبت به مأموریت، جای راحتی کوتاه‌مدت را می‌گیرد.

از آن‌جایی که افراد با عملکرد بالا، نیازی را که به انجام دادن وظایف‌شان دارند درک می‌کنند، به ندرت پیش می‌آید که آن‌ها درباره وظایف و تکالیفی که برای رسیدن به موفقیت باید انجام دهند، شکایت کنند. آن‌ها می‌دانند که اجرای نقش‌شان و خدمت کردن به نیازهای دیگران، بخشی از فرآیند رسیدن آن‌ها به موفقیت است. اگر چه انجام دادن این کارها اکنون برای‌شان رنج‌آور است، در آینده نتایج مثبت آن را خواهند دید. چنین یافته‌هایی به من الهام کردند، که با نگرش متفاوتی به وظایفم در زندگی بنگرم. من یاد گرفته‌ام که نگرشم را نسبت به کارهایی که باید انجام بدهم تنظیم کنم، تا کم‌تر از آن‌ها شکایت کنم و پی ببرم که بیش‌تر کارهایی که «باید» انجام بدهم، در حقیقت موهبت هستند.

یاد گرفتم، اگر کسی فرصت خدمت کردن داشته باشد، درباره تلاش‌هایی که باید در این مسیر انجام دهد، شکایت نمی‌کند.

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

هنگامی که شما تمایل داشته باشید به دیگران خدمت کنید، می‌توانید برای مدت طولانی‌تری عملکرد مستحکم‌تان را حفظ کنید. به عنوان مثال، به همین دلیل است که افراد نظامی این‌قدر فوق‌العاده هستند. آن‌ها به چیزی فراتر از خودشان (میهن و هم‌رزمان‌شان)، احساس وظیفه دارند. هم‌چنین به همین دلیل است که بیش‌تر افراد با عملکرد بالا، انگیزه عملکرد خوب‌شان را «هدف» می‌دانند. احساس وظیفه یا تکلیف آن‌ها به چشم‌انداز، مأموریت و یا ندایی والا است، که آن‌ها را از میان سختی‌های مسیر دستیابی به موفقیت می‌گذراند.

در حقیقت، در مصاحبه‌هایی که با افراد با عملکرد بالا، داشتم، بارها از آن‌ها شنیدم که می‌گفتند: «چاره‌ای ندارند»، جز این‌که درکارشان خوب عمل کنند. منظور آن‌ها این نبود که آزادی عمل ندارند و یا رهبری مستبد آن‌ها را مجبور به انجام دادن کارهای‌شان کرده است. منظور آن‌ها این بود که، چون از آن‌ها خواسته شده است کاری را انجام دهند، برای انجام دادن آن کار احساس ضرورت می‌کنند. آن‌ها احساس می‌کنند فرصتی منحصر به فرد به آن‌ها داده شده است. آن‌ها اغلب احساس می‌کنند که عملکرد امروزشان، تأثیر عمیقی بر آینده خودشان و یا بسیاری از افراد دیگر خواهد داشت.

این احساس ندای والا در بین ۱۵ درصد بالایی افراد با عملکرد بالا، تقریباً همه‌گیر است. بسیار اتفاق می‌افتد که این افراد، مهم‌ترین انگیزه‌شان برای عملکرد بالا را چیزهایی مانند میراثی که از آن‌ها به جا خواهد ماند، سرنوشت، دلایل آسمانی، خدا و یا مسئولیت اخلاقی نسبت به نسل‌های آینده بدانند. آن‌ها می‌گویند باید عملکرد خوبی داشته باشند، چون دیگران به آن‌ها نیاز دارند.

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

ضرب‌العجل‌های حقیقی

«در نبود احساس ضرورت، امیال و آرزوها ارزش‌شان را از دست می‌دهند.»

-جیم ران

چرا ورزشکاران در آخرین هفته‌های منتهی به یک مسابقه مهم، ناگهان سنگین‌تر تمرین می‌کنند؟ چرا فروشنده‌ها در انتهای فصل عملکرد بهتری از خودشان نشان می‌دهند؟ چرا والدین خانه‌دار گزارش می‌دهند که در چند روز قبل از شروع مدرسه‌ها، کارهای‌شان نظم بیش‌تری دارد؟ زیرا هیچ چیز انگیزه‌بخش‌تر از یک ضرب‌العجل سفت و سخت نیست.

ضرب‌العجل‌های حقیقی، ابزاری ناشناخته مانده، برای مدیریت عملکرد هستند. ما ترجیح می‌دهیم از اهداف و زمان‌بندی‌ها سخن بگوییم و برای دستیابی به این اهداف زمان تعیین کنیم. اما عملکرد بالا تنها با وجود ضرب‌العجل‌های حقیقی، به وجود می‌آید.

ضرب‌العجل حقیقی چیست؟ یک تاریخ مهم است، زیرا اگر آن را برآورده نکنیم، عواقب منفی واقعی در انتظار ما خواهند بود و اگر به آن پایبند باشیم، می‌توانیم از مزایا و فواید آن بهره ببریم.

همه ما در زندگی ضرب‌العجل‌هایی داریم. تفاوت در این است که افراد با عملکرد بالا، مرتباً به سمت ضرب‌العجل‌های حقیقی که برای‌شان مهم است پیش می‌روند. آن‌ها از تاریخ دقیق مقرر شده برای انجام دادن کارهای‌شان اطلاع دارند و نسبت به عواقب مثبت و منفی آن به خوبی آگاهی دارند. و تفاوت بسیار مهم دیگر این است که افراد با عملکرد بالا، برای ضرب‌العجل‌های باطل، ارزشی قائل نمی‌شوند.

«ضرب‌العجل باطل»، معمولاً اقدامی گنگ است که موعد آن بر اساس اولویت‌های فردی یک نفر (خود شخص و یا دیگران) تعیین شده است، چنین ضرب‌العجلی شامل نیازهای حقیقی نیست و عواقب منفی واقعی در پی ندارد.

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

تفاوت بین ضرب‌العجل‌های حقیقی و باطل، به این شکل در زندگی من بروز می‌کنند. هرگاه ایمیلی دریافت می‌کنم که در آن کسی از من درخواستی کرده است، چه موعدی مقرر کرده باشد یا خیر، من این پاسخ را برای آن‌ها می‌فرستم:

با سپاس از درخواستی که برای من فرستاده‌اید. آیا می‌توانید «ضرب‌العجل حقیقی» این درخواست را برای من ذکر کنید؟ منظورم تعیین روزی است که اگر این کار تا آن موقع انجام نشود، دنیا منفجر می‌شود، و مسیر شغلی من و شما به بن‌بست می‌رسد و دومینووار نابودی نهایی زندگی من و شما آغاز می‌شود. هر تاریخی قبل از این، فقط اولویتی برای شما است و با احترام باید به شما عرض کنم که من خودم ۱۰۰ اولویت مهم‌تر، قبل از این اولویت شما دارم. پس، برای این‌که بتوانم بهترین خدمت را به شما ارائه کنم، لازم است تا درخواست شما را با ضرب‌العجل حقیقی‌اش، در میان سایر اولویت‌هایم رتبه‌بندی کنم. پس لطفاً من را در جریان این تاریخ مرگ و چرایی آن، قرار بدهید. پس از آن، من در مورد اولویت درخواست شما تصمیم می‌گیرم و با شما هماهنگ می‌کنم و مانند همیشه، بهترین خدمت را به شما ارائه خواهم کرد.

با تشکر

-برندن

من به این دلیل این ایمیل را می‌فرستم، چون می‌دانم، تلاش برای برآورده کردن تقاضای دیگران، که تقاضای حقیقی نباشند، به سرعت عملکرد من را تنزل می‌بخشند. من انسان دلسوزی هستم. حواس‌پرتی‌ها و آشفتگی‌ها به راحتی من را گول می‌زنند. عادت‌هایی مانند شفاف کردن ضرب‌العجل‌های حقیقی، چیزی است که من و هر فرد با عملکرد بالایی را مؤثر می‌کند.

اخیراً یک نظرسنجی که بر روی ۱۱۰۰ فرد با عملکرد بالا انجام شد، آشکار کرد که هم‌ترازان آن‌ها که عملکرد پایینی دارند، سه و نیم برابر بیش‌تر از آن‌ها، درگیر فوریت‌های جعلی می‌شوند. افراد با عملکرد بالا، در انجام دادن کارهای درست، در زمان مناسب، تمرکز بیش‌تری دارند.

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

اما این به این دلیل نیست که افراد با عملکرد بالا، ابرانسان‌هایی هستند که همیشه بر ضرب‌العجل‌های خودشان تمرکز دارند. حقیقت این است که، در بیش‌تر مواقع، ضرب‌العجل‌های حقیقی که افراد با عملکرد بالا به دنبال آن‌ها هستند، توسط دیگران و یا نیروهای بیرونی برای آن‌ها تعیین شده است. ورزشکاران المپیکی زمان برگزاری مسابقات‌شان را انتخاب نمی‌کنند، مدیرعاملان شرکت‌ها، تقاضای فصلی‌شان را خودشان انتخاب نمی‌کنند، بلکه بازار آن را تعیین می‌کند.

اگر به خودم بود، شاید هرگز نمی‌توانستم این کتاب را به پایان برسانم. اما می‌دانم، اگر این کتاب را به پایان نرسانم، زمانی خواهد رسید که خانواده‌ام طغیان خواهند کرد، دوستانم از من دوری می‌کنند و ناشرم من را ترک خواهد کرد. اگرچه تا به حال چند ضرب‌العجل باطل را که برای خودم تعیین کرده بودم، از دست داده‌ام. اما زمانی که پای یک ضرب‌العجل حقیقی در میان باشد، زمانی که ناشرم قول تحویل کتاب را به فروشنده‌ها داده است و همسرم انتظار دارد به مسافرت برویم، تعداد کلماتی که در یک ساعت می‌نویسم به شدت افزایش می‌یابد.

نمی‌خواهم بگویم که افراد با عملکرد بالا، تنها با ضرب‌العجلی که در صورت برآورده نشدن، عواقب منفی شدیدی در پی دارد انگیزه می‌گیرند. در حقیقت، بسیاری از افراد می‌خواهند به ضرب‌العجل‌های‌شان برسند، چون می‌خواهند نتیجه کارشان و تأثیر آن بر دنیا را ببینند و یا چون می‌خواهند به سراغ پروژه یا فرصت بعدی که برای خودشان انتخاب کرده‌اند، بروند. دلیل علاقه من برای به پایان رساندن این کتاب، تنها ترس از عواقب منفی تأخیر کردن نیست؛ بلکه هم‌چنین هیجان دارم که این کتاب را تمام کنم تا بتوانم آن را به دستان شما برسانم و فرصت این را داشته باشم که به خانواده‌ام توجه بیش‌تری کنم و پیامم را به افراد بیش‌تری برسانم.

این مثال جنبه دیگری از ضرب‌العجل‌های حقیقی را شرح می‌دهد: آن‌ها به طور ذاتی ضرب‌العجل‌های اجتماعی هستند. افراد با عملکرد بالا، برای به انجام رساندن کارهای‌شان انگیزه دارند، چون می‌دانند که به موقع بودن آن‌ها، بر دیگران تأثیرگذار است.

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

حقیقت این است که، اگر شما انتخاب کنید که به دیگران اهمیت بدهید و تأثیر مهمی در دنیا داشته باشید، تعداد ضرب‌العجل‌هایی که به سراغ شما می‌آیند، افزایش می‌یابد.
برخی عقیده دارند که فشار زمانی، زندگی افراد را فلاکت‌بار می‌کند. اما این با مشاهدات من و یافته‌های محققان در تضاد است. اخیراً، نتیجه یک مطالعه تحقیقاتی نشان داده است که ضرب‌العجل داشتن، نه تنها موجب می‌شود که افراد تمرکز بیش‌تری بر فعالیتی که در حال انجام دادن آن هستند داشته باشند، بلکه هم‌چنین راحت‌تر می‌توانند آن فعالیت را رها کنند و به فعالیت بعدی‌شان توجه بیش‌تری کنند. این به این معنی است که ضرب‌العجل‌ها به ما کمک می‌کنند که در زمانی مشخص، یک فعالیت را ببندیم (یا به پایان برسانیم) و سپس تمام تمرکزمان را به فعالیتی جدیدی که مشغول انجام دادن آن هستیم، معطوف کنیم.

آتش درونی‌تان را شعله‌ور نگه دارید

هویت. وسواس فکری. وظیفه. ضرب‌العجل. همان‌طور که شما نیز می‌توانید تصور کنید، هر کدام از این نیروها می‌توانند به ما کمک کنند تا عملکرد بهتری از خودمان نشان دهیم. اما هنگامی که نیروهای درونی و بیرونی با هم ترکیب می‌شوند، شما ضرورت و نیروی محرکه بیش‌تری، احساس خواهید کرد.
همان‌طور که قبلاً نیز اشاره کرده‌ام، این موضوعات، حساس هستند. بسیاری از افراد، حقیقتاً علاقه‌ای به ضرورت ندارند؛ آن‌ها از هرگونه احساس فشار، متنفر هستند. آن‌ها علاقه‌ای به فشار درونی ندارند، چراکه موجب اضطراب می‌شود و هم‌چنین به فشار بیرونی نیز رغبتی نشان نمی‌دهند، چون می‌تواند موجب دلواپسی و شکست‌شان شود. با این حال، اطلاعات آماری کاملاً شفاف هستند: افراد با عملکرد بالا، ضرورت را دوست دارند. در واقع، آن‌ها به ضرورت نیاز دارند. بدون ضرورت، آتش آن‌ها خاموش می‌شود.

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

به عنوان مثال، تصور کنید با کسی کار می‌کنید که در دو درصد بالایی افراد با عملکرد بالا قرار دارد. آن‌ها به شما می‌گویند،: «احساس می‌کنم که به میزان سابق، در کارم استوار و منظم نیستم.» عکس‌العمل شما به آن‌ها چه خواهد بود؟ آیا به آن‌ها پیشنهاد می‌کنید که تست شخصیتی بدهند، یا توانایی‌های‌شان را ارزیابی کنند و یا برای بازیابی به طبیعت پناه ببرند؟

قطعاً من چنین پیشنهاداتی به آن‌ها نخواهم داد. من مکالمه‌ای جدی در مورد ضرورت با آن‌ها خواهم داشت. سعی می‌کنم در مورد زمانی که احساس پیوستگی و پشتکار داشته‌اند با آن‌ها صحبت کنم و با جست و جوی ۴ نیروی ضرورت، پی ببرم که در گذشته چه عاملی موجب عملکرد بالای آن‌ها می‌شده. سپس، یک بار دیگر این ۴ نیرو را مرور می‌کنم و تلاش می‌کنم با استفاده از هویت، وسواس و احساس وظیفه و ضرب‌العجل ، عطش دستیابی به موفقیت را در این افراد زنده کنم. اگر چیزی پیدا نکنم که آن‌ها نسبت به آن وسواس داشته باشند، احساس وظیفه کنند، یا ترس از دست داشتنش را داشته باشند، از آن‌ها می‌خواهم چیزی را پیدا کنند که برای آن اهمیت بالایی قائل هستند. تا زمانی که تمام چهار نیروی ضرورت کاملاً پدیدار نشوند، دست از سر آن‌ها برنمی‌دارم. این دقیقاً همان کاری است که من با آیزاک (سربازی که احساس می‌کرد دیگر مفید نیست) کردم. از او خواستم آینده‌اش را به شکلی جدید تصور کند، سرگرم وسواس‌های فکری که قبل از جراحت داشت، بشود و متعهد شود که به خاطر خانواده‌اش، سلامتی و ذهنیتش را بازیابی کند، تا بتواند به کارش برگردد. چنین کاری آسان نبود، اما در نهایت آیزاک موفق شد خودش را پیدا کند و بار دیگر اشتیاقش برای زندگی را به دست بیاورد.

حرف آخر این‌که، در طول زمان، ما تنها زمانی تغییر و بهبود پیدا می‌کنیم، که مجبور باشیم. زمانی که نیروهای درونی و بیرونی که روی ما هستند، به اندازه کافی قوی باشند، از عهده کارهای‌مان برخواهیم آمد. ما پیشرفت می‌کنیم و در زمان سختی‌ها هدف‌مان را به یاد می‌آوریم. زمانی که بیمناک هستیم و در حال جنگیدن با تاریکی‌ها و سختی‌ها هستیم، به یاد می‌آوریم که هدفی روشن

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

داریم و عملکرد مثبت‌مان را در بلندمدت حفظ می‌کنیم. در اینجا به سه تمرینی خواهیم پرداخت که می‌توانند احساس ضرورت عمیقی را در ما برانگیخته کنند.

تمرین اول

بدانید که چه کسی به شما نیاز دارد

«نه تنها ما باید خوب باشیم، بلکه باید برای دلیل موجهی خوب باشیم.»

– هنری دیوید ثوریو

این تمرین‌ها به شما کمک می‌کنند با نیروهای درونی و بیرونی ضرورت، ارتباط برقرار کنید. با خودتان قرار بگذارید که هر وقت پشت میزتان نشستید، این سؤال را از خودتان بپرسید:

«در حال حاضر چه کسی نیاز دارد که من در بهترین حالت خودم باشم؟»

به محضی این‌که بدن‌تان با صندلی تماس پیدا کرد؛ این سؤال را از خودتان بپرسید و به آن پاسخ بدهید. من به چند دلیل عاشق این تمرین هستم:

* این تمرین ساده است و هر کسی می‌تواند آن را انجام دهد.

* شرایط پرسیدن سؤال (نشستن پشت میز) به گونه‌ای است که مرتباً اتفاق می‌افتد: بر روی صندلی کارتان بنشینید. چه صندلی کاری شما پشت میز آشپزخانه باشد و یا در دفتر کاری پُر زرق و برق باشد، مطمئن هستم که مکرراً پشت آن می‌نشینید.

* شما را مجبور می‌کند به سرعت خودتان را بررسی کنید. تنها اشاره به «بهترین حالت خودتان»، موجب می‌شود که با خودتان مرور کنید: بهترین حالت من چیست؟ آیا امروز در بهترین حالت خودم بوده‌ام؟ یک ساعت بعد، بهترین حالت من چه شکلی خواهد داشت؟

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

*** این سؤال هم‌چنین موجب می‌شود که شما به فرد دیگری فکر کنید. آن‌ها چه از روی تکلیف، وظیفه، یا هدف، در رادار شما قرار گرفته‌اند،و حال، شما، فرد و یا گروهی بیرونی دارید که برای آن‌ها کار کنید. هنگامی که شما کارهای‌تان را برای فردی بیرونی انجام می‌دهید، عملکرد شما بهتر خواهد بود.**

از آن‌جایی که همه افراد با عملکرد بالا، همواره در حال تفکر به این موضوع هستند که آیا در بهترین وضعیت خودشان هستند یا خیر، من شروع به آموزش این تمرین به شاگردانم کردم. افراد با عملکرد بالا، مکرراً و در فواصل زمانی مشخص، عملکرد خودشان را ارزیابی می‌کنند.

معمولاً افراد از من می‌خواهند که معنی «در بهترین حالت بودن» را برای‌شان توضیح دهم. بودن در بهترین حالت خودتان، یعنی شما بیش‌ترین تلاش‌تان را انجام دهید و تمام تمرکزتان را بر روی یک فعالیت معطوف کنید. برای دستیابی به این وضعیت، شما باید تقاضاهای درونی و بیرونی ضرورت را در خودتان برانگیخته کنید.

در بازی زندگی، شما می‌توانید هویت‌تان را خودتان انتخاب کنید؛ شما می‌توانید انتخاب کنید که می‌خواهید چه کسی باشید و چگونه در نظر دیگران جلوه کنید. این انتخاب تأثیر به سزایی در عملکرد شما خواهد داشت. برای مثال، در اینجا به چند نمونه هویت فردی و تفاوت‌هایی که می‌توانند ایجاد کنند، می‌پردازیم:

دمدمی مزاج: این افراد در زندگی علایق زودگذری را تجربه می‌کنند. افراد دمدمی مزاج در زندگی، کارهای زیادی را در نظر می‌گیرند و آن‌ها را امتحان می‌کنند. اما هیچ‌گاه با تمرکز و تعهد کامل به انجام کاری مشغول نمی‌شوند.

مبتدی: اگر چه این افراد نیز به موضوعاتی علاقه‌مند هستند، اما آن‌ها قصد دارند در یک زمینه خاص که به آن علاقه دارند، تخصص پیدا کنند. این افراد به نسبت دمدمی مزاج‌ها، عمیق‌تر می‌شوند، اما مشکل آن‌ها این است که نمی‌توانند به خوبی از عهده ناامیدی و دلسردی بربیایند. از

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

آن‌جایی که افراد مبتدی هویت یکپارچه‌ای ندارند، نمی‌توانند از موانعی که در راه‌شان است عبور کنند.

غیرحرفه‌ای: هویت این افراد تنها در آرزومندی خلاصه نمی‌شود. این افراد اشتیاق فراوانی دارند. آن‌ها حقیقتاً درگیر یک موضوع می‌شوند، در آن عمیق می‌شوند و خواهان پیشرفت در آن موضوع هستند. این افراد به نسبت مبتدی‌ها، از موانع بیش‌تری عبور می‌کنند، اما در صورتی که بازخورد مثبت و فوری دریافت نکنند، و از آن‌ها قدردانی نشود، معمولاً بی‌تجربگی و خام‌دستی خودشان را حفظ می‌کنند. به عبارت دیگر، آن‌ها برای ادامه‌ی مسیر به تأیید بیرونی نیاز دارند.

بازیکن: این افراد علاوه بر اشتیاق، تعهد و تخصص بیش‌تری نیز دارند. آن‌ها با تمرکز بالا، خودشان را آماده می‌کنند و بر یک بخش از بازیِ زندگی تسلط پیدا می‌کنند. آن‌ها تا زمانی که سهم خودشان و مزد کاری را که انجام می‌دهند دریافت می‌کنند، شاد هستند و وضعیت‌شان روز به روز بهتر می‌شود. اما، تغییر بازی یا قوانین آن موجب تلخ‌کامی آن‌ها می‌شود. بازیکنان، به شدت به قوانین و رویه‌های ثابت نیاز دارند. آن‌ها به بازخورد منفی یا آشفتگی هیچ علاقه‌ای ندارند. این افراد اهمیت بسیار زیادی به عدالت می‌دهند، و تنها در شرایط عادلانه به بازی کردن ادامه می‌دهند. برای مثال، اگر فرد دیگری در تیم آن‌ها حقوق بیش‌تری دریافت کند، آن‌ها عصبانی می‌شوند و تیم را ترک می‌کنند. آن‌ها متعهد هستند که در جایگاه خودشان به موفقیت دست پیدا کنند و به ندرت می‌توانند در جنبه‌های دیگر بازی یا زندگی، به موفقیت چشمگیری برسند. آن‌ها تنها یک بازی را می‌بینند و به جز برنده شدن در آن بازی، چیز دیگری برای آن‌ها اهمیت ندارد.

افراد با عملکرد بالا: مانند بازیکنان هستند، با این تفاوت که آن‌ها ضرورت، مهارت و روحیه تیمی بسیار بالاتری دارند. آن‌ها با تمام وجود وارد بازی می‌شوند. صرف نظر از این‌که میزان قدردانی و پاداش چگونه باشد، آن‌ها در سطحی بالا، به بازی ادامه می‌دهند، چرا که این بازی به صورت ذاتی برای آن‌ها ارزشمند است. هویت آن‌ها با بازی، تیم و کسانی که به آن‌ها خدمت می‌کنند، گره خورده است. افراد با عملکرد بالا تنها به فکر تسلط بر یک جنبه از بازی نیست؛ آن‌ها

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

می‌خواهند برای بازی کردن‌شان شناخته شوند و برخلاف بازیکنان، ابایی ندارند که معروفیت‌شان را با دیگران به اشتراک بگذارند. این افراد مزیت فردی و احساس وظیفه به تیم بسیار بالایی دارند و به همین دلیل در تمام بازی‌ها به آن‌ها رجوع می‌شود. برجستگی آن‌ها تنها به دلیل عملکرد فردی فوق‌العاده‌شان نیست، بلکه هم‌چنین با نفوذ بر دیگران موجب عملکرد بهتر سایر افراد تیم نیز می‌شوند.

حتماً متوجه شده‌اید که این تعاریف به نسبت به مطالب دیگر کتاب سطحی‌تر و غیررسمی‌تر هستند. دلیل من برای این کار این است که به افراد کمک کنم متوجه بشوند که حق انتخاب دارند. شما نمی‌توانید با هویت دمدمی مزاج، مبتدی، غیرحرفه‌ای و یا بازیکن در بهترین حالت خودتان قرار بگیرید. شما باید آگاهانه انتخاب کنید و خودتان را مجبور کنید که فردی با عملکرد بالا باشید. اگر شما قصد دارید که همواره در بهترین حالت خودتان باشید، باید آن حالت را برای خودتان مشخص کنید و هر روز آن را در خودتان ایجاد کنید.

علاوه بر انتخاب هویت عملکرد بالا، باید خودتان را غرق در فعالیت‌هایی کنید که شما را مجبور به تلاش و کوشش بیش‌تر می‌کند. شما نمی‌توانید بی دلیل و با تکبر، فکر کنید که خوب هستید. شما باید خودتان را در شرایطی قرار دهید که شما را به فردی خوب تبدیل می‌کند. خوشبختانه تحقیقات نشان داده است که تجربه‌های همه‌جانبه و چالش برانگیز، می‌توانند در این مسیر به شما کمک کنند. در روانشناسی مثبت این مفهوم به عنوان «جریان» شناخته می‌شود.

به گفته میهای چیکسنتمیهایی، جریان تنها زمانی به وجود می‌آید که تعداد زیادی از این عوامل برقرار باشند:

۱. اهدافی داشته باشید که مشخص، چالش‌برانگیز و در عین حال قابل دستیابی باشند.

۲. پشتکار قوی و توجه متمرکز الزامی است.

۳. کاری که انجام می‌دهید، باید ذاتاً برای شما ارزشمند باشد.

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

۴. خودآگاهی‌تان افزایش پیدا می‌کند و احساس آرامش بسیار زیادی می‌کنید.

۵ .زمان برای شما متوقف می‌شود (آن‌چنان بر زمان حال تمرکز دارید که گذر زمان را متوجه نمی‌شوید.)

۶. شما بلافاصله بازخورد عملکردتان را دریافت می‌کنید.

۷. میان سطح مهارت شما و چالش‌هایی که با آن‌ها روبرو می‌شوید، توازن وجود دارد. حتی اگر کاری که انجام می‌دهید بسیار سخت باشد، شما می‌دانید که انجام‌پذیر است.

۸. شما احساس می‌کنید که بر شرایط و نتیجه کار، کنترل فردی دارید.

۹. شما دیگر به نیازها و امیال جسمانی‌تان فکر نمی‌کنید.

۱۰. توانایی این را دارید که تمام تمرکزتان را به فعالیتی که در حال انجام دادن آن هستید، معطوف کنید.

شما می‌توانید با استفاده از این لیست، شانس خودتان برای رسیدن به بهترین وضعیت‌تان و خدمت به دیگران در بهترین شکل را افزایش دهید، به خصوص بخشی از آن که مربوط به خدمت به دیگران می‌شود. در نظر داشتن خدمت به دیگران، می‌تواند حتی موجب قدرتمندتر شدن جریان شود. به همین خاطر است که من از شما درخواست کردم این تمرین را به عنوان فرصتی برای رسیدن به بهترین حالت‌تان و کمک به فردی دیگر ببینید. فراتر از احساسات و عملکرد فردی‌تان بیندیشید و برای در بهترین وضعیت خودتان بودن، دلیل موجهی پیدا کنید. چیزی را پیدا کنید که ارزش مبارزه کردن را داشته باشد. اگر شما بتوانید این ضرورت را در خودتان ایجاد کنید که برای کمک به دیگران در بهترین وضعیت خودتان قرار بگیرید، نه تنها سریع‌تر به عملکرد بالا دست پیدا می‌کنید، بلکه پایداری عملکرد بالای شما نیز بیش‌تر خواهد شد.

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

۱. افرادی که در این مرحله از زندگی، نیاز دارند که من در بهترین حالت خودم باشم، شامل ... هستند.

۲. دلیل این که هرکدام از این افراد به من نیاز دارند این است که ...

۳. دلیل این که من می‌خواهم به خاطر هرکدام از این افراد به فردی با عملکرد بالا تبدیل بشوم، این است که ...

۴. هنگامی که من در بهترین حالت خودم باشم، احساسات افکار و رفتار من این‌گونه خواهد بود: ...

۵. چیزهایی که من را از بهترین حالت خودم دور می‌کنند، شامل ... می‌شوند.

۶. بهترین حالتی که من می‌توانم با این عوامل مقابله کنم با ... است.

تمرین دوم

چراهای‌تان را تصریح کنید

«آن هنگام که انسان قاطعانه خود را به چیزی متعهد می‌کند، مشیت الهی هم همان خواهد بود.»

- گوته

افراد با عملکرد بالا، اهداف‌شان و یا دلایل پشت این اهداف را، پنهان نمی‌کنند . آن‌ها با اعتماد به نفس، اهداف‌شان را برای خودشان و دیگران تصریح می‌کنند. در میان تمرین‌های ضرورت، این مهم‌ترین تمرینی است که افراد با عملکرد بالا را، از افراد با عملکرد پایین، متفاوت می‌کند. افراد با عملکرد پایین، معمولاً در مورد چراهای‌شان مبهم هستند و در مورد چراهای‌شان صحبت نمی‌کنند.

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

تصریح کردن، یعنی شما قویاً اعلام می‌کنید که چیزی را تأیید می‌کنید و از آن دفاع می‌کنید. یعنی با اعتماد به نفس بگویید که چیزی حقیقت دارد و یا اتفاق خواهد افتاد. افراد با عملکرد بالا به این شکل در مورد اهداف و چرایی آن‌ها صحبت می‌کنند. آن‌ها مردد به نظر نمی‌رسند. آن‌ها با اطمینان، دلایل سخت‌کوشی‌شان را می‌دانند و با افتخار اهداف‌شان را برای دیگران شرح می‌دهند. در واقع من پی بردم که افراد با عملکرد بالا عاشق این هستند که در مورد چرایی کارهای‌شان با دیگران صحبت کنند. برای مثال ورزشکاران با عملکرد بالا، از شرح دادن تمرین‌های ورزشی که انجام می‌دهند و دلیل انتخاب یک تمرین خاص، لذت می‌برند. آن‌ها به همان میزانی که در مورد روتین‌ها و چگونگی انجام دادن آن صحبت می‌کنند، برای شرح دادن دلیل انتخاب آن روتین‌ها نیز زمان صرف می‌کنند: « من حرکت اسکوات را در سه ست با ۷۵٪ توان انجام دادم، چون احساس کردم تعادلم کم شده است.»

در اوایل کارم با افراد با عملکرد بالا، تردید داشتم که آیا آن‌ها تنها افرادی برون‌گرا هستند، که دوست دارند حرف‌های بزرگ و قلمبه سلمبه بزنند و یا این کاریزمای آن‌ها است که موجب می‌شود دلایلی که برای اقدامات‌شان می‌آورند، نسبت به دلایل دیگران، جذاب‌تر به نظر برسد؟ هر دو فرضیه من اشتباه بودند. نوع شخصیت افراد، با عملکرد بالا همبستگی ندارد. یک فرد درون‌گرا، دقیقاً به اندازه یک فرد برون‌گرا، احتمال دستیابی به عملکرد بالا را دارد.

هم‌چنین فهمیدم که اگرچه افراد با عملکرد بالا دلایل کارهای‌شان را با دیگران به اشتراک می‌گذارند، به ندرت ادعا می‌کنند که رویکردشان همیشه بهترین رویکرد ممکن است. درست است که افراد با عملکرد بالا به اهدافی که در سر می‌پرورانند اطمینان کامل دارند، اما در مصاحبه‌هایی که با آن‌ها داشتم، برایم آشکار شد که بیش‌تر این افراد، مردد هستند که آیا بهترین رویکرد را برای رسیدن به این اهداف انتخاب کرده‌اند یا خیر. آمادگی آن‌ها برای رویارویی با فرآیندهای بهتر است که راه‌های جدیدی را برای پیشرفت به آن‌ها نشان می‌دهد. به عبارت دیگر،

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

افراد با عملکرد بالا در مورد چراهای‌شان اطمینان کامل دارند، اما چگونگی، برای آن‌ها قابل بحث است.

افراد با عملکرد بالا، با تصریح کردن و شرح دادن چراهای‌شان برای دیگران، نه تنها احساس اعتماد به نفس بیش‌تری در خودشان ایجاد می‌کنند، بلکه تعهدات و پیامد اجتماعی نیز خلق می‌کنند. اگر من به شما بگویم که به دنبال هدفی هستم و چرا این هدف اهمیت بالایی دارد و اگر به نحوی صحبت کنم که گویی این اتفاق حتماً خواهد افتاد و ادعا کنم که آن کار را انجام خواهم داد، در چنین شرایطی، غرور من در معرض خطر قرار می‌گیرد. حالا دیگر این هدف برای من پیامدها و منافع اجتماعی نیز در پی دارد. من قول داده‌ام که اتفاقی خواهد افتاد و اگر چنین نشود، به وعده‌ام عمل نکرده‌ام. من نتوانسته‌ام سر حرفم بمانم. من ریسک این را که در نظر دیگران فردی بدون صداقت و احمق به نظر برسم، قبول کرده‌ام و نمی‌خواهم چنین اتفاقی بیفتد.

هدف من از مطالبی که ارائه کردم این بود که به شما بگویم، چراهای‌تان را برای خودتان و دیگران، با پایداری بیش‌تری تصریح کنید.

منظور من از تصریح چراهای‌تان برای خودتان، این است که با خودتان صحبت کنید و از تلقین‌های مثبت استفاده کنید. در این‌جا به یک مثال شخصی می‌پردازم. حدود یازده سال پیش، من تصمیم گرفتم که در کارم در حوزه انگیزش و توسعه فردی و حرفه‌ای، به افراد بیش‌تری دسترسی پیدا کنم. در آن زمان، یوتیوب، بازاریابی ویدیویی آنلاین و آموزش آنلاین، تازه آغاز به کار کرده بودند، اما به سرعت در حال رشد بودند. بنابراین تصمیم گرفتم که ویدیو ضبط کنم و دوره‌های آموزشی آنلاین خلق کنم. اما مشکل در این‌جا بود که من در جلو دوربین افتضاح بودم. من نمی‌توانستم حتی سه جمله پشت سر هم را حفظ کنم. نمی‌دانستم که چگونه باید خودم باشم و یا حرکات دستانم باید چگونه باشد. اوضاع بسیار وحشتناکی بود.

اما من یک مزیت داشتم. من از تمرینِ تصریح کردن چراها برای خودم و دیگران، اطلاع داشتم. بنابراین، قبل از فیلم‌برداری با خودم این‌گونه می‌گفتم: «برندن، تو این کار را به خاطر اهمیت بالای

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

آن انجام می‌دهی. شاگردانت را به خاطر بیاور. تو می‌توانی الهام‌بخش آن‌ها باشی و به آن‌ها کمک کنی، تا به اهداف‌شان دست پیدا کنند. این هدف تو است. باید برای آن‌ها کار خوبی انجام بدهی. تو عاشق این کار خواهی شد و به افراد زیادی کمک خواهی کرد.»

هدف من از این تلقین‌ها این نبود که در مورد توانایی‌ام برای خوب جلوه کردن جلو دوربین، اعتماد به نفس ایجاد کنم. اصلاً چنین نیتی نداشتم. من با اعتماد به نفس، با خودم تکرار می‌کردم که چرا می‌خواهم در جلو دوربین خوب جلوه کنم و همین تلقین‌ها بود که ضرورت عملکرد را در من ایجاد می‌کرد.

هم‌چنین، دقت کنید که صحبت‌های من از موضع دوم شخص است و بیش‌تر به ارزش‌های ذاتی‌ای که این کار برای من دارد، می‌پردازد (کمک به دیگران، دوست داشتن فرآیند) تا به پاداش‌های بیرونی که در پی خواهد داشت (اتمام ویدیوها، پول در آوردن از طریق فروش دوره‌های آموزشی، بردن جوایز، یا گرفتن بازخوردهای مثبت). بهتر است این موضوع را به خاطر بسپارید، چراکه همه‌ی تلقین‌ها تأثیرات یکسانی ندارند (تلقین‌های ذاتی قوی‌تر هستند).

اگر این مطالب برای شما غیرواقعی و یا ساختگی به نظر می‌رسند، شما نیاز دارید که زمان بیش‌تری را با افراد با عملکرد بالا بگذرانید، زیرا آن‌ها دقیقاً همین کارها را انجام می‌دهند و به همین نحو صحبت می‌کنند. آن‌ها با خودشان حرف می‌زنند (بلند بلند) و به خودشان یادآوری می‌کنند که چه چیزهایی واقعاً اهمیت دارند. اگر در راهرویی که ورزشکاران المپیک قبل از وارد شدن به زمین مسابقه از آن می‌گذرند، قرار بگیرید، مشاهده خواهید کرد که آن‌ها با خودشان حرف می‌زنند. آن‌ها چراهای‌شان را برای خودشان تصریح می‌کنند. به صحبت‌های یک سخنران سطح جهانی در پشت صحنه گوش کنید. آن‌ها تنها متن سخنرانی‌شان را تکرار نمی‌کنند، بلکه هم‌چنین سعی می‌کنند با دلیل حاضر شدن‌شان در آن صحنه، ارتباط برقرار کنند.

برای بهتر شدن در ویدیوهایم، چراهایم را برای بسیاری از افرادی که من را می‌شناختند، تصریح کردم. به دوستان و خانواده‌ام می‌گفتم که می‌خواهم یک دوره آموزشی آنلاین ضبط کنم و به آن‌ها

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

می‌گفتم که چرا این موضوع برای من اهمیت دارد. ادعا می‌کردم که هفته آینده لینک ویدیو را برای آن‌ها خواهم فرستاد و از آن‌ها می‌خواستم که نظر خودشان را در همان هفته با من در میان بگذارند. اگرچه بسیاری از آن‌ها می‌خندیدند، یا با من موافقت می‌کردند، اما من به تأیید آن‌ها نیازی نداشتم؛ هدف من این بود که خودم را در جمع تصریح کنم و بدینوسیله خودم را در شرایطی قرار دهم که مجبور شوم به حرفی که زده‌ام عمل کنم. بلافاصله پس از وعده دادن، نیاز ذاتی من به یکپارچگی و تطابق، انگیزه من برای عملکرد خوب و به موقع را، افزایش می‌داد. من برای کاری که می‌خواستم انجام دهم، انتظار بیرونی ایجاد می‌کردم، و آن کار را انجام می‌دادم. اگر این کار را انجام نمی‌دادم، میلیون‌ها دانشجو که تا امروز دوره‌های آموزشی من را به اتمام رسانده‌اند، قادر نبودند از مزایای آن بهره ببرند. تصریح کردن دلایل و چراها، همواره رمز پُرکار بودن من بوده است.

هنگامی که ما چیزی را به زبان می‌آوریم، واقعی‌تر به نظر می‌رسد و اهمیت آن برای ما افزایش می‌یابد و زندگی در راستای این حقایق برای ما ضرورت بیش‌تری پیدا می‌کند. پس دفعه بعدی که می‌خواستید ضرورت عملکرد را برای خودتان افزایش دهید، اعلام کنید (به خودتان و دیگران) که می‌خواهید چه کاری انجام دهید و چرا چنین تصمیمی گرفته‌اید.

۱. سه کاری که می‌خواهم در انجام دادن آن‌ها فوق‌العاده باشم، شامل... می‌شوند.

۲. من به این دلیل می‌خواهم در این سه کار به تعالی برسم که ...

۳. افرادی که می‌خواهم این اهداف و دلایل پشت آن با آن‌ها در میان بگذارم، شامل... می‌شوند.

۴. من برای تصریح چراهایم این جملات را با خودم تکرار می‌کنم (تلقین‌های من)...

۵. برخی از روش‌هایی که می‌توانم به کمک آن‌ها اهدافم و چرایی آن‌ها را به خودم یادآوری کنم، شامل... می‌شوند.

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

تمرین سوم

سطح گروه‌تان را بالا ببرید

«افرادی الهام بخشی را پیدا کنید که شما را به چالش می‌کشند، زمان زیادی را با آن‌ها سپری کنید و شاهد تحول زندگی‌تان باشید.»

– امی پولر

زمانی که برای مربی‌گری عملکرد بالا استخدام می‌شوم، یکی از سریع‌ترین و آسان‌ترین راه‌ها برای رساندن شاگردانم به عملکرد بالا، این است که ازآن‌ها درخواست کنم، با موفق‌ترین و مثبت‌ترین افراد در شبکه حمایتی‌شان، زمان بیش‌تری را صرف کنند. شبکه حمایتی شما، شامل افرادی در منزل، محل کار و سایر اجتماعات می‌شوند که همواره به شما نزدیک هستند. افرادی که شما بیش از همه آن‌ها را می‌بینید، و با آن‌ها صحبت می‌کنید. من به شاگردانم می‌گویم که باید با بهترین هم‌ترازان‌شان زمان بیش‌تری بگذرانند و زمان کم‌تری را در کنار افراد منفی صرف کنند. این یک راه آسان برای برنده شدن است. اما این تمرین در این‌جا خلاصه نمی‌شود.

اگر شما می‌خواهید در تمام جنبه‌های زندگی‌تان عملکردتان را بهبود ببخشید، باید به سراغ افراد جدیدی بروید که انتظار عملکرد بالایی از شما دارند و برای آن ارزش قائل هستند. شبکه حمایتی خودتان را به گونه‌ای گسترش دهید، تا شامل افراد بیش‌تری شود که تخصص و موفقیت بالاتری از شما دارند و زمان بیش‌تری را در کنار آن‌ها بگذرانید. پس این تمرین تنها به گذراندن زمان بیش‌تر با افراد موفق و مثبتی که هم‌اکنون در شبکه حمایتی شما هستند محدود نمی‌شود، بلکه هم‌چنین شامل اضافه کردن افراد جدید به این شبکه حمایتی نیز می‌باشد.

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

به احتمال زیاد شما از این موضوع آگاه بوده‌اید و قبلاً نیز شنیده‌اید که گروه هم‌ترازان می‌تواند شما را توانمند کند، اما شاید به اندازه کافی از تأثیرات ژرفی که محیط اجتماعی بر شما می‌گذارد، قدردانی نکرده باشید.

در طول یک دهه گذشته، محققان به یافته‌های شگفت‌انگیزی در مورد پدیده‌ای به نام «خوشه‌بندی»، دست‌یافته‌اند. آن‌ها پی بردند که رفتارها، نگرش‌ها و سلامتی انسان‌ها، در خوشه‌های اجتماعی شکل می‌گیرند. اطرافیان شما، حتی در میزان خواب، غذاهایی که می‌خورید و مقدار پولی که خرج یا پس‌انداز می‌کنید نیز تأثیرگذار هستند. این پدیده، که از آن به عنوان «واگیری اجتماعی» یاد می‌شود، آسیب‌ها و منافعی در پی دارد.

در سوی منفی این پدیده، محققان یافته‌اند که نتایج و رفتارهای بدی مانند سیگار کشیدن، چاقی، تنهایی، افسردگی، طلاق و مصرف مواد مخدر، در خوشه‌های اجتماعی شکل‌گیری و رشد می‌کنند. اگر دوستان شما سیگار بکشند، شما نیز احتمالاً سیگاری خواهید شد. هر چه تعداد بیش‌تری از دوستان شما دچار اضافه وزن باشند و یا طلاق‌گرفته باشند، احتمال این‌که شما نیز مانند آن‌ها شوید بیش‌تر می‌شود.

به همین ترتیب، به نظر می‌رسد چیزهای مثبتی مانند شادمانی و رفتار اجتماعی مناسب نیز در گروه‌های اجتماعی شیوع می‌یابد. برای مثال، اگر شما دوستی داشته باشید که در زندگی شاد است، شانس شما برای احساس شادمانی در زندگی ۲۵ درصد افزایش پیدا می‌کند. محققین پی برده‌اند که تخصص و عملکرد سطح جهانی در موسیقی، فوتبال، هنر، بیسبال، تنیس و بسیاری از رشته‌های دیگر، در خوشه‌ها ایجاد می‌شوند.

این اثر «مسری» معمولاً تا دو درجه جدایی مطرح می‌شود. این به این معنی است که تنها دوستان و خانواده‌تان نیستند که بر شما تأثیر می‌گذرانند. پژوهشگران یافته‌اند که دوستانِ دوستان شما و هم‌چنین دوستانِ دوستانِ دوستان شما نیز می‌توانند بر شما تأثیرگذار باشند. هرچه درجه جدایی بیش‌تر شود، تأثیرات محیطی کاهش پیدا می‌کند و افرادی با بیش از سه درجه جدایی، تأثیر به

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

سزایی بر شما ندارند. به همین دلیل شما باید افرادی را که در حلقه اجتماعی‌تان هستند به دقت گزینش کنید.

البته، ما نمی‌توانیم همیشه افرادی را که در اطراف‌مان هستند انتخاب کنیم، به خصوص در زمان جوانی. به همین دلیل است که برخی افراد با تأثیرات مخربی که دیروز از محیط‌شان پذیرفته‌اند، امروز رفتار نامناسبی از خودشان نشان می‌دهند. افرادی که در خانواده‌هایی با اختلالات عمده رشد می‌کنند (طلاق، اعتیاد، بیمای‌های روانی، نادیده گرفته شدن یا سوءاستفاده)، سلامتی جسمانی و ذهنی آتی‌شان در معرض خطر بیش‌تری قرار دارد. بعلاوه، کودکانی که مورد سوءاستفاده قرار گرفته‌اند، از پیامدهای عاطفی و ادراکی قابل ملاحظه‌ای رنج می‌برند (برای مثال، کوچک‌تر شدن بخش قدامی مغز [قسمتی از مغز که وظیفه تصمیم‌گیری را دارد]، کوچک‌تر شدن هیپوکامپوس [بخش حافظه مغز] و واکنش‌های بیش‌فعالانه در شرایط استرس). کودکانی که در فقر رشد می‌کنند، به احتمال بیش‌تری درگیر بزهکاری، خشونت، حبس، بی‌سرپرستی، اعتیاد به موادمخدر و سوءاستفاده جنسی و جسمانی می‌شوند.

ممکن است این شواهد برای افرادی که شرایط اجتماعی خوبی ندارند و در این زمینه خوش‌شانس نبوده‌اند، سخت و کوبنده به نظر برسد. ممکن است آن‌ها با خودشان بگویند: «آیا من محکوم به این شده‌ام که تا ابد در سطح گروه هم‌ترازان و اطرافیانم زندگی کنم؟»

پاسخ صریح و آشکار این سؤال، نه است. مشخص شده است که عملکرد بالا، هیچ وابستگی‌ای به محیط فرهنگی و اجتماعی افراد ندارد. این به این دلیل است که عملکرد بالا، در بلندمدت موضوعیت پیدا می‌کند. و شما می‌توانید در گذر زمان، تأثیرات منفی را که در زندگی‌تان وجود دارد حذف کنید و عادت‌های ذهنی و محیط اجتماعی‌تان را به گونه‌ای تغییر دهید که به عملکرد بالا منجر شود. این تنها یک شعار نیست. تحقیقات به صورت پیوسته نشان داده است که افراد می‌توانند با باورها و استراتژی درست، از سطح فرهنگی که در آن رشد کرده‌اند فراتر روند. برای

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

مثال، تنها باور داشتن به این‌که می‌توان با تلاش و کوشش پیشرفت کرد، به بسیاری از کودکان مناطق محروم کمک کرده است که از نمراتی افتضاح، به بهترین دانش‌آموزان کلاس تبدیل شوند. مطالعه‌ای که اخیراً بر روی ۱۶۸۰۰۰ دانش‌آموز کلاس دهمی انجام گرفته است، به ما کمک کرد که این موضوع را اثبات کنیم. محققان، اطلاعات مربوط به دستاوردهای آکادمیک دانش‌آموزان، موقعیت اقتصادی-اجتماعی و باور آن‌ها را به امکان پیشرفت با تلاش جمع‌آوری کردند. همان‌طور که پیش‌بینی می‌کنید، عملکرد دانش‌آموزانی که از قشر اقتصادی-اجتماعی بالاتری بودند، به مراتب بهتر از دانش‌آموزانی بود که از خانواده‌هایی با درآمد پایین می‌آمدند. اما این موضوع برای کودکانی که باور داشتند می‌توانند با تلاش پیشرفت کنند، صدق نمی‌کرد. در حقیقت، عملکرد کودکانی که از خانواده‌های دهک پایینی اقتصادی-اجتماعی بودند و باور داشتند که می‌توانند با تلاش به پیشرفت برسند، به خوبی کودکانی بود که در دو دهک بالایی اقتصادی-اجتماعی قرار داشتند و باور داشتند که توانایی‌های آن‌ها غیرقابل تغییر است. این به این معنی است که شکاف اقتصادی (و تمام عوامل منفی دیگر مرتبط با درآمد پایین خانوار مانند: اضطراب بیش‌تر، مدارس بدتر، تغذیه ضعیف‌تر)، بر کودکانی که باور داشتند می‌توانند با تلاش به پیشرفت برسند، تأثیر بسیار کم‌تری می‌گذارد.

مطالعات علمی همواره نشان داده است که افراد به خصوصی وجود دارند که حتی اگر محیط و فرهنگی که در آن زندگی می‌کنند ایده آل نباشد، قادر هستند توانایی‌های خود را حفظ کنند. تفاوت آن‌ها در نحوه فکر کردن آن‌ها است. این بدین معنی است که صرف نظر از این‌که حمایت اجتماعی داشته باشید یا نه، شما می‌توانید از افکارتان بهره ببرید و ذهن، حالات، حافظه، واکنش‌ها، شادمانی و عملکردتان را بهبود ببخشید.

هیچ‌کدام از ما به گذشته و یا محیط‌مان غل و زنجیر نشده‌ایم. ما بر عواملی که زندگی و عملکردمان را بهبود می‌بخشند، کنترل فردی بسیار بالایی داریم. من این مطالب را با شما به اشتراک می‌گذارم، چراکه بسیاری از افراد احساس می‌کنند بدون حضور داشتن در گروهی ایده آل نمی‌توانند برنده

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

شوند. بنابراین لازم دانستم قبل از صحبت کردن درباره بهبود گروه هم‌ترازان، به شما بگویم که هرگز نباید فکر کنید که به تنهایی نمی‌توانید در زندگی پیشرفت کنید. حمایت اجتماعی، تنها موجب می‌شوند که توسعه فردی و موفقیت در زندگی آسان‌تر، سریع‌تر و لذت‌بخش‌تر شود.

به این دلایل است که افراد با عملکرد بالا، زمان بیش‌تری را با افراد مثبت سپری می‌کنند.

آن‌ها استراتژیک‌تر و پیوسته‌تر از دیگران، در جست و جوی کار با افرادی هستند که به نسبت خودشان در سطوح بالاتری از شایستگی، تجربه و موفقیت قرار دارند.

آن‌ها بیش‌تر به شبکه‌سازی و معاشرت با افراد با عملکرد بالا، می‌پردازند. آن‌ها در محل کار با افرادی ارتباط برقرار می‌کنند که نسبت به آن‌ها باتجربه‌تر هستند و معمولاً در چارت سازمانی جایگاه بالاتری از خودشان دارند. آن‌ها در زندگی شخصی‌شان، بیش‌تر فعالیت‌های داوطلبانه انجام می‌دهند. زمان کم‌تری صرف روابط منفی و مناقشه آمیز می‌کنند و از موفق‌ترین هم‌ترازان‌شان تقاضای کمک بیش‌تری می‌کنند.

این به این معنی نیست که افراد با عملکرد بالا، تمام افراد منفی را که در زندگی‌شان وجود دارند، فراموش می‌کنند. گاهی اوقات با افسانه‌هایی روبرو می‌شویم که می‌گویند، برای شاد بودن و موفق بودن باید از شر تمام افراد منفی که در زندگی‌تان وجود دارند خلاص شوید. با چنین عبارت‌هایی روبرو می‌شویم: «اگر کسی از رؤیاهای شما حمایت نمی‌کند، او را ترک کنید»، «همسرتان موجب خوشنودی شما نمی‌شود و تمام نیازهای شما را برآورده نمی‌کند؟ از او جدا شوید»، «هم‌مدرسه‌ای‌های فرزندان‌تان، آن‌ها را اذیت می‌کنند؟ مدرسه آن‌ها را عوض کنید.»

اگر می‌خواهید به فردی مقاوم و باتجربه تبدیل شوید، باید یاد بگیرید که با افرادی که با شما متفاوت هستند و شما را به چالش می‌کشند، زندگی کنید. حذف کردن افراد از زندگی‌تان تنها به این دلیل که همواره روشنی‌بخش زندگی شما نیستند، موجب می‌شود که شما غرق در تنهایی بشوید.

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

همه افراد، در زندگی روزهای بد دارند. همه افراد در زندگی با تقلا و کشمکش روبرو می‌شوند. هیچ لزومی ندارد که همه اطرافیان‌تان همواره شما را تشویق کنند. ما باید این موضوع را بپذیریم و اطرافیان‌مان را، تنها به این دلیلی که همیشه موجب خوشنودی ما نمی‌شوند، ترک نکنیم.

خانواده، دوستان و همکاران شما روزهای بد زیادی خواهند داشت و بخش زیادی از برخوردهای آن‌ها، هیچ ارتباطی به شما ندارد. آن‌ها در دنیای خودشان زندگی می‌کنند و با دشواری‌های بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنند. زندگی بسیاری از افراد تحت تأثیر بیماری‌های روانی قرار می‌گیرد. بسیاری از دوستان شما تنها به صورت موقتی در زندگی‌تان حضور خواهند داشت. دور انداختن افراد از زندگی، کاری نپخته و غیرمنطقی است. گاهی اوقات عشق همان شکیبایی و شفقت است.

چیزی را که می‌خواهید خلق کنید

«آگاهانه تلاش کنید که خودتان را با افرادی مثبت‌نگر و تعالی‌بخش محاصره کنید؛ افرادی که به شما باور دارند، شما را تشویق می‌کنند که به دنبال رؤیاهای‌تان بروید و پیروزی‌های شما را تحسین می‌کنند.»

-جک کنفیلد

با این وجود، هیچ لزومی ندارد که شما زمان زیادی را با افراد منفی‌نگر صرف کنید. انسان‌هایی که در مسیر اهداف‌شان قدم برمی‌دارند، زمانی ندارند که صرف غم و اندوه کنند. بنابراین توصیه من به شما این است که: به جای این‌که سعی کنید از شر تمام افراد منفی‌نگر در زندگی‌تان خلاص شوید(خصوصاً در مورد اعضای خانواده، دوست، هم‌ترازان وفادار و کسانی که به شما نیاز دارند)، تلاش کنید تا زمان بیش‌تری را صرف (الف) گذراندن با هم‌ترازان مثبت‌نگر و موفق‌تان و (ب) ساختن گروه هم‌ترازان مثبت جدید کنید.

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

شما می‌توانید با اطرافیان‌تان درگیر شوید و به آن‌ها گوشزد کنید که آن‌ها چیزی نیستند که شما می‌خواهید و یا می‌توانید، همان زمان را صرف خلق حلقه دوستان جدید کنید. نابود کردن روابط یا خلق روابطی جدید؟ مطمئناً تمرکز من بر روی گزینه دوم است.

در این‌جا، هم‌چنین می‌خواهم به آن‌هایی بپردازم که همیشه آن را می‌شنوم (خصوصاً از جوانان). آن‌ها می‌گویند: «من به افراد موفق دسترسی ندارم.». این تنها یک باور شخصی مبهم است و واقعیت ندارد. در حقیقت، در عصر ارتباطات، دسترسی نداشتن به افرادی که بتوانید برای پیشرفت در زندگی از آن‌ها بیاموزید، با آن‌ها همکاری کنید، برای آن‌ها کار کنید، و آن‌ها را دنبال کنید، حرفی سطحی است. وجود داشتن این افراد قطعی است و جای بحث ندارد؛ سؤال اصلی این است که، آیا شما حاضر هستید که با تلاش و کوشش آن‌ها را بیابید، با آن‌ها ارتباط برقرار کنید، آن‌ها را تعقیب کنید و یا به سختی کار کنید تا خودتان را در محدوده آن‌ها قرار دهید.

چگونه این کار را انجام می‌دهید؟ لیست اقدامات پیشنهادی من برای دستیابی به گروه هم‌ترازانی موفق‌تر بدین ترتیب است:

۱. یک دوست عالی پیدا کنید.

برای ایجاد تفاوت در زندگی، لزومی ندارد که حتماً ده‌ها دوست جدید را به زندگی‌تان اضافه کنید. شما تنها به یک نفر نیاز دارید، که بتواند بهترین وجوه شما را پرورش دهد. بنابراین، از موفق‌ترین و مثبت‌ترین دوست‌تان بخواهید که یک یا دو نفر از دوستانش را به مهمانی بعدی‌تان دعوت کند و سپس سعی کنید زمان بیش‌تری را با آن‌ها بگذرانید. تنها نیم ساعت در هفته کفایت می‌کند. یک فرد مثبت‌نگر بیش‌تر، شما را یک گام بیش‌تر به سمت زندگی خوب پیش می‌برد.

۲. داوطلب بشوید.

این اولین پیشنهاد من به کسانی است که با افراد منفی محاصره شده‌اند. داوطلبان، افرادی با روحیه بالا و مثبت‌نگر هستند. آن‌ها سخاوتمند هستند. شما در هر صورت، برای توسعه فردی و روحی، باید روحیه خدمت‌رسانی را در خودتان پرورش دهید. هم‌چنین، افرادی که داوطلب می‌شوند، معمولاً

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

تحصیلکرده و موفق هستند. افرادی که سطح تحصیلات بالاتری دارند، به احتمال بیش‌تری داوطلب می‌شوند. در ایالات متحده، تقریباً ۴۰ درصد افراد بالا ۲۵ سال که مدرک کارشناسی و یا بالاتر دارند، داوطلب می‌شوند. این میزان برای افرادی که فارغ‌التحصیل کالج هستند ۲۶٫۵ درصد، فارغ‌التحصیلان دبیرستان ۱۵٫۶ درصد و برای افرادی با تحصیلات پایین‌تر از دیپلم دبیرستان، تنها ۸٫۱ درصد است. معمولاً کارکنان سازمان‌های غیرانتفاعی، به خصوص در سطح هیئت مدیره، از ثروتمندترین اقشار جامعه هستند.

اما داوطلب شدن تنها برای این نیست که در کنار افراد ثروتمند و تحصیلکرده باشید. هدف دیگر داوطلب شدن خدمت به دیگران و ایجاد نوعی همدلی و روحیه خدمت در خودتان است که در تمام روابطی که در زندگی دارید، به آن نیاز خواهید داشت. اگر شما نیز در وجودتان فردی منفی دارید که کنترل ذهن‌تان را در دست می‌گیرد. با داوطلب شدن، می‌توانید چشم‌اندازی از زندگی به دست آورید که موجب آرامش شما می‌شود.

شما می‌توانید با پرسیدن از دوستان‌تان، فرصت‌های داوطلبانه زیادی را در شهر خودتان پیدا کنید. شگفت‌زده خواهید شد هنگامی که ببینید چه تعداد زیادی از افراد کارهای داوطلبانه انجام می‌دهند. هم‌چنین می‌توانید با جست و جوی نام شهرتان و کلمه «داوطلبانه» در اینترنت، فرصت‌های زیادی را پیدا کنید. همین هفته این کار را انجام دهید. ملاقات با افرادی که در تلاش برای ایجاد تحول در دنیا هستند، شما را نیز متحول می‌کند.

۳. ورزش کنید.

به تیم‌های ورزشی اجتماعاتی کوچکی که در آن حضور دارید (مدرسه، دانشگاه، محل کار، محله یا شهر)، بپیوندید. به کلوب‌های ورزشی بروید. عضو باشگاه گلف شوید. به پارک‌ها سر بزنید و با دیگران بازی کنید. قرار گرفتن در شرایط رقابتی، به شما می‌آموزد که به عملکرد خودتان بیش‌تر توجه کنید و همان‌طور که یاد گرفتیم، ارزیابی عملکرد موجب بهبود عملکرد می‌شود.

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

۴. درخواست راهنمایی کنید.

من به افراد با عملکرد بالا پیشنهاد می‌کنم که یک یا دو مشاور مادام‌العمر داشته باشند: مشاورانی مسن‌تر، هوشمندتر، محترم و موفق. به شما پیشنهاد می‌کنم که حداقل یک بار در ماه با آن‌ها تماس بگیرید. هم‌چنین پیشنهاد می‌کنم که هر سه سال یک بار مشاور جدیدی در حوزه تخصصی‌تان انتخاب کنید. این فرد کسی است که دقیقاً دارای همان توانایی‌هایی است که شما برای موفقیت در حوزه کاری‌تان به آن‌ها نیاز دارید. شما باید با این فرد نیز ماهی یک‌بار تماس داشته باشید. این دو مشاور، یکی برای زندگی و دیگری برای حوزه تخصصی کاری‌تان، چشم‌انداز فوق‌العاده‌ای به شما می‌دهند. برای یافتن این مشاوان، باز هم از دوستان و خانواده‌تان شروع کنید. از خودتان بپرسید: «چه کسی را می‌شناسم که دانش و نفوذ بالایی دارد و من می‌توانم از او یاد بگیرم؟» ممکن است شما در محل کارتان و یا با انجام دادن فعالیت‌های بالا (داوطلب شدن و یا ورزش کردن)، مشاور مناسبی پیدا کنید. هم‌چنین شما می‌توانید با تایپ کردن نام من، به همراه عبارت «چگونگی یافتن مشاور» («Burchard how to find a mentor, Brendon»)، در وب‌سایت یوتیوب و مشاهده ویدیوهای من، با ایده‌های بیش‌تری آشنا شوید.

۵. آن را به دست بیاورید.

آیا شما می‌خواهید افراد موفق بیش‌تری در اطراف شما باشند؟ پس با تبدیل کردن خودتان به فردی فوق‌العاده و موفق، در زمینه‌ای که در آن مشغول به فعالیت هستید، آن را به دست بیاورید. سخت‌کوشانه کار کنید. عادت‌های عملکرد بالا را اجرا کنید. هرگز تسلیم نشوید، ارزش ایجاد کنید و خودتان را در مسیری نگه‌دارید که به مهارت و تسلط خاتمه می‌یابد.

هنگامی که شما مهارت‌های عالی را در خودتان پرورش دهید و در کاری که می‌کنید موفق شوید، درها به روی شما باز می‌شوند و با افراد فوق‌العاده‌ی بیش‌تری آشنا خواهید شد.

تصور کنید که اگر افراد بهتری را در شبکه‌های اجتماعی‌تان داشته باشید، زندگی چه‌قدر بهتر خواهد بود. اشتباه نکنید، منظور من گروه‌های فیس‌بوک، یا تلگرام نیست. منظور من افراد واقعی

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

هستند که شما می‌توانید آن‌ها را ببینید، با آن‌ها تماس بگیرید، با آن‌ها کار کنید، با آن‌ها به گردش بروید، با هم ورزش کنید و همراه آن‌ها به ماجراجویی بپردازید. خودتان را با افرادی محاصره کنید که در زندگی شما رشد و لذت ایجاد می‌کنند.

گروه‌هایی که در آن هستید و معیارها و استانداردهای آن را بهبود بدهید. هرچه افراد فوق‌العاده بیش‌تری در اطراف شما باشند، شما نیز فوق‌العاده‌تر خواهید شد.

۱. مثبت‌نگرترین افراد در زندگی من، که قصد دارم بیش‌تر با آن‌ها ارتباط برقرار کنم، شامل... می‌شوند.

۲.کارهایی که برای اضافه کردن افراد با عملکرد بالا به شبکه حمایتی‌ام باید انجام بدهم، شامل... می‌شوند.

۳. رویه‌ها و دورهمی‌های جدیدی که می‌توانم ایجاد کنم، تا به وسیله آن افراد مثبت‌نگر و حامی زندگی‌ام را دور هم جمع کنم شامل ... می‌شود.

انتخاب دیگری نیست

«ابتدا به خودتان بگویید که می‌خواهید چگونه باشید،

سپس کارهای لازم برای رسیدن به آن را انجام بدهید.»

-اپیکتتوس

همه ما فردی را می‌شناسیم که در مدرسه باهوش‌ترین دانش‌آموز نبوده، به نظر نمی‌رسید برای زندگی آمادگی داشته باشد، نقاط ضعفش بیش‌تر از نقاط قوتش جلوه می‌کرده و با این‌حال در کمال تعجب اطرافیان‌شان، به موفقیت‌های بالایی دست پیدا کرده‌اند. اگر از آن‌ها بپرسید که این افراد چگونه توانستند نسبت به دیگرانی که امتیازات و شایستگی‌های بیش‌تری از آن‌ها داشتند،

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

جلو بیفتند، معمولاً به شما پاسخ می‌دهند: «من گرسنه بودم. باید موفق می‌شدم، هیچ انتخاب دیگری نداشتم.» آن‌ها ضرورت داشتند. روی دیگر قضیه افرادی هستند که به خاطر نداشتن این ذهنیت، هیچ‌گاه نتوانسته‌اند از تمام توانایی‌های‌شان استفاده کنند. بدون ضرورت، انگیزه‌ای وجود نخواهد داشت و توانایی‌ها شکوفا نمی‌شوند.

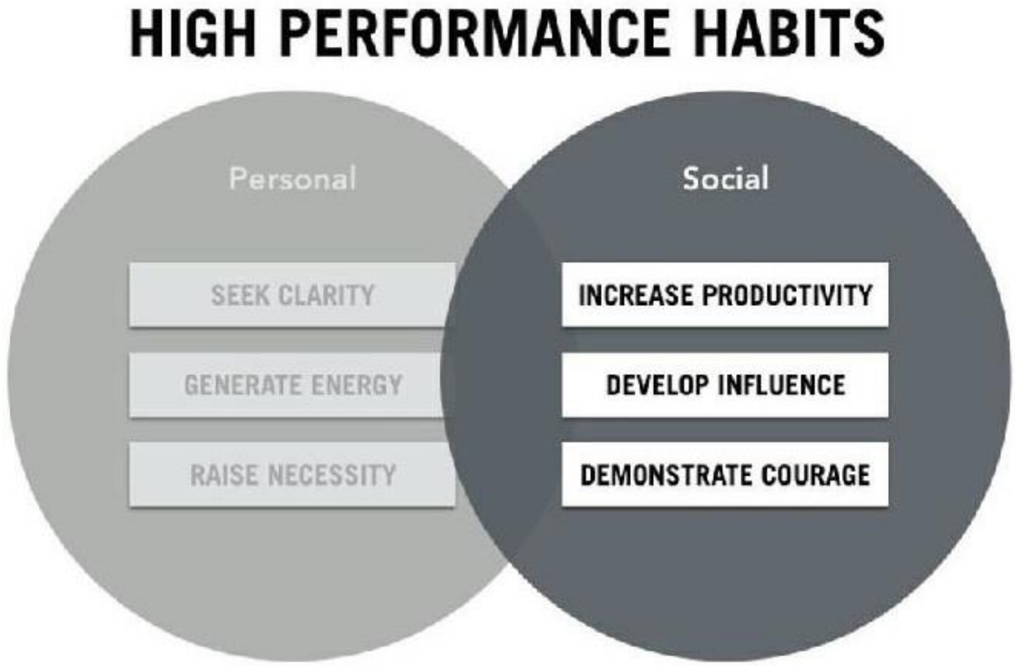
مانند همه عادت‌های عملکرد بالا، شما باید آگاهانه و عامدانه، سطح ضرورت را در خودتان بالا ببرید. شما باید همواره به این فکر کنید که: «آیا فعالیت‌های مهمی که امروز انجام دادم، با هویت و احساس تکلیفی که دارم هم‌خوانی داشته‌اند؟ چرا دنبال کردن این رؤیا برای من اهمیت بسیار بالایی دارد؟ چرا باید این کار را انجام بدهم؟ در چه زمانی باید این کار را انجام بدهم؟ چگونه می‌توانم بیش‌تر با افرادی شگفت‌انگیز در ارتباط باشم، تا من را یاری کنند که در سطحی بالاتر خدمت‌رسانی کنم؟» بازبینی مکرر این سؤالات می‌تواند شما را به سطوح بالاتری از تعهد و انگیزه‌مندی برسانند.

شما تنها می‌توانید به اندازه‌ای پیشرفت کنید که برای آن دلایل موجهی داشته باشید. پس بایدهای‌تان را معین کنید. آن‌ها را به واقعیت تبدیل کنید و آن‌ها را احساس کنید، چون جهان نیاز دارد که شما خودتان را نشان بدهید.

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

بخش دوم

عادات اجتماعی



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

عادت چهارم افراد فوق موفق

بهره‌وری‌تان را افزایش دهید

«هنگامی که می‌خواهید یک اثر هنری ایجاد کنید، زمان خودتان را صرف فکر کردن به آن نکنید و بدون تعلل آن کار را انجام دهید. اجازه بدهید دیگران درباره خوب یا بد بودن آن نظر بدهند. همان‌طور که دیگران در حال تصمیم‌گیری هستند، شما آثار هنری بیش‌تری خلق کنید.»

–اندی وارهول

«به اندازه کافی سریع پیش نمی‌رود.»

آتنا، که مدیر مدرسه است، با لحنی شکست‌خورده این جمله را به من گفت.

ما در دفتر آتنا بودیم و درباره اهداف او و احساسش درباره میزان بهره‌وری مسیر شغلی‌اش بحث می‌کردیم. کمد پشت سر او مملو از پوشه‌های ضخیم بود. پنجره کوچکی در کنار میز او وجود داشت. هیچ عکس و یا تابلویی، زینت‌بخش دیوارهای سفید اتاق او نبود. احساس می‌کردم دفتر کار او (یا بهتر است بگویم تمام ساختمان مدیریت)، در دهه ۷۰ میلادی ساخته شده و پس از آن هرگز نقاشی نشده است. آتنا تمام ۱۴ سال گذشته را در همین اتاق مشغول به کار بوده است.

«من هم‌اکنون از هر زمان دیگری پُرمشغله‌تر هستم. در حال حاضر، از آن‌جایی که می‌خواهند ۲ تا از مدرسه‌هایم تعطیل کنند، کارهایم فوریت و ضروریت بالایی پیدا کرده‌اند. حتی برای ناهار هم دفترم را ترک نمی‌کنم.» او به ۲ بسته غذای بیرون‌بر که در کنار پنجره بود، اشاره کرد. «تمام روز مشغول ملاقات با معلم‌ها، مسئولان، والدین و رهبران انجمن‌ها هستم. در بین این ملاقات‌ها، ایمیل‌هایی را که باید بفرستم آماده می‌کنید. من هر روز تا دیروقت سر کار می‌مانم و طرح‌های پیشنهادی را مرور می‌کنید. نزدیک به چهارسال است که من شبانه‌روز در حال کار کردن هستم.

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

اگرچه یکی پس از دیگری کارهایم را انجام می‌دهم، احساس می‌کنید که به اندازه کافی پیشرفت ندارم.»

تصمیم گرفتم سؤالی را از او بپرسم که افراد نوع آ(type A) در بحث بهره‌وری، از آن وحشت دارند: «آیا تو شاد هستی؟»

آتنا چهره‌اش را در هم کشید و پاسخ داد: «برندن، من نمی‌خواهم غمگین به نظر برسم. منظور من از این صحبت‌ها این نیست که زندگی‌ام بد است و یا کارم را دوست ندارم. تنها مشکل من این است که به اندازه‌ای که می‌خواهم (و یا دیگران از من انتظار دارند)، مؤثر نیستم. به همین دلیل از تو درخواست کردیم به این‌جا بیایی؛ تا بر مؤثر بودن تمرکز کنیم.»

من پی برده‌ام که هنگامی که بخواهید با افراد پُرمشغله درباره شادمانی صحبت کنید، آن‌ها به سرعت بحث را عوض می‌کنند، یا آن را ترک می‌کنند.

«خیلی خب. بنابراین، آیا تو، به صورت مؤثر، شاد هستی؟»

او با خنده جواب داد: «فکر می‌کنید به اندازه کافی شاد هستم. نه این‌که هر روزم شبیه به رؤیا باشد، اما من عاشق کارم هستم. ولی فکر می‌کنید که باید راه بهتری وجود داشته باشد.»

«بهتر از چی؟»

« از این‌که این‌قدر سخت کار کنم و در نهایت احساس کنم که به هیچ جایی نرسیده‌ام. من می‌خواهم بعد از بیست سال کار کردن، خودم را بازنشسته کنم. اما این یعنی شش سال دیگر. من حتی مطمئن نیستم که بتوانم ۲ سال دیگر به این شکل ادامه بدهم. و حتی اگر بتوانم از عهده آن بر بیایم، بیم این را دارم که پس از بازنشسته شدن به عقب نگاه کنم و با خودم فکر کنم، برای چه این کارها را انجام دادم؟ چه دستاورد حقیقی‌ای داشته‌ام؟»

«فکر می‌کنی دلیل کارهایی که انجام می‌دهی چیست؟»

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

«قطعاً به خاطر مدرسه‌ها است. این موضوع برای من کاملاً روشن است. به همین دلیل وارد این کار شدم. من مطمئن هستم که با سالم‌سازی مدرسه‌ها، می‌توانم زندگی بهتری را برای نسل بعدی فراهم کنم.»

«خیلی خب، این مأموریت بسیار عالی است. اما تو می‌گویی که مطمئن نیستی به چه دستاوردهایی خواهی رسید. دوست داری به چه دستاوردهایی برسی؟»

«من امیدوارم پروژه‌های بزرگ‌تری را انجام دهم، به طوری که این مدرسه‌ها، تا چندین نسل از مزایای آن بهره ببرند. اما نمی‌توانم تصور کنم که چگونه باید چنین کاری را انجام دهم. تا به حال تنها برای حفظ کردن شرایط موجود تلاش کرده‌ام. من زمان زیادی را صرف کارم می‌کنم، اما به اندازه‌ای که می‌خواستم، پیشرفت نداشته‌ام. پروژه‌هایم بسیار کُند پیش می‌روند و من نتوانسته‌ام تفاوتی را که می‌خواستم ایجاد کنم. تعادل کار و زندگی من افتضاح است. در تمام پروژه‌هایم مجبور می‌شوم دوباره چرخ را اختراع کنم. من همواره در حال مبارزه با ابهامات هستم تا بتوانم دستاورد ماندگاری داشته باشم...» او از مسیر بحث خارج شد و به دیوار زردی که در کنارش بود خیره شد. «گویی صرف‌نظر از این‌که چه‌قدر تلاش کنم، نمی‌توانم این پروژه‌های بزرگ را به سرانجام برسانم و نگران این هستم که شاید رویکرد درستی نسبت به آن‌ها نداشته باشم. علی‌رغم تمام تلاش‌هایی که می‌کنید، اما... »

انرژی زیادی در او می‌دیدم. بغضی در گلویم شکل گرفت. مشاهده‌ی فردی با این بینش و چشم‌انداز که در این دفتر زندانی شده است، بسیار ناراحت کننده بود. به او گفتم: « اما چی؟»

«هرکاری که می‌کنید، گویی هرگز...» اشک در چشمانش جمع شده بود «...کافی نیست.»

#

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

یکی از بدترین احساسات در دنیا، این است که بسیار پُرمشغله باشید، و در عین حال احساس کنید که هیچ پیشرفتی ندارید. شما به خوبی مبارزه می‌کنید، اما روش کاری‌تان سلامتی شما را نابود می‌کند و رفاه‌تان را به خطر می‌اندازند. به نظر می‌رسد که پروژه‌های‌تان تا ابد به طول خواهد انجامید. پیشرفت بسیار کُند است. شادمانی در افق‌های دوردستی است که هیچ‌گاه به آن دست پیدا نخواهید کرد. آتنا چنین احساسی داشت و اکثر ما نیز، در مرحله از زندگی، چنین احساسی را تجربه می‌کنیم.

برای من سخت بود که ببینم آتنا چنین احساساتی را تجربه می‌کند، چرا که از دید ناظر بیرونی، او مانند گروه ضربتی یک نفره، به نظر می‌رسد. در پایان هر روز، او بسیاری از کارهایی را که در لیست وظایفش داشت انجام داده بود و آن‌ها را خط می‌زد. آتنا باید یاد می‌گرفت، که نه تنها می‌تواند در زندگی‌اش توازن ایجاد کند، بلکه قادر است هم‌زمان میزان پیشرفتش را نیز افزایش دهد. هم‌چنین او باید پی می‌برد که گاهی اوقات کارهای بیهوده و وقت‌گیری که انجام می‌دهد، رسالت او در زندگی نیست. گاهی اوقات مؤثر بودن کافی نیست، چرا که، اگر دستاوردهایی که به دنبال آن هستید، با هویت شما (کاری که واقعاً می‌خواهید انجام بدهید) و کارهایی که توانایی آن را دارید، همگام نباشد، موفقیت مفهومش را از دست می‌دهد. او باید تفاوت میان انجام دادن کارهایی که در دست انجام دارد و رسیدن به عملکرد و بهره‌وری بالا را درک می‌کرد.

افراد با عملکرد بالا، به نسبت افراد با عملکرد پایین، رویکردی بسیار آگاهانه‌تر و عامدانه‌تر در برنامه‌ریزی روزها، پروژه‌ها و وظایف‌شان دارند. افراد با عملکرد بالا، مانند همه افراد مؤثر دیگر، در چنین گزاره‌هایی امتیاز بالا دریافت می‌کنند: «من به خوبی می‌توانم وظایفم را اولویت‌بندی کنم و مهم‌ترین‌شان را انجام بدهم.» و «من تمرکز خودم را حفظ می‌کنم، و از وسوسه‌ها و حواس‌پرتی‌ها، پرهیز می‌کنم.» (هرچه موافقت با این گزاره‌ها بیش‌تر باشد، امتیاز کلی عملکرد بالا نیز بیش‌تر است). تفاوت در این‌جاست که افراد با عملکرد بالا، در مقایسه با هم‌ترازان‌شان، با این‌که بهره‌وری

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

بیش‌تری دارند، در عین حال شادتر و کم استرس‌تر هستند و در بلندمدت پاداش‌های بیش‌تری دریافت می‌کنند.

بسیاری از افراد، باور دارند که برای پیشرفت و موفقیت بیش‌تر، باید رفاه و تعادل‌شان را قربانی کنند. اما چنین چیزی حقیقت ندارد و افراد با عملکرد بالا، با این که پُربارتر هستند، اما در عین حال تغذیه سالم‌تری دارند، بیش‌تر ورزش می‌کنند و به نسبت هم‌ترازان‌شان، علاقه بیش‌تری به چالش‌های جدید دارند. این به این معنی نیست که افراد با عملکرد بالا، زمان بیش‌تری صرف کارهای بیهوده و وقت‌گیر می‌کنند، بلکه افراد با عملکرد بالا، فعالیت‌های بیش‌تری را به اتمام می‌رسانند، و به نسبت هم‌ترازان‌شان، انگیزه بیش‌تری برای تعالی دارند. مصاحبه‌های من با بسیاری از افراد با عملکرد بالا و هم‌ترازان آن‌ها، در ده سال اخیر، تأییدی بر این ادعا است.

پس افراد با عملکرد بالا، چگونه می‌توانند هم پُربارتر باشند و هم رفاه و تعادل‌شان را حفظ کنند؟ به خاطر بسیاری از عادت‌های آگاهآن‌های، که در این فصل آن‌ها را یاد خواهید گرفت.

اگر می‌خواهید از این فصل بیش‌ترین استفاده را ببرید، بسیار اهمیت دارد، که تمام پیش فرض‌های‌تان را درباره «توازن کار و زندگی» و این‌که «آیا جستجوی دستاوردهای ملموس در زندگی هدفی با ارزشی است؟»، کنار بگذارید. شما باید ذهن‌تان را باز نگه دارید، زیرا تسلط بر این عادت‌ها می‌تواند در تمام ابعاد زندگی‌تان، خصوصاً در دیدگاهی که نسبت به خودتان و جهان دارید، اثرگذار باشد. تحقیقات ما نشان داده است که اگر شما احساس بهره‌وری بیش‌تری داشته باشید، از لحاظ آماری، احتمالً این‌که احساس شادمانی، موفقیت و اعتماد به نفس بیش‌تری داشته باشید، افزایش می‌یابد. هم‌چنین احتمالً این‌که از خودتان بهتر مراقبت کنید، ترفیع بیش‌تری بگیرید و درآمد بیش‌تری داشته باشید نیز افزایش می‌یابد. این‌ها، تنها، نظرات شخصی من نیستند؛ بلکه عواقب مهم و قابل اندازه‌گیری‌ای هستند که ما به وسیله مطالعات و نظرسنجی‌های فراوان، آن‌ها را یافته‌ایم.

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

در تجربیات مربی‌گری‌ام، برایم آشکار شد که افراد با عملکرد بالا، هم‌چنین، باارزش‌ترین و پُردرآمدترین اعضای سازمان‌ها هستند. سازمان‌ها به دنبال افراد با عملکرد بالا هستند، چرا که آن‌ها تمرکز بیش‌تری دارند، به خوبی وظایف‌شان را انجام می‌دهند، به احتمالً بیش‌تری پروژه‌های‌شان را با موفقیت به اتمام می‌رسانند. آن‌ها به نسبت دیگران، کم‌تر در هم شکسته می‌شوند و با احساس لذت و وفاداری، بیش‌تر بر روی اهداف‌شان کار می‌کنند.

واضح است که تسلط بر این ابعاد زندگی، به شما قدرت می‌بخشد. بیایید پایه‌های بهره‌وری را بررسی کنیم و سپس، به سراغ عادت‌های پیشرفته این مبحث برویم.

پایه‌های بهره‌وری

«موفقیت از آن کسی است که با متانت و در نظر داشتن اهداف والا، کار می‌کند.»

-رلف والدو امرسون

اصول اساسی دستیابی به عملکرد بالاتر، هدف‌گذاری و حفظ انرژی و تمرکز هستند. اگر هدف، تمرکز و انرژی نداشته باشید، کارتان یکسره خواهد شد.

بهره‌وری با اهداف شروع می‌شود. هنگامی که شما اهداف روشن و چالش‌برانگیز داشته باشید، تمرکز و تعهد بیش‌تری نیز خواهید داشت که موجب می‌شود از کاری که انجام می‌دهید، بیش‌تر لذت ببرید و ارتباط بیش‌تری با آن برقرار کنید. لذت بیش‌تر، انگیزه ذاتی را در شما ایجاد می‌کند که این انگیزه، با بهره‌وری بیش‌تر(هم از نظر کیفیت و هم از نظر کمیت)، همبستگی دارد. این موضوع درباره تیم‌ها نیز صدق می‌کند. گروه‌هایی که اهداف روشن و چالش‌برانگیز دارند، تقریباً همواره، به نسبت به گروه‌هایی که فاقد اهداف روشن هستند، عملکرد بهتری دارند. تحقیقات، پیوسته نشان داده است که اهداف گروهی، به افراد انگیزه می‌دهد که سریع‌تر و برای مدت

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

طولانی‌تری کار کنند، وظایف مهم را بیش‌تر مورد توجه قرار دهند، کم‌تر منحرف و سردرگم شوند و تلاش کلی‌شان را افزایش بدهند.

انرژی، عامل مهم دیگری است که تعیین کننده بهره‌وری می‌باشد. همان‌طور که در فصل قبل بحث کردیم، تقریباً تمام کارهایی که برای مراقبت از خودتان انجام می‌دهید، اهمیت زیادی در عملکرد بالای شما دارند. خواب خوب، تغذیه مناسب و ورزش، تقویت‌کننده‌های قدرتمندی برای بهره‌وری شما هستند. این موضوع تنها در عملکرد فردی خلاصه نمی‌شود، بلکه برای مثال، بهره‌وری اقتصادی یک جامعه، به عادات غذایی شهروندانش گره خورده است.

حتماً به خاطر می‌آورید که بحث انرژی تنها شامل خواب، تغذیه و ورزش نمی‌شود، بلکه احساسات مثبت را نیز دربر می‌گیرد. بهره‌وری بالاتر افراد شاد، یک حقیقت غیرقابل‌انکار است. در حقیقت، نتایج یک فراتحلیل که در ۲۰۰ مطالعه مجزا بر روی بیش از ۲۷۵۰۰۰ فرد انجام شد، آشکار کرد که افراد شاد، نه تنها بهره‌وری بالاتری دارند، بلکه کیفیت کار، استقلال و خلاقیت آن‌ها، بهتر ارزیابی می‌شود. یک پژوهش بلندمدت دیگر نشان داد، دانش‌آموزانی که در کالج سرزنده‌تر و بشاش‌تر بوده‌اند، در طول دوره ۱۰ ساله پس از فارغ‌التحصیلی، به نسبت سایر هم‌ترازان‌شان، از لحاظ مالی موفق‌تر بوده‌اند.

نصیحت قدیمی: « لبخند بزن، تا بهتر از عهده کارهایت بربیایی»، کاملاً درست است. بر اساس نتایج یک تحقیق، مشاهده یک کلیپ طنز قبل از این‌که کارتان را شروع کنید، بهره‌وری شما را افزایش می‌دهد.

در نهایت، اگر قصد دارید که بهره‌وری بالایی داشته باشید، باید تمرکزتان را حفظ کنید. البته انجام دادن چنین کاری در عصر مدرنیته آسان نیست. اطلاعات ما را احاطه کرده است، اختلالات و آشفتگی‌ها آثار سوءسهمگینی بر سلامتی و بهره‌وری ما به جای می‌گذارند. بار زیاد اطلاعات، موجب تضعیف روحیه و کاهش کیفیت کار ما می‌شود. مواجهه با جریان‌های نامحدود اطلاعات و اجبار به سپری کردن بخش اعظم روزمان برای تفکر بر روی داده‌ها و یا جست و جوی آن‌ها زندگی

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

فلاکت‌باری را برای ما ایجاد کرده است. مفهوم «فلج آنالیز» به همین دلیل به وجود آمده است؛ احاطه شدن با حجم بالایی از داده‌ها و زمان زیادی که صرف جمع‌آوری و آنالیز داده‌ها می‌کنیم، ما را فلج کرده است. به همین دلیل است که هیچ‌گاه نباید بلافاصله بعد از بیدار شدن، اولین کاری که انجام می‌دهید بررسی کردن ایمیل‌های‌تان باشد. این جریان بالای ایمیل‌های دریافتی ما را در خود غرق می‌کنند و موجب واکنش‌گرا شدن ما می‌شوند؛ این طرز فکر و عواطف هرگز برای ما مفید نیستند. در عوض، شما می‌توانید در ابتدای صبح، فعالیت‌هایی را که در فصل انرژی در مورد آن‌ها بحث کردیم انجام دهید.

حواس‌پرتی، یکی دیگر از عوامل ضعیف‌کننده است. نتایج یک مطالعه نشان داد که حواس‌پرتی، بهره‌وری را به میزان ۲۰ درصد کاهش می‌دهد. در صورتی که کاری که انجام می‌دهیم دربرگیرنده وظایف چالش‌برانگیز ذهنی باشد، تأثیر منفی حواس‌پرتی بیش‌تر خواهد شد؛ حواس‌پرتی سرعت اندیشیدن ما را به نصف کاهش می‌دهد. مطالعات گسترده در این زمینه آشکار کرده‌اند که انجام دادن چند کار به صورت هم‌زمان (multitasking)، نیز نوعی حواس‌پرتی به شمار می‌آید. انجام دادن چند کار به صورت هم‌زمان، با حالت اوج تمرکز که برای عملکرد بالا و کار با کیفیت به آن نیاز داریم، ناسازگار است. هنگامی که افراد چند کار را به صورت هم‌زمان انجام می‌دهند، نمی‌توانند بر روی کاری که در حال انجام دادن آن هستند، تمرکز کنند، چرا که ذهن آن‌ها هنوز در حال پردازش کار ناتمام قبلی است.

وقفه، متهم بزرگ بعدی است. بیش‌تر افرادی که در سازمان‌های بزرگ فعالیت می‌کنند، در حین انجام دادن هر وظیفه، فعالیت و یا ملاقات، چندین بار دچار وقفه می‌شوند. برای این افراد مشکل است که پس از وقفه، دوباره تمرکز کنند و به کاری که در حال انجام آن بودند، برگردند. آن‌ها بلافاصله به کاری که در حال انجام دادن آن بودند برنمی‌گردند، بلکه قبل از شروع دوباره آن کار، به طور متوسط، مشغول ۲ فعالیت یا پروژه دیگر می‌شوند. در بررسی شاگردانم که در ۵۰ شرکت

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

برتر فعالیت می‌کردند(حتی موفق‌ترین آن‌ها)، متوجه شدم که یک وقفه مهم در روز کاری، وظایف و برنامه‌ریزی آن‌ها را به مدت ۲ تا ۳ ساعت عقب می‌اندازد.

این حقایق، لزوم نظمی جدی در تنظیم اهداف چالش‌برانگیز و معطوف کردن تمام انرژی و تمرکزمان به آن‌ها را به ما گوشزد می‌کند. بسیاری از افراد می‌گویند که نمی‌توانند اهداف بزرگ‌تر تنظیم کنند و یا انرژی‌شان را حفظ کنند، چون موجب به هم ریختن توازن کار و زندگی‌شان می‌شود. در واقع، موضوع توازن کار و زندگی به بحثی عبث و بی‌معنی تبدیل شده است، و من تمایل دارم قبل از ورود به عادت‌ها، به این مبحث بپردازم.

بحث توازن کار و زندگی

« یکی از رایج‌ترین راه‌های انسان مدرن برای خودفریبی، این است که همواره خودش را پُرمشغله نگه دارد.»

-دنیل پوتنام

این روزها، بسیاری از افراد اعتقاد دارند که توازن کار و زندگی غیرقابل دسترس است. اما این درست نیست. شما می‌توانید بین کار و زندگی‌تان تعادل ایجاد کنید و اعتقادی به جز این، نادرست و تضعیف‌کننده است. با آموزش میلیون‌ها نفر در حوزه بهره‌وری، من متوجه شده‌ام که افرادی که اعتقاد دارند توازن کار و زندگی غیرممکن است یا (الف) تا به حال هیچ‌گاه به صورت جدی تلاش نکرده‌اند که این توازن را تعریف، جست و جو و اندازه‌گیری کنند یا (ب) تعریف آن‌ها از «توازن کار و زندگی» وضعیتی غیرممکن است.

در ابتدا اجازه بدهید به سخن بسیار معروفی بپردازیم که می‌گوید: «توازن کار و زندگی غیرممکن است.» غیرممکن دانستن هر تلاش انسانی معمولاً اندیشه‌ای خام است و توازن کار و زندگی نیز از این قاعده استثنا نیست. هر وقت کسی به من می‌گوید که توازن کار و زندگی غیرممکن است، من

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

به او یادآوری می‌کنید که بشر از اقیانوس‌ها گذر کرده، بلندترین قله‌ها را فتح کرده، آسمان‌خراش ساخته و بر ماه قدم گذاشته است. توانایی‌های ما چشمگیر هستند و کارهایی که می‌توانیم انجام بدهیم تنها با باورهای‌مان محدود می‌شوند. و باید به شما بگوییم که اگر باور داشته باشید که توازن کار و زندگی غیرممکن است، از همین الان شکست خورده‌اید.

هم‌چنین به بسیاری از شاگردانم که تسلیم این موضوع شده‌اند، یادآوری می‌کنم که، تا به حال به اندازه‌ای که برای اهداف دیگرشان تلاش می‌کنند، برای رسیدن به توازن بین کار و زندگی، تلاش نکرده‌اند. آن‌ها برای برنامه‌ریزی موفقیت در یک پروژه، ده ماه زمان صرف می‌کنند، اما حاضر نیستند حتی یک روز را به برنامه‌ریزی برای رسیدن به توازن بین کار و زندگی بپردازند. اگر شما با همان دقت و توجهی که صرف موفقیت در یک پروژه می‌کنید، توازن کار و زندگی را مورد توجه قرار نمی‌دهید، خودتان چنین تصمیمی گرفته‌اید. در این صورت، نباید انگشت اتهام را به سوی کل مبحث توازن کار و زندگی نشانه بگیرید و آن را غیرممکن بدانید. انگشت‌تان را به سمت فردی که در آینه می‌بینید نشانه بگیرید، چون این شما هستید که به اندازه کافی تلاش نکرده‌اید.

اگر با ذهنی باز به این بحث بپردازیم، ممکن است درک کنیم که یکی از معضلات اصلی، رویکرد ما به موضوع توازن کار و زندگی است.

یکی از اشتباهاتی که بسیاری از افراد مرتکب آن می‌شوند این است که فکر می‌کنند توازن به معنی توزیع کردن مساوی زمان است.

آن‌ها فکر می‌کنند که باید به یک اندازه برای کار و زندگی زمان صرف کنند. آن‌ها به جای کیفیت، به کمیت فکر می‌کنند و هر زمانی که ما این دو را با هم اشتباه بگیریم، دچار مشکل خواهیم شد. با این حال، علی‌رغم این‌که بسیاری فکر می‌کنند ما از لحاظ کمی توازن نداریم، واقعیت این است که بسیاری از ما دارای چنین توازنی هستیم. اکثریت مطلق افراد ۳۰ درصد از زمان‌شان را مشغول کار کردن هستند (با در نظر گرفتن ۴۰ ساعت کار در هفته)، ۳۰ درصد را در خواب می‌گذرانند، و ۳۰ درصد مابقی را صرف کارهای دیگری مانند گذراندن زمان با خانواده، پیگیری سرگرمی‌ها،

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

سلامتی و برطرف کردن نیازهای اصلی زندگی می‌کنند. در واقع بسیاری از افراد، زمان بسیار بیش‌تری از آنچه را فکر می‌کنند با خانواده‌شان می‌گذرانند. مسئله این است که آن‌ها این زمان را به طور آگاهانه و با نیت قبلی سپری نمی‌کنند و به همین دلیل، به اندازه کافی از آن لذت نمی‌برند. تعجب برانگیز است که آمریکایی‌هایی که به طور متوسط ۴ تا ۵ ساعت در روز تلویزیون می‌بینند، اعتقاد دارند که زمان کافی ندارند و نمی‌توانند بین کار و زندگی توزان ایجاد کنند.

البته، اغلب افراد، بسیار بیش‌تر از ۴۰ ساعت در هفته کار می‌کنند و در دنیای ارتباطات امروزی که در تمام ساعات روز و حتی شب از ما انتظار پاسخگویی دارند، احساس عدم توازن ممکن است منطقی به نظر برسد.

به همین دلیل است که فکر می‌کنید بهتر است با رویکرد دیگری به توازن کار و زندگی نگاه کنیم. به جای تلاش برای ایجاد تعادل از لحاظ تعداد ساعات، به دنبال این باشید که در همه‌ی عرصه‌های زندگی‌تان توازن و تعادل ایجاد کنید.

اجازه بدهید با جزئیات بیش‌تری این موضوع را برای شما شرح دهم. احساس عدم تعادل به این دلیل پیش می‌آید که افراد احساس می‌کنند یک جنبه از زندگی‌شان پُرشورتر، سخت‌تر، مهم‌تر و زمانبرتر شده است. آن‌ها به حدی درگیر کارشان می‌شوند که سلامتی و یا زندگی مشترک‌شان را فراموش می‌کنند و یا به اندازه‌ای بر روی یک مسئله خانوادگی متمرکز می‌شوند که در کارشان دچار مشکل می‌شوند.

راه حل این است که با در نظر گرفتن پیوسته کیفیت و پیشرفت عرصه‌های اساسی زندگی‌مان، همواره دورنمای جامعی از زندگی‌مان داشته باشیم. مرور هفتگی اهداف‌مان در زمینه‌های مختلف زندگی، به ما کمک می‌کند که تعادل‌مان را حفظ کنیم و یا حداقل برای رسیدن به تعادل برنامه‌ریزی کنیم.

من پی برده‌ام که سازمان‌دهی زندگی در این ده دسته، می‌تواند برای ما مفید باشد: سلامتی، خانواده، روابط صمیمی (شریک زندگی یا همسر)، مأموریت/شغل، مالی، ماجراجویی، سرگرمی،

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

روحیات و عواطف. در جلسات مربی‌گری، از شاگردانم درخواست می‌کنید که از بین اعداد ۱ تا ۱۰، به شادمانی خودشان امتیاز بدهند و هم‌چنین در هر آخر هفته اهدافی را که برای هر کدام از این گروه‌ها دارند یادداشت کنند. بیش‌تر آن‌ها تا به حال این کار را انجام نداده‌اند. حداقل فایده ارزیابی مرتب وضعیت‌مان در این دسته‌ها، این است که می‌توانیم بفهمیم آیا در توازن هستیم یا خیر؟

اگر شما به صورت مرتب عرصه‌های مختلف زندگی‌تان را ارزیابی نمی‌کنید، امکان ندارد بتوانید متوجه بشوید که زندگی‌تان در تعادل است یا خیر.

البته این فعالیت تنها یک بررسی اولیه است، اما نتایج آن شما را شگفت‌زده خواهد کرد. من یک بار از یک تیم اجرایی ۱۶ نفره درخواست کردم که این فعالیت را انجام بدهند و تنها پس از گذشتن شش هفته، آن‌ها گزارش کردند که احساس رفاه و توازن‌شان در کار و زندگی به شدت افزایش پیدا کرده است. اعتراف می‌کنم که این مطالعه، کوچک و غیررسمی بود، اما ما در حالی افزایش دو رقمی را مشاهده می‌کردیم که به جز ارزیابی هفتگی در ۱۰ عرصه زندگی، هیچ چیز دیگری در زندگی شخصی و یا حرفه‌ای آن‌ها تغییر نکرده بود. گاهی اوقات، تنها تصویر کلی، موجب می‌شود که احساس کنترل بیش‌تری به دست بیاوریم، در صورت نیاز فعالیت‌های‌مان را باز تنظیم کنیم و به تعادل بیش‌تری برسیم.

این همان چیزی بود که آتنا، مدیر مدرسه‌ای که در ابتدای این فصل در مورد او صحبت کردیم، به آن نیاز داشت. آن‌روز، در دفتر کارش از او خواستم که در این ۱۰ عرصه خودش را ارزیابی کند و به خودش امتیاز بدهد. او متوجه شد که چندین سال است که به بسیاری از جنبه‌های زندگی حتی فکر هم نکرده است و این مسئله برای خودش هم تعجب برانگیز بود. در این وضعیت چه کسی مقصر است؟ آیا مشکل از رئیس او است؟ و یا جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کند؟ خیر. اگر با خودمان صادق باشیم، باید قبول کنیم که بی‌توجهی ما به عرصه‌های مهم زندگی‌مان، تنها

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

تقصیر خودمان است. آتنا متوجه شد که نیاز دارد به صورت هفتگی خودش را ارزیابی کند و «تعادل» را برای خودش تعریف کند.

موضوع دیگری که باید به آن بپردازیم، این است که بحث توازن کار و زندگی به معنی تقسیم کردن مساوی زمان‌مان بین عرصه‌های مختلف زندگی نیست، بلکه درباره احساسات است. درباره ساعاتی که صرف می‌کنید نیست، بلکه مربوط به احساس هارمونی است. افراد معمولاً از کاری که انجام می‌دهند احساس خوشحالی نمی‌کنند و یا با آن ارتباط برقرار نمی‌کنند. اگر شما به کارتان علاقه ندارید و مجبورید زمان زیادی را صرف آن کنید، طبیعی است که احساس کنید زندگی‌تان از تعادل خارج شده است. شما متوجه خواهید شد که کاری که خودتان را سخت مشغول انجام دادن آن کرده‌اید، رسالت شما در زندگی نیست، و این ناسازگاری موجب آسیب‌های روانی می‌شود. از این رو، زندگی کردن در تطابق با خواسته‌های حقیقی‌تان و انجام دادن فعالیت‌هایی که در فصل شفافیت ذکر کردیم، اهمیت بسیار بالایی دارد.

اگر کاری که انجام می‌دهید برای‌تان معنادار نباشد و نتوانید با آن ارتباط برقرار کنید، همواره احساس عدم توازن خواهید داشت.

گاهی دیگر از اوقات، با این‌که افراد با کارشان ارتباط برقرار می‌کنند و از آن لذت می‌برند، اما استرس زیاد و ساعات زیاد کاری، آن‌ها را از لحاظ ذهنی تحلیل می‌برد. بین پُرمشغله بودن و سوختن و تحلیل رفتن، خط بسیار باریکی وجود دارد و زمانی که از این خط بگذرید، صرف‌نظر از این‌که زندگی غیرکاری شما چقدر عالی باشد، احساس عدم توازن خواهید کرد. با سوختن در یک زمینه از زندگی، به سرعت سایر زمینه‌های زندگی شما نیز شعله‌ور می‌شود. پس ما چه کاری می‌توانیم انجام دهیم؟ در فصل انرژی بسیاری از مسائل اساسی را شرح دادیم: رهاسازی تنش‌ها، بیش‌تر خوابیدن، بیش‌تر ورزش کردن و تغذیه بیش‌تر.

خبر خوب این است که، از آن‌جایی که این سوختگی معمولاً تنها یک احساس خستگی است، درمان آن نیز آسان است. اگر بتوانیم کاری کنیم که در هر ساعت جسم و ذهن شما سرزنده شود، سپس

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

شما خواهید توانست احساسات‌تان را بهبود ببخشید و شاهد پیشرفت مهمی در توازن کار و زندگی‌تان باشید. در اکثر مواقع برای رسیدن به توازن در کار و زندگی، نیازی نیست که افراد شغل‌شان را ترک کنند؛ بلکه تنها کافی است فعالیت‌هایی را که در محل کارشان انجام می‌دهند عوض کنند، تا توازنی پُرانرژی را در زندگی‌شان احساس کنند. این کار از آن‌چه شما فکر کنید آسان‌تر است.

استراحت کنید

«هم کار کردن مزایای فراوانی دارد و هم استراحت کردن.

از هر دو استفاده کنید و هیچ‌کدام را نادیده نگیرید.»

-آلن کوهن

مغز شما بیش‌تر از آن‌چه که فکر می‌کنید به استراحت نیاز دارد؛ برای پردازش اطلاعات، ترمیم و مواجهه با زندگی؛ تا بتوانید بهره‌وری بیش‌تری داشته باشید. به همین دلیل است که برای رسیدن به بهره‌وری مطلوب، علاوه‌بر وقفه‌های بلندمدت (تعطیلات)، شما باید در طول روز نیز به صورت متناوب زمان‌هایی برای استراحت در نظر بگیرید.

محققان می‌دانند که استراحت کردن در حین کار موجب احساسات مثبت و بهره‌وری بیش‌تر می‌شود. برای مثال، رفتارهای ساده‌ای مانند خوردن ناهار در جایی غیر از دفتر کار، می‌تواند عملکرد کاری شما را به صورت چشمگیری افزایش دهد. استراحتی کوتاه مانند چند دقیقه قدم زدن در یک پارک نزدیک، مزایای ادراکی برای شما ایجاد می‌کند که موجب می‌شود با تمرکز بیش‌تری به کارتان برگردید. حتی اگر شما تمایلی به دور شدن از میزتان ندارید، می‌توانید با ایستادن پشت میزتان به صورت متناوب، بازدهی‌تان را ۴۵ درصد افزایش دهید.

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

برخی از پژوهشگران اعتقاد دارند که دلیل نیاز ما به این وقفه‌ها این است که، منابع و ذخایر ادراکی ما محدود هستند. اگرچه این تئوری منتقدانی دارد، یک چیز قطعی است: کار کردن پیوسته و بدون استراحت در تمام روز، شادی و بهره‌وری افراد را کاهش می‌دهد.

حتی اگر کاری را که انجام می‌دهیم دوست داشته باشیم، شاهد خواهیم بود که توجه و تمرکزمان متزلزل می‌شود. همه ما در مرحله‌ای خسته می‌شویم، حتی اگر عاشق کارمان باشیم. قطعاً برای همه ما اتفاق افتاده است که با تمام وجود بخواهیم مشکلی را حل کنیم، اما ایده‌ای نداشته باشیم. در تمام این موارد، ذهن‌تان به شما یادآوری می‌کند که به استراحت نیاز دارد. همه ما تجربه کرده‌ایم که فعالیت‌های ساده‌ای مانند گپ زدن در کنار کولر، رفتن به سرویس بهداشتی و یا منحرف کردن ذهن‌مان پس از استراحت ناهار، موجب تجدید قوای ما شده باشد. بدیهی است که ذهن ما برای بازیابی مواد عصبی و افزایش تمرکز آتی، به استراحت نیاز دارد.

این مسئله به حدی مسلم است که بیش‌تر متخصصان سازمانی، پیشنهاد می‌کنند که برای افزایش رضایت و عملکرد کارکنان، لازم است آن‌ها پس از ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه کار کردن، زمانی را به دور از میز کارشان، به استراحت کردن سپری کنند. اما مطالعات من و برخی دیگر از محققان نشان داده است که این زمان باید به نصف کاهش پیدا کند.

اگر می‌خواهید در حین کار پُرانرژی، خلاق و مؤثر باشید (و در عین حال هنگام ترک کار به سمت شور و شعف داشته باشید)، بهترین زمانبندی این است که هر ۴۵ دقیقه یک بار کارتان را متوقف کنید و به ذهن و جسم‌تان استراحت دهید.

این به این معنی است که شما هرگز نباید بیش از ۱ ساعت پیوسته و بدون استراحت جسمی و ذهنی، بر روی یک موضوع کار کنید. یک استراحت ۲ تا ۵ دقیقه‌ای در هر ساعت، به شما کمک می‌کند که سطح هشیاری و انرژی‌تان را در کار و زندگی، بالا ببرید.

برای مثال، اگر می‌خواهید روی ایمیل‌های‌تان و یا یک ارائه ۲ ساعت وقت بگذارید، پیشنهاد من به شما این است که پس از ۵۰ دقیقه، از صندلی‌تان بلند شوید، به سرعت یک بار دور دفترتان قدم

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

بزنید، به صندلی‌تان برگردید و «مدیتیشن گذار» ۶۰ ثانیه‌ای انجام دهید. همان‌طور که در فصل انرژی توضیح دادیم، «مدیتیشن گذار»، یعنی، چشمان‌تان را ببندید، بر روی تنفس عمیق تمرکز کنید، شعاری مانند «رها شو» را با خودتان تکرار کنید و سپس نیت کنید که می‌خواهید چه فعالیتی انجام دهید. هم‌چنین برای تمرکز بیش‌تر می‌توانید از تمرینی که در فصل قبل ذکر کردیم استفاده کنید و از خودتان بپرسید: «هم‌اکنون چه کسی نیاز دارد که من در بهترین حالت خودم باشم؟» زمان استراحت را نباید به چنین کارهایی سپری کنید: چک کردن ایمیل‌ها، پیام‌ها و یا شبکه‌های اجتماعی.

افراد موفقیت‌طلب، معمولاً این توصیه را نادیده می‌گیرند، چرا که می‌خواهند از تمام زمانی که در اختیار دارند برای رسیدن به اهداف‌شان استفاده کنند. دقیقاً به همین دلیل است که این افراد در زندگی شخصی‌شان احساس ناکارآمدی دارند و گزارش می‌کنند که کار و زندگی‌شان توازن ندارد. به یاد داشته باشید که مهم نیست زمان‌تان را چگونه بین محل کار و خانه تقسیم می‌کنید. مهم این است که عواطف، و احساس انرژی شما چگونه است. مطالعاتی که بر روی افراد با عملکرد بالا در حوزه‌های مختلف انجام گرفته است، نشان می‌دهد که افراد با عملکرد بالا، لزوماً بیش‌تر از دیگران کار نمی‌کنند. بلکه آن‌ها در جلسه‌های کاری‌شان مؤثرتر عمل می‌کنند و یا تعداد جلسات بیش‌تری دارند (نه جلسات طولانی‌تر). صرف کردن زمان بیش‌تر، تقریباً هیچ‌گاه راه مناسبی برای رسیدن به تعادل، شادمانی و یا عملکرد بالا نیست. ممکن است منطقی به نظر نرسد، اما حقیقت دارد که: شما می‌توانید با کاهش فعالیت و استراحت گهگاه، سرعت کارتان را افزایش دهید و زمان بیش‌تری برای سایر زمینه‌های زندگی‌تان در اختیار داشته باشید.

این استراحت‌های ۴۵ دقیقه تا یک‌ساعته، به بخشی از سبک زندگی شاگردان من تبدیل شده است. این قانون صریحی است که در چند ماه ابتدایی همکاری، آن‌ها باید به آن پایبند باشند. من به آن‌ها می‌گویم، «هرگاه که بر روی صندلی‌تان نشستید، ساعت گوشی یا کامپیوترتان را برای ۵۰

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

دقیقه بعد کوک کنید. پس از ۵۰ دقیقه، صرف‌نظر از این‌که مشغول چه کاری هستید، بایستید، حرکت کنید، تنفس کنید، هدف‌گذاری کنید و سپس به کارتان ادامه دهید.»

بخش «ایستادن» این توصیه اهمیت بالایی دارد. بستن چشمان و مدیتیشن در حالی که بر روی صندلی‌تان نشسته‌اید، فایده‌ای ندارد. شما باید وضعیت نشسته‌ای را که بدن‌تان در مدت یک ساعت گذشته داشته تغییر دهید. پس برخیزید و کمی تحرک داشته باشید و چند حرکت کششی انجام دهید. شما می‌توانید تنها با ایستادن، بستن چشمان‌تان، بالا و پایین پریدن در جای‌تان و ۱۰ نفس عمیق، تمرکزتان را تقویت کنید و بهره‌وری‌تان در کار و زندگی را افزایش دهید.

من صرف‌نظر از این‌که کجا نشسته باشم (در هواپیما، کافی‌شاپ، جلسه ملاقات، روی مبل و ...)، هر ۵۰ دقیقه یک بار از جایم بلند می‌شوم و به مدت ۲ دقیقه ورزش‌های سوئدی (calisthenic)، چیکونگ و یوگا را همراه با تنفس عمیق انجام می‌دهم. من همیشه از این قانون ۵۰ دقیقه‌ای پیروی می‌کنید، حتی اگر با افراد دیگری در جلسه باشم. معمولاً از آن‌ها درخواست می‌کنید که بایستند و همراه من این تمرین‌ها را انجام بدهند، یا این‌که از آن‌ها عذرخواهی می‌کنید و به مدت ۲ تا ۳ دقیقه جلسه را ترک می‌کنید تا مکان مناسبی برای تمرین کردن پیدا کنم. این استراحت‌های کوتاه، در هر روز، ساعت‌ها تمرکز و تأثیرگذاری بیش‌تر را برای من به ارمغان می‌آورند.

با پیروی از گام‌هایی که در این فصل ارائه می‌شود، شما قادر خواهید بود به تعادل کار و زندگی بهتری برسید، پس هیچ لزومی ندارد که نگران دستیابی به عملکرد بهتر و دستاوردهای بالاتر باشید. تنها کافی است با امتیاز دادن به خودتان در ده زمینه مهم زندگی، تعادل کار و زندگی‌تان را ارزیابی کنید و در همه این زمینه‌ها اهدافی در نظر داشته باشید. سپس در طول روز هر ۴۵ تا ۶۰ دقیقه یک بار، ۲ تا ۳ دقیقه به خودتان استراحت بدهید. این‌ها پایه‌های افزایش بهره‌وری هستند. حال اجازه دهید به تمرین‌ها و عادت‌هایی که موجب افزایش بهره‌وری می‌شوند، بپردازیم.

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

تمرین اول

خروجی بااهمیت را افزایش دهید

«هیچ چیز مخرب‌تر از این نیست که در جست و جوی بالا بردن بهره‌وری کاری باشید، که در اصل نباید آن را انجام دهید.»

-پیتر دراکر

اگر می‌خواهید به فردی فوق‌العاده تبدیل شوید، باید خروجی‌ای را پیدا کنید که در حوزه کاری و یا صنعتی که در آن فعالیت می‌کنید، بیش‌ترین اهمیت را دارد. دانشمندان برجسته، به نسبت سایر همکاران و همتایان‌شان که ناشناخته‌تر هستند و تأثیرگذاری کم‌تری دارند، مقالات مهم بیش‌تری چاپ می‌کنند. تنها نبوغ نیست که موتزارت و بتهون را به موسیقی‌دان‌هایی بزرگ تبدیل کرده است، بلکه خروجی باکیفیت و فراوان آن‌ها نیز، اهمیت بالایی در شهرت آن‌ها دارد. باب دیلان، لویس آرمسترانگ و بیتلز نیز از این قاعده مستثنی نیستند. شرکت اپل در پُربازده‌ترین سال‌هایش، محصولاتی را به بازار ارائه کرد که یکی پس از دیگری به موفقیت می‌رسیدند. باب روت (بازیکن بیسبال معروف آمریکایی) بیش‌تر از هم‌عصرانش به توپ ضربه زده است، همان‌طور که مایکل جردن بیش‌تر توپ پرتاب کرده و تام بردی (بازیکن معروف فوتبال آمریکایی) پاس‌های بیش‌تری داده است. ست گودین وب نویسی می‌کند؛ مالکلم گلدول کتاب و مقاله می‌نویسد؛ کیسی نیستات آپلود کردن ویدیو در یوتیوب را ادامه می‌دهد، شنل همیشه طراحی‌های جدید ارائه می‌کند و بیانسه پشت سر هم آلبوم‌های عالی می‌سازد.

افراد با عملکرد بالا، به هنر خروجی فراوانِ مرغوب (PQU) تسلط پیدا کرده‌اند. آن‌ها در بلندمدت، به نسبت هم‌ترازان‌شان، بیش‌تر خروجی باکیفیت ارائه می‌کنند و این باعث می‌شود که

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

آن‌ها مؤثرتر و شناخته‌شده‌تر شوند و در یادها ماندگارتر باشند. آن‌ها توجه و تلاش پیوسته‌شان را بر روی خروجی فراوانِ مرغوب متمرکز کرده‌اند و هرگونه حواس‌پرتی که آن‌ها را از تخصص‌شان دور می‌کند، به حداقل می‌رسانند.

در دنیایی که افراد بیش از ۲۸ درصد زمان‌شان را صرف مدیریت ایمیل‌ها و ۲۰ درصد دیگر را صرف جست و جوی اطلاعات می‌کنند، به نظر می‌رسد به اندازه کافی به خروجی فراوانِ مرغوب، اهمیت داده نمی‌شود.

مردم، زمان بسیار زیادی را صرف کارهای بی‌اهمیت می‌کنند. برای مثال، ساختن فولدرها و سازماندهی ایمیل‌های‌شان، حتی اگر این فعالیت‌ها هیچ ربطی به بهره‌وری نداشته باشند. (درست است، متأسفانه باید به شما بگویم که فولدرهای ایمیل‌هایی که با زحمت بسیار درست کرده‌اید، هیچ کمکی به شما نمی‌کنند. مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۱ بر روی ۳۴۵ کاربر صورت گرفت و در آن ۸۵۰۰۰ فعالیت آن‌ها بررسی گردید، نشان داد که افرادی که از پوشه‌های پیچیده برای سازماندهی ایمیل‌های‌شان استفاده می‌کنند، به نسبت افرادی که از جست و جوی ساده استفاده می‌کنند، بهره‌وری پایین‌تری دارند.)

به این دلیل به ایمیل می‌پردازم که افراد موفقیت‌طلب، معمولاً آن را بهانه بهره‌وری پایین‌شان می‌دانند. اما مشکل از ایمیل نیست. مسئله اصلی رویکرد ما به کاری که انجام می‌دهیم است. پاسخ دادن به فوریت‌های باطل دیگران، کاغذبازی، پاک کردن ایمیل‌های بیخودی، ژست گرفتن و یا شرکت کردن در جلسه‌ها، کار واقعی نیستند. کار واقعی تولید خروجی باکیفیت و با ارزش است.

در ابتدا شما باید معنای «خروجی فراوانِ مرغوب» را در حوزه کاری خودتان بیابید. برای یک وب‌نویس، ممکن است معنای آن محتوای بهتر و پُرتکرارتر باشد. برای صاحب فروشگاه شیرینی فروشی، ممکن است معنای آن تشخیص دو شیرینی پُرفروش و گسترش تولید و توزیع آن دو مدل شیرینی باشد. ممکن است والدین تصمیم بگیرند که تعداد دفعات بیش‌تری با کودکان‌شان زمان بگذرانند. مأمور فروش ممکن است تصمیم بگیرد که با مشتریان بالقوه بیش‌تری جلسه بگذارد.

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

گرافیست ممکن است تصاویر بیش‌تری خلق کند. برای افراد آکادمیک، ممکن است معنای خروجی با کیفیت فراوان، کیفیت برنامه آموزشی و کلاس‌هایی که برگزار می‌کند و یا تعداد مقالات و کتاب‌هایی که چاپ می‌کنند، باشد.

پی بردن به خروجی‌ای که باید تولید کنید و یادگیری اولویت‌های‌تان در خلق، کیفیت و فراوانی آن خروجی، یکی از مهم‌ترین جهش‌هایی است که می‌توانید در مسیر شغلی‌تان داشته باشید.

با مشاهده و بررسی همه افرادی که الگوهای موفقیت در کسب و کار هستند، به نقطه عطفی در شغل و ثروت‌شان برخواهید خورد، این نقطه عطف، زمانی به وقوع می‌پیوندد که آن‌ها خروجی فراوانِ مرغوب‌شان (PQO) را کشف می‌کنند. نقطه عطف زندگی استیو جابز زمانی رخ داد که او برخی از محصولات را از لیست محصولات اپل حذف کرد، تا بتواند بر تولید انبوه چند محصول تمرکز کند و دنیا را متحول کند. والت دیزنی تصمیم گرفت بر تولید فیلم تمرکز کند. در عصر مدرن امروز، برخی از بزرگ‌ترین داستان‌های موفقیت، مربوط به افرادی است که دیگران را قادر ساخته‌اند تا محتوای بیش‌تر و اصیل‌تری را به اشتراک بگذارند (برای مثال، فیسبوک، اینستاگرام، اسنپچت). به نظر می‌رسد هر جایی که خروجی فراوانِ مرغوب کشف شود، ثروت و پیشرفت به دنبال آن خواهد آمد.

من در سال ۲۰۰۶ از شغلم به عنوان مشاور سازمانی استعفا دادم، زیرا خروجی‌ای که در آن شغل از من انتظار می‌رفت تولید کنم، برای من رضایت‌بخش نبود. من پی بردم که خروجی فراوانِ مرغوب در آن سازمان این بود که در سال با چند مشتری بزرگ قرارداد می‌بندند. اگرچه این شغل مزیت‌های زیادی داشت، من نمی‌توانستم بپذیرم که زندگی‌ام را وقف بستن قرارداد برای یک سازمان بکنم. برای کارمند سطح پایینی مانند من، خروجی باکیفیت غیررسمی «پروژه بازی» بود (تا حد ممکن پروژه‌های بیش‌تری بگیریم تا بتوانیم بینش‌مان را عمیق‌تر کنیم، شبکه‌مان را گسترش دهیم و حقوق بیش‌تری دریافت کنیم.) اگرچه این‌ها مزیت به شمار می‌آیند، اما من نمی‌توانستم با آن‌ها ارتباط برقرار کنم.

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

یکی از بزرگ‌ترین ادراکات زندگی این است که متوجه بشوید خروجی‌ای که در برابر آن حقوق دریافت می‌کنید، برای شما هیجان‌برانگیز و رضایت‌بخش نیست. زمانی که به این درک می‌رسید، باید آن را مغتنم بشمارید و در زندگی‌تان تغییر ایجاد کنید.

من تصمیم گرفتم که استعفا بدهم و مسیر شغلی جدیدی را به عنوان نویسنده، سخنران و مربی آنلاین، آغاز کنم. خروجی این تلاش‌ها (خلق کردن محتواهایی که الهام‌بخش دیگران است و به آن‌ها نیرو می‌بخشد)، برای من معنادار بود. مشکل این‌جا بود که من هیچ ایده‌ای نداشتم که باید چگونه مسیرم را آغاز کنم و دقیقاً چه کاری انجام بدهم. مانند هر فرد دیگری که به تازگی وارد این حوزه می‌شود، من تصور می‌کردم که باید از صنعت نویسندگی، صنعت سخنرانی و صنعت آموزش آنلاین سر در بیاورم و به آن مسلط شوم. در ابتدا مرتکب اشتباهی شدم و در ده‌ها کنفرانس مختلف حضور پیدا کردم تا از همه این صنایع سر در بیاورم و متوجه نشده بودم که همه این صنایع در واقع مسیر شغلی واحد «هدایت ذهن» هستند و خروجی‌های آن‌ها کاملاً به هم شباهت دارند.

تقریباً مدت یکسال، آزمون و خطا می‌کردم و اصلاً برایم واضح نبود که کدام خروجی بیش‌ترین اهمیت را دارد، وضعیت افتضاحی داشتم. سعی می‌کردم برای مجله‌ها و وبلاگ‌ها مقاله بنویسم، از گروه‌های مختلف التماس می‌کردم که من را به عنوان سخنران بپذیرند و بدون پیشرفت خاصی این وضعیت را ادامه می‌دادم. سپس، یک روز که در کافی شاپ نشسته بودم، جرقه‌ای در ذهنم خورد و متوجه شدم که با این‌که تمام روز را مشغول کار کردن هستم، اما در پایان روز هیچ گامی به سوی جلو برنداشته‌ام. با خودم فکر کردم: «هیچ‌کدام از کارهایی که امروز انجام داده‌ام، پیشرفتی در مسیر شغلی‌ام ایجاد نمی‌کند و یا ۱۰ سال آینده در خاطر(من و یا دیگران) نمی‌ماند». هنوز آن مکالمه ذهنی را به یاد می‌آورم. «اگر با خودت روراست باشی، تو می‌خواهی خالق چیزهای مهم باشی. برای تو یک روز خوب، روزی است که کارهایی که در آن انجام می‌دهی حاصل ارزشمندی داشته باشند، حاصلی که بتواند تأثیر مثبتی بر دیگران و جهان داشته باشد، چیزی که نشان دهد تو به شغلت اهمیت می‌دهی.»

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

البته من می‌دانستم که قرار نیست همه روزهای من رؤیایی و بی‌نقص باشند و همه کارهایی که انجام می‌دهم تکان‌دهنده و سرنوشت‌ساز باشند. همه ما گاهی اوقات مجبوریم فعالیت‌های معمولی‌ای را انجام دهیم که احساس قهرمان بودن به ما نمی‌دهند. بیرون بردن زباله‌ها، کاری نیست که بتوان به آن افتخار کرد، اما باید انجام بشود.

چیزی که در آن روز خط سیر زندگی کاری من را تغییر داد، این بود که تصمیم گرفتم خروجی‌های فراوانِ مرغوب خودم را، تعیین کنم. اگر هدف من این بود که نویسنده بشوم، پس خروجی باکیفیت من کتاب بود. کتابی که در دست شما است، ششمین کتابی است که تا به حال نوشته‌ام. (و دو دست‌نوشته دیگری که در کشو میزم دارم نیز آماده چاپ می‌باشند.) در این‌جا هیچ اشاره‌ای به هزاران ایمیل، مقاله، نامه‌های فروش و پست‌های شبکه‌های اجتماعی که نوشته‌ام، نکردم. تلاش اصلی من برای نوشتن کتاب است. مشاور و دوست عزیز من، وین دایر، تا به حال بیش از ۳۰ کتاب تألیف و چاپ کرده است. اگر چه من در این زمینه تازه‌کار به حساب می‌آیم، اما از خروجی فراوانِ مرغوب خودم کاملاً آگاه هستم که به گفته وین، نیروی خواستن را به من اعطا می‌کند.

من متوجه شدم که اگر بخواهم سخنرانی حرفه‌ای باشم، تعداد سخنرانی‌های با حقوق، که حضار برای شرکت کردن در آن هزینه پرداخت می‌کنند، خروجی باکیفیت من خواهد بود. همه مکالمات بیهوده‌ای را که برای گرفتن شانس سخنرانی در رویدادهای مختلف انجام می‌دادم متوقف کردم و شروع به ساختن محتوا و ویدیوهای حرفه‌ای برای بازاریابی کردم.

من می‌دانستم که اگر بخواهم مربی دوره‌های آنلاین بشوم (که در سال ۲۰۰۶ شغل جدیدی محسوب می‌شد)، خروجی فراوانِ مرغوب من، برنامه‌های آموزشی، ویدیوهای آموزشی و دوره‌های کامل آنلاین، خواهد بود. همان‌طور که در فصل شفافیت گفتم، تلاش برای یاد گرفتن تکنیک‌های جدید بازاریابی را متوقف کردم و تمام توانم را بر خلق و انتشار دوره‌های آنلاین معطوف کردم. ادامه این داستان، در واقع، تاریخ زندگی من است. حدود ۲ میلیون نفر در دوره‌های آنلاین و یا سری‌های ویدیویی من نام‌نویسی کرده‌اند و ویدیوهای آموزشی من در مورد چگونگی داشتن

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

زندگی پُرانرژی، بیش از ۱۰۰ میلیون بار مشاهده شده است. اگر خروجی فراوانِ مرغوبم را نمی‌یافتم، هرگز نمی‌توانستم به این همه دانش‌آموز دسترسی داشته باشم. هرگز ممکن نبود که توسط سایت www.oprah.com، به عنوان «یکی از موفق‌ترین مربیان آنلاین در تاریخ» معرفی شوم و یا برای سال‌های متوالی در لیست بهترین مربیان توسعه فردی مجله ساکسس (SUCCESS) قرار بگیرم. حمل بر خودستایی نباشد، من این مطالب را نمی‌گویم که شما را تحت تأثیر قرار بدهم. با به اشتراک گذاشتن این مطالب، من می‌خواهم برای شما شرح بدهم که تصمیم‌گیری در مورد خروجی باکیفیت، چه آثار نیرومندی به دنبال خواهد داشت و شما را ترغیب کنم که هر چه سریع‌تر در مورد خروجی فراوانِ مرغوب‌تان تصمیم بگیرید. دستاوردهایی که من داشته‌ام حاصل نبوغ من نیستند. من با تمرکز کامل بر خروجی فراوان مرغوبی که بیش‌ترین اهمیت را در حوزه کاری‌ام داشت و توجه پیوسته، باوسواس و در بلندمدت به آن خروجی، توانستم به این دستاوردها برسم. یکی از استراتژی‌های اصلی من برای افزایش عملکرد شاگردانم، یافتن خروجی فراوان مرغوب آن‌ها است. صرف‌نظر از این‌که آن‌ها قصد داشتند در چه زمینه‌ای بهره‌وری‌شان را افزایش دهند، از آن‌ها درخواست می‌کردم که تمام برنامه کاری‌شان را بازبینی کنند و آن را دوباره در راستای خروجی فراوان مرغوب‌شان تنظیم کنند. از آن‌ها درخواست می‌کردم که هرچه سریع‌تر، برنامه کاری‌شان را به گونه‌ای تغییر دهند که بیش از ۶۰ درصد زمان کاری‌شان را صرف تولید خروجی فراوان مرغوب بکنند. طی تجربیاتی که در دهه گذشته به دست آورده‌ام، متوجه شده‌ام که میزان ۶۰ درصد مناسب‌ترین حالت است و موجب می‌شود فرد به نتایج واقعی‌ای در مسیر شغلی‌اش برسد. ۴۰ درصد باقی مانده معمولاً صرف کارهایی از جمله، تنظیم استراتژی، مدیریت تیم و فعالیت‌های روزمره‌ی مربوط به اداره‌ی کسب و کار می‌شود.

من ۶۰ درصد ساعات کاری‌ام را صرف نوشتن، خلق برنامه آموزشی برای دوره‌های آنلاین و ضبط ویدیو می‌کنید. ۴۰ درصد باقی‌مانده به استراتژی چیدن، مدیریت تیم، ارتباطات با سایر فعالان صنعت و پاسخ‌گویی به مشتریان (شامل شبکه‌های اجتماعی و ارتباط با دانش آموزان)، سپری

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

می‌شود. این ۴۰ درصد در واقع حمایت کننده و تسهیل کننده فعالیت‌هایی است که در ۶۰ درصد دیگر انجام می‌شود. البته همه شغل‌ها شبیه به هم نیستند و ممکن است برای همه امکان‌پذیر نباشد که مانند من به نسبت ۴۰/۶۰ دست پیدا کنند. اما هدف شما این نیست که شبیه به من بشوید. شما باید با توجه به حوزه فعالیت خودتان، بهترین نسبت را پیدا کنید و به آن پایبند بمانید. من مصرانه سعی می‌کنم که همواره نسبت ۴۰/۶۰ را حفظ کنم و می‌دانم که اگر این نسبت کاهش پیدا کند، عملکرد و بهره‌وری من نیز به همراه آن کاهش می‌یابد.

اگر فکر می‌کنید این زمان‌بندی افراطی است و غیرمنطقی به نظر می‌رسد، باید توجه کنید که این روش با روش افرادی که به شما توصیه می‌کنند «با تمام وجودتان حرکت کنید» و ۱۰۰ درصد زمان‌تان را صرف موضوعی که به آن علاقه دارید بکنید، کاملاً متفاوت است. چنین راهنمایی‌هایی نامعقول و مضحک هستند. ما هرگز نمی‌توانیم ۱۰۰ درصد زمان‌مان را بر روی یک موضوع صرف کنیم، به خصوص اگر با افرادی دیگری سر و کار داشته باشیم، خانواده‌مان برایمان اهمیت داشته باشند و بخواهیم تأثیرگذاری بالایی داشته باشیم. ما همواره باید درصدی از زمان‌مان را به کارهایی از جمله کار کردن با دیگران و یا هدایت کردن آن‌ها، اداره کردن جزئیات شغل‌مان، و ایمیل‌های‌مان، بگذرانیم. منظور من این است که، نمی‌توان این فعالیت‌های جانبی را نادیده گرفت، اما می‌توان (و باید) زمانی هدفمند و حداکثری را، صرف تولید خروجی‌هایی کنیم که موجب بااهمیت‌تر شدن و تأثیرگذاری بیش‌تر شغل شما می‌شوند.

ممکن است این سؤال برای شما پیش بیاید که چرا افراد بیش‌تری، بر تولید خروجی فراوان مرغوب تمرکز نمی‌کنند، به خصوص که می‌توانند ۴۰ درصد از زمان‌شان را به وظایف ناگزیرشان بپردازند؟ تعلل و ایده‌آل گرایی رایج‌ترین بهانه (بهتر است بگوییم توهم) افراد است.

اگرچه ممکن است مقصر دانستن تعلل، برای‌تان آشنا باشد، باید بدانید که چنین مفهومی واقعیت ندارد. تعلل هیچ جایگاهی در ذهن و روان انسان ندارد و ویژگی شخصیتی نیست. پژوهشگران پی‌برده‌اند که تعلل، حاصل معضلات انگیزشی است. تعلل زمانی به وجود می‌آید که شما کارهایی

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

را که برای‌تان اهمیت دارد انجام نمی‌دهید. در برخی موارد نادر، اضطراب و ترس از شکست، موجب تعلل می‌شوند. اما در اکثر مواقع، تعلل ریشه در این دارد که کاری که انجام می‌دهید به شما انگیزه نمی‌دهد، مورد علاقه شما نیست و یا برای‌تان اهمیتی ندارد. به همین دلیل است که یافتن خروجی فراوان مرغوبی که بتوانید بر آن تمرکز کنید، اهمیت بالایی دارد. اگر عاشق کاری که انجام می‌دهید باشید، تعلل کم‌تری را تجربه خواهید کرد.

هرگاه از شاگردانم درخواست می‌کنم که خروجی بیش‌تری تولید کنند، به ناچار با افرادی کمال‌گرا مواجه می‌شوم. آن‌ها به من می‌گویند: «خب، برندن، من که نمی‌توانم همین‌طوری خروجی‌های بیش‌تری تولید کنم. من یک کمال‌گرا هستم. من باید مطمئن باشم که خروجی‌هایم کاملاً درست هستند و مورد توجه قرار می‌گیرند.» اما ایده‌آل‌گرایی در واقع همان منطق تعلل را دارد، که با خیال‌پردازی سعی می‌شود محترمانه‌تر به نظر برسد. دلیل این که افراد کارهای بیش‌تری را به اتمام نمی‌رسانند، کمال‌گرایی نیست، بلکه دلیل اصلی این است که آن‌ها شروع به کار نمی‌کنند و یا گرفتار شک و حواس‌پرتی می‌شوند. اگر فردی واقعاً کمال‌گرا باشد، کارش را به اتمام می‌رسانند، چرا که تنها راه رسیدن به چیزی ایده‌آل این است که آن را به اتمام برسانیم، منتشر کنیم و سپس آن را بهبود بدهیم. همه ما می‌توانیم دلایل مختلفی برای سخت بودن رسیدن به بهره‌وری بالا ذکر کنیم. اما به جای این‌که توان ذهنی‌مان را صرف پیدا کردن این دلایل کنیم، اجازه بدهید که کار را شروع کنیم. بیایید به خاطر بسپاریم که چه چیزی بیش‌ترین اهمیت را دارد، اجازه بدهید تمرکز کنیم، اجازه بدهید چیزهایی را خلق کنیم که باعث افتخار ما می‌شود، بیایید پُرکار باشیم و دنیا را متحول کنیم.

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

اعلانات عملکرد

۱. در شغل من، این خروجی‌ها بیش‌ترین اهمیت را دارند:...

۲. برخی از کارهایی که می‌توانم آن‌ها را انجام ندهم، تا بیش‌تر بر خروجی فراوان مرغوب متمرکز بشوم، شامل... است.

۳. درصدی از ساعات کاری هفتگی‌ای که می‌خواهم بر روی خروجی فراوان مرغوب سپری کنم ... است.

تمرین دوم

پنج اقدام اساسی را تنظیم کنید

«من باور دارم که نیمی از ناخشنودی‌های زندگی به این دلیل است که افراد مستقیماً به سراغ خواسته‌های‌شان نمی‌روند.»

-ویلیام لوک

انسان‌ها تردستانی ماهر هستند. ما قادر هستیم چندین پروژه را به صورت هم‌زمان مدیریت کنیم، دستاوردهای متعددی را هم‌زمان دنبال کنیم، چندین مکالمه را با همدیگر انجام بدهیم. این توانایی تا مرحله‌ای از زندگی به ما کمک می‌کند و سپس ما را نابود می‌کند.

بسیاری از افراد موفقیت‌های اولیه‌شان را مدیون توانایی‌شان برای انجام دادن هم‌زمان چندین کار به بهترین شکل هستند. کارآفرینی که یک فروشگاه شیرینی‌فروشی را راه‌اندازی می‌کند، برای رسیدن به موفقیت هر نقشی را که لازم باشد ایفا می‌کند و از تمام فرصت‌هایی که در اختیار دارد

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

استفاده می‌کند. او مواد اولیه را سفارش می‌دهد، کار صندوقداری را انجام می‌دهد و به مشتریان پاسخ می‌دهد، برای فروشگاهش بازاریابی می‌کند و شبکه‌سازی است که روابط دوستانه را در محله اطراف گسترش می‌دهد. او ده‌ها نقش دارد و صدها وظیفه مختلف را انجام می‌دهد. در مرحله‌ای، کسب و کار او به سوددهی می‌رسد. با گذر زمان او به موفقیت می‌رسد. حتی ممکن است به عملکرد بالا دست پیدا کند.

اما، موفقیت، فرصت‌های جدیدی را با خود به همراه می‌آورد. به زودی او به سطحی می‌رسد که به استارتاپ‌های دیگر مشاوره می‌دهد. او به دنبال فرصت‌های دیگر می‌رود. اگر چه او به هدف اولیه‌اش که داشتن شیرینی‌فروشی‌ای در سطح جهانی بود، نرسیده است، اما از وضعیتی که در آن قرار دارد احساس راحتی می‌کند. او به شما می‌گوید که کسب و کار شیرینی‌فروشی هم‌چنان اولویت اصلی او است، اما اگر تقویمش را بررسی کنید، خواهید دید که به اندازه کافی بر روی این اولویت کار نمی‌کند و برای آن زمان صرف نمی‌کند. اگر بیش‌تر دقت کنید، متوجه خواهید شد که بیش‌تر کارهایی که انجام می‌دهد نامرتبط و غیرهم‌راستا هستند. او پُرمشغله است، اما هدفمندانه پیشرفت نمی‌کند.

حال او باید چه کار انجام دهد تا به مسیر موفقیت بازگردد؟ او باید ساده‌سازی کند، موضوعات را به بخش‌های اساسی بشکافد و کارهای ژرف را ترجیح بدهد. مهم‌تر از همه این‌ها، او باید برنامه داشته باشد.

بسیاری از افراد باانگیزه فکر می‌کنند که نیازی به برنامه‌ریزی کردن ندارند. آن‌ها با استعداد هستند، پس می‌خواهند وارد بازی شوند، تلاش کنند، فی‌البداهه عمل کنند و ببینند چه اتفاق می‌افتد. در ابتدای شروع کار آن‌ها و تا زمانی که اطرافیان‌شان نیز مانند آن‌ها بی‌اطلاع و ناآگاه هستند، ممکن است با این روش به نتیجه برسند. در مراحل اولیه ممکن است به کمک استعداد ذاتی و خدادادی‌شان بتوانند پیشرفت کنند. اما این مزیت به زودی محو می‌شود. آن‌ها در برابر افراد و

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

تیم‌های دیگری که تجربه و برنامه دارند(مبدأ و مقصدشان را می‌شناسند و می‌دانند چه مسیری را باید طی کنند)، از صحنه رقابت حذف می‌شوند.

افراد با عملکرد بالا هیچ علاقه‌ای به شنیدن این حقیقت ندارند.

اما هنگامی که آن‌ها بدون خط سیر واحد کارهای زیادی انجام می‌دهند، توان‌شان رو به تحلیلی می‌رود.

سپس آن‌ها اشتیاق‌شان را از دست می‌دهند. اگرچه آن‌ها موفقیت‌های کوچکی را به دست می‌آورند، اما به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا نمی‌کنند.

مسئله این است که برخی از افراد، توانسته‌اند بدون برنامه مشخص، برای مدتی طولانی پیشرفت کنند. این به این دلیل است که انجام دادن کارهای ساده نیازی به برنامه‌ریزی ندارد. انجام دادن کارهای ساده، معمولاً به برداشتن گام‌های مشخص، تعاملات کم‌تر و اقدامات مستقل شما نیاز دارند. اما برای دستیابی به اهداف پیچیده، برنامه‌ریزی یک اصل ضروری است، چرا که معمولاً استراتژی‌های مختلفی می‌توانند شما را به یک هدف برسانند و برخی از این استراتژی‌ها مؤثرتر و مطلوب‌تر از دیگر استراتژی‌ها هستند. هرچه هدف شما بزرگ‌تر باشد، مسائلی بیش‌تری را باید مدیریت کنید و لازم است که تعاملات بیش‌تری با دیگران داشته باشید. برای رسیدن به عملکرد بالا، باید قبل از اقدام، بیاندیشید.

البته لزومی ندارد که پیشاپیش، تمام مسیر و تک تک اقداماتی را که باید انجام بدهید با جزئیات بدانید. در پروژه‌های بلندمدت، شما باید به بهترین نحو برنامه‌ریزی کنید و سپس در طول مسیر، به طور مداوم آن را بازبینی کنید. با این‌حال، تحقیقات پیوسته نشان داده است که در پیگیری اهداف و پروژه‌های پیچیده، برنامه‌ریزی می‌تواند عملکرد شما را بهبود بدهد.

داشتن یک برنامه و اجرای گام به گام آن، از آن‌چه که شما فکر می‌کنید اهمیت بیش‌تری دارد.

یک برنامه قادر است اندیشه‌های پراکنده شما را متمرکز کند. تکمیل کردن هر کدام از گام‌هایی که در برنامه‌تان لیست کرده‌اید، موجب ترشح دوپامین در مغز شما می‌شود که احساس پاداش

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

گرفتن را در شما ایجاد می‌کند و به شما انگیزه می‌دهد که مسیرتان را ادامه بدهید. داشتن برنامه، نه تنها احتمال موفقیت فعالیت‌ها را افزایش می‌دهد، بلکه هم‌چنین موجب می‌شود که از پروژه‌ای که انجام می‌دهید لذت بیش‌تری ببرید و منابع ادراکی بیش‌تری را، برای دستیابی به هدف بعدی، در اختیار شما قرار می‌دهد.

پس از تمام بحث‌هایی که در مورد یافتن خروجی فراوان مرغوب داشتیم، حال زمان آن رسیده است که برنامه‌ریزی کنیم. بزرگ‌ترین آرزویی را که دوست دارید به آن دست پیدا کنید در نظر بگیرید، خواسته‌های حقیقی‌تان را شناسایی کنید و سپس از خودتان بپرسید:

«پنج اقدام اساسی که می‌توانند من را به هدفم برسانند، چه چیزهایی هستند؟»

هر کدام از این اقدامات اساسی را به عنوان مجموعه‌ای از فعالیت‌ها و یا یک پروژه در نظر بگیرید. این پنج پروژه اساسی را که شما را به اهداف‌تان می‌رسانند، می‌توان به ضرب‌العجل‌ها و فعالیت‌های جداگانه‌ای تفکیک کرد. پس از این‌که این فعالیت‌ها و ضرب‌العجل‌ها را برای خودتان شفاف کردید، آن‌ها را در تقویم‌تان جای دهید. پس اگر من به صورت ناگهانی به شما سر بزنم و به شما بگویم: «تقویمت را به من نشان بده»، باید بتوانم پروژه‌های مهمی را که در حال کار کردن بر روی آن‌ها هستید در تقویم‌تان مشاهده کنم. اگر من با مشاهده تقویم هفتگی و ماهیانه شما، نتوانم تشخیص بدهم که بر روی چه هدفی کار می‌کنید، این به این معنی است که شما به صورت بهینه از زمان‌تان استفاده نمی‌کنید و ممکن است دچار حواس‌پرتی و واکنش‌گرایی بشوید. در این صورت، انجام دادن کاری که برای دیگران چند ماه زمان می‌برد، برای شما سال‌ها به طول می‌انجامد.

افراد با عملکرد بالا، به نسبت افراد با عملکرد پایین، در همه کارهای‌شان بیش‌تر برنامه‌ریزی می‌کنند: از ورزش کردن تا یادگیری، از جلسات کاری تا مسافرت. البته در این‌جا باید مراقب باشیم که سردرگم نشویم و در برنامه‌ریزی افراط نکنیم. بسیاری از افراد این مرحله را بیش از حد پیچیده می‌کنند. پس اجازه بدهید کمی درنگ کنیم و به یاد بیاوریم که مهم‌ترین چیز این است که بیش‌ترین اهمیت را به موضوع اصلی بدهیم. پنج اقدام اساسی را که می‌توانند شما را به

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

اهداف‌تان برسانند شناسایی کنید، آن‌ها را به فعالیت‌ها و ضرب‌العجل‌های مشخصی تفکیک کنید و سپس این فعالیت‌ها و ضرب‌العجل‌ها را در تقویم‌تان جای دهید. اگر شما این کارها را انجام بدهید و اطمینان حاصل کنید که این کارها در راستای خروجی فراوان مرغوب‌تان قرار دارند، در این بازی جلو خواهید افتاد.

در این‌جا نمونه‌ای موفق از این روش را برای شما ذکر می‌کنم. پیش از این، آرزویم برای تبدیل شدن به یک نویسنده را با شما به اشتراک گذاشتم. همان‌طور که به خاطر دارید، من در همه جا حضور داشتم و در هر جایی که می‌توانستم، نوشته‌هایم را منتشر می‌کردم، تا زمانی را که خروجی فراوان مرغوبم، که تألیف کتاب بود پیدا کردم.

پس از این که تصمیم گرفتم بهره‌وری‌ام در تألیف کتاب را افزایش بدهم، فعالیت‌های دیگرم را متوقف کردم. سپس به جست و جوی پنج اقدام اساسی برای تألیف کتاب، مشغول شدم.

هدف به خصوص من این بود که پُرفروش‌ترین نویسنده نیویورک‌تایمز بشوم. البته من تنها به دنبال یک لقب نبودم، بلکه می‌خواستم ویژگی‌هایی را که این جایگاه نیاز دارد در خودم پرورش بدهم: اما مشکلی وجود داشت؛ من قبلاً هم یک کتاب تألیف کرده بودم، اما این کتاب وارد لیست کتاب‌های پُرفروش نشده بود. من دلسرد شده بودم و به اشتباه فکر می‌کردم که سیستم به هم ریخته است و به مؤلفان جدید روی خوشی نشان نمی‌دهد. اگرچه می‌توانستم افراد زیادی را مقصر این شکستم بدانم، اما باید با حقیقتی دشوار روبرو می‌شدم: به خوبی برنامه‌ریزی نکرده بودم. تمام فرآیند تألیف و تبلیغ کتاب برای یک تازه کار به صورت تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی اتفاق می‌افتد. این بار با خودم تصمیم گرفتم که اجازه ندهم این وضعیت غیرسیستماتیک، سرنوشت من و یا کتابم را تعیین کند. این بار برخلاف کتاب قبلی‌ام، نوشتن مطالب به صورت گسسته و پراکنده در طول روز را متوقف کردم. این بار تمایلم برای شرکت کردن در کنفرانس‌های مؤلفان و یا مطالعه کتاب‌هایی در مورد نویسندگی را، دنبال نکردم. تصمیم گرفتم که دیگر صد کاری را که در جهت

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

مختلف هستند به صورت هم‌زمان انجام ندهم. من می‌دانستم که اگر همان رویکرد قبلی‌ام را در پیش بگیرم، باز هم شکست خواهم خورد.

در عوض، من با تعداد زیادی از نویسندگان پُرفروش‌ترین کتاب‌ها مصاحبه کردم و فعالیت‌های اصلی آن‌ها را بازسازی کردم. از آن‌ها می‌پرسیدم: «کدام پنج اقدام اساسی بیش‌ترین تأثیر را در پیشرفت کتاب‌تان و وارد شدن آن به لیست پُرفروش‌ترین کتاب‌ها داشته است؟» شما هم می‌توانید همین کار را انجام دهید. افراد موفقی را که دوست دارید شبیه آن‌ها بشوید، پیدا کنید و پنج اقدام اساسی آن‌ها را شناسایی کنید.

یافته‌های من کاملاً دور از انتظارم بودند:

- **مؤلفان پُرفروش، نویسندگی را به عنوان ایده‌آلی رومانتیک نمی‌بینند، بلکه آن را تلاشی سخت‌کوشانه و منظم برای تولید صفحات، حتی زمانی که علاقه به این کار ندارند، می‌دانند.**
- **هیچ‌کدام از نویسندگان کتاب‌های پُرفروش، شرکت کردن در کنفرانس‌های مؤلفان را، عاملی تعیین کننده در موفقیت‌شان نمی‌دانستند.**
- **آن‌ها هیچ صحبتی از جمعیت شناسی مخاطبان نمی‌کردند.**
- **آن‌ها تحقیقات گسترده قبل از نوشتن کتاب را عاملی تعیین‌کننده در میزان فروش نمی‌دانستند (اگر چه برخی از آن‌ها این کار را انجام داده بودند).**
- **تعداد بسیار کمی از آن‌ها به پوشش رسانه‌ای و تورهای سنتی کتاب اشاره کردند.**
- **هیچ‌کدام از آن‌ها به کلوب‌های کتاب اشاره‌ای نکرد.**
- **هیچ‌کدام از آن‌ها نوشتن پیشگفتار توسط افراد معروف در ابتدای کتاب‌شان را عاملی تعیین‌کننده نمی‌دانستند.**

در ابتدا این نتایج برای من شک‌برانگیز بود. در ذهن خودم خیال می‌کردم که این موارد مهم هستند. در حقیقت، من فکر می‌کردم که این اقدامات، مسیر درست تبدیل شدن به یک نویسنده‌ی

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

پُرفروش است. پیش از این‌که با این مؤلفان مصاحبه کنم، لیست بلند بالایی از کارهایی که می‌خواستم انجام بدهم، تهیه کرده بودم. در این‌جا به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنید:

- **به کارگاه‌های نویسندگی بروم و از نوشته‌هایم بازخورد بگیرم.**
- **با برخی از افرادی که در جامعه مخاطبانم قرار دارند مصاحبه کنم، تا بفهمم که آن‌ها از چه انتظاراتی از کتاب من دارند.**
- **از نظر افراد تأثیرگذار در رسانه‌ها در کتابم استفاده کنم و نام آن‌ها را در کتابم بیاورم تا در آینده بتوانم پوشش رسانه‌های بالایی دریافت کنم.**
- **از افراد معروف بخواهم که کتابم را تأیید کنند.**

ممکن است شما بگویید این فعالیت‌ها کاملاً درست به نظر می‌رسند. البته ممکن است که برخی از این اقدامات مفید باشند. اما مسئله این است که هیچ‌کدام از نویسندگان پُرفروش، این عوامل را تعیین کننده نمی‌دانستند. هیچ‌کدام از این فعالیت‌ها، کتاب آن‌ها را در لیست پُرفروش‌ها قرار نمی‌دهد و افراد بیش‌تری را برای خریدن کتاب آن‌ها ترغیب نمی‌کند.

من پی بردم که تنها چیزهایی که برای تبدیل شدن به پُرفروش‌ترین نویسنده اهمیت دارند، این پنج اقدام اساسی هستند:

۱. کتاب را به اتمام برسان. قبل از تکمیل کتاب، هیچ موضوع دیگری اهمیت ندارد.

۲. اگر می‌خواهید با ناشر معامله خوبی انجام دهید، یک نماینده استخدام کنید. یا این‌که خودتان کتاب‌تان را منتشر کنید.

۳. به وب‌نویسی و پست گذاشتن در شبکه‌های اجتماعی بپردازید و لیستی از ایمیل‌های مشترکین‌تان تهیه کنید. ایمیل از همه چیز مهم‌تر است.

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

۴. یک صفحه اینترنتی برای تبلیغ کتاب بسازید و جایزه‌های جذابی را برای خریدن کتاب پیشنهاد بدهید. جایزه اهمیت بسیار بالایی دارد.
۵. از ۵ تا ۱۰ فردی که لیست‌های ایمیل بلندبالایی دارند، بخواهید که کتاب شما را تبلیغ کنند. در ازای آن شما نیز متعهد بشوید که در آینده برای آن‌ها تبلیغ کنید و یا بخشی از درآمدی را که تبلیغات آن‌ها ایجاد می‌کند، به خودشان بدهید.

به همین راحتی. می‌دانم که این توصیه‌ها به اندازه چیزهایی مانند «حقیقت خودت را پیدا کن و هر روز با اشتیاقی عظیم و عشقی پایان‌ناپذیر برای مخاطبانت بنویس و قلب و روح آن‌ها را لمس کن و چنان بر آن‌ها تأثیر بگذار که تا ابد پایدار بماند»، الهام‌بخش نیست. اما این‌ها پنج اقدام اساسی‌ای هستند که بیش‌تر نویسندگان پُرفروش به آن اشاره کرده‌اند. این‌ها مهم‌ترین کارهایی بودند که یک نویسنده باید انجام بدهد. من حیرت کرده بودم و هراسان بودم. هیچ ایده‌ای نداشتم که چگونه می‌توانم این اقدامات را انجام بدهم.
با این‌حال، اعتماد به نفس داشتم. چرا که الان من صاحب یک برنامه بودم و همان‌طور که در ادامه این کتاب خواهید خواند، اعتماد به نفس واقعی به این معنا است که شما باور داشته باشید که توانایی فهم موضوعات را دارید. من در ابتدا تنها یک رؤیا داشتم. اما حالا پنج اقدام محرمانه داشتم. پس تمام تلاشم را صرف این پنج اقدام کردم. تقریباً تمام فعالیت‌های دیگرم را متوقف کردم. برای دستیابی به هر کدام از این فعالیت‌ها، برنامه‌هایی را در تقویمم تنظیم کردم. اقدام اول، که همان اتمام کتاب بود، در یک بازه زمانی، بیش از ۹۰ درصد ساعات کاری من را به خودش اختصاص می‌داد. پس از این که نوشتن کتاب را به اتمام رساندم، زمان خالی زیادی در اختیار داشتم و می‌توانستم اقدامات دیگر را به صورتی عمیق انجام بدهم. همه آن پنج اقدام را به ترتیب کامل کردم. همه چیزهای دیگر در دو گروه کارهای بیخودی و یا کارهایی که باید به نماینده‌ام بسپارم، دسته‌بندی می‌شدند.

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

می‌دانم که ممکن است این رویکرد، ساده‌انگارانه و سطحی به نظر برسد، اما از شما می‌خواهم که ادامه صحبت‌های من را بشنوید. اقدام اول را در نظر بگیرید: کتاب را به اتمام برسان. من می‌توانستم به صدها راه مختلف در این مرحله با مشکل مواجه شوم. می‌توانستم خودم را درگیر تحقیق و پژوهش بکنم. به یادگیری مطالب جدید بپردازم. با افراد مختلف مصاحبه کنم. تعلل کنم و به نوشتن مقاله‌های کوتاه مشغول بشوم.

اما همه‌ی نویسندگان پُرفروش، کاری را که می‌بایست در این مرحله انجام می‌دادم برای من شفاف کرده بودند: کتاب را به اتمام برسان. آن‌ها به من می‌گفتند: «تا زمانی که کتاب را به اتمام نرسانی، هر کار دیگری بی‌فایده است.»

و این جادوی پنج اقدام اساسی است. با آگاه بودن از پنج اقدامی باید به ترتیب در راستای هدف‌تان انجام بدهید، شما یک نقشه دارید، یک برنامه و مسیری شفاف رو به جلو. این آگاهی، از شما در برابر آشفتگی و حواس‌پرتی محافظت می‌کند.

پس من همه‌ی کارهای دیگرم را متوقف کردم و نوشتن را آغاز کردم و بعد از آن، به سرعت ۴ مرحله دیگر را نیز تکمیل کردم. تصمیم گرفتم با شرکتی همکاری کنم که به من کمک می‌کردند، کتابم را خودم منتشر کنم (لزومی نداشت کتابم مورد قبول آن‌ها باشد؛ آن‌ها دست‌نوشته‌های من را دریافت کردند و آن را به فرمت کتاب در آوردند). طرح جلد را خودم در نرم افزار پاورپوینت طراحی کردم. لیست ایمیل‌هایم را تکمیل کردم و موافقت ۱۰ نفر دیگر از دوستانم را که لیست ایمیل داشتند، برای تبلیغ برخی از ویدیوهایم، جلب کردم. دو هفته متوالی مشغول التماس کردن و ترغیب کردن آن‌ها بودم تا توانستم نظر همه‌ی آن‌ها را جلب کنم. سه روز مشغول ضبط ویدیوها بودم و ۴ روز دیگر را به بارگزاری کردن آن‌ها و ساختن سلسله ایمیل‌های مربوط پرداختم. من توانستم تنها در مدت ۶۰ روز، کتاب میلیونر مسنجر را، از یک ایده به پُرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز در آمریکا، پُرفروش‌ترین کتاب یو اس ای تودی در آمریکا، پُرفروش‌ترین کتاب بارنز و نوبل و پُرفروش‌ترین کتاب وال استریت ژورنال تبدیل کنم. ۳۰ روز از این مدت را به نوشتن کتاب

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

پرداختم و ۳۰ روز دیگر را به کارهایی از قبیل آماده کردن کتاب برای چاپ؛ ساختن شبکه‌های اجتماعی، صفحات وب، جایزه و ویدیوها؛ و جلب نظر افراد برای فرستادن لینک ویدیوهایم برای مخاطبان‌شان، پرداختم. پنج اقدام. شصت روز. پُرفروش‌ترین کتاب.

برخی می‌گویند که من با خوش‌شانسی توانستم از عهده این کار بربیایم، چرا که دوستانی داشتم که کتابم را تبلیغ کنند و توانایی خلق ویدیو و صفحات اینترنتی را، از قبل کسب کرده بودم. آن‌ها درست می‌گویند، اما این «مزیت» حاصل تلاش سخت‌کوشانه من در چند سال گذشته بود. این‌طور نبود که من با این توانایی‌ها و شرکای تجاری به دنیا آمده باشم. در حقیقت، من تا زمانی که متوجه اهمیت شرکای تجاری در پنج اقدام اساسی‌ام نشده بودم، هیچ‌گاه شریک تجاری نداشتم. این مسئله ما را به موضوع مهمی می‌رساند:

لزومی ندارد که از همان ابتدا از نحوه دستیابی به پنج اقدام اساسی‌تان آگاهی داشته باشید. مهم این است که برای هر هدفی که در در زندگی‌تان دارید، پنج اقدام مربوط به آن را شناسایی کنید. اگر از این پنج اقدام آگاهی نداشته باشید، بازنده خواهید بود.

در داستانی که برای‌تان تعریف کردم، سرعت اهمیت اصلی را ندارد. این که در این ۶۰ روز، چه کارهایی را انجام دادم و یا انجام ندادم، موضوع اصلی بحث ما نیست. مهم‌ترین موضوع این است که من از اقدامات اساسی‌ام آگاهی داشتم و آن‌ها را اجرایی کردم. اگر پیمودن این مسیر دو سال هم طول می‌کشید، باز هم من به نتایجی که به دنبال آن‌ها بودم دست پیدا می‌کردم و تنها راه رسیدن به نتایج دلخواهم این بود که بر روی پنج اقدام اساسی، تمرکز کنم. من با پیروی از همین برنامه ساده، در زندگی‌ام به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کرده‌ام. «برنامه‌ریزی پنج مرحله‌ای»، به من کمک کرده است که کسب و کاری دوست داشتم را راه‌اندازی کنم، با رییس جمهورهای آمریکا ملاقات کنم، دوره‌های آنلاین موفقی را خلق کنم، سخنرانی‌های پُرمخاطبی داشته باشم و میلیون‌ها دلار به سازمان‌های خیریه کمک کنم.

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

بسیاری از شاگردان من با استفاده از همین فرآیند ساده، توانسته‌اند به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنند:

- **هدف‌تان را انتخاب کنید.**
- **پنج اقدام اساسی‌ای را که به شما کمک می‌کنند به هدف‌تان دست پیدا کنید مشخص کنید.**
- **حداقل ۶۰ درصد از ساعات کاری‌تان را به اجرای عمیق و دقیق این پنج اقدام اساسی اختصاص دهید. (تا زمانی که به اتمام برسند)**
- **همه کارهای دیگر را در سه گروه کارهای بیهوده، کارهایی که باید به دیگران بسپارید و کارهایی که باید در ۴۰ درصد زمان باقی‌مانده انجام بدهید، دسته‌بندی کنید.**

من می‌دانم که ممکن است این رویکرد، ساده‌انگارانه به نظر برسد. اما من با افراد زیادی سر و کار داشته‌ام که حتی نمی‌توانند، پنج اقدامی را که باید برای دستیابی به هدف‌شان انجام بدهند، نام ببرند. افراد غیرمتمرکز، لیست بلند بالایی از کارهای بی‌اهمیت را ذکر می‌کنند، که تنها ایده‌هایی خام و بررسی نشده هستند. اما افراد با عملکرد بالا، این پنج اقدام را می‌شناسند. آن‌ها می‌توانند با جزئیات دقیقاً به شما بگویند که قصد دارند چه اقداماتی را به چه ترتیبی انجام بدهند. آن‌ها می‌توانند تقویم‌شان را باز کنند و زمان‌هایی را که برای انجام دادن اقدامات اساسی‌شان در نظر گرفته‌اند، به شما نشان بدهند.

پس خودتان را امتحان کنید. اگر من ناگهان به خانه شما بیایم، آیا شما می‌توانید تقویم‌تان را باز کنید و بازه‌های زمانی را به من نشان بدهید که برای انجام دادن اقدامی مشخص، در راستای رسیدن به هدفی بزرگ، اختصاص داده‌اید؟ اگر پاسخ شما به این سؤال منفی است، خودتان می‌دانید که گام بعدی چیست.

در این مرحله، اغلب افراد می‌گویند:: «اما من افراد بسیار موفقی را می‌شناسم، که هرگز برنامه‌ریزی نمی‌کند. آن‌ها از کاری به کار دیگر می‌پردازند و هر چیزی را که لمس می‌کنند به طلا تبدیل می‌شود. آن‌ها هیچ برنامه یا پروژه بلندمدتی ندارند.» بدون شک چنین استثناهایی وجود دارند. اما

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

مهم نیست که چنین افرادی وجود دارند یا خیر، مهم این است که میزان تأثیرگذاری آن‌ها چقدر است. آن‌ها می‌توانند با کمی برنامه‌ریزی، تأثیرگذاری خودشان را به شدت افزایش دهند و ما باید بدانیم که بدون برنامه‌ریزی، هیچ‌گاه نمی‌توانیم به رؤیاهای‌مان دست پیدا کنیم.

ما نباید چندین سال از عمرمان را صرف کارهایی کنیم که می‌توانیم با برنامه‌ریزی و تمرکز، در چند ماه انجام دهیم. اقداماتی را که باید انجام دهید شناسایی کنید. آن‌ها را اجرایی کنید و همیشه به فکر گام‌های بعدی‌تان باشید.گام‌هایی که نتایجی مهم در پی دارند، به آن‌ها افتخار می‌کنید و شما را به فردی فوق‌العاده تبدیل می‌کنند.

اعلانات عملکرد

۱. بزرگ‌ترین هدف من، که باید برای آن برنامه‌ریزی کنم،... است.

۲. پنج اقدامی که به من کمک می‌کنند به سرعت به این هدف دست پیدا کنم شامل ... می‌شوند.

۳. برنامه زمانی هر کدام از این اقدامات به این شکل است:...

۴. پنج فردی که پیش از این به هدف موردنظر من دست یافته‌اند و من می‌توانم آن‌ها را مطالعه کنم، با آن‌ها مصاحبه کنم و از آن‌ها مدل‌برداری کنم، شامل ... می‌شوند.

۵. فعالیت‌های غیرضروری و یا عادت‌های مضری که می‌توانم آن‌ها را از برنامه زمانی‌ام حذف کنم تا بتوانم در سه ماه آینده، بر پنج اقدام اساسی‌ام تمرکز کنم، شامل... می‌شوند.

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

تمرین سوم

بر مهارت‌های کلیدی مسلط شوید

«من باور دارم که راه اصلی رسیدن به موفقیت در هر زمینه‌ای، این است که بر آن زمینه تسلط پیدا کنید.»

-اندرو کارنیج

اگر می‌خواهید بهره‌وری و شایستگی‌های‌تان را افزایش دهید، باید بر مهارت‌های اصلی مورد نیاز در حوزه مورد علاقه‌تان مسلط شوید. تسلط بر مهارت‌های کلیدی، همواره با بهره‌وری بالاتر و عملکرد بهتر همراه بوده است. سیاست‌های آموزشی و اقتصادی، معمولاً با هدف افزایش مهارت‌ها تنظیم می‌شوند، چرا که مهارت‌های بیش‌تر موجب رشد اقتصادی می‌شوند. مهارت، برای کارگران نیز اهمیت بسیار بالایی دارد، زیرا معمولاً هرچه کارگران مهارت‌های بیش‌تری داشته باشند، حقوق بیش‌تری دریافت می‌کنند و احساس رضایت بیش‌تری را تجربه می‌کنند. اما این موضوع لزوماً همیشه درست نیست. گاهی اوقات کارگران ماهر، به وسیله عوامل محیطی‌ای مانند: استراتژی‌های اشتباه، رهبری بد، طراحی شغلی نامناسب و تصمیم‌های اشتباه منابع انسانی، تضعیف می‌شوند. همه ما در اطراف‌مان فردی را می‌شناسیم که مهارت‌های بسیار بالایی دارد، اما فرصت‌های مناسبی در اختیارش قرار نمی‌گیرد.

اما یک موضوع قطعی است: اگر مهارت‌های مورد نیاز در حوزه کاری‌تان را نداشته باشید، کمبودی جدی دارید. بدون پرورش دادن مهارت‌های مورد نیاز، پیشرفتی حاصل نخواهد شد، پس برای برنده شدن در امروز و هم‌چنین آینده، ضروری است که مهارت‌های اصلی مورد نیاز در حوزه کاری‌تان را شناسایی کنید و آن‌ها را در خودتان بپرورانید.

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

معمولاً منظور ما از «مهارت»، دامنه وسیعی از دانش و توانایی است که شما را قادر می‌سازد در یک زمینه خاص عملکرد مناسبی داشته باشید. مهارت‌های عمومی شامل ارتباط برقرار کردن، توانایی حل مسئله، تفکر سیستمی، مدیریت پروژه، کار تیمی و مدیریت تعارض می‌شوند. هم‌چنین، شرکت‌ها و حوزه‌های کاری مختلف، مهارت‌های مختص به خود را دارند. برای مثال، می‌توان به مهارت برنامه‌نویسی، مهارت تولید ویدیو، مهارت‌های مالی و مهارت‌های محاسباتی، اشاره کرد. علاوه بر این‌ها، مهارت‌های فردی مانند کنترل شخصی، مقاومت و هوش عاطفی نیز، دارای اهمیت هستند.

هدف من در این‌جا این است که شما پنج مهارت اصلی را که برای تبدیل شدن به شخصیت مورد نظرتان، باید در طول سه سال آینده در خودتان توسعه دهید، شناسایی کنید.

قاعده مهمی که باید در این فرآیند همواره در نظر داشته باشید این است که: هر چیزی قابل یادگیری است. صرف‌نظر از این‌که می‌خواهید چه مهارتی را یاد بگیرید، با آموزش، تمرین و اراده کافی، می‌توانید بر آن مهارت تسلط پیدا کنید. اگر به این موضوع باور نداشته باشید، جست و جوی شما برای رسیدن به عملکرد بالا، در همین‌جا متوقف می‌شود. شاید بهترین یافته‌های تحقیقات معاصر این باشد که شما با داشتن نگرش رشد (اعتقاد داشته باشید که می‌توانید با تلاش کردن پیشرفت کنید)، تمرکز مشتاقانه و مداوم بر اهداف‌تان و اجرای خوب، می‌توانید در هر زمینه‌ای پیشرفت کنید.

«من نمی‌توانم»، در واقع خلاصه‌ای از این عبارت است: «من تمایل ندارم که اصلاحات و آموزش‌های بلندمدتی را که برای انجام دادن این کار لازم است انجام بدهم.» به خاطر بیاورید که: همه چیز یادگرفتنی است. این سه کلمه زندگی من را تغییر دادند. من می‌دانم که مثال‌های زیادی از شغل خودم ارائه کرده‌ام و ممکن است شما فکر کنید این کتاب بیش از حد شخصی شده است. با این حال، از آن‌جایی که این مثال درباره پُرتکرارترین سؤالی است که از من پرسیده می‌شود، اجازه بدهید درباره سخنرانی عمومی، که بسیاری از افراد از آن هراس دارند، صحبت کنم.

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

بیست سال قبل، پس از تصادفی که با اتومبیل داشتم، به کالج برگشتم. با دوستان نزدیکم درباره آن تصادف صحبت کردم. برای آن‌ها شرح دادم که تصمیم گرفته‌ام به فردی بااراده تبدیل بشوم تا بار دیگری که سؤالات پایانی‌ام را از خودم می‌پرسم (آیا زندگی کردم؟ آیا عشق ورزیدم؟ آیا اهمیت داشتم؟)، از پاسخ‌هایی که می‌دهم احساس رضایت داشته باشم. تجربه‌ها و درس‌هایی که از این تصادف آموخته بودم، برای برخی بی‌اهمیت جلوه می‌کرد. اما برخی از دوستانم من را تشویق کردند، که داستانم را برای سایر دوستان‌شان تعریف کنم. آن‌ها به من می‌گفتند که داستان من برای‌شان الهام‌بخش است.

اگرچه در آن مرحله از زندگی‌ام، دوستانم من را به عنوان فردی برون‌گرا می‌شناختند، اما در حقیقت من فردی گوشه‌گیر بودم. من می‌توانستم با دوستانم شوخی کنم و خوش بگذرانم. به راحتی می‌توانستم با افراد جدید گپ بزنم، زیرا می‌خواستم دیگران را بشناسم، با آن‌ها ارتباط برقرار کنم و اوقات خوشی داشته باشم. اما به اشتراک گذاشتن موضوعات شخصی، متفاوت است. به ندرت اتفاق می‌افتاد که افکار، نیازها و آرزوهای واقعی‌ام را با دیگران به اشتراک بگذارم.

تقریباً در همان زمان بود که مطالعه روانشناسی، فلسفه و خودیاری را آغاز کردم. من به دنبال پاسخ سؤالاتم بودم. من می‌خواستم بدانم چگونه می‌توانم زندگی بهتری داشته باشم. هرچه بیش‌تر این کار را ادامه دادم، پی بردم که مسیر زندگی بسیاری از نویسندگان کتاب‌هایی که مطالعه می‌کردم، شبیه به زندگی من است: اتفاقی در زندگی آن‌ها رخ داده بود که الهام‌بخش آن‌ها برای بهبود زندگی‌شان، جست و جوی راه‌های تبدیل شدن به فردی بهتر و کمک به دیگران برای طی کردن این مسیر بود. خواندن داستان‌های زندگی آن‌ها، من را ترغیب کرد که داستان زندگی خودم را به اشتراک بگذارم.

هم‌چنین متوجه شدم که بسیاری از این نویسندگان، در بیوگرافی‌شان به فعالیت‌های دیگری مانند «مربی‌گری»، «سخنران حرفه‌ای» و «برگزارکننده کارگاه»، اشاره کرده بودند. این نویسندگان معمولاً سخنران نیز بودند، بنابراین من به دنبال کتاب‌های صوتی و سخنرانی‌های آن‌ها رفتم. متوجه

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

شدم که هرچه این افراد سخنرانان بهتری باشند، بهتر می‌توانند پیام‌شان را منتقل کنند و الهام‌بخش دیگران باشند.

و بنابراین تصمیم گرفتم که تسلط پیدا کردن به مهارت سخنرانی، در زندگی من یک ضرورت است. گاهی اوقات علاقه ما برای خدمت به دیگران و توسعه مهارت‌های مرتبط، بر ترس‌های‌مان غلبه می‌کنند. من متعهد شدم و فرآیند یادگیری به نام «تسلط مستمر» را آغاز کردم، که زندگی‌ام را متحول کرد.

هرگاه که شما تصمیم می‌گیرید بر مهارتی تسلط پیدا کنید، با دو انتخاب روبرو هستید: شما می‌توانید امیدوار باشید که با کمی تمرین و تکرار، آن مهارت را در خودتان توسعه دهید و یا می‌توانید با استفاده از «تسلط مستمر»، اطمینان حاصل کنید که در آن مهارت به سطحی جهانی خواهید رسید.

مفهوم «تسلط مستمر» با رویکردی که معمولاً افراد برای توسعه مهارت‌ها در پیش می‌گیرند، بسیار تفاوت دارد. بیش‌تر افراد پس از این‌که به موضوعی علاقه‌مند می‌شوند، چند بار آن را امتحان می‌کنند و سپس بررسی می‌کنند که آیا در آن خوب هستند یا نه. اگر به این نتیجه برسند که در آن خوب نیستند، نداشتن استعداد و توانایی‌های ذاتی را مقصر می‌دانند. بیش‌تر افراد در این مرحله تسلیم می‌شوند. کسانی که تصمیم می‌گیرند این مسیر را ادامه بدهند، فکر می‌کنند که باید از تکرار مکررات استفاده بکنند و امید دارند که با انجام دادن یک کار به میزان کافی می‌توانند در آن پیشرفت کنند و بهره‌وری‌شان را افزایش دهند. برای مثال، فرض کنید که می‌خواهید مهارت شنا کردن را فرا بگیرید. اگر شما بخواهید مانند بیش‌تر افراد عمل کنید، از یک شناگر ماهر درخواست راهنمایی می‌کنید، سپس شروع به شنا کردن می‌کنید، شنا کردن را ادامه می‌دهید و امیدوارید با تمرین بیش‌تر، سرعت و استقامت خودتان را افزایش بدهید. مرتباً به استخر می‌روید و سعی می‌کنید که مهارت‌تان را بهبود دهید. شما تصور می‌کنید که زمانی که در استخر می‌گذرانید رمز تبدیل شدن به یک شناگر بهتر است.

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

این رویکردی یکی از غیرمؤثرترین روش‌های کسب یک مهارت جدید است. به ندرت اتفاق می‌افتد که بتوانید با تکرار، به عملکرد بالا برسید و به همین دلیل است که درک «تسلط مستمر»، اهمیت بالایی دارد.

در این‌جا گام‌هایی را که برای تسلط مستمر باید بپیمایید، ذکر می‌کنیم:

۱. مهارتی را که می‌خواهید در آن تسلط پیدا کنید، انتخاب کنید.

۲. اهدافی را که می‌خواهید در مسیر تسلط پیدا کردن به این مهارت، به آن‌ها دست یابید، تنظیم کنید.

۳. باید به مسیری که می‌خواهید بپیمایید و نتایجی که می‌خواهید بدست بیاورید، احساس تعلق خاطر داشته باشید.

۴. عواملی را که برای موفقیت ضروری هستند شناسایی کنید و نقاط قوتی را که در آن زمینه‌ها دارید، توسعه دهید(و هم‌چنین نقاط ضعف‌تان را برطرف کنید)

۵. شما باید تصور درستی از موفقیت و شکست داشته باشید و آن‌ها را برای خودتان تجسم کنید.

۶. با استفاده از نظر متخصصان و یا تفکر دقیق، تمرین‌های چالش‌برانگیز را در برنامه زمانی‌تان جای دهید.

۷. پیشرفت‌تان را اندازه بگیرید و بازخورد دریافت کنید.

۸. با تمرین مشترک با دیگران و رقابت با آن‌ها، فرآیند یادگیری‌تان را اجتماعی‌تر کنید.

۹. هدف‌گذاری‌های سطح بالاتر را ادامه بدهید، تا همواره در حال پیشرفت باشید.

۱۰. چیزهایی را که یاد می گیرید، به دیگران نیز بیاموزید.

ده قاعده تسلط مستمر، نسخه با جزئیات بیش‌تری از رویکردی به نام «تمرین عامدانه» است که توسط اندرس اریکسون معرفی شده است. تسلط مستمر، مانند تمرین عامدانه، شامل انتخاب یک

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

مربی، به چالش کشیدن خودتان فراتر از مرزهای محدوده آسایش، توسعه تصویر ذهنی از موفقیت، پیگیری و اندازه‌گیری پیشرفت و برطرف کردن نقاط ضعف می‌شود.

تفاوت آن‌ها در این است که تسلط مستمر تأکید بالایی بر احساسات، اجتماعی شدن و آموزش به دیگران، دارد. به عبارت دیگر، در رویکرد تسلط مستمر شما استراتژیک‌تر و با نظم بیش‌تری به احساسات‌تان توجه می‌کنید، با تمرین و رقابت با دیگران، توانایی‌های‌تان را بهبود می‌بخشی و با آموزش دادن به دیگران، از وضعیت خودتان درک بهتری پیدا می‌کنید. به نظر من، «تسلط مستمر»، انسانی‌تر، اجتماعی‌تر و لذت‌بخش‌تر است.

بیایید با هم بررسی کنیم که این قاعده‌ها چگونه می‌توانند بسیار سریع‌تر از تکرار کردن صرف، شما را به شناگر بهتری تبدیل کنند. به جای این که گهگاه به استخر بروید و سعی کنید مهارت‌تان را بهبود بدهید، این مراحل را امتحان کنید:

۱. تصمیم بگیرید که به صورت خاص می‌خواهید مهارت شنای آزاد را فرا بگیرید (تصمیم می‌گیرید که به دنبال یادگیری کرال پشت، کرال سینه و پروانه نروید)

۲. سرعت و کارایی خودتان در ورود به آب، پیمایش طول استخر، دور زدن و اتمام ۱۰ متر آخر مسیر را هدف‌گذاری می‌کنید.

۳. قبل از شروع تمرین، به خودتان یادآوری می‌کنید که چرا برای‌تان اهمیت دارد که در این مهارت پیشرفت کنید و اهداف‌تان را با فردی که عملکرد شما برایش اهمیت دارد، شرح می دهید. چرایی شما شاید تناسب اندام، برنده شدن در یک مسابقه شنا و یا رقابت با دوستان‌تان باشد.

۴. شما متوجه شده‌اید که عامل اصلی موفقیت‌تان، توانایی استفاده درست از ماهیچه‌های لگن است و نقطه ضعف شما، نداشتن استقامت در پایان مسیر است.

۵. هر شب، با خودتان تجسم می‌کنید که مسابقه بی‌نقص چگونه خواهد بود و با جزئیات تصور می‌کنید که چگونه در آب حرکت می‌کنید، دور می‌زنید، بر خستگی غلبه می‌کنید و آخرین حرکات را اجرا می‌کنید.

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

۶. شما با یک مربی حرفه‌ای شنا کار می‌کنید که مرتباً به شما بازخورد می‌دهد و به شما کمک می‌کند که تمرین های سخت‌تر و پیچیده‌تری را طراحی کنید تا بتوانید به هدف‌های بالاتر دست پیدا کنید.

۷. پس از هر بار شنا کردن پیشرفت های‌تان را در یک دفترچه ثبت می‌کنید، دفترچه را مرور می‌کنید و سعی می‌کنید به عملکردتان آگاه شوید.

۸. به صورت پیوسته با افرادی که به آن‌ها علاقه دارید شنا می‌کنید و در رقابت‌های مختلف شرکت می‌کنید تا با شناگرانی بهتر از خودتان روبه‌رو شوید.

۹. پس از هر جلسه شنا، اهداف بالاتری را برای جلسه بعدی تعیین می‌کنید.

۱۰. هفته‌ای یک بار، به صورت رسمی، به یکی از هم تیمی‌های‌تان مشاوره می‌دهید و یا کلاس آموزش شنا برگزار می‌کنید.

آیا به نظر شما این روش بهتر از این نیست که بدون برنامه و گهگاه به استخر برویم و سعی کنیم بهتر شنا کنیم؟ حتی اگر زمان برابری را به این روش اختصاص بدهید، این قواعد، به نسبت تکرار بدون فکر، شما را به نتایج بهتری می‌رسانند.

هنگامی که من تصمیم گرفتم به یک سخنران حرفه‌ای تبدیل شوم، دقیقاً از همین قواعد استفاده کردم. با خود فکر کردم که دو راه دارم: «می‌توانم سعی کنم سخنرانی‌های بیش‌تری ارائه بدهم و امیدوار باشم که مهارتم بهبود پیدا کند،و یا می‌توانستم فرآیند حرفه‌ای تسلط مستمر را دنبال کنم.» تمرکز بر تسلط مستمر، یکی از بزرگ‌ترین تصمیمات من در زندگی بوده است.

من ده مرحله‌ای را که در بالا ذکر شده است، به ترتیب اجرا کردم. قواعد ۲، ۳ و ۱۰، بیش‌ترین تأثیر را در موفقیت من داشتند. هدف‌گذاری کردم که هر چه سخنرانی‌های بیش‌تری ارائه می‌دهم، یادداشت‌هایی را که همراه خودم می‌برم کم‌تر کنم. برای مثال، در اولین ارائه‌ام در کالج، تمام متن سخنرانی را مکتوب کرده بودم و در واقع تنها روخوانی می‌کردم. در سخنرانی بعدی، متن را در

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

یک صفحه خلاصه کردم. سپس آن را به نصف صفحه کاهش دادم و در سخنرانی بعدی تنها ۵ جمله همراه داشتم. سپس آن را به ۵ کلمه تقلیل دادم. پس از پایان کالج، بدون هیچ یادداشتی تمام سخنرانی را ارائه می‌کردم. این مرحله «هدف‌گذاری در مسیر توسعه مهارت» است.

این به این معنی نیست که من نابغه بودم. به خاطر دارم که اولین باری که می‌خواستم در یک انجمن خیریه در موضوع ارتباطات سخنرانی با حقوق ارائه بدهم، قبل از ارائه حالم بهم خورد و بالا آوردم. اما فکر می‌کنید دلیل این اتفاق این بود که عملکردم برایم بسیار اهمیت داشت. این به این معنی است که من به خودم اجازه داده بودم که به مسیری که می‌خواستم بپیمایم و نتایجی که می‌خواستم به آن‌ها دست پیدا کنم، احساس تعلق خاطر پیدا کنم. پس از آن عملکرد افتضاح، به خودم اجازه دادم که هیجان‌زده بشوم و از دست خودم عصبانی باشم، بدون آن‌که انگیزه‌ام برای ادامه دادن مسیر را از دست بدهم. مرتباً اهمیت پیشرفت کردنم را به خودم یادآوری می‌کردم، چون با پیشرفت کردن می‌توانستم الهام‌بخش دیگران باشم. فیلم‌های سخنرانان بزرگی مانند مارتین لوتر کینگ، جان اف کندی و وینستون چرچیل را مشاهده می‌کردم و صدها متن سخنرانی را که بهترین سخنرانی‌های تاریخ بودند، مطالعه می‌کردم.

قانون ۱۰، «چیزهایی را که یاد می‌گیری، به دیگران بیاموز»، نیز عامل مهم و تأثیرگذاری در پیشرفت من بود. در دوره تحصیلات تکمیلی، شانس این را داشتم که در دو ترم متوالی، دوره سخنرانی عمومی را ارائه کنم. حال که به آن زمان فکر می‌کنم، می‌بینم که اصلاً در آن دوره، معلم خوبی نبوده‌ام. اما هر روز، وظیفه داشتم که به شاگردانم کمک کنم مهارت‌های ارتباطی‌شان را بهبود بدهند. چیزهایی که یاد گرفته بودم را با آن‌ها به اشتراک می‌گذاشتم. اما حقیقت این است که، آن‌ها چیزهای بسیار بیش‌تری به من آموختند. هنگامی که به دیگران آموزش می‌دادم، رنج‌های آن‌ها را احساس می‌کردم و از موفقیت‌های آن‌ها خوشحال می‌شدم. با مشاهده آن‌ها، مطلبی را که به آن «برتری نیابتی»می‌گویم، یاد گرفتم که به من کمک کرد مهارت‌های خودم را بهبود بدهم.

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

با استفاده از تمام قواعد ده‌گانه تسلط مستمر، همه چیز برای من تغییر کرد. تنها پس از چند سال، من از یک کودکی که از سخنرانی عمومی وحشت داشت، به سخنرانی با اعتماد به نفس تبدیل شده بودم که بدون یادداشت ارائه می‌کردم. سمینارهای ۴ و ۵ روزه، با هزاران شرکت کننده را برگزار می‌کردم که من تنها مربی آن بودم و روزانه ۸ تا ۱۰ ساعت در صحنه حضور داشتم. موهبت این را داشتم که به همراه قهرمان‌هایم و رهبران و شخصیت‌های برجسته در ده‌ها حوزه مختلف، در سالن‌های چند ده‌هزار نفری، ارائه مشترک داشته باشم. اگرچه در ابتدا جلو دوربین احساس راحتی نداشتم، اما پس از آن بارها و بارها بدون تردید با لنز سیاه دوربین روبرو شدم و بیش از ده‌ها دوره آنلاین و ویدیوهای بی‌شماری را ضبط کرده‌ام. هنوز هم با جایگاهی که به دنبال آن هستم فاصله بسیار زیادی دارم. من باید چیزهایی زیادی یاد بگیرم و عاشق این فرآیند هستم که همواره خودم را در سطوحی جدید به چالش بکشم. اما به کمک تسلط مستمر، دیگر آماتور و وحشت‌زده نیستم. اگر با رویکرد غیرمنظم، تنها «سعی» می‌کردم که بهتر سخنرانی کنم، هرگز نمی‌توانستم تا این مرحله پیشرفت کنم و موهبت دسترسی به این تعداد بالای مخاطبان را نداشتم.

من با استفاده از تکنیک‌های تسلط مستمر، توانسته‌ام کمک کنم که ورزشکاران المپیک زمان‌شان را بهبود بدهند، ستاره‌های ان بی ای پرتاب‌های موفق بیش‌تری داشته باشند، مدیرعامل‌ها استراتژی‌های بهتری بچینند و پدر و مادرها برنامه زمانی کارآمدتری تنظیم کنند. با استفاده از تسلط مستمر شما می‌توانید هر چیزی را در زندگی‌تان بهبود بدهید.

لزومی ندارد که هر مهارت جدیدی را با این دقت و رویکرد استراتژیک دنبال کنید. گاهی اوقات پیدا کردن مربی یا مشاوری که بتواند به شما بازخورد مناسب بدهد، بسیار سخت است. شاید فرصت آموزش به دیگران برای شما پیش نیاید. گاهی اوقات بسیار سخت است که از محدوده آسایش فراتر روید.

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

اعلانات عملکرد

۱. سه مهارتی که می‌توانم در خودم توسعه بدهم، تا احساس اعتماد به نفس و توانمندی بیش‌تری داشته باشم، شامل ... هستند.

۲. گام‌های ساده‌ای که می‌توانم برای بهبود این مهارت‌ها بردارم، شامل ... می‌شوند.

۳. مربیان و مشاورانی که می‌توانم در این مهارت‌ها از کمک آن‌ها استفاده کنم، شامل ... می‌شوند.

تنها یک بار زندگی می‌کنید

«تنها کاری را تا فردا کنار بگذار، که حاضری بمیری بدون این‌که انجامش داده باشی.»

– پابلو پیکاسو

زندگی کوتاه است. ما تنها زمانی کوتاهی در اختیار داریم که اثری از خودمان به جای بگذاریم. این دلیل به تنهایی کافی است که شما را در زندگی متمرکز کند. تولید کردن خروجی‌هایی را که برای‌تان معنادار نیست متوقف کنید. تلاش برای مؤثرترشدن و افزایش بهره‌وری در کارهایی راکه به آن‌ها افتخار نمی‌کنید متوقف کنید. خروجی‌هایی را که در این مرحله از زندگی‌تان دارای بیش‌ترین اهمیت هستند پیدا کنید، ۵ اقدام لازم برای دستیابی به بزرگ‌ترین اهداف‌تان را شناسایی کنید و آن‌ها را اجرایی کنید. پس از این، دنیا از آن شما خواهد بود.

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

پنجمین عادت افراد فوق موفق

افزایش نفوذپذیری

کمپانی بین‌المللی خوان هفتمین عملکرد ضعیف خود را طی سه ماه گذشته تجربه می‌کرد. میزان فروش آن به شدت افت کرده و پس از یک ده عملکرد فوق‌العاده تحلیل‌گران شروع به پرسیدن سؤالاتی از مدیران کمپانی خوان و برندهای وابسته به آن راجع به عملکرد ضعیف‌شان کردند.

در ادامه خلاصه‌ی از صحبت‌های من با خوان هنگامی که سوار بر جت اختصاصی شرکت‌شان در یک بعد از ظهر گرم ماه آگوست شدم، آورده شده است. کارمند ارشد شرکت خوان، آقای آرون، یکی از دوستان قدیمی من بود که از من درخواست کرد آن‌ها را در این سفر طولانی با هواپیما همراهی کنند و به آن‌ها در ایجاد یک چشم‌انداز تازه کمک کنم. آرون و کارمند ارشد مالی‌اش قصد داشتند به تمام نقاط دنیا سفر کرده و با چهل نفراز مدیران ارشد کمپانی خوان جلسه بگذارند.

پس از مدتی خوش و بش کردن با خوان، از او پرسیدم به نظر تو مشکل اصلی کار کجاست؟ او در حالی که به یکی از صفحات مُد اشاره می‌کرد، پاسخ داد: "آن دختر." تصویر آن دختر تمام آن صفحه را پوشانده بود."دانییلا. مشکل اصلی این دختر است."

دانییلا طراح ارشد جدید کمپانی ما است. ما او را از چنگ یک خانه‌ی مُد دیگر درآوردیم، جایی که او قبلاً در آن کار می‌کرد. حواشی مربوط به جوانی و زیبایی‌اش به سرعت توجه مطبوعات را به خود جلب کرد. چند ماه پس از حضورش در شرکت با خوان به مشکل برخورده بود و مدام با هم جر و بحث داشتند. خوان می‌خواست راه خودش را برود و مسائل مربوط به شرکت را با چهارچوب و طرح‌های اصلی خودش پیش ببرد. اما دانییلا قصد داشت کمپانی را به سوی آینده و طرح‌های

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

عجیب و قریب خودش هدایت کند. طرح‌هایی که بسیار عجیب و قریب بود و رویکرد فصلی داشت. به این ترتیب کل تیم کاری به دو گروه تقسیم شده و هر کدام به یک سمتی رفتند. به دلیل عدم حمایت تمام تیم کاری کمپانی از خط مش جدید درگیری و سرزنش در شرکت بالا گرفت. پروژه‌ها متوقف شد. بازاریابی با شکست مواجه شد و سوددهی شرکت افت کرد. به محض این که خوان برایم توضیح داد، متوجه مشکل مربوط به دانییلا شدم. این را از لحن صحبت کردنش فهمیدم. خوان با لحن محبت‌آمیزی گفت: "این دختر هم سن و سال تو است. امیدوارم بتوانی به من کمک کنی تا بفهمم چطور بتوانم با او رفتار کنم."

به آرامی به او پاسخ دادم: "خوان شک دارم که این مسئله به سن و سال ربط داشته باشد. فکر می‌کنم مشکل اصلی مربوط به راه کار نفوذپذیری است. جان وودن مربی افسانه ای بسکتبال در این رابطه می‌گوید: تو زمانی می‌توانی از پس کارها بر بیایی که بتوانی تعامل خوبی با دیگران داشته باشی."

اما خوان گوشش به این حرف‌ها بدهکار نبود و سفت و سخت به تصمیمش در ارتباط با کم کردن نفوذ دانییلا در مسائل مربوط به کمپانی چسبیده بود. او قصد داشت با کاهش حقوق دانییلا و ایجاد اختلاف بین اعضای گروهش او را تحت کنترل خود درآورد. هم‌چنین قصد داشت با تشکیل یک واحد تجاری جدید منحصراً بر روی خواسته‌های خودش تمرکز کند. با این کار می‌خواست مشتری‌هایی را که با خط مش دانییلا موافق بودند محدود کند. حدود بیست دقیقه طول کشید تا خوان راهکارهایش را برایم توصیف کرد و هنگامی که از من پرسید: " فکر می‌کنی چه کار دیگری از دستم بر می‌آید که بتوانم انجام دهم؟ "

به او گفتم: با وجود این اصلاً در جایگاهی که در آن قرار دارم راضی نیستم، اما چاره‌ای ندارم. مدیران ارشد کمپانی از عملکرد ضعیف کارمندان‌شان شکایت دارند و به دنبال کنترل سیاست‌های داخلی به تخریب یک دیگر هستند و این وضعیتی نیست که من از آن راضی باشم. و اگر مجبور

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

نبودم در این هواپیما که ۴۰ هزار پا از زمین فاصله گرفته بنشینم، هرگز در این بحث شرکت نمی‌کردم.

آرون که متوجه منظور من شده بود، گفت: "برندن، من از تو درخواست کردم که این‌جا بیایی و خوان را در ایجاد یک چشم‌انداز تازه یاری کنی. او حقیقتاً می‌داند که تو سهمی در این ماجرا نداری و علی‌رغم هیجانی که خود نشان می‌دهد مطمئن هستم که به راهنمایی‌های تو گوش می‌دهد. پس بهتر است حرفت را مستقیم به او بزنی." و او در حالی که منتظر تأیید خوان بود، به او خیره شد.

خوان گفت: "خجالت نکش."

من گفتم: "از تو ممنونم آرون." بسیار خوب، خوان به نظر می‌رسد که این مسئله برایت بسیار اهمیت دارد. برای من بسیار مشکل است با وجود این که ندانم چه در سر تو و دانییلا می‌گذرد نظری بدهم. نمی‌دانم حدس من درست است یا نه، اما فکر می‌کنم قصد داری تا پای جان با دانییلا سر این مسئله بجنگی و نتیجه‌ی این نزاع چیزی به جز این نباشد که دانییلا بر اثر هجوم رسانه‌های غول‌پیکر،کارش را از دست بدهد و در نتیجه کسب و کار تو برای همیشه نابود شود."

آرون متعجب شد، به پشتی صندلی‌اش تکیه داد و لبخندی از روی نارضایتی بر روی لبانش نشست. خوان صبورانه پاسخ داد: "نه، این در حقیقت چیزی نیست که من به دنبالش هستم."

من با صدای بلند خندیدم و گفتم: "پس تو به دنبال شکست دادن دانییلا نیستی؟"

او در حالی که سرش را تکان می‌داد، گفت: "به هیچ وجه، با این کار احتمالاً نیمی از تیم طراحی را از دست خواهم داد."

"بسیار خوب، پس قصد تو چیست؟"

"من تنها می‌خواهم او بهتر عمل کند."

" منظورت این است که می‌خواهی به حرفت گوش دهد و فقط برنامه‌های تو را عملی کند؟"

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

خوان مدتی در فکر فرو رفت. سپس نگاهی به آرون انداخت، شانه‌هایش را بالا انداخت و گفت: "یعنی این خیلی بد است؟" او از خودراضی به نظر می‌رسید.

شک داشتم که او جدی می‌گوید یا نه، اما او کاملاً جدی به نظر می‌رسید. او سرسختانه به روش قدیمی و دیکتاتور مآبانه‌ی خود چسبیده بود. من پاسخ دادم: "صد در صد مطمئن هستم که این چیز خوبی برای دانیلا نیست. من اصلاً او را نمی‌شناسم، اما این را می‌دانم که هیچ‌کس علاقه‌ای به کار کردن با کارفرمایی را ندارد که هیچ‌کس را غیر از خودش نمی‌بیند. چنان‌چه هدفت این است که دانیلا فقط از تو اطاعت کند باید بدانی که او به هیچ‌وجه زیر بار نمی‌رود، زیرا اصلاً به نفعش نیست. آیا تو این‌طور می‌خواهی؟ منظورم این است که در ابتدا دلیل تو برای به کار گماشتن او چه بود؟ حتماً چیزی در او دیدی. آیا ویژگی یا چشم‌اندازی داشت که تو آن را می‌پسندیدی؟ چه وعده‌ای به او دادی که او این کار را قبول کرد؟"

خوان در حالی که داشت به مغزش فشار می‌آورد درگیر سؤالی شده بود که از او پرسیدم. ما معمولاً هنگامی که در میانه‌ی کار هستیم وعده‌های خود را فراموش کرده و فقط به فکر خلع سلاح کردن طرف مقابل‌مان هستیم.

خوان اذعان کرد که دانیلا را به این منظور استخدام کرده که او یک هنرمند قابل بوده و در برخورد با دیگران رفتار مناسبی دارد. به نظر خوان کم‌تر کسی هر دوی این خصوصیات را با هم دارد. او هم‌چنین گفت: "من به او وعده دادم که مجموعه‌ی ما سکوی پرتابی برای او خواهد بود. حقیقتاً قصد من نیز همین بود و می‌خواستم فرصت‌های زیادی در اختیارش قرار دهم. اما او از این فرصت استفاده کرد تا اهداف و برنامه‌های خودش را به جای اهداف و برنامه‌های من در شرکت پیاده کند."

آرون ناگهان از جا برخاست و گفت: "و حالا همان‌طور که می‌بینی ما توی دردسر افتادیم."

من گفتم: "نه هیچ‌کس توی دردسر نیفتاده است. فقط این دو نفر اهداف‌شان را فراموش کرده‌اند."

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

خوان پرسید: "بسیار خوب، چه اهدافی داشته‌ایم که آن‌ها را فراموش کرده‌ایم؟ ما همه می‌دانیم که قصد و نیت دانیلا چیست."

"خوب قصدش چیست؟"

"این‌که کمپانی را در دستان خودش بگیرد."

"و تو از حرفی که می‌زنی، مطمئن هستی؟"

"او هیچ‌وقت خودش این ادعا را ندارد، اما من مطمئن هستم که چنین اتفاقی خواهد افتاد."

"بسیار خوب، من نمی‌توانم راجع به فرضیه‌ی تو بیش از این سؤالی بپرسم، زیرا کاملاً با نظر تو موافق نیستم. از دانیلا هم نمی‌توانم چیزی بپرسم، زیرا او در حال حاضر این‌جا نیست. بنابراین فرض را بر این می‌گذاریم که حق با تو است. فرض می‌کنیم که ما از اهداف هر دوی شما آگاهیم. بنابراین فرض را بر این می‌گذاریم که تمام آن‌چه نمی‌دانیم چشم‌اندازی است در رابطه با آن‌چه نفوذپذیری حقیقتاً برای ما انجام می‌دهد."

آرون پرسید: "منظورت چیست؟"

برانگیختن حس برتری. تنها راه نفوذ در دیگران ابتدای امر برقراری ارتباط با آن‌ها و سپس برانگیختن حس برتری به منظور بهتر فکر کردن، بهتر عمل کردن یا بیش‌تر بخشیدن است. به منظور عملی کردن بخش اول این هدف باید سعی کنیم به جای متهم کردن دیگران از آن‌ها درخواست کنیم. بخش دوم این هدف زمانی برانگیخته می‌شود که تلاش کنیم به افکارشان جهت بخشیده و منظور رشد و تعالی آن‌ها را به چالش بکشیم. فکر کنم مشکل تو با دانیلا این است که بلندپروازی های او را می‌بینی اما به جای این که سعی کنی به او کمک کنی به اهدافش برسد، مدام سد راهش می‌شود."

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

خوان سرش را به علامت تعجب تکان داد و به میزش تکیه داد. سپس گفت: " تو داری با من شوخی می‌کنی؟ تو داری به من می‌گویی شرکت را به دست او بسپارم که هر کاری دلش می‌خواهد انجامدهد؟"

"نه، کاملاً. منظورم این است که تو با تحقیر کردن افراد یا مانع تراشی قادر نخواهی بود در کسی نفوذ کنی. افراد اغلب دوست دارند با کارفرماهایی کار کنند که آن‌ها را وادار کنند افکار بزرگی در سر داشته و پیشرفت کنند. چنان‌چه می‌خواهی حرفت نزد دانیلا خریدار داشته باشد، باید سعی کنی دوباره با او ارتباط برقرار کرده و کاری کنی که از این که باعث می‌شوی او بزرگ فکر کند انگشت به دهان بماند. آن زمان است که با به چالش کشیدن او در جهت پیشرفت و رسیدن به اهداف والایش در کنار تو شگفت‌زده خواهد شد. به نظر من بلندپروازی او ربطی به در دست گرفتن کمپانی تو ندارد و فکر نمی‌کنم چیزی که او می‌خواهد آن‌قدر تو را نگران کند. به نظر من شما احتیاج به ایجاد یک چشم‌انداز تازه دارید. چنان‌چه با هم به یک اتفاق نظر در ارتباط با ایجاد یک چشم‌انداز جدید نرسید، مشکلات همین‌طور باقی خواهد ماند."

خوان در حالی که سرش را تکان می‌داد، پرسید: "بسیار خوب، حالا که چی؟ آیا ما احتیاج به یک چشم‌انداز جدید برای شرکت‌مان داریم؟"

"خیر. تو احتیاج به یک چشم‌اندازه تازه در ارتباط با نفوذ کردن در دانیلا داری. چنان‌چه بتوانی به خوبی در او نفوذ کنی، مطمئناً او طرف تو خواهد بود و می‌توانید به اتفاق هم به اهداف بزرگی دست پیدا کنید. اما چنان‌چه در این کار شکست بخوری، همان‌طور که خودت گفتی او تمام اعضای تیم را به سمت خودش خواهد کشاند."

"چطور می‌توانم این کار را انجامدهم؟"

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

خوان به نظر ناامید می‌رسید، بنابراین تصمیم گرفتم بیش‌تر او را به چالش بکشم." همان‌طور که گفتم باید به دانیلا کمک کنی، افکار بزرگی در سر بپروراند. سعی کن با به چالش کشیدن او به کمک یکدیگر هدف بزرگی را به انجام برسانید."

او در حالی که دست به سینه نشست گفت: "متوجه منظورت نمی‌شوم."

من نیز دست به سینه نشستم. "فکر نمی‌کنم. تو به احتمالً زیاد متوجه منظور من شده‌ای. فقط علاقه‌ای به انجام آن نداری. من یک کار ساده از تو خواستم. همان کاری که از تو خواستم، تو نیز باید از او بخواهی: من از تو خواستم که افکارت را تغییر دهی و تو را وارد چالشی کردم تا سعی کنی برخورد متفاوتی با او داشته باشی. تو باید سعی کنی با او همانند یک همکار برخورد کنی. کمکش کن احساس کند باارزش است و در رابطه با اعضای تیم و کمپانی بزرگ فکر کند. این باعث می‌شود بتوانی در او نفوذ کنی. طوری او را به چالش بکش تا بهتر از آن‌چه هست عمل کند و کاری را که دوست دارد انجام دهد. این نفوذ تو را بیش‌تر می‌کند. به او پر و بال بده. سد راهش نباش. این باعث می‌شود بیش‌تر در او نفوذ کنی. به نظر می‌رسد که تا به حال این کار را انجام نداده‌ای."

" بسیار خوب، فایده‌ی این کار چیست؟ نفوذ کردن در او چه فایده‌ای دارد؟"

تصمیم گرفتم ریسک کرده و به نصیحت خودم عمل کنم. خوب می‌دانم مهم‌ترین چیزی که تمامی افراد موفق به اتفاق هم به آن علاقه دارند، این است که به چالش کشیده شوند و در عمق وجودشان می‌خواهند که تبدیل به یک الگو شوند.

بنابراین از این فرصت استفاده کرده و به خوان گفتم: "خوان، چنان‌چه این کار را انجام دهی، در نظر دانیلا و تیم کاری‌اش کارفرمای بهتری از آن‌چه ابتدا از خود نشان دادی به نظر خواهی رسید."

او به پشتی صندلی‌اش تکیه داد و از حالت دست به سینه خارج شد.

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

او برای اولین بار از زمانی که یکدیگر را ملاقات کردیم لبخند زد و سرش را به نشانه‌ی تأیید تکان داد .

پس از این تبادل نظر با خوان، دفترچه‌ی یادداشتم را بیرون آورده و یک نمودار نمادین در ارتباط با نفوذپذیری طراحی کردم که شما در این فصل با آشنا خواهید شد. بهتر است پس از آن که با این نمودار نمادین آشنا شدید، پایان این داستان را بخوانید. گاهی اوقات تمام آن‌چه به آن احتیاج دارید یک سری تمرین جدید به منظور ارتقاء نفوذپذیری است. آن‌گاه همه چیز می‌تواند تغییر کند.

اما این‌که ما چطور توانستیم به معنای واقعی نفوذپذیری دست پیدا کنیم و میزان آن را اندازه‌گیری کنیم، مربوط می‌شود به سؤالاتی که در قالب عبارت‌های زیر از چندین نفر پرسیده‌ایم و از آن‌ها خواستیم که در پاسخ به این سؤالات به خودشان امتیاز دهند:

- **من در جلب اعتماد دیگران و ایجاد همدلی موفق عمل می‌کنم.**
- **من در راستای رسیدن به اهدافم از نفوذپذیری خوبی برخوردار هستم.**
- **من در ترغیب کردن دیگران موفق عمل می‌کنم. پس از آن به سؤالات زیر نیز امتیاز معکوس دادیم:**
- **من اغلب با گفتن حرف‌های نامربوط، روابط خود با دیگران را خراب می‌کنم.**
- **من تمام سعی‌ام را می‌کنم تا دیگران را وادار کنم به حرف‌های من گوش کرده و کارهایی را که از آن‌ها می‌خواهم انجام دهند.**
- **من از حس همدلی خوبی با دیگران برخوردار نیستم.**

همان‌طور که می‌بینید افرادی که با عبارت‌های سری اول موافق هستند و عبارت‌های سری دوم را رد می‌کنند، از امتیاز بالایی در زمینه‌ی نفوذپذیری و عملکرد کلی عالی برخوردارند.

به نظر شما آن‌چه بر روی امتیازات مربوط به نفوذپذیری در تست HPI تأثیر می‌گذارد چیست؟

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

خلاقیت ارتباط چندانی با تأثیرگذاری بر دیگران ندارد. با وجود این که ما در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که بر روی مسئله‌ی خلاقیت و ارائه‌ی کارهای خلاقانه و هنر وسواس دارند و به این موارد اهمیت می‌دهند، اما افرادی که در تحقیقات ما ادعای خلاق بودن دارند، الزاماً احساس نفوذ بیش‌تر در دیگران ندارند.

بیش‌تر مراجعه کنندگان ما در کلاس‌های مربیگری بارها و بارها این مسئله را عنوان می‌کنند: که هر چه فرد بانفوذتری باشید، زندگی بهتری خواهید داشت. هنگامی که میزان نفوذپذیری‌تان بالا باشد، بچه‌های‌تان بیش‌تر به حرف‌تان گوش می‌دهند. مشکلات و مسائل را سریع‌تر حل و فصل می‌کنید و پروژه‌هایی را که به شما واگذار می‌شود و یا خودتان برای آن مبارزه می‌کنید به راحتی می‌پذیرید و ایده‌های شما خریدارهای بیش‌تری دارد. میزان فروش‌تان بالا می‌رود. دیگران را بهتر راهنمایی می‌کنید و احتمالًا این که تبدیل به مدیر ارشد اجرایی یک شرکت شوید، بالا رفته یا در راه انداختن کسب و کار خودتان موفق عمل خواهید کرد. اعتماد به نفس‌تان افزایش می‌یابد، در عین این که عملکردتان نیز بهبود خواهد یافت.

در این مرحله بسیاری از افراد موقعیت‌ها و فرصت‌هایی را که نصیب‌شان می‌شود، با عملکرد ضعیف‌شان در این زمینه از دست خواهند داد. گفت و گوهای درونی آن‌ها با قرار گرفتن در این موقعیت این چنین است: "بسیار خوب، من آدم برون‌گرایی نیستم، بنابراین نمی‌توانم در دیگران نفوذ کنم." یا "من آدم اجتماعی نیستم." یا "من علاقه‌ای به وادار کردن دیگران به انجام کاری ندارم." در واقع این افراد به نحوی باور دارند که ویژگی‌های شخصی با میزان نفوذپذیری در ارتباط است. اما این واقعیت ندارد. نتایج یک تحقیقات کلی بر روی مهارت‌های اجتماعی نشان می‌دهد که شخصیت انسان به هیچ وجه با "مهارت‌های اجتماعی" او رابطه‌ای ندارد. مهارت اجتماعی چیزی است که برخی محققان اغلب از آن تحت عنوان نفوذپذیری یا توانایی فرد در درک دیگران و تأثیر گذاشتن بر دیگران به منظور انجام کاری نام می‌برند. با داشتن این مهارت، یعنی نفوذپذیری، شما قادر هستید میزان عملکرد، میزان اعتماد به خودتان در انجام دادن درست کارها (خود باوری) و

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

چگونگی دیدگاه دیگران نسبت به خودتان را ارزیابی کنید. نفوذپذیری هم‌چنین موجب کاهش استرس و ایجاد شهامت در جهت پیشرفت و کسب موفقیت‌های شغلی می‌شود. نفوذپذیری بیش از هر چیز دیگر باعث کسب شهرت شده و در نهایت تمام این‌ها به صورت متقابل توانایی شما را در نفوذ به دیگران افزایش خواهد داد.

در نهایت، تمامی این دستاوردها چنان‌چه روند رو به رشد ثابتی داشته باشند، موجب ایجاد سعادت در زندگی‌تان خواهد شد. بنابراین هیچ جای تعجب نیست که بگویم یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی که شما باید در آن به مقام استادی برسید، همانا مهارت نفوذپذیری و تأثیرگذاری بر دیگران است.

پایه‌های نفوذپذیری در دیگران

" ما آن‌چه ادعا می کنیم، نیستیم. ما آن‌چه می‌خواهیم باشیم نیستیم، بلکه وجود ما بستگی به میزان اثر و نفوذی که در زندگی و بر محیط اطراف‌مان داریم دارد."

کارل ساگان

اغلب عادت‌هایی که منجر به عملکرد بالا در ما می‌شود، مستقیماً تحت کنترل خودمان هستند. شما انتخاب می‌کنید که مرتب و منظم باشید. میزان عصبانیت شما تا حدود زیادی به خودتان بستگی دارد. میزان مفید بودن شما در ایجاد نتایج مناسب به خودتان بستگی دارد. آیا میزان نفوذپذیری نیز به انتخاب شما بستگی دارد؟

به منظور درک بهتر این موضوع در حین خواندن صفحات بعدی کتاب، اجازه دهید "نفوذ داشتن" را این چنین تعریف کنیم: نفوذ داشتن یعنی توانایی هدایت اعتقادات و باورهای افراد به سمت و

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

سویی که خود می‌خواهیم. یعنی متقاعد کردن دیگران به باور ایده‌های شما، متقاعد کردن دیگران به منظور خرید از شما، پیروی از شما و یا عملی کردن خواسته‌های شما.

مطمئناً نفوذپذیری همانند یک خیابان دو طرفه است. اما محققان بیش از هر چیز می‌خواهند بدانند که شما به چه میزان بر باور دیگران از خودتان کنترل دارید و در نهایت به چه میزان حاضر هستید در دیگران نفوذ کنید. نتیجه‌ی تحقیقات نشان می‌دهد که فارغ از هر شخصیتی که داشته باشید، شما قادرید میزان نفوذپذیری خود را بیش از آن‌چه تصور می‌کنید ارتقاء دهید.

درخواست کنید (واقعاً درخواست کنید)

یکی از دلایلی که افراد تلاش می‌کنند تا در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود فردی بانفوذ باشند، اما با مشکل مواجه می‌شوند، این است که حاضر نیستند برای آن‌چه می‌خواهند از دیگران درخواست کنند و این بخاطر این است که آن‌ها به شدت تمایل دیگران را به کمک کردن و دخالت در امور مربوط به آن‌ها را دست کم می‌گیرند. تحقیقات متعددی در این زمینه صورت گرفته که نشان می‌دهد بیش‌تر مردم سه برابر بیش‌تر از آن‌چه دیگران از آن‌ها انتظار دارند، مایل هستند به درخواست‌شان جواب مثبت بدهند. به عبارت دیگر، انسان‌ها نسبت به این که دیگران به درخواست‌شان جواب مثبت بدهند، بسیار بدبین هستند. دلیل دیگری که برخی افراد از مطرح کردن درخواست‌شان امتناع می‌کنند، این است که فکر می‌کنند دیگران بی‌رحمانه آن‌ها را قضاوت می‌کنند. اما تحقیقات نشان داده است که آن‌ها سخت در اشتباه هستند. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که افراد در ارتباط با قضاوت دیگران بیش از اندازه سختگیری می‌کنند.

شما قادر نیستید تا زمانی که از کسی درخواستی نکرده‌اید به میزان نفوذپذیری خود در دیگران آگاه شوید. همین قضیه برای همسر، همسایه‌ها یا کارفرمای‌تان نیز صادق است. به همین دلیل است که عبارت ساده‌ی "تا نپرسی، نخواهی دانست"، این چنین باارزش به نظر می‌رسد. در کتاب آسمانی نیز در رابطه با این موضوع مطلبی وجود دارد که می‌گوید: بخواهید تا به شما داده شود.

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

بخشی از آموزش‌های مربوط به نفوذپذیری مربوط می‌شود به یادگیری این که چطور می‌شود درخواست‌های زیادی مطرح کرد و در مطرح کردن این خواسته‌ها (از طریق تمرین کردن) به مهارت رسید. بسیاری از افراد آرزوی این را دارند که تبدیل به فرد بانفوذی شوند. اما هرگز قادر به استفاده‌ی درست از ابزاری که لازمه‌ی این کار است، نیستند: درخواست کردن.

افرادی که عملکرد ضعیفی دارند، همیشه در مطرح کردن درخواست‌شان ضعیف هستند. آن‌ها اجازه می‌دهند ترس از قضاوت دیگران یا ترد شدن مانع از آن شود که صحبت کرده، درخواست کمک کرده و طلب راهنمایی کنند. غم‌انگیزتر از همه این که آن‌ها معمولاً اشتباه فکر می‌کنند.

در طول دوران حرفه‌ایم این شانس را داشته‌ام افراد زیادی را از طریق رسانه‌ها راهنمایی کنم. مسلماً شگفت‌زده خواهید شد که این افراد چقدر نسبت به این مسئله حساس هستند. تمام این سال‌ها سعی کرده‌ام توجه آن‌ها را به این جلب کنم که نباید از آن‌چه دیگران درباره‌ی آن‌ها فکر می‌کنند وحشت داشته باشند. در نتیجه هنگامی که برنامه‌ی آموزشی من تمام می‌شود و آن‌ها سعی می‌کنند از طریق انجام یک معامله کسب و کار خود را راه‌اندازی کنند، سخت تلاش می‌کنم تا خواسته‌ی خود را از دیگران مطرح کنم. در آن هنگام است که من سعی می‌کنم عاشقانه به آن‌ها بگویم: "من شما را درک می‌کنم و می‌دانم نگران افکار دیگران نسبت به خود هستید. اگر تاکنون کسی این را به شما نگفته است، من به شما این را خواهم گفت: اغلب مردم اصلاً درباره‌ی شما فکر نمی‌کنند. حتی وقتی که رو درروی آن‌ها می‌ایستید و درخواست خود را مطرح می‌کنید و آن‌ها پاسخ منفی به شما می‌دهند، پس از گذشت چند دقیقه دیگر اصلاً به شما فکر نمی‌کنند. مطمئن باشید که آن‌ها به هیچ‌وجه شما را قضاوت نمی‌کنند. در حقیقت آن‌ها مشغول دست و پنجه نرم کردن با مشکلات زندگی خودشان هستند. پس بهتر است با این قضیه کنار آمده و درخواست خود را مطرح کنید. در غیر این صورت، شما از ترس قضاوت‌هایی که به احتمال زیاد اصلاً وجود خارجی ندارند، از رؤیاهای خود دست کشیده‌اید."

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

من اغلب در جلسات آموزشی‌ام نتایج این تحقیق را با آن‌ها در میان می‌گذارم: چنان‌چه شخصی مایل بود به شما کمک کند، مطمئن باشید به شما علاقه دارد. مطمئن باشید هیچ‌گاه کسی از روی اکراه و ناراحتی به شما کمک نخواهد کرد. چنان‌چه کسی مایل به کمک کردن به شما نباشد، به احتمال زیاد به درخواست شما جواب منفی می‌دهد.

دست آخر این که هنگامی که درخواست خود را از دیگران و هم‌چنین خواسته‌ی خود را از زندگی در حضور آن‌ها مطرح می‌کنید، بهتر است به جای یک بار مطرح کردن آن و سپس متوقف شدن، درخواست خود را چندین بار مطرح کنید. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد افراد بانفوذ، از قدرت تکرار به خوبی آگاهند. بنابراین به منظور ارائه‌ی ایده‌ها و نظرات‌شان، چندین بار درخواست خود را به کسانی که دوست دارند در آن‌ها نفوذ کنند مطرح می‌کنند. هر چه بیش‌تر درخواست خود را مطرح کرده و ایده‌های خود را با دیگران در میان بگذارید، افراد بیش‌تری با ایده‌های‌تان آشنا شده و به درخواست‌های شما بهتر پاسخ می‌دهند.

درخواست کردن تنها به منظور رسیدن به خواسته‌ها نیست. چنان‌چه به دنبال نفوذ بیش‌تر در سایرین هستید، باید بیاموزید: سؤالات متعددی از آن‌ها پرسیده تا در نهایت بتوانید بفهمید که آن‌ها چه فکری در سر داشته، چه احساسی دارند، به چه چیز احتیاج داشته و مشتاق به انجام دادن چه کارهایی هستند. مدیران موفق اغلب عادت دارند سؤالات زیادی مطرح کنند. بخاطر داشته باشید مردم از چیزی حمایت می‌کنند که خودشان آن را خلق کرده‌اند. هنگامی که مردم درگیر یک ایده می‌شوند، از لحاظ ذهنی سهمی در آن دارند. آن‌ها مایلند از ایده‌ها پشتیبانی کرده و کمکی کرده باشند. آن‌ها احساس می‌کنند که بخشی از فرآیند هستند و در آن نقشی دارند. همه این را می‌دانند که رهبرانی که پرسش‌های زیادی مطرح می‌کنند و اجازه می‌دهند اطرافیان‌شان فکر و ایده‌ی خود را مطرح کنند، بهتر از رهبرانی هستند که دیکتاتور بوده و تنها قصد دارند خواسته‌ها و تقاضاهای خودشان عملی شود.

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

این اصل را می‌توانید نیز در روابط دوستانه، روابط والدین با فرزند، ایفای نقش در جامعه به کار برد. از دیگران بپرسید چه می‌خواهند، دوست دارند چطور با یکدیگر همکاری کنند و به چه دست‌آوردهایی اهمیت می‌دهند. ناگهان متوجه خواهید شد که افراد علاقه‌ی بیش‌تری به درگیر شدن با موضوع داشته و در نتیجه‌ی آن، نفوذ شما در آن‌ها بیش‌تر خواهد شد.

چنان‌چه می‌خواهید تأثیر بیش‌تری بر روی دیگران داشته باشید، فقط و فقط سؤال پرسیده و درخواست خود را مطرح کنید.

با هر دست بدهی با همان دست پس می‌گیری

همان‌طور که یاد می‌گیرید چطور درخواست خود را مطرح کنید. فراموش نکنید که به همان مقدار نیز باید بخشنده و سخاوتمند باشید. یادتان باشد در هر زمینه‌ای بخشش سبب افزایش احتمالً رسیدن به خواسته‌های‌تان می‌شود. محققان به این نتیجه رسیده‌اند که از طریق بخشش، پیش از آن که درخواستی از دیگران داشته باشید، قادر خواهید بود توانایی تأثیرگذاری بر دیگران را در خود ارتقاء دهید.

افراد موفق دارای ذهنیتی بخشنده هستند. آن‌ها در هر زمینه‌ای که وارد عمل می‌شوند، به دنبال راهی برای یاری رساندن به دیگران هستند. آن‌ها با دقت مشکلاتی را که دیگران با آن‌ها رو به رو می‌شوند، تشخیص داده و بلافاصله توصیه‌ها، منابع و روابط لازم را در جهت رفع مشکل‌شان پیشنهاد می‌دهند. افراد موفق منتظر یافتن راهی برای کمک کردن به دیگران هستند. فرقی نمی‌کند که در یک جلسه‌ی کاری باشند یا در حال ملاقات شخصی در منزلش.

در تشکیلات سازمانی اغلب مهم‌ترین چیزی که می‌توانید به دیگران پیشکش کنید، اعتماد، استقلال و دادن فرصت تصمیم‌گیری به آن‌ها است. فرصتی که محققان از آن به عنوان "فرصت ابتکار عمل" یاد می‌کنند. به این معنی که فرد می‌تواند انتخاب کند چه کاری را چطور انجام دهد.

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

الگویی برای دیگران باشید

بر اساس تحقیقات انجمن روانشناسان آمریکا که در سال ۲۰۱۶ بر روی میزان سلامت افراد صورت گرفت، تنها نیمی از کارمندان بالغ در ایالت متحده اذعان دارند که کارفرماهای‌شان قدر زحمات آن‌ها را دانسته و به حد کافی آن‌ها را تشویق می‌کند. در حالی که اغلب این کارمندان (۶۸ درصد) از کار خود راضی هستند، نیمی دیگر از آن‌ها احساس می‌کنند که کسی به آن‌ها در گرفتن تصمیمات، حل مشکلات و تعیین اهداف اهمیت نمی‌دهد. در حالی که ۴۶ درصد دیگر دائماً در این فعالیت‌ها شرکت می‌کنند.

فرض کنید وارد یک کمپانی می‌شوید و متوجه می‌شوید که نیمی از کارمندان آن‌جا این حس را دارند که مورد توجه قرار نمی‌گیرند، پاداشی برای زحمات‌شان دریافت نکرده و در کارها مشارکت داده نمی‌شوند.کمی در رابطه با پیامد این موضوع فکر کنید: کاهش انگیزه، ضعف روحیه،کاهش میزان عملکرد، افزایش آشفتگی ذهنی و امتناع از شرکت در جلسات کاری.

خبر خوب این که شما به راحتی می‌توانید از طریق نشان دادن یک قدردانی صادقانه به افرادی که خواستار تأثیرگذاری در آن‌ها هستید، این وضعیت را تغییر دهید. به این فکر کنید در حالی که بسیاری از کارمندان‌تان احساس نادیده انگاشته شدن، بی‌ارزش بودن و ناکارآمد بودن دارند، ناگهان از طرف شما صادقانه تشویق شده، مورد احترام قرار گرفته و تقدیر شوند. این مسئله باعث می‌شود ارزش و اعتبار شما صد چندان شود. سعی کنید همیشه قدردان زحمات دیگران باشید. مطمئن باشید از طریق قدردانی از دیگران، احتمالً این‌که افرادی که از جانب شما تقدیر شده‌اند در آینده به داد شما رسیده و به کمک‌تان بیایند، چندین برابر خواهد شد. سعی کنید این تقدیر و تشکر را در جلسات کاری، از طریق ارسال یادداشت و صرف وقت در جهت شناسایی اقدامات مفید انجام دهید. چنان‌چه در میان کسانی هستید که دائماً از زحمات دیگران قدردانی می‌کنید، بدون شک در میان افرادی نیز هستید که مدام مورد تقدیر و تشکر قرار می‌گیرید.

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

قدردانی از زحمات دیگران تنها گام اول است. گام دوم، تبدیل شدن به یک فرد نمونه و الگو است. سعی کنید بفهمید چه چیز سبب رضایت خاطر کارمندان‌تان می‌شود، در حالی که می کوشید از ایده‌های خوب آن‌ها استقبال کنید. هنگامی که کارمندان‌تان کارشان را به نحو احسنت انجام می‌دهند، سعی کنید به وجد آمده و آن‌ها را در حضور سایرین تشویق کنید. آخرین موردی که نشان می‌دهد آیا شما از کسی حمایت می‌کنید یا نه، این است که به او اعتماد کرده و به او آزادی عمل داده که در گرفتن تصمیمات مهم شرکت کند و هنگامی که کارش را درست انجام می‌دهد، او را در حضور دیگران تشویق کنید. از این طریق می‌توانید کاری کنید که آن‌ها احساس کنند واقعاً مورد توجه و تشویق قرار گرفته‌اند.

حالا وقت آن رسیده که بر روی راهکارهای پیشرفته‌تری تمرکز کنیم.

افرادی که باعث ایجاد تفاوت می‌شوند

"نفوذ به حقیقت وجودی دیگران و عشق ورزیدن به روح انسانی آن‌ها یک موهبت است."

جورج الیوت

آیا می‌توانید نام دو نفر را که بیش‌ترین تأثیر مثبت را در زندگی‌تان داشته‌اند نام ببرید؟ سعی کنید زمانی را صرف فکر کردن به این دو نفر کرده و سپس به سؤالات زیر پاسخ دهید:

چه ویژگی و خصوصیتی از این افراد موجب شده است که آن‌ها در نظر شما افراد بانفوذ و تأثیرگذاری جلوه کنند؟

هرکدام از این افراد چه درس بزرگی راجع به زندگی به شما یاد داده است؟

این افراد چه ویژگی‌ها یا ارزش‌هایی را در شما زنده کرده که می‌توانید در زندگی خود از آن‌ها بهره ببرید؟

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

من این سؤالات را از شرکت کنندگانی که از سراسر دنیا در سخنرانی‌های من شرکت می‌کنند پرسیده‌ام. آن‌ها افراد زیادی را از اعضای خانواده، معلمان، دوستان نزدیک، اولین کارفرماهای‌شان و یا مربیان‌شان نام بردند. شما هرگز نمی‌توانید حدس بزنید که برخی از آن‌ها نام چه کسی را به عنوان فردی که بیش‌ترین تأثیر را در زندگی‌شان داشته برده‌اند. اما می‌دانم که شما به راحتی می‌توانید دلیل این که چرا آن‌ها نام این افراد را به عنوان کسانی که بیش‌ترین تأثیر را در زندگی‌شان داشته‌اند به زبان آورده‌اند.

به عنوان مثال، افرادی که بیش‌ترین تأثیر مثبت را در زندگی دیگران داشته‌اند، دارای یک خصوصیت مشترک هستند. این افراد به صورت خودآگاه و یا ناخودآگاه با انجام یک و یا بیش از سه عملی که میزان تأثیرگذاری بر دیگران را افزایش می‌دهد، بر روی ما تأثیر می‌گذارد. اولین کاری که آن‌ها انجام می‌دهند، شکل دادن نحوه‌ی تفکر ما است. آن‌ها این کار را از طریق مثال زدن، آموختن درس‌هایی که خودشان به نحوی در آن‌ها دخیل بودند و یا از طریق صحبت‌هایی که با ما می‌کنند، چشمان ما را باز کرده و کاری می‌کنند که در رابطه با خودمان، دیگران یا دنیای اطراف‌مان جور دیگری فکر کنیم. اقدام بعدی آن‌ها این است که سعی می‌کنند از هر طریق ممکن ما را به چالش بکشند. آن‌ها اشتباهات‌مان را به ما گوشزد کرده و به ما انگیزه می‌دهند تا در زندگی شخصی، روابط و مشارکت‌مان در امور مربوط به دنیای اطراف‌مان بهتر عمل کنیم و در نهایت طوری عمل می‌کنند که ما آن‌ها را الگوی خود قرار دهیم. در واقع شخصیت‌شان و این که چطور با دیگران رفتار می‌کنند یا در مواجه با چالش‌های زندگی چگونه امور را پیش می‌برند، انگیزه‌بخش ما خواهد بود.

اکنون می‌توانید برای بار دوم، سه نفر از افرادی را که در زندگی شما تأثیر مثبت داشته‌اند در ذهن‌تان مرور کنید. کدام یک از مواردی که موجب تأثیرگذاری بر دیگران می‌شود در این افراد وجود دارد که شما را تحت تأثیر قرار داده است؟ چنان‌چه هر یک از این موارد به شما انگیزه داده

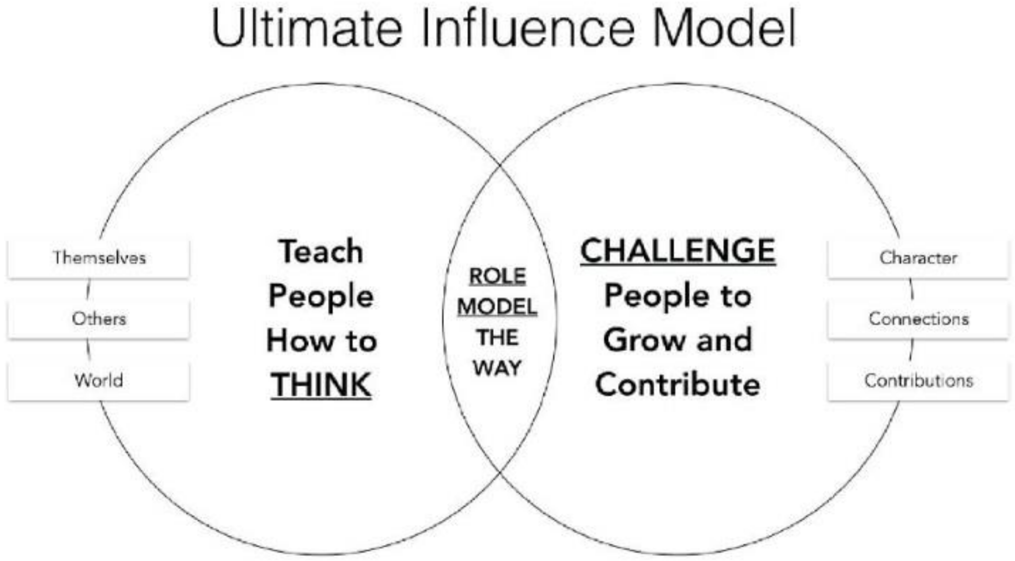
کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

است تا شخص بهتری باشید، می‌تواند به این دلیل باشد که این افراد مجموعه‌ای از این مهارت‌ها را با روشی ماهرانه یا غیرمنتظره در مورد شما به کار برده‌اند.

من سه عاملی را که موجب تأثیرگذاری بر دیگران می‌شود، مدل نهایی تأثیرگذاری نامیده‌ام . من در کلاس‌های آموزشی‌ام به مدیران ارشد اجرایی پیشنهاد می‌دهم که از این مدل به عنوان یک طرح کلی در سخنرانی برای کارمندان‌شان در جلسات همگانی استفاده کنند. هم‌چنین مادران بسیاری را در این جلسات دیده‌ام که همراه با همسران‌شان مشغول صحبت راجع به این مسئله هستند که چگونه می‌توانند از این مدل در مورد فرزندان نوجوان‌شان استفاده کرده تا به توصیه‌های‌شان عمل کنند. هم‌چنین افراد نظامی سعی می‌کنند با استفاده از این مدل دریابند که دشمن چگونه با نفوذ در نیروی مقاومت محلی، آن‌ها را شکست می‌دهند. مدیران مؤسسات اقتصادی نیز از این مدل برای معرفی و فروش کالاهای‌شان استفاده می‌کنند.

در ادامه‌ی این فصل از کتاب، به شما نشان خواهم داد چگونه با استفاده از سه تمرین جدید قادر خواهید شد این مدل را به مرحله‌ی اجرا در آورید. هم‌چنین این مطلب را با شما در میان خواهم گذاشت که چگونه برخی از افراد توانستند از طریق این تمرینات در زندگی من تأثیر بگذارند. امیدوارم روزی فرا برسد که یک نفر نام شما را در لیست سه نفری افرادی که بیش‌ترین تأثیر را در زندگی‌اش داشته‌اند جای دهد. در پایان، مدل نهایی تأثیرگذاری را که دوست دارم تمام شما از آن استفاده کنید، ترسیم کرده‌ام.

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



مدل نهایی تأثیرگذاری. مدل نهایی تأثیرگذاری بر دیگران، سال ۲۰۰۷، برندن بشارد. نسخه‌ی اصلی این مدل در یک دوره‌ی آموزشی آنلاین تحت عنوان دوره‌ی مهارت پیدا کردن عملکرد بالا ارائه شده است.به منظور تأثیرگذاری بر دیگران، (۱) باید سعی کنید به دیگران بیاموزید چگونه درباره‌ی خودشان، دیگران و دنیای پیرامون‌شان فکر کنند؛ (۲) باید سعی کنید آن‌ها را به منظور ارتقاء شخصیت، ارتباطات و مشارکت‌های‌شان به چالش بکشید؛ (۳) سعی کنید تبدیل به الگویی با ارزش‌هایی که دوست دارید در آن‌ها ایجاد کنید شوید.

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

تمرین شماره‌ی یک

به دیگران بیاموزید چگونه بیندیشند

من قصد دارم با ارائه‌ی چند مثال عینی به شما بیاموزم به منظور تأثیرگذاری بر زندگی دیگران از چه نقطه‌ای باید کار را شروع کنید، زیرا نمی‌خواهم تنها به یک مدل ذهنی انتزاعی بسنده کنید. ایجاد یک چهارچوب ذهنی برای دیگران کاری است که اغلب ما در زندگی روزمره آن را انجام می‌دهیم، در حالی که خودمان از آن آگاه نیستیم. آیا تاکنون متوجه شده‌اید در طول روز چند بار از این عبارت‌ها استفاده کرده یا از زبان دیگران می‌شنوید:

- "به این راه حل نیز فکر کن ..."
- "نظرت راجع به ... چیست؟"
- "به نظر تو چنان‌چه ما ... انجام دهیم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟"
- "به نظر تو چگونه می‌توان به این ... رسید؟"
- "به نظر تو به منظور دستیابی به این ... باید به چه نکاتی توجه کنم؟"

بدون شک بارها اتفاق افتاده که شما یکی از این جملات را به شخص دیگری گفته‌اید. مطمئناً منظور شما از بیان یکی از این جملات، ارائه‌ی یک پیشنهاد و یا دادن یک خط فکری تازه‌ای به آن‌ها بوده است. بنابراین در عمل شما بر آن شخص تأثیر گذاشته‌اید، اگرچه ممکن است خودتان از آن آگاه نبوده‌اید.

هدف من این است که شما را وادار کنم که آگاهانه این کار را انجام دهید. هنگامی که این کار تبدیل به یک عادت در شما شود، متوجه خواهید شد چطور در این کار به مهارت رسیده و تأثیرتان بر دیگران چقدر بیش‌تر خواهد شد.

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

فرض کنید که شما یک فرزند ۸ ساله دارید و او پشت میز آشپزخانه در حال انجام تکالیف مدرسه‌اش است. ناگهان او خسته و ناامید به شما می‌گوید: "من از مشق نوشتن متنفرم." عکس‌العمل شما چه خواهد بود؟

در حالی که هیچ قانون کلی وجود ندارد و هیچ روش "درست" یا "غلطی" وجود ندارد، سعی می‌کنید چطور با فرزندتان صحبت کنید تا به جای این که او را وادار به انجام تکالیفش کنید، کاری کنید که طرز فکرش در ارتباط با تکالیف مدرسه‌اش تغییر کند؟ هنگامی که شخصی در ارتباط با شرایطی شکایت دارد، فارغ از این که آن شخص فرزندتان یا همکارتان باشد، فرصتی فوق‌العاده در اختیارتان قرار خواهد گرفت تا طرز فکر او را تغییر دهید. به طور مثال، هنگامی که با فرزندتان راجع به تکالیف مدرسه‌اش صحبت می‌کنید، چنان‌چه به او بگویید که خودتان قبلاً چه فکری راجع به تکالیف مدرسه‌تان می‌کردید و این که پس از تغییر طرز فکرتان، پیشرفت تحصیلی‌تان بهتر شده و از آن لذت بردید، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ چه خواهد شد اگر از فرزندتان بپرسید که هنگام انجام تکالیفش چه فکری راجع به خودش می‌کند و به او کمک کنید شخصیتش را دوباره بسازد؟ چه پیش خواهد آمد اگر برایش توضیح دهید راجع به معلمان و همکلاسی‌هایش چه فکری می‌کند؟ فکر می‌کنید چه اتفاقی خواهد افتاد چنان‌چه برایش توضیح دهید اگر به کارش ادامه دهد، اطرافیان راجع به او چه فکر خواهند کرد؟

هنگامی که در کارگاه‌های آموزشی با رهبران و مدیران شرکت‌ها کار می‌کنم، مدام به آن‌ها می‌گویم باید همیشه با کارمندان‌شان راجع به این که چطور باید راجع به یک دیگر، رقبا و مجموعه‌ی بازار فروش فکر کنند، صحبت می‌کنم. من این مسئله را هر بار در هر ایمیلی که برای تیم کاری‌ام ارسال کرده، در تمام جلسات همگانی، در هر تماس تلفنی با سرمایه‌گذاران و در هر برنامه‌ی تلویزیونی عنوان می‌کنم. در جلسات همگانی توضیح می‌دهم که: "چنان‌چه می‌خواهید به موفقیت برسید، این روشی است که با استفاده از آن باید راجع به یک دیگر فکر کنیم. چنان‌چه می‌خواهید با دیگران وارد رقابت شده، این روشی است که با استفاده از آن باید به رقبای خود فکر

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

کنید و چنان‌چه قصد دارید دنیا را عوض کنید، می بایست این چنین راجع به دنیا و آینده بیندیشید."

چند دقیقه وقت صرف کرده و کمی راجع به شخصی که می‌خواهید بر روی آن تأثیر بگذارید بیندیشید. چگونه می‌توانید خط فکری آن‌ها را شکل دهید؟ کار را با مشخص کردن این که چگونه می‌خواهید بر روی آن‌ها اثر بگذارید، شروع کنید. از آن‌ها چه می‌خواهید؟ سپس پیش از آن که با آن شخص ملاقات کنید، پاسخ سؤالات زیر را برای خود مشخص کنید:

- **می‌خواهید آن‌ها چگونه راجع به خودشان فکر کنند؟**
- **می‌خواهید آن‌ها چگونه راجع به دیگران فکر کنند؟**
- **و در مقیاس بزرگ‌تر می‌خواهید آن‌ها چگونه راجع به دنیا فکر کنند؟**

به خاطر داشته باشید سه مورد وجود دارد که شما می‌خواهید کارمندان‌تان راجع به آن‌ها بیندیشند: خودشان، دیگران و در مقیاس وسیع‌تر کل دنیا.

آموزش چگونگی تفکر

در مصاحبه‌هایی که با من می‌شود، معمولاً راجع به این که چه اتفاق‌هایی در زندگی من تأثیرگذار بوده است، از من سؤال می‌شود. راجع به این که چه کسانی بر روی تصور من از خودم، دیگران و در مقیاس وسیع‌تر دنیا تأثیر داشته‌اند؟ و اغلب پاسخ این سؤال‌ها با صحبت راجع به والدینم شروع می‌شود.

خاطرات زیادی از اتفاقاتی دارم که والدینم به واسطه‌ی آن‌ها به من آموختند که چطور باید بیندیشم. هنگامی که پنج و شش سال بیش‌تر نداشتم، به اتفاق والدینم در شهر بات در ایالت منتانا

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

زندگی می‌کردم. یادم می‌آید در یک روز سرد زمستانی، بخاری ما از کار افتاد. در برخی نقاط کشور این اتفاق ناگواری است. در شهر بات، هنگامی که در زمستان درجه‌ی حرارت زیر صفر می‌رسد وضعیت بحرانی می‌شود. چالشی که ما با آن رو به رو بودیم، این بود که ما از عهده‌ی تعمیر بخاری بر نمی‌آییم. اگرچه پدر و مادرم سخت کار می‌کردند تا از عهده‌ی خرج و مخارج چهار فرزند خود بر بیایند، اما هر چه درآمد داشتند بدون ذره‌ای پس‌انداز خرج می‌شد. حداقل یک هفته‌ی دیگر مانده بود تا پدرم حقوقش را بگیرد تا شاید بتواند پول کافی برای تعمیر بخاری را فراهم کند.

هنگامی که به آن زمان می‌اندیشم آن وضعیت می‌توانست به طرز وحشتناکی برای ما بچه‌ها و پدر و مادرم استرس‌زا باشد. اما پدر و مادرم انسان‌های فهیمی بودند و هر دو تمام تلاش خود را می‌کردند تا شادی و نشاط را هر روز وارد زندگی ما کنند. بنابراین به جای این که در این وضعیت وحشت کنند، مادرم بلافاصله به گاراژ خانه‌مان رفت و چادر مخصوص سفرمان را پیدا کرد و آن را در اتاق نشیمن بر پا کرد. او کیسه خواب‌ها و پتوهای برقی و کاپشن‌های‌مان را به درون چادر پرتاب کرد و ما بچه‌ها هم بی‌توجه به وضعیت ناخوشایند پیش آمده، تنها به این فکر می‌کردیم که به پیک نیک رفته‌ایم. صبح روز بعد به مدرسه رفتیم و از سایر همکلاس‌های‌مان می‌پرسیدیم: "شما دیشب کجا خوابیدید؟" و هنگامی که آن‌ها پاسخ می‌دادند: در اتاق خواب‌های‌مان، ما مغرورانه به آن‌ها می‌گفتیم که شب گذشته در اتاق نشیمن خانه‌مان چادر زدیم. در حقیقت والدین ما یک شرایط ناخوشایند را تبدیل به یک تفریح و سرگرمی کردند. تغییر شرایط ناخوشایند به اوقات خوش، یکی از مهم‌ترین مهارت‌های زندگی است که پدر و مادرم در آن استاد بودند.

درتمام شرایط دشواری که پدر و مادرم با آن‌ها رو به رو بودند، سعی می‌کردند ما را بزرگ کنند. آن‌ها سعی می‌کردند به ما یاد دهند چطور روی پای خود بایستیم و این روشی بود که آن‌ها می‌خواستند تصور ما نسبت به خودمان را شکل دهند: این که فرقی نمی‌کند چه شرایطی حاکم باشد و ما قادریم از پس هر مشکلی برآییم و بهترین شرایط را برای خود فراهم کنیم. در طول این

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

سال‌ها مادرم به من می‌گفت: پسرم تو خیلی باهوش و دوست داشتنی هستی و به من می‌گفت که باید مراقب برادرها و خواهرم باشم، زیرا همه‌ی ما اعضای یک خانواده‌ایم. پدرم همیشه به من می‌گفت: "سعی کن همیشه خودت باشی"، "سعی کن نسبت به دیگران و خودت صادق باشی"، "مراقب خانواده‌ات باش"، "سعی کن با دیگران محترمانه رفتار کنی"، "شهروند خوبی باش و به دنبال تحقق رؤیاهایت باش."

با پشت سر گذراندن دوران کودکی‌ام از طریق چنین توصیه‌هایی، پدر و مادرم به من آموختند چطور راجع به خودم بیندیشم.

آن‌ها هم‌چنین از طریق رفتارشان با دیگران به من آموختند که چطور راجع به دیگران قضاوت کنم: با مهربانی. هنگامی که در دبیرستان تحصیل می‌کردم، پدرم در دفتر سازمان حمل و نقل موتوری (DMV) کار می‌کرد. او و همکارانش مسئول تأیید صلاحیت افرادی بودند که می‌خواستند گواهینامه‌ی رانندگی بگیرند. تأیید صلاحیت یک واژه‌ی کلیدی است. بسیاری از این افراد در امتحان کتبی مردود می‌شدند یا آینده‌ی خوبی برای خود نمی‌دیدند یا نمی‌توانستند ماشین را پارک کنند و یا از چراغ قرمز عبور می‌کردند. برخی دیگر فراموش می‌کردند مدارک شناسایی خود را بیاورند. اما به هر حال موردی که در تمام آن‌ها مشترک بود، عکس‌العمل‌شان نسبت به شنیدن این خبر بود که صلاحیت گرفتن گواهینامه در آن روز را ندارند. بنابراین بلافاصله از کوره در می‌رفتند.

چیزی که بیش از همه افرادی را که برای گرفتن گواهینامه به (DMV) عصبانی می‌کرد، این بود که این اداره به شدت از کمبود بودجه رنج می‌برد. به همین دلیل افرادی که به آن‌جا مراجعه می‌کردند، مجبور بودند مدت طولانی در صف ایستاده و به دلیل تکنولوژی ضعیف و قدیمی آن اداره، ساعت‌ها گیج و سردرگم منتظر بمانند. کارمندان (DMV) که حقوق چندانی دریافت نمی‌کردند و مجبور بودند با ارباب رجوع‌های بداخلاق در طول روز سر و کله بزنند، معمولاً به دلیل

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

مقررات و بروکراسی دست و پا گیر اداره از کار اخراج می‌شدند. آن‌ها تمام تلاش خود را می‌کردند. حداقل پدر من که این‌طور بود.

زمان‌هایی را که به همراه پدرم سرکار می‌رفتم، خوب به خاطر می‌آورم. پدرم ذاتاً انسانی شاد و باملاحظه‌ای بود. او به مدت ۲۰ سال در نیروی دریایی ایالت متحده خدمت می‌کرد. پس از بازنشستگی در سه شغل مختلف مشغول به کار شد و در تمام این مدت او به منظور گرفتن دیپلم‌اش به مدرسه‌ی شبانه می‌رفت. او و مادرم شرایط خوبی برای بزرگ کردن ما نداشتند و از پس بزرگ کردن چهار فرزند بر نمی‌آمدند.

من احترام زیادی برای پدرم قائل بودم. بنابراین بسیار سخت بود که ببینم افراد یکی پس از دیگری به این دلیل که مدارک‌شان را فراموش کرده و یا در امتحان مردود شده‌اند، بر سر پدرم فریاد می‌زدند. من بارها شاهد این بودم که افراد مختلف به شعور پدرم و همکارانش توهین کرده و دفتر کار، قیافه و شخصیت او را مسخره می‌کنند. بارها دیده بودم چطور برخی از آن‌ها دفترچه‌های‌شان را به سمت او پرتاب کرده و گاهاً آب دهان به سمتش می‌انداختند.

همان‌طور که این افراد پدرم را سرزنش و تحقیر می‌کردند، دوست داشتم به آن‌ها بگویم: "آیا می‌دانید پدر من چقدر سخت تلاش می‌کند؟ آیا می‌دانید که این مرد تمام تلاشش را می‌کند تا قوانینی را که ایالت وضع کرده به بهترین نحو به اجرا در آورد؟ آیا می‌دانید که پدر من بیست سال تمام خدمت کرده و تمام تلاشش را برای حفظ آزادی این مردم کرده است؟ آیا می‌دانید این مرد چقدر زحمت می‌کشد؟ این مرد پدر من است. این مرد قهرمان زندگی من است."

من شاهد این بودم که برخی با پدرم بدرفتاری می‌کردند. در حالی که شاهد عکس‌العمل‌های پدرم بودم. او به ندرت اجازه می‌داد کسی او را عصبانی کند. او موقعیت‌های تنش‌زا را با خوش‌اخلاقی و اعتماد به نفس مدیریت می‌کرد. تمام تلاشش را می‌کرد تا لبخندی بر روی لبان ارباب رجوع‌ها بنشاند. او همیشه لطیفه‌ای در آستینش داشت و سعی می‌کرد باری از دوش کسی

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

بردارد. او با صبوری ارباب رجوع‌ها را که گاهاً بداخلاق بودند، راهنمایی می‌کرد تا کارهای اداری‌شان و یا امتحانات‌شان را به خوبی پشت سر بگذارند. گاهی همکارانش را آهسته به کناری می‌کشید و کلماتی به آن‌ها می‌گفت که در مقابل افراد بی‌ملاحظه‌ی پشت پیشخوان، خونسردی خود را حفظ کنند. پدرم اکثر شب‌ها در کمال آرامش و خونسردی به خانه می‌آمد. اما گاهی غلیان احساس ناراحتی ناشی از برخورد نامناسب مردم را که از اعماق وجودش بر می‌خاست، به خوبی احساس می‌کردم. خیلی کم پیش می‌آمد که ناراحتی‌اش را بروز دهد. اما اغلب اوقات بخصوص در سال‌های اخیر، به نظر می‌رسید پدرم تمام استرس و ناراحتی‌اش را در محل کارش جا می‌گذاشت و هنگامی که به خانه می‌آمد، بر روی تخت دراز می‌کشید و روزنامه می‌خواند، گاهی من را به بازی راکت بال می‌برد، گاهی هم حیاط خانه را مرتب می‌کرد و هر چه زمان پیش می‌رفت، بیش‌تر شبیه یک جنگجوی صلح طلب می‌شد.

در آن سن و سال کم، درک این موضوع که حفظ خونسردی بر سر کار چقدر می‌تواند مشکل باشد، برایم امکان پذیر نبود. با نگاهی به گذشته، واقعاً این‌که یک گروهبان توپخانه‌ی نیروی دریایی این‌قدر خوددار است که به آن طرف پیشخوان نمی‌رود و کسی را خفه نمی‌کند، برایم تعجب‌آور بود. به همان اندازه که می‌دیدم چقدر سرکار با او بدرفتاری می‌شود، به همان اندازه روزهایی را به خاطر می‌آورم که از سرکار می‌آمد و راجع به این‌که یکی از ارباب رجوع‌ها از روی مهربانی و برای تشکر از همکارانش شیرینی تعارف کرده بود صحبت می‌کرد. او بارها به من گفته بود که هیچ‌گاه به خودش اجازه نمی‌دهد که با دیگران بدرفتاری کند، زیرا معتقد بود که اغلب آدم‌ها احساساتی و مهربان هستند و دلیل این که گاهی بی‌توجهی، بی‌اعتنایی یا بی‌نزاکتی می‌کنند، این است که عجله دارند تا زودتر کارشان انجام شود. او همیشه با مردم با حسن نیت رفتار می‌کرد. برای پدرم همه‌ی مردم همانند همسایه‌اش بودند و او دوست داشت به همه کمک کند.

و این‌گونه بود که پدرم به من آموخت چگونه راجع به دیگران فکر کنم: همانند همسایه‌ای که باید با حسن نیت با آن‌ها رفتار کرده و یاری‌شان کنیم و هنگامی که می‌بینیم کسی عجله داشته

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

یا احساس ناامیدی می‌کند و این مسئله بر روی برخوردش با ما اثر گذاشته، باید با صبوری و شوخ‌طبعی با آن‌ها برخورد کنیم.

مادرم نیز رفتاری قابل ملاحظه داشت. او از پدری فرانسوی و مادر ویتنامی بود. پدرش در جنگ فرانسه و ویتنام خیلی قبل‌تر از جنگ آمریکا و ویتنام که پدر من در آن شرکت داشت، کشته شده بود. پس از این که پدرش از دنیا رفت، مادرم به همراه سایر بچه‌های جنگ زده به فرانسه فرستاده شد. در حالی که او را از برادرش جدا کردند، به یک مدرسه‌ی شبانه روزی فرستاده شد. هنگامی که به سن بیست و یک سالگی رسید، به ایالت متحده مهاجرت کرد. به صورت اتفاقی در آپارتمان محل زندگی‌اش در واشنگتون دسی، با پدرم که او هم در همان آپارتمان زندگی می‌کرد آشنا شد. آن‌ها عاشق یکدیگر شده و بلافاصله پس از ازدواج به مونتانا رفتند. جایی که پدرم در آن‌جا بزرگ شده بود و به اتفاق هم تصمیم گرفتند بچه‌های‌شان را آن‌جا بزرگ کنند.

جای هیچ شکی نیست که چه چیز پدر و مادرم را به سمت یک دیگر جذب کرد: مادرم شادترین و پُرانرژی ترین زنی است که می‌توانست وجود داشته باشد.

هنگامی که آن‌ها با هم ازدواج کرده و به سمت مونتانا حرکت کردند، پدرم در DMV مشغول به کار شد و این در حالی بود که مادرم چندین شغل پاره وقت را تجربه می‌کرد. آرایشگری، کار در بیمارستان خصوصی تا بتواند از پس بزرگ کردن ما بر بیاید. هنگامی که من در دبیرستان مشغول تحصیل بودم، مادرم به عنوان یک کمک پرستار در یک بیمارستان محلی مشغول به کار بود. تمام خاطرات دوران نوجوانی‌ام از مادرم این است که او شب‌ها در حالی که بر روی تخت دراز کشیده بود، گریه می‌کرد و پدرم سعی می‌کرد او را آرام کند. کار کردن در آن بیمارستان واقعاً برایش زجرآور بود. او لهجه داشت و اهل آن‌جا نبود. در حالی که زبان انگلیسی زبان سوم او محسوب می‌شد، با تلفظ واژه‌های پزشکی و ادای آن‌ها مشکل داشت. همکارانش او را تحقیر کرده و پشت سرش حرف می‌زدند. گاهی غریبه بودن در یک شهر کوچک خیلی سخت به نظر می‌آید.

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

مادرم تا به امروز اخلاق خوبش را حفظ کرده و از ما نیز انتظار دارد با همه‌ی مردم با شفقت و مهربانی رفتار کنیم. حتی با افراد بی‌ملاحظه. همانند پدرم او نیز با حسن نیت با مردم برخورد می‌کند. او مدام به ما یادآوری می‌کرد مردم سعی می‌کنند بهترین کاری را که از دست‌شان بر می‌آید انجام دهند و اغلب به کمک ما احتیاج دارند. بسیاری از خاطرات دوران کودکی‌ام با مادرم به زمانی برمی‌گردد که برای دیگران غذا درست می‌کرد و برای آن‌ها خوار و بار و هدیه ارسال می‌کرد. او می‌گفت مردم به توجه و سخاوت ما احتیاج دارند.

مادرم تا به امروز یکی از مثبت‌ترین، بخشنده‌ترین و دوست داشتنی‌ترین انسانی است که می‌توان پیدا کرد. او سعی می‌کند در سمینارهایم به همکارانم کمک کند و این در حالی است که هیچ‌یک از حضار نمی‌داند او مادر من است. او ورود افراد را چک کرده و در خدمت هزاران نفر از شرکت کنندگان در جلسات است. اغلب در روز آخر سمینار از مادرم می‌خواهم به روی سن آمده تا از او قدردانی کنم. هنگامی که او روی صحنه آمده و مردم متوجه می‌شوند که او در تمام این مدت به عنوان یکی از همکاران من به دیگران خدمت می‌کرده. صادقانه می‌گویم برخی پیش خودشان فکر می‌کنند چقدر جالب است! برخی دیگر فکر می‌کنند: آه، اگر می‌دانستم او چه کسی است، برخورد مناسب‌تری با وی می‌کردم. اغلب اوقات مردم ایستاده او را تشویق کرده و متوجه می‌شوند که او در زندگی‌اش با فراز و نشیب‌های بسیاری روبرو شده است. ایستاده تشویق شدن توسط دیگران احساسی به انسان می‌دهد که قادر نیستم از طریق کلام آن را عنوان کنم.

با دیدن پدر و مادرم و گوش دادن به حرف های آن‌ها، یاد گرفتم چگونه راجع به دیگران فکر کنم. پدر و مادرم به من یاد ندادند که سایر انسان‌ها بد و بی‌ملاحظه هستند. در عوض آن‌ها به حسن نیت آدم‌ها اطمینان داشته و نشان دادند که انسان قادر است از طریق صبر، برکت طلبیدن و شوخ‌طبعی خود را ابراز کرده، متحول شده و دوست داشتنی شوند.

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

مهم‌تر از تمام این‌ها این‌که والدینم به من یاد دادند چگونه با دیدی مثبت به دنیا نگاه کنم. آن‌ها همیشه نسبت به آن‌چه روزگار به آن‌ها داده بود، قدردانی کرده و سعی می‌کردند همیشه مشتاق اتفاقاتی باشند که روز بعد انتظارشان را می‌کشند. آن‌ها انسان‌های ساده و مهربانی هستند که معتقدند چنان‌چه به حد کفایت تلاش کنید، کائنات زندگی‌تان را متحول خواهد کرد. آن‌ها به من ثابت کردند که زندگی چیزی است که خودتان آن را می‌سازید و شما به این دنیا آمده‌اید که از آن لذت ببرید. من هیچ‌گاه نمی‌توانم زندگی‌ام را بدون در نظر گرفتن این درس‌ها تصور کنم.

مطمئناً همه‌ی ما داستان‌هایی راجع به افرادی که باعث شده‌اند بهتر و بزرگ‌تر از قبل فکر کنیم، داریم. شاید این داستان‌ها موجب شوند شما نیز داستان‌هایی راجع به افرادی که در زندگی‌تان اثر گذاشته‌اند نیز به خاطر آورید که به شما این امکان را می‌دهد با بیان آن‌ها بتوانید اعضاء خانواده یا همکاران خود را راهنمایی کنید.

تمرینات کاربردی

1. **شخصی که دوست دارم بیش از سایرین بر روی زندگی‌اش تأثیر بگذارم .... است.**
2. **دوست دارم با استفاده از روش .... انگیزه‌بخش آن‌ها باشم.**
3. **چنان‌چه این توانایی را داشته باشم که به آن‌ها توصیه کنم چطور درباره خودشان فکر کنند، خواهم گفت ....**
4. **چنان‌چه این توانایی را داشته باشم که به آن‌ها توصیه کنم چطور درباره دیگران فکر کنند، خواهم گفت ....**
5. **چنان‌چه این توانایی را داشته باشم که به آن‌ها توصیه کنم چطور در مقیاسی وسیع‌تر درباره دنیا فکر کنند، خواهم گفت ....**

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

تمرین شماره دو

دیگران را به منظور رشد و تعالی به چالش بکشید

"مهم‌ترین کار این است که کوشش کرده و الهام بخش دیگران باشید تا آن‌ها بتوانند در کاری که می‌خواهند انجام دهند، عالی عمل کنند."

کوب برایانت

افراد فوق موفق اطرافیان خود را به چالش کشیده تا خود آن‌ها بتوانند به سطوح بالاتری از عملکرد دست یابند. چنان‌چه بتوانید افراد فوق موفق را همان‌طور که زندگی روزمره‌شان را می گذرانند زیر نظر بگیرید، خواهید دید که مدام دیگران را به چالش کشیده تا خود را بالا بکشند. آن‌ها افراد را به منظور بهتر عمل کردن به جلو هُل داده، بدون این که احساس گناه بکنند و بخواهند بابت آن عذرخواهی کنند.

به احتمال زیاد این سخت‌ترین تمرین این کتاب است. مردم اغلب از این که دیگران را به چالش بکشند وحشت دارند، زیرا این کار عملی نادرست به نظر می‌رسد. به نظر می‌رسد با انجام این کار قصد دارید اجازه ندهید آن‌ها رو به جلو حرکت کرده و احساس ناکارآمدی کنند یا به شما بگویند: "تو فکر می‌کنی کی هستی؟"

اما این کار نادرستی نیست. این روشی غیرمستقیم یا مستقیمی است که از طریق آن با به چالش کشیدن دیگران به آن‌ها انگیزه بخشیده تا بهتر عمل کنند و خودشان را بالا بکشند.

البته قصد و نیت و لحن بیان از اهمیت فراوانی برخوردار است. چنان‌چه نیت شما تخریب دیگران باشد، به احتمال زیاد چالشی که شما دیگران را به آن دعوت کرده‌اید اثر منفی در آن‌ها خواهد

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

داشت. اما اگر قصد و نیت‌تان کمک کردن به دیگران برای رشد و تعالی و بهتر شدن بوده و با آن‌ها با احترام صحبت کنید، آن‌گاه چالش شما انگیزه‌ای می‌شود تا آن‌ها در آینده عملکرد بهتری داشته باشند.

بدون شک بدون توجه به این که چقدر در برقراری ارتباط خوب عمل کنید، برخی افراد ممکن است هنگامی که آن‌ها را به سمت رشد و تعالی و مشارکت بیش‌تر در امور ترغیب می‌کنید، ناراحت شوند و این بهایی است که شما باید در قبال ایجاد تغییر و تأثیرگذاری بر زندگی دیگران بپردازید. شما مجبورید کودکان‌تان را به منظور ارتقاء شخصیت‌شان، رفتار بهترشان با دیگران مشارکت در امور به چالش بکشید. همین امر برای سایر افراد فامیل، همکاران و هر کسی که قصد کمک کردن و راهنمایی آن‌ها را دارید، نیز صادق است .

ما در پُرمخاطره‌ترین زمان تاریخ بشریت قرار داریم. زمانی که مردم از هماهنگ کردن استانداردهای زندگی‌شان با زندگی دیگران خجالت می‌کشند. "هماهنگ کردن استانداردهای زندگی " نوعی دیگری از بیان "ایجاد چالش‌های مثبت" است. مردم اغلب تصور می‌کنند که به چالش کشیدن دیگران منجر به کش مکش می‌شود. اما این درست نیست، بخصوص زمانی که فردی که شما را به چالش می‌کشد یک فرد فوق موفق باشد.

در حقیقت این‌گونه افراد عاشق به چالش کشیدن افراد هستند. آن‌ها با این کار زنده هستند. آن‌ها نه تنها از پس هر چالشی در زندگی بر می‌آیند، بلکه چنان‌چه در موقعیت تأثیرپذیری از جانب شما قرار بگیرند، با آغوشی باز از آن استقبال می‌کنند. چنان‌چه در انجام این کار مردد هستید، باید دوباره به شما گوشزد کنم که افراد فوق موفق عاشق به چالش کشیدن و به چالش کشیده شدن هستند و این یکی از جامع‌ترین مشاهداتی است که ما در تحقیقات مان به آن دست پیدا کردیم.

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

شخصیت

افراد تأثیرگذار در سه زمینه‌ی مختلف دیگران را به چالش می‌کشند. آن‌ها در ابتدای امر شخصیت افراد را به چالش می‌کشند. به این معنی که ابتدا با ارائه‌ی بازخورد، دادن راهکار و اعلام انتظارات‌شان از دیگران سعی می‌کنند ارزش‌های متعالی هم‌چون صداقت، راستی، مسئولیت پذیری، خودداری، سخت‌کوشی و پشتکار را وارد زندگی آن‌ها کنند.

به چالش کشیدن خصوصیات اخلاقی دیگران، ممکن است امری ستیزه‌جویانه به نظر برسد، اما در عمل این اقدام می‌تواند موهبتی خیرخواهانه و مثمر ثمر باشد. می‌توانم با شما شرط ببندم چنان‌چه فردی بر روی زندگی شما تأثیر گذاشته است، از عباراتی مانند "می‌توانی بهتر از این عمل کنی" یا "تو نسبت به گذشته انسان بهتری شده‌ای" یا "انتظار من از تو بیش از این‌ها است"، برای به چالش کشیدن شما استفاده کرده‌اند. این‌گونه عبارت‌ها جملات استانداردی هستند که شخصیت افراد را به چالش می‌کشند. ممکن است از شنیدن این جملات احساس خوبی به شما دست ندهد، اما به شما قول می‌دهم این عبارات باعث شده به خودتان بیایید و اعمال‌تان را بازنگری کنید. مطمئناً به چالش کشیدن دیگران به منظور تعالی شخصیت آن‌ها می‌تواند به صورت غیرمستقیم و بسیار زیرکانه صورت بگیرد. به طور مثال، می‌توانید به منظور به چالش کشیدن آن‌ها برای آگاه کردن‌شان نسبت به رفتاری که از آن‌ها سر می‌زند، این سؤال را مطرح کنید: "به نظر شما این وضعیت چگونه می‌تواند بهترین دستاورد را برایت به همراه داشته باشد؟" سایر عبارت‌هایی که می‌توانید با استفاده از آن‌ها به طور غیرمستقیم آن‌ها را به چالش بکشید، شامل:

- "بهتر است نگاهی به گذشته‌ات بیندازی تا متوجه شوی آیا تمام تلاش‌ات را کرده‌ای؟"
- "به نظر تو آیا بهتر از این هم می‌توانستی عمل کنی؟"
- "به نظرت هنگامی که این کار را انجام دادی، از چه ارزش‌های اخلاقی بهره گرفتی؟"

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

من در سمینارهای آموزشی که برای مدیران برگزار می‌کنم، توصیه می‌کنم با استفاده از روش برخورد مستقیم از کارمندان‌شان بپرسند که در مواجهه با رویدادهای زندگی آینده‌شان چگونه می‌توانند یکدیگر را به چالش بکشند. به عنوان مثال، از کارمندان‌شان بپرسند: "دوست دارید آیندگان از شما چگونه یاد کنند و چه شخصیتی را در شما تحسین کنند؟ چنان‌چه تمام تلاش خود را به کار ببندید، زندگی‌تان چگونه خواهد بود؟ در چه زمینه‌هایی مدام بهانه تراشی کرده و چنان‌چه قاطعانه‌تر رفتار می‌کردید، آیا نتایج متفاوت‌تری دریافت می‌کردید؟"

روابط

دومین موردی که می‌توان دیگران را در آن زمینه به چالش کشید، مسئله‌ی روابط‌شان با دیگران است. نحوه‌ی برخوردشان با دیگران. شما می‌بایست با مطرح کردن یک سری انتظارات، پرسیدن چند سؤال، مثال زدن و یا درخواست مستقیم از آن‌ها بخواهید آن‌گونه که شما می‌پسندید رفتار کرده و با این کار، ارزشی به ارزش‌های دیگران بیفزایند.

چنان‌چه برای‌تان پیش آمده باشد که یک مدیر موفق را در یک جلسه‌ی کاری ملاقات کنید، به احتمالً زیاد متوجه شده‌اید که چطور به کارمندان‌شان نحوه‌ی برخوردشان با یکدیگر را زیر نظر قرار داده و توصیه‌هایی در این زمینه با آن‌ها می‌کنند. عبارت‌هایی که آن‌ها معمولاً در جلسات کاری شان از آن‌ها استفاده می‌کنند، شامل:

- **"بهتر است بیش‌تر به نظرات و صحبت‌های یکدیگر گوش کنید."**
- **"بهتر است بیش‌تر به یکدیگر احترام بگذارید."**
- **"بهتر است بیش‌تر هوای هم را داشته باشید."**
- **"بهتر است بیش‌تر با یک دیگر وقت بگذرانید."**
- **"بهتر است بیش‌تر راجع به کارهای یکدیگر نظر بدهید."**

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

به نظر می‌رسد کلمه ی *بیش‌تر* هنگامی که آن‌ها یکدیگر را به چالش می‌کشند، همه جا مورد استفاده قرار می‌گیرد.

من این نکته را به هر نقطه از دنیا که سفر کرده‌ام، در سمینارهایم عنوان می‌کنم و متوجه شدم که برخی فکر می‌کنند افراد فوق موفق بیش از حد نسبت به کارمندان‌شان سختگیری می‌کنند، اما به هیچ‌وجه این‌طور نیست. شکی نیست که افراد فوق موفق از کارمندان‌شان انتظارات بالایی دارند. اما این را هم باید بدانید چالش‌هایی که آن‌ها به منظور ترغیب کردن شما به برقراری رابطه‌ی بهتر با دیگران تعیین می‌کنند، این حس را در شما ایجاد خواهد کرد که احساس هم‌بستگی و انسجام بیش‌تری با کسانی که با آن‌ها زندگی کرده و یا کار می‌کنید داشته باشید. افراد فوق موفق قصد دارند با این کار به شما کمک کرده تا هم‌بستگی بیش‌تری را با دیگران تجربه کنید، زیرا آن‌ها به خوبی می‌دانند این احساس نتایج بهتری را برای شما به بار خواهد آورد.

مشارکت

سومین موردی که می‌توانید دیگران را در آن زمینه به چالش بکشید، مسئله‌ی مشارکت در کارها است. در واقع شما با این کار ارزش‌های طرف مقابل را بالا برده و باعث می‌شوید سخاوتمندانه‌تر رفتار کنند.

شاید این یکی از سخت‌ترین چالش‌هایی باشد که افراد فوق موفق درگیر آن هستند. در واقع این خیلی سخت است که به دیگران بگویید: "آهای، به نظر می‌رسد نقش تو در این کار خیلی کمرنگ است. بهتر است فکری به حال این قضیه کنی و عملکردت را بهبود بخشی." اما افراد فوق موفق از گفتن این‌گونه جملات ابایی نداشته و خجالت نمی‌کشند.

هنگامی که افراد فوق موفق این‌گونه چالش‌ها را به منظور افزایش میزان مشارکت شما مطرح می‌کنند، تنها منظورشان این نیست که کیفیت خدماتی را که شما در حال حاضر ارائه می‌دهید

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

زیر سؤال برده باشند، بلکه منظور آن‌ها افزایش میزان مشارکت شما در آینده نیز هست تا در نهایت با استفاده از خلاقیت یا نوآوری بتوانید آینده ی بهتری را برای خود و دیگران رقم بزنید.

در اغلب مصاحبه‌های جامعی که با افراد فوق موفق داشتم، متوجه شدم که افراد فوق موفق هنگامی که شخصی را به منظور مشارکت بیش‌تر به چالش می‌کشند، دیدگاهی رو به آینده دارند. در واقع منظور آن‌ها از به چالش کشیدن افراد، تنها این نیست که آن شخص هم‌اکنون فرد بهتری باشد، بلکه منظورشان این است که به عنوان مثال، آن فرد بتواند خودش را با محصولات جدید وفق دهد یا بتواند در ارتباط با کسب و کارهای جدید ایده‌هایی کاملاً بکر و بدیع ارائه دهد، یا بتواند بازارهای فروش رقیب را پشت سر بگذراند، یا گامی در قلمروهای ناشناخته بگذارند و یا ارزشی تازه را بنیان نهد.

اگرچه در ابتدا فکر می‌کردم که افراد فوق موفق این کار را در مقیاسی وسیع انجام داده و به کل کارمندان‌شان راجع به ساختن آینده‌ای بهتر توصیه می‌کنند، اما اشتباه می‌کردم. در عوض افراد فوق موفق روش خاصی برای این کار دارند. آن‌ها به تک تک افراد تیم کاری‌شان سر زده و هر کدام را به نوعی به چالش می‌کشند. در حقیقت نوع چالشی که آن‌ها برای هر یک از زیر دستان‌شان در نظر می‌گیرند فرق می‌کند. در واقع الگویی مشخص و از پیش تعیین شده برای ترغیب افراد به مشارکت در کارها وجود ندارد و این مسئله‌ای است که شما با فهمیدن آن متوجه می‌شوید که آیا با یک مدیر فوق موفق کار می‌کنید یا یک مدیر معمولی. مدیران فوق موفق در هر جایی به ملاقات شما می‌آیند، به زبان خودتان با شما صحبت می‌کنند و از شما می‌خواهند به روش خاص خودتان سایر کارمندان را برای ساختن آینده‌ای بهتر یاری کنید.

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

به جز پدر و مادرم، فرد دیگری که تأثیر بسزایی در زندگی من داشت، خانم لیندا بالئو بود. لیندا درست در زمان مناسبی وارد زندگی من شد، یعنی زمانی که قصد داشتم تحصیلاتم در مقطع دبیرستان را نیمه کاره رها کنم.

البته به این خاطر نبود که مدرسه را دوست نداشتم. داستان از این قرار بود که فرصتی برای پدر و مادرم پیش آمده بود تا برای دیدن اقوام‌شان به فرانسه سفر کنند. به دلیل برنامه‌ی کاری پدر و مادرم تنها زمانی که می‌توانستیم به این سفر برویم، سال تحصیلی جاری بود. متأسفانه زمان سفر ما مصادف شده بود با یک قانون سختگیرانه‌ی حضور و غیاب ناحیه‌ای که مطابق آن هر دانش آموزی که بیش از ده روز از مدرسه غیبت می‌کرد، در آن سال تحصیلی حق بازگشت به مدرسه و ادامه تحصیل را نداشت. و این در حالی بود که مسافرت ما چهارده روز طول می‌کشید. چنان‌چه به این مسافرت می‌رفتیم، در آن سال تحصیلی من حق بازگشت به آن مدرسه را نداشتم و تنها راهی که برای گذراندن آن سال تحصیلی برایم باقی مانده بود، شرکت کردن در ترم تابستانی بود. اما مشکل این‌جا بود که من تابستان‌ها به منظور تأمین هزینه‌ی کالج به صورت تمام وقت کار می‌کردم. من و والدینم بر سر این مسئله با مدیر مدرسه و هیئت مدیره‌ی مدرسه نیز جر و بحث کردیم تا شاید راضی شوند این بار را استثنا قائل شده و اجازه دهند پس از بازگشت از مسافرت به مدرسه بازگردم. البته دلیل اصلی کشمکش ما با مسئولین مدرسه پدر و مادرم بودند، زیرا این فرصتی بود که ممکن بود تنها یکبار در زندگی‌شان پیش بیاید. ما به منظور راضی کردن آن‌ها این موضوع را مطرح کردیم که من به محض بازگشتن از این سفر، گزارش کاملی از سفر سر کلاس به سایر دانش آموزان ارائه دهم.

متأسفانه بحث ما به نتیجه نرسید. چنان‌چه به این سفر می‌رفتم، حق بازگشت به مدرسه را نداشتم و به این دلیل که کار کردن من در تابستان مانع از این می‌شد که در کلاس‌های

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

دوره‌ی تابستان شرکت کنم، به احتمالً زیاد نمی‌توانستم همزمان با سایر همکلاسی‌هایم فارغ‌التحصیل شوم. من بسیار از این مسئله ضربه خوردم.

من و خانواده‌ام به آن سفر رفتیم، زیرا همان‌طور که مارک تواین می‌گوید: "اجازه ندهید قوانین دست و پاگیر مدرسه مانع کسب علم و دانش در شما شود." پیش از آن‌که به آن سفر بروم، مقاله‌ای نوشتم که در آن مسئولین مدرسه را بابت این قضیه محکوم کردم. سپس سوار هواپیما شده و راهی اروپا شدم. در خلال سفر عکس‌های زیادی گرفته و مطالب مهمی راجع به فرهنگ آن‌جا و مکان‌هایی که بازدید کردیم نوشتم. در حقیقت آن سفر، بزرگ‌ترین تجربه‌ی آموزشی من بود و باعث شد اعضای خانواده‌ام بیش از پیش به یکدیگر نزدیک شوند.

همان‌طور که انتظار می‌رفت، پس از بازگشتم به خانه، اجازه‌ی بازگشت به مدرسه به من داده نشد. معلم زبان فرانسه به من اجازه داد سر کلاس حاضر شوم تا تعدادی از عکس‌هایی را گرفته بودم به بچه‌ها نشان داده و راجع به تجربه‌هایم از سفر به فرانسه برای‌شان صحبت کنم. در کلاس هنر هم همین اتفاق افتاد. اما به محض این‌که مدیر مدرسه متوجه حضورم در مدرسه شد، من را به خارج مدرسه مشایعت کرد. من به شدت از این اتفاق ناگوار ناراحت شده بودم. بنابراین چاره‌ای جز تسلیم شدن نمی‌دیدم. برنامه‌ی کلی‌ام این بود که دبیرستان را رها کرده و کسب و کار خودم را در زمینه‌ی تعمیر و نگهداری راه اندازی کنم.

همان موقع بود که با لیندا بالئو آشنا شدم. لیندا دبیر زبان انگلیسی و مشاور نگارش روزنامه دیواری مدرسه تحت عنوان *اینیوا* بود. او سرمقاله‌ی من را در روزنامه خوانده بود و درباره‌ی عکس‌هایی که در سفر فرانسه گرفته بودم، از دبیر زبان فرانسه چیزهایی شنیده بود. بنابراین از من خواست تا ملاقاتی با او داشته باشم.

در خلال گفتگویی که با هم داشتیم، او به شدت از مقاله‌ی من تعریف کرد و من را بابت آن تحسین کرد و عملاً بلافاصله این موضوع را مطرح کرد که کارم جای پیشرفت بیش‌تری نیز

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

دارد. او از من پرسید که از کجا نویسندگی را یاد گرفتم و چند راهکار به منظور بهتر شدن کارم به من ارائه کرد. سپس از من خواست عکس‌هایی را که در خلال سفر به فرانسه گرفته بودم به او نشان دهم. او بلافاصله من را تشویق کرد و گفت کارم جای پیشرفت دارد. روش او این بود که ابتدا تعریف می‌کرد و سپس من را به چالش می‌کشید که در نهایت مثمر ثمر نیز واقع شد. حتماً متوجه این قضیه شدید که ارتباط من با لیندا از طریق به چالش کشیدن میزان مشارکت من شکل گرفت.

من به لیندا گفتم: "به هر حال هیچ کدام از این‌ها برایم اهمیتی ندارد، زیرا من به مدرسه برنمی‌گردم." هرگز فراموش نمی‌کنم که لیندا چطور با این مسئله روبرو شد و قضیه را پیش برد. تنها کاری که پس از شنیدن صحبت‌های من انجام داد، این بود که به هیچ عنوان به من نگفت که ایده‌ی ترک تحصیل یک ایده‌ی به درد نخور است. او حتی سعی نکرد من را متقاعد کند که مسئولین مدرسه تنها قوانین را اجرا کردند. او سعی نکرد به من بگوید که مدرسه رفتن کار باارزشی است. در عوض محترمانه شخصیت من را به چالش کشید:

"برندن، تو به هیچ‌وجه یک فرد بازنده نیستی و حاضر نیستی به آسانی تسلیم شوی. تو آن‌قدر قوی هستی که اجازه ندهی مسئولین مدرسه تو را مغلوب کنند."

لیندا هم‌چنین به من گفت که تو این پتانسیل را داری که در این راه به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنی و این‌که من باید سال تحصیلی آینده به مدرسه بازگردم و به دانش آموزانی بپیوندم که عضو گروه تهیه‌ی روزنامه دیواری مدرسه هستند. او معتقد بود بازگشت من به مدرسه و پیوستن من به گروه روزنامه دیواری مدرسه، بدیهی‌ترین و طبیعی‌ترین کار ممکن است و من برای بار دوم به او گفتم که قصد دارم ترک تحصیل کنم. پس از آن لیندا با گفتن پاراگراف زیر و تنها با یک حرکت شخصیت، روابط و رسالت زندگی من را به چالش کشید ...

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

"این خیلی ناامیدکننده است. تو قابلیت این را داری که بهترین باشی. تو می‌توانی به دستاوردهای خوبی در این مدرسه دست یابی، ضمن این‌که می‌توانی در زمینه‌ی هنری و نویسندگی پیشرفت کنی. تو خیلی با استعداد هستی، اما از پتانسیل‌ات در مسیرهای خلاقانه استفاده نمی‌کنی. کمی راجع به این قضیه بیش‌تر فکر کن. چنان‌چه راجع به این مسئله که اگر به مدرسه برگردی برایت بهتر خواهد بود فکر کرده‌ای، آن را با من در میان بگذار تا در این زمینه تو را راهنمایی کنم. به نظر من تو از آن دسته آدم‌هایی نیستی که به راحتی تسلیم شوی."

من بحث‌هایی را که با لیندا کردم، خوب به خاطر نمی‌آورم، اما عکس‌العمل او را نسبت به این قضیه به خاطر دارم. او فقط به حرف‌هایم گوش می‌کرد. او به نظر من احترام گذاشت و آن را پذیرفت. با این کار رابطه‌ی عمیقی با من برقرار کرد، در عین حال گفت امیدوار است من را دوباره در مدرسه ببیند.

نتیجه آن کار این بود که سال تحصیلی بعد به مدرسه بازگشتم.

در آن سال، گروهی از دانش آموزان را که من هم جزو آن‌ها بودم، دور هم جمع کرد و ما را تشویق به تفکر، کار گروهی و انجام کارهایی که تا به حال انجام نداده بودیم کرد. او به ما این امیدواری را داد که با وجود امکانات اندک و تجربه‌ی کم در این رشته، می‌توانیم بهترین روزنامه دیواری مدرسه را در سطح کشور تهیه کنیم. او انتظارات ما را تا حد فوق‌العاده‌ای بالا برد که در آن سال نه تنها موفق شدیم جایزه‌های متعددی را از آنِ خود کنیم، بلکه موجب شد هنگام نگاه کردن در آینه و دیدن یکدیگر از این که بیش‌ترین تلاش خود را در جهت رسیدن به خواسته‌های‌مان انجام دادیم، احساس عشق و غرور کنیم. قصد او این بود که از ما مدیرانی بسازد که بتوانیم صادقانه دیگران را نیز راهنمایی کنیم.

روش آموزشی لیندا تجسم عینی این واقعیت بود که "انسان‌ها قدر چیزی را که خودشان برای کسب آن زحمت کشیده‌اند بیش‌تر می‌دانند." او این فرصت را در اختیار ما قرار داد تا

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

صفحه‌ی اول، عنوان، عکس، خط اول و طراحی روزنامه را با این وجود که خودش در تمام این زمینه‌ها استاد بود، ما دانش آموزان انتخاب کنیم. او به ما نشان داد چطور رقابت ایجاد شده بین خودمان را تجزیه و تحلیل کرده و تلاش کنیم به نحو احسنت از پس چالش آخری که با آن روبرو شدیم بر بیاییم. او ما را تشویق کرد تا در غالب یک تیم دور هم جمع شویم، یکدیگر را حمایت کرده و نقاط قوت یکدیگر را ببینیم. او هم‌چنین با دلسوزی و پشتکار به ما کمک کرد تا صلاحیت لازم را کسب کرده و اعتماد به نفس‌مان را افزایش داد. لیندا با استفاده از روش‌های متعددی سعی کرد ما را تبدیل به انسان‌های بهتر و کارآمدتری کند.

لیندا تمام آخر هفته‌ها و نیز شب‌ها تا نیمه‌های شب با ما کار می‌کرد تا در ضرب‌الاجل تعیین شده روزنامه دیواری خود را تحویل دهیم. او همیشه با پرسیدن سؤالاتی سعی می‌کرد به نحوی رفتار کند که ما او را در حرفه‌ی روزنامه نگاری الگوی خود قرار دهیم. هنوز هم گاهی صدایش را مادامی که سعی می‌کردم آخرین عکس یا عنوان مقاله را طراحی کرده و در روزنامه قرار دهم، می‌شنوم که می‌گفت:" آیا این دقیقاً همان‌جایی است که مایلی آن‌ها را در آن‌جا قرار دهی؟ آیا دیگر کار تمام است؟ چیز دیگری نیست که بخواهی به آن اضافه کنی؟" او همیشه در حال پرسیدن سؤال از ما بود تا متوجه شود چطور به بهترین نحو از پس کارها بر می‌آییم، دوست داریم در آینده به چه کسی تبدیل شویم و پیام ما به دنیا چیست؟ چطور می‌توانیم اوضاع را مدیریت کنیم؟ و در نهایت این که چگونه می‌خواهیم نماینده‌ی خوبی برای مدرسه بوده و چطور خودمان را ابراز کنیم.

آن سال، روزنامه دیواری ما در رقابت‌های ملی روزنامه نگاری کونوانسیون انجمن آموزش و پرورش جایزه‌ی نفر اول را کسب کرد. هم‌چنین موفق شدیم در رقابت‌های کشوری نیز مقام اول را کسب کنیم. آن سال مدرسه‌ی کوچک ما از شهر مونتانا موفق شد مدارس بزرگی را که ده تا بیست برابر بودجه‌ی مدرسه‌ی ما را در اختیار داشت پشت سر بگذارد. به لطف راهنمایی‌های لیندا بالئو، من توانستم در همان رقابت‌ها مقام اول و دوم بهترین عکاسی، طراحی

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

و صفحه بندی، خبرنگاری و گزارش تحقیقاتی را در رقابت‌های ملی و ناحیه‌ای کسب کنم. در نهایت توانستم به یک مدیر نشریه‌ی موفق تبدیل شوم. حتی پس از این‌که فارغ‌التحصیل شدم نیز روزنامه دیواری ما برای یک دهه‌ی دیگر جایزه‌ی بهترین‌ها را دریافت می‌کرد.

لیندا بالئو موفق شد برنامه‌ی تهیه‌ی روزنامه دیواری مدرسه‌ای بی‌بضاعت در ناحیه و ایالتی فقیر را مربیگری کند. او تا به امروز نیز به طور مداوم در کلاس‌های آموزشی دانش آموزانی که تجربه‌ای در این زمینه ندارند، شرکت کرده و به آن‌ها کمک می‌کند تا بتوانند به روزنامه‌نگاران جوان موفقی تبدیل شوند که بهترین جوایز رقابت‌های ملی را از آن خود کنند. دانش آموزانی که تحت آموزش‌های او قرار می‌گیرند، اغلب در تمامی رشته‌های رقابتی روزنامه دیواری، مقام‌های بالا کسب می‌کنند. این در حالی است که خود لیندا نیز مقام پُرافتخارترین مربی روزنامه دیواری را در طول دوران این رقابت‌ها کسب کرد.

به نظر شما چه چیز باعث شد او به این مقام دست یافته و معروف شود؟ به نظر من این نتیجه‌ی سه اقدام زیر از جانب او است؛ او به ما یاد داد چطور بیندیشیم. او ما را به چالش کشید و در نهایت با بازی کردن نقش یک الگو سعی کرد در گروه ما نفوذ کرده و با تأثیرگذاری بر روی تک تک ما کاری کند تا بهترین عملکرد را داشته باشیم. در آن روز باارزش و تأثیرگذار، در حالی که من قصد داشتم ترک تحصیل کنم، گفتگویم با لیندا بالئو زندگی من را برای همیشه دگرگون کرد. چنان‌چه او سر راه من قرار نمی‌گرفت، مسلماً شما اکنون در حال خواندن این کتاب نبودید.

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

تمرینات کاربردی

در حالی که سعی می‌کنید در ذهن خود شخصی را مجسم کنید که دوست دارید تأثیر مثبتی روی او بگذارید، عبارت‌های زیر را کامل کنید:

شخصیت

۱- شخصی که دوست دارم تأثیری در زندگی‌اش داشته باشم، دارای این نقاط قوت است ....

۲- چنان‌چه او .... انجام دهد، می‌تواند مستحکم‌تر از قبل عمل نماید.

۳- او احتمالاً در .... زمینه بیش از حد به خودش سخت می‌گیرد.

۴- چنان‌چه می‌توانستم به او بفهمانم که چقدر جای پیشرفت دارد، به او می‌گفتم .....

۵- چنان‌چه می‌توانستم این انگیزه را در او ایجاد کنم که تصمیم بگیرد فرد بهتری باشد، به احتمال زیاد چیزی شبیه به این را به او می‌گفتم که ....

روابط

۱- با استفاده از این روش به او، می‌خواستم در برخوردش با دیگران تجدید نظر کند ....

۲- او به دلیل ...... آن‌طور که من می‌پسندم با دیگران ارتباط برقرار نمی‌کند.

۳- .... انگیزه‌بخش او در رابطه با تعاملاتش با دیگر افراد است.

مشارکت

۱- بیش‌ترین مشارکت وی در .... زمینه است.

۲- زمینه‌هایی که میزان مشارکت او در آن مناسب نیست، شامل ....

۳- زمینه‌ای که من دوست دارم او در آن بیش‌تر مشارکت کند، شامل ....

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

تمرین شماره‌ی سه

بازی کردن نقش یک الگوی رفتاری

افراد فوق موفق معمولاً کاری می‌کنند که ذهنیت تبدیل شدن به یک الگوی رفتاری تبدیل به یکی از دغدغه‌های‌تان شود. هفتاد و یک درصد از این افراد اذعان دارند که این موضوع یکی از دغدغه‌های روزانه‌ی آن‌ها است. آن‌ها می‌گویند دل‌شان می‌خواهد تبدیل به الگوی مناسبی برای افراد فامیل، کارمندان و در مقیاسی وسیع‌تر جامعه شوند.

مسلماً همه‌ی مردم دوست دارند الگویی برای دیگران باشند. چه کسی دوست ندارد؟ اما آن‌چه من در مصاحبه با افراد موفق دریافتم، این است که آن‌ها بیش از سایرین به این مسئله و به طور اخص رابطه‌اش با چگونگی یافتن راهی برای نفوذ در دیگران می‌اندیشند. به این معنی که آن‌ها کلاً به آن روشی که شما به دنبال تبدیل شدن به یک الگو هستید و درباره‌ی آن می‌اندیشید، عمل نمی‌کنند و تنها به دنبال راهی برای تبدیل شدن به یک انسان موفق نیستند. به عنوان نمونه، اغلب افراد به دنبال این هستند که الگویی از یک فرد مهربان، صادق، سخت‌کوش، بخشنده و بامحبت باشند. اما افراد موفق گام را فراتر گذاشته و به این می‌اندیشند که چطور رفتار کنند که الگویی برای دیگران بوده و به آن‌ها کمک کنند که به نتایج منحصر به فردی دست پیدا کنند. کم‌تر پیش می‌آید که یک فرد موفق بگوید: "من قصد دارم الگویی شبیه به مادر ترزا شوم." بلکه بیش‌تر این جمله را از آن‌ها می‌شنوید که می‌گویند: "من دوست دارم رفتار خاصی را به نمایش بگذارم که دیگران نیز دقیقاً به همین نحو رفتار کنند. رفتاری که سبب می‌شود هر دوی ما به نتایج فوق‌العاده‌ای دست یابیم."

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

مشخصاً افراد موفق صددرصد می‌خواهند تصویر فرد موفق و الگوی مناسبی از آن‌ها در ذهن‌ها نقش ببندد. این چیزی است که از آن‌ها یک انسان واقعی می‌سازد، چیزی که از آن‌ها یک فرد فوق موفق می‌سازد، تمرکزشان بر روی نحوه عملکردشان است، به نحوی که این عملکردشان وسیله‌ای برای پیشرفت دیگران و رسیدن به نتایج عالی باشد.

تمرینات کاربردی

۱- چنان‌چه هدف من ایجاد روابط شغلی به منظور تبدیل شدن به یک الگویی رفتاری بود، اولین اقداماتی که انجام می‌دادم ... بود.

۲- ... اشخاصی هستند که واقعاً به راهنمایی‌های من احتیاج داشته و من باید الگویی برای آن‌ها باشم.

۳- روش‌هایی که از طریق آن‌ها می‌توانم الگویی برای یک نفر باشم، شامل ... است .

۴- چنان‌چه از الان تا ده سال دیگر پنج نفر از دوستان نزدیکم قرار باشد از من به عنوان یک فرد نمونه تعریف کنند، دوست دارم چه چیزهایی در رابطه با من بگویند ...

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

ششمین عادت افراد فوق موفق

نمایش شجاعت

"دو روش برای رو به رو شدن با موقعیت‌های ناخوشایند وجود دارد:

تلاش برای تغییر شرایط ناخوشایند یا تلاش برای تغییر خودتان به منظور رؤیارویی با آن شرایط."

فیلیس باتوم

با شنیدن زنگ تلفن از خواب پریدم. با صدای گرفته که به سختی شنیده می‌شد، سلام کردم و در همان حال، نیم نگاهی به ساعت انداختم. ساعت ۲:۴۷ صبح بود.

صدای خانمی را شنیدم که از پشت خط می‌گفت: "باید چیزی را به تو نشان دهم. نفرت عمیقی نسبت به جامعه پیدا کردم. فکر می‌کنم خطری من را تهدید می‌کند."

همین طور که سعی می‌کردم از سر جایم بلند شوم، از روی تمسخر لبخندی زدم و در جواب گفتم: "چه گفتی؟"

آن سوی خط، ساندرا، یکی از مراجعه کننده‌گانم بود که یک شخصیت معروف و شناخته شده بود. به همین خاطر احساس کردم بیش از اندازه احساساتی شده است.

"چه خطری؟ حالت خوب است؟"

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

"بله، در حال حاضر خطری من را تهدید نمی‌کند، اما می‌توانم خواهش کنم بر روی لینکی که برایت ارسال کردم کلیک کنی؟". من لینک مورد نظر را کلیک کرده و ویدیویی از ساندرا را بر روی سایت یوتیوب مشاهده کردم. عنوان فایل ویدیویی "اعتراف" بود. این ویدیو ۳۰۰ هزار بیننده داشت.

"لطفاً یک لحظه صبر کن." در حالی که چشمانم جایی را نمی‌دید، در آن تاریکی به دنبال تی شرتم می‌گشتم که آن را تنم کنم. پس از آن سعی کردم طوری که همسرم بیدار نشود، از تخت خوابم بیرون خزیده و به طبقه پایین بروم.

همین طور که از پله‌ها پایین آمده و به سمت آشپزخانه حرکت می‌کردم، صدای او را می شنیدم که ناامیدانه می‌گفت: " توانستی آن ویدیو را ببینی؟ آیا کامنت‌ها را دیدی؟ پس از این که نگاهی به آن‌ها انداختی، دوباره با من تماس بگیر." و تلفن را قطع کرد.

در آن فایل ویدیویی، ساندرا در حالی که رو به دوربین نشسته بود با مخاطبانش صحبت می‌کرد. در آن ویدیو، او سعی کرده بود به طرفدارانش در سراسر دنیا بفهماند که تا به حال با آن‌ها صادق نبوده و خود واقعی‌اش را نشان نداده است. او هم‌چنین شرح داد: همیشه شاد و سرزنده به نظر می‌رسیده است، در حالی که این شخصیتی نبوده که دوربین‌ها و مطبوعات تا امروز از او به نمایش گذاشته‌اند. هم‌چنین می‌گفت: "احساس می‌کنم طرفدارانم را گمراه کرده‌ام و قصد دارم از این به بعد در ارتباط با مسائل و مشکلاتی که در زندگی با آن‌ها دست به گریبان هستم، صادقانه‌تر برخورد کنم."

به محض دیدن ویدیو، حس ناخوشایندی پیدا کردم. از لحاظ من آن ویدیو خیلی بی‌شرمانه به نظر می‌رسید. اگر چه عنوان آن خیلی وسوسه‌انگیز بود. در آن ویدیو ساندرا داستانش را با شور و هیجان قابل قبولی تعریف کرده بود، اما هیچ جزئیاتی را برای مخاطب توضیح نداده بود. هر کس آن ویدیو را می‌دید، ممکن بود پیش خودش بگوید: "عجب فرد بیچاره‌ای. می‌دانم که می‌خواهی به ما بگویی

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

که چقدر به تو سخت گذشته است. اما بدون تشریح جزئیات، این ویدیو تأثیر چندانی بر روی دیگران ندارد. "با دیدن کامنت‌های زیر ویدیو متوجه شدم که بیش‌تر بیننده‌ها با نظر من موافق هستند. خیلی‌ها او را مسخره کرده بودند. همان‌هایی که هیچ علاقه‌ای به شنیدن جزئیات داستان نداشتند. خیلی‌ها با او همدردی کردند، ولی تعدادشان کم بود. دلیل آن هم این بود که ویدیو خیلی مبهم و گنگ به نظر می‌رسید و ارتباط برقرار کردن با آن بسیار سخت بود.

من متنی برای ساندرا ارسال کردم و به او گفتم: من ویدیو را تماشا کردم و نظرات افراد را خواندم، اما متوجه نشدم چه خطری تو را تهدید می‌کند. فقط به نظر می‌رسد مردم علاقه‌ای به ویدئوی ارسالی تو ندارند، اما خطری تو را تهدید نمی‌کند.

او در پاسخ به من گفت: "نه ، یعنی نمی‌دانم. چطور است فردا موقع خوردن ناهار یکدیگر را ملاقات کنیم؟ "

من موافقت کردم و تلفن را قطع کردم. سرم را تکان دادم و سعی کردم سایر نظرات را بخوانم. ناراحت‌تر از آن بودم که بتوانم به تخت خوابم برگردم و بخوابم.

روز بعد پشت فرمان اتومبیلم به سمت محل ملاقات با ساندرا حرکت می‌کردم، در حالی که فکرم درگیر نظر ساندرا راجع به مسئله‌ی شجاعت بود. به اندازه‌ی کافی با ساندرا راجع به این که دیدگاه جدیدی نسبت به مسئله‌ی شجاعت پیدا کند، صحبت کرده بودم.

هنگامی که آن‌جا رسیدم، ساندرا در حالی که عینک آفتابی‌اش را به چشمش زده بود و سعی می‌کرد خودش را از دید مشتری‌ها پنهان کند، پشت میزی در گوشه‌ی کافه نشسته بود.

من در حالی که نفس عمیقی کشیدم، سعی کردم مطالبی را که باید در ملاقاتم با او راجع به آن صحبت کنم مرور کنم. روی صندلی رو به روی ساندرا نشستم و به خودم یادآور شدم که باید با این مسئله با ذهنی باز برخورد کنم. می‌دانم که تا به حال عالی عمل نکرده‌ام، اما سعی خودم را می‌کنم.

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

"بسیار خوب ساندرا، حالت چطور است؟"

"ساندرا با لحنی آکنده از یأس و ناامیدی گفت: فایل ویدیویی من ۱,۳ میلیون بیننده داشته است، اما اغلب آن‌ها از ویدیو من متنفر هستند."

"به نظرت چرا این اتفاق افتاده؟"

"من شخصاً به این افتخار می‌کنم. ارسال این ویدیو واقعاً وحشتناک به نظر می‌رسید. من انتظار داشتم واکنش بهتری از طرفدارانم دریافت کنم."

قصدم این بود که ابتدا به یکی از اظهارنظرهای وحشتناک اشاره کنم و سخنرانی‌ام را راجع به شجاعت شروع کنم .اما ناگهان پیشخدمت ظاهر شد و مجبور شدم یک چای سفارش داده، در حالی که ساندرا هم قهوه دیگری سفارش داد.

ساندرا از من پرسید: "آیا غذا میل داری؟ ممکن است مجبور باشی مدت زیادی این‌جا بمانی، زیرا واقعاً به کمک تو احتیاج دارم."

به خودم گفتم: این فقط یک ویدیوی بی‌ارزش است. سپس هر دو در سکوت به یک دیگر خیره شدیم. من انتظار یک قرار ملاقات کوتاه را داشتم.

دیگر حوصله‌ام سر رفته بود، بنابراین به ساندرا گفتم: "بسیار خوب سندی، کجای این موضوع ترسناک است؟ فکر نمی‌کنم بتوان کار بیش‌تری در مورد این ویدیو انجام داد. اجازه بده این ویدیو پخش شود و کار خودش را بکند. شاید بهتر باشد ویدیوی دیگری ارسال کرده و جزئیات بیش‌تری در اختیار طرفدارانت قرار دهی. این مسائل حل می‌شود."

ناگهان دیدم قطره‌ی اشکی از زیر شیشه‌ی عینک آفتابی ساندرا بر روی گونه‌هایش غلطید. "سندی؟ حالت خوب است؟"

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

"برندن گریه کردن من به خاطر ویدیو نیست. خیلی وحشتناک بود. فکر می‌کردم کاری شجاعانه انجام دادم. قصد داشتم پس از انتشار این ویدیو درخواست کمک کنم، اما مثل این که کار احمقانه‌ای انجام دادم." سپس ساندرا شروع به اشک ریختن کرد و من رو به جلو خم شده و دستانش را گرفتم.

"به او گفتم: انگار خوب به نظر نمی‌رسی. واقعاً مشکلت چیست؟ چه اتفاقی افتاده؟"

ساندرا یک جرعه قهوه نوشید. سپس ناگهان عینک آفتابی‌اش را برداشت. زیر چشمانش سیاه شده بود.

ناگهان فریاد زدم: "اوه خدای من سندی! چه اتفاقی افتاده؟"

او برای دقایقی هق هق کنان گریه می‌کرد. سپس گفت: "این کار شوهرم است. باید خیلی پیش از این‌ها به تو می‌گفتم. من ... او مدت زیادی است که از من سوء استفاده می‌کند. خیلی وقت است که دچار وحشت و اضطراب شده‌ام. سپس دیروز تصمیم گرفتم که به این مسئله پایان دهم. تصمیم گرفتم آن ویدیو را ارسال کنم. من فکر می‌کردم این گام اول برای ... است" و سپس به گریه کردن ادامه داد.

موجی از افسوس وجودم را فرا گرفت. چقدر احمقانه فکر می‌کردم. اکنون موضوع را می‌دانستم و خودم را سرزنش می‌کردم. گاهی اوقات گام اول بدون آن که مهم باشد چه فکری می‌کنید جسورانه به نظر می‌رسد.

"شوهرم ویدیو را دید و از کوره در رفته بود. من فکرش را می‌کردم. فقط می‌خواستم کاری انجام داده باشم."

من و ساندرا آن روز سه ساعت تمام با هم گفت و گو کردیم تا راه چاره‌ای برای خلاصی از این مشکل پیدا کنیم. او آن روز به خانه اش بازنگشت و دوستش را برای جمع کردن وسایلش به

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

خانه‌اش فرستاد. او شوهرش را برای همیشه ترک کرد و دیگر هیچگاه بازنگشت. در واقع او رودخانه‌ی *دلوار* خودش را پیموده بود. زندگی‌اش متحول شد و با این کار درسی راجع به شجاعت به من آموخت.

افراد فوق موفق انسان‌های جسوری هستند. یافته‌ها نشان می‌دهد که شجاعت رابطه‌ی تنگاتنگی با موفقیت و عملکرد بالا دارد. در حقیقت امتیازات بالا در تست HP6 رابطه‌ی زیادی با امتیازات بالا در سایر زمینه‌ها دارد. به این معنی که افرادی که در زندگی بیش‌تر از دیگران از خود شجاعت نشان می‌دهند، افرادی هستند که نظم و ترتیب، انرژی، خلاقیت، تعهد و تأثیرگذاری بیش‌تری دارند. شجاعت می‌تواند زندگی شما را دگرگون کند، همان‌گونه که زندگی ساندرا را دگرگون کرد. در حقیقت، دوره‌های مربیگری ما به نحوی پیش می‌رود که نشان می‌دهد نمایش شجاعت زیربنای عادت‌های خوب افراد فوق موفق است.

نمایش شجاعت به معنای نجات دنیا یا انجام کارهای فوق‌العاده بزرگ نیست. گاهی نمایش شجاعت به معنای برداشتن گام اول در جهت تغییر دنیای غیرقابل پیش‌بینی است. در ارتباط به داستان ساندرا انتشار یک ویدیو عملی متهورانه بود. یک گام کوچک اما شروع یک فرآیند اشتراک گذاری که موجب شد او اعتماد به نفس لازم را در جهت برداشتن گام‌های بزرگ‌تر و در نهایت به دست آوردن آزادی‌های دوباره‌اش پیدا کند. آن تنها یک ویدیو بود، اما نوری از شجاعت را درونش روشن کرد.

ما در تحقیقات‌مان به منظور ارزیابی میزان شجاعت افراد، از آن‌ها می‌خواهیم با خواندن این عبارت‌ها به ما بگویند که تا چه حد با آن‌ها موافق یا مخالف هستند:

- **هنگامی که شرایط دشوار به نظر می‌رسد، سعی می‌کنم نظر و ایده‌ی خود را با صدای رسا به دیگران اعلام کنم.**
- **من به سرعت در مواجهه با اتفاقات غیرمنتظره و چالش‌های زندگی سعی می‌کنم به جای طفره رفتن، واکنش درستی از خود نشان دهم.**

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

- من اغلب علی‌رغم احساس ترس وارد عمل می‌شوم.

هم‌چنین در تحقیقات‌مان با افرادی سر و کار داریم که عبارت‌های دیگری را که تأکید کم‌تری دارند، در اختیارشان قرار می‌دهیم تا موافقت یا مخالفت خود را با آن نشان دهند:

- احساس می‌کنم شجاعت لازم برای ابراز وجودم را در اختیار ندارم.
- با وجود این که می‌دانستم این بهترین کار ممکن است، اما از ترس قضاوت شدن، مسخره شدن یا تهدید شدن به آن شخص کمک نکردم.
- من به ندرت از محدوده‌ی امن خود خارج می‌شوم.

ما در تحقیقات‌مان پس از آزمایش بر روی ده‌ها هزار نفر به این نتیجه رسیدیم که افراد فوق موفق نسبت به سایرین بیش‌تر سعی می‌کنند علی‌رغم وجود احساس ترس، دست به عمل بزنند. این واقعیت درون مصاحبه‌ها و دوره‌های آموزشی ما به وضوح مشخص است که افراد فوق موفق احساس واقعی‌تری نسبت به معنای شجاعت داشته و راحت‌تر می‌توانند مواقعی را که از خود شجاعت به خرج داده‌اند به زبان آورند.

مسلماً چنان‌چه کسی را ترغیب به یادآوری لحظاتی که در زندگی‌اش شجاعت به خرج داده کنیم و در یادآوری آن لحظات به او کمک کنیم، هرکسی می‌تواند این کار را انجام دهد. اما این را باید بدانیم هر شخص شجاعی یک فرد موفق نیست، مگر زمانی که به غیر از شجاعت، تعهد، خلاقیت، انرژی، قاطع بودن و تأثیرگذاری نیز داشته باشد و مثل همیشه تمام معیارهای تست HP6 باید در کنار هم وجود داشته باشد تا فرد به یک موفقیت بلندمدت دست یابد.

دلیل این که برخی افراد از دیگران شجاع‌تر هستند چیست؟ تحقیقات ما نشان می‌دهد تفاوت افراد در نشان دادن شجاعت ربطی به سن و سال و جنسیت ندارد. افرادی که در تست HP6 نمره‌ی شجاعت بالایی می‌گیرند، افرادی هستند که:

- عاشق رو به رو شدن با چالش‌های زندگی و پیروز شدن هستند.
- خودشان را افراد مصمم و قاطعی می‌دانند.

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

- **خودشان را افراد فوق موفقی می‌دانند.**
- **خودشان را نسبت به همکاران و هم‌سن و سالان خود موفق می‌دانند.**
- **در کل از زندگی‌شان لذت می‌برند.**

منطقی به نظر می‌رسد. چنان‌چه در مواجه با یک چالش از خود علاقه نشان دهید، هنگام فرا رسیدن زمانی که باید برخیزید و با مشکلات و موانع رو به رو شوید، هیچگاه خود را عقب نکشیده و شانه خالی نخواهید کرد.

چنان‌چه اعتماد به نفس‌تان بالا بوده و احساس کنید که مرد عمل هستید، هر موقع که لازم باشد دست به کار می‌شوید. اما این که چرا افراد شاد و سرزنده افراد شجاعی نیز هستند، جای سؤال است. این مسئله همیشه برای من مانند یک معما بود. به همین دلیل سعی کردم تحقیقاتم را به این سمت ببرم که بتوانم از طریق یک سری مصاحبه‌های سازمان یافته با بیست نفر از افراد فوق موفق به راز این موضوع پی ببرم.

در این مصاحبه آن‌ها می‌گفتند: "هنگامی که انسان شاد و سرزنده است، کم‌تر راجع به خودش نگران است. بنابراین راحت‌تر می‌تواند روی دیگران تمرکز کند" . "شادمانی سبب می‌شود به این باور برسید که می‌توانید کارهای باور نکردنی انجام دهید" . "به منظور رسیدن به شادی و سرزندگی، می‌بایست بر روی تسلط بر نفس خود کار کرده و به محض موفق شدن در این کار قادر خواهید بود شرایط غیرقابل پیش‌بینی را نیز تحت کنترل خود در آورید." این موارد توضیحات جالبی هستند، اما چیزی نیست که همه بر سر آن اتفاق نظر داشته باشند.

این موضوع یک حقیقت کلی راجع به مسئله‌ی شجاعت آشکار می‌سازد: فارغ از این که از چه زاویه‌ای به این مسئله نگاه کنید، توصیف مسئله‌ی شجاعت امری سخت و دشوار است. در حقیقت خیلی‌ها کوشیده‌اند شجاعت را در یک کلمه توصیف کنند، اما اجازه دهید آن را تنها به عنوان یک عادت بپذیریم. شاید پیش از آن اخلاق و خصوصیاتی که ما را در رابطه با آن تحقیق کرده‌ایم، افراد به این معتقد باشند که شجاعت یک فضیلت انسانی است که فقط برخی از آن بهره‌مند

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

هستند. اما این مسئله صحیح نیست. شجاعت بیش‌تر شبیه به یک مهارت است، زیرا هر کسی با تمرین می‌تواند آن را کسب کند. به محض آن که به مفهوم آن پی برده و به طور مداوم آن را به نمایش بگذارید، همه چیز تغییر خواهد کرد.

ریشه‌های شجاعت

" شجاعت ، مقاومت در برابر ترس است نه عدم حضور ترس "

مارک تواین

روانشناسان این گفته‌ی مارک تواین را تأیید می‌کنند: شجاعت، عدم حضور ترس نیست، بلکه وارد عمل شدن و ادامه دادن علی‌رغم حضور ترس است. اما شجاعت در بسیاری از زمینه‌ها می‌تواند منجر به غیاب ترس شود. به عنوان مثال، روانشناسان کشف کرده‌اند اغلب کارآموزان رشته‌ی چتربازی، هنگامی که برای اولین مرتبه از هواپیما به پایین می‌پرند، اعتماد به نفس‌شان بالا رفته و ترس‌شان می‌ریزد. تا زمانی که حتی پریدن از هواپیما برای‌شان تبدیل به یک عمر عادی، هیجان‌انگیز شده، در حالی که دیگر هیچ ترسی از این کار ندارند. محققان کشف کرده‌اند که همین مورد در افراد خنثی کردن بمب، سربازان و فضانورد نیز هستند صادق است: هر چه تجربه‌ی آن‌ها در مواجه با ترس‌های‌شان بیش‌تر می‌شود، احساس ترس و استرس کم‌تری را تجربه می‌کنند. این ماجرا نیز برای اغلب ما اتفاق می‌افتد. هر چه بیش‌تر در انجام کاری موفق عمل می‌کنیم، احساس بهتری خواهیم داشت.

به همین دلیل است که از این پس شجاعانه زندگی کردن اهمیت بیش‌تری برای شما پیدا می‌کند. هر چه بیش‌تر دست به اعمالی زده که مجبور باشید با ترس خود رو به رو شوید، اظهار وجود کنید و به دیگران کمک کنید انجام این کارها برای‌تان ساده‌تر شده و استرس کم‌تری را تجربه خواهید کرد.

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

اما چنان‌چه در مقابل با ترس خود کم بیاورید، اتفاق دیگری خواهد افتاد. شجاعت همان‌گونه که از اسمش مشخص است یک امر مسری است، درست همانند وحشت یا احساس بدبختی. چنان‌چه فرزندان‌تان ترس شما را در زندگی مشاهده کنند و یا آن را احساس کنند، از آن الگوبرداری خواهند کرد. همین امر نیز در مورد کارمندان، افراد زیردست و یا کسانی که خدمتی به آن‌ها ارائه می‌دهید نیز صادق است. افزایش نمایش شجاعت دروازه‌ای برای رسیدن به فضیلت‌های عالی‌تر در جامعه است.

انواع شجاعت

تعریف و طبقه‌بندی شجاعت کار ساده‌ای نیست و هیچ اتفاق نظری در ارتباط با معنی این کلمه در میان محققان و افکار عمومی وجود ندارد. در نهایت، تنها اتفاق نظر بر روی این مسئله است که فردی که از خود شجاعت نشان می‌دهد، به احتمال زیاد با این موارد رو به رو خواهد شد: ریسک، ترس و یک دلیل قانع کننده.

و حالا با نگاهی به انواع مختلف شجاعت و تفکر راجع به آن‌ها، می‌توان به نتایج مفیدی رسید. یک نوع شجاعت مربوط می‌شود به شجاعت فیزیکی و آن هنگامی است که خود را در یک موقعیت خطرناک هنگام دستیابی به یک هدف متعالی می‌یابید. به طور مثال، هنگامی که برای نجات جان یک نفر از صحنه‌ی تصادف، خود را وسط یک چهارراه پرت می‌کنید یا هنگامی که با بیماری خاصی دست و پنجه نرم می‌کنید و برای زنده ماندن می‌جنگید.

شجاعت‌های روزمره شامل: حفظ دیدگاه مثبت و دست به عمل زدن علی‌رغم عدم تضمین مانند (مهاجرت به یک شهر جدید)، بیماری یا مشکلاتی (مانند اظهار عقاید به ظاهر به درد نخور یا سرحال ظاهر شدن در محیط کار، هنگامی که هیچ چیز درست پیش نمی‌رود.)

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

برای من شجاعت عبارت است از اقدام قاطعانه به منظور رسیدن به یک هدف عالی، معتبر یا موفقیت‌آمیز در زندگی، علی‌رغم وجود خطر، ترس، مصیبت یا مخالفت است. در این تعریف کلمه‌ی "هدف عالی" و "موفقیت" بسیار برای من اهمیت دارد، زیرا مسلماً تمام اقداماتی که منجر به رو به رو شدن با ترس می‌شود، شجاعت محسوب نمی‌شود. به عنوان مثال، تروریسم‌های انتهاری ممکن است به منظور دستیابی به بعضی ارزش‌ها تصمیم بگیرند به منظور انجام کاری و دفاع از اعتقادات‌شان که در نظرشان هدفی متعالی است، با ترس‌شان رو به رو شوند. هم‌چنین سارق‌ها با پذیرفتن خطر دستگیر شدن و به زندان افتادن دست به سرقت می‌زنند. آیا می‌توان نام این‌گونه کارها را شجاعت گذاشت؟ مسلماً پاسخ اکثر افراد به این سؤال منفی است، زیرا اگر چه آن‌ها برای رسیدن به برخی مقاصد از خود شجاعت نشان می‌دهند، اما اعمال آن‌ها مطابق هنجارهای جامعه نبوده و ویران کننده است. در بحث شجاعت، آسیب رساندن به خود و دیگران یک معیار مهم است.

وارد عمل شدن علی‌رغم ترس از ترد شدن نیز همیشه شجاعت محسوب نمی‌شود. به عنوان مثال، نوجوانی که از خود جرأت به خرج داده تا به منظور پذیرفته شدن در گروه هم‌سن و سال‌های خود از یک بالکن به پایین بپرد، یک فرد شجاع محسوب نمی‌شود. آن نوجوان از انجام این کار وحشت دارد، اما از ارتفاع می‌پرد تا پذیرفته شود. آیا اسم این شجاعت است؟ برای برخی شاید این‌طور باشد، اما دیگران این عمل وی را هم‌رنگی با جماعت می‌نامند.

شجاعت هم‌چنین همیشه انجام یک کار جسورانه هم نیست. گاهی خنثی بودن و انجام ندادن یک عمل هنگامی که انتظار می‌رود شجاعت به خرج دهید، یک عمل شجاعانه محسوب می‌شود. مانند انجام اقدامات صلح‌آمیز برای رسیدن به هدف متعالی. به عنوان نمونه نپذیرفتن پیشنهاد دعوا و طفره رفتن از آن به منظور حفاظت از خود یک شجاعت محسوب می‌شود. یا امتناع از وارد بحث شدن با تمام وجود و امکان این که ضعیف به نظر بیایید، یک عمل شجاعانه است.

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

پس از گذشت یک دهه و گوش سپردن به داستان‌هایی که افراد فوق موفق برایم تعریف کرده‌اند، به این حقیقت رسیده‌ام که:

انسان قادر به انجام کارهای حیرت‌انگیزی است که به هیچ عنوان تا زمانی که دست به کار نشود قابل پیش بینی و کشف شدن نیست.

اغلب داستان‌هایی که راجع به شجاعت شنیده‌ام داستان‌های شگفت‌انگیزی بوده‌اند. یک فرد فوق موفق با رو به رو شدن با شک و ترس‌های خودش سعی می‌کند به دیگران کمک کند. جالب این‌جا است که آن‌ها از قبل افراد شجاعی نبوده‌اند و با فکر و تأمل دست به این اعمال نمی‌زنند. آن‌ها به دنبال فرا رسیدن فرصتی نیستند تا کاری را روزی به انجام برسانند. آن‌ها اهل دست دست کردن نیستند. آن‌ها مرد عمل هستند. آن‌ها به خوبی می‌دانند امیدوار بودن رسیدن به نتایج مطلوب بدون این که دست به عمل بزنند، همانند این است که امید دریافت کمک داشته باشند بدون این که از کسی طلب کمک کنند.

من داستان‌های زیادی راجع به افرادی که مسیر زندگی خود را تغییر داده‌اند شنیده‌ام. افراد زیادی راجع به رها کردن شغل‌شان داستان‌هایی تعریف کردند. راجع به پایان دادن به روابط ناسالم خود و یا شجاعتی که در مهاجرت به شهر دیگری از خود نشان داده‌اند. با وجود شنیدن داستان‌هایی که انجام یک عمل شجاعانه منجر به پیشرفت خیلی‌ها در زندگی شده، داستان‌هایی را شنیدم که بسیاری به گذشته بازگشته و رؤیاهایی را که در زمان رها کرده بودند دوباره مد نظر قرار داده‌اند. چنان‌چه در میان افرادی هستید که از رؤیای خود دست کشیده‌اند، اما هنوز دل‌تان به سویش پر می‌کشد، تنها دست به عمل زدن است که رنج ناشی از آن را محو می‌کند. هیچگاه برای تغییر روند زندگی‌تان دیر نیست.

موضوعی که هیچ یک از افراد فوق موفق حاضر نیستند راجع به آن صحبت کنند، این است که چه اتفاقی افتاده که در رسیدن به اهداف‌شان تعلل کرده و برای مدت طولانی از شرایط شکایت می‌کردند. شکوه کردن به مدت طولانی موجب تحلیل رفتن شما می‌شود. هنگامی که انسان در راه

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

تحقق اهداف خود مدام شکایت می‌کند، به سرعت عقب نشینی می‌کند. بیش‌تر افراد فوق موفق معتقدند که "نباید شکایت کرد."

تنها باید "وارد عمل شد."

در حالی که بسیاری از افرادی که با آن‌ها مصاحبه می‌کردیم اعمال جسورانه‌ی خود را یک اقدام خودانگیخته می‌دانستند، داستان‌هایی بیش‌تر برای من الهام‌بخش و توصیف‌کننده‌ی شجاعت به عنوان یک عادت بود که عمل شجاعانه یک اقدام از پیش برنامه‌ریزی شده بود. منظورم این است که برخی از افراد با وجود این که می‌دانند از چه چیز وحشت دارند، خود را برای رو به رو شدن با آن‌ها آماده می‌کنند. آن‌ها مطالعه می‌کنند. از مربیان می‌آموزند و سپس با ترس‌های‌شان رو به رو می‌شوند. تنها زمانی که ترس‌های‌مان تبدیل به وسیله‌ای برای پیشرفت و تعالی ما می‌شود، آن‌گاه قدم در راه پیشرفت و کسب مهارت گذاشته‌ایم.

اکنون می‌توانم تعدادی از مشاهدات شخصی خود را در این بخش عنوان کنم، اما در نهایت این شما هستید که باید تصمیم بگیرید چگونه زندگی شجاعانه را برای خود معنی کنید. شجاعت اغلب اوقات از منظر شخصی که آن را نشان می‌دهد مورد قضاوت داوری قرار می‌گیرد. بنابراین مهم‌ترین مسئله این است که شما خودتان این مسئله را تأیید کنید که تاکنون خودتان کار جسورانه‌ای در زندگی انجام داده‌اید یا نه؟ من به منظور ترغیب افراد به منظور اندیشیدن به این مسئله سؤال زیر را مطرح می‌کنم:

چنان‌چه خودتان را در ده سال آینده تصور کنید و بدانید که در آن زمان قوی‌تر، توانمندتر و موفق‌تر از آن‌چه تصور می‌کردید هستید. خودتان را مجسم کنید که پشت در خانه‌تان ایستاده‌اید و به شرایط حال حاضر خود می‌نگرید. آن‌گاه چه اقدام جسورانه‌ای را به منظور تغییر وضعیت زندگی‌تان توصیه می‌کنید؟ و چه نوع زندگی را به خودتان توصیه می‌کنید؟

این سؤال را یک بار دیگر خوانده و کمی به آن فکر کنید.

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

من این سؤال را از تعداد زیادی پرسیده‌ام و با وجود این که پاسخ شما را نسبت به این سؤال نمی‌دانم، اما حدس می‌زنم که به خودتان خواهید گفت: " به دنبال تحقق رؤیاهایت برو و به این منظور باید پاهایت را فراتر از مرزها بگذاری. باید دیدت را نسبت به ترس‌ها و موانع تغییر دهی."

بدین منظور می‌بایست سه تمرین زیر را که افراد فوق موفق انجام می‌دهند انجام دهید.

تمرین شماره‌ی یک

با افتخار مبارزه کن

"به منظور رسیدن به موفقیت می‌بایست برای مبارزه کردن صددرصد تلاش خود را به کار برده و تمام بدن، روح و ذهن خود را وقف آن کنید."

جان وودن

دلیل این که بسیاری از افراد قاطعانه تصمیم می‌گیرند جسورانه زندگی نکنند چیست؟ آن‌ها به این نکته واقف‌اند که باید خودشان را با صدای رسا ابراز کنند، اما این کار را نمی‌کنند. آن‌ها دوست دارند با ترس‌های خود رو به رو شده و در زندگی به استقبال خطر بروند، اما این کار را نمی‌کنند. به نظر شما دلیلش چیست؟

این سؤال در اولین دوره‌های آموزشی‌ام یکی از سؤال‌های ناامیدکننده بود. بسیاری از مراجعه‌کنندگان من در ارتباط با رؤیاهای بزرگی که در سر دارند و از چشم‌اندازهای زندگی‌شان با من صحبت می‌کنند. هم‌چنین راجع به این که می‌خواهند تفاوتی ایجاد کرده و سرمشقی برای دیگران باشند با من صحبت می‌کنند. اما هیچ اقدامی در این زمینه انجام نمی‌دهند. آن‌ها می‌گویند که خواستار یک زندگی فوق‌العاده هستند، اما به محض آن که با آن‌ها راجع به ایجاد عادت‌های

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

جدید که باید آن‌ها را در زندگی‌شان به کار ببرند صحبت کنیم، به سرعت بحث را منحرف کرده و می‌گویند خیلی سرشان شلوغ است و یا این که افرادی ترسو هستند. آن‌ها اغلب تابلوی آرزوهایی را که با شرکت در سایر سمینارها برای خود تهیه کرده‌اند به من نشان می‌دهند و من بلافاصله از آن‌ها می‌پرسم: "با وجود این که این تابلو را در اختیار دارید، سه کار مهمی را که باید در جهت تحقق آن‌ها انجام دهید چیست؟" و آن‌ها معمولاً هیچ جوابی یا برنامه‌ی خاصی ندارند و نمی‌دانند که انجام یک عمل جسورانه به داشتن صدها تابلوی آرزو می‌ارزد!

من مطمئن هستم که هر کدام از شما بارها هنگام شکست خوردن در انجام یک اقدام جسورانه توسط دیگران با خودتان ناامید و مایوس شده‌اید. پس به نظر شما مشکل اصلی چیست؟ راه حل چیست؟ من آموخته‌ام که یکی از دلایل آن به ذهنیت افراد بازمی‌گردد. ما به عنوان افراد یک جامعه افراد ترسویی هستیم، زیرا از جنگیدن برای تحقق آرزوهای‌مان اجتناب کرده و شخصیت و توان‌مان به منظور مبارزه شکل نگرفته و این دو مورد، عناصر کلیدی جهت نمایش شجاعت است. منظور من این است: ما در یک دوره‌ی خاص از تاریخ بشریت قرار داریم. دوره‌ای که کشورها و جوامع بیش‌تری نسبت به قبل از امکانات زیادی برخوردار هستند. اما با وجود چنین وفور نعمتی شکوه و شکایت هم زیاد است و مردم از رویارویی با مشکلات و مبارزه اجتناب می‌کنند. امروزه ارائه‌ی پیشنهاد، نصیحت و توصیه به دیگران که مستلزم تلاش حقیقی، آزمون و خطا، سختی یا مقاومت بیمار است، از مد افتاده است. راحت طلبی و تن‌آسایی جای آن را گرفته است. اغلب مردم به محض پیدا شدن نشانه‌هایی از سختی و مشکلات بلافاصله پیوند زناشویی، تحصیل، شغل و رابطه‌ی دوستی خود را رها می‌کنند. چنان‌چه با ظاهر شدن اولین نشانه از سختی و مشکلات در زندگی روزمره خود همه چیز را رها کنید، چیزی برای ایستادگی در مقابل ترس و تهدید باقی نمی‌مان .

چنان‌چه بخواهیم توان خود را به منظور نمایش شجاعت بالا ببریم، می‌بایست در رؤیارویی با چالش‌های اساسی زندگی آماده شویم. می‌بایست ناراحت شدن را رها کرده و به منظور ارتقاء

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

شخصیت‌مان به استقبال مبارزه برویم. می‌بایست یاد بگیریم با افتخار مبارزه کنیم.

متأسفانه مبارزه کردن کالایی است که این روزها خریداری ندارد. به عنوان مثال، در زمینه‌ی کاری من مدام به من توصیه می‌شود که در برگزاری دوره‌های آموزشی خود و توصیه کردن به دیگران سختگیری نکرده و موضوع را پیچیده نکنند تا دوره‌هایم جذاب‌تر شود. آن‌ها می‌گویند: "لازم نیست به آن‌ها تمرین بدهی و آن‌ها را به فعالیت وادار کنی" . "برندن بهتر است در ارائه‌ی تمرین به آن‌ها سختگیری نکرده، زیرا در غیر این صورت آن‌ها تمرینات را انجام نمی‌دهند. بهتر است ساده‌تر جلسات را برگزار کنی و مطمئن شوی که یک کودک ششم ابتدایی هم می‌تواند آن تمرینات را انجام دهد. مردم تمایلی به سعی و تلاش ندارند. بهتر است تمرینات ساده‌تری به آن‌ها بدهی." (هنگام نوشتن این کتاب نیز از صحبت‌های زیادی از این دست شنیدم.)

پیش فرض تمامی این صحبت‌ها این است که این روزها مردم تنبل شده، از به چالش کشیده شدن متنفر بوده و دوست دارند با سهولت و داشتن تضمین به رشد شخصی دست پیدا کنند. حتماً اغلب با این پیش فرض رو به رو شده‌اید. معمولاً در رسانه‌های عمومی از این زد و بندها استفاده شده و به مخاطبان وعده‌ی زندگی مرفه و عاری از درد و رنج داده می‌شود:

"یا اینکه بهتر است فقط بر روی نقاط قوت خود تمرکز کنید، زیرا احساس بهتری خواهید داشت و می‌توانید بهتر کار کنید. احتیاجی به رو به رو شدن با کمبودهای‌تان که موجب رنج شما نیز می‌شود نیست. تلاش کردن ارزش نداشته و موجب ناراحتی‌تان می‌شود. همه چیز را به دیگران بسپارید، زیرا کسب مهارت هیچ ارزشی ندارد. رژیم غذای خود را کنار بگذارید و با خوردن یک قرص هر چیزی که دل‌تان می‌خواهد بخورید و مطمئن باشید که سالم می‌مانید."

دور و اطراف ما پُر شده از الگوهای رفتاری، رسانه و تبلیغاتی که به ما می‌گویند ما برای مبارزه کردن آفریده نشده‌ایم و زندگی یک روند راحت و بی‌دردسر است و چنان‌چه غیر از این باشد، مسیر اشتباهی را پیموده‌ایم. با این فرض به این فکر کنید چه بر سر استعدادها و توانایی‌های ما می‌آید و جایی برای نشان دادن شجاعت باقی نخواهد ماند.

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

چنان‌چه مدام به مردم بگوییم چه کاری راحت‌تر است، دیگر کسی به انجام کارهای سخت فکر نمی‌کند؟

خبر خوب این است که من فکر می‌کنم مردم در سراسر دنیا به این نتیجه رسیده‌اند تمامی این راه‌حل‌های سریع، میانبُرها و تن‌آسایی‌ها به اندازه کافی کاربرد ندارند. مردم در حال به یاد آوردن مواردی هستند که هم‌اکنون به آن واقف هستند:

این که به منظور دستیابی و موفقیت باید به سختی تلاش کرده، نظم و ترتیب داشته، کارهایی را مدام انجام داده و گاهی دلسرد شده، ناراحت شده، اما با یادگیری مطالب جدید و بالا رفتن آگاهی روح و قلب خود و دست آخر میزان شهامت خود را محک بزنیم.

امیدوارم نتایج تحقیقاتم که در این کتاب آورده شده باعث شود تصور عمیق‌تری نسبت به این موضوع پیدا کنید که: افراد فوق موفق افرادی مصمم هستند که تسلط خاصی بر عادت‌های پیچیده دارند . تمامی تمرین‌های ارائه شده در این کتاب کاملاً عملی و کاربردی هستند، اما نیازمند داشتن تمرکز، روحیه‌ی مبارزه طلبی و پشتکار همراه با ایمان در طول زمان است.

من اطمینان دارم نسل‌های پیش از ما معتقد بودند:

روزگار قدیم زمانی بوده است که تلاش و مبارزه‌طلبی به هیچ وجه امری نکوهش شده نبوده است. آن‌ها به خوبی می‌دانستند که داشتن یک زندگی مرفه عاری از هرگونه سختی و سراسر لذت، به هیچ‌وجه هدف هیچ‌کسی نبوده است. آن‌ها اعتقادی به راحت طلبی نداشتند. آن‌ها مطمئناً به ما می‌گویند: تحمل زحمت و سختی همانند کوره‌ای است که شخصیت ما را آبدیده می‌کند. آن‌ها طرفدار مثل‌هایی مانند نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود بودند. هر کسی بیش‌تر تلاش می‌کرده، قابل احترام‌تر بوده و تلاش برای تحقق آرزو و همراه با پشتکار فراوان قابل تحسین بوده، زیرا سعی و تلاش سبب ارتقاء شخصیت انسان شده و توانایی شما را بالا می‌برد. با شرافت مبارزه کردن و پشتکار محترم شمرده می‌شده و از شما یک الگوی رفتاری می‌ساخته است.

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

چنان‌چه این مطلب حس نوستالژی را در شما زنده می‌کند، باید من را ببخشید اما به هر حال این مطلب حقیقت دارد.

باید بدانید که هر کسی به موفقیت بزرگی در زندگی دست یافته، بابت آن تلاش زیادی کرده است. افراد فوق موفق به استقبال چالش‌های زندگی رفته و خود را درگیر آن می‌کنند و می‌دانند که تلاش کردن برای رسیدن به موفقیت کامیابی ضروری است. هم‌چنین به این مطلب واقف هستند که سختی و چالش‌های زندگی باعث پیشرفت‌شان شده و توانایی‌های‌شان را افزایش می‌دهد و باعث تعالی آن‌ها می‌شود. آن‌ها آموخته‌اند که با شرافت مبارزه کنند. افراد فوق موفق سعی می‌کنند ذهنیت خود را به نحوی ارتقاء داده که بتوانند تا حدودی چالش‌های پیش روی خود را پیش بینی کرده، به استقبال آن‌ها رفته و از آن‌ها در جهت تحقق اهداف‌شان استفاده کنند.

انسان با رو به رو شدن با تضادها و دشواری‌ها زندگی باعث فرو ریختن دیوارهای ترس خود می‌شوند. به وجود آوردن چنین ذهنیتی در رأس دوره‌های آموزشی من قرار دارد.

هنگامی که به این ذهنیت دست یابید که تلاش و کوشش را یکی از ملزومات و بخش‌های مهم و مثبت سفر خود بدانید، قادر خواهید بود به قدرت درونی و آرامش حقیقی دست پیدا کنید.

مثلاً آن روی دیگر سکه موضوع آسیب دیدن شما است. افرادی که از تلاش و کوشش متنفر بوده یا وحشت دارند و همیشه شکایت می‌کنند، در نهایت انگیزه‌ی خود را برای ادامه‌ی زندگی از دست داده و همه چیز را به حال خود رها می‌کنند.

نتایج تحقیقات اخیر ما موضوع محترم شمردن سخت‌کوشی را اثبات می‌کنند. نتیجه‌ی یکی از تحقیقات ما این نکته را اثبات می‌کند که افراد با شهامت عاشق رو به رو شدن با چالش‌های زندگی و سربلند بیرون آمدن از آن‌ها هستند.

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

افراد فوق موفق دائماً به خودشان می‌گویند:

"من سرشار از اعتماد به نفس هستم و مطمئن هستم که علی‌رغم چالش‌ها و دشواری‌های پیش‌رو، قادر به محقق ساختن اهداف خود هستم."

آن‌ها به هیچ‌وجه از رو به رو شدن با چالش‌های زندگی هراسی به خود راه نداده و از شکست وحشتی ندارند، زیرا می‌دانند ظهور سختی و دشواری‌ها غیرقابل اجتناب بوده و در نهایت منجر به رشد و یادگیری می‌شوند. در عوض آن‌ها عاشق تلاش کردن در جهت کسب مهارت‌های جدید هستند و اطمینان دارند که علی‌رغم وجود سختی‌ها می‌توانند به اهداف خود دست یابند. هنگامی که به آن‌ها درباره‌ی لحظات سختی که در گذشته از سر گذرانده‌اند صحبت می‌کنید، متوجه خواهید شد که آن‌ها هنگام توصیف شرایطی که موجب شده از محیط امن و راحت خود خارج شوند تا به یک موفقیت دست یافته یا پیشرفتی در زندگی‌شان حاصل شود. آن لحظات را محترم شمرده و هیچ ترسی از بیان آن‌ها ندارند.

نتایج تحقیقات ما در ارتباط با ذهنیت رشد و تعالی افراد فوق موفق با نتایج تحقیقات طولانی مدت روانشناسی مطابقت دارد. افرادی که چنین ذهنیتی دارند به این باور رسیده‌اند که قادر هستند به جای فرار از مشکلات و دشواری‌های زندگی کاری کنند که هنگام مواجه شدن با چنین شرایطی سعی کنند با آغوشی باز به استقبال چالش‌ها رفته، با آن دست و پنجه نرم کرده و در نهایت رشد و تعالی یابند. افراد فوق موفق به اندازه‌ی افراد معمولی از شکست هراسی ندارند، زیرا به خوبی می‌دانندکه قادرند از طریق سخت‌کوشی و یادگیری به فردی بهتر تبدیل شوند. دانستن این مطلب باعث می‌شود در دراز مدت در تمام جنبه‌های زندگی‌شان با انگیزه‌تر، سخت‌کوش‌تر و موفق‌تر عمل کنند.

آن سوی دیگر قضیه افرادی هستند که معتقدند انسان دارای یک ذهنیت "ثابت" و از پیش تعریف شده است. به همین دلیل رفتاری برخلاف رفتار افراد فوق موفق از خود نشان می‌دهند. آن‌ها

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

معتقدند توانایی‌ها، هوش و صفات انسان از پیش تعیین شده، ثابت و محدود است. آن‌ها به هیچ وجه معتقد نیستند که می‌توانند تغییر کرده و پیروز باشند. همین ذهنیت باعث می‌شود هنگام مواجه شدن با چالش‌هایی که فراتر از توانایی‌ها و قدرت "ذاتی" آن‌ها است وحشت کنند. آن‌ها از شکست خوردن می‌ترسند، زیرا معتقدند که چنان‌چه شکست بخورند مورد نکوهش و انتقاد قرار می‌گیرند. آن‌ها فکر می‌کنند اشتباه کردن و خطا موجب می‌شود بی‌کفایت جلوه کنند. به همین دلیل هنگام رؤیارویی با چالش‌های سخت زندگی ترجیح می‌دهند عقب نشینی کنند. به منظور نشان دادن این که این مطلب تا چه حد می‌تواند ناامیدکننده باشد، باید بگویم که تحقیقات نشان داده است افرادی که دارای یک ذهنیت محدود هستند هنگام مواجه شدن با چالش‌های زندگی احتمال عقب نشینی‌شان پنج برابر بیش‌تر از افرادی است که ذهنیتی رو به رشد دارند. این مطلب در مورد افرادی با عملکرد بالا و افراد با عملکرد پایین نیز صدق می‌کند.

چنان‌چه شما در میان افرادی هستید که تمایلی به فائق آمدن یا تحمل شرایط دشوار، اشتباه کردن و سختی‌های زندگی ندارید، باید بگویم که مسیر دشواری را برگزیده‌اید. بدون داشتن شجاعت، اعتماد به نفس‌تان پایین آمده و هرگز احساس شادمانی و موفقیت نخواهید کر . نتایج تحقیقات ما این مطلب را به خوبی تأیید می‌کند.

" نباید به چالش‌های زندگی به دید یک مصیبت و بلا نگاه کرد. بسیار مهم است که به این درک و فهم برسیم که رؤیارویی و غلبه بر مشکلات در واقع یکی از بزرگ‌ترین موهبت‌های زندگی است."

در داستان‌های عنوان شده در ارتباط با تاریخ زندگی بشر همواره دو اصل مطرح بوده است: سخت‌کوشی و کامیابی. بدون داشتن اولی، هرگز به دومی دست پیدا نخواهید کرد.

پستی‌ها و بلندی‌های زندگی است که از ما یک انسان واقعی می‌سازد. انگار چنین مقدر شده که

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

با تجربه‌ی شادی و ناامیدی، شکست و پیروزی در کنار هم به عنوان پستی‌ها و بلندی‌های زندگیبه تعالی و مقام انسان بودن دست یابیم.

همه‌ی ما به خوبی این مطلب را می‌دانیم، اما هنگامی که شرایط سخت می‌شود آن را فراموش می‌کنیم. بیزار بودن از سخت‌کوشی آسان است اما روش درستی نیست، زیرا متنفر بودن از یک چیز سبب می‌شود آن‌چه از آن تنفر داریم در نظرمان بزرگ‌تر و بد شگون‌تر از چیزی که در واقعیت هست به نظر برسند. ما باید بپذیریم که چالش‌های زندگی هم می‌تواند سبب نابودی ما شده و هم وسیله‌ای برای پیشرفت و ترقی‌مان، و این سخت‌ترین حقیقت زندگی انسان است. در نهایت همه چیز به انتخاب خودمان برمی‌گردد. مهم نیست چقدر دشوار به نظر می‌رسد. مهم این است که گام بعدی را با انتخاب خودمان برمی‌داریم و بابت این موهبت باید خدا را شکر کنیم که حق انتخاب داریم.

ما می‌توانیم به منظور ارج نهادن به چالش‌های زندگی تا جایی که می‌توانیم قدردان باشیم. با صحبت کردن با افراد فوق موفق این مطلب به خوبی روشن می‌شود که برای رسیدن به موفقیت باید خودتان را طوری تربیت کنید که به چالش‌های زندگی به عنوان سنگ زیر بنای رسیدن به قدرت و عملکرد بالا بنگرید. این بخشی از ذهنیت افراد فوق موفق است: سخت‌کوشی باید به عنوان بخشی از یک فرآیند و یک مرحله‌ی غیرقابل اجتناب و مهم از تلاش ارزشمند محسوب شود. هنگامی که با آغوش باز به استقبال چالش‌های زندگی می‌روید، شجاعت از اعماق وجودتان نمایان می‌شود.

چالش‌هایی که هم اکنون در زندگی با آن رو به رو شده‌ام، برایم لازم و ضروری است، زیرا من را وادار می‌کند تا خود واقعی‌ام را نشان داده قوی‌تر شده و از آن در جهت ساختن آینده‌ای بهتر و موجودی دوست داشتنی استفاده کنم.

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

محترم شمردن سفر زندگی هرگز به معنای پذیرش ناخوشی‌ها و مصیبت‌های زندگی و عدم پیشرفت نیست. نباید هنگامی که از زندگی لذت نمی‌برید، آرزوها و خواسته‌های خود را به دست فراموشی بسپارید. محترم شمردن سفر زندگی به معنای این است که این ذهنیت را در خود ایجاد کنید که رو به رو شدن با دشواری‌ها و تلاش برای یادگیری می‌تواند از شما یک موجود متعالی بسازد. با پذیرفتن دشواری‌های زندگی این امکان برای شما به وجود می‌آید که حس واقع‌بینی و آمادگی به منظور پیش بینی شرایط دشوار در شما زنده شده تا بتوانید در این شرایط آرامش خود را به دست آورید و این در حالی است که تندبادهای ناشی از تغییرات، قایق‌های کوچک را واژگون می‌کند.

تمایل به رو به رو شدن با چالش‌های و دست به عمل زدن بخشی از ذهنیت افراد فوق موفق است. شما هرگز قادر نخواهید بود از روبه رو شدن با شرایط سخت و دشوار زندگی اجتناب کنید، بنابراین با تمام وجود سعی می‌کنید وارد میدان شوید. حتی زمانی که احساس می‌کنید مغلوب این شرایط شده‌اید سعی می‌کنید با انجام اقداماتی مانند پیاده روی و تمرکز بر روی تنفس‌تان به جای اجتناب کردن از رؤیارویی با شرایط دشوار مشکل را شناسایی کنید. سعی کنید رو در روی مشکلات ایستاده و بپرسید: "اقدام صحیح بعدی من چه می‌تواند باشد؟" . چنان‌چه آمادگی این را ندارید که در آن لحظه وارد عمل شوید، سعی کنید برای آن برنامه‌ریزی کرده و در مورد مشکل‌تان کمی مطالعه کنید.

این بخش را با دو مطلبی که دانشجویان من به مفید بودن آن اذعان دارند به پایان می‌برم. اولین مطلب درسی است که پس از سال‌ها کار کردن با افراد نیروی ویژه‌ی ارتش آمریکا فرا گرفته‌ام. آن‌ها به منظور کمک کردن به دیگران در مواجه با دشواری‌هایی که در جهت خدمت به دیگران با آن رو به رو می‌شوند، روش خاصی دارند. در این روش از مثال‌هایی استفاده می‌کنند: به استقبال سختی‌ها بروید. گاهی انجام وظیفه سخت می‌شود. یادگیری سخت می‌شود. نگهبانی دادن سخت می‌شود. شرایط آب و هوایی سخت می‌شود. اما باید یاد بگیرید به جای روی گرداندن و ناراحت

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

شدن با آن شرایط کنار آمده، سعی کنید با آن رو به رو شده و تصمیم بگیرید با تلاش و پشت کار سربلند بیرون بیایید. باید سختی‌ها را به جان بخرید. اگر تنها یک چیز باشد که در ارتباط با ارتش به آن علاقه داشته باشم و به آن احترام بگذارم، این است که کم‌تر کسی را می‌بینید که در ارتش از چیزی شکایت کند. شکایت کردن در ارتش ارزشی نداشته و امری غیرطبیعی است. و این برای من الهام‌بخش است. چنان‌چه در هر زمینه از زندگی فرصتی برای شما فراهم شود تا به دیگران خدمت کنید، نباید چنان‌چه شرایط سخت و دشوار شود شکایت کنید.

مطلب دوم که ممکن است به شما در مواجه شدن با چالش‌های زندگی و محترم شمردن آن‌ها کمک کند این است: شرایط سخت و دشوار در نهایت می‌گذرند. این که دیگران به دلیل تردید یا ترسی که دارید توانایی‌های بالقوه‌ی شما را نمی‌بینند یا به نظرتان احترام نمی‌گذارند، دلیلی بر بی‌کفایتی شما نیست. به این دلیل که هوا ابری است نمی‌توان وجود خورشید را منکر شد.

مطمئن باشید شرایط تغییر می‌کند. مردم اغلب در زمان سختی می‌گویند: "برکات و نعمت‌های خود را به یاد آورید." من به شما توصیه می‌کنم قدر موهبت‌های‌تان را بدانید و روی آن‌ها حساب باز کنید. کائنات بر پایه‌ی فراوانی و بخشش استوار شده است، بنابراین مطمئن باشید خیر و برکت سر راه شما قرار خواهد گرفت. من تصور می‌کنم پیام نهایی هنگام رو به رو شدن با سختی‌های زندگی این است: به خودتان و آینده‌ای که در انتظارتان است ایمان داشته باشید. من این عبارت را هنگامی که داشتم با آسیب مغزی ناشی از تصادفم دست و پنجه نرم می‌کردم، بر روی یک کارت یادداشت کرده تا همیشه همراهم باشد:

به یاد داشته باش تو قوی‌تر از کسی هستی که تصور می‌کنی و آینده ی تو سرشار از خیر و نیکی است.

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

تمرین‌های کاربردی

1. **یکی از چالش‌هایی که در زندگی با آن رو به رو شدم ... بود.**
2. **روشی که توانستم از طریق آن دیدگاهم را نسبت به آن چالش تغییر دهم ... بود.**
3. **چنان‌چه قرار باشد درس بزرگی از رو به رو شدن با این چالش بگیرم، آن درس ... خواهد بود.**
4. **روشی که از طریق آن قادر خواهم بود از امروز به بعد به استقبال دشواری‌های غیرقابل اجتناب زندگی بروم ... است.**

تمرین شماره‌ی دو

حقیقت و اهداف خود را با دیگران در میان بگذارید.

در کتاب اعلامیه‌ی انگیزه در مورد این مطلب بحث کرده‌ام که انگیزه‌ی اصلی تلاش بشریت برای رسیدن به آزادی، ابراز خود حقیقی و تحقق رؤیاها بدون هیچ محدودیت، تجربه‌ی اصلی به نام آزادی فردی است. روح انسان زمانی می‌تواند اوج بگیرد که احساس می‌کند از اسارت ناشی از ترس‌ها و فشارهای ناشی از راحت طلبی رهایی یافته است. انسان هنگامی که خود حقیقی‌اش را زندگی می‌کند و خود را آن چنان که واقعاً است بیان و عیان می‌کند، احساسات واقعی‌اش را نشان می‌دهد و تمایلات و آرزوهای حقیقی خود را دنبال می‌کند، به آزادی و کمال می‌رسد و تمامی این‌ها شجاعت او را می‌طلبد.

مسلماً هیچ‌کس تمایلی به تجربه‌ی زندگی تحمیلی و هم رنگ شدن با شرایط زندگی را ندارد.

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

هنگامی که کتاب اعلامیه‌ی انگیزه منتشر شد، هزاران نامه و انتقاد راجع به دشواری رسیدن به آزادی فردی به دستم رسید. برای نشان دادن خود واقعی‌تان به دنیا به طور تمام و کمال بدون این که از کسی عذر خواهی بکنید، باید خطرات احتمالی آن را به جان بخرید. مردم اغلب راجع به این که چقدر مایلند خود واقعی‌شان را به دنیا نشان دهند صحبت می‌کنند. اما هنگامی که پای عمل به میان می‌آید، از ترس قضاوت شدن و طرد شدن پا پس می‌کشند. آن‌ها نگران این مطلب هستند که چنان‌چه دنیا خود واقعی آن‌ها را بشناسد، همه چیز به پایان خواهد رسید. زیرا نتوانسته‌اند با خواسته‌ها و انتظارات دیگران هماهنگ شوند.

اما من می‌گویم تنها زمانی شما باید سعی کنید خود را با نظر و ایده‌ی شخصی دیگران هماهنگ کنید و به او خود واقعی‌تان را نشان داده و توانایی‌های‌تان را به او نشان دهید که آن شخص یک فرد الگو و نمونه باشد که شما را بابت این کار تشویق کند. چنان‌چه فردی پیدا شد که به شما ایمان داشت و عظمت درون شما را مشاهده کرد، بدون شک سعی کنید مطابق خواسته‌ی او رفتار کنید.

اما سعی کنید شخصی را که به شما و توانایی‌های‌تان شک داشته و شما را تخریب می‌کند به فراموشی بسپارید. خودتان را درگیر راضی نگه داشتن آن‌ها نکنید. در مواجه با این افراد سعی کنید زندگی خودتان را داشته باشید. به دنبال راضی کردن اشخاص نباشید که به شما شک دارند. هیچ شادی و لذتی در گرفتن تأیید نظر دیگران وجود ندارد. اگر هم شادی و رضایت خاطری وجود داشته باشد، هرگز کافی نخواهد بود. پس تنها راهی که باقی می‌ماند این است که سعی کنید حقیقت وجود خود را بیان کرده و رؤیاهای خودتان را دنبال کنید.

مطمئن باشید اگر این مسیر را برگزینید، بدون شک مورد انتقادهای زیادی قرار خواهید گرفت. این حقیقت بخشی از فرآیند سخت‌کوشی است. قضاوت همیشه وجود دارد، همان‌گونه که روزهای ابری همیشه وجود دارد. اجازه ندهید اظهار نظرهای دیگران شما را از اعتقاد راسخ خودتان منحرف کند. چنان‌چه به تحقق رؤیاهای خود ایمان داشته باشید، همیشه در مسیر تحقق آن باقی خواهید

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

ماند. شما به هیچ چیز بیش‌تر از امید و انتظاری که در خودتان طنین انداز می‌شود احتیاج ندارید.

به دنبال گفتگوهایی که با افراد موفق داشته‌ام، باید اعتراف کنم امیدوارم روزی با قضاوت و مخالفت دیگران روبه رو شوید. این علامتی است که نشان می‌دهد شما در مسیر صحیح قرار داشته و در مسیر رسیدن به عظمت هستید. برعکس، چنان‌چه تا به حال کسی مغرضانه شما را قضاوت نکرده و یا به شما عباراتی مانند این را نگفته که: "فکر می‌کنی کی هستی؟ چی؟ مگر دیوانه شدی؟ مطمئن هستی که این ایده‌ی خوبی است؟" نشان دهنده‌ی این است که به اندازه‌ی کافی در زندگی‌تان شجاعت به خرج نداده‌اید.

من پیش از این در دوره‌های آموزشی ام از این روش استفاده کرده‌ام. یک بار پیغامی از یکی از طرفدارانم دریافت کردم که در آن نوشته شده بود: "اما برندن من به کسی که اکنون هستم افتخار نمی‌کنم و دوست ندارم این‌طوری به نظر برسم. من از آن‌چه اکنون هستم شرمسارم. حقیقت وجودی من چیزی نیست که بخواهم آن را با دیگران در میان بگذارم." تنها جواب من این بود: "دوست من، چنان‌چه از بیان حقیقت خود شرمساری، پس هنوز نتوانستی حقیقت وجودی‌ات را پیدا کنی."

"تنها کسانی که از طریق خطر کردن به مکان‌های دور افتاده می‌روند، قادر هستند حدس بزنند انسان تا چه حد می‌تواند پیشروی کند."

تی . اس . الیوت

تنها چیزی که از خوانندگان کتاب اعلامیه‌ی انگیزه توقع نداشتم، نوع متفاوتی از ترس هنگام ابراز وجود حقیقی‌شان بود. بسیاری از افراد اذعان کردند که نگران قضاوت دیگران در ارتباط با عدم کفایت خودشان نیستند. آن‌ها بیش‌تر نگران این بودند که چنان‌چه بهترین خودشان را به نمایش بگذارند، ممکن است باعث شوند دیگران احساس کنند به اندازه‌ی کافی خوب نیستند.

آن‌ها نگران این هستند که چنان‌چه اهداف واقعی خود را بیان کرده، شاد زندگی کنند و قدرت

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

خود را عیان کنند، اطرافیان‌شان احساس بدی نسبت به خودشان پیدا خواهند کرد.

آن‌ها فکر می‌کنند این که دیگران احساس خوبی نسبت به خودشان داشته باشند، باید اهداف کوچکی انتخاب کرده، از بیان ایده‌ها و نظرات‌شان صرف نظر کرده، خودشان را دست کم گرفته و سرشان را پایین بیندازند.

هنگامی که با چنین اظهارنظرهایی رو به رو می‌شوم، سعی می‌کنم فایل ویدیویی را که در تلفن همراهم ذخیره کردم برای‌شان ارسال کنم:

دوست من امیدوارم هیچ وقت جرأت تحقیر کردن خودت را پیدا نکنی. بهتر است احساس گناه را کنار بگذاری، زیرا صاحب اهدافی متعالی هستی. رؤیاهای تو به دلایل خاصی در وجود تو قرار گرفته و تو وظیفه داری با افتخار در مسیر تحقق آن‌ها گام برداری. سعی کن در زندگی به دلیل راحت‌طلبی یا خوشایند اطرافیانت هرگز دست از رؤیاهای خود بر نداری. عقب نشینی در راه تحقق اهدافت به هیچ وجه فروتنی به حساب نمی‌آید، این یک دروغ است. چنان‌چه افرادی که در سر راه زندگی تو قرار می‌گیرند افکار، احساسات، نیازها و رؤیاهای تو را درک نمی‌کنند، آن‌ها را سرزنش نکن. مقصر اصلی عدم توانایی او در پذیرش شکست، ناتوانی و ضعف در ابراز وجود حقیقی خودت است و ربطی به عدم درک دیگران و جاه طلبی آن‌ها ندارد. سعی کن در بیان آرزوها و اهدافت و در میان گذاشتن آن‌ها به دیگران بهتر عمل کنی. در این صورت افرادی سر راهت قرار خواهند گرفت که قادرند تو را حمایت کرده، به تو انرژی داده و دستت را بگیرند. حتی اگر آن‌ها از تو حمایت نکرده و تو را باور نکنند، حداقلش این است که به ندای قلبت گوش سپردی. هنگامی که خودت را تمام و کمال بیان و عیان کنی، به آزادی خواهی رسید. دوست من زمانی به مرحله‌ی دیگری از موفقیت در زندگی دست خواهی یافت که به مرحله‌ی دیگری از درک حقیقی دست پیدا کنی.

می‌دانم که درس‌های زیادی از این فصل کتاب گرفتید، اما این مسئله بسیار تعیین کننده است. هنوز افرادی هستند که سال‌ها پس از خواندن کتاب با من تماس می‌گیرند و این مسئله را عنوان

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

می‌کنند که پیام من چقدر به آن‌ها کمک کرده است. از شما می‌خواهم این پیام را جایی برای خودتان یادداشت کنید که بتوانید هر وقت لازم شد دوباره نگاهی به آن بیندازید و یا هر وقت احساس کردید شخصی شما را از تحقق اهدف‌تان دور می‌سازد، این پیام را با صدای بلند بخوانید. بنابراین بهتر است با من همراه باشید. بدون شک به منظور رسیدن به سطح بالاتری از شجاعت در زندگی، باید دید خود را نسبت به پذیرش خود واقعی‌تان و صادق بودن در این زمینه تغییر دهید. باید مشخص کنید از زندگی چه می‌خواهید، چه توانایی‌هایی دارید و حاضر به انجام چه کارهایی هستید. تنها مانعی که در راه شما در این مسیر قرار دارد، آن بخش از وجودتان است که نگران این است که دیگران نسبت به خودشان احساس بدی پیدا کنند. بنابراین شروع به تحقیر شما می‌کنند. اما لطفی در حق خودتان بکنید و این فکر را که این کار نوعی فروتنی است از سرتان بیرون کنید. این مطلب در ارتباط با بلندپروازی و آرزوهای حقیقی شما دروغی بیش نیست. چنان‌چه این باور را در سر بپرورانید، موهبت‌ها و استعدادهایی را که خداوند در وجودتان به منظور تحقق هدفی خاص نهاده است، نادیده انگاشته‌اید و این نوعی خیانت در حق خودتان است. تا زمانی که استعدادها و موهبت‌هایی را که خداوند در اختیار شما قرار داده است نادیده بگیرید، هرگز قادر نخواهید بود حس کامل بودن و تمامیت خود را تجربه کرده و استعدادهای بالقوه‌ی خود را به فعلیت در آورید. با پذیرش چنین باوری تبدیل به فردی کوته‌بین شده و دیگر به تعالی نخواهید رسید. آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که به چه قیمتی این کار را می‌کنید؟ ممکن است به این فکر کنید که چنان‌چه پیشرفت کرده و به دنبال امیال و خواسته‌های‌تان بروید، زندگی دیگران را مورد تهدید قرار خواهید داد، یا به این فکر کنید که دیگران ممکن است به اهداف و آرزوهای شما علاقه‌ای نداشته باشند یا ممکن است شما را مسخره کنند. بنابراین تصمیم می‌گیرید همه چیز را رها کنید و آرزوهای خود را نادیده بگیرید. به خودتان می‌گویید: شاید بهتر باشد سطح توقعات و خواسته‌های خود را پایین آورده یا روش کارتان را تغییر دهید.

من تقریباً تمام نظرات بی‌موردی را که در این باره ارائه شده با گوش خودم شنیده‌ام. اما مایل

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

هستم دوباره این مطلب را تکرار کرده تا آن را در ذهن‌تان حک کنم: این نوع نگرش به هیچ وجه فروتنی محسوب نمی‌شود، بلکه نوعی ترس و وحشت است. یک دروغ است. این مانعی برای باز داشتن شما از تحقق اهداف‌تان است. یک دلواپسی بی‌مورد. این نوع نگرش حس سرزندگی و کمال در روابط‌تان را نیز خدشه‌دار خواهد کرد. من به خوبی بر این نکته واقف هستم که تحقیر کردن یا دست کم گرفتن خودتان، ممکن است در کوتاه مدت سبب شود دیگران حس خوبی نسبت به خودشان پیدا کنند، اما باید بدانید:

هیچ‌کس علاقه‌ای به برقراری رابطه با کسی که نقاب بر چهره می‌گذارد ندارد.

به عنوان مثال، فرض کنید پنج سال تمام با یک نفر در ارتباط هستید و او را می‌شناسید. ناگهان بدون مقدمه به شما می‌گوید: "تو خود حقیقی من را نمی‌شناسی. من تا به حال با تو صادق نبودم. من تمام این مدت آرزوها و خواسته‌های حقیقی خودم را از تو پنهان کرده بودم. زیرا از تو می‌ترسیدم یا فکر می‌کردم ظرفیت پذیرش و درک آرزوها و خواسته‌های من را نداری."

آیا با چنین شخصی احساس صمیمیت می‌کنید؟ یا این که عصبانی خواهید شد؟ چه واکنشی به رفتار چنین شخصی نشان خواهید داد؟

به احتمال زیاد ابتدا گیج و مبهوت خواهید شد و صدمه می‌بینید. بنابراین به چه دلیل حاضر می‌شوید این کار را با چنین شخص دیگر انجام دهید و خود واقعی‌تان را از او پنهان می‌کنید؟

باید این را بدانید. چنان‌چه به دلیل همرنگ شدن با جماعت یا انجام کاری که دیگران نسبت به خودشان احساس خوبی پیدا کنند دست از بیان افکار و آرزوهای خود برمی‌دارید، حق ندارید دیگران را سرزنش کنید. زیرا این تنها خود شما هستید که خودتان را سرکوب می‌کنید و مادامی که به کارتان ادامه می‌دهید، در حقیقت در حال محدود کردن خود و روابط‌تان هستید.

من با افراد زیادی در سراسر دنیا آشنا شده‌ام که زیر نقاب فروتنی حاضر به از خود گذشتگی شده‌اند، در حالی که هیچ‌کس تحت هیچ عنوان عمل آن‌ها را تأیید نمی‌کند. من شخصاً هیچ نشانی

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

از فروتنی و تواضع در عبارت‌هایی مثل "بهتر است توانایی‌ها و استعدادهایم را بروز ندهم، زیرا افراد ترسویی که اطراف من هستند ممکن است نتوانند این مطلب را تحمل کنند و با آن کنار بیایند" نمی‌بینم.

من در مواجه با افراد مختلف آن‌قدر تجربه کسب کرده‌ام که واکنش شما را نسبت به این مطلب حدس بزنم. به احتمال زیاد اکنون در فکرتان خواهید گفت: بسیار خوب برندن تو همسر من ... ملت من ... فرهنگ من ... مادر من ... مربی من ... طرفدارانم ... (بهانه‌ی خود را بیان کنید نمی‌شناسی و .... و حالا نوبت من است که به شما اعلام خطر کنم:

هیچ‌کس بدون این که خودتان به او اجازه دهید قادر نیست شما را از پای در آورد. هیچ‌کس به جز خودتان قادر نیست شما را تحقیر کند و هیچ‌کس به جز خودتان نمی‌تواند شما را کشف کرده و قدرت مطلق درون شما را رها سازد.

شما می‌توانید کماکان دیگران را مسئول شکست‌ها و آسیب‌های‌تان داشته و آن‌ها را سرزنش کنید. اما در عین حال نیز می‌توانید تصمیم بگیرید علی‌رغم تمایل اطرافیان‌تان هر روز زندگی را به طور کامل تجربه کرده و خودتان را عیان و بیان کنید. آیا برخی افراد شما را مسخره می‌کنند؟ آیا ممکن است شخصی که به شما علاقه دارد به شما کمک کرده و ترک‌تان کند؟ آیا هم‌تیمی‌های‌تان شما را دیوانه خطاب کرده و شما را تحقیر می‌کنند؟ آیا همسایگان و طرفداران‌تان می‌توانند به شما در جهت تحقق رؤیاهای‌تان انگیزه داده تا به "بیش از آن‌چه لایقش هستید" برسید؟ پاسخ تمام این سؤالات مثبت است. اما کدام‌یک باشکوه‌تر به نظر می‌رسد؟ افتادن در مسیری که دیگران فکر می‌کنند وظیفه‌ی شماست یا فریاد زدن آن‌چه حق شماست؟ در نهایت این شما هستید که باید از خودتان بپرسید کدام‌یک شایسته‌ی من است: ترس یا آزادی؟ یک سوی این حق انتخاب اسارت است و سوی دیگر شجاعت.

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

من شخصاً علاقه‌ی شدیدی به این موضوع دارم، زیرا افراد بی‌شماری را به این سمت سوق داده‌ام که متوجه شوند یک روز خاص، یک شخص خاص که می‌تواند من، مربی‌های‌تان یا ندایی از اعماق درون‌تان باشد پیدا می‌شود و از شما می‌خواهد که خود حقیقی‌تان را به دنیا نشان دهید.

شما مجبور نیستید به حرف نویسنده‌ای که هرگز او را ندیده‌اید گوش دهید. اما چنان‌چه تا این‌جا توانسته‌ام تا حدودی توجه شما را به این مطلب جلب کنم، به احتمال زیاد هر چه بیش‌تر پیش می‌رویم بیش‌تر با من بر سر این مسئله موافق خواهید بود. باید آگاه باشید چنان‌چه به ابراز نکردن خود حقیقی‌تان ادامه دهید، چنان استرسی را بر ذهن و زندگی خود احساس خواهید کرد که تا به حال آن را تجربه نکرده‌اید. با این کار اطرافیان خود را از کشف زیبایی واقعی و توانایی‌های‌تان محروم ساخته و آن‌ها را گمراه کرده‌اید. بدتر از همه این که مانع ورود افراد صحیح در مسیر زندگی خود خواهید شد. من این افراد را بارها با چشمان خود دیده‌ام. افراد موفقی که به دلیل این که تصمیم گرفته‌اند در سکوت به تلاششان ادامه دهند، از رسیدن به مراحل بعدی موفقیت باز مانده‌اند.

آن‌ها هرگز نخواستند دیگران چیزی راجع به آن‌ها و اهداف‌شان بدانند. آن‌ها بیش‌تر سعی داشتند "موجه"، "واقع‌بین" و "بی‌حاشیه" باقی بمانند. آن‌ها بیش‌تر سعی داشته‌اند دیگران را راضی و خشنود نگه دارند. بنابراین با وجود داشتن ایده‌های بی‌نظیر و سهیم نشدن آن با دیگران بزرگ‌ترین اشتباه زندگی‌شان را مرتکب شده‌اند: آن‌ها هیچ‌گاه از کسی درخواست کمک نمی‌کنند. چنان‌چه هیچ‌گاه از کسی درخواست کمک نکنی، هرگز افراد درست در مسیر زندگی‌تان قرار نخواهند گرفت. بنابراین چنان‌چه کائنات چیزی را به شما نمی‌دهد، شاید به این دلیل باشد که کائنات به دلیل سکوت شما متوجه درخواست شما نمی‌شوند.

اخیراً با یک ورزشکار برنده‌ی مدال المپیک تمرین می‌کردم. از او پرسیدم: "آیا می‌دانی چه زمانی بزرگ‌ترین افتخار ورزشی‌ات را کسب کردی؟" او به من گفت: "درست زمانی که تصمیم گرفتم رؤیایم را با صدای بلند به گوش دیگران برسانم." پس از آن ناگهان همه می‌خواستند به نحوی

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

من را در مسیر تحقق رؤیایم همراهی کنند. درست مثل این بود که همه می‌خواهند به نحوی به من بفهمانند برای محقق ساختن رؤیایم چه کارهایی باید انجام دهم، به چه مهارت‌هایی احتیاج دارم، با چه کسانی باید صحبت کنم، تجهیزات مهم من چیست؟، بهترین مربیان در این زمینه چه کسانی هستند. من از این ماجرا این درس را گرفتم:

چنان‌چه بر روی پشت بام یک ساختمان بایستی، دهان‌تان را باز کنید و فریاد بزنید که قصد دارید با زندگی خود چه کار کنید، مسلماً افراد احمقی پیدا می‌شوند که می‌خواهند به شما ثابت بکنند که به چه دلیل نمی‌توانید رؤیایی خود را محقق کنید، اما در عین حال مربیانی نیز پیدا می‌شوند که تنها قصدشان یاری رساندن به شما است. عظمت و شکوه زندگی در همین است.

افرادی که به دلایل خاصی در زندگی شما ظاهر می‌شوند، مسلماً به حقایقی که شما عنوان می‌کنید گوش می‌دهند. آن‌ها آرزوها و اهداف شما را تحسین می‌کنند. آن‌ها از دیدن خود واقعی شما که هیچ نقابی بر چهره ندارد خوشحال می‌شوند. آن‌ها هم‌چنین از شما بابت این‌که به آن‌ها اطمینان کرده و آن‌ها را به حساب آورده‌اید تشکر می‌کنند. اطمینان حقیقی به دیگران، ارزش‌های والای یک رابطه‌ی اصیل و عشق ورزیدن به آن‌ها سبب می‌شود آن اشخاص همانند گنجی پنهان از زیر خاک بیرون بیایند.

به منظور بالا بردن میزان شجاعت‌تان دائماً به خودتان یادآوری کنید که پیشرفت خود را مدیون افرادی هستید که در گذشته از شما و اهداف‌تان حمایت کردند. سعی کنید همیشه از آن‌ها به خاطر نیرویی که به شما بخشیده‌اند به خوبی قدردانی کنید. سعی کنید با شکایت نکردن از وضعیت موجود و روبرو شدن با چالش‌ها از زحمات آن‌ها قدردانی کنید. هیچ‌کسی یا هیچ چیز را سرزنش نکنید و زندگی را تحسین کنید. سعی کنید حقیقت زندگی خودتان را به نمایش بگذارید. خودخواه نباشید و در خدمت دیگران باشید. راحت طلب نباشید. در عوض به منظور رشد و تعالی و تجربه‌ی یک زندگی فوق‌العاده تمام تلاش خود را به کار گیرید.

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

و هنگامی که مشکلی پیش می‌آید، با خودتان رو راست بوده و بهترین خودتان را به نمایش بگذارید، زیرا این‌ها زمان‌هایی هستند که باعث می‌شوند شما به سمت آن‌چه باید به آن تبدیل شوید پیش بروید .

گفتگوهای ساده

مهم‌ترین مسئله در برقراری یک رابطه‌ی صحیح با دیگران این است که هدف اصلی خود را با آن‌ها در میان بگذارید. با این وجود هیچ‌کس ملزم به کمک کردن و تأیید شما و یا حتی ایده دادن به شما نیست. این مشکل آن‌ها نیست. این مشکل شما است که باید شجاعت به خرج داده و آغوش‌تان را برای برقراری رابطه با دیگران باز کنید، درست همان‌طور که کائنات آغوشش را به روی شما می‌گشاید. امتحان کنید. سعی کنید هر روز کمی بیش تر از قبل از احساسات، افکار و آرزوهای‌تان با دیگران صحبت کنید. این کار را انجام دهید، حتی اگر بلافاصله کسی پیدا نشود که شما را حمایت کند. کسی چه می‌داند؟ شاید یک نیروی پنهان آزاد شده و با گذشت زمان امواج درست از راه رسیده و بخت و اقبال درِ خانه‌ی شما را بزند و گام بعدی را در جهت تحقق آرزوهای‌تان مشخص کند و منابع و امکانات لازم به واسطه‌ی شجاعتی که به خرج دادید همانند یک نقشه‌ی گنج ظاهر شوند.

شما مجبور نیستید با اشخاصی که از آن‌ها بدتان می‌آید ارتباط برقرار کرده و به آن‌ها توضیح دهید که چرا از آن‌ها و از زندگی قهر کرده‌اید. شما لازم نیست یک فایل ویدیویی درست کرده و در آن به تشریح کل زندگی و فلسفی زندگی‌تان بپردازید. در عوض سعی کنید هر روز تمرین کنید افکار، اهداف و احساسات‌تان را با دیگران در میان بگذارید. سعی کنید هر روز بخشی از آن‌چه را که حقیقتاً از زندگی می‌خواهید و یا درباره‌ی آن فکر می‌کنید، با دیگران در میان بگذارید. به عنوان مثال، می‌توانید بگویید: "عزیزم می‌دانی چیست امروز داشتم راجع به این فکر می‌کردم که فلان کار را شروع کنم، زیرا فلان چیز را دوست دارم"

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

به عنوان مثال:

- **داشتم راجع به این فکر می‌کردم که در رابطه با نوشتن یک کتاب کمی تحقیق کنم، زیرا فکر می‌کنم چیز باارزشی برای عنوان کردن به دیگران دارم.**
- **داشتم راجع به این فکر می‌کردم که هر روز صبح به باشگاه بروم، زیرا دوست دارم دوباره احساس سرزندگی و نشاط را تجربه کنم.**
- **داشتم راجع به این فکر می‌کردم که شغلم را عوض کنم، زیرا دوست دارم دوباره احساس شور و نشاط و رضایت خاطر را تجربه کنم.**
- **داشتم راجع به این فکر می‌کردم که با چند مربی جدید تماس بگیرم، زیرا دوست دارم در سطح بالاتری با دیگران رقابت کنم.**

این‌ها عبارت‌های ساده‌ای هستند و فرمول ساده‌ای دارند. شما دوست دارید چه چیزی را با دیگران در میان بگذارید؟ هر چه که هست سعی کنید آن را با دیگران مطرح کنید. سپس هر روز یک اقدام شجاعانه در جهت عملی کردن خواسته‌ی خود انجام دهید.

تمرینات کاربردی:

1. **کاری که واقعاً از ته قلب می‌خواهم آن را انجام دهم و تاکنون هیچ‌گاه با کسی در میان نگذاشته‌ام ... است.**
2. **چنان‌چه بخواهم هر روز خود واقعی‌ام را بیش‌تر به دیگران نشان دهم ... خواهم کرد.**
3. **چنان‌چه خود واقعی‌ام را نشان داده و دیگران من را مسخره کنند، تنها ... خواهم کرد.**
4. **رؤیای بزرگی که قصد دارم راجع به آن با دیگران صحبت کرده و برای محقق کردنش از آن‌ها کمک بخواهم ... است.**

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

تمرین شماره سه

شخصی را پیدا کنید که حاضر باشید به خاطرش مبارزه کنید

"من نمی‌دانم تقدیر و سرنوشت شما چیست، اما تنها چیزی که می‌دانم این است که تنها کسانی از میان شما واقعاً احساس شادی را در زندگی تجربه می‌کنند که به دنبال راهی برای خدمت کردن به دیگران هستند."

آلبرت شوایت زر

سال ۲۰۰۶ بود که من کاملاً ورشکسته شده بودم و تمام تلاشم را برای انجام کاری که هم‌اکنون قصد دارم شما را ترغیب به انجام آن کنم انجام دادم؛ من دست به کار شدم و شغلم را به منظور تبدیل شدن به یک نویسنده و مربی رها کردم و به هر کس می‌رسیدم درباره‌ی رؤیایم صحبت می‌کردم.

بسیاری از افراد فکر می‌کردند من دیوانه شده‌ام. حتی خودم هم این چنین فکر می‌کردم. هیچ چیز راجع به نویسندگی و انتشار کتاب نمی‌دانستم. هیچ‌کس من را نمی‌شناخت و هیچ‌گونه حامی و سر رشته‌ای راجع به این کار نداشتم. در آن زمان شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک، یوتیوب و آی تیونز تا این حد شناخته شده نبودند و هیچ امکانی برای این که صدای من به گوش دیگران برسد وجود نداشت.

من تنها قصد داشتم آن‌چه را که از حادثه‌ی تصادف با ماشین تجربه کرده بودم با دیگران در میان بگذارم؛ این که وقتی زندگی انسان به روزهای پایانی می‌رسد، سؤالاتی از خودش می‌پرسد تا بفهمد که آیا از زندگی به اندازه‌ی کافی لذت برده است؟ چنان‌چه بتوانید سؤالاتی را که هنگام فرا رسیدن روزهای پایانی زندگی‌تان از خودتان خواهید پرسید کشف و شناسایی کنید، قادر خواهید بود هر روز از خواب که بیدار می‌شوید مصمم‌تر زندگی کرده و پاسخ‌های خوشایندی به آن سؤالات

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

بدهید. من متوجه شدم سؤالاتی که هنگام فرا رسیدن روزهای پایانی زندگی‌ام از خودم می‌پرسم شامل: "آیا به معنای واقعی زندگی را تجربه کرده‌ام؟ آیا عاشق شدم؟ آیا زندگی‌ام ثمره‌ای برای دیگران داشت؟". شب‌ها تا دیروقت بیدار می‌ماندم و سعی می‌کردم یاد بگیرم چگونه یک وب‌سایت درست کرده و یک تجارت آنلاین راه بیندازم، زیرا قصد داشتم پیامم را به گوش تعداد زیادی از انسان‌ها برسانم.

در آن زمان با نامزدم در یک آپارتمان زندگی می‌کردیم، زیرا کاملاً ورشکسته شده بودم و برای نوشتن از یک میز تحریر تاشو که از اتاق خیاطی مادرم قرض گرفته بودم استفاده می‌کردم. آپارتمان محل زندگی‌ام خیلی کوچک بود، به نحوی که مجبور بودم از تخت خوابم به جای قفسه‌ی کتاب استفاده کنم. ضمن این که تمام صورتحساب‌ها، یادداشت‌ها و ترس‌هایم را نیز زیر آن پنهان می‌کردم.

آن دوران برای من دوران سختی بود. شخصی که قرار بود یک مربی انگیزشی و مربی عادت‌های افراد موفق باشد، آه در بساط نداشت. من به خوبی می‌دانستم از زندگی چه می‌خواهم: نویسندگی و آموزش. نقل قولی را از هوراس بر روی درب یخچالم چسبانده بودم: "در زمان مصائب و سختی‌ها سعی کنید شجاع و باشهامت رفتار کنید." و با وجود این که هنوز زمان زیادی از آن می‌گذرد، هر زمان احساس می‌کنم اوضاع راکد مانده و هیچ پیشرفتی ندارم، این جمله را به خاطر می‌آورم.

روزهایی را به خاطر می‌آورم که در یک کافه می‌نشستم و افرادی را می‌دیدم که مشغول تایپ کردن با کامپیوترهای‌شان بوده و غرق در افکارشان هستند، آن‌گاه با خودم می‌گفتم: من چه انسان به درد نخوری هستم. آن‌ها را ببین که چطور کار می‌کنند و من عملاً هیچ کاری انجام نمی‌دهم. صبح‌ها از خواب بیدار می‌شدم و در حالی که در پارک قدم می‌زدم، به خودم می‌گفتم: باید تغییراتی در خودم ایجاد کنم تا انگیزه‌ی بیش‌تری پیدا کنم. معتقد بودم پیاده‌روی باعث شده ذهنم پاک شده تا بتوانم بهتر بنویسم. هفته‌ها و ماه‌های زیادی در پارک پرسه می‌زدم، اما هم‌چنان گیج و سردرگم بودم. هر کاری می‌کردم انگیزه لازم برای تحقق رؤیاهایم را پیدا نمی‌کردم.

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

عادت‌های رفتاری‌ام نیز متناسب با رؤیاهایم نبود. بنابراین تصمیم گرفتم با تنظیم یک سری هشدارها و یادآوری‌های ذهنی، هر روز ساعت مشخصی از خواب بیدار شده و شروع به نوشتن کنم. البته پیش از آن یک فنجان چای سبز دم می‌کردم، بعد از آن یک املت خوشمزه درست می‌کردم و یک جو مناسب برای نوشتن فراهم می‌کردم. ابتدا گهگاهی این عادت‌ها را دنبال می‌کردم که منجر به این می‌شد که تعداد ظرف‌های کثیف از تعداد صفحاتی که نوشته بودم بیش‌تر می‌شد. تمام عادت‌های خوب هم منجر به نتایج تأثیرگذار نمی‌شوند، به خصوص زمانی که عنصر کلیدی نیز در این میان گم می‌شود.

سپس ناگهان در یک لحظه‌ی به ظاهر بی‌اهمیت همه چیز تغییر کرد.

یک شب نامزدم در حالی که سعی می‌کرد مزاحم من نشود و صورتحساب‌ها و یادداشت‌هایی را که من در سرتاسر تخت پخش کرده بودم بهم نریزد، وارد اتاق خواب شد و به آرامی روی تخت دراز کشید.

من شاهد این بودم که عشق زندگی‌ام زیر کوهی از قبض‌ها و بدهی‌ها مدفون شد و همان لحظه قلبم به درد آمد.

نگاهی به دورتا دور آپارتمان کوچک‌مان انداختم و همین طور خیره مانده بودم. آپارتمانی که هیچ پولی بابت اجاره آن نداده بودم، زیرا چیزی در بساط نداشتم. یک فضای خالی اما آکنده از عشق میان ما دو نفر. آن آپارتمان تبدیل به مکانی شده بود که من بدون هدف، غمگین، ناتوان در نوشتن حتی یک صفحه و یک فصل و محقق کردن رؤیایم در آن نشسته بودم. به خودم گفتم این زندگی‌ای نیست که من آرزو داشتم در کنار نامزدم آن را تجربه کنم. لیاقت او بیش‌تر از این است.

در آن لحظات خاص ناگهان صدایی از اعماق وجودم برخاست. شاید میزان عملکرد من برای برآورده کردن اولویت‌ها و نیازهایم در زندگی کافی بود، اما به هیچ‌وجه نمی‌خواستم انگیزه‌ی پایین و عادت‌های بد من زندگی زنی را که به من ایمان داشت، آن هم زمانی که همه فکر می‌کردند من دیوانه شدم خراب کند. زنی که مایحتاج روزانه‌ی من را تأمین می‌کرد، زنی که در همان ابتدای

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

رابطه‌مان خجالت می‌کشید بگوید به من علاقمند است.

به نظر من این همان شجاعت است، زیرا پای یک تصمیم سخت در میان است. اغلب این‌گونه تصمیمات هیچ نفعی برای شما ندارد. در این‌گونه تصمیمات مسئله‌ی خدمت به دیگران، عشق ورزیدن به یک نفر یا جنگیدن برای یک نفر دیگر مطرح است.

با وجود این‌که در ابتدا قصد من از نویسندگی و آموزش کمک رساندن به دیگران بود، اما آن زمان تصمیم گرفتم ضمن متمرکز ماندن بر روی این قضیه هر چه را در توان دارم برای مبارزه کردن به خاطر این زن جمع کرده و با وجود موانع پیش رو تا پای جان بجنگم. چاره‌ای جز این نداشتم.

پس از آن تصمیم گرفتم رؤیاهایم را با تمرکز و پشتکار بیش‌تری دنبال کنم. تصمیم گرفتم اجازه ندهم وقتم صرف غصه خوردن برای شرایط پیش آمده شده و از مسیر تحقق اهدافم منحرف شوم. تصمیم گرفتم افکار بزرگ داشته باشم و اجازه ندهم کسب و کار کوچکم از من فردی با یک ذهنیت محدود بسازد. تصمیم گرفتم خودم را فدای هنرم کرده و با رساندن صدایم به گوش دیگران یک تفاوت عظیم ایجاد کنم. تصمیم گرفتم اهمیتی به اظهارنظرهای دیگران نداده و به جای آن تمام توان و عشق و علاقه‌ی خود را نثار کسانی کنم که قصد دارند در زندگی‌شان پیشرفت کرده و تغییر مثبت ایجاد کنند و در نهایت تصمیم گرفتم با آن دختر ازدواج کنم. جنگیدن برای زندگی که قصد داشتم برای خود و همسرم بسازم، به من انگیزه داد که در بالاترین سطح توانایی‌های خودم ظاهر شوم.

داستان زندگی من آن‌قدرها هم غیرمعمولی نیست. هنگام نوشتن این فصل از کتاب نگاهی به مصاحبه‌هایم با افرادی که در آزمون عملکرد بالا نمرات بالایی کسب کرده بودند انداختم (آن‌هایی که میانگین نمرات‌شان در تست HP6 از حد وسط بالاتر بود). متوجه شدم یک اصل مشترک و مشابه را آن‌چه در داستان زندگی من بود در گفته‌های آن‌ها وجود دارد:

همه‌ی ما تمام توان خود را صرف فردی غیر از خودمان کرده بودیم و انگیزه‌مان برای نشان دادن

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

شجاعت، تمرکز و عملکرد عالی شخصی غیر از خودمان بود.

هر یک از افراد فوق موفقی که من با آن‌ها مصاحبه کردم، این نکته را عنوان کردند که یک شخص بخصوص سبب ایجاد انگیزه در آن‌ها شده تا به یک عملکرد عالی دست یابند. تمام آن‌ها تنها به یک عامل اشاره داشتند و آن عامل اغلب یک شخص خاص بود و نه یک هدف یا یک گروه از افراد. اغلب فقط یک نفر.گاهی عامل بیش از یک نفر بود: فرزندان‌شان،کارمندان‌شان، افراد فامیل و نیازهای جامعه‌ای که در آن رشد یافته بودند. اما اغلب اوقات عامل اصلی تنها یک شخص خاص بود.

هدف من از بیان این مطالب این است که به دلیل فرهنگ حاکم بر جوامع امروزی، تأکید زیادی بر روی فلسفه‌ی زندگی وجود دارد و همیشه این فلسفه‌ی مهم زندگی حول "تغییر دنیا" و "خدمت به میلیون‌ها انسان دیگر" می‌گردد. تحقیقات زیادی در این زمینه صورت گرفته و برخی فلسفه‌ی اصلی زندگی را در این دو مورد می‌دانند و مسلماً بسیار جالب توجه است.

در کل تحقیقات باستان شناسی در زمینه‌ی شجاعت نیز نشان می‌دهد که انگیزه‌ی اقدامات بشر دلایلی فراتر از خودش بوده است. در مورد افراد فوق موفق این دلیل اصلی معمولاً یک فرد خاص یا گروهی از اشخاص بوده است.

چنان‌چه سن و سال کمی داری و از شما درخواست شده رسالت اصلی زندگی خود را پیدا کنید، لازم نیست مسئله را پیچیده کرده و به دنبال مورد خاصی بگردید. شاید شخصی در زندگی شما وجود داشته باشد که احتیاج دارد شما خودتان را به او اثبات کنید و به این منظور شاید مجبور باشید نیروهای بالقوه‌ی خود را به کار بیندازید. اما چنان‌چه فرد سالخورده‌ای هستید، به خاطر بیاورید شاید افرادی اطراف شما وجود داشته باشند که دوست دارند همانند شما به قله‌ی دیگری از زندگی صعود کنند.

یکی دیگر از نتایج تحقیقات من یک امر بدیهی است که بسیار زیبا به نظر می‌رسد: فرقی نمی‌کند چه چیز موجب نمایش شجاعت از جانب افراد فوق موفق شده است. مهم این است که آن یک

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

دلیل بدیع و تازه است. دلیلی که ممکن است شما به خاطر آن افراد فوق موفق را تحسین کنید. یک فضیلت والای انسانی. پاسخ‌هایی که این افراد در مصاحبه‌های‌شان عنوان کرده‌اند، این موضوع را روشن می‌کند:

- "آن دختر به من احتیاج داشت و من چاره‌ای جز کمک کردن به او نداشتم."
- "دلم نمی‌خواهد آن‌ها زجر بکشند."
- "به نظر می‌رسد هیچ‌کس اهمیتی به این مسئله نمی‌دهد، اما برای من مهم است."
- "من می‌خواهم این کار را برای او انجام دهم. ممکن است از من انتظار داشته باشد."
- "به نظر می‌رسد دیگران طوری دیگری فکر می‌کنند، بنابراین ترجیح می‌دهم گامی فراتر بگذارم."
- "دلم می‌خواهد چیز مهمی از خود به یادگار بگذارم، بنابراین تصمیم می‌گیرم زندگی عادی خود را رها کرده و به دنبال رؤیاهایم بروم."
- "این روش روشی است که فکر می‌کنم بهتر از آن چیزی که از قبل انتظار داشتم جواب بدهد."
- "عشق همیشه پیروز بوده، بنابراین تسلیم آن خواهم شد."

گاهی اوقات به نظر می‌رسد شجاعت یک عمل خودجوش است. اما من به این نتیجه رسیده‌ام که شجاعت معمولاً بیان یا فعلی است که حاصل سال‌ها مراقبت هدفمند از چیزی یا کسی است.

بنابراین به دنبال دلایل یا افرادی باشید که مایلید از آن‌ها مراقبت کنید. همین حالا تصمیم بگیرید که به طور هدفمند و عمیق نگران مراقبت از یک چیزی باشید. دلیلی پیدا کنید و به خاطر آن به پا خیزید. چنان‌چه برای‌تان اهمیت داشته باشد، احتمال این که به خاطرش از خودتان شجاعت به خرج دهید زیاد است.

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

تمرین‌های کاربردی

۱. شجاعتی که این هفته به خاطر شخصی که به آن عشق می‌ورزم به خرج دادم ... است.

۲. دلیلی که این هفته معتقدم باید به خاطرش از خودم شجاعت به خرج دهم ... است.

۳. رؤیایی که این هفته به خاطرش از خودم شجاعت به خرج دادم ... است.

نشان دادن شجاعت از طریق راه‌های پیچیده

"شجاعت و استقامت همانند یک طلسم جادویی عمل می‌کند، زیرا با داشتن این دو صفت مشکلات ناپدید شده و موانع پیش رو محو می‌شوند."

جان کواینسی آدامز

تنها به این دلیل که کائنات به سمت پیچیده شدن پیش می‌رود، زندگی هم سخت‌تر می‌شود. اما در این میان شما نیز قوی‌تر می‌شوید و یاد می‌گیرید چگونه تمامیت خود را به نمایش در آورده، از عهده‌ی مشکلات بر آمده و علی‌رغم قضاوت‌ها و شرایط دشوار، آگاه‌تر و حقیقی‌تر عمل کنید. به زودی متوجه خواهید شد که موانع و مشکلات زندگی به نظر کوچک‌تر شده و میزان کنترل شما در زندگی افزایش می‌یابد. بنابراین اهمیتی ندارد که چه پیش می‌آید. تنها می‌بایست به خودتان اعتماد کرده و رو به جلو حرکت کنید. مراحل بعدی زندگی به محض آن که گام بعدی را با شهامت برداری، پیش روی‌تان نمایان می‌شود.

هر چه بیش‌تر پیش می‌روید، هنگامی که به پشت سر خود نگاه می‌کنید، بیش‌تر به خودتان احترام می‌گذارید. اجازه دهید به داستانی که در ابتدای فصل به بیان آن پرداختم اشاره‌ای داشته باشیم: شجاعت‌هایی که در پایان زندگی به آن‌ها افتخار خواهید کرد، شجاعت‌هایی هستند که با به نمایش گذاشتن آن خطری را به جان می‌خرید، در حالی که هیچ تضمینی هم برای آن وجود ندارد. مسیری

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

پُر از موانع و مشکلات که آن را به یک دلیل خاص یا به خاطر شخصی خاص غیر از خودتان و بدون هیچ‌گونه تضمین امنیت و موفقیت یا گرفتن پاداش بر می‌گزینید.

من کاملاً به درست بودن این موضوع ایمان دارم، زیرا تا به حال دو بار تا پای مرگ پیش رفته‌ام. هم‌چنین بارها پای صحبت‌های افرادی که در آسایشگاه‌ها منتظر فرا رسیدن زمان مرگ خود هستند نشسته‌ام و موضوع اصلی صحبت‌های آن‌ها را به خوبی می‌دانم. می‌دانم با چه احساسی خاطرات گذشته‌ی خود را مرور می‌کنند و این‌که چه آرزوهای تحقق نیافته‌ای داشته‌اند. می‌دانم چه مواردی برای‌شان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و این موضوع را که چرا بعضی از آن‌ها بابت میراثی که از خود باقی گذاشته‌اند به خودشان افتخار کرده و احترام می‌گذارند، به خوبی می‌دانم.

آن‌چه من از این بحث یاد گرفتم این است: اغلب مردم فکر می‌کنند اقدامات شجاعانه به ندرت اتفاق می‌افتند. اما همان‌طور که می‌دانید همه‌ی ما این قبیل اتفاقات را به خاطر می‌آورده و در ذهن‌مان ثبت می‌کنیم و با مقایسه‌ی آن با زندگی و شخصیت خودمان، به این فکر می‌کنیم که ما چقدر حقیر و به دردنخور هستیم. بنابراین از شما می‌خواهم سؤالات زیر را دائماً با خودتان مرور کرده تا ذهن خود را آماده‌ی پذیرش کارهای شجاعانه‌ی بیش‌تری کنید. تنها از طریق شرطی کردن خود می‌توانید به معنای واقعی کلمه و هنگام نیاز با آغوشی باز و شجاعانه به یاری دیگران بروید؟

- چه مسئله‌ای در زندگی شخصی من وجود دارد که از روبرو شدن با آن اجتناب می‌کنم و چنانچه با وجود سختی‌هایی که دارد آن را انجام دهم، زندگی خانواده‌ام را برای همیشه بهبود می‌بخشد؟
- چه اقدامی در رابطه با کسب و کارم وجود دارد که برای به انجام رساندن آن می‌بایست شجاعت به خرج دهم و چنان‌چه این کار را انجام دهم، همه چیز بهتر شده و افراد زیادی از آن سود خواهند برد؟
- چه تصمیمی است که اگر بتوانم آن را عملی کنم، تعهد اخلاقی من را به چیزی فراتر از

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

خودم به نمایش خواهد گذاشت؟

- **چطور می‌توانم خودم را آماده‌ی رؤیارویی با مسئله‌ای کنم که معمولاً من را عصبی یا هیجان‌زده می‌کند؟**
- **چه تغییری است که می‌تواند باعث وحشت من شده، اما به زندگی فردی که عاشقش هستم کمک می‌کند؟**
- **چه مزیت یا منفعتی هست که اگر بتوانم از آن چشم پوشی کنم، باعث پیشرفت در زندگی‌ام خواهد شد؟**
- **آن چیست که دوست دارم به اطرافیانم بگویم؟ و در چه زمان‌هایی و به چه نحوی از گفتن حقیقت طفره می‌روم؟**
- **تا پایان امسال چه کسانی به وجود من احتیاج داشته که حاضر هستم به خاطرشان مبارزه کنم؟**

این سؤالات ممکن است امروز موجب شکل گرفتن افکاری شجاعانه در ذهن‌تان شده و باعث شوند دست به یک اقدام شجاعانه بزنید. این سؤالات را بارها از خودتان بپرسید و تمرینات این فصل از کتاب را انجام دهید تا در نهایت به این حقیقت برسید که: جایی در اعماق وجودتان، جایی که هیچ سر و صدا و هیاهویی وجود ندارد، جایی که قلب‌تان سرشار از عشق الهی است و رؤیاهای‌تان در انتظار تجلی یافتن هستند، ترس مُرده است.

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

فصل هشتم

نابودگران عملکرد

«بروتوس عزیز، تقصیر از اقبال ما نیست، بلکه از خود ماست که این‌طور زیر دست مانده‌ایم.»

-ویلیام شکسپیر، جولیوس سزار

آندره به من گفت: «خودشه، اونجاست، دان وحشتناک.»

در آن طرف بار، فردی را که آندره به او اشاره می‌کرد دیدم. از آندره پرسیدم: «چرا به اون میگی وحشتناک؟»

آندره ابروهایش را در هم کشید و گفت: «همه همین طوری صداش می‌کنند. خیلی قبل از این‌که من به این‌جا بیایم، او این لقب را داشته. او معاون فروش است. کار کردن با او رنج‌آور است. همه از او متنفر هستند.»

«اما مگر نگفتی که او بهترین عملکرد را در شرکت تو دارد؟»

«درسته. اون موفق است، اما آدم مزخرفی است. جشن امشب به‌خاطر این است که او توانسته با تلاش‌های مصرانه اش دو ماه زودتر از موعد مقرر، به اهداف فروش دست پیدا کند. مطمئن هستم فردا که با او صحبت می‌کنی، به تو خواهد گفت که او فردی شگفت‌انگیز است.»

من از نحوه صحبت کردن آندره تعجب کرده بودم. او مدیر مالی متمرکز، استوار و دوست‌داشتنی یک شرکت تولیدی بود. من چندین سال مربی او در شرکت دیگری بودم و هرگز بدگویی از دیگران را از او نشنیده بودم. تنها شش ماه از ورود او به این کار جدید می‌گذشت و قابل تصور نبود که در این مدت کوتاه، کسی بتواند او را تا این حد آزرده‌خاطر کند.

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

یک جای کار می‌لنگید. من دان را می‌دیدم که توسط همکارانش احاطه شده بود و به نظر می‌رسید که اوقات خوبی را با هم می‌گذرانند. به آندره گفتم: «من متوجه نمی‌شوم. اگر همان‌طور که تو می‌گویی دان آدم مزخرفی باشد، پس چگونه همواره در حال پیشرفت است؟ بالاخره در یک مرحله‌ای باید حمایت اطرافیانش را از دست می‌داد و نابود می‌شد، درست نمی‌گویم؟»

آندره یک جرعه از نوشیدنی‌اش سرکشید و با خنده پاسخ داد: «اوه. آن‌ها دیگر او را حمایت نمی‌کنند، ولی او هنوز متوجه این موضوع نشده است.»

صبح روز بعد آندره من را به دفتر مرکزی شرکت برد. او به نسبت کار قبلی‌اش دو برابر حقوق دریافت می‌کرد، اما همان که وارد ساختمان شدیم، من احساس کردم که او از بودن در آن شرکت احساس رضایت نمی‌کند. او به من گفت: «امروز به پاسخ سؤالت می‌رسی.»

ما وارد اتاق کنفرانس شدیم، جایی که دان در آن مشغول بررسی پاورپوینتش بود. امروز، او نشستِ فصلی فروش را مدیریت می‌کند و مسیر دستیابی به اهداف شرکت را مشخص می‌کند. تمام تیم ۱۴۴ نفره او در این‌جا حضور دارند. تیم مدیریت ارشد، شامل مدیر اجرایی، مدیر فنی و مدیر بازاریابی، که برای مربی‌گری آن‌ها به آن‌جا رفته بودم، نیز حضور داشتند. من از چند هفته قبل با همه آن‌ها کار می‌کردم و همه آن‌ها از من می‌خواستند که با دان نیز کار کنم. آن‌ها هماهنگ کرده بودند که بعد از ارائه دان من با او ملاقات کنم، و در صورت ممکن به او کمک کنم.

دان کنفرانس ۹۰ دقیقه‌ای درخشانی را ارائه کرد. او استراتژیک، سازمان‌یافته و شمرده شمرده ارائه می‌داد. جسارت و غروری که در او وجود داشت، شما را قانع می‌کرد که همراه با او وارد میدان مبارزه بشوید.

بعد از ارائه من به صورت اختصاصی با دان ملاقات کردم. از او پرسیدم: «نظرت راجع به سخنرانی‌ای که ارائه دادی چیست؟»

«بدک نبود. هیچ وقت آدم نمی‌تونه از سخنرانی‌اش رضایت کامل داشته باشد، متوجه هستی؟ همیشه برخی از نکات مهم از قلم می‌افتند.»

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

«بله، من احساس تو را درک می‌کنم. فکر می‌کنی حضار مطالب را خوب دریافت کردند؟»

«به نظرم بیش‌تر مطالب را متوجه شدند. اما این فقط یک ارائه بود. من باید تمام وقت بالای سر آن‌ها باشم و آن‌ها را وادار کنم که کارهای‌شان را به درستی اجرا کنند. من باید پیگیر کارها باشم.»

«به نظر من مطالب خیلی سرراست بود.» به او گفتم: « فکر می‌کنی کارمندانت متوجه منظور تو شده‌اند؟»

«ببین، تو خودت می‌دانی. این بالا خیلی احساس تنهایی دارد، فقط می‌توانم امید داشته باشم که دیدگاهم را به خوبی برای آن‌ها توضیح بدهم.»

«این بالا احساس تنهایی دارد؟!»

«مطمئن هستم که تو می‌دانی من راجع به چه چیزی حرف می‌زنم. همه نمی‌توانند مثل ما باشند. بهترین. تو با برنده‌های زیادی کار کرده‌ای، پس قطعاً از این موضوع اطلاع داری. شاید بتوانی به من کمک کنی که از این افراد، قهرمان بسازم. آن‌ها درک خوبی از مسائل ندارند.»

من سکوت کردم و منتظر ماندم که او صحبت‌هایش را ادامه بدهد.

او نگاه عجیبی به من کرد و از من پرسید: «تو منظور من را می‌دانی، درست می‌گویم؟ تو می‌دانی؟»

من با خودم کلنجار می‌رفتم که آیا رابطه ما به حدی رسیده است که حقیقت را به او بگویم یا نه. او نمی‌دانست که رویکردش و عبارت «این بالا تنها است»، نشانه‌های تمام سقوط‌هایی که من تا به حال دیده‌ام بوده است.

«هی، به من بگو به چه چیزی فکر می‌کنی. می‌توانی با من روراست باشی. هرچه باشد من از پس آن برمی‌آیم» با خنده ادامه داد: «قول می‌دهم که احساساتم جریحه‌دار نشود.»

به او گفتم: «خیلی خوب. من فکر می‌کنم تو حداکثر ۶ ماه تا نابودی کامل کار حرفه‌ای خودت فاصله داری.»

#

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

این فصل در مورد شکست خوردن است. اما نه هر نوع شکستی. درباره سقوط فاجعه‌باری است که افراد با عملکرد بالا، با فراموش کردن دلایل موفقیت‌شان، تجربه می‌کنند.

این فصل در مورد کارهایی است که تضعیف کننده عملکرد بالا هستند. درباره افرادی مانند دان است که پس از مرحله‌ای از موفقیت، احساس می‌کنند که تافته جدابافته هستند، از دیگران بهتر هستند، توانایی‌های بیش‌تری دارند و مهم‌تر از دیگران هستند. (و این‌که چگونه این نگرش‌ها، عملکرد را نابود می‌کنند) هم‌چنین در این فصل به مشکلات رویکردهایی چون هیچ وقت راضی نشدن و به در و دیوار زدن می‌پردازیم، که علاقه و اشتیاق را تحلیل می‌برند و موجب تعهد بیش از حد می‌شوند. این فصل به علائم هشدار دهنده اختصاص دارد (افکار، احساسات و رفتارهایی که افراد با عملکرد بالا را از آسمان به زمین می‌کشاند.)

خیلی قبل از این‌که با دان ملاقات کنم، نظرسنجی‌ای را بر روی افراد با عملکرد بالا اجرا کردم و از آن‌ها خواستم که دلایل موفقیت‌های اخیرشان را ذکر کنند. این نظرسنجی را بر روی ۵۰۰ نفر از ۱۵ درصد بالایی افراد با عملکرد بالا برگزار کردم. من قصد داشتم بفهمم که آن‌ها فکر می‌کنند برای چه مدتی توانسته‌اند موفقیت‌شان را حفظ کنند، آیا تا به حال شکست سنگینی خورده‌اند و آیا توانسته‌اند پس از شکست‌ها دوباره به اوج برسند. سؤال‌های با پایان باز از آن‌ها پرسیدم. برای مثال: «آیا تا به حال برای شما اتفاق افتاده است که پس از یک دوره موفقیت اولیه (بین ۳ تا ۵ سال)، ناگهان شکست سنگینی بخورید؟» هم‌چنین سؤالات بیش‌تری را در مورد دلایل شکست‌شان مانند این‌که چه مدتی در افول به سر می‌بردند، چه مدتی طول کشید تا دوباره به موفقیت برسند و چه عواملی موجب بازگشت آن‌ها شد، از آن‌ها پرسیدم.

داستان‌های افرادی که در انواع زمینه‌های مختلف فعالیت می‌کردند، به طرز حیرت‌آوری به هم شباهت داشتند. نتایج ۵۰۰ نظرسنجی را جمع آوری کردم و در ادامه برای درک بهتر موضوع، ۲۰ مصاحبه نیز برگزار کردم. سپس یافته‌هایم را با تجاربی که از ده سال مربی‌گری افراد با عملکرد بالا کسب کرده بودم، مقایسه کردم.

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

الگوهای مشخصی پدیدار شد:

۱. سقوط افراد با عملکرد بالا، سه عامل اصلی دارد.

۲. عادت‌های این کتاب کمک می‌کنند که افراد با عملکرد بالا، دوباره به اوج برگردند.

۳. افراد با عملکرد بالا هیچ‌گاه نمی‌خواهند که یک اشتباه را تکرار کنند. شکست در ابتدای مسیر رنج‌آور است، اما شکست خوردن پس از موفقیت‌های بلندمدت، به مراتب بدتر است.

اما سه عاملی که پس از موفقیت‌های طولانی موجب سقوط افراد با عملکرد بالا شده‌اند، چه چیزهایی هستند؟ اجازه بدهید در ابتدا مواردی که دلیل شکست آن‌ها نبوده است را شرح بدهم:

- **ترس، معضل آن‌ها نبوده است. افراد با عملکرد بالا در طول مسیر موفقیتی که پیموده‌اند، یاد گرفته‌اند که با ناسازگاری‌ها بسازند. افرادی که من با آن‌ها مصاحبه کردم، ترس و نگرانی را دلیل شکست‌شان نمی‌دانستند.**
- **شایستگی، معضل آن‌ها نبوده است. برای دستیابی به موفقیت لازم است که از همان ابتدا در حوزه کاری‌تان توانمند باشید. هیچ‌کس نگفت: «برندن، من برای ادامه موفقیت‌هایم مهارت کافی نداشتم.»**
- **سایرین، معضل آن‌ها نبوده‌اند. از بین ۵۰۰ فردی که من با آن‌ها مصاحبه کردم، تنها ۵ نفر دیگران را مقصر می‌دانستند، اما حتی در همین موارد هم، آن‌ها در انتها به این نتیجه رسیدند که خودشان مقصر بوده‌اند. افراد با عملکرد بالا، مسؤلیت شکست‌های‌شان را می‌پذیرند.**
- **خلاقیت، معضل آن‌ها نبوده است. اگرچه من انتظار داشتم که برخی از افراد تمام شدن ایده‌های خلاقانه را دلیل شکست‌شان بدانند، این اتفاق رخ نداد.**
- **انگیزه، معضل آن‌ها نبوده است. این افراد انگیزه‌ی ژرفی برای صعود دوباره داشتند. می‌توان گفت که آن‌ها ضرورت عملکرد بالایی را احساس می‌کردند.**

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

* منابع، معضل آن‌ها نبوده است. تنها ۳۸٪ از افرادی که در مصاحبه شرکت کردند، پول یا عدم حمایت را دلیل شکست‌شان می‌دانستند. من با ۱۴ نفر از این ۳۸٪ مصاحبه کردم. اگرچه کمبود پول بهانه ابتدایی آن‌ها بود. اما خودشان نیز پذیرفتند که دلیل اصلی شکست‌شان اشتباهات خودشان بوده است.

این مشکلات می‌توانند دلایل منطقی‌ای برای شکست افراد باشند. اما بر اساس تجارب من با افراد با عملکرد بالا، این‌ها دلایل واقعی عدم موفقیت پایدار نیستند. تله‌های حقیقی، درونی هستند (الگوهای منفی فکری، احساسی و رفتاری که آرام آرام انسانیت، اشتیاق و رفاه درونی ما را می‌کشند. این تله‌ها شامل برتری، نارضایتی و غفلت می‌شوند.)

اگر شما قصد دارید که عملکرد بالای‌تان را حفظ کنید، باید عادت‌های عملکرد بالا را حفظ کنید و از این سه تله پرهیز کنید.

تله ۱ : برتری

«دو نوع غرور وجود دارد، غرور خوب و غرور بد. غرور خوب، نشان دهنده‌ی منزلت و احترام شخصی ما است. غرور بد خود برتربینی ما است که از خودپسندی و تکبر سرچشمه می‌گیرد.»

-جان مکسول

افراد با عملکرد بالا، با تله‌های خاصی روبرو هستند، زیرا بر اساس تعریف، آن‌ها به نسبت بسیاری از اطرافیان‌شان، عملکرد بهتری دارند. زمانی که شما به نسبت اطرافیان‌تان بسیار موفق‌تر باشید، به راحتی ممکن است احساس غرور به شما دست بدهد. ممکن است شما فکر کنید خاص هستید، با دیگران تفاوت دارید، از آن‌ها بهتر و یا مهم‌تر هستید. این موضوع در مکالمه من با دان کاملاً

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

مشهود بود، و دیگران نیز به این موضوع اشاره می‌کردند. شما باید به هر قیمتی از این طرز فکر پرهیز کنید.

البته ممکن است شما هیچ‌گاه به خودتان نگویید: «من دوست دارم یک روز احساس کنم که از دیگران بهتر هستم.» هیچ‌کس نمی‌خواهد به جرگه افراد خودپرست، لاف‌زن و پُرافاده بپیوندد. ممکن است تا به حال با چنین افرادی که خودشان را برتر از دیگران می‌دانند ملاقات کرده باشید. احتمالاً شما می‌توانید ۵ نفر از چنین افرادی را به‌خاطر بیاورید و من مطمئن هستم که شما احساس خوبی نسبت به این افراد ندارید. در یک ذهن سالم، خود بزرگ‌بینی هیچ معنی مثبتی ندارد.

اما من نمی‌خواهم در این‌جا در مورد این افراد با شما صحبت کنم. من می‌خواهم به شما هشدار بدهم که همان‌طور که به موفقیت‌های بیش‌تری دست پیدا می‌کنید، شما نیز در معرض اشتباهات مهلک قرار دارید. در واقع، من می‌خواهم به شما بگویم که شما نیز، مانند همه‌ی انسان‌ها، دچار افکار و رفتارهایی هستید که از خودبرتربینی سرچشمه می‌گیرند. اگرچه ممکن است شما تکبر گزافه‌ای از خودتان نشان ندهید، اما ابعاد مختلفی از غرور در شما وجود دارد. آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که برخی از همکاران شما احمق هستند و نظرات و ایده‌های شما همواره از آن‌ها بهتر است؟ بله، منظور من همین چیزها است.

نظر همکاران‌تان را درباره متنی که برای ارائه آماده کرده‌اید نمی‌پرسید، چون احساس می‌کنید که به تنهایی از پس آن برمی‌آیید؟ اووه. در ترافیک کسی مسیر شما را قطع می‌کند و سپس شما با تمام سرعت از او سبقت می‌گیرید تا به او نشان دهید رئیس کیست-بله. بارها و بارها بر سر یک موضوع مشخص با همسرتان بحث می‌کنید، با این‌که او موضعش را تبیین کرده و تسلیم نمی‌شود؟ بله درست است. کارهایی که انجام داده‌اید را بازبینی نمی‌کنید، چون اطمینان دارید که همیشه درست عمل می‌کنید؟ دیگران را کوچک و خار می‌کنید تا خودتان بهتر جلوه کنید؟ نظرات دیگران را زیر سؤال می‌برید، تنها به این دلیل که به اندازه شما بر روی ایده‌های‌شان فکر نکرده‌اند؟ آیا این رویکردها برای شما آشنا به نظر نمی‌رسد؟

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

متوجه شدید؟ خودبرتربینی، آرام آرام ما را از مسیر درست خارج می‌کند. وقتی ما را تحت کنترل خود بگیرد، موجب می‌شود که اعمال ما شبیه افراد احمق و گنده دماغ بشود. دیگر، از همکاران‌مان درخواست کمک نمی‌کنیم و نظرات‌شان را جویا نمی‌شویم، چون احساس می‌کنیم همیشه درست می‌گوییم. آگاهی‌مان از قدرت و میزان مشارکت دیگران را از دست می‌دهیم. تنها می‌شویم و احساس همراهی و ارتباط با دیگران راکه موجب ارزشمندی و مفرح شدن دستاوردها می‌شود در خودمان نابود می‌کنیم. کارمندان‌مان را اخراج می‌کنیم و با لحنی متکبرانه و خودپسندانه با آن‌ها صحبت می‌کنیم. بیش‌تر به خطای تأیید خود دچار می‌شویم (مشاهدات‌مان را تأییدی بر فرضیات‌مان می‌دانیم و شواهد برخلاف فرضیات‌مان را نادیده می‌گیریم.) در افکار خودبرتربینانه‌مان گم می‌شویم، که در نهایت دوستی‌ها و عملکردمان را نابود می‌کند.

خبر خوب این است که شما می‌توانید لحظاتی را که این افکار در ذهن شما شروع به شکل‌گیری می‌کنند، دقیقاً شناسایی کنید و به این شکل در دام آن‌ها گرفتار نشوید. شناسایی این لحظات کار آسانی است. خودبرتربینی همواره ریشه در قطعیت و جدا بودن دارد. لحظه‌ای که شما فکر می‌کنید با دیگران تفاوت دارید و یا اطمینان کامل دارید، خطری جدی شما را تهدید می‌کند.

این موارد نشان‌دهنده آن هستند که ویروس خودبرتربینی در ذهن شما نفوذ کرده است:

۱. شما فکر می‌کنید از فرد و یا گروهی دیگر، بهتر هستید.

۲. در حدی کارتان را خوب انجام می‌دهید که احساس می‌کنید به بازخورد گرفتن، راهنمایی، استفاده از دیدگاه دیگران و حمایت آن‌ها نیازی ندارید.

۳. احساس می‌کنید به صورت اتوماتیک، به خاطر موقعیتی که دارید و یا دستاوردهایی که کسب کرده‌اید، سزاوار تحسین هستید.

۴. احساس می‌کنید که دیگران شما را درک نمی‌کنند و به همین دلیل شما در درگیری‌ها و شکست‌ها، هیچ تقصیری ندارید.

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

هرگاه این موارد به رویه‌های همیشگی در زندگی شما تبدیل شوند، شما در مسیر انحطاط قرار گرفته‌اید، حتی اگر متوجه آن نشده باشید. نقطه مشترک این افکار، حس جدا بودن از دیگران است. شما احساس می‌کنید که به نسبت دیگران، از توانمندی‌ها و دستاوردهای بسیار بیش‌تری برخوردار هستید و تصور ذهنی‌تان این است که شما جایگاه بسیار بالاتری از دیگران دارید.

همین جدا بودن از دیگران است که موجب شد دان احساس تنهایی کند. اما تنها دان نیست که احساس تنهایی می‌کند. بسیاری از افراد این چنین باوری دارند. آن‌ها فکر می‌کنند که دیگران نمی‌توانند از زندگی‌شان سر در بیاورند. اما، این افکار غیردقیق و مخرب هستند. اگر تا به حال احساس کرده‌اید که دیگران نمی‌توانند شما را درک کنند، زمان آن رسیده است که از حبابی که به دور خودتان کشیده‌اید، خارج شوید. تاریخ ثبت شده بشر به چندین هزار سال می‌رسد و امروزه بیش از ۷ میلیارد نفر بر روی زمین زندگی می‌کنند. احتمال زیادی وجود دارد که فرد دیگری در جای دیگری از جهان سرگذشتی مانند شما داشته باشد و با مشکلاتی شبیه به مشکلاتش شما دست و پنجه نرم کند و بتواند تجربیاتش را با شما به اشتراک بگذارد و به شما کمک کند.

این خود ما هستیم که منزوی بودن را انتخاب می‌کنیم. برای افرادی که فکر می‌کنند هیچ‌کس نمی‌تواند آن‌ها و موقعیت‌شان را درک کند، این موضوع حقیقتی تلخ است. بارها اتفاق افتاده‌است که در شرایط سخت و بحرانی، از شاگردانم خواسته‌ام حس جدایی‌شان را رها کنند:

❋ شما اولین کارآفرینی نیستید که دچار مشکلات سنگین مالی شده‌اید.

❋ شما اولین مادری نیستید که فرزند خود را از دست داده است.

❋ شما اولین مدیری نیستید که فریب کارمندانش را خورده است.

❋ شما اولین فردی نیستید که شکست عشقی خورده‌اید.

❋ شما اولین فردی نیستید که در مسیر دستیابی به آرزوهای‌تان با شکست روبرو شده‌اید.

❋ شما اولین مدیرعاملی نیستید که شرکت بزرگ بین‌المللی را اداره می‌کنید.

❋ شما اولین فردی نیستید که ناگهان درگیر مبارزه کردن با سرطان می‌شوید.

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

❋ شما اولین فردی نیستید که دچار افسردگی شده‌اید و یا به دیگران وابسته شده‌اید.

به سادگی ممکن است احساس کنیم که تنها ما که با چنین مشکلاتی روبرو هستیم. اما این احساس، توهمی بیش نیست. اگر شما به اندازه کافی گشاده‌رو و یکرنگ باشید و توانایی این را داشته باشید که چالش‌ها افکار و احساسات‌تان را با اطرافیان‌تان به اشتراک بگذارید، همواره کسی را در اطراف‌تان خواهید داشت که بتواند احساسات و شرایط شما را درک کند. درست است، شما می‌توانید مکرراً به خودتان بگویید که همسرتان نمی‌تواند شما را درک کند و در صورتی که به اندازه کافی تلاش نکنید، این موضوع به پیش‌بینی خودکام‌بخش تبدیل می‌شود.

این فقدان درک، تنها در سکوت شما رشد می‌کند.

بله، ممکن است شما با خودتان بگویید که هیچ‌کدام از هم‌تیمی‌های‌تان متوجه موضوع نمی‌شود، اما این تنها به این دلیل است که غرور شما چشمان‌تان را بر روی نقش‌های مثبتی که دیگران می‌توانند داشته باشند کور کرده است. کوچک کردن و خار کردن دیگران، شما را به فردی بزرگ‌تر و ارزشمندتر تبدیل نمی‌کند؛ بلکه شما انتخاب می‌کنید از دیگران جدا باشید و در برابر شکست آسیب‌پذیرتر می‌شوید.

من می‌دانم که ممکن است این اظهارات دور از حقیقت به نظر برسد. اما من به این دلیل این مطالب را برای شما ذکر می‌کنم که با چشمان خودم دیده‌ام افراد خوب زیادی، تنها به خاطر احساس جدا بودن از دیگران (که موجب می‌شود دیگران را رها کنند و یا از آن‌ها درخواست کمک نکنند)، تمام داشته‌های‌شان را از دست می‌دهند. همواره باید به کسانی که در جست و جوی موفقیت هستند یادآور شویم که همه‌ی ما اعضای یک خانواده هستیم و در روایات انسانی تنها دو داستان وجود دارد، که همه‌ی ما می‌توانیم این دو داستان را درک کنیم و با آن ارتباط برقرار کنیم. ممکن است به یاد داشته باشید که این دو داستان شامل تلاش و پیشرفت است.

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

افراد می‌توانند تلاش‌های شما را درک کنند. آن‌ها می‌توانند پیروزی‌های شما را درک کنند و آن‌ها می‌توانند انتخاب‌های سخت شما را درک کنند، حتی اگر تا به حال خودشان با چنین انتخاب‌هایی روبرو نشده باشند. اگر شما به این حقیقت اعتقاد ندارید، پس شما داستانی را برای خودتان تعریف می‌کنید که طبیعی نیست، و از حقایق هفت میلیارد انسانی که همه‌ی آن‌ها دارای قلب، درد، و آرزو هستند، بسیار دور است.

معمولاً هنگامی که با افراد با عملکرد بالایی ملاقات می‌کنم که کارشان را به خوبی انجام می‌دهند و در اوج حوزه فعالیت‌شان قرار دارند (مدیرعامل، ورزشکار قهرمان جهان، معروف‌ترین فرد در یک مدرسه، باهوش‌تری افراد) مجبور می‌شوم در این موضوع مباحث بیش‌تری را برای‌شان طرح کنم. من باید به آن‌ها یادآور شوم که افراد دیگری وجود دارند که از آن‌ها باهوش‌تر هستند، درآمد بیش‌تری دارند، خدمت بهتری ارائه می‌کنند، سخت‌تر تلاش می‌کنند و تأثیر مثبت بیش‌تری بر دیگران دارند. هدف من از این کار تحقیر موقعیت و توانایی‌های آن‌ها نیست، بلکه می‌خواهم حقیقت دیگری را به آن‌ها نشان بدهم: صرف نظر از این‌که شما چه کسی هستید، با چه مشکلات بزرگی روبرو هستید، چه چیزی شما را از دیگران جدا می‌کند، ممکن است این چالش‌ها در نظر فرد دیگری بی‌اهمیت و بسیار آسان باشد.

این دیدگاه می‌تواند امیدوارکننده باشد. قبل از شما، فرد دیگری این معما را حل کرده است و بر موضوعی که به نظرتان شما را از دیگران متفاوت می‌کند، تسلط کامل پیدا کرده است. اگر بتوانید چنین افراد را پیدا کنید، در واقع به مشاورانی با تجربه دست پیدا کرده‌اید و می‌توانید حقیقت و فروتنی را در خودتان بازیابی کنید.

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

چند نکته دیگر در مورد سندروم تنهایی در اوج:

اول، به ندرت با فرد با عملکرد بالایی ملاقات کرده‌ام که فکر کند «در اوج» است. معمولاً آن‌ها احساس می‌کنند که تازه کارشان را شروع کرده‌اند.

آن‌ها متوجه این مسئله هستند که دانش‌آموزان زندگی هستند و صرف‌نظر از این‌که به چه موفقیت‌های درخشانی دست پیدا کرده باشند، آن‌ها احساس می‌کنند که تنها چند قدم ابتدایی مسیر تعالی را برداشته‌اند. در بین افرادی که نمره بالایی در ارزیابی‌های ما کسب کرده‌اند، این رویکرد بسیار شایع است.

دوم، به یاد داشته باشید که شما باید توانایی‌های دیگران را با ارزش بشمارید و به نحو احسنت از آن‌ها بهره ببرید. شما نمی‌توانید با دست‌کم گرفتن توانایی‌های دیگران توانایی‌های خودتان را افزایش بدهید.

دستاوردهایی که در زندگی داشته‌اید به خاطر توانایی‌های فوق‌العاده و یا موهبت‌های خاص شما نبوده است. حقیقت این است که بخش زیادی از تفاوت‌های عملکردی بین افراد با عملکرد بالا و دیگران، ریشه در عادت‌های ذکر شده (عادت‌های عملکرد بالا، که هر کسی می‌تواند آن‌ها را اجرا کند)، همراه با تمرین، آموزش و دسترسی به مشاوران، مربیان و الگوهایی با تجربه دارد. به همین دلیل من همواره به شاگردانم گوشزد می‌کنم که: شما بهتر از دیگران نیستید. احتمال دارد که موفقیت شما به این دلیل باشد که بیش‌تر در حوزه کاری‌تان فعالیت کرده‌اید؛ فرصت‌ها و اطلاعات بیش‌تری در دسترس شما بوده است؛ آموزش‌های بهتری را گذرانده‌اید؛ علاقه‌مندی شما بیش‌تر بوده است؛ بازخوردها و راهنمایی‌های بهتری دریافت کرده‌اید. این مواردی که ذکر کردیم هیچ ربطی به ذات خود شما ندارد. هر فرد دیگری با داشتن این امکانات می‌تواند در سطح شما قرار بگیرد. درست نمی‌گویم؟ (اگر پاسخ شما مثبت نیست، بدانید که غرورتان به این سؤال پاسخ داده است.)

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

این تنها نظر شخصی من نیست. تمام مطالعات این حوزه (عملکرد کارشناسان)، نشان می‌دهد که عامل اصلی که افراد با عملکرد بالا، را متمایز می‌کند استعدادهای ذاتی آن‌ها نیست، بلکه تمرین‌های آگاهانه، و تعداد ساعاتی که صرف می‌کنند است. دیگر بین اکتسابی و یا ذاتی بودن استعداد، تخصص و عمکلرد مداوم سطح بالا، بحثی وجود ندارد. تحقیقات انجام گرفته شده در ده‌ها حوزه مختلف، افسانه برتری طبیعی را باطل کرده است.

نتایج این تحقیقات تصدیق کننده این نصیحت معروف است که: دیگران را پایین‌تر و یا متفاوت از خودت قضاوت نکن. احساس یأسی که شما نسبت به دیگران دارید، به علت فراموشی شما از این حقیقت است که، همه افراد با تمرین و آموزش مناسب و دسترسی به مربیان، مشاوران و الگوهای باتجربه، می‌توانند به سطوح بالاتری از موفقیت دست پیدا کنند. به یاد داشته باشید، هر چیزی آموختنی است. این به این معنی نیست که همه افراد مانند شما به دنبال یادگیری می‌روند، سخت تلاش می‌کنند، به بالاترین درجه‌ها می‌رسند، استقامت می‌کنند و شجاعت به خرج می‌دهند. اما این امکان برای همه وجود دارد. هر فردی می‌تواند در زندگی یک برنده باشد. پس بیایید روراست باشیم: شما هم در مرحله‌ای از زندگی دچار آشفتگی بوده‌اید و وضعیت افتضاحی داشته‌اید. اما شما پیشرفت کردید. به دیگران هم این فرصت را اعطا کنید. زمانی که به خاطر بیاورید که شما هم در تقلا بودید و بدانید که دیگران هم می‌توانند خودشان را بهبود بدهند، می‌توانید با آن‌ها مهربانانه برخورد کنید. تنها در این صورت است، که شما می‌توانید با ذهنیت برتر بودن، مقابله کنید.

اما این آگاهی، برای پیروزی در این نبرد کافی نیست. احساس متمایز بودن، یکی از پیامدهای حس برتری نسبت به دیگران است. برای پیچیده‌تر شدن اوضاع، قطعیت را نیز به آن‌ها اضافه کنید.

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

تصور کنید فردی که در مورد این موضوعات اطمینان کامل دارد چه‌قدر غیرقابل‌تحمل خواهد بود:

۱. آن‌ها مطمئن هستند که بهتر از فرد و یا گروهی دیگر هستند.

۲. آن‌ها مطمئن هستند که در در حوزه کاری‌شان بهتری هستند، پس یقین دارند که به هیچ بازخورد، راهنمایی و حمایتی از جانب دیگران نیاز ندارند.

۳. آن‌ها مطمئن هستند که به خاطر شخصیتی که دارند، محلی که به آن تعلق دارند و یا دستاوردهایی که داشته‌اند، سزاوار تحسین دیگران هستند.

۴. آن‌ها مطمئن هستند که دیگران آن‌ها را درک نمی‌کنند و در شکست‌ها و نزاع‌ها هیچ تقصیری ندارند.

حدس می‌زنم که کار کردن با چنین فردی برای شما الهام‌بخش نباشد. این افراد نه تنها از دیگران جدا هستند و بنابراین توانایی آن‌ها برا درک کردن و کمک کردن را نادیده می‌گیرند؛ آن‌ها هم‌چنین نسبت به دیگران احساس غرور می‌کنند. زمانی که چنین افکاری در ذهن شما شروع به شکل گرفتن بکنند، ذهن شما وارد مرحله غرور و خودپسندی شده است: با خودتان می‌گویید: «چرا همه اطرافیان من ابله و نفهم هستند؟»، هنگامی که دیگران اشتباهی می‌کنند و شما فکر کنید که احمق هستند، بدون در نظر گرفتن این موضوع که آیا آن‌ها از شفافیت، اطلاعات و یا حمایت کافی برخوردار بوده‌اند. هنگامی که دیگران به اندازه شما تلاش نمی‌کنند، و شما فکر کنید که آن‌ها تنبل هستند. زمانی که شما دیگران را بی‌کفایت و بی‌لیاقت قضاوت می‌کنید، به حدی در تله خودبرتربینی گرفتار شده‌اید، که ممکن است ارتباط‌تان با دیگران و توانایی‌تان برای رهبری دیگران را نابود کنید.

افراد خودبرتربین، اطمینان دارند که از دیگران بهتر هستند و توانایی‌ها و لیاقت بیش‌تری از آن‌ها دارند. و همین اطمینان است که ذهن آن‌ها را به روی یادگیری، ارتباط با دیگران و در نهایت رشد، می‌بندد. هر چه قدر که شما نسبت به موضوعی اطمینان بیش‌تری داشته باشید، احتمال بیش‌تری وجود دارد که شما نسبت به فرصت‌ها و چشم‌اندازهای جدید غافل شوید. لحظه‌ای که فردی در

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

مورد موضوعی به قطعیت کامل برسد، همان لحظه‌ای است که خودبرتربینی پیروز شده است. به این دلایل، ما باید از جدایی و قطعیت برحذر باشیم.

پس راه حل چیست؟ من پی برده‌ام که همواره گام اول آگاهی است. شما باید هشیار و آماده باشید و زمانی که افکار برتری بر دیگران به ذهن شما خطور کرد، جلو خودتان را بگیرید. دوم، شما باید عادت‌هایی را شکل دهید که همان‌طور که در کارتان پیشرفت می‌کنید، فروتنی و گشاده‌رویی‌تان را حفظ کنید. فروتنی، فضیلت بنیادینی است که موجب رشد بسیاری از فضیلت‌های دیگر می‌شود. فروتنی با نتایج مثبتی مانند وفاداری زناشویی، همکاری، همدردی با دیگران، روابط اجتماعی قوی، خوش‌بینی، امید، اراده راسخ، آرامش در ابهامات و آمادگی برای تجربیات جدید، مرتبط است. فروتنی هم‌چنین با اراده ما برای پذیرش ناآگاهی‌های‌مان و احساس گناه پس از اشتباهات، گره خورده است.

اما چگونه می‌توانیم فروتن بمانیم؟

با قرینه‌سازی عادت‌هایی که برای افراد خودبرتر بین ذکر کردیم، شما می‌توانید ذهنیتی باز را توسعه دهید:

۱. برای دوری از افکار خودبرتربینانه، به صورت عامدانه نظر دیگران را در مورد هر کاری که انجام می‌دهید جویا شوید: اگر شما بخواهید ایده‌ی من را بهبود بدهید، چگونه این کار را انجام می‌دهید؟ با تکرار این پرسش‌ها به اندازه کافی، به روزنه‌های بسیاری که در افکارتان وجود دارد، پی خواهید برد و پرتوهای نورانی حقیقت، هرگونه احساس برتری را ذوب می‌کنند. یادگیری سندانی است که فروتنی بر روی آن چکش‌کاری و ساخته می‌شود.

۲. اگر احساس کردید که افکارتان به اندازه کافی به چالش کشیده نمی‌شود و یا رشدتان متوقف شده است، مربی، مشاور و یا روانشناس استخدام کنید. درست است، فردی را استخدام کنید. گاهی اوقات، اطرافیان نزدیک‌تان دانشی فراتر از شما ندارند. گاهی اوقات، آن‌ها برای کمک کردن به شما در گذر از چالشی به خصوص و یا مرحله خاصی از زندگی‌تان، شایستگی کافی ندارند. افراد

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

حرفه‌ای می‌توانند به شما کمک کنند که مشکلات را کشف کنید، شفافیت به دست بیاورید و از ابزارهای اثبات شده برای رشد بیش‌تر استفاده کنید. اگر توانایی استخدام کردن فردی را ندارید، یک مشاور پیدا کنید و حداقل ۲ بار در ماه با آن‌ها تماس بگیرید و یا با آن‌ها ملاقات کنید. تداوم دریافت بازخورد، تضمینی برای رشد مداوم است.

۳. برای پرهیز از افکاری که می‌گویند به خاطر شخصیتی که دارید، محلی که به آن تعلق دارید و یا دستاوردهایی که داشته‌اید، سزاوار تحسین دیگران هستید، به خاطر بیاورید که اعتماد از راه توجه و کمک کردن به دیگران به دست می‌آید و نه از راه لاف زدن درباره خودتان. خودتان را به چالش بکشید و از دیگران بپرسید که چه کسی هستند، اهل کجا هستند و چه دستاوردهایی داشته‌اند. قبل از تعامل با دیگران به خودتان بگویید: «من با این فرد از ابتدا شروع می‌کنم. در اولین تعاملی که با آن‌ها دارم چه سؤالاتی می‌تواند به من کمک کند که آن‌ها را بهتر بشناسم؟»

۴. به جای این‌که فکر کنید دیگران نمی‌توانند شما را درک کنند و آن‌ها مقصر شکست‌های زندگی شما هستند، با اندیشیدن بر نقشی که در زندگی‌تان بازی می‌کنید، مسئولیت اقدامات‌تان را به عهده بگیرید. پس از هر درگیری، از خودتان بپرسید: «آیا من این موقعیت را تحریف کرده‌ام، تا احساس قهرمانی را که دیگران او را درک نمی‌کنند در خودم ایجاد کنم؟ آیا من داستان غیرواقعی در ذهنم ساخته‌ام، تا احساس بهتری داشته باشم؟ آیا با اهانه جویی و ایفای نقش قربانی، درصدد محافظت از عزت نفس خودم هستم؟ چه اقداماتی انجام داده‌ام که این مشکلات را برای من ایجاد کرده‌اند؟ ممکن است از چه چیزهایی در مورد این فرد و شرایطی که در آن قرار دارد، آگاهی نداشته باشم.»

۵. موهبت‌هایی را که به شما اعطا شده است به صورت مکرر یادآوری کنید. قدردانی و فروتنی، همدیگر را تقویت می‌کنند، به این معنی که هر چه قدر که شما بیش‌تر قدردان باشید، بیش‌تر احساس فروتنی خواهید کرد. و هر چه قدر که شما بیش‌تر فروتن باشید، بیش‌تر قدردان خواهید بود.

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

این پیشنهادات می‌توانند به شما کمک کنند که فروتن، مؤثر و محترم بمانید. شما به این طریق می‌توانید به موفقیت پایدار برسید و زندگی را بسازید که بتوانید به آن افتخار کنید.

یک موضوع دیگر در بحث خودبرتربینی، از دیدگاه رهبری. همه افراد با عملکرد بالایی که نتوانسته بودند موفقیت‌شان را در بلندمدت حفظ کنند، دلیل این موضوع را احساس درونی خودبرتربینی نمی‌دانستند. احساس متمایز و یا بهتر بودن از دیگران، در همه آن‌ها وجود نداشت. مشکل اصلی آن‌ها این بود که دیگران برداشت می‌کردند که آن‌ها خودشان را برتر می‌دانند. این افراد با عملکرد بالا، به قدری پیشرفت کردند که از دیگران جدا شدند، چون حقیقتاً فکر نمی‌کردند که نیازی به کمک از جانب دیگران دارند. هرگز نباید فراموش کنید که صرف‌نظر از این‌که نیات و روحیات حقیقی شما چیست، اگر با دیگران تعامل نکنید، آن‌ها برداشت می‌کنند که شما نسبت به آن‌ها احساس برتری دارید. این یکی از راه‌های دیگری است که پیشنهادات بالا می‌تواند به شما کمک کند که حقیقت را حفظ کنید و دیگران شما را به عنوان فردی متواضع و رهبری متعهد ببینند.

اعلانات عملکرد

۱. موقعیت اخیری که در نقد دیگران و نادیده گرفتن آن‌ها زیادی روی کرده‌ام ... است.

۲. در آن موقعیت، افکاری که نسبت به خودم و سایر افراد داشتم ... بود.

۳. اگر آن موقعیت را با فروتنی و قدردانی بیش‌تری مرور کنم، متوجه خواهم شد که ... .

۴. بهترین راهی که می‌توانم به خودم یادآور شوم که دیگران هم در زندگی‌شان با سختی‌هایی روبرو هستند و شباهت‌های ما بیش‌تر از تفاوت‌های‌مان است، ... است.

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

تله ۲ : نارضایتی

«در مورد کوچک‌ترین موفقیت‌هایی که به دست می‌آورید رضایت داشته باشید و فکر کنید که چنین نتیجه‌ای نیز ناچیز نیست.»

– مارکوس آرلیوس

من به تنهایی در حیاط پشتی تاریک نشسته بودم و نگرانی وحشتناکی در من شکل گرفت. یک موسیقی‌دان معروف در جلو جمعیت قرار داشت و مرتباً برای حضار تکرار می‌کرد که «هرگز راضی نشوید!» او در پانزده دقیقه تقریباً ۱۰ بار این جمله را تکرار کرد. او نارضایتی‌اش را سوخت احساسی‌ای می‌دانست که برای ادامه رؤیاپردازی، نوآوری و تلاش بیش‌تر، به آن نیاز دارد.

تپش قلبم را احساس می‌کردم. حالا باید چیکار کنم؟ من سخنران بعدی بودم. دومین اسلاید از ارائه من که به زودی بر روی تابلو نقش می‌بست، تنها حاوی دو کلمه بود: راضی باشید.

موسیقی‌دان معروف در حال ارائه متضاد مطالب من بود. البته پیام او نیز اشتباه نبود. دستاوردهای بزرگی که او در زندگی‌اش به دست آورده بود تصدیقی بر حرفش بود و من نمی‌توانستم در برابر این استدلال حرفی برای گفتن داشته باشم.

مشکل من این بود که او می‌گفت هیچ‌کس نباید از زندگی و کارش رضایت داشته باشد، چون نارضایتی موجب موفقیت‌های بزرگ‌تر می‌شود. این فرضیه اشتباه است. به صورت کلی افراد با عملکرد بالا از خودشان، زندگی‌شان و کارشان، ناراضی نیستند. تنها بخشی از یافته‌هایی را که در این کتاب با شما به اشتراک گذاشته بودم به خاطر بیاورید: افراد با عملکرد بالا، در حقیقت، شادتر از دیگران هستند. آن‌ها راضی هستند و احساس می‌کنند پاداش تلاش‌های‌شان را دریافت کرده‌اند، آن‌ها تجربیات مثبتی را در خودشان پرورش داده‌اند.

همان‌طور که درباره این موضوع فکر می‌کردم، مجری رویداد شروع به معرفی من به عنوان سخنران بعد کرد. زمانی برای تغییر ارائه‌ام در اختیار نداشتم. باید همان کاری را انجام می‌دادم که در طول مسیر شغلی‌ام چندین بار آن را انجام داده بودم: شکستن افسانه های رایج درباره عملکرد بالا.

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

حساسیت اجتماعی بلند مدتی در جامعه ما وجود دارد که می‌گوید ما هرگز نباید از کارمان رضایت داشته باشیم، چراکه رضایت موجب خودپسندی می‌شود. اما آیا رضایت واقعاً می‌تواند انگیزه ما را پایین بیاورد، و یا اراده ما برای تعالی را ضعیف کند؟

بر اساس نظرسنجی‌هایی که بر روی بسیاری از بهترین افراد با عملکرد بالا از سراسر جهان انجام داده‌ام، پی برده‌ام که پاسخ این سؤال منفی است. رضایت باید با تلاش برای رسیدن به عملکرد مطلوب، همراه باشد.

افرادی که هرگز راضی نمی‌شوند، هیچ‌گاه آرامش ندارند. پارازیت‌های ذهن ناراضی، اجازه نمی‌دهد که آن‌ها به ریتم مناسبی در زندگی برسند و احساس سرزندگی و مؤثر بودن داشته باشند. اگر من نتوانم احساس رضایت داشته باشم، داشتن احساس قدردانی و ارتباط با دیگران، برای من ممکن نخواهد بود.

نارضایتی همان قطع ارتباط است، پس افرادی که چنین احساسی دارند، نمی‌توانند مانند افراد با عملکرد بالا، لذت مدام را تجربه کنند. قطع ارتباط موجب می‌شود که آن‌ها بر روی موضوعات منفی تمرکز کنند که آن‌ها را از قدردانی از دیگران ناتوان می‌کند. ذهنیت «هیچ‌گاه خشنود نشو»، «هیچ چیز به اندازه کافی خوب نیست»، آن‌ها را ناگزیر می‌کند که از چیزهایی که در دسترس‌شان است صرفنظر کنند و به سراغ تمرین بعدی بروند و در نتیجه شکرگزاری واقعی و یا خاطره‌ای از دستاوردهایی که داشته‌اند، در ذهن‌شان شکل نمی‌گیرد و آن‌ها تبدیل به ارواحی پُرمشغله و پوچ می‌شوند که به دنبال روزی رؤیایی هستند، که ممکن است در آن به تعالی برسند.

در نهایت، زندان تاریک و خسته کننده احساسات منفی که همان نارضایتی مداوم است، عملکرد را تضعیف می‌کند. نارضایتی همیشگی، اولین گام در مسیر بدبختی و فلاکت است. ذهنیت «هیچ‌گاه خشنود نشو»، با وضعیتی که محققان آن را «ایده‌آل گرایی ناهنجار» می‌نامند، یکسان است. در این‌جا منظور ایده‌آل گرایی است که در آن شما استانداردهای بسیار بالایی در نظر گرفته‌اید (چیز خوب)، اما دائماً برای هر اشتباه کوچکی (چیز بد) خودتان را به شدت سرزنش می‌کنید. این رویکرد

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

می‌تواند چنان اضطراب ادراکی برای اشتباه کردن را در ما ایجاد کند که رسیدن به عملکرد مطلوب را غیرممکن می‌سازد. نگرانی وسواسی درباره اشتباه با نتایج منفی زیادی مرتبط است، که شامل اضطراب، اعتماد به نفس پایین و عکس‌العمل شکست محور و منفی به اشتباهات ساده می‌شود و بدترین بخش این رویکرد این است که صرف‌نظر از این‌که شما چه کاری انجام بدهید و به چه دستاوردهای مهمی رسیده باشید، همواره ناراضی خواهید بود. این یک حلقه بدبختی است که ممکن است شما را گرفتار خودش بکند و به همین دلیل است که معمولاً با افسردگی نیز همراه است.

اما ممکن است این سؤال برای شما پیش بیاید که اگر نارضایتی در این حد برای عملکرد مضر است، چرا بسیاری از افراد فکر می‌کنند که نارضایتی راه رسیدن به موفقیت است؟ زیرا طبیعی است و اتوماتیک‌وار عمل می‌کند. از آن‌جایی که توجه به اشتباهات، عادتی است که به صورت طبیعی در ما تکامل پیدا کرده است، نارضایتی به سرعت در ما شکل می‌گیرد. این جست و جوی بی‌پایان برای اشتباهات و نابهنجاری‌ها، که به آن سؤگیری منفی می‌گویند، به بقای بشر کمک کرده است. هنگامی که اجداد دور ما صدای خش خشی را در بیشه می‌شنیدند و جیرجیرک‌ها صدای‌شان قطع می‌شد، این برای آن‌ها یک هشدار بود و به آن‌ها گوشزد می‌کرد که خطر در کمین آن‌ها است. این چیز خوبی است. اما استفاده بیش از اندازه از این حس ذاتی در عصرحاضر، کمکی به بقای ما نمی‌کند، بلکه موجب عذاب و رنج ما می‌شود.

برخی اعتقاد دارند که ذهن ما به صورت پیش فرض در جست و جوی خطاها و انحرافات است، اما این تنها تنظیمات پیش فرض ذهن ما نیست. ذهن شما به همان اندازه که برای ترس و منفی‌نگری سیم‌کشی شده است، برای شادمانی نیز پیش فرض‌هایی دارد. بیش‌تر افراد در سراسر جهان، شادی نسبی را تجربه می‌کنند که خود تصدیقی بر ادعای پیشین است. تمایل ذاتی ما در جست و جوی عواطف و تجربه‌های مثبت است. با این کار ما می‌توانیم یادگیری و توانایی‌مان برای دنبال کردن فرصت‌های جدید را دنبال کنیم. جست و جوی شادمانی هم‌چنین می‌تواند به ما کمک کند که

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

عملکرد بهتری داشته باشیم. ما می‌توانیم این تمایلات مثبت را ترغیب و تقویت کنیم. با این کار، زندگی ما شکوفا می‌شود و با احتمال بیش‌تری می‌توانیم به عملکرد بالا دست پیدا کنیم.

دلیل من برای مقابله با باور «هیچ‌گاه راضی نباش»، فراتر از نتایج تحقیقات تجربی است. این طرز فکر هیچ ارزش کاربردی‌ای ندارد، چرا که در این روش، تأکید بر حوزه اشتباهی است. به جای مسیری مثبت، به یک عبارت و بیانیه اشاره می‌کند. هنگامی که با حامیان این رویکرد صحبت می‌کنید و از آن‌ها می‌خواهیم که برداشت مثبت‌شان از این روش را برای ما شرح دهند معمولاً با چنین عباراتی روبرو می‌شویم «انگیزه خودت را حفظ کن»؛ «چیزی را که دچار مشکل شده است شناسایی کنید و آن را بهبود بدهید.»؛ «به عالی کردن جزئیات، اهمیت بدهید»؛ «همان‌طور که رشد می‌کنید، اهداف بزرگ‌تری را در سر بپرورانید»؛ «همواره به سمت جلو حرکت کنید». حقیقت این است که شما می‌توانید همه این کارها را انجام بدهید و همزمان از وضعیتی که دارید رضایت داشته باشید. جست و جوی تعالی و رضایتمندی با هم ناسازگار نیستند.

بنابراین، رضایت داشتن به معنی ثابت شدن و یا از حرکت بازایستادن نیست، بلکه به معنی پذیرش و لذت بردن از شرایط فعلی است. معنی آن این است حتی اگر در شرایط ایده‌آل نیستید، به خودتان اجازه بدهید که احساس خرسندی داشته باشید. برای مثال، در حالی که مشغول نوشتن این کتاب هستم، اگرچه سعی می‌کنم که آن را بهبود بدهم، تنها چند هفته تا ضرب‌العجل تحویل کتاب زمان دارم و مطمئن نیستم که به چه خروجی‌ای خواهم رسید، از آن رضایت دارم. در حال فیلم‌برداری ویدیوهایم، اگرچه می‌دانم که با تمرین و تکرار بیش‌تر به خروجی بهتری دست پیدا خواهم کرد و علی‌رغم این‌که می‌دانم صرف‌نظر از تمام تلاش‌هایی که می‌کنم، بسیاری از افراد هیچ علاقه‌ای به نتایجی که به دست می‌آورند نخواهند داشت، از کاری که انجام می‌دهم احساس رضایت دارم. در حالی که به شاگردانم مشاوره می‌دهم، حتی اگر نتوانیم به راه حل ایده‌آلی دست پیدا کنیم، از کاری که انجام می‌دهم خرسند هستم. این احساس رضایتمندی، به این معنی نیست که من همه‌ی کارهایم را بی‌نقص انجام می‌دهم. به این معنی نیست که من به جزئیات اهمیت نمی‌دهم. این تنها

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

یک انتخاب ساده بین رضایتمندی و نارضایتی است. شما می‌توانید هنگامی که کار می‌کنید سوت بزنید و یا دندان‌های‌تان را به هم بفشارید و خودتان را برنجانید. انتخاب با شما است.

اما به افرادی که می‌گویند: «برندن، من با این‌که همواره ناراضی بوده‌ام، به موفقیت‌های زیادی دست پیدا کرده‌ام»، چه پاسخی می‌توان داد. من به آن‌ها می‌گویم: دیگر لزومی ندارد که مسیر پیش روی شما احساس بد و منفی داشته باشد و اگر شما اجازه بدهید که نارضایتی به رویکرد، برند و سمبل شما تبدیل بشود، احتمال زیادی وجود دارد که به زودی شاهد افت عملکردتان باشید. همه ما نیاز داریم که در مرحله‌ای از زندگی‌مان احساس رضایت داشته باشیم، با نادیده گرفتن این حقیقت، به زودی نارضایتی به پاشنه آشیل شما تبدیل خواهد شد.

بیایید روراست باشیم: شاید از همان ابتدا دلیل موفقیت‌هایی که تا به حال به دست آورده‌اید، هیچ ارتباطی با احساس نارضایتی شما نداشته باشد. شاید موفقیت شما دلایل دیگری داشته باشد. شاید دلیل اصلی موفقیت شما در سال‌های اخیر، دقت بیش‌تر به جزئیات، اشتیاق عمیق و یا تمایل‌تان برای الهام‌بخشی به دیگران بوده باشد. شاید بدون این‌که اطلاع داشته باشید، یکی از عادت‌های عملکرد بالا را اجرا می‌کرده‌اید. در بسیاری از موارد افراد بیش از حد به احساسات و تجارب منفی اهمیت می‌دهند و دلایل اصلی موفقیت را نادیده می‌گیرند. مانند کسی که می‌گوید: «دلیل موفقیت من این است که تنها ۴ ساعت در شبانه روز می‌خوابم.» اما این درست نیست، کمبود خواب دلیل موفقیت شما نیست. نتایج ۵۰ سال تحقیقات علمی نشان می‌دهد که کمبود خواب به شما آسیب می‌زند. در واقع، دیگر ویژگی‌های مثبت شما توانسته‌اند تأثیرات منفی این کمبود را جبران کنند. به همین ترتیب، نارضایتی نیز دلیل موفقیت شما نبوده است.

من می‌دانم که اگر شما اعتقاد داشته باشید که نارضایتی دلیل موفقیت شما بوده است، من با هیچ استدلالی نمی‌توانم خلاف آن را به شما اثبات کنم. اما شاید بتوانم شما را دعوت کنم که این احتمال را هم در نظر بگیرید که اگر گاهی اوقات به خودتان اجازه بدهید از شرایطی که در آن قرار دارید لذت ببرید، تیم‌تان را تشویق کنید و بپذیرید که اوضاع مطلوب است، ممکن است احساس بهتری

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

داشته باشید. اگر شما در لحظه زندگی کنید و از کاری که انجام می‌دهید رضایت داشته باشید، می‌توانید پتانسیل‌های بیش‌تری را در خودتان ایجاد کنید. نزدیکان شما نیز احساس بهتری خواهند داشت، از شما بیش‌تر قدردانی خواهند کرد و بهتر از شما یاد خواهند کرد. به زودی شما می‌توانید جای خالی نارضایتی را با احساس همبستگی پُر کنید و به این ترتیب، به سطوح جدید و بالاتری از مهارت و عملکرد دست پیدا خواهید کرد. پس نگران نباشید. شما با داشتن احساس بهتر، اشتیاق‌تان را از دست نخواهید داد.

اگر شما یک رهبر باشید، اهمیت این مسائل برای شما چند برابر می‌شود. رضایتمندی در مسیر دستیابی به اهداف، تنها به احساس بهتر شما محدود نمی‌شود، بلکه بر احساسات اطرافیان شما نیز تأثیرگذار خواهد بود. هیچ‌کس تمایل ندارد با فردی کار کند که همواره از خودش و دیگران ناراضی است. یافته‌های ما نشان می‌دهد رهبرانی که همواره مشغول تشخیص خطاها هستند و از موفقیت‌های کوچک تجلیل نمی‌کنند، نمی‌توانند به درستی، پیشرفت‌ها را تأیید کنند، تیم‌شان را تحسین کنند، از نقطه نظرات دیگران بهره ببرند و از ایده‌های دیگران دفاع کنند. به عبارت دیگر، بودن در کنار این افراد لذت بخش نیست. به همین دلیل است که من به افراد با عملکرد بالا هشدار می‌دهم که: اگر نارضایتی به عادت همیشگی شما تبدیل بشود، نفوذ شما بر دیگران را نابود خواهد کرد و همان‌طور که می‌دانید، نفوذ بر دیگران برای موفقیت‌های بلندمدت ضروری است.

پس چگونه می‌توان از نارضایتی اجتناب کرد؟ پیشنهاد می‌کنم که این تصاویر کلی را به خودتان یادآور شوید: زندگی کوتاه است، پس تصمیم بگیرید که از آن لذت ببرید. به جای گله‌مندی و نارضایتی، به کاری که انجام می‌دهید افتخار کنید و از آن لذت ببرید. به شما قول می‌دهم که با این کار احساس سرزندگی، انگیزه‌مندی و کامروایی بیش‌تری خواهید داشت.

اگر تصور زندگی بدون نارضایتی برای شما سخت است، می‌توانید با استفاده از تمرین‌های تاکتیکی روزانه و هفتگی آرام آرام آن را به حاشیه برانید و از موهبت‌های زندگی قدردانی کنید. اهمیت این موضوع زمانی بیش‌تر می‌شود که نارضایتی عملکردی به خودستیزی و تنفر از خود تبدیل می‌شود.

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

در چنین وضعیتی، شما باید خودتان صلح کنید تا بتوانید آرامش ذهنی داشته باشید. شما به اندازه کافی سختی کشیده‌اید. دیروز در همان دیروز مانده است و طلوع صبح‌گاه خورشید به روز جدیدی تعلق دارد.

شما می‌توانید در این لحظه نفس عمیقی بکشید و پس از گذشت یک دوره طولانی بالاخره به خودتان عشق بورزید و قدردان باشید.

این موارد می‌توانند در این مسیر راهگشای شما باشند:

❊ شروع به ثبت وقایع روزانه در دفتر خاطرات کنید. در پایان هر روز سه رویداد خوبی که در آن روز اتفاق افتاده را در آن بنویسید. پیشرفت‌ها و موهبت‌های زندگی‌تان را که از قدردان آن‌ها هستید ثبت کنید. این یک توصیه ساده و در عین حال ضروری است که به افراد با عملکرد بالا کمک می‌کند که عملکردشان را در سطح بالایی نگه دارند: شروع کنید به شناسایی اتفاقات خوب، قدردانی از داشته‌هایتان، لذت بردن از مسیری که می‌پیمایید و ثبت موفقیت‌هایی که به دست می‌آورید.

❊ هفته‌ای یک بار خانواده و اعضای تیم‌تان را دور هم جمع کنید و درباره کارهایی که به درستی انجام می‌شود، چیزهایی که به افراد انگیزه می‌دهد و تأثیرات مثبتی که در زندگی دیگران ایجاد می‌کنید، با آن‌ها صحبت کنید.

❊ در ابتدای این ملاقات‌ها، از دیگران درخواست کنید یک رخداد مثبتی را که می‌تواند احساس لذت، غرور و کامروایی را در دیگران ایجاد کند، به اشتراک بگذارند.

این‌ها گام‌های ساده‌ای هستند، اما برای عزیزان و همکاران‌تان بسیار مهم هستند.

پایان سخنرانی‌ام را دقیقاً به یاد می‌آورم (همان سخنرانی که باید مطالب موسیقی‌دان معروف درباره ناراضی بودن را تصحیح می‌کردم.) با احتیاط به پشت صحنه رفتم و تصور می‌کردم که اگر او در آن‌جا حضور داشته باشد، از من ناراحت خواهد بود و همین‌طور نیز بود. او دست به سینه در آن‌جا

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

ایستاده بود. به من گفت: «من سخنرانی تو را شنیدم. با این وجود تو باید از شرایطی که داری راضی باشی!»

با شرمساری خندیدم و گفتم: «درست است، من سعی می‌کنم که این‌طور باشم، امیدوارم که این موضوع باعث ناراحتی شما نشود. من سعی کردم پیام شما را درباره اهمیت تلاش پیوسته برای پیشرفت نفی نکنم. آیا تو از سخنرانی‌ات رضایت داشتی؟ به نظر می‌رسید حضار آن را دوست داشتند.»

بادی به غبغبش انداخت و گفت: «نه، من رضایت نداشتم و فکر نمی‌کنم که هیچ‌کدام از ما باید از سخنرانی‌مان رضایت داشته باشیم. من به اندازه کافی تواضع دارم و باور دارم که ارائه‌ام بی‌نقص نبوده است.»

پاسخ دادم: «من کاملاً موافق هستم. همه ما می‌توانیم کاری را که انجام می‌دهیم بهبود دهیم. تنها راهکار بلندمدتی که می‌شناسم این است که از کاری که انجام می‌دهیم لذت ببریم. به نظر می‌رسد که شما نیز کاری را که انجام می‌دهید دوست دارید، درست نمی‌گویم؟»

«درست است، من عاشق کارم هستم.»

«و شما در ارائه‌تان گفتید که احساس می‌کنید در مسیر درست زندگی قرار دارید، درست می‌گویم؟»

«بله»

«خیلی خوب. آیا احساس خرسندی نمی‌کنید؟»

او چند لحظه در این مورد فکر کرد و گفت: «هنوز نه.»

از او پرسیدم: «پس کی؟ اگر شما کاری را که انجام می‌دهید دوست دارید و احساس می‌کنید که در مسیر درستی قرار دارید، چه زمانی می‌خواهید از این موهبت‌ها احساس خوبی داشته باشید.»

او دست‌هایش را باز کرد و پاسخ داد: «سؤال خوبی است. نمی‌دانم، شاید به زودی.»

سه ماه بعد، بر اساس گزارش روزنامه تبلوید او به یک مرکز درمان افسردگی رجوع کرد.

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

اگر هدف شما این است که عملکرد بالای‌تان را حفظ کنید، از شما خواهش می‌کنم که به خودتان اجازه بدهید که پیروزی‌های‌تان را احساس کنید و از آن‌ها لذت ببرید.

به این امید نداشته باشید که پس از این‌که به یک موقعیت به خصوص برسید، احساس رضایت خواهید داشت. تلاش و کوشش می‌تواند موجب رضایت شما شوند.

اعلانات عملکرد **۱. من در این زمینه‌های زندگی‌ام همواره احساس نارضایتی داشته‌ام...** **۲. برخی از اتفاقات مثبتی که در این زمینه‌های زندگی من اتفاق افتاده‌اند، شامل ... می‌شوند.** **۳. دفعه بعدی که دچار نارضایتی شدم، می‌توانم با یادآوری این موضوعات، اتفاقات مثبت را شناسایی کنم، و به جلو حرکت کنم:...** **۴. احتمال دارد که این افراد من را فردی ناراضی بدانند:...** **۵. برای اینکه بخواهم به آن افراد نشان بدهم که من می‌توانم از زندگی لذت ببرم و با سختکوشی به موفقیت دست پیدا کنم، باید این رفتارهایم را تغییر بدهم:...**

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

تله ۳ : غفلت

«اگر اوضاع به وفق مراد شما نیست، تلاش کنید که با بررسی دقیق خدمتی که ارائه می‌دهید و روحیه‌تان در حال خدمت‌رسانی، شرایط را اصلاح کنید.»

-راجر بابسن

غفلت، همانند دام‌های خودبرتربینی و نارضایتی، آهسته آهسته وارد وجود شما می‌شود. هرگز شما با خودتان نمی‌گویید که: «من می‌خواهم سلامتی، خانواده، تیم، مسئولیت‌ها و اشتیاق و آرزوهای اصلی‌ام را نادیده بگیرم.» بلکه امیال و مشغله‌های‌تان چشم شما را به روی مسائل اصلی می‌بندد. در بیش‌تر مواقع کارهای درستی که انجام نمی‌دهید موجب افت عملکرد شما می‌شوند، نه کارهای اشتباهی که انجام می‌دهید. هنگامی که شما با ذهنیتی تک بُعدی به دنبال رسیدن به دستاوردها و تسلط یافتن بر یک زمینه خاص از زندگی‌تان هستید، زمینه‌های دیگر را نادیده می‌گیرید. اما به زودی جنبه‌های دیگر زندگی توجه شما را به خودشان جلب خواهند کرد. این داستان زندگی افرادی است که آن قدر مشغول کارشان می‌شوند که نیازهای همسرشان را فراموش می‌کنند. به زودی، زندگی مشترک آن‌ها به هم می‌ریزد، فرد با عملکرد بالا احساس ناخوشایندی پیدا می‌کند و عملکرد او کاهش پیدا می‌کند. شما می‌توانید این مثال را برای سلامتی، فرزندان، دوستان، معنویات و مادیات نیز ذکر کنید و به داستان مشابهی برسید: وسواس در یک زمینه زندگی به زمینه‌های دیگر آسیب می‌رساند،و باعث اتفاق افتادن سلسله رویدادهایی می‌شود که عملکرد را نابود می‌کند. تکرار می‌کنم، هیچ فردی قصد نمی‌کند که جنبه‌های بااهمیت زندگی‌اش را در بلندمدت نادیده بگیرد. هیچ‌کدام از افراد با عملکرد بالایی که من با آن‌ها مصاحبه کردم، چنین نیتی نداشته‌اند. در حقیقت، بیش‌تر آن‌ها متعجب بودند که چرا اوضاع از کنترل آن‌ها خارج شده است. آن‌ها معمولاً می‌گویند: «من مطلع بودم که کمی زیاده‌روی می‌کنم، اما هرگز فکر نمی‌کردم که اوضاع در این حد آشفته خواهد شد تا این‌که...» کلمه آخر این نقل قول بسیار اهمیت دارد: تا این‌که. بسیار شنیده‌ام که افراد با لحنی سرشار از درد و پشیمانی بر این کلمه تأکید می‌کنند.

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

من می‌خواهم که شما دچار چنین سرنوشتی نشوید. خبر خوب این است که، اجتناب از غفلت بسیار ساده است. اما خبر بد این است که، به دگرگونی ذهنی سخت و شدیدی نیاز دارد. اجازه بدهید قبل از توضیح چگونگی این فرآیند، برای شما شرح بدهم که چرا افراد با عملکرد بالا، از جنبه‌های مهم و اصلی زندگی‌شان غفلت می‌کنند.

در مصاحبه‌هایی که برگزار می‌کردم، پی بردم که افراد با عملکرد بالا، در مقایسه با افراد با عملکرد پایین، غفلت‌شان را به شیوه متفاوتی توجیه می‌کنند. افراد با عملکرد پایین معمولاً دیگران و یا کمبود زمان را مقصر می‌دانند. «به اندازه کافی از من حمایت نمی‌شد و بنابراین نتوانستم از عهده همه کارهایم بر بیایم و مجبور بودم یک زمینه را نادیده بگیرم.» یا «برای انجام دادن تمام کارهایم زمان کافی در اختیار نداشتم.». بدون شک همه ما می‌توانیم این دلایل را در بخشی از کاستی‌های زندگی‌مان مقصر بدانیم.

اما به ندرت پیش می‌آید که افراد با عملکرد بالا، چنین کاری بکنند. در عوض، زمانی که غفلت از جنبه‌ای از زندگی، به عملکرد آن‌ها آسیب می‌رساند، آن‌ها تنها خودشان را مقصر می‌دانند. آن‌ها مسئولیت اشتباهات‌شان را بر عهده می‌گیرند. این غفلت ناشی از کم توجهی خودشان بوده است. بر اساس یافته‌های من، توجیه افراد با عملکرد بالا از غفلت را می‌توان در دو گروه دسته‌بندی کرد: فراموشکاری و افراط‌گرایی.

فراموشکاری

اگرچه افراد با عملکرد بالا، کم‌تر از این توجیه استفاده می‌کنند، اما در هر صورت فراموشکاری می‌تواند بسیار مخرب باشد. فراموشکاری به این معنی است که شما به حدی بر یک زمینه از زندگی‌تان تمرکز کرده‌اید، که از معضلات روزافزون جنبه‌های دیگر زندگی‌تان کاملاً بی‌خبر هستید. هنگامی که ناکامی افراد با عملکرد بالا شروع می‌شود، آن را با چنین عباراتی توجیه می‌کنند: «به حدی در کارم غرق شده بودم که متوجه چاق شدنم نمی‌شدم.» یا «او ناگهان روزی بلند شد

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

و من را ترک کرد. من غافلگیر شده بودم و به این خاطر از خودم متنفر شدم.» یا «در آن زمان متوجه شدم، که ماه‌ها است که اعضای تیمم همین موضوع را به من گوشزد می‌کنند، اما من آن‌قدر سرم شلوغ بود که به آن‌ها توجه نمی‌کردم.»

شنیدن توضیحات افراد با عملکرد بالا درباره این‌که چگونه فراموشکاری موجب غفلت آن‌ها و افت عملکردشان شده است، بسیار دردناک است. آن‌ها از این‌که جنبه‌های مهم زندگی‌شان را نادیده گرفته‌اند، نفرت دارند.

بخشی از دردناک بودن، به این دلیل است که موضوعاتی که آن‌ها فکر می‌کردند نقاط قوت‌شان در مسیر دستیابی به موفقیت بوده است (سخت‌کوشی، تمرکز و پایداری) منجر به نابودی آن‌ها شده است. محققان نشان داده‌اند که اصرار و استقامت بلندمدت می‌توانند رفاه و سلامتی ما را تهدید کنند و موجب شوند که راه‌های جایگزین برای دسترسی به اهداف‌مان را نادیده بگیریم و یا حتی فرصت‌های همکاری با دیگران را از دست بدهیم. تلاش زیاد در مدت طولانی منجر به کاربیماری (بیماری اعتیاد به کار) می‌شود، تعارضات کار و زندگی به وجود می‌آورد که به رفاه این افراد و اعضای خانواده‌شان آسیب می‌رساند.

به همین دلیل من می‌خواهم به شما هشدار بدهم که در دام فراموشکاری گرفتار نشوید. نباید به وضعیتی دچار بشوید که بدیهیات شما را غافلگیر کنند. همیشه در مسیر فاجعه هشدارهایی به ما داده می‌شود. ما باید به این هشدارها اهمیت بدهیم.

فصل‌های مربوط به شفافیت و نفوذ، به شما کمک می‌کنند که دچار فراموشکاری نشوید. هم‌چنین خوب است که اقدامات عرصه زندگی را که در فصل بهره‌وری به آن‌ها اشاره کردیم، به خاطر بیاورید و آن‌ها را اجرایی کنید:

راه حل این است که با در نظر گرفتن پیوسته کیفیت و پیشرفت عرصه‌های اساسی زندگی‌مان، همواره دورنمای جامعی از زندگی‌مان داشته باشیم. مرور هفتگی اهداف‌مان در زمینه‌های مختلف

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

زندگی، به ما کمک می‌کند که تعادل‌مان را حفظ کنیم و یا حداقل برای رسیدن به تعادل برنامه‌ریزی کنیم.

من پی برده‌ام که سازمان‌دهی زندگی در این ده دسته، می‌تواند برای ما مفید باشد: سلامتی، خانواده، روابط صمیمی، مأموریت /شغل، مالی، ماجراجویی، سرگرمی، معنویت و عواطف. در جلسات مربی‌گری، از شاگردانم درخواست می‌کنم که از بین اعداد ۱ تا ۱۰، به شادمانی خودشان امتیاز بدهند و هم‌چنین در هر آخر هفته اهدافی را که برای هر کدام از این گروه‌ها دارند یادداشت کنند. بیش‌تر آن‌ها تا به حال این کار را انجام نداده‌اند. حداقل فایده ارزیابی مرتب وضعیت‌مان در این دسته‌ها، این است که می‌توانیم بفهمیم آیا در توازن هستیم یا خیر؟

ممکن است لازم باشد که شما در زمینه‌های دیگری نیز خودتان را ارزیابی کنید و اهدافی را که به دنبال آن هستید مشخص کنید، بنابراین پیشنهاد می‌کنم که دسته‌بندی، نحوه امتیازدهی مختص به خودتان را خلق کنید. هدف از این کار این است که مرتباً، حداقل هفته‌ای یک بار، وضعیت خودتان را بررسی کنید. این روش برای شاگردان من بسیار مفید بوده است، نه تنها برای اجتناب از غفلت در یک جنبه از زندگی، بلکه هم‌چنین برای دستیابی به توازن کلی بیش‌تر.

افراط‌گرایی

حال شما ابزار جدیدی دارید که به شما کمک می‌کند در پیمودن مسیر موفقیت و رشد، دچار فراموشکاری نشوید. رویارویی با معضل بعدی، که همان افراط‌گرایی است، کمی پیچیده‌تر است.

یکی از دلایلی که موجب مؤثر بودن افراد با عملکرد بالا می‌شود، این است که، آن‌ها می‌توانند با نظم و دقت بیش‌تری اولویت‌های‌شان را تنظیم کنند. همان‌طور که در فصل بهره‌وری یاد گرفتید، آن‌ها حوزه مورد علاقه‌شان را شناسایی می‌کنند و سپس بر خروجی فراوان باکیفیت، تمرکز می‌کنند. آن‌ها بدین گونه می‌توانند به سطوح بالاتر دست پیدا کنند، رشد کنند و ارزش ایجاد کنند. اما هنگامی که افراط‌گرایی این تمرکز را محو می‌کند، عملکرد آن‌ها نیز از بین می‌رود.

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

به گفته افراد با عملکرد بالایی که نتوانسته‌اند موفقیت‌های‌شان را حفظ کنند، افراط‌گرایی از میل سیری‌ناپذیر، همراه با درک نادرست آن‌ها از ظرفیت‌شان، سرچشمه می‌گیرد که منجر به تعهد بیش از حد می‌شود. به عبارت دیگر، آن‌ها در زمانی کوتاه و زمینه‌های گوناگون، خواسته‌های بیش از حدی دارند.

درسی که آن‌ها آموختند واضح بود: هنگامی که شما کارتان را خوب انجام می‌دهید، تمایل دارید که تعهدات را افزایش دهید و کار بهتر و بیش‌تری را انجام دهید. اما باید مراقب محرک‌ها باشید. عملکرد بالا به این معنی نیست که تنها به این دلیل که می‌توانید از عهده کاری بر بیایید، تعهدات بیش‌تری را بپذیرید. بلکه معمولاً به این معنی است که تنها بر موضوعاتی که بیش‌ترین اهمیت را دارند تمرکز کنید و به زمان و رفاه خودتان اهمیت بدهید، از کاری که انجام می‌دهید لذت ببرید، با اعتماد به نفس به تعهدات‌تان عمل کنید. اگر تنها بر روی تعداد کمی از افراد، کارها و اولویت‌هایی که به آن‌ها علاقه دارید تمرکز کنید، هرگز گرفتار دام افراط‌گرایی نمی‌شوید. و اگر طمع و جاه‌طلبی بیش از اندازه داشته باشید، به زودی امیال‌تان از توانایی‌های‌تان بسیار فراتر می‌روند. از این رو بسیار اهمیت دارد که به خودتان یادآوری کنید که باید بیش‌ترین اهمیت را به موضوعات اصلی بدهید.

با پرسیدن این سؤال ساده من می‌توانم افرادی را که در آستانه شکست خوردن هستند شناسایی کنم: «آیا در حال حاضر تعهدات بیش از اندازه دارید؟»

من پی برده‌ام که افرادی که در ابتدای مسیر موفقیت‌شان هستند، معمولاً به این سؤال پاسخ مثبت می‌دهند. موفقیت اولیه آن‌ها به این دلیل بوده است که به همه پیشنهاداتی که به آن‌ها شده است پاسخ مثبت داده‌اند، چرا که هنوز در حال آزمایش توانایی‌ها، شناسایی نقاط قوت و پیدا کردن مسیر درست بوده‌اند. آن‌ها هراس داشتند که چیزی را از دست بدهند و تونایی‌های‌شان را دست بالا گرفتند. و اما گروه دیگری که به این سؤال پاسخ مثبت می‌دهند، افراد با عملکرد بالایی هستند که در سراشیبی سقوط قرار گرفته‌اند.

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

هنگامی که شما به عملکرد بالا رسیدید، لازم است که طرز فکرتان را تغییر دهید. ممکن است احساس کنید که دقیقاً در نقطه مقابل رویکرد فعلی‌تان قرار دارد. ممکن است احساس کنید که چنین رویکردی خطرناک است، اما بسیار مهم و ضروری است:

سرعت‌تان را کاهش دهید، سعی کنید استراتژیک‌تر عمل کنید، و بیش‌تر «نه» بگویید.

من می‌دانم که ممکن است درخواست کاهش سرعت، از فردی که با انگیزه در حال حرکت رو به جلو است، منطقی به نظر نرسد. اما لطف کنید و یک بار دیگر این جمله را برای خودتان تکرار کنید. و سپس یک بار دیگر آن‌ها را با صدای بلند تکرار کنید. بسیار مهم است که این جمله کاملاً در ذهن شما بنشیند.

به صورت طبیعی، عملکرد بالا با سرزندگی و جنبش زیادی همراه است. ممکن است احساس کنید که همه چیز بر وفق مراد شما حرکت می‌کنند، به خصوص زمانی که فرصت‌ها و توجهات جدیدی که برای شما رخ می‌دهد، جاه‌طلبی شما را افزایش می‌دهد و آزادی بیش‌تری را به شما اعطا می‌کند. تلاش و کوششی که شما را به این مرحله از موفقیت رسانده است، برای ادامه مسیر ضروری به نظر می‌رسد. اما روحیه تلاش و کوشش بی‌وقفه، شما را از پای درمی‌آورد و اگر فشار آوردن بیش از حد به خودتان را ادامه بدهید، ممکن است همه چیز را از دست بدهید. درست است، شما توانایی این را دارد که کارهای شگفت‌انگیزی انجام بدهید. درست است، شما می‌خواهید جهان را به تصرف خودتان در بیاورید. درست است، شما فوق‌العاده هستید. اما تنها به خاطر این‌که کارتان را به خوبی انجام می‌دهید، نباید تعهدات بیش از حد بپذیرید. فاصله بین فوق‌العاده و از کار افتاده، تنها یک جهش کوتاه است.

بنابراین سرعت‌تان را کاهش دهید. صبور باشید. شما برای ساختن، ارزش ایجاد کردن و نوآوری، استعدادها و زمان زیادی را در اختیار دارید.

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

شما می‌توانید با شکیبایی و آگاهی، در حوزه مورد علاقه‌تان رشد کنید. بلندمدت بازی کنید و شاهد باشید که سختی‌های زندگی کم‌تر می‌شود و بیش‌تر به بازی شبیه می‌شود.

هنگامی که شما در مسیر درست قرار دارید و کارتان را به خوبی انجام می‌دهید و اطمینان دارید، ممکن است افزایش سرعت، کار درستی به نظر برسد، اما این کار می‌تواند شما را به دردسرهای زیادی دچار کند.

اما منظور ما از «کاهش سرعت» چیست؟ در ابتدا، به جای زندگی واکنش‌گرایانه، شما باید مالکیت زندگی و زمان‌تان را در اختیار بگیرید. پس از این‌که به موفقیت‌های زیادی دست پیدا می‌کنید، به راحتی ممکن است زمان‌تان را به پاسخ دادن به دعوت‌نامه‌ها و پیام‌ها و مکالمات مختلف بکنید. بدون این‌که کار مفیدی انجام بدهید، تمام روزتان سپری می‌شود. شما احساس موفقیت می‌کنید، اما به جز ملاقات‌های جدید، هیچ اتفاق تازه‌ای در زندگی‌تان رخ نمی‌دهد. کاهش سرعت، به این معنی است که برای تنظیم برنامه‌تان زمان صرف کنید (تقویم‌تان را مرور کنید و فعالیت‌های صبحگاهی، روزانه و هفتگی‌تان را بررسی کنید.)

هم‌چنین شما باید به کارهای خوبی که روز کاری تان را بیش از حد طولانی می‌کنند، نه بگویید. اگر فرصت خوبی پیدا کردید، اما متوجه شدید که این فرصت چندین شب خواب را از شما می‌گیرد، موجب می‌شود برنامه‌ریزی‌های‌تان را لغو کنید و یا زمانی را که با خانواده می‌گذرانید از شما می‌گیرد، به آن نه بگویید. شلوغ کردن بیش از حد برنامه روزانه، به شکلی که زمان کافی برای اندیشیدن و بازسازی خودتان نداشته باشید، به زودی شما را خسته و کج‌خلق می‌کند.

به همین دلیل است که من از افراد با عملکرد بالایی که می‌خواهند به بالاترین سطوح دست پیدا کنند، درخواست می‌کنم که به همه فرصت‌هایی که برای‌شان پیش می‌آید، در ابتدا در ذهن‌شان پاسخ منفی بدهند و سپس اگر توانستند خودشان را قانع کنند، پاسخ مثبت بدهند. «بله»، شما را وارد بازی می‌کند. امتحان کردن چیزهای مختلف و دنبال کردن علایق زیاد، به شما کمک کرده

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

است که حوزه مورد علاقه‌تان را پیدا کنید. اما اکنون که در حال موفقیت هستید، بله‌های بیش‌تر، می‌توانند به شما آسیب برسانند. «نه»، شما را متمرکز نگه می‌دارد.

برای تشخیص دادن این بله و نه‌ها، لازم است که شما استراتژیک‌تر فکر کنید. تفکر استراتژیک به این معنی است که موضاعات را به عوامل اصلی‌شان تفکیک کنید و برای دستیابی به اهداف‌تان برنامه ماهانه و سالانه بچینید. این کار بسیار سخت است، اما حال که شما فرد موفقی هستید باید فرصت‌ها را به شکل دیگری ارزیابی کنید و آن‌ها را در بلندمدت در نظر بگیرید. نباید انتخاب‌های‌تان را تنها به مدت زمان کوتاهی محدود کنید. شما باید فرصت‌های‌تان را بر اساس یک برنامه بلندمدت چندین ماهه‌ای که قبلاً آن را تدوین کرده‌اید، ارزیابی و انتخاب کنید. اگر فرصتی که در دسترس شما قرار دارد، شما را به اهداف بلندمدت‌تان نزدیک نمی‌کند، باید آن را به تأخیر بیاندازید. بیش‌تر فرصت‌های باارزش و معنادار زندگی شش ماه آینده نیز در دسترس شما قرار خواهند داشت. اگر احساس می‌کنید که باور کردن چنین چیزی برای شما سخت است، شاید به این دلیل است که در زمینه موفقیت تازه‌کار هستید. بنابراین سرعت‌تان را کاهش دهید؛ بیش‌تر «نه» بگویید؛ استراتژیک‌تر باشید.

چیزهایی را که شما را به این‌جا رسانده‌اند فراموش نکنید

«گاهی اوقات ما آن‌قدر به فکر فراهم کردن کمبودهایی که در زندگی داشته‌ایم برای فرزندان‌مان هستیم، که از فراهم کردن داشته‌های‌مان برای آن‌ها غفلت می‌کنیم.»

- جیمز دابسن

یادآوری پایانی: عادت‌های مثبتی را که شما را به این مرحله از موفقیت رسانده است فراموش نکنید و هم‌چنین از عادت‌هایی که می‌توانند شما را به سطوح بالاتری از موفقیت برسانند غفلت نکنید. در بیش‌تر مواقع ما فکر می‌کنیم که غفلت به معنی نادیده گرفتن مشکلات است. اما فراموش کردن عادت‌هایی که ما را به موفقیت رسانده‌اند نیز نوعی از غفلت به شمار می‌آیند. ممکن است

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

مفید باشد که از خودتان بپرسید: «۵ دلیل اصلی که تا به حال موجب موفقیت من شده‌اند چه چیزهایی هستند؟» و آن ۵ مورد را در لیست مرور آخر هفته‌تان قرار بدهید. از خودتان بپرسید: «آیا کارهایی را که موجب موفقیت من شده‌اند هم‌چنان انجام می‌دهم؟»

به یاد می‌آورم که یک فرد با عملکرد بالا به من گفت: «بهترین راه برای پرهیز از فراموشی موضوعاتی که برای ما مهم است، این است که اهمیت آن را برای دیگران شرح بدهیم.» برای مثال، اگر شما ارزش صبوری را به فرزندان‌تان بیاموزید، احتمال کم‌تری دارد که از این فضیلت غافل بشوید. با آموزش به دیگران شما در برابر آن‌ها پاسخگو می‌شوید.

اعلانات عملکرد

۱. یکی از جنبه‌های زندگی‌ام که در آن فرد یا چیز مهمی را در آن نادیده می‌گیرم ... است.

۲. این غفلت ممکن است در آینده در زمینه ... برای من دردسرساز شود.

۳. زمینه‌ای که اکنون من می‌توانم تمرکزم را به آن برگردانم ... است.

۴. برخی از زمینه‌های زندگی که در حال حاضر بیش از حد در آن‌ها متعهد شده‌ام، شامل... می‌شوند.

۵. برای بیش‌تر «نه» گفتن، لازم است یاد بگیرم که... .

۶. فرصتی که هم‌اکنون تمایل دارم آن را دنبال کنم، اما می‌توانم آن را چند ماه به تأخیر بیاندازم ... است.

۷. مهم‌ترین عاملی که من را به موفقیت می‌رساند، که علی‌رغم همه تمایلات و فرصت دیگری که دارم، هم‌اکنون باید بر روی آن تمرکز کنم، ... است.

۸. روش من برای اجتناب از پذیرفتن تعهدات بیش از حد ... است.

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

حقیقت تلخ

مقصر افت موفقیت‌های شما، کمبود ارزش یا هوش نیست. مقصر اصلی نحوه تخصیص توجه شما است. شما احساس می‌کنید که با دیگران متفاوت هستید و از آن‌ها جدا هستید، بنابراین به بازخوردهایی که می‌گیرید، نقطه نظرات دیگران و روش‌های جدید، کم‌تر توجه می‌کنید. عملکرد شما به قدری بهبود پیدا می‌کند که دیگر تنها به کمبودها و اشتباهات توجه می‌کنید و نارضایتی پیوسته، اشتیاق شما را از بین می‌برد. شما یکی از جنبه‌های زندگی‌تان را نادیده می‌گیرید تا بتوانید با سرعت بیش‌تری رو به جلو حرکت کنید و با خودتان می‌گویید: «ارزشش را دارد» و بنابراین تمرکزتان را بر موضوعات اصلی زندگی از دست می‌دهید.

هیچ لزومی ندارد که این اتفاقات به واقعیت زندگی شما تبدیل بشود.

خودبرتربینی، نارضایتی و غفلت، دشمنان شما هستند. اگر به آن‌ها اجازه بدهید که وارد زندگی‌تان بشوند، شما بازنده خواهید شد. هشیار باشید، از آن‌ها اجتناب کنید و شش عادت عملکرد بالا را اجرایی کنید تا با مشکلی روبرو نشوید.

هنگامی که متوجه می‌شویم ما نیز گرفتار اشتباهاتی که در این فصل ذکر شده است هستیم، با حقیقت تلخی روبرو می‌شویم. اما اگر موفقیت پایدار برای‌تان مهم است، به شما پیشنهاد می‌کنم که هر از چند گاه به این فصل رجوع کنید. این کار کمک می‌کند که شما فروتن، رضایتمند و متمرکز بمانید و به شما کمک می‌کند که از زندگی‌تان لذت ببرید و به سمت عملکرد بالا صعود کنید.

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

فصل هشتم

مهمترین موضوع

«افرادی که به توانایی‌های‌شان باور داشته باشند، می‌توانند از عهده کارهای‌شان برآیند.»

–ویرجیل

آرورا پرسید: «آیا تو همیشه همین قدر فعال هستی؟»

«دقیقاً منظورت چیست؟»

«خودت می‌دانی راجع به چی حرف می‌زنم، پُرانرژی و شاد؟»

من یک لحظه فکر کردم و سپس با خنده به او گفتم: «بله، من همیشه همین‌طور هستم. چه‌طور مگه؟»

آرورا به جمعیت ۱۵ هزار نفری‌ای که در استادیوم حضور داشتند نگاه می‌کرد. ما در بالاترین ردیف صندلی‌ها نشسته بودیم و صحنه را تماشا می‌کردیم. تا یک ساعت بعد هر دو نفر ما در این‌جا سخنرانی خواهیم داشت.

او به من گفت: «تو استرس نداری؟ من احساس می‌کنم که حالم دارد بد می‌شود. نمی‌توانم به افکارم نظم و ترتیب بدهم.»

یکی از دستیاران تولید صحبت ما را قطع کرد و از ما درخواست کرد که به دنبال او به سمت اتاق سبزی که در پشت صحنه واقع بود، برویم. همان‌طور که راه می‌رفتیم، آرورا سخنانش را ادامه داد.

«تو خیلی آرام به نظر می‌رسی. چطوری این قدر اعتماد به نفس داری؟»

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

من از سؤال او تعجب کردم، چون من هم مضطرب بودم و تصور می‌کردم که دیگران نیز متوجه اضطراب من می‌شوند. اگرچه اولین باری نیست که در مقابل چنین جمعیت زیادی سخنرانی می‌کنم، اما اولین بار است که این موضوع به خصوص را ارائه می‌دهم. من شرایطم را برای آرورا شرح دادم و به او گفتم: «حقیقت این است که من هیچ ایده‌ای ندارم که آن‌ها به سخنرانی من چه واکنشی نشان خواهند داد.»

«پس چطوری این‌قدر خونسرد به نظر می‌رسی؟»

«قطعاً من خونسرد نیستم! من خیلی اضطراب دارم، اما بهش فکر نمی‌کنم. الان فقط به مکالمه‌ام با تو فکر می‌کنم و ازش لذت می‌برم. »

«لطف داری برندن. عذر می‌خواهم، اما من احساس می‌کنم که دارم منفجر می‌شوم.»

«چرا؟ مگه تا حالا جلوی چنین جمعیتی منفجر شدی؟»

او خندید و گفت: «نه، خودت که می‌دونی.»

آرورا تا به حال هیچ وقت در مقابل چنین جمعیتی سخنرانی نکرده بود. البته به عنوان یک ژیمناستیک‌کار سطح جهانی، در مقابل جمعیت‌های چند هزار نفری قرار گرفته، اما هرگز سخنرانی برای آن‌ها ارائه نکرده است. او به این دلیل برای این سخنرانی دعوت شده است که یک قهرمان محلی است و اخیراً مدال طلای المپیک را کسب کرده است.

ما به اتاق سبز رسیدیم و آرورا پشت یک میز آرایش نشست. او برای مدتی به گپ زدن با لیزا، مسئول گریم، مشغول شد و سپس پرسید: «برندن، بنابراین من باید به چه چیزی فکر کنم. این حوزه تخصصی تو است و من از آن سر در نمی‌آورم.»

«خب، الان به چه چیزی فکر می‌کنی؟»

«به این فکر می‌کنم که قراره منفجر بشم.»

«اما تا به حال هرگز جلوی چنین جمعیتی منفجر نشدی. درست می‌گویم؟»

«بله درست است.»

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

«پس چرا این‌طوری فکری می‌کنی؟»

«نمی‌دانم. اما چنین احساسی دارم.»

«متوجه هستم. اما خودت می‌دانی که این افکار هیچ کمکی به تو نخواهد کرد. اجازه بده یک سؤال دیگر از تو بپرسم. چرا به این‌جا آمدی؟»

«من فقط می‌خواهم داستان زندگی‌ام را با آن‌ها به اشتراک بگذارم، تا شاید بتوانم برای کسی الهام‌بخش باشم.»

«عالی است. خیلی خوب، تو به داستان زندگی‌ات تسلط داری. درست می‌گویم؟ تا به حال هزاران بار در مصاحبه‌ها داستان زندگی‌ات را شرح داده‌ای، درست است؟»

قبل از این‌که پاسخ بدهد، لیزا گفت که داستان زندگی آرورا را از شبکه ESPN **دیده است.**

به او گفتم: «خیلی خب، همه ما داستان زندگی تو را می‌دانیم و خودت نیز به خوبی از آن اطلاع داری. تو می‌دانی که قرار است در مورد چه چیزی صحبت کنی و الان فقط این مهم است که تو می‌خواهی در هنگام ارائه دادن چه فردی باشی و چگونه با مخاطبانت ارتباط برقرار کنی. هنگامی که روی تشک ژیمناستیک بهترین عملکردت را ارائه می‌دهی، چه احساسی داری و خودت را چگونه توصیف می‌کنی؟»

«شاد، با اعتماد به نفس و پُرهیجان.»

«آیا در زمان رقابت، احساس اضطراب نیز به این احساسات اضافه می‌شد؟»

«بله، قطعاً همین‌طور است.»

من لبخندی زدم و گفتم: «پس قبلاً نیز این شرایط را تجربه کرده‌ای. تو به خوبی می‌دانی که باید چه کاری انجام بدهی و چگونه عمل کنی. تنها سؤالی که باقی می‌ماند این است که چگونه می‌خواهی با این جمعیت ارتباط برقرار کنی...» به سمت او متمایل شدم و ادامه دادم، «آیا می‌خواهی ژیمناست تازه‌کاری باشی که نمی‌تواند از پس یک حرکت چرخ و فلک ساده بر بیاید، یا این‌که می‌خواهی زنی باشی که به تازگی قدرت‌های فوق‌العاده‌اش را در المپیک به نمایش گذاشته است؟»

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

لحن من آرورا را غافلگیر کرد، اما لیزا خندید. «تو باید سعی کنی خودت باشی. تو یک دختر کوچولوی چشم درشت نیستی که در بالای صحنه دستپاچه شود و خودش را گم کند. تو یک قهرمان هستی. حال، این قهرمانی که روبروی من نشسته است چگونه می‌خواهد با مخاطبانش ارتباط برقرار کند؟»

«من می‌خواهم عشقم به آن‌ها را نشان دهم. من می‌خواهم آن‌ها بفهمند که با حمایت آن‌ها توانسته‌ام به مدال طلا دست پیدا کنم.»

«پس برو و به آن‌ها نشان بده که عاشق‌شان هستی. اجازه بده که احساسات و پیامت همین باشد. آیا این کار به نظرت درست است؟»

آرورا ایستاد و گفت. «حق با تو است برندن. من سرشار از عشق هستم. بیا به این مردم عشق بورزیم.»

#

مطمئناً شما از اهمیت بالای اعتماد به نفس اطلاع دارید، چرا که پیش از این در مورد آن با شما سخن گفته‌ام. اعتماد به نفس، به همراه احساس لذت و تعهد، ۳ کلمه‌ای هستند که افراد با عملکرد بالا، وضعیت احساسی پیوسته‌شان را با آن‌ها توصیف می‌کنند. توصیفات آن‌ها با اطلاعاتی که ما به دست آورده‌ایم نیز مطابقت دارد، چرا که افراد با عملکرد بالا در سراسر جهان، به نسبت سایر هم‌ترازان‌شان، بیش‌تر با این گزاره موافق بوده‌اند: «من اعتماد دارم که علی‌رغم چالش‌ها و سختی‌ها، می‌توانم به اهدافم دست پیدا کنم.» به نظر می‌رسد که این نوع از اعتماد به نفس، با عملکرد بالا و هم‌چنین با تک تک شش عادت عملکرد بالا، همبستگی زیادی دارد. هنگامی که فردی اعتماد به نفس بالاتری داشته باشد، آن‌ها به صورت پیوسته شفافیت، انرژی، بهره‌وری، نفوذ، ضرورت و شهامت بیش‌تری نیز دارند.

ما هم‌چنین پی بردیم که افرادی که عملکرد بالایی دارند، به نسبت دیگران، احساس رضایت کلی

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

بالاتری از زندگی دارند، بیش‌تر عاشق پیگیری چالش‌های جدید هستند و احساس می‌کنند توانسته‌اند تغییرات بیش‌تری در دنیا ایجاد کنند. کمی در این مورد فکر کنید. اعتماد به نفس راه دستیابی به بسیاری از چیزهایی است که ما در زندگی به دنبال آن‌ها هستیم.

هم‌چنین این یافته‌ها با نتایج بیش از ۴۰ سال تحقیقات پژوهشگران نیز مطابقت دارد، که می‌گوید: این نوع از اعتماد به نفس (که معمولاً آن را خود-کارآمدی می‌نامند)، می‌تواند عملکرد و شادمانی فوق‌العاده را پیش‌بینی کند. اما تأثیرات آن بسیار فراتر از پیشرفت و احساس خوب است. ابرتحلیلی که بر روی ۵۷ مطالعه در سراسر جهان انجام شد که شامل بیش از ۲۲ هزار شرکت کننده بود، نشان داد که هر چه اعتماد به نفس بیش‌تری داشته باشید، احتمال کم‌تری وجود دارد که کارتان شما را فرسوده کند. در دنیایی که مملو از نگرانی‌هایی درباره کار بیش از حد می‌باشد، به نظر می‌رسد که کار کردن بر روی اعتماد به نفس می‌تواند نجات‌بخش ما باشد. اما چرا اعتماد به نفس مانع فرسودگی ما می‌شود؟ به گفته افراد با عملکرد بالا، هنگامی که شما اعتماد به نفس بالایی داشته باشید، تمایل بیش‌تری به «نه» گفتن دارید و حوزه تمرکزتان را با اطمینان بیش‌تری انتخاب می‌کنید که موجب می‌شود بهره‌وری شما افزایش یابد و کم‌تر دچار حواس‌پرتی شوید.

تحقیقات گسترده دیگری که شامل ۱۷۳ مطالعه مجزا بر روی بیش از ۳۳ هزار فرد از سراسر دنیا بود، نشان داد که خود-کارآمدی همبستگی بالایی با رفتارهای مثبت مربوط به سلامتی دارد. هرچه بیش‌تر به توانایی عملکرد خوب‌تان باور داشته باشید، احتمال بیش‌تری وجود دارد که کارهایی انجام دهید که موجب محافظت، بازیابی و بهبودی سلامتی‌تان شود. به احتمال زیاد شما نیز در زندگی خودتان این حقیقت را درک کرده‌اید. زمانی که شما احساس خوبی نسبت به خودتان داشته باشید، به احتمال بیش‌تری ورزش می‌کنید.

این یافته‌ها ما را به نتایج مهمی در عملکرد انسان می‌رساند: اعتماد به نفس بالاتر برای سلامتی مفید است، فرسودگی را کاهش می‌دهد و موجب می‌شود که شما احساس شادی کنید، تمایل به روبرویی با چالش‌های جدید داشته باشید و بیش‌تر احساس کامیابی کنید. به این دلایل، من دوست

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

دارم بگویم که هیچ چیزی به اندازه اعتماد به نفس همبستگی ندارد.

اما این به این معنی نیست که اعتماد به نفس به تنهایی موجب عملکرد بالا می‌شود. ممکن است شما اعتماد به نفس بسیار بالایی داشته باشید، اما اگر عادت‌های عملکرد بالا را اجرا نکنید، شانس کمی برای موفقیت بلندمدت دارید. تحقیقات ما به روشنی نشان می‌دهند که برای تبدیل شدن به فردی فوق‌العاده، شما به اعتماد به نفس بالا و عادت‌های عملکرد بالا نیاز دارید.

اما اعتماد به نفسی که موجب عملکرد بالا می‌شود چگونه در افراد ایجاد می‌شود؟ افراد با عملکرد بالا، برای ایجاد و حفظ کردن اعتماد به نفس، در مواجهه با چالش‌های زندگی و اهداف بزرگ، دقیقاً چه کارهایی انجام می‌دهند؟

۳ عنصر اعتماد به نفس

«اعتماد به نفس اولین شرط لازم برای به عهده گرفتن مسئولیت‌های بزرگ است.»

– ساموئل جانسون

پس از این‌که به نقش کلیدی اعتماد به نفس در عملکرد بالا پی بردیم، به دنبال ۳۰ نفر با بالاترین امتیاز شاخص عملکرد بالای کلی گشتم. این افراد از بین ۲۰ هزار شرکت کننده‌ای که با این گزاره موافق بوده‌اند انتخاب شدند: «من اعتماد دارم که علی‌رغم چالش‌ها و سختی‌ها، می‌توانم به اهدافم پست پیدا کنم.» پیش از این، من ادبیات آکادمیک حوزه اعتماد به نفس را مطالعه کرده بودم و هم‌چنین داده‌های زیادی از نظرسنجی‌ها در اختیار داشتیم، بنابراین من می‌خواستم نظرات افراد با عملکرد بالا را از زبان خودشان نیز بشنوم. می‌خواستم بدانم که آیا آن‌ها احساس ابرانسان بودن می‌کنند و آیا آن‌ها فکر می‌کنند که دارای اعتماد به نفسی ذاتی هستند که دیگران از آن بی‌بهره‌اند؟

همان‌طور که شما نیز حدس می‌زنید، پاسخ آن‌ها به این سؤال منفی بود. افراد با عملکرد بالا به

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

نسبت دیگران اعتماد به نفس بالاتری دارند، اما آن را حاصل شانس، خصوصیات ذاتی و مهارت‌های ابرانسانی نمی‌دانند. من متوجه شدم که افراد با عملکرد بالا، به نسبت دیگران، بیش‌تر به موضوعاتی فکر می‌کردند که در آن‌ها اعتماد به نفس ایجاد می‌کند، کارهایی را که به آن‌ها اعتماد می‌دهد بیش‌تر انجام می‌دهند و بیش‌تر از چیزهایی که اعتماد به نفس‌شان را تضعیف می‌کند پرهیز می‌کنند. تقریباً همه آن‌ها اذعان داشتند که اعتماد به نفس آن‌ها حاصل افکار و اعمال آگاهانه و عامدانه بوده است. هیچ کدام از این افراد مصاحبه شونده (و هم‌چنین همه افراد با عملکرد بالای دیگری که با آن‌ها سروکار داشته‌ام)، نگفته است که: «من با اعتماد به نفس بالا به دنیا آمده‌ام، تا بتوانم از عهده چالش‌ها و مسئولیت‌هایی که در زندگی دارم، برآیم.»

پس افراد با عملکرد بالا برای رسیدن به اعتماد به نفس قوی، چه افکاری در سر پرورانده‌اند، چه کارهایی انجام داده‌اند و از چه چیزهایی پرهیز کرده‌اند؟

من می‌توانم یافته‌هایم را در ۳ بخش دسته‌بندی کنم: شایستگی، مطابقت و ارتباط. از آن‌جایی که این‌ها موضوعات مهمی در توسعه اعتماد به نفس مربوط به عملکرد بالا هستند، همانند فصل‌های قبل، آن‌ها را به عنوان تمرین در نظر می‌گیرم و یک به یک به آن‌ها می‌پردازم.

تمرین اول

توسعه تسلط و شایستگی

اگرچه بیش‌تر افراد اعتماد به نفس را باور کلی افراد به خودشان می‌دانند، نوعی از اعتماد به نفس که با عملکرد بالا گره خورده است، مربوط به باور فرد به توانایی‌هایش در یک کار به خصوص است. این به این معنی است که هر چه شما دانش، مهارت، توانایی، یا استعداد (که همان شایستگی هستند) بیش‌تری در یک کار به خصوص داشته باشید، احتمال این که اعتماد به نفس و عملکرد بالایی داشته باشید بیش‌تر است.

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

من از سال ۱۹۹۷ «حلقه اعتماد به نفس- تسلط» را تدریس می‌کنم، و هم‌چنان از این‌که در مکالمه با افراد با عملکرد بالا به مراتب به این موضوع می‌پردازیم، شگفت‌زده هستم.

ایده کلی در این جا این است که هر چه شما در یک کار تسلط و شایستگی بیش‌تری داشته باشید، با اعتماد به نفس بالاتر و به دفعات بیش‌تری آن کار را انجام می‌دهید و بیش‌تر خودتان را تحت فشار قرار می‌دهید. این تکرار و فشار موجب یادگیری بیش‌تر می‌شود که تسلط و شایستگی بیش‌تری را در شما ایجاد می‌کند. تسلط بیش‌تر موجب اعتماد به نفس بیش‌تر می‌شود و این چرخه همین طور تکرار می‌شود. اگر تا به حال به باشگاه بدنسازی رفته باشید، این موضوع را مشاهده کرده‌اید. اولین باری که به آن‌جا می‌روید، نمی‌دانید که با آن همه وزنه و ماشین باید چه کار کنید. اما هرچه بیش‌تر به آن‌جا می‌روید، آگاهی‌تان بیش‌تر می‌شود. به زودی، شما به توانایی‌تان در استفاده از وزنه‌ها و ماشین‌ها اعتماد پیدا می‌کنید و هرچه بیش‌تر با نحوه استفاده از آن‌ها آشنا شوید، بیش‌تر به خودتان فشار می‌آورید. اعتماد به نفس شما در استفاده از وسایل باشگاه ذاتی نیست و با آن به دنیا نیامده‌اید، بلکه آن را در خودتان ایجاد کرده‌اید. اعتماد به نفس، یک خصوصیت شخصیتی ثابت نیست، بلکه همانند ماهیچه‌ای است که شما با تلاش و اعمال فشار آن را قوی می‌سازید.

همه‌ی ۳۰ فرد با عملکرد بالا، به نوعی به حلقه اعتماد به نفس- تسلط اشاره کردند. آن‌ها سطح فعلی اعتماد به نفس‌شان را حاصل سال‌ها تمرکز، یادگیری، تمرین و توسعه مهارت‌ها می‌دانستند. در حقیقت، ۲۳ نفر از آن‌ها در بحث اعتماد به نفس، ابتدا چنین موضوعاتی را برشمردند و هیچ کدام از آن‌ها اعتماد به نفس را شانسی و ذاتی نمی‌دانست. آن‌ها درباره عزت نفس کلی که در عباراتی مانند «من خودم را دوست دارم» یا «من درباره خودم احساس خوبی دارم»، نمود پیدا می‌کند، صحبتی نکردند. آن‌ها درباره تلاش‌های مستمر و طولانی که برای به دست آوردن اعتماد به نفس در زندگی کرده بودند صحبت کردند. آن‌ها با خودشان فکر می‌کردند که: من می‌دانم که باید در این‌جا چه کار کنم و چگونه ارزش ایجاد کنم.

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

برایم غافلگیرکننده بود که افراد با عملکرد بالا، در اشاره به دلایل اعتماد به نفس‌شان، تسلط و شایستگی را حتی قبل از ویژگی‌های شخصیتی ذکر می‌کردند. من گمان می‌کردم که آن‌ها در ابتدا به ویژگی‌هایی که در آن‌ها اعتماد به نفس ایجاد کرده اشاره کنند و سپس به مهارت‌های پرورش یافته بپردازند. اما من اشتباه می‌کردم، به همین دلیل است که می‌گویم این حلقه همواره می‌تواند شما را شگفت‌زده کند.

در فصل مربوط به بهره‌وری، توضیح دادم که چگونه می‌توان با «تسلط مستمر» در هر مهارتی به شایستگی بالایی دست پیدا کرد. پس اجازه بدهید که به جنبه دیگری از این موضوع بپردازم. اعتماد به نفس افراد با عملکرد بالا تنها به دلیل مهارت‌هایی که در گذشته کسب کرده‌اند نیست، بلکه به همان اندازه، در باور آن‌ها به توانایی‌هایی که در آینده کسب خواهند کرد، ریشه دارد. به این معنی که آن‌ها گزارش کردند که اعتماد به نفس آن‌ها به یک شایستگی به خصوص گره نخورده است، بلکه به باور آن‌ها در به سرانجام رساندن کارهای‌شان گره خورده است، حتی اگر هیچ تجربه‌ای نداشته باشند. اعتماد به نفس آن‌ها محصول باور آن‌ها به توانایی یادگیری‌شان است. افراد با عملکرد بالا، یادگیرنده هستند و باور آن‌ها به توانایی‌شان در یادگیری ضروریات برنده شدن‌شان در آینده، به اندازه مهارت‌های فعلی‌شان در آن‌ها اعتماد به نفس ایجاد می‌کند.

از آن‌جایی که آن‌ها در گذشته چیزهای زیادی را به خوبی یاد گرفته‌اند، اعتماد دارند که می‌توانند باز هم این کار را تکرار کنند. به این صورت، مشخص است که صدای درونی یک فرد با عملکرد بالا به او می‌گوید: «من به توانایی‌ام در فهمیدن موضوعات اعتماد دارم.» اگر چه ممکن است کمی پیچیده به نظر برسد، اما این موضوع کاملاً حقیقت دارد که: شایستگی کلیدی‌ای که در افراد با عملکرد بالا اعتماد به نفس ایجاد می‌کند، توانایی آن‌ها برای کسب سریع درک و مهارت در موقعیت‌های جدید است. به عبارت دیگر، مهم‌ترین شایستگی، توانایی شایسته شدن است.

به همین دلیل بود که می‌دانستم یادآوری توانایی‌های آرورا، می‌تواند به او کمک کند که قبل از سخنرانی‌اش کمی اعتماد به نفس بیش‌تر به دست بیاورد. او در زندگی‌اش کارهای بزرگی انجام

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

داده بود و یادآوری و پذیرفتن آن می‌توانست اعتماد به نفس او را کمی افزایش دهد تا بتواند از عهده آن شرایط نیز بربیاید، اگر چه تا به حال هرگز چنین کاری را انجام نداده بود.

این موضع در ورزش اهمیت بسیار بالایی دارد. در میدان مسابقات، هر روز ممکن است با افرادی مواجه شوید که نسبت به شما با تجربه‌تر هستند و شاید استعدادها و موفقیت‌های بیش‌تری نیز داشته باشد. اغلب احساس می‌کنید در حد آن‌ها نیستید و در بسیاری از مواقع این احساس درست است. اما این که نمی‌توانید با آن‌ها برابری کنید دلیل مناسبی برای جا زدن و حاضر نشدن نیست. حتی اگر شما تازه‌کار باشید، تنها با حضور مستمرتان می‌توانید تجربه و اعتماد به نفس را خودتان ایجاد کنید.

افراد با عملکرد بالا، علاوه بر اعتماد به توانایی فعلی برای انجام وظایف‌شان، هم‌چنین با تفکر در موفقیت‌ها و آموخته‌های گذشته‌شان نیز می‌توانند در خودشان اعتماد به نفس ایجاد کنند.

افراد با عملکرد بالا بر درس‌هایی که از موفقیت‌های‌شان آموخته‌اند تأمل می‌کنند. آن‌ها به خودشان افتخار می‌کنند و اجازه می‌دهند که این موفقیت‌ها در روح و روان‌شان آمیخته شود و به آن‌ها قدرت بیش‌تری اعطا کند.

این یک تفاوت بسیار مهم است. افراد با عملکرد پایین، در درس‌هایی که آموخته‌اند تأمل نمی‌کنند و حتی اگر چنین کاری را انجام دهند بسیار بر خودشان سخت می‌گیرند و حتی اگر آن‌ها برنده شوند، به ندرت این پیروزی را با هویت‌شان می‌آمیزند. آن‌ها بسیار خوب عمل کرده‌اند، اما احساس بهتری پیدا نکرده‌اند. آن‌ها به خودشان اجازه نمی‌دهند که طعم پیروزی را بچشند. در مکالمه با آن‌ها، کاملاً واضح می‌شود که صرف نظر از این‌که تا کجا پیش رفته‌اند و توانایی‌های فعلی و آتی‌شان چقدر است، آن‌ها چیزهایی که یاد گرفته‌اند را نمی‌پذیرند و آن‌ها را به رسمیت نمی‌شناسند. آن‌ها حتی اگر به دستاوردهای بزرگی برسند، و توانایی‌های بالایی داشته باشند، خودشان را دست‌کم می‌گیرند و به همین دلیل کمبود اعتماد به نفس دارند.

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

به همین دلیل، بسیار مهم است که همان‌طور که تلاش می‌کنید، عادت فکر کردن به پیشرفت‌ها و آموخته‌ها را در خودتان پرورش دهید. برای فکر کردن به کارهای بزرگی که انجام داده‌اید منتظر آغاز سال جدید نباشید. پیشنهاد می‌کنم که حداقل ۳۰ دقیقه در هر آخر هفته‌تان را به تفکر به هفته اخیر بپردازید. چه چیزهای جدیدی یاد گرفته‌اید؟ از عهده چه کارهایی به خوبی برآمده‌اید؟ چه کارهایی انجام داده‌اید که برای آن‌ها سزاوار تحسین هستید؟ چنین کار ساده‌ای می‌تواند تأثیرات ژرفی داشته باشد و به شما کمک کند اعتماد به نفس بیش‌تری کسب کنید.

اعلانات عملکرد

۱. شایستگی‌هایی (دانش، مهارت‌ها، توانایی‌ها و یا استعدادها) که در زندگی‌ام برای کسب آن‌ها تلاش کرده‌ام شامل... می‌شود.

۲. اگر برای یاد گرفتن این شایستگی‌ها خودم را تحسین کنم، چنین احساساتی در من بیش‌تر شکل خواهد گرفت:...

۳. یکی از چیزهایی که در سال‌های اخیر یاد گرفته‌ام اما برای آن خودم را تحسین نکرده‌ام، ... است.

۴. من احساس می‌کنم الان می‌توانم از عهده‌ی یک چالش بزرگ در زندگی‌ام بربیایم، چون می‌توانم به خوبی یاد بگیرم که.... .

۵. تمرینی که می‌خواهم هر هفته انجام بدهم که می‌تواند به من کمک کند احساس اعتماد به نفس بیش‌تری داشته باشم، ... است.

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

تمرین دوم

در تطابق کامل باشید

«اعتماد داشتن به خود، اولین رمز موفقیت است. »

– رلف والدو امرسون

زندگی کردن در تطابق با بهترین‌های‌مان، یکی از اولین انگیزه‌های بشر است. در یکی از کتاب‌هایم به نام شارژ، یک فصل کامل را به این موضوع پرداخته‌ام. با یکی از قسمت‌های منتخب آن کتاب بحث در این موضوع را شروع می‌کنیم:

در هسته تطابق با سؤالاتی درباره نحوه زندگی کردن‌مان روبرو هستیم و تنها به تصورات نمی‌پردازیم. تمایل به مطابقت داشتن شما را مجبور می‌کند که از خودتان بپرسید: «آیا برداشت شخصی من از خودم صادقانه و بر اساس حقایق است؟»، «آیا من قابل اعتماد هستم و با خودم و دیگران روراست هستم؟»، «آیا من خودم به حرف‌هایی که می‌زنم عمل می‌کنم؟»، «آیا هنگامی که دنیا من را به چالش می‌کشد، من تلاش و مقاومت می‌کنم؟» این سؤالات و پاسخ‌هایی که به آن‌ها می‌دهیم، ما را توصیف می‌کنند و سرنوشت ما را مشخص می‌کنند.

مطابقت داشتن کار سختی است. به صورت طبیعی، بخش‌های مختلف ما در زمان‌های مختلفی فعال می‌شوند. هویت، شخصیت، حالات و استانداردهای ما ممکن است در شرایط مختلف، متفاوت باشند. ممکن است ما در محل کارمان فوق‌العاده باشیم، اما در خانه وضعیت خوبی نداشته باشیم. ممکن است هنگامی که با دوستان‌مان هستیم، فردی شوخ، پُرهیجان و اهل تفریح باشیم، اما در تخت‌خواب خجالتی و محتاط باشیم. ممکن است ما در یک موقعیت، تهاجمی عمل کنیم، اما در شرایط دیگری نتوانیم جسورانه عمل کنیم. این تغییرات در شرایط مختلف، طبیعی و سالم است. اگر ما در همه شرایط متفاوت ویژگی‌های ثابتی داشته باشیم، زندگی ناسالم و خسته‌کننده خواهد شد.

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

با این وجود، اگر ما بخواهیم احساس مطابقت بیش‌تری داشته باشیم، باید بتوانیم ویژگی‌های‌مان در شرایط مختلف و نحوه زندگی کردن‌مان را آگاهانه انتخاب کنیم. لازم است که ما هویت خودمان را هشیارانه شکل دهیم و آن را حفظ کنیم.

برای این کار لازم است که انتخاب‌هایی که می‌کنیم و کارهایی که انجام می‌دهیم، آگاهانه و هشیارانه باشد. شاید در جوانی‌تان کسی برای شما شمع عاشقانه ای روشن نکرده باشد و بنابراین شما همواره هویت فردی را داشته‌اید که کسی عاشق او نمی‌شود. هم‌اکنون، به عنوان یک فرد بالغ شما می‌توانید هشیارانه شمع عشق را برای خودتان روشن کنید. شاید شما هرگز احترام و توجهی که سزاوارش بوده‌اید را دریافت نکرده باشید. هم‌اکنون زمان مناسبی است که آن احترام و توجه را برای خودتان فراهم کنید. شاید هرگز کسی در شما اعتماد به نفسی برای لرزاندن دنیا شکل نداده باشد. این اعتماد به نفس را در خودتان ایجاد کنید. این مسیری برای ساختن هویت خودتان است.

در مصاحبه‌هایی که انجام دادم، کاملاً واضح است که افراد با عملکرد بالا با رویکردی که در پاراگراف قبل ذکر شد به زندگی می‌نگرند. آن‌ها منتظر نمانده‌اند که دیگران برای‌شان تعریف کنند که باید چه فردی باشند. آن‌ها در مرحله‌ای (معمولاً لحظه مهمی از زندگی‌شان)، کنترل را به دست گرفته‌اند، برای خودشان مشخص کردند که می‌خواهند چگونه فردی باشند و زندگی بر اساس آن تصور شخصی را شروع کردند.

آن‌ها هویت‌شان را با اراده آگاهانه شکل داده‌اند و افکار، احساسات و رفتارشان را به طوری هماهنگ کرده‌اند که از هویت‌شان حمایت کند.

هرچه تعداد روزهای بیش‌تری را در مطابقت با هویتی که انتخاب کرده‌اند بگذرانند، احساس اعتماد به نفس کلی بیش‌تری در زندگی‌شان خواهند داشت. من بارها و بارها در مصاحبه‌ها شنیدم که افراد می‌گفتند: «من تصمیم گرفتم که والدینم (کارم، رابطه قدیمی‌ام) را ترک کنم و کاری را که واقعاً دوست دارم انجام بدهم.»، «بالاخره کاری را انتخاب کردن که بیش‌تر شبیه به من بود.»،

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

«زندگی بااراده بیش‌تری را شروع کردم.»

هم‌چنین کاملاً واضح است که افراد با عملکرد بالا، دیگر «ادا در نمی‌آوردند»، در حالی که شش نفر از آن‌ها این عبارت را مصداق کارهایی که در گذشته انجام داده بودند می‌دانستند، هیچ کدام از آن‌ها موافقت نکرد که هنوز هم ادا در می‌آورد. در عوض، به نظر می‌رسد افراد با عملکرد بالا هر روز با اراده مستحکمی بیدار می‌شوند و سپس با تمرکز به دنبال اراده‌شان می‌روند. احساس اعتبار، غرور و اعتماد به نفس، حاصل این فعالیت‌های منطبق است. هنگامی که در اتاق سبز با آرورا سخن می‌گفتم، به او یادآوری کردم که او یک قهرمان است، تا افکار و اقداماتش با حقیقت هم‌راستا شود.

اگر شما بتوانید قدرت تطابق را درک کنید، سپس می‌توانید تأثیر بالای عادت جست و جوی شفافیت بر اعتماد به نفس را درک کنید. شما نمی‌توانید با چیزی که تا به حال برای خودتان توصیف نکرده‌اید منطبق باشید. بدون شفافیت، تطابقی وجود نخواهد داشت و به طبع آن اعتماد به نفس نیز از بین می‌رود. به همین دلیل من به شما پیشنهاد می‌کنم به فصل شفافیت برگردید و هر هفته جدول شفافیت را پُر کنید. هر هفته را با اراده‌ای برای تبدیل شدن به فردی که می‌خواهید باشید، شروع کنید، سپس اعمال‌تان را با آن تصور شخصی هم‌راستا کنید. شما به این طریق می‌توانید اعتماد به نفس بالایی را کسب کنید. در نهایت، موضوعی را با شما در میان می‌گذارم که اکثر افراد با عملکرد بالا، آن را با من به اشتراک گذاشته‌اند: اعتماد به نفس، حاصل روراست بودن با خودتان و دیگران است. شما باید از دروغ‌های کوچکی که می‌توانند شخصیت شما را نابود کنند، پرهیز کنید. اگر شما درباره موضوعات کوچک به خودتان دروغ بگویید، هنگامی که با موضوعات بزرگ روبرو می‌شوید فاجعه به بار می‌آورید. قلب و روح‌تان دوست دارند که شما صادقانه زندگی کنید. شکستن این اعتماد ممکن است به شما احساس عدم تطابق بدهد و عملکردتان را نابود کند. حقیقت را بگویید و بر آن پافشاری کنید و خواهید دید که احساس تطابق خواهید داشت.

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

اعلانات عملکرد

۱. من دوست دارم در زندگی‌ام فردی با این ویژگی‌ها باشم:...

۲. ۳ کاری که می‌توانم هر هفته انجام بدهم تا خودم را با این تصور شخصی‌ام تطابق دهم، ... است.

۳. سه کاری که لازم است انجام دادن آن‌ها را متوقف کنم تا بتوانم با تصور شخصی ایده‌آلم مطابقت داشته باشم، ... است.

تمرین سوم

از ارتباطات برقرار کردن لذت ببرید

«شما می‌توانید با دو ماه علاقه‌مند بودن به دیگران، به نسبت دو سال تلاش برای علاقه‌مند کردن دیگران به خودتان، دوستان بیش‌تری پیدا کنید.»

– دیل کارنیج

همان‌طور که می‌دانید، افراد با عملکرد بالا دوست دارند بر دیگران تأثیر بگذارند و بر آن‌ها نفوذ داشته باشند. آن‌ها از ارتباط برقرار کردن با دیگران و فهمیدن این‌که دیگران چگونه فکر می‌کنند، با چه چالش‌هایی روبرو هستند، چه اهدافی را دنبال می‌کنند، لذت می‌برند. آن‌ها هم‌چنین دوست دارند این مسائل را با دیگران به اشتراک بگذارند. باید یادآور شوم که، این به این معنی نیست که همه افراد با عملکرد بالا، برونگرا هستند. احتمال عملکرد بالای یک فرد درونگرا دقیقاً به اندازه یک فرد برونگرا است. مطالعه اخیری که بر روی ۹۰۰ مدیرعامل شرکت‌های مختلف انجام شد،

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

نشان داد که بیش از نیمی از این افراد با عملکرد بالا، درونگرا بودند. از این رو، ویژگی‌های شخصیتی مزیتی برای ما محسوب نمی‌شود.

از آن‌جایی که عملکرد بالا، همبستگی چندانی با شخصیت ندارد، این سؤال پیش می‌آید که چه چیزی موجب می‌شود افراد با عملکرد بالا، به دیگران علاقه‌مند باشند؟ چرا آن‌ها درباره دیگران کنجکاو هستند؟ چه چیزی به آن‌ها اعتماد به نفس می‌دهد که با دیگران صحبت کنند، از آن‌ها سؤال بپرسند و با آن‌ها مشارکت کنند؟

به زبان ساده، افراد با عملکرد بالا ارزش بسیار بالای ارتباط برقرار کردن با دیگران را درک کرده‌اند. آن‌ها پی برده‌اند که با ارتباط برقرار کردن با دیگران می‌توانند خودشان و دنیای اطراف‌شان را بهتر بشناسند. آن‌ها به وسیله ارتباط برقرار کردن با دیگران، انطباق و شایستگی‌ها را در خودشان پرورش می‌دهند. قطعاً شما نیز به این موضوع پی برده‌اید. هر چه بیش‌تر با دیگران کار کنید، بیش‌تر خودتان را می‌شناسید و هر چه بیش‌تر با دیگران کار کنید، شیوه تفکر، مهارت‌ها و راه‌های خدمت‌رسانی جدید بیش‌تری را یاد می‌گیرید. به گفته افراد با عملکرد بالا، مهم‌ترین انگیزه آن‌ها برای ارتباط برقرار کردن با دیگران، یادگرفتن چیزهای جدید است.

این یک تفاوت بسیار مهم است، به خصوص اگر شما خودتان را فردی اجتماعی ندانید. اهمیتی ندارد که شما فردی برونگرا یا درونگرا باشید. نکته مهم این است که: «آیا می‌خواهید از دیگران چیزی یاد بگیرید؟ آیا حاضر هستید زمان کافی را برای این کار اختصاص بدهید؟ آیا تلاش می‌کنید با دیگران ارتباط برقرار کنید تا به افکار، نیازها و اهداف آن‌ها پی ببرید؟» اگر شما این کنجکاوی را در خودتان ایجاد کنید و با این نیات با دیگران صحبت کنید، می‌توانید اعتماد به نفس‌تان را بهبود بدهید. این چیزی است که افراد با عملکرد بالا به ما گفته‌اند.

اعتماد به نفس افراد با عملکرد بالا حاصل طرز تفکری است که می‌گوید: «من می‌دانم که می‌توانم به خوبی با دیگران ارتباط برقرار کنم، چرا که واقعاً به آن‌ها علاقه دارم و می‌خواهم از آن‌ها یاد بگیرم.» در مصاحبه‌هایی که برگزار کردم هیچ‌کس چیزی بر خلاف این عبارت نگفت و هرگز

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

نشنیدم که کسی بگوید: «من می‌دانم که می‌توانم به خوبی با دیگران ارتباط برقرار کنم، زیرا دیگران به من علاقه‌مند هستند.»

اعلانات عملکرد

۱. مهم‌ترین دلیلی که می‌خواهم با دیگران بهتر ارتباط برقرار کنم این است که. . . .

۲. من می‌دانم که با انجام دادن این کارها می‌توانم بهتر با دیگران ارتباط برقرار کنم: . . .

۳.برای رسیدن به اعتماد به نفس بالاتر در ارتباطاتم با دیگران، از این به بعد، هنگام صحبت کردن با دیگران به این فکر می‌کنم که: . . .

یک فرمول و بدرود

«به محض این‌که به خودت اعتماد پیدا کنی، خواهی دانست که چطور باید زندگی کنی.»

– یوهان فون گوته

احتمالاً شما نیز متوجه شده‌اید که سه عنصر اعتماد به نفس ساز (شایستگی، انطباق و ارتباط)، ریشه‌های یکسانی دارند. چیزی که انگیزه توسعه این عناصر را در افراد با عملکرد بالا به وجود می‌آورد، کنجکاوی است. این کنجکاوی است که دانش، مهارت‌ها و توانایی‌ها را در آن‌ها توسعه داده است. کنجکاوی موجب شده است که آن‌ها خودشان را ارزیابی کنند. برای فهمیدن این‌که آیا شما زندگی منطقی دارید یا خیر، باید سؤالات زیادی از خودتان بپرسید. کنجکاوی باعث شده است که آن‌ها به دنبال دیگران بروند. بنابراین، شاید چنین رابطه‌ای برقرار باشد:

کنجکاوی * (شایستگی + انطباق + ارتباط) = اعتماد به نفس.

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

این رابطه بیان می‌کند که نیازی نیست شما وانمود کنید که یک ابرانسان هستید. تنها لازم است بخواهید چیزهای جدید یاد بگیرید، منطبق با هویت مطلوب‌تان زندگی کنید و به دیگران علاقه‌مند بشوید. شما احساس بهتری نسبت به خودتان پیدا خواهید کرد و تحقیقات نشان می‌دهد که کنجکاوی می‌تواند رفاه شما را بهبود بدهد. کنجکاوی قوس الکتریکی برای یک زندگی شاد و پُر جنب و جوش است. برای رسیدن به آن‌جا، شما باید ندای درونی را در خودتان تقویت کنید که می‌گوید:

من می‌دانم که باید چه کاری انجام بدهم و چگونه ارزش مثبت ایجاد کنم. (یا حداقل، من به توانایی‌ام در به سرانجام رساندن کارهایم باور دارم و آمادگی دارم که برای آن تلاش کنم.)

من می‌دانم که در انطباق با هویت دلخواهم زندگی می‌کنم.

*** من می‌دانم که می‌توانم به خوبی با دیگران ارتباط برقرار کنم، چرا که واقعاً به آن‌ها علاقه دارم و می‌خواهم از آن‌ها یاد بگیرم.**

اگر این عبارات به افکار مستمر و واقعیت زندگی شما تبدیل بشوند، احتمال بالایی وجود دارد که شما با اعتماد به نفس به سمت عملکرد بالا حرکت کنید.

نمی‌خواهم وانمود کنم که رسیدن به اعتماد به نفس بالا و یا دستیابی به عملکرد بالا، کار آسانی است. در سرتاسر این کتاب، ذکر کرده‌ام که مسیری که شما برای تبدیل شدن به فردی فوق‌العاده باید بپیمایید، مملو از سختی‌ها و مشقت‌ها است. اما همین‌طور گفته‌ام که در توسعه فردی هدف ما راحتی نیست، بلکه هدف ما رشد کردن است. پس باید این حقیقت را بپذیرید که اجرایی کردن عادت‌ها و تمرین‌هایی که در این کتاب ارائه شده‌اند کار سختی خواهد بود.

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

اگر چه این مسیر چالش برانگیز خواهد بود، اما شما هم اکنون یک نقشه در دست دارید. شما اکنون شش عادت مورد نیاز برای عملکرد بالا و تمرین‌هایی را که به شما کمک می‌کند آن‌ها را اجرایی کنید در اختیار دارید. با درس‌هایی که در این فصل ارائه شد، هم‌چنین یاد گرفته‌اید که چگونه می‌توانید در مسیر رسیدن به عملکرد بالا، در خودتان اعتماد به نفس ایجاد کنید. در مورد عملکردتان کنجکاو شوید و با استفاده از شش عادت عملکرد بالا، آن را بهبود دهید:

۱. برای خودتان شفاف کنید که می‌خواهید چه فردی باشید (چه هویتی داشته باشید)، دوست دارید چگونه با دیگران ارتباط برقرار کنید و چه چیزی به زندگی شما معنا می‌دهد.

۲. انرژی تولید کنید تا بتوانید تمرکز، تلاش و رفاه خودتان را حفظ کنید. برای ماندن در بهترین وضعیت عملکردی خودتان، شما باید به صورت فعالانه استقامت ذهنی، انرژی جسمانی و احساسات مثبت را در خودتان تقویت کنید.

۳. برای عملکرد استثنایی، ضرورت ایجاد کنید. به این معنی که، شما همواره باید به خودتان یادآوری کنید که چرا باید عملکرد خوبی داشته باشید. این ضرورت بر اساس ترکیبی از استانداردهای درونی (هویت شما، باورهای شما، ارزش‌های شما و انتظارات‌تان از تعالی) و تقاضاهای بیرونی (الزامات اجتماعی، رقابت، تعهدات عمومی و ضرب‌الاجل‌ها) شکل می‌گیرد. شما باید همیشه «چرای» کاری را که انجام می‌دهید بدانید و آتش درونی‌تان را برافروخته نگه دارید، تا کشش لازم و فشار درونی برای رسیدن به هدف‌تان را احساس کنید.

۴. در حوزه اصلی مورد علاقه‌تان، بهره‌وری را افزایش دهید. به صورت خاص، در حوزه‌ای که می‌خواهید در آن شناخته شوید و تأثیرگذار باشید، بر «خروجی با کیفیت فراوان» (Prolific

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

Quality Outcome, PQC) تمرکز کنید . هم‌چنین باید آشفتگی‌هایی را که حواس شما را از خروجی با کیفیت فراوان پرت می‌کنند، به حداقل برسانید.

۵. در اطرافیان‌تان نفوذ کنید. این به شما کمک می‌کند که بهتر بتوانید آن‌ها را متقاعد کنید، تا به شما باور داشته باشند و از تلاش‌ها و آرزوهای شما حمایت کنند. بدون توسعه آگاهانه یک شبکه حمایتی مثبت، تقریباً غیرممکن است که بتوانید در بلندمدت به دستاوردهای بزرگ برسید.

۶. با ابراز ایده‌های‌تان، اقدامات جسورانه و به پا خواستن برای خودتان و دیگران، حتی هنگامی که با ترس، عدم قطعیت، تهدید و شرایط متغیر روبه‌رو هستید، از خودتان شهامت نشان دهید. شهامت، اقدامی اتفاقی نیست، بلکه یک ویژگی است که با خواست و اراده خودتان، آن را انتخاب می‌کنید.

جستجوی شفافیت، تولید انرژی، ایجاد ضرورت، افزایش بهره‌وری، ایجاد نفوذ، ابراز شهامت، این‌ها شش عادتی هستند که برای دستیابی به موفقیت، شما باید در هر شرایطی خودتان را با آن‌ها وفق بدهید. این‌ها عادت‌هایی هستند که اعتماد به نفس شما در زندگی را افزایش می‌دهند و شما را به فردی فوق‌العاده تبدیل می‌کنند.

حدود بیست سال پیش، خون‌آلود و شوکه شده، پس از تصادف، در بالای بقایای جسد ماشینم ایستاده بودم. پی بردم که همه ما در پایان زندگی، از خودمان درباره مسیری که در زندگی پیموده‌ایم سؤالاتی خواهیم پرسید. من سؤال‌هایم را انتخاب کردم. آیا زندگی کردم؟ آیا عشق ورزیدم؟ آیا اهمیت داشتم؟ در آن لحظه پاسخم به این سؤال‌ها برایم خوشحال‌کننده نبود، بنابراین تصمیم گرفتم که زندگی‌ام را تغییر دهم. احساس کردم که با تلاش برای تبدیل شدن به بهترین نسخه از خودم، می‌توانستم از شانس دوباره‌ای که به من داده شده است به بهترین نحو بهره ببرم.

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

این تلاش منجر به زندگی‌ای سرشار از یادگیری و در نهایت، کشف عادت‌های عملکرد بالا شد.

امیدوارم با تمام کردن و بستن این کتاب، شما نیز با اهداف و نیت‌های مشابهی زندگی‌تان را ادامه بدهید. امیدوارم تصمیم بگیرید هر صبح که از خواب برمی‌خیزید، عادت هایی را تمرین کنید که موجب می‌شوند به زندگی‌تان افتخار کنید. امیدوارم در تلاش برای دستیابی به زندگی فوق‌العاده، از خدمت رساندن به دیگران نیز لذت ببرید. امیدوار هستم روزی که به سطح عملکرد دلخواه‌تان دست یافته‌اید و به گذشته می‌نگرید، با خودتان بگویید: برای چیزی که دوست داشتید تلاش کردید و توانستید به آن دست پیدا کنید. شما تصمیم گرفتید به فرد فوق‌العاده‌ای تبدیل شوید و آن را به واقعیت تبدیل کردید.

من باور دارم که این واقعیت در دسترس همه ما قرار دارد. بروید و آن را به دست بیاورید.

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