

THE
ABCs
OF
SUCCESS

The Essential Principles from America's
Greatest Prosperity Teacher

BOB PROCTOR

THE
ABCs
OF Success

*The Essential Principles from
America's Greatest Prosperity Teacher*

BOB PROCTOR

JEREMY P. TARCHER/PENGUIN
an imprint of Penguin Random House
New York



جی‌آر‌آر/پانجین
اثری از انتشارات پنگوئن رندوم هاوس، خیابان
هادسون، پلاک ۳۷۵



نیویورک، نیویورک ۱۰۰۱۴
حق نشر © ۲۰۱۵ متعلق به موسسه پروکتور گالاگر

پنگوئن از حق نشر حمایت می‌کند. حق نشر، خلاقیت را تقویت می‌کند، صداهای متنوع را تشویق می‌کند، آزادی بیان را ترویج می‌دهد و فرهنگی پویا ایجاد می‌کند. از شما بابت خرید نسخه مجاز این کتاب و رعایت قوانین حق نشر با عدم تکثیر، