

انتشارات نسل نو اندیش

اثر مرکب

ایجاد تحولی شگفت‌انگیز در زندگی
در آمد و موفقیت شما

گنجینه‌ای از ایده‌ها برای
رسیدن به موفقیتی که
تاکنون فکر نمی‌کردید
امکان‌پذیر باشد!

دارن هاردی

اکبر عباسی - شاهین بیات



اثر مرکب

چندبرابر کردن موفقیت شما یک قدم ساده در یک زمان

دارن هاردی

مترجمان: اکبر عباسی، شاهین بیات



হার্‌ডি, دارن / Hardy, Darren

اثر مرکب: چندبرابر کردن موفقیت شما یک قدم ساده در یک زمان / دارن هاردی ؛ مترجمان
اکبر عباسی، شاهین بیات.

تهران : نسل نواندیش، ۱۳۹۴.

۲۴۸ ص.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۸۴-۲

فیبا

عنوان اصلی: **The Compound effect : multiplying your success, one simple step at a time .c2010.**

موفقیت / رهبری / خود یاری

عباسی، اکبر، ۱۳۴۳ - مترجم / بیات، شاهین، ۱۳۶۵ - مترجم

BF ۶۳۷ / م ۸۵ ۱۸ ۱۳۹۴

۱۵۸/۱

۳۸۹۹۳۷۱

اثر مرکب

نویسنده: دارن هاردی

مترجمان: اکبر عباسی - شاهین بیات

ویراستار: معصومه امیرخانی

صفحه آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نو اندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۴

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۸۴-۲

ISBN:978-964-236-684-2

علم و دانش برای انسان جمالی است که از هیچ کس پوشیده نیست. نسی است که هرگز مورد جفا قرار نمی گیرد.

امام علی (ع)

مسأله این نیست که خرید کتب چقدر گرون تموم می شه، مسأله اینه که اگر کتاب نخونی چقدر برات گرون تموم می شه!

خواننده گرامی:

کتاب‌های انتشارات نسل نواندیش در تمامی مراحل تولید از «تألیف و ترجمه، حروف چینی و صفحه آرایی و ویرایش» تا «طراحی جلد، امور چاپ و صحافی» با کیفیتی بسیار بالاتر تولید شده و با قیمت چاپی پشت جلد در اختیار شما قرار می‌گیرد.

چنانچه کتاب حاضر فاقد این ویژگی‌ها باشد، تقلبی محسوب می‌شود.

خواهشمندیم در صورت مواجهه با هر یک از این موارد با تلفن ۹-۸۸۹۴۲۲۴۷ واحد حقوقی نسل نواندیش تماس حاصل فرمایید.

دوستان و همراهان به باشگاه خوانندگان خوش آمدید!

از شما صمیمانه دعوت می‌کنیم با عضویت در باشگاه خوانندگان از مزایای زیر بهره‌مند شوید:

۱. ارسال پیامکی آخرین عناوین کتاب‌های به‌چاپ رسیده در انتشارات نسل نواندیش!
۲. اعطای تخفیف ویژه به اعضا هر سه ماه یکبار!
۳. برگزاری قرعه‌کشی بین اعضا و اعطای جوایز ویژه هر سه ماه یکبار!
۴. اعطای تخفیف‌های ویژه به مسابقات‌های گوناگون!
۵. در نظر گیری تخفیف‌های باورنکردنی و خیره‌کننده در نمایشگاه بین‌المللی کتاب فقط و فقط برای اعضا!
۶. و ... گاهی غافلگیرتان می‌کنیم!

برای عضویت در این باشگاه، تنها کافی است عدد ۱ را به سامانه‌ی ۳۰۰۰۷۲۴۰۰ پیامک کنید و به جمع ما بپیوندید. گفتنی است تمامی پیامک‌های ارسالی از انتشارات نسل نواندیش، کاملا رایگان است.

اگر می‌خواهید هر روز «یک کتاب خوب» به شما معرفی گردد، به ما در شبکه اینستاگرام بپیوندید.

<https://telegram.me/naslenowandish>



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش

«اگر شخصی... رفتگر نامیده می‌شود، باید همان‌گونه خیابان‌ها و معابر را جارو کند که میکس آنژ نقاشی می‌کرد، بتهوون سمفونی می‌ساخت و شکسپیر شعر می‌سرود. او باید آن‌گونه خیابان‌ها را جارو کند که تمامی موجودات آسمانی و زمینی مکشی کنند و بگویند: «این جارفتگری کار می‌کرد که کارش را خوب انجام می‌داد.»»

مارتین لوتر کینگ

همه‌ی عوامل دست‌اندرکار انتشارات نسل نواندیش، هر روز صبح، کار خود را با این آرزو شروع می‌کنند تا مصداق چنین جمله‌ی زیبایی باشند. آن‌ها در انجام‌دادن وظایف خود نهایت توانشان را به کار می‌گیرند تا شما خواننده‌ی گرمی، لحظات گران‌قدر خود را، با مطالعه‌ی این کتاب‌ها، سرشار از بهره‌مندی و لذت سازید.

با وجود این، ما خود را از بهترشدن کارمان بی‌نیاز نمی‌بینیم و نظرات شما را معیاری ارزشمند برای توجه و ارزیابی کارهای خود می‌دانیم؛ زیرا این آرا مایه‌ی بهترشدن کارمان و در نتیجه رضایت بیشتر شما فرهیختگان خواهد بود.

برای این منظور می‌توانید با شماره تلفن‌های (۸۸۹۲۰۵۷۷-۸) و (۸۸۹۴۲۲۴۷-۹)، صندوق پستی ۱۹۳۹۵/۶۹۳۱ یا سایت www.naslenowandish.com و info@naslenowandish.com

ما را از انتقادات و پیشنهادات خود بهره‌مند سازید.

با تشکر

بیژن علیپور

مدیر انتشارات نسل نواندیش

دیگر هیچ راز پنهانی وجود ندارد



چرا باید مجله «راز» را خواند؟

چون آن‌هایی که «راز» را می‌خوانند:

- به شکل صحیح قانون جذب را می‌آموزند.
- موفقیت شغلی را تجربه می‌کنند.
- در انتخاب همسر صحیح عمل می‌کنند.
- مشکلات عاطفی خود را حل می‌کنند.
- ناامیدی و افسردگی را تجربه نمی‌کنند.
- در تربیت فرزند موفق عمل می‌کنند.
- زندگی شادتری خواهند داشت.

مجله‌ی «راز»

◀ همان گمشده‌ای است که به دنبال آن می‌گردید.

◀ «راز» نشریه‌ی کسانی است که می‌خواهند متفاوت باشند.

◀ با «راز» زندگی بهتری را تجربه کنید.

درباره‌ی نویسنده

صندلی‌ای که امروز دارن هاردی به عنوان ناشر و مدیر مسئول نشریه موفقیت بر روی آن می‌نشیند، روزگاری جایگاه اورپسون سوئت ماردن، کلمنت استون، ناپلئون هیل و اوچی ماندینو بوده است. اکنون شانزده سال است که دارن به عنوان سرآمد صنعت پیشرفت شخصی شناخته شده است. وی مدیریت دو شبکه تلویزیونی مرتبط به پیشرفت شخصی را بر عهده دارد؛ شبکه مردم (۱) و شبکه آموزش موفقیت (۲). این دو شبکه بالغ بر هزاران برنامه تلویزیونی را با شرکت بسیاری از متخصصان و کارشناسان تراز اول دنیا در حوزه موفقیت تولید می‌کنند. موفقیت دارن در نتیجه اصولی است که وی در کتابش از آن به عنوان اثر مرکب یاد کرده است. وی به عنوان کارآفرین، دارای درآمدی شش رقمی در هجده سالگی بود، در ۲۴ سالگی درآمدی بیش از یک میلیون دلار در سال داشته و در ۲۷ سالگی صاحب شرکتی به ارزش پنجاه میلیون دلار بوده است. دارن به هزاران کارآفرین آموزش داده و به عنوان مشاور برای بسیاری از شرکت‌های مطرح صنعتی فعالیت کرده است. او به عنوان ناشر و سردبیر نشریه موفقیت جایگاه بسیار ویژه‌ای دارد. جایگاهی که به وی توانایی مصاحبه با متخصصان و کارشناسان حوزه پیشرفت شخصی را داده است. او همچنین امکان مصاحبه با مدیران برجسته صنعت، کارآفرینان برتر، ورزشکاران موفق و قهرمانان المپیک را داشته است. این امر سبب شده است او بتواند پرده از رازهای موفقیت خارق‌العاده این افراد برداشته و آن‌ها را به اشتراک بگذارد. دارن هر ماه در نشریه موفقیت، در وبلاگ شخصی‌اش و در صفحه طرفدارانش در فیسبوک، بهترین اطلاعات و استراتژی‌های موجود در زمینه موفقیت را به همراه اصول آزمایش شده خود در اختیار مردم قرار می‌دهد. او متعهد است به دیگران کمک کند تا آن‌ها نیز از تمام پتانسیل‌هایشان استفاده کرده، بتوانند ثروتمندتر و رضایت‌بخش‌تر زندگی کنند. دارن، یک سخنران محبوب و برجسته است و به صورت منظم در برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی (۳) ظاهر می‌شود.

آیا به دنبال کسب موفقیت هستید؟
می‌خواهید موفق‌تر از امروز باشید؟
حتی موفق‌تر از آن‌که تا به حال تصورش را هم نکرده بودید؟
موضوع کتاب همین است.



به دست آوردن موفقیتی فراتر از حد صورتان

هیچ حيله و اغراقی در کار نیست. این کتاب تنها حاوی حقایق است و این که چگونه موفقیت را کسب کنید. به عنوان ناشر و سردبیر نشریه موفقیت، نویسنده این کتاب، دارن هاردی، تمامی راه‌ها را شنیده، دیده و آزموده است. این کتاب شامل اصولی برای به دست آوردن موفقیت است. اثر مرکب شامل عصاره‌ای است که جویندگان موفقیت نیاز دارند بدانند و به آن‌ها عمل کنند. پس از به دست آوردن مهارت در این‌ها، موفقیت‌های خارق‌العاده‌ای کسب خواهند کرد. در این کتاب مطالب زیر را مطالعه خواهید کرد:

- چگونه می‌توان همیشه برنده بود. بهترین استراتژی برای به دست آوردن هر هدف و پیروز شدن در هر رقابتی، حتی اگر رقیبان شما باهوش‌تر و مجرب‌تر باشند، چیست؟
- ریشه کردن عادت‌های بد (ممکن است از وجود برخی از آن‌ها آگاه نباشید) شما را از مسیر موفقیت خارج می‌کند.
- ایجاد انضباط برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ.
- کلیدهای مهم ایجاد انگیزش؛ چگونه خود را ترغیب به انجام کارهایی کنید که تمایلی به انجام آن‌ها ندارید.
- به تسخیر در آوردن نیروی تکانش: اگر آن را به دست آورید، هرگز متوقف نخواهید شد!
- اسرار شتاب گرفتن افراد موفق: آیا آن‌ها دارای برتری غیر عادلانه هستند؟ بله هستند، ولی شما هم می‌توانید آن را داشته باشید.
- اگر برای داشتن زندگی خارق‌العاده جدی هستید، از قدرت اثر مرکب استفاده کنید تا بتوانید موفقیتی خارق‌العاده به دست آورید. هم اکنون سفر خود را آغاز کنید.

ایجاد تحولی شگفت‌انگیز در درآمد، زندگی و موفقیت شما

این کتاب تقدیم می‌شود به به خاطر این که خودت و موفقیتت برایم مهم است.

تحسین اثر مرکب

«اثر مرکب، کتابی قدرتمند و عملی است که بر اساس سال‌ها تجربه‌های اثبات‌شده و مفید نگاشته شده است و به شما آموزش می‌دهد که چگونه از استعداد هایتان استفاده کنید تا از فرصت‌هایی که شما را احاطه کرده‌اند در بیشترین حد ممکن بهره‌گیری کنید. اثر مرکب گنجینه‌ای از ایده‌ها برای رسیدن به موفقیتی است که تاکنون فکر نمی‌کردید امکان‌پذیر باشد»

برایان تریسی (۴)، سخنران و نویسنده کتاب راه ثروت (۵)

«فرمولی کلیدی برای داشتن زندگی فوق‌العاده، آن را بخوانید و از همه مهم‌تر، به آن عمل کنید»

جک کانفیلد (۶)، نویسنده کتاب اصول موفقیت: چگونه از جایگاه فعلی به جایگاه مطلوب خود برسید؟ (۷)

«دارن هاردی دایرة المعارفی جدید در زمینه‌ی پیشرفت شخصی است. اگر به دنبال راهنمایی واقعی هستید! برنامه‌ای واقعی با ابزارهای واقعی که بتوانید زندگی‌تان را تغییر دهید و رویا هایتان را به واقعیت تبدیل کنید اثر مرکب همان است که به دنبالش هستید. قصد دارم از این کتاب استفاده کنم و به گذشته‌ام برگردم تا بدانم در چه زمینه‌هایی باید در زندگی شخصی خود بازنگری کنم! از این کتاب ۱۰ نسخه بخرید، یک جلد برای خودتان و نه جلد برای کسانی که بیشتر از همه دوست‌شان دارید! کسانی که پس از گرفتن این کتاب از شما سپاسگزار خواهند بود.»

دیوید باخ (۸)، بنیانگذار سایت ویژه موفقیت (۹) و نویسنده هشت جلد از پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز (۱۰) از جمله میلیونر خودکار (۱۱)

«این کتاب به شما کمک می‌کند از پله‌های موفقیت دو تا یکی بالا بروید. آن را بخرید، بخوانید و در کتابخانه‌تان داشته باشید.»

جفری گیتومر (۱۲)، نویسنده کتاب دایرة المعارف فروش (۱۳) و کتابچه قرمز فروش (۱۴)

«دارن هاردی برای جمع‌آوری و خلاصه کردن قدرت فکر موفق‌ترین افراد دنیا به جایگاه ویژه‌ای رسیده است. همین اصول ساده و سرراست، زندگی من و سایر مدیران موفق تجارت‌های بزرگ را هدایت کرده‌اند. این کتاب، راه رسیدن به موفقیتی عظیم، شادی و رضایت‌مندی بیشتر را به شما خواهد آموخت.»

دونی دوویچ (۱۵)، مجری تلویزیونی و مدیرعامل شرکت دوویچ (۱۶)

«اثر مرکب، فرمولی بی‌نظیر برای رسیدن به زندگی رویایی‌تان است. اجازه دهید گام‌به‌گام شما را هدایت کند. آن را بخوانید و درک کنید اما از همه مهم‌تر، به آن عمل کنید.»

کریس ویدنر (۱۷)، سخنران و نویسنده کتاب هنر تاثیر گذاری: متقاعد کردن دیگران از خودتان شروع می شود (۱۸)

«دارن هاردی با اثر مرکب ثابت می کند که وقتی قضاوت صحیح به کار گرفته شود، نتایج شگفت آوری حاصل می شود. این مراحل ساده را به کار گیرید و تبدیل به کسی شوید که می خواهید.»

دنيس ويتلى (۱۹)، سخنران و نویسنده کتاب روان شناسی موفقیت (۲۰)

«اثر مرکب به شما کمک می کند تا در رقابت ها پیروز شوید، بر چالش های تان فائق آید و زندگی ای را بسازید که سزاوارش هستید.»

تی. هارواکر (۲۱)، نویسنده پر فروش ترین کتاب نیویورک تایمز با عنوان اسرار ذهن ثروتمند (۲۲)

«اینشتین گفته است «ترکیب هشتمین مورد از عجایب دنیاست، برای ترکیب کردن موفقیت تان، این کتاب فوق العاده را بخوانید، درک کنید و از استعداد دوستم، دارن هاردی استفاده کنید تا تمام آرزوها و اهداف تان به حقیقت پیوندند.»

مارک ویکتور هانسن (۲۳)، نویسنده همکار کتاب پر فروش نیویورک تایمز با عنوان مجموعه کتاب های سوپ جوجه برای روح (۲۴) و نویسنده مشترک میلیونریک دقیقه ای (۲۵)

«مردمی که از موفقیت حرف می زنند، ولی راهی پیدا نمی کنند تا آن را در زندگی، روابط، ازدواج و خانواده شان ایجاد کنند، تحسین و توجه من را بر نمی انگیزند. آن ها به کلی در اشتباه هستند. از وقتی ما و دارن در ارتباط هستیم، هیچ گاه مکالمه ای نداشته ایم که درباره فرزندان مان، همسران مان و وضعیت خانواده هایمان صحبت نکرده باشیم. ما فکر می کنیم دارن اطلاعات زیادی در مورد موفقیت دارد و از آن مهم تر، او می خواهد مردم هدف هایشان را با روش صحیح به دست آورند.»

ریچارد ولیندا ایر (۲۶)، نویسندگان کتاب پر فروش نیویورک تایمز با عنوان ارزش ها را به فرزندان تان آموزش دهید (۲۷)

«کتاب اثر مرکب دارن هاردی، اوج اصول موفقیت و برای همه مفید است. به عنوان رهبر متفکر، او نقش بسزایی در صنعت موفقیت داشته است. اثر مرکب کتابی است شگفت انگیز! استدمن گراهام (۲۸)، سخنران، کارآفرین و نویسنده

«شما همیشه این فرصت را خواهید داشت که از جایگاه فعلی به جایگاهی که همیشه می خواسته اید، برسید. این کتاب همان فرصت است. حالا نوبت شماست! اثری بی نظیر از یک راهنمای متفکر.»

رابین شارما (۲۹)، نویسنده کتاب های پر فروش نیویورک تایمز با عنوان های راهی که فراری اش را فروخت (۳۰)؛ و رهبری که هیچ عنوانی نداشت (۳۱)

«من تمام عمرم را صرف این کرده ام که به مردم کمک کنم تا آمادگی لازم برای موفق شدن و

کسب نتایج سریع را به دست آورند. به همین علت این کتاب را خیلی دوست دارم و خواندن آن را به مشتریانم پیشنهاد می‌کنم. دارن از استعدادی شگفت‌انگیز برخوردار است که توانسته است روش‌های قدرتمند موفقیت را با مردم به اشتراک گذارد؛ و به آن‌ها آموزش دهد که بتوانند از طریق به‌کارگیری این اصول و فرمول موفقیت آن به‌زودی به موفقیت دست یابند.»

کانی پودستا (۲۲)، سخنران مشهور، نویسنده و مربی مدیران اجرایی

«اگر قرار باشد کسی اصول پایه‌ای موفقیت را بداند، آن شخص دارن هاردی است؛ ناشر و سردبیر نشریه موفقیت! این کتاب درباره این است که چگونه می‌توان با بازگشت به اصول اولیه به موفقیت رسید. اثر مرکب را دستورالعمل زندگی خود قرار دهید، تنها با برداشتن یک قدم ساده در هر مرحله!»

دکتر تونی السندرا، (۲۳) نویسنده کتاب‌های قانون پلاتینی و کاریزما (۲۴)

«با کتاب اثر مرکب، دارن هاردی به صف نویسندگان پیشرفت شخصی پیوسته است. اگر در مورد موفقیت و استفاده از پتانسیل‌های خود جدی هستید، خواندن این کتاب برایتان ضروری است. این کتاب دستورالعمل‌های موفقیت را به شما آموزش خواهد داد.»

ویک کونانت (۲۵)، رئیس هیئت مدیره شرکت نایتینگل کونانت (۲۶)

«زندگی به سرعت می‌گذرد و سرشار از عواملی است که حواس شما را از موضوع اصلی پرت می‌کنند. اگر می‌خواهید پیشرفت موثر داشته باشید، این کتاب را سرسری نخوانید بلکه آن را با مازیک علامت‌گذاری کنید.

تونی جری (۲۷)، مربی بزرگترین مدیران اجرایی و موفق شرکت‌های بزرگ

«مجله موفقیت از یک قرن پیش که شروع به فعالیت کرد، همواره سرچشمه‌ای از ایده‌های قدرتمند بوده است. حال، دارن هاردی، مدیر مسئول این نشریه، اصولی را که به آن‌ها نیاز دارید تا زندگی رویایی‌تان را بسازید، برای شما گردآوری کرده است. نباید این کتاب را بخوانید، بلکه باید آن را صفحه به صفحه ببلعید!»

استیو فاربر (۲۸)، نویسنده کتاب‌های پر فروش پرش رادیکالی (۲۹) و عظیم‌تر از خودتان (۴۰)

«این کتابی است که جویندگان موفقیت باید آن را بخوانند. می‌خواهید بدانید باید چه کاری انجام دهید؟ تمام پاسخ‌هایتان در این کتاب است. این کتاب دستورالعمل موفقیت است.»

کیت فرازی (۴۱)، نویسنده کتاب‌های پر فروش نیویورک تایمز با عنوان چه کسی هوای شما را دارد (۴۲) و هیچ‌گاه تنها نخورید (۴۳)

«اصول پایه هیچ‌گاه تغییر نمی‌کنند. دارن هاردی به شما نشان می‌دهد اگر ایده‌های روشن و دقیق این کتاب را دنبال کنید، همزمان می‌توانید هم موفقیت کسب کنید و هم به شخصی مهم تبدیل شوید. شما عاشق این کتاب خواهید شد. هاردی به خاطر کنار هم قرار دادن تمام این اصول، نابغه است.»

دکتر نیدرو آرکوبین (۴۴)، رئیس دانشگاه «های پوینت» (۴۵) و رئیس هیئت مدیره یک شرکت

«اثر مرکب، راهنمایی جامع و قدرتمند به سوی موفقیت است. این کتاب استراتژی کاملی به شما می‌دهد تا از جایی که هم اکنون هستید، به جایی که می‌خواهید باشید، برسید. دارن هاردی، یعنی موفقیت. نصیحت من این است که این کتاب را بخوانید، به آن عمل کنید و به موفقیت برسید.»

جفری هایزلت (۴۷)، نویسنده کتاب آزمون آینه‌ای (۴۸) و مدیر بازاریابی شرکت گداک (۴۹)

«شما می‌توانید باقی زندگی‌تان را به دنبال این بگردید که چگونه می‌توانید موفقیت را به دست آورید یا می‌توانید از اصول و روش‌های آزموده شده در این کتاب تبعیت کنید. انتخاب با خودتان است. می‌توانید راه سخت را انتخاب کنید... یا راه هوشمندانه را برگزینید.»
جان آساراف (۵۰)، نویسنده کتاب جواب (۵۱) و داشتن همه چیز (۵۲)

«سرانجام دارن هاردی کار خودش را با این کتاب کرد. این عصاره‌ای ارزشمند از اصول حیاتی لازم برای به دست آوردن چیزهایی است که در زندگی‌تان آرزویشان را داشته‌اید. در این تکنیک‌ها ماهر شوید تا در ساختن آینده خود به استاد تبدیل شوید.»
دان هاستون (۵۳)، سخنران و نویسنده مشترک کتاب پر فروش نیویورک تایمز با عنوان کار آفرین یک دقیقه‌ای (۵۴) و مدیر عامل یک شرکت بزرگ (۵۵)

«زندگی شما برآیند قدم‌هایی است که برمی‌دارید. اجازه دهید این راهنمای قدرتمند به شما آموزش دهد چگونه تصمیمات بهتری بگیرید، عادت‌های بهتری ایجاد کنید و افکار بهتری در سر بپرورانید. موفقیت در دستان شماست... و در این کتاب.»
جیم کتکارت (۵۶)، سخنران و نویسنده کتاب قانون آکورن (۵۷)

«در شرکت زاپوس (۵۸)، یکی از ارزش‌های اصلی ما، دنبال کردن و یادگیری است. مادر راهروی شرکت مان کتابخانه داریم. کتاب‌هایی را که فکر می‌کنیم به پیشرفت افراد، چه از نظر شخصی و چه از نظر حرفه‌ای کمک می‌کند، امانت می‌دهیم. نمی‌توانم بیشتر از این منتظر بمانم تا اثر مرکب را در این کتابخانه جای دهم.»
تونی هسیه (۵۹)، نویسنده کتاب ایجاد شادی (۶۰)؛ و مدیر عامل یک شرکت بزرگ (۶۱)

«اگر تنها یک شخص وجود داشته باشد که نبض موفق شدن در دستانش باشد، آن فرد دارن هاردی است. من همیشه به دنبال این هستم که کتاب‌های پیشنهادی و آثار او را بخوانم. او ترکیبی از ایده‌های قدرتمند است.»
لری بنت (۶۲)، سخنران و نویسنده مشترک کتاب‌های پر فروش (۶۳)

«فرمول هوشمندانه برای داشتن زندگی خارق العاده! آن را بخوانید و از همه مهم‌تر به آن عمل کنید.»
راجر داسون (۶۴)، نویسنده کتاب رازهای مذاکرات قدرتمند (۶۵)

هشدار!

عنوان سرفصل‌های این کتاب ممکن است ساده به نظر برسند، استراتژی‌های موفقیت، دیگر راز نیستند، اما بیشتر مردم آن‌ها را نادیده می‌گیرند. آیا فکر می‌کنید راز موفقیت را می‌دانید؟ هر کس دیگری نیز می‌داند. اگر شش استراتژی موجود در این کتاب به کار گرفته شوند، درآمد و زندگی‌تان را طوری دگرگون خواهند کرد که هیچ وقت آن را تجربه نکرده‌اید. به عنوان ناشر نشریه موفقیت، این‌ها را دیده‌ام. هیچ چیز نمی‌تواند مانند اثر مرکب با گام‌های ساده، شما را به موفقیت برساند.

این همان چیزی است که در زندگی لازم دارید تا به موفقیت‌های پی‌درپی دست پیدا کنید. هر آرزو، هدف و خواسته‌ای که داشته باشید، برنامه به دست آوردن آن در کتابی است که اکنون پیش روی شماست. آن را بخوانید و بگذارید دنیای شما را متحول کند.

قدردانی

مراتب سپاس و قدردانی ام را از تیم خود در رسانه و نشریه موفقیت اعلام می‌کنم. افرادی که در تمام سختی‌ها همواره حامی من بودند و از دوست و همکاران خوبم، رید بیلبری و استوارت جانسون...

از دستیار و الهام‌بخش نوشته‌هایم لیندا سیورتنسن که بسیار کمک کرد داستان‌ها و منابع زیادی را از گذشته بیرون بکشم و به روند کارهای من نظم و هماهنگی داد...
از ویراستار متبحر، ارین کیسی، از ویراستار نابغه نشریه موفقیت، لیزا اوگر و از مدیر ویراستاری، دهورا هایس...

از بسیاری متخصصین و کارشناسان حوزه پیشرفت شخصی که با آن‌ها کار کرده‌ام و دوده قبل، از آن‌ها خیلی چیزها فرا گرفته‌ام. تمام مدیران برجسته، کارآفرینان تاثیرگذار و افراد بسیار موفق در سایر حوزه‌ها که این فرصت را داشتیم با آن‌ها مصاحبه کرده و ایده‌ها و نگرش‌های جدیدی از آن‌ها بگیرم...

از تمام خوانندگان نشریه موفقیت، وبلاگ شخصی ام و تمام بازخوردهای مثبتی که همواره الهام‌بخش بوده‌اند و به من این نیرو را دادند تا بیشترین حد پتانسل‌هایم را به کار گرفته و بتوانم به دیگران کمک کنم تا آن‌ها نیز به بهترین‌هایشان دست یابند.

و در پایان از همه مهم‌تر، از همسر فوق‌العاده‌ام، جورجیا که شب‌های بسیار و آخر هفته‌ها را تا دیروقت بدون من گذراند و از خود گذشتگی‌اش سبب شد بتوانم این مجموعه را کامل کنم.

مهم این نیست که چه چیزی یاد می‌گیرید، هر استراتژی یا تاکتیکی که به کار بگیرید، موفقیت در نتیجه اثر مرکب، حاصل می‌شود.

پیامی ویژه از آنتونی رابینز

طی سه دهه قبل، از این موهبت برخوردار بوده‌ام که بتوانم به بیش از چهار میلیون نفر برای ایجاد پیشرفت‌های بزرگ در زندگی‌شان کمک کنم. با گروه‌های بزرگ و گوناگون کار کرده‌ام. از روسای جمهور کشورها تا زندانیان، قهرمانان المپیک، برندگان جایزه اسکار، میلیاردرهای کارآفرین و حتی کسانی که برای آغاز کسب و کارشان تلاش می‌کنند. چه کار کردن با زوجی باشد که برای حفظ بنیاد خانواده‌شان مبارزه می‌کنند؛ چه تعامل با زندانی‌ای که در تلاش برای تغییر درونی و تحول در زندگی‌اش است؛ تمرکز من همیشه بر روی کمک کردن مردم برای به دست آوردن نتایج واقعی و پایدار بوده است. شما هرگز نمی‌توانید این امر را با خوردن یک قرص جادویی یا یک فرمول اسرارآمیز به دست آورید، بلکه تنها می‌توانید با درک ابزارهای صحیح و به کارگیری استراتژی‌های موفقیت، به زندگی معنادار دست یابید.

هم من و هم دارن در نوجوانی تصمیم گرفتیم کنترل زندگی خودمان را به دست بگیریم. برای یافتن پاسخ سوالات مان، در جستجوی کسانی بودیم که دوست داشتیم مانند آن‌ها زندگی کنیم. سپس، مواردی را که یاد می‌گرفتیم، به کار می‌بستیم. تعجب‌آور نیست که ما هر دو، جیم ران را مربی و راهنمای زندگی مان خطاب می‌کنیم. جیم، استاد کمک کردن به مردم بود تا بتوانند حقایق و قوانین را فراگیرند و به موفقیت‌های واقعی و پایدار دست یابند. جیم به ما آموزش داد که دستیابی به اهداف، به شانس ربطی ندارد. این نوعی علم است. بدون تردید انسان‌ها با هم تفاوت دارند. نکته مهم این است که قوانین موفقیت همیشه یکسان عمل می‌کنند. همیشه آن‌چه را بکارید، برداشت می‌کنید. اگر عشق و محبت بیشتری می‌خواهید، به دیگران عشق بورزید. وقتی علم موفقیت را یاد گرفتید و در آن مهارت یافتید، موفقیتی را کسب خواهید کرد که همیشه به دنبالش بوده‌اید.

دارن هاردی سند عینی و اثبات‌شده این فلسفه است. مواردی که او در این کتاب با شما به اشتراک می‌گذارد، همه براساس کارهایی است که در زندگی شخصی خود و همچنین در زندگی من موثر واقع شده‌اند.

او مردی است که اصول ساده، اما عمیق لازم را برای موفق شدن دریافته است. دارن از این اصول استفاده کرد و توانست در بیست و چهار سالگی بیش از یک میلیون دلار فقط در یک سال درآمد داشته باشد. او شرکتی تاسیس کرد که در بیست و هفت سالگی بیش از پنجاه میلیون دلار ارزش داشت. در بیست سال اخیر، زندگی او آزمایشگاه مطالعه و تحقیق در خصوص موضوع موفقیت بوده است. او از خودش به عنوان موش آزمایشگاهی استفاده کرده است و در خلال شکست‌ها و موفقیت‌هایش توانسته است هم ایده‌ها و استراتژی‌های مفید و موثر؛ و هم روش‌های ناکارآمد را مشخص کند.

در طول شانزده سال اخیر، من و دارن بسیار با هم در ارتباط بوده‌ایم. او به عنوان پیشرو در صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی، و با صدها نفر از برترین نویسندگان، سخنران‌ها و رهبران کسب و کار همکاری داشته است. او ده‌ها هزار کارآفرین تربیت کرده است که اکنون مدیران رده بالای شرکت‌های مطرح هستند. در جایگاه ناشر و مدیر مسئول نشریه موفقیت (۶۶)، دارن در مرکز صنعت پیشرفت شخصی قرار دارد. او بارهبران برجسته از ریچارد برانسون (۶۷) گرفته تا ژنرال کالین پاول (۶۸) و لنس آرمسترانگ (۶۹) درباره موضوع موفقیت مصاحبه کرده و بهترین

ایده‌های آن‌ها را استخراج و گردآوری کرده است. او دایرة المعارفی مفید مرتبه فیلتر شده، قابل هضم، تجزیه و تحلیل و خلاصه شده از اطلاعات است. دارن مطالب اضافه را حذف و بر روی اصول کلیدی مهم متمرکز شده است؛ اصولی که می‌توانید به سرعت در زندگی‌تان به کار گیرید تا نتایج بزرگ و پایدار کسب نمایید.

اثر مرکب، دستورالعملی اجرایی است که به شما آموزش می‌دهد سیستم خود را کنترل کنید، در آن مهارت یابید و آن را به شکل نیازها و خواسته‌هایتان درآورید. اگر تنها یک بار این کار را انجام دهید، دیگر چیزی نیست که نتوانید به دست آورید.

اثر مرکب، بر اساس اصولی بنا شده است که من خودم آن‌ها را در زندگی شخصی‌ام به کار گرفته‌ام؛ تصمیمات شما سرنوشت‌تان را رقم می‌زنند. سرنوشت، چیزی است که خودتان آن را می‌سازید. تصمیمات کوچک روزانه‌تان، شما را به سمت زندگی‌ای که به دنبالش هستید یا به سمت فاجعه سوق می‌دهد. همین تصمیمات کوچک، زندگی ما را شکل می‌دهند. کافیست تنها دو میلی‌متر از مسیر حرکتتان خارج شوید، آن وقت مسیر زندگی‌تان به کلی تغییر خواهد کرد. چیزی که به ظاهر خیلی کوچک به نظر می‌رسید، حال می‌تواند تبدیل به اشتباهی بزرگ شود. از چیزی که می‌خورید و جایی که کار می‌کنید گرفته تا مردمی که وقتتان را با آن‌ها می‌گذرانید و این که چگونه بعد از ظهر خود را سپری می‌کنید، همه بر روی چگونگی زندگی‌تان در آینده موثر هستند. خبر خوب این است که تغییر، درون شما اتفاق می‌افتد. همان‌طور که دو میلی‌متر اشتباه محاسباتی باعث می‌شود به کل دچار تغییر مسیر در زندگی‌تان شوید، تنها دو میلی‌متر تصحیح مسیر می‌تواند شما را به مقصد برساند. نکته مهم، پیدا کردن یک طرح و برنامه است؛ یک راهنما و نقشه که به شما نشان دهد مقصد کجاست؛ نقشه‌ای که به شما نشان دهد چگونه به آن جا برسید و چگونه در مسیر باقی بمانید.

این کتاب، همان نقشه جامع و ملموس است. اجازه دهید این کتاب، انتظارات شما را تغییر دهد. فرضیات قبلی شما را پاک کند، حس کنجکاوی‌تان را برانگیزد و به زندگی شما ارزش دهد. همین امروز شروع کنید. از توانایی‌های این ابزار قدرتمند بهره بگیرید. از این کتاب استفاده کنید تا زندگی و موفقیتی را که همیشه می‌خواستید، کسب کنید. اگر این اصول و تمام کارهای دیگر را به درستی انجام دهید، مطمئن هستم بهترین زندگی ممکن را تجربه خواهید کرد.

با اشتیاق زندگی کنید!

آنتونی رابینز

کارآفرین، نویسنده و کارشناس اوج موفقیت و عملکرد

این کتاب درباره موفقیت است و آن چه باید انجام داد تا آن را کسب کرد. دیگر زمان آن رسیده است که یک نفر موضوع را مستقیم به شما بگوید. شما مدت زمانی طولانی فریب خورده‌اید. هیچ معجون معجزه‌آسا، فرمول مخفی یا راه حلی سریع وجود ندارد. نمی‌توانید با دو ساعت کار کردن در روز در اینترنت، دویست هزار دلار درآمد داشته باشید، پانزده کیلوگرم در هفته وزن کم کنید، با استعمال کرم روی صورت‌تان بیست سال جوان‌تر شوید و روابط زناشویی‌تان را با یک قرص درمان کنید. هرگز نخواهید توانست موفقیت پایدار را با هر طرحی که برای درست بودن، بسیار واقعی به نظر می‌رسد، به دست آورید. خیلی عالی بود اگر می‌توانستید موفقیت، شهرت، اعتماد به نفس، روابط خوب، سلامتی و تمام مفاهیم خوب دیگر را در قالب یک بسته از فروشگاه محلی بخرید؛ ولی هرگز این‌گونه نیست.

ما مدام با تبلیغات هیجان‌انگیز که پولدار شوید، تناسب اندام پیدا کنید، جوان‌تر شوید، جذاب‌تر شوید و... بمباران می‌شویم. آن‌ها ادعا می‌کنند تمام این‌ها تنها با تلاش خیلی کم و با پرداخت مبلغی ناچیز مثلاً ۹۵/۳۹ دلار قابل حصول هستند. این پیام‌های تکراری، تبلیغاتی، برداشت ما از تلاش برای رسیدن به موفقیت را دچار اختلال کرده است. ما نگرش ساده، اما عمیق خود از اصول اولیه موفقیت را از دست داده‌ایم.

من از این موضوع خسته شده‌ام. دیگر نمی‌خواهم بنشینم و این تبلیغات بی‌فایده و مضر را که مردم را از مسیر خارج می‌کنند ببینم. این کتاب را نوشتم تا دوباره شما را به اصول اولیه بازگردانم. می‌خواهم به شما کمک کنم تا از این اغتشاش‌ها و درهم ریختگی‌ها، رها و بر روی اصول اساسی متمرکز شوید. می‌توانید بلافاصله تمرین‌ها و اصول آزموده شده موفقیت موجود در این کتاب را در زندگی خود به کار بگیرید و شاهد نتایج پایدار و ملموس آن باشید. می‌خواهم به شما آموزش دهم تا قدرت اثر مرکب را به کنترل خود در آورید؛ سیستم عاملی که زندگی شما را چه در جهت بهتر شدن و چه در جهت بدتر شدن تحت کنترل دارد. تنها در صورت استفاده درست از این سیستم عامل می‌توانید زندگی‌تان را متحول کنید. بدون شک شنیده‌اید که «می‌توانید هر آن‌چه را در ذهن دارید، به دست آورید» درست است؟ خب، اما تنها به شرط آن‌که بدانید چگونه. اثر مرکب، دستورالعملی اجرایی است که به شما یاد می‌دهد چگونه در استفاده از این سیستم استاد شوید. وقتی مهارت لازم را کسب کردید، دیگر هیچ چیزی وجود نخواهد داشت که نتوانید آن را به دست آورید.

از کجا می‌دانم اثر مرکب تنها فرآیندی است که می‌تواند شما را به موفقیت نامحدود برساند؟ اول این‌که این اصول را در زندگی خود به کار بسته‌ام. بسیار متنفرم که نویسندگان، سنگ شهرت و دارایی‌هایشان را به سینه می‌زنند. بسیار مهم است که بدانید من از تجربیات شخصی‌ام در این کتاب صحبت می‌کنم و تئوری ثابت شده و عملی به شما ارایه می‌دهم. همان‌طور که آنتونی رابینز اشاره کرد، از موفقیت قابل ملاحظه‌ای در تلاش‌های تجاری‌ام برخوردار شده‌ام. این موفقیت فقط به این خاطر بوده است که خودم را ملزم ساختم با اصولی زندگی کنم که در این کتاب معرفی شده است. طی بیست سال گذشته، خیلی جدی بر روی موفقیت و دستاوردهای افراد مطالعه کرده‌ام. صدها هزار دلار را صرف آزمودن ایده‌ها، منابع و فلسفه‌های مختلف کرده‌ام. تجربه شخصی من اثبات کرده است که مهم نیست چه چیزی یاد می‌گیرید یا از چه

استراتژی یا تاکتیکی استفاده می کنید مهم این است که موفقیت همیشه در نتیجه سیستم عامل اثر مرکب به دست می آید.

دوم این که در شانزده سال گذشته، یکی از رهبران صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی بوده‌ام. با رهبران بزرگ، سخنرانان و نویسندگان مختلف همکاری کرده‌ام. به عنوان سخنران و مشاور به هزاران کارآفرین آموزش داده‌ام. مربی رهبران بزرگ تجارت، مدیران اجرایی و افراد موفق بیشماری بوده‌ام. از هزاران موردی که مطالعه کرده‌ام، هم روش‌های موثر و هم روش‌های ناکارآمد را استخراج کرده‌ام.

سوم این که به عنوان ناشر نشریه موفقیت، هزاران مقاله و کتاب را غربال، تحلیل و مطالعه کرده‌ام. این به ما کمک کرده است که بتوانیم کارشناسان بسیاری را در نشریه معرفی کنیم. هر ماه با چندین متخصص درباره موضوعات موفقیت مصاحبه کرده و بهترین ایده‌های آن‌ها را استخراج می‌کنم. هر روز در حال جمع‌آوری، مرتب‌سازی، غربال کردن و حرکت در اقیانوس اطلاعات مربوط به پیشرفت شخصی هستم.

نکته اینجاست که وقتی شما دارای این چنین دید کاملی در مورد این صنعت باشید و از مطالعه آموزش‌ها و کارهای موفق‌ترین افراد جهان، دانش عمیقی به دست آورده باشید، هوشیاری فوق‌العاده‌ای در شما پدیدار می‌شود و تمام اصول حقیقی موفقیت برایتان شفاف و روشن می‌شوند. با دیدن، خواندن و شنیدن همه این‌ها، دیگر نمی‌توانم خودم را با تبلیغات کاذب و ادعاهای مطرح شده از جانب افراد خود مدعا با عنوان «موفقیت‌های عملی» فریب دهم. هیچ کس نمی‌تواند من را فریب دهد. من منابع زیادی دارم. راه‌های زیادی را امتحان کرده‌ام و برای یافتن حقیقت، مسیر دشواری را طی کرده‌ام. همان‌طور که استاد و یکی از بزرگترین فیلسوف‌های تجارت، جیم ران می‌گوید: «هیچ اصول جدیدی وجود ندارد. حقیقت چیز جدیدی نیست، بلکه موضوعی قدیمی است. به کسی که می‌گوید می‌خواهم به شما عتیقه‌های ساخت خودم را نشان دهم، باید شک کنید. شما نمی‌توانید عتیقه تولید کنید!»

این کتاب با حذف تمام مطالب غیرضروری، بر روی اصولی تمرکز دارد که اهمیت واقعی دارند و بر روی روش‌های عملی و قابل حصول تاکید می‌کند. وقتی بر روی اصول پایه‌ای بیان شده در کتاب که در مجموع، سیستم عاملی را تشکیل می‌دهند، تمرکز کنید، می‌توانید با به دست گرفتن کنترل آن‌ها، هر هدف و خواسته‌ای را که در زندگی دارید، به دست آورید. این کتاب شامل ۶ اصل بنیادی است که با یکدیگر یک سیستم عامل را تشکیل می‌دهند. این سیستم عامل اثر مرکب خواننده می‌شود.

قبل از آن که شروع کنیم، یک هشدار دارم: به دست آوردن موفقیت دشوار است. این فرآیند پرزحمت، خسته‌کننده و گاهی کسل‌کننده است. ثروتمند شدن، موثر بودن و تبدیل شدن به فردی مشهور در رشته خودتان، فرآیندی آرام و پرزحمت است. دچار اشتباه نشوید، شما در زندگی خود با دنبال کردن اصول این کتاب نتایج سریعی به دست خواهید آورد، اما اگر از کار کردن، منظم بودن و تعهد بیزار هستید، بهتر است تلویزیون را روشن کنید و امیدتان را به همان تبلیغات بازرگانی ببندید. همان‌هایی که شعار موفقیت یک‌شبه می‌دهند و کافیس کارت اعتباری داشته باشید.

به عنوان آخرین مطلب، می‌دانید تمام چیزی که لازم دارید، موفق شدن است. لازم نیست چیز جدیدی یاد بگیرید. اگر مورد لازم برای موفق شدن، تنها اطلاعات بیشتر بود، هر کسی با اینترنت پرسرعت، الان در قصر زندگی می‌کرد. شما نیازمند اطلاعات جدید و بیشتر نیستید، بلکه به

برنامه عملی جدید نیاز دارید تا به شما کمک کند موفق شوید. اکنون زمانی است که باید عادت‌های جدید ایجاد کنید تا شما را به سمت موفقیت سوق دهند. موفقیت به همین سادگی است.

در ادامه این کتاب، قرار است یک برنامه عملی ملموس را با جزئیات دریافت کنید. بگذارید این طرح، انتظارات شما را تغییر دهد، فرضیات گذشته‌تان را پاک کند، حس کنجکاوی‌تان را شعله‌ور سازد و به زندگی‌تان ارزش ببخشد. همین الان شروع کنید. خواهش می‌کنم شروع کنید! از این اصول استفاده کنید. این کتاب و ابزارهایی که در آن گنجانده‌ام، شامل بهترین مطالب و روش‌هایی است که تا به حال شنیده، دیده و آموخته‌ام. این کتاب، عصاره بهترین مطالبی است که هر ماه در نشریه موفقیت برای شما تهیه می‌کنیم. همه این‌ها در یک کتاب کوچک که می‌تواند زندگی شما را تغییر دهد و بسیار ساده است، گنجانده شده است! بیایید شروع کنیم!

فصل اول: اثر مرکب در عمل

بدون تردید، این اصطلاح را شنیده‌اید: «کسی که آهسته و پیوسته حرکت می‌کند، همیشه برنده می‌شود.» آیا داستان خرگوش و لاک‌پشت را شنیده‌اید؟ آقایان و خانم‌ها، من مثل آن لاک‌پشت هستم! اگر به من زمان کافی بدهید هر کسی را در هر زمان و مسابقه‌ای شکست خواهم داد، چرا؟ نه به خاطر این که از همه بهتر، باهوش‌تر یا سریع‌تر هستم. من برنده خواهم بود، چون عادت‌های مثبتی دارم که آن‌ها را ایجاد کرده‌ام و در به کارگیری‌شان ثابت قدم هستم. این باور را دارم که در دنیا معتقدترین فرد به ثبات قدم هستم. نمونه آشکاری هستم که نشان می‌دهد ثبات قدم، تنها کلید موفقیت است. همچنان این موضوع، بزرگترین تله برای افرادی است که در راه رسیدن به اهداف‌شان تلاش می‌کنند. بیشتر مردم نمی‌دانند چگونه ثبات قدم‌شان را حفظ کنند. من این را می‌دانم و از پدرم بابت این موضوع سپاسگزار هستم. او اولین مربی من برای به کارگیری قدرت اثر مرکب بود. وقتی ۸ ساله بودم والدینم از هم جدا شدند. پدرم مرا به تنهایی بزرگ کرد. او مردی نرم و منعطف نبود. پدرم آن زمان هدایت تیم فوتبال دانشگاه را بر عهده داشت. او برای کسب موفقیت، خیلی به من سخت می‌گرفت.

به خاطر پدرم، هر روز ساعت ۶ صبح زنگ ساعت به صدا در می‌آمد! نه با نواختن ضربه‌ای به شانه‌ام یا حتی صدای رادیو. هر روز صبح با صدای برخورد مکرر وزنه آهنی به کف سیمانی گاراژ مجاور اتاقم از خواب بیدار می‌شدم. این همچون بیدار شدن در محلی است که چهار متر از یک منطقه در حال ساخت و ساز فاصله دارد. او بر روی دیوار گاراژ، با حروف درشت نوشته بود: «نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود» (۷۰). او هر گاه ورزش می‌کرد، به آن خیره می‌شد. چه هوا بارانی بود، چه آفتابی؛ پدرم همیشه با شلوارک و گرمکن ورزشی پوشیده‌اش آن جا بود. او حتی یک روز را هم از دست نداده است. می‌توانستید ساعت خود را طبق رویه روزانه او تنظیم کنید. من کارهایی بیش از رسیدگی به خانه و باغبانی داشتم. وقتی از مدرسه برمی‌گشتم، همیشه فهرستی از کارهای مختلف به من داده می‌شد؛ چیدن علف‌های هرز، جمع کردن برگ‌های خشک، جارو کردن گاراژ، گردگیری و جارو کردن خانه، شستن ظرف‌ها و هر کاری که فکرش را کنید.

پدرم هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. اجازه نداشتیم به خاطر بیمار بودن در خانه بمانیم و به مدرسه نرویم، مگر آن که بالا آورده بودیم، خونریزی داشتیم یا «استخوان مان بیرون می‌زند!» این اصطلاح بیرون زدن استخوان از روزهای مریبگری پدرم باقی مانده بود. بازیکنان تیمش این را می‌دانستند که اجازه ندارند هرگز از بازی بیرون بیایند، مگر آن که خیلی جدی مصدوم شده باشند. یک بار مهاجم تیم خواسته بود از بازی بیرون کشیده شود. پدرم گفته بود: «نه تا وقتی که استخوانت بیرون بزند.» بازیکن شانه‌اش را به عقب کشیده و استخوان ترقوه‌اش را نشان داده بود. تنها آن موقع بود که به او اجازه داد از زمین بیرون برود.

یکی از فلسفه‌های پدرم این بود: «مهم نیست چقدر باهوش باشید. باید خیلی سخت کار کنید که بتوانید کمبود تجربه، مهارت، هوش یا استعداد‌های ذاتی‌تان را جبران کنید. اگر رقیب‌تان باهوش‌تر یا باتجربه‌تر است، باید سه یا چهار برابر بیشتر کار کنید تا بتوانید بر او پیروز شوید.» صرف نظر از چالشی که با آن روبه‌رو می‌شدم، او به من یاد داد بر روی هر آن چه ضعف یا عیب من محسوب می‌شود، سخت کار کنم. می‌خواهی پرتاب‌های آزاد خالی از اشتباه داشته باشی؟ یک

ماه هر روز هزار پرتاب آزاد تمرین کن. در دربیبل زدن با دست چپ ضعیف هستی؟ دست راست را به کمر ببند و هر روز سه ساعت دربیبل زدن را تمرین کن. در ریاضیات ضعیف هستی؟ معلم خصوصی بگیر و تمام تابستان را سخت تلاش کن تا بتوانی در امتحان نمره خوب بگیری. هیچ بهانه‌ای وجود ندارد. اگر در انجام کاری خوب نیستی، سخت‌تر و هوشمندانه‌تر تلاش کنی. پدرم به چیزی که می‌گفته عمل می‌کرد. او از یک مربی فوتبال به یک فروشنده خیلی موفق تبدیل شد. از آن جا به ریاست رسید و در نهایت شرکت خودش را تاسیس کرد.

او زیاد به ما دستور نمی‌داد. از روز اول پدرم به ما اجازه داد خودمان تصمیم بگیریم. علت این کارش، فراگیری حس مسئولیت‌پذیری بود. او هر شب ما را به انجام تکالیف مدرسه وادار نمی‌کرد. فقط لازم بود نتایج را به او نشان دهیم. وقتی این کار را می‌کردیم، از ما تقدیر می‌کرد. اگر نمرات خوبی می‌گرفتیم، ما را به پرینگز می‌برد! بستنی فروشی خیلی بزرگی که می‌توانستیم بستنی‌های شش اسکویی با تکه‌های موز و انواع سس‌ها و مخلفات را سفارش دهیم. برادریا خواهرانم که در درس‌هایشان خوب عمل نمی‌کردند، از آمدن به پرینگز محروم می‌شدند. رفتن به آن جا برای ما خیلی ارزشمند بود، برای همین تمام تلاش مان را به کار می‌گرفتیم که موفق شویم.

انضباط پدرم همیشه برایم الگو بود. او برایم بت بود و همیشه می‌خواستم به من افتخار کند. البته همواره در این ترس هم بودم که مبادا ناامیدش کنم. یکی از فلسفه‌هایش این بود که «آدمی باش که می‌تواند بگوید نه! این خوب نیست که بتوانی همیشه با جمعیت هم‌رنگ شوی. فردی غیر معمول باش، فردی خارق‌العاده.» به خاطر همین بود که من هیچ‌گاه سمت مواد مخدر نرفتم. او هیچ وقت مستقیم در این خصوص به من هشدار نداد، اما من نمی‌خواستم همانند دیگران این کار را انجام بدهم و پدرم را ناامید کنم.

به لطف پدرم، وقتی ۱۲ ساله شدم، برنامه‌ای به دست آورده بودم که در حد مدیرعامل کارآمد بود. گاهی اوقات خسته می‌شدم و گریه می‌کردم (به هر حال بچه بودم!) ولی بعدها متوجه شدم نسبت به هم‌کلاسی‌هایم برتری دارم. پدرم به من انضباط و ذهنیت لازم برای مسئولیت‌پذیری و متمرکز شدن برای به دست آوردن هر آنچه می‌خواست را داده بود. (این موضوع اتفاقی نیست که شعار نشریه موفقیت این است: «آنچه جویندگان موفقیت می‌خوانند.»)

امروز من و پدرم در مورد این که چقدر مرا فردی معتاد به موفقیت تربیت کرد، شوخی می‌کنیم. در هجده سالگی درآمدی ۶ رقمی در تجارت شخصی خود داشتم. در بیست سالگی صاحب خانه در منطقه‌ای اعیان‌نشین شدم. در بیست و چهار سالگی درآمدم به بیش از یک میلیون دلار در سال رسید و در بیست و هفت سالگی میلیونری خودساخته بودم و تجارتمی داشتم که درآمدی بالغ بر پنجاه میلیون دلار در سال ایجاد می‌کرد. این اتفاقات زندگی من بود تا به امروز. با وجود این که هنوز حتی چهل سال هم از عمرم نگذشته است، پول و درآمد لازم برای خانواده ام را تا پایان عمرم تامین کرده‌ام.

پدرم می‌گوید: «راه‌های زیادی هست که بتوانی دوران کودکی بچه‌ای را خراب کنی، ولی حداقل، روش من از نوع خوبش بود! به نظر می‌آید تو کارت را به خوبی انجام دادی.» با این حال اعتراف می‌کنم باید تمرین کنم که گاهی بدون همراه داشتن کتاب و سی‌دی‌های مختلف و مفید، کنار ساحل استراحت کنم و چرت بزنم. از مهارت‌هایی که از پدرم و دیگر استادانم در طول این مسیر آموختم، سپاسگزارم. اثر مرکب، راز موفقیت‌م را فلش می‌کند. به اثر مرکب اعتقاد واقعی دارم، چون پدرم اطمینان دارد که این روش موثر است. این باعث شد هر روز

آن را به کار بندم تا زمانی که به روش دیگری نمی توانستم زندگی کنم. اگر شما مانند بیشتر مردم باشید، اعتقاد واقعی به اثر مرکب نخواهید داشت. در مورد علت این امر، دلایل بی شمار و قابل فهمی دارم. شما مربی های مشابه من نداشتید که نشان تان دهد چه باید کنید. نتیجه نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده اید. جامعه فریب مان داده است. با تبلیغات و بازاریابی هیپنوتیزم شده ایم که شما را به مشکلاتی که ندارید قانع می کنند. هدف شان این است که بتوانند به شما ایده سریع درمان آن را بفروشند. در اجتماع طوری به ما القا شده است که به پایان های افسانه ای که فقط در فیلم ها و رمان ها پیدا می شود، اعتقاد داشته باشیم. نگرش خوب و قدیمی تلاش سخت و کار مداوم را از دست داده ایم. بگذارید این ها را یکی یکی بررسی کنیم.

شما هنوز نتیجه نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده اید

اثر مرکب، اصل درو کردن پاداش های بزرگ از طریق مجموعه انتخاب های کوچک و هوشمندانه است. جذاب ترین بخش این فرآیند برای من این است که با وجود نتایج خیلی بزرگ، گام هایی که طی زمان برمی دارید، خیلی مهم به نظر نمی آیند. مهم نیست از این استراتژی برای ارتقای سلامتی تان استفاده می کنید یا بهبود روابط، وضعیت مالی یا هر چیز دیگری؛ مهم این است که تغییرات همیشه خیلی نامحسوس هستند. این تغییرات جزئی منجر به ایجاد نتایج کوچک یا پایدار می شوند؛ نه پیروزی بزرگ و نه نتیجه آشکار. خوب؛ چرا خودمان را اذیت کنیم؟

بیشتر مردم از سادگی اثر مرکب دچار اشتباه می شوند. به عنوان مثال بعد از هشتمین روز دویدن، وقتی می بینند هنوز اضافه وزن دارند، ورزش را متوقف می کنند. یا بعد از ۶ ماه تمرین نواختن پیانو، از این کار دست می کشند، چون هنوز غیر از قطعه های خیلی ساده نمی توانند چیز دیگری بنوازند؛ یا از پرداختن حق بیمه بازنشستگی شان دست می کشند، چون فکر می کنند می توانند از این پول استفاده های بهتری کنند و به نظرشان نمی آید این پول کم، در آینده برایشان مبلغ زیادی خواهد بود.

چیزی که آن ها متوجه نیستند این است که گام های کوچک و به ظاهر کم اهمیت، وقتی به صورت مداوم و طی زمان اتفاق بیفتند، تغییرات بسیار بزرگی ایجاد می کنند. بگذارید چند مثال را با جزئیات برایتان ذکر کنم.

انتخاب های کوچک و هوشمندانه + ثابت قدمی = تغییرات بنیادی

سکه اسرارآمیز

اگر به شما این حق انتخاب داده شود که از میان ۳ میلیون دلار پول نقد یا سکه یک سنتی که

طی ۳۱ روز آینده هر روز ارزش آن دو برابر می شود، یکی را انتخاب کنید، کدام را برمی گزینید؟ اگر این را شنیده باشید می دانید که سکه یک سنتی انتخابی است که باید انجام دهید می دانید که این مسیر به ثروت بیشتر ختم خواهد شد. با این حال چرا هنوز سخت است که بپذیریم انتخاب سکه یک سنتی در نهایت منجر به کسب پول بیشتری خواهد شد؟ به خاطر این که زمان بیشتری طول می کشد تا نتیجه را مشاهده کنیم، بگذارید نگاه دقیق تری داشته باشیم.

فرض کنیم شما ۳ میلیون دلار را انتخاب می کنید و دوستان سکه یک سنتی را انتخاب می کنند. در روز پنجم دوست شما ۱۶ سنت دارد در حالی که شما همچنان ۳ میلیون دلار دارید. در روز دهم این نسبت، معادل ۵ دلار و ۱۲ سنت در مقابل پول شماست. فکر می کنید دوستان در مورد تصمیمش چه حسی دارد؟ شما در حال خرج کردن پول های خود هستید و از انتخابتان لذت می برید.

بعد از ۲۰ روز در حالی که تنها ۱۱ روز به پایان ماه باقی مانده است، او تنها ۵۲۴۳ دلار دارد. حال در مورد خودش چه حسی دارد؟ به خاطر تمام از خود گذشتگی ها و رفتار مثبتش، به سختی بیش از ۵۰۰۰ دلار دارد، در حالی که شما ۳ میلیون دلار دارید. این جاست که جادوی پنهان اثر مرکب شروع به نمایان شدن می کند. همین رشد ریاضی روز به روز باعث می شود یک سنتی مرکب در روز سی و یکم ۱۰،۷۳۷،۴۱۸ دلار و ۲۴ سنت شود، بیش از سه برابر ۳ میلیون دلار! این مثالی است که متوجه شوید چرا ثابت قدمی در طول زمان تا این حد مهم است. در روز بیست و نهم او ۳ میلیون دلار دارد تا روز سی و یکم که با ۵/۳ میلیون دلار جلو می افتد. این محقق نمی شود مگر تا آخرین روز این ماراتن طولانی که دوست شما پیروز شده و با ۱۰،۷۳۷،۴۱۸ دلار و ۲۴ سنت به ۳ میلیون دلار از شما جلو می زند و پیروز می شود.

چیزهای خیلی کمی همانند «جادوی» سکه مرکب این قدر حیرت انگیز هستند ولی قسمت جذاب، این است که این نیروی قدرتمند در هر جایی از زندگی تان به همین اندازه موثر است. بگذارید مثال دیگری بزنم...

سه دوست

سه دوست را در نظر بگیرید که همگی با هم بزرگ شده اند. آن ها هر سه در یک محله زندگی می کنند و احساسات و درک مشابهی دارند. هر کدام از آن ها در سال ۵۰،۰۰۰ دلار درآمد دارند. همه آن ها ازدواج کرده و از نظر سلامتی و وزن متوسط هستند، تنها بعد از ازدواج کمی دچار اضافه وزن شده اند.

دوست شماره یک لری، کارهای همیشگی اش را انجام می دهد، او خوشحال است یا دست کم فکر می کند که خوشحال است اما گاهی اوقات از این که هیچ چیز تغییر نمی کند گله مند است. دوست شماره دو، اسکات شروع به ایجاد تغییرات کوچک، به نظری اهمیت و مثبت در زندگی اش می کند. او شروع به خواندن ۱۰ صفحه کتاب در روز و سی دقیقه گوش کردن به مطالب آموزشی یا الهام بخش در محل کارش می کند. اسکات می خواهد در زندگی اش تغییراتی ایجاد کند، اما نمی خواهد این امر منجر به سرو صدا و هیاهو شود. او به تازگی یک مصاحبه با دکتر مهمت آزار در نشریه موفقیت خوانده است و یکی از ایده های آن مقاله را انتخاب کرده و می خواهد در زندگی اش به کار گیرد. او در نظر دارد روزانه ۱۲۵ کالری از رژیم روزانه اش را کاهش دهد. کار سختی نیست. ممکن است در حد یک فنجان کمتر خوردن غلات در روز، جایگزین

کردن یک قوطی نوشابه با یک شیشه آب معدنی گازدار یا جایگزین کردن سس مایونز ساندویچش با سس خردل باشد. کارهایی که همه شدنی هستند. او همچنین تصمیم گرفته است که در روز تا ۲۰۰۰ قدم بیشتر پیاده روی کند (کمتر از یک مایل). کار دستخیاقتنی یا سختی نیست، اما اسکات در مورد این انتخاب‌ها مصمم است و می‌داند با این که خیلی ساده هستند ممکن است خیلی آسان و سوسه شود که آن‌ها را متوقف کند.

دوست شماره سه، برد، انتخاب‌های خیلی ضعیفی می‌کند. او به تازگی تلویزیونی با صفحه نمایش بزرگ خریده است تا بتواند برنامه‌های تلویزیونی مورد علاقه‌اش را بهتر و بیشتر تماشا کند. او می‌خواهد دستور غذایی جدیدی را که در شبکه آشپزی دیده است، امتحان کند. کاسرول پنیری و دسر، غذاهای مورد علاقه‌اش هستند. قسمت جالب این است که او یک میز نوشیدنی در اتاق نشیمن درست کرده است و این نوشیدنی‌ها را به صورت هفتگی به رژیم غذایی‌اش اضافه کرده است. احمقانه نیست، برد فقط می‌خواهد شادی بیشتری داشته باشد. بعد از گذشت پنج ماه، هیچ تغییر محسوسی میان لری، اسکات و برد وجود ندارد. اسکات به مطالعه شبانه و گوش کردن به برنامه‌های صوتی ادامه می‌دهد. لری به کارهایی که همیشه می‌کرد، ادامه داده و برد از زندگی لذت برده و کار کمی انجام می‌هد. با این که هر کدام از آن‌ها الگوی رفتاری خاص خودشان را دارند، پنج ماه، مدت زمان کافی نیست تا بتوان هر گونه پیشرفت یا پس رفتی را در موقعیت‌های آن‌ها مشاهده کرد. اگر وزن هر سه شخص را بر روی نمودار می‌آوریم، متوجه می‌شویم همه آن‌ها در خطای نزدیک به صفر، هم وزن هستند. آن‌ها مشابه به نظر می‌آیند.

بعد از گذشت ده ماه، همچنان نمی‌توانیم تغییرات قابل ملاحظه‌ای را در زندگی آن‌ها مشاهده کنیم. وقتی به انتهای ماه هجدهم می‌رسیم، تغییراتی جزئی و قابل اندازه‌گیری در ظاهر این افراد پدیدار می‌شود.

در ماه بیست و پنجم، تغییراتی واضح و قابل اندازه‌گیری مشاهده خواهیم کرد. این تغییرات در ماه بیست و هفتم شدیدتر خواهند شد و در ماه سی و یکم بسیار شگفت‌انگیز می‌شوند. برد چاق شده است، در حالی که اسکات متناسب و خوش اندام است. با کم کردن ۱۲۵ کالری در روز طی ۳۱ ماه، اسکات ۳۳ پوند (۱۵ کیلوگرم) وزنش را کم کرده است.

$$\begin{aligned} 31 \text{ ماه} &= 940 \text{ روز} \\ 940 \text{ روز} \times 125 \text{ کالری/روز} &= 117500 \text{ کالری کمتر} \\ 117500 \text{ کالری کمتر} \times 1 \text{ پوند/} &= 3500 \text{ کالری} \\ &= 33/5 \text{ پوند} \end{aligned}$$

برد در همین بازه زمانی، تنها ۱۲۵ کالری در روز بیشتر مصرف کرده است و ۳۳/۵ پوند اضافه وزن پیدا کرده است. حال وزن او ۶۷ پوند بیشتر از اسکات است! تغییرات به مراتب بزرگتری نیز رخ داده است. اسکات حدود ۱۰۰۰ ساعت، صرف مطالعه کتاب‌های خوب و برنامه‌های صوتی پیشرفت شخصی کرده است. با به کار بستن دانش جدید در شغلش توانسته است در کارش

ترفع و پاداش بگیرد. بهتر از همه، زندگی با همسرش هم گرمی و رونق گرفته است. برد چطور؟ او از کارش ناخشنود است و زندگی زناشویی اش در لبه پرتگاه است! ولری؟ لری همان جایی است که دو سال ونیم پیش بود؛ با این تفاوت که از آن موقع کمی تندخوتر شده است. قدرت فوق العاده اثر مرکب به همین سادگی است. انسان هایی که از اثر مرکب به نفع خودشان استفاده می کنند در مقایسه با افرادی که اجازه می دهند همان اثر به ضررشان کار کند، تفاوت های غیر قابل تصویری خواهند داشت. همانند جادو یا جهش کوانتومی می ماند. بعد از سی و یک ماه (یا سی و یک سال)، شخصی که از تاثیر مثبت اثر مرکب استفاده می کند به نظر می آید یک شبه موفق شده است. موفقیت عمیق او نتیجه انتخاب های کوچک، هوشمندانه و ثابت قدمی اش در طول زمان بوده است.

اثر موجی

می دانم که در مثال بالا، نتایج، کمی نمایشی به نظر می آیند. موضوع حتی از این هم عمیق تر است. حقیقت این است که یک تغییر کوچک می تواند تاثیری بزرگ داشته باشد و اثر موجی ناخواسته و غیر قابل انتظار به وجود آورد. بیایید یکی از عادت های بد برد را زیر میکروسکوپ بگذاریم. خوردن مداوم غذاهای خیلی چرب. این گونه می توانید نحوه کارکرد اثر مرکب در راستای منفی و ایجاد اثر موجی را بهتر متوجه شوید.

برد تعدادی کیک مافین که به تازگی از شبکه آشپزی یاد گرفته است، درست می کند. او به این کار افتخار می کند. خانواده اش نیز شیرینی ها را دوست دارند و به نظر می آید تحسین همه را برانگیخته است. او به صورت منظم، شروع به پختن مافین و سایر شیرینی هایی که یاد گرفته است، می کند. او عاشق آشپزی است و بیش از حد شیرینی می خورد، اما نه آن قدر بیشتر که کسی متوجه شود. این زیاده روی سبب می شود برد شب ها بد خواب شود. او صبح ها تلوتلو خوران از خواب بیدار می شود و در اثر کم خوابی خیلی بد خلق شده است. این بد خلقی و کمبود خواب بر روی عملکردش در کار هم تاثیر می گذارد. او بهره وری کمتری در کارش دارد و در نتیجه از ریسیس باز خورد منفی و مایوس کننده ای می گیرد. در پایان روز، اغلب از کارش رضایت نداشته و سطح انرژی اش بسیار پایین است. مسیر خانه اش طولانی تر و پراسترس تر از همیشه به نظر می آید. همه این ها باعث می شود به دنبال غذای آسان بیشتری برود. استرس یکی از علت های این پر خوری است.

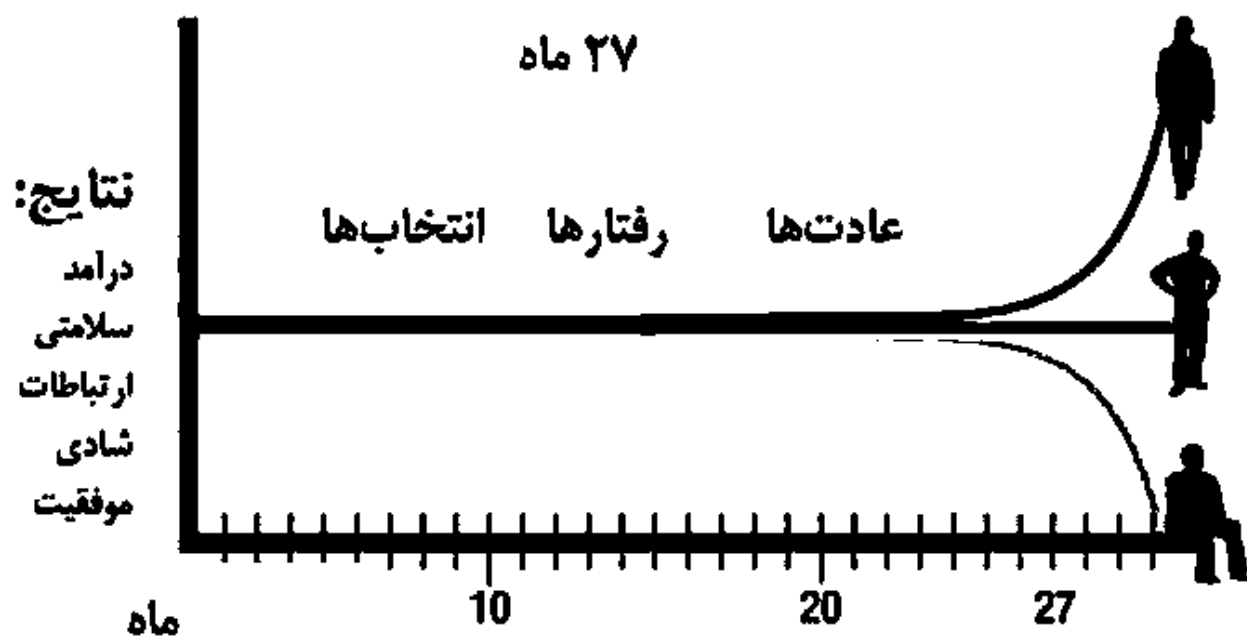
کمبود انرژی باعث می شود مطابق قبل، برد تمایلی برای پیاده روی با همسرش نداشته باشد. او فقط حس می کند دوست ندارد به پیاده روی برود. همسرش این بی حوصلگی برد را احساس کرده و به خودش می گیرد. با کم شدن فعالیت های مشترک با همسرش و استشمام نکردن هوای تازه و انجام ندادن تمرینات ورزشی کافی، برد آندورفین لازم را که باعث اشتیاق و سر حال شدن است، دریافت نمی کند. چون خوشحال نیست، شروع به عیب جویی از خود و سایرین می کند و از تحسین همسرش دست می کشد. همان طور که بدنش چربی بیشتری ایجاد می کند، احساس اعتماد به نفسش کمتر شده، فکر می کند دیگر جذاب نیست و کمتر برای روابط عاشقانه با همسرش تحریک می شود.

برد متوجه نبود که چطور کمبود انرژی و کم شدن محبت و علاقه اش، همسرش را نیز تحت تاثیر قرار می دهد. او فقط می دانست که حس بدی دارد. او شب ها تا دیر وقت به تماشای تلویزیون

می‌نشست، چون باعث می‌شد توجهش منحرف شود. با ایجاد این دوری و فاصله، همسر برد شروع به اعتراض و گلایه کرد. وقتی متوجه شد این اعتراض ثمری ندارد، از نظر احساسی عقب کشید تا از خودش محافظت کند. او به خاطر این رفتار برد تنها شده بود. به همین علت تمام انرژی خود را صرف کار می‌کرد و بیشتر وقتش را با دوستانش می‌گذراند تا این احساس کمبود را ارضا کند. همکاران مردش شروع به گرم گرفتن با او کردند که باعث می‌شد حس کند دوباره جذاب است. او هیچ وقت به برد خیانت نکرد، اما برد این حس را داشت که یک چیزی اشتباه است. او به جای این که انتخاب‌های ضعیف خودش را عامل این مشکلات ببیند همسرش را مقصر می‌دانست.

باور این که شخص دیگری مقصر است و به جای آن که درون خود مان به دنبال اشتباه گشته و اقدامات لازم را برای از بین بردن آن انجام دهیم، در دیگران به جستجوی اشتباه می‌پردازیم، یکی از اصول مشخص روانشناسی است. در مورد برد، او نمی‌خواست به درونش نگاه کند. او از سرآشپزهای معروف و شخصیت‌های جنایی مورد علاقه‌اش هرگز توصیه‌هایی در مورد پیشرفت شخصی دریافت نمی‌کرد. ممکن بود این فکر به ذهنش خطور کند که اگر کتاب‌های پیشرفت شخصی را که دوستش اسکات می‌خواند، مطالعه می‌کرد، ممکن بود روش‌هایی را یاد بگیرد که بتواند عادت‌های منفی‌اش را ترک کند. متأسفانه در خصوص برد تصمیمات کوچک منفی و روزانه، موجی ایجاد کرد که تمام قسمت‌های زندگی‌اش را ویران کرد.

تمام این محاسبه، کالری‌های مصرفی و شبیه‌سازی‌های فکری برای اسکات معکوس بود و باعث شد از نتایج مثبت آن بهره‌مند نشود. این موضوع همین قدر ساده است. بازمان کافی و ثابت قدمی، نتایج آشکار می‌شوند. بهتر این که این نتایج همیشه قابل پیش‌بینی هستند.



زیبایی اثر مرکب در سادگی آن است. دقت کنید چگونه در سمت چپ شکل بالا نتایج به هیچ وجه ملموس نیستند، اما در آخر چقدر متفاوت شده‌اند. در طول این مسیر، رفتارهای این سه نفر بسیار مشابه به نظر می‌رسد، اما جادوی اثر مرکب این است که در نهایت تفاوت‌های عظیمی ایجاد خواهد کرد.

خبر خوب این است که اثر مرکب قابل پیش‌بینی و اندازه‌گیری است. آیا این باعث دلگرمی‌تان نمی‌شود اگر بدانید تنها کافیهست مجموعه‌ای از گام‌های کوچک را به صورت منظم و مداوم بردارید تا بتوانید زندگی خود را به‌طور اساسی ارتقا دهید؟ آیا این ساده‌تر از جمع‌آوری انواع برنامه‌های تلویزیونی و فیلم‌هایی از قهرمانان و قدرت‌های خارق‌العاده‌شان و تلاش برای شبیه کردن خودتان به آن‌ها نیست؟ با این کار در نهایت تمام انرژی‌تان هدر می‌رود. وقتی بخواهید این انرژی را دوباره برای تلاش دیگری (که اغلب ناموفق است) جمع کنید، بسیار خسته و فرسوده خواهید بود. این درست همان کاری است که مردم انجام می‌دهند. جامعه ما را طوری شرطی کرده است که به‌نمایشی از تصویر تلاش سخت اعتقاد داشته باشیم. قضیه عکس این است.

موفقیت، روشی قدیمی

چالش برانگیزترین جنبه اثر مرکب این است که قبل از آن که بتوانیم نتایج آن را مشاهده کنیم، باید به صورت پیوسته و مداوم، مدتی به کار کردن مفید ادامه دهیم. پدر بزرگ و مادر بزرگ‌های ما این اصل را می‌دانستند. آن‌ها کل عصر را به تلویزیون تماشای برنامه‌های تبلیغاتی که چگونه در سی روز اندامی مناسب داشته باشیم، نمی‌گذراندند. من حاضر می‌شدم با شما شرط ببندم آن‌ها شش روز در هفته از طلوع تا غروب خورشید کار می‌کردند و از مهارت‌هایی که در جوانی یاد گرفته بودند در تمام طول زندگی‌شان بهره می‌گرفتند. آن‌ها راز سخت کار کردن، نظم و عادت‌های خوب را می‌دانستند.

جالب این‌جاست که در بعضی خانواده‌های ثروتمند، بعد از یک یا دو نسل، ثروت از بین می‌رود. فراوانی بیش از حد منجر به ذهنیت بی‌میلی خواهد شد که در نهایت سبک زندگی بی‌تحرک را به وجود خواهد آورد. اغلب، فرزندان افراد متمول، مستعد این موضوع هستند. آن‌ها جزء آن دسته افرادی نیستند که انضباط و شخصیت‌شان را توسعه داده باشند تا صاحب ثروت شوند. به همین علت، منطقی است که این افراد، برای ثروت‌آرزشی قائل نباشند یا نتوانند ابزارهای لازم برای حفظ آن را بشناسند. ما اغلب در فرزندان خانواده‌های اشرافی، ستارگان سینما و اشخاص خیلی موفق شاهد این ذهنیت هستیم.

به نظر می‌آید مردم، منزلت سخت کار کردن را از دست داده‌اند. ما دو یا سه نسل از آمریکایی‌هایی را داشته‌ایم که خوشبختی واقعی، ثروت و رفاه را خوب شناخته‌اند. ارزش‌هایی نظیر تلاش سخت و شکیبایی که لازم است با آن‌ها موفقیت‌ماندگار ایجاد کنیم، دیگر برای ما جذاب نیستند و به دست فراموشی سپرده شده‌اند. برای تلاش و نزع اجدادمان برای رسیدن به اهداف‌شان ارزشی قائل نیستیم؛ تلاش عظیمی که آن‌ها با انضباط همراه با شخصیت‌شان شکل می‌دادند. این در روح‌شان آتشی می‌دمید تا با شجاعت از مرزها و محدودیت‌ها عبور کنند. حقیقت این است که «از خود راضی بودن» به تمام امپراطوری‌های بزرگ نظیر مصریان، یونانی‌ها، رومی‌ها، اسپانیایی‌ها، پرتغالی‌ها، فرانسوی‌ها و انگلیسی‌ها لطمه وارد کرده است. چرا این چنین است؟ چون هیچ چیز مانند موفقیت، نابود نمی‌شود. غالب امپراطوری‌ها به همین علت شکست خوردند. مردم همیشه به سطح خاصی از موفقیت می‌رسند و بعد احساس راحتی می‌کنند.

ما با تجربه بلندمدت خوشبختی، سلامتی، رفاه و ثروت، از خود راضی می‌شویم. کارهایی که ما را

به آن جا رسانده، فراموش می‌کنیم و دیگر آن‌ها را انجام نمی‌دهیم. همانند قورباغه‌ای درون ظرف در حال جوشیدن می‌شویم که برای آزادی به بیرون نمی‌جهد، چون افزایش گرما به صورت جزئی است و او متوجه نمی‌شود در حال پخته شدن است!

اگر بخواهیم موفق شویم باید ارزش‌های اخلاقی اجدادمان را احیا کنیم. الان زمانی است که شخصیت خودمان را نه به خاطر نجات کشورمان، بلکه برای موفقیت خودمان و پیروزی‌های بزرگ بازیابیم و دست به کار شویم. در دام ایده جن درون لامپ نیفتید! شما می‌توانید بر روی صندلی بنشینید و منتظر ارسال چک به صندوق پستی‌تان بمانید، کریستال‌ها را به هم بمالید، بر روی آتش راه بروید، دنباله‌رو مکاتب عرفانی دو هزار ساله شوید، اما بیشتر این‌ها تردستی‌هایی هستند که می‌خواهند با دست گذاشتن بر روی نقاط ضعف‌تان، شما را فریب دهند. موفقیت واقعی و ماندگار نیازمند حجم بالایی از کار و تلاش سخت و مداوم است.

داستانی واقعی و کوتاه برایتان تعریف می‌کنم تا مفهوم «هیچ چیز همانند موفقیت نابود نمی‌شود» را بهتر متوجه شوید. رستورانی جدید و بزرگ در نزدیکی خانه مادر ساحل سن‌دیگو افتتاح شد. در ابتدای کار همه چیز خیلی تمیز و مرتب بود. میزبان همیشه با لبخندی زیبا به همه خوش آمد می‌گفت، خدمات‌شان بی‌نقص بود (مدیر رستوران، نزد مشتریان می‌آمد و از کیفیت خدمات و غذا اطمینان حاصل می‌کرد) و غذاهای مهیجی را سرو می‌کردند. بعد از مدتی مردم به غذا خوردن در آن رستوران مشتاق شدند و برای داشتن میزی در رستوران فقط برای یک وعده، بیش از یک ساعت انتظار می‌کشیدند.

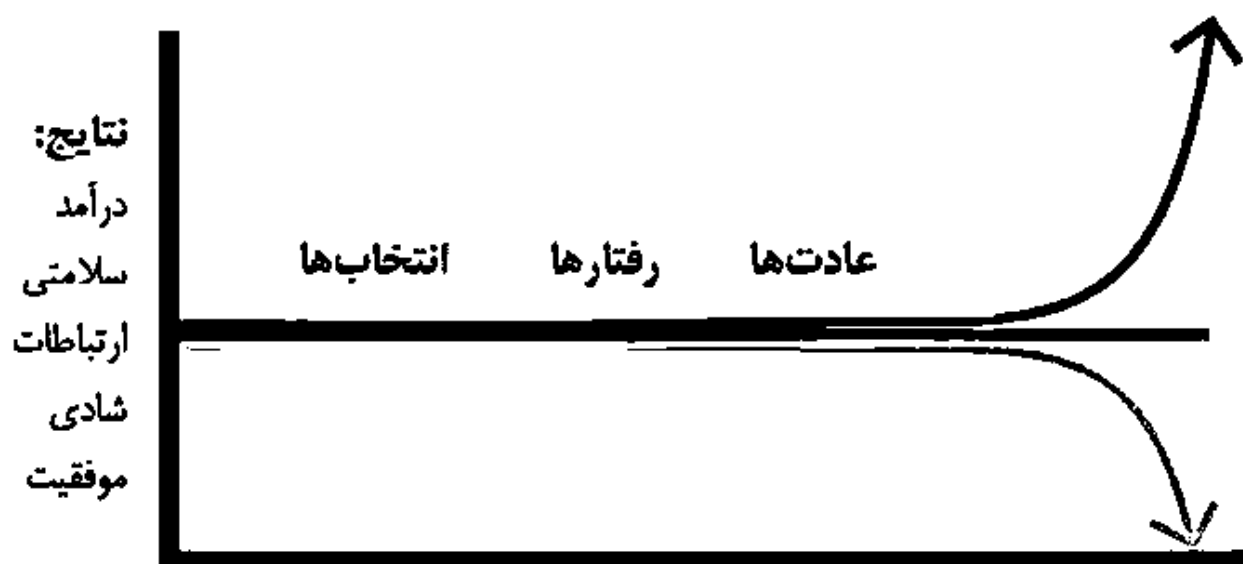
متأسفانه پس از مدتی، کارکنان این رستوران قدر این موفقیت را نمی‌دانستند. میزبان چهره‌ای متکبر به خود گرفت، کارکنان سرو غذا ژولیده و نامرتب شدند و کیفیت غذا هم به شدت افت کرد. این رستوران بعد از گذشت حدود ۱۸ ماه تعطیل شد. آن‌ها به خاطر موفقیت‌شان شکست خوردند یا بهتر بگوییم، به خاطر متوقف کردن کارهایی که منجر به موفقیت‌شان شده شکست خوردند. موفقیت آن‌ها نگرش‌شان را محدود کرد و باعث شد از تلاش دست بردارند.

ذهنیت ماکروویو

درک اثر مرکب، شما را از انتظار کسب «نتایج سریع» رها می‌کند. این باور که موفقیت باید به همان سرعتی باشد که فست‌فود آماده می‌شود، لیوان آب سر کشیده می‌شود، عکس‌تان سی دقیقه‌ای ویرایش می‌شود، تخم مرغ‌ها به سرعت در ماکروویو آماده می‌شوند، آب سریع جوش می‌آید یا پیامک‌ها در چند ثانیه ارسال می‌شوند، این طرز فکر، دیگر کافی‌ست، قبول؟ به خودتان قول دهید تا یک بار و برای همیشه، از شر این‌ها و انتظار کارت قرعه‌کشی خلاص شوید. بیایید با حقیقت روبه‌رو شوید. شما تنها داستان موفقیت یک برنده را می‌خوانید اما از میلیون‌ها بازنده سخنی نمی‌شنوید. شخصی را می‌بینید که در مقابل گردونه‌ی اسامی، بالا و پایین می‌پرد یا شخصی دیگر که در مسابقات قرعه‌کشی برنده شده است، در حالی که صدها بار پیش‌تر همان شخص شکست خورده است. اگر به احتمال ریاضی نتیجه مثبت بازگردیم، این احتمالات نزدیک به صفر هستند. شما صفر درصد احتمال برنده شدن دارید. روان‌شناس دانشگاه هاروارد، استاد دنیل گیلبرت، نویسنده کتاب «شیرجه زدن در خوشبختی» می‌گوید: اگر به بازندگان قرعه‌کشی‌ها ۲۰ ثانیه زمان داده شود که در تلویزیون اعلام کنند «من برنده

نشدم!»، حدود ۹ سال طول می کشد تا تمام بازیندگان یک مسابقه این جمله را بیان کنند. وقتی یاد بگیرید اثر مرکب چگونه کار می کند، به دنبال راه های سریع و گلوله های نقره نخواهید بود. سعی نکنید خودتان را گول بزنید که ورزشکاران بسیار موفق هرگز هزاران ساعت صرف تمرین های طاقت فرسای ورزشی نکرده اند. آن ها صبح زود برای تمرین از خواب بیدار می شوند و خیلی دیرتر از این که تمرین شان تمام شود، دست از تمرین برمی دارند. آن ها با عذاب سخت و ترس از شکست، تنهایی، سرخوردگی، کار سخت و ناامیدی روبه رو می شوند تا به مقام قهرمانی دست یابند.

در پایان این کتاب یا حتی قبل از آن می خواهیم با عمق وجودتان این را درک کنید که تنها مسیر موفقیت از انجام سلسه کارهای معمولی و پیش پا افتاده، خسته کننده، غیر مهیج و گاهی اوقات، نظم و ترتیب های خیلی دشوار در طول زمان می گذرد. این را نیز بدانید که نتایج مدنظرتان، زندگی دلخواه و شیوه زندگی رویلی شما می تواند تبدیل به واقعیت شود، تنها در صورتی که بخواهید از اثر مرکب استفاده کنید. اگر از قواعدی که در این کتاب با عنوان «اصول اثر مرکب» یاد شده است، استفاده کنید، در نهایت، پایانی افسانه ای را برای خود ایجاد خواهید کرد.



عادت ها رفتارها انتخاب ها اثر مرکب همیشه موثر است. می توانید کاری کنید که برای شما مؤثر واقع شود یا می توانید آن را نادیده بگیرید و دچار اثرات منفی آن شوید. مهم نیست کجای این نمودار قرار دارید. اگر همین امروز شروع کنید، می توانید تصمیم بگیرید تغییراتی ساده و مثبت ایجاد کنید و به اثر مرکب اجازه دهید شما را به جایی که می خواهید برساند.

آیا توانستم منظورم را واضح و روشن توضیح دهم؟ عالی است. در فصل بعد به من بپیوندید. آن جا بروی این که چگونه کنترل زندگی تان را به دست بگیرید، تمرکز خواهیم کرد. هر پیروزی یا شکستی، با این موضوع آغاز می شود. هر چیزی که در زندگی دارید یا ندارید، به خاطر همین موضوع بوده است. یاد بگیرید آن را تغییر دهید، آن وقت در زندگی تان تغییر را مشاهده خواهید کرد. بیایید ببینیم این موضوع چیست...

کاری کنید که اثر مرکب برای شما کار کند

خلاصه مراحل عملی

-> چند عذر و بهانه را که بیشتر از همه به آن‌ها پناه می‌برید، یادداشت کنید (برای مثال به اندازه کافی باهوش نیستم، تجربه کافی ندارم، من را بد تربیت کرده‌اند، تحصیلات کافی ندارم و...) تصمیم بگیرید کاری کنید تا با تلاش سخت و پیشرفت شخصی، آن‌ها را سرکوب کنید، حتی خود سابق‌تان را!

-> اسکات باشید! شش گام کوچک و به‌نظری اهمیت را بنویسید که می‌توانید هر روز بردارید تا زندگی‌تان را به سوی مسیری بسیار جدید و مثبت تغییر دهید.

-> برد نباشید! کارهای کوچک و به‌ظاهر بی‌اهمیت که شما را به سمت پایین سوق می‌دهند، یادداشت و متوقف کنید.

-> مهارت‌ها، دستاوردها و نکاتی را که در گذشته در مورد آن‌ها خیلی موفق عمل کرده‌اید، فهرست کنید. ببینید در چه زمانی قدر آن‌ها را ندانسته و دیگر به ارتقایشان فکر نکرده‌اید. در این صورت در معرض «از خود راضی بودن» قرار گرفته‌اید و در آینده شکست خواهید خورد.

فصل دوم: انتخاب‌ها

همه ما یکسان به دنیا آمده‌ایم: برهنه، هراسان و بیسواد. بعد از این ورود بزرگ، زندگی مجموعه‌ای از انتخاب‌هایی خواهد بود که خودمان داریم. انتخاب‌های ما می‌توانند بهترین دوست یا بدترین دشمن ما باشند. می‌توانند ما را به اهداف ما برسانند یا به سیاره‌ای دور افتاده بفرستند تا دور خودمان بچرخیم.

درباره‌اش فکر کنید. هر چیزی که در زندگی‌تان وجود دارد، به خاطر این است که پیشتر در مورد چیزی تصمیم گرفته‌اید. انتخاب‌ها ریشه‌ی همه‌ی نتایج هستند. هر انتخاب، رفتاری را آغاز می‌کند که در بلندمدت تبدیل به عادت می‌شود. انتخاب‌های ضعیف، شما را عقب انداخته و سبب می‌شوند انتخاب‌های جدیدی داشته باشید که سخت‌تر خواهند بود. اگر هیچ انتخابی نکنید، دریافت‌کننده‌ای منفعل از هر چیزی که در مسیرتان قرار می‌گیرد، خواهید شد. در حقیقت شما انتخاب‌ها را انجام می‌دهید، سپس این انتخاب‌ها شما را می‌سازند. هر تصمیمی، هر چندی اهمیت و ناچیزی، مسیر زندگی شما را تغییر می‌دهد. این که به کالج بروید یا خیر، با چه کسی ازدواج کنید، در غیبت‌ها و شایعه‌سازی‌ها همراه شوید یا خیر، یک یا چند تماس تلفنی و کاری مهم بگیرید یا آن‌ها را به روز دیگری موکول کنید، بگویید عاشقت هستم یا نگویند، مسیر زندگی‌تان را تغییر می‌دهند. هر تصمیمی که می‌گیرید بر روی اثر مرکب زندگی‌تان تأثیر دارد.

این فصل درباره این است که چگونه تصمیماتی آگاهانه بگیرید تا باعث بهبود و شکوفایی زندگی‌تان شود. این موضوع، به نظر پیچیده می‌آید، اما از سادگی آن حیرت‌زده خواهید شد. دیگر ۹۹ درصد از تصمیمات شما ناخودآگاه نخواهند بود. دیگر بیشتر رویه‌ها و عادت‌های روزانه شما، ناشی از عکس‌العمل‌تان به برنامه‌های مختلف نخواهد بود. شما از خودتان خواهید پرسید (و قادر به پاسخ دادن خواهید بود) که: «در چه تعداد از انتخاب‌هایم، خودم تصمیمی آگاهانه نگرفته‌ام؟ در حال انجام چه کارهایی هستم که خودم آگاهانه آن‌ها را انتخاب نکرده و در عین حال هر روز در حال انجام آن‌ها هستم؟»

با به کارگیری استراتژی‌هایی که من در زندگی‌ام به کار بسته‌ام و توانسته‌ام زندگی و کارم را به کلی دگرگون کنم (استراتژی‌هایی که همه از اثر مرکب قدرت گرفته بودند)، شما نیز قادر خواهید بود از شر آنچه در زندگی‌تان مشکل ایجاد می‌کنند و آن را به مسیر اشتباه می‌کشاند، رها شوید. قادر خواهید بود دکمه توقف را قبل از آن که وارد محدوده کارهای احمقانه شوید، فشار دهید. خواهید توانست به راحتی، اتخاذ تصمیماتی را که منجر به عادت‌ها و رفتارهای مفید و سازنده خواهند شد تجربه کنید.

بزرگ‌ترین چالش شما این نیست که به عمد تصمیمات بدی گرفته‌اید. حل کردن این موضوع بسیار آسان است. بزرگ‌ترین چالش شما این است که در زمان اتخاذ تصمیمات‌تان، به آن‌ها توجه نمی‌کنید. نیمی از مواقع از اتخاذ آن تصمیمات آگاه نبوده‌اید. انتخاب‌های ما توسط فرهنگ و تربیت خانوادگی ما شکل می‌گیرند. آن‌ها طوری در رفتارها و عادت‌هایمان تنیده شده‌اند که فراتر از حد کنترل به نظر می‌آیند. به عنوان مثال، آیا این را تجربه کرده‌اید که کسب و کار و زندگی‌تان ناگهان به خاطر انتخابی احمقانه یا مجموعه‌ای از تصمیمات کوچک و اشتباه، به کلی خراب شده و به نظرتان هیچ دلیل واضحی برای این اتفاق وجود نداشته باشد؟

هرگز نمی‌خواستید خودتان را نابود کنید، اما با فکر نکردن به انتخاب‌هایتان و نسنجیدن ریسک‌ها و نتایج بالقوه این انتخاب‌ها، خودتان را در شرایطی یافتید که با عواقب ناخواسته‌ای روبه‌رو شده‌اید. هیچ کس آگاهانه نمی‌خواهد چاق یا ورشکسته شود یا طلاق بگیرد، ولی اغلب (نه همیشه) این اتفاقات در نتیجه مجموعه‌ای از تصمیمات کوچک و ضعیف به وقوع می‌پیوندند.

فیل‌ها گاز نمی‌گیرند

تا حالا فیل شما را گاز گرفته است؟ پشه چطور؟ موارد کوچک در زندگی هستند که شما را می‌گزند. بعضی اوقات، مشکلات بزرگی را می‌بینیم که ممکن است شغل و شهرت انسان را در لحظه‌ای تهدید کنند. به عنوان مثال، کم‌دین معروفی که به علت شوخی در خصوص تبعیض نژادی متهم می‌شود، خانم تنیس‌باز مشهوری که بر خلاف شخصیتش به خاطر استفاده از واژه‌های تهدیدکننده علیه مقام رسمی دچار مشکل می‌شود... به طور مشخص این انتخاب‌های ضعیف، تأثیرات خیلی بزرگی دارند. حتی اگر چنین مشکلات بزرگی در گذشته داشته‌اید، به برداشتن گام‌های بزرگ و سخت نیاز ندارید تا بتوانید همه آن‌ها را اصلاح کنید. برای بیشتر ما همین تصمیمات کوچک و به ظاهر کم‌اهمیت تبدیل به پراهمیت‌ترین موضوعات می‌شوند. در مورد انتخاب‌هایی صحبت می‌کنم که فکر می‌کنید به هیچ وجه تغییری در زندگی‌تان ایجاد نمی‌کنند. همین چیزهای کوچک هستند که به صورت گریزناپذیری موفقیت شما را تعیین می‌کنند. چه تصمیمات خیلی بزرگ و دشوار باشند، چه برخوردهای کوچک یا تصمیمات بزرگ به ظاهر مثبت (که بیشترشان دسیسه‌آمیز هستند)؛ همه این انتخاب‌های به ظاهر بی‌اهمیت می‌توانند شما را به کلی از مسیر زندگی‌تان خارج کنند؛ تنها به این علت که به اندازه کافی به آن‌ها توجه نکرده‌اید. در روزمرگی، غرق و از کارهای کوچکی که شما را به کلی از مسیرتان خارج می‌کنند غافل می‌شوید. اثر مرکب، عمل می‌کند؛ بسیار خب. همیشه کار می‌کند، به خاطر دارید؟ ولی در این مورد بر علیه شما؛ چرا؟ چون غافل هستید!

به عنوان مثال، جرع‌ای نوشابه می‌نوشید، یک بسته چیبیس می‌خورید و ناگهان متوجه می‌شوید همه تلاش آن روزتان را برای خوردن غذای سالم از بین برده‌اید، با این که گرسنه نبوده‌اید. خودتان را در حالی می‌یابید که دو ساعت بی‌وقفه در حال تماشای برنامه‌ی بی‌فایده و احمقانه تلویزیونی هستید (بگذارید به شما اعتبار بیشتری دهیم و فرض کنیم آن برنامه مستند علمی بوده است) در حالی که قرار است ملاقات مهمی با مشتری خاص و ارزشمندی داشته باشید. بدون هیچ دلیلی به یکی از اعضای خانواده‌تان دروغ بسیار بدی می‌گویید، در حالی که گفتن حقیقت هیچ مشکلی ایجاد نمی‌کرد. موضوع چیست؟

خودتان اجازه دادید انتخاب‌های بدون فکر داشته باشید. تا زمانی که تصمیمات ناخودآگاه بگیرید، نمی‌توانید به صورت خودآگاه این رفتارها را تغییر دهید و عادت‌های مثبت را جایگزین آن‌ها کنید. الان زمانی است که باید بیدار شوید و انتخاب‌هایی قدرتمند داشته باشید.

سال نو

خیلی ساده است که انگشت اتهام به سمت هم بگیریم، درست است؟ «من پیشرفت نمی‌کنم،

چون رییس بی‌عرضه‌ای دارم» یا «اگر همکاری از پشت‌به‌من خنجر نمی‌زد، بدون تردید آن ترفیع به من می‌رسید»؛ «همیشه حالم بد است، چون بچه‌ها دیوانه‌ام می‌کنند.» این موهبت انگشت دراز کردن به سوی دیگران به همه ماداده شده است. حتی در مورد روابط زناشویی هم می‌گوییم این طرف مقابل است که باید خودش را تغییر دهد.

چند سال پیش یکی از دوستانم از همسرش گله می‌کرد. از دیدگاه من او زنی فوق‌العاده بود. دوستم خیلی خوش‌شانس بود که چنین همسری داشت. دایم این موضوع را به او می‌گفتم، ولی او همچنان اصرار داشت که همسرش مسبب تمام ناخوشی‌هایش است. آن زمان من تجربه‌ای را با او به اشتراک گذاشتم که به کلی زندگی مشترک را تغییر داده بود. در سال نو تصمیم گرفتم برای همسرم نشریه قدردانی درست کنم. روزانه پنج دقیقه را صرف نوشتن حداقل یکی از خصوصیات او می‌کردم و مراتب قدردانی‌ام را به او نشان می‌دادم. این که با دوستانش چگونه برخورد می‌کرد، چقدر به حیوانات خانگی مان اهمیت می‌داد، همیشه تخت خواب‌ها را مرتب می‌کرد، غذاهای عالی می‌پخت، موهایش را مرتب و زیبا درست می‌کرد و خیلی موارد دیگر. به دنبال تمام چیزهایی که همسرم آن‌ها را انجام می‌داد و من تحت تاثیر قرار می‌گرفتم، می‌گشتم؛ ویژگی‌های اخلاقی، رفتارها و هر چیز دیگری را که می‌توانستم قدر آن‌ها را بدانم. همه این‌ها را برای یک سال مخفیانه نوشتم. در پایان سال، نشریه‌ی کاملی درست کرده بودم.

وقتی نشریه را به او هدیه دادم، گریه کرد و گفت: این بهترین هدیه‌ای است که در تمام زندگی‌اش دریافت کرده است (حتی بهتر از خودروبی که برای تولدش به او هدیه داده بودم). جالب این جاست خودم بیشتر از همه تحت تاثیر این هدیه قرار گرفتم. این فرآیند یادداشت‌های روزانه ویژگی‌های همسرم باعث شد تنها بر روی جنبه‌های مثبت او متمرکز شوم. دایم به دنبال کارهایی می‌گشتم که او به خوبی انجام‌شان می‌داد. این حس درونی من برای یافتن خوبی‌های او، هر چیز دیگری را که باعث گلایه‌ام می‌شد، نادیده می‌گرفت. بعد از انجام این کار دوباره به شدت عاشق او شدم (شاید بیشتر از همیشه عاشقش شدم، چون لطافت‌هایی در طبیعتش دیدم که در رفتارهای بیرونی‌اش پدیدار نبود). قدردانی، حق‌شناسی و تلاش برای پیدا کردن بهترین‌ها در رفتارهایش، چیزهایی بودند که همیشه در قلب و چشمانم نگه می‌داشتم. این باعث شد در زندگی زناشویی‌ام متفاوت شوم که البته واکنش‌های متقابلی را هم از طرف همسرم دیدم... نشریه شکرگزاری! با اختصاص دادن پنج دقیقه از وقتم و نوشتن تمام دلایلی که چرا قدردان او بودم، یکی از بهترین سال‌های زندگی‌مان را تجربه کردیم و این هر سال بهتر و بهتر شد.

بعد از این که این تجربه را با دوستم به اشتراک گذاشتم، او نیز تصمیم گرفت نشریه قدرشناسی از همسرش را درست کند. طی چند ماه به کلی در خصوص ازدواج و زندگی‌اش تغییر نگرش داد. انتخاب این که بر روی نقاط مثبت همسرش تمرکز کند، نگرش او را تغییر داد و باعث شد رفتار متفاوتی با همسرش داشته باشد. با این تغییر رفتار دوستم، همسرش نیز واکنش‌های متفاوتی به رفتارهای او نشان داد. این چرخه مدام تکرار شد یا بهتر بگوییم، ترکیب شد.

برای تقویت تفکر غالب خود می‌توانید از پرسش‌نامه ارزیابی قدردانی موجود در قسمت

مسئولیت ۱۰۰ درصدی

همه ما مردان و زنان خودساخته‌ای هستیم، اما تنها افراد موفق از این موضوع بهره می‌گیرند. من تنها هجده سال داشتم که برای اولین بار با ایده مسئولیت‌پذیری شخصی در یک سمینار آشنا شدم. این مفهوم به کلی زندگی‌ام را تغییر داد. اگر بقیه این کتاب را نادیده بگیرید و تنها همین یک مفهوم را تمرین کنید، ظرف ۲ تا ۳ سال، تغییرات بزرگی را در زندگی خواهید دید و دوستان و خانواده‌تان، به سختی «شما را قدیمی» را به خاطر خواهند آورد. سخنران سمینار این پرسش را مطرح کرد: «چند درصد از مسئولیت رابطه زناشویی به عهده شماست؟» من نوجوان بودم و فکر می‌کردم راه‌های صحیح رسیدن به عشق واقعی را به خوبی می‌دانم.

بی‌درنگ پاسخ دادم: «پنجاه، پنجاه». واضح بود. هر دو طرف باید مسئولیت یکسانی را در مقابل یکدیگر داشته باشند در غیر این صورت یک نفر از پدر می‌آید. شخص دیگری فریاد زد: «پنجاه و یک، چهل و نه». با این استدلال که اشتیاق شما برای انجام کار باید بیش از طرف مقابل باشد. آیا روابط بر اساس از خود گذشتگی و بخشش ایجاد نمی‌شوند؟ شخص دیگری پاسخ داد: «هشتاد، بیست». استاد بر روی کاغذی با حروف سیاه و بزرگ نوشت: ۱۰۰ به صفر! «شما باید تمایل داشته باشید ۱۰۰ درصد بدهید و انتظار صفر درصدی در مقابل آن داشته باشید». او گفت: «تنها زمانی که حاضر باشید ۱۰۰ درصد مسئولیت را به عهده بگیرید تا یک رابطه را از نو بسازید، موفق خواهید شد. در غیر این صورت این رابطه همیشه در معرض آسیب از جانب فجایع مختلف است.» وای! این چیزی نبود که من انتظار داشتم. خیلی سریع متوجه شدم چگونه این مفهوم می‌تواند تمام زندگی‌ام را دگرگون کند. اگر همیشه در هر کاری ۱۰۰ درصد مسئولیت را می‌پذیرفتم، به صورت کامل تمام انتخاب‌هایم را داشته و برای هر اتفاقی که با آن مواجه می‌شدم، واکنش مناسبی از خود نشان می‌دادم. این گونه می‌توانستم صاحب قدرت شوم. همه چیز به عهده خودم بود. برای هر کاری که انجام می‌دادم، مسئولیت کامل را می‌پذیرفتم و نحوه واکنش به مسائل و رویدادهای متفاوت، بر عهده خودم بود.

می‌دانم که فکر می‌کنید مسئولیت زندگی‌تان را کاملاً بر عهده دارید. باید این سوال را از اشخاصی بپرسم که نمی‌گویند: «البته که مسئولیت زندگی خودم را به عهده می‌گیرم.» ببینید مردم چگونه برخلاف شما عمل می‌کنند. هنوز خیلی از آن‌ها انگشت اتهام را به سمت هم دراز می‌کنند، یکدیگر را مقصر می‌دانند و انتظار دارند دولت مشکلات‌شان را حل کند. اگر تا به حال برایتان اتفاق افتاده است که ترافیک را عامل دیر رسیدن خودتان بدانید یا گفته باشید حال‌تان خوب نیست چون با فرزندتان، همسران یا همکاران مشکل داشته‌اید، مسئولیت ۱۰۰ درصدی زندگی‌تان را به عهده ندارید! دیر رسیدید چون پرینتر مشغول بود؟ شاید لازم نبود تا آخرین دقیقه صبر کنید؟ همکاران گزارش شما را خراب کرد؟ نباید خودتان قبل از آرایه، آن را دوباره بررسی می‌کردید؟ نمی‌توانید با فرزند نوجوان غیر منطقی خود کنار بیایید؟ کتاب‌های آموزشی

بیشماری هست که به شما یاد می‌دهد چگونه با آن‌ها برخورد کنید. شما به تنهایی مسئول کاری که می‌کنید، کاری که نمی‌کنید و حتی واکنش در برابر خدای که برای شما اتفاق افتاده است، هستید. این طرز فکر قدرتمند زندگی‌ام را متحول کرد. شانس، شرایط یا موقعیت، دیگر برایم اهمیتی نداشتند. مهم نبود چه کسی به ریاست جمهوری کشور انتخاب شده است، تا چه حد اقتصاد بیمار است، یا بقیه در مورد این که من چه می‌کنم یا نمی‌کنم چه می‌گویند. کنترل ۱۰۰ درصدی زندگی‌ام را به عهده گرفته بودم. با انتخاب این که خودم را از گذشته، آینده و متهم ساختن آینده، رها کنم، توانستم به صورت غیر قابل باوری موفق شوم. قدرت نامحدودی برای کنترل سرنوشتم داشتم.

خوش‌شانسی

ممکن است فکر کنید آدم بدشانسی هستید. این تنها بهانه‌ی دیگری است. تفاوت بین تبدیل شدن به فرد پولدار، شاد و سالم با شخص ورشکسته، افسرده و بیمار تنها در تصمیماتی است که در طول زندگی‌تان اتخاذ می‌کنند. هیچ چیز دیگری نیست که این تفاوت را ایجاد کند. بگذارید نکته اصلی در مورد شانس را به شما بگویم: همه ما خوش‌شانس هستیم. اگر سالم و تندرست هستید و در قفسه، غذای کمی دارید، به صورت غیر قابل انکاری خوش‌شانس هستید. هر کس فرصت خوش‌شانس بودن را دارد. فرای داشتن سلامتی و معاش، شانس به سادگی از انتخاب‌های صحیح به وجود می‌آید.

وقتی از ریچارد برانسون پرسیدم آیا فکر می‌کند شانس، نقش مهمی در موفقیت او ایفا کرده است یا خیر، گفت: «بله البته. ما همه خوش‌شانس هستیم. اگر در جامعه‌ای آزاد زندگی کنید خوش‌شانس خواهید بود. شانس هر روز در اطراف ماست. دایم برای ما اتفاقات خوش‌یمنی رخ می‌دهند. ممکن است آن‌ها را تشخیص دهید یا نه. هرگز خوش‌شانس‌ترین یا بدشانس‌ترین سالی‌ترین نبوده‌ام. تنها تفاوت من این بود که وقتی شانس در مسیر زندگی‌ام قرار گرفت، از آن استفاده کردم.»

همانند سوالیه‌ای خردمند صحبت کرد. به نظر من ضرب‌المثل قدیمی «شانس وقتی می‌آید که فرصت و آمادگی با هم تلاقی کنند» کامل نیست. من معتقدم دو فاکتور مهم دیگر نیز در شانس دخیل هستند.

فرمول کامل خوش‌شانسی

آمادگی (بیشرفت شخصی) + نگرش‌ها (اعتقادات / طرز فکر) + فرصت (چیزهای خوبی که در مسیر شما قرار می‌گیرند) + عمل (کاری در خصوص انجام آن‌ها) = شانس

آمادگی: با ارتقا دادن و آماده کردن مداوم خود (مهارت‌ها، دانش، تخصص، ارتباطات و منابع) قادر خواهید بود از فرصت‌های بزرگ به محض وقوع آن‌ها، بیشترین استفاده را داشته باشید (وقتی شانس پدیدار می‌شود). آن وقت شبیه آرنولد پالمر خواهید بود که در سال ۲۰۰۹ در مصاحبه با نشریه موفقیت گفت: «خیلی جالب است! هر چه بیشتر تمرین می‌کنم، خوش‌شانس‌تر می‌شوم.»

نگرش‌ها: این همان جایی است که شانس از بیشتر مردم می‌گریزد و همان جایی است که ریچارد برانسون معتقد است: شانس پیرامون همه ما وجود دارد. شانس واقعی، دیدن موقعیت‌ها، مکالمات و شرایط اتفاقی است. هرگز نمی‌توانید چیزی را که به دنبال آن نیستید، پیدا کنید و به دنبال چیزی بگردید که به آن اعتقادی ندارید.

فرصت: می‌توانید خودتان شانس را رقم بزنید! اما شانس که درباره آن صحبت می‌کنیم از قبل برنامه‌ریزی نشده است یا قرار نیست سریع‌تر یا متفاوت با چیزی که انتظار داریم، سر برسد. در این مرحله از فرمول، شانس به اجبار ایجاد نمی‌شود. اتفاقی طبیعی است و به دلخواه خود ظاهر می‌شود.

عمل: این همان جایی است که شما وارد عمل می‌شوید. به هر طریقی که شانس برایتان اتفاق افتاد، چه از جهان هستی، خداوند، جن‌ها، هر کس یا منبعی که به سمت شما فرستاده شد، وظیفه شما این است که دست‌به‌کار شوید. این همان جایی است که ریچارد برانسون را از ژوزف والینگتونز جدا می‌کند. ژوزف؟ بله. شما هیچ وقت درباره او چیزی نشنیده‌اید. این به خاطر این است که او نتوانست وقتی شانس برایش اتفاق می‌افتاد، براساس آن به درستی عمل کند و موفق شود.

در مورد اتفاقاتی که برایتان رخ می‌دهد، شکست‌هایی که متحمل می‌شوید یا هر شرایط دیگری، ناله و شکایت نکنید. افراد بیشماری مشکلات و موانعی بیش از شما داشته‌اند و همچنان ثروتمندتر و خوشنودتر از شما هستند. شانس، فرصت‌های یکسانی را بین همه توزیع می‌کند. پرتوی شانس بر همه یکسان می‌تابد، اما به جای آن که چتر خود را باز کنید، باید چهره‌تان را به سمت آسمان بگردانید. وقتی کار به این جا می‌رسد، مابقی آن به شما بستگی خواهد داشت. هیچ راه دیگری وجود ندارد.

شهریه بالای دانشگاه (UHK) (۷)

یک دهه پیش، از من خواسته شد در کسب و کار جدیدی با ریسک بالا مشارکت کنم. میزان قابل توجهی در این کار سرمایه‌گذاری کردم. دو سال، روز و شب بدون خستگی مشغول کار بودم تا این که متوجه شدم شریکم کل سرمایه را به باد داده است. بالغ بر ۳۳۰ هزار دلار از دست دادم. سعی نکردم از او شکایت کنم. حتی بعدها پول بیشتری را در موقعیت شخصی به او قرض دادم. اشتباه خود من مسبب این شکست بود. بدون تحقیق در خصوص پیشینه و شخصیت او قبول کرده بودم با او شریک شوم. طی زمان کسب و کارمان، چیزی را که انتظار داشتیم، نمی‌دیدم. فقط با گفتن این که من به او اعتماد کرده‌ام، خود را توجیه می‌کردم. خودم مقصر بودم، چون به خاطر تنبلی حاضر نبودم حساب‌های مالی را با دقت بیشتری بررسی و موشکافی کنم. نه تنها خودم تصمیم گرفتم این ارتباط و کسب و کار را آغاز کنم، بلکه آگاهانه انتخاب کردم که بعضی چراغ قرمزها و اخطارها را نادیده بگیرم. خودم خواستم به‌طور کامل، مسئول کسب و کار نباشم. در انتها، در قبال نتایج مسئول بودم. وقتی متوجه خطاها شدم، وقت بیشتری نگذاشتم تا با آن‌ها بجنگم. زخم‌هایم را التیام دادم، درس گرفتم و به حرکت ادامه دادم. اگر باز این اتفاق تکرار شود، همین تصمیم را خواهم گرفت: بلند می‌شوم و به حرکت ادامه می‌دهم.

حالا شما را به چالش می‌کشم تا همین کار را انجام دهید. صرف‌نظر از اتفاقاتی که برایتان افتاده، مسئولیت کامل آن‌ها را بر عهده بگیرید؛ خوب یا بد، شکست یا موفقیت؛ مالک آن‌ها

باشید. استاد من جیم ران می گفت: «وقتی از دوران کودکی به بزرگسالی فارغ التحصیل خواهید شد که مسئولیت کامل زندگی خود را بر عهده بگیرید.»
 امروز روز فارغ التحصیلی است. از این روز به بعد انتخاب کنید که ۱۰۰ درصد مسئول زندگی تان باشید. تمام بهانه‌ها را کنار بگذارید. این حقیقت را با عمق وجودتان بپذیرید که با انتخاب‌های خود، مادامی که مسئولیت شخصی آن‌ها را به عهده بگیرید، فردی آزاد هستید. الان زمانی است که باید انتخاب کنید تا کنترل زندگی تان را به دست بگیرید.

سلاح سری شما، برگ برنده تان

می‌خواهم یکی از بهترین استراتژی‌هایی را که خودم برای پیشرفت شخصی در زندگی ام به کار برده‌ام، به شما معرفی کنم. این استراتژی به من کمک کرد کنترل انتخاب‌هایم را به دست بگیرم. این استراتژی باعث شد همه چیز در اختیار کامل من قرار بگیرد و منجر به رفتارها و اعمالی شد که به عادت‌هایم همچون چوپانی نظم داده و آن‌ها را تبدیل به موجوداتی وظیفه‌شناس و وفادار کرد.

همین الان قسمتی از زندگی تان را که بیشتر از همه می‌خواهید در آن موفق شوید، انتخاب کنید. آیا پول بیشتری در حساب بانکی خود می‌خواهید؟ به دنبال تناسب اندام هستید؟ قدرت لازم برای رقابت در مسابقه مرد آهنی را می‌خواهید؟ به دنبال رابطه بهتر با همسر و فرزندان تان هستید؟ همین الان این قسمت از زندگی را مجسم کنید. حال تصور کنید می‌خواهید این قسمت از زندگی تان چگونه باشد. پولدارتر، لاغرتر، شادتر و...! نام ببرید. اولین قدم به سمت تغییر، آگاهی است. اگر می‌خواهید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید بروید، باید از تصمیم‌هایی که امروز می‌گیرید، بسیار آگاه باشید. تنها در این صورت با انتخاب‌های هوشمندانه قادر خواهید بود در این مسیر گام بردارید.

برای آن که از انتخاب‌های خود آگاه شوید، از شما می‌خواهم هر اقدامی را که به آن جنبه از زندگی تان مربوط می‌شود، شناسایی کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید از شربدهی‌های خود خلاص شوید، باید هر یک پنی را که از جیب‌تان در می‌آورید، ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید وزن تان را کم کنید، باید هر چیزی را که در دهان می‌گذارید، ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید برای مسابقه ورزشی آماده شوید، باید هر قدمی را که برمی‌دارید و هر تمرینی که انجام می‌دهید، ثبت کنید. همیشه با خودتان دفترچه‌ای کوچک و قلم داشته باشید که بتوانید آن را به راحتی در جیب یا کیف پول تان قرار دهید. باید همه چیز را یادداشت کنید. هر روز، بدون هیچ اشتباه یا هیچ از قلم انداختنی! بدون هیچ بهانه و هیچ انتظاری. فرض کنید هر بار که این کار را انجام نمی‌دهید باید صد شنای سوندی بروید.

می‌دانم نوشتن همه چیز بر روی تکه‌ای کاغذ، کار بزرگی به نظر نمی‌آید، اما دنبال کردن پیشرفت و اشتباهاتم، یکی از دلایلی بود که منجر به موفقیتی بزرگ در زندگی ام شد. همان طور که جیم ران می‌گوید: «چیزی که انجام دادن آن ساده به نظر می‌آید، انجام ندادن آن هم ساده به نظر می‌آید.» جادوی این کار در دشواری آن نیست. جادوی بزرگ در انجام مداوم و بلندمدت کارهای ساده تا زمانی است که معجزه اثر مرکب اتفاق بیفتد. حواس تان به نادیده گرفتن نکات ساده و پیش‌پا افتاده‌ای که می‌توانند تغییرات بزرگی در زندگی تان ایجاد کند، باشد. بزرگترین تفاوت بین انسان‌های موفق و ناموفق این است که افراد موفق تمایل به انجام کارهایی دارند که

افراد ناموفق تمایلی به انجام آن‌ها ندارند. به یاد داشته باشید این موضوع، هنگامی که در زندگی با انتخالی سخت و جدی روبه‌رو شوید، به کارتان خواهد آمد.

تله پول

پس از این که در مورد مسائل مالی مانند یک احمق بزرگ رفتار کردم، قدرت ثبت وقایع را آموختم. وقتی در بیست‌سالگی با فروختن املاک، درآمد زیادی کسب کردم، با حسابدارم آشنا شدم.

او گفت: «شما صد هزار دلار بدهی مالیاتی دارید.»

گفتم: «چی...! من هرگز این قدر پول ندارم.»

پرسید: «چرا ندارید؟ شما چندین بار این مبلغ را به دست آورده‌اید. باید مبلغ مالیات را کنار گذاشته باشید.»

گفتم: «این کار را انجام نداده‌ام.»

پرسید: «پس این پول کجا رفته است؟»

گفتم: «نمی‌دانم.»

خیلی گیج شده بودم. پول از دستان من همچون آب ریخته بود و متوجه نشده بودم.

بعد حسابدارم لطف بزرگی در حقم کرد.

در حالی که به چشمان بی‌روح من نگاه می‌کرد، گفت: «پسرم، تو باید خودت را جمع و جور کنی.

این قضیه را صدها بار دیده‌ام. این پول را همچون فردی بی‌مبالات خرج کرده‌ای و حتی

نمی‌توانی حساب خرج‌هایت را به یاد آوری. دیگر کافی ست. این رویه را همین جا متوقف کن.

الآن به در دسر افتاده‌ای. باید پول بیشتری به دست آوری تا بتوانی بدهی‌های مالیاتی‌ات را

بپردازی. اگر به رویه فعلی‌ات ادامه دهی، خودت قبر مالی‌ات را کنده‌ای.»

به سرعت متوجه منظورم شدم.

این چیزی بود که حسابدارم می‌خواست انجام دهم: دفترچه‌ای کوچک در جیبم داشته باشم و

تک‌تک سنت‌هایی را که خرج می‌کردم، برای سی روز بنویسم. چه این مبلغ هزار دلار برای یک

دست کت و شلوار جدید بود و چه پنجاه سنت برای پر کردن باد لاستیک‌های ماشینم. تمام

آن‌ها را باید در دفترچه ثبت می‌کردم. باور کردنی نبود. این کار باعث شد آگاهی سریعی از

بسیاری از تصمیمات ناخودآگاهم به دست آورم و متوجه شوم در چه جاهایی پولم را دور

می‌ریزم. باید همه چیز را گزارش می‌کردم، بنابراین در مقابل خریدن بعضی چیزها مقاومت

می‌کردم. فقط به خاطر این که نخواهم دفترچه‌گذاری را در بیآورم و آن‌ها را یادداشت کنم!

این گزارش نویسی طی سی روز، آگاهی جدیدی در من ایجاد کرد و باعث شد مجموعه جدیدی

از انتخاب‌ها و آداب خرج کردن در من ایجاد شود. با ترکیب این آگاهی و رفتارهای مثبت‌متوجه

شدم که می‌توانم کنترل بیشتری بر روی پولم داشته باشم. موفق شدم برای بازنشستگی،

مبلغی کنار بگذارم، جاهایی را پیدا کنم که به جای از بین بردن پول می‌توانستم پس‌انداز کنم و از

شاخصه‌ی پول لغت ببرم! «بازی ثروت». وقتی قرار می‌شد برای سرگرمی، پولی را بپردازم، این

کار را بعد از وقفه‌ای طولانی انجام می‌دادم.

تمرین ثبت کردن به کلی آگاهی‌ام را از نحوه ارتباطم با پول تغییر داد. این یادداشت کردن

به شدت برایم مفید بود. چندین بار از آن استفاده کردم تا سایر رفتارهایم را نیز به چالش بکشم.

این ثبت وقایع و گزارش نویسی، مدلی برای ایجاد دگرگونی در مورد هر چیز آزردهنده‌ای بود. در طول سال‌ها آنچه را می‌خوردیم و می‌نوشتیم، ثبت می‌کردیم، این که چقدر ورزش می‌کردیم، چه میزان زمان برای ارتقای مهارت خاصی در نظر می‌گرفتیم، تعداد تماس‌های موفق فروش و حتی پیشرفت رابطه با همسر، فرزندان، دوستان و خانواده‌ام را نیز ثبت می‌کردیم. نتایج همه آن‌ها همیشه مشابه تجربه ثبت مخارج، عمیق و تأثیرگذار بود.

با خرید این کتاب، برای ایده‌ها و راهنمایی‌های من پول پرداخته‌اید. این همین جایی است که به شما سخت‌خواهم گرفت و اصرار می‌کنم این گزارش نویسی را حداقل برای یک هفته انجام دهید. این کتاب برای این نیست که شما را سرگرم کند، برای این طراحی شده است که به شما کمک کند به این اصل برسید که برای گرفتن نتایج باید دست‌به‌کار شوید.

ممکن است در مورد ثبت وقایع و گزارش نویسی شنیده باشید. ممکن است به شیوه خودتان، این تمرین را انجام داده باشید. حاضر هستم با اطمینان بگویم الان این کار را انجام نمی‌دهید، درست است؟ از کجا می‌دانم؟ چون زندگی‌تان آن گونه که برایتان مطلوب است، پیش نمی‌رود. از مسیر خارج شده‌اید. گزارش نویسی، روشی است که شما را دوباره به مسیر باز می‌گرداند. آیا می‌دانید چرا به برندگان المپیک رقم‌های بالا پرداخت می‌شود؟ چون هر تمرین، کالری و ویتامین لازم برای ورزشکاران را ثبت می‌کنند. تمام افراد موفق، انسان‌هایی پیگیر هستند. همین الان می‌خواهم زندگی خود را با همین نیت ثبت کنید تا بتوانید اهداف‌تان را به واقعیت تبدیل کنید.

ثبت کردن، تمرین بسیار ساده‌ای است. علت مفید بودنش این است که از اقدامات‌تان در جنبه‌هایی از زندگی که می‌خواهید بهبود دهید، آگاهی لحظه‌به‌لحظه به شما می‌دهد. وقتی رفتار خود را بعد از این کار مشاهده کنید، حیرت‌زده خواهید شد. هرگز نمی‌توانید قبل از اندازه‌گیری چیزی، آن را مدیریت کرده و ارتقا دهید. هرگز نمی‌توانید از بیشترین توانایی‌های خود بهره ببرید (هوش، منابع، ظرفیت‌هایتان و...) مگر آن که از اعمال‌تان آگاهی داشته باشید. هر ورزشکار حرفه‌ای و مربی او، تمام تمرین‌ها، حتی کوچک‌ترین‌ها را ثبت می‌کنند. پرتاب‌کنندگان دیسک، آمار دقیق هر پرتاب را ثبت می‌کنند. کسانی که گلف بازی می‌کنند متریک دقیقی از تاب دادن چوب گلف دارند. ورزشکاران حرفه‌ای می‌دانند چگونه عملکرد خود را براساس چیزی که ثبت و دنبال کرده‌اند، تنظیم کنند. آن‌ها به آنچه ثبت کرده‌اند توجه نشان می‌دهند و مطابق آن، تغییراتی ایجاد می‌کنند. می‌دانند تنها زمانی که در گزارش‌ها پیشرفت حاصل شود، می‌توانند در مسابقات بیشتری پیروز شوند و درآمد بیشتری داشته باشند. در هر زمانی از شما می‌خواهم به دقت بدانید در چه وضعیتی هستید. از شما می‌خواهم خودتان را ثبت کنید، گویا کالایی بسیار گرانبها هستید، چون ارزنده هستید! آیا همان سیستم آگاهی‌دهنده ثبت شده‌ای را که درباره‌اش صحبت کردیم، می‌خواهید؟ همین است. پس صرف‌نظر از این که از عادت‌های خود آگاه هستید یا خیر (مطمئن باشید که نیستید!) از شما می‌خواهم فرآیند ثبت وقایع را آغاز کنید. انجام این کار در زندگی‌تان انقلابی ایجاد خواهد کرد و به‌طور شگفت‌انگیزی شیوه زندگی‌تان را تغییر خواهد داد.

آرام و راحت پیش بروید

نترسید! می‌خواهیم با ضرب‌آهنگی آرام و ساده شروع کنیم. تنها یک عادت را برای یک هفته

ثبت کنید. عادت‌ها را انتخاب کنید که بیشترین کنترل را روی شما دارد. این همان جایی است که باید از آن شروع کنید. وقتی شروع به دریافت پاداش‌های اثر مرکب کردید، به‌طور طبیعی آن را در سایر جنبه‌های زندگی‌تان نیز به کار خواهید بست. به عبارت دیگر، خودتان ثبت کردن را انتخاب خواهید کرد. (۷۲)

فرض کنیم تصمیم می‌گیرید خوردن‌تان را کنترل کنید، چون می‌خواهید وزن‌تان پایین بیاید. وظیفه شما این است که هر آنچه به دهان می‌گذارید، ثبت کنید. از استیک، سیب‌زمینی و سالاد در شام گرفته تا خوردنی‌های کوچک و تنقلاتی که در طول روز می‌خورید (مانند چوب‌شور که در اتاق استراحت می‌خورید، دومین تکه پنیری که بر روی ساندویچ‌تان می‌گذارید، شکلاتی که در فروشگاه کاستکو (۷۳) امتحان می‌کنید و جرعه‌های نوشیدنی که میزبان برایتان می‌ریزد. همه این‌ها با هم جمع می‌شوند و تا زمانی که ثبت نشوند، به راحتی می‌توانند نادیده گرفته شده یا فراموش شوند. دوباره می‌گویم، نوشتن این‌ها ممکن است خیلی ساده به نظر بیاید و در واقع ساده هم است، البته زمانی که آن را انجام دهید. برای همین می‌خواهم قبل از آن که به صفحه بعد بروید، متعهد شوید و زمینه و تاریخ شروع را انتخاب کنید.

در تاریخ - شروع به ثبت وقایع مربوط به - می‌کنم.

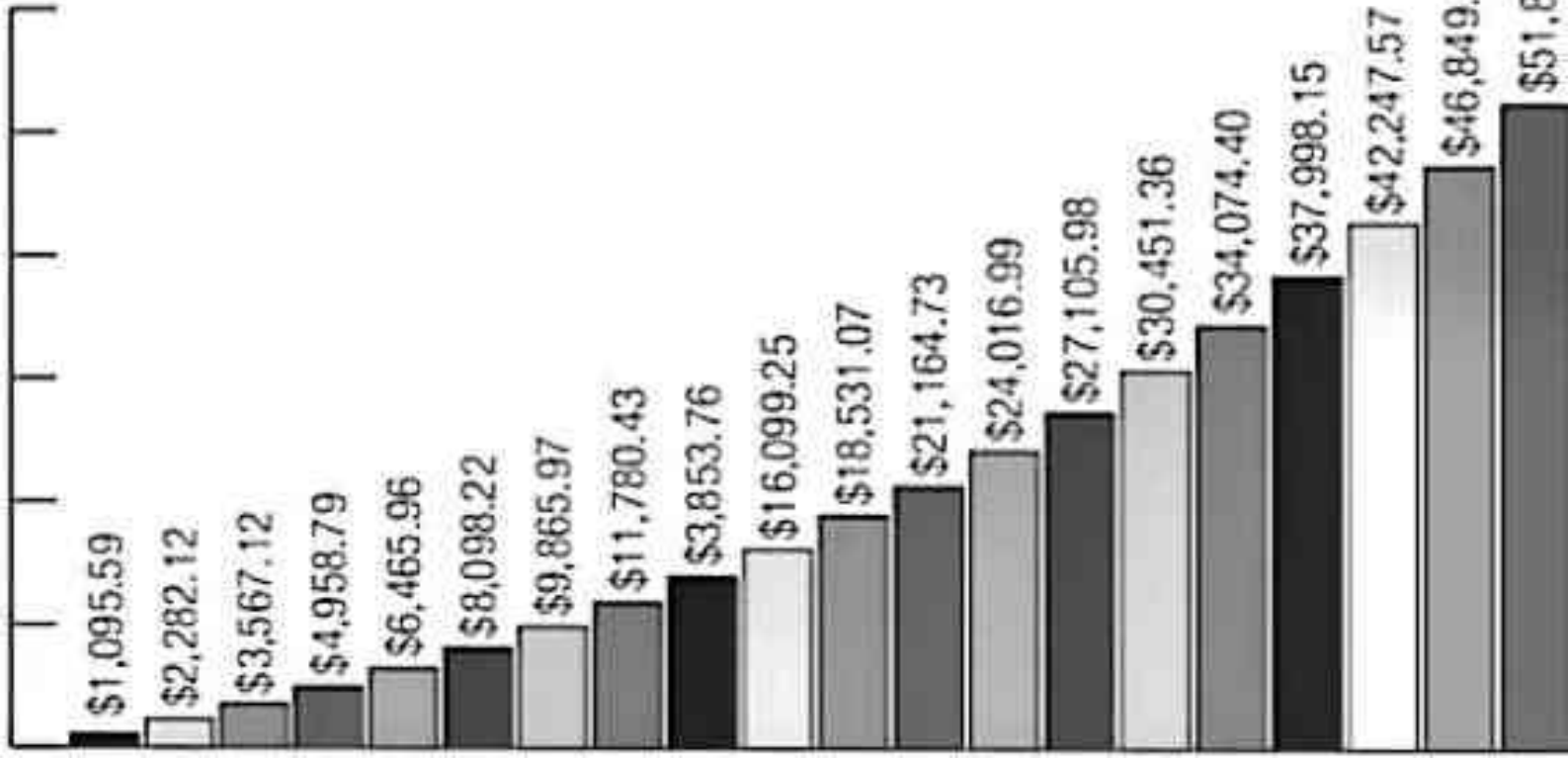
ثبت وقایع باید چگونه باشد؟ باید کامل، جامع، سازمان‌یافته، منظم، بی‌وقفه و مداوم باشد. هر روزتان را بایک تاریخ در بالای صفحه‌ای جدید شروع خواهید کرد.

یک هفته بعد از شروع این کار چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بدون شک شوکه می‌شوید. در مورد کالری‌ها، پول‌ها و دقیقه‌هایی که تا به حال از دست داده‌اید، حیرت‌زده خواهید شد. هرگز نمی‌دانستید که این‌ها وجود داشته‌اند و اجازه داده‌اید که ناپدید شوند.

حالا ادامه دهید. شاید الان خسته شده باشید و نخواهید این کار را ادامه دهید. به من اعتماد کنید! پس از یک هفته به قدری از نتایج شگفت‌زده خواهید شد که خودتان برای دو هفته بعد آن را ادامه خواهید داد. چرا سه هفته؟ شنیده‌اید که روان‌شناسان می‌گویند چیزی تبدیل به عادت نمی‌شود مگر آن که سه هفته آن را به صورت مداوم انجام دهید. این موضوع از نظر علمی دقیق نیست، اما محک بسیار خوبی است و برای من مفید واقع شده است. اگر شرایط را ایده‌آل در نظر بگیریم، از شما می‌خواهم بیست و یک روز این کار را انجام دهید، چیزی را از دست نخواهم داد (این مربوط به سائز کمر، سلامت قلب، حساب بانکی و رابطه نیست که بخوام برای آن چانه بزنم). این کتاب را می‌خوانید، چون می‌خواهید در زندگی‌تان تغییر ایجاد کنید، درست است؟ به شما قول داده‌ام این فرآیند، آرام‌پیش‌برود، درست است؟ این کار بدون زحمت نیست، اما پیچیده هم نیست و شدنی است، پس آن را انجام دهید.

به خودتان قول دهید که شروع کنید. امروز برای سه هفته دیگر به خودتان تعهد بدهید که دفترچه یادداشت کوچکی به همراه داشته باشید و هر اقدامی را در زمینه مورد نظرتان در زندگی، در آن ثبت کنید.

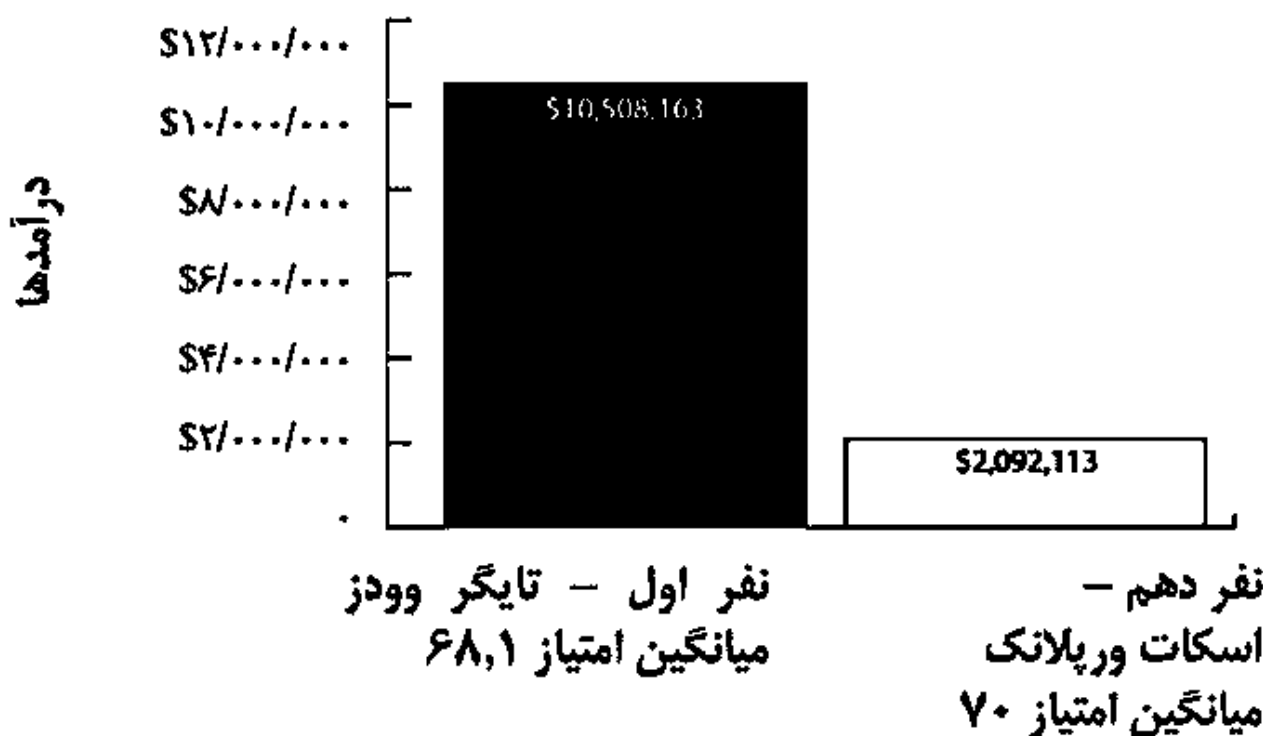
پس از سه هفته چه اتفاقی خواهد افتاد؟ شوکه هفته اول شما از این که می‌بینید چگونه نسبت به تمامی اعمالی که انجام می‌دهید هوشیار و آگاهید، تبدیل به شگفتی‌ای شادی‌آور و راضی‌کننده خواهد شد. خودتان را در حالی می‌بینید که می‌پرسید: «آیا می‌خواهم آن شکلات را بخورم؟ باید دفترچه را بیرون بیاورم و یادداشت کنم، احساس حماقت و خجالت‌زدگی خواهم



فروشگاه می‌روید که ۲۵ دلار ارزش دارد و به جای آن پس از خرج کردن ۴۰۰ دلار خارج می‌شوید. گاراژ خانه من شبیه انبار فروشگاه کاستکو است. بار دیگر که به چنین فروشگاه‌هایی می‌روید چیزهایی را بخرید که در آینده هم ارزشمند باشند. در این صورت برای یک دستگاه شیرینی‌پز، ۵۰ دلار خرج نمی‌کنید تا در آینده ۲۵۰ دلار بیشتر در حساب بانکی تان باشد. هر روز، هر ماه و هر سال، تصمیم‌های درستی بگیرید. خواهید دید با چه سرعتی از نظر مالی مستقل خواهید شد. حال با داشتن این آگاهی، قسمت‌های مختلف زندگی تان را ثبت کنید، خودتان را در حالی خواهید دید که در آن زمینه از زندگی تان بسیار متفاوت شده‌اید. قادر خواهید بود از خودتان بپرسید: «آیا نوشیدن یک فنجان قهوه در روز ارزش احتمالی یک دستگاه مرسدس بنز را خواهد داشت؟» چون ارزش این دو معادل هم است! حتی بیشتر از آن. دیگر دچار غفلت نخواهید شد. آگاه و گوش‌به‌زنگ بوده و می‌توانید انتخاب‌های بهتری داشته باشید. همه این‌ها با دفترچه یادداشت کوچک و یک قلم میسر است. خیلی ساده و جذاب است، این طور نیست؟

قهرمان گمنام

وقتی شروع به ثبت وقایع زندگی تان می‌کنید همان طور که توجه تان به کوچک‌ترین چیزهایی که باید درست انجام دهید، جلب می‌شود، به کوچک‌ترین کارهایی که اشتباه انجام می‌دهید هم توجه خواهید کرد. وقتی انتخاب می‌کنید دایم اشتباهات کوچک مسیرتان را تصحیح کنید شاهد نتایج حیرت‌انگیزی خواهید بود. هیچ‌گاه به دنبال نتایج سریع نباشید. وقتی می‌گویم اصلاحات کوچک در مسیر زندگی تان، این تغییرات محسوس نیستند. هیچ تحسین و تشویقی در کار نیست. هیچ کس بابت این تغییرات و ایجاد انضباط در زندگی تان برای شما کارت تبریک نخواهد فرستاد، ولی در انتهای کار، اثر مرکب باعث ایجاد نتایج شگفت‌انگیزی خواهد شد. کوچک‌ترین نظم‌دهی به کارهایتان در طول زمان باعث ایجاد نتایج مطلوب در بلندمدت خواهد شد! همان تلاش و آمادگی برای پیروزی بزرگی که هیچ کس به آن‌ها توجه نمی‌کند و انتظارش را نخواهد داشت. نتایج همیشه قابل انتظار هستند. اسی را در نظر بگیرید که در مسابقه به فاصله بینی‌اش پیروز می‌شود، اما ده برابر بیش‌تر از اسب دوم جایزه می‌گیرد. آیا اسب ده برابر سریع‌تر بوده است؟ خیر، تنها اندکی سریع‌تر بوده است. دویدن‌های اضافی در پیست انضباط در خوراک اسب و تلاش و کوشش بیشتر سوارکار، باعث شده است آن اسب در مقایسه با سایر اسب‌ها کمی بهتر باشد و سوارکار از یاداش‌های مرکب بهره‌مند شود. بعد از بررسی صدها مسابقه و ارزیابی هزاران ضربه گلف، مشخص شد که نفر اول مسابقات گلف در دنیا و نفر دهم، به‌طور متوسط دارای اختلاف ۹/۱ ضربه هستند. این تفاوت منجر به ۵ برابر اختلاف در جایزه نقدی آن می‌شود (حدود ده میلیون دلار در مقابل دو میلیون دلار). نفر اول مسابقات گلف در دنیا پنج برابر بهتر نیست، حتی پنجاه درصد هم بهتر نیست و حتی ده درصد! امتیاز میانگین او تنها ۲/۷ درصد بهتر بوده، اما نتایج آن پنج برابر بهتر شده است. به شکل ۴ نگاه کنید. قدرت عوامل کوچک به هم افزوده می‌شوند. این موارد بزرگ نیستند که در آخر با هم جمع می‌شوند، بلکه صدها، هزاران یا میلیون‌ها مورد کوچک، تفاوت بین عادی و خارق‌العاده را ایجاد می‌کنند. برای این که در یک ضربه گلف بهتر باشید، لازم است تعداد بیشماری از کارهای کوچک را انجام دهید. بگذارید چند مثال دیگر بزنم که ثبت تغییرات کوچک می‌تواند نتایج عظیمی به دنبال داشته



تفاوت بین نفر اول و دهم گلف دنیا، به طور متوسط در ۹/۱ ضربه هاست، اما تفاوت جایزه آن‌ها ۵ برابر است. این قدرت اثر مرکب است.

قدم زدن در شرکت

برای مدیرعامل یک شرکت بزرگ با بیش از ۱۰۰ میلیون دلار فروش در سال، دوره آموزشی برگزار کردم. فیلیپ، کارآفرین و بنیانگذار شرکت بود. عملکرد شرکت بسیار خوب بود، اما متوجه شدم کمبود اشتغال، اعتماد و اشتیاق در کار وجود دارد. البته خیلی هم متعجب نشدم. مشخص شد که فیلیپ بیش از ۵ سال است به قسمت‌های مختلف ساختمان شرکت سر نزده است. او حتی با بیش از ۸۰ درصد کارکنان، رودر رو صحبت نکرده بود. او با تیم مدیریت خود درون حباب زندگی می‌کرد. از او خواستم فقط یک تغییر را ثبت کند: ۳ بار در هفته باید از دفترش بیرون می‌آمد و در ساختمان قدم می‌زد. وظیفه‌اش این بود که حداقل سه نفر را پیدا کند که کارهایشان را خوب انجام می‌دادند یا شنیده بود خوب هستند و از آن‌ها قدردانی کند. این تغییر کوچک در رفتار فیلیپ، کمتر از یک ساعت در هفته وقت او را می‌گرفت، اما تأثیرات بزرگی در طول زمان ایجاد کرد. کارمندانی که فیلیپ زمانش را صرف شناختن آن‌ها کرد، تلاش کردند بیشتر کار کنند تا بتوانند سپاسگزاری و پاداش بزرگتری دریافت کنند. عملکرد سایر کارمندان بهتر شد و تلاش زیادی کردند که شناخته شوند و مورد قدردانی قرار گیرند. اثر موجی رفتار جدید او به برخورد‌ها و تعاملات مشتریان نیز انتقال یافت. این کار سبب شد تجربه مشتریان در خصوص شرکت بهبود یافته، تعداد معاملات افزایش یابد و در نهایت موجب رونق گرفتن بیشتر کسب و کارشان شود. این تغییر کوچک در طول هجده ماه، صد و هشتاد درجه فرهنگ شرکت را تغییر داد. سود شرکت بدون اضافه شدن کارمندی سرمایه‌گذاری جدید در بازار، طی

این مدت سی درصد افزایش یافت. این اتفاقات به این دلیل رخ دادند که فیلیپ متعهد شد اقدامی به ظاهر کم اهمیت و کوچک را طی زمانی معین به صورت مداوم انجام دهد.

درخت پول

۱۲ سال پیش دستیار فوق العاده‌ای به نام کتلین داشتم. آن زمان او سالانه هزار دلار درآمد داشت. در یکی از سخنرانی‌هایم در مورد کارآفرینی و ایجاد ثروت، بیرون اتاق مشغول ثبت نام و پذیرش بود. هفته بعد به دفتر کارم آمد و گفت: «شنیدم شما گفته‌اید همیشه ده درصد از درآمدتان را پس انداز کنید. خیلی خوب به نظر می‌آید، اما راهی نیست که من بتوانم این کار را انجام دهم. این واقع گرایانه نیست.» او درباره قبض‌ها، اقساط و سایر پرداخت‌های ماهانه‌ی اجباری گفت. وقتی همه آن‌ها را نوشت، هیچ پولی باقی نمانده بود که بتواند آخر ماه کنار بگذارد. گفت: «من به افزایش حقوق نیاز دارم.»

به او گفتم: «برای کار بهتری انجام خواهیم داد. به تو آموزش خواهیم داد که چگونه ثروتمند شوی.» این پاسخی نبود که او به دنبالش بود، اما موافقت کرد.

من به کتلین آموزش دادم که چگونه مخارجش را ثبت کند. او شروع به نوشتن هزینه‌هایش در دفترچه یادداشت کوچکی کرد. از او خواستم حساب پس اندازی با اندوخته تنها ۳۳ دلار افتتاح کند. فقط یک درصد از درآمد ماهانه‌اش! سپس به او نشان دادم چگونه می‌تواند با ۳۳ دلار کمتر، ماه بعد را بگذراند. به جای این که هر روز به سالن غذاخوری پایین ساختمان برود و ساندویچ، چیپس و نوشیدنی سفارش دهد، یک روز در هفته غذایش را از خانه بیاورد. ماه بعد از او شنیدم که توانسته است دو درصد معادل ۶۷ دلار پس انداز کند. او توانسته بود با تغییر سرویس تلویزیون کابلی‌اش ۳۳ دلار بیشتر پس انداز کند. ماه بعد این رقم به ۳ درصد رسید. ما آبونمان او در نشریه مردم را لغو کردیم (زمان این بود که زندگی‌اش را بررسی کند). از او خواستم به جای این که هفته‌ای ۲ بار به کافی شاپ استارباکس (۷۴) برود، از آن جا قهوه بخرد و خودش آن را در شرکت درست کند (او این طعم را حتی بیشتر هم دوست داشت! من هم همین‌طور!) در پایان سال کتلین توانسته بود ده درصد از هر دلار درآمدی را که داشت، بدون توجه به تاثیر شگرفی که بر نحوه زندگی‌اش گذاشته بود، پس انداز کند. خیلی هیجان زده بود. این انضباط ساده، تاثیری موجی بر سایر رفتارهایش در زندگی نیز گذاشته بود. او همیشه به عنوان سرگرمی، مبلغی را که خرج می‌کرد، در ذهنش محاسبه و به جای آن شروع به سرمایه‌گذاری آن پول برای پیشرفت شخصی‌اش می‌کرد. بعد از این که ذهنش را با صدها ساعت محتوای آموزشی و الهام‌بخش تغذیه نمود، خلاقیتش شروع به شکوفا شدن کرد. او چندین ایده برای من طراحی کرد که چگونه می‌توانیم درآمد بیشتری در سازمان ایجاد کنیم و پس انداز بیشتری داشته باشیم. او طرحی را به من معرفی کرد که می‌توانست در اوقات فراغت خود انجام دهد، تنها به این شرط که من متعهد شوم پاداشی ۱۰ درصدی از تمام استراتژی‌های ذخیره پول و ۱۵ درصد از استراتژی‌های جدیدش را که منجر به عایدی بیشتر می‌شد، به او بدهم. در پایان سال دوم بیش از صد هزار دلار در سال درآمد داشت، در حالی که درآمد ثابت او همان چهل هزار دلار بود. کتلین در نهایت، کسب و کاری برای خود راه‌اندازی کرد که به شدت هم موفق بود. دو سال پیش کتلین را در فرودگاه ملاقات کردم. او الان بیش از ۲۵۰ هزار دلار در سال درآمد دارد و موفق شده است بیش از یک میلیون دلار دارایی داشته باشد. او میلیونر است! همه این‌ها از جایی آغاز شد که

گامی کوچک برداشت و شروع به پس انداز ۳۳ دلار در ماه کرد.

زمان، گوهر ارزشمند

هر چه زودتر شروع به ایجاد تغییرات کوچک در زندگی تان کنید، اثر مرکب در راستای خواست شما قدرتمندتر عمل خواهد کرد. فرض کنید دوست شما به نصایح دیورامزی (۷۵) گوش کرده و شروع به اندوختن ۲۵۰ دلار در ماه در حساب بازنشستگی خود کرده است. او این کار را بعد از پیدا کردن اولین شغلش و پس از فارغ التحصیلی از دانشگاه در بیست و سه سالگی شروع کرد. از طرف دیگر شما تا چهل سالگی شروع به پس انداز نمی کنید. (ممکن است کمی زودتر این کار را آغاز کرده باشید، ولی چون حساب بازنشستگی تان هیچ عایدی بزرگی نداشته، آن را بسته اید). وقتی دوست شما به چهل سالگی می رسد، احتیاجی ندارد یک دلار بیشتر پس انداز کند و در شصت و هفت سالگی با در نظر گرفتن سود مرکب ۸ درصد ماهیانه، بیش از یک میلیون دلار خواهد داشت. شما همچنان به پس انداز ۲۵۰ دلار در ماه ادامه می دهید تا به شصت و هفت سالگی برسید (سن بازنشستگی مصوب سازمان تامین اجتماعی برای کسانی که قبل از ۱۹۶۰ متولد شده اند). این بدان معناست که شما در مقایسه با او که ۱۷ سال پس انداز کرده است، ۲۷ سال این کار را انجام داده اید. وقتی شما آماده بازنشستگی باشید، کمتر از ۳۰۰ هزار دلار خواهید داشت و ۲۷ هزار دلار هم بیشتر از دوست تان پس انداز کرده اید. با این که سال های بیشتری سرمایه گذاری کرده اید و حتی پول بیشتری هم پرداخته اید، کمتر از یک سوم پولی را که می توانستید داشته باشید، خواهید داشت. این اتفاق، زمانی رخ می دهد که کارها را عقب بیندازید و رفتارها، کارها، عادت ها و انضباط را نادیده بگیرید. منتظر روز بعد نباشید تا در زندگی تان نظم ایجاد کنید و به اهداف تان برسید.

آیا به خودتان می گوئید برای شروع خیلی دیر است؟ خیلی عقب هستید و نمی توانید موفق شوید؟ این اشتباه دیگری در ذهن تان است. باید در ذهن تان به این اشتباه خاتمه دهید. هیچ وقت برای بهره مند شدن از منفعت های اثر مرکب دیر نیست. فرض کنیم همیشه می خواسته اید پیانو بنوازید، اما فکر می کنید در چهل سالگی خیلی دیر است. اگر همین الان آغاز کنید، در زمان بازنشستگی می توانید استاد باشید و نوازنده ای بیست و پنج ساله خواهید بود! کلید موفقیت این است که همین حالا شروع کنید. هر عمل خوب و ماجرایی جذابی با قدم های کوچک آغاز می شود. قدم اول همیشه سخت تر از چیزی که هست، به نظر می رسد. اگر ۲۵ سال خیلی طولانی باشد، چه؟ اگر فقط ۱۰ سال فرصت داشته باشید، چه؟ در کتاب برایان ترسی به نام نقطه کانونی، او مدلی را ارائه می کند که می توانید قسمتی از زندگی تان را هزار درصد بهبود دهید، نه ده درصد یا صد درصد، بلکه هزار درصد. بگذارید به شما نشان دهم.

تمام کاری که باید انجام دهید این است که خودتان، عملکردتان و خروجی تان را ارتقا دهید و دریافتی تان را ۱/۰ درصد در هر روز کاری افزایش دهید! می شود یک هزارم. فکر می کنید می توانید این کار را انجام دهید؟ معلوم است، هر کس می تواند این کار را انجام دهد. ساده است. اگر این کار را در تمام روزهای هفته انجام دهید، نیم درصد در هفته ارتقا پیدا می کنید. این رقم معادل ۲ درصد در ماه می شود که اگر آن را ترکیب کنیم، می شود ۲۶ درصد در سال. این گونه درآمد شما هر ۹/۲ سال، دو برابر می شود. در طول ده سال می توانید هزار درصد درآمد و عملکردی بیش از وضعیت فعلی تان داشته باشید. جذاب نیست؟ لازم نیست هزار برابر بیشتر

تلاش کنید یا هزار درصد ساعت‌های کاری‌تان را افزایش دهید؛ تنها با ۰/۱ درصد افزایش درآمدتان در هر روز! همین.

قدرت اثر مرکب

FRIEND			YOU		
Age	Year	Year-end Balance	Age	Year	Year-end Balance
23	1	\$3,112.48	23	1	0
24	2	\$6,483.30	24	2	0
25	3	\$10,133.89	25	3	0
26	4	\$14,087.48	26	4	0
27	5	\$18,369.21	27	5	0
28	6	\$23,006.33	28	6	0
29	7	\$28,028.33	29	7	0
30	8	\$33,467.15	30	8	0
31	9	\$39,357.38	31	9	0
32	10	\$45,736.51	32	10	0
33	11	\$52,645.10	33	11	0
34	12	\$60,127.10	34	12	0
35	13	\$68,230.10	35	13	0
36	14	\$77,005.64	36	14	0
37	15	\$86,509.56	37	15	0
38	16	\$96,802.29	38	16	0
39	17	\$107,949.31	39	17	0
40	18	\$120,021.53	40	18	0
41	19	\$129,983.26	41	19	\$3,112.48
42	20	\$140,771.81	42	20	\$6,483.30
43	21	\$152,455.80	43	21	\$10,133.89
44	22	\$165,109.55	44	22	\$14,087.48
45	23	\$178,813.56	45	23	\$18,369.21
46	24	\$193,655.00	46	24	\$23,006.33
47	25	\$209,728.27	47	25	\$28,028.33
48	26	\$227,135.61	48	26	\$33,467.15
49	27	\$245,987.76	49	27	\$39,357.38
50	28	\$266,404.62	50	28	\$45,736.51
51	29	\$288,516.07	51	29	\$52,645.10
52	30	\$312,462.77	52	30	\$60,127.10
53	31	\$338,397.02	53	31	\$68,230.10
54	32	\$366,483.81	54	32	\$77,005.64
55	33	\$396,901.78	55	33	\$86,509.56
56	34	\$429,844.43	56	34	\$96,802.29
57	35	\$465,521.31	57	35	\$107,949.31
58	36	\$504,159.35	58	36	\$120,021.53
59	37	\$546,004.33	59	37	\$133,095.74
60	38	\$591,322.42	60	38	\$147,255.10
61	39	\$640,401.89	61	39	\$162,589.69
62	40	\$693,554.93	62	40	\$179,197.03
63	41	\$751,119.64	63	41	\$197,182.78
64	42	\$813,462.20	64	42	\$216,661.33
65	43	\$880,979.16	65	43	\$237,756.60
66	44	\$954,100.00	66	44	\$260,602.76
67	45	\$1,033,289.83	67	45	\$285,345.14
		\$54,000.00			\$81,000.00

دوست

شما

= کل پول جمع شده
= کل مبلغ
= سرمایه‌گذاری شده

موفقیت، دو (نیمه) ماراتن است

خانم بورلی، کارشناس فروش شرکتی بود که نرم‌افزارهای آموزشی تولید می‌کرد. من برای بهبود شرایط این شرکت با آن‌ها همکاری می‌کردم. او روزی به من گفت که قرار است دوستش آخر هفته بعد در دو نیمه‌ماراتن شرکت کند. بورلی اضافه وزن قابل ملاحظه‌ای داشت و با اطمینان گفت: «من که هیچ وقت نمی‌توانم چنین کاری انجام دهم. وقتی از پله بالا می‌روم، به نفس نفس می‌افتم.»
به او گفتم: «اگر بخواهی، می‌توانی انتخاب کنی و کاری را که دوستت انجام می‌دهد، تو نیز انجام

دهی.» با تعجب گفت: «امکان ندارد!»

اولین قدم من این بود که کاری کنم بورلی انگیزه پیدا کند. پرسیدم: «خب بورلی! چرا دوست داری درد و نیمه ماراتن شرکت کنی؟»

او گفت: «راستش تابستان سال آینده، بعد از ۲۰ سال قرار است همه دوستان دبیرستان دور هم جمع شویم و دوست دارم عالی به نظر برسم. بعد از زایمان دومم اضافه وزن زیادی پیدا کرده‌ام. نمی‌دانم چگونه می‌توانم از پس آن بر بیایم.»

عالی است. حالا هدف انگیزشی مهمی داشتیم. خیلی با احتیاط پیش رفتم. اگر تا به حال سعی کرده باشید وزن تان را کاهش دهید، می‌دانید که باید به عضویت باشگاه گران قیمتی در بیایید، پول تان را برای داشتن مربی خصوصی هزینه کنید، تجهیزات جدید برای خانه، لباس جدید و کفش‌های گران قیمت بخرید و... به مدت یک هفته یا بیشتر بر روی دستگاه اسکی فضایی در خانه تمرین کنید و بعد از مدتی از آن برای خشک کردن لباس استفاده خواهید کرد. هر از گاهی به باشگاه خواهید رفت و کفش‌های ورزشی جدیدتان در گوشه‌ای خاک خواهند خورد.

می‌خواستم روش بهتری را برای بورلی امتحان کنم. می‌دانستم اگر از او بخواهم فقط یک عادت جدید انتخاب کند، به تله می‌افتد و سایر عادت‌ها و رفتارهایش در مسیر قرار خواهند گرفت. از او خواستم با اتومبیل خود دور خانه‌اش بچرخد و دایره‌ای یک مایلی بر روی نقشه ایجاد کند. سپس از او خواستم دو هفته و سه بار در هفته بر روی این دایره پیاده‌روی کند. دقت کنید از او نخواستم یک مایل بدود! به جای آن با چیزی شروع کردم که کوچک، ساده و آسان بود و به کشش و حرکات سنگین نیازی نداشت. او سه بار در هفته و بیشتر از دو هفته این کار را انجام داد. او هر روز انتخاب می‌کرد که به این تمرین ادامه دهد.

دفعه بعد به بورلی گفتم آهسته دویدن را شروع کند، اما فقط تا جایی که احساس راحتی می‌کند. به محض این که احساس تنگی نفس می‌کرد، باید دویدنش متوقف می‌شد و به راه رفتن ادامه می‌داد. قرار شد این کار را تا زمانی انجام دهد که قادر باشد یک چهارم، نیم و سپس سه چهارم از آن مایل را آهسته بدود. این کار سه هفته دیگر طول کشید: ۹ بار (سه هفته) قبل از این که بتواند یک مایل کامل را آهسته بدود. به نظر می‌آید برای این موفقیت، زمان زیادی باشد؛ درست است؟ نیمی از یک ماراتن کامل، ۱۳/۱ مایل است و یک مایل در مقابل آن چیزی نیست. آن چه اهمیت داشت، این بود که بورلی تاثیر انتخاب خود را برای داشتن اندامی متناسب قبل از گردهمایی دوستانش مشاهده می‌کرد و با قدرت (به زودی توضیح خواهم داد) عادت‌های سلامتی‌اش را نیرومند می‌ساخت. اثر مرکب تنظیم شده بود و نتایج معجزه‌آسای آن در حال آغاز بود.

از او خواستم هر بار که برای دویدن بیرون می‌رود، مسافت را به اندازه یک هشتم مایل (مقدار ناچیزی است؛ شاید حدود سیصد قدم بیشتر) افزایش دهد. او طی شش ماه قادر بود نه مایل بدون احساس خستگی بدود. او بعد از نه ماه به‌طور معمول ۱۳/۵ مایل (مسافتی بیش از نیمه ماراتن) می‌دوید. اتفاقاتی که در سایر بخش‌های زندگی‌اش رخ داد جذاب‌تر بودند. او اشتباهی شدید برای شکلات و غذاهای چرب و سنگین را از دست داده بود. با افزایش انرژی‌ای که از تمرینات هوازی نصیب او شده بود و انتخاب خوراکی‌های بهتر، انگیزه او در کار بیشتر شد. عملکردش در فروش در همین بازه زمانی دو برابر شد (برای من عالی بود!)

همان‌طور که در فصل قبل دیدیم، اثر موجی تمام این تحرکات، اعتماد به نفس او را افزایش داد و حتی باعث شد با همسرش نیز مهربان‌تر باشد. روابط آن‌ها عاشقانه‌تر از زمانی شد که در کالج

درس می خواندند. او انرژی تجدید یافته‌ای به دست آورده بود. رفتارش با فرزندانش فعال‌تر و پرشورتر شده بود. بورلی متوجه شد دیگر وقت ندارد با دوستان دیبی دونر (۷۶) خود بیرون برود. آن‌ها همچنان بعد از کار برای صرف غذا و نوشیدنی دور هم جمع می‌شدند. او دوستان جدید و سالمی در کلوب دوندگی که به تازگی در آن عضو شده بود، یافت. این موضوع منجر به انتخاب‌ها، رفتارها و عادات مثبت بیشتری در او شد.

اگر اولین مکالمه من و بورلی را در دفترم به یاد آورید، تصمیم من این بود که قدرت چارادر او پیدا کنم و او را متعهد به برداشتن گام‌های کوچک نمایم. او موفق شد بیش از چهل پوند وزن کم کند و تبدیل به یک بیل‌بورد متحرک از زن نیرومند شود. امروز بورلی قادر است یک ماراتن کامل بدود.

زندگی شما محصول انتخاب‌های لحظه‌به‌لحظه شماست. در سی.دی موفقیت ما (۷۷)، جیلیان مایکلز (۷۸)، مربی زیبایی اندام برنامه تلویزیونی بزرگترین بازنده (۷۹)، داستانی جالب را در خصوص دوران کودکی‌اش برایم نقل کرد: «در دوره کودکی‌ام، مادرم تخم مرغ‌هایی را که استادانه برای عید نقاشی شده بودند، در خانه پنهان می‌کرد. دور تا دور خانه می‌دویدم و وقتی به تخم مرغ‌های پنهان شده نزدیک می‌شدم، او می‌گفت: «اوه، الان گرم شدی!» وقتی نزدیک‌تر می‌شدم، می‌گفت: «اوه، الان روی آتش هستی.» وقتی از تخم مرغ‌ها دور می‌شدم، می‌گفت: «سرد شدی، داری یخ می‌زنی.» من به افراد آموزش می‌دهم که باید بر پایه رویه لحظه‌به‌لحظه به شادی و هدف نهایی‌شان فکر کنند و گرم شوند. این مهم است که بدانند تا چه حد هر تصمیم و انتخاب‌شان در لحظه، آن‌ها را به هدف نهایی‌شان نزدیک‌تر می‌کند.»

خروجی‌های شما، نتیجه تصمیمات لحظه‌به‌لحظه شماست. قدرت خارق‌العاده‌ای خواهید داشت که زندگی خود را با این انتخاب‌ها تغییر دهید. قدم به قدم، روزه‌روز، انتخاب‌های شما اعمال‌تان را شکل می‌دهند و به عادت تبدیل می‌کنند. این جاست که تمرین کردن، آن‌ها را دایمی می‌کند.

بازنده بودن، یک عادت و برنده بودن نیز همین‌طور است. بیایید عادت‌های موفقیت و برنده شدن را آرام‌آرام به زندگی‌تان تزریق کنید. عادت‌های مخرب را حذف، و به جای آن‌ها، عادت‌های مثبت و سازنده را جایگزین کنید. آن وقت است که قادر خواهید بود زندگی خود را به هر سمتی که تمایل دارید هدایت کنید و دورترین تصورات‌تان را به حقیقت تبدیل کنید. بگذارید به شما نشان دهم چگونه می‌توانید این کار را انجام دهید...

کاری کنید که اثر مرکب برای شما کار کند

خلاصه مراحل عملی

- با کدام جنبه، شرایط یا شخص در زندگی‌تان، دچار بیشترین درگیری هستید؟ تمام جنبه‌های شرایطی را که بابت آن سپاسگزار هستید، یادداشت کنید. فهرست چیزهایی را که باعث تقویت و گسترش حس سپاسگزاری شما می‌شود، تهیه کنید.
- در کدام قسمت از زندگی‌تان مسئولیت ۱۰۰ درصدی موفقیت یا شکست خود را

نمی‌پذیرید؟ سه کاری را که در گذشته انجام داده‌اید و باعث به هم ریختن اوضاع و شرایط شده است، یادداشت کنید. سه کاری را که باید در گذشته انجام می‌دادید، اما انجام نداده‌اید بنویسید. سه اتفاقی را که برای شما رخ داده است و واکنش ضعیفی در برابرشان نشان داده‌اید یادداشت کنید. سه کاری را که همین الان می‌توانید شروع به انجام‌شان کنید و مسئولیت زندگی خود را در قبال اتفاقات آینده به دست بگیرید، بنویسید.

- عادت یا رفتار خاصی را که مایل هستید آن را تغییر یا بهبود دهید، ثبت کنید. (مانند پول، خوراکی، زیبایی اندام، قوه تشخیص رفتار دیگران، پدر یا مادر خوب بودن و...)

فصل سوم: عادت‌ها

معلمی فرزانه همراه شاگرد جوانش در جنگل در حال قدم زدن بود که ناگهان کنار یک نهال توقف کرد و به شاگردش گفت: «آن نهال را از خاک بیرون بکش.» جوان، نهال را به آسانی با انگشتانش بیرون کشید. معلم به نهالی دیگر اشاره کرد که به اندازه زانوی جوان بالا آمده بود و گفت: «حال آن یکی را بیرون بکش.» او با کمی تلاش، درخت را به همراه ریشه‌اش بیرون کشید. معلم در حالی که به درختی بالغ اشاره می‌کرد، گفت: «حالا آن یکی را بیرون بکش.» شاگرد با تلاش زیاد و به کمک وزن و تمام توانش با استفاده از شاخه‌ها، سنگ‌ها و اهرم کردن آن‌ها در نهایت، موفق شد ریشه‌ی درخت را کمی حرکت دهد.

مرد فرزانه گفت: «می‌خواهم آن یکی را بیرون بکشی.» مرد جوان نگاه استادش را دنبال کرد که به درخت کاج تنومندی می‌رسید. او به سختی می‌توانست نوک درخت را ببیند. او برای بیرون کشیدن درخت قبلی که به مراتب کوچک‌تر بود، تلاش زیادی به خرج داده بود، بنابراین گفت: «متاسفم، نمی‌توانم.»

معلم گفت: «پسرم، تو قدرتی را که عادت‌ها در زندگی ما دارند، به نمایش گذاشتی. آن‌ها هر چه قدیمی‌تر باشند، بزرگ‌تر می‌شوند، ریشه‌هایشان عمیق‌تر می‌شود و سخت‌تر می‌توان آن‌ها را از ریشه درآورد. بعضی از آن‌ها به قدری بزرگ می‌شوند و ریشه می‌دوانند که شک می‌کنی تلاشت برای ریشه‌کن کردن آن‌ها ثمری داشته باشد.»

مخلوقات عادت‌ها

ارسطو (۸۰) می‌نویسد: «ما همانی هستیم که داریم انجام می‌دهیم.» لغت‌نامه مریام وبستر (۸۱)، واژه عادت را این‌گونه تعریف می‌کند: «رفتاری که تا حدودی یا به‌طور کامل غیرارادی است.» داستانی جالب در مورد مردی که اسبی را چهار نعل می‌راند، وجود دارد. به نظر می‌آمد می‌خواهد به جایی بسیار مهم برسد. مردی که کنار جاده ایستاده بود، فریاد زد: «به کجا می‌روی؟» اسب سوار پاسخ داد: «نمی‌دانم، از اسب پیرس.» این داستان زندگی خیلی از مردم است. آن‌ها در حال تاختن با اسب عادت‌هایشان هستند، بدون این‌که در مورد مقصدشان نظری داشته باشند. حال، زمانی است که افسار زندگی خود را به دست بگیرد و آن را به سوی مسیری هدایت کنید که خودتان می‌خواهید.

اگر تا امروز زندگی خود را بر روی خلبان خود کار گذاشته بودید و به عادت‌هایتان اجازه داده بودید شما را هدایت کنند، می‌خواهم متوجه علت آن شوید و خودتان را از قلاب آن‌ها رها کنید. گذشته از همه این‌ها، شما در وضعیت خوبی هستید. تحقیقات روان‌شناسی نشان داده است که ۹۵ درصد چیزهایی که حس می‌کنیم، درباره‌شان فکر می‌کنیم و به دست می‌آوریم، نتیجه عاداتی هستند که فرا گرفته‌ایم. ما با غریزمان و البته بدون داشتن هیچ عادت‌ی متولد می‌شویم. عادت‌هایمان را در طول زمان پرورش می‌دهیم. در دوران کودکی مجموعه‌ای از واکنش‌هایی که ما را به سمت نشان دادن عکس‌العمل ناخودآگاه سوق می‌دهند، فرا گرفته و در بیشتر مواقع از آن‌ها استفاده می‌کنیم.

در زندگی روزمره‌تان، زندگی «خودکار» نیز دارای جنبه‌های مثبت است. اگر قرار بود برای انجام

هر کار متداول روزانه فکر کنید (مانند آماده کردن صبحانه، رساندن بچه‌ها به مدرسه، رفتن به محل کار و...)، زندگی‌تان دچار مشکل می‌شود. به احتمال زیاد دو بار در روز دندان‌هایتان را ناخودآگاه مسواک می‌زنید. مناظره فلسفی بزرگی وجود ندارد، شما فقط آن را انجام می‌دهید. به محض نشستن بر روی صندلی خودرو، ناخودآگاه، کمر بند ایمنی‌تان را می‌بندید. به فکر کردن نیازی نیست. عادت‌ها ما را قادر می‌سازند از کمترین میزان انرژی هوشیارانه خود برای کارهای روزمره استفاده کنیم. ما را سالم نگه می‌دارند و کمک می‌کنند در بیشتر مواقع واکنش صحیحی داشته باشیم! چون نباید برای هر چیزی فکر کنیم، می‌توانیم از انرژی ذهنی مان برای ایجاد خلاقیت بیشتر و افکار غنی سود ببریم. عادت‌های ما می‌توانند بسیار مفید عمل کنند، مادامی که از نوع خوب‌شان باشند.

اگر غذاهای سالم بخورید، عادت‌های سالمی در حیطه تغذیه ایجاد خواهید کرد. این بر روی خرید و سفارش غذایتان در رستوران تاثیر خواهد گذاشت. اگر از نظر فیزیکی متناسب هستید، به خاطر این است که به صورت منظم کار می‌کنید. اگر در فروش موفق هستید، به این دلیل است که عادت‌های آمادگی ذهنی و عبارات تاکیدی مثبت باعث شده است حالت خوش‌بینی در چهره شما نمایان باشد.

با افراد موفق بیشماری کار کرده‌ام؛ مدیران، ستاره‌های سینما، قهرمانان ورزشی و... همه آن‌ها یک ویژگی مشترک و عادت‌های خوب دارند؛ نه به این معنی که عادات بدی ندارند؛ البته که دارند، اما تعداد عادت‌های بدشان زیاد نیست. رویه‌ای روزانه که بر اساس عادت‌های خوب تنظیم شده باشد، باعث ایجاد تفاوت بین موفق‌ترین افراد و سایر مردم می‌شود. آیا این منطقی نیست؟ بر اساس چیزی که تا اینجا یادآور شدم، می‌دانید که افراد موفق لزوماً باهوش‌ترین یا نابغه‌تر نیستند. این عادت‌های آن‌هاست که باعث می‌شود مطلع‌تر، هوشیارتر، شایسته‌تر، دارای مهارت‌های بیشتر و آماده‌تر باشند.

وقتی بچه بودم، پدرم از «لری برد (۸۲)» برای مثال استفاده می‌کرد تا در مورد عادت‌ها به من آموزش دهد. «افسانه لری (۸۳)» به عنوان یکی از بزرگترین و حرفه‌ای‌ترین بازیکنان بسکتبال شناخته می‌شود. او در جایگاه خلاق‌ترین بازیکن ورزشی شناخته نشده بود. هیچ کس از لری به عنوان شخص دارای ظرافت‌های خاص یاد نمی‌کرد، بلکه برخلاف محدودیت‌های فیزیکی خود، تیم بوستون را به قهرمانی رساند و به عنوان یکی از بهترین بازیکنان بسکتبال به اسطوره تبدیل شد. چگونه موفق شد؟

عادت‌های لری موجب این موفقیت شدند. او خود را به کلی وقف تمرین و ارتقای مهارت‌های بازی کرده بود. لری یکی از باثبات‌ترین پرتاب‌کنندگان آزاد تاریخ مسابقات بسکتبال (۸۴) است که در دوران کودکی عادت داشته هر روز قبل از رفتن به مدرسه، ۵۰۰ پرتاب آزاد را تمرین کند. با این درجه از نظم، دارای بهترین توانایی شد و توانست بر قوی‌ترین بازیکنان چیره شود. شما نیز همانند لری برد می‌توانید واکنش‌های خودآگاه یا ناخودآگاه را مانند یک قهرمان، پرورش و توسعه دهید. این فصل در مورد این است که چگونه عادت‌های خوب را در نقاط ضعف و بی‌نظمی خود توسعه دهید. این فصل در مورد تبدیل شدن به مخلوقی دارای عادت‌های موفق است.

با تلاش مستمر و کافی، هر رفتاری، خوب یا بد در طول زمان، خودآگاه خواهد شد. با این که بیشتر عادت‌هایمان را ناآگاهانه توسعه داده‌ایم (با تقلید از والدین مان، واکنش در برابر شرایط، فرهنگ، جامعه یا ایجاد مکانیزم‌های مقابله) می‌توانیم هوشیارانه تصمیم بگیریم و آن‌ها را

تغییر دهیم. به عبارت دیگر از آنجا که شما عادت‌های کنونی‌تان را فرا گرفته‌اید، می‌توانید به‌طور متقابل عادات مضر را حذف کنید. آماده‌اید؟ بیایید شروع کنیم...

با خروج از دام لذت مقطعی شروع کنید

می‌دانیم که استفاده از کمربندهای لاغری هرگز سایز کمرمان را کاهش نمی‌دهد. این را درک کرده‌ایم که سه ساعت تماشا کردن تلویزیون، ما را از اختصاص آن زمان برای خواندن یک کتاب عالی یا برنامه صوتی آموزنده محروم می‌کند. خوب می‌دانیم که خریدن کفش‌های ورزشی خاص، ما را قهرمان ماراتن نمی‌کند؛ پس برای چه این چنین خود را اسیر عادات بد کرده‌ایم؟ چون نیازمان به خشنودی مقطعی می‌تواند ما را به موجوداتی منفعل و بی‌فکر تبدیل کند. اگر به ساندویچ «بیگ مک (۸۵)» یک گاز بزنید و ناگهان زمین بخورید و دچار حمله قلبی شوید، هرگز سراغ لقمه دوم نخواهید رفت. اگر یک بعدی سیگار بلافاصله صورت‌تان را شبیه فردی ۸۵ ساله کند، هرگز به سیگار کشیدن ادامه نخواهید داد. اگر از دهمین تماس تلفنی فروش امتناع کنید و همان باعث شود اخراج یا ورشکسته شوید، بدون درنگ گوشی تلفن را برمی‌دارید و اگر تکه‌ای کیک بلافاصله ۲۰ کیلوگرم به وزن شما اضافه کند، خواهید گفت: «خیلی ممنون، میل ندارم!»

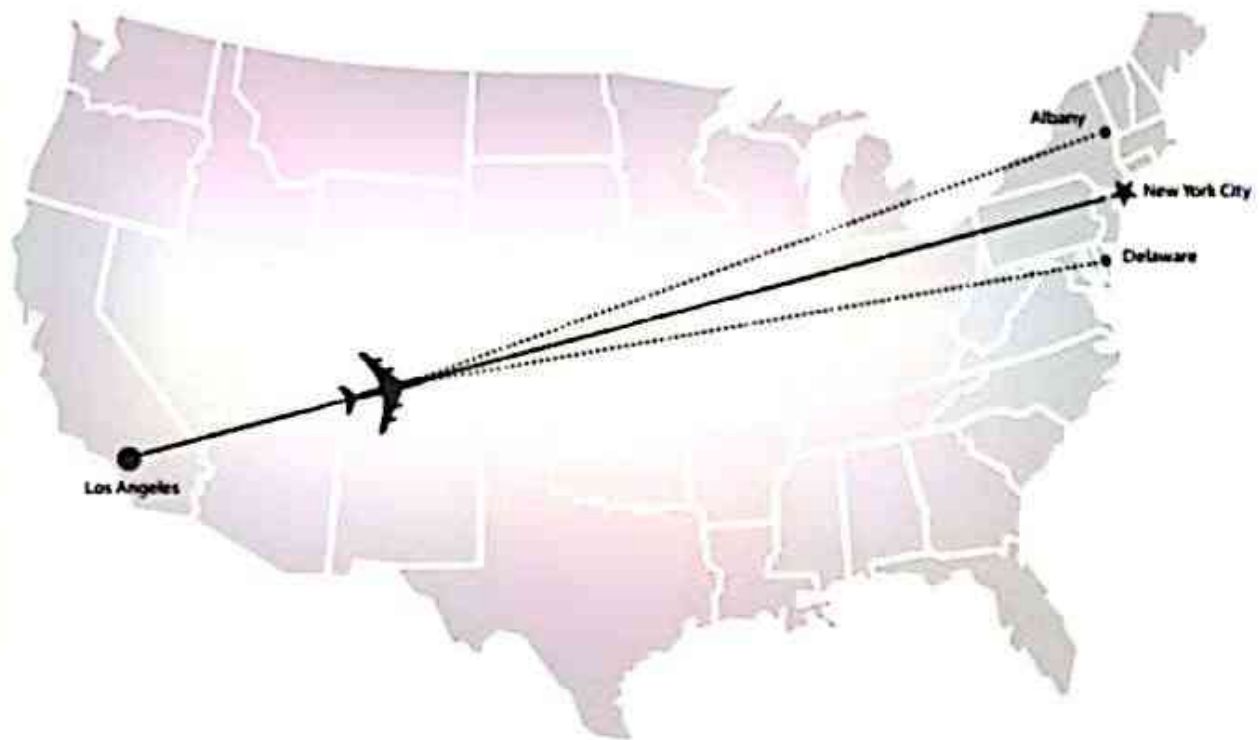
مشکل این است که نتیجه یا خشنودی سریعی که از عادات بد حاصل می‌شود، سنگین‌تر از نتایج بلندمدت آن در ذهن شماست. در وهله اول به نظر نمی‌آید مخالفت نکردن با عادت‌های بد، تاثیری منفی داشته باشد. شما دچار حمله قلبی نشده‌اید، صورت‌تان پیر و چروکیده نشده است، در آستانه بیکاری یا اخراج شدن نیستید و شکم‌تان خیلی بزرگ نشده است! این بدین معنی نیست که اثر مرکب را فعال نکرده‌اید!

