

«بسمه تعالی»

درآمدی که واقعاً
ارزشش را دارید، کسب
کنید

مؤلف:

برایان تریسی

مترجم:

فریبا سبز چمنی



«درآمدی که واقعاً ارزشش را دارید، کسب کنید»

- مؤلف: برایان تریسی ● مترجم: فریبا سبز چمنی
- ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: 1392 ● تیراژ: 2100 جلد
- قیمت: ریال ● طرح جلد: آرزو خسروپور
- شابک: 978-600-6235-31-8

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک 266، طبقه چهارم، واحد 11
تلفن: 66492733 تلفکس: 66974152

سفارش مستقیم از طریق وب سایت ما www.Taherianpress.com

هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات، طرح جلد و عنوان مجموعه این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است و متخلفان به موجب قانون مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مقدمه

شما حقوق فعلی خود را انتخاب کرده‌اید.

در فکرتان تصویر ذهنی پاک نشدنی‌ای از خودتان تنظیم کنید که در حال پیشرفت هستید. این تصویر را محکم نگه دارید. هرگز نگذارید محو شود. ذهنتان تلاش خواهد کرد تا این تصویر را بوجود آورد... محدودیت‌ها را در خیالاتتان نسازید.

«نورمن وینسنت پیال»

امروز شما دقیقاً همان مقداری که تصمیم گرفته‌اید داشته باشید را دارید، نه بیشتر و نه کمتر. شما از نظر مالی در این نقطه قرار دارید چراکه شما تصمیم گرفته‌اید در اینجا باشید. فقط شما. نه هیچ کس دیگر.

در موضوع درآمد، این حرف به آن معناست که هر درآمدی که امروز دارید همان مقداری است که تصمیم گرفته‌اید داشته باشید. نه یک ریال بیشتر و نه یک ریال کمتر.

شما در نتیجه‌ی کارهایی که کرده‌اید و کارهایی که نکرده‌اید تصمیم گرفته‌اید این مقدار درآمد داشته باشید. کارهای خاصی انجام داده‌اید تا درآمادتان را به مقدار امروزی برسانید.

و کارهایی هستند که انجام نداده‌اید که باعث شده‌اند درآمادتان کمتر از مقداری باشد که واقعاً توانایی داشتید بدست آورید. هر آنچه که امروزه درآمد دارید را خودتان تصمیم گرفته‌اید کسب کنید.

وقتی من برای بار اول این را شنیدم، اینکه خودم تعیین کننده‌ی درآمد خودم بودم، خیلی شگفت زده و عصبانی شدم. به شدت آن را

انکار کردم. گفتم "این حقیقت ندارد. هیچ کس انتخاب نمی‌کرد که این مقدار درآمد داشته باشد و همیشه نگران پول باشد."

والدین، تحصیلات، رئیس، شرکت، وضعیت صنعت، رقابت و اقتصاد را مسئول حقوق پایین خود می‌دانستم. بعد اطرافم را نگاه کردم و متوجه شدم که صدها یا حتی هزاران نفر دیگر بودند که همان محدودیتها و مشکلات مرا داشتند اما خیلی بیشتر از من درآمد داشتند و زندگی‌شان بهتر از من بود.

بلاخره پذیرفتم که چیزی که الان هستم به خاطر خودم است. اگر در مورد زندگی و درآمدم راضی نبودم فقط یک نفر در دنیا می‌توانست آن را تغییر دهد، خودم. همانطور که شعری می‌گوید: من بودم ای خداوند، که نیازمند دعا بودم "این بیداری، زندگی‌ام را تغییر داد."

پنج سال بعد درآمدم را ده برابر کردم! از یک آپارتمان اجاره ای با وسایل اجاره ای به خانه خودم رفتم در حالی که ماشین آرزوهایم که یک مرسدس بنز مدل اس ال سیصد و پنجاه بود در پارکینگ دوپل جادار خانه ام پارک بود. زندگی ام تماما تفاوت کرده بود، زندگی شما نیز می‌تواند اینگونه شود.

توانایی کسب درآمد شما

ارزشمندترین دارایی شما توانایی کسب درآمد شما است، توانایی تان در کسب درآمد. این را می‌توان اینگونه نیز تعریف کرد، توانایی شما در گرفتن نتیجه‌هایی که افراد حاضرند برای آنها پول بپردازند. توانایی کسب درآمد یا قدرت کسب درآمد شما 80 تا 90 درصد

ارزش مالی شما را نشان می دهد مگر اینکه در حال حاضر ثروتمند باشید.

اگر توانایی کسب درآمد شما بدرستی در بازار به کار گرفته شود، این توانایی شما مانند یک چاه آب عمل خواهد کرد. با افزایش توانایی کسب درآمد از طریق گرفتن نتایجی که افراد حاضر هستند بابت آنها پول بدهند، می توانید دهها هزار تومان در سال به جیب بزنید. تمام دانش، تحصیلات، مهارتها و تجربه هایتان در زندگی، برای تبدیل شما به فردی که امروز هستید کمک کرده اند و روی این توانایی که نتیجه ای حاصل کنید که افراد حاضر هستند پول خوبی برای آن بپردازند تاثیر گذاشته اند.

توانایی کسب درآمد شما مانند یک کشتزار است، اگر از آن به خوبی مراقبت نکنید اگر آن را حاصلخیز نکنید و در آن کشت نکنید و مستمرا به آن آب ندهید به زودی توانایی خود را در تولید محصول دلخواه شما از دست می دهد. مردان و زنان موفق افرادی هستند که واقعا به اهمیت و ارزش توانایی کسب درآمدشان آگاه هستند. آنها هر روز کاری می کنند تا ارزش تولیدی آن افزایش یابد و با تقاضاهای بازار هماهنگ باشد.

یک دارایی قابل تقدیر

توانایی کسب درآمدها همانند هر دارایی دیگری هم می تواند قابل تقدیر باشد یا غیرقابل تقدیر. ارزش آن می تواند مستمرا افزایش یابد و هر سال شما را قادر سازد تا درآمد بیشتری و بیشتری کسب کنید.

یا می تواند یک دارایی غیرقابل تقدیری باشد و با تغییر بازار ارز آن کاهش یابد و مهارتهای شما کمتر و کمتر مورد تقاضا قرار بگیرند. حقیقت تلخ این است: اگر مستمرا و سرسختانه به دنبال بهبود مهارتهای خود نباشید و باارزش تر و باارزش تر نشوید، خود به خود عقب می افتید. اگر توانایی کسب درآمدهای قابل تقدیر نیست خود به خود غیرقابل تقدیر می باشد. امروزه هزاران افراد بیکار وجود دارند که اجازه داده اند توانایی کسب درآمدهای آنقدر کاهش یابد که هیچ کس حاضر نیست برای چند نتیجه ای که می توانند بدست آورند آنها را استخدام کنند.

تصمیم بگیرید

کلید افزایش درآمدهای چیست؟ تصمیم بگیرید! از همین امروز تصمیم بگیرید که دقیقا همان مقداری که می توانید درآمد داشته باشید را کسب کنید. تصمیم بگیرید که کنترل کامل روی کسب و کار و درآمدهای داشته باشید تا بتوانید در هر اقتصادی دوام بیاورید و پیشرفت کنید.

همین امروز تصمیم بگیرید که درآمدهای دو برابر کنید و بعد دوباره آن را دو برابر کنید. تصمیم بگیرید که درآمد بیشتری و بیشتری کسب کنید تا بتوانید تا پتانسیل واقعی خود را به عنوان دستگاه درآمدساز به واقعیت تبدیل کنید.

در آیت های بعد مجموعه ای از استراتژیها، روشها و تکنیکهای عملی و اثبات شده ای به شما ارائه خواهم داد که می توانید آنها را فوراً

بکار ببندید تا شروع کنید به کسب درآمدی که واقعا ارزشش را دارید. خبر خوب این است که ارزش واقعی شما خیلی بالاتر از هر چیزی است که تا به حال از آن لذت برده اید.

یادتان باشد مهم نیست که از کجا آمده اید تنها چیزی که مهم است این است که به کجا می روید. و جایی که می روید تنها بوسیله ی خیالات شما محدود می شود.

بالاترین درآمد شما در آینده قرار دارد، بهترین پیشرفت های شما در آینده قرار دارند. بافتخارترین موفقیت های شما در آینده قرار دارند. شادترین لحظه های شما در آینده قرار دارند. بزرگترین کامیابی های شما در آینده به وقوع خواهند پیوست. این برنامه به شما نشان خواهد داد که چگونه به آنها دست یابید.

فهرست:

فصل ۱

نرمال جدید

توماس ادیسون گفته است: نبوغ 1 درصد الهامات و 99 درصد کار سخت است. به همین ترتیب اغلب اوقات یک نابغه فقط فرد با استعدادی است که تمام تلاش خود را کرده است.

به فصل "نرمال جدید" در موفقیت کسب و کار، استخدام و شغل خوش آمدید.

در عرض چند سال از عصر فراوانی که بازار بورس رونق داشت، نرخ بیکاری کمتر از 5 درصد بود و اطرافیان ما میلیونر و بلیونر می شدند، به عصر جدید آشفتگی که هیچ چیزی قابل پیش بینی نیست وارد شده ایم. امروزه وضع اقتصادی به طور کامل تغییر یافته است و قرار نیست در دوره زندگی ما به صورت قبل باز گردد.

ما دچار یک تغییر الگویی بزرگی شده ایم. وقتی اینگونه تغییری در افکار و جامعه صورت می گیرد تنها چند نفر موقع بوقوع پیوستن آن متوجه آن خواهند شد. بیشتر افراد در منطقه آرامش به سر می برند، به این معنا که کارهای قدیمی را به همان روش قدیمی انجام می دهند،

و فرض آنها بر این است که رکود اقتصادی و مالی سال 2007 تا 2010 تنها یک سرعتگیر وسط جاده بوده است و بزودی همه چیز به حالت نرمال باز خواهد گشت.

حق با آنها است، اما تعریف نرمال تغییر یافته است.

از این روز به بعد اگر می‌خواهید موفق باشید و همه‌ی چیزهایی که برای شما ممکن است را بدست بیاورید باید باهوش‌تر باشید و سخت‌تر از هر زمان دیگری کار کنید. برای اینکه به بالاترین حد حوزه‌کاریتان برسید باید یک مقدار زودتر شروع به کار کنید، مقداری سخت‌تر کار کنید و دیرتر به خانه بروید.

مسابقه در حال انجام است

حقیقت این است که مسابقه‌ای در حال انجام است و شما در آن مسابقه حضور دارید. اگر سرعت نگیرید افراد دیگر این کار را خواهند کرد. رقبای اطراف شما سرعت حرکتشان را افزایش خواهند داد و از شما خیلی جلو خواهند زد.

ضرب المثل قدیمی‌ای وجود دارد که می‌گوید: "یک نسل زحمت فراوان می‌کشد و ثروت می‌اندوزد اما نسل سوم تمام زحمات را هدر می‌دهند و ثروت را از بین می‌برند." این مثل به داستان یک کارآفرین فقیر برمی‌گردد که کسب و کاری را راه اندازی کرد و بلاخره قبل از اینکه کسب و کارش را به فرزندانش بسپارد توانست از نظر مالی به موفقیت برسد. آنها کسب و کار را بدرستی مدیریت نکردند و تمام پول را بر باد دادند چرا که نمی‌دانستند این پول از ابتدا چگونه بدست

آمده بود. این قضیه باعث شد که فرزندان آنها مجبور شوند دوباره با کارگری و کارمندی از ابتدا شروع کنند. "یک نسل زحمت فراوان می‌کشد و ثروت می‌اندوزد اما نسل سوم تمام زحمات را هدر می‌دهند و ثروت را از بین می‌برند" داستانی عادی در مورد این است که ثروت چگونه بارها و بارها اندوخته و بعد تلف می‌شود.

بعد از جنگ جهانی دوم آمریکا "آخرین بازمانده" بود. بیشتر افرادی که در حال حاضر زنده هستند درباره ی بحران بزرگ که بین سالهای 1929 تا 1941 به وقوع پیوست خاطره ای ندارند، زمانی که نرخ بیکاری به 28 درصد رسیده بود و بر خلاف تمام برنامه های قابل تصور دولت که برای بازگرداندن رونق اقتصادی انجام داده بود اما سال به سال تغییراتی ایجاد نمی‌شد.

بعد از یک قرن سیاست مصیبت بار دولتی، تقاضاهای زیاد صنعتی و نیروی کار جنگ جهانی دوم آمریکا را از بحران خارج کرد. بیشتر تاجران و اقتصاددانان تصور می‌کردند بعد از اتمام جنگ دوباره در بحران فرو می‌رود اما خوشبختانه این اتفاق نیافتاد.

رشد ثروت

با این حال نسل های سالهای 1930 و 1940 در سالهای 1950 و 1960 شروع به کار کردند تا از موقعیت کمیاب آمریکا در اقتصاد جهان استفاده کافی را ببرند. آنها کسب و کارهایی را تاسیس و گسترش دادند، شغل ایجاد کردند، ثروت و موقعیت ایجاد کردند، تعداد محصولات و خدمات موجود را شدیداً افزایش دادند و با ایجاد

40 درصد تولیدات ناخالص جهان، آمریکا را به موتورخانه اقتصادی جهان تبدیل کردند. این موفقیت شگفت آوری در تاریخ بشریت بود، موفقیتی که تا آن زمان دیده نشده بود و تا به حال نیز دیده نشده است.

اما در سالهای 1970 که نسل پر جمعیت وارد بازار کار شد، بقیه جهان، مخصوصاً آلمان و ژاپن، توانستند خود را به آمریکا برسانند. این دومین نسل که تا به حال چیزی جز وفور نعمت را تجربه نکرده بودند چیزهایی مانند استانداردهای بالای زندگی و اقتصاد در حال رشد به همراه موقعیتهای بیشمار برای کسب موفقیت و ثروت را مسائل عادی تلقی کردند. همه امیدوار بودند یا انتظار داشتند تا وقتی 30 ساله بشوند میلیونر شوند.

افسوس! درست مانند تمام تمدن های قرنهای گذشته این نسل ثروتمند، نسلی که به آنها نسل پرجمعیت می‌گوییم به نوعی احساس محق بودن می‌کردند. این باور را پیدا کرده بودند که اگر در آمریکا دنیا بیایید مستحق داشتن یک زندگی پربار را هستند.

مشهورترین مقصد

صحبت در مورد وفور نعمت و موقعیت عالی آمریکا مانند یک تلگراف بومی در جنگل در میان جهان انشار یافت و بلاخره افرادی از تمام جهان چه بصورت قانونی و چه بصورت غیرقانونی، به سوی آمریکا رهسپار شدند تا جزئی از این ثروت شوند. آمریکا به مشهورترین مقصد جهان تبدیل شد و هنوز هم برای افراد زیادی

اینگونه است. گفته شده است که با ارزش ترین کاغذ در کره ی زمین گرین کارت آمریکایی است که به یک خارجی اجازه می دهد بصورت قانونی در آمریکا زندگی و کار کند.

متاسفانه ما انسانها ضعیف شده ایم. اکثریت آمریکایی ها انتظار دارند از هیچی، چیزی بدست آورند و پولی که کسب نکرده اند و لایق آن نیستند را می خواهند. آنها به دنبال راههای سریع و آسانی هستند تا ثروتمند شوند و احمقانه به دنبال طرح های "به سرعت پولدار شوید" بعدی هستند. اینکه مثل قدیم پول در بیاورند، که برای آن تلاش کنند، به نظرشان غیر منصفانه و بی مهربی است.

اقتصاددانی به نام جوسف اسکامپیتر درباره ی "تندباد ویرانی خلاق" صحبت کرده است و آشفتگی و تغییر اقتصادی بی پایانی که اقتصاد ما را دگرگون خواهد کرد را پیش بینی کرده است. امروزه سه عامل وجود دارد که زندگی اقتصادی و آینده مان را بطور کلی مختل می کند و باعث ویرانی های پایان ناپذیر، اجتناب ناپذیر و پیش بینی نشدنی می شوند.

انفجار اطلاعات

یکی از آن عوامل اطلاعات است. دو تا سه سال یکبار اطلاعات موجود در جهان دو برابر می شود. برخی معتقدند که از سال 2020 هفتاد و دو روز یکبار اطلاعات دو برابر خواهد شد! فقط در یک سال تقریباً یک میلیون کتاب و میلیونها مقاله به زبان انگلیسی منتشر می شوند. و تنها یک اطلاعات کوچک که روی کسب و کار، شغل یا

حرفه شما تاثیر می‌گذارد می‌تواند روی آینده شما اثر عمده ای بگذارد، چه اثر منفی باشد چه مثبت.

انقلاب تکنولوژیکی

دومین عامل که امروزه باعث تغییر می‌شود انفجار تکنولوژیکی است. گفته می‌شود که تکنولوژی جدید تنها 6 ماه عمر مفید دارد. اگر تکنولوژی ای وجود داشته باشد احتمالا تا به حال از رده خارج شده است.

در سراسر دنیا، در امریکا و مخصوصا در آسیا و اروپا، برخی از باهوش ترین، بلندهمت ترین و مصمم ترین مخترعان، کارآفرینان، نوآوران و آفریننده گان شب و روز کار می‌کنند تا تکنولوژیهای متفاوت و جدیدی ایجاد کنند که باعث خلق صنایع جدید و از بین رفتن صنایع قدیمی بشوند.

افزایش در رقابت

عامل سومی که بر زندگی شما تاثیر می‌گذارد و باعث تغییر می‌شود رقابت است. همانطور که مشاور حقوقی مارشال گولداسمیت می‌گوید: "سه عاملی که تعیین کننده ی اصلی آینده ما هستند رقابت، رقابت و رقابت است."

هر کدام از این سه عامل روی بقیه ی عوامل نیز تاثیر می‌گذارد. وقتی اطلاعات را ضربدر تکنولوژی و بعد ضربدر رقابت کنید نرخ تغییری بدست می‌آید که شتاب زیادی دارد و همه چیز را از جلوی راه خود کنار می‌زند و باعث می‌شود محصولات، خدمات، ایده ها و

تکنولوژی‌ها حتی قبل از اینکه میز نقشه کشی را ترک کنند، از رده خارج شوند. و در سالهای آینده این نرخ تغییر افزایش خواهد یافت.

آلیس در سرزمین عجایب

خیلی از افراد بر پایه "آلیس در سرزمین عجایب" زندگی می‌کنند، احساس می‌کنند در جهانی موازی با این جهان زندگی می‌کنند و به اطراف خود نگاه می‌کنند اما متوجه نیستند در اطرافشان چه اتفاقاتی می‌افتد. در کتاب "آلیس در سرزمین عجایب" نوشته ی لوئیس کارل، صحنه ای وجود دارد که آلیس با خرگوشی که مدام می‌دود و می‌گوید "دیر شده. ملاقات مهم من دیر شده." صحبت می‌کند. آلیس از خرگوش می‌پرسد "چرا همیشه می‌دوی؟ چرا آهسته تر نمی‌روی؟"

خرگوش همانطور که درجا می‌دوید جواب داد "این واقعا دویدن نیست. اگر می‌خواهی در جای قبلی خود بمانی باید اینطور بدوی. اگر بخواهی جلو بیافتی باید حداقل دو برابر این بدوی!"

در زندگی ما نرمال جدید این است که باید دو برابر قبل بدویم تا در موقعیت شخصی، ملی و جهانی خود باقی بمانیم. باید مقداری سخت تر و باهوش بیشتری کار کنیم، بیشتر از آنکه تا به حال از ما انتظار می‌رفت. بقیه جهان به ما رسیده اند و می‌خواهند از همان استاندارد زندگی‌ای که ما لذت می‌بریم، لذت ببرند. تنها تفاوت این است که آنان حاضرند 6 روز در هفته 12 الی 16 ساعت در روز یا بیشتر

برای رسیدن به این هدف کار کنند. آنها مصمم هستند که این موقعیت ما را بدست آورند.

چاق و تنبل

بیشتر افرادی که خارج از آمریکا زندگی می‌کنند مخصوصاً آسیایی‌ها بر این باورند که آمریکایی‌ها چاق و تنبل شده‌اند و روزهای تسلط آمریکا بر جهان به پایان رسیده است. این باور برای تعداد زیادی از افراد درست است. احتمالاً 80 درصد جمعیت بدون تلاش به پیش می‌روند. به داشتن شغل و زندگی متوسط راضی هستند. اما مشکل به پیش رفتن بدون تلاش این است که فقط اینکار را می‌توان به یک سمت انجام داد. به سمت پایین.

خبر خوش این است که درهای بیشماری و فرصتهای نامحدودی در اطراف شما در حال باز شدن هستند. به دلیل آشفتگی زیاد و نرخ تغییر سریع در دنیای امروز موقعیتهای بی شماری برای شما وجود دارد تا بتوانید در سالهای آتی زندگی فوق العاده‌ای بسازید، به تمام اهدافتان برسید و اگر ثروتمند نشوید حداقل از نظر مالی مستقل شوید.

اما در بازی جدید قوانین تغییر کرده‌اند. در این برنامه شما با قوانین جدید موفقیت، ارتقاء، ثروت و کامیابی آشنا خواهید شد. شما تعدادی از قدرتمندترین ایده‌ها و بصیرتهایی که موفقترین مردان و زنان هر رشته استفاده کرده‌اند را یاد خواهید گرفت. شما یاد خواهید گرفت که چگونه زندگی کاری و آینده‌تان را تحت کنترل خود درآورید و

بیشتر از آن چیزی که تا به حال فکر می‌کردید درآمد کسب کنید و تقریباً بیشتر از همه ی اطرافیانتان به موفقیت برسید.

قدرت انجام کارها بصورت خودکار

یکی از سریع ترین راههایی که می‌توانید در شغل‌تان پیشرفت کنید، که با ارزش تر شوید و حمایت افرادی را بدست آورید که می‌توانند به شما کمک کنند تا پول بیشتری کسب کنید این است که قدرت انجام کارها بصورت خودکار را در خود ایجاد و حفظ کنید. همیشه به دنبال راههای جدید، بهتر، سریعتر و ارزانتر برای ایجاد ارزش باشید، راههایی که بوسیله آن کار را به اتمام برسانید و به کمک آنها از انتظارات دیگران نسبت به خود فراتر روید. گاو وحشی را از شاخه‌ایش بگیرید، تلاش بیش از حد نکنید، برای گرفتن مسئولیتهای بزرگتر داوطلب شوید و همیشه بیشتر از مقداری که حقوق می‌گیرید کار کنید.

به نظر می‌رسد دنیا از آن افرادی باشد که به سمتش دست دراز می‌کنند و دو دستی آن را می‌قاپند. از آن افرادی است که کاری را انجام می‌دهند به جای اینکه آرزو کنند، امیدوار باشند، برنامه ریزی کنند، دعا کنند و قصد انجام کاری را تنها زمانی می‌کنند که همه چیز مناسب باشد.

افراد موفق لزوماً کسانی نیستند که همیشه تصمیم درست را می‌گیرند. اهمیت ندارد که فرد چقدر باهوش باشد چراکه هیچ کس نمی‌تواند این کار را انجام دهد. اما وقتی یک فرد موفق

تصمیمی می‌گیرد آن را عملی می‌کند. قدم به قدم به سمت اهدافشان حرکت می‌کنند. با این کار بازخوردها و نشانه‌هایی دریافت می‌کنند که به آنها اجازه می‌دهد خوداصلاحی کنند. مستمرا اطلاعات جدید بدست می‌آورند که به آنها اجازه می‌دهد برنامه‌هایشان را به صورت وسیع یا جزئی تنظیم کنند.

مستمراً در مسیر حرکت اصلاحات انجام دهید

زندگی فرآیندی از آزمون و خطا و همچنین تصحیح مسیر است. برای مثال وقتی هواپیمایی از شیکاگو به قصد لوس آنجلس حرکت می‌کند 99 درصد مواقع خارج از مسیر است. این نرمال و طبیعی و مورد انتظار است. خلبان مستمرا تصحیح مسیر می‌کند، مقداری به شمال مقداری به جنوب، ارتفاع زیاد و ارتفاع کم. خلبان مستمرا مسیر و سرعت را تنظیم می‌کند. و مطمئناً چند ساعت بعد درست زمان که موقع پرواز از شیکاگو پیش بینی شده بود هواپیما به زمین می‌نشیند. تمام مسیر فرآیندی از تخمین‌ها و تصحیح مسیرها بوده است. داستان زندگی شما نیز همین است.

