

شنبه‌های مدیریتی

بهار ۱۴۰۱ - شماره ۲۱



## خلاصه کتاب "برتری خفیف"



# برتری خفیف

تبدیل اقدامات منظم ساده  
به موفقیت و خوشبختی نامحدود

جف اولسون

ترجمه لطیف احمدپور • میلاد حیدری

تهیه و تنظیم: سارا مبهوت

## فهرست

۱	فهرست
۲	فصل اول
۹	فصل دوم
۱۷	فصل سوم
۲۳	فصل چهارم

ششبه‌های مدیریتی

#### ولگرد ساحلی و میلیونر

با دو نفر از دوستانم می‌خواهم آشنا شوید. دو نفری که از کودکی تا دبیرستان باهم و دقیقا شبیه به هم بودند. آنها از هر جهتی شبیه بودند به جز یک مورد: انتخاب مسیر و نتیجه نهایی که به آن رسیدند. اولی دانشگاه را رها کرد و به شهر دیگری مهاجرت کرد و به یک ولگرد ساحلی که دائم به دنبال خوشگذرانی بود تبدیل شد و برای تامین هزینه هایش در زمین گلف کار می‌کرد. از شرایطی که داشت ناامید شد و تصمیم

گرفت به شهر خودش برگردد و کسب و کار خودش را راه اندازی کند. اما در کارش شکست خورد و همه چیزش را از دست داد.

اما دوست دیگرم با نمره های عالی از دانشگاه فارغ التحصیل شد و به دانشکده کسب و کار رفت، بعد در یک شرکت بزرگ استخدام شد و تجربه های فوق العاده ای کسب کرد و بعد فعالیت های کارآفرینی خودش را شروع کرد. او بسیار شاد، موفق و خوشبخت است و هنوز با دوست ولگرد ساحلی اش در ارتباط است. من هم با آنها ارتباط نزدیکی دارم در واقع من بخشی از داستان را جا انداختم: هر دوی آنها من هستم. من آن ولگرد ساحلی بودم که در کارش شکست خورد و کسی که موفق و خوشبخت هست هم من هستم. این تغییرات یک شبه و برق آسا اتفاق نیفتاد. در واقع من خودم را تغییر ندادم چون برخلاف دیگران من باور ندارم کسی واقعا بتواند خودش را تغییر دهد. آن ولگرد ساحلی یک فرد متوسط و عادی بود و این فرد موفق امروز هم دقیقا یک فرد متوسط است. فقط یک تفاوت وجود داشت: من برتری خفیف را پیدا کردم!

تغییر من از ولگرد ساحلی به کسی که امروز هستم نه تنها سریع نبود بلکه بسیار طولانی و پر پیچ و خم بود. من با سعی و خطای زیاد به برتری خفیف رسیدم.

من در کودکی پدرم را از دست دادم، مادرم فوق العاده بود اما من در مواجهه با مشکلات تصمیم گرفتم که رفتارهای بد داشته باشم. تقریبا همه فکر می کردند که من آینده ای نخواهم داشت. به زور در دانشگاه قبول شدم اما همان رفتار سابق را پیش گرفتم. فهمیدم که یک هفته در تعطیلات همه بچه ها به تعطیلات در ساحل دیتونا می روند بنابراین از دانشگاه انصراف دادم و به دنبال یک شغل عالی به ساحل رفتم. در آن زمان برای تامین هزینه هایم در زمین گلف کار می کردم. یک روز که زیر آفتاب کار می کردم، لحظه ای به اعضای باشگاه و ثروتمندانی که بازی می کردند نگاه کردم و از اعماق وجودم از خودم پرسیدم: چرا من جای آنها نیستم؟ چرا آنها بیست برابر من شرایط بهتری دارند؟ آیا آنها بیست برابر از من باهوش تر یا پرتلاش ترند؟ قطعا نه. من از شرایطی که داشتم خسته شده بودم پس فهمیدم برای اینکه همه چیز متفاوت شود، مجبورم کار متفاوتی انجام دهم.

بعد از آن روز تنفر انگیز، از کارم استعفا دادم و تمام وسایلم که روی صندلی عقب ماشینم به راحتی جا می شدند را جمع کردم و به سمت آلبرکرکی حرکت کردم. وقتی به نیومکزیکو رسیدم تصمیم گرفته بودم برای همیشه این وضع را کنار بگذارم و وارد دنیای موفقیت شوم.

من در تمام زندگی ام میدانستم که فردی متوسط هستم، پس برای رسیدن به جایگاه بهتری باید بیشتر تلاش می کردم و پشتکار بیشتری داشتم باشم.

پس دوباره به دانشگاه برگشتم سختکوش تر شدم در نتیجه نمرات عالی گرفتم و فارغ التحصیل شدم. اگر با خودتان فکر می کنید که پس ادامه مسیر هم برای شما هم باید بگوییم که اصلا اینطور نشد. تلاش به تنهایی نمی تواند باعث موفقیت شما شود، دنیا پر از آدم هایی است که تا آخرین توان کار می کنند اما باز هم شرایط خوبی ندارند و شکست می خورند. بعد از دانشگاه در فرودگاه استخدام شدم و آنقدر تلاش کردم که جوان ترین مدیر فرودگاههای بین المللی آمریکا شدم.

بعد از آن تا پست مدیریت در یک شرکت بزرگ تکنولوژی پیش رفتم اما هنوز جایگاه خودم را پیدا نکرده بودم. فکر می کردم هر کاری که به ذهنم برسد را می توانم انجام دهم پس وارد مسیر کارآفرینی شدم و یک شرکت انرژی خورشیدی تاسیس کردم. من حتی نمی دانستم که خورشید از کدام سمت طلوع می کند اما از آنجا که نیومکزیکو پایتخت صنعت خورشیدی جهان بود، به نظرم راهکاری هوشمندانه می آمد.

در ابتدا هم همینطور بود و یکی از بزرگترین شرکتهای انرژی خورشیدی شدم. اما هیچ چیز ثابت نیست و من آن را زمانی فهمیدم که بر شکست شده و به نقطه صفر رسیده بودم. همه موفقیت‌هایم نابود شدند و من دوباره یک ولگرد ساحلی بودم.

من از یک ولگرد ساحلی پس از ۱۴ سال تلاش به سمت پیشرفت، دوباره شکست خورده بودم و اینبار یک کارآفرین شکست خورده بودم. واقعا به صفر رسیدم؟ واقعا زندگی اینقدر ناعادلانه است و تلاش هیچ ارزشی ندارد؟ قطعاً نه. یکبار تصمیم ناگهانی گرفته بودم و با آن موفق نشده بودم حالا باید می‌نشستم و با دقت و منطق بررسی می‌کردم. من هم یک ولگرد بودم و هم کارآفرین موفق، تفاوت آنها در چه بود؟ فهمیدم که

تفاوت آنها در کارهای ساده‌ای که هر روز انجام میدادند بود.

من فرد متوسطی بودم اما آنجایی که این موضوع را نپذیرفتم تغییرات زندگی‌ام شروع شد. اما این طرز فکر درست بود؟ من متوجه شدم مردم وقتی در سراسیمگی قرار می‌گیرند برای پیشرفت هر کاری می‌کنند بعد وقتی در شرایط خوبی قرار می‌گیرند مجدد بی‌خیال شده و پسرفت می‌کنند و این لوپ دائم تکرار می‌شود. متوجه شدم همان فعالیت‌هایی که من را به متوسط بودن رسانده بود، می‌توانست به موفقیت هم برساند.

ولی وقتی به متوسط بودن می‌رسیم از انجام آن کارها دست می‌کشیم پس موفقیتی هم در کار نخواهد بود. پس نیازی نیست که کارهای خارق‌العاده یا مهارت‌های سخت یاد بگیرید یا ایده‌های نوآورانه داشته باشید، در واقع همه کاری که باید انجام دهد این است که همان کارهایی که شما را به متوسط رسانده، ادامه دهید. کاری که ۹۹٫۹ درصد از مردم انجام نمی‌دهند.

حالا چه کارهایی هستند که ما را به متوسط بودن و بعد از آن به موفقیت می‌رساند؟ من به شما می‌گویم کارهای ساده. بله این کارها آنقدر ساده‌اند که نادیده گرفته می‌شوند و چون ساده‌اند به نظر بی‌اهمیت می‌رسند. این کارهای بزرگ قهرمانانه نیستند، بلکه کارهای کوچکی هستند که هر روز انجام می‌دهید. با این حال همین کارهای ساده را افراد ناموفق انجام نمی‌دهند. کارهایی مثل روزانه ۲ هزار تومان پس انداز

کردن یا روزی ۱۰ صفحه کتاب خواندن. کارهایی که در ظاهر بی‌اهمیت و کوچک هستند اما به گذشت زمان مرکب شده و نتایج بزرگی به وجود می‌آورند. من این را برتری خفیف مینامم.

این فقط داستان زندگی من نبود. همه شما یک ولگرد ساحلی و یک میلیونر درون دارید و این شما هستید که انتخاب می‌کنید کدام باشید. بیش از ده سال از آن شب ناامیدی گذشته و من امروز از هر زمان دیگری موفق‌تر و شادتر هستم، اما این را هم میدانم که ممکن است همین فردا همه چیز را از دست بدهم، من راه نجات را می‌دانم. چیزی که من را قادر می‌کند تا از نقطه صفر شروع کنم و به سرعت همه چیز را از نو بسازم.

وقتی کتاب منتشر شد آن را برای دوستانم فرستادم، مدتی بعد آنها با من تماس گرفتند و گفتند که کتاب عالی بود، با خودم گفتم آنها دوستانم هستند و حرفشان را جدی نگرفتم. اما مدتی بعد دوستان دوستانم و صدها نفر دیگر گفتند که این کتاب و نکات ساده آن چگونه زندگی‌شان را متحول کرده است. به خاطر همین تصمیم گرفتم از قسمت بعد داستان‌های آنها را با شما به اشتراک بگذارم تا ببینید برتری خفیف چطور در زندگی آنها تاثیر گذاشته است.

## اولین عنصر

بعد از اینکه ورشکست شدم و شرکت‌م را از دست دادم، نه سرمایه‌ای داشتم و نه پس‌اندازی که کاری را از صفر شروع کنم. تنها یک راه داشتم: اینکه برای دیگری کار کنم همان راهی که وقتی ولگرد ساحلی بودم انجام دادم. اینبار وارد حرفه‌ای شدم که از آن متنفر بودم: فروش! وارد یکی از شرکتهای بزرگ تکنولوژی شدم و روز مصاحبه انتظار داشتم که مدیر شوم اما گفتند اگر می‌خواهی مدیر شوی باید از فروش شروع کنی.

من از فروش هیچی نمیدانستم و حتی هیچ استعدادی هم نداشتم اما باید انجام میدادم. در نهایت فرآیند فروش و آموزش ها و تمریناتی که در مسیر آن داشتم زندگی من را متحول کرد. من در آن مسیر چیزی پیدا کردم که آن را اولین عنصر می نامم. بر اساس تجربیاتی که داشتم یک شرکت آموزشی در مورد پیشرفت شخصی تاسیس کردم و نام آن را «شبکه مردم» گذاشتم.

ما در این شرکت ویدئوهایی از مسائل مالی تا روابط اجتماعی می ساختیم و به کمک آن هزاران نفر توانستند زندگی شان را بهبود ببخشند اما از طرف دیگر افراد زیادی بودند که هیچ تاثیری از ویدئوها نگرفته بودند. بسیاری از آنها تلاش می کردند و مشتاق بودند اما وقتی در ماه اول نشانه ای از تغییرات نمیدیدند دیگر مسیر را ادامه نمی دادند. در واقع به نظر من مهم نیست که چقدر اطلاعات عالی در دستتان است، تا زمانی که پردازش درست آنها را ندانید هیچ اثری برایتان نخواهد داشت. بنابراین اگر همیشه به شما می گفتند که اگر چیزی را با تمام وجود بخواهی بدست می آوری، من به شما می گویم که این حقیقت ندارد. خواستن چیزی حتی وقتی همراه با تلاش و سختکوشی باشد، به تنهایی نتیجه نمی دهد. بدون اولین عنصر هیچ اتفاقی نمی افتد.

در چند دهه اخیر با افراد زیادی از قشرهای مختلف در ارتباط بودم. برخی از آنها میلیونر شدند اما اکثرشان هیچ پیشرفتی نکردند. چرا؟ این هیچ ربطی به شانس و هوش و استعداد ندارد. همانطور که قبلاً گفتم من هیچ چیز از فروش نمیدانستم اما در آن کار کردم و در نهایت مدیر آن شدم. من هیچ استعدادی نداشتم و واقعیت این است که هیچ کار شگفت انگیزی هم انجام ندادم، حتی برعکس کارهای بسیار ساده ای را بارها انجام میدادم یا از استراتژی های ساده استفاده می کردم آنقدر آسان که می توانم در بیست دقیقه به شما کاملاً توضیح دهم که برای ایجاد چهار سازمان چند میلیون دلاری چه کارهایی انجام دادم. اما احتمالاً این اطلاعات برای شما موثر نیست. چرا؟ چون موضوع نحوه انجام کارها نیستند، بلکه شیوه تفکر شماست. چون هر آنچه که من بگویم بعد از خارج شدن شما از اتاق من، توسط شما دوباره بازآرایی می شوند، بعد وقتی به رختخواب می روید بازهم این اتفاق رخ می دهد و وقتی بیدار می شوید هم یکبار دیگر این اتفاق رخ می دهد و در تمام موارد شما فکر می کنید که این دقیقاً همان چیزهایی است که من به شما گفتم.

این همان دلیلی است که رژیم های غذایی موثر نیستند، یا عضویت در باشگاه ورزشی شما را به صورت جادویی خوش اندام نمی کند. آنها بدون برتری خفیف چیزی کم دارند.

حتماً شما هم مانند همه مردم جهان به دنبال فرمول موفقیت هستید. اما باید بدانید که چگونه انجام دادن کارها اهمیتی ندارند، بلکه چطور انجام دادن چگونه هاست که مهم است. شما به اطلاعات بیشتر نیاز ندارید، بلکه به عنصری نیاز دارید که با آن در هر بخشی از زندگی به موفقیت برسید.

## عنصر گمشده

آماده اید که با این عنصر اسرارآمیز آشنا شوید؟ آن فلسفه شماست. من از چیزی عجیب و پیچیده یا قدرت جادیه و تلقین صحبت نمی کنم. منظورم از «فلسفه شما» طرز فکرتان درباره کارهای ساده روزانه است. اگر شما طرز فکرتان را تغییر دهید قدمهایی برمی دارید که شما را به نحوه انجام دادن کارهای مورد نیازتان هدایت می کند. اگر با خودتان می گوید: «آهان پس تنها چیزی که نیاز دارم تغییر و اصلاح نگرش من است؟»

باید بگویم نه متأسفانه به همین سادگی هم نیست. نگرش تحت تاثیر دوستان یا یک سخنرانی می تواند تغییر کند اما آیا ماندگار هم است؟ معمولاً شما نمی توانید مانع از فروکش کردن هیجانانگیز اولیه شوید، در واقع هیچکس نمی تواند. به همین خاطر هم است که به آنها هیجانانگیز گفته می شود. امروز در باشگاه ثبت نام می کنید و برای خوش اندام شدن ذوق دارید. پس بیشتر از ۲ ساعت در باشگاه تمرین می کنید. اما هفته بعد هم همین قدر ذوق دارید؟ شما باید یک قدم بیشتر بردارید، این قدم درک شما از نگرشی است که در پس اقدامتان وجود دارد. این همان فلسفه شما، همان عنصر گمشده و همان اولین عنصر است. همان چیزهایی که شما را در مسیر نگه می دارد. فلسفه شما، شامل اطلاعات شما، نحوه استفاده از آن اطلاعات و نحوه اثرگذاری آنها روی کارهایی است که انجام می دهید.

یک فلسفه مثبت، منجر به یک نگرش مثبت شده و آن هم باعث قدم های مثبت و در نتیجه نتایج مثبت می شود. فلسفه زندگی بسیار ساده است. والد امرسون در موردش می گوید: «کارتان را آغاز کنید، توانایی انجام آن به دنبالش خواهد آمد.» این جمله ساده و بسار قدرتمند

است. به طور کلی دو نوع دیدگاه وجود دارد: **دیدگاه ارزش محور و دیدگاه استحقاقی**

دیدگاه استحقاقی می گوید: «به من پول بیشتری بده، بعد شاید من سخت کوش تر کار کنم.» اما دیدگاه ارزش محور می گوید: «من سخت کوش تر کار می کنم و بعد انتظار دارم که پول بیشتری بگیرم.» شما با نگاه به اقدامات هر شخص می توانید دیدگاه او در زندگی را بفهمید. نکته ای که باید آن را به یاد داشته باشید این است که هرگز از شکست نترسید. همیشه شکست را راهی برای پیروزی بدانید و از مسیری

که هستید عقب نکشید. با خودتان فکر کنید که اگر توماس ادیسون در آزمایش های اولیه اش شکست را می پذیرفت ما امروز چه وضعی داشتیم؟ من این جمله اش را خیلی دوست دارم که می گوید: «من شکست نخوردم بلکه هزاران راه جدید پیدا کردم که به نتیجه نمی رسید.» این طرز فکر افراد موفق است. فلسفه شما، دیدگاهتان را شکل می دهد و دیدگاهتان، اقدامات شما را می سازند. به طور کلی مردم موفقیت را در جاهای اشتباهی جستجو می کنند و به دنبال موفقیت های یک شبه هستند. من به آن فلسفه قماربازی می گویم که هرگز هم افراد با آن موفق نمی شوند. مانند برندگان بخت آزمایی که معمولاً تمام پول شان را از دست می دهند. چاله هایی که آنها تجربه می کنند گیج کننده و غم انگیز است. آنها شاید پول زیادی پیدا کرده باشند اما فلسفه شان تغییری نکرده و برتری خفیف را پیدا نکرده اند.

استان اسنو می گوید: «من از برتری خفیف برای سلامتی ام استفاده کردم. با انجام روزانه فقط یک شنای سوئدی، یک درازنشست و اضافه کردن یک حرکت دیگر در هر روز آن را به بیش از ۱۰۰ حرکت در روز رساندم. حالا از برتری خفیف برای پس انداز، سرمایه گذاری و پرداخت بدهی هایم استفاده می کنم.»

مرد ثروتمندی در بستر مرگ پسرانش را صدا کرد و گفت: «دوست داشتم همه دنیا را به شما میدادم اما نمی توانم، در عوض برایتان یک هدیه دارم که میتوانید آن را سرمایه ماجراجویی هایتان کنید. سپس دو جعبه آورد که در یکی یک دسته هزارتایی اسکناس صد دلاری (یک میلیون دلار) بود و در دیگری یک سکه مسی یک سنتی. او گفت هر دوی شما فرصت انتخاب یکسان دارید. هر کدام را که انتخاب کنید باید یکماه نزد خدمتکار من بماند. اگر یک میلیون دلار را انتخاب کنید در طول ماه هر وقت بخواهید میتوانید آن را به صورت اعتباری از حساب من برداشت کنید. سکه یک سنتی هم همین شرط را دارد اما هر روز بیشتری که از آن استفاده نکنید، خدمتکار موجودی آن را دو برابر خواهد کرد. شما تا فردا فرصت انتخاب دارید و به هر کدام از آنها یک کتاب داد. شب، پسر بزرگتر با خود فکر می کرد چرا پدر این حق انتخاب را داده؟ چون خوابش نمی برد شروع به خواندن کتابی که از پدرش گرفته بود کرد. کتاب که «انتخاب» نام داشت مجموعه ای از داستانهای کوتاه بود.

## سنبل آبی

سنبل آبی کوچکی در گوشه ای از آبگیر زندگی می کرد اما آرزو داشت که سمت دیگر آبگیر را ببیند. همیشه آب او را مسخره می کرد و می گفت که تو کوچکتر از آن هستی که چنین آرزویی داشته باشی. سنبل آبی با روش دو برابر کردن خودش تکثیر می شود. روز اول هیچ کس جز آب متوجه تکثیر آن نشد در دو هفته اول اصلاً به چشم نمی آمد. حتی در روز بیست و نهم هم تیمی از سطح آبگیر معلوم بود. اما در روز آخر آبگیر کاملاً ناپدید شد و تمام سطح آن سنبل آبی بود.

پسر با خود فکر کرد این چه ربطی به حرف پدرم دارد و سراغ داستان بعدی رفت.

سطل روزی دو قورباغه برای کشف دنیای جدید از آبگیر خارج شدند و وارد یک سطل بزرگی از شیر شدند. اما بعد از پریدن فهمیدند که نیمی از سطل با خامه پر شده است. آنها تا جایی که میتوانستند از خامه خوردند اما وقتی خواستند از سطل بیرون بیایند فهمیدند که چقدر زیر پایشان سست و دیوار سطل لیز است پس در دردمس افتاده بودند. آنها دیوانه وار شروع به تقلا کردند اما نشد. سرانجام یکی از قورباغه ها گفت فایده ای ندارد. برای قورباغه ها هیچ معجزه ای وجود ندارد. من تسلیم می شوم. خداحافظ برادر! خودش را رها کرد و غرق شد. اما قورباغه دوم تسلیم نشد او در یک شعاع کوچک شروع به دست و پا زدن کرد. بعد از یکساعت که از خستگی عضلاتش کار نمی کردند با خود گفت آیا حق با برادرم بود؟ او هم نتوانست دیگر شنا کند و از تلاش دست کشید. اما قورباغه دوم غرق نشد. با تعجب پایش را دراز کرد و متوجه چیزی محکم زیر پایش شد. دست و پا زدنش باعث تولید کره شده بود و او نجات پیدا کرده بود.

پسر کوچک پیرمرد اما اصلاً سراغ کتاب نرفت. او همان لحظه تصمیمش را گرفته بود. صبح روز بعد برای اجرای برنامه اش یک مدیر اجرایی و افراد جدید استخدام و یک خانه بزرگ اجاره کرد. او در پایان هفته تیمی متشکل از بهترین افراد را استخدام کرده بود. در هفته دوم گروهش به دنبال روش هایی بودند که یک میلیون دلارش را تبدیل به ثروت بیشتری کنند. در هفته سوم تیمش اعلام کرد که آماده فتح قله های موفقیت در تجارت است. او تصمیم گرفت به دیدار برادر بزرگش برود و ببیند او با یک میلیون دلارش چه کرده است.

پسر اول سکه یک سنتی را انتخاب کرده بود. پسر گفت فردای روزی که انتخاب کردیم من زیر چشمی به جعبه نگاه کردم و دیدم که یک سکه دیگر به جعبه اضافه شده است. در پایان هفته دوم او تقریباً ۹۰ دلار داشت و برادر کوچک با خودش فکر کرد به اندازه پول ناهار در هتلی که تیم من در آن کار می‌کنند هم پول ندارد و به برادرش گفت که اشتباه بزرگی کردی اما پسر بزرگ قبول نداشت. چند روز مانده به پایان ماه

پدرشان فوت کرد و مدیر اجرایی پسر دوم گفت که بازار کمی را کد شده اما آنها تلاش می‌کنند راهی جایگزین پیدا کنند.

روز سی و یکم رسیده بود و پسرها باید جعبه هایشان را از خدمتکار می‌گرفتند. مدیر اجرایی پسر کوچکتر آمد و گفت که نتایج آنطور که می‌خواستند پیش نرفته و در برخی موارد ضرر زیادی داشتند. گفت یک خبر خوب دارد و یک خبر بد. خبر خوب اینکه آنها توانستند یک میلیون دلار را تبدیل به یک و نیم میلیون دلار کنند و رشدی ۵۰ درصدی داشته باشند.

اما خبر بد اینکه دستمزد افراد و هزینه اقامت آنها و مالیات مجموعاً یک میلیون و هفتصد و پنجاه هزار دلار شده و این یعنی پسر ۲۵۰ هزار دلار هم بدهکار شده است. پسر دوباره پیش برادر بزرگ رفت و اینبار بیشتر غافلگیر شد. پسر بزرگ در روز بیست و نهم ۲٫۵ میلیون دلار و در روز سی و یکم حدوداً ۱۱ میلیون دلار پول داشت.

سود مرکب، یکی از عجایب جهان، نیروی قدرتمندی است که قورباغه خامه را تبدیل به کره، پسر سکه ۱ سنتی را تبدیل به ۱۱ میلیون دلار و سنبل آبی سطح آب را با آن پوشاند.

شاید بگویید تمام آن داستان‌ها افسانه‌اند و هیچ‌کسی وجود ندارد که پول ما را دو برابر کند. من برایتان از واقعیت مثال می‌آورم.

مادرم معاون اداری کلیسای کوچکی در محله مان بود و حقوق بسیار کمی می‌گرفت. پدرم سرباز ارتش بود و بعد از جنگ جهانی دوم به دلیل مشکلات جسمانی در خانه بود و در نهایت در ۴۱ سالگی فوت کرد. زندگی بعد از او سخت‌تر شد. مادرم روزها کار می‌کرد و عصرها در خانه به ما می‌رسید اما هرگز شکایت و ناله‌ای نکرد. مادرم در خانواده‌ای کم‌درآمد بزرگ شده بود و ما هم همینطور بودیم. به نظر من همه چیز عادی و همانطوری که باید باشد بود. چند سال بعد کتاب همسایه بعدی میلیونر به بازار آمد و از میلیونرهایی می‌گفت که ثروتشان را ارث نبرده و خودش آن را ساخته بودند. آنها ماشین‌های گران‌قیمت سوار نمی‌شدند و از سطح استطاعت‌شان پایین‌تر زندگی می‌کردند اما در روزمره شان هوشمندانه تصمیم‌گیری می‌کردند. دوستانم به من می‌گفتند تو همسایه بعدی هستی چون تا زمانی که یک میلیون دلار پس‌انداز نکردم، اجازه ندادم مخارج خانواده‌ام از ۴۰۰۰ دلار بیشتر شود. وقتی با مادرم در مورد کتاب حرف زدم او گفت من هم یک میلیونر هستم. فکر کردم منظورشان خانه‌اش است اما او گفت که ۲ میلیون دلار پول پس‌انداز دارد. آنقدر تعجب کرده بودم که با فریاد پرسیدم چی؟ ۲ میلیون دلار؟ او برایم گفت که در تمام سالهایی که کار می‌کرده و با سختی ما را بزرگ می‌کرده در حال پس‌انداز پیوسته و مداوم بوده. نیروی سود

مرکب برایش کار کرده بود.

حتماً قبلاً در مورد سود مرکب و اثر مرکب شنیده‌اید. آیا حالا قرار است تفاوتی داشته باشد؟ نه مگر اینکه دست به کار شوید. برتری خفیف در همین لحظه در حال تاثیر روی زندگیتان است. پس تعلل نکنید و برتری خفیف را در کارهای ساده در روز یا هفته تان وارد کنید تا به هدف‌تان برسید. به شکل عجیبی انجام آنها آسان است و متأسفانه انجام ندادن آنها هم به همان اندازه ساده است. برای اینکه هزینه تعلل کردن را درک کنید، فرض کنید شما و دوستان هر دو پس از خواندن این کتاب تصمیم می‌گیرید در ۶۷ سالگی با یک میلیون دلار بازنشسته شوید. دوست شما کاری می‌کند که هر ماه ۲۵۰ دلار از حسابش کم و وارد حساب پس‌اندازش شود. اما شما فکر می‌کنید تا ۶۷ سالگی زمان زیادی مانده و درآمدتان را خرج می‌کنید. وقتی چهل ساله می‌شوید فکر می‌کنید زمان شروع پس‌انداز رسیده است اما در همان زمان دوستان یک میلیون دلار در حسابش دارد و حالا بدون اینکه پولی از حسابش کم شود سود پولش را می‌گیرد. شما چطور؟ متأسفانه هرگز به او نخواهید رسید. یادتان باشد که مهم نیست امروز چند ساله هستید، مهم این است که سال بعد یک سال از پس‌اندازتان گذشته باشد.

مادرم ۲ میلیون دلار پس‌انداز کرد، پول همه چندین برابر شد و قورباغه نجات پیدا کرد. آیا همیشه اینطور است؟ همبند عالی؟ نه. این تمام داستان نیست چون برتری خفیف یک روی دیگر هم دارد. همان کارهای ساده‌ای که شما را موفق می‌کنند، اگر اشتباه انتخاب کنید شما را نابود خواهد کرد.

در داستان هدیه پدر، پدر آن دو پسر نمی خواست به سادگی ثروتش را به آنها دهد، چون می دانست به راحتی آن ثروت از بین می رود. درست مانند پسر کوچکتر. در عوض هدیه او دانش و حکمت بود. دقیقا چیزی که پسر بزرگتر انتخاب کرد. پدر به آنها نشان داد که اقدامات کوچک در اثر سود مرکب و با گذشت زمان تبدیل به نتایج بزرگی می شوند. او درس دیگری هم داد: صبر. اگر پسر بزرگتر صبر نمی کرد، هرگز به ۱۱ میلیون دلار نمی رسید. لازم است به انتخاب تان ایمان داشته باشید و برای رسیدن به نتیجه، صبر و مداومت کنید.

این کتاب راهنمای شما برای رسیدن به برتری خفیف است. به شما کمک می کند تا عادت های تفکر و اجرای آن را یاد بگیرید و هوشمندانه و عاقلانه انتخاب کنید و تحت تاثیر طمع یک میلیون دلار قرار نگیرید.

## داستان شخصی

جری سانچز از ایالت تگزاس می گوید: «بعد از خواندن کتاب، من تصمیم گرفتم برتری خفیف را در کارم اجرا کنم. من فقط روزانه ۱۰ صفحه از یک کتاب خوب را مطالعه می کردم و قبل از هر تصمیمی از خود می پرسیدم: این کار به من کمک می کند یا آسیب می رساند؟ همین کارهای ساده زندگی من را متحول کرد و به شغل رویایی ام رسیدم. روزی که رئیس من را صدا کرد تا ارتقاء شغلی ام را اطلاع دهد به من گفت که در دو سال گذشته تغییرات زیادی داشتیم. من به او گفتم اصلا متوجه نشدم و او گفت: خب دیگران که متوجه شدند.»

در انجام کارهای پیش پا افتاده ماهر شوید

برای یک سخنرانی باید به شهر دیگری می رفتم. صبح زود و چند ساعت مانده به پرواز به فرودگاه رسیدم. چون زمان زیادی داشتم تصمیم گرفتم کفشهایم را واکس بزنم. مسئول دکه واکس زنی زن خوش صحبتی بود که با دیدن من کتابی را که در دست داشت را با دقت علامت گذاری کرد و مشغول به کفشهایم شد. او گفت که دخترش به اردویی در دالاس دعوت شده اما او حتی پول بلیت هواپیمای دخترش را هم ندارد چه برسد به اردو. به کتابی که می خواند نگاه کردم. یک رمان عاشقانه معروف بود. توجهم به یک قفسه کوچک در پشت زن جلب شد، پر از کتابهای رمان بود. پس او اهل مطالعه بود، اما... با خودم فکر کردم اگر به جای این کتاب ها و کتابهای مفیدی مثل بیندیشید و ثروتمند شوید یا ۷ عادت افراد تاثیرگذار را می خواند آیا باز هم نگران پول اردوی دخترش بود؟ قطعاً نه. روزانه ۱۰ صفحه کتاب خواندن آنقدر ساده است که حتی متوجه گذر زمان آن نمی شوید و آن زن حتماً بیشتر از ۱۰ صفحه کتاب می خواند اما انتخاب نوع کتابش او را در دکه واکس زنی نگه داشته بود. دنیا پر از اینگونه افراد است.

چند فرد موفق می شناسید؟ منظورم موفقیت در تمام زمینه هاست. کسانی که انگار دنیا بر وقف مرادشان می چرخد. تعدادشان بسیار کم است. شاید از هر ۲۰ نفر یک نفر یا حدوداً ۵ درصد. باقی ۹۵ درصد از مردم فقط تلاش می کنند. آنها تلاش می کنند تا بیشتر چاق شوند، بیشتر بدهکار شوند و فقط بتوانند سرشان را بالای آب نگه دارند. حالا تفاوت این ۵ درصد با آن ۹۵ درصد چیست؟ بگذارید اول بگویم چه چیزهایی نیست. وراثت، ژنتیک، شانس و تقدیر نیست. آنها بیشتر از دیگران دعا نمی کنند و بیشتر از دیگران هم سزاوار موفقیت نیستند. در واقع همه ما آرزوی موفقیت داریم و لایق رسیدن به آن هم هستیم. تفاوت آنها فقط یک چیز است: **برتری خفیف**.

بیاید با یک مثال بررسی کنیم: استیو یک دانش آموز دبیرستانی است که اولین روزی که وارد سالن کنفرانس شد آرزویی در ذهنش شکل گرفت: می خواهم مجری شوم. اما چندین مشکل وجود داشت. او نه می توانست آواز بخواند و نه حتی نمایشی اجرا کند بدتر اینکه هیچ استعدادی در طنزگویی هم نداشت، اما یک تصمیم جدی داشت. به تنهایی ساز زدن را یاد گرفت و شوخی هایش را برای هر کسی می گفت، حتی کسانی که نمی خواستند بشنوند. او ۱۵ سال تمام به این کار ادامه داد و در نهایت تبدیل به بزرگترین مجری کمدی در تاریخ شد. او استیو مارتین بود. او برتری خفیف داشت. برتری خفیف نیروی محرکه شگفت انگیز در پشت قدرت اثر مرکب است. همان نیرویی که سکه یک سنتی را تبدیل به ۱۱ میلیون دلار کرد. آن ۵ درصد برتری خفیف را پیدا کردند و از آن برای رسیدن به چیزی که می خواهند استفاده می کنند. من تضمین می کنم که اگر از برتری خفیف استفاده کنید به آنچه که عمیقاً می خواهید می رسید. بله تضمین می کنم.

جالب ترین نکته در داستان استیو این بود که او برای افزایش مهارت هایش کارهای سخت و پیچیده انجام نمی داد. او فقط تمرین های ساده را مدام تکرار می کرد. راز موفقیت در هر کاری هم همین است. در کتاب همسایه بعدی میلیونر، استنلی نویسنده کتاب، بزرگترین راز ثروتمندان را فاش کرد، آنها به انجام کارهای ساده و کوچک با پولشان عادت داشتند. اولین قانون کتاب این است که همیشه سبک زندگی محافظه کارانه ای داشته باشید. کارهایی که آنها انجام می دهند نه سخت است و نه پیچیده، آنها یک عادت ساده دارند: دائماً از برتری خفیف استفاده می کنند. احتمالاً الان با خودتان می گوید: «خب اگر واقعا اینقدر که تو می گویی ساده است، پس چرا فقط ۵ درصد از مردم آن را



انجام میدهند؟» دنیای حساب و کتاب (دنیای امور مالی) یکی از مشخص ترین جاهایی است که قدرت مرکب را می توان دید. شما سود مرکب را می شناسید؟ احتمالا می گوئید بله همه آن را می شناسند. اما لازم است بگوئیم که بسیاری از آن آگاهی ندارند چون از آن استفاده نمی کنند. قانون پارکینسون می گوید: هر کاری به اندازه زمانی که برای آن اختصاص داده شده طول می کشد. اگر این قانون را وارد امور مالی کنیم می شود: هر چیزی که دارم را خرج می کنم. کنار گذاشتن روزانه ۵ هزار تومان سخت است؟ البته که نه اما ما هیچ پس اندازی نداریم.

حالا جواب سوال مان چیست؟

## دلیل اول: انجام آنها آسان است

جیم دان می گوید: انجام کارهای ساده ای که باعث موفقیت می شوند آسان است اما انجام ندادن آنها هم به همان اندازه آسان است. کنار گذاشتن روزانه ۵ هزار تومان آسان است اما کنار نگذاشتنش هم آسان است. روزانه ۱۰ صفحه از کتاب های متحول کننده مثل بیندیشید و ثروتمند شوید را مطالعه کردن آسان است اما مطالعه نکردن آن هم آسان است. چه کاری ساده تر از اینکه هر روز به همسرتان بگوئید دوستش

دارید؟ نکته این است که همه ما کارهای ساده انجام می دهیم، فقط افراد ناموفق کاری که فکر می کنند بی دردسرتین و راحت ترین است را انتخاب می کنند، در حالی که واقعا اینطور نیست. تقریبا همه ما کارهای مشابهی انجام می دهیم: می خوریم، می خوابیم فکر می کنیم، همه ما ۲۴ ساعت و هفته ای ۱۶۸ ساعت وقت داریم. کسانی که مدال طلای دو میدانی دارند هم همانقدر وقت دارند که کسی که ۱۵ کیلو اضافه وزن

دارد، وقت دارد. پس تفاوت در چیست؟ تفاوت در آگاهی و درکشان از برتری خفیف و نحوه استفاده از آن است. در واقع تفاوت افراد در انجام کارهای ساده نیست چون همه آن را انجام می دهند، بلکه در انتخاب کارهای ساده است که کدام را انجام دهند و کدام را نه. هدف این کتاب این است که شما برتری خفیف را بشناسید و درک کنید چطور روی زندگی تان تاثیر می گذارد.

شما هر روز و هر لحظه با انتخاب مواجه هستید: یک کار ساده و مثبت یا یک اشتباه ساده در تصمیم گیری.

دلیل دوم: نتایج آنها مشهود نیست دومین دلیل برای انجام ندادن کارهای کوچکی که باعث موفقیت می شوند این است که همان ابتدا موفقیت بدست نمی آید. وقتی روزانه ۵ هزار تومان کنار بگذارید، صد میلیون تومان را در مقابل تان نمی بینید.