زمان بیدار شدن فرا رسیده است! باید باور کنید ترک عادت‌های بد می‌تواند منجر به ایجاد فاجعه در زندگی‌تان شود. کوچک‌ترین تغییرات در رویه زندگی‌تان می‌تواند منجر به نتایج خیلی بزرگ شود. دوباره می‌گویم: در مورد جهش‌های کوانتومی در زندگی، کار و شخصیت‌تان صحبت نمی‌کنم. تغییرات بسیار کوچک و به‌ظاهر ساده و بی‌اهمیت می‌تواند در شما انقلابی ایجاد کند.

بهترین مثال برای نشان دادن این تغییرات جزئی می‌تواند در مورد هواپیمایی باشد که قرار است از لس‌آنجلس به نیویورک پرواز کند. اگر دماغه هواپیما تنها یک درصد خارج از مسیر تنظیم شود (که نیازمند تنظیم ساده است و وقتی هواپیما در لس‌آنجلس است، باید انجام شود)، در نهایت منجر به ۱۵۰ مایل اختلاف و خارج شدن از مسیر خواهد شد. احتمال دارد هواپیما به جای نیویورک، در آلبانی یا دوور فرود آید. این مثال، مشابه عادت‌های شماست. یک عادت ضعیف که به نظر نمی‌آید تاثیری داشته باشد، می‌تواند شما را مایل‌ها از مسیر اهداف‌تان خارج کند. (شکل صفحه‌ی بعد را ببینید)

بیشتر مردم بدون آن که انرژی خود را آگاهانه برای رسیدن به آن چه می‌خواهند و کارهایی که باید انجام دهند تا به اهداف‌شان برسند، صرف کنند، دایم به این سو و آن سو می‌روند. می‌خواهم به شما آموزش دهم چگونه اشتیاق خود را شعله‌ور کنید تا به شما کمک کند انرژی خلاقانه خود را صرف رسیدن به آرزوها و خواسته‌هایتان نمایید. ریشه‌کن کردن عادات بد که همانند درخت کاج، درون‌تان ریشه دوانده، ممکن است سخت و طاقت‌فرسا باشد. این کار نیازمند نیرویی بیش

از اراده است. نیروی اراده به تنهایی نمی تواند این عادت ها را ریشه کن کند.



قدرت تغییرات کوچک: یک درصد تغییر مسیر می تواند منجر به ۱۵۰ مایل انحراف مسیر شود.

پیدا کردن نیروی جادویی قدرت چرایی

تصور این که نیروی اراده تنها لازمه تغییر عادت های تان است، مانند این است که تلاش کنید برای دورنگه داشتن خرس گریزلی گرسنه از سبد پیک نیک تان، روی آن را با دستمال کاغذی بپوشانید. برای جنگیدن با خرس عادت بد، به وسیله ای قوی تر نیاز دارید. وقتی در سخت کوشی برای رسیدن به اهداف تان با مشکل مواجه می شوید، عادی است که باور کنید از ضعف نیروی اراده برخوردارید. من مخالف این موضوع هستم. انتخاب به تنهایی برای موفق شدن کافی نیست. چه چیزی شما را در انتخاب های مثبت ثابت قدم نگه می دارد؟ چه چیزی شما را از بازگشت به عادت های بد سابق باز می دارد؟ این بار با دفعه قبل که تلاش کردید و شکست خوردید، چه تفاوتی دارد؟ به محض این که کمی احساس ناراحتی کنید، تحریک می شوید و دوباره به عادت قدیمی و راحت تان باز می گردید. شما نیروی اراده را آزموده اید و دریافته اید که منجر به شکست شده است. فکر می کردید دفعه قبل به کلی از شر اضافه وزن خلاص می شوید. تصور می کردید سال گذشته از پس تمام تماس های فروش بر خواهید آمد. بگذارید این جنون را متوقف کرده و کاری متفاوت برای شما انجام دهم. تنها در این صورت است که می توانید نتایج بهتری داشته باشید. نیروی اراده را فراموش کنید. الان موقع استفاده از نیروی چرایی است. انتخاب های شما تنها وقتی معنادار هستند که بتوانید آن ها را به تمایلات و آرزوهای تان متصل کنید. هوشمندانه ترین و محرک ترین انتخاب ها، آن هایی هستند که با آن چه به عنوان هدف برای خود برمی گزینید و با

ارزش‌های متعالی شما مطابقت داشته باشند. باید چیزی را بخواهید و بدانید چرا آن را می‌خواهید! در غیر این صورت به راحتی جا می‌زنید.

خب! چرا می‌خواهید؟ اگر می‌خواهید پیشرفت‌های بزرگی در زندگی‌تان ایجاد کنید، باید دلیل داشته باشید. برای این که مجبور شوید تغییرات ضروری را ایجاد کنید، چرا می‌باید بسیار انگیزه‌بخش باشد. باید سال‌ها بخواهید که بالا، بالا، بالا و بالاتر بروید. چه چیزی بیشتر از همه باعث حرکت شما می‌شود؟ مشخص کردن چرا می‌خواهید بسیار مهم و ضروری است. چه چیزی به شما انگیزه می‌دهد اشتیاق‌تان را شعله‌ور کنید؟ چه چیزی منشا تمایلات و سوخت لازم برای ثابت قدمی شماست؟ این مسئله آن قدر مهم است که آن را موضوع اصلی کتاب اولم قرار دادم: بهترین سال زندگی خود را طراحی کنید، یک فرمول ثابت شده برای دستیابی به اهداف بزرگ (کتاب‌های موفقیت سال ۲۰۰۹).

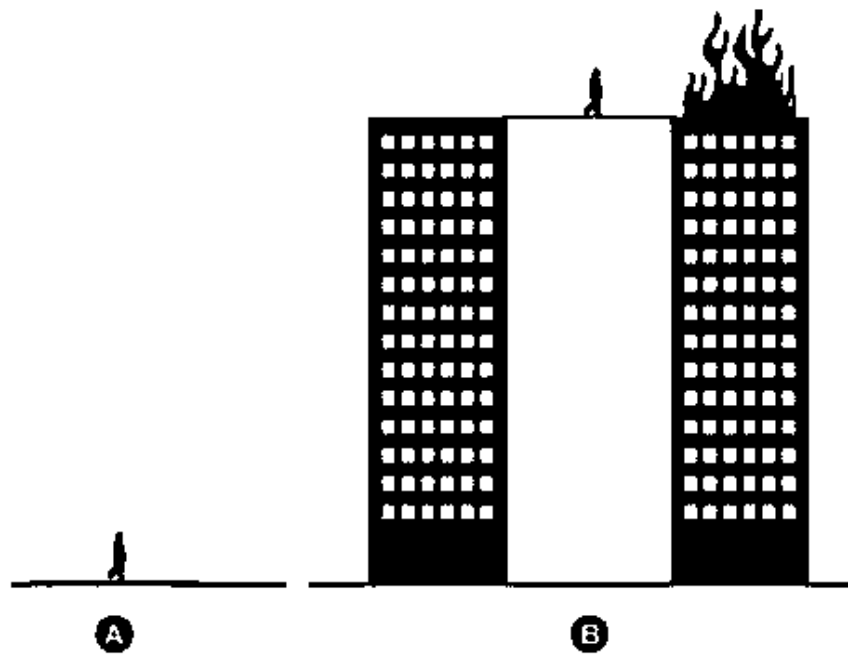
شما باید چرا خودتان را بدانید!

چرا هر چیزی ممکن است

قدرت چرا می‌خواهید همان چیزی است که باعث می‌شود به تلاش سخت و طاقت‌فرسا ادامه دهید. مادامی که چراهای شما مشخص نشده باشند، چگونه‌های شما بی‌معنی هستند. تا وقتی تمایلات و انگیزه‌تان را در جای درست قرار ندهید، مسیرهای جدید برای رسیدن به زندگی بهتر را از دست خواهید داد. اگر قدرت چرا می‌خواهید (تمایلات‌تان) به اندازه کافی خوب نیستند، اگر تعهدات‌تان به اندازه کافی قوی نیستند، مانند بقیه خواهید بود! افرادی که در ابتدای سال تصویری واضح از کارهایی که می‌خواهند انجام دهند دارند، اما خیلی سریع به انتخاب‌های ضعیف و بی‌خیالی در زندگی‌شان بازمی‌گردند. بگذارید قیاسی را مطرح کنم تا به شما کمک کند آن را به خانه خود بیاورید:

اگر قرار باشد تخته‌ای با عرض ۲۵ سانتی‌متر و طول ۳ متر را روی زمین قرار دهیم و بگوییم: «اگر بر روی این تخته راه بروید، ۲۰ دلار به شما می‌دهم» چه می‌کنید؟ البته که این کار را انجام می‌دهید، اما اگر همان تخته را بین پشت‌بام دو ساختمان ۱۰۰ طبقه بگذاریم چه؟ همان ۲۰ دلار، دیگر برای راه رفتن در طول این تخته، مطلوب یا حتی ممکن نیست! درست است؟ شاید به من نگاه کنید و بگویید «امکان ندارد، فکرش را هم نکن.» (شکل صفحه‌ی بعد را ببینید.)

حال اگر فرزند شما روی ساختمان مقابل باشد و آن ساختمان دچار آتش‌سوزی شده باشد، آیا این کار را انجام می‌دهید؟ بدون هیچ سوال و درنگی، این کار را انجام می‌دهید، چه ۲۰ دلاری در کار باشد، چه نباشد.



تان به اندازه کافی قوی است؟

شما خواستم از روی تخته‌ای که در ارتفاع قرار گرفته، عبور کنید، گفتید به هیچ
، اما بار دوم تردیدی برای انجام آن نداشتید؟ چه چیزی تغییر کرد؟ این چرای
ر کرد؛ دلیل تان برای این که بخواهید آن را انجام دهید. آیا متوجه شدید؟ وقتی
افی بزرگ باشد، حاضر خواهید بود هر کاری را انجام دهید.

میل بالقوه خلاقیت و نیروی محرکه تان را به درستی فعال کنید، باید فراتر از
ن را ببینید. این بدین معنی نیست که آن انگیزه‌ها بد هستند؛ خیلی هم عالی
بصص جمع‌آوری اشیاء زیبا هستم، اما چیزهای مادی نمی‌توانند قلب و روح
ند. این میل شدید باید از جایی دیگر ایجاد شود. حتی اگر اشیا ارزشمندی را به
هم آن پاداش واقعی (رضایت و شادی واقعی) را کسب نکرده‌اید. آنتونی رابینز،
قیقت در مصاحبه با نشریه موفقیت (ژانویه ۲۰۰۹) گفت: «افراد موفق بزرگی را
نهایی خود را کسب کرده‌اند، اما همچنان با نگرانی، ترس و اضطراب زندگی
ز موجب آن می‌شود که این افراد موفق، شاد نباشند؟ پاسخ این است که آن‌ها
ست آوردن تمرکز کرده‌اند، نه بر روی ارضا شدن. دستاوردهای خارق‌العاده
به تنهایی شادی، لذت و عشق را ضمانت کنند. این دو مهارت، یکدیگر را تغذیه
ور را به من می‌دهند که موفقیت بدون ارضا شدن، شکست است.»
ن نیست فقط انتخاب کنید که موفق باشید. باید به عمق بروید تا انگیزه
کنید و قدرت فوق‌العاده درون تان را فعال کنید! همان قدرت چرایی تان را.

به قدرت چرایی تان از طریق ارزش‌های اصلی و درونی تان مشخص می‌کند چه
رای چه چیزی زندگی می‌کنید. ارزش‌های اصلی شما مانند قطب‌نمای درونی
نلی تان است. آن‌ها همانند فیلتر عمل می‌کنند و می‌توانید توسط آن‌ها

درخواست‌ها و تمایلات زندگی‌تان را اداره کنید. آن‌ها شما را مطمئن می‌سازند که در مسیر مقصد واقعی‌تان در حرکت هستید. تعریف کردن دقیق ارزش‌های واقعی و کالیبره کردن درست آن‌ها، یکی از مهم‌ترین گام‌هایی است که زندگی شما را به سوی بهترین شکل آن سوق خواهد داد.

اگر تا امروز، هنوز ارزش‌های واقعی‌تان را مشخص نکرده‌اید، ممکن است خود را در حال انتخاب‌هایی ببینید که با خواسته‌هایتان در تضاد هستند. به عنوان مثال اگر صداقت برای شما ارزشی بزرگ است، ولی با اشخاص دروغگو بیرون می‌روید، تناقض به وجود می‌آید. در نهایت، شما ناراضی، غمگین و عصبانی خواهید بود. روان‌شناسان به ما می‌گویند هیچ چیز در ما به اندازه وقتی که اعمال و رفتارهایمان با ارزش‌های درونی‌مان مطابق نیستند، ایجاد استرس نمی‌کند.

تعریف کردن ارزش‌های واقعی‌تان به شما کمک خواهد کرد زندگی را ساده‌تر کنید و بازدهی بالاتری داشته باشید. اگر در مورد ارزش‌های واقعی‌تان مطمئن هستید، تصمیم‌گیری آسان‌تر خواهد بود. وقتی با انتخاب مواجه می‌شوید، از خودتان بپرسید: «آیا این مطابق ارزش‌های اصلی من است؟» اگر هسته آن را انجام دهید. اگر نیست، انجام نداده و به عقب نگاه نکنید. تمام تردیدها از بین خواهند رفت.

برای مشخص کردن ارزش‌های اصلی‌تان، از پرسش‌نامه ارزیابی ارزش‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده نمایید.

میدان نبرد خود را بیابید

اغلب مردم، هم با چیزهایی که می‌خواهند و هم با چیزهایی که نمی‌خواهند، دارای انگیزه می‌شوند. عشق، نیروی انگیزشی بسیار قوی‌ای است. برخلاف تعریف جامعه، تنفر نیز می‌تواند مفید باشد! مانند تنفر از بیماری، نفرت از بی‌عدالتی، تنفر از جهل و... گاهی مشخص کردن دشمن می‌تواند آتش درون شما را روشن کند. بعضی از بهترین انگیزه‌های من وقتی ایجاد شدند که باید با دشمن می‌جنگیدم. تکان‌دهنده‌ترین داستان‌ها و بزرگ‌ترین انقلاب‌های سیاسی طول تاریخ، در نتیجه جنگیدن با دشمن ایجاد شده‌اند. آمریکا، انگلیس را در مقابل داشت؛ داوود، جالوت را؛ راکي، آپولو کرید را؛ لنس آرمسترانگ، سرطان را؛ اپل، مایکروسافت را و مایکروسافت، اپل را. می‌توانیم باز هم ادامه دهیم، ولی مفهوم را دریافته‌اید. دشمنان به ما دلیلی می‌دهند که با شجاعت ایستادگی کنیم. مبارزه، مهارت‌ها، شخصیت و تصمیمات‌تان را به چالش می‌کشد. شما را مجبور می‌کند بر روی توانایی‌ها و نبوغ خود کار کنید. بدون انگیزه برای مبارزه، چاق و تنبل می‌شویم و هدف و توان‌مان را از دست می‌دهیم. بعضی از افرادی که آن‌ها را آموزش می‌دهم، نگران این هستند که قدرت چیرایشان از اهداف معمولی‌نشأت گرفته باشد. برای مثال می‌خواهند به کسی که به آن‌ها گفته است هیچ وقت به

جایی نمی‌رسند، خود را ثابت کنند؛ یا در مسابقه‌ای پیروز شوند؛ یا بر برادر یا خواهری که همیشه از آن‌ها بالاتر بوده، فائق آیند. در اصل مهم نیست انگیزه‌تان چیست (تا وقتی قانونی و اخلاقی باشد). قرار نیست انگیزه‌تان را از دلایل بزرگ انسانی بگیرید. موضوعی که اهمیت دارد این است که تمام و کمال با انگیزه باشید. گاهی انگیزه به شما کمک می‌کند از حس منفی یا تجربه تلخ، پایانی بزرگ و موفقیتی عظیم رقم بزنید.

این در مورد یکی از افسانه‌های مربی‌گری فوتبال، پیت کارول (۸۶)، درست است. وقتی او را در نشریه موفقیت سال ۲۰۰۸ معرفی کردیم، انگیزه ابتدایی خود را این‌طور بیان کرد: «وقتی بزرگ شدم، جثه کوچکی داشتم. نمی‌توانستم کارهای زیادی انجام دهم. حدود دو سال طول کشید به جایی رسیدم که توانستم کمی حس رقابت داشته باشم. تمام این مدت با این باور زندگی کردم که حقیقت این است: «من خیلی بهتر از سایرین هستم. برای اثبات این موضوع باید مبارزه کنم.» به شدت عصبانی بودم، چون می‌دانستم می‌توانم خیلی خاص باشم.» نیاز کارول به مبارزه سرانجام او را به موفقیتی بزرگ رساند.

نشریه مادر مارس ۲۰۱۰ مصاحبه‌ای با بازیگر مشهور، آنتونی هاپکینز (۸۷) انجام داد. من شوکه شدم وقتی دریافتم این نبوغ خارق‌العاده او در نتیجه خشم شکوفا شده است. او اعتراف کرد که در دوران کودکی، شاگردی شرور و دچار بیماری «خوانش‌پریشی» (۸۸) و بیش‌فعالی ناشی از کمبود توجه بوده است. او همیشه برچسب «بچه مشکل‌آفرین» را به دوش می‌کشیده است. هاپکینز گفت: «من منبع نگرانی والدینم بودم. آینده روشنی نداشتم، زیرا مدرسه و تحصیلات بسیار مهم بود و به نظر نمی‌رسید قادر باشم توانایی لازم را برای یاد گرفتن آنچه به من آموزش داده می‌شد، داشته باشم. پسر عموهای من همه عالی بودند. حس بی‌میلی و طردشدگی توسط کل جامعه را داشتم و به شدت افسرده شده بودم.»

او موفق شد این خشم را مهار کند. ابتدا به این سمت سوق داده شد که برای به دست آوردن موفقیت، خارج از فضای آکادمیک یا ورزشی مبارزه کند. متوجه شد نبوغ کمی در بازیگری دارد؛ برای همین از خشم خود استفاده کرد تا از القاب تحقیرآمیزی که به او داده شده بود، به عنوان سوخت لازم برای ایجاد تعهد به حرفه بازیگری استفاده کند. امروز هاپکینز در جایگاه یکی از بهترین بازیگران تاریخ سینما شناخته می‌شود. با ثروت و شهرتی که نصیبش شده است، موفق شد به افراد بیشماری کمک کند تا از سوء مصرف مواد رهایی یابند. وی کاری کرد که بستر مناسبی برای اشتغال این افراد ایجاد شود. مشخص است که نمی‌توان علت این موفقیت را هدف «ناب» دانست، ولی این انگیزه باعث شد مبارزه بسیار ارزشمندی داشته باشد.

همه ما می‌توانیم انتخاب‌های قدرتمندی داشته باشیم. می‌توانیم بدون متهم کردن شانس، سرنوشت یا هر کس دیگری، کنترل امور و نتایج‌شان را به دست بگیریم. این در محدوده توانایی ما برای ایجاد تغییرات قرار خواهد گرفت. به جای آن که بگذاریم تجارب تلخ، انرژی ما را تخلیه و موفقیت‌مان را نابود کنند، از آن‌ها به عنوان سوختی برای ایجاد تغییرات سازنده استفاده کنیم.

اهداف

همان‌طور که پیش‌تر گفتم، اثر مرکب همیشه کار می‌کند و همیشه شما را به جایی خواهد برد. سوال این است: «به کجا؟» می‌توانید افسار این نیروی قدرتمند را به دست بگیرید و کاری کنید که شما را به ماورای موفقیت برساند. مهم این است که بدانید می‌خواهید به کجا بروید. چه

اهداف، آرزوها و مقصدهایی برای خود متصور شده‌اید؟

در مراسم خاکسپاری پاول جی مایر که یکی از اساتید و مربیانم بود، به یاد تنوع و غنای زندگی او افتادم. او به اندازه بیش از دوازده نفر تجربه، دستاورد و موفقیت داشت. خبر درگذشت او باعث شد در اندازه و ابعاد اهدافم بازنگری کنم. اگر پاول این جا بود، به ما می گفت: «اگر پیشرفتی را که دوست دارید داشته باشید، ندارید، اما توانایی آن را در خود حس می کنید، تنها به این دلیل است که اهدافتان را به روشنی تعریف نکرده‌اید.» یکی از نقل قول‌های معروف او که ما را به یاد اهمیت اهداف می اندازد، این بود: «هر آن چه به روشنی تصور کنید، از صمیم قلب بخواهید، با تمام وجود آن را باور داشته باشید و مشتاقانه برای رسیدن به آن تلاش کنید، باید بدون تردید برایتان رخ دهد.»

مهارت بسیار مهمی که بیشترین تاثیر را در ایجاد فراوانی در زندگی داشته، این بوده که یاد گرفتیم چگونه به صورت موثر برای خودم اهدافی را تنظیم کنم و به آن‌ها برسم. وقتی قدرت خلاقیت خود را بر روی هدفی تعریف شده متمرکز کنید، چیزی شبیه جادو اتفاق می افتد. تمام افراد موفق دنیا به خاطر این موفق هستند که چشم اندازه‌های زندگی شان را مانند نقشه‌ای پیاده کرده‌اند. شخصی که چرای واضح، با میل شدید و سوزان داشته باشد، همیشه قادر خواهد بود در چگونگی انجام آن موفق شود.

برای دانستن نحوه مشخص کردن اهداف و تنظیم آن‌ها، از پرسش‌نامه ارزیابی زندگی در بخش ضمیمه‌ها استفاده نمایید.

هدف‌گذاری چگونه کار می‌کند: راز پنهان، آشکار شده است

شما تنها چیزهایی را می بینید، تجربه می کنید و به دست می آورید که به دنبال شان هستید. اگر ندانید به دنبال چه چیزی هستید، نمی توانید آن را به دست آورید. ما به خاطر طبیعت مان، همواره به دنبال به دست آوردن هستیم. ذهن مان همیشه تلاش می کند دنیای بیرون مان را با چیزی که درون مان می بینیم و انتظار داریم، هم خوانی دهد. برای همین اگر ذهن تان را طوری تربیت کنید که به دنبال آنچه می خواهید، باشد، دیدن آن‌ها را در زندگی واقعی تان شروع خواهید کرد. موضوع مورد انتظار شما، همیشه در اطراف تان وجود داشته، ولی ذهن و چشمان تان برای دیدن آن باز نبوده است.

قانون توجه این گونه کار می‌کند. جادوی مخفی یا اسرارآمیزی در کار نیست. بسیار آسان‌تر و عملی‌تر از چیزی است که تصور می‌کنید.

ما روزانه توسط میلیاردها حس مختلف (بصری، صوتی و فیزیکی) بمباران می‌شویم. برای این که دیوانه نشویم، ۹۹/۹ درصد آن‌ها را نادیده می‌گیریم. فقط آن‌هایی را می‌بینیم، می‌شنویم و تجربه می‌کنیم که ذهن مان بر رویشان متمرکز است. به همین دلیل وقتی درباره چیزی فکر می‌کنید، آن را وارد زندگی خود کرده‌اید. در حقیقت، شما در حال مشاهده چیزی هستید که

همان جا بوده است. شما آن‌ها را به سمت زندگی تان جذب می‌کنید و قبل از آن که ذهن تان را متمرکز کنید تا آن‌ها را ببینید، برای شما در دسترس نبوده‌اند. منطقی است؟ به هیچ وجه رازآلود نیست و بسیار هم منطقی است. حال با این دریافت جدید هر آن چه در ذهن تان به آن فکر می‌کنید، چیزی است که تنها بر روی آن متمرکز شده‌اید و در ۹۹ مواقع همان جا وجود داشته است.

بگذارید مثال خوبی برایتان بزنم (این مثال واقعیت دارد): وقتی می‌خواهید خودروی جدیدی بخرید، ناگهان شروع به دیدن آن خودرو در خیابان‌ها و معابر می‌کنید، درست است؟ به نظر می‌آید تعداد بیشماری از آن خودرو در خیابان‌ها وجود دارد، در حالی که تا دیروز این گونه نبود. آیا این واقعیت دارد؟ معلوم است که خیر. آن‌ها همیشه در خیابان‌ها بوده‌اند، ولی شما توجهی به آن‌ها نمی‌کردید. مادامی که به آن‌ها توجهی نمی‌کردید، برای شما وجود نداشتند.

وقتی اهداف خود را تعریف می‌کنید، چیز جدیدی به ذهن تان می‌دهید تا به دنبال آن گشته و بر روی آن متمرکز شود. گویا به ذهن تان یک جفت چشم تازه می‌دهید که از طریق آن‌ها به مردم، موقعیت‌ها، محاورات، منابع، ایده‌ها و خلاقیت‌های اطراف تان نگاه کند.

با این درک جدید (درک درونی) ذهن تان شروع به همخوانی دادن دنیای بیرونی تان با آنچه در درون تان می‌خواهید (اهداف تان) خواهد کرد. به همین سادگی است! بعد از این که به صورت روشن و واضح اهداف خود را تعریف کردید، در این که چگونه دنیا را تجربه کنید و ایده‌ها و افراد و موقعیت‌های جدید را به سوی زندگی تان بکشانید، تفاوتی بسیار ژرف و عمیق به وجود خواهد آمد.

برایان تریسی در یکی از مصاحبه‌هایم گفت: «افراد موفق و رده بالا اهداف واضحی دارند. آن‌ها می‌دانند چه کسی هستند و چه می‌خواهند. آن‌ها این اهداف را می‌نویسند و برای به دست آوردن شان برنامه و نقشه تدوین می‌کنند. افراد ناموفق اهداف شان را دور سرشان همچون تیله‌های چرخان در قوطی، می‌چرخانند. ما می‌گوییم هدفی که نوشته نشود، تنها فانتزی خیالی است. همه افراد برای خودشان فانتزی دارند، اما این فانتزی‌ها همانند گلوله‌هایی هستند که باروت ندارند. مردم بدون هدف در زندگی شان به هیچ چیز نمی‌رسند. این نقطه آغاز است!» پیشنهاد می‌کنم همین امروز فهرست مهمترین اهداف تان را تهیه کنید و آن‌ها را بنویسید. برای بخش‌های مختلف زندگی تان هدف تعیین کنید! نه فقط برای اهداف مالی و کسب و کار تان؛ تمام توجه و تمرکز تان را معطوف به یک بخش از زندگی نکنید. به دنبال این باشید که در تمام بخش‌های زندگی تان موفق شوید. تعادل در تمام جنبه‌های زندگی بسیار مهم است. کسب و کار، درآمد، سلامتی، معنویت، خانواده، ارتباطات و سبک زندگی.

برای این که بتوانید اهداف معنادار و خاصی داشته باشید، به پرسش‌نامه تعیین اهداف در بخش ضمیمه‌ها مراجعه نمایید.

به چه کسی تبدیل خواهید شد

وقتی مردم اهداف جدیدی تعیین می کنند، می پرسند: «خب، من هدفم را دارم، حالا باید چه کنم تا آن را به دست آورم؟» این سوال بدی نیست، ولی اولین سوالی نیست که باید مطرح شود. سوالی که باید از خودمان بپرسیم، این است: «باید به چگونه شخصی تبدیل شوم؟» به احتمال زیاد افرادی را دیده‌اید که به نظر می آید همه کارها را درست انجام می دهند، ولی همچنان نمی توانند اهدافی را که به دنبالشان هستند، به دست آورند، درست است؟ چرانی می توانند؟ یکی از چیزهایی که جیم ران به من آموزش داد، این بود: «اگر می خواهی بیشتر داشته باشی، باید به بیشتر تبدیل شوی. موفقیت چیزی نیست که بخواهی به دنبال آن بگردی. هر چیزی را تعقیب کنی، از تو دوری خواهد کرد. همانند تلاش برای گرفتن پروانه‌هاست. موفقیت، چیزی است که با تبدیل شدن به شخصیتی که می خواهی، به دست می آید.»

وقتی متوجه این فلسفه شدم، زندگی و رشد شخصیتم دگرگون شد. وقتی مجرد و آماده پیدا کردن شریک زندگی ام بودم، فهرست تمام ویژگی‌هایی را که در همسر مطلوبم به دنبالشان بودم، نوشتم. بیش از ۴۰ صفحه یادداشت کردم که آن شخص را با جزئیات دقیق توصیف می کرد؛ شخصیت، ویژگی‌های اخلاقی، ظاهر، رفتار و فلسفه‌اش در مورد زندگی، خانواده‌ای که در آن بزرگ شده بود. فرهنگ و نوع آرایش کردنش، حتی جنس و رنگ مویش را هم توصیف کردم. یادقت تمام، نحوه زندگی بعد از ازدواج‌مان را توصیف کردم. اگر آن وقت می پرسیدم حالا چگونه باید این دختر را پیدا کنم، شاید همان داستان شکار پروانه پیش می آمد. به جای آن، به فهرست بازگشتم و از خودم پرسیدم آیا این صفات و ویژگی‌ها، درون خودم نیز وجود دارد؟ آیا ویژگی‌های لازم در من هست که حال از او توقع دارم؟ از خودم پرسیدم: «چنین دختری با ویژگی‌هایی که توصیف کرده‌ام، به دنبال چگونه مردی می گردد؟ باید تبدیل به مرد جذابی می شدم که آن دختر با آن ویژگی‌ها به دنبالش بود.»

۴۰ صفحه دیگر از تمام ویژگی‌ها، رفتارها، نگرش‌ها و خصوصیت‌های اخلاقی را که باید داشتم و تبدیل به چنین فردی می شدم، یادداشت کردم. سپس دست به کار شدم تا آن ویژگی‌ها را به دست آورم. حدس بزنید چه اتفاقی افتاد؟ کار کرد. او با ویژگی‌هایی که توصیف کرده بودم، مطابقت داشت. همسرم، جورجیا، همان ویژگی‌های دقیقی را که با جزئیات توصیف کرده بودم، دارد. کلید موفقیت، این جابود که باید ابتدا بر روی خودم کار می کردم تا بتوانم دختری با ویژگی‌های مورد نظرم را جذب کنم.

برای تعیین عادت‌های بد و عادت‌های جدید ضروری برای رسیدن به چیزهای که می خواهید، به پرسش‌نامه ارزیابی عادت‌ها در بخش ضمیمه‌ها مراجعه نمایید.

نحوه رفتار با خودتان

بسیار خوب، بیایید فرآیند لازم را برای رسیدن به اهدافی که برای دستیابی به آنها تصمیم

گرفته‌اید، تنظیم کنیم. این فرآیندی برای عمل کردن و در بعضی حالات، فرآیندی برای متوقف کردن است.

مانعی که بین شما و هدف‌تان قرار دارد، رفتار شماست. آیا لازم است چیزی را متوقف کنید تا اثر مرکب، شما را در گردابی به سمت پایین نکشاند؟ متعاقب آن، باید شروع به انجام چه کارهایی کنید تا مسیرتان تغییر کرده و در راه رسیدن به منافع و اهداف خود قرار بگیرید؟ به عبارت دیگر، چه عادت‌ها و رفتارهایی باید به زندگی‌تان اضافه یا از آن کسر شود؟ زندگی شما فرمولی شبیه این دارد:

شما -> انتخاب (تصمیم) + رفتار (عمل) + عادت (عمل تکراری) + مرکب شدن (زمان) =
اهداف

به همین خاطر، مشخص کردن رفتارهایی که باید متوقف شوند تا شما به اهداف‌تان برسید همانند رفتارهایی که باید ایجاد کنید تا در مسیر رسیدن به آن اهداف قرار گیرید، بسیار مهم و ضروری است. به همین علت، ثبت عادت‌ها این قدر موثر است. صادقانه می‌پرسم، آیا می‌دانید روزانه چند ساعت تلویزیون تماشا می‌کنید؟ چند ساعت از روز را صرف دنبال کردن اخبار مرتبط با ورزشکاران و دستاوردها، موفقیت‌ها و کارهایشان می‌کنید؟ آیا می‌دانید چند قوطی نوشابه می‌نوشید؟ چند ساعت را صرف انجام کارهای بی‌هوده با کامپیوتر می‌کنید (بازدید از سایت، خواندن شایعات و...)? همان طور که در فصل قبل تاکید کردم، اولین گام، آگاه شدن از نحوه رفتار خودتان است. کجادر انجام کاری غفلت کرده و عادت بدی را ناخواسته ایجاد کرده‌اید که منجر به گمراهی شما شده است؟

چند وقت پیش، توسط فردی بسیار موفق که در یکی از جلسات غیرانتفاعی من شرکت کرده بود، استخدام شدم تا به او کمک کنم بهره‌وری‌اش را بالا ببرد. او در کارش بسیار خوب بود، اما می‌دانست می‌تواند بازدهی‌های زمانش را با کمی تمرین بالا ببرد. فعالیت‌های یک هفته‌ای او را دنبال کردم و موردی را دیدم که اغلب به آن بر می‌خورم. او زمان بسیار زیادی را صرف خواندن اخبار می‌کرد. ۴۵ دقیقه صبح برای خواندن روزنامه، ۳۰ دقیقه در محل کارش برای گوش دادن به اخبار و همین میزان وقت در خانه به اخبار گوش می‌داد. در طول روزهای کاری‌اش، او سایت یاهو (۸۹) را می‌خواند. حداقل ۲۰ دقیقه صرف این کار می‌کرد. وقتی به خانه می‌رسید، ۱۵ دقیقه به اخبار محلی گوش می‌کرد. بعد از آن ۳۰ دقیقه را صرف گوش کردن به اخبار ورزشی و ۳۰ دقیقه را هم صرف گوش کردن به اخبار ساعت ۲۲ قبل از رفتن به رختخواب می‌کرد. در مجموع او سه ساعت و نیم در روز را با گوش کردن و خواندن اخبار می‌گذراند. این مرد، اقتصاددان یا کارگزار کالا، بورس یا هر صنف دیگری نبود که آخرین اخبار، تاثیر زیادی بر روی کارشان دارد. زمانی را که او برای گوش دادن و خواندن اخبار صرف می‌کرد، از زمانی که کاندیدای آگاه برای شرکت در انتخابات نیاز دارد، بیشتر بود. اطلاعات ارزشمند خیلی کمی مرتبط به زمینه کاری خودش دریافت می‌کرد. پس برای چه هر روز حدود چهار ساعت را صرف خواندن اخبار می‌کرد؟

این تنها یک عادت بود.

به او پیشنهاد دادم تلویزیون و رادیو را خاموش کند، آبونمان روزنامه را قطع کند و به جای آن، برنامه انتخاب اخبار (۹۰) ایجاد کند که بتواند تنها اخباری را که برای حرفه‌اش مهم و با آن مرتبط هستند، دنبال کند. با انجام سریع این کار، ۹۵ درصد از مشغله‌های ذهنی و وقت‌گیر او در طول روز از بین رفت. او حالا موفق شده بود تمام اخباری را که برایش مهم بود، ظرف کمتر از ۲۰ دقیقه مطالعه کند. این کار برایش ۴۵ دقیقه بیشتر در صبح و یک ساعت بیشتر بعد از بازگشت به خانه ایجاد کرد که می‌توانست صرف فعالیت‌های موثری مانند ورزش، گوش کردن به برنامه‌های صوتی آموزشی و الهام‌بخش، مطالعه، آماده کردن خود و گذراندن وقت بیشتر با خانواده‌اش کند. او به من می‌گوید حالا خیلی کمتر احساس استرس به او دست می‌دهد (اخبار منفی مکرر باعث می‌شود عصبی شوید) و بیشتر احساس آرامش و متمرکز بودن بر روی کارهایش دارد. تغییری کوچک و ساده در یک عادت موجب شد گام بزرگی در رسیدن به بهره‌وری بالا بردارد. بسیار خب! حالا نوبت شماست. یک دفترچه کوچک بردارید و سه مورد از بزرگترین اهداف خود را در آن بنویسید. حال، فهرست عادت‌های بدتان را که ممکن است شما را از رسیدن به این اهداف باز دارد، یادداشت کنید. تمامی آن‌ها را بنویسید.

رفتارها و عادات هیچ‌گاه دروغ نمی‌گویند. اگر چیزی که می‌گویید با عملکرد شما متفاوت باشد، آن چیزی را که شما انجام می‌دهید، باور نخواهم کرد. اگر به من بگویید می‌خواهید سالم باشید، ولی سس خردل به انگشتان‌تان مالیده باشد، من حرف‌تان را باور نخواهم کرد. اگر به من بگویید توسعه شخصی برایتان در اولویت قرار دارد، ولی زمان بیشتری را به کنسول بازی یکس باکس (۹۱) اختصاص می‌دهید تا به مطالعه، حرف‌تان را باور نخواهم کرد. اگر بگویید فردی حرفه‌ای و متمرکز بر کار هستید، ولی همیشه دیر و شلخته سر قرارتان حاضر شوید، رفتارتان هر بار عملکرد واقعی‌تان را لو می‌دهد. می‌گویید خانواده مهم‌ترین اولویت شماست، ولی اگر آن‌ها در تقویم شلوغ شما جایی نداشته باشند، چیزی که می‌گویید درست نیست. به فهرست عادت‌هایی که ایجاد کرده‌اید نگاه کنید. این واقعیت در مورد شخصی است که هستید. حال تصمیم بگیرید آیا خوب هستند یا می‌خواهید آن‌ها را تغییر دهید. حالا عادت‌هایی را که باید به دست آورید، به فهرست‌تان اضافه کنید؛ عاداتی که باید در طول زمان آن‌ها را ترکیب و تمرین کنید تا شما را به اهداف بزرگ‌تان برساند. نوشتن این فهرست هرگز نباید به خاطر ایجاد حس قضاوت و پشیمانی، منجر به از بین بردن انرژی‌تان شود. این کار باعث شکل دادن نگاهی نو برای بهبود بخشیدن به زندگی‌تان می‌شود. من شما را این‌جا رها نمی‌کنم. بیایید عادت‌های بد را ریشه‌کن کنیم و به جای آن‌ها عادات خوب، سالم و مثبت بکاریم.

پنج استراتژی برای ریشه‌کن کردن عادت‌های بد

عادت‌های شما در طول زمان فرا گرفته شده‌اند، به همین خاطر می‌توانید آن‌ها را فراموش کنید. اگر می‌خواهید زندگی‌تان را به سوی مسیر جدیدی هدایت کنید، باید ابتدا لنگر عادت‌های بد را بالا بکشید. کلید موفقیت این است که قدرت چرایی‌تان را آن قدر قوی کنید که بر لذت و رضایت آنی شما غلبه کند. برای رسیدن به این هدف به برنامه‌ی جدید نیاز دارید. در ادامه، مهم‌ترین این روش‌ها را به شما آموزش می‌دهم:

گرفته‌اید، تنظیم کنیم. این فرآیندی برای عمل کردن و در بعضی حالات، فرآیندی برای متوقف کردن است.

مانعی که بین شما و هدف‌تان قرار دارد، رفتار شماست. آیا لازم است چیزی را متوقف کنید تا اثر مرکب، شما را در گردابی به سمت پایین نکشاند؟ متعاقب آن، باید شروع به انجام چه کارهایی کنید تا مسیرتان تغییر کرده و در راه رسیدن به منافع و اهداف خود قرار بگیرید؟ به عبارت دیگر، چه عادت‌ها و رفتارهایی باید به زندگی‌تان اضافه یا از آن کسر شود؟ زندگی شما فرمولی شبیه این دارد:

شما = انتخاب (تصمیم) + رفتار (عمل) + عادت (عمل تکراری) + مرکب شدن (زمان) =
اهداف

به همین خاطر، مشخص کردن رفتارهایی که باید متوقف شوند تا شما به اهداف‌تان برسید همانند رفتارهایی که باید ایجاد کنید تا در مسیر رسیدن به آن اهداف قرار گیرید، بسیار مهم و ضروری است. به همین علت، ثبت عادت‌ها این قدر موثر است. صادقانه می‌پرسم، آیا می‌دانید روزانه چند ساعت تلویزیون تماشا می‌کنید؟ چند ساعت از روز را صرف دنبال کردن اخبار مرتبط با ورزشکاران و دستاوردها، موفقیت‌ها و کارهایشان می‌کنید؟ آیا می‌دانید چند قوطی نوشابه می‌نوشید؟ چند ساعت را صرف انجام کارهای بی‌هوده با کامپیوتر می‌کنید (بازدید از سایت، خواندن شایعات و...)? همان طور که در فصل قبل تاکید کردم، اولین گام، آگاه شدن از نحوه رفتار خودتان است. کجادر انجام کاری غفلت کرده و عادت بدی را ناخواسته ایجاد کرده‌اید که منجر به گمراهی شما شده است؟

چند وقت پیش، توسط فردی بسیار موفق که در یکی از جلسات غیرانتفاعی من شرکت کرده بود، استخدام شدم تا به او کمک کنم بهره‌وری‌اش را بالا ببرد. او در کارش بسیار خوب بود، اما می‌دانست می‌تواند بازدهی‌اش را با کمی تمرین بالا ببرد. فعالیت‌های یک هفته‌ای او را دنبال کردم و موردی را دیدم که اغلب به آن بر می‌خورم. او زمان بسیار زیادی را صرف خواندن اخبار می‌کرد. ۴۵ دقیقه صبح برای خواندن روزنامه، ۳۰ دقیقه در محل کارش برای گوش دادن به اخبار و همین میزان وقت در خانه به اخبار گوش می‌داد. در طول روزهای کاری‌اش، او سایت یاهو (۸۹) را می‌خواند. حداقل ۲۰ دقیقه صرف این کار می‌کرد. وقتی به خانه می‌رسید، ۱۵ دقیقه به اخبار محلی گوش می‌کرد. بعد از آن ۳۰ دقیقه را صرف گوش کردن به اخبار ورزشی و ۳۰ دقیقه را هم صرف گوش کردن به اخبار ساعت ۲۲ قبل از رفتن به رختخواب می‌کرد. در مجموع او سه ساعت و نیم در روز را با گوش کردن و خواندن اخبار می‌گذراند. این مرد، اقتصاددان یا کارگزار کالا، بورس یا هر صنف دیگری نبود که آخرین اخبار، تاثیر زیادی بر روی کارشان دارد. زمانی را که او برای گوش دادن و خواندن اخبار صرف می‌کرد، از زمانی که کاندیدای آگاه برای شرکت در انتخابات نیاز دارد، بیشتر بود. اطلاعات ارزشمند خیلی کمی مرتبط به زمینه کاری خودش دریافت می‌کرد. پس برای چه هر روز حدود چهار ساعت را صرف خواندن اخبار می‌کرد؟

این تنها یک عادت بود.

به او پیشنهاد دادم تلویزیون و رادیو را خاموش کند، آب‌نمان روزنامه را قطع کند و به جای آن، برنامه انتخاب اخبار (۹۰) ایجاد کند که بتواند تنها اخباری را که برای حرفه‌اش مهم و با آن مرتبط هستند، دنبال کند. با انجام سریع این کار، ۹۵ درصد از مشغله‌های ذهنی و وقت‌گیر او در طول روز از بین رفت. او حالا موفق شده بود تمام اخباری را که برایش مهم بود، ظرف کمتر از ۲۰ دقیقه مطالعه کند. این کار برایش ۴۵ دقیقه بیشتر در صبح و یک ساعت بیشتر بعد از بازگشت به خانه ایجاد کرد که می‌توانست صرف فعالیت‌های موثری مانند ورزش، گوش کردن به برنامه‌های صوتی آموزشی و الهام‌بخش، مطالعه، آماده کردن خود و گذراندن وقت بیشتر با خانواده‌اش کند. او به من می‌گوید حالا خیلی کمتر احساس استرس به او دست می‌دهد (اخبار منفی مکرر باعث می‌شود عصبی شوید) و بیشتر احساس آرامش و متمرکز بودن بر روی کارهایش دارد. تغییری کوچک و ساده در یک عادت موجب شد گام بزرگی در رسیدن به بهره‌وری بالا بردارد. بسیار خوب! حالا نوبت شماست. یک دفترچه کوچک بردارید و سه مورد از بزرگترین اهداف خود را در آن بنویسید. حال، فهرست عادت‌های بدتان را که ممکن است شما را از رسیدن به این اهداف باز دارد، یادداشت کنید. تمامی آن‌ها را بنویسید.

رفتارها و عادات هیچ‌گاه دروغ نمی‌گویند. اگر چیزی که می‌گویید با عملکرد شما متفاوت باشد، آن چیزی را که شما انجام می‌دهید، باور نخواهم کرد. اگر به من بگویید می‌خواهید سالم باشید، ولی سس خردل به انگشتان‌تان مالیده باشد، من حرف‌تان را باور نخواهم کرد. اگر به من بگویید توسعه شخصی برایتان در اولویت قرار دارد، ولی زمان بیشتری را به کنسول بازی یکس باکس (۹۱) اختصاص می‌دهید تا به مطالعه، حرف‌تان را باور نخواهم کرد. اگر بگویید فردی حرفه‌ای و متمرکز بر کار هستید، ولی همیشه دیر و شلخته سر قرارتان حاضر شوید، رفتارتان هر بار عملکرد واقعی‌تان را لو می‌دهد. می‌گویید خانواده مهم‌ترین اولویت شماست، ولی اگر آن‌ها در تقویم شلوغ شما جایی نداشته باشند، چیزی که می‌گویید درست نیست. به فهرست عادت‌هایی که ایجاد کرده‌اید نگاه کنید. این واقعیت در مورد شخصی است که هستید. حال تصمیم بگیرید آیا خوب هستند یا می‌خواهید آن‌ها را تغییر دهید. حالا عادت‌هایی را که باید به دست آورید، به فهرست‌تان اضافه کنید؛ عاداتی که باید در طول زمان آن‌ها را ترکیب و تمرین کنید تا شما را به اهداف بزرگ‌تان برساند. نوشتن این فهرست هرگز نباید به خاطر ایجاد حس قضاوت و پشیمانی، منجر به از بین بردن انرژی‌تان شود. این کار باعث شکل دادن نگاهی نو برای بهبود بخشیدن به زندگی‌تان می‌شود. من شما را این‌جا رها نمی‌کنم. بیایید عادت‌های بد را ریشه‌کن کنیم و به جای آن‌ها عادات خوب، سالم و مثبت بکاریم.

پنج استراتژی برای ریشه‌کن کردن عادت‌های بد

عادت‌های شما در طول زمان فرا گرفته شده‌اند، به همین خاطر می‌توانید آن‌ها را فراموش کنید. اگر می‌خواهید زندگی‌تان را به سوی مسیر جدیدی هدایت کنید، باید ابتدا لنگر عادت‌های بد را بالا بکشید. کلید موفقیت این است که قدرت چرایی‌تان را آن قدر قوی کنید که بر لذت و رضایت آنی شما غلبه کند. برای رسیدن به این هدف به برنامه‌ی جدید نیاز دارید. در ادامه، مهم‌ترین این روش‌ها را به شما آموزش می‌دهم:

۱. محرک‌های خود را کشف کنید

- به فهرست عادت‌های بد خود نگاه کنید. برای هر کدام از این عادت‌ها که یادداشت کرده‌اید مشخص کنید چه چیزی آن‌ها را تحریک می‌کند. برای هر عادت «چه کسی»، «چه چیزی»، «چه جایی» و «چه وقتی» را مشخص کنید. به عنوان مثال:
- آیا عادت دارید وقتی با افراد خاصی هستید، نوشابه‌ی بیشتری بنوشید؟
 - آیا در ساعت خاصی از روز، حس می‌کنید باید شیرینی بخورید؟
 - چه احساس‌هایی به نظرتان محرک عادت‌های بد شما می‌شوند؟ (استرس، خستگی، عصبانیت، بی‌حوصلگی و...)
 - چه زمانی این احساسات را تجربه می‌کنید؟ با چه کسانی، کجا و مشغول انجام چه کاری هستید؟
 - در چه موقعیت‌هایی عادت‌های بد شما بروز می‌کنند؟ (هنگام رانندگی، قبل از بازبینی عملکردتان، ملاقات با پدرخوانده یا مادرخوانده‌تان، در کنفرانس‌ها، جلسات اجتماعی، وقتی از نظر فیزیکی احساس ناامنی می‌کنید یا مواقعی که باید تا زمان مشخصی، کاری را به پایان برسانید؟)
 - به کارهای متداول روزانه خود نگاهی بیندازید. وقتی از خواب بیدار می‌شوید با خود چه می‌گویید؟ وقتی برای صرف قهوه یا ناهار، محل کار خود را ترک می‌کنید چه؟ وقتی بعد از یک روز طولانی به خانه بازمی‌گردید، چه می‌گویید؟
- دوباره به دفترچه یادداشت خود مراجعه کنید یا از برگه ریشه‌کن کردن عادات بد استفاده کنید و محرک عادت‌های بدتان را یادداشت کنید. همین عمل ساده به‌تنهایی می‌تواند خودآگاهی شما را به صورت تصاعدی بالا ببرد. البته این تمام ماجرا نیست. همان‌طور که صحبت کردیم، بالا بردن آگاهی شما از یک عادت بد به‌تنهایی برای ریشه‌کن کردن آن کافی نیست.

۲. خانه را پاک‌سازی کنید

اگر می‌خواهید نوشیدن نوشابه را ترک کنید، خانه را از هر قطره آن پاک‌سازی کنید (حتی خانه بیلاقی یا تفریحی خود را). از شریوان‌های مخصوص، در بازکن‌ها و هر چیزی که زمان نوشیدن نوشابه از آن‌ها استفاده می‌کنید، خلاص شوید. اگر می‌خواهید نوشیدن قهوه را ترک کنید، از شر قهوه‌سازرها شوید و بسته‌بزرگ قهوه مخصوص خود را به یکی از همسایگان خواب‌آلود خود هدیه دهید. اگر می‌خواهید مخارج خود را مهار کنید، عصریک روز را برای قطع آبونمان کاتالوگ‌ها و تبلیغات از صندوق پستی خود اختصاص دهید. بعد از این کار، حتی دیگر لازم نیست برای خالی کردن آن و ریختن تبلیغات درون سطل زباله متحمل زحمت شوید. اگر می‌خواهید غذاهای سالم بیشتری بخورید، تمام قفسه‌ها و کابینت‌های خانه را از تنقلات پاک‌سازی کنید و دیگر هرگز اقدام به خرید آن‌ها نکنید. با من بحث نکنید که چون اعضای خانواده شما می‌خواهند از آن‌ها بخورند، عادلانه نیست که این کار را انجام دهید. به من اعتماد کنید، همه اعضای خانواده شما بدون خوردن آن‌ها سالم‌تر خواهند بود. برای مدتی آن‌ها را به خانه نیاورید. به‌مرور این اتفاق خواهد افتاد. از شر هر چیزی که عادت‌های بد شما را تحریک

می کند، خلاص شوید.

۳. آن‌ها را جایگزین کنید

دوباره به فهرست عادت‌های بد خود نگاهی بیندازید. چگونه می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید تا دیگر این قدر آسیب‌رسان نباشند؟ آیا می‌توانید آن‌ها را با عادت‌های سالم و خوب جایگزین کنید؟ می‌توانید همه آن‌ها را یک‌جا تعویض کنید یا دور بیندازید؟ همه کسانی که من را می‌شناسد، می‌دانند که همیشه بعد از خوردن غذا مایل به خوردن شیرینی هستم. اگر در خانه بستنی داشته باشیم، آن چیز شیرین تبدیل به سه اسکوپ بزرگ بستنی با موز و سس خواهد شد (۱۲۵۵ کالری). به جای آن، این عادت را با دو شکلات (۵۰ کالری) جایگزین کرده‌ام. همچنان از خوردن چیزی شیرین بعد از خوردن غذا لذت می‌برم، بدون آن که نیاز داشته باشم یک ساعت بیشتر بر روی تردمیل بدم تا به همان سطح بازگردم. خواهرزن من عادت به خوردن تنقلات شور و ترد هنگام تماشای تلویزیون داشت. او بدون آن که متوجه شود یک بسته بزرگ چیپس ترتیلا را هنگام تماشای تلویزیون می‌خورد. بعدها متوجه شد چیزی که از آن لذت می‌برد، حس تردی و شکنندگی درون دهانش بود. او تصمیم گرفت این عادت بد را با هویج، کرفس و کلم بروکلی خام جایگزین کند. او همچنان همان حس لذت را داشت، در حالی که عادت خود را با غذاهای سالم مورد تایید وزارت بهداشت جایگزین کرده بود.

شخصی برای مدتی برایم کار می‌کرد. او عادت داشت هر روز ۸ تا ۱۰ قوطی نوشابه رژیمی بنوشد (یک عادت بد!). به او پیشنهاد دادم آن را با آب گازدار با سدیم پایین، همراه با عصاره لیمویا پرتقال جایگزین کند. او این کار را حدود یک ماه انجام داد، البته متوجه شد که به کربنات نیازی ندارد. پس از یک ماه آن را با آب ساده جایگزین کرد. با این موضوع سرگرم بازی شوید و ببینید چه عادت‌هایی را می‌توانید جایگزین، پاک‌سازی یا به کلی نابود کنید.

۴. آرام شروع کنید

من نزدیک اقیانوس اطلس زندگی می‌کنم. هر وقت برای آب‌تنی می‌روم، ابتدا مچ پاهایم را با دمای آب سازگار می‌کنم، سپس تا زانو وارد آب می‌شوم، سپس کمر و سینه‌ام را قبل از غوطه‌ور شدن کامل، وارد آب می‌کنم. بعضی از مردم می‌دوند و بایک پرش با تمام بدن به درون آب شیرجه می‌زنند (خوش به حال‌شان!). من این کار را نمی‌کنم. دوست دارم به آرامی مسیرم را به درون آب ایجاد کنم (ممکن است ناشی از ترس دوران کودکی‌ام باشد؛ همان‌طور که در استراتژی بعدی ملاحظه خواهید کرد). برای بعضی از عادت‌های قدیمی و ریشه‌دار در زندگی‌تان ممکن است برداشتن قدم کوچک برای ریشه‌کن کردن‌شان موثرتر باشد. ممکن است سال‌ها این عادات اشتباه را انجام داده باشید و پایه‌های محکم سیمانی درون‌تان ایجاد شده باشد. هوشمندانه‌تر این است که برای از بین بردن آن‌ها به خودتان زمان دهید و هر بار فقط یک گام بردارید.

چند سال پیش پزشک همسرم از او خواست کافئین را برای چند ماه از رژیم غذایی‌اش حذف

کند. ما هر دو عاشق قهوه بودیم، ولی اگر قرار بود او رنج این موضوع را تحمل کند، عادلانه‌تر بود که هر دو با هم این کار را انجام دهیم. ابتدا با قهوه‌های ۵۰ درصد کافئین برای یک هفته شروع کردیم. هفته بعد از قهوه‌های بدون کافئین استفاده کردیم. سپس از چای سیاه انگلیسی بدون کافئین برای هفته بعد و در نهایت از چای سبز بدون کافئین استفاده کردیم. یک ماه طول کشید تا به آن جا برسیم، اما حتی یک لحظه هم از کمبود کافئین رنج نکشیدیم. هیچ‌گونه سردرد، بی‌خوابی یا تجربه‌ی مشابه نداشتیم.

۵. به درونش بجھید

هیچ دو نفری مشابه هم نیستند. بعضی از محققین اثبات کرده‌اند که به صورت متناقضی، برای عده‌ای بهتر است که عادات بد را یک‌جا ترک کنند. به عنوان مثال، پزشک کاردیولوژیست مشهور، دین اورنیش کشف کرده است که می‌تواند روند بیماری قلبی پیشرفته را بدون هیچ‌گونه عمل جراحی و دارو وارونه کند. او کشف کرده است که بسیار راحت‌تر است تا با همه عادت‌های بد، یک‌جا خدا حافظی کرد. او گروهی را به برنامه‌ی تمرینی دعوت کرد که در آن یک وعده غذایی با چربی بسیار بالا را با وعده غذایی کم‌چرب و کلسترول پایین جایگزین کرده بود. این برنامه شامل تمرین پیاده‌روی و دویدن زیر نظر خودش نیز بود. همچنین روش‌های کاهش استرس و سایر تکنیک‌های ترک عادات مضر برای قلب، آموزش داده می‌شد. جالب این‌جاست که ظرف کمتر از یک ماه، این بیماران یاد گرفتند عادات بد قبلی‌شان را یک‌جا کنار گذاشته و عادت‌های جدیدی را جایگزین کنند. یک سال پس از شروع این تمرین، به صورت قابل توجهی از سلامتی و بهبود بیماری قلبی‌شان برخوردار شدند. من این را موردی استثنایی می‌دانم، نه قانون. ممکن است این استراتژی برای شما هم موثرتر باشد.

در کودکی به همراه خانواده‌ام برای پیک‌نیک به کمی در نزدیکی دریاچه رولینز می‌رفتیم. این دریاچه فاصله‌ی چندانی تا سیرا در شمال کالیفرنیا نداشت و آب آن از یخ‌های کوهستان تاهوئی تامین می‌شد. آب این دریاچه بی‌نهایت سرد بود. هر بار به آن جا می‌رفتیم، پدرم اصرار می‌کرد در آب اسکی کنم. همیشه از بابت این درخواست او عصبی می‌شدم. اسکی روی آب را خیلی دوست داشتم، اما از این که داخل آب بیفتم، متنفر بودم.

پدرم همیشه مطمئن می‌شد که نوبتم را از دست ندهم و گاهی اوقات من را به داخل آب هل می‌داد. بعد از داشتن احساسی همانند هیپوترمی (۹۲)، این حس به من دست می‌داد که آب چقدر آرامش‌بخش است. تصور من از پریدن به داخل آب، خیلی بدتر از حقیقت آن بود. وقتی بدنم با دمای آب سازگار می‌شد، اسکی روی آب دلچسب بود. همچنان هر بار دچار این چرخه عصبی شدن و آرامش می‌شدم.

این تجربه خیلی بی‌ربط به تغییر ناگهانی یا ترک سریع عادت بد نیست. برای مدت کوتاهی، احساس مشقت و ناراحتی باعث می‌شد بدن از طریق فرآیند هوموستاسیز (۹۳) به محیط متفاوت عادت کند. همه ما توانایی هوموستاسیز مشابهی برای ترک رفتارهای نامطلوب‌مان داریم. اغلب می‌توانیم خودمان را خیلی سریع به صورت فیزیکی و روانی با تغییرات و محیط جدید تطبیق دهیم.