واقعیت این است که در زندگی هیچ ضمانتی وجود ندارد. هر کاری که انجام می‌دهید، حتی عبور از خیابان، مملو از عدم قطعیت است. هیچ‌گاه نمی‌توانید مطمئن شوید که هر کدام از عمل‌ها یا رفتار شما می‌تواند نتیجه مورد نظر شما را به دست آورد. همیشه ریسکی وجود دارد. و جایی که ریسک وجود داشته باشد ترس موجود است. و هر چیزی که به آن فکر می‌کنید در ذهن و قلبتان رشد می‌کند.

افرادی که بصورت مداوم به ریسکهای همه ی کارهایشان فکر می کنند به زودی مشغول ترسها، تردیدها و اضطرابهایی می شوند که نمی گذارند در وهله اول تلاشی صورت بدهند.

به سوی اهدافتان حرکت کنید

در دانشکده بیسون تحقیق 12 ساله ای درباره شغل فارغ التحصیلان رشته MBA در حوزه ی کارآفرینی صورت گرفت که محققان نتیجه گرفتند که فارغ التحصیلانی که موفق شده بودند به دلیل استفاده از "اصل راهرو" به اهدافشان رسیده بودند.

محققان بیسون کامیابی در موفقیت کسب و کاری را به عبور از یک راهرو تشبیه کرده اند. هر کدام از ما در ورودی این راهرو می ایستیم و به درون تاریکی می نگریم و می بینیم که راهرو در مسافت دوری ناپیدا می شود. محققان گفته اند که تفاوت میان افراد موفق و شکست خورده گان در تحقیقشان را می توان با یک کلمه ی "حرکت کردن" توضیح دهند.

افراد موفق حاضر بودند بدون داشتن هیچ تضمینی از میان راهروی موفقیت حرکت کنند. حاضر بودند ریسک عدم قطعیت را بپذیرند و توانستند بر ترسها و تردیدهای معمول که اکثر مردم را درجا ننگه می دارند، غلبه کنند.

درهای جدید بسوی فرصتها

چیزی که محققان بیسون دریافتند این بود که وقتی از راهروی زندگی عبور می کنید در دو طرفتان درهای جدیدی بسوی فرصتها

برای تان باز می‌شوند. با این وجود اگر در حرکت نباشید و از راهرو در حال عبور نباشید آن درها را نخواهید دید. اگر قبل از اینکه از روی ایمان پا جلو بگذارید و دست به عمل بزنید منتظر هر گونه تضمینی باشید، فرصتها به سوی شما گشوده نخواهند شد. گفته ی پیروان کنفوسیوس که "سفر هزار فرسنگی با یک قدم آغاز می‌شود" به این معناست که موفقیت های بزرگ با مواجهه شما با عدم قطعیت اجتناب ناپذیر در هر مقصد و باشهامت قدم جلو گذاشتن در راه اهدافتان آغاز خواهد شد. با برداشتن قدم اول توسط شما آغاز می‌شود.

اصل خلاء در کامیابی

چندی پیش زوجی با یک مشکل پیش من آمده بودند. شوهر برای شرکتی کار می‌کرد که خانواده اش آن را اداره می‌کردند و خیلی ناراحت بود. شرکت پر از سیاست، غیبت، و منفی بافی بود و پر استرس بود و از شغلش متنفر بود. می‌خواست شغل دیگری بیابد اما پیشنهاد شغلی دیگری نداشت یا موقعیت دیگر مثل موقعیت فعلی اش سراغ نداشت. در رابطه با اینکه باید چکار کند نظر مرا پرسید.

به او توضیح دادم که اصل خلاء در کامیابی وجود دارد که بیان می‌دارد وقتی هر گونه خلائی را ایجاد کنید طبیعت فوراً دست به کار می‌شود تا آن خلاء را پر کند. در مشکل او این موضوع را می‌توان اینگونه توضیح داد که تا زمانی که در شغل فعلی اش می‌ماند امکان نداشت بتواند فرصتها را شناسایی کند و فرصتهای دیگر نیز

نمی‌توانستند او را بیابند. به او گفتم که جهشی از روی ایمان بردارد و بدون طناب نجات یا حصار ایمنی از شغل فعلی از کنار بکشد. به او اطمینان دادم که اگر این کار را انجام دهد تمام فرصتها به سمت او هجوم می‌آوردند، فرصتهایی که نمی‌توانست ببیند چراکه در موقعیت فعلی خود حبس شده بود.

توصیه مرا گوش داد، از شغلش استعفا داد. اعضای خانواده اش خیلی عصبانی شدند و به او گفتند اگر شغلش را ترک کند بیکار خواهد شد. اما او مقاومت کرد. به خانه رفت و چند روزی استراحت کرد و شروع به فکر کردن راجع به تجربیات و مهارتهایش کرد و اینکه چگونه می‌توانست آنها را در شغل‌های دیگر و شرکت‌های دیگر به کار ببندد.