نتایج دور از دسترس و نامشهود است. مگر اینکه چشمانتان به لنزهای برتری خفیف مجهز باشد. هیچ کس نمی گوید که می خواهم تمام رگهای قلبم پراز چربی شود و سخته کنم اما معمولا معتقدیم یک ساندویچ کسی را نمی کشد. باور نمی کنیم که اثر مرکب آن ساندویچ و تمام غذاهای چرب روزی قلبمان را خسته و ما را خواهد کشت. انتخاب ساندویچ یک اشتباه ساده در تصمیم گیری و نخوردن آن یک کار مثبت است. چرا باشگاه رفتن را پشت گوش میاندازید؟ چون آسان است. شما نتیجه انتخاب هایتان را همین امروز نمی بینید و این در جهانی که همه مردم تنها با یک کلید به نتیجه دلخواه می رسند، معطل بزرگی است. اما موفقیت یک فرآیند است نه یک مقصد. موفقیت چیزی نیست که شما در طول زمان تجربه می کنید. وقتی نتیجه کاری را می بینید یعنی آن کار در زمان گذشته انجام شده است.

دلیل سوم: ناچیز و بی اهمیت به نظر می رسند سومین دلیل این است که مردم نحوه عملکرد برتری خفیف را در زندگی نمی بینند. یک روز باشگاه نرفتن من که هیچ تاثیر خاصی ندارد یا می گوئیم یک ساندویچ که چیزی نیست. اما کارهایی که امروز و هر روز انجام می دهیم مهم هستند. افراد موفق می دانند که انتخاب های کوچک شان هم مهم است. کارهایی که آنقدر ناچیز هستند که احتمالا نمی توانند مهم باشند، اما مهم هستند.

والری توماس از پنسیلوانیا می گوید: «چند سال پیش دخترم دچار بیماری شد و مجبور بود روزانه چند دارو مختلف استفاده کند. این داروها باعث شدند تا او ۱۵ کیلو اضافه وزن پیدا کند. من بعد از خواندن این کتاب از او خواستم که از دوچرخه ثابت استفاده کند. روز اول او فقط ۳ دقیقه رکاب زد، به طوری که آنقدر کم بود که اصلا انگار هیچ کاری نکرده است. اما آن را هر روز تکرار کرد و به ۲۰ دقیقه رساند. یک سال بعد همه گفتند که او ناگهان همه اضافه وزنش را از دست داده، اما ما می دانستیم که ناگهانی نبوده و این قدرت برتری خفیف است.

## فصل دوم

### آهسته تر بروید تا سریعتر برسید

مادرم، پدرم و معلم همیشه می گفتند: تو فقط به کمی اراده نیاز داری. ولی واقعا اینطور نیست. به قدرت اراده بیش از حد اهمیت داده شده است. اگر می خواهید همیشه در مسیر تغییرات مثبت حرکت کنید، لازم است تا از قدرتمندترین نیروی جهان استفاده کنید. خوشبختانه این نیرو همواره با شما و آماده کمک به شماست. این نیروی زمان است.

یکی از شگفت انگیزترین ویژگی های برتری خفیف این است که بسیار بخشنده است. برتری خفیف فقط یک سنت از شما می گیرد ولی ۱۱ میلیون دلار به شما میدهد. نیرویی که به آن این قدرت را میدهد، زمان است. آنچه که باعث نجات پیدا کردن قورباغه شد، نیروی عزم یا اراده اش نبود، بلکه فقط زمان بود و گر نه پاهای ضعیف او نمی توانست تاثیری روی خامه داشته باشد. این راز زمان است: اقدامات کوچک، ناچیز و

بی اهمیت روزانه تبدیل به نتایج بزرگ و دور از انتظار می شوند.

اقدامات روزانه مکرر + زمان = بدست آوردن نتایج فراتر از انتظار. پس کارهای روزانه تان را به نحوی انتخاب کنید که در طول زمان به نفع شما عمل کنند. نه علیه شما. روزی در شرکتی مردی را دیدم که جلوی میکروفر ایستاده و دائم به غذایش نگاه می کرد و زیرلب می گفت: بدو.. زودباش...زود باش. خیلی تعجب کردم. آیا ۸۰ ثانیه به اندازه کافی سریع نیست؟ دنیای امروز کاری کرده که ما همه چیز را آماده و همین حالا می خواهیم. این ذهنیت حاصل تغییرات فرهنگی و رفتاری ماست. در حرفه کشاورزی همیشه یک روند ثابت وجود دارد: کاشت، داشت و برداشت. هر کدام هم به مقدار لازم به صبر و زمان نیاز دارند. اجداد ما این را به خوبی می دانستند اما ما می خواهیم از کاشت، مستقیم به برداشت برسیم. در یک باشگاه بدنسازی عضو می شویم و بعد از یک هفته که هیچ تغییری ندیدیم ناامید می شویم. مرحله ای که از آن غافل هستیم «داشته است. همان جایی که قدرت واقعی از آن می آید. اعتبارهای آنی، قهوه فوری، خرید لحظه ای و صبحانه آماده ما را به شکل خطرناکی از واقعیت دور کرده اند و باور کردیم که به زندگی آنی دسترسی داریم.

برتری خفیف کسل کننده است. چون هیجان لحظه ای ندارد. اما وقتی میفهمید که به چه نتایجی منجر می شود، درک می کنید که چقدر هیجان انگیز است. نکته این است که انتخاب درست، کاری هیجان انگیز نیست. همانطور که در فصل قبل گفتم یک انتخاب معمولی و پیش پا افتاده است و هیچ حس قهرمانانه ای به فرد نمی دهد.

اینکه بالای یک ساختمان در حال انفجار بروید یا یک بمب را خنثی کنید و یک شهر را نجات دهید، تصمیمی هیجان انگیز است اما اینکه کمربند ایمنی خود را ببندید یک تصمیم کوچک و پیش پا افتاده است اما همین کار در هر سال جان صدها هزار نفر را نجات می دهد. بزرگترین مشکل تصمیم درست و برتری خفیف، عدم بازخورد در لحظه است. ما طی ۵ سال درآمد شرکت را از ۷۰ میلیون به ۴۰۰ میلیون دلار رساندیم.

وقتی به این درآمد فکر می کنیم هیجان انگیز است. حتی ۵ سال هم طولانی به نظر نمی رسد، ولی به کوتاهی ۵ دقیقه هم نیست.

اگر از ما یک مستند ساخته می شد، هیچ چیز هیجان انگیزی نداشت اما نتیجه شگفت آور بود. برتری خفیف هر کاری را می تواند انجام دهد اما باید به آن فرصت کافی داده شود تا قدرت زمان اثر گذاری روی آن را شروع کند. اما قسمت هیجان انگیز کجاست؟ قسمت هیجان انگیز در انتهای داستان است. این اتفاق شاید ۲ سال یا حتی ۲۲ سال دیگر طول بکشد. تصمیم درست گرفتن و انجام آن کاملا ساده است، البته انجام

ندادن آن هم خیلی ساده است. اگر شما آن را انجام ندهید همین امروز هیچ اتفاقی برایتان نمی افتد. نه شما را خواهد کشت، نه هیچ تفاوتی ایجاد می کند. اما بعد از تاثیر قدرت زمان چطور؟

یک مثال دیگر برای برتری خفیف، مجسمه بانوی دادگستر است. تنیدسی از یک زن با چشمان بسته که یک ترازو و یک شمشیر در دست دارد و نشان از اندیشه عدالت است. چشم بند در قرن ۱۶ به آن اضافه شد و مفهوم آن نه به معنای نابینا بودن عدالت، بلکه به این معناست که عدالت تحت تاثیر مسائل خارجی نیست.

اگر می خواهید برتری خفیف را درک کنید و با آن به خواسته هایتان برسید، تصمیمات روزمره تان را نه براساس آنچه می بینید، بلکه با چشم بصیرت باید ببینید. فرض کنید زندگی تان در وضعیت بدی قرار دارد و ترازو زندگیتان نامتعادل شده و کفه منفی آن پایین است. حالا چه در مسائل مالی، چه سلامتی و چه روابط عاشقانه تان اشتباهات کوچک در سالهای متمادی مرکب شده و حالا آن را احساس می کنید. اگر می توانستید ناگهان همه چیز را درست کنید، خیلی عالی میشد، اما نمی شود. پس چه کنیم؟ چه می شود اگر یک کار کوچک، ساده و مثبت به کفه موفقیت تان اضافه کنید؟ احتمالا هیچ اتفاقی نخواهد افتاد. اگر یک کار مثبت دیگر هم اضافه کنید چطور؟ احتمالا باز هم هیچی. اما اگر این کار را ادامه دهید چطور؟ قطعاً قبل از اینکه زمان زیادی بگذرد، کفه ترازو به نفع شما تغییرات کوچک و جزئی خواهد داشت و با گذشت زمان چنان به سرعت کفه شکست بالا می رود که چیزی از روزهای منفی در زندگی تان باقی نمی ماند.

اهمیتی ندارد که تا امروز چه کارهایی انجام دادید، چند ساله هستید و کفه ترازو شکست چقدر سنگین شده است. هر وقت بخواهید میتوانید از نو شروع کنید فقط باید صبور باشید و چشم بصیرت داشته باشید. در کتاب از خوب به عالی یک مثال عالی از غیرقابل مشاهده بودن برتری خفیف وجود دارد که می گوید: یک چرخ لنگر بسیار بزرگ را در نظر بگیرید (یک دیسک فولادی با ۲۵۰۰ کیلوگرم وزن که روی یک محور سوار شده است، شما باید آن را با بیشترین سرعت ممکن و در زمانی طولانی بچرخانید. وقتی با تمام توان هل دهید، فقط چند سانتی متر آن را جابه جا می کنید، آنقدر کم که اصلاً دیده نمی شود. اما اگر به هل دادن ادامه دهید بعد از چند ساعت تلاش مداوم، چرخ یک دور کامل می چرخد. حالا اگر همچنان بی وقفه به هل دادن با همان سرعت اولیه ادامه دهید، سرعت چرخ بیشتر می شود اما همچنان به نیروی شما نیاز دارد. بعد از دور پنجاهم اتفاقی عجیب رخ می دهد، چرخ بدون نیاز به کمک شما با بالاترین سرعت ممکن در حال چرخیدن است. حالا اگر کسی شما را ببیند می گوید با چه نیروی عظیمی این چرخ سنگین را با این سرعت چرخاندی؟ ولی شما نمی توانید به این سوال پاسخ دهید که کدام هل این کار را کرد؟ پنجمی؟

دهمی؟ نه همه آنها با هم و در یک جهت ثابت بودند که این اتفاق بزرگ را ایجاد کردند.

افراد موفق برای رسیدن به اهدافشان، هر کاری که لازم باشد را انجام می دهند، چه آن کار را دوست داشته باشند و چه نه. آنها می دانند که مجموعه ای از کارهایی که انجام می دهند است که نتیجه نهایی را به وجود می آورد. آنها به جای شکست، عادت هایی که به موفقیت شان کمک می کند را پرورش می دهند. آنها کاری می کنند تا برتری خفیف در خدمت شان باشد نه بر علیه شان. افراد موفق می دانند که انتخاب های کوچک و جزئی است که منجر به نتایج چشمگیر می شود.

هر تصمیمی که می گیرید یک تصمیم برتری خفیف است. هر کاری که انجام می دهید، نحوه رفتار شما با زیردستان تان، انتخاب نوع غذایان برای ناهار یا شام، همگی تصمیمات برتری خفیف هستند. تصمیمات ساده ای که اگر درست گرفته شوند، برتری خفیف را به خدمت خود در می آورید. ممکن است الان به دلیل موقعیت بدی که دارید یا شرایط بد زندگی هیچ آمیدی به بهبود نداشته باشید و حرف های من را بی نتیجه بدانید، اما من به شما تضمین می دهم که با استفاده از زمان و نیروی برتری خفیف همه چیز برایتان دگرگون خواهد شد. فقط کافی است انتخاب کنید.

در برتری خفیف صبر و بردباری بسیار مهم و جدی است. معمولاً مسیر موفقیت سخت و ناخوشایند و حتی ترسناک است، گاهی هم پر از دردسر است به همین خاطر معمولاً افراد ترجیح می دهند در منطقه آرامش خود بمانند. برای اینکه در مسیر برتری خفیف قرار بگیرید باید به خودتان و نتیجه تان ایمان داشته باشید و این نکته را به یاد داشته باشید که مهم نیست تا امروز چه اتفاق هایی افتاده، هر وقت بخواهید میتوانید از

نو شروع کنید.

برتری خفیف تضمین می کند که خود واقعی شما به سمت تان می آید. درست همانطور که سنبل آبی سطح آب را گرفت. شکست با موفقیت، برد یا باخت در هر لحظه به شما بستگی دارد. باید مواظب کارهای کوچک و ساده باشید چون آنها در طول زمان مرکب می شوند و نتیجه شان شکست یا موفقیت شماست. مشکل بسیاری از ما این است که کاملاً در گذشته زندگی می کنیم و گاهی با شک در مورد آینده فکر می کنیم، اما هرگز در لحظه زندگی نمی کنیم. در حالی که ما در مورد همه چیز از فرزندان تا روابط عاشقانه مان در افسوس گذشته باقی مانده ایم، برتری خفیف کاملاً از زندگی در همین لحظه صحبت می کند. برتری خفیف نه در گذشته و نه در آینده است، فقط در همین الان و همین لحظه وجود دارد. کتاب قدرت لحظه در سال ۱۹۹۷ منتشر و بیش از ۵ میلیون نسخه از آن به ۳۳ زبان مختلف ترجمه شد و تبدیل به یکی

از پرفروش ترین کتاب های تاریخ شد. اکهارت در این کتاب یک پیام بسیار مهم داشت: شما فقط یک زندگی دارید و آن در همین لحظه است.

این کتاب در مورد آگاهی شماست. اینکه تصمیمات امروztان چطور آینده تان را می سازد. وقتی قدرت زمان را درک کنید با خودتان می گوید: اگر در همین مسیر بمانم و ادامه دهم، حتما به خواسته هایم می رسم.

دقت کنید که من از نیروی اراده یا حال و حوصله شما نمی گویم، من از آگاه بودن صحبت می کنم. وقتی وارد یک اتاق تاریک می شوید، دستتان ناخودآگاه سمت کلید برق می رود. آیا برای روشن کردن برق نیاز به انگیزه ای درونی دارید؟ یا برای آن فکر می کنید؟ نه. شما کلید را فشار می دهید چون می دانید با آن کار اتاق روشن می شود، نسبت به نتیجه آگاهی دارید. این مثال دقیقا می تواند مانند کارهای کوچک و بی اهمیتی باشند که شما برای رسیدن به اهدافتان در طول روز انجام دهید، مثلا نیم ساعت پیاده روی کنید، کمی غذاهای سالم تر بخورید یا مبلغ کمی پس انداز کنید.

فریتیف نانسن، در سال ۱۹۲۲، برای داشتن یک رکورد عجیب در شجاعت، برنده جایزه صلح شد. او به تنهایی بیش از ۴۰۰ هزار اسیر جنگی را آزاد و میلیونها روسی را از قحطی نجات داد. او در مورد غیرممکن ها می گوید: «سخت کاری است که کمی زمان می برد و غیرممکن کاری است که کمی بیشتر زمان می خواهد» نانسن برتری خفیف و قدرت زمان را درک کرده بود.

بیا یک مثال در کسب و کار را بررسی کنیم: یادتان است در مورد شرکت شبکه مردم و موفقیت هایی که با آن بدست آورده بودم گفتیم؟ در اوج موفقیت شرکت، من که به دنبال چالش و پیشرفت بودم کاری کردم که به نظر همه کاملا احمقانه بود، از شرکت بیرون آمدم و یک شرکت بازاریابی تاسیس کردم. شرکتی که تاسیس آن ساده، اما سرپا بودن در آن بسیار سخت بود. معمولا چنین شرکت هایی برای رسیدن به سود از

یک استراتژی استفاده می کنند: آنها یک افتتاحیه بزرگ و باشکوه با دعوت از چند شخصیت معروف می گیرند و تمام سعی خود را می کنند تا همه توجه ها را به خود جلب کنند.

پس من تصمیم گرفتم که دقیقا برعکس این استراتژی رفتار کنم و فقط برتری خفیف را وارد شرکت کنم. قبل از شروع کار شرکت، مجموعه ای از اصول برتری خفیف را به صورت نکته هایی ساده آماده کردیم که به آن «۱۰ ارزش اصلی» می گفتیم. این ارزش ها شامل: واقع گرا بودن، رویاهای بزرگ داشتن، مصمم بودن و دائم در حال بهبود شخصی بودن و مهمتر از همه آهسته رفتن برای سریعتر رسیدن بود.

شرکت بر اساس اصول برتری خفیف ایجاد شده بود و ما آن را به تمام افرادمان آموزش میدادیم. فروش شرکت به صورت پیوسته شروع به رشد کرد تا زمانی که اثر مرکب تاثیر خود را گذاشت. در پایان سال اول، فروش ما بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بود و ما سریعترین شرکت در تاریخ آن صنعت بودیم که به چنین رشدی رسیده بودیم. همه این موفقیت ها با آهسته پیش رفتن بدست آمده بود.

جیم هاگمن از تگزاس می گوید: «به نظرم برتری خفیف یک سبک زندگی است. من با این کتاب طی ۲ سال ۳۰ کیلو از وزنم را کم کردم و با افراد بسیار موفق ارتباط برقرار کرده و هر روز اعتماد به نفسم را افزایش دادم. این کتاب به من کمک کرد که نسبت به اثر مرکب و تاثیری که چند دقیقه در هر روز برای بهبود شخصی صرف کردنم داشت آگاهی پیدا کنم.»

همچنین مارک می گوید: «من سالها بود که می خواستم کسب و کار خودم را ایجاد کنم. یکبار این شرایط ایجاد شد و من رئیس خودم شدم اما چند سال بعد شکست خوردم و همه چیز را از دست دادم. بد از آن از مسئولیت دوری کردم. وقتی این کتاب را خواندم فهمیدم من یک شبه شکست نخورده بودم بلکه مدت های طولانی برتری خفیف را علیه خودم استفاده می کردم و بر اثر مرکب شدن من شکست خورده بودم.»

حالا به صورت آگاهانه از آن در جهت خواسته هایم استفاده می کنم و در مسیر مثبتی پیش می روم. من یک خانواده عالی دارم و اولین کتابم را منتشر کردم.»

در دام جهش کوانتومی نیافتید

به واسطه شغلی که در شبکه مردم داشتم، با افراد برجسته و رهبران متفکر دیدار می کردم. من متوجه شدم آنها اطلاعات شان را با این شعار می فروشند: «با این روش می توانید خودتان را در ۳۰ روز تغییر دهید.» یا به عبارت دیگر «یک جهش کوانتومی» و می دیدم که افراد

بسیاری بعد از ۳۰ روز که تغییری نمی دیدند ناامید شده و نه تنها آن روش را ادامه نمی دادند بلکه نسبت به هر تغییر دیگری هم بی اعتماد شده و پسرفت می کردند.