بعضی اوقات ورود آرام نمی‌دهد. گاهی باید به درون موضوع بپرید. می‌خواهم همین الان از خودتان پرسید: «از کجا می‌توانم آرام شروع کنم و خود را پاسخگو و مسئولیت‌پذیر بدانم؟» و

«در چه جاهایی باید جهش‌های بزرگ داشته باشم؟ چه مواقعی برای فرار از درد و ناراحتی، با اطمینان از این‌که در صورت ورود به موضوع هرگز نمی‌توانم خودم را وفق دهم، برخورد کرده‌ام؟»

برادریکی از همکاران قدیمی‌ام به شدت به نوشیدن نوشابه، خوردن تنقلات و کشیدن سیگار عادت داشت. او همراه ناهار، شام بعد از شام این عادت را تکرار می‌کرد. روزی به جشن عروسی یکی از هم‌دانشگاهی‌هایش دعوت شده بود که برادر دوستش را دید. او از هردوی آن‌ها ده سال بزرگ‌تر بود، اما ده سال جوان‌تر به نظر می‌رسید. او آن مرد را در حالی که می‌خندید به شدت خوشحال و شادمان بود، دید. نشاطی را در او دید که سال‌ها تجربه نکرده بود. همان‌جا با خود عهد کرد حتی یک قطره نوشابه ننوشد و سیگار نکشد. الان شش سال است که بر سر عهد خود باقی مانده است.

وقتی قرار است عادت بدی را در خانه تغییر دهید، این استراتژی، کمی سخت‌تر می‌شود. در زندگی حرفه‌ای، متوجه شده‌ام که قدم بزرگ و یک‌جا موثرتر است؛ چه در مورد تعهد به کسب و کار جدید یا بستن قرارداد با مشتری‌های جدید، همکاران یا سرمایه‌گذاران؛ به آرامی تغییر دادن خیلی موثر نیست. هر بار به دریاچه رولینز فکر می‌کنم، به یاد می‌آورم که ممکن است در شروع سخت باشد، ولی بعد از مدت کوتاهی بسیار هیجان‌انگیز می‌شود و ارزش ناراحتی مقطعی و کوتاه‌مدت را خواهد داشت.

عادت‌های بد خود را بازرسی کنید

نمی‌گویم تمام چیزهای بد را از زندگی خود حذف کنید. همه چیز در حد تعادل، خوب است. اما چگونه می‌توانید تشخیص دهید که عادت بد بر شما مسلط شده است؟ من به بازرسی عادت‌های بد خود ایمان دارم. اغلب «روزه عادت‌های بد» می‌گیرم. عادت‌ها را انتخاب کرده و اطمینان حاصل می‌کنم که هم‌چنان تحت کنترل و در تسلط من است. این موارد می‌تواند شامل نوشیدن قهوه، خوردن بستنی، نوشیدن نوشابه، کشیدن سیگار و تماشای فیلم شود. وقتی به نوشابه می‌رسم، می‌خواهم اطمینان حاصل کنم که تنها از یک لیوان آن لذت می‌برم و روز را با آن جشن می‌گیرم، نه آن قدر بنوشم که حال بدی پیدا کنم. هر سه ماه یک بار، یکی از این موارد را برداشته و برای سی روز از آن امتناع می‌ورزم. دوست دارم به خودم اثبات کنم که مسئول همه چیز هستم. این را برای خودتان امتحان کنید. یک عادت را انتخاب کنید؛ کاری که در حد اعتدال انجام می‌دهید، اما می‌دانید شما را به بهترین‌هایتان نمی‌رساند. سپس وارد روش سی‌روزه‌ای که معرفی کردم، شوید. اگر دیدید ترک کردن آن برای سی روز خیلی دشوار است، عادت‌ها را پیدا کرده‌اید که ارزش حذف کردن از زندگی‌تان را دارد.

شش استراتژی برای ایجاد عادت‌های خوب

حال که کمک کردیم عادت‌های بدی که شما را به مسیر نادرست می‌کشاند، حذف کنید، نیاز داریم تصمیم‌های جدید، رفتارها و در نهایت عادت‌هایی که شما را به بزرگترین اهدافتان می‌رسانند، ایجاد کنیم. حذف عادت بد به معنای پاک کردن آن از رویه زندگی‌تان است. ایجاد عادت جدید با بهره‌وری بالا، به مهارت‌های متفاوتی نیاز دارد. حال قرار است نهالی بکارید، باید

به آن آب دهید تا بارور شود. اطمینان حاصل کنید که ریشه‌هایش، درست رشد می‌کنند. انجام این کار مستلزم تلاش، صرف زمان و تمرین است. این جا شما را با تکنیک‌های مورد علاقه‌ام برای ایجاد عادت خوب آشنا می‌کنم.

استاد مشهور حوزه مدیریت، جان ماکسول گفته است: «هیچ وقت نمی‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید مگر کاری را که هر روز انجام می‌دهید، تغییر دهید. راز موفقیت در کارهای روزمره شما نهفته است.» بنا بر تحقیقات، حدود سیصد بار باید یک رفتار را تکرار و تقویت کنید تا بتوانید آن عادت جدید را در ناخودآگاهتان جای دهید. این معادل تمرین روزانه طی یک سال است. خوشبختانه، همان‌طور که گفتم، شانس بهتری داریم تا بتوانیم پس از سه هفته، یک عادت جدید ایجاد کنیم؛ تنها به شرط این که به صورت متمرکز عمل کنیم. این بدان معناست که اگر توجه خاصی را روزانه بر روی عادت جدیدی به مدت سه هفته معطوف کنیم، شانس بیشتری خواهیم داشت تا آن عادت را برای تمام عمرمان داشته باشیم.

می‌توانید یک عادت را در عرض یک ثانیه تغییر دهید یا ده سال وقت صرف ریشه‌کن کردن آن کنید. اولین بار که اجاق گاز داغ را لمس کردید، متوجه شدید هرگز این عادت را تکرار نخواهید کرد. آن شوک و درد به قدری شدید بود که آگاهی شما را تغییر داد. می‌دانستید برای باقی زندگی‌تان، هرگز نباید اطراف اجاق‌های داغ ظاهر شوید.

کلید موفقیت این است که همیشه آگاه باشید. اگر می‌خواهید عادت خوب را حفظ کنید، اطمینان حاصل کنید که در طول روز حداقل یک بار به آن توجه می‌کنید. با این رویه بدون تردید موفق خواهید شد.

۱. خودتان را برای موفقیت آماده کنید

هر عادت جدیدی باید با شیوه زندگی‌تان همخوانی داشته باشد. اگر عضو باشگاه ورزشی‌ای شده‌اید که با محل زندگی‌تان سی مایل فاصله دارد، هرگز مداوم به آن جا نخواهید رفت. اگر همیشه شب‌ها بیدار هستید و باشگاه ورزشی ساعت ۱۸ تعطیل می‌شود، این برای شما مفید نخواهد بود. باشگاه ورزشی شما باید نزدیک، در دسترس و متناسب با برنامه روزانه شما باشد. اگر می‌خواهید وزن کم کنید و غذاهای سالم بخورید، مطمئن شوید یخچال و قفسه‌هایتان از انتخاب‌های سالم پر شده‌اند. می‌خواهید اطمینان حاصل کنید وقتی گرسنه‌تان شد، سراغ دستگاه‌های سریع خرید همبرگر نمی‌روید؟ در جیب و کشوی میز محل کارت‌تان همیشه مقداری آجیل داشته باشید. هنگام گرسنگی، آجیل، بهترین خوراکی با کربوهیدرات صفر است.

راهکاری که من همیشه دارم، استفاده از پروتئین هاست. همیشه یکشنبه‌ها مقدار زیادی مرغ می‌پزم و آن‌ها را بسته‌بندی می‌کنم تا برای کل هفته همراه داشته باشم.

یکی از مشکل‌سازترین و مخرب‌ترین عادات من، چک کردن ایمیل‌هایم است. جدی می‌گویم، به هیچ وجه خنده‌دار نیست! می‌توان ساعت‌های مفید زیادی از روز را در صورتی که هوشیار نباشم، توسط سیل ایمیل‌هایی که به صندوق پستی‌ام ارسال می‌شوند، از دست بدهم. برای ایجاد عادت مثبت، به خودم متعهد شدم که در روز فقط ۳ بار می‌توانم ایمیل‌هایم را چک کنم. سیستم خودکار دریافت ایمیل‌ها را قطع کردم و پنجره‌های مرتبط با ایمیل را وقتی به آن‌ها نیاز ندارم، بسته‌ام. دیواری به دور این گرداب زمان کشیدم که از افتادن من به داخل آن جلوگیری می‌کند.

۲. به اضافه کردن فکر کنید، نه کم کردن

مانتل ویلیامز طی مصاحبه با نشریه موفقیت، درباره رژیم غذایی سختی که به خاطر بیماری تصلب شرائین گرفته بود، توضیحاتی ارائه داد. مانتل روشی را در پیش گرفته بود که «روش اضافه کردن» نام دارد. فکر می‌کنم می‌تواند ابزاری بسیار موثر برای هر شخص هدفمند باشد. او برایم توضیح داد که «خوراکی‌های زیادی وجود ندارد که تلاش کنید از رژیم غذایی‌تان حذف کنید. خوراکی‌هایی که به آن اضافه می‌کنید، مهم است.» این موضوع، معیاری بزرگ در زندگی من ایجاد کرد. او به جای آن که فکر کند باید خودش را از چه چیزهایی محروم کند یا چه چیزهایی را از برنامه غذایی‌اش حذف کند؛ به عنوان مثال «دیگر نمی‌توانم همبرگر، شکلات یا لبنیات بخورم» به این فکر کرد که به جای آن‌ها چه می‌تواند بخورد؛ به عنوان نمونه «امروز می‌خواهم سالاد سبزیجات بخارپز و انجیر تازه بخورم.» او تمرکز و شکمش را با آنچه می‌توانست بخورد، پر می‌کرد. برای همین هیچ وقت دچار توجه بیش از حد و تمایل شدید برای خوردن چیزهایی که نمی‌توانست بخورد، نمی‌شد. به جای متمرکز شدن بر روی خوردنی‌هایی که نباید از آن‌ها امتناع می‌کرد، بر روی خوردنی‌های اضافی‌ای که می‌توانست بخورد، تمرکز می‌کرد. نتیجه، بسیار عالی بود.

یکی از دوستانم قصد داشت عادت تماشای بیش از حد تلویزیون را ترک کند. برای کمک به او، پرسیدم: «اگر روزانه سه ساعت وقت آزاد بیشتری داشته‌ی، چه می‌کردی؟» او گفت: «با فرزندانم بیشتر بازی می‌کردم.» به او گفتم: «سرگرمی‌ای که همیشه به دنبال انجام آن بوده‌ای چیست؟» انتخاب او عکاسی بود. او به همراه یک متخصص برای خرید تجهیزات عکاسی و تدوین اقدام کرد. حال می‌توانست از فرزندانش عکس‌های عالی بگیرد. او شب‌ها، بیشتر وقتش را صرف تدوین عکس‌ها و درست کردن آلبوم‌ها می‌کرد تا بتواند در کنار خانواده‌اش از دیدن آن‌ها لذت ببرد. این منجر به نشاط او و خانواده‌اش شد و از این که چقدر می‌توانند به همراه هم خوش بگذرانند، خوشحال بود. چون بر روی عکاسی و فرزندانش متمرکز شده بود، دیگر زمانی برای تماشای تلویزیون نداشت. او احساس می‌کرد به کلی علاقه‌اش را به تماشای تلویزیون از دست داده است. عادت‌های جایگزین باعث می‌شد به راحتی بتواند از فشار ذهنی ناشی از کار فرار کند. با جایگزین کردن عادت جدید عکاسی و بازی با فرزندانش، تمایل شدید درونی‌اش را کشف کرد که نتایج بزرگ و ارزشمندتری به دنبال داشت.

شما می‌توانید چه چیزی به زندگی‌تان اضافه کنید تا بتوانید تجارب زندگی‌تان را غنی‌تر سازید؟

۳. به دنبال مسئولیت‌پذیری در جمع باشید

یک مقام دولتی را که در مقابل مردم برای انجام کارهایش سوگند می‌خورد، تصور کنید؛ «من در این جادر مقابل شما این وعده را می‌دهم که...» سپس شروع به سخنرانی برای کمپین خود می‌کند و قول می‌دهد تمام وعده‌های خود را عملی سازد. وقتی این کار را می‌کند دیگر می‌داند که بابت هر عملی که انجام می‌دهد مسئول است و باید بر روی قول‌هایش بایستد و از هیچ تلاشی برای رسیدن به وعده‌ها و اهدافش دریغ نکند.

آیا می‌خواهید عادت جدیدی ایجاد کنید؟ از برادر بزرگ‌تر یا دوست‌تان بخواهید شاهد شما

باشد. اکنون دیگر با شبکه‌های اجتماعی حاضر، این کار خیلی آسان شده است. من در مورد خانمی شنیدم که تصمیم گرفت کنترل تمام مسائل مالی اش را به دست بگیرد. او هر روز، پولی را که خرج می‌کرد در وبلاگش می‌نوشت. دوستان و بسیاری از همکارانش عادت‌های خرج کردن او را دنبال می‌کردند. به خاطر وجود چندین نگاه که او را زیر نظر داشتند، در امور مالی اش بسیار مسئولیت‌پذیرتر و منظم شد.

یک بار به یکی از همکاران سابقم کمک کردم سیگار کشیدن را ترک کند. برای این کار به همه گفتم: «گوش کنید! زلدا تصمیم گرفته سیگار را ترک کند. به نظرتان عالی نیست؟» همان جا بود که او آخرین نخ سیگار را کشید! یک تقویم خیلی بزرگ بیرون اتاقش نصب کردم. هر روز که زلدا سیگار نمی‌کشید، یک ضربدر بزرگ قرمز بر روی تقویم می‌زد. کم‌کم توجه همکاران جلب شد و شروع به تشویق او کردند. معجزه این ضربدرهای قرمز، خیلی زود در زندگی اش شکوفا شد. توانست کنترل زندگی اش را به دست بگیرد. زلدا دوست نداشت هرگز خودش، آن تقویم، همکاران و خانواده اش را ناامید کند. ولی توانست سیگار را ناامید کند! به خانواده و دوستان‌تان بگویید و در وبلاگ خود اعلام کنید! آن وقت احساس مسئولیت‌تان بیشتر می‌شود.

۴. یک شریک برای موفقیت پیدا کنید

چند نکته در خصوص دو فردی که بازو به بازو برای رسیدن به یک هدف تلاش می‌کنند وجود دارد. برای بالا بردن شانس موفقیت‌تان، همراه پیدا کنید! کسی که شما را بابت ایجاد عادت‌های جدیدتان متعهد نگه دارد و شما هم همین لطف را در مقابل برایش انجام دهید. به عنوان مثال، من کسی را دارم که به او «همکار رسیدن به موفقیت» می‌گویم. هر جمعه راس ساعت ۱۱ صبح، یک تماس نیم ساعته داریم که طی آن، در خصوص موفقیت‌ها، شکست‌ها، پیروزی‌ها و کارهای مهم مان حرف می‌زنیم، از یکدیگر بازخورد می‌گیریم و دیگری را تشویق به مسئولیت‌پذیری می‌کنیم. می‌توانید چنین شخصی را برای ورزش، قدم زدن، صحبت در مورد کتاب‌های توسعه شخصی، دویدن یا هر کار دیگری پیدا کنید.

۵. رقابت و رفاقت

هیچ چیز بهتر از داشتن مسابقه دوستانه که در آن بتوانید حس رقابت‌تان را تحریک کنید و با جرقه‌ای، عادت جدیدی به دست آورید، نمی‌تواند موثر باشد. دکتر مهمت آز در مصاحبه‌ای به من گفت: «اگر مردم در روز فقط ۱۰۰۰ قدم بیشتر پیاده روی می‌کردند، می‌توانستند زندگی شان را تغییر دهند.» ویدیو پلاس، شرکت مادر نشریه موفقیت، مسابقه راه رفتن برگزار کرد که در آن از قدم‌سنج (۹۴) متصل به کفش استفاده می‌شد تا قدم‌ها را بشمارد. کارمندان به تیم‌های مختلف تقسیم شدند و بر سر این که کدام تیم بیشتر از همه پیاده روی می‌کرد، مسابقه برگزار شد. برایم جالب بود اشخاصی که برای سلامتی خود ورزش نمی‌کردند، ناگهان شروع به پیاده روی از ۴ تا ۵ و حتی ۶ مایل در روز کردند. آن‌ها زمان ناهار در پارکینگ قدم می‌زدند. اگر می‌دانستند قرار است کنفرانس تلفنی داشته باشند، بیرون می‌رفتند و در حال راه رفتن، این کار را انجام می‌دادند. همه به خاطر مسابقه، به دنبال راه‌های مختلف برای افزایش فعالیت خود

بودند. قدم‌های همه شمرده می‌شد و کل شرکت می‌توانستند ببینند چه کسی از همه تنبل‌تر و چه کسی فعال‌تر است. تعداد این قدم‌ها هر روز بیشتر و بیشتر می‌شد. در روزهای پایانی، مشاهده کردم که میزان قدم‌ها، به شدت رو به کاهش گذاشت و ۶۰ درصد بعد از پایان مسابقه کاهش یافت. وقتی مسابقه دوباره ترتیب داده شد، بار دیگر بر تعداد قدم‌ها افزوده شد. تمام چیزی که موتورهای مردم را روشن نگه می‌داشت، کمی حس رقابت بود. آن‌ها حس خوب حرکت اجتماعی و به اشتراک گذاشتن تجارب را در کنار رفاقت‌شان داشتند. می‌توانید چه نوع مسابقات دوستانه با دوستان، همکاران یا هم‌تیمی‌های خود ترتیب دهید؟ چگونه می‌توانید نشاط و حس رقابت را به عادت‌های جدیدتان تزریق کنید؟

۶. جشن بگیرید

همیشه باید زمانی را برای جشن گرفتن داشته باشید تا بتوانید از ثمره موفقیت‌های خود در طول مسیر لذت ببرید. هرگز نمی‌توانید با قربانی کردن خود موفق شوید. همیشه باید برای رفتار و عادت جدیدتان هدایای کوچکی به خودتان بدهید. هر روز، هر هفته، هر ماه باید این کار را انجام دهید. این هدایا می‌توانند زمان دادن به خودتان برای پیاده‌روی، استراحت در وان یا حتی خواندن مطلبی جالب و خنده‌دار باشند. برای اهداف بزرگتر، یک جلسه ماساژ یا خوردن شام در رستوران مورد علاقه‌تان را در نظر بگیرید. همیشه برای رسیدن به اهداف بزرگ، به خود وعده پاداش‌های بزرگ بدهید.

تغییر دشوار است

تنها یک چیز است که در ۹۹ درصد موفق‌ها و شکست‌خورده‌ها مشترک است. همه آن‌ها از انجام کارهای تکراری متنفر هستند. تفاوت در این است که افراد موفق به هر حال این کار را انجام می‌دهند. تغییر همیشه دشوار است و به همین دلیل، مردم عادات بد را ترک نمی‌کنند و در نهایت، غمگین و ناسالم باقی خواهند ماند.

چیزی که من را در مورد این حقیقت به هیجان می‌آورد، این است که اگر تغییر، آسان بود و همه این کار را به سادگی انجام می‌دادند، برای من و شما خیلی سخت بود که بتوانیم متمایز شویم و فردی موفق و خارق‌العاده باشیم. عادی بودن، آسان است. خارق‌العاده بودن است که شما را از سایر مردم دنیا متمایز می‌کند.

خود من وقتی کاری سخت باشد، خوشحال می‌شوم. به این دلیل که می‌دانم بیشتر مردم کاری را که باید انجام نمی‌دهند. برای همین برای من آسان‌تر خواهد بود که یک گام از آن‌ها جلوتر افتاده و پیشگام و موفق شوم. جمله‌ای را که دکتر مارتین لوتر کینگ گفته، به شدت دوست دارم: «ارزیابی نهایی یک فرد از جای راحت و آرامی که اکنون ایستاده، صورت نمی‌گیرد، بلکه جایی اندازه‌گیری می‌شود که با سختی‌ها در چالش است.» وقتی با وجود سختی و یکنواختی به تلاش خود ادامه می‌دهید، پیشرفت می‌کنید و در رقابت‌های بزرگ پیروز می‌شوید. اگر سخت، آزار دهنده و خسته‌کننده است بگذارید باشد. انجامش دهید و همین‌طور انجام آن را ادامه دهید. اثر مرکب در نهایت شما را غافلگیر خواهد کرد.

صبور باشید

وقتی زمان ریشه کن کردن عادت های بد و جایگزین کردن آن ها با عادت های جدید فرا می رسد، به یاد داشته باشید با خودتان صبورانه رفتار کنید. اگر ۲۰، ۳۰، ۴۰ سال یا بیشتر را با تکرار عاداتی که امروز دارید گذرانده اید و می خواهید آن ها را تغییر دهید، باید توقع داشته باشید که این فرآیند، زمان برو نیازمند تلاش زیاد است، پیش از آن که بتوانید نتایج آن را مشاهده کنید. علم ثابت کرده است الگوهای فکری و رفتاری که به دفعات تکرار می شوند، «امضای ذهنی» یا «شیار مغزی» ایجاد می کنند. یک سری از نرون های عصبی به هم متصل شده و الگوهای ذهنی، عادت خاصی را به وجود می آورند. توجه کردن، عادت ها را تغذیه می کند. وقتی توجه مان را معطوف یک عادت می کنیم، شیار ذهنی را فعال تر کرده و افکار، تمایلات و اعمال مرتبط به آن عادت را آزاد می کنیم. خوشبختانه، ذهن ما قابل انعطاف است. اگر توجه به عادت هایمان را متوقف کنیم، این شیارهای ذهنی ضعیف می شوند. وقتی عادت های جدیدی ایجاد می کنیم، این شیارهای جدید را با هر تکرار، عمیق و عمیق تر می سازیم تا در نهایت منجر به جایگزین شدن عادت های قبلی شود.

ایجاد عادت های جدید (و شیارهای جدید در ذهن) نیازمند زمان است. با خودتان صبورانه رفتار کنید. اگر از واکن به بیرون پرت شدید، دوباره سوار شوید؛ مشکلی نیست. همه ما دچار اشتباه می شویم. فقط کافیسست دوباره دست به کار شوید و استراتژی دیگری را امتحان کنید. تعهد و ثابت قدمی خود را تقویت کنید. اگر پیگیر باشید، نتایج بزرگی به دست خواهید آورد. در فصل بعدی به نتایج خواهیم پرداخت؛ جایی که تاثیرات مرکب شکل خواهند گرفت. با استمرار بر اصولی که از سه فصل اول آموخته اید، این چیزی است که پاداش خواهید گرفت؛ پاداشی بزرگ.

کاری کنید که اثر مرکب برای شما کار کند

خلاصه مراحل عملی

- سه مورد از بهترین عادت های خود را مشخص کنید! آن هایی که مهمترین اهداف شما را پشتیبانی می کنند.
- سه مورد از بدترین عادت هایتان را که شما را از مسیر رسیدن به اهدافتان دور می کنند، یادداشت کنید.
- سه عادت جدید که نیاز دارید آن ها را توسعه دهید تا در مسیر رسیدن به اهدافتان به شما کمک کنند، مشخص کنید.
- انگیزه اصلی خود را مشخص کنید. تعیین کنید چه چیزی در شما تمایل شدید ایجاد می کند و شما را تا رسیدن به اهدافتان متعهد نگه می دارد.
- قدرت چرایی خود را پیدا کنید. اهداف مختصر و کوچک، فوری، ضروری و الهام بخش را مشخص کنید.

-> برای دریافت پرسش‌نامه‌ها به ضمیمه‌ها مراجعه فرمایید.

فصل چهارم: تکانش (۹۵)

تمایل دارم یکی از بهترین دوستانم را به شما معرفی کنم. این دوست، از دوستان نزدیک بیل گیتس، استیو جابز، مایکل جوردن، لنس آرمسترانگ، مایکل فلیس و هر شخص بسیار موفق دیگر نیز بوده است. او چنان تاثیری در زندگی شما می‌گذارد که هیچ چیز دیگری چنین اثری ندارد. می‌خواهم شما را به تکانش یا «تکانش بزرگ» معرفی کنم. دوست دارم این گونه صدایش کنم. تکانش بزرگ بی‌شک یکی از قدرتمندترین و مبهم‌ترین نیروهای موفقیت است. شما نمی‌توانید تکانش را ببینید یا حس کنید، اما وقتی به آن دست پیدا کنید، متوجه حضورش خواهید شد. نمی‌توانید توقع داشته باشید تکانش در هر اتفاقی خود را نشان دهد، ولی وقتی این کار را کند، وای! تکانش بزرگ می‌تواند با قدرت عجیب خود، شما را به سوی سکوی موفقیت پرتاب کند. وقتی یک بار تکانش را در کنار خود داشته باشید، دیگر امکان ندارد کسی به گرد پای شما برسد.

در مورد این فصل بسیار هیجان زده هستم. وقتی ایده‌های این فصل را به کار بگیرید، نتایج شما هزار برابر یا بیشتر از مبلغی که برای خریدن این کتاب پرداخته‌اید، خواهد شد. جدی می‌گویم، این ایده‌ها خیلی عظیم هستند.

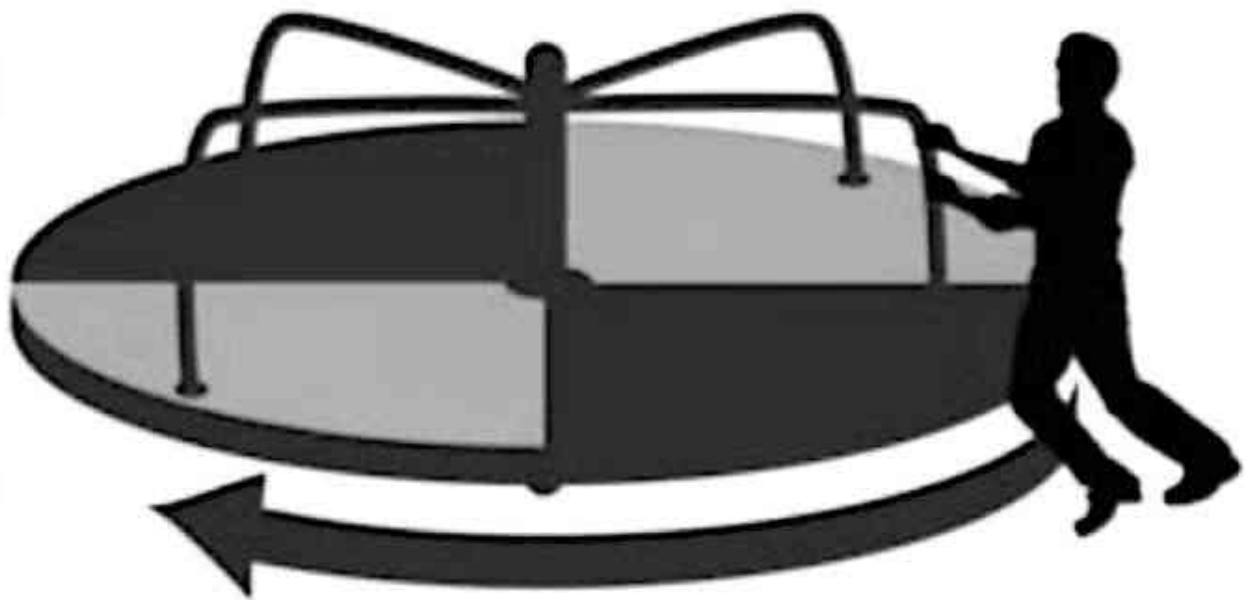
بهره‌برداری از قدرت تکانش بزرگ

اگر کلاس فیزیک دوران دبیرستان را به خاطر آورید، حتما قانون اول نیوتن را به یاد دارید که به قانون اینرسی نیز معروف است. «اجسام ساکن تمایل دارند حالت سکون خود را حفظ کنند، مگر آن که توسط نیروی خارجی، مجبور به حرکت شوند. اجسام در حال حرکت تمایل دارند در حرکت بمانند، مگر آن که چیزی مانع از حرکت آن‌ها شود.» به عبارت دیگر، سیب زمینی همیشه سیب زمینی باقی می‌ماند. افراد موفق که در ریتم موفقیت قرار می‌گیرند، همین طور به حرکت خود ادامه داده و موفق و موفق‌تر می‌شوند.

ایجاد تکانش، کار ساده‌ای نیست. اگر یک بار آن را ایجاد کنید، دیگر موفق خواهید بود. یادتان است وقتی در دوران کودکی چرخ و فلک بازی می‌کردید؟ تعدادی از بچه‌ها با وزن خودشان آن را به چرخش درمی‌آوردند و چرخ و فلک شروع به حرکت می‌کرد. آغاز حرکت همیشه به کندهی اتفاق می‌افتاد. اولین گام همیشه سخت‌ترین بود! حرکت دادن آن از حالت سکون. شما باید آن را می‌کشیدید و هل می‌دادید و تمام بدن‌تان را به تلاش و می‌داشتید. یک قدم، دو قدم، سه قدم... به نظر می‌رسید هیچ تاثیری ندارد. بعد از تلاشی طولانی و سخت، موفق می‌شدید کمی آن را به حرکت درآورده و سوار شوید. با وجود این که در حال حرکت بودید، برای رسیدن به سرعتی که می‌خواستید داشته باشد، باید سریع‌تر و سریع‌تر می‌دویدید و آن را در حالی که می‌دویدید، می‌کشیدید. در نهایت موفقیت ظاهر می‌شد. به سرعت بالا می‌پریدید و با دوستان‌تان در لذت حس بادی که به صورت‌تان می‌وزید و دیدن دنیا در رنگ‌های به هم آغشته، شریک می‌شدید. بعد از مدتی که چرخ و فلک شروع به کم کردن سرعت می‌کرد، پیاده می‌شدید و برای یک دقیقه با سرعت آن را می‌چرخانید تا دوباره به سرعت اولیه باز گردد. چرخ و فلک در حال حرکت و دارای تکانش بود، برای همین واداشتن آن به ادامه چرخیدن،

کاری آسان بود.

تطبیق پیدا کردن با هر تغییری به همین صورت است. ابتدا با برداشتن یک قدم کوچک شروع می کنید! تنها یک قدم در هر زمان. پیشرفت بسیار کند است، اما وقتی بعد از مدتی تبدیل به عادت شد، «تکانش بزرگ» ظاهر می شود. موفقیت و نتایج به صورت مرکب و سریع ظاهر می شوند.



برای رسیدن به «تکانش بزرگ» انرژی و زمان زیادی لازم است، اما با داشتن آن، موفقیت و نتایج به سرعت ظاهر می شوند.

وقتی موشکی به فضا پرتاب می شود، همین اتفاق می افتد. شاتل فضایی در چند دقیقه اول پرتاب در مقایسه با کل زمان حرکت، سوخت بیشتری مصرف می کند. چرا؟ چون باید بر قدرت جاذبه زمین فائق شود. وقتی موفق شد، می تواند در یک مدار، بدون سوخت بچرخد. قسمت سخت آن کجاست؟ جدا شدن از زمین.

روش ها و شرایط قدیمی شما مانند اینرسی چرخ و فلک یا کشش جاذبه زمین هستند. همه چیز می خواهد در سکون باقی بماند. شما به انرژی زیادی نیاز دارید تا اینرسی را شکسته و موفقیت جدیدی حاصل کنید. وقتی به حرکت افتادید، دیگر متوقف کردن شما سخت می شود. با وجود این که به تلاش کمتری نیاز دارید، اما نتایج بزرگی خواهید داشت. حتما تا به حال متوجه شده اید که چرا افراد موفق همیشه موفق تر می شوند... پولدارها پولدارتر، شادها، شادتر و خوش شانس ها خوش شانس تر می شوند؟ آن ها دارای «تکانش» هستند!

تکانش به صورت دو طرفه کار می کند. می تواند برای شما یا بر علیه شما کار کند. اثر مرکب همیشه کار می کند، بنابراین عادت های منفی وقتی به حال خود رها شوند، می توانند جریانی را ایجاد کنند که شما را به سمت گرداب «بدشانسی» و نتایج حاصل از آن سوق دهند. این چیزی بود که دوست ما برد، در فصل اول تجربه کرد. او به واسطه عادت های بد، بیش از سی پوند اضافه وزن پیدا کرد و تنش های کاری و روابط زناشویی اش از تکانش این عادات بد ایجاد شد. قانون

اینرسی می گوید: «اجسام در سکون تمایل دارند در سکون باقی بمانند.» این همان قسمت از اثر مرکب است که برخلاف شما عمل می کند. هر چه زمان بیشتری را بر روی نیمکت بنشینید و فیلم دو نفر و نصفی (۹۶) را تماشا کنید، برایتان سخت تر خواهد بود از جایتان بلند شوید و شروع به حرکت کنید. بیایید همین الان شروع کنیم!

باید چه کار کنید تا «تکانش بزرگ» شما را ملاقات کند؟ باید زمینه را فراهم کنید؛ آن هم از طریق انجام کارهای زیر که پیش تر درباره شان صحبت کرده ایم:

۱. انتخاب های جدید بر اساس اهداف و ارزش های اصلی تان
۲. به کار بستن این انتخاب های جدید از طریق رفتارهای مثبت
۳. تکرار آن اقدامات سالم که منجر به ساختن عادت های جدید می شود.
۴. ساختن رویه ها و ریتم هایی که منجر به نظم در زندگی تان می شود.
۵. ثابت قدم ماندن برای مدت زمان طولانی

و سپس بووم! «تکانش بزرگ» در خانه تان را خواهد زد. این اتفاق خیلی خوب است! دیگر توقف ناپذیر خواهید بود.

شناگر معروف، مایکل فلیس را که موفق شد ۸ مدال طلا در مسابقات المپیک پکن ۲۰۰۸ کسب کند، به یاد دارید؟ چگونه موفق به انجام این کار شد؟ با تمرین کردن با مربی اش باب بومان توانست استعداد هایش را طی ۱۲ سال شکوفا کند. آن ها به کمک هم توانستند رویه ها و ریتم هایی ایجاد کنند که منجر به ایجاد ثبات در عملکرد شده و فلیس را قادر ساخت در زمان درست (مسابقات المپیک) بتواند تکانش را به دست بگیرد. وابستگی فلیس و بومان برای رسیدن به چشم انداز مشترک شان، افسانه ای است. ثابت قدمی بومان از این جا مشخص می شود که طی ۱۲ سال تمرین با فلیس، تنها یک بار اجازه داد فقط ۱۵ دقیقه تمرینش را زودتر تمام کند تا بتواند خود را برای مراسم ازدواج یکی از دوستانش آماده کند! عجیب نیست که هیچ کس نتوانست فلیس را در استخر شکست دهد.

شاید شما یا یکی از دوستان تان آی پاد (۹۷) دارید. در مورد تحولی که باعث شد این ابزار کوچک در جیب شما ظاهر شود، فکر کنید. شرکت اپل خیلی قبل تر از آن که آی پاد را معرفی کند وجود داشت. با وجود آن که کامپیوترهای مکینتاش همیشه پیروان وفاداری دارد، تنها قسمت کوچکی از بازار کامپیوتر را به دست گرفته است. آی پاد اولین پخش کننده موسیقی نبوده است. شرکت اپل خیلی دیر وارد این بازی شد. آن ها چیزی قدرتمندتر داشتند که باعث موفقیت شان می شد: تلاش برای استمرار وفاداری مشتری ها، تعهد به داشتن کیفیت بالا، طراحی نوآورانه و استفاده آسان. آن ها پخش کننده موسیقی را خیلی ساده، شیک، راحت و مخصوص استفاده عام طراحی کردند. این امر باعث شد بتوانند بازار این دستگاه را تسخیر کنند.

داستان آی پاد موفقیت یک شبه نبود. در سال ۲۰۰۱، سالی که شرکت اپل، آی پاد را معرفی کرد، آن ها از نرخ رشد درآمد ۳۰ درصد در سال قبل به ۳۳ درصد رسیده بودند. سال ۲۰۰۲ هم دارای نرخ درآمد ۲ درصد بودند اما در سال ۲۰۰۳ شاهد افزایش درآمد ۱۸ درصدی بودند. سال ۲۰۰۴ این رشد افزایش یافت و به ۳۳ درصد رسید. در نهایت در سال ۲۰۰۵، آن ها موفق شدند «تکانش بزرگ» را بگیرند و بووموم! شرکت اپل موفق به کسب درآمد ۶۸ درصدی شد. امروز این شرکت بیش از ۷۰ درصد بازار MP۳ را از آن خود کرده است. همان طور که می دانید «تکانش» کاری

کرد که آن‌ها بتوانند بازار گوشی‌های تلفن همراه (آیفون) و پایگاه اطلاع‌رسانی دریافت آهنگ‌های دیجیتالی از طریق آیتونز (۹۸) را از آن خود کنند. این تکانش به آن‌ها این قدرت را داد که بتوانند در بازار کامپیوترهای شخصی تجدید حیات کنند. با کمک تکانش بزرگ، متعجب نخواهیم شد که ببینیم آن‌ها فعالیت خود را در بازارهای دیگر هم گسترش دهند.

گوگل برای مدتی موتور جستجوی کوچکی بود. امروزه بیش از ۶۰ درصد بازار صنف خود را به دست گرفته است. یوتیوب، سرویس به اشتراک گذاشتن ویدیو در فوریه ۲۰۰۵ ساخته شد که البته به‌طور رسمی، در نوامبر سال قبل از آن معرفی شده بود. تا قبل از آن که برنامه ویدیویی کوتاه «یکشنبه تنبل» را معرفی کند؛ که باعث می‌شد مردم شب‌های شنبه به سایت رفته تا آن را پیدا کنند! شهرت چندانی نداشت. این کلیپ ویدیویی حالت ویروسی پیدا کرده بود و بیش از ۵ میلیون بازدید کننده داشت تا آن که از یک شبکه‌ی رسمی درخواست کرد آن را متوقف کنند. دیگر راهی وجود نداشت که بتوان آن را متوقف کرد. آن‌ها صاحب تکانش بزرگ شده بودند. امروزه سایت یوتیوب بیش از ۶۰ درصد بازار ویدیو را به خود اختصاص داده است. شرکت گوگل برای خریدن تکانش بزرگ شرکت یوتیوب، ۱/۶۵ میلیارد دلار به دو جوان افتتاح کننده آن پرداخت... وای!

مایکل فلپس (۹۹)، اپل، گوگل و یوتیوب چه ویژگی مشترکی داشتند؟ همه آن‌ها کار یکسانی را تا قبل از به دست آوردن تکانش انجام دادند. عادت‌ها، نظم، رویه‌ها و ثابت قدمی، کلیدهای بودند که تکانش را برای هر یک از آن‌ها ایجاد کرد. وقتی «تکانش بزرگ» خود را در زندگی آن‌ها نشان داد، توقف امکان‌پذیر نبود!

قدرت رویه‌ها

بسیاری از بهترین تمایلات و خواسته‌های ما دچار شکست می‌شوند، چون دارای سازوکار اجرایی درست نیستیم. وقتی زمان آن فرا می‌رسد، رفتارها و نگرش‌های جدیدتان باید با رویه‌های روزانه، هفتگی و ماهانه مطابقت پیدا کند تا منجر به تغییر مثبت شود. رویه چیزی است که شما هر روز آن را بدون شکست انجام می‌دهید و آگاهانه به آن فکر نمی‌کنید؛ همانند مسواک زدن یا بستن کمربند ایمنی. مشابه بحث‌مان در بخش عادت‌ها، اگر به هر کاری که با موفقیت انجام می‌دهید، نگاه کنید، خواهید دید که به احتمال قوی یک رویه برای آن ایجاد کرده‌اید. این رویه‌ها استرس زندگی را کاهش می‌دهند و اعمال ما را بهینه و ناخودآگاه می‌کنند. برای رسیدن به اهداف جدید و ایجاد عادت مثبت، لازم است رویه‌های جدیدی ایجاد کنید تا از اهداف‌تان پشتیبانی کنند.

هر چه چالش، بزرگ‌تر باشد، رویه‌های مربوط به آن باید دقیق‌تر و سخت‌تر باشند. تا به حال دقت کرده‌اید که آموزش‌های نظامی چرا تا این حد سخت هستند؟ جایی که کارهای به‌ظاهر کوچک همانند مرتب کردن تختخواب، واکس زدن کفش‌ها یا خبردار ایستادن دارای بالاترین اهمیت هستند! ایجاد رویه‌هایی که سربازان را برای جنگیدن آماده کند، موثرترین راه برای بالا بردن بهره‌وری آن‌ها و عملکرد کارآمد در شرایط سخت است. این رویه‌های به‌ظاهر ساده، آن قدر دقیق هستند که سربازان جوان و لطیف را ظرف دوازده هفته به افرادی ورزیده، دارای اعتماد به نفس بالا و ماموریت‌پذیر تبدیل می‌کنند. این رویه‌ها به خوبی تمرین داده می‌شوند تا سربازان جوان به صورت غریزی بتوانند با دقت بالا در جبهه جنگ عمل کنند. این درجه سخت‌گیری در

تمرینات، سربازان را آماده می‌کند به خوبی از پس وظایف خود، حتی در شرایطی که مرگ، آن‌ها را تهدید می‌کند، برآیند.

حال ممکن است روزهای شما به این خطرناکی نباشند، اما بدون داشتن رویه‌های درست که در برنامه زندگی‌تان جای گرفته‌اند، نتایج زندگی‌تان می‌توانند متلاطم و سخت شوند. ایجاد رویه قابل پیش‌بینی و روزانه، شما را آماده می‌کند در هر نبردی در زندگی پیروز شوید. جک نیکلاوس، بازیکن معروف گلف، به خاطر رویه‌های قبل از پرتاب معروف بود. او به انجام نوعی «حرکات موزون» قبل از هر پرتاب، اعتقاد داشت. این حرکات شامل مجموعه‌ای از رویه‌های ذهنی و فیزیکی بود که باعث می‌شد قبل از هر پرتاب متمرکز شود. او این کار را قبل از پرتاب توپ شروع می‌کرد و سپس یک یا دو نقطه میانی بین هدف و توپ انتخاب می‌کرد. همان‌طور که حرکت می‌کرد و به سمت توپ می‌رفت، اولین کاری که انجام می‌داد هم‌تراز کردن هدف و چوب گلف در ذهنش بود. او هرگز به توپ نزدیک نمی‌شد، مگر آن‌که از این تطابق اطمینان حاصل می‌کرد. سپس یک قدم برمی‌داشت. همین کار را تکرار می‌کرد و به سمت هدف مورد نظر پیش می‌رفت. این کار را چندین بار انجام می‌داد و وقتی خوب مطمئن می‌شد، به توپ ضربه می‌زد.

طی یکی از مسابقات بزرگ یک روان‌شناس، زمانی را که نیکلاوس چوب را از کیفش درمی‌آورد تا به توپ ضربه بزند، اندازه گرفت. حدس بزنید چقدر بود؟ در هر ضربه این زمان حتی یک ثانیه هم تغییر نمی‌کرد! بسیار جالب است. این روان‌شناس همین ارزیابی را در خصوص گرگ نورمن که در سال ۱۹۹۶ شکست سنگینی خورده بود، انجام داد. همان‌طور که بازی پیش می‌رفت این زمان در خصوص گرگ کوتاه و کوتاه‌تر می‌شد. تغییر دادن رویه‌اش باعث از بین رفتن ثبات او شد. او دیگر هیچ وقت موفق نشد تکانش را به دست بگیرد. زمانی که نورمن رویه خود را تغییر داد، عملکرد او غیر قابل پیش‌بینی شد و نتایج بدی به دست آورد.

بازیکنان فوتبال هم برای لحظه قبل از پرتاب، زمان و رویه خاصی قائل هستند. این باعث می‌شود پرتاب‌شان با هزاران باری که این تمرین را تکرار کرده‌اند، تطابق پیدا کند. بدون انجام رویه قبل از پرتاب، عملکرد آن‌ها به علت فشار کمبود وقت، به صورت چشمگیری تنزل پیدا می‌کند. خلبان‌ها همیشه فهرستی از انجام کارهای قبل از پرواز دارند. با وجود آن‌که یک خلبان هزاران ساعت پرواز را تجربه کرده و هواپیما همیشه به بهترین نحو به مقصد رسیده است، قبل از پرواز این کار را انجام می‌دهند تا هرگز دچار اشتباه نشوند. این کار نه تنها هواپیما را آماده می‌کند، بلکه مهم‌تر از آن، خلبان را متمرکز کرده و او را برای پرواز آماده می‌کند.

تمام افراد موفق در تجارت که با آن‌ها کار کرده‌ام، در کنار عادت‌های خوبی که دارند، رویه‌ای مشخص برای انجام کارهای روزانه نیز دارند. این تنها راهی است که هر کدام از ما می‌توانیم رفتارمان را منظم کنیم. هیچ راه آسان دیگری برای انجام این کار وجود ندارد. یک رویه روزانه که براساس عادات خوب و منظم ایجاد شده باشد، افراد بسیار موفق را از سایر مردم جدا می‌کند. داشتن رویه مشخص، قدرتی باورنکردنی به شما می‌دهد.

برای ساختن رویه‌های سودمند و موثر ابتدا باید تصمیم بگیرید چه رفتارها و عادت‌هایی را می‌خواهید به کار بگیرید. به برگه اهداف‌تان که در فصل ۳ نوشتید، مراجعه کنید؛ همچنین رفتارهایی را که می‌خواهید به زندگی‌تان اضافه یا از آن کم کنید. حالا نوبت شماست که جک نیکلاوس باشید و یکی از بهترین رویه‌های قبل از پرتاب را به کار بندید. در مورد تمام جزئیات دقیق باشید. وقتی رویه‌ای ایجاد کردید، به عنوان مثال یک رویه صبحگاهی؛ می‌خواهم آن را

بی وقفه و کامل انجام دهید. شما بیدار می شوید و آن کارها را انجام می دهید (بدون هیچ گونه بحثی). اگر کسی یا چیزی حواس شما را پرت کرد، دوباره به ابتدا بازگردید و آن را چنان با دقت انجام دهید که درون شما پایه‌ای محکم ایجاد شود.

روزهای خود را از قبل برنامه‌ریزی کنید

کلید موفق شدن در سطح جهانی در تلاش‌هایتان، این است که عملکرد خود را در حد رویه‌های جهانی بالا ببرید. ممکن است سخت باشد، حتی بیهوده به نظر برسد که بخواهید هر چیزی را که قرار است در روز برایتان پیش آید، پیش‌بینی و کنترل کنید اما همیشه می‌توانید شروع و پایان روز خود را کنترل کنید. من برای هر دو آن‌ها رویه مشخصی دارم. جنبه‌هایی از هر کدام را با شما به اشتراک می‌گذارم و ایده‌هایی آریه می‌دهم که قدرت و اهمیت ساختن رفتارها و عادت‌های جدید در یک رویه مشخص را بهتر متوجه شوید. با اهداف درون ذهنم شروع و رفتارها و رویه‌هایم را براساس آن‌ها تنظیم می‌کنم. شاید در به اشتراک گذاشتن مواردی که برای من مفید بوده است، استراتژی‌هایی به دست آورید که بخواهید امتحان‌شان کنید.

طلوع و درخشش

رویه صبحگاه من مانند رویه پیش از پرتاب جک نیکلاوس است و برای کل روز آماده‌ام می‌کند. به این علت که هر روز صبح تکرار می‌شود، در زندگی‌ام حک شده است و لازم نیست به آن فکر کنم. زنگ یادآوری آیفون من هر روز ساعت ۵ صبح به صدا در می‌آید و دکمه یادآوری مجدد را فشار می‌دهم. بعد از آن می‌دانم هشت دقیقه وقت دارم، چرا هشت دقیقه؟ نمی‌دانم، از استیو جابز بپرسید. او آیفون را این‌گونه برنامه‌ریزی کرده است. در طول این هشت دقیقه سه کار انجام می‌دهم. اول در مورد تمام چیزهایی که به خاطر آن‌ها شکرگزار هستم، فکر می‌کنم. می‌دانم باید ذهنم را برای فراوانی آماده کنم. دنیا برای شما هنگامی که روزتان را با حس قدردانی و شکرگزاری آغاز می‌کنید، رنگ و بوی متفاوتی خواهد داشت. دوم، کاری می‌کنم که ممکن است به نظرتان کمی عجیب باشد. به یک نفر ابراز محبت می‌کنم. با فکر کردن در مورد یک نفر (دوست، فامیل، همکار یا کسی که روز قبل در سوپرمارکت ملاقات کرده‌ام) به او عشق و محبت می‌دهم و تمام خوبی‌های دنیا را برای آن‌ها آرزو و تصور می‌کنم. بعضی‌ها ممکن است این را عبادت بنامند، من آن را نامه عاشقانه ذهنی می‌نامم. سوم، در مورد مهمترین هدفم فکر می‌کنم و به سه کاری که انجام دادن آن‌ها باعث می‌شود به این هدف نزدیک‌تر شوم، می‌اندیشم. به عنوان مثال، در زمان نوشتن این کتاب، مهم‌ترین هدفم این است که درباره‌ی عشق و صمیمیت به همسر عمیق‌تر شوم. هر روز صبح به سه کاری که باعث شود همسرم حس دوست داشتن، عشق، احترام و زیبایی داشته باشد، فکر می‌کنم. وقتی از تخت‌خواب بیرون می‌آیم، قهوه را آماده می‌کنم. طی آماده شدن قهوه، به اندازه ده دقیقه حرکات کششی انجام می‌دهم. متوجه شده‌ام که تنها راه قرار دادن حرکات کششی در زندگی، این است که آن را به یک رویه تبدیل کنم. باید به دنبال این می‌گشتم که کجای برنامه روزانه‌ام می‌توانم آن را جای دهم. بهترین زمان هنگام آماده شدن قهوه بود. بعد از آن که قهوه‌ام را در فنجانم ریختم و حرکات کششی را انجام دادم، روی صندلی چرمی

راحتم می‌نشینم و آیفونم را برای سی دقیقه دیگر تنظیم می‌کنم (نه بیشتر، نه کمتر). در این مدت، یک مطلب مثبت و آموزنده می‌خوانم. وقتی زنگ هشدار به صدا در آمد، مهمترین پروژه‌ام را برداشته و برای یک ساعت به صورت کامل و متمرکز و بدون هیچ عامل حواس‌پرتی (دقت کنید هنوز ایمیل‌هایم را چک نکردم) بر روی آن کار می‌کنم. هر روز راس ساعت ۷ صبح، برنامه‌ای به نام جلسه بازبینی دارم. تک‌تک برنامه‌های همان روز را بازبینی می‌کنم. این همان جایی است که سه هدف مهم یک‌ساله و پنج‌ساله‌ام، و مهمترین هدف ماه و هفته‌ام را مرور می‌کنم. سپس مهم‌ترین قسمت جلسه بازبینی، این است که سه مورد از مهم‌ترین و باارزش‌ترین اولویت‌های روز را مرور کنم. از خودم می‌پرسم: «اگر قرار باشد امروز فقط سه کار انجام دهم، مهمترین کارهایی که می‌تواند من را به بزرگترین اهدافم نزدیک کند، کدام‌ها خواهند بود؟» بلافاصله ایمیل‌ها را باز می‌کنم و لیست کامل وظایفی را که باید تیم کاری‌ام در طول روز انجام دهند، برایشان ارسال می‌کنم. سریع ایمیل‌ها را می‌بندم و به کار بر روی اولویت‌هایم ادامه می‌دهم.

بقیه روز ممکن است هزاران شکل متفاوت داشته باشد، ولی مادامی که رویه صبحگاهم را اجرا می‌کنم، بسیاری از کارهای کلیدی و مهم که باید آن‌ها را اجرا و تمرین کنم، مشخص خواهد شد. هر روز با انجام این رویه، بسیار آماده‌تر و در سطح بالاتری از عملکرد قرار می‌گیرم تا این که بخواهم روزم را بدون برنامه‌ریزی و بایک سری عادات مخرب و بد آغاز کنم.

رویاهای شیرین

عصرها دوست دارم حساب‌هایم را بررسی کنم! کاری که در دوران جوانی از پیشخدمت مسئول صندوق رستوران یاد گرفتم. قبل از آن که به خانه برویم، باید حساب‌ها را جمع کرده و می‌بستیم. تمام رسیدها را محاسبه می‌کردیم، پرداخت کارت‌های اعتباری را مشخص و همه را نقد کرده و حساب‌ها را می‌بستیم. همه چیز باید جمع می‌شد، در غیر این صورت مشکلات بزرگی پیش می‌آمد.

این بسیار مهم است که روزانه حساب کارهای خود را جمع‌بندی کنید. درخصوص برنامه روزانه‌تان، امروز چگونه پیش رفت؟ لازم است فردا چه کاری انجام دهید؟ چه کارهایی باید براساس کارهایی که امروز انجام داده‌اید، به برنامه‌تان اضافه شوند؟ چه کارهایی مهم نیستند و باید از برنامه‌تان حذف شوند؟ علاوه بر این، دوست دارم همیشه ایده‌ها و نگرش‌های جدید برای روزهای آینده را به دفترم اضافه کنم. تا امروز با استفاده از این روش، بیش از چهل دفترچه از ایده‌ها، استراتژی‌ها و نگرش‌های مختلف درست کرده‌ام. درنهایت، دوست دارم قبل از رفتن به تختخواب، حداقل ده صفحه از یک کتاب آموزشی و الهام‌بخش را مطالعه کنم. می‌دانم که ذهن همیشه در طول خواب، شروع به تجزیه و تحلیل اطلاعاتی که قبل از خواب دریافت کرده است، می‌کند. به همین دلیل سعی می‌کنم تمرکز را بر روی موضوعی سازنده و مفید که باعث پیشرفت من شده و مرا به اهدافم نزدیک‌تر کند، قرار دهم. همین است. این تمام کاری است که باید انجام دهید. کنترل پایان روز سبب می‌شود روز بعد را با قدرت شروع کرده و به اتمام برسانید.

ایجاد تغییرات برای پیشرفت

گاهی اوقات دوست دارم در رویه روزمره ام انقطاع ایجاد کنم! در غیر این صورت زندگی خیلی تکراری و خسته کننده می شود. یکی از ساده ترین مثال های این موضوع، تمرین با وزنه است. وقتی همیشه در ساعت مشخصی، تمرینات ورزش تکراری را برای چندین هفته انجام می دهم، بدنم از نشان دادن آثار مرکب سر باز می زند. کلافه می شوم و «تکانش بزرگ» خود را نشان نمی دهد. برای همین بسیار مهم است که در برنامه هایتان تنوع ایجاد کنید. بعضی روزها خودتان را با روش های جدید به چالش بکشید و تجربه های تازه ای کسب کنید.

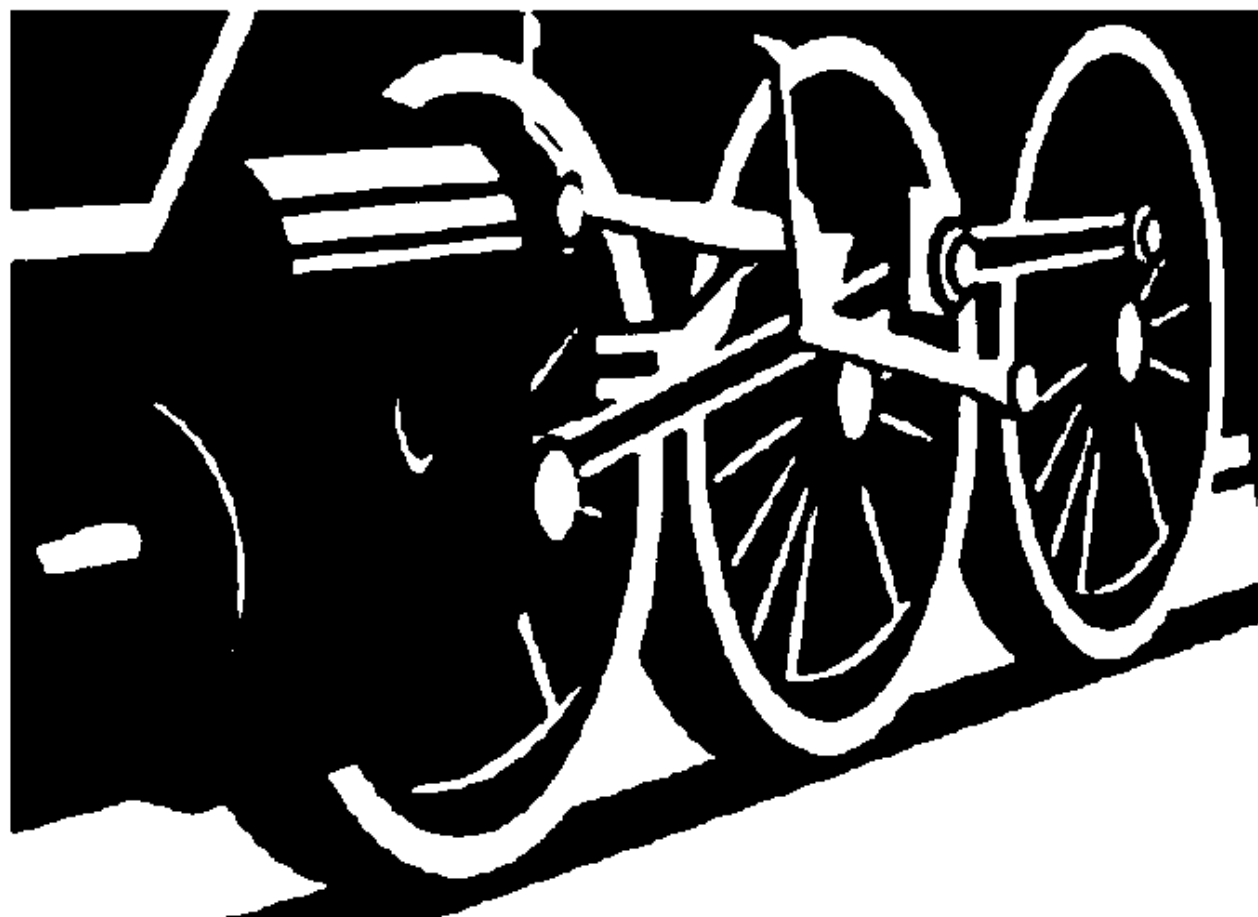
الان تلاش می کنم هیجان بیشتری به زندگی ام اضافه کنم. هفتگی، ماهانه و سالانه، هدف هایی برای خودم تنظیم می کنم که به صورت معمول آن ها را انجام نمی دهم. این ها کارهایی عجیب و خارق العاده نیستند، اما مواردی شبیه به خوردن غذاهای متفاوت، شرکت در کلاس جدید، رفتن به جای جدید یا پیوستن به کلوب جدید و ملاقات افراد جدید، این تنوع را ایجاد می کند. این تغییر ریتم باعث می شود احساس سرزندگی کنم و میل و اشتیاقم را بازیابم. این کار موجب می شود فرصت های جدیدی پیش رویم قرار گیرد.

به رویه های روزانه خود نگاه کنید. اگر چیزی که پیش تر باعث می شد احساس نشاط و پرتنری بودن داشته باشید حال قدیمی شده و به شما همان حس را نمی دهد، آن را تغییر دهید.

ریتم جدید: پیدا کردن شیار جدیدتان

هر وقت برنامه روزانه تان تبدیل به یک رویه شد، باید گام ها را پشت هم بپیمایید تا یک ریتم ایجاد کنید. وقتی رفتارها و کارهایتان به صورت منظم، هفتگی، ماهانه، سه ماهه و سالانه دارای یک ریتم می شوند، شما به تکانه بزرگ اجازه می دهید در خانه تان را بزنند.

این همانند چرخ های لوکوموتیو است. وقتی قطار در حالت سکون است، تلاش کمی لازم دارد تا از به حرکت درآمدن آن جلوگیری کنیم. قرار دادن یک چوب یک اینچی در زیر چرخ جلو، کار را برایتان انجام خواهد داد. لوکوموتیو برای به حرکت درآمدن به حجم زیادی بخار نیاز دارد تا پیستون ها را به حرکت واداشته و مجموعه ای از اتصالات ایجاد شود تا چرخ ها به حرکت در آیند. این فرآیندی بسیار کند است، ولی به محض این که قطار شروع به حرکت کرد، چرخ ها دارای ریتم می شوند. اگر فشار بخار ثابت بماند، قطار دارای تکانش می شود! قطار می تواند با سرعت ۵۵ مایل بر ساعت یک دیوار بتنی به قطر ۵ فوت با استحکام استیل را در هم شکسته و به حرکت خود ادامه دهد. تشبیه کردن موفقیت تان به لوکوموتیو متوقف نشدن، ممکن است به شما کمک کند که بتوانید اشتیاق تان را حفظ کرده و ریتم خود را در زندگی پیدا کنید.



وقتی رفتارها و اعمال شما دارای ریتم شوند به تکانش بزرگ خوش آمد خواهید گفت.

طی ریتم‌های روزانه‌ام، برای آینده هم برنامه‌ریزی می‌کنم. به‌عنوان مثال، با بازننگری اهدافم برای عمیق‌تر کردن عشقم به همسر، یک ریتم هفتگی، ماهانه و سه‌ماهه ایجاد کرده‌ام. به نظر خیلی رمانتیک نمی‌آید، می‌دانم! ولی شاید متوجه شده باشید که حتی وقتی چیزی برای شما دارای اولویت بالایی است، اگر به‌درستی در برنامه‌تان قرار داده نشود، اتفاق نخواهد افتاد، درست است؟ بدون داشتن برنامه منظم ممکن است دچار هر ریتم ناخواسته‌ای شوید. حال به شما می‌گویم این برنامه چگونه کار می‌کند. جمعه‌ها «شب قرار عاشقانه» است. من و جورجیا برای انجام یک کار خاص با هم بیرون می‌رویم. ساعت ۶ بعد از ظهر، آلارم آیفون‌هایمان به صدا در می‌آید و صرف‌نظر از کاری که در حال انجام دادن آن هستیم، شب قرار عاشقانه شروع می‌شود. هر شنبه روز خانواده است، به این معنی که کار تعطیل است. از غروب خورشید در روز جمعه تا طلوع آن در روز یکشنبه، زمانی است که به یکدیگر و به خانواده اختصاص می‌دهیم. اگر برای خودتان این حریم‌ها را ایجاد نکنید، روزی در آینده دچار مشکل می‌شوید و مجبور به این کار خواهید شد. متأسفانه افرادی که نادیده‌شان می‌گیریم، اغلب مهم‌ترین افراد زندگی‌مان هستند.

هر شنبه شب، ساعت ۶ عصر، برنامه «مرور رابطه مشترک» داریم. این تمرینی است که از متخصصین حوزه زناشویی، لیندا و ریچارد آیر، طی مصاحبه‌ای در اکتبر ۲۰۰۹ برای نشریه موفقیت آموختم. در این زمان، درباره پیروزی‌ها و شکست‌هایی که هفته گذشته داشته‌ایم و کارهایی که برای بهبود روابطمان باید انجام دهیم، صحبت می‌کنیم. این مکالمه را با یادآوری کارها و رفتارهایی که برای انجام آن‌ها از هم سپاسگزار هستیم، آغاز می‌کنیم. بهتر است همیشه

با موضوعات خوب شروع کنید. سپس با استفاده از ایده‌ای که در مصاحبه با جک کانفیلد گرفتم، از هم می‌پرسیم، «اگر بخواهی از یک تاده به رابطه‌مان در این هفته نمره دهی، چه نمره‌ای را انتخاب می‌کنی؟» این سوال، بحث را به سمت پیروزی‌ها و شکست‌ها سوق می‌دهد. سپس در مورد کارهایی که برای تنظیم و بهبود رابطه‌مان باید انجام دهیم، صحبت می‌کنیم. آن را با پرسش «برای این که یک تجربه شماره ده داشته باشیم، باید چه کاری انجام دهیم؟» آغاز می‌کنیم. در پایان بحث، هر دو احساس با ارزش بودن خواهیم داشت و آرزوها و نقطه‌نظرات‌مان را برای هفته بعد مشخص کرده‌ایم. این فرآیندی باورنکردنی است. انجام این کار را به شدت به شما توصیه می‌کنم... البته اگر شجاعت آن را دارید!

هر ماه، من و جورجیا انجام یک کار خاص و به یاد ماندنی را در برنامه‌مان می‌گنجانیم. جیم ران به من یاد داده است که زندگی، مجموعه‌ای از تجربه‌هاست! هدف ما باید افزایش فرکانس و شدت تجربه‌های خوب باشد. هر ماه سعی می‌کنیم کاری انجام دهیم که برای ما تجربه‌ای به یاد ماندنی ایجاد کند. ممکن است به کوهستان یا موتورسواری برویم، رانندگی در لس‌آنجلس برای پیدا کردن رستوران خوب یا قایق‌سواری می‌تواند یکی از این کارها باشد؛ هر چیزی که تجربه خاص و به یاد ماندنی ایجاد کند.

هر سه ماه یک بار، برنامه سفر دو یا سه روزه داریم. من دوست دارم هر سه ماه یکبار اهداف و الگوهای زندگی‌ام را مرور کنم. این فرصت بسیار خوبی است که نگاهی عمیق به رابطه‌مان داشته باشم. علاوه بر آن، یک برنامه سفر ویژه به همراه سنت‌های مربوط به تعطیلات مثل کوهنوردی سال نو و مراسم خاص دیگر نیز داریم. یک بار که برای انجام این کارها برنامه‌ریزی کنید دیگر لازم نیست فکر کنید چه کاری باید انجام دهید. همه چیز در رویه‌ای طبیعی رخ خواهد داد. ریتمی ایجاد کرده‌ایم که به ما تکانش می‌دهد.

ثبت ریتم‌تان

می‌خواهم به شما چیزی را نشان دهم که برای خودم ساختم تا بتوانم ریتم رفتارهای جدیدم را ثبت کنم. من آن را «دفتر ثبت ریتم» می‌نامم. فکر می‌کنم برای شما هم خیلی مفید باشد. اگر می‌خواهید بیشتر آب بنوشید یا هر روز بیشتر پیاده‌روی کنید یا از همسرتان بیشتر قدردانی کنید، این می‌تواند موثر باشد. هر کاری که تصمیم گرفته‌اید شما را به هدف‌تان نزدیک‌تر کند، بهتر است به صورت مداوم پیگیری شود و اطمینان حاصل کنید که دارای ریتم است. یک نسخه از آن در ضمیمه‌ها ارائه شده است.

رفتار / عمل	شنبه	یکشنبه	دوشنبه	سه شنبه	چهارشنبه	پنج شنبه	جمعه	انجام شده	هدف	اختلاف
سه تماس بیشتر	x			x	x				۲	-۲
سه آرایه بیشتر		x		x					۲	-۱
۳۰ دقیقه تمرین هوازی		x			x				۲	-۱
جلسات تمرین با وزنه	x	x		x					۲	😊
خواندن ۱۰ صفحه از یک کتاب خوب	x	x		x	x				۴	-۱
گوش کردن به یک برنامه آموزشی برای ۳۰ دقیقه	x	x				x			۴	-۱
نوشتن ۵ لیتر آب		x	x	x		x	x		۵	-۲
خوردن صبحانه سالم	x	x		x					۴	-۲
اختصاص دادن زمان برای فرزندان	x			x					۲	-۱
قرار عصر با همسر					x				۱	😊
نیایش / تمرکز		x	x						۲	-۲
ثبت وقایع روزانه	x			x	x	x			۵	😊
									۲	۱۴
									۶	-

مثالی از شیوه ثبت ریتم‌های زندگی
تعهد یعنی مدت‌ها پس از آن که اراده انجام کاری را به دست آوردید، همچنان آن را ادامه دهید.

ریتم‌های زندگی

وقتی مردم تلاش جدیدی را آغاز می‌کنند معمولاً در انجام آن افراط به خرج می‌دهند. از شما می‌خواهم در مورد ایجاد ریتم‌های مختلف در زندگی‌تان هیجان زده باشید اما به برنامه‌ای نیاز دارید که بتوانید آن را بدون دل‌زدگی در بلندمدت انجام دهید. از شما نمی‌خواهم در مورد ریتم‌هایی که می‌توانید این هفته، این ماه یا نود روز آینده ایجاد نمایید فکر کنید. از شما می‌خواهم در خصوص کارهایی که در بقیه عمرتان می‌توانید انجام دهید بیندیشید. اثر مرکب نتیجه انتخاب‌های هوشمندانه است (و البته کارهای هوشمندانه) که به صورت متناوب در طول زمان تکرار می‌شوند. وقتی برنده می‌شوید که هر روز گام‌های درستی بردارید. اگر حجم زیادی از یک کار را در بازه زمانی کوتاه انجام دهید پس از مدتی شکست می‌خورید. یکی از دوستان تیم موفقیت، بعد از آن که عکسی را در وبلاگم برایش فرستادم، تصمیم گرفت اندامش را اصلاح کند. این کار، تغییر سبکی عظیم در زندگی‌اش بود. او هنگام کار، بیش از هشت ساعت در روز روی صندلی می‌نشست و از ورزش متنفر بود. می‌گفت از غذاهایی که برای

آماده کردن شان باید تحرک داشته باشد. پرهیز می‌کند! تا این حد از انجام حرکات فیزیکی بیزار بود. با این حال تصمیم گرفت دارای تناسب اندام شود و در باشگاه ورزشی ثبت‌نام کرد. مربی خصوصی گرفت و پنج روز در هفته، روزانه دو ساعت ورزش کرد. به او گفتم: «ریچارد، این اشتباه است. قادر نخواهی بود این تعهد را حفظ کنی و در نهایت، این کار را متوقف خواهی کرد. خودت را برای شکست آماده می‌کنی.» او مخالف من بود و تصور کرد به کلی تغییر کرده است. مربی اش هم روی چنین فشار مضاعفی تأکید داشت. او می‌گفت: «من متعهد هستم و می‌خواهم عضلات شکم را ببینم.» به او گفتم: «ریچارد، هدف‌های واقعی‌ات چه هستند؟» می‌دانستم که نمی‌خواست عکسش بر روی صفحه اول نشریه تناسب اندام باشد.

پاسخ داد: «می‌خواهم اندام متناسب و سالم داشته باشم.» از او پرسیدم: «چرا؟» پاسخ داد: «دوست دارم پرنرزی و بانشاط باشم. دلم می‌خواهد آن قدر زندگی کنم که پدر شوم.» این‌ها انگیزه‌های حقیقی و معنادار او بودند. ریچارد انگیزه‌ای بلندمدت برای تناسب اندام داشت. به او گفتم: «خب، تو قانع کردی، اما تمرین مضاعفی را به خودت تحمیل کرده‌ای. بعد از دو یا سه ماه خسته می‌شوی و می‌گویی دو تا سه ساعت بیشتر وقت ندارم، پس فکر می‌کنم امروز نتوانم ورزش کنم. این برای تو بارها و بارها تکرار خواهد شد. پنج روز در هفته تبدیل به دو سه روز در هفته خواهد شد و دلسرد خواهی شد. می‌دانم همین حالا هم از فشار آن خسته شده‌ای. اجازه بده برنامه‌ات را تغییر دهیم؛ در حال حاضر پنج روز در هفته، هر روز دو ساعت تمرین کن، ولی آن را بیش از شصت ثانود روز انجام نده. از تو می‌خواهم آن را به یک ساعت یا یک ساعت و ربع تقلیل دهی. همچنان می‌توانی پنج روز در هفته تمرین کنی. شاید آن زمان تو را تشویق کنم که آن را به چهار روز در هفته کاهش دهی. شصت ثانود روز، باز با همین برنامه پیش برو. از تو خواهم خواست سه روز در هفته، روزی یک ساعت، یا اگر توان بالایی داشته باشی، چهار روز تمرین کنی. این برنامه‌ای است که می‌خواهم طبق آن پیش بروی. اگر نتوانی وارد برنامه‌ای شوی که آن را برای مدت طولانی، ثابت نگه داری، هرگز نمی‌توانی آن را انجام دهی.» باید مبارزه سختی می‌کردم تا ریچارد متوجه این موضوع شود، چون آن زمان، او سرشار از انگیزه و انرژی بود. فکر می‌کرد در طول عمرش با این رویه باقی خواهد ماند. برای کسی که تا به حال ورزش نکرده است، پنج روز در هفته، روزی دو ساعت تمرین، بن بست بی‌ش نیست. باید برنامه‌ای داشته باشید که بتوانید آن را برای پنجاه سال انجام دهید! نه پنج هفته و پنج ماه. درست است که در زمان فعلی احساس قدرت می‌کنید، ولی باید نور انتهای تونل را نیز ببینید تا بتوانید به مسیر خود ادامه دهید. می‌توانید همیشه چند روز در هفته، سی تا چهل و پنج دقیقه ورزش کنید، اما پنج روز در هفته، روزی دو ساعت هرگز تبدیل به رویه نخواهد شد. به یاد داشته باشید، ثابت بودن عامل حیاتی در موفقیت است.

قدرت ثابت قدم بودن

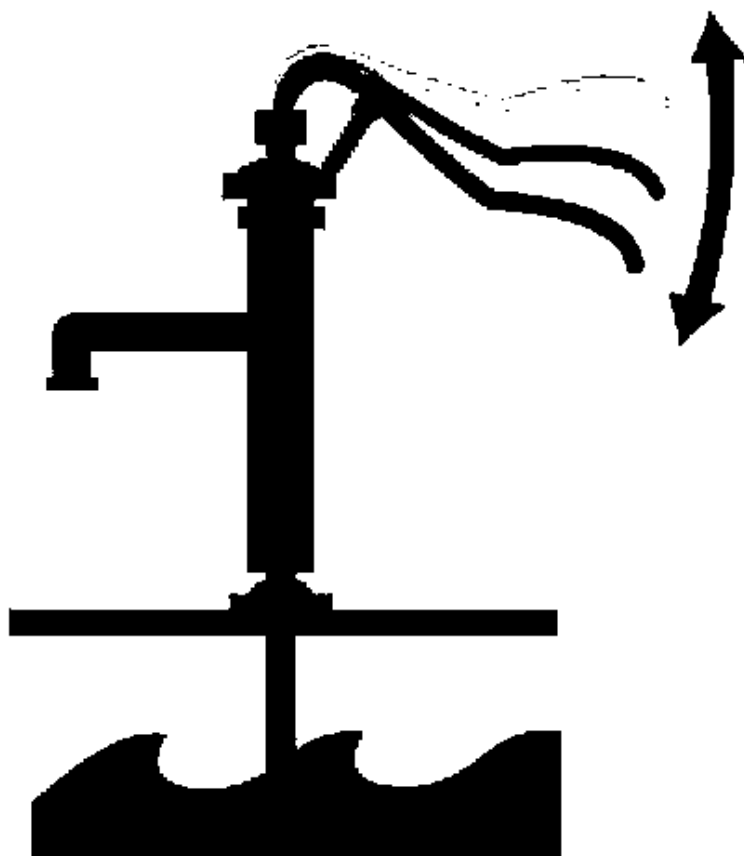
پیش‌تر یاد آورد شدم اگر یک ویژگی باشد که به من مزیت رقابتی دهد، آن ویژگی، توانایی من در ثابت قدم بودن است. هیچ چیز نمی‌تواند «تکانش بزرگ» را سریع‌تر و قاطع‌تر از نداشتن ثبات، از بین ببرد. حتی افراد مثبت و دارای هدف‌های بلندمدت و فوق‌العاده مشتاق با خواسته‌های ارزشمند، وقتی ثبات قدم نداشته باشند، پس از مدتی شکست می‌خورند. این ابزار قدرتمندی است که می‌تواند شما را به سمت اهداف‌تان پرواز دهد.

این گونه درباره آن فکر کنید: اگر قرار باشد من و شما با هواپیما از لس آنجلس به منتهن پرواز کنیم و شما بعد از بلند شدن از باند در هر ایستگاهی بین مسیر بنشینید، در حالی که من مستقیم به سمت مقصد پرواز می کنم، حتی با وجود آن که سرعت شما در آسمان بیش از ۵۰۰ مایل بر ساعت و سرعت من ۲۰۰ مایل بر ساعت است، به طور یقین من زودتر از شما به مقصد می رسم. زمان و انرژی ای که باید برای هر توقف و شروع مجدد صرف کنید تا دارای حرکت و تکانش شوید، سقرتان را حداقل ده برابر طولانی تر می کند. به احتمال زیاد موفق نخواهید شد و سوختتان به پایان خواهد رسید (انرژی، انگیزه، باور و خواسته تان). بسیار آسان تر خواهد بود اگر انرژی کمتری هدر دهید و سرعتی منطقی را در تمام طول مسیر حفظ کنید. (حتی اگر سرعت شما از دیگران کمتر باشد!)

تلمبه چاه

هر وقت به کم کاری و تنبلی در رویه ها و ریتم هایتان فکر می کنید، هزینه بالای عدم ثبات را به یاد آورید. این از دست دادن یک عمل و نتایج کوچک حاصل از آن نیست، بلکه نابود شدن و از دست دادن تکانه طی فرآیند کار خواهد بود.

به تلمبه چاه دستی فکر کنید که آب را از چند متر پایین تر از زیر زمین بالا می کشد. برای آن که آب را به سطح برسانید، باید اهرم تلمبه را چندین بار حرکت دهید تا آب را مکیده و به سطح زمین برساند.



ثابت قدم بودن، کلید دستیابی و حفظ تکانش است.

بیشتر مردم وقتی تلاش جدیدی را شروع می کنند، همانند این است که دسته تلمبه چاه را گرفته و به شدت شروع به پمپاژ می کنند؛ همان طور که ریچارد در برنامه تناسب اندام خود این کار را انجام داد. آن ها به شدت هیجان زده و با انگیزه هستند... بی وقفه آب را پمپاژ می کنند. بعد از چند دقیقه آن را متوقف کرده و از ادامه کار دست برمی دارند. به این فکر نمی کنند که چقدر طول کشید تا خلاء لازم را برای مکیدن آب ایجاد کنند و آن را در سطل بریزند. درست همانند چرخ و فلک یا ماشین بخار بدون اینرسی؛ زمان زیادی مورد نیاز است، حجم وسیعی از انرژی را طلب می کند و به ثابت قدم بودن نیاز دارد تا آب پمپاژ شود. بیشتر مردم جا می زنند، اما افراد هوشمند به پمپاژ کردن ادامه می دهند.

افرادی که به پمپاژ ادامه می دهند، موفق خواهند شد چند قطره آب به دست آورند. این همان وقتی است که خیلی از مردم می گویند: «شوخی می کنی؟ این همه پمپاژ کردن تنها برای چند قطره آب؟ فراموش کن!» عده زیادی در استان شان را بالا می گیرند و تسلیم می شوند، اما افراد آگاه همچنان ثابت قدم باقی می مانند.

این همان جایی است که جادو رخ می دهد: اگر همین طور به پمپاژ کردن ادامه دهید، زمان زیادی طول نخواهد کشید که جریان ثابتی از آب خواهید داشت. موفق شده اید! حال دیگر آب جریان خواهد داشت و لازم نیست پمپاژ کنید و کار، آسان می شود. تمام کاری که باید انجام دهید، این است که فشار را ثابت نگه دارید یا اهرم را با ثبات و به آرامی حرکت دهید. این اثر مرکب است.

حال اگر اهرم را برای مدت طولانی رها کنید، چه اتفاقی می افتد؟ آب دوباره به زیر زمین برمی گردد و شما به نقطه اول بازگشته اید. اگر سعی کنید اهرم را آسان و بدون تلاش حرکت دهید، دیگری نخواهید داشت. تکانش بزرگ رفته و آب در ته چاه باقی مانده است. تنها راه برگرداندن آب این است که خیلی سخت دوباره آن را پمپاژ کنید. این روشی است که بیشتر مادر زندگی مان به اجرا می گذاریم، کسب و کار جدیدی شروع می کنیم، سپس آن را متوقف کرده و به مسافرت می رویم. رویه تملس گرفتن روزانه برای کار را آغاز می کنیم، کمی که درآمد به دست آوردیم، آن را رها می کنیم و به حالت اول بازمی گردیم. در خصوص «شب قرار عاشقانه» با همسرمان با کلی انرژی و انگیزه، آن را آغاز می کنیم و بعد از چند هفته، به برنامه های تلویزیونی شبیه شب ها همراه پاپ کورن و چیپس بازمی گردیم. افرادی را می شناسم که کتاب جدیدی می خرند و برای سمینار یا برنامه جدید ثبت نام می کنند، سپس آن را متوقف کرده و به جایی باز می گردند که اول بودند. (آشنا به نظر می آید؛ نه؟)

کافی ست هر کاری را تنها دو هفته ترک کنید (مانند تمرین در باشگاه، داشتن رفتارهای مناسب در مقابل همسران، تملس های تلفنی کاری روزانه و...) سپس خواهید دید که تمام نتایج آن کار را در طول دو هفته از دست داده اید. اگر این تمام چیزی است که از دست داده اید (بیشتر مردم این گونه فکر می کنند) هیچ آسیبی به شما نرسیده است. تنبلی و سستی در کاریا عادت حتی برای مدت کوتاه، تکان بزرگ را خواهد کشت. این تراژدی غمناکی است. برنده شدن در مسابقه، نتیجه داشتن سرعت مناسب است. همیشه لاک پشت باشید. کسی که زمان کافی دارد، هر کسی را در هر مسابقه ای شکست خواهد داد. این در نتیجه داشتن عادات مثبت و به کار بستن ثابت قدم است. این تکان بزرگ، شما را به حرکت و آن را در همان نقطه نگه خواهد داشت.

داشتن انتخاب درست، حفظ رفتارهای صحیح، تمرین عادت‌های خوب، ثابت قدم ماندن و نگه داشتن تکانش، بسیار آسان‌تر از چیزی است که به نظر می‌آید! به خصوص در دنیای پویا و در حال تغییر دایم و پرچالش کنونی که آن را با میلیاردها نفر به اشتراک می‌گذاریم. در فصل بعد درباره‌ی بسیاری از آثاری که اغلب ناشناس هستند و می‌توانند به توانایی‌های شما برای موفق شدن بیافزایند، صحبت خواهیم کرد. این تأثیرات، مثبت، متقاعدکننده و ثابت هستند. یاد بگیرید چگونه از آن‌ها استفاده کنید، در غیر این صورت ممکن است به خاطر آن‌ها دچار شکست شوید. بگذارید به شما نشان دهم چگونه...

کاری کنید که اثر مرکب برای شما کار کند

خلاصه مراحل عملی

- > رویه‌های صبح و شب خود را تنظیم کنید. برنامه عملی قابل پیش‌بینی و عاری از خطا و با کیفیت خیلی بالا برای زندگی خود تنظیم کنید.
- > سه قسمت از زندگی خود را که در آن‌ها ثابت قدم نیستید، مشخص کنید. این عدم ثبات در زندگی شما چه بهایی دارد؟ تعهدنامه‌ای بنویسید که شما را به ثابت قدم بودن در آن حوزه‌ها ملزم کند.
- > در دفتر ثبت ریتم خود، شش یا هفت مورد از کارهای کلیدی که شما را به اهداف جدیدتان نزدیک‌تر می‌کند، یادداشت کنید. این‌ها باید رفتارهایی باشند که می‌خواهید به وسیله‌ی آن‌ها ریتم ایجاد کنید و در نهایت منجر به تکانش شود!

فصل پنجم: تاثیرات

خوشبختانه تا الان متوجه شده‌اید که انتخاب‌های شما چقدر حائز اهمیت هستند؛ حتی آن‌هایی که به ظاهر کم‌اهمیت می‌آیند، وقتی ترکیب شوند، می‌توانند تاثیرات شدیدی بر زندگی شما بگذارند. همچنین در مورد این صحبت کردیم که شما مسئولیت صد درصدی زندگی خود را به عهده دارید. شما به تنهایی مسئول گرفتن تصمیمات و امور مرتبط با آن‌ها هستید. به عبارت دیگر باید این موضوع را درک کنید که انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌هایتان توسط نیروهای قدرتمند خارجی تحت تاثیر قرار می‌گیرند. بیشتر ما از کنترل دقیقی که این نیروها بر روی زندگی ما دارند، مطلع نیستیم. برای این که بتوانید جهت خودتان را در راستای رسیدن به اهدافتان حفظ کنید، باید پیام‌آموزید که چگونه این تاثیرات را مدیریت کنید تا در سفر رسیدن به موفقیت از شما حمایت کنند، نه آن که از مسیر خارج شوید. سه نوع از تاثیرات روی هر کسی اثر می‌گذارد: ورودی‌ها (چیزی که ذهن‌تان را با آن تغذیه می‌کنید)، مشارکت‌ها (مردمی که با آن‌ها زمان‌تان را می‌گذرانید) و محیط (پیرامون شما).

۱. ورودی‌ها: زیاله وارد کنید، زیاله از آن بیرون می‌آید!

اگر می‌خواهید بدن‌تان با بالاترین عملکرد خود کار کند، باید نسبت به مصرف مواد مغذی با بالاترین کیفیت هوشیار باشید و از غذاهایی با ارزش غذایی پایین پرهیز کنید. اگر می‌خواهید ذهن‌تان با بالاترین توان عملکرد آن کار کند، باید نسبت به چیزهایی که به خورد آن می‌دهید، گوش به زنگ و آگاه باشید. آیا خلاصه اخبار را خوراک آن می‌کنید یا طنزهای تلویزیونی احمقانه را؟ آیا مجلات زرد را می‌خوانید یا مجلات موفقیت را؟ کنترل ورودی‌هایتان تاثیری مستقیم و قابل اندازه‌گیری بر بهره‌وری و خروجی‌تان خواهد داشت. تحت فرمان داشتن آنچه ذهن‌تان مصرف می‌کند، خیلی دشوار است. به این دلیل که خیلی از کارها را به صورت ناخودآگاه و غیرارادی وارد ذهن‌تان می‌کنیم. اگرچه این درست است که می‌توانیم بدون فکر غذا بخوریم، اما بهتر خواهد بود اگر به این توجه کنیم که چه چیزی را وارد بدن‌تان می‌کنیم؛ چون غذا خود به خود به درون دهان ما نمی‌جهد! ما به سطح بالایی از هوشیاری نیاز داریم تا بتوانیم مغزمان را از جذب موارد نامرتب و مخرب باز داریم. این نبردی بی‌پایان برای انتخاب و مقابله در برابر اطلاعاتی است که می‌توانند پتانسیل‌های بالقوه شما را تخریب و از مسیر خارج‌تان کنند.

مغز شما طوری طراحی نشده است که خوشحال‌تان کند. تنها یک دستور کار در ذهن خود دارید: بقا. مغزتان همیشه به دنبال نشانه‌های «تهدید و کمبود» است و طوری طراحی شده که به دنبال منابع منفی و روبه کاهش بگردد؛ هر آن چیزی که ممکن است به شما آسیب برساند. برای همین وقتی در طول مسیر محل کارتان رادیو را روشن می‌کنید و با انواع اخبار و گزارشات دزدی، آتش‌سوزی، قتل و جنایات بمباران می‌شوید، مغزتان روشن شده و تمام روز بر روی ترس، نگرانی و منفی‌نگری متمرکز می‌شود. همین اتفاق وقتی به اخبار عصرگاهی در حال بازگشت به خانه گوش می‌دهید، رخ می‌دهد. اخبار بد بیشتری می‌خواهید؟ عالی‌ست. ذهن‌تان تمام شب را به آن‌ها اختصاص خواهد داد.

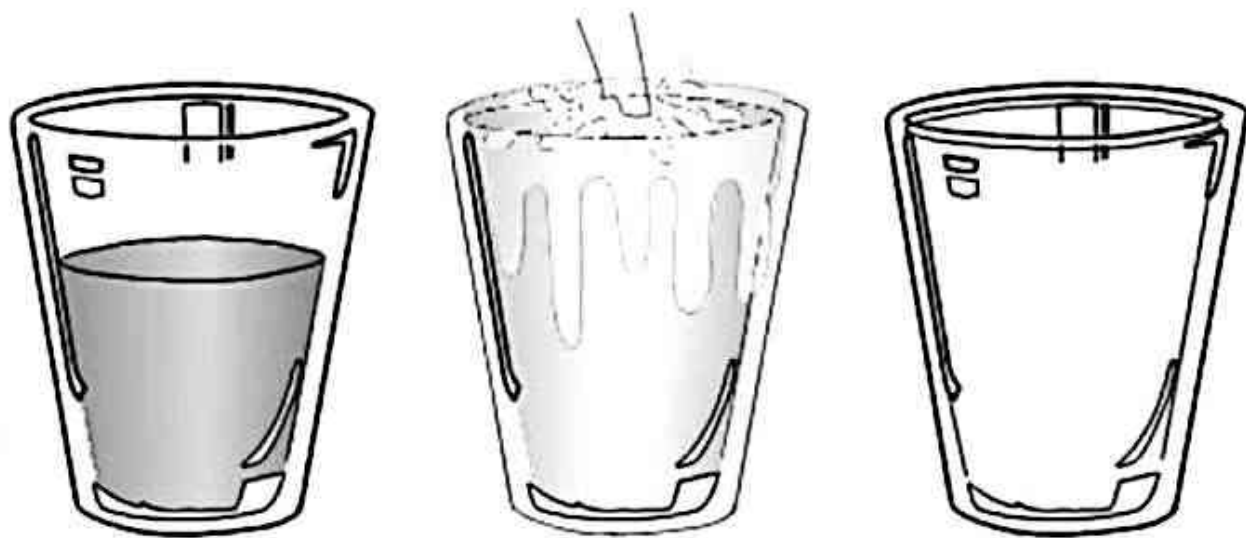
ذهن‌تان در تمام طول روز و شب دچار ترافیکی از نگرانی، منفی‌بافی، ترس و استرس خواهد شد. ما نمی‌توانیم دی. ان. ای خودمان را تغییر دهیم، اما می‌توانیم رفتارهایمان را عوض کنیم. باید به ذهن‌مان آموزش دهیم که فراتر از «ترس و کمبود» را ببیند. چگونه؟ می‌توانیم از ذهن‌مان محافظت و آن را تغذیه کنیم. می‌توانیم در دادن اجازه ورود به ذهن‌مان بسیار منضبط و سخت‌گیر باشیم.

برای مشخص کردن تاثیری که اطلاعات و محیط اطراف بر روی شما دارد، پرسش‌نامه تاثیرات ورودی موجود در بخش ضمیمه‌های ۲ را تکمیل نمایید.

آب آلوده ننوشید

هر آنچه خودتان بسازید، در زندگی‌تان به دست خواهید آورد. انتظارات، فرآیند خلاقانه را فعال می‌کند. چه انتظاراتی دارید؟ انتظار شما همان چیزی است که به آن فکر می‌کنید. فرآیند افکار و محاورات درونی ذهن‌تان، پایه نتایجی است که در زندگی‌تان خواهید گرفت. حال سوال این خواهد بود که درباره چه چیزی فکر می‌کنید؟ چه چیزی افکار شما را تحت تاثیر قرار داده و هدایت می‌کند؟ پاسخ این است: هر آنچه خودتان اجازه می‌دهید بشنوید و ببینید! این ورودی‌ای است که خوراک ذهن‌تان می‌کنید.

ذهن شما مانند لیوان خالی است. هر آنچه را درون آن بریزید، نگه خواهد داشت. اگر درون آن اخبار حوادث، روزنامه‌ها و برنامه‌های طنز بریزید، آب آلوده درون لیوان ریخته‌اید. اگر درون لیوان‌تان آب آلوده و کدر بریزید، تمام چیزهایی که خلق می‌کنید، آغشته به گل، آلوده و بی‌ثمر خواهند بود. این همان چیزی است که به آن فکر می‌کنید. زباله به درون‌تان بریزید، زباله از آن بیرون می‌آید!



افکار منفی را بیرون بریزید (آب کثیف)؛ و ایده‌های حمایت‌کننده، الهام‌بخش و مثبت را جایگزین آن کنید.

اخباری که درباره قتل، توطئه، مرگ، اقتصاد و جنگ‌های سیاسی است، فرآیند فکر کردن شما را کنترل خواهد کرد و در نهایت منجر به کنترل انتظارات و خروجی خلاقانه‌تان خواهد شد. این اخبار بدی است! اما اگر لیوان کثیف را مدتی طولانی زیر شیر آب تمیز و تازه بگیرید، یک لیوان آب خالص و پاک خواهید داشت. آب پاک چیست؟ ورودی‌ها و ایده‌های حمایت‌کننده، مثبت و الهام‌بخش است. حتما داستان آرزوهای مردمی را که علیرغم تمام مشکلات و چالش‌های پیش رویشان، مبارزه کرده‌اند و به خواسته‌هایشان رسیده‌اند، شنیده‌اید. استراتژی‌های موفقیت، خوشبختی، سلامتی، عشق و لذت! ایده‌هایی که منجر به ایجاد فراوانی می‌شوند؛ باعث رشد، گسترش و فراوانی می‌گردند. نمونه‌ها و داستان‌هایی از اتفاقات خوب و مثبت در دنیا وجود دارند. به خاطر همین است که در نشریه موفقیت به سختی کار می‌کنیم. می‌خواهیم برای شما بسیاری از این نمونه‌ها را فراهم کنیم؛ داستان‌هایی که بتوانید با شنیدن آن‌ها، نگرش‌تان را به زندگی تغییر دهید و نتایج دلخواه‌تان را پدید آورید. به همین سبب من هر روز صبح و شب سی دقیقه از وقتم را به خواندن مطلب آموزشی و الهام‌بخش اختصاص می‌دهم. همیشه در اتومبیل سی‌دی‌های توسعه شخصی دارم. تلاش می‌کنم لیوانم را خالی و آن را با آب پاکیزه پر کنم. آیا این به من برتری می‌دهد؟ آن هم در مقابل کسی که هر روز صبح بعد از بیدار شدن، اول روزنامه می‌خواند، سپس در طول مسیرش به محل کار به اخبار رادیو گوش می‌دهد و در نهایت، اخبار شبانه‌گاهی را قبل از رفتن به تخت‌خواب تماشا می‌کند؟ همین طور است! شما می‌توانید از این مزیت برخوردار شوید.

گام اول: نگرانی دهید!

تنها در صورتی که در غار یا صحرای دورافتاده پنهان شوید، لیوان‌تان خالی از آب آلوده خواهد بود. بیلبردهای تبلیغاتی، برنامه‌های شبکه خبری، تبلیغات تلویزیونی، حتی دوستان، اعضای خانواده و نوارهای ذهنی منفی خودتان می‌توانند سیلی از آب آلوده را در لیوان ذهن‌تان بریزند، اما به این معنی نیست که نمی‌توانید در برابر این مسائل از خود محافظت کنید. شاید نتوانید مانع انتشار خبرهای منفی شوید، اما می‌توانید اشتراک خود را لغو کنید. می‌توانید از گوش کردن به رادیو هنگام رفت و برگشت به محل کار و خانه، خودداری کنید و به جای آن به سی‌دی‌های آموزشی و الهام‌بخش گوش دهید. می‌توانید تلویزیون را هنگام اخبار شبانه‌گاهی خاموش کنید و به جای آن با عزیزان‌تان صحبت کنید. می‌توانید یک دستگاه ضبط و پخش بخرید و تنها برنامه‌هایی را که حس می‌کنید برای شما جنبه آموزشی دارند، ضبط کنید. با این کار حتی لازم نیست برنامه‌های تبلیغاتی مابین آن‌ها را تماشا کنید؛ هدف این تبلیغات این است که حس کنید دچار کمبود هستید و این کمبود تنها با خریدن بیشتر کالاهای بی‌ارزش آن‌ها برطرف خواهد شد.

دوران کودکی من با تماشای تلویزیون سپری نشد. به خاطر دارم که تنها برنامه‌های سالید گلد (۱۰۰) و ای تیم (۱۰۱) را تماشا می‌کردم. تلویزیون قسمت بزرگی از زندگی خانواده ما نبود. من یاد گرفتم چگونه بدون آن پیشرفت کنم و همین موضوع سبب شد وقتی اکنون یک برنامه

اتفاقی را تماشا می‌کنم، نگرش روشن‌تری داشته باشم. من هم هنگام تماشای برنامه‌های طنز می‌خندم، اما بعد از آن همان حسی را خواهم داشت که بعد از خوردن فست‌فود دارم. تبلیغات تلویزیونی به شدت از روان‌شناسی ما، ترس‌هایمان، دردها، احتیاجات و نقاط ضعف‌مان برای به دام انداختن ما سوءاستفاده می‌کنند. اگر دایم حس کنیم آن‌گونه که باید باشم، نیستیم و باید برای بهتر شدن، کالایی را بخرم، چطور می‌توانم انتظار داشته باشم از کارهایم نتایج عالی بگیرم؟ تخمین زده شده است که آمریکایی‌ها (۱۲ سال به بالا) سالانه ۱۷۰۴ ساعت را با تماشای تلویزیون سپری می‌کنند. میانگین این رقم معادل ۴/۷ ساعت در شبانه‌روز است. ما بیش از ۳۰ درصد از زمان بیداری‌مان را صرف تماشای تلویزیون می‌کنیم. بیش از ۳۳ ساعت در هفته! بیش از یک شبانه‌روز کامل در هفته. این معادل تماشای تلویزیون به اندازه ۲ ماه در ۱۲ ماه است. وای! مردم از این متعجب می‌شوند که چرا در زندگی‌شان پیشرفت نمی‌کنند؟

به خودتان رژیم رسانه‌ای بدهید

رسانه‌ها با گروگان گرفتن ما رونق پیدا می‌کنند. تا حالا شده است که در یک آزادراه به اندازه چند مایل در ترافیک گیر کنید و از این متعجب شوید که بالاخره مسبب اصلی ترافیک چیست؟ با نزدیک شدن به محل مورد نظر متوجه می‌شوید که تنها یک مانع فیزیکی جریان حرکت اتومبیل‌ها را کند کرده است. یک تصادف کوچک چندی پیش اتفاق افتاده و خودروها به کنار اتوبان منتقل شده‌اند. این فضولی مردم است که مسبب چنین ترافیک شدیدی شده است! حال شما عصبانی هستید، ولی وقتی خودروی خودتان از کنار این تصادف عبور می‌کنید چه می‌کنید؟ سرعتتان را کم و سرتان را کج می‌کنید تا ببینید چه اتفاقی افتاده است! چرا مردم دوست دارند اتفاقی غم‌انگیز را تماشا کنند؟ این از ژنتیک ما نشئت می‌گیرد و به درک ماقبل تاریخ ما از حفظ جان‌مان باز می‌گردد. نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم؛ حتی وقتی در پرهیز از اتفاقات منفی استاد هستیم و خودمان را تربیت کرده‌ایم که به شدت مثبت‌اندیش باشیم. وقتی کار به احساسات برمی‌گردد، نمی‌توانیم در برابر طبیعت‌مان مقاومت کنیم. اصحاب رسانه از این موضوع اطلاع کامل دارند. آن‌ها طبیعت شما را از بسیاری جهات، بهتر از خودتان می‌شناسند. رسانه‌ها همیشه برای شما اخبار شوکه‌کننده و احساسات‌برانگیز دارند تا توجه‌تان را جلب کنند. امروز به جای داشتن سه شبکه تلویزیونی و رادیو، صدها شبکه وجود دارند که به صورت شبانه‌روزی برنامه پخش می‌کنند. به جای چند روزنامه، تعداد نامحدودی پرتال‌های خبری وجود دارند که از طریق کامپیوتر و موبایل‌هایمان قابل دسترسی هستند. رقابت برای جلب توجه شما در هیچ زمانی تا این حد شدید و نفس‌گیر نبوده است. رسانه‌ها سعی می‌کنند بیشتر و بیشتر شما را شوکه کنند. آن‌ها هر روز تعدادی از فجیع‌ترین، پر جنجال‌ترین، جنایی‌ترین، غم‌انگیزترین و ترسناک‌ترین اتفاقاتی را که در دنیا به وقوع می‌پیوندد پیدا می‌کنند و آن‌ها را در روزنامه‌ها، شبکه‌های تلویزیونی، اینترنت و سایر رسانه‌ها به نمایش می‌گذارند. در همین حین، در بازه زمانی ۲۴ ساعته شبانه‌روز، میلیون‌ها اتفاق هیجان‌انگیز، زیبا و باورنکردنی به وقوع پیوسته است که ما کمتر از آن‌ها اطلاع داریم. با این که خیلی عجیب است به دنبال اخبار منفی بگردیم، دایم به دنبال آن‌ها هستیم. چگونه اخبار مثبت می‌توانند حتی امید داشته باشند که بتوانند با این حجم بالا از اخبار منفی که تبلیغات و دلارهای زیادی صرف آن‌ها می‌شود، رقابت کنند؟

بگذارید دوباره به آزادراه برگردیم. اگر به جای صحنه تصادف در کنار اتوبان، منظره‌ی معجزه‌آسای غروب خورشید بود، چه اتفاقی می‌افتاد؟ چه اتفاقی برای ترافیک می‌افتاد؟ من این را بارها دیده‌ام. با سرعت بالا همه عبور خواهند کرد! خطر بزرگ رسانه‌ها این است که تصویری منحرف از دنیا ارایه می‌کنند و تکرار و تمرکز پیام‌هایشان منفی است. این همان چیزی است که ذهن‌های ما شروع به باور کردن آن‌ها می‌کند. تصویر باریک و پریبیچ‌وتاب چیزی که موثر نیست، تاثیر شدیدی بر روی قدرت خلاقیت شما دارد. این می‌تواند بسیار فلج‌کننده باشد.

فیلتر اخبار مخرب

روش شخصی‌ام برای محافظت از ذهن را با شما به اشتراک می‌گذارم. می‌توانید تنظیمات خودتان را در آن اعمال کنید. این سیستم برای من عالی کار کرده است. همان‌طور که ممکن است حدس بزنید، دوست ندارم هیچ‌گونه اخباری را ببینم یا گوش دهم و روزنامه و مجلات خبری را نمی‌خوانم. ۹۶ درصد اخبار، تاثیری در زندگی، اهداف، آرزوها و چشم‌اندازهای من ندارند. برای خودم از چند شبکه آنلاین خبری، تعدادی RSS ثبت کرده‌ام که می‌توانم موضوعات اخباری که به صورت مستقیم بر حرفه و تجارت‌م تاثیرگذار هستند دنبال کنم. موضوعاتی که کمک می‌کنند از نزاع‌ها دور بمانم و هرگز آب گل‌آلود داخل لیوانم نریزم. در حالی که بیشتر مردم زمان بسیاری را صرف خواندن اخبار بیهوده می‌کنند که افکار و روح‌شان را بیمار می‌کند، من بهترین اطلاعات مورد نیازم را در کمتر از ۱۵ دقیقه دریافت می‌کنم.

گام دوم: هنگام رانندگی در دانشگاه ثبت‌نام کنید!

این به‌تنهایی کافی نیست که ورودی‌های منفی را حذف کنید. برای حرکت کردن در مسیر مثبت، باید ابتدا تمام بدی‌ها را بیرون بریزید و جای آن‌ها را با خوبی‌ها پر کنید. اتومبیل من بدون دو چیز هرگز حرکت نخواهد کرد: بنزین و مجموعه‌ای از سی‌دی‌های آموزشی که در طول رانندگی گوش می‌دهم. آمریکایی‌ها در سال، به‌طور میانگین ۱۲۰۰ مایل رانندگی می‌کنند. این معادل ۳۰۰ ساعت بالقوه است. برای آن تریسی مفهوم تبدیل کردن اتومبیل به کلاس درس را به من آموزش داده است. او برایم توضیح داد که با گوش کردن به سی‌دی‌های آموزشی در طول رانندگی، هر سال دانشی معادل دو ترم دانشگاهی به دست خواهیم آورد. درباره‌اش فکر کنید. با استفاده از زمانی که هم اکنون آن را با گوش کردن به رادیو تلف می‌کنید، می‌توانید معادل یک دکتر در زمینه مدیریت، رهبری، فروش، ثروت‌سازی، ارتباطات یا هر مبحث مورد نظرتان، پیشرفت داشته باشید. این تعهد هنگامی که با رویه روزانه مطالعه همراه گردد، شما را از افراد معمولی جدا می‌کند. یک سی‌دی، دی‌وی‌دی یا کتاب در هر زمان!

۲. ارتباط‌ها: چه کسانی بر روی شما تاثیر می‌گذارند؟

پرنندگان هم‌نوع با هم پرواز می‌کنند (۱۰۲). افرادی که عادت به همکاری با آن‌ها دارید، «گروه مرجع» شما خوانده می‌شوند. بنابراین تحقیقات روان‌شناس معروف، دکتر دیوید مک کل

لاندا (۱۰۳) از دانشگاه هاروارد، گروه مرجع شما ۹۵ درصد از موفقیت یا شکستتان را در زندگی مشخص می‌کند.

با چه کسانی بیشترین زمان خود را می‌گذرانید؟ چه افرادی را بیشتر از همه تحسین می‌کنید؟ آیا این دو گروه، مشابه هم هستند؟ اگر نه، چرا این طور است؟ جیم ران به من آموزش داده است که ما به میانگینی از ۵ نفر از افرادی که بیشتر از همه با آن‌ها وقت‌مان را می‌گذرانیم، تبدیل خواهیم شد. افرادی که بیشترین زمان‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید، مشخص می‌کنند چه مکالماتی توجه ما را جلب خواهد کرد، و بیشتر در معرض چه رفتارها و نظراتی قرار می‌گیریم. در نهایت، ما شروع به خوردن خوراکی‌هایی می‌کنیم که آن‌ها می‌خورند، طوری صحبت خواهیم کرد که آن‌ها صحبت می‌کنند، هر چه را آن‌ها می‌خوانند، خواهیم خواند، آن گونه که آن‌ها فکر می‌کنند، فکر خواهیم کرد، برنامه‌هایی را که آن‌ها تماشا می‌کنند، تماشا می‌کنیم، با مردم آن گونه رفتار خواهیم کرد که آن‌ها رفتار می‌کنند و حتی مانند آن‌ها لباس خواهیم پوشید. نکته خنده‌دار این است که بیشتر اوقات، از این شباهت‌های بین خود و دایره ۵ نفره‌مان آگاه نیستیم!

چگونه از این موضوع آگاه نیستیم؟ چون این انجمن، شما را به یک سمت هدایت نمی‌کند؛ در طول زمان به آهستگی شما را تغییر می‌دهد. این تاثیر، بسیار نافذ است، همانند این است که در اقیانوس در فاصله چند مایلی از ساحل بر روی تیوبی شناور هستید. موجی آرام به آهستگی عبور می‌کند و بدون آن که متوجه شوید، شما را نیم مایل در آب حرکت می‌دهد.

به دوستانی که قبل از شام، پیش‌غذای چرب یا نوشابه سفارش می‌دهند، فکر کنید. این رویه آن‌هاست. با بیرون رفتن با آن‌ها، کم‌کم متوجه خواهید شد که قبل از غذا تورتیلای پنیری سفارش خواهید داد و برای خوردن یک لیوان نوشابه اضافی، از آن‌ها پیشی خواهید گرفت. در همین حین، دوستان دیگرتان غذاهای سالم سفارش می‌دهند و درباره کتاب‌های الهام‌بخش و چشم‌اندازهای کسب و کارشان صحبت می‌کنند. شما شروع به جذب رفتارها و عاداتشان خواهید کرد. درباره موضوعی که آن‌ها صحبت می‌کنند، می‌خوانید و حرف می‌زنید، فیلم‌هایی را تماشا خواهید کرد که برای آن‌ها جذاب است، به جاهایی می‌روید که آن‌ها توصیه می‌کنند. تاثیری که دوستان‌تان بر شما دارند، بسیار نافذ است و می‌تواند مثبت یا منفی باشد. در هر دو حال، این تاثیر، بسیار قدرتمند است. مراقب باشید! هرگز نمی‌توانید با افراد منفی بیرون بروید و انتظار اتفاقات مثبت را در زندگی داشته باشید.

میانگین درآمد، سلامت یا نگرش‌های ترکیبی پنج نفر از افرادی که بیشتر زمان‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید، چگونه است؟ آیا پاسخ این سوال شما را می‌ترساند؟ اگر این چنین است، بهترین کار برای افزایش ظرفیت‌های بالقوه و ویژگی‌های مطلوب‌تان این است که بیشتر وقت‌تان را با افرادی بگذرانید که دارای آن ویژگی‌های خاص باشند. در آن صورت قادر خواهید بود قدرت این تاثیر را درک کنید و از آن به سود خود استفاده نمایید، نه به ضررتان. رفتارها و نگرش‌هایی که به آن‌ها کمک کرده است به موفقیت دست یابند، به قسمتی از رویه زندگی شما تبدیل خواهد شد. با آن‌ها به اندازه کافی بیرون بروید، به احتمال زیاد موفقیت‌های مشابهی را در زندگی خواهید دید.

اگر تا به حال این کار را نکرده‌اید، نام ۵ نفر از افرادی را که بیشتر از سایرین با آن‌ها بیرون می‌روید بنویسید. همچنین ویژگی‌های اصلی آن‌ها را یادداشت کنید، چه مثبت چه منفی. مهم نیست چه کسانی هستند. این افراد می‌توانند همسر، برادر، همسایه یا همکاران باشند. حالا میانگین بگیرید. میانگین وضعیت سلامتی و حساب بانکی‌شان چگونه است؟ میانگین وضعیت

روابطشان؟ همان طور که به نتایج خود نگاه می کنید از خودتان بپرسید: «آیا این فهرست برای من خوب است؟ آیا این همان فهرستی است که می خواهم با آن پیش بروم؟»
الان زمانی است که باید افرادی را که بیشتر اوقاتتان را با آن ها می گذرانید، اولویت بندی کنید. ارتباطات می توانند شما را پرورش دهند یا کاری کنند که در مشکلات گیر کنید. حال که شروع به بررسی افرادی که بیشتر اوقاتتان را با آن ها می گذرانید، کرده اید، بگذارید کمی عمیق تر شویم. همان طور که جیم ران به من آموزش داده است، بسیار ضروری ست که دایره افرادتان را ارزیابی و به سه دسته تقسیم کنید: قطع کردن ارتباط، ارتباط محدود و گسترش ارتباط.

برای ارزیابی دایره فعلی تان، پرسش نامه ارزیابی روابط را در قسمت ضمیمه ها پر نمایید.

قطع ارتباط

شما از فرزندان تان در برابر تاثیراتی که ممکن است از دوستان شان بگیرند، محافظت می کنید. از تاثیراتی که این افراد می توانند بر فرزندان شما داشته باشند آگاهی دارید. من اعتقاد دارم این اصل ساده را باید در مورد خودتان هم عملی کنید. همین الان هم این موضوع را می دانید.
افرادی هستند که باید ارتباطتان را با آن ها قطع کنید. به صورت کامل! این گام ساده ای برای برداشتن نیست، اما بسیار مهم و حیاتی است. باید این تصمیم سخت را بگیرید که اجازه ندهید این عوامل منفی بیشتر از این بر روی شما تاثیر بگذارند. کیفیت زندگی مطلوبتان را مشخص کنید و سپس پیرامونتان را از افرادی پر کنید که آن چشم اندازها را دارند.
من به طور مداوم افرادی را که از پیشرفت و زندگی مثبت امتناع می کنند، از دایره خود بیرون می کنم. گسترش و تغییر دایره افراد، فرآیندی زمان گیر است. بعضی از مردم ممکن است بگویند من خیلی سختگیر هستم، اما دوست دارم حتی سختگیری بیشتری هم داشته باشم. یک بار با شخصی رابطه ای تجاری داشتم که به او علاقه مند بودم. وقتی اوضاع اقتصادی خراب شد، بیشتر مکالمات او معطوف به وقایع بدی که در حال رخ دادن بود، شد. این که شرکت او تا چه حد از این اتفاقات لطمه می بیند و چقدر شرایط فعلی دشوار و طاقت فرساست. من گفتم: «مرد، تو باید از گفتن این که چقدر زندگی بد شده است، دست بکشی. می توانم تمام اطلاعاتی را که برای حمایت از اعتقاداتت جمع آوری می کنی بشنوم.» او اصرار داشت اوضاع را تیره تر و نومیدانه تر از آن چه بود، ببیند. این باعث شد تصمیم بگیرم دیگر با او تجارت نکنم.
وقتی این تصمیم دشوار را می گیرید که بین خودتان و مردمی که شما را پایین می کشند، مرز ایجاد کنید. بدانید که آن ها با شما مبارزه خواهند کرد! به ویژه آن هایی که از همه به شما نزدیک تر هستند. تصمیم شما برای داشتن زندگی مثبت تر و هدفمند، آینه ای از انتخاب های ضعیف آن هاست. شما باعث می شوید حس خوبی نداشته باشند و تلاش خواهند کرد شما را تا سطح خودشان پایین بکشند. مقاومت آن ها به این معنی نیست که شما را دوست ندارند یا برای شما بهترین ها را نمی خواهند. این موضوع به شما بازمی گردد. همه این ها در مورد ترس و

عذاب وجدان خودشان از انتخاب‌های ضعیفی است که کرده‌اند. فقط این را به یاد داشته باشید که انجام این کار ساده نیست.

ارتباط محدود

افرادی هستند که می‌توانید سه ساعت از وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید، اما نمی‌توانید سه روز با آن‌ها باشید. عده دیگری هستند که تنها می‌توانید سه دقیقه با آن‌ها وقت بگذرانید، نه سه ساعت. همیشه به یاد داشته باشید که روابط هم‌تأثیری قدرتمند دارند، هم‌تأثیری لطیف و نافذ. شخصی که با او به پیاده‌روی می‌روید می‌تواند سرعت شما را کند یا تند کند. مشابه این، توسط رفتارهای غالب، اعمال و نگرش افرادی که بیشتر وقت‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید، تحت تأثیر قرار خواهید گرفت.

خودتان تصمیم بگیرید که تا چه حد می‌خواهید از نحوه معرفی مردم، تأثیر بگیرید. خیلی دشوار است، می‌دانم. من مجبور شدم چند بار این کار را انجام دهم؛ حتی با اعضای نزدیک خانواده‌ام. به هر جهت، اجازه نمی‌دهم رفتارها و کارهای دیگران، تأثیر مخرب بر روی من داشته باشد. همسایه‌ای دارم که دوست سه دقیقه‌ای است. فقط سه دقیقه، گفتگویی عالی داریم، اما هرگز نمی‌توانیم سه ساعت را با هم بگذرانیم. می‌توانم با یکی از دوستان قدیمی دوران دبیرستان سه ساعت بیرون بروم، اما او دوست سه روزه نیست. افرادی هم هستند که می‌توانم چندین روز را با آن‌ها بگذرانم، ولی نمی‌توانم با آن‌ها به مسافرت طولانی بروم. به روابط خود نگاهی بیندازید و مطمئن شوید سه ساعت را با شخص سه دقیقه‌ای نمی‌گذرانید.

گسترش ارتباط

تا این‌جا در مورد بیرون کردن اشخاصی صحبت کردیم که تأثیری منفی بر زندگی‌تان دارند. وقتی در حال انجام این فرآیند هستید، می‌توانید هم‌زمان روابط‌تان را گسترش دهید. افرادی را مشخص کنید که ویژگی‌های مثبت در بخش‌های مختلف زندگی‌شان دارند و شما می‌خواهید در آن حوزه‌ها پیشرفت کنید. افرادی با موفقیت‌های مالی و تجاری که مطلوب شماست، ویژگی‌هایی مثبت در تربیت فرزندان که همیشه به دنبال آن بوده‌اید، ارتباطاتی که برای شما ارزشمند و سبک زندگی‌ای که مورد پسندتان است. سپس وقت بیشتری را با این افراد بگذرانید. به سازمان‌های کسب‌وکار و سالم بپیوندید که آن‌جا این افراد گرد هم می‌آیند و با هم دوست می‌شوند. در ادامه خواهید دید که من عادت داشتم به شهر دیگری بروم تا وقت با ارزشم را با افراد ارزشمند بگذرانم.

درباره جیم ران در این کتاب بسیار حرف می‌زنم، چون همانند پدرم، بهترین معلم و تأثیرگذارترین فرد در زندگی‌ام بوده است. ارتباط من با جیم مثال کاملی از ارتباطات گسترش یافته است. هر چند زمان کوتاهی را با جیم گذرانده‌ام و ارتباط‌مان از نزدیک در این حد بوده است که با هم ناهار بخوریم یا زمان کوتاهی را در طول مصاحبه یا در پشت صحنه قبل از سخنرانی‌ها با هم بگذرانیم، اما بیشترین زمانی که با او گذرانده‌ام از طریق گوش کردن به سخنانش در اتومبیل یا خواندن کتاب‌هایش در اتاق نشیمن بوده است. بیش از هزار ساعت تعالیم جیم را در قالب کتاب‌ها و برنامه‌های صوتی فرا گرفته‌ام. نکته جالب این‌جاست که مهم

نیست الان در زندگی تان کجا قرار دارید، ممکن است در خانه مشغول مراقبت از فرزندان یا والدین سالخورده تان باشید، ساعت‌های طولانی را با افرادی کار کنید که اشتراکات کمی دارید، یا خارج از شهر و در فاصله زیادی از ساختمان‌های اداری زندگی کنید. می‌توانید هر مربی‌ای که بخواهید داشته باشید، اگر او بهترین قصه‌ها و ایده‌هایش را در قالب سی‌دی، دی‌وی‌دی یا پادکست (۱۰۴) داشته باشد. شما منبعی بی‌کران از نعمت‌ها را دارید که می‌توانید از آن‌ها بهره‌مند شوید.

اگر می‌خواهید رابطه بهتر، عمیق‌تر و معنادارتری داشته باشید، از خودتان بپرسید: «چه کسی دارای ارتباط مطلوب با من است؟ چگونه می‌توانم زمان بیشتری را با این شخص بگذرانم؟ با چه کسی می‌توانم ملاقات کنم که بر روی من تاثیر مثبت داشته باشد؟ کسی را همراهی کنید که فکر می‌کنید بزرگ‌ترین و موفق‌ترین فرد در حوزه شماست. آن‌ها چه می‌خوانند؟ برای ناهار بیشتر به کجا می‌روند؟ این ارتباطات چگونه می‌تواند بر روی شما تاثیر گذار باشند؟ شما می‌توانید این ارتباطات گسترش یافته را با پیوستن به گروه‌ها، شبکه‌ها و سازمان‌های کوچک به دست آورید. سازمان‌های خیریه، سمفونی‌ها، کلوب‌ها و جاهایی را که افراد مورد نظر شما دور هم جمع می‌شوند، پیدا کنید.

یک همراه موفقیت پیدا کنید

یکی دیگر از راه‌های قرار گرفتن در ارتباطات گسترده و افراد موفق، تشکیل تیم بایک همکار موفقیت است! شخصی که همانند شما متعهد به مطالعه و توسعه شخصی باشد. این شخص باید کسی باشد که به او اعتماد دارید و به اندازه کافی جسور باشد که بتواند بگوید در مورد شما، رفتارها و عملکردتان چگونه فکر می‌کند. این شخص می‌تواند یک دوست خیلی قدیمی یا حتی کسی باشد که او را خوب نمی‌شناسید. نکته مهم این است که دیدی طرف و صادقانه به دست آورید (و بدهید).

«همراه موفقیت» فعلی من، دوست خوبم لاندون تیلور است. همان‌طور که گفتم، هر جمعه ۳۰ دقیقه مکالمه تلفنی داریم که درباره پیروزی‌ها، شکست‌ها و کارهایی که در طول هفته موفق به انجام‌شان شده‌ایم و همچنین برنامه پیشرفت شخصی مان با هم بحث می‌کنیم. انتظار داشتن تماس و دانستن این که باید برای لاندون مسئولیت‌پذیر باشم، به من تعهدی مضاعف در طول هفته می‌دهد.

در مورد شکست‌های لاندون، بازخوردهایی که نیاز دارم و سوالاتی را که درباره‌ی جواب آن‌ها مطمئن است از او می‌پرسم و در قالب گزارش تهیه می‌کنم. او نیز همین کار را برای من انجام می‌دهد. به این طریق یکدیگر را مسئولیت‌پذیر نگه می‌داریم. ممکن است بگوید: «باشه، تو هفته پیش خراب کردی و این را پذیرفتی و متعهد شدی که تغییر رویه دهی. در این خصوص چه کاری انجام دادی؟» زندگی، زندگی است. ما هر دو به شدت مشغول هستیم، اما این برای من بسیار جذاب است که هر دو آخر هر هفته، این برنامه را بدون وقفه اجرا می‌کنیم. گاهی روز به سرعت سپری می‌شود و با خودم فکر می‌کنم: «او، امروز باید این کار را انجام دهم؟» در نیمه‌های مکالمه مان به این فکر می‌کنم که «خیلی خوشحالم این مکالمه را با لاندون دارم.» حتی وقتی برای آن آماده می‌شوم و درباره پیروزی‌ها و شکست‌های بزرگ هفته فکر می‌کنم، درباره خودم درس‌های زیادی می‌آموزم. این هفته به لاندون گفتم: «می‌دانی، در اواسط کارهای زیادی

هستم. مشغول نوشتن کتاب جدیدم شده‌ام. کلی کارهای مختلف انجام داده‌ام، اما هیچ کدام دارای مشخصه بارز یا قابل تحسین نیستند.» او گفت: «منو گول نزن!» نکته اینجا بود. در واقعیت داشتم خودم را با مشخص نکردن حتی یک مورد مهم که بتوانم آن را به اشتراک بگذارم، گول می‌زدم.

اگر به اندازه کافی آماده هستید چالشی جدی برای شما دارم. باز خورد واقعی می‌خواهید؟ افرادی را پیدا کنید که برایشان بسیار مهم هستید و می‌توانند با شما صادق باشند. این سوالات را از آن‌ها بپرسید: «من به نظر تو چگونه هستم؟ فکر می‌کنی نقاط قوت من چه هستند؟ فکر می‌کنی در چه زمینه‌هایی می‌توانم پیشرفت کنم؟ فکر می‌کنی در چه جاهایی در حال تخریب خودم هستم؟ اگر بخواهم یک کار را متوقف کنم که بیشترین سود را برایم داشته باشد، آن کار از نظر تو چیست؟ کاری که باید انجام آن را آغاز کنم، از نظر تو چیست؟»

مری‌ها را به کار گیرید

پاول ج. میر فرد دیگری است که به عنوان مشاور، خدمت بزرگی به من کرده است. پاول در سال ۲۰۰۹ در سن ۸۱ سالگی درگذشت. هر وقت فکر می‌کردم مشغول انجام کارهایی در سطح بالا هستم، به ملاقات پاول می‌رفتم. او یک ارزیابی واقعی از من داشت. کاری که او یک بار قبل از ناهار انجام داد، بسیار من را به تامل واداشت. زمان زیادی را با او می‌گذراندم. پاول یکی از شرکت‌های من را خریده سپس من یکی از شرکت‌هایش را بازسازی و احیا کردم. او یک روح قدرتمند در زندگی من بود.

بعد از گذراندن چند ساعت با پاول و گوش کردن به تمام طرح‌ها و ایده‌ها و فعالیت‌هایش، سرگیجه می‌گرفتم. سعی می‌کردم متوجه تمام آنچه من را این‌گونه خسته کرده بود، شوم. بعد از جلسه با پاول، دوست داشتم چرت بزنم! ارتباط من با او باعث پیشرفتم شده بود. سرعت قدم زدن او معادل سرعت دویدن من بود. این موضوع، دید من را نسبت به این که تا چه حد می‌توانم هدفمند و دارای چشم‌اندازهای بلند باشم، تغییر می‌داد. باید چنین افرادی در اطراف شما هم باشند.

هیچ وقت با یک مشاور به تنهایی پیشرفت نخواهید کرد. در طول مصاحبه‌ام با هاروی مک کی، او به من گفت: «من دوازده مری دارم، یک مری نویسنده‌گی، یک مری طنزپردازی، یک مری زبان و...» برای من همیشه جالب بوده است که موفق‌ترین افراد کسانی هستند که بهترین مری‌ها را به استخدام خود در می‌آورند و به آن پول خوبی می‌دهند. این یک سرمایه‌گذاری عالی برای بهبود عملکرد است.

یافتن و استخدام مری لازم نیست فرآیندی پیچیده باشد. در جلسه گفتگو با کن بلانچارد، او سادگی همکاری گرفتن از مری را برایم شرح داد (مجله موفقیت، ژانویه ۲۰۱۰): «اولین چیزی که باید یادتان باشد این است که لازم نیست وقت زیادی را از آن‌ها بگیرید. بهترین توصیه‌هایی که همیشه شنیده‌ام، در عبارات کوتاه خلاصه شده است. خوردن ناهار یا صبحانه با یک شخص، دریافت توصیه‌هایشان و تمام! شاید متعجب شوید وقتی بدانید تاجرین موفق آرزو دارند به دیگران مشاوره دهند. این وقت زیادی از آن‌ها نمی‌گیرد.» جان وودن هم روی این نکته که دیگران دوست دارند مری باشند تاکید می‌کند (مجله موفقیت، سپتامبر ۲۰۰۸): «مری بودن، میراث واقعی است. این بهترین میراثی است که می‌توانید به دیگران بدهید. این فرآیند نباید

هیچ وقت متوقف شود. به همین دلیل هر روز از خواب بیدار می شوید تا یاد بدهید و یاد بگیرید.» او خاطر نشان کرد که مری بودن، جاده‌ای دو طرفه است! «یک شخص باید نسبت به یادگیری، آغوش باز نشان دهد. این مسئولیت ماست که تمایل داشته باشیم زندگی و افکارمان را با افرادی که احاطه‌مان کرده‌اند تقویت کنیم و تغییر دهیم.»

گروه مشاوران شخصی خود را تشکیل دهید

به عنوان بخشی از برنامه‌ام برای خردمندتر بودن، استراتژیک شدن، داشتن عملکرد بهینه و در ضمن، گسترش زمان و تعامل‌های بیشتر با رهبران خوش فکر، در زندگی شخصی‌ام، گروهی از مشاوران را ایجاد کرده‌ام.

خودم این افراد را انتخاب کرده‌ام. علت انتخاب آن‌ها رشته تخصصی‌شان، توانایی تفکر خلاقانه‌شان یا قائل شدن احترام زیاد برای آن‌ها بوده است. هفته‌ای یک بار با بعضی از آن‌ها ملاقات می‌کنم و نظرشان را می‌پرسم و می‌خواهم با من همفکری کنند و از آن‌ها بازخورد بگیرم. با انجام این فرآیند می‌توانم بگویم منافعی که نصیب من شده است، خیلی بیش از آنچه بوده است که تصور می‌کردم. خیلی جالب است که وقتی شما خالصانه اشتیاق خود را نشان می‌دهید، این افراد تیزهوش بسیار مشتاق می‌شوند که اطلاعات‌شان را با شما به اشتراک بگذارند.

چه کسی باید در گروه مشاورین شخصی شما باشد؟ افراد مثبتی را پیدا کنید که موفق شده‌اند دستاوردهایی را که در زندگی به دنبال‌شان هستید، به دست آورند. همیشه این را به خاطر داشته باشید: «هیچ وقت از کسی که حاضر نیستید جایتان را با او عوض کنید، درخواست نصیحت نکنید!»

۳. محیط: تغییر محیط، رویکردتان را تغییر می‌دهد

وقتی در حرفه املاک و مستغلات بودم، در خلیج شرقی سانفرانسیسکو و در محیطی کم جمعیت با افراد محدودی، کار و زندگی می‌کردم. همیشه افراد یکسانی را می‌دیدم که بارها و بارها در سطح یکسانی مشغول به کار و زندگی بودند. می‌دانستم که باید یک دایره جدید از ارتباطات ایجاد کنم تا به سمتی که آرزو داشتم، حرکت کنم.

اتومبیل‌م را روشن کردم و شروع به رانندگی در طول خلیج به سمت یکی از ثروتمندترین و زیباترین نقاط روی زمین کردم: تیبرون در مارین کانتی (شمال سان فرانسیسکو). آن‌جا منطقه‌ای تماشایی است. اگر تا به حال به موراگو سفر کرده باشید، تیبرون شبیه آن جاست، ولی خیلی جذاب‌تر از آن است. به رستوران دریایی رفتم. غذایش فوق‌العاده بود، ولی از آن مهم‌تر، رستوران به خاطر افراد زیادی که به آنجا می‌آمدند، شهرت داشت.

صرف نظر از رفتن به آن رستوران برای گسترش دایره روابطم، آن‌جا می‌نشستم و به دامنه کوه نگاه می‌کردم. با خانه‌های میلیون دلاری‌ای که در دامنه کوه گسترش یافته بود، هیپنوتیزم می‌شدم. یکی از آن‌ها به‌طور خاصی نظرم را به خود جلب می‌کرد. یک خانه ۴ طبقه‌ی آبی رنگ با آسانسور و روشنایی دلفین شکل در بالای آن. خانه بسیار کاملی بود. عادت داشتم همیشه از خودم بپرسم: اگر کسی قرار بود فقط یکی از آن‌ها را به من می‌داد، کدام یک را انتخاب می‌کردم؟

جواب همیشه یکسان بود. همان خانه زیبای آبی رنگ را. آن خانه در نقطه‌ای بسیار عالی قرار داشت و دارای بهترین منظره بود.

روز بعد، بعد از خوردن صبحانه در راه بازگشت به خانه‌ام، تابلویی با این نوشته بر روی آن دیدم: «بازدید برای عموم آزاد است.» پیش خودم گفتم جالب است که آن را ببینم. تابلوها من را به یک مسیر باریک زیگزاگ به سمت قلعه هدایت می‌کرد. در نهایت به بالای تپه رسیدم و خانه‌ای را که برای آن آگهی زده بودند دیدم. بعد از این که وارد خانه شدم، به سمت پنجره‌ای که روبه خلیج باز می‌شد رفتم. وقتی پنجره را باز کردم، دنیا در مقابلم گشوده شد. شبه جزیره تیبرون، جزیره ایسلند در کنار خلیج، خلیج شرقی و برکلی، پل خلیج و کل سان فرانسیسکو تا پل کلدن گیت در یک منظره ۳۰۰ درجه‌ای! فوق‌العاده بود. متوجه شدم این همان خانه‌ای است که سال‌ها به دنبال آن می‌گشتم. این همان خانه آبی بود. من قرارداد را بلافاصله امضا کردم. خانه رویایی‌ام اکنون مال من شده بود!

نمی‌توانم بگویم هر کسی که در رستوران دیدم، زندگی‌ام را تغییر داد، اما محیط آنجا تاثیر قدرتمندی بر روی من داشت. تماشای آن خانه‌ها بر روی دامنه، چشم‌اندازم را در زندگی تغییر و آرزوهایم را گسترش داد. سخت‌تر کار می‌کردم تا بتوانم بیشتر به آن آرزوها جامه حقیقت بپوشانم و همین اتفاق هم افتاد!

آرزویی که در قلب‌تان دارید، شاید بزرگ‌تر از محیطی باشد که خودتان را در آن می‌یابید. گاهی لازم است از محیط خارج شوید تا آرزوهایتان به وقوع بپیوندند. این همانند کاشتن نهال بلوط در گلدان است. وقتی دارای ریشه شده، رشدش متوقف خواهد شد. نهال، فضای بیشتری لازم دارد تا به درختی تنومند تبدیل شود؛ همانند شما!

وقتی درباره محیط اطراف‌تان صحبت می‌کنم، اشاره من به همه چیزهایی است که شما را احاطه کرده‌اند. فقط به محل زندگی‌تان اشاره نمی‌کنم. ایجاد محیط مثبت برای حمایت از موفقیت‌تان به این معناست که باید بی‌نظمی‌ها را از زندگی‌تان پاک کنید. نه فقط از نظر فیزیکی که بهره‌وری شما را پایین می‌آورند (این هم مهم است!) بلکه هر پدیده فیزیکی که اطراف شماست و کار نمی‌کند، هر آنچه خراب است، هر آنچه به شما حس خستگی می‌دهد، هر آنچه کامل نشده، نیرویی مخرب به شما وارد خواهد کرد و انرژی شما را برای دستیابی به اهداف و موفقیت‌تان تخلیه می‌کند. هر قول، تعهد و توافق ناقص و کامل نشده‌ای، قدرت شما را کاهش می‌دهد. تکانش، شما را می‌گیرد و مانع از توانایی‌تان برای حرکت به سمت جلو می‌شود. کارهای انجام نشده مدام شما را به عقب می‌کشند تا آن‌ها را رفع و رجوع کنید. پس امروز به کارهایی که می‌توانید کامل‌شان کنید، فکر کنید.

علاوه بر آن، وقتی محیطی را ایجاد می‌کنید که اهداف شما را تقویت و حمایت کند، به یاد داشته باشید که در زندگی همان چیزهایی را به دست خواهید آورد که تحمل‌شان می‌کنید. این در تمام قسمت‌های زندگی صدق می‌کند. به خصوص در مورد روابط‌تان با خانواده، دوستان و همکاران. آنچه تصمیم گرفته‌اید تحمل کنید، در سایر موقعیت‌ها و شرایط زندگی‌تان نیز انعکاس پیدا می‌کند. به عبارت دیگر، در زندگی‌تان آنچه را به دست خواهید آورد که بپذیرید و فکر کنید شایسته آن هستید!

اگر تحمل‌تان تمام شود، این بر روی اهداف‌تان تاثیر خواهد گذاشت. اگر همیشه برای دیر کردن افراد، منتظر بمانید، مردم همیشه در قرارهایشان با شما دیر خواهند کرد. اگر دست‌مزد پایین و کار دشوار را تحمل کنید، این موضوع ادامه خواهد یافت. اگر اضافه وزن را تحمل کنید، خسته‌تر،

بیمارتر و چاق‌تر خواهید شد.

بسیار جالب است که زندگی، همه استانداردهایی را که برای خود مدنظر قرار می‌دهید سازمان‌دهی می‌کند. برخی از مردم فکر می‌کنند قربانی رفتار سایرین هستند، اما در واقعیت، ما هستیم که رفتار دیگران نسبت به خودمان را تحت کنترل داریم. از احساسات، افکار، ذهنیت و فضای فیزیکی خودتان محافظت کنید تا بتوانید به جای هرج و مرج و استرس، در صلح و آرامش زندگی کنید!

اگر می‌خواهید یک رویه منظم، دارای ریتم و ثبات را در زندگی خود ایجاد کنید و مطمئن شوید که «تکانش بزرگ» نه‌تنها دم‌در، شما را ملاقات می‌کند، بلکه به داخل خانه هم خواهد آمد، باید مطمئن شوید که محیط شما حمایت‌کننده و مثبت و در حد معیارهای جهانی است. در فصل بعد به شما آموزش خواهیم داد که چگونه از همه آنچه تا این جا به شما آموزش داده‌ام، استفاده کنید و رمز شتاب بخشیدن به نتایج را خواهیم گفت. گرفتن نتایج بزرگ تنها با کمی تلاش بیشتر ممکن خواهد شد. ممکن است حس تقلب داشته باشد... همچون برتری ناعادلانه، اما چه کسی گفته است که زندگی، عادلانه است؟

فصل ششم: شتاب بخشیدن

وقتی در شهر لاجولادر کالیفرنیا زندگی می‌کردم، برای تمرین و امتحان کردن اراده‌ام، مرتب با دوچرخه دو مایل را مستقیم از کوه‌های سولداد بالا می‌رفتم. کارهای معدودی وجود دارند که می‌توانید آن‌ها را داوطلبانه انجام دهید که درد و رنج بیشتری از بالا رفتن از سربالایی تند کوه در شما ایجاد کند. وقتی این‌گونه به خودتان فشار وارد می‌کنید، به نقطه‌ای خواهید رسید که به اصطلاح می‌گویند: «به دیوار خوردید» و با شخصیت واقعی درونی‌تان روبه‌رو شدید. ناگهان اهداف و ایده‌هایی که در مورد خودتان داشتید، ناپدید می‌شوند و شما می‌مانید با چهره برهنه حقیقت. ذهن‌تان شروع به پیدا کردن انواع بهانه‌ها می‌کند که چرا بهتر است دست از فعالیت بکشید. این زمانی است که شما بایکی از بزرگ‌ترین سوالات زندگی روبه‌رو می‌شوید: آیا همچنان درد کشیدن را تحمل می‌کنید یا همچون چیپسی ترد می‌شکنید و متوقف می‌شوید؟ در سال ۲۰۰۹ عکس جلد نشریه موفقیت و بحث آن، حول شخصیت لنس آرمسترانگ (۱۰۵) بود. من لنس را در جایگاه پیروزی در اولین تور مسابقات دوچرخه‌سواری فرانسه به یاد دارم. تور وارد مراحل طاقت‌فرسای داخل کوهستان می‌شد. بقیه دوچرخه‌سواران مطمئن بودند که لنس جا خواهد زد، چون هیچ شهرتی در بالا رفتن از کوه نداشت. در خلال سومین صعود از کوه در شرایط بد جوی با باران‌های سرد، مه و تگرگ، لنس از تیم خود جدا شد. او مانده بود و مسابقه دادن با بزرگ‌ترین قهرمانان صعود کوه در دنیا. در ۱۸ مایل صعود آخر، بعد از پنج ساعت و نیم تلاش طاقت‌فرسای کوه‌ها، همه دوچرخه‌سوارها از پا درآمده بودند. هر کسی باید عمیق‌ترین باقی‌مانده‌های توانش را به کار می‌بست. آیا می‌توانستند تحمل کنند؟ این بوته آزمایشی برای نجات پیدا کردن در سختی شدید و پیدا کردن قدرت لازم برای ادامه راه بود. چه کسانی می‌شکستند و متوقف می‌شدند و چه کسانی خیر؟

در پنج مایلی انتهای مسابقه، لنس فقط ۳۲ ثانیه از قهرمانان سابق این رشته فاصله داشت. وقتی در حال بالا رفتن از کوهستان با دوچرخه هستید، یک زمان بی‌پایان است. لنس سریک پیچ ایستاد و به سرعت از دو نفر جلو زد. هر دو آن‌ها از قهرمانان جهانی این رشته بودند. لنس با خرج کردن تمام قوای باقی‌مانده در درونش، حمله کرد و چندین متر از سایرین جلو افتاد. او بعدها در کتابش با عنوان «موضوع دوچرخه نیست» در قسمت سفر بازگشتم به زندگی (۲۰۰۹) گفت: «وقتی فضای خالی ایجاد می‌کنید و رقیبان شما واکنشی نشان نمی‌دهند، این به شما می‌گوید آن‌ها آسیب‌پذیر هستند. وقتی آن‌ها آسیب‌پذیر هستند، درست همان جایی است که می‌توانید به آن‌ها برسید.» با وجود آن‌که به شدت خسته شده بود، به سختی نفس می‌کشید و دست‌ها و پاهایش از شدت خستگی می‌سوختند، به رکاب زدن ادامه داد. بعضی دیگر تلاش کردند، اما موفق نشدند به او برسند. در خط پایان، در حالی که همه با مشت‌های گره شده به سمت آسمان، منتظر بودند، مدعی غیرمنتظره از خط عبور کرد و قهرمان تور دوچرخه‌سواری فرانسه شد.

در این فصل می‌خواهم در مورد آن لحظه‌های حقیقی و این‌که چگونه اثر مرکب می‌تواند به شما کمک کند تا سطوح جدیدی از موفقیت را سریع‌تر از صورتان بپیمایید، صحبت کنم. وقتی خودتان را خوب آماده کردید، آموزش دیدید، تمرین کردید و تلاش لازم را به خرج دادید، دیر یا زود با لحظه حقیقت خود روبه‌رو خواهید شد. همان لحظه‌ای که مشخص خواهید کرد چه

کسی هستید و قرار است چه کسی شوید. در آن لحظه‌هاست که رشد و پیشرفت به وجود می‌آیند، این که گامی به جلو بردارید یا به عقب کشیده شوید، به بالای جایگاه صعود کنید و مدال را از آن خود کنید یا از میان تماشاچیان، موفقیت دیگران را تشویق کنید، به شما بستگی دارد.

همچنین به این موضوع خواهیم پرداخت که چگونه می‌توان به صورت مداوم بیش از انتظار مردم، خروجی داشت و موفقیت‌ها و خوشبختی‌ها را بیشتر و بیشتر ترکیب کرد.

لحظه‌های حقیقت

لانس در زندگی نامه‌اش می‌نویسد: «در هر مسابقه نقطه‌ای وجود دارد که دو چرخه‌سوار با رقیب واقعی‌اش روبه‌رو و متوجه می‌شود که این خودش است. در بیشتر لحظه‌های دردناکم در دو چرخه‌سواری، در بالاترین حد کنجکاوی ام هستم؛ این که هر بار چگونه واکنش نشان می‌دهم، بسیار برایم جالب است. آیا نقاط ضعف درونی‌ام را کشف خواهم کرد یا نقاط قوت آن را؟» هنگامی که در کار خرید و فروش املاک بودم، چندین مرتبه در روز با شکست مواجه می‌شدم. وقتی همراه خریدار احتمالی، به یک ملک فروشی می‌رفتم و خریدار، ملک را نمی‌پسندید، شروع به آوردن انواع بهانه‌ها می‌کردم و به دفتر کارم بازمی‌گشتم. وقتی در محله‌های اطراف به دنبال خانه‌های فروشی می‌گشتم، اغلب در زمان استراحت و وقت نامناسب یا در زمان تماشای برنامه تلویزیونی مورد علاقه‌شان، به در خانه‌های آن‌ها می‌رفتم و با پاسخ منفی روبه‌رو می‌شدم. مطمئن بودم باید به خودم کمی استراحت بدهم. دوش بگیرم یا یک لیوان آب بخورم. ولی به جای آن که جابزنم، هر بار که بایکی از آن دیوارهای ذهنی یا احساسی مواجه می‌شدم، به خودم یادآوری می‌کردم که رقبای من هم با همین چالش‌ها درگیر هستند. می‌دانستم این همان لحظه‌ای است که اگر ادامه دهم و جابزنم، می‌توانم از آن‌ها پیشی بگیرم. این‌ها همان لحظه‌های سرنوشت‌ساز موفقیت و پیشرفت بودند. سخت یا چالش برانگیز نبود که بخواهم با جمعیت حرکت کنم و نخواهم از کسی جلو بزنم. این مهم نیست که به محدودیت‌ها برمی‌خورید، مهم این است که بعد از مواجهه با آن‌ها چه خواهید کرد.

لو هولتز (۱۰۶)، مربی مشهور راگی می‌دانست کاری که شما بعد از انجام بهترین تلاش‌تان انجام می‌دهید، سبب موفقیت‌تان می‌شود. در یک مسابقه، تیمش در نیمه اول ۴۲ بر صفر عقب بود. در وقت بین دو نیمه او به تیمش نشان داد که با تلاش برای سد کردن، تکل (۱۰۷) کردن و به دست آوردن توپ می‌توانند بر حریف غلبه کنند. سپس به همه بازیکنان گفت آن‌ها به این علت که می‌توانند در هر بازی تمام تلاش‌شان را به کار ببرند، در تیم نیستند. این کار را بازیکنان همه تیم‌ها انجام می‌دهند. او به بازیکنان تیمش گفت: «به این دلیل در تیم هستید که قادرید در هر بازی بحرانی، تلاش مضاعف کنید. این تلاش مضاعف بعد از آن که تمام تلاش‌تان را کردید، سبب ایجاد تفاوت خواهد شد.» تیم او در نیمه دوم به زمین رفت. آن‌ها توانستند بازی را در نیمه دوم به نفع خودشان تمام کنند. این روشی است که شما با آن برنده خواهید بود.

محمد علی (۱۰۸) یکی از بهترین بوکسورهای طول تاریخ بوده است. نه تنها به خاطر سرعت و چابکی بالایش، بلکه به خاطر استراتژی‌هایی که اتخاذ می‌کرده، این شهرت را به دست آورده است. در ۳۰ اکتبر سال ۱۹۷۴ محمد علی بار دیگر برنده مدال قهرمانی سنگین وزن شده در حالی که بر جورج فورمن (۱۰۹)، یکی از اسطوره‌های تاریخ بوکس، پیروز شده بود. هیچ کس حتی

حامی قدیمی علی، هووارد کوزل (۱۱۰)، فکر نمی کرد علی شانس پیروزی داشته باشد. جو فرازیر (۱۱۱) و کن نورتون (۱۱۲) علی را پیش تر شکست داده بودند و جورج فورمن هر دو آن ها را تنها در راند دوم شکست داده بود. استراتژی علی چه بود؟ بهره گرفتن از نقطه ضعف حریف جوان تر، عدم داشتن قوای پایدار! او می دانست که اگر فورمن را به دیوار محدودیت هایش برساند می تواند از این موضوع بهره برداری کند. این همان تاکتیکی بود که بعدها علی از آن با عنوان «به طناب بستن یک احمق» یاد کرد. علی به طناب ها تکیه می داد و از صورتش محافظت می کرد، در حالی که فورمن صدها مشت در طول هفت راند به او می زد. در راند هشتم، فورمن خسته شده بود، او دیگر به دیوار محدودیتش رسیده بود. این همان جایی بود که علی موفق شد در وسط رینگ، فورمن را مغلوب کند.

مواجهه با محدودیت، مانع نیست، بلکه فرصت است. بار دوم بود که لانس آرمسترانگ در مسابقات دوچرخه سواری فرانسه با کوهستان روبه رو می شد. اولین صعود بزرگ جایی بود که لانس شکست ویرانگری را در همان سال تجربه کرد. این به او صدمه زده بود و باعث شده بود مهره کمرش در یک روز بارانی دچار شکستگی شود. حال دوباره بارندگی بود. به جای این که به این موضوع فکر کند یا شک داشته باشد، گفت: «این یک هوای عالی برای حمله است. می دانم بقیه رقبا این هوا را دوست ندارند. باور دارم هیچ کس در دنیا در سخت تلاش کردن نمی تواند بهتر از من باشد. روز خوبی برای من در راه است.» او درست می گفت و دومین پیروزی اش را تجربه کرد.

وقتی شرایط عالی است، همه چیز آسان می شود. دیگر هیچ حواس پرتی وجود ندارد، هیچ کس مزاحم شما نمی شود، هیچ وسوسه ای شما را تحریک نمی کند و هیچ چیز مانع شما نیست. در این زمان افراد دیگر هم کارشان را خوب انجام می دهند. این تنها تا زمانی درست است که موقعیت دشوار نشده باشد. وقتی مشکلات از راه می رسند، این شما هستید که باید ارزش خودتان را برای موفقیت و پیشرفت اثبات کنید. همان طور که جیم ران می گوید، «آرزو نکنید ای کاش شرایط آسان تر بود، آرزو کنید کاش شما بهتر بودید!»
وقتی در انضباط، رویه ها، ریتم ها و ثابت قدم بودن به نقطه محدودیت می رسید، باور داشته باشید این زمانی است که می توانید خودتان را از خود قدیمی تان جدا کنید. اندازه دیوار محدودیت را تغییر دهید و خود جدیدتان را نیرومند، آرمان گرا و پیروز ببینید.

چندین برابر کردن نتایج

من یک فرصت جذاب برای شما دارم. درباره این که چگونه داشتن انضباط های ساده و رفتارهای خاص می تواند در طول زمان ترکیب شده و نتایج شگفت انگیزی ایجاد کند، صحبت کرده ایم. حال اگر بتوانید سرعت این فرآیند را بالا ببرید و نتایج خود را چندین برابر کنید، چه می شود؟ هیجان زده شدید؟ می خواهم به شما نشان دهم که چگونه کمی تلاش بیشتر می تواند به صورت تصاعدی خروجی های شما را افزایش دهد.

فرض کنیم ورزش بدن سازی انجام می دهید و طبق برنامه ورزشی تان باید دوازده تکرار را در وزن مشخصی انجام دهید. حال، وقتی تکرار دوازدهم را انجام می دهید، خود آگاه برنامه را انجام داده اید. خیلی عالی است. همچنان ثابت قدم بمانید. خواهید دید که این نظم در طول زمان ترکیب شده و منجر به نتایج قدرتمندی برای شما خواهد شد. حالا اگر وقتی به تکرار دوازدهم

رسیدید، حتی اگر از بیشینه توان خود استفاده کرده‌اید، متوقف نشده و تمام باقیمانده توان‌تان را به کار بگیرید و سه تا پنج تکرار دیگر انجام دهید، تاثیر این کار در آن است، چندین برابر خواهد شد. شما فقط چند تکرار معمولی به برنامه ورزشی خود اضافه نکرده‌اید. خیر! آن تکرارهایی که بعد از رسیدن به بیشینه توان‌تان انجام دادید، نتایج شما را چندین برابر خواهد کرد. شما از درون دیوار بیشینه خود گذر کردید. این تکرارهای قبلی بود که شما را به آنجا رساند. پیشرفت واقعی کاری است که بعد از رسیدن به دیوار محدودیت خود انجام می‌دهید.

آرنولد شوارتزنگر (۱۱۳) روش بسیار معروفی را در تمرین با وزنه به نام «اصل تقلب (۱۱۴)» ایجاد کرد. آرنولد فردی بسیار جدی در انجام تکنیک‌های کامل و اصولی بود. او مدعی بود که وقتی شما به بیشترین تعداد لیفت‌های خود به صورت صحیح می‌رسید، می‌توانید کمی پشت‌تان را خم کنید و از سایر عضلات‌تان استفاده کنید تا بتوانید تکرارهای بیشتری انجام دهید (این موضوع به تقلب شهرت پیدا کرد). این باعث می‌شود نتایج شما در آن ست بسیار بهتر باشد. (شما می‌توانید این کار را با داشتن یک حریف تمرینی که در طول ست‌ها به شما کمک می‌کند تا چند تکرار بیشتر انجام دهید، محقق سازید؛ تکرارهایی که به تنهایی قادر به انجام‌شان نبودید). اگر دهنده حرفه‌ای باشید، حتما این تجربه را داشته‌اید. به هدفی که برای آن روز تعیین کرده بودید، می‌رسید و در بدن‌تان احساس سوزش می‌کنید. اکنون به نقطه محدودیت رسیده‌اید، اما کمی بیشتر می‌دوید. این «کمی بیشتر» گسترش شدیدی در توانایی‌ها و محدودیت‌تان ایجاد می‌کند و نتایج خود را با یک دور بیشتر دویدن، چندین برابر کرده‌اید.

سکه اسرارآمیز فصل یک را به خاطر دارید؟ همانی که هر روز دو برابر می‌شد. مثالی بود برای نشان دادن اثر مرکب. اگر در طول هر هفته یک بار بیشتر آن را دو برابر می‌کردید، رقم مرکب به جای ۱۰ میلیون دلار به ۱۷۱ میلیون دلار می‌رسید. دوباره کمی تلاش بیشتر در طول چهار روز در ماه منجر به چنین نتیجه متفاوتی می‌شد. این گونه است که ریاضیات، نتیجه کمی تلاش بیشتر را به خوبی نشان می‌دهد.

نگاه کردن به خودتان به عنوان سخت‌ترین رقیب‌تان، یکی از بهترین روش‌های چندین برابر کردن نتایج است. وقتی به دیوار محدودیت می‌رسید، فراتر و بالاتر روید. راه دیگر برای چندین برابر کردن نتایج این است که نسبت به گذشته‌تان و انتظاری که سایرین از شما دارند، تلاش بیشتری کنید. بیشتر از «کافی» کار انجام دهید!

فراتر از انتظارات ظاهر شوید

اپرا وینفری (۱۱۵) برای استفاده از این اصل خیلی مشهور است. فراتر رفتن از انتظارات با بهره‌گیری از بخشندگی و توانایی زندگی و کار کردن به روشی متعالی و بزرگ. آیا به خاطر دارید چگونه نوزدهمین فصل برنامه‌اش را در سپتامبر ۲۰۰۴ شروع کرد؟ وقتی نوبت اپرا شد، می‌دانستیم که باید انتظار هیاهو داشته باشیم... ولی او همه را متعجب کرد. شروع آن فصل در روزهای بعد، موضوع تمام رسانه‌ها شده بود و همه از آن صحبت می‌کردند.

بیا بید برای یک دقیقه به آن زمان بازگردیم... شنوندگان بر این اساس انتخاب شده بودند که دوستان و اعضای خانواده‌شان برای اپرا نوشته بودند که به شدت به یک اتومبیل نیاز دارند. اپرا برنامه را با دعوت ۱۱ نفر به روی سن آغاز کرد. به هر کدام از آن‌ها یک خودرو هدیه داد، یک پونتیاک مدل جی ۶ سال ۲۰۰۵! و بعد از آن سورپرایز واقعی شروع شد؛ او با پخش کردن

جعبه‌های کادو میان حضار و گفتن این که در یکی از این جعبه‌ها کلید اتومبیل دوازدهم قرار دارد، فراتر از انتظار همه آن‌ها رفت. ولی وقتی حضار جعبه‌های کادویشان را باز کردند، همه آن‌ها یک دسته کلید داشتند. او جیغ زد «همه یک ماشین می‌گیرند، همه یک ماشین می‌گیرند!» در حالی که شاید این معروف‌ترین مثال باشد، اپرا همیشه در همه کارهایی که انجام می‌دهد، فراتر از حد انتظار سایرین می‌رود. در بخش‌های دیگر، اپرا دختر ۲۰ ساله‌ای را که سال‌ها در پرورشگاه زندگی کرده بود، با کمک هزینه تحصیلی برای چهار سال کالج، و ده هزار دلار لباس سورپرایز کرد. به خانواده‌ای با حضانت هشت فرزند که نزدیک بود از خانه‌شان رانده شوند، صدوسی هزار دلار داد تا اجاره و هزینه تعمیر خانه‌شان را بپردازند.

حالا ممکن است با خودتان بگویید: بله او اپراست! معلوم است که می‌تواند این کارها را انجام دهد. حقیقت این است که تعداد بی‌شماری از افراد دارای جایگاه همانند اپرا وجود دارند (با همان میزان شهرت و ثروت) که می‌توانند این کارها را انجام دهند، ولی هیچ‌گاه حتی فکر انجام کار فوق‌العاده‌ای به ذهن‌شان خطور نمی‌کند. اپرا این کار را انجام می‌دهد. این چیزی است که او را تبدیل به اپرا وینفیری کرده است. از او درس بگیرید. شما همیشه می‌توانید در تمام جنبه‌های زندگی‌تان فراتر از حد انتظار روید.

وقتی زمان آن رسیده بود که از همسر، جورجیا خواستگاری کنم، می‌توانستم تمام کارهایی را که او انتظار داشت، انجام دهم و پدرش را ملاقات و از او درخواست ازدواج با دخترش را کنم. به جای این، تصمیم گرفتم احترام فوق‌العاده‌ای برای پدرش قائل شده و متنی را به زبان پرتغالی آماده کنم (خواهر جورجیا هر آنچه را که می‌خواستم بگویم، برایم ترجمه می‌کرد). پدر او به خوبی انگلیسی متوجه می‌شد، ولی با آن خیلی احساس راحتی نمی‌کرد. تمام راه را از لس‌آنجلس به سن‌دیگو، کلمات را تمرین کردم. از در وارد شدم و در حالی که گل در دستانم بود، از پدرش درخواست کردم در اتاق نشیمن به ما بپیوندند. سپس سخنرانی خاطره‌انگیزم را قرائت کردم! از خدا سپاسگزارم که پاسخ او مثبت بود.

اما همین جا متوقف نشدم. در راه بازگشت و طی روز بعد، از هر پنج برادرش دعوت کردم برای پیوستن من به خانواده‌شان، دعای خیر کنند. قانع کردن بعضی از آن‌ها راحت بود، بقیه به من گفتند: «آن را به دست بیاور!» نکته این جاست که جورجیا بعدها به من گفت یکی از خاص‌ترین جنبه‌های خواستگاری من از او، احترام و عزتی بوده است که برای پدر و پنج برادرش قائل شده بودم (و خواهرش که به من زبان پرتغالی یاد داده بود). این کار من رفتارم را بسیار خاص کرد. نتایج این تلاش مضاعف به صورت تصاعدی عالی بود.

استورات جانسون، مالک ویدیو پلاس، شرکت مادر موفقیت است. او مبلغی بسیار هنگفت و بیست و دو سال شهرتش را روی میز گذاشت تا نشریه موفقیت، وب سایت آن (۱۱۶) و سایر دارایی‌های رسانه موفقیت را صاحب شود. در طول یکی از پرخطرترین زمان‌ها در اقتصاد ایالات متحده و زمانی که انتشارات به صورت کاغذی خیلی مطلوب نبود، این حرکت به خودی خود بسیار تعجب‌برانگیز بود، اما او تنها به این اکتفا نکرد. وقتی کسب و کار جدید شروع به رونق گرفتن کرد و تجارت اصلی‌اش همانند تمام دنیا در سونامی ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ شروع به افت کرده بود، او موسسه غیرانتفاعی مختص کودکان را تاسیس کرد. او می‌خواست تعهدش برای کمک به آموزش اصول توسعه شخصی را در دنیا نشان دهد. می‌خواست مطمئن شود که این اطلاعات به دست کودکان خواهد رسید. برای همین، موسسه موفقیت (۱۱۷) را افتتاح کرد. او تمام اصول موفقیت و توسعه شخصی را در کتابی به نام موفقیت برای نوجوانان گردآوری کرد و آن را

به صورت رایگان میان والدین، همکاران و سایر موسسات غیرانتفاعی مختص کمک به کودکان، توزیع کرد.

استوارت به تنهایی مدیریت و امور اجرایی موسسه موفقیت را به عهده گرفت. در سال اول به کمک چند دوست خوبه موفق شد بیش از یک میلیون نسخه از کتاب را توزیع کند. امروز این رقم بسیار بزرگتر و همین طور در حال بزرگ و بزرگتر شدن است. در آن حال، استوارت سرمایه گذاری خیلی بزرگی کرده بود. برای تامین هزینه های این موسسه جدید هیچ پشتوانه ای نداشت اما مشارکت بی شمار و تمرکز موسسه سبب شد تعهد او چندین برابر شود. او خیلی بیشتر از حد انتظار عمل کرده بود!

در کدام قسمت از زندگی تان وقتی به دیوار محدودیت می خورید، می توانید فراتر از حد انتظار عمل کنید؟ یا چه زمانی می توانید کاری کنید که همه بگویند «وای!! این نیازمند تلاش خیلی بیشتری نیست، بلکه کمی تلاش بیشتر، نتایج شما را در طول زمان چندین برابر می کند. مهم نیست چه کاری انجام می دهید، تماس های تلفنی می گیرید، به مشتریان، خدمات ارائه می دهید، تیم خود را می شناسید، از همسران قدردانی می کنید، می دوید، پرس سینه کار می کنید، یک شب قرار با نامزدتان را برنامه ریزی می کنید، زمان تان را با فرزندان تان می گذرانید؛ هر کاری که انجام می دهید، با کمی تلاش بیشتر می توانید فراتر از حد انتظارات رفته و نتایج خود را شتاب دهید.

کارهای غیرمنتظره انجام دهید

من با نظرات عمومی و همه گیر مخالفم. این را می دانم. به من بگویند سایرین چه کاری را انجام می دهند، چه چیزی مورد توافق و اجماع است و چه چیزی الان شهرت دارد، من خلاف آن را انجام می دهم. اگر همه در حال زیگ کردن باشند، من زاگ می کنم (زیگ زاگ). برای من هر آنچه مشهور باشد معمولی است. این یعنی معمول بودن. کارهای معمولی، نتایج معمولی هم به بار می آورند. معروف ترین رستوران، مک دونالدز است و معروف ترین نوشیدنی، کوکاکولا است. این کالاهای معروف را مصرف کنید و شما هم قسمتی از «معمولی» خواهید بود. این معمولی است. با معمولی بودن مشکلی نیست، ولی من ترجیح می دهم غیر معمولی و خارق العاده باشم. به عنوان مثال همه برای هم، کارت تبریک سال نو می فرستند، اما چون همه این کار را انجام می دهند، به نظر من تاثیر احساسی خیلی زیادی ندارد. برای همین به جای آن من کارت صنایع دستی می فرستم. چه تعداد کارت صنایع دستی می گیرید؟ یک تعداد خاص. به جای حجم انبوهی از کارت های «بهترین آرزوها» که همه با کامپیوتر ایجاد شده اند، من با خط خودم احساس شکرگزاری ام را به خاطر در ارتباط بودن با آنها و این که چقدر برای من ارزشمند هستند، می نویسم. تلاش یکسانی است، ولی تاثیر فوق العاده ای دارد.

ریچارد برانسون تجارتش را با انجام کارهای غیرمنتظره ایجاد کرد. من عاشق این هستم که او را در حال تاسیس شرکت جدیدی تماشا کنم. هر حرکتش غیرمنتظره تر، جسورانه تر و ترسناک تر از قبل است. چه در حال پرواز با بالن به دور دنیا باشد یا در حال راندن تانک به سمت خیابان پنجم نیویورک تا شرکت ویرجین کولا را معرفی کند؛ همیشه کارهای غیرمنتظره انجام می دهد. او می تواند خیلی معمول در رسانه ها ظاهر شود و کنفرانس مطبوعاتی داشته باشد و بعد از آن برای خودنمایی، مهمانی ترتیب دهد، اما به جای آن به دنبال کاری مهیج تر می گردد. او به میزان

یکسانی با شرکت‌های دیگر (یا حتی کمتر) برای ساخت محصول هزینه می‌کند، اما آن را به روشی غیرمنتظره انجام می‌دهد. عامل «وای» باعث می‌شود تلاش‌های او نتایجی چندین برابر داشته باشند.

بیشتر اوقات، تلاش بیشتر به معنی هزینه بیشتر یا انرژی مضاعف نیست. وقتی در کار فروش املاک بودم، همه به سراغ فهرست‌های تاریخ مصرف گذشته می‌رفتند تا زمان بگذرد. من سوار ماشینم می‌شدم و به در خانه‌های آن‌ها مراجعه می‌کردم. به آن‌ها یک علامت «فروخته شد» می‌دادم. وقتی در را باز می‌کردند، به آن‌ها می‌گفتم: «این را بگیرید، اگر من را به استخدام خود در آورید، حتماً به این تابلو نیاز خواهید داشت.» این کار به صورت سریع و غیرمنتظره باعث بالا رفتن شانس من در فروش می‌شد.

یکی از دوستانم، الکس، شغل مهم گرفت. او در کالیفرنیا زندگی می‌کند و کارش در بوستون بود. او یکی از دوازده نفر کاندیدای نهایی برای مصاحبه بود. آن‌ها قرار بود از کاندیداهای محلی، حضوری و از کسانی که در فاصله دورتر زندگی می‌کنند، با ویدیو کنفرانس مصاحبه کنند. با من تماس گرفت و در مورد این که چگونه می‌تواند دوربین تحت وب را راه‌اندازی کند، از من سوال کرد.

از او پرسیدم: «تا چه حد می‌خواهی این موقعیت کاری را به دست آوری؟»
الکس گفت: «این شغل رویایی من است. چیزی است که ۴۵ سال از عمرم را برایش صرف کرده‌ام.»

به او گفتم: «پس همین الان یک بلیط هواپیما بخر و مصاحبه را حضوری انجام بده.»
الکس گفت: «احتیاجی نیست، آن‌ها از سه نفر آخر دعوت می‌کنند حضوری به آنجا بروند و مصاحبه کنند.»

به او گفتم: «گوش کن، اگر می‌خواهی جزء سه نفر آخر باشی، باید با انجام کارهای غیرمنتظره خودت را از سایرین جدا کنی. برای مصاحبه به آنجا سفر کن و مصاحبه حضوری داشته باش. این تنها راه ایجاد تفاوت و موفقیت است.»

اگر نگرشم را بر روی موضوعی متمرکز می‌کردم، می‌توانستم موفقیت را با کنترل ورودی‌ها و خروجی‌ها ضمانت کنم. کاری را انجام دادم که به آن «شوک و ترس» می‌گویم. در طول زمانی که الکس به دنبال گرفتن آن کار بود، به او پیشنهاد کردم موانع را از سر راه بردارد و از هر جبهه‌ای که ممکن است، حمله کند.

به او گفتم: «درباره تمام کسانی که تصمیم نهایی را می‌گیرند، تحقیق کن. علایق، سرگرمی‌ها، سرگرمی کودکان و همسران‌شان و حتی همسایگان‌شان را پیدا کن. برای آن‌ها کتاب، مقاله، هدایا و منابع دیگری را که فکر می‌کنی ممکن است خوش‌شان بیاید، بفرست. این فراتر از پیشینه است؟ بله، نکته مهم همین است. آن‌ها متوجه خواهند شد که سعی داری چاپلوسی کنی، ولی قدر دان خلاقیت و ابتکارت خواهند شد. به‌طور حتم توجه و احترام آن‌ها را جلب خواهی کرد. درباره افراد سازمان تحقیق کن. فهرست اسامی آن‌ها را داشته باش. در میان دایره افراد تحقیق کن که آیا ممکن است کسی را بشناسند که یکی از این افراد را بشناسد. درباره هر اسمی در سایت لینکدین (۱۱۸) تحقیق کن. افرادی را بیاب که بتوانی با آن‌ها ارتباط برقرار کنی. با آن‌ها صحبت کن و بخواه از تو تعریف کنند. برای آن‌ها هدایا، نوشته‌ها و چیزهای دیگری که می‌دانی در طول فرآیند گزینش می‌تواند مفید باشد، بفرست. از آن‌ها بخواه این‌ها را به دست افراد تصمیم‌گیرنده برسانند. تلفن، ایمیل، فکس، پیامک، وبلاگ و هر چیز دیگری را که می‌دانی

مربوط به آن هاست، داشته باش. این کار کمی تهاجمی به نظر می آید؟ بله، درست است. من این را کشف کرده ام که از پنج شانس، به خاطر تهاجمی بودن، تنها یکی را از دست می دهی، اما چهار تا را به دست می آوری!»

به هر حال الکس به توصیه من گوش نکرد و موفق نشد. او حتی موفق نشد جزء سه نفر پایانی باشد. می توانم به جرات بگویم او خیلی بهتر از کسی است که شرکت استخدام کرد. الکس در تاثیر گذاری شکست خورد و بهای آن، از دست دادن شغل آرمانی اش بود. من عضو هیئت مدیره شرکتی هستم که برای پیشرفت در پروژه مهم نیاز داشت قانونی را تغییر دهد. این کار به یک عضو کنگره نیاز داشت تا از او تاییدیه بگیریم. این شخص هیچ حرکتی از خود نشان نمی داد، نه به خاطر خود موضوع، بلکه به خاطر تبر سیاسی ای که به دست داشت تا مانع افرادی شود که تمایل به انجام این کار داشتند. به جای درخواست و التماس کردن برای راضی کردن او، فراتر از اختیاراتش رفته و با رییسش، یعنی همسرش، صحبت کردم. مادر شبکه افرادمان جستجو کردیم تا در نهایت به کسی رسیدیم که با همسر او دوست بود. روزی بیرون از عبادتگاهی که او به آن جا می رفت، منتظر ماندیم. این دوست مشترک، ما را به هم معرفی کرد. موضوع و علت تلاش مان را برایش تشریح کردیم که منجر به ساخت تجهیزات مراقبت بعد از مدرسه برای دانش آموزان فقیر می شد و زندگی صدها کودک را تحت تاثیر قرار می داد. همسر او می توانست حامی این حرکت باشد. عضو کنگره در سه شنبه همان هفته، پروژه را امضا کرد و شرکت موفق شد.

جامعه پر شده از تبلیغات خالی از توجه. گاهی انجام عمل غیرمنتظره مستلزم این است که کاری کنید صدایتان شنیده شود. اگر دلیل یا ایده ای عالی دارید که ارزش توجه دارد، هر آنچه را لازم است، انجام دهید؛ حتی کارهای غیرمنتظره تا صدایتان شنیده شود. کمی بی پروایی به خرج دهید.

فراتر از حد انتظار عمل کنید

کودکان نامرئی (۱۱۹) نام موسسه غیرانتفاعی دیگری است که من عضو هیئت مدیره آن هستم. این موسسه به کودکانی که در شمال اوگاندا و کنگو دزدیده شده و آن ها را تبدیل به سرباز کرده اند، کمک می کند که نجات یابند. برای کسب آگاهی از علت کارشان، کمپینی در صد شهر آمریکا با نام «نجات» راه نمایش گذاشتند. در این کمپین بیش از ۸۰۰ هزار نوجوان در اطراف شهرها اردو زدند تا رهبران برجسته جامعه نجات شان دهند. کودکان توانستند حمایت آن ها را جلب کنند. بعد از چهار روز، کودکان تمام شهرها به غیر از یکی نجات داده شده بودند. افرادی همانند سناتور تد کندی (۱۲۰)، جان کری (۱۲۱)، وال کیلمر (۱۲۲)، کریستن بل (۱۲۳) و بسیاری دیگر در ۹۹ شهر دیگر حاضر شده بودند. آخرین شهر برای نجات دادن شیکاگو بود و به اپرا وینفیری نیاز داشت. بعد از ۶ روز، اپرا اثری از خودش نشان نداد. در روز چهارم آن ها مارشی تشکیل دادند که دور تا دور استودیو اپرا به حرکت در آمد. روز بعد آن ها برنامه آواز کودکانه برگزار کردند که تمام روز و شب ادامه داشت. سپس در روز ششم، با نامساعد شدن شرایط جوی و بارش باران، بیش از ۵۰۰ شرکت کننده دور تا دور استودیو حاضر شدند و در سکوت، پلاکارد حمل کردند. آن روز صبح اپرا از درهای استودیوی هاریوس بیرون آمد، با بنیانگذاران سازمان صحبت کرد و از کل گروه خواست در برنامه پادکست زنده اش که ۲۰ میلیون بیننده دارد، شرکت کنند.

این توجه سبب شد کودکان نامرئی، برنامه‌های لری کینگ و ۲۳۲ برنامه خبری دیگر را بگیرد و بیش از ۶۵ میلیون بازدیدکننده داشته باشند. یک قبض اکنون در کنگره دست به دست می‌گردد تا از موسسه کودکان نامرئی به خاطر تلاش برای نجات این کودکان حمایت کند. این موسسه با آن رخداد اکنون خیلی بیشتر از انتظار پیشرفت کرده است. تنها کمی تلاش بیشتر و ثابت قدمی برای تسخیر شهر آخر (و جلب توجه اپرا) باعث شد از کودکان نامرئی به شدت حمایت و نتایج آن در طول زمان چندین برابر شود.

خط انتظارات را پیدا کنید و از آن فراتر روید. حتی وقتی کار به امور کوچک ختم می‌شود، هم فراتر روید. به عنوان مثال، آن چه استاندارد لباس پوشیدن برای رخدادی خاص است؛ همیشه سعی می‌کنم حداقل یک درجه بهتر از آن لباس بپوشم. وقتی از نحوه لباس پوشیدن مطمئن نیستم، همیشه اشتباه قضاوت کرده بودم و لباسم بهتر از چیزی بوده است که انتظار داشته‌ام. به سادگی می‌دانم، اما این تنها یک راه است که سعی می‌کنم استانداردهایم را حفظ کنم و بتوانم بهتر از حد انتظار باشم.

وقتی قرار است برای شرکت‌های بزرگ نطق بزرگی داشته باشم، زمان بسیار زیادی را صرف آماده کردن آن می‌کنم. در مورد سازمان آن‌ها، محصولاتشان، بازاریشان و انتظاراتشان یاد می‌گیرم تا در سخنرانی فراتر از حد انتظار ظاهر شوم. هدف من همیشه این است که به میزان قابل ملاحظه‌ای از آنچه آن‌ها انتظار دارند، فراتر روم. این هدف را تنها از تلاش خستگی‌ناپذیر برای آماده کردن خودم به دست می‌آورم. بیش از حد انتظار بودن، قسمت اعظم شهرت شما خواهد شد؛ شهرت شما برای چندین برابر کردن نتایج در بازار.

مدتی با رییس هیئت مدیره یک شرکت کار می‌کردم که فلسفه‌اش این بود: «باید حقوق افراد، شامل فروشندگان و تامین‌کنندگان را چند روز قبل از تعهد قرارداد پرداخت کرد.» همیشه متعجب می‌شدم وقتی می‌دیدم چک حقوقم را در بیست و هفتم ماه، برای ماه بعد دریافت کرده‌ام. وقتی از او در مورد این موضوع پرسیدم، گفت: «واضح است؛ این همان پول است، اما هیجان و خوبی‌ای که دارد، غیر قابل اندازه‌گیری است. چرا این کار را نکنم؟»

این یکی از دلایلی است که همیشه استیو جابز را تحسین کرده‌ام. از میان تمامی افراد برجسته‌ای که روی جلد نشریه موفقیت به معرفی آن‌ها پرداختیم، استیو شخص مورد علاقه من بود. هر آنچه انتظار شما از محصول بعدی شرکت اپل بود، جابز همیشه یک مقدار کوچک (یا خیلی زیاد) حیرت‌زدگی برای شما داشت. در تصویر کلی، ممکن است تنها یک تغییر یا اضافه کردن چیزی کوچک باشد، ولی فراتر از حد انتظار است و تاثیرپذیری آن و واکنش مشتریان را چند برابر می‌کند. این عامل، باعث افزایش حس وفاداری مشتریان می‌شود. در دنیایی که بیشتر چیزها حتی در حد انتظار هم نیستند، شما می‌توانید به صورت قابل ملاحظه‌ای نتایج خود را شتاب بخشید و با فراتر رفتن از حد انتظار، در میان سایرین برجسته شوید. من همیشه جسارت روبرت شولر (۱۲۴) را دوست داشته‌ام که در نشریه موفقیت در دسامبر ۲۰۰۸ گفت: «به نظر من ایده‌ای که بایک وای (تعجب شدید) آغاز نشود، ارزشی ندارد.»

نورداستورم (۱۲۵) به خاطر استانداردهای بسیار مشهور است. در خصوص خدمات مشتریان، همیشه سعی می‌کنند فراتر از حد انتظار باشند. نورداستورم با این ویژگی شناخته شده است: کالایی که شخصی بیش از یک سال پیش خریده است را هم پس می‌گیرد؛ حتی بدون نیاز به رسید پرداخت و در بعضی موارد حتی وقتی از یک فروشگاه دیگر خریداری شده باشد! برای چه این کار را می‌کند؟ چون آن‌ها می‌دانند با بالاتر رفتن از حد انتظارات می‌توانند اعتماد ایجاد کنند

و وفاداری مشتریان شان را بیشتر جلب کنند. در نتیجه توانسته اند شهرتی خارق العاده ایجاد کنند که توجه همه را به خود جلب می کند. بعد از همه این ها به شما یادآوری می کنم کسی که چندین قدم جلوتر است، کار می کند!

شما را به چالش می کشم تا این فلسفه ها را در زندگی خود به کار بیندید. از این ها در عادت روزانه، نظم و رویه های تان استفاده کنید. با اختصاص دادن کمی زمان و انرژی بیشتر، نه فقط نتایج شما را بهبود می دهد، بلکه آن ها را چندین برابر هم می کند. تنها کمی تلاش بیشتر نیاز است تا نتایجی خارق العاده داشته باشید. در تمام قسمت های زندگی تان، به دنبال فرصت هایی برای چندین برابر کردن باشید. جایی که بتوانید فراتر روید، کمی بیشتر به خودتان سختی دهید، کمی طولانی تر کار کنید، کمی بهتر آماده شوید و نتایج بیشتری ارایه دهید.

کجا می توانید بهتر از حد انتظار عمل کنید؟ کجا می توانید به کلی غیرمنتظره باشید؟ تا می توانید به دنبال این قبیل فرصت ها بگردید، آن وقت خواهید دید که سرعت رسیدن تان به دستاوردهای خارق العاده، خودتان و اطرافیان تان را به شدت متعجب خواهد کرد.

کاری کنید اثر مرکب برای شما کار کند

خلاصه مراحل عملی

تاثیری را که رسانه ها و اطلاعات بر روی زندگی شما دارند، مشخص کنید. تعیین کنید به چه ورودی هایی نیاز دارید تا از لیوان تان (ذهن) محافظت کنید و چگونه می توانید لیوان تان (ذهن) را همیشه مملو از نکات مثبت، موجب پیشرفت و حمایت کننده نگه دارید.

-> دایره ارتباط فعلی خودتان را ارزیابی کنید. با چه کسانی در این دایره باید ارتباط خود را محدود کنید؟ با چه کسانی باید به کلی رابطه تان را قطع کنید؟ به دنبال راهی استراتژیک برای گسترش ارتباطات تان باشید. می توانید برای دریافت پرسش نامه دایره ارتباطات به ضمیمه ها مراجعه فرمایید.

-> یک همکار موفقیت داشته باشید. تصمیم بگیرید چه زمانی، چگونه و در قبال چه چیزهایی در برابر یکدیگر مسئول خواهید بود و انتظار دارید نفر مقابل چه ایده هایی را در هر مکالمه داشته باشد.

-> سه قسمت از زندگی تان را که به شدت تمایل دارید آن ها را بهبود دهید، مشخص کنید. یک مربی عالی در هر یک از این قسمت ها بیابید. این مربی ها می توانند شامل افرادی باشند که آنچه را به دنبالش هستید، به دست آورده اند. همچنین می توانند متخصصینی باشند که ایده های شان را در کتاب ها نوشته اند و بر روی سی دی ضبط کرده اند.

-> چه زمانی با لحظه های حقیقت خود برخورد می کنید (به عنوان مثال انجام تماس های موفقیت آمیز، تمرین کردن، برقراری ارتباط با همسر و فرزندان تان؟) زمانی را که می توانید بیشتر پیش بروید تا پیشرفت جدیدی کنید و جایی را که می توانید خودتان را از خود قدیمی تان جدا کنید، مشخص نمایید.

-> سه قسمت از زندگی تان را مشخص کنید که می توانید تلاش مضاعفی داشته باشید. (تعداد

لیفت‌های ورزش، تملس‌ها، شناخت‌ها، دعا‌های شکرگزاری و...)
- سه قسمت از زندگی‌تان را مشخص کنید که می‌توانید بر انتظارات خود فائق آیید. در چه جاهایی می‌توانید لحظه‌های شگفتی‌ساز ایجاد کنید؟
- سه راه را مشخص کنید که از آن طریق می‌توانید غیرمنتظره باشید. در چه جاهایی می‌توانید از آن فاصله بگیرید؟

نتیجه گیری

یادگیری بدون عمل، بی ارزش است. من این کتاب را برای سرگرم کردن خودم ننوشتم یا حتی برای ایجاد انگیزه در شما نبوده است. انگیزه بدون عمل سبب ایجاد توهم می شود. همان طور که در بخش مقدمه گفتم، اثر مرکب و نتایجی که در زندگی تان نشان می دهد، واقعی هستند. دیگر هیچ وقت در آرزوی موفقیت نخواهید ماند. اثر مرکب، ابزاری است که اگر آن را با ثبات قدمی و عمل مثبت ترکیب کنید، منجر به ایجاد تفاوت های بلندمدت در زندگی تان خواهد شد. به این کتاب و فلسفه اش اجازه دهید راهنمای شما باشد. به ایده ها و استراتژی های موفقیت اجازه دهید درون شما غوطه ور شده و خروجی های قابل اندازه گیری، ملموس و واقعی ایجاد کنند. هر گاه حس کردید دوباره عادت های کوچک و به ظاهر ضعیف به زندگی تان خزیده است، این کتاب را بخوانید. هر گاه خواستید دوباره انگیزه تان را قوت بخشید و قدرت چرایی تان را تقویت کنید، کتاب را مطالعه کنید. هر بار این کتاب را می خوانید، تکانش بزرگ را برای ملاقات زندگی تان جذب می کنید.

اجازه دهید عوامل انگیزش خود را با شما به اشتراک بگذارم. تمایل من ایجاد تغییرات مثبت در زندگی دیگران است. برای همین برای رسیدن به اهدافم، به شما احتیاج دارم تا به اهدافتان برسید. این گواهی شما برای ایجاد تغییر در زندگی تان است که من به دنبال آن هستم. دوست دارم از شما ایمیل یا نامه ای دریافت کنم یا سال دیگر در فرودگاه جلوی من را بگیرید (یا حتی ۵ تا ۱۰ سال دیگر) و درباره ی نتایج باورنکردنی ای که توانستید با ایده های این کتاب به دست آورید، بگویید. تنها آن زمان است که درمی یابم به اهداف و ارزش های اصلی زندگی ام رسیده ام. برای آن که نتیجه بگیرید، می دانم باید خیلی سریع بر روی دانش و نگرش های خود تمرکز و کار کنید. ایده های بدون سرمایه گذاری، تلف خواهند شد. نمی خواهم این اتفاق بیفتد. زمانی فرا رسیده است که باید بر روی عقاید جدیدتان کار کنید. اکنون قدرت لازم را دارید و انتظار دارم آن را به چنگ آورید.

شما آماده اید پیشرفت های چشمگیری به بار آورید! درست است؟ معلوم است که پاسخ تان به روشنی «بله» است. تا امروز متوجه شده اید که به تنهایی گفتن این که آماده اید تا تغییرات لازم را ایجاد کنید، کافی نیست. برای گرفتن نتایج متفاوت، باید کارها را متفاوت انجام دهید. مهم این نیست که کجا هستید یا در چه سالی این کتاب به دست شما می رسد، اگر می توانستم همیشه این سوالات ساده را از شما می پرسیدم: «به زندگی تان در پنج سال اخیر نگاه کنید. آیا اکنون در جایگاهی هستید که پنج سال قبل تصور می کردید باید به آن برسید؟ آیا عادت های بدی را که عهد کرده بودید کنار بگذارید، ترک کرده اید؟ آیا دارای تناسب اندامی که به دنبالش بودید، هستید؟ آیا درآمد کافی، سبک زندگی مطلوب و آزادی های فردی را که به دنبالش بودید، به دست آورده اید؟ آیا سالم هستید؟ آیا روابطتان مملو از عشق شده است و مهارت های جهانی ای را که به دنبالش بوده اید، به دست آورده اید؟» اگر خیر؛ چرا؟ ساده است، انتخاب ها. حال، زمانی است که باید انتخاب های جدید داشته باشید و اجازه ندهید پنج سال بعد زندگی تان هم ادامه پنج سال قبل باشد. انتخاب کنید که زندگی تان را یک بار برای همیشه تغییر دهید.

بیا یاد کاری کنیم که پنج سال آینده زندگی تان از پنج سال قبل بسیار جذاب تر باشد. آرزوی من

این است که تا امروز چشم‌بندهای خود را باز کرده باشید. حقیقت به دست آوردن موفقیت را می‌دانید. دیگر هیچ بهانه‌ای نخواهید داشت. همانند من، دیگر از این که بخواهید تحت تاثیر تبلیغات و راه‌های سریع رسیدن به خواسته‌ها قرار بگیرید، امتناع می‌ورزید. دیگر بر روی اصول ساده، ولی ارزشمند متمرکز خواهید شد که شما را به سمت خواسته‌هایتان هدایت می‌کنند. اکنون می‌دانید که کسب موفقیت، ساده یا یک‌شبه نیست. حال، درک می‌کنید که متعهد هستید لحظه به لحظه، تصمیمات مثبت بگیرید (برخلاف ندیدن نتایج سریع و واضح). اثر مرکب شما را به ارتفاعاتی پرتاب خواهد کرد که خودتان، خانواده‌تان، دوستان‌تان و رقبای‌تان را حیرت‌زده خواهد کرد. وقتی به درستی از قدرت چرایی‌تان بهره‌گیری و بر روی رفتارها و عادت‌های جدیدتان ثابت قدم بمانید، تکانش، به سرعت شما را به جلو خواهد راند. سپس با هم، به همراه آن تکانش، ثابت قدمی و اعمال مثبت، امکان ندارد پنج سال آینده شما مشابه قبل باشد. در مقابل، اگر کاری کنید که اثر مرکب برای شما کار کند، موفقیتی را تجربه خواهید کرد که به شما اطمینان می‌دهم هیچ وقت حتی تصورش را هم نمی‌کردید. باور نکردنی خواهد بود. من قوانین موفقیت بیشتری دارم که در اختیارتان قرار دهم. برای به دست آوردن هر آنچه در زندگی‌ام بخواهم، بهترین راه به دست آوردنش این است که بر روی انتقال انرژی خود به سایرین تمرکز کنم. اگر می‌خواهم اعتماد به نفسم را افزایش دهم، به دنبال راهی می‌گردم که به کسی کمک کنم تا اعتماد به نفسش را افزایش دهد. اگر می‌خواهم حس مثبت‌تر و الهام‌بخش‌تری داشته باشم، سعی می‌کنم این حس‌ها را در شخص دیگری ایجاد کنم. اگر به دنبال موفقیت برای خودم هستم، سریع‌ترین راه به دست آوردن آن این است که به شخصی کمک کنم آن را به دست آورد.

اثر موجی برای کمک به دیگران و بخشیدن زمان و انرژی‌تان چیزی است که بیشترین منفعت را در حس بشردوستی دارد. اولین قدم ساده و کوچکی که از شما می‌خواهم بردارید این است که مسیر زندگی خود را بهبود دهید. از شما می‌خواهم این فلسفه را در زندگی‌تان امتحان کنید. اگر این کتاب را ارزشمند پنداشتید، اگر به هر طریقی توانسته است به شما کمک کند، سعی کنید پنج نسخه از آن را به افرادی بدهید که برایتان اهمیت دارند و موفقیت آن‌ها آرزوی شماست. این افراد می‌توانند خویشاوندان، دوستان، اعضای گروه یا هر کسی که شما آن‌ها را ملاقات کرده‌اید و مایلید در زندگی‌شان تفاوت ایجاد کنند، باشد. می‌دانم به نظر می‌رسد این پیشنهاد به من منفعت می‌رساند. بله درست است، اما به یاد داشته باشید من به دنبال گواهی موفقیت‌های شما هستم. هدف من ایجاد تغییر در زندگی میلیون‌ها نفر است. برای رسیدن به این هدف، به کمک شما نیاز دارم. به شما این قول را می‌دهم که در نهایت، بیشترین منفعت نصیب شما شود. شما به شخص دیگری کمک می‌کنید که ایده‌هایی پیدا کند تا به موفقیت برسد. این اولین گام شما برای تمرین آن ایده‌ها در زندگی خودتان است. در همین حین می‌توانید تغییر بزرگی در زندگی شخص دیگری ایجاد کنید. این کتاب می‌تواند برای همیشه مسیر زندگی او را تغییر دهد. می‌توانید این کتاب را به آن‌ها هدیه کنید. بدون شما ممکن است هیچ‌گاه این کتاب را پیدا نکنند.

نام پنج نفر را که می‌خواهید یک نسخه از کتاب را به آن‌ها هدیه دهید، بنویسید.

۱)...

۲)...

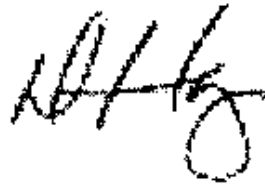
۳)...

۴)...

۵)...

از شما ممنونم که با وقت بالارزش‌تان به من افتخار دادید. مشتاقانه منتظر داستان‌های موفقیت شما خواهم ماند.

به امید موفقیت شما



دارن هاردی

ضمیمه‌ها

پرسش‌نامه ارزیابی قدردانی

سه فرد شگفت‌انگیز در زندگی من این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه مورد عالی در فیزیک بدنی من این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه نکته عالی در رابطه با خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنم، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه نمونه عالی در مورد جایی که در آن زندگی می‌کنم و کارهایی که برای زندگی انجام می‌دهم، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه نمونه از عالی‌ترین استعدادها و مهارت‌هایی که به من اهدا شده است، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه مورد از بهترین دانش‌ها و تجاربی که به دست آورده‌ام، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه روشی که در زندگی‌ام «شانس» را تجربه کرده‌ام، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

سه روشی که در زندگی‌ام فراوانی، ثروت و خوشبختی ایجاد کرده است، این‌ها هستند:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

پرسش‌نامه ارزشیابی ارزش‌های اصلی

ارزش‌های شما در زندگی همانند دستگاه موقعیت‌یاب (۱۲۶) هستند. تعریف و کالیبره کردن این سیستم، یکی از مهمترین کارهایی است که می‌توانید در زندگی انجام دهید تا به چشم اندازه‌های بلندمدت زندگی خود دست یابید. سوالات زیر به شما کمک می‌کنند تا مواردی را که بیش از همه برای شما مهم است، ارزیابی و تصفیه کنید. به هر سوال با جزییات پاسخ دهید. سپس به شما کمک خواهد کرد بهترین ارزش‌های زندگی خود را انتخاب کنید. به چه کسی در زندگی‌ام بیش از همه احترام می‌گذارم؟ ارزش‌های اصلی آن‌ها چیست؟

...

...

...

بهترین دوست من چه کسی است و سه مورد از بهترین ویژگی‌های او چیست؟

...

...

...

اگر می‌توانستم بلافاصله یک ویژگی خاص دریافت کنم، آن ویژگی چه بود؟

...

...

...

سه مورد از تنفرهای خود را بنویسید؟ (به عنوان مثال: خشونت علیه حیوانات، شرکت‌های کارت اعتباری، قطع درختان و...)

...

...

...

سه نفر از کسانی را که در دنیا بیش از همه از آن‌ها بدم می‌آید! دلیل آن چیست؟

...

...

...

مردم از کدام ویژگی شخصیتی، رفتاری یا خصیصه اخلاقی من بیشتر تعریف می‌کنند؟

...

...

...

سه مورد از مهم‌ترین ارزش‌هایی که می‌خواهم به فرزندانم انتقال دهم، چیست؟

...

...

...

اگر قرار بود در کلاسی به فارغ‌التحصیلان دبیرستان ارزش‌های اصلی را تعلیم دهم که به آن‌ها

بهترین فرصت کسب موفقیت در زندگی شان را می‌داد، آن ارزش‌ها چه بودند و چرا؟

...
...
...

اگر آن قدر پول داشتم که می‌توانستم فردا بازنشسته شوم، چه ارزش‌هایی را همچنان در خودم حفظ می‌کردم؟

...
...
...

چه ارزش‌هایی حتی صد سال دیگر هم اعتبار خواهند داشت؟

...
...
...

دوازده ویژگی یک مرد یا زن ایده‌ال کدام‌ها هستند؟

...
...
...

حال نگاهی به پاسخ‌های خود بیندازید. آیا متوجه الگوهای تکراری می‌شوید؟ با توجه به آنچه در دیگران دیده‌اید، آن چه دیگران در شما دیده‌اند، آنچه از دیگران می‌خواهید و آنچه حاضرید برای آن‌ها یا ضد آن‌ها بکنید، فهرستی از ده ارزش اصلی‌تان را بنویسید: (ترتیب‌شان مهم نیست)
ده ارزش اصلی:

- ۱.
- ۲.
- ۳.
- ۴.
- ۵.
- ۶.
- ۷.
- ۸.
- ۹.
- ۱۰.

حال این فهرست را به شش موردی که بیش از همه برای شما مهم هستند کاهش دهید. در کنار ارزش‌هایی که از آن‌ها مطمئن هستید ستاره قرار دهید. سپس ارزش‌هایی را مشخص کنید که برای شما مهم هستند اما مطمئن نیستید آن‌ها را جزو شش ارزش مهم قرار دهید یا خیر. آن‌ها را جفت‌جفت کنار هم بنویسید. از خودتان بپرسید کدام یک از این دو مهم‌تر هستند. آن گاه یکی را حذف کنید. این کار را در مورد بقیه ارزش‌ها هم انجام دهید تا به شش مورد برسید. اگر بعضی از ارزش‌هایی که نوشته‌اید دو واژه مختلف هستند که یک ارزش را توصیف می‌کنند

آن‌ها را با هم ترکیب کنید.
شش ارزش اصلی

- ۱.
- ۲.
- ۳.
- ۴.
- ۵.
- ۶.

حال ارزش‌هایتان را براساس اهمیت‌شان اولویت‌بندی کنید. آن‌ها را از مهم‌ترین به کم‌اهمیت‌ترین ارزش یادداشت کنید. همه‌ی آن‌ها مهم هستند، اما کدام‌ها از همه مهم‌تر هستند؟ اگر قرار بود مابین دو ارزش، یکی را انتخاب کنید، کدام یک را برمی‌گزیدید؟ اگر لازم بود، آیا برایش می‌جنگیدید یا حتی در راه دفاع از آن از جان‌تان می‌گذشتید؟ حال با این استدلال، سه ارزش اصلی‌تان را مشخص کنید.
سه ارزش اصلی:

- ۱)...
- ۲)...
- ۳)...

پرسش نامه ارزیابی زندگی

هیچ سوال نادرستی وجود ندارد. هیچ نمره‌ای وجود ندارد و حتی قرار نیست از پاسخ‌های شما تفسیری نسبت به سایرین وجود داشته باشد. با خودتان صادق باشید! حتی وقتی پاسخ‌های صادقانه کمی خجالت‌آور و دردناک هستند. به یاد داشته باشید، قرار نیست کسی این برگه را مشاهده کند. شما هیچ وقت با گول زدن خودتان موفق نخواهید شد. جملات زیر را بخوانید و از ۱ تا ۵ نمره دهید. ۱ برای کمترین میزان حقیقت و ۵ برای بیشترین میزان آن.

روابط و خانواده					
۵	۴	۳	۲	۱	در هفته حداقل ۱۰ ساعت از وقتم را به صورت متمرکز به خانواده‌ام اختصاص می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	در هفته حداقل یک بار با دوستانم دور هم جمع می‌شویم.
۵	۴	۳	۲	۱	هیچ کس در خانواده و اقوام من وجود ندارد که کاملاً نبخشیده باشم.
۵	۴	۳	۲	۱	به صورت فعال درگیر یادگیری این هستم که چگونه پدر یا مادر، همسر یا دوست خوب باشم.
۵	۴	۳	۲	۱	به صورت فعال تلاش می‌کنم از دوستان و خانواده‌ام حمایت کنم تا به موفقیت برسند.
۵	۴	۳	۲	۱	مسئولیت کامل تضادها و اختلاف‌هایی را که در روابط به وجود می‌آیند می‌پذیرم.
۵	۴	۳	۲	۱	به کسانی که با آن‌ها زندگی و کار می‌کنم، اعتماد دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	۱۰۰ درصد با اشخاصی که با آن‌ها زندگی و کار می‌کنم، صادق هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	برایم بسیار آسان است که به دیگران تعهد باشم و به آن تعهد بدهم.
۵	۴	۳	۲	۱	تشخیص می‌دهم چه زمانی به کمک نیاز دارم و پیوسته درخواست کمک می‌کنم.
نمره نهایی					

وضعیت جسمانی					
۵	۴	۳	۲	۱	تمرینات قدرتی را سه بار در هفته انجام می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	تمرینات کاردیو (هوازی) را سه بار در هفته انجام می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	تمرینات کششی و یوگا را سه بار در هفته انجام می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	در طول یک روز عادی، بیش از یک ساعت تلویزیون تماشا نمی‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز صبحانه (بیش از یک فنجان قهوه) نمی‌خورم.
۵	۴	۳	۲	۱	غذاهای سریع (فست‌فود) نمی‌خورم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز حداقل ۳۰ دقیقه را بیرون از خانه سپری می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر شب حداقل هشت ساعت خواب با آرامش و بدون مزاحمت دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	در روز بیشتر از یک نوشابه کافئین دار نمی‌نوشم.
۵	۴	۳	۲	۱	در روز حداقل ۸ لیوان آب می‌نوشم.
نمره نهایی					

کسب و کار					
۵	۴	۳	۲	۱	برنامه هر روزم را یک روز قبل تنظیم می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	اهدافم مکتوب هستند، آشکارا بیان می‌شوند و منظم مورد بازبینی و اصلاح قرار می‌گیرند.
۵	۴	۳	۲	۱	به کاری که انجام می‌دهم، عشق می‌ورزم، از این که هر روز صبح برای رفتن به محل کارم بیدار شوم، لذت می‌برم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم مملو از حس رضایت و خشنودی درباره کارم هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم به دنبال ارتقاء نقاط قوت و ضعف خود هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	اگر برایم مقدور بود، کارم را بدون گرفتن حقوق هم انجام می‌دادم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز به موقع در خانه و کنار خانواده‌ام هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	شغل / کسب و کار فعلی‌ام، پتانسیل واقع‌گرایانه برای دستیابی به تمام اهداف مالی سال آینده‌ام را دارد.
۵	۴	۳	۲	۱	شغل / کسب و کار فعلی‌ام، پتانسیل واقع‌گرایانه برای دستیابی به تمام اهداف مالی ده سال آینده‌ام را دارد.
۵	۴	۳	۲	۱	شغل / کسب و کار فعلی‌ام، به من احساس خوبی می‌دهد، چون باعث می‌شود بتوانم تغییرات مثبتی در زندگی سایرین ایجاد کنم.
					نمره نهایی

وضعیت مالی					
۵	۴	۳	۲	۱	بودجه‌ام را با جزئیات مشخص کرده‌ام و به آن وفادار هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	سبد مالی حرفه‌ای و متنوع طراحی کرده‌ام.
۵	۴	۳	۲	۱	هر ماه حداقل ده درصد از درآمدم را پس‌انداز می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هیچ بدهی کارت اعتباری ندارم.
۵	۴	۳	۲	۱	یک حساب پس‌انداز رزرو شده برای شش ماه تامین هزینه‌های مالی دارم و از آن برداشت نمی‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	احساس می‌کنم بنا بر ارزش‌هایم پاداش می‌گیرم.
۵	۴	۳	۲	۱	وصیت‌نامه کامل و به‌روز دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	برای زمانی که اتفاقی برای من بیفتد، برای خانواده‌ام بیمه و برنامه مالی فراهم کرده‌ام.
۵	۴	۳	۲	۱	برنامه بازنشستگی با جزئیات دارم که با تمایلات و خواسته‌هایم بعد از بازنشستگی تطابق دارد.
۵	۴	۳	۲	۱	متناسب با درآمدم زندگی می‌کنم و هرگز پولم را هدر نمی‌دهم.
					نمره نهایی

معنوی					
۵	۴	۳	۲	۱	خودم را شخصی معتقد می‌دانم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز حداقل ۲۰ دقیقه را به مراقبه و تأمل درباره زندگی‌ام می‌گذرانم.
۵	۴	۳	۲	۱	اشخاصی که با من تعامل دارند، من را فردی معتقد و معنوی‌گرا می‌دانند.
۵	۴	۳	۲	۱	رابطه‌ای شخصی با منبع معنوی‌ام دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز اعتقادات معنوی‌ام را مطالعه می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز به نیایش می‌پردازم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز در مورد مسائل معنوی آموزش می‌بینم.
۵	۴	۳	۲	۱	در تطابق کامل با اعتقادات معنوی‌ام زندگی می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم از معنویات کمک می‌گیرم تا مشکلاتم را حل کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم از معنویات کمک می‌گیرم تا به دیگران کمک کنم.
					نمره نهایی

ذهنی					
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز حداقل ۳۰ دقیقه را با مطالعه مطلب آموزشی یا الهام‌بخش می‌گذرانم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز حداقل ۳۰ دقیقه به یک مطلب آموزشی یا الهام‌بخش گوش می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم در جریان اخبار صحت‌مربوط به شغلم هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز به دنبال کسب اطلاعات مرتبط با رشته خودم هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	یک مربی معتمد دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	دوستانم تأثیر مثبت بر زندگی‌ام دارند.
۵	۴	۳	۲	۱	هیچ‌وقت به شایعات نمی‌پردازم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز اهدافم را بازبینی می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز آنچه را برایشان قدرتان هستم، مرور می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	همیشه به خواسته‌ها و آجره‌هایی که با ارزش‌های اصلی و اهدافم تطابق ندارند، نه می‌گویم.
					نمره نهایی

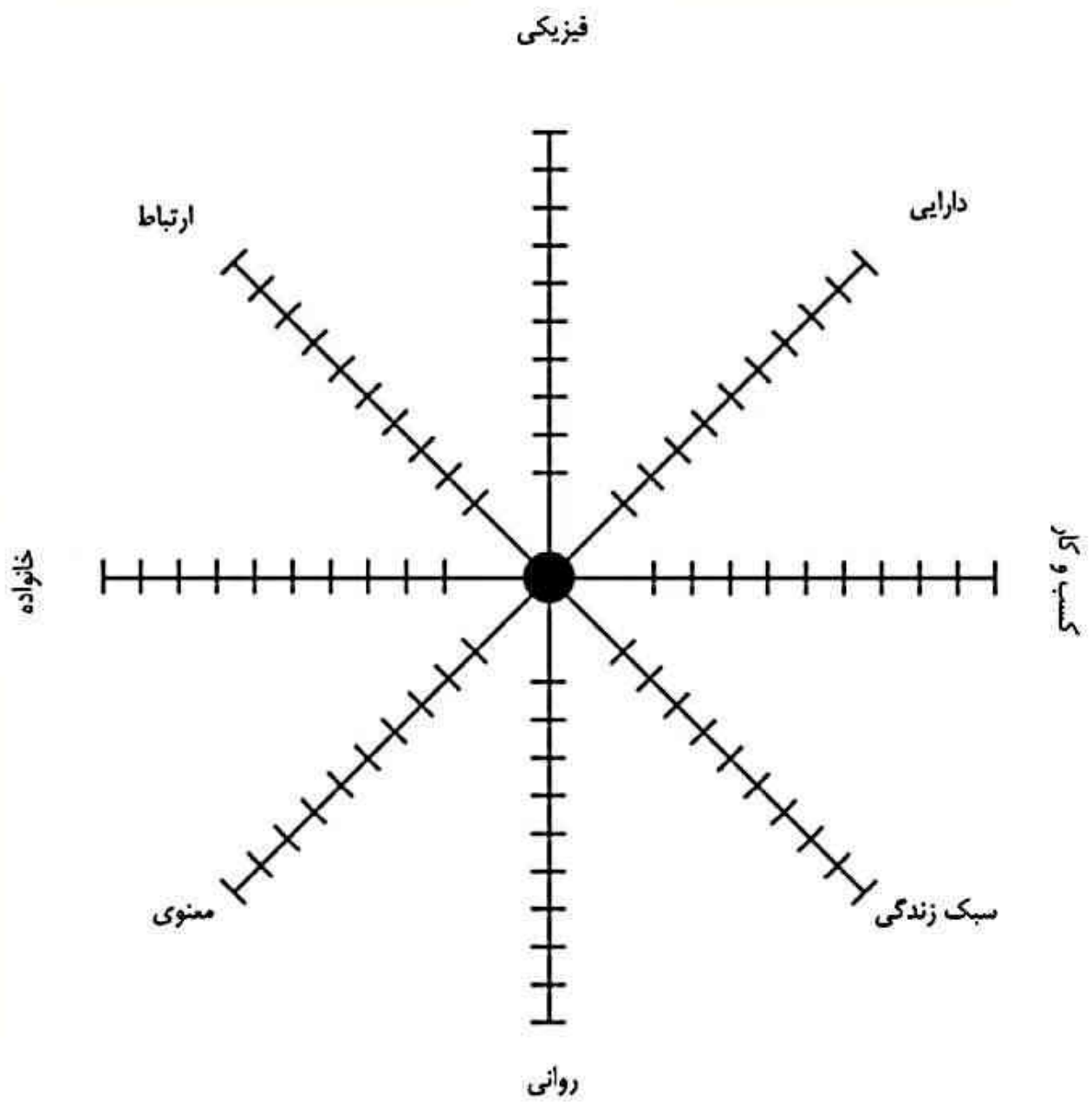
سبک زندگی					
۵	۴	۳	۲	۱	خارج از محیط کار سرگرمی‌هایی دارم که حداقل سه بار در هفته به آن‌ها پرداخته و لذت می‌برم.
۵	۴	۳	۲	۱	حداقل ۲ بار در ماه در رخدادهای فرهنگی (مانند اپرا، تئاتر و...) شرکت می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	حداقل سالی یک بار به تعطیلات می‌روم و در آن مدت تمام تماس‌های کاری‌ام را قطع می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر چقدر بخواهم می‌توانم با خانواده‌ام وقت بگذرانم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر چقدر بخواهم می‌توانم با دوستانم وقت بگذرانم.
۵	۴	۳	۲	۱	دایم در حال ماجراجویی، امتحان کردن و خلق تجربیات مختلف هستم.
۵	۴	۳	۲	۱	احساس می‌کنم در روز برای انجام دادن کارهایی که باید انجام دهم و کارهایی که دوست دارم انجام دهم، زمان کافی دارم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روزم را به بهترین شکل ممکن سپری می‌کنم.
۵	۴	۳	۲	۱	هر روز زمانی را به رویاپردازی اختصاص می‌دهم.
۵	۴	۳	۲	۱	همیشه و هر روز در زمان حال زندگی می‌کنم.
نمره نهایی					

چرخ زندگی

برای مشخص کردن تعادل فعلی زندگی‌تان، نمرات حاصل از صفحه‌های قبل را جمع کنید و آن‌ها را بر روی نمودار چرخ‌خی ذکر شده رسم کنید. از مرکز چرخ شروع کنید و با استفاده از راهنمای زیر، وضعیت فعلی‌تان را مشخص کنید. سپس تمام نقاط را به هم وصل کرده و ببینید آیا چرخ‌تان در تعادل است یا خیر. اگر انحرافات شدید یا نقاط مسطح در آن وجود دارد، باید متوجه شوید که چرا زندگی‌تان به آن یکنواختی که انتظار دارید، نمی‌گلتد.

راهنما:

نمره ۵ = ۱ دندان. نمره ۶ - ۱۰ = ۲ دندان. نمره ۱۱ - ۱۵ = ۳ دندان. نمره ۱۶ - ۲۰ = ۴ دندان. نمره ۲۱ - ۲۵ = ۵ دندان. نمره ۲۶ - ۳۰ = ۶ دندان. نمره ۳۱ - ۳۵ = ۷ دندان. نمره ۳۶ - ۴۰ = ۸ دندان. نمره ۴۱ - ۴۵ = ۹ دندان. نمره ۴۶ - ۵۰ = ۱۰ دندان.
برای ستون خانواده و روابط نمره مشابهی ثبت کنید.



مفهوم چرخ زندگی از یک مفهوم به کار گرفته شده توسط شرکت بین المللی انگیزه موفقیت (۱۲۷) گرفته شده است.

پرسش نامه تعیین هدف

تغییرات ظریف و به ظاهر کم اهمیت می توانند آرزوها و الهامات شما را به نتایج واقعی تبدیل کنند.

۱. فقط به آن فکر نکنید، آن را بنویسید

ضعیف ترین جوهر از قوی ترین ذهن، قدرتمندتر است. اگر اهداف خود را یادداشت نکنید، آن ها درگیر روزمرگی، مشکلات، چالش ها و تصمیمات جدید شده و گم خواهند شد. عوامل مزاحم بیرونی را حذف کنید. «برنامه خود را بر روی کاغذ بیاورید... لحظه ای که این کار انجام دهید، به تمایل غیر قابل لمس خود، قالب محکم و سیمانی داده اید...»

ناپلئون هیل

۲. حقیقت را معلق کنید

و انمود کنید که این یک بازی است. در فانتزی خود نقش بازی کنید. به غولی که درون شما خفته است، اجازه بازی دهید. اگر تمام مهارت ها، منابع و توانایی های دنیا را داشتید، چه کاری انجام می دادید؟ چه کاری را به اتمام می رساندید؟ هیچ چیز را از قلم نیندازید و قضاوت نکنید. «همان افکاری که شما را به جایی هدایت کرده است که اکنون هستید، شما را به جایی که می خواهید باشید هدایت خواهد کرد»

اینشتین

به یاد داشته باشید: درباره توانایی های خود و ارزش هایتان در ذهن تان پیش داوری نکنید. به افکار تان اجازه دهید جاری شوند. ** درک کنید که: قرار نیست خودتان را به همه آنچه بار اول یادداشت کرده اید، متعهد کنید. شما در حال ایجاد طوفان مغزی هستید. به صورتان اجازه می دهید آزاد باشد. زمان لازم را برای این خواهید داشت که ارزشمندان و بیهوده ها را از هم جدا کنید. برای آغاز، با فراوانی بی انتها شروع کنید. اگر ایده ای به ذهن تان رسید و توانستید در یک مورد خاص ۱۰ آرزو داشته باشید، کدام ها را یادداشت می کنید؟ همه آن ها را بنویسید.

۳. بزرگ فکر کنید

به خودتان اجازه دهید آرزوهای بزرگ داشته باشید و ریسک های بزرگ انجام دهید. اگر می دانستید موفقیت تضمین شده است، به دنبال چه چیزی می رفتید؟ اگر می توانستید توضیحی از شخصیت و نقش تان در زندگی بنویسید و این می توانست هر نوشته ای باشد، برای

خودتان چه عواملی را یادداشت می کردید؟ آرزوهای پنهان شما چیست؟ چه کارهایی را همیشه می خواسته اید انجام دهید داشته باشید و تجربه کنید، ولی از انجام آن ها خیلی ترسیده اید؟ هدف بزرگ و جسورانه شما چیست؟ چیزی که حتی فکر کردن به آن باعث می شود زندگی تان شیرین تر به نظر آید؟

اگر انتظارات کوچک داشته باشید، نتایج کوچک هم خواهید گرفت.
«خطر بزرگ برای ما این نیست که اهداف ما خیلی بزرگ هستند و آن ها را از دست می دهیم، بلکه این است که اهداف مان خیلی کوچک هستند و ما به آن ها می رسیم.»

میکل آنژ

۴. مثبت بیان کنید

تصمیم بگیرید به سمت چه می خواهید بروید یا از چه می خواهید فرار کنید.
مثال ها:

«من تا تاریخ ___ به وزن ایده آل خود یعنی ___ کیلوگرم می رسم» به جای این که بگویید
«می خواهم ده کیلوگرم وزن کم کنم.»

«من تا تاریخ ___ درآمدی خالص به اندازه ___ دارم» به جای آن که بگویید «می خواهم از شر بدهی هایم خلاص شوم.»

«من رابطه ای عاشقانه، صمیمانه و محترمانه با همسرم دارم» به جای آن که بگویید «می خواهم زندگی زناشویی ام را درست کنم!»

۵. جمله هایتان را به صورت «من ... هستم» بیان کنید

همیشه جملات تان را در زمان حال و اول شخص مفرد بیان کنید. «من ... هستم» به جای آن که بگویید «من ... را می خواهم.» حالت دوم فقط خواستن را تقویت می کند، نه داشتن را. اگر هدفی را این گونه بنویسید که «من می خواهم پولدار شوم» انرژی خلاق شما کمی بیشتر از آن، خروجی را ایجاد خواهد کرد (خواهان میلیونر شدن). اگر بگویید «من تا تاریخ ۳۲ دسامبر ۲۰۱۴ یک میلیونر هستم» انرژی خلاق تان به کار افتاده تا آنچه را اعلام کرده اید، به حقیقت تبدیل کند.

۶. مطمئن شوید آن ها اهداف واقعی تان هستند

خیلی از مردم اهدافی را برای خودشان ترسیم می نمایند که فکر می کنند «باید» داشته باشند؛ به جای آن که آن اهداف را برای خودشان بخواهند. اجازه ندهید خانواده، همکاران یا ایده آل های اجتماعی و انتظارات مختلف، اهداف شما را دیکته کنند. اگر اهداف نوشته شده شما از اعماق قلبتان سرچشمه نگرفته باشند، روح خلاق شما برای به حقیقت پیوستن آن اهداف کمکی نخواهد کرد. تنها کاری که انجام خواهد داد، این است که شما را ناامید کند و تصویری شکست خورده و ناتوان از شما ارایه دهد.

سیستم طراحی هدف

حال می‌خواهیم اهداف موجود در هر یک از هشت اولویت مهم زندگی‌تان را فهرست کنیم. دوباره می‌گویم، قرار نیست برای این پاسخ‌ها، جوابگو باشید، هیچ‌کس قرار نیست آن‌ها را ببیند. هر چه به ذهن‌تان می‌آید بنویسید. درباره آن‌ها خیلی فکر نکنید. با جرئت پیش بروید و به ندای درون‌تان گوش فرادهید. هر چه پیش آمده یادداشت کنید.

کسب و کار

راهنمایی: افزایش درآمد، افزایش سود، جایگاه بازار، پروژه‌های بزرگ، اعتبار برنده، رضایت مشتری، توسعه تیم، مهارت‌های جدید، پیدا کردن مربی، مربیگری شخص دیگر و...

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

وضعیت مالی

راهنمایی: درآمد پس‌اندازها، ارزش خالص دارایی‌ها، برنامه شروع پس‌انداز، شروع سرمایه‌گذاری، رهایی از قرض‌ها، حذف کارت‌های اعتباری، خرید خانه، حساب بازنشستگی، پس‌انداز برای کالج فرزندان، کمک به خیریه و...

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

وضعیت جسمانی

راهنمایی: وزن ایده‌ال، ماراتن، انعطاف‌پذیری، افزایش استقامت، پایین آوردن کلسترول خون، بهبود شاخصه توده عضلانی، مراقبه، مشاوره با متخصص تغذیه، بهبود وضعیت ظاهری بدن، برنامه سالیانه آزمایشات پزشکی، کاهش قند، کافئین و غذاهای چرب، زودتر خوابیدن، زود بیدار شدن و...

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

ذهنی

راهنمایی: ۳۰ دقیقه مطالعه روزانه، گوش کردن به یک برنامه صوتی آموزنده برای سی دقیقه در روز، کلاس‌های جدید کالج، شرکت در سمینارها، پیوستن به یک سازمان حمایتی، ایجاد مهارت‌های جدید، گنجاندن وقت آزاد بیشتر در برنامه‌ها، اطلاعات تخصصی در موضوعی خاص و...

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

خانواده

راهنمایی: گذراندن وقت بیشتر با خانواده، در خانه بودن برای صرف شام با اعضای خانواده، خواندن قصه‌های خوب برای فرزندان قبل از خواب، قرار عاشقانه با همسرتان هر جمعه شب، ملاقات پدر و مادر، بخشیدن یا عذرخواهی از یکی از اعضای فامیل، برنامه‌ریزی سفر، اختصاص وقت خصوصی برای هر یک از فرزندان

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

مسائل معنوی

راهنمایی: خالصانه‌تر انجام دادن امور معنوی، داوطلب شدن در عبادتگاه، پیوستن به گروه‌های مذهبی، مطالعه کتاب در خصوص معنویات، زندگی بر اساس الگوهای معنوی، آموزش دادن به دیگران، مطالعه عمیق‌تر و...

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

سبک زندگی

راهنمایی: مسافرت، ماجراجویی، تجملات، زبان‌های مختلف، سرگرمی‌ها، یادگیری نواختن سازها، انتخاب محل زندگی، انتخاب نحوه زندگی، نوع خانه، وقت آزاد، انتخاب افراد و...

- ۵-
- ۱-

- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

ارتباطات

راهنمایی: وقت گذراندن با بهترین دوستان، رابطه سازنده با افراد موفق، فرستادن کارت تبریک تولد برای همه دوستان، گذراندن زمان با حداقل یک دوست، ایجاد روابط جدید دلخواه، گسترش روابط، قطع یا محدود کردن بعضی از روابط

- ۵-
- ۱-
- ۶-
- ۲-
- ۷-
- ۳-
- ۸-
- ۴-

ده هدف برتر

از بین تمام اهدافی که نوشتید، ده هدف برتر را جدا کرده و در جدول بنویسید. مشخص کنید هر کدام از این هدف‌ها به کدام بخش تعلق دارد و برای رسیدن به آن‌ها زمان تعیین کنید.

اهدافتان بیشتر تلاش کنید. برای مشخص کردن این که آیا هدفتان قابل اندازه گیری است یا خیر، سوالاتی مانند این بپرسید: چه مقدار؟ چه تعداد؟ از کجا خواهم دانست به هدفم رسیده ام یا خیر؟

به عنوان مثال: غیر قابل اندازه گیری: داشتن تناسب اندام.
قابل اندازه گیری: کم کردن ۲۵ پوند وزن، رسیدن به شاخصه توده عضلانی ۲۰، رساندن کلسترول خون به کمتر از ۲۰۰ md/dL و رسیدن به توانایی پیاده روی ۵ مایل در روز.

اهداف بالا را طوری تنظیم کنید که قابل اندازه گیری باشند.

* دست یافتنی بودن: الان زمانی است که از ابرها پایین بیایید و روی زمین بایستید. زمین هم می تواند مرتفع باشد، اما همیشه زیر پایتان سفت است. نمی توانید همین فردا صلح جهانی برقرار کنید، مشکل گرسنگی را همین ماه حل کنید یا طی یک سال تبدیل به میلیونری شوید که دارایی اش حداقل ۲۰ برابر دارایی فعلی است. اهدافتان باید شما را به سمت هدف سوق دهند و بالا بکشند تا زودتر از زمانی که فکر می کردید، دستیابی به آن ها امکان پذیر شود. در عین حال نمی خواهید اهدافتان شما را تضعیف کنند. چون در اعماق قلبتان می دانید این قبیل اهداف فقط خیال هستند و امکان پذیر نیستند. اگر در بازه ای از زمان با بهترین عملکردتان فعالیت کنید، باز هم این اتفاق نخواهد افتاد. به اتفاقات خارق العاده برای رسیدن به اهدافتان دل نبندید. اگر در کلاس جهانی قرار بود رفتار کنید، چه کاری انجام می دادید و چگونه اهدافتان را کنترل می کردید؟

اهدافتان را طوری تنظیم کنید که دست یافتنی باشند.

* مرتبط بودن: این بخش مهم ترین معیار برای اصلاح هدفتان است. آیا اهدافی که در بالا برای خود نوشتید، با ارزش های اصلی تان که یادداشت کرده بودید، همخوانی دارند؟ آیا با مأموریت ها و چشم اندازهایتان برای زندگی منطبق هستند؟ باید اطمینان حاصل کنید مسیری که ظرفیت خلاق تان را در آن متمرکز می کنید، همان مسیری است که برای شما، زندگی تان، و میراث باقی مانده از شما مهم تر است. اگر این طور نیست، در اهدافتان تجدید نظر کنید.

اهدافتان را طوری تنظیم کنید که مرتبط باشند.

* داشتن حساسیت زمانی: شما بر اساس ضرورت و انرژی تعیین شده توسط یک کار، فکر و عمل می کنید و واکنش نشان می دهید. زمانی که صبح خم می شوید تا روزنامه را بردارید، عضلات تان در یک جهت با هم همکاری می کنند تا این عمل انجام شود. اگر قرار باشد گوی ۱۰۰ پوندی را از روی زمین بلند کنید، ماهیچه های تان به شیوه ای متفاوت عمل خواهند کرد. بنابراین، ذهن، بدن و رفتارهایتان را بر اساس واکنش های متناسب با مهلت های زمانی که برای خود تعیین کرده اید، آماده می کند.

مهلت های زمانی همیشه چالش برانگیز هستند. باید به آن ها پاسخ دهید. در ورزش، همین طور که زمان به انتها می رسد، فشار بیشتر می شود. اتفاقات هیجان انگیز در چند دقیقه آخر مسابقات

روی می دهند، به خصوص زمانی که مسابقه‌ای به دور پایانی رسیده است. مردم در زمان‌هایی که مهلت پیدا می‌کنند، به شیوه‌ای متفاوت واکنش نشان می‌دهند.

اهداف‌تان را طوری تنظیم کنید که حساسیت زمانی داشته باشند

* متعادل بودن: حال به ده هدف برتر خود نگاه کنید و مطمئن شوید به خوبی بخش‌های مختلف چرخ زندگی‌تان را پوشش می‌دهند. هدف پایه‌ای هر کس در زندگی، موفقیت همه‌جانبه است! موفقیت در تمام عرصه‌های زندگی، همانند عده‌ای با اندام عجیب در باشگاه‌های ورزشی نباشید که بازوهای خیلی بزرگ، اما پاهایی نحیف و لاغر دارند! یا مردی که در یک عمارت بزرگ یا گاراژی پر از ماشین زندگی می‌کند، اما کسی را ندارد که این شادی را با او تقسیم کند.

پرسش نامه ارزیابی عادت‌ها

جادو از تبدیل شدن به انسانی که باید باشید تا بتوانید افراد و نتایج مطلوب را به سمت خود جذب کنید، اتفاق می‌افتد. از مثال زیر استفاده کنید تا عامل جادو را برای رسیدن به اهدافتان مشخص کنید:
مثال:

هدف: کسب ۱۰۰۰۰۰ دلار درآمد در سال ۲۰۱۰

توضیحات کلی از کسی که باید به آن تبدیل شوم:

* من استاد بهره‌وری از زمان خواهم شد.

* من به‌طور کامل بر روی نتایج عالی و اعمال دارای راندمان بالا متمرکز خواهم شد.

* از غذاهای مغذی استفاده خواهم کرد. یک ساعت زودتر از خواب بیدار خواهم شد و ۴ روز در هفته به انجام تمرینات ورزشی خواهم پرداخت، بنابراین انرژی بیشتری خواهم داشت. این باعث خواهد شد با راندمان بالاتری کار کنم.

* من به ایده‌های ذهنی و الهامات درونی‌ام بها خواهم داد تا میل درونی‌ام را تشدید کند.
* اطرافم را با افراد و مربی‌های برجسته پر خواهم کرد تا انتظاراتم بالا رفته و به من کمک کند تا به سطوح بالاتری از انضباط، تعهد و دستیابی به اهدافم برسم.

* من مدیری باهوش، با اعتماد به نفس و با بهره‌وری بالا هستم.

* من نقاط قوت اطرافیانم را کشف خواهم کرد.

* من به مشتری‌هایم بهترین‌ها را ارائه خواهم کرد و به دنبال راه‌هایی خواهم گشت تا آن‌ها را متعجب کنم و آن‌ها را تشویق به انجام معاملات بیشتر و ارجاع دادن خودم به اشخاص دیگر خواهم کرد.

* عادت‌های جدید، انضباط و رفتارهایی که باید آغاز کنم

* ساعت ۵ صبح از خواب بیدار شوم، ذهنم را با مطالب مثبت تغذیه کنم، ۳۰ دقیقه مطالعه، ۳۰ دقیقه گوش کردن به برنامه‌های صوتی الهام‌بخش.

* ۳۰ دقیقه فقط فکر کردن

* ۳۰ دقیقه برنامه‌ریزی، خوردن فیبرهای سالم و صبحانه مغذی و غنی از پروتئین

* تمرین ورزشی حداقل ۳۰ دقیقه و ۳ بار در هفته

* تماس با ۱۰ مشتری جدید در هفته و ایجاد ۱۰ مشتری بالقوه در هفته، برنامه‌ریزی از شب قبل و به خاطر سپردن تولدها و سالگرد ازدواج کارمندان، مشتریان، پیگیری اخبار مهم، وبلاگ‌ها و به

روز شدن

- * عادت، انضباطها و رفتارهای فعلی که باید گسترش دهم
- * تشخیص اعضای تیم خودم وقتی وظایف بزرگ و کارهای مهم را در شرکت سریعتر انجام می دهند پوشیدن لباس حرفه‌ای و گوش به زنگ بودن
- * عادت‌ها یا رفتارهای ضعیف که باید آن‌ها را متوقف کنم
- * تماشای دو ساعت تلویزیون در روز و گوش کردن به اخبار در اتومبیل
- شرکت در جلسات بی فایده و گفتن بله در تضادهایی که با بالاترین اولویت‌های شما پیش می‌آید.
- * غیبت کردن با همکاران، گله کردن از اقتصاد و بازار، اعضای تیم و مشتریان
- تماس‌های شخصی یا گذراندن زمان در شبکه‌های اجتماعی در طول روز
- * غذا خوردن بعد از ساعت ۷:۳۰ عصر، نوشیدن بیشتر از یک لیوان نوشابه در شب‌ها، خوردن ناهار طولانی بدون مشتریان

سه مورد از بزرگترین تغییراتی که باید در رویه روزانه‌ام ایجاد کنم:	
پیاده‌سازی در رویه	عادت، انضباط یا رفتار
ابتدا ۳۰ دقیقه هر روز صبح مطالعه کرده در حال نوشیدن قهوه، گوش کردن به برنامه‌های صوتی هنگام رفتن و بازگشتن از محل کار	تغذیه ذهن
سه‌شنبه‌ها ۲ تا ۵ بعد از ظهر، چهارشنبه‌ها ۱۰ صبح تا ظهر، پنج‌شنبه‌ها ۱ بعد از ظهر تا ۴ عصر	تماس با ۱۰ مشتری جدید در هفته
پیوستن به کلوب	همکاری‌های مفید

هدف شماره یک:

توصیف کلی از این که باید به چه شخصیتی تبدیل شوم:

--

عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های جدیدی که باید شروع کنم:

--

عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های فعلی که باید گسترش دهم:

--

عادت‌های بدی که باید ترک کنم:

--

سه تغییر بزرگ: این که چگونه آن‌ها را در روال روزمره زندگی‌ام بگنجانم

عادت یا رفتار	بیاده‌سازی

هدف شماره ۵ دو:	
توصیف کلی از این که باید به چه شخصیتی تبدیل شوم:	
عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های جدیدی که باید شروع کنم:	
عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های فعلی که باید گسترش دهم:	
عادت‌های بدی که باید ترک کنم:	
سه تغییر بزرگ: این که چگونه آن‌ها را در روال روزمره زندگی‌ام بگنجانم	
عادت یا رفتار	پیاپی‌سازی

هدف شماره سه:	
توصیف کلی از این که باید به چه شخصیتی تبدیل شوم:	
عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های جدیدی که باید شروع کنم:	
عادت‌ها، رفتارها یا انضباط‌های فعلی که باید گسترش دهم:	
عادت‌های بدی که باید ترک کنم:	
سه تغییر بزرگ؛ این که چگونه آن‌ها را در روال روزمره زندگی‌ام بگنجانم	
عادت یا رفتار	بیاده‌سازی

برگه ثبت ریتم هفتگی

«ریتم رفتاری روزانه که با اهداف‌تان منطبق شده باشد منجر به ایجاد تکانش لازم برای جدا کردن افراد موفق از افراد خیال‌پرداز می‌شود.»

پرسش‌نامه تاثیرات ورودی

بررسی ورودی‌ها:

تمام راه‌های شخصی که مغزتان را کمتر از ورودی‌های مفید تغذیه می‌کنید، بررسی کنید. اگر یک فعالیت خاص را انجام نمی‌دهید، در مقابل آن صفر قرار دهید.

زمان			
عمل	در روز	در هفته	در ماه
خواندن روزنامه			
برنامه‌های خبری و نشست‌های تلویزیونی			
گوش دادن به اخبار در اتومبیل			
اخبار عصرگاهی			
اخبار در طول روز			
اخبار بر روی وبسایت‌ها			
اخبار از طریق RSS			
اخبار، شایعات، مجلات زرد، وبسایت‌ها			
مجله‌های خبری			
مجله‌های زرد			
سایر منابع خبری و شایعات			
برنامه‌های تلویزیونی طنز			
تماشای بیش از حد فیلم‌های سینمایی			
مجموع			

سه روشی که از طریق آن می‌توانید خروجی منفی را کاهش دهید، یادداشت کنید. این‌ها مانند شایعات، اخبار حوادث، نگرانی‌ها و سایر اخبار مشابه از طریق تلویزیون، رادیو، روزنامه‌ها و اینترنت هستند.

۱....

۲....

۳....

برنامه شما برای تغذیه ذهن

چه راه‌هایی وجود دارند که بتوانید ذهن‌تان را به صورت مثبت، الهام‌بخش و فراوانی با اطلاعات مفید تغذیه کنید؟

۱.....

۲.....

۳.....

۴.....

۵.....

پرسش‌نامه ارزیابی ارتباطات

ارزیابی ارتباطات فعلی

این بخش درباره میزان زمانی است که شما با مردم در خارج از فضای خانه (غیر از همسر و فرزندان) سپری می‌کنید. در ضمن شامل مناسبات کاری شما (در اداره یا بیرون از فضای اداره) نیز می‌شود. میزان موفقیت آن‌ها را در هر یک از موارد زیر ارزیابی کنید.

نام	فیزیکی	مالی	تجارت/تخصصی	ذهنی/فکری	روحي/عاطفی	خانواده	ارتباطات	شیوه زندگی	میانگین
۱									
۲									
۳									
۴									
۵									
میانگین									

میانگین حال این ارتباطات را به سه شاخه تقسیم کنید: قطع ارتباط، ارتباط محدود و گسترش ارتباط.

قطع روابط:

ممکن است شما بخواهید با فردی از فهرست بالا قطع رابطه کنید. این شخص ممکن است هر کس دیگری که به نوعی در زندگی شما درگیر است و تاثیر منفی بر روی شما دارد، باشد؛ تاثیر احساسی، ذهنی، روحی، فیزیکی و غیره. اینها افرادی هستند که تاثیر منفی بر روی آنچه درباره آن صحبت می‌کنید، غذایی که می‌خورید، نوشیدنی که می‌نوشید، برنامه‌ای که تماشا می‌کنید و... دارند.
نام:

- ۱....
- ۲....
- ۳....

محدود کردن روابط:

با چه کسانی زمان قابل توجهی را می گذرانید که لازم است کمی در ارتباط با آن ها عقب نشینی کنید؟ آن ها خوب هستند اما لزوماً به جایی نمی روند که قرار است شما بروید. آن ها چشم اندازها، اهداف و محرک های مشابه شما ندارند. گذراندن زمان طولانی با آن ها می تواند شما را در حالت سکون نگه دارد یا حتی شما را پایین بکشد.
نام:

۱....

۲....

۳....

توسعه روابط:

بسته به اهداف و شخصیتی که دوست دارید به آن تبدیل شوید، نیاز دارید با چه کسانی بیشتر وقت بگذرانید؟ در دایره ارتباطی گسترش یافته تان چه کسانی هستند که بتوانید وقت بیشتری را با آن ها سپری کنید؟
نام:

۱....

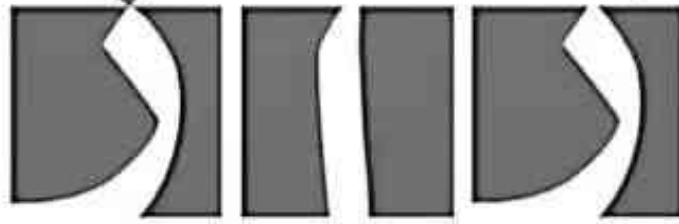
۲....

۳....

به کارگیری مربی ها:

بررسی کنید ببینید در چه حوزه هایی می توانید یک مربی، مشاور یا راهنما را برای تقویت مسئولیت پذیری و شتاب بخشیدن به رشدتان استخدام کنید. این مشاورین می توانند در کتاب ها، سی دی ها و از همه مهم تر در صفحات نشریه موفقیت پیدا شوند.

پایان



دیگر هیچ راز پنهانی وجود ندارد

اینک که چندین سال از شروع فعالیت «انتشارات نسل نواندیش» گذشته، بر آن شده‌ایم تا برای گسترش مهارت‌های زندگی و گشودن رازهای موفقیت، گامی فراتر نهیم و مجله‌ی «راز» را منتشر کنیم.

«راز» مجله‌ای منحصربه‌فرد و در نوع خود کاری بدیع و خلاقانه است و شامل پنج بخش اصلی (موفقیت، خانواده، سلامت، تحول و تربیت) است که این پنج بخش نهایتاً در یک نشریه واحد به نام «راز» گردآوری و برای ماندگاری طولانی با کیفیتی بالا منتشر شده است.

هدف از انتشار دوهفته‌نامه «راز» آن است که تمامی علوم، مهارت‌ها و آگاهی‌های کاربردی و مورد نیاز خانواده‌ها در زمینه‌های ذکر شده، در نهایت ظرافت و دقت و با زبانی کاملاً ساده و قابل فهم به دست همه‌ی اقشار جامعه با هر سطح سواد، امکانات و تحصیلات در اقصی نقاط ایران رسیده و گره‌ای از مشکلات مردم باز کند.

دوهفته‌نامه «راز» حاصل تلاش و زحمات دلسوزانه پزشکان، اساتید، صاحب‌نظران، محققان و پژوهشگران کارآمدی است که دغدغه‌شان ارتقای سطح علمی و آموزش مهارت‌های زندگی به خانواده‌ها است.

«راز» به صورت «دوهفته‌نامه»، اول و پانزدهم هر ماه منتشر شده و در روزنامه‌فروشی‌های سراسر کشور توزیع می‌شود. توصیه می‌کنیم مجله‌ی «راز» را بخوانید.

با «راز» زندگی بهتری را تجربه خواهید کرد.

1. TPN
2. TSTN
3. CNBC, MSNBC, CBS, ABC, FOX
4. Brian Tracy
5. The Way to Wealth
6. Jack Confield
7. Success Principle: How to Get from Where You Want to Be
8. David Bach
9. Finishrich.com
10. New York Times
11. The Automatic Millionaire
12. Jeffrey Gitomer
13. Sales Bible
14. The Little Red Book of Selling
15. Donny Deutsch
16. Deutsch, Inc
17. Chris Widener
18. The Art of Influence: Persuading Others Begins with You
19. Denis Waitley

- 20. Psychology of Winning
- 21. T. Harv Eker
- 22. Secret of Millionaire Mind
- 23. Mark Victor Hansen
- 24. Chicken Soup for the Soul
- 25. One Minute Millionaire
- 26. Richard and Linda Eyre
- 27. Teaching Your children Values
- 28. Stedman Graham
- 29. Robin Sharma
- 30. The Monk Who Sold His Ferrari
- 31. The Leader Who Had No Title
- 32. Connie Podesta
- 33. Dr. Tony Alessandra
- 34. The Platinum Rule and Charisma
- 35. Vic Conant
- 36. Nightingale Conant
- 37. Tony Jeary
- 38. Steve Farber

[39.](#) The Radical Leap

[40.](#) Greater Than Yourself

[41.](#) Keith Ferrazzi

[42.](#) Who's Got Your Back

[43.](#) Never Eat Alone

[44.](#) Dr. Nido R. Qubein

[45.](#) High Point

[46.](#) Great Harvest Bread

[47.](#) Jeffrey Hayzlett

[48.](#) The Mirror Test

[49.](#) Kodak

[50.](#) John Assaraf

[51.](#) The Answer

[52.](#) Having it All

[53.](#) Don Huston

[54.](#) The One Minute Entrepreneur

[55.](#) US Learning

[56.](#) Jim Catchcart

[57.](#) The Acorn Principle

[۵۸. Zappos](#)

[۵۹. Tony Hsieh](#)

[۶۰. Delivering Happiness](#)

[۶۱. Zappos](#)

[۶۲. Larry Benet](#)

[۶۳. Networking Group](#)

[۶۴. Roger Dawson](#)

[۶۵. Secrets of Power Negotiating](#)

[۶۶. SUCCESS Magazine](#)

[۶۷. Richard Branson](#)

[۶۸. General Colin Powell](#)

[۶۹. Lance Armstrong](#)

[۷۰. No pain, No gain](#)

[۷۱. دانشگاه در بزدن های سخت](#) (University of hard knocks)

[۷۲. you'll choose to choose tracking](#)

[۷۳. Costco](#)

[۷۴. نام کافی شاپ معروف در آمریکا است](#) (Starbucks)

[۷۵. Dave Ramsey](#)

[۷۶. نام یک برنامه طنز ویدیویی](#) (Debbie Downer)

[۷۷. May ۲۰۱۰](#)

[۷۸. Jillian Michaels](#)

۷۹. Biggest Loser

۸۰. Aristotle

۸۱. Merriam Webster

۸۲. Larry Bird

۸۳. Larry Legend

۸۴. NBA

۸۵. همبرگر رستوران مک دونالدز (Big Mac)

۸۶. Pete Carroll

۸۷. Anthony Hopkins

۸۸. Dyslexia: یک اصطلاح عام برای تشریح معلولیت آموزشی است. این معلولیت موجب اختلال در روان خوانی یا درک مطلب می شود. م

۸۹. Yahoo

۹۰. Feed RSS

۹۱. Xbox: کنسول بازی شرکت مایکروسافت

۹۲. Hypothermia: وقتی دمای بدن انسان به زیر ۳۵ درجه سانتی گراد برسد، هیپوترمی به وقوع می پیوندد و در بیماری های متعدد طبی، هیپوترمی دیده می شود. م

۹۳. Homeostasis: هموستاز یا خون ایستی به قطع خونروی به روش های گوناگون می گویند. هموستاز فرآیند پیشگیری از هدر رفتن خون از عروق سالم و توقف خونریزی از عروق صدمه دیده است. م

۹۴. Pedometer

۹۵. Momentum

۹۶. Two and a Half Men

۹۷. iPod: پخش کننده موسیقی شرکت اپل. م

۹۸. iTunes: سرویس به اشتراک گذاری موزیک شرکت اپل. م

[۹۹. Michael Felps](#)

[۱۰۰. Solid Gold](#)

[۱۰۱. The A Team](#)

[۱۰۲. Birds of a feather, flock together:](#) کبوتر با کبوتر، باز با باز، کند هم جنس با هم جنس پرواز

[۱۰۳. Dr. David Mc. Clelland](#)

[۱۰۴. podcast](#)

[۱۰۵. Lance Armstrong](#)

[۱۰۶. Lou Holtz](#)

[۱۰۷. tackle:](#) تکل حرکتی است که بازیکن را گبی یا حتی دروازه بان‌ها برای ممانعت از پیشروی حریف اقدام به انجام آن می‌کنند.

[۱۰۸. Muhammad Ali](#)

[۱۰۹. George Foreman](#)

[۱۱۰. Howard Cosell](#)

[۱۱۱. Joe Fraizer](#)

[۱۱۲. Ken Norton](#)

[۱۱۳. Arnold Schwarzenegger](#)

[۱۱۴. The Cheating Principle](#)

[۱۱۵. oprah winfrey](#)

[۱۱۶. success.com](#)

[۱۱۷. www.successFoundation.org](#)

[118. www.Linkedin.com](http://www.Linkedin.com)

[119. www.invisiblechildren.com](http://www.invisiblechildren.com)

[120. Ted Kennedy](#)

[121. John Kerry](#)

[122. Val Kilmer](#)

[123. Kristen Bell](#)

[124. Robert Schuller](#)

[125. Nordstrom](#)

[126. GPS](#)

[127. SMI](#)

[128. S.M.A.R.T](#)