در عرض دو هفته بدون اینکه تقاضایی کند از دو شرکت دیگر دو شغل به او پیشنهاد شد که هر دو حقوق بالاتری نسبت به زمانی که برای شرکت خانوادگی اش کار می‌کرد پیشنهاد داده بودند و فرصتهای زیادی در بر داشتند که بسیار بهتر از شغلی بود که از آن استعفا داده بود. به محض اینکه به بازار کار خبر رسید که او در دسترس است، صاحبان شرکت‌های دیگر که در گذشته با او و شرکت او کار کرده بودند، مشتاق بودند درها را به روی او بکشایند. زمانی که از راهروی زندگی عبور می‌کرد فرصتهایی را دید که تا به حال ندیده بود چرا که خود را به جایی که بود محدود کرده بود.

کارهای بیشتری امتحان کنید

اگر می‌خواهید سریعتر به موفقیت برسید فقط کافی است کارهای بیشتری را انجام دهید یا امتحان کنید. اقدامات بیشتری انجام دهید. مشغول تر شوید. کارتان را زودتر آغاز کنید و سخت تر کار کنید و دیرتر به خانه بروید. احتمالات را به نفع خود تغییر دهید. طبق قانون احتمال، هر چه چیزهای بیشتری را امتحان کنید احتمال بیشتری وجود دارد که کاری را امتحان کرده باشید که بیشترین تغییر را ایجاد می‌کند.

شانس تا حدودی قابل پیش بینی است. اگر شانس بیشتری می‌خواهید ریسک‌های بیشتری را بپذیرید. فعالتر باشید. خودتان را بیشتر در معرض دید قرار دهید. هر چه سخت تر کار کنید خوش شانس تر می‌شوید.

تام پیترز نویسنده‌ی پرفروش‌ترین کتاب با نام "در جستجوی برتری" و کتابهای دیگر در حوزه‌ی تجارت دریافت که ویژگی اصلی موفق‌ترین مدیرانی که در تحقیقش حضور داشتند "تمایل به عمل" بود. انگار شعار آنها "آماده باش، هدف بگیر، شلیک کن" بوده است. رویکردشان به تجارت را می‌توان در این چند کلمه خلاصه کرد: "اقدام کن، اصلاح کن، امتحان کن". آنها دریافته بودند که آینده از آن افراد عمل‌گرا و ریسک‌پذیر است.

همانطور که ژنرال داگلاس مک آرتبر گفته است، موفق‌ترین افراد می‌دانند که "امنیتی در زندگی وجود ندارد، تنها فرصت وجود دارد."

و کشف جالب این است که "اگر به دنبال فرصتها باشید هر امنیتی که بخواهید بدست خواهید آورد." همچنین اگر به دنبال امنیت باشید نه به فرصتها دست خواهید یافت و نه به امنیتی که در پی آنها بوده اید. شاهد ما در این قضیه در اطراف ما است، در کاهش اندازه و ساختار بندی مجدد شرکتها، جایی که هزاران مرد و زن که به دنبال امنیت شغلی بوده اند حالا خود را برای مدت طولانی ای بیکار می یابند.

اصل شتاب

اصل شتاب برای موفقیت وجود دارد که برای شما بسیار بااهمیت است. از دو قانون فیزیکی استنتاج شده است، قانون اینرسی و قانون شتاب، و در تمام کارهایی که به انجام می رسانید و همچنین شکست می خورید به طور مساوی کاربرد دارد.

قانون اینرسی در فیزیک می گوید: بدن در حال حرکت به ادامه حرکت گرایش دارد مگر اینکه نیروی خارجی بر او اثر کند، بدن در حال استراحت تمایل دارد در حال استراحت باقی بماند مگر اینکه نیروی خارجی بر آن اثر کند.

قانون شتاب می گوید: ممکن است در ابتدا برای آغاز حرکت نیروی زیادی مورد نیاز باشد اما برای ادامه حرکت نیروی کمتری نیاز است. برای شروع یک تجارت و فعالیت جدید به تلاش بسیار زیادی نیاز است اما وقتی کار را شروع کردید راحت تر می توانید ادامه دهید. همانطور که انیشتن گفته است "هیچ اتفاقی نمی افتد مگر اینکه

چیزی حرکت کند." و اتفاقی نخواهد افتاد مگر اینکه شما حرکتی بکنید.

کاری را شروع کنید و آن را ادامه دهید

به ساده ترین بیان، وقتی این قوانین برای شما و در زندگی شما بکار بسته شوند، قوانین بیان می‌دارند که وقتی آغاز به کار کردید، وقتی به سوی چیزی که برای شما مهم است حرکت کردید، راحت تر می‌توانید پیشرفت کنید تا زمانی که بعد از متوقف کردن کاری بخواهید آن را مجدداً شروع کنید.

وقتی به افراد موفق نگاه می‌کنید متوجه خواهید شد که آنها به چرخانندگان بشقاب در نمایش‌ها خیلی شباهت دارند. کاری را شروع می‌کنند، شروع به چرخاندن بشقابها بر روی میله‌ها می‌کنند. بعد به چرخاندن آنها ادامه می‌دهند، چرا که می‌داند اگر بشقابی بیافتد یا متوقف شود سخت تر می‌تواند مجدداً آن را به چرخش در بیاورد تا وقتی که فقط باید چرخاندن آن را ادامه دهد.