«یک روز» هرگز از راه نمی رسد.

یک روز» شاهزاده من می آید... آفرین والت دیزنی! خب این اتفاق برای سیندرلا افتاد، اما روی زمین این افکار روشی برای ناامیدی است. در زندگی واقعی چشم به راه ماندن راهی برای موفقیت نیست. اما متأسفانه تقریباً همه مردم از این روش می خواهند به خواسته هایشان برسند.

یک روز که زمان کافی داشته باشم.....

یک روز که پول کافی داشته باشم....

یک روز که مهارت انجام کار را داشته باشم.....

چند بار این جملات و شبیه آن را به خودتان گفته اید؟ بیایید یکبار برای همیشه شما را با واقعیت آشنا کنم: هرگز یک روز نمی آید. شما در زندگی فقط یک چیز دارید: امروز، فردا هم برسد یک امروز دیگر است در واقع هیچ وقت چیزی جز امروز وجود نداشته است. یک روز پولدار شدن شما هرگز نمی رسد مگر اینکه از همه امروزها در جهت رسیدن به آن استفاده کرده باشید. شما همین الان همه آنچه که برای رسیدن به

خواسته هایتان می خواهید را دارید اما آن را نمی بینید، چون دنبال یک پیشرفت ناگهانی یا یک جهش کوانتومی هستید.

چرا کارآفرینان تا به حال در بخت آزمایی برنده نشدند؟

تا به حال دقت کرده اید که تا امروز تمام برندگان بخت آزمایی افرادی بودند که از لحاظ مالی موقعیت خوبی نداشتند؟ چرا؟ چرا یک کارآفرین با یک مدیرعامل برنده نمی شود؟ شانس ندارند؟ نه آنها اصلاً بلیتی نمی خرند که بخواهند برنده شوند. آنها می دانند که موفقیت اتفاقی نیست و زندگی مسابقه بخت آزمایی نیست.

افرادی که براساس برتری خفیف زندگی می کنند، می دانند که شانس تلافی آمادگی با فرصت نیست. در برتری خفیف، شانس دوره آماده بودن است و آماده بودن شامل انجام دائم کارهای کوچک و ساده و مثبت است.

یکی از دلایلی که مردم به برتری خفیف بی توجه اند، این است که به دنبال دستاوردهای هیجانی و احساسی هستند، پیشرفت های بزرگ و لحظه ای. اما آنها هرگز وجود نداشتند. همانطور که گفتم نمی توانید از مرحله کاشت مستقیم به برداشت برسید، باید به داشت هم زمان کافی بدهید.

در تئاترهای قرون وسطی، معمولاً اینگونه بود که آن نمایشنامه نویس آنقدر بدبختی و ماجرا برای شخصیت ها ایجاد می کرد که هیچ کس قادر به حل آنها نبود و آنقدر این پیچیدگی را ادامه می داد تا در یک لحظه شخصیتی که نقش خدا را داشت از بالای صحنه وارد می شد و در چشم برهم زدن همه چیز را درست می کرد و افراد خوب را به مقام های بلند مرتبه می رساند و افراد بد را تنبیه می کرد. امروزه بعد از هزارن سال، مردم هنوز هم دنبال امدادهای غیبی و قهرمان های ساختگی هستند تا زندگی در چشم برهم زدن باب میل شان شود.

در واقع هنوز هم بسیاری از مردم منتظر یک فرصت بزرگ یا یک شانس ناگهانی هستند. آنها فقط امید دارند ولی زندگی واقعی اینطور انجام نمی شود. بیایید ببینیم در زندگی واقعی کارها چگونه اتفاق می افتد. مثلاً نگاهی به تاریخ برده داری بیندازیم. سالیان سال در آمریکا و انگلیس و تمام مستعمره های آن، برده داری بخشی از جامعه بود.

در میانه قرن هجدهم، زمانی که شکل جدیدی از آمریکا در حال شکل گرفتن بود، ویلیام ویلبرفورس، سیاستمداری در پارلمان انگلیس تصمیم به مبارزه با برده داری گرفت. در آن زمان این ایده به اندازه های احمقانه و غیرممکن بود که شما بخواهید یک دره ژرف را با چنگال ایجاد کنید. اما ویلیام برتری خفیف را می دانست. ویلیام از سال ۱۷۸۸ تا ۱۸۰۶ برای جنبش ضد برده داری تلاش کرد و لایحه هایی پشت هم به پارلمان ارائه می داد تا آنها را قانع کند.

در نهایت برتری خفیف کار خودش را کرد و در سال ۱۸۳۳ درست ۳ روز قبل از مرگ ویلیام، انگلستان لایحه ای برای براندازی برده داری در این کشور و تمام مستعمره هایش تصویب کرد. ۳۰ سال بعد با رهبری یک وکیل صبور به نام آبراهام لینکلن این اتفاق در آمریکا هم رخ داد. آیا قهرمانی از آسمان نازل شده بود؟ البته که نه. ویلیام، لینکلن، مارتین لوتر کینگ و گاندی و همه افراد این چینی سال های سال بدون خستگی کارهای تکراری را دائم انجام دادند تا به نتیجه رسیدند.

وقتی نیل آرمسترانگ قدم روی ماه گذاشت، همه گفتند یک «قدم کوچک» اما صبر کنید. این اصلا قدم کوچکی نبود یک پیشرفت واقعی بزرگ بود. در واقع وقتی من و شما حتی به ماه فکر هم نمی کردیم، یک نفر تصمیم می گیرد که تغییراتی در ساخت موشک ایجاد کند و دهها سال بعد از او و تغییرات کوچک، ما با گزارش مستقیم والتز کرونین به صورت زنده راه رفتن آرمسترانگ را می دیدیم. هیچ موفقیتی ناگهانی و لحظه ای رخ نمیدهد، هیچ سقوطی هم اتفاقی و غیر منتظره نیست. همه آنها نتیجه برتری خفیف هستند.

جهش کوانتومی پدیده ای است که در علم فیزیک ذرات استفاده می شود و به این معناست که یک ذره اتمی به صورت ناگهانی به سطح انرژی بالاتری می رود. اما حقیقت این است که هیچ اتفاقی ناگهانی نمی افتد.

در واقع در نتیجه افزایش تدریجی انرژی در ذره و در طول زمان، در نهایت یک حرکت جهشی در آن دیده می شود. جهش کوانتومی واقعی اختراع لامپ توسط ادیسون بود که بعد از هزار بار تلاش صبورانه جهان را دگرگون کرد.

اعتقاد به جهش یک شبه بسیار بدتر از آن است که منفعل باشیم و هیچ کاری انجام ندهیم. وقتی این اعتقاد را داشته باشید شما را از انجام هر کاری که باعث بدست آوردن نتیجه دلخواهتان می شود، باز می دارد. داستان قورباغه ها را یادتان است؟ قورباغه اول هیچ کاری نکرد و غرق شد ولی قورباغه دوم نجات پیدا کرد، آیا معجزه فقط برای قورباغه دوم بود؟ نه. قورباغه دوم با دست و پا زدن معجزه اش را ساخت. بهترین هدیه ای که میتوانید به افراد فقیر دهید چیست؟ من می گویم: درک برتری خفیف. شما باید این آگاهی را به او بدهید که تا ابد فقیر بودن در سرنوشت او نیست. او می تواند تبدیل به هر چیزی که می خواهد بشود، کافی است خودش این را باور کند.

کارهای کوچکی که در طول روز انجام می دهید و ممکن است اطرافیان آنها را مسخره کنند و کوچک بشمارند، نتایج بزرگی برای شما به وجود می آورند. از کودکان دبستانی بخواهید که روزانه ۱۰ صفحه از یک کتاب خوب بخوانند، تا نتیجه آن را در تغییرات بزرگی که در آینده شان پیش می آید ببینند.

در فیلم بروس قدرتمند یک سکانس فوق العاده وجود دارد. در آن سکانس خدا شخصیت جیم کری را برای حل مشکلاتش تنها می گذارد. (چون او یک خدای واقعی است نه از نوع تئاترهای قرون وسطی) خدا به جیم کری می گوید: «ایا دنبال معجزه هستی؟ خودت معجزه باش.» وقتی شما برتری خفیف را درک می کنید، تبدیل به معیکی از خواننده های قدیمی این کتاب می گوید: «من مانند یک کشتی بدون سکان و رها شده در دریایی بی انتها بودم. همیشه میخواستم فرد موفق شوم اما منتظر یک فرصت بودم. بعد از خواندن کتاب فهمیدم که آنچه من را سرگردان کرده، انتخاب های روزانه ام است، کارهای درستی که تصمیم می گرفتم انجامشان ندهم. از آن روز به بعد روی تمام کارهای زندگی ام از برتری خفیف استفاده می کردم. ابتدا خیلی سخت بود اما وقتی عادت کردم هر روز انتخاب های درستی کردم. حالا همه چیز تغییر کرده است و من در مسیری که می خواهم قرار دارم.»

## راز شادی

بعد از انتشار اولین کتابم، با موضوعاتی روبرو شدم که درک جدیدی از برتری خفیف را به من داد. تا قبل از آن من برتری خفیف را در چهار حوزه سلامتی، ثروت، پیشرفت شخصی و ارتباطات به کار می بردم اما با یک علم جدید آشنا شدم: «روانشناسی مثبت» یا به عبارت ساده تر علم شادی. نحوه به وجود آمدن این علم خودش نشانی از برتری خفیف است بیا بیاید آن را مرور کنیم. در صد سال گذشته دانش روانشناسی روی مشکلات مردم متمرکز بود مثل اختلالات عصبی، وسواس فکری، روان پریشی و دیوانگی. از سمتی هم به شکل عجیبی به عادت هایی که باعث تقویت روحیه می شدند، بی توجهی می شد. اما در اواخر قرن بیستم یک روان شناس به نام مارتین سلیگمن گفت: «اگر شادی چیزی بیشتر از نبودن غم باشد چی؟ اگر رشته ای از روان شناسی بود که به جای نکات منفی، روی نکات مثبت تمرکز می کرد چی؟» این ایده مثل سنبل آبی بود. مارتین ابتدا یک گروه کوچک برای ایده اش ساخت و کمی بعد در یک کنفرانس آن را ارائه داد. در اوایل قرن بیست و یکم، میلیون ها دلار روی این پروژه سرمایه گذاری شد و چندین شاخه جدید در علم روان شناسی اضافه شد. کم کم مردم هم با آن آشنا شدند و کلاس های علم شادی به شلوغ ترین کلاس های هاروارد تبدیل شد.

توماس جفرسون و بنجامین فرانکلین، وقتی بیانیه استقلال آمریکا را نوشتند، در آن ۳ حق قانونی برای همه نوشتند که شامل: حق زندگی، حق آزادی و حق خوشبختی بود. می‌خواهم بگویم صدها سال قبل از مارتین، حق شادی وجود داشت. اما تفاوت آنها در این بود که در بیانیه استقلال منظور ایجاد مکان و شرایطی بود که در آن افراد شاد باشند اما مارتین، مراحلی که برای شادی لازم بود را تعیین کرده و نسبت به هر کدام آگاهی داد. روان‌شناسان مثبت‌گرا می‌گویند که شادی چیزی نیست که در یک اکتشاف درونی بتوان آن را پیدا کرد، بلکه دقیقاً جلوی چشم شماست. یعنی شادی چیزی نیست که به دنبال آن بگردید، بلکه کارهای کوچکی است که انجام دهید.

یادتان است از روزی گفتم که فهیدم مادرم یک میلیونر است؟ از آن مکالمه مدت زیادی می‌گذشت اما یک چیز ذهن مرا به خود مشغول کرده بود، نکته‌های ساده که تا آن روز اصلاً به چشمم نیامده بود؛ اینکه مادرم علاوه بر پولدار بودن، شاد هم بود. در واقع وقتی عمیق‌تر فکر کردم فهمیدم که حتی در زمانی که وضع مالی مان هم خوب نبود، او آدم شاد و خوشحالی بود. اما چطور چنین چیزی ممکن است؟ من و خواهر و

برادرم بسیار شیطان و شلوغ بودیم، شوهرش خیلی زود فوت کرده بود، او خیلی کار می‌کرد و وضع مالی مان چندان خوب نبود. پس چرا او خوشحال بود؟ سال‌ها طول کشید تا من راز شادی او را کشف کردم. این یکی از عناصر مهم در برتری خفیف است. او هیچ وقت منفی حرف نمی‌زد. حتی در بدترین شرایط هم فقط نکات مثبت را میدید و از آنها می‌گفت. اگر یک نفر نفرت انگیز بود، او راهی برای دیدن نکات مثبتش پیدا می‌کرد و همه اینها رفتارهای روزانه او بود که در نهایت منجر به شادی و خوشبختی او می‌شد. علم شادی امروزه از عبارتی به نام «تمرین چشم انداز مثبت» صحبت می‌کند و آن را راه حلی برای ایجاد شادی در زندگی می‌داند. مادر من چیزی از این علم یا این اصطلاح نمی‌دانست اما هر روز آن را در زندگی اجرا می‌کرد.

شاید برایتان جالب باشد که بدانید کارهایی که شما را شادتر می‌کنند، نه تنها باعث شادی شما، بلکه باعث می‌شوند زندگیتان هم بهتر شود. من نام این قسمت را راز شادی گذاشتم چون شادی به تنهایی عنصری اسرارآمیز برای چیز دیگری است. چه چیزی؟ همه چیز. بله شادی عنصری است برای همه چیز. تحقیقات ثابت کرده وقتی شما شاد باشید در مقابل ویروسها و حملات قلبی مقاومت بسیار بیشتری دارید،

عملکرد شغلی تان تا حد زیادی بیشتر شده و موفقیت‌های بیشتری به دست می‌آورید و روابط اجتماعی و زندگی زناشویی تان به حد چشمگیری افزایش می‌یابد. یک نکته بسیار مهم که باید به آن دقت کنید این است که وقتی شما رابطه خوب، درآمد بالا و موفقیت داشته باشید شاد نمی‌شوید، بلکه دقیقاً وقتی شاد باشید می‌توانید به چنین موقعیت‌هایی برسید. این دقیقاً برعکس تفکر و رفتار ماست و به همین خاطر هم است که به نتیجه‌ای که می‌خواهیم نمی‌رسیم. شادی جایزه کارهای درست شما نیست، بلکه کاری است که باید الان انجام دهید تا منجر به درست انجام دادن کارهای دیگر شود.

آلبرت شوایترز می‌گوید: «موفقیت کلید شادی نیست، بلکه شادی است که کلید رسیدن به موفقیت است.»

یادتان است از روزی گفتم که فهیدم مادرم یک میلیونر است؟ از آن مکالمه مدت زیادی می‌گذشت اما یک چیز ذهن مرا به خود مشغول کرده بود، نکته‌های ساده که تا آن روز اصلاً به چشمم نیامده بود؛ اینکه مادرم علاوه بر پولدار بودن، شاد هم بود. در واقع وقتی عمیق‌تر فکر کردم فهمیدم که حتی در زمانی که وضع مالی مان هم خوب نبود، او آدم شاد و خوشحالی بود. اما چطور چنین چیزی ممکن است؟ من و خواهر و

برادرم بسیار شیطان و شلوغ بودیم، شوهرش خیلی زود فوت کرده بود، او خیلی کار می‌کرد و وضع مالی مان چندان خوب نبود. پس چرا او خوشحال بود؟ سال‌ها طول کشید تا من راز شادی او را کشف کردم. این یکی از عناصر مهم در برتری خفیف است. او هیچ وقت منفی حرف نمی‌زد. حتی در بدترین شرایط هم فقط نکات مثبت را میدید و از آنها می‌گفت. اگر یک نفر نفرت انگیز بود، او راهی برای دیدن نکات مثبتش پیدا می‌کرد و همه اینها رفتارهای روزانه او بود که در نهایت منجر به شادی و خوشبختی او می‌شد. علم شادی امروزه از عبارتی به نام «تمرین چشم انداز مثبت» صحبت می‌کند و آن را راه حلی برای ایجاد شادی در زندگی می‌داند. مادر من چیزی از این علم یا این اصطلاح نمی‌دانست اما هر روز آن را در زندگی اجرا می‌کرد.

شاید برایتان جالب باشد که بدانید کارهایی که شما را شادتر می‌کنند، نه تنها باعث شادی شما، بلکه باعث می‌شوند زندگیتان هم بهتر شود. من نام این قسمت را راز شادی گذاشتم چون شادی به تنهایی عنصری اسرارآمیز برای چیز دیگری است. چه چیزی؟ همه چیز. بله شادی عنصری است برای همه چیز. تحقیقات ثابت کرده وقتی شما شاد باشید در مقابل ویروسها و حملات قلبی مقاومت بسیار بیشتری دارید،

عملکرد شعلی تان تا حد زیادی بیشتر شده و موفقیت های بیشتری به دست می آورید و روابط اجتماعی و زندگی زناشویی تان به حد چشمگیری افزایش می یابد. یک نکته بسیار مهم که باید به آن دقت کنید این است که وقتی شما رابطه خوب، درآمد بالا و موفقیت داشته باشید شاد نمی شوید، بلکه دقیقاً وقتی شاد باشید می توانید به چنین موقعیت هایی برسید. این دقیقاً برعکس تفکر و رفتار ماست و به همین خاطر هم است که به نتیجه ای که می خواهیم نمی رسیم. شادی جایزه کارهای درست شما نیست، بلکه کاری است که باید الان انجام دهید تا منجر به درست انجام دادن کارهای دیگر شود.

آلبرت شوایتزر می گوید: «موفقیت کلید شادی نیست، بلکه شادی است که کلید رسیدن به موفقیت است.»

در سومین کنگره جهانی روان شناسی، پژوهشی از دکتر سلیگمن ارائه شد که شگفت انگیز بود. او ابتدا گزارشی از مرکز پیشگیری از بیماری آمریکا نشان داد که در آن مناطقی که افراد دچار گرفتگی عروق شده بودند مشخص شده بود، سپس تصویر دیگری نشان داد که در آن هم مناطقی که افراد دچار گرفتگی عروق بودند را مشخص می کرد با این تفاوت که تصویر دوم بر اساس تجزیه و تحلیل توثیت های افراد بدست آمده بود و آن دو تصویر کاملاً با هم منطبق بودند. چه نوع کلماتی این پیش بینی را دقیق کرده بود؟ کلماتی که نشان از خشم، عصبانیت، پرخاشگری و فقدان حمایت اجتماعی بودند. در مقابل مناطقی که احتمال این بیماری کم بود از کلماتی که نشان از خوشحالی، شادی و مثبت بودند داشت، بیشتر استفاده کرده بودند.

بعد از نوشتن مطالبی در مورد شادی متوجه شدم که مردم بیشتر از مطالب توسعه فردی برای آن هیجان دارند. در واقع وقتی در مسیر توسعه فردی هستید خیلی سریع ناامید می شوید یا توسعه فردی مبحثی تکراری و بی ارزش به نظر می رسد اما در مورد شادی اینطور نیست. شاید به این دلیل باشد که در مساله شادی، از ابتدا موضوع به صورت علمی و تحقیقاتی پیش رفته و مانند توسعه فردی هر کس از تجربیاتش نمی گوید و همچنین شادی چیزی است که همه مردم در هر زمانی می خواهند. برای برخی توسعه فردی به معنی کار کردن است در حالی که شادی به معنای خوشگذراندن. اما بگذارید حقیقتی را به شما بگویم، این دو موضوع دور از هم نیستند. در واقع روش هایی که برای شادی است همان چیزهایی است که افراد بزرگ برای توسعه فردی می گویند.

میدانم که برتری خفیف زندگی افراد زیادی را دگرگون کرده است، اما نمی دانستم که برتری خفیف می تواند بیشتر تاثیرگذار باشد به شرط آنکه فلسفه درست آن درک شود. در واقع شما برای رسیدن از فلسفه درست به اقدامات درست، نیاز به «نگرش درست» دارید تا در کنار آن از فلسفه را تبدیل به اجراها و اقداماتی واقعی کند. نگرش درست را هیجانات هم نمیتوان نامید. ممکن است شما حتی با وجود فلسفه ای درست، احساس بی ثباتی کنید. برای از بین بردن این نگرش ضعیف، نیاز به کلیدی بود که بالاخره توانستم آن را پیدا کنم.

چیزی که فهمیدم این بود که با اینکه مردم برای بهتر کردن زندگی شان به برتری خفیف نیاز دارند، اما شادی عنصری است که برای به اجرا در آوردن اقدامات برتری خفیف نیاز است. احتمالاً با خودتان می گوید چه کارهایی در طول روز می تواند مرا شاد کند؟ روان شناسی مثبت می گوید که شما با انجام چند کار ساده و پیش پا افتاده در طول روز، می توانید مغزتان را مجدداً برنامه ریزی کنید. درست مانند برتری خفیف. من

به این کارهای ساده، عادت های شادی می گویم. در واقع این عادت ها علاوه بر شادتر کردن شما، نگرشی در شما ایجاد می کنند که بتوانید اقدامات لازم برای برتری خفیف را در واقعیت اجرا کنید. وقتی عادت های شادی را در کنار فلسفه برتری خفیف قرار دهید، آنها شروع به تاثیرگذاری در زندگی تان می کنند. به همین سادگی.

شان آکور، نویسنده کتاب مزیت شادمانی برای ایجاد شادی در طول روز ۵ کار ساده را پیشنهاد می دهد به شرط آنکه دائماً تکرار شوند: .. هر روز صبح ۳ مورد که برای وجودشان قدردان و سپاسگزار هستید را بنویسید. یادتان باشد که این موارد در روزهای مختلف نباید تکراری باشند و هر روز باید ۳ مورد جدید بنویسید. در ابتدا شاید کمی سخت باشد اما خیلی زود مغزتان پرورش پیدا می کند.

۲. هر روز در مورد تجربه مثبتی که در ۲۴ ساعت قبل داشتید، به مدت ۲ دقیقه بنویسید. نوشتن جزئیات بیشتر تاثیر مثبت آن را بیشتر می کند. ۳. هر روز زمانی را به مراقبه اختصاص دهید. همه چیز را کنار بگذارید و فقط به دم و بازدمتان فکر کنید، این کار تمرکز شما را هم تا حد زیادی افزایش میدهد.

۴. هر روز یک کار خوب انجام دهید. می توانید هر روز از کسی که لطف بزرگی در حق شما کرده با یک ایمیل یا تلفن تشکر کنید.



۵. هر روز ۱۵ دقیقه ورزش کنید. اصلاً لازم نیست که تمرینات سخت داشته باشید. حتی یک پیاده روی ۱۵ دقیقه ای تند هم کافیست. طبق گفته شان آکور، اگر شما این کار را به مدت ۲۱ روز ادامه دهید، تبدیل به یک عادت می شود. یک عادت شادی. البته این موارد تنها عادت های شادی نیستند و در مقالات روان شناسی شاد میتوانید موارد بسیاری را پیدا کنید.

## اثر موجی

هر چه در مورد برتری خفیف بیشتر فکر و بررسی می کردم، بیشتر متوجه می شدم که جنبه های بیشتری از زندگی را می تواند تحت تاثیر قرار دهد. در واقع من تا آن روز فقط به اینکه برتری خفیف در سلامتی من، توسعه فردی من، وضع مالی من و شادی من چه تاثیری دارد فکر می کردم. اما بعد از مرگ چی؟ یا تغییرات من چه تغییراتی در محیط بیرون به وجود آورده است؟ نه تنها من، بلکه همه افراد می خواهند که بعد از

برطرف شدن نیازهای اولیه شان، اثر خوبی از خودشان در جهان بگذارند. اما احتمالاً من بهترین فردی که در این زمینه بخواهد صحبت کند نیستم و می خواهم این بخش را شخص دیگری برایتان بگویم. کسی که با برتری خفیف بزرگ شده و می خواهد آن را در جهان ماندگار کند: دخترم امیر. از اینجا ادامه این بخش را امیر برایتان می گوید:

وقتی از من می پرسند که زندگی با برتری خفیف چطور بود؟ من با خود می گویم که در کودکی ام اصلاً از آن خبر نداشتم. این سبک زندگی خانواده ما بود. من این شانس را داشتم که برخلاف دوستانم هیچ چیز را دست نیافتنی نمی دانستم و باور داشتم با تکرار و تلاش به هر چه که بخواهم می رسم. من هیچ وقت برای انجام کاری احساس ناتوانی نکردم.

همیشه اهداف بزرگ که از دید دیگران غیرممکن بودند را به اهداف کوچک تقسیم کردم و دائم برای آن تلاش کردم. یکبار از ویل اسمیت شنیدم که می گفت: روزی پدرم یک دیوار آجری را خراب کرد و به من و برادر ۹ ساله ام گفت آن را بسازید. من گفتم غیرممکن است. یکسال و نیم طول کشید تا آن دیوار ساخته شد و روز آخر پدرم گفت: ویل، هیچ چیز غیرممکن نیست.

شما نباید کارتان را با فکر ساختن دیوار شروع کنید، بلکه باید هر روز با این فکر که یک آجر را به بهترین نحوه ممکن بچینم، کارتان را انجام دهید. در نهایت خیلی زود شما یک دیوار عالی خواهید داشت. این صحبت ویل اسمیت برای من آشنا بود: او از برتری خفیف می گفت. در خانه ما تفکیکی بین کار و خانه نبود. پدر و مادرم عاشق کارشان بودند و حتی من را به جلسات شان می برند و من عشق به کار را یاد گرفتم به طوری که وقتی از دبیرستان فارغ التحصیل شدم چند سال تجربه مدیریت یک مرکز زیبایی را داشتم.

من باهوش ترین شاگرد دانشگاه نبودم اما همیشه برای بهتر بودن برنامه های ثابت روزانه داشتم و در نهایت توانستم مدیر یکی از شرکت های بزرگ شوم. بعد از چند سال پدرم خواست تا مدیریت مجموعه آب گرم درمانی اش را به عهده بگیرم. در کنار آن یک کار دیگر هم می کردم و آن جمع کردن داستان های افرادی بود که با برتری خفیف زندگی شان تغییرات بزرگی کرده بود و داستان هایشان را برای پدرم می فرستادند.

من می دیدم که برتری خفیف نه تنها کسب و کار، بلکه زندگی زناشویی و روابط افراد را چطور تغییر داده است. همیشه فکر می کردم که مردم توسعه فردی را می خواهند تا چیزهای بیشتری بدست آورند. اما افراد زیادی را دیدم که با وجود پیشرفت زیاد در توسعه فردی، تاثیری در زندگی خودشان نداشتند. من معتقدم هر چه به موفقیت های بیشتری برسیم، مسئولیتمان در مقابل محیط اطرافمان هم بیشتر خواهد شد. به نظر من بهای موفقیت، مسئولیت پذیری است. ویل اسمیت در ادامه خاطره گفته بود که مادربزرگش همیشه به او می گفته: «اگر می خواهی اینجا باشی، باید تفاوتی ایجاد کنی. اگر زندگی فرد دیگری را بهتر نمی کنی، داری وقتت را هدر میدهی»

من باور دارم که یک نفر به تنهایی می تواند با انجام کارهای متعهدانه و پایدار، اثر موجی ایجاد کند که با گذشت زمان روی هزاران نفر تاثیر بگذارد.

من عاشق صحبت با نسل بعد از خودم در مورد فلسفه برتری خفیف هستم، چون آنها زمان های زیادی را پیش رو دارند. آنها فرصت منحصر به فردی برای ایجاد برتری خفیف در زندگی شان و اثرموجی برای دیگران دارند.

وقتی در دهمین سالگرد فارغ التحصیلی ام شرکت کردم، از دیدن برخی از دوستانم که در شرایط بدی بودند بسیار ناراحت شدم. آنها بسیار باهوش بودند و خانواده هایی مهربان داشتند، اما از تاثیر برتری خفیف چیزی نمی دانستند، آنها متوجه نتیجه کارهای کوچک اشتباهی که

انجام میدادند نبودند و درک نمی کردند که برتری خفیف علیه آنها مشغول به کار است. بعد با خودم فکر کردم که چقدر خوشبختم که من با برتری خفیف بزرگ شدم.

من عاشق صحبت با نوجوانان در مورد برتری خفیف هستم و می بینم که آنها چقدر مشتاق شنیدن و اجرای برتری خفیف هستند. امروزه نوجوانان بسیار باهوش ترند و معمولا در خط مقدم کارهای بزرگ هستند، آنها اثر موجی را به خوبی درک می کنند و مسئولیت زندگی شان را به عهده می گیرند. بزرگترین هدیه برای آنها، آشنا کردنشان با برتری خفیف است.

هروقت پیشرفتی در زندگیتان ایجاد می کنید، مانند این است که موج های مثبتی ایجاد کرده اید که در اطرافتان پخش می شود. مثلا وقتی شما با صحبت هایتان تاثیر مثبتی روی فردی می گذارید، می تواند باعث تغییر مسیر زندگی او شود، بعد او براساس تاثیری که از شما گرفته روی یک فرد دیگر تاثیر می گذارد و این روند ادامه پیدا می کند. بنابراین کارهای ساده ای که شما هر روز انجام می دهید، نه تنها زندگی خودتان، بلکه تمام اطرافیانتان را هم تحت تاثیر قرار می دهید. همین حالا هم شما یک اثر موجی دارید حتی اگر متوجه آن نباشید. اگر تا امروز در حال غر زدن و شکایت کردن بودید، یک اثر موجی منفی داشتید. اما همه ما این فرصت را داریم تا انتخاب کنیم که می خواهیم چه چیزی از ما باقی بماند. مادرم می گوید:

اولین تجربه من با برتری خفیف در ارتباط مادرم با اطرافیانش بود. او مردم دوست بود و حتی با غریبه ها رفتارهای متفاوتی داشت. حالا من عادت کردم که به هر کسی که در اطرافم است توجه کنم و کار خوبی برایش انجام دهم. حتی اگر یک لبخند واقعی برای نفر جلویی ام در صف فروشگاه باشد. ما هرگز نمی دانیم که در فکر و دل مردم چه می گذرد گاهی یک لبخند یا یک تعریف از او می تواند همان چیزی باشد که به

آن نیاز دارد. از طرفی اینکه فقط به فکر خودمان باشیم و در دنیای خودمان غرق شویم هم خیلی ساده است، اما در طول زمان و اثر موجی منفی که ایجاد می کند باعث می شود که جهان هم نسبت به ما بی اعتنا شود. وقتی امیر به دنیا آمد می دانستم مهمترین کاری که باید انجام دهم نشان دادن برتری خفیف در تمام زمینه ها به اوست. معمولا خیلی آسان است که در مقابل کودکان هیچ واکنشی نشان ندهیم، اجازه دهیم

فست فود بخورند یا به جای کتاب خواندن، تلویزیون نگاه کنند، اما تلاش های ما و یاد دادن برتری خفیف به آنهاست که می تواند از آنها فردی شاد و موفق بسازد. من از تمام اتفاقاتی که برتری خفیف در زندگی ام ایجاد کرده، سپاسگزارم. از موفقیت های کاری و مالی گرفته تا سلامتی و دوستان خوب.

## فصل سوم

### با سکه یک سنتی شروع کنید

معمولا وقتی داستان سکه یک سنتی را تعریف می کنم افراد می گویند: «وای این فوق العاده است که با هیچ چیزی می توان به ثروتی فوق العاده رسید.» من به آنها می گویم: «او با هیچ چیز شروع نکرد، با یک سکه ۱ سنتی شروع کرد.» و آنها می گویند: «بله ولی ۱ سنت تقریبا همان هیچ چیز است.» نه اصلا اینطور نیست. ممکن است که خیلی ناچیز باشد، اما به معنای هیچ چیز نیست.

شما میتوانید هر موفقیتی که می خواهید را خلق کنید و برای آن لازم نیست کارهای سخت یا مهارتهای عجیب یاد بگیرید، اما باید دست به کار شوید. باید با سکه ۱ سنتی شروع کنید. موفقیت از عالم غیب به شما نمی رسد، از یک نقطه بسیار کوچک شروع می شود که معمولا آنقدر کوچک است که برخی اصلا آن را نمی بینند اما حتما نقطه ای برای شروع لازم دارد. چندین سال قبل یک معلم جوان و بی پول برای تامین خرج زندگی اش تصمیم به نوشتن داستان برای مجلات می کند. او چندین صفحه از داستان یک دختر دبیرستانی دردرساز می نویسد اما بعد فکر می کند خوب نشده و آن را در سطل آشغال می ریزد. روز بعد همسرش متوجه حجم زیاد کاغذها می شود و از سر کنجکاوی شروع به خواندن آنها می کند، او تمام کاغذها را تمیز می کند و به استیو میدهد و می گوید: فکر می کنم چیزی در این داستان است که ارزش به پایان رساندن را دارد. حق با او بود استیو داستان را تمام می کند و حق نشر داستان را ۵۰۰ هزار دلار می فروشد و تبدیل به استیون کینگ، نویسنده معروف می شود. آنچه در سطل زباله بود سکه ۱ سنتی استیو بود.

اگر امروز به شما می‌گفتم که کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید زندگی شما را متحول می‌کند، آیا آن را یک روزه می‌خواندید؟ یا یک کتاب دیگر مثل ۷ عادت افراد تاثیرگذار، شما نمی‌توانید این دو کتاب را در یک روز بخوانید. حالا اگر دانش شما را سکه ۱ سنتی در نظر بگیریم، پس می‌توانید هر روز ۱۰ صفحه کتاب بخوانید. همه افراد دنیا که سواد دارند برای روزانه ۱۰ صفحه کتاب خواندن وقت دارند. حالا شاید چیز زیادی از این ۱۰ صفحه یاد نگیرید اما بعد از ۲۰ روز چپی؟ آیا اگر کتاب نخوانید زندگیتان مختل می‌شود؟ البته که نه. اما افراد موفق کارهایی انجام میدهند که افراد ناموفق تمایلی به انجامشان ندارند. با روزانه ۱۰ صفحه خواندن، بعد از یکسال شما حداقل ۱۲ کتاب قدرتمند و مفید خواندید که شما را در سطح جدیدی از دانش قرار داده و دیدگاه و ذهن تان را نسبت به موضوعات عوض کرده است.

شاید بعد از خواندن داستان سکه، با خودتان بگویید در دنیای واقعی کسی نیست که پول من را هر روز دو برابر کند. حق با شماست. پس بیایید داستان را به شکل دیگری ببینیم. سود مرکب را فراموش کنید و در عوض هر روزه سنت به پول دیروزتان اضافه کنید. بدون هیچ بهره ای، فقط شما هر روز مکرراً ۱ سنت به پول های دیروزتان اضافه می‌کنید. حالا بیایید فرض کنیم در کنار این کار برای شادی، سلامتی و مطالعه تان هم هر روز ۱ سنت اضافه می‌کنید. چطوری؟ سنت به معنای یک صدم دلار است. پس در هر حوزه ای ۱ درصد از آنچه می‌خواهید را انجام دهید. در پایان سال بدون سود مرکب، همه چیز تقریباً ۳,۵ برابر شده است.

آیا ۱ سنت یا یک صدم مطالعه از یک کتاب ۲۵۰ صفحه ای غیرممکن است؟ البته که نه. همه می‌توانند آن را انجام دهند. در پایان ماه اول احتمالاً اصلاً متوجه تغییری نخواهید شد، در پایان ماه سوم هم آنقدر همه چیز ناچیز است که به چشم نمی‌آید، اما بعد از یکسال چطور؟

این مثال را برای تمام کارهای دیگر هم می‌توان در نظر گرفت، مثل باشگاه رفتن، درس خواندن با یک مهارت جدید یاد گرفتن. برای شروع نیاز به پس انداز یک سکه یک سنتی دارید. می‌خواهم داستان مردی را تعریف کنم که با شستن دست هایش جان میلیون ها نفر از جمله شما را نجات داده است. در قرن نوزدهم میزان مرگ نوزادان بعد از زایمان مادر بسیار بالا بود، آنقدر که زنان ترجیح میدادند فرزندانشان را در خیابان به دنیا بیاورند چون احتمال زنده ماندن شان بیشتر از بیمارستان بود. در بیمارستان وین، پزشکی به نام ایگناتس زملوایس پیشنهادی غیرعادی مطرح کرد: تمام پزشکان باید قبل از زایمان، دست هایشان را بشویند. همه او را تمسخر کردند و موسسات تحقیقاتی نمی‌پذیرفتند که چیزی به این بی‌اهمیتی تأثیری در زنده ماندن نوزادان خواهد داشت. اما ایگناتس به کار خودش یعنی شستن دست ها ادامه داد تا اینکه بعد از موفقیت هایش در زنده نگه داشتن نوزادان ایده اش پذیرفته شد و جان میلیونها نفر حفظ شد.

حتماً از «اثر پروانه ای» چیزی شنیده اید. نظریه ای که می‌گوید وقتی پروانه ای در آنسوی کره زمین بال هایش را به هم می‌زند، زنجیره ای از اتفاقات را ایجاد می‌کند که در سوی دیگر کره زمین طوفان می‌آید. گاهی مدت ها قبل از اینکه اثر نهایی مهمترین چیزها را ببینید، بیهوده به نظر می‌رسند مثل دست و پا زدن قورباغه در سطل خامه.

جیم پاریس از فلوریدا می‌گوید: «شش سال پیش فهمیدم که حسابدارم شش میلیون دلار ازم دزدی کرده و من ورشکسته شدم. پنج سال افسردگی داشتم تا اینکه ۶ ماه پیش برتری خفیف را خواندم و تصمیم گرفتم برای بازسازی زندگی ام هر روز یک قدم کوچک بردارم. من فهمیدم که نمی‌توانم کاری برای گذشته کنم و تغییری در آن ایجاد کنم اما می‌توانم با بودن در مسیر درست آینده ام را بسازم. حالا اقدامات کوچک نتیجه دادند و من از شش سال پیش هم بیشتر موفقم.»

## دو مسیر زندگی

ساعت ۶ صبح زنگ می‌خورد و شما به سختی چشمتان را باز می‌کنید. یادتان می‌آید امروز تعطیل است، در همین لحظه شما در انتخاب دارید، دکمه استوز را زده و بیشتر بخوابید یا اینکه چشمتان را باز کنید و به ۳ چیزی که از داشتن آنها سپاسگزارید فکر کنید، بعد ۲۰ حرکت درازنشستی که به خودتان قول داده بودید را انجام دهید تا هم جسم و هم ذهنتان بیدار شود.

یا اینکه ساعت را خاموش کرده و بیشتر بخوابید بعد روی میل جلوی تلویزیون بشینید و اخبار سیاسی ببینید. شاید با خودتان بگویید چند دقیقه اخبار دیدن که حساب نمی‌شود اما باید بگوییم هر لحظه و هر انتخاب شما تاثیرگذار است. عالی بودن همیشه در لحظه ای که تصمیم می‌گیرید اتفاق می‌افتد. یادتان باشد که برتری خفیف در کارهای پیش پا افتاده ای است که هر روز انجام می‌دهید.

موقعیتی که در زندگی دارید، به اینکه آدم خوبی هستید یا استحقاقش را دارید یا حتی سرنوشت شما ارتباطی ندارد، بلکه با انتخاب های کوچک شما در زندگی مشخص می‌شود.

زندگی یک خط مستقیم نیست که هر انتخابی در نهایت به یک نقطه برسد، بلکه مسیر هر انتخاب یک منحنی جدید است. هر روز با روز دیگر متفاوت است، شاید در ظاهر اینطور نباشد و فکر کنید که هر روز مثل روز قبل و همه چیز تکراری است، اما همه چیز در دنیا منحنی و در حال تغییر است. شما در سفری به نام مسیر زندگی هستید که همیشه به طرف بالا یا پایین در حال حرکت است.

برتری خفیف مانند آن سکه ۱ سنتی است که مانند سود مرکب رفتار می کند. اما نکته این است که در همه لحظات در حال اتفاق افتادن است. اگر آن را درک کنید می تواند شما را به خواسته هایتان برساند و اگر آن را نفهمید، شما را از موفقیت دور می کند. در واقع همه چیز بر اساس فلسفه زمان پیش می رود. افراد موفق زمان را دوست خود و افراد معمولی آن را ناعادلانه میدانند.

میلتون رایت در سال ۱۸۹۰ در یک سخنرانی اعلام کرد که اگر خدا می خواست انسان پرواز کند، به او بال میداد. ۱۳ سال بعد پسرانش که به برادران رایت معروف هستند، اولین ماشین پرنده را ساختند. همیشه مردم فکر می کنند که آنچه می بینند یا دیگران می گویند بدیهی است و به راحتی آن را می پذیرند، اما معمولاً افرادی پیدا می شوند که آنها را در همان لحظه اول قبول نمی کنند و به دنبال حقایق می روند. براساس یک پژوهش افراد تا ۵ سالگی حدود ۴۰ هزار بار «نه» می شنوند و در مقابل فقط ۵ هزار بار «بله» می شنوند. یعنی نیرویی که شما را پایین می کشد، ۸ برابر بیشتر از نیرویی است که شما را بالا می برد. این یکی از دلایلی است که فقط ۵ درصد افراد موفق و ۹۵ درصد دیگر معمولی هستند. اگر شما هم یکی از کسانی هستید که در جستجوی رویاهایتان، هر آنچه می گویند را قبول نمی کنید، باید بدانید که هم اتفاق های خوب و هم مشکلات منتظر شما هستند. اتفاق خوب این است که شما جزء آن ۵ درصد بوده و در مسیر موفقیت هستید. اما آن ۹۵ درصد باقی مانده برای پایین کشیدن شما تمام تلاششان را خواهند کرد. شما می توانید برای مقابله با این پایین کشیده شدن در زندگی، از برتری خفیف استفاده کنید.

احتمالاً الان می خواهید بدانید که روی منحنی موفقیت هستید یا شکست. برای این کار یک روش ساده وجود دارد. در هر کدام از منحنیها، یک تفکر و مدل فکری، به فرد غالب می شود. افرادی که روی منحنی شکست حرکت می کنند، تفکر غالب شان، عیب جویی است. آنها همه چیز و همه کس را سرزنش می کنند و استاد عیب جویی هستند. آنها خودشان را قربانیان زندگی می دانند و باور دارند که تمام کم و کاستی های زندگی شان به خاطر کم کاری دیگران است.

اما افرادی که روی منحنی موفقیت حرکت می کنند، تفکر غالب شان مسئولیت پذیری است. آنها مسئولیت کامل کسی که هستند و جایگاهی که دارند را می پذیرند. آنها باور دارند که هر آنچه برایشان اتفاق می افتد تنها دلیلش خودشان هستند پس کنترل زندگی شان را بدست می گیرند. حتی وقتی دیگران اشتباه می کنند، آنها تلاش می کنند تا خودشان کار درست را انجام دهند چون باور دارند که چیزی به نام بهانه وجود ندارد و از هیچ کس نباید توقع انجام کاری را داشت. آنها به این حقیقت باور دارند که «اگر قرار است اتفاقی برای من بیفتد، کاملاً به خودم بستگی دارد.»

برای همه ما اتفاقات منفی و مشکلات پیش می آید. چیزی که باعث تفاوت ۵ درصد از باقی ۹۵ می شود، نوع واکنشی است که به شرایط نشان میدهند. وقتی مشکلی پیش می آید شما به دنبال مقصر می گردید و دیگران را بابت کوتاهی شان سرزنش می کنید؟ یا میدانید که شما برای موفقیت باید برای خودتان کاری کنید و به دنبال راه حلی برای مشکل می گردید؟ پس مراقب افکارتان باشید چون با گذشت زمان مرکب

می شوند و تبدیل به واقعیت می شوند.

از چیزی که خودتان آن را ایجاد کرده اید شکایت نکنید. مسئولیت پذیری یک وظیفه، شرم و گناه یا حسن نیست، مسئولیت پذیری با تمایل برای بررسی و حل مسئله یا موقعیت شروع می شود با این نگاه که شما منشا آن هستید. می دانم در بسیاری از موارد ممکن است که اصلاً منشا شما نباشید، اما این طرز فکری است که باید داشته باشید. افرادی که روی منحنی موفقیت هستند، مسئولیت همه آنچه تا امروز در زندگی شان رخ داده را به عهده می گیرند، آنها از برتری خفیف در زندگی استفاده می کنند و می دانند هر چیزی که می خواهند را باید خودشان بسازند. برعکس آنها افراد ناموفق دائم در حال انتقاد و گله از دیگران هستند و مسئولیت هیچ چیز را نمی پذیرند.

در یک شرایط راحت بشینید و به زمین نگاه کنید. بدون اینکه وضعیتتان را تغییر دهید، ۵ دقیقه به زندگیتان و تمام آنچه که برایتان مهم است فکر کنید. بعد ذهنتان را آزاد کنید و کمی قدم بزنید. سپس دوباره به همان حالت برگردید و اینبار به جای زمین، به آسمان نگاه کنید و دوباره به زندگیتان و تمام چیزهایی که برایتان مهم است فکر کنید. همین حالا این کار را انجام دهید.

نمی‌دائم شما چه نتیجه‌ای گرفتید اما بیشتر مردم وقتی به زمین نگاه می‌کنند معمولاً در مورد گذشته فکر می‌کنند. درست مانند افرادی که روی منحنی شکست قرار دارند چون منحنی آنها هم به سمت زمین حرکت می‌کند و هرچه بیشتر به گذشته فکر می‌کنند بیشتر به زمین نزدیک می‌شوند. از طرفی مردم وقتی به آسمان نگاه می‌کنند به آینده فکر می‌کنند، درست مانند افرادی که روی منحنی موفقیت هستند به

سمت بالا حرکت می‌کنند. آنها از گذشته به عنوان ابزاری برای ساختن آینده استفاده می‌کنند.

دوستی می‌گفت مردم در مورد همسرانشان در فهرست دارند: یک فهرست طولانی که شامل مشکلات و بدیهای همسرانشان است و یک فهرست کوتاه از خوبی‌هایش. آنها هر روز فهرست طولانی را بررسی می‌کنند و مشکلات را پررنگ‌تر می‌کنند در حالی که لیست کوتاه را فقط در مراسم ترحیم همسرشان می‌خوانند.

یکی از سریع‌ترین روش‌هایی که شما را از منحنی شکست، به منحنی موفقیت منتقل می‌کند، خلاص شدن از گذشته است. گذشته را بررسی کنید و مسئولیت تمام اشتباهاتتان را به عهده بگیرید و برای آینده‌ای بهتر برنامه‌ریزی کنید. وقتی تصویر واضحی از آینده داشته باشید، از حال سکون خارج می‌شوید. یادتان باشد که شما نمی‌توانید گذشته را تغییر دهید، اما آینده را می‌توانید. حالا دیگر خودتان باید تصمیم بگیرید تا ابد جز ۹۵ درصد می‌مانید و روی شکست حرکت می‌کنید یا تغییرات کوچک را شروع می‌کنید و در منحنی موفقیت جا می‌گیرید. چیزی که قطعی است این است که شما همیشه روی یک منحنی و در حال حرکت هستید. اگر پیشرفت نمی‌کنید، سلامتی‌تان وضع خوبی ندارد و اوضاع مالی مناسبی ندارید شک نکنید که روی منحنی شکست هستید و منتظر بدتر شدن همه‌چیز و حتی روابطتان هم باشید و باور کنید که فقط شما مسئول این وضع هستید.

چارلی ویگیل به من می‌گوید: «من در یک زندگی پر از عیب جویی سرگردان بودم. مسئولیت هیچ چیز را قبول نمی‌کردم و هیچ وقت اشتباه از سمت من نبود. همیشه دیگران مانع موفقیت من بودند. اما بعد از خواندن این کتاب تصمیم گرفتم مسیر زندگی‌ام را از منحنی شکست به موفقیت تغییر دهم. در ابتدا فکر می‌کردم که برای تغییر دیر است، اما فهمیدم که هیچ وقت دیر نیست و باید از جایی شروع کرد. با تغییرات

ساده آینده بهتری بسازید.»

## مهارت در برتری خفیف

زمانی که چهار دست و پا در حال کشف دنیا بودید، فکری به ذهنتان رسید که می‌توانید راه بروید. هیچ تردیدی نداشتید و باید آن را امتحان می‌کردید. بارها زمین خوردید اما آنقدر ادامه دادید تا مهارت آن را پیدا کردید. شما قبل از یکسالگی برتری خفیف را اجرا می‌کردید. مهارت نخبه شدن در کاری نیست، بلکه پیگیری برای رسیدن به هدف و سفری از رشد و یادگیری است.

برای مهارت پیدا کردن در برتری خفیف، همه آنچه نیاز دارید برداشتن اولین قدم است. درست مانند راه رفتن، پای راست، پای چپ... وقتی راه رفتن را یاد می‌گرفتید، بیشتر از قدم برداشتن، زمین خوردید و شکست را تجربه کردید اما آیا با خودتان گفتید: «خب من تلاش کردم و نشد. باید باقی عمرم را سینه خیز حرکت کنم. کمی سخت هست اما عادت می‌کنم. این سرنوشت من بدبخت بوده است.» البته که نه. شما آن مهارت را می‌خواستید و بدست آوردید. اگر الان سینه خیز حرکت نمی‌کنید، پس یعنی در هیچ کاری «نه» وجود ندارد و نباید در موفقیت‌های مختلف تسلیم شوید. اما وقتی بزرگتر می‌شوید، برتری خفیف را فراموش می‌کنید. وقتی بزرگ می‌شوید از شکست درد می‌کشید، دفعه دوم و سوم هم سخت است اما کم کم به شکست عادت می‌کنید و چیزهای بیشتری را از دست می‌دهید و موفقیت از شما دورتر می‌شود. این چرخه آشناست نه؟ بله برتری خفیف در جهت معکوس رفتار می‌کند و قبل از اینکه درک کنید چی شد، جزء آن ۹۵ درصد افراد معمولی هستید

ناپلئون هیل در کتاب فوق‌العاده بیندیشید و ثروتمند شوید می‌گوید: هر فردی برای موفقیت باید یک ویژگی داشته باشد و آن ویژگی داشتن یک هدف قطعی است. اینکه بدانید چه می‌خواهید و برای رسیدن به آن اشتیاق داشته باشید. فرقی نمی‌کند آن چه چیزی است، مهم نیروی قدرتمند خواستن است. وقتی از خواست صحبت می‌کنم منظورم یک خواستن واقعی است. زمانی که شما از اینکه چیزی را ندارید، درد می‌کشید و از نداشتنش ناراحت هستید. آن درد و ناراحتی بزرگترین مشوق و نیروی شما برای موفقیت می‌شوند.

وضعیت فعلی شما و جایی که می خواهید باشید، باید مانند نزدیک کردن آهنربا به یخچال باشد. شما باید احساس کنید که رویاهایتان، وضعیت فعلی تان را به سمت خود می کشد. این کشش ممکن است ناراحت کننده باشد. چون دنیای ما در مقابل رویاها و رویاپردازی ها سختگیر و خشن است.

فرض کنید شما شخص پرتلاشی هستید و درآمد خوبی هم دارید اما برنامه ای برای پس انداز برای بازنشستگی ندارید. شما می دانید که در هفتاد سالگی چه می خواهید اما مطمئن نیستید که آیا شرایط مالی تان همینطور باقی می ماند. این موضوع شما را نگران می کند. بین آنچه امروز هستید و ۷۰ سالگی فاصله ای وجود دارد. اما نکته ای که وجود دارد این است که میزان مشکلات یک نفر، اندازه شخص او را تعیین می کند. وقتی یک نفر در مقابل مشکلاتش غمگین و افسرده می شود، شما محدودیتهای زندگی او را می بینید و از سمت دیگر با توجه به میزان مشکلاتی که یک نفر حل می کند، اندازه موثر بودن او را می فهمید. وقتی از مشکلات می گوئیم، از فاصله بین شما و خواسته هایتان می گوئیم.

افرادی که رویاهای بزرگ، واضح و مشخص دارند، با چنان نیرویی به سمت آنها کشیده می شوند که غیرقابل باور است. آنها جادو نمی کنند، فقط از قدرت رویاهایشان به نفع خود بهره می برند. اما اگر از آن به نفع خود استفاده نکنید، آن علیه شما کار می کند. متأسفانه بسیاری از مردم بعد از مدت کوتاهی که از رسیدن به اهدافشان ناامید می شوند، اهداف بزرگ خود را فراموش کرده و به کم بسنده می کنند. در نتیجه روی منحنی شکست قرار می گیرند. شما نمی توانید جایی که هستید بمانید و برای آرزوهایتان دست تکان دهید.

منحنی شکست و منحنی موفقیت، تا مدت زمان طولانی بسیار نزدیک به هم و به موازات هم هستند، آنقدر که گاهی دیدن تفاوت آنها سخت می شود. بعد ناگهان چنان از هم دور می شوند که یکی به اوج و دیگری سقوط می کند. افراد موفق کارهایی انجام می دهند که افراد ناموفق تمایلی به انجام دادنشان ندارند. اما افراد معمولی همانطور که پیش می روند می بینند که زندگیشان سخت شده، پول کافی ندارند و سلامتی شان در خطر است. وقتی با برتری خفیف همراه می شوید، همیشه برنده هستید، البته باید دقت کنید که همیشه مخالف دیگران بودن نشانی از موفقیت شما نیست.

در فصل اول گفتم که وقتی انتظار شغل مدیریت را داشتیم، من را به بخش فروش فرستادند در حالی که من هیچ چیز از فروش نمیدانستم. من از سرشکستگی و تحقیر ناشی از عدم پذیرش میترسیدم. اولین مشتری ام را از کوچکترین و بی اهمیت ترین شرکت انتخاب کردم، دو ساعت تا آنجا رانندگی کردم و آنقدر از حرف زدن ترسیده بودم که صورتم مثل گچ سفید بود. اول خواستم برگردم و استعفا دهم اما بعد فکر کردم که افراد موفق کارهایی انجام میدهند که افراد معمولی از زیر آن در می روند. ناگهان یاد مطلبی افتادم که گفته بود: در تشیع جنازه افراد معمولی فقط ۱۰ نفر حضور دارند. با خودم گفتم یعنی این همه زندگی می کنم که فقط ۱۰ نفر مرا بدرقه کنند؟ در ادامه نوشته بود: اما اگر هوا بارانی باشد ۵۰ درصد افراد تشیع کننده کم میشود. یعنی فقط ۵ نفر. با یادآوری این مطلب با خودم گفتم آیا ۵ نفر ارزش این را دارد که من از امتحان کردن شرایط متفاوت و حتی شرمنده شدن خجالت بکشم؟ اصلاً چرا نگران قضاوت افرادی هستم که جزء ۹۵ درصد هستند؟ از اتومبیل پیاده شدم و سراغ شرکت رفتم. البته که به شکل سختی شکست خوردم اما کاملاً از خودم راضی بودم.

## روی خودتان سرمایه گذاری کنید

بهترین چیزی که می توانید به خودتان هدیه دهید، هوشمندانه ترین سرمایه گذاری تان است و هوشمندانه ترین سرمایه گذاری تان، سرمایه گذاری روی توسعه فردی است. لینکلن یک جمله معروف دارد که می گوید: اگر برای قطع کردن یک درخت ۶ ساعت زمان داشته باشم، ۴ ساعت آن را صرف تیز کردن تبرم خواهم کرد. در زندگی واقعی شما همان تبر هستید که برای رسیدن به مقصد باید روی خودتان کار کنید. وقتی شما تبر تیزی داشته باشید، بهترین جهت برای قطع درخت را بدانید و نیروی لازم را هم داشته باشید، در کمترین زمان ممکن به نتیجه می رسید. می بینید، همه چیز دست شماست.

پیش از این در مورد قدرت زمان گفتم و اینکه چطور برای رسیدن به اهداف میتوانید از آن استفاده کنید. اما حالا می خواهیم شما با با قدرت دیگری که مهمترین نیرو در زندگی است آشنا کنیم: قدرت یادگیری مداوم.

وقتی از یادگیری می گوئیم منظورم کتاب های مدرسه ای نیست، منظورم الگوبرداری از دیگران و شنیدن نصیحت هایشان هم نیست، بلکه از همه نوع یادگیری حرف می زنم. یادگیری چیزی است که شما را در مسیر موفقیت قرار میدهد و تسلطتان روی برتری خفیف را بیشتر می کند. طبق یک آمار بیش از ۵۸ درصد از مردم بعد از فارغ التحصیلی دیگر کتابی نخواندند. شوکه شدید؟ آنها همان ۹۵ درصد افراد معمولی

هستند که در خامه غرق می شوند. آنها تمام زندگی شان را صرف ساختن رویاهای دیگران می کنند. به نظرتان خودشان هیچ رویایی ندارند؟ البته که نه. فقط آنها دانش رسیدن به رویاهایشان را ندارند. البته وقتی از کتاب نخواندن حرف میزنم منظورم کتابهای رمان و داستانهایی جنایی نیست، البته که این کتاب ها خوب هستند اما برای اینکه روی منحنی موفقیت باشید، هیچ تاثیری ندارد. شاید بهتر است بگویم آن ۹۵ درصد ذهن شان را با مطالبی که هیچ فایده ای برایشان ندارد پر می کنند.

اگر هر روز فقط ۱۰ صفحه کتاب بخوانید، در پایان ماه، سیصد صفحه کتاب خوانده اید. مثلاً کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید را انتخاب کنید. به نظرتان ارزش ندارد برای کتابی که نویسنده یک عمر در مورد مطالبش تحقیق کرده و اطلاعاتی شگفت انگیز به شما میدهد، یک ماه صرف کنید؟ شما با مطالعه کتاب های ارزشمند، روی خودتان سرمایه گذاری می کنید. و این کار هم مانند تمام کارهای زندگی هم انجام آن

۹

هم انجام ندادن آن ساده است. اما آنچه که در طول زمان مرکب می شود و اتفاق می افتد، انتخاب شماس است.

یادگیری تئوری یا عملی ۵ قورباغه روی یک نیلوفر آبی نشستند، یکی از آنها تصمیم می گیرد که بپرد. به نظرتان چند قورباغه باقی ماند؟ اگر پاسختان ۴ باشد، متأسفانه اشتباه است. چون آن قورباغه فقط تصمیم به پریدن گرفته و هنوز نپریده. درست مانند افراد زیادی که روی یادگیری دانش شان سرمایه گذاری می کنند اما همچنان روی منحنی شکست هستند. چرا؟ چون حجم مطالعه مهم نیست، بلکه کیفیت آن است که روی برتری خفیف تاثیر دارد. به نظر من ۲ نوع یادگیری وجود دارد: ۱. یادگیری از روش مطالعه و حضور در کلاس و سمینار ۲. مطالعه از روش انجام دادن. من به شما می گویم که از هر دو به اندازه هم باید یادگیری داشته باشید. شما با خواندن یک کتاب لاغر نمی شوید، همانطور که بدون مطالعه نمی توانید یک شرکت تاسیس کنید. هیچ چیز فقط با تصمیم شما اتفاق نمی افتد.

افراد از من می پرسند: «با انجام چه کاری موفقیتم تضمین می شود؟» و من همیشه یک پاسخ یکسان میدهم: «از همین امروز و به مدت یکسال در آن حرفه حضوری فعالانه داشته باش» این بهترین کاری است که میتوانید انجام دهید. زندگی انجام دادن است، اگر انجام ندهید، می میرید. همیشه وقتی بعد از مدتی دوباره سراغ کتابی که قبلاً خواندم می روم و آن را می خوانم احساس می کنم که نویسنده یواشکی محتوای کتاب من را تغییر داده است. همه چیز برایم جدید می شود چون چیزهایی که قبلاً خوانده بودم را در زندگی اجرا کردم و حالا با دانشی بیشتر و آگاه تر به نکات بیشتری می رسم. وقتی هر دو نوع یادگیری را با هم پیش می برید، آهنگ یادگیری ایجاد می کنید که نه تنها موثرتر است، بلکه یکدیگر را هم تقویت می کند. مطلبی مطالعه می کنید و چیزی یاد می گیرید، بعد آن را در زندگی اجرا می کنید و بیشتر آگاه می شوید و این زنجیره ادامه پیدا می کند و تبدیل به آهنگی رفت و برگشتی می شود که آهنگ موفقیت است.

کوتاهترین فاصله بین ۲ نقطه یک خط مستقیم است؟ در ریاضی بله ولی در زندگی نه. جهان واقعی خمیده است. وقتی در جاده رانندگی می کنید، فکر می کنید که جاده صاف و مستقیم است اما واقعیت این است که اینطور نیست، پر از چاله و دست انداز و شیب است. آیا فرمانتان در تمام مسیر صاف است؟ نه. بلکه دائم آن را به چپ و راست حرکت می دهید تا در مسیر باقی بمانید. شما هم یک ژيروسکوپ درونی دارید. ژيروسکوپ رویاهایتان و پردازشگران برتری خفیف است. مجموعه ای از کارهای کوچک و بی اهمیت که انجام آنها شما را مستقیماً در مسیر موفقیت قرار می دهد.

شما احساس گرسنگی می کنید، فست فودها به شما چشمک می زند اما ژيروسکوپ شما، روی سلامتی تان متمرکز می شود و پردازنده تان می گوید که میوه ها و سبزیجات انتخاب درست هستند. شما با دوستانتان بیرون هستید و آنها شروع به گلایه از رئیس و شغل شان می کنند. ژيروسکوپ به شما می گوید که باید موضوع را عوض کرده یا کمتر از یک دقیقه آنها را ترک کنید. وقتی شما می دانید که به کجا می خواهید بروید با برتری خفیف اصلاحات لازم برای رسیدن انجام می شود. در کارهای به ظاهر بی اهمیت، شما انتخاب های صحیح می کنید و به سمت منحنی پیشرفت می روید. در واقع اینطور نیست که فقط یکبار انتخاب کنید که می خواهید موفق شوید و باقی عمرتان در آن مسیر حرکت کنید. بلکه دائم باید انتخاب کنید در ابتدا نیاز به دقت دارد اما بعد از مدتی ژيروسکوپ درونی تان بدون نیاز به شما همه چیز را تنظیم می کند.

همیشه یک تفسیر پیوسته در ذهن جریان دارد. گاهی حتی نسبت به چیزی که می گوید آگاه نیستید. گاهی هم آن تفسیر پیوسته وارد چیزهایی می شود که به خودتان می گوید. اما بیشتر اوقات این تفسیر پیوسته همان صدای آرامی است که بین دو گوش شما زمزمه می شود و هیچ چیز از این زمزمه مهمتر نیست. افکار شما یکی از قدرتمندترین نمونه های برتری خفیف هستند. آنها با با قدرت بهره مرکب تکثیر شده و در زمان

بسیار کوتاهی مثل سنبل آبی تمام ذهن تان را می گیرند. به واسطه قدرت افکار تان تاثیرگذارترین فرد در زندگیتان خود شما هستید. وقتی از سرمایه گذاری روی خودتان می گفتم، هدفم متخصص شدن در یک حرفه خاص یا یادگرفتن یک مهارت نبود. هرچند که آن هم ارزشمند است اما هدف اصلی نیستند. هدف اصلی خود آموزش و اینکه چطور فکر کنید و به چه چیزی فکر کنید است.

مغز ما پیچیده ترین و قدرتمندترین ابزار پردازش اطلاعات است و در هر ثانیه دهها هزار فعالیت را همزمان انجام می دهد. اما چیزی که بسیاری نمی دانند این است که قدرت واقعی مغز در کجای آن نهفته است. مغز دو نوع کارکرد دارد: **ضمیر ناخودآگاه و ضمیر آگاه**.

ضمیر آگاه همان بخشی است که کار فکر کردن را انجام میدهد و هر لحظه فقط روی یک چیز تمرکز می کند. ضمیر آگاه بسیار قوی اما محدود است. اما ضمیر ناخودآگاه محدودیتی ندارد.

راز قدرت مغز دقیقا در همین جاست. معمولا افراد ضمیر ناخودآگاه را هاله ای مبهم میدانند اما حقیقت این است که ضمیر ناخودآگاه همه چیز را کنترل می کند. تا به حال برایتان پیش آمده که موقع رانندگی یا پیاده روی متوجه طی کردن مسیر نشوید و ناگهان ببینید به مقصد رسیده اید؟ این ضمیر ناخودآگاه تان است که آدرس را به خوبی می داند. درست مانند کارهایی که در مورد انجامشان فکر نمی کنید ولی انجام میدهد. واقعیت این است که ۹۹ درصد کارهایی که انجام می دهید با ضمیر ناخودآگاه انجام می شود. حتما شنیده اید که می گویند عمر مثل برق و باد می گذرد یا افراد می گویند نفهمیدم کی ۵۰ سالم شد. اصلا چرا به اینجا رسیدم. پاسخ این چرا و مسیری که طی کردند، پیش خودشان است. درواقع این کار ضمیر ناخودآگاه است. اگر برای زندگی تان برنامه ریزی کنید، ضمیر از شما پیروی می کند اما اگر این کار را نکنید، اجازه داده اید که دیگران این کار را برای شما انجام دهند. پس چطور برنامه ریزی کنیم؟ با انتخاب ها و تصمیماتی که در طول روز می گیرید. وقتی شما رفتاری را بارها و بارها انجام می دهید، ضمیر ناخودآگاه آن را می گیرد و بدون اراده شما آن را انجام میدهد.

جیمز فورتنز از ایالت میزوری می گوید: «من همیشه فردی متوسط بودم و البته راضی هم بودم. بعد از خواندن برتری خفیف فهمیدم چیزهای بیشتری از متوسط بودن می خواهم. پس کتاب های خوب خواندم، سعی کردم با افراد ارتباط برقرار کنم و درباره موفقیت حرف بزنم. بعد از آن وارد هر شغلی شدم خیلی سریع به پست مدیریت رسیدم. یک روز که در حال ورزش بودم یک ساختمان ساز موفق پیش من آمد و گفت که فضای مناسبی برای شرکت دارد که می تواند آن را به من بدهد و من با سود کسب و کارم پول آن را بدهم. شانس در خانه ام را زده بود؟ نه من می دانستم که این کار برتری خفیف و برای چند سال متممادی تلاش های من است.»

## فصل چهارم

یادگیری از متورها در فصل قبل ۲ نوع یادگیری را معرفی کردیم اما یک یادگیری دیگر هم وجود دارد که حتی از ۲ تای دیگر بهتر هم است. این یادگیری شناخت از طریق الگوبرداری است. در گذشته تنها یک راه یادگیری برای مهارت یا حرفه های مختلف وجود داشت و آن یادگیری از یک استاد زبردست بود. اگر می خواهید کاری را به بهترین شکل انجام دهید، شخصی که آن کار را به بهترین شکل انجام میدهد پیدا کنید و پیش او شاگردی کنید. این سه نوع یادگیری باهم در یک چرخه هستند: شما مطالعه می کنید، از منتور تان الگوبرداری می کنید و در نهایت اجرا می کنید و تجربیات شخصی پیدا می کنید و دوباره این چرخه ادامه پیدا می کند. چیزی که در اینجا اهمیت دارد، قدرت مربی است.

من از ابتدا فرد متوسطی بودم. هم در کار و هم در تحصیل. آن روز که در زمین گلف تصمیم گرفتم برگردم به دانشگاه، با آنکه بی وقفه تلاش می کردم و نمرات عالی می گرفتم بازهم فکر می کردم که فردی متوسط هستم. بعد از دانشگاه مدتی در فرودگاه کارآموزی می کردم، آنجا بود که احساس کردم از متوسط بودن در حال تغییرم و فقط به دلیل یک نفر به نام کلاید بود. من در یک دفتر کوچک کار می کردم و فکر می کردم.

هیچکس از حضورم خبر ندارد اما یک روز کلاید که رئیس فرودگاه بود من را به قهوه دعوت کرد.

ما به اندازه خوردن یک قهوه باهم صحبت کردیم اما از هم خوشمان آمد و آن قرار را تبدیل به هفته ای یکبار کردیم که البته بعدها تبدیل به کاری روزانه شد. او مرا تایید می کرد و این باعث می شد رفتار دیگران با من تغییر کند. آنها می گفتند مدیر او را تایید می کند حتما چیزی در او دیده و ما هم باید همین کار را کنیم.



کم کم احساس کردم که من هم در حال تغییر هستم و به شکلی متفاوت رفتار می‌کنم. کم کم با مدیران حراست و تعمیرات و بخش‌های دیگر هم آشنا شدم و وقتی کلاید در حال بازنشستگی بود به من پست مدیریت را پیشنهاد کرد و من آن را بدست آوردم. آن زمان ۲۳ سالم بود و همین موضوع باعث شد پیچ‌های در مورد شکل بگیرد و یک روز بزرگترین شرکت تکنولوژی برای همکاری سراغم بیاید. همه چیز با یک فوجان قهوه شروع شد. کلاید من را باور داشت و من به کمک او خودم را باور کردم.

یکی از مهمترین چیزهایی که از کلاید یاد گرفتم قدرت یک منتور بود. یعنی سریعترین و مطمئن‌ترین راه برای افزایش کیفیت زندگی، بودن با افرادی است که در آن حوزه موفق هستند. قهرمان‌های شما چه کسانی هستند؟ معمولاً افرادی که روی منحنی شکست هستند، قهرمانان شان ستاره‌های سینما، موسیقی با فوتبال هستند.

آنها فوق العاده اند اما باید از خودمان بپرسیم آیا می‌توانم از آنها تقلید کنم؟ اغلب ما قهرمانانی داریم که نمی‌توانند واقعا کمکی به ما کنند. فهرستی از کسانی که آنها را قهرمان زندگی خود می‌دانید تهیه کنید و برای هر کدام بپرسید: آیا می‌توانم شبیه آنها شوم؟ آیا آنها همان کاری که من آرزویش را دارم انجام می‌دهند؟ آیا می‌توانند به من کمک کنند تا به شخصی که می‌خواهم تبدیل شوم؟

احتمالاً شنیده‌اید که می‌گویند درآمد شما حدوداً با میانگین پنج دوست صمیمی شما برابر است. این موضوع در تمام زمینه‌های شادی و موفقیت و پیشرفت هم صدق می‌کند. بنابراین اگر نزدیکترین افراد به شما دائم در حال غر زدن یا توقع داشتن از دیگران هستند و کلاً به فلسفه سیاه زندگی باور دارند، شما نمی‌توانید مثبت باشید. پس کاملاً هوشیار باشید که وقتتان را با چه کسانی می‌گذرانید و چه کسانی را الگوی خودتان قرار می‌دهید. اطرافیان شما نگرش و اهدافتان را می‌سازند و در رسیدن به آنها به شما کمک می‌کنند. نزدیک‌ترین افراد به شما چه کسانی هستند؟ آیا آنها موفق‌اند؟ روی منحنی شکست هستند یا موفقیت دائم از دیگران انتظار دارند یا مسئولیت زندگی را قبول کرده‌اند؟ آیا سبک زندگی آنها همانی است که آرزویش را داشتید؟ در این سوالات هیچ شایدهی وجود ندارد. با آنها مناسب‌اند یا نه. برای اینکه بتوانید جواب درست را پیدا کنید خودتان را با یکی از همان افراد نزدیک در نظر بگیرید و مکالمه‌ای که در گذشته داشتید را به یاد آورید. آیا در مورد رویاهای بزرگ و مسئولیت‌پذیری حرف می‌زدید؟ یا از اینکه زندگی شما را قربانی کرده و سرنوشتی نامعلوم در انتظارتان است گفتید؟

به نظر من افراد دو دسته‌اند: ۱. کسانی که وقتی وارد جایی می‌شوند، فضا را پر از انرژی مثبت می‌کنند که من به آنها بخشنده می‌گویم و ۲. افرادی که تهی از هیجان و با دیدگاهی افسرده‌کننده به زندگی به هرجا وارد می‌شوند آنجا را سیاه می‌کنند. که من به آنها گیرنده می‌گویم. آنها از درآمد پایین و شغل خسته‌کننده شان می‌گویند یا افرادی که برای مثبت بودن تلاش می‌کنند را مسخره می‌کنند. اگر چنین افرادی را در

نزدیکانتان دارید، میزان معاشرت با آنها را به حداقل برسانید، اگر هفته‌ای دوبار دوست گیرنده‌تان می‌دیدید آن را به ماهی ۱ بار و حداکثر نیم ساعت برسانید.

می‌دانیم این بخش از برتری خفیف می‌تواند بسیار سخت باشد، شما باید افرادی را کنار بگذارید که برایتان مهم هستند یا دوستشان دارید. اما قرار نیست شما برای همیشه آنها را فراموش کنید، می‌توانید بلکه یک ارتباط سطحی محدود با آنها ادامه دهید. اما برای اینکه روی منحنی موفقیت قرار بگیرید باید ارتباطات درستی هم داشته باشید.

می‌توانید یک گروه همکاری تشکیل دهید. ناپلئون هیل می‌گوید: «هر دو مغزی که کنار هم قرار می‌گیرند یک مغز سوم نامرئی تشکیل می‌شوند. در واقع وقتی شما اطرافتان را از کسانی که موفق هستند یا به آرزوی شما رسیدند یا حتی با شما هم راستا هستند پر می‌کنید، قدرتی ایجاد می‌کنید که سریعتر از آنچه فکر کنید به خواسته‌هایتان می‌رسید.

وقتی چیزی را شروع می‌کنید بیشترین نگرانی و اضطراب را دارید. کم کم که از طریق روش‌های یادگیری که گفتم پیش می‌روید سطح تسلطتان افزایش و نگرانی‌هایتان کاهش می‌یابد و وقتی در مسیر درست ادامه می‌دهید، ناگهان نگاه می‌کنید که دیگران شما را الگوی خود قرار داده‌اند.

## چهار هم پیمان برتری خفیف

برتری خفیف نیرویی است که مثل موج دریا که سنگها را صیقل می دهد شما را تغییر می دهد. داستان لاک پشت و خرگوش را که شنیده اید. همه ما می دانیم که لاکپشت برنده شد. البته که خرگوش سریعتر بود اما چیزی که لاکپشت را برنده کرد، قدرت آهسته و پیوسته رفتن بود. این داستان دقیقا نشان دهنده واقعیت زندگی است. همه ما به دنبال نتایج سریع هستیم و اگر بعد از مدت کوتاهی به آن نرسیم ناامید شده و دست از کار می کشیم. اما هر چه انتظار نتیجه سریعتری داشته باشید، زودتر به منحنی شکست می رسید و برتری خفیف زندگی غمگینی را برایتان می آورد. معمولا به راحتی می توانید در اطرافتان مثال هایی از شرکتها یا حتی افراد پیدا کنید که یک رشد سریع و جهشی داشتند اما مدتی بعد با همان شتاب سقوط کرده اند. آنچه که باید به آن برسید نرخ رشد بهینه ذاتی خودتان است که با یک رویکرد تدریجی و مرحله ای، پیشرفت های شما را یکی پس از دیگری بنا می کند و این همان برتری خفیف است. برای اینکه از جریان برتری خفیف استفاده کنید، باید سرعت رشدتان را با سرعت طبیعی برتری خفیف هماهنگ کنید.

## قدرت تکمیل

آیا در زندگی کارهایی دارید که آنها را ناقص رها کرده باشید؟ کلاس هایی که نیمه رها کردید، کتابی که امانت گرفتید ولی اصلا مطالعه نکردید و حتی مهمتر به کسی که لازم است دوست دارم نگفتید. همه کارهای رها شده و ناتمام مانند خون آشامی هستند که انرژی شما را می بلعند و مانع پیشرفت شما می شوند. متاسفانه تمام این کارها، دائم شما را به گذشته می برند و گذشته باعث می شود شما روی منحنی شکست بمانید. پس تنها راه، انجام آنهاست. اما آیا انجام آنها ساده است؟ احتمالا نه. تمام نیرویی که باعث شده تا شما آن پروژه را نیم رها کنید، مثل احساس ترس از انجام کارهای سخت، حالا با گذشت زمان مرکب شده است. اما باید بگویم که تمام کردن آنها تنها راهی است که دارید. برای تمام کردن آنها اولین قدم را بردارید و از برتری خفیف به نفع خودتان استفاده کنید. با کارهای کوچک برای انجام آن پروژه شروع کنید و هر روز زمان کمی را به آن اختصاص دهید. با تمام کردن هر کاری، احساس قدرتی به شما دست می دهد که پیشرفتتان را سریعتر می کند.

معمولا در کسب و کارم می بینم که افراد چون خیلی مشغول هستند، بهره وری شان را بالا میدانند. اما انجام دادن کارهای مختلف، منجر به موفقیت شما نمی شود، بلکه نجام دادن درست کارهاست که شما را به نتایج دلخواه می رساند. هیچ کس برای شکست برنامه ریزی نمی کند. همه ما باور داریم که در مسیر درست حرکت می کنیم. اما متاسفانه بیشتر ما مانند اردکی زندگی می کنیم که برخلاف جریان آب، پاهای پرهای را با قدرت تکان می دهد، اما در نهایت جریان آب او را با خود می برد.

این تمرین را با خود انجام دهید: به جای اینکه بنویسید می خواهید چه کارهایی انجام دهید، در پایان هر روز کارهایی که واقعا انجام داده اید را بنویسید. آیا ۱۰ صفحه مطالعه کردید؟ آیا غذای سالم خوردید؟ آیا کاری در جهت موفقیت تان انجام دادید؟ در انتهای هر هفته، آن هفته را بررسی کنید و فهرستی از کارهایی که انجام داده اید برای خودتان تهیه کنید. آیا شما باید تغییر کنید؟ روی کدام منحنی حرکت می کنید؟

امروزه افراد سعی می کنند با همکاری مربی شخصی و از طریق بازتابش به سطوح بالای بهره وری برسند. مگر مربی چه کاری انجام میدهد؟ در ابتدا او یک آینه دست می گیرد و خود شما را به شما نشان میدهد.

مربی، برتری خفیف را به شما نشان داده و کمک می کند از بازتابش برای رسیدن به اهداف تان استفاده کنید.

بازتابش فقط نیرویی نیست که بدیها و ایرادات شما را گوشزد کند، بلکه همه کارهای مثبتتان را هم خاطر نشان می کند. کن بلانچارد در کتاب مدیر یک دقیقه ای می گوید: «افرادی که در مورد خودشان احساس خوبی دارند، نتایج خوبی هم بدست می آورند.» روش فوق العاده ای که در این کتاب معرفی شد این بود که مدیران به جای اینکه دائم به دنبال به دام انداختن افرادی که کار اشتباه انجام می دهند باشند، کسانی را پیدا کنند که کارشان را عالی انجام می دهند و از آنها تشکر کنند.

یکباریک خانم پنجاه ساله ای به من گفت که دیگر از زندگی با همسرش مطمئن نیست چون فکر می کند او دیگر دوستش ندارد. وقتی این موضوع را به همسرش گفتیم، او به شدت تعجب کرد و گفت اما من سی سال پیش به تو گفتم که چقدر دوست دارم و می خواهم در کنار تو زندگی کنم. آیا این کافی بود؟ البته که نه. اگر کسی را دوست دارید باید هر روز هم با کلام به او بگویید و هم با رفتارتان آن را نشان دهید. کارهای کوچکی که عشقی بزرگ را می سازند.

## عادت های برتری خفیف را در خودتان پرورش دهید

وقتی از ضمیرناخودآگاه صحبت کردم، در نهایت گفتم که آن کار غیر ارادی می شود. یک جمله یکی از مهمترین رازهای برتری خفیف است، یعنی: قدرت عادتها.

همه ما عادت های بد را می شناسیم و در کتاب ها مختلف در مورد آنها خوانده ایم، اما آنها را از بین نمی بریم. می دانیم که عادت های مثبت چه قدرتی دارند اما آنها را نادیده می گیریم. در واقع ما دو نوع عادت داریم:

۱. عادت هایی که به نفع شما عمل می کنند

۲. عادت هایی که بر ضرر شما رفتار می کنند. عادت های نوع یک، از برتری خفیف به نفع شما استفاده می کنند و عادت های نوع دو آنها را علیه شما به کار می برند و شما را به منحنی شکست می رسانند.

به طور کلی، عادت کاری است که ما آن را بدون فکر انجام می دهیم. غر زدن و انتقاد کردن از دیگران می تواند به عادت تبدیل شود، سپاسگزاری از دیگران هم می تواند تبدیل به عادت شود. پس انداز کردن میتواند عادت شود، ولخرجی کردن هم دقیقاً میتواند عادت شود. همه عادت های خوب و بد ریشه در انتخاب های شما دارند. همان تصمیمات کوچکی که شما آنها را کنترل می کنید، البته فقط در ابتدا. وقتی وارد ضمیرناخودآگاه شما شوند، دیگر کنترلی روی آنها نخواهید داشت. پس انتخاب کنید که چه عادت هایی می خواهید.

کارهای ساده ای که در طول زمان بارها تکرار می شوند، عادت های شما را می سازند و با گذشت زمان مرکب شده و به نفع یا ضرر شما کار می کنند. عادتها شما را به منحنی موفقیت برده یا روی منحنی شکست پرتاب می کنند. اما این عادت ها از کجا می آیند؟ عادتها ناشی از فعالیت های روزانه شما هستند که در طول زمان مرکب شده اند. در واقع فعالیت های شما در نتیجه انتخاب های شماست و انتخاب های شما ناشی از عادت های فکری تان است و عادت های فکری تان از فلسفه شما می آید. یعنی همه چیز به فلسفه شما وابسته است.

هدف اصلی این کتاب ارائه ساختاری برای طراحی موفقیت شماست. وقتی برتری خفیف را درک کنید، می توانید آگاهانه به موفقیت برسید. برتری خفیف مانند خلبان خودکار شما را در مسیر درست نگه می دارد و کمک می کند تا پیشرفت کنید و عادت هایی ایجاد می کند که به نفع شما کار کنند.

تا کنون کابل های فولادی که پل های معلق را نگه می دارند دیده اید؟ آنها انعطاف پذیر و در عین حال قدرتمند هستند. این کابل ها از تار و پودهای فلزی تشکیل شده اند که آنها نقش اصلی را به عهده دارند.

کابل های رفتاری شما هم از انتخاب های کوچک شما ساخته شده اند و در نهایت عادت های شما را ساخته اند. کابل هایی که درست ساخته شده باشند، شما را محکم نگه می داند و از شما پشتیبانی می کنند اما کابل هایی که با اشتباه ساخته شده باشند، شما را محدود می کنند. عادت های تان را بررسی کنید و ببینید آیا آنها از انتخاب های درست ساخته شده اند؟ اگر نه باید آن را تغییر دهید. تلاش برای از بین بردن یک عادت مانند این است که به شما بگوییم به فیل فکر نکن. هر چه بیشتر تلاش کنید، بیشتر به فیل فکر می کنید. میدانید چرا؟ چون روی هر چیزی که متمرکز شوید، رشد می کند. پس باید چه کار کرد؟ به جای اینکه روی عادت منفی متمرکز شوید، روی عادت مثبتی که می خواهید جایگزین آن کنید متمرکز شوید. با این کار عادت جدید بیشتر شده و عادت منفی از بین می رود.

در ادامه ۷ عادت رفتاری مثبت که مطمئناً به شما برای رسیدن به موفقیت کمک می کند را بررسی می کنیم.

### عادت اول: حضور داشته باشید.

قورباغه ای باشید که فقط تصمیم برای پریدن ندارد، بلکه واقعا می پرد. مهارت، دانش، تجربه و تخصص همگی بخشی از مسیر موفقیت هستند اما به شرطی که این مسیر با یک قدم شما شروع شده باشد. وقتی دخترم وارد دانشگاه شد نگران این بود که نتواند در سطح دیگر دانشجویان باشد، من به او گفتم: فقط کافی است که حضور داشته باشی. یادت باشد که امید در تاریکی شروع می شود، پس حضور داشته باش و برای انجام کارهای درست تلاش کن.

### عادت دوم: ثابت قدم باشید

وودی آن می گوید: ۸۰ درصد موفقیت به حضور داشتن است. این جمله عالی است اما من آن را اینگونه کامل می کنم: ۸۰ درصد موفقیت به حضور داشتن هر روزه است. یعنی به همان اندازه که حضور داشتن مهم است، ثابت قدم بودن هم مهم است و می تواند قدرت شما را چند برابر کند. در روز اول دانشگاه به دخترم گفتم: علاوه بر اینکه هر روز در دانشگاه حضور داشته باش، هر روز ۲ ساعت مطالعه هم داشته باش و در آن

ثابت قدم باش. انجام این کار برای همه بسیار آسان است، همانطور که انجام ندادن آن بسیار آسان است.

### عادت سوم: داشتن دیدگاه مثبت

در اواخر دهه نود، یک روانشناس تحقیقات جالبی در مورد گروه های کسب و کار انجام داد. او گروه های مختلف را در اتاق های کنفرانس قرار داد تا هر جمله از هر شخص را در طول یک ساعت تحلیل کند. او این کار را چندین سال انجام داد و در نهایت نتایج نشان داد که هر چه فرد دیدگاه مثبت تری داشته باشد، گروه خلاق تر و در نتیجه کسب و کار موفق تر می شود. صدها تحقیق بعد از آن هم نشان دادند که زندگی روزمره با دید مثبت، میزان موفقیت شما و رسیدن به خواسته هایتان را بیشتر می کند. بنابراین افرادی که روی ویژگی های مثبت افراد متمرکز می شوند یا به جای مشکلات، فرصت ها را می بینند، شادتر، خلاق تر و با درآمد بیشتری هستند. آیا برای آنها همیشه همه چیز عالی است؟ البته که نه آنها هم روزهایی دارند که رنج می کشند یا اتفاقات تلخی را تجربه می کنند، اما یاد گرفتند یا میدانند که باید روی نکات مثبت متمرکز شد. آنها به جای غر زدن و شکایت کردن، بابت چیزهای خوبی که دارند همیشه سپاسگزارند.

همه چیز خمیده است. بنابراین وقتی شما افسردگی را می پذیرید، کم کم نمی توانید شادی را درک کنید، زندگی برایتان خسته کننده شده و از همه چیز ناامید می شوید و در نهایت جایی جز منحنی شکست نخواهید داشت.

### عادت چهارم: برای زمانی طولانی متعهد باقی بمانید

در جهانی که همه چیز به صورت آنی شده و انتظار ما را برای گرفتن نتیجه سریع بالا برده، کشاورزان درس زندگی درست را می دهند: آنها برای برداشت یک محصول یک فصل صبر می کنند. مالکوم گلدول، در کتاب فوق العاده استثنایی ها، از قانون ۱۰ هزار ساعت می گوید. اگر ۸ ساعت در روز و چهل ساعت در هفته و ۵۰ هفته در سال را به مدت ۵ سال ادامه دهید، به ۱۰ هزار ساعت می رسید. بله اصلا شوخی در کار

نیست. پس از خودتان بپرسید می خواهم ۱۰ هزار ساعت از زندگی ام را برای چه چیزی صرف کنم؟

### عادت پنجم: اشتیاق و ایمان داشته باشید

همانطور که قبلا گفتم، فقط خواستن یک چیز آن را پدید نمی آورد. اما خواستن و اشتیاق داشتن یک قدرت مهم برای رسیدن است. منظورم چیزی نیست که بعد از بدست آوردنش دیگر برایتان جذابیتی نداشته باشد. از اشتیاقی صحبت می کنم که شما را صبح زود بیدار کرده و تا دیروقت نگه تان دارد. بیشتر مردم آرزوهای بزرگی دارند اما توان رسیدن به آنها را در خود نمی بینند. و این دقیقا کلید اشتیاق است. اینکه خودتان را در رویاهایتان ببینید. اگر واقعا ایمان نداشته باشید که به رویاهایتان می رسید، پس چطور انتظار نتیجه مثبت دارید؟ قطعاً در راهتان با موانع زیادی مواجه می شوید چون همانطور که قبلا گفتم همه چیز منحنی است و هیچ مسیر مستقیمی وجود ندارد، اما این اشتیاق است که می تواند مانند دسته ای اسب وحشی شما را از سختی ها عبور دهد.

### عادت ششم: بهای هر چیز را پرداخت کنید

وقتی صحبت به اینجا کشیده می شود معمولا افراد با خودشان فکر می کنند اوه می دانستم باید فداکاری های بزرگ و کارهای سخت کنم. باید تلویزیونم را دور بیندازم؟ یا از غذای مورد علاقه ام دست بکشم؟ خب پاسخ من این است که درست است که رویاهای بزرگی دارید ولی برای رسیدن به آنها لازم است قدمهای کوچک بردارید. البته که باید برای رسیدن به بهترین ها از چیزهای کم ارزش دست بکشید اما آنقدرها هم غم انگیز نیست. هزینه ای که برای میلیونر شدن نیاز دارید، پرداخت روزانه ۱ سنت است. آیا ۱ سنت زیاد است؟ نه. اما باید هر روز آن را پرداخت کنید. حالا ببینید که این سکه ۱ سنتی برای شما چیست؟ مثلا اگر هدفتان داشتن سلامتی است. بهای آن شاید کمی زودتر بیدار شدن و چند حرکت دراز و نشست باشد. یادتان باشد هر بهایی که برای کاری می پردازید، با انجام ندادن آن کار بهای بیشتری باید بپردازید. در واقع مهم نیست که برای موفقیت چه بهایی می پردازید، بهای شکست بسیار بیشتر از آن است.

## عادت هفتم: در برتری خفیف صداقت را تمرین کنید

تعاریف زیادی برای صداقت وجود دارد، اما در برتری خفیف صداقت به این معناست: کارهایی که وقتی کسی حواسش به شما نیست انجام می دهید. فرض کنید در پایان یک روز کاری خسته کننده به سمت تخت میروید که استراحت کنید اما کتابی که کنار تخت تان است به شما می گوید که باید ۱۰ صفحه مطالعه امروز را داشته باشی و بعد بخوابی، شما خسته هستید و با خودتان می گوید امشب را می خوابم با یک شب که هیچ اتفاقی نمی افتد. اما همه چیز از همین جا تغییر می کند. در آن لحظه می فهمید که آیا در برتری خفیف صداقت دارید یا نه. هیچ کس غیر از خودتان متوجه نمی شود که شما مطالعه نکردید اما خودتان چی؟

### ۳ قدم تا رسیدن به رویاها

هر چقدر کارها را ساده نگه دارید، بیشتر با فلسفه برتری خفیف همخوانی دارد. برای تعیین اهداف، هر فردی رویکرد خودش را دارد اما در تحقق بخشیدن به آنها باید از ۳ قدم ساده و اصولی پیروی کنید. این ۳ قدم شامل: تعیین دقیق و واضح اهداف، تعیین زمان و مکتوب کردن آن است.

#### قدم اول: تعیین دقیق و واضح اهداف

مهمترین مهارتی که برای رسیدن به اهداف نیاز دارید این است که بتوانید آنها را تجسم کنید. شما باید یک تصویر واضح و روشن از آنچه می خواهید داشته باشید گویی که همین الان در آنجا هستید و آن را بدست آورده اید. این تجسم باید تمام احساسات شما را درگیر کند، حتی می توانید تصویر آن را بکشید یا در مورد آن بلند با کسی صحبت کنید، وقتی واقعا شروع به این کار کنید، آنها شروع به واقعی شدن می کنند. همین الان ۵ رویای خود را بنویسید و هر کدام را در چند خط توصیف کنید و برای هر کدام مقدار و زمان مشخص کنید. مثلا اگر رویایتان پس انداز است بنویسید که چقدر پس انداز و تا چه زمانی می خواهید.

#### قدم دوم: هر روز اهدافتان را مرور کنید

مهمترین دلیل نوشتن اهداف این است که بتوانید هر روز آنها را مرور کنید با این کار با نیروی متوسط ماندن هم مقابله می کنید. یادتان است که میزان موفقیت ۸ برابر کمتر از شکست بود؟ پس برای تقویت آن نیاز به ابزار دارید و این ابزار مرور اهدافی است که با تکرار هر روزه، آنها را وارد ضمیرناخودآگاه تان کنید تا به صورت غیر ارادی به سمت آنها حرکت کنید. افراد موفق دنیا هر روز به خودشان یادآوری می کنند که در حال انجام چه کاری هستند. آیا آنها گیج و کم حافظه اند؟ نه آنها از قدرتی که در پس این کار وجود دارد خبر دارند. اطرافتان را پر از نشانه هایی از اهدافتان کنید و همه راه ها را برای حواس پرتی ببینید. رویاهایتان را ببینید و این را به خودتان بگویید که آنها واقعی هستند و با تمام وجود آن را احساس کنید. آنقدر به این کار ادامه دهید تا تغییرات شگفت انگیز آن را ببینید.

#### قدم سوم: طبق یک برنامه شروع کنید

این همان جایی است که معمولا افراد از مسیر موفقیت خارج می شوند. شما به برنامه ای نیاز دارید که موثر باشد، حتی اگر کامل نبود. نکته در این است که برنامه شما باید موجب شروع کار شما شود، حتی به شما می گویم که برنامه اولیه تان شما را به اهدافتان نمی رساند اما شما را راه می اندازد و به شما نشان می دهد که چطور باید برنامه ریزی کنید. این برنامه همان اولین سکه ۱ سنتی است که کنار می گذارید. معمولا مردم به اشتباه فکر می کنند که به یک برنامه بی نقص و عالی نیاز دارند در حالی که چنین برنامه ای وجود ندارد. وقتی شما تمام تلاشتان را برای برنامه ریزی می کنید، دیگر انرژی برای شروع کار ندارید و انگیزه شروع را از دست می دهید. شما باید با یک برنامه شروع کنید و بعد با یادگیری مدام در مسیر درست قرار می گیرید. شما به برنامه اولیه نیاز دارید تا بتوانید به برنامه دوم برسید و سپس همینطور ادامه دهید.