

ذهن‌تان را مدیریت کنید، سرنوشت خود را بسازید!

استراتژی‌های ثابت شده‌ای
که قدرت رسیدن به
هر چیزی را که می‌خواهید،
به شما می‌دهند!

MASTER YOUR
MIND
DESIGN YOUR
DESTINY

ترجمه‌ی طوبی مردانی

نوشته‌ی آدام خو
با همکاری استوارت تان

ذهنتان را مدیریت کنید؛ سرنوشت خود را بسازید!

استراتژی‌های ثابت شده‌ای که قدرت رسیدن به
هر چیزی را که می‌خواهید، به شما می‌دهند!

نوشته‌ی آدام خو
با همکاری استوارت تان

هشدار: خواندن این کتاب و انجام همه فعالیت‌های پیشنهادی آن،
می‌تواند به‌طور مثبتی زندگی شما را برای همیشه تغییر دهد.

سرشناسه	:	خو، آدام، ۱۹۷۴ - م. <i>Khoo, Adam</i>
عنوان و نام پدیدآور	:	ذهن تان را مدیریت کنید، سرنوشت خود را بسازید/ نوشته آدام خو با همکاری استوارت تان؛ ترجمه طوبی مردانی. تهران، نوین، ۱۳۹۵.
مشخصات نشر	:	۴۳۴ صفحه: مصور.
مشخصات ظاهری	:	شابک
شابک	:	۹-۶-۹۵۹۷۳-۶۰۰-۹۷۸ ریال
فهرست نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Master your mind, Design your destiny, 2012.
موضوع	:	روانشناسی موفقیت
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۹۵ ۸۸۳ ک ۸ / ۶۳۷ BF
رده‌بندی دیویی	:	۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	:	۴۳۴۶۶۴۹



عنوان:	ذهن تان را مدیریت کنید، سرنوشت خود را بسازید.
مؤلف:	آدام خو
مترجم:	طوبی مردانی
ویراستار:	طاهره خیرآبادی
زمان و نوبت چاپ:	۱۳۹۵، اول
شابک:	۹-۶-۹۵۹۷۳-۶۰۰-۹۷۸
بها:	۱۹,۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست

فصل اول: الگوهای فضیلت	۹
چگونه از عهده زندگی‌ام بر بیایم	۱۸
تولد الگوهای برتری	۲۳
چهار چیز عمده که افراد در خواندن کتاب به کار می‌برند:	۳۱
تکالیف فصل	۳۳
خلاصه فصل	۳۴
فصل دوم: فرمول موفقیت نهایی	۳۵
فرمول موفقیت نهایی... در عمل	۵۳
برنامه الگوهای برتری... از شکست تا موفقیت	۵۵
تکالیف فصل	۶۱
خلاصه فصل	۶۲
فصل سوم: چگونه به خواسته خود برسیم؟	۶۳
آیا آرزوهای شما یک باید است یا نه؟	۷۲
سطح انتظار و پذیرش شما چیست؟	۸۱
خودتان را در مسیر پیشرفت قرار دهید	۸۶
خلاصه فصل	۹۲
فصل چهارم: کلیدی برای رسیدن به قدرت مطلق	۹۳
چطور به یک مکاتب زبردست تبدیل شویم!	۱۰۳
کلمات، تن صدا و حرکات بدن	۱۰۷
شما همیشه یک انتخاب در پیش رو دارید!	۱۱۰
خلاصه فصل	۱۱۸

فصل پنجم: قدرت باورنکردنی اعتقادات..... ۱۱۹

اعتقادات: عامل بالفعل سازی استعدادهای بالقوه..... ۱۲۳

تأثیر پیگمالیون..... ۱۲۶

شکستن اعتقادات جهان..... ۱۴۰

ایجاد عقایدتان..... ۱۴۹

چطور اعتقاداتم را تغییر دهم..... ۱۵۹

خلاصه فصل..... ۱۶۷

فصل ششم: راز عملکرد در اوج..... ۱۶۹

عمل همان نیروی محرکی است که باعث ایجاد نتایج مطلوب می شود..... ۱۶۹

احساسات، اعمال را کنترل می کند..... ۱۷۱

فیزیولوژی شما بر شرایطتان تأثیر می گذارد..... ۱۷۹

فیزیولوژی چند کاره و در اوج..... ۱۹۵

اتصال بین ذهن و جسم..... ۲۰۰

خلاصه فصل..... ۲۱۳

فصل هفتم: مدیریت ذهن به منظور رسیدن به نتایج مطلوب..... ۲۱۵

چیزی که ما بر آن تمرکز می کنیم بر حالاتمان تأثیر می گذارد..... ۲۱۶

چیزی را که بر آن متمرکز شده‌اید هدایت نمایید!..... ۲۱۹

نحوه تمرکز خود را مدیریت کنیم..... ۲۲۴

شرایط تابع: صفحه کلید ذهن شما..... ۲۲۷

شرایط تابع شما..... ۲۲۸

تغییر شرایط تابع به منظور افزایش سطح انگیزه..... ۲۳۷

شناسایی محرک‌های خود..... ۲۴۵

فصل هشتم: محرک سازی: صفحه کلیدی برای احساسات شما..... ۲۷۵

۲۸۶ کلیدهای محرک‌سازی
۲۸۸ محرک سازی برای رسیدن به نتیجه‌ای موفقیت‌آمیز
۲۹۱ گام‌های موردنیاز به‌منظور فروپاشی یک محرک
۲۹۸ خلاصه فصل

فصل نهم: تغییر معنا ۳۰۱

۳۱۴ طرح‌ریزی دوباره: هنر تغییر معنا
۳۲۰ تجارب زندگی خود را از نو طرح‌ریزی نمایید
۳۲۲ طرح‌ریزی دوباره در معامله و تجارت
۳۲۴ طرح‌ریزی دوباره به‌منظور انگیزه‌بخشی به کارمندان
۳۲۵ تبلیغات: تحولی در ذهن میلیون‌ها نفر
۳۲۶ چگونگی غلبه بر ایستادگی و مخالفت
۳۲۹ خلاصه فصل

فصل دهم: ارزش‌ها: نیروی محرک شما ۳۳۱

۳۴۵ تعریف ارزش‌ها
۳۴۹ ارزش‌های خود را تجزیه و تحلیل کنید... آن‌ها درون شما را آشکار می‌سازند
۳۵۳ ارزش‌هایتان را تغییر دهید، زندگی‌تان را تغییر دهید!
۳۵۹ چطور به ارزش‌های جدید پایبند بمانیم
۳۶۳ خلاصه فصل

فصل یازدهم: سرنوشت خود را رقم بزنید ۳۶۵

۳۷۴ چرا باید همین حالا اهداف خود را مشخص نمایم!
۳۸۲ بازگشتی نیرومندتر... پس از شکست‌های بزرگ
۳۸۸ اهداف گسترده به استراتژی‌های گسترده می‌انجامند
۳۸۹ تعیین اهداف گسترده و دیوانه‌وار... نتایجی استثنایی به بار خواهد آورد

۴۰۹..... خلاصه فصل

۴۱۱..... فصل دوازدهم: چگونه برنامه موفقیت دیگران را تکرار نماییم

۴۱۶..... مدل سازی و تکرار براساس استراتژی بهترین تیراندازان

۴۱۹..... استراتژی ها: نقشه راه ذهنی ما

۴۲۷..... چطور به استراتژی دیگران پی ببریم

۴۳۴..... طراحی دوباره یک استراتژی نامناسب

۴۳۸..... به کارگیری استراتژی برتری برای خود

۴۴۰..... خلاصه فصل

فصل اول) الگوهای فضیلت

قبل از هر چیز می‌خواهم به‌خاطر انتخاب این کتاب از شما تشکر کرده و به شما تبریک بگویم. این حقیقت که زمان خویش را صرف خواندن این کتاب می‌کنید تنها به این معناست که گذشته از اینکه در زندگی خود در کجا قرار دارید خواستار رسیدن به بهتر از این‌ها نیز هستید.

شما مهم‌ترین قدم اولیه خویش را برداشته‌اید: دست به کار شده‌اید و این خواسته را به میان آورده‌اید تا آن را آشکار سازید.

بنابراین چه تغییر عمده‌ای می‌خواهید در زندگی خود ایجاد کنید؟ می‌خواهید درآمد خود را به‌طور چشمگیری افزایش دهید؟ در ارتباط با دیگران بسیار مؤثرتر عمل کنید؟ فردی را تربیت نمایید؟ در رشته خود بهترین باشید؟ با افرادی که برایتان اهمیت دارند، رابطه محکم‌تری برقرار کنید؟ هر چیز که باشد، این را بدانید که:

شما همه منابع موردنیاز برای رسیدن به موفقیت را در اختیار دارید.

بیشتر افراد برای خواسته‌هایشان محدودیت قائل می‌شوند؛ زیرا معتقدند که فاقد منابع موردنیاز برای رسیدن به نتایج موفقیت‌آمیز هستند. آن‌ها بر این باورند که برای زندگی در سطحی که رؤیایش را داشتند، فاقد نظم ذهنی، هوش و ذکاوت، شانس، خلاقیت، انرژی یا استعداد لازم هستند.

«اگر فقط کمی خلاق‌تر از این می‌بودم، می‌توانستم از آن فرصت نهایت استفاده را ببرم.» آیا این جمله را قبلاً شنیده بودید؟ بله بسیاری از افراد بر این باورند که باید منتظر بمانند تا این منابع ظهور یابند. (برای مثال در یک مسابقه بخت‌آزمایی برنده

شده یا صاحب ثروتی باد آورده شوند.) سپس از این منابع استفاده کنند و به خواسته‌هایشان برسند.

«وقتی پول بیشتری داشته باشم، می‌توانم به شروع یک کسب‌وکار فکر کنم»، «وقتی بزرگ‌تر شوم و تجربه بیشتری کسب کنم، سپس می‌توانم به آن مسئله بپردازم»، «وقتی زمان بیشتری داشته باشم، در آن هنگام می‌توانم برنامه‌ریزی درخصوص سرمایه‌ام را آغاز کنم»، «وقتی شریک زندگی بهتری پیدا کنم، می‌توانم از ارتباطات شادتری لذت ببرم.» آیا همه این جملات را قبلاً نشنیده‌اید؟

واقعیت این است که هم‌اکنون تمامی منابع موردنیاز برای رسیدن به هر آنچه می‌خواهید را در دست دارید و می‌توانید به هر نتیجه‌ای که خواستار آن هستید برسید. درست است! منابعی که به آن‌ها اشاره می‌کنم همان منابع ذاتی هر فرد است که ذهن و جسم با هم به‌فعالیت می‌پردازند.

ذهن و جسم ما قدرتمندترین منابعی هستند که هرکدام از ما با آن به این سیاره پا گذاشته‌ایم. اگر این منابع به‌خوبی مورد استفاده قرار گیرند و در راه درستی به‌کار گرفته شوند، آنگاه این منابع درونی به شما توانایی رسیدن به منابع فیزیکی و خارجی موردنیاز برای دستیابی به اهداف مدنظرتان را می‌دهند.

بیشتر افراد پول‌نداشتن را به‌عنوان اولین بهانه برای استفاده نکردن از فرصت‌ها و دست به کار نشدن می‌دانند؛ اما همه ما می‌دانیم که بیشتر افراد موفق دنیا کار خود را یا با پول اندک یا بدون هیچ پولی آغاز کردند. به‌طور مثال به زندگی سوئی چيرو هوندا^۱ یا اکیو موریتا^۲ مؤسس شرکت هوندا و سونی یا استیو جابز مؤسس شرکت اپل توجه کنید.

^۱SOICHIRO HONDA

^۲AKIO MORITA

آن‌ها کار خود را بدون هیچ پولی و تنها با نبوغ و قدرت فردی خود برای ایجاد محصولات جدید و رسیدن به ثروت آغاز کردند که این خود باعث شد که به ثروت بیشتری نیز دست یابند.

زمان دومین منبع معمول است که افراد از نبودش شاکی هستند. ولی ما همه با یک ساعت هماهنگ و مشترک کار می‌کنیم. همه ما ۲۴ ساعت در شبانه‌روز زمان در اختیار داریم که در این ۲۴ ساعت نیاز به خوردن، خوابیدن، کار کردن، فکر کردن و کارهای دیگر داریم. بنابراین به‌طور حتم این توانایی ما برای برنامه‌ریزی مدیریت و کنترل زمان است که نتایج مطلوب یا نامطلوبی برای ما به‌ارمغان می‌آورد. باز هم این به توانایی‌های ما برای کنترل منابع درونی‌مان برمی‌گردد.

نظرتان در مورد استفاده از افراد دیگر به‌عنوان منبع چیست؟

در اینجا نیز افراد زیادی هستند که معتقدند شریک، همکار، مشتری، خانواده یا رئیس مناسبی ندارند تا به آن‌ها در راه رسیدن به اهداف کاری و زندگی‌شان یاری رساند. اگر منابع درونی برای دانستن چگونگی ایجاد سازگاری تأثیر مثبت گذاشتن و جهت‌بخشیدن به افکار و رفتار دیگران را داشته باشید در این صورت می‌توانید افرادی را به‌منظور یاری خود تا رسیدن به موفقیت جذب کنید. پس در واقع این چگونگی مدیریت منابع درونی است که باعث ایجاد همه این تفاوت‌ها می‌شود.

ما همه اساساً دارای سخت‌افزاری مشابه هستیم.

اما آیا همه ما دارای منابع درونی مشابه و مشترکی هستیم؟ آیا همه ما منابع ذهنی مشترکی به‌منظور مؤثر بودن، اطمینان‌داشتن، خلاق بودن، باهوش بودن ... داریم؟ جواب این سؤالات یک کلمه است: بله. در ابتدا ممکن است باور این موضوع کمی سخت باشد اما با مطالعه ذهن بشر و علم عصب‌شناسی (که در دهه‌های اخیر توانسته‌ایم به

پیشرفت‌های چشمگیری در این زمینه برسیم) می‌توانیم بفهمیم همه ما از سیستم عصبی و عصب‌شناسی مشترکی برخوردار هستیم.

به بیان دیگر ما همه اساساً دارای سخت‌افزار مشترکی هستیم. اگر کسی به لحاظ هوشی از شما بهتر به نظر برسد یا اینکه در روابط اجتماعی‌اش بهتر از شما عمل کند این به دلیل برخورداری او از ذهن بهتر نیست بلکه این فرد فقط برنامه‌های بهتری نسبت به شما در ذهن خود می‌پروراند. همین برنامه‌ها یا روش‌های فکری هستند که به این افراد توانایی می‌دهد تا انگیزه، تمرکز، توانایی تجزیه و تحلیل و قدرت بیشتری یا روابط اجتماعی بهتری داشته باشند.

زمانی که ذهن را با روشی بهینه اداره کنید در آن صورت ذهن شما توانایی ایجاد هر نوع روش فکری و رفتاری مثبت و انرژی بخشی را خواهد داشت و بر این اساس می‌تواند هر نتیجه‌ای که بخواهید، به‌ارمغان آورد.

همه ما تقریباً با تشکیلات عصب‌شناسی مشترکی پا به عرصه وجود می‌گذاریم. ما در حدود ۱۰۰۰ میلیارد عصب (رگ عصبی) در مغز خویش داریم که هر کدام از این رگ‌های عصبی می‌تواند اطلاعاتی با سرعتی بالاتر از سرعت یک کامپیوتر شخصی قدرتمند تولید کند.

بر اساس محاسبات صورت گرفته اگر قرار بود کامپیوتر ابر قدرتی ساخته شود که توانایی ذخیره‌سازی و پردازش ذهن بشر را داشته باشد، این کامپیوتر باید به اندازه ۵۰ زمین فوتبال و بلندای مجسمه آزادی می‌بود و هنوز ذهن شما بدون مصرف هیچ برقی حتی به اندازه یک لامپ کم‌مصرف می‌تواند به کار خود ادامه دهد. چقدر عجیب! درباره معجزه مغزتان و اینکه چه کارهایی می‌توانید با آن انجام دهید، ببینید.

اتصالات عصبی: کلیدی برای الگوهای فکری و رفتاری ما

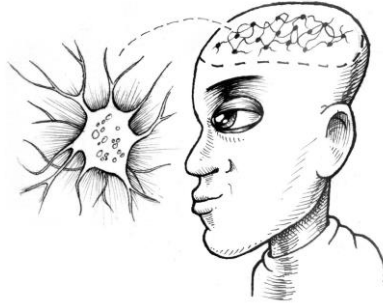
اگر همه ما چنین منبع قدرتمندی درون خویش داریم، پس چرا نتایج استثنایی به دست آمده این قدر کم است؟ چرا فقط تعداد انگشت‌شماری در هر جامعه یا کشور می‌توانند ایده‌های زیرکانه‌ای داشته باشند، متمرکز و با انگیزه باقی بمانند، مدام در حرکت و تکاپو باشند و به سطحی از موفقیت برسند که قابل تحسین است؟ این تفاوت ریشه در نحوه استفاده یا عدم استفاده از ذهن دارد.

این تعداد رگ‌های عصبی ذهن شما نیست که درباره افکار، اعمال، توانایی‌ها و مهارت‌های شما تصمیم می‌گیرند بلکه نحوه اتصال آن‌ها به هم این کار را بر عهده می‌گیرد. همه ما اتصالات عصبی متفاوتی داریم و به همین دلیل است که اعمال و رفتارمان با هم فرق دارند.

اگر کسی را می‌شناسید که به‌طور خارق‌العاده‌ای در کار با اعداد تواناست، این به خاطر اتصالات عصبی قوی‌تری است که او در ناحیه تفکر منطقی-ریاضی خود دارد. درعین حال این فرد ممکن است در روابط اجتماعی خود اعتمادبه‌نفس کافی نداشته باشد؛ زیرا احتمالاً اتصالات عصبی ضعیف‌تری در آن ناحیه از مغز خود دارد.

همین موضوع در مورد عواطف و عادات ما نیز صدق می‌کند. اگر همیشه تنبل و بی‌انگیزه هستید، دلیلش این است که رگ‌های عصبی شما به نحوی به هم اتصال پیدا کرده‌اند که مدام احساسات منفی مثل به‌تعویق‌انداختن در کارها را به‌وجود می‌آورند.

افرادی که همیشه متمرکز و با انگیزه هستند یک سری روش‌های عصبی متفاوتی در ذهنشان اتصال یافته است. چگونگی در معرض قرار گرفتن و برانگیخته شدن ذهن شما حتی پیش از به دنیا آمدنتان درباره نوع اتصالات عصبی کنونی‌تان تصمیم می‌گیرد.



الگوهای عصبی هر فرد ۲۰ هفته بعد از حاملگی در رحم مادر شروع به رشد می‌کند. اگر شما توانایی بالایی در ریاضیات دارید، به خاطر این است که ذهن شما در معرض محرک‌های ریاضی توسط مادر یا افراد اطراف شما قرار گرفته است. پس بعد از تولد در سال‌های رشد به خصوص قبل از سن چهارده سالگی افرادی که در اطراف شما زندگی می‌کنند خصیصه‌های رفتاری مثل تصمیم‌گیری، لجوجی و یا ... را در ذهن شما به وجود می‌آورند. این برنامه‌ای است که براساس آن به چیزی که امروز هستید، رسیده‌اید.

خبر خوب این است که اگر اتصالات عصبی ناکافی یا ناکارآمدی در هر ناحیه‌ای داشته باشید، می‌توانید اتصالات عصبی مفیدتری به وسیله برانگیختن مغزتان در راه صحیح و به وجود آوردن نوع صحیح الگوهای روانی به وجود آورید. همچنین می‌توانید الگوهای محدودی همچون ترس‌ها یا عادات بد را دوباره برنامه‌ریزی نمایید.^۱

در برنامه‌های آموزشی من با نام «من با استعدادم، تو نیز با استعدادی» به دانش‌آموزانی که حافظه بدی داشتند آموختم که چگونه از یک استراتژی حافظه کارآمد استفاده کنند و آن را تا ایجاد الگوهای جدیدی در ذهنشان پرورش دهند. بعد از نیم

^۱ در این زمینه، خواندن کتاب «قدرت عادت» چارلز داهیگ را که توسط نشر نوین ترجمه و منتشر

شده است پیشنهاد می‌کنم. (مترجم)

ساعت که با این محرک کار کردند، آن‌ها توانستند یک لیست متشکل از ۵۰ کلمه را در کمتر از ۵ دقیقه حفظ کنند.

در برنامه‌های الگوهای برتری، از تکنیکی با نام الگوی تغییر استفاده کردیم که این الگو به مردم کمک می‌کرد تا الگوهای عصبی قدیمی که در آن به‌طور مداوم کارها را به‌تعویق می‌انداختند را به الگوهایی که در آن مدام عکس‌العمل نشان می‌دادند، تغییر دهند. به‌یاد داشته باشید که هر الگوی عادی نتیجه شیوه اتصال اعصاب ما به یکدیگر است. هنگامی که نحوه دوباره برنامه‌ریزی کردن الگوهای عصبی خویش را آموختیم، در آن صورت می‌توانیم هر نتیجه‌ای که می‌خواهیم به‌وجود آوریم.

تحقیق روی ذهن در طول زندگی نشان داده است که به‌طور متوسط افراد از کمتر از ۱ درصد از کل اتصالات ایجاد شده در ذهنشان استفاده می‌کنند. با ۱۰۰۰ میلیارد عصب که هر کدام توانایی ایجاد اتصالات عصبی با یکدیگر را دارند، تعداد کل اتصالات از تعداد اتم‌های دنیا فراتر خواهد رفت. به بیان دیگر، هیچ چیزی وجود ندارد که ذهن بشر توانایی رسیدن به آن را البته با استفاده از استراتژی‌ها و محرک‌های صحیح نداشته باشد.

اگر می‌توانیم برنامه ذهنی یک فرد برنده را تکرار کنیم، پس می‌توانیم موفقیت او را نیز تکرار کنیم.

اگر می‌توانیم شیوه مدیریت ذهنی یک فرد برنده را تکرار کنیم، پس می‌توانیم شیوه تفکرات رفتار و بر این اساس نتایج به‌دست‌آمده را نیز تکرار کنیم. اگر دیگران می‌توانند روی سن راه بروند و با اعتمادبه‌نفس تمام سخنرانی نمایند، پس ما هم می‌توانیم.

اگر دیگران می‌توانند مدام احساسات خویش را به سمتی سوق دهند که انگیزه و اعتمادبه‌نفس در خود به‌وجود آورند، پس ما هم می‌توانیم! اگر دیگران از مهارت‌هایی بسیار بالا و نوآورانه برخوردارند، پس ما هم می‌توانیم چنین مهارت‌هایی را داشته باشیم.

به یاد داشته باشید، آن‌ها به این دلیل توانایی انجام چنین کارهایی را دارند که برنامه‌های روانی کارآمدی در ذهن خویش می‌پرورانند. شما که عصب‌شناسی مشترکی دارید، فقط لازم است رمز آن را بیابید و ذهن خود را دقیقاً در همان جهت مدیریت کنید.

برای مدتی به این موضوع فکر کنید.

آیا از صحبت کردن در میان جمع وحشت دارید؟ بعضی افراد فقط با دیدن تعداد زیادی مخاطب در مقابل خود به وحشت می‌افتند. دستانشان یخ می‌کند، پاهایشان به‌گونه‌ای می‌لرزد که توانایی کنترلش را ندارند، رنگ صورتشان می‌پرد و به‌محض بازکردن دهانشان شروع به مین مین می‌کنند. این خود شباهت زیادی با روان‌شناسی ترس دارد و همه ما چنین ترس شدید و غیرقابل‌کنترلی را حداقل در یک مورد تجربه کرده‌ایم. ولی چرا فردی دیگر که با همین مخاطبان برخورد می‌کند می‌تواند احساس راحتی، آرامش و اعتمادبه‌نفس داشته و حتی تمایل زیادی برای صحبت کردن داشته باشد.

این سخنرانان به ظاهر طبیعی چنان با راحتی با جمعی از مخاطبان صحبت می‌کنند، گویی فقط یک نفر در مقابلشان قرار دارد. آن‌ها ممکن است حتی بتوانند جمع را سرگرم کنند و باعث خنده آن‌ها نیز بشوند یا حتی احساس خوبی بابت بودن در آن جمع به آن‌ها دست دهد.

باز هم چه چیز باعث تمایز گوینده با اعتمادبه‌نفس و گوینده ترسو می‌شود؟ آن‌ها هر دو منابع روانی مشترکی دارند. تنها تفاوت در جایی است که آن‌ها تجربه مخاطب و صحنه را در ذهن خود می‌پرورانند. می‌توان فهمید که الگوهای فکری و رفتاری آن‌ها در اتصالات عصبی‌شان کاملاً متفاوت است. ذهن فرد اول به‌صورتی اتصال یافته است که مخاطب را طوری تصور می‌کند که گویی می‌خواهد او را از صحنه بر کنار کند. این حالت به‌طور فیزیکی در دست‌ها و پیشانی عرق کرده او نمایان می‌شود.

دقیقاً بر عکس این موضوع برای گویندگان با اعتمادبه‌نفس اتفاق می‌افتد. اتصالات عصبی این افراد الگوهای راحت و با اعتمادبه‌نفس در آن‌ها به‌وجود می‌آورد که این الگوها به آن‌ها اجازه عملکرد عالی را می‌دهد.

متأسفانه، بیشتر افراد هرگز روش مدیریت و برنامه‌ریزی مجدد الگوهای محدود را نیاموخته‌اند. آن‌ها در خدمت ذهن خویش نیستند. برعکس، ذهنشان در خدمت آن‌هاست. این افراد اجازه می‌دهند ذهنشان بدون مدیریت به‌کار خود ادامه دهد و برنامه‌هایی را به اجرا در آورند که نتایجی محدود به دنبال دارد. در نتیجه، همیشه احساس می‌کنند که توانایی انجام برخی کارها را ندارند؛ زیرا انجام این کارها از کنترلشان خارج است.

زمانی که بتوانید چگونگی تغییر یک برنامه در ذهنتان، در واقع هر برنامه‌ای در ذهنتان را بیاموزید. نهایتاً می‌توانید تغییری در چگونگی عملکرد بدنتان به‌وجود بیاورید و می‌توانید به هر چیز که ذهنتان را به آن مشغول کرده‌اید، برسید.

همچنین می‌توانید به چیزهایی که قبلاً برایتان غیرممکن بود، دست یابید مثل ورزش کردن به‌طور مداوم تا رسیدن به وزن ایده‌آل. یا داشتن یک سخنرانی موفق و الهام‌بخشیدن برای دو هزار مخاطب سرسخت.

علمی که برای انجام این کار آموخته‌ام و به شما نیز در طول این کتاب خواهم آموخت، علم توسعه فردی است که با نام برنامه‌ریزی زبانی-عصبی شناخته می‌شود.

این فناوری ذهن است که به شما می‌آموزد تا زبان ذهنتان را به‌کار گیرید (زبان‌شناسی) و این‌گونه بتوانید سیستم‌های عصبی را برنامه‌ریزی یا دوباره برنامه‌ریزی کنید و نیز بتوانید به‌طور مداوم به نتایج مطلوب و خاصی دست یابید. در ابتدا

برنامه‌ریزی زبانی-عصبی توسط دکتر ریچارد بندلر و دکتر جان گریندر در دهه ۱۹۷۰ توسعه یافت.

چگونه از عهده زندگی ام بر بیایم

سیزده‌ساله بودم که برای نخستین بار در معرض ایده‌ها و استراتژی‌های تأمل‌برانگیز برنامه‌های زبانی-عصبی قرار گرفتم. من با تعدادی از دانش‌آموزان هم سن و سال خودم بودم. آن‌ها دختران و پسرانی از دبیرستان‌های گوناگون بودند، ما همگی به اردوی محرک مسکونی فرستاده شدیم که برای نوجوانان تدارک دیده بودند.

وقتی به گذشته فکر می‌کنم می‌توانم بگویم که در آن زمان در پایین‌ترین سطح زندگی خود قرار داشتم. فقط به دبیرستانی می‌رفتم که آن هم پایین‌ترین سطح را در کشور داشت.

قبل از آن، در سن هشت سالگی، از یک مدرسه ابتدایی به خاطر سوء رفتار اخراج شده بودم، نتایج آکادمیکی هم نتوانست به من کمکی کند. آن قدر در امتحانات دوره ابتدایی ضعیف عمل کرده بودم که هر شش دبیرستان مدنظر والدینم به من جواب رد دادند.

بنابراین مجبور شدم به دبیرستان دولتی با نام پینگ یی بروم. در ابتدا باز هم در درس‌هایم ضعیف بودم. فقط توانستم چهار درس از هشت درس را پاس کنم و جزو شاگرد تنبل‌های کلاس محسوب شوم. فقط در دروسم ضعیف نبودم؛ بلکه از لحاظ فیزیکی و روانی نیز ضعیف و سست بودم. مهارت‌های اجتماعی بسیار ضعیفی داشتم، خسته‌کننده و بی تفاوت شده بودم و خیلی سریع تبدیل به دانش‌آموزی دردرس‌ساز شدم. به انجمن پیش‌آهنگان پیوستم اما نمره قبولی در امتحانات پیش‌آهنگی را به دست نیاوردم و بعد از شش ماه از آنجا نیز اخراج شدم. آیا من تلاش می‌کردم؟ هرگز.

مانند همه نوجوانان در دسر ساز دیگر، من هم به بازی‌های ارکاد و برنامه‌های تلویزیون معتاد شدم. در این زمان بود که به‌عنوان نوجوانی بی‌حوصله، خسته‌کننده و بی‌تفاوت در معرض ایده‌های برنامه‌ریزی زبانی-عصبی (NLP) قرار گرفتم. این اصلی‌ترین چیزی بود که تا آن زمان آموخته یا دیده بودم.

به هر طریقی که بود چیزی در ذهنم جرقه زد. نخستین و اساسی‌ترین اصلی که من در NLP آموختم این بود که عقاید ما مانند کلید خاموش / روشن پتانسیل‌های ذهنی‌مان عمل می‌کنند.

این راه جدید تفکر مرا برانگیخت و مرا چنان به‌چالش طلبید که هیچ چیز دیگر قبل از آن چنین مرا به‌چالش نکشیده بود.

دینگ! مانند چراغی که در ذهنم روشن شود، فهمیدم که تمام اعتقادات منفی‌ام نخستین و احتمالاً تنها دلیل شکست من بوده است.

زمانی که اعتقاد داریم توانایی انجام کاری را داریم، نهایتاً این را در منابع خود وارد می‌کنیم و همه منابع درونی خود را به‌منظور یافتن راهی برای حمایت از آن عقیده احضار می‌کنیم. اگر معتقد باشیم که چیزی غیرممکن است، حتی سعی نمی‌کنیم به یافتن راهی بیندیشیم. تمام راه‌های ممکن را به روی خود می‌بندیم.

قبلاً بر این باور بودم که به‌اندازه بچه‌های دیگر باهوش نیستم. بودن در خانواده‌ایی به‌هم‌پیوسته که بچه‌های آن باهوش بودند و در مدرسه‌های خوب درس می‌خواندند هم نتوانسته بود به من کمک کند. من تنبل، بی‌انگیزه، شاید حتی احمق به دنیا آمده بودم. مهم نبود چقدر زحمت بکشم در هر صورت هیچ وقت به‌جایی نمی‌رسیدم. نه توانایی موسیقی داشتم و نه مهارت ورزشی. توانسته بودم چه چیزی از همه مربیانی که سعی در الهام‌بخشیدن، برانگیختن و به‌چالش کشیدن من داشتند، یاد بگیرم. تصمیم گرفتم

اعتقادی جدید اتخاذ کنم؛ اگر برای دیگران ممکن است، پس برای من نیز ممکن خواهد بود. این فقط سؤالی بود درباره استراتژی که اگر من می‌توانم مدلی برای استراتژی فردی باشم و آن را اتخاذ نمایم، پس می‌توانم به هر هدفی برسم. ناگهان، در سن سیزده‌سالگی تصمیمی در ذهنم جرقه زد. با این روش چه کار می‌توانم بکنم؟

بنابراین تصمیم گرفتم این روش را امتحان کنم. در آن زمان سه هدف غیرممکن برای خود تعیین کردم. اولین هدف این بود که در طول یک سال به بهترین رتبه در مدرسه برسم. هدف دوم این بود که بهترین دانش‌آموز سال سوم کالج در سنگاپور شوم (که فقط ۵ درصد دانش‌آموزان کشور به این سطح می‌رسند). سومین هدف این بود که به دانشگاه ملی سنگاپور وارد شوم و در میان بهترین دانشجویان آنجا قرار گیرم. تصور کنید این آرزوها را کسی داشت که تقریباً در میان ۲۰ درصد دانش‌آموزان سطح پایین کشور قرار داشت، این آرزوها مثل رؤیایی دیوانه‌وار به نظر می‌رسیدند.

با استفاده از اصول مدل‌سازی شروع به مطالعه شیوه‌هایی کردم که دانش‌آموزان سطح بالا برای رسیدن به نتایج شگفت‌انگیز از آن‌ها استفاده می‌کردند. در چارچوبی عمل می‌کردم که اگر از ذهن خود به همان شیوه استفاده کنم، می‌توانم موفقیت آن‌ها را تکرار کنم. سپس الگوی برتری آن‌ها را به‌عنوان مدل خویش قرار دادم.

چگونه نوت‌برداری می‌کردند؟ چگونه با انگیزه باقی می‌ماندند؟ چگونه متمرکز می‌شدند؟ چگونه به این راحتی مطالب را حفظ می‌کردند؟ چگونه مطالب سخت را می‌فهمیدند؟ چگونه از عهده سؤالات امتحانی سخت بر می‌آمدند؟ شروع کردم به جمع‌آوری همه این برنامه‌های ذهنی موفقیت‌آمیز و سپس این استراتژی‌ها را برای خودم به کار بستم.

از دانش آموز ضعیف به سمت دانش آموز با استعداد

شروع کردم به اینکه اعمال و افکار خویش را دقیقاً به آن‌ها شبیه سازم. مثل آن‌ها نوت‌برداری کردم، همان نوع سؤال‌ها را پرسیدم و به همان روش به سؤالات پاسخ دادم. ذهنم را به روش آن‌ها برانگیختم و در نتیجه به همان نتایج عالی دست یافتم.

بعد از یک سال، از وقتی که فقط دو درس را قبول شده بودم، توانستم در میان ده دانش‌آموز برتر مدرسه قرار گیرم. پس از سه سال بهترین دانش‌آموز مدرسه شدم و اولین و تنها دانش‌آموزی بودم که توانسته بود از آن مدرسه به‌عنوان دانش‌آموز برتر مجوز حضور در کالج ویکتوریا در سنگاپور را دریافت کند. بعد از آن توانستم در دانشگاه ملی سنگاپور حضور یابم (فقط ۱۰ درصد از دانش‌آموزان در کل کشور می‌توانند وارد این دانشگاه شوند). و بعد از یک سال توانستم در میان ۱ درصد از دانشجویان برتر دانشگاه قرار گیرم. بعد از شش سال خود را در میان ۱ درصد دانشجویان برتر کشور یافتم.

من با استعدادم، پس شما هم هستید

با رسیدن به نتایجی شگفت‌انگیز توانستم بر اهمیت استراتژی مناسب بیفزایم (که آن را الگوهای برتری می‌نامم) و هر کس می‌تواند برای رسیدن به موفقیت در هر زمینه‌ای از این استراتژی‌ها استفاده کند.

شروع کردم به آموزش استراتژی نبوغ به دانش‌آموزان دیگر، بسیاری از این دانش‌آموزان در درس‌هایشان زیر حد متوسط بودند و بعضی از آن‌ها حتی در زمینه یادگیری ناتوان بودند. نتایج این آموزش‌ها شگفت‌انگیز بود و بیش‌ازپیش مشوق من شد. بیشتر افرادی که از استراتژی من استفاده کرده بودند نیز شاهد همان پیشرفت‌های شگفت‌انگیز در نمراتشان بودند.

با اینکه هنوز فارغ‌التحصیل نشده بودم، تصمیم گرفتم کتابی بنویسم و در آن همه نتایج موفقیت‌آمیز درسی را گرد آورم. کتاب «من با استعداد هستم، پس شما هم با استعدادید» در سال ۱۹۹۸ روانه بازار شد و در طول شش ماه به یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های ملی تبدیل شد.

اگر بتوانم به این برسم، پس می‌توانم به هر چیزی دست یابم

همان‌طور که می‌دانید موفقیت در مدرسه رابطه مستقیمی با توانایی فرد برای موفقیت در جهان تجارت ندارد.

بنابراین چالش بعدی من این بود که بتوانم در سطحی بالاتر از کلاس به موفقیت برسم. می‌دانستم که اگر همان اصول مدل‌سازی را به کار بندم و الگوهای برتری را دنبال کنم، پس هیچ چیز غیرممکن نخواهد بود. هدف اصلی من در زمینه کار این بود که تا سن ۲۶ سالگی یک میلیون دلار کسب نمایم و بعد دست به تجارتي بزرگ بزنم و به یکی از ثروتمندترین افراد آسیا تبدیل شوم. پس دوباره تمام زمان و انرژی خود را برای مطالعه و مدل‌سازی از روی بهترین افراد در دنیا اختصاص دادم.

بیش از چهارصد کتاب خواندم. (این برای کسی که تا آن هنگام که ایده‌های توسعه شخصی در ذهن او تجلی یافت، هرگز چیزی چالش‌برانگیزتر از آرشيو کم‌دی نخوانده بود، کاری بود خطیر). زندگی افرادی را که با تلاش خود میلیونر و موفق شده بودند، مطالعه کردم. کتاب‌هایی درباره ایجاد، روان‌شناسی، زبان‌شناسی و توسعه شخصی ثروت خواندم.

سپس با کارهای بزرگ شروع به عملی‌ساختن آموخته‌های خود کردم. کسب‌وکار اول خود را در سن ۱۵ سالگی و کسب‌وکار دوم خویش را در سن ۲۱ سالگی آغاز کردم و سرمایه‌گذاری را در سن ۲۲ سالگی آغاز نمودم.

زمانی که سخت برای امتحاناتم تلاش می‌کردم، فرصت فراغت خود را صرف معامله، تجارت و شرکت در جلسات مذاکره می‌کردم. دو سال بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه در سن ۲۶ سالگی سیستمی به ارزش ۱.۲ میلیون دلار راه‌اندازی کردم و دو کسب‌وکار عمده و فرمایشی در جلسات سخنرانی را با درآمدی بالغ بر ساعتی دو هزار دلار مدیریت می‌کردم.

با بیش از ۵۰ هزار معلم، دانش‌آموز، افراد حرفه‌ای و مدیر در زمینه آموزش مدرن و برتری فردی صحبت کرده بودم.

تولد الگوهای برتری

همان‌طور که کسب‌وکار، ثروت و شهرت من به‌طور شگفت‌انگیزی در طول دو سال بعد چند برابر شد، رؤیای شخصی‌ام شروع به شکل گرفتن کرد. فهمیدم که هدف واقعی زندگی‌ام چه بوده است.

یاد گرفتم که محرک اصلی من حافظه‌ام نبوده بلکه این بود که توانستم ببینم که افراد اطرافم چگونه به فهم رسیده‌اند و از توانایی‌های بالقوه خویش استفاده کرده‌اند. متوجه شدم که افراد زیادی هستند که اگر در معرض این علم مدیریت فردی قرار بگیرند، می‌توانند معجزاتی در زندگی‌شان به‌وجود آورند.

در همین زمان بود که مسیر زندگی‌ام به واسطه دوستی قدیمی (اما مثل خودم جوان) به نام استوارت تان تغییر یافت. استوارت برحسب اتفاق به مسیری مشابه خودآگاهی رسید... این یک سازگاری آنی بود.

این ملاقات دو ذهن مشابه بود. ما هر دو برنامه الگوی برتری را توسعه بخشیدیم که این برنامه خود یک برنامه توسعه فردی قوی هشت روزه بود و به افراد قدرت توسعه و مدیریت فردی می‌بخشید.

این برنامه به برنامه‌ای تبدیل شد که می‌توانست تأثیری یک شبه داشته باشد. ۱۲ ماه بعد از افتتاح اولین کلاس، توانستیم به ۵۰۰ نفر در گروه سنی ۱۶ تا ۶۲ سال آموزش دهیم. نتایج به‌دست آمده به‌طور چشمگیری مشوق ما بود. افرادی بودند که توانستند در شش ماه بیش از ۲۵۰ هزار دلار درآمد کسب کنند، افرادی که در سه ماه بیش از ۸ کیلوگرم وزن کم کردند، افرادی با تحصیلات کمتر و افرادی با تحصیلات عالی که توانستند بهترین نمره را کسب نمایند. همچنین افرادی که توانستند بر ترس در زندگی‌شان غلبه کنند، افرادی که بر عادت بد و اعتیاد خود فائق آمدند و افرادی که توانستند احساسات را دوباره در خود شعله‌ور سازند و در زندگی خود متمرکز شوند.

استوارت تان - نمونه مکاتب برتر

استوارت که روزی سخنرانی ناشایست بود و در روابط اجتماعی‌اش با دیگران ضعیف عمل می‌کرد و حتی نمی‌توانست با هم‌کلاسی‌های خود روابط سازگاری برقرار کند، اکنون درباره چگونگی کشف استراتژی‌هایی که توانستند زندگی‌اش را تغییر دهند و از او یک سخنران قهرمان در سطح منطقه بسازند، صحبت می‌کند:

هر کس مرا به‌عنوان سخنران رقابتی در صحنه ببیند، کسی که به افراد آموزش سخنرانی می‌دهد و به‌عنوان مشاور نیز عمل می‌کند، تصور می‌کند که با این قابلیت‌ها به دنیا آمده‌ام. من چه در صحنه سخنرانی با یک گروه متشکل از هزاران نفر و چه در برقراری ارتباط با یک گروه موفق کاملاً آرام و خونسرد عمل می‌کنم.

اما وقتی جوان‌تر بودم (۳۰ ساله بودم) این‌طور نبود. فردی کاملاً منزوی بودم آن‌قدر که حتی ارتباط برقرار کردن با افرادی که در اطرافم زندگی می‌کردند هم برایم سخت بود.

زمانی که نوجوان بودم با بسیاری از دوستانم احساس غریبی می‌کردم؛ اما بدترین تجربه‌ام زمانی بود که مرا به‌عنوان سرپرست یک تیم ۴۰ نفری در مدرسه انتخاب کردند.

به خاطر مهارت‌های اجتماعی ضعیفی که داشتم نمی‌توانستم به راحتی با هیچ‌کدام از افراد گروه ارتباط برقرار کنم. توانایی برقراری ارتباط و ایجاد سازگاری اجتماعی نداشتم. به نظر می‌رسید که فقط تعداد انگشت‌شماری از دانش‌آموزان در آن گروه واقعاً می‌خواستند که من موفق شوم. آنان یا در مقابل من مقاومت می‌کردند یا ابراز بی‌علاقگی می‌کردند و سرانجام حتی افرادی که قبلاً حمایت می‌کردند نیز از من مأیوس و ناامید شده بودند.

درد غریبه بودن در قلمرو خود، آن قدر برایم سخت و تحمل‌ناپذیر شده بود که در مواقع متعددی وقتی می‌دیدم که افراد تحت سلطه‌ام از من سرپیچی می‌کنند تصمیم به ترک موقعیت خود می‌گرفتم.

عزت‌نفسم به پایین‌ترین حد خود رسیده بود و برای مدتی طولانی در خوابیدن یا تمرکز کردن مشکل داشتم.

ممکن بود دانشی در سطح کل کتاب داشته باشم اما وقتی نوبت به ارائه چیزی می‌رسید که آماده کرده بودم کاملاً ناامید می‌شدم و نمی‌توانستم آن دانش را منتقل کنم.

هنوز تجربه‌ای تحقیرآمیز را که به دلیل صحبت کردن در جمع به دست آورده بودم، از یاد نبرده‌ام. مخاطبانم در آن جلسه ۷۰ معلمی بودند که متوسط سن آن‌ها چندین سال از من بیشتر بود. آن تجربه، به میزان کافی ترسناک بود. هرچند ساعت‌ها وقت صرف کرده بودم تا خود را برای آن سخنرانی آماده کنم، اما هیچ‌کدام از معلمان از سخنرانی من به‌وجود نیامده بودند. بعضی از آن‌ها نیشخند می‌زدند به خاطر اینکه حرف‌هایم از نظر آن‌ها شبیه لطفیه بود.

خیلی زود متوجه شدم که برخی از آن‌ها چرت می‌زنند و آن‌هایی هم که بیدارند درحالی‌که به من اشاره می‌کنند، نیشخند می‌زنند. در آخر خیلی خسته‌کننده شده بودم

تا اینکه بعد از معرفی سخنران بعدی سن را ترک کردم. در آن لحظه احساس پوچی می‌کردم.

به دلیل این تجارب سختی که یکجا به‌دست آورده بودم، کم‌کم باورم شد که به هر دلیلی که باشد نمی‌توانم با دیگران ارتباط برقرار کنم. حتی به‌صورت عادی هم نمی‌توانستم با دیگران ارتباط برقرار کنم چه رسد به اینکه بخواهم بر آنان تأثیری بگذارم.

چرا در مقابل جمع آن‌قدر عصبی و نگران بودم؟ چرا دیگران مرا دوست نداشتند؟ چرا برقراری ارتباط با دیگران آن‌قدر سخت بود؟ چرا نمی‌توانستم منظورم را به‌خوبی بیان کنم؟ و چرا دیگران جذابیت بیشتری نسبت به من داشتند و می‌توانستند به‌راحتی بر مخاطبان خود تأثیر گذارند؟

من همه این دردها و ناراحتی‌ها را احساس می‌کردم اما هیچ دانش و مهارتی برای ایجاد تغییر در خود نداشتیم. در آن روزهای پر از اندوه، هرگز تصور نمی‌کردم که روزی بتوانم مثل افراد رؤیاهایم به‌راحتی و با اعتمادبه‌نفس نحوه ارتباطات خود را تحت کنترل درآورم.

این را هم خاطرنشان کنم که پدر و مادر من هر دو معلم بودند (حالا بازنشسته شده‌اند) و هرچند خیلی به من کمک می‌کردند اما نمی‌توانستند در ایجاد ارتباط بین من و دوستانم مثرثمر واقع شوند. این چیزی نیست که هیچ والدینی، حتی آن‌هایی که خیلی تلاش می‌کنند، از پشش برآیند.

زمانی که با الگوهای برنامه‌ریزی زبانی-عصبی (NLP) در جریان یک سری کتاب‌ها و برنامه‌های توسعه شخصی آشنا شدم، نقطه عطفی در زندگی‌ام ایجاد شد.

هنگامی که متوجه شدم که همه منابع روانی لازم به منظور برقراری ارتباطی سالم با اطرافیانم را دارم، هیجانانگیز و اعتمادبه‌نفسم رشد یافت. تنها چیزی که مرا از پیشرفت در این راه باز می‌داشت، این بود که درباره استراتژی‌های موردنیاز اطلاعی نداشتم.

چیزی که به من نیرو و انرژی می‌بخشید این بود که اگر برای دیگران ممکن بوده که سخنرانانی موفق و قدرتمند شوند، پس برای من نیز ممکن خواهد بود. تمام کاری که من باید انجام می‌دادم این بود که یک مدل انتخاب کرده و الگوهای برتری او را به‌کار گیرم.

چطور آن‌ها خود را کنترل می‌کردند؟ چه چیزی باعث اعتمادبه‌نفس و آرامش در آن‌ها می‌شد؟ چگونه از کلمات و تن صدای مناسب برای تأثیر گذاشتن بر مخاطبان خود استفاده می‌کنند؟ از آن زمان به بعد سعی کردم تمام اوقات فراغتم را صرف مدل‌سازی از افرادی کنم که توانایی و مهارت خاصی در سخنرانی و برقراری ارتباط با دیگران دارند. با استفاده از الگوهای زبانی-عصبی فهمیدم که می‌توانم بر احساساتم تسلط و کنترل کافی داشته باشم. می‌توانستم ترس، استرس و نگرانی را با استفاده از تکنیک‌های ذهنی که در فصول آینده خواهید آموخت کاملاً برکنار سازم.

در نهایت یاد گرفتم که چطور به اعتمادبه‌نفس و اشتیاقی که لازمه برقراری ارتباط و سخنرانی است، دست پیدا کنم.

از آن پس از هر فرصتی استفاده کرده و در سخنرانی‌ها شرکت می‌کردم. خودم را در موقعیت‌هایی قرار می‌دادم که مجبور شوم با دیگران ارتباط برقرار کنم یا رهبری گروهی را بر عهده گیرم. باید تغییراتی بزرگ و اساسی در خودم و شخصیت‌م به‌وجود می‌آوردم.

اما نتایج به‌دست‌آمده و تحسین و تشویق دیگران به زحمتی که می‌کشیدم، می‌چربید. در نتیجه مدام مدل‌سازی کرده و این استراتژی‌ها را به‌کار می‌بردم تا اینکه توانستم به‌مرور زمان در سخنرانی‌هایم مؤثرتر واقع شوم.

خیلی زود به من فرصتی داده شد تا در سمیناری درباره مهارت‌های حافظه برای جمعی متشکل از ۱۱۵ دانش‌آموز صحبت کنم. تمام آموخته‌هایم را به‌کار بستم. نهایت تلاش خود را کردم و با دقت و پویایی خاصی به‌کار خود ادامه دادم. نتیجه حاصله بسیار شگفت‌انگیز بود. مخاطبین ایستاده مرا تشویق کردند و حتی تعدادی از دانش‌آموزان برای امضا گرفتن به من مراجعه کردند! احساس می‌کردم یک ستاره شده‌ام. در آن هنگام توانستم بفهمم که جذابیت و مورد توجه قرار گرفتن به چه معناست.

در حالی که این تجارب مثبت پدیدار می‌گشتند، اعتماد به نفس و این باور که می‌توانم با به‌کارگیری استراتژی‌های مناسب به هر چیز که بخواهم برسم کم‌کم در من بروز پیدا کرد.

مدرک خود را در رشته روان‌شناسی و زبان‌شناسی گرفتم و در همین حین، یعنی هنگامی که داشتم آموزش‌هایی در زمینه الگوهای زبانی-عصبی می‌آموختم، این الگوها را در زندگی خود پیاده می‌کردم. من این الگوها را از دکتر ریچارد بندلر آموختم که یکی از مؤسسان این شیوه در سال ۱۹۹۷ در آمریکا بود.

در سن ۲۳ سالگی جوان‌ترین فرد در میان افرادی بودم که می‌خواستند این شیوه را فرا گیرند. زمانی که به دیار خویش بازگشتم، احساس می‌کردم شکست‌ناپذیر شده‌ام و هدفی در من پدیدار گشت که قهرمان سخنرانان عمومی شوم نه فقط یک سخنران ملی بلکه در سطح کل مناطق آسیایی.

اولین کار این بود که برجسته‌ترین سخنرانان عمومی را برای خود الگو قرار دهم. در اولین رقابت توانستم جایگاه سوم را از آن خویش سازم. سپس در جدولی مربوط به ارتقای سخنرانان که در سطحی ملی برگزار می‌شد به جایگاه دوم ارتقا یافتم. پس از آن در مسابقه‌ای که در آن سخنرانی به صورت فی‌البداهه برگزار می‌شد دوباره به مقام دوم نائل گشتم.

پس از آنکه دو بار پشت سر هم به مقام دومی رسیدم، مصمم شدم که دفعه بعد به مقام نخست برسم. این برای من آرزویی مطلق بود. پس همه آموخته‌هایم را به کار گرفتم تا بتوانم به قله برتری نائل شوم.

می‌توانستم همه چیز را به‌وضوح به‌خاطر بیاورم و کنترل احساساتم را به‌طور کامل در دست گرفته، آرام و خونسرد باشم. در حین اجرای سخنرانی خودم را در اوج می‌دیدم. در نهایت با قراردادن خود در محیط مسابقات توانستم به هدفم برسم.

بعد از پنج سال شرکت در این مسابقات توانستم جایزه بهترین سخنران را در سال ۲۰۰۲ کسب نمایم. این برای من خیلی نشاط‌آور بود زیرا برای اولین بار توانسته بودم به‌عنوان بهترین سخنران در مقابل گروه زیادی از تماشاگران برگزیده شوم. این موفقیت بزرگ باعث شد که بیش‌ازپیش توانایی‌هایم را باور کنم.

به‌دست‌آوردن جایزه نفر اول در واقع آن قدرها هم برایم قانع‌کننده نبود. در طول ده سال اخیر توانستم به‌عنوان سخنران عمومی درآمد خود را تا حدود ۱۰۰ درصد افزایش دهم.

اکنون برایم ارضاکنده است که می‌توانم در موقعیتی باشم که با ایجاد تفکرات مثبت در افراد زندگی‌شان را تغییر دهم. پس از اینکه توانستم مدرک خویش را در زمینه مشاوره و راهنمایی دریافت کنم، اوقات فراغت خود را صرف راهنمایی همه افراد کردم؛ چه نوجوانانی که نیاز به کمک داشتند و چه افرادی که مبتلا به جنون جوانی بودند. اکنون به آن افراد، اشخاص دیگری که هر نوع دیگری از بیماری روانی دارند و در هر سنی باشند، می‌افزایم.

تجارب دردناک گذشته‌ام به همراه تجارب موفقیت‌آمیز بعدی هر دو اعتقادم را به اینکه اگر من توانستم به چنین سطحی برسم پس دیگران هم خواهند توانست، تقویت می‌کند. فقط لازمه این موفقیت داشتن ابزار و استراتژی‌های مناسب است.

من و استوارت تجارب خود را با شما تقسیم می‌کنیم... پس شما هم می‌توانید استعداد‌های خود را شکوفا نمایید

این کتاب را با صحبت درباره تجارب خود شروع کردیم تا به این وسیله به شما نشان دهیم که ما هم مثل خیلی از افراد دیگر کار خود را از کجا آغاز کردیم.

ما از استعداد‌های خارق‌العاده و طبیعی در هیچ زمینه خاصی برخوردار نبودیم، چه این استعدادها در زمینه توانایی یادگیری باشد و چه در زمینه صحبت کردن یا رهبری بر دیگران، ما خودمان مسئول ایجاد استعداد و موفقیت خویش بودیم.

هر چیزی که شما در این کتاب می‌خوانید فقط انبوهی از نظریه‌ها و اصولی نیست که ما در موردش مطالعه کرده‌ایم. روش‌ها و الگوهایی که در صفحات بعدی برایتان ارائه می‌کنیم قسمتی از تجارب ما در زندگی‌مان بوده است. همچنین شیوه‌ای است که هزاران نفر دیگر با آن آموزش داده شده‌اند.

این فناوری اکنون در دسترس شما قرار گرفته است. کلیدی است برای شما که به وسیله آن بتوانید قفل استعداد و انرژی را که در دسترس‌تان است، باز کنید و زندگی خویش را بسازید. این کتاب فقط به یک دلیل نوشته شده است تا بتواند راهنمایی برای منافع قوی شما، سرمایه‌ها و سیستم مغز و اعصاب‌تان باشد.

نهایت تلاشتان را بکنید تا به بهترین‌ها برسید

من توانایی‌ام در زمینه کشف و مدل‌سازی بهترین استراتژی‌های موجود را به دلیل خواندن کتاب‌های فراوان، شرکت در سمینارهای متعدد و مربیانی که افتخار شرکت در کلاس‌هایشان را داشتم، به دست آوردم و هنوز افرادی را می‌شناسم که همین کتاب‌ها را می‌خوانند و در همین سمینارها شرکت می‌کنند ولی حتی به اندازه ذره‌ای هم در نحوه زندگی‌شان تغییر ایجاد نمی‌شود.

بعدها فهمیدم که نه کتاب و نه سمینار هیچ کدام نمی‌توانند باعث رسیدن ما به هدفمان شوند. من معتقدم ما همان قدر از چیزی بهره می‌بریم که خودمان به آن ارزش داده باشیم.

بیشتر افراد منتظر چیزی شگفت‌انگیز و خارجی هستند تا در آنان تغییری به وجود آورد اما چیزی که آن‌ها باید بدانند این است که آن‌ها خودشان را با آموخته‌هایشان تغییر می‌دهند.

من گفته‌های بروس در فیلم کمدی «بروس متعال» با هنرنمایی جیم کری و بازی مورگان فریمن را به یاد دارم که می‌گفت: «اگر می‌خواهی معجزه‌ای در زندگی‌ات ببینی، خودت همان معجزه باش.»

به خاطر اینکه این کتاب را برای خواندن انتخاب کرده‌اید، من مسئولیتی در خودم احساس می‌کنم که شما را موفق سازم. شما را تشویق می‌کنم که این کتاب را همانند کتب دیگری که خوانده‌اید، نخوانید. حداقل این کلمات را به‌عنوان مکالمه‌ای بین من و خودتان تصور کنید.

این کتاب و ایده‌های موجود در آن نمی‌تواند باعث تغییر در زندگی شما شود. شما تنها کسی هستید که با استفاده از ایده‌های موجود در این کتاب می‌توانید در خودتان تغییر ایجاد کنید. به شما پیشنهاد می‌کنم که همه فعالیت‌ها و تمرینات این کتاب را به‌طور کامل دنبال کنید. این کتاب به نحوی نوشته شده است که به یک اندازه روی تجربه و استعداد تأکید می‌کند.

چهار چیز عمده که افراد در خواندن کتاب به کار می‌برند

اولین مقوله این باور مقاومت‌انگیز است که می‌گویند این جواب نمی‌دهد. من قبلاً کتاب‌های مربوط به بهبود فردی را خوانده‌ام؛ اما جوابگو نبوده‌اند.

سپس مقوله دومی دارید از افرادی که کتاب را با باور اینکه بگذار فقط ببینم در آن چه نوشته شده می‌خوانند. این‌ها افرادی هستند که کتاب را به‌صورت انفعالی مطالعه می‌کنند، از کنار تمرینات سرسری می‌گذرند و موضع آن‌ها این است که بگذار ببینم ایده جالبی دارد یا خیر.

بدبختانه، هرچند این خوانندگان ممکن است که حین خواندن به ایده مناسبی برخورد کنند؛ اما درباره آن هیچ کاری نمی‌کنند.

پس از آن به گروه سوم می‌خورید با این عقیده که **بگذار امتحان کنیم**. این افراد کتاب را خوانده و برخی از تمرینات که برایشان جالب است انجام می‌دهند؛ اما این همه کاری است که آن‌ها انجام می‌دهند. آیا خارج از کتاب به چیزی دست می‌یابند؟ به‌ندرت.

و پس از آن با گروه چهارم و آخر برخورد می‌کنید. افرادی که کتاب را با این باور مطالعه می‌کنند که **این کتاب را با تمام تلاشم می‌خوانم**. آن‌ها در حین خواندن کتاب زیر نکات مهم خط می‌کشند و مدام آموخته‌های خود را به کار می‌گیرند. در انجام تمرینات سخت کوش هستند و ایده‌های کتاب را در زندگی خود پیاده می‌سازند. این‌ها افرادی هستند که در نتیجه خواندن کتاب تغییرات عمده‌ای در زندگی‌شان پدیدار می‌گردد. بنابراین قبل از اینکه فصل دیگری را آغاز کنم امیدوارم که شما این کتاب را فقط به‌منظور یادگیری نخوانید بلکه به‌منظور مدیریت بر الگوهای برتری مطالعه کنید.

در فصول بعدی از شما می‌خواهم که زمانی برای فکر کردن و کار کردن روی تمرینات داده شده، اختصاص دهید. هدف از طرح این تمرینات کمک به شماست تا این اصول را در زندگی خود به کار بسته و به نتایج دلخواه برسید. پس به‌عنوان تمرین این فصل از شما می‌خواهم قلم خود را بردارید و به سؤالات زیر پاسخ دهید. هر وقت تمام شد به فصل ۲ مراجعه نمایید.

تکالیف فصل

پنج نتیجه خاصی که می‌خواهید از خواندن این کتاب نصیبتان شود، نام ببرید.

۱.

۲.

۳.

۴.

۵.

سه هدف عمده‌ای که در دو سال آینده می‌خواهید به آن برسید، نام ببرید.

۱.

۲.

۳.

چه اعتقادهای، توانایی‌ها و عادت‌های محدودی دارید که شما را از رسیدن به این اهداف باز می‌دارند؟

خلاصه فصل

- ۱) ما همه دارای منابع ذهنی لازم برای موفقیت هستیم. اما توانایی کنترل و جهت‌بخشی کامل این منابع را نداریم.
- ۲) با استفاده از منابع ذهنی موردنیاز می‌توانید منابع جسمی موردنیاز را هم به‌دست آورید.
- ۳) اساساً ما همه دارای عصب‌شناسی مشترکی هستیم، همه ما دارای ۱۰۰۰ میلیارد عصب در جسممان هستیم. چیزی که افراد را از لحاظ الگوهای هوشی، فکری و رفتاری از هم متمایز می‌کند اتصالات عصبی هستند که براساس محیط به‌وجود می‌آیند.
- ۴) اگر بتوانیم برنامه ذهنی یک فرد برنده را تکرار کنیم، پس خواهیم توانست به موفقیتی شبیه به موفقیت او نائل شویم.

فصل دوم) فرمول موفقیت نهایی

«موفقیت، یک معلم پست است، افراد باهوش را با این فکر که آن‌ها هیچ‌گاه بازنده نمی‌شوند اغوا می‌کند.»

- بیل گیتس

اکنون می‌دانیم که همه ما از لحاظ ژنتیکی منابع مشترکی داریم و تنها تفاوت از انتخاب برنامه صحیح نشأت می‌گیرد.

بگذارید کار خود را با ادامه راه افراد برنده شروع کنیم، این‌ها افرادی هستند که نتایجی خارق‌العاده به‌وجود می‌آورند. افرادی که نحوه جهت‌بخشی منافع در مسیری بهینه را آموخته‌اند. اگر بتوانیم الگوهای برتری را که آن‌ها به‌کار برده‌اند به‌عنوان الگوی خویش قرار دهیم، پس به‌طور حتم خواهیم توانست نتایج برجسته‌ای را که آن‌ها داشته‌اند نیز تکرار کنیم! آیا این کار راحتی است؟

سؤالی که همیشه ذهن من را به خود مشغول می‌کند این است، آیا فرمولی برای موفقیت وجود دارد یا خیر؟ آیا همه افراد موفق الگویی را دنبال می‌کنند که آن‌ها را در جهت رسیدن به اهدافشان یاری سازد؟

بعد از مطالعه در مورد صدها الگو در کتاب‌ها، سمینارها و مصاحبه‌هایم به این نتیجه رسیدم که هرچند بسیاری از افراد موفق در هر رشته‌ای که باشند در ظاهر از تصمیمات

متفاوتی استفاده می‌کنند یا شیوه‌ها و استراتژی‌های متفاوتی را به کار می‌برند، اما نتیجه به دست آمده برای همه آن‌ها یکسان است. همه این افراد در مسیرهایی جداگانه قدم می‌گذارند تا به خواسته‌هایشان برسند.

من این گام‌ها را فرمول نهایی موفقیت می‌نامم.

مهم نیست که بخواهید مخترعی معروف شوید یا فروشنده‌ای موفق یا یک معلم الهام‌بخش یا حتی یک کارآفرین یا وکیل یا ستاره‌شناسی درجه یک باشید. گام‌های اصلی برای همه این موارد یکسان است.

شش گام اصلی در اینجا وجود دارد. این فرمول موفقیت را دنبال کنید تا به هر چیزی که می‌خواهید برسید. اگر هر کدام از این گام‌ها را نادیده بگیرید، نمی‌توانید به رؤیاهایتان دست یابید.

گام اول: هدف خود را به طور کامل معین نمایید.

اولین قدم برای رسیدن به خواسته‌تان این است که دقیقاً بدانید چه می‌خواهید. شاید این به نظر آسان و واضح باشد؛ اما متأسفانه بیشتر افراد هرگز به خواسته‌شان نمی‌رسند زیرا آن‌ها در همان گام اول نمی‌دانند که چه می‌خواهند.

بیشتر افراد می‌گویند که می‌خواهند در زندگی موفق شوند، اما اگر از آن‌ها بپرسند که می‌خواهند در زندگی‌شان به چه چیز برسند، می‌گویند در این باره مطمئن نیستند یا جواب‌های مبهمی می‌دهند؛ مثلاً می‌گویند: می‌خواهم شاد باشم، می‌خواهم پولدار شوم، می‌خواهم شغل بهتری داشته باشم، می‌خواهم نگرانی‌های کمتری داشته باشم؛ اما باید بدانید تا زمانی که هدفی مشخص نداشته باشید، نمی‌توانید زمان و انرژی خود را روی چیزی متمرکز کنید. به همین دلیل است که بیشتر افراد به راه‌های گوناگونی قدم می‌گذارند ولی در نهایت چیزی نصیبشان نمی‌شود.

اگر هدفی معین نداشته باشید نمی‌توانید استراتژی مفیدی برای رسیدن به آن برگزینید. استراتژی لازم برای رسیدن به ۲۰۰ هزار دلار کاملاً با استراتژی موردنیاز به‌منظور رسیدن به دو میلیون دلار فرق می‌کند. از همان لحظه‌ای که بتوانید هدفتان را معین نمایید و آن را در ذهن خود تصور کنید، می‌توانید در زندگی‌تان متمرکز شوید و کاملاً برای شما مشخص می‌شود که می‌خواهید به چه چیز در زندگی‌تان برسید.

زندگی‌نامه افراد موفق و افسانه‌ای نشان می‌دهد که نتایج به‌دست آمده در زندگی آن‌ها براساس شانس و اقبال نبوده است. موفقیت به‌خودی‌خود برایشان به‌وجود نیامده است. موفقیت شگفت‌انگیز آن‌ها نتیجه این است که از همان ابتدا هدف را مشخص کردند و برای رسیدن به آن بی‌وقفه تلاش کردند.

نایگر وودز در سن هشت‌سالگی هدف خود را به این صورت مشخص نمود که همه رکوردهای گلف را بشکند و بهترین بازیکن گلف در سطح جهان شود. او ۱۳ سال بعد یعنی در سن ۲۱ سالگی توانست به این هدف خود برسد. در طول این ۱۳ سال تمام حواس خود را روی این هدف متمرکز کرد تا اینکه به بهترین سطح رسید.

استیون اسپیلبرگ، در سن ۱۲ سالگی می‌دانست خواسته‌اش از زندگی چیست، اینکه با ساختن فیلم داستان‌هایی را به جهان معرفی کند. همین هدف باعث شد که او در سن ۱۲ سالگی ویدئوهای خانگی بسازد و در سن ۱۸ سالگی فیلم‌هایی در سطح جهانی به مردم دنیا عرضه کند. کار متمرکز وی در همین سال‌ها باعث شد او بتواند به تجربه و مهارت موردنیاز برای ساختن بهترین فیلم‌ها برسد.

آیا **بیل کلینتون** به‌طور اتفاقی در زمان و مکان مناسب قرار گرفت و از روی شانس به‌عنوان رئیس‌جمهور انتخاب شد؟ نه به‌هیچ‌وجه این‌طور نیست! سال‌ها تلاش متمرکز و با برنامه بود که او را در مسیری جهت‌دار حرکت داد و در آخر به بالاترین سمت در دنیا رساند.

بیل کلینتون که پسر یک بیوه‌زن بود و در فقیرنشین‌ترین قسمت آمریکا زندگی می‌کرد، به نظر می‌رسید که هیچ‌گونه برتری نسبت به دیگران نداشته باشد؛ اما بیل جوان هدفی معین داشت، اینکه روزی با رهبری بر کشورش زندگی میلیون‌ها نفر را بهبود بخشد. همین هدف مشخص بود که به او انگیزه داد تا در هر مدرسه‌ای که می‌رفت به‌عنوان نماینده در کمیته دانش‌آموزی حضور به هم رساند. در واقع زمانی فرا رسید که او را از شرکت در کمیته‌های دانشجویی منع کردند زیرا او تا آن زمان کمیته‌های زیادی را رهبری کرده بود. در کتاب *پرفروش هیلاری کلینتون* با نام «تاریخ زندگی» نوشته شده است که چطور او همیشه به همه می‌گفته است که روزی رئیس‌جمهور آمریکا خواهد شد، در آن زمان هردوی آن‌ها در دانشگاه پیل مشغول به تحصیل بودند.

خیلی کم اتفاق می‌افتد که تجارب موفقیت‌آمیز از روی بخت و اقبال پیش آید، چه این تجربه برنده‌شدن در یک مسابقه باشد، چه به‌دست‌آوردن یک موقعیت. همه این‌ها در بیشتر مواقع بر اثر برنامه‌ریزی مناسب به‌وجود می‌آیند؛ اما غم‌انگیز است که اکثر افراد برنامه مشخصی برای زندگی‌شان ندارند و از برنامه‌های دیگران در زندگی خود بهره می‌برند. فقط زمانی که بدانیم هدفمان چیست می‌توانیم استعدادها و انرژی خویش را برای رسیدن به آن متمرکز سازیم. مثل اشعه لیزری که روی هدف خود اثر می‌گذارد و حرکت بی‌وقفه و پرتلاش به سمت هدف می‌تواند به ما کمک کند تا منابع موردنیاز برای دستیابی به آن را توسعه بخشیم. هر کجا در زندگی‌تان قرار دارید، باید هدفی مشخص برای خودتان در زمینه‌های مختلف زندگی خویش معین نمایید. در فصل ۱۱ به شما می‌گوییم که چطور برنامه خود را به‌منظور رسیدن به سرنوشت نهایی تنظیم کنید.

گام دوم: از یک استراتژی استفاده نمایید.

همه چیز ممکن است فقط باید استراتژی مناسب را به‌کار برید.



دومین گام در فرمول موفقیت نهایی این است که استراتژی مناسبی اتخاذ نمایید تا شما را به سمت نتیجه مدنظرتان راهنمایی کند. در اینجا نیز، هر چقدر هدف مشخص تر باشد، راحت تر می توان استراتژی مناسب را تعیین نمود؛ اما بدون استراتژی مناسب هرگز به خواسته خویش نمی رسید. بر همین اساس، هر چیزی ممکن است فقط به شرط اینکه استراتژی مناسب در نظر گرفته شود.

برای مثال، تصور کنید که صاحب یک مغازه میوه فروشی هستید و ماهانه ۱۰ هزار دلار درآمد دارید و می خواهید درآمد خود را تا ۱۵ هزار دلار در ماه افزایش دهید. آیا این ممکن است؟ شاید ممکن باشد. شما می توانید کار بیشتری بکنید، قیمت ها را افزایش دهید، ساعت های کاری خود را افزایش دهید یا برنامه ای ثابت تدوین کنید.

اما اگر هدفتان این باشد که ماهانه سه میلیون دلار از مغازه میوه فروشی خود کسب کنید، چطور؟ آیا این هدف دست یافتنی است؟ بیشتر افراد می گویند: البته که دست یافتنی نیست، هیچ راهی وجود ندارد که بتوانید این مقدار پول را از یک مغازه میوه فروشی به دست آورید! درست است. ماهانه سه میلیون دلار از یک مغازه میوه فروشی غیر ممکن است فقط به شرطی که فروشنده از همان استراتژی قبلی استفاده نماید؛ اما اگر استراتژی و راه و روشی کاملاً متفاوت اتخاذ نماید، چطور؟

مثلاً می‌تواند مغازه خود را با مطالعه و بررسی گسترش دهد. او می‌تواند برنامه کاری پویایی بنویسد، سرمایه‌گذاری‌ها را افزایش دهد، برندهای معروف‌تری از میوه‌ها را استفاده کند (برای مثال محصولات مواد غذایی ارگانیک هر جا که مردم به سلامتی خود اهمیت می‌دهند، فروش فوق‌العاده‌ای داشته‌اند)، یا نوع میوه‌هایی را که به فروش می‌رساند، افزایش دهد، (برای مثال میوه‌های خشک شده با استفاده از آفتاب بدون گوگرد، میوه‌های شیرین حاوی قند ارگانیک و رول پوره میوه‌جات برای بچه‌ها) از تولیدکنندگان جدید و مورد اطمینان حمایت کند، یک امتیاز جدید برای خود تهیه نماید و به فروشندگان زیادی در سراسر جهان نمایندگی فروش محصولاتش را بدهد. آیا حالا می‌تواند ماهانه سه میلیون دلار درآمد کسب کند؟ البته که می‌تواند. اگر به اندازه کافی در استراتژی‌های خود انعطاف‌پذیر باشیم، می‌توانیم به هر چه خواهیم برسیم.

شاید هنوز هم تعجب کنید که یک مغازه میوه‌فروشی محلی بتواند جهانی شود و بگویید این غیرممکن است.

چطور یک زن خانه‌دار در بریتانیا توانست محصولات محافظت از پوست و مو را با استفاده از میوه‌ها و سبزیجات در آشپزخانه‌اش درست کند و میلیون‌ها دلار درآمد از این راه کسب نماید؟ مارک‌های آرایشی معروف هم اول در سطح ملی سپس جهانی شهرت یافتند. او استراتژی صحیح را که همان محصولات منحصربه‌فرد بود به کار بست. فردی که من در موردش صحبت می‌کنم انیتا رادیک است. او مؤسس مغازه‌هایی زنجیره‌ای بود که میلیاردها دلار برایش درآمد داشتند.

استراتژی‌های منحصربه‌فرد، محصولات و خدمات منحصربه‌فرد

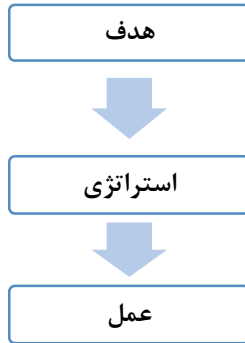
چیزی که من بارها به آن پی برده‌ام این است که افرادی می‌توانند نتایجی استثنایی به‌ارمغان آورند که استراتژی متفاوتی در زندگی خود به کار برند.

زمانی که فرصت یافتم تا با ۱ درصد متصدیان برتر بیمه کار کنم (متوسط درآمد سالانه آن‌ها بیش از ۵۰۰ هزار دلار است)، متوجه شدم که آن‌ها بیش از ۹۹ درصد افراد دیگری کار می‌کنند که کمتر از این درآمد دارند. آن‌ها فقط از شیوه متفاوتی برای مدیریت زمان خود، ایجاد تقدم و تأخر در کارهای خود، ایجاد تجارت تکرار شونده و غیره استفاده می‌کنند.

پس با سرنخ گرفتن از افراد برنده و الهام گرفتن از استراتژی‌های آن‌ها به اهداف خود برسید. اگر می‌خواهید میلیونر شوید، استراتژی مورد استفاده توسط میلیونرها را مطالعه کنید. اگر می‌خواهید راهبری برجسته باشید، الگوهای رهبران برجسته را برای خویش مدل قرار دهید.

در فصل ۱۲ به شما خواهیم آموخت که چطور از استراتژی‌های افراد برنده استفاده کنید و افرادی را که قبلاً به خواسته‌هایی مشابه خواسته‌های شما رسیده‌اند برای خود الگو قرار دهید.

گام سوم: مدام در حرکت و تکاپو برای رسیدن به هدف خود باشید.



سومین گام این است که مدام در حرکت و تکاپو باشید و برای این منظور از استراتژی‌هایی استفاده کنید که قبلاً برگزیده‌اید. این گام‌ها می‌توانند شما را به هدفتان برسانند. این مرحله می‌تواند افرادی را که فقط به هدف خود فکر می‌کنند و در رؤیاهای خود از آن یاد می‌کنند از افرادی که برای رسیدن به آن هدف تلاش می‌کنند، متمایز سازد.

خیلی از افراد تحصیل کرده می‌دانند که باید چه کنند، فکر می‌کنند چگونگی انجام آن را هم بدانند اما در واقع هیچ‌گاه کاری انجام نمی‌دهند. به همین دلیل است که آن‌ها اغلب به‌عنوان افراد حرفه‌ای و مشاور برای مؤسسانی که در مدرسه نمرات متوسطی کسب می‌کردند، کار می‌کنند. خوب، اگر انتظارات آن‌ها از زندگی همین است پس هیچ مشکلی وجود ندارد.

اما اگر از موقعیت خود راضی نیستید، پس کاری انجام دهید.

آیا کسی را می‌شناسید که خیلی از شما کم استعدادتر بوده و هوش کمتری هم داشته اما توانسته است به موقعیت‌های بیشتری برسد؟ آیا هرگز از خود پرسیده‌اید، من می‌دانم از آن‌ها برترم اما چرا آن‌ها از من موفق‌ترند؟ شاید شما باهوش‌تر باشید، اما

آن‌ها تلاش بیشتری می‌کنند و به همین دلیل است که به نتایج بهتری می‌رسند و حرکتی که آن‌ها می‌کنند ممکن است به این معنا باشد که آن‌ها مهارت‌های اجتماعی بیشتری دارند و می‌توانند بهتر با گروه‌های اطراف خویش کار کنند. این‌ها ابزارهای موردنیاز برای موفقیت هستند.

پس چرا اکثر افراد باهوش نمی‌توانند حرکت مداوم به سمت هدف خود داشته باشند؟

اولین چیزی که باید بدانیم این است: آن چیزی که ما را به حرکت وا می‌دارد همان شرایط عاطفی است که تجربه می‌کنیم. احساساتی همچون ترس، جبر، نگرانی و عدم اطمینان مانع حرکت ما می‌شوند. به بیان دیگر احساساتی چون اشتیاق، انگیزه و اعتمادبه‌نفس ما را به هیجان می‌آورند و به حرکت و تکاپو وا می‌دارند.

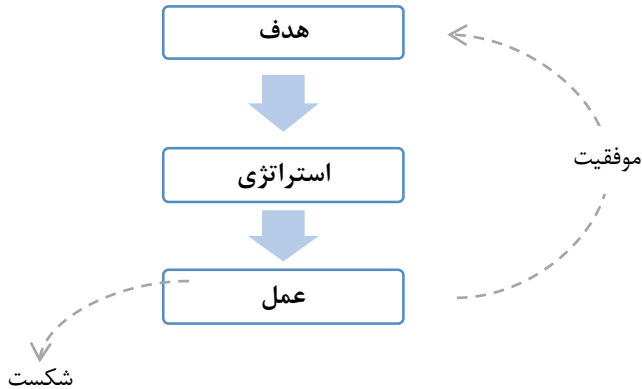
توانایی جهت‌دادن و مدیریت شرایط به‌منظور عملکرد را مدیریت فردی می‌نامند. افراد زیادی را می‌شناسم که ایده‌های بزرگی دارند و از هوش و ذکاوت بالایی برخوردارند اما فاقد مدیریت فردی به‌منظور سوق دادن احساسات خود به‌سوی حرکت و تکاپو می‌باشند.

ممکن است یک ایده تجاری و بزرگ داشته باشند اما ترس و وحشت آن‌ها را از عمل باز می‌دارد. ممکن است اهداف جدید و الهام‌بخشی داشته باشند اما انگیزه لازم برای انجام آن را نداشته باشند. حتی ممکن است در ابتدا خود را مجبور به عمل نیز بکنند اما به‌محض اینکه خسته شدند آن را رها خواهند کرد.

در فصول ۶، ۷ و ۸ به شما می‌آموزیم که چطور احساسات خود را کنترل کنید.

این به‌منظور حرکت مداوم به سمت هدف است.

گام چهارم: از شکست به عنوان باز خورد استفاده کنید.



زمانی که استراتژی خود را دنبال کردید و دست به کار شدید، در این صورت فقط دو مورد ممکن است اتفاق بیفتد. اولین نتیجه ممکن، این است که با رسیدن به هدفتان موفق شوید.

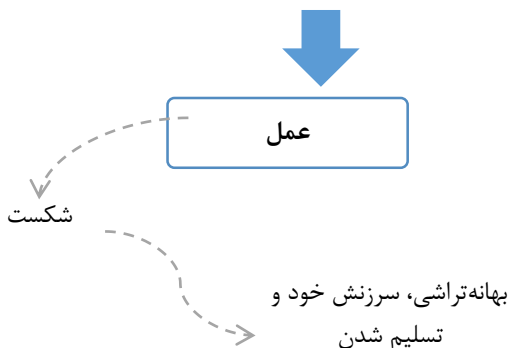
هرچند می‌دانیم که همیشه به هدف خود نمی‌رسیم. می‌شود تلاش کرد و دست به کار شد؛ اما به نتیجه دلخواه نرسید. بیشتر افراد این را شکست می‌نامند. آیا شکست برای همه اتفاق می‌افتد؟ البته که اتفاق می‌افتد.

همه ما ممکن است یک یا چند بار در زندگی خود دچار شکست شویم. در واقع هر چقدر بیشتر در زندگی خود تلاش کنید احتمال اینکه دچار شکست شوید نیز افزایش می‌یابد. به همین دلیل، افرادی که موفقیت بیشتری نصیبشان می‌شود دچار شکست‌های بیشتری نیز خواهند شد.

سه راهی که مردم با شکست دست و پنجه نرم می کنند

چیزی که افراد موفق را از افرادی که هرگز به خواسته خود نمی رسند متمایز می کند، نحوه رویارویی آن ها با شکست است. چگونگی عملکرد آن ها در مقابل شکست باعث ایجاد این تفاوت عظیم می شود. سه راهی که مردم در مقابل شکست عکس العمل نشان می دهند از این قرار است.

الگوی اول: بهانه تراشی می کنند، خود را سرزنش می کنند و تسلیم می شوند.



زمانی که افراد به خواسته خود نمی رسند چه می کنند؟ برخی از آنان شروع می کنند به بهانه تراشی و همه کس و همه چیز را مورد سرزنش قرار می دهند. چیزهایی می گویند از قبیل اینکه: منصفانه نیست، من به اندازه کافی باهوش نیستم، خیلی سخته، هنوز خیلی جوانم یا خیلی پیر شده ام، فقط بدشانسی آوردم، اقتصاد بد بر من تأثیر گذاشت.

ادامه دارد ...

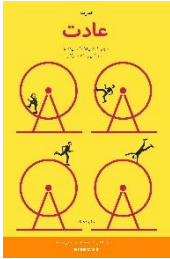
برای دریافت نسخه کامل کتاب، به وبسایت نشر نوین به آدرس

زیر مراجعه کنید:

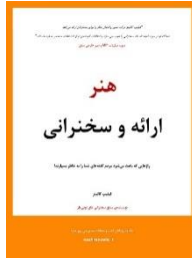
<http://nashrenovin.ir/>



سایر کتب و مجلات الکترونیکی نشر نوین



قدرت عادت



هنر ارائه و سخنرانی



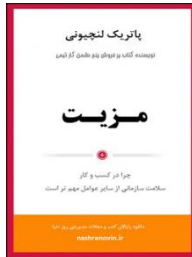
بازاریابی چریکی



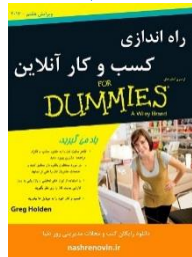
طراحی هویت برند



مدل کسب و کار شما



مزیت



راه اندازی کسب و کار



تفسیر

مجله کسب و کار هاروارد