وقتی هدف و برنامه‌ای دارید شروع کنید! و وقتی به سمت هدفتان شروع به حرکت کردید، متوقف نشوید. هر روز کاری بکنید تا به هدفتان نزدیکتر شوید. نگذارید اندازه‌ی هدف و زمان دستیابی به آن هدف شما را پریشان کند یا شما را عقب نگه دارد.

حین فرآیند برنامه‌ریزی تان هدف را به وظایف و فعالیتهای کوچکی که هر روز می‌توانید آنها را انجام دهید، خرد کنید. لازم نیست زیاد کار کنید اما هر روز هر هفته هر ماه با انجام دادن وظایف و

فعالیت‌های تعیین شده، باید به سمت مقاصد تعیین شده و روشن خود پیشروی کنید.

هر روز خود را منضبط کنید

اینجاست که قضیه جدی می‌شود. مهمترین ویژگی برای موفقیت انضباط شخصی است. انضباط شخصی توانایی فرد در مجبور کردن خود برای انجام دادن کاری که باید انجام دهد در زمانی که باید انجام شود، چه حالش را داشته باشد چه نداشته باشد.

بگذارید این تعریف انضباط شخصی را به بخش‌های کوچکتر تقسیم کنم. اول اینکه انضباط شخصی توانایی مجبور کردن خودتان است. این به آن معناست که باید از قدرت و اراده استفاده کنید تا خود را مجبور به حرکت کنید و بر نیروی اینرسی که شما را عقب نگه می‌دارد غلبه کنید. دوم کاری که باید انجام دهید را در زمانی که باید انجام شود، انجام دهید. این به آن معناست که برنامه‌ای می‌ریزید و زمانبندی می‌کنید و بعد کاری که گفته‌اید را انجام می‌دهید. در زمانی که تعیین کرده‌اید آن را انجام می‌دهید. قولی که به خود و دیگران داده‌اید را نگه می‌دارید.

سومین بخش این تعریف چه حالش را داشته باشید چه نداشته باشید، می‌باشد. می‌دانید، هر فردی اگر استراحت کافی کرده باشد و زمان زیادی داشته باشد، حال انجام دادن کاری را داشته باشد و یا می‌خواهد کاری را انجام دهد چراکه او را خوشحال می‌کند، می‌تواند هر کاری که بخواهد انجام دهد. با این حال آزمون شخصیتی واقعی

موقعی است که کاری را انجام می‌دهید که باید انجام دهید چه حالش را داشته باشید و چه نداشته باشید، مخصوصاً زمانی که اصلاً حالش را نداشته باشید.

در واقع می‌توان از مقدار توانایی تان برای اقدام در جهت اهداف و آرزوهایتان حتی وقتی خسته هستید و انگیزه ندارید و پیشرفتی نمی‌کنید، فهمید که تا چه حدی چیزی را می‌خواهید و به عنوان یک فرد چه توانایی‌هایی دارید. اغلب در همین زمان است که به موفقیت بزرگ دست می‌یابید.

رالف والدو امرسون نوشته است: "وقتی شب به تاریکترین حد خود می‌رسد، ستاره‌ها بیرون می‌آیند." توانایی شما در پایداری، برای ادامه اقدامات بصورت قدم به قدم در مسیر آرزوهایتان چیزی است که در نهایت موفقیتتان را تضمین می‌کند. اگر به کاری که دارید انجام می‌دهید ادامه دهید هیچ چیز نمی‌تواند شما را متوقف نماید. اگر انضباط لازم را برای اقدام کردن مستمر یا استفاده از قدرت انجام کار را داشته باشید، موفقیت نهایی شما تضمین شده است.

تمرین عملی

حال در اینجا هفت تمرین عملی وجود دارد تا بوسیله‌ی آنها بتوانید این ایده‌ها را عملی سازید:

1- مهمترین حوزه‌ی شغلی خود را که اطلاعات باعث می‌شوند مجبور شوید تغییراتی ایجاد کنید را تعیین کنید.

- 2- مهمترین تغییر تکنولوژیکی که روی درآمدها تأثیر می‌گذارد و خواهد گذاشت را مشخص کنید.
- 3- رقابتی که بیشترین تأثیر را بر صنعت و درآمد شما می‌گذارد مشخص کنید.
- 4- یک عنصر انضباطی کلیدی را تعیین کنید که باید برای داشتن حرکت سریعتر در حرفه‌تان آن را کسب کنید.
- 5- اقدامی که فوراً می‌توانید انجام دهید تا حرفه و درآمدها را بهبود ببخشید انتخاب کنید.
- 6- تنها فرصت بزرگ برای شما در شغل یا صنعت امروز را مشخص کنید.
- 7- حوزه‌ای را که قرار است عملی انجام دهید تا کارتان را بهبود ببخشید و درآمدها را افزایش دهید تعیین کنید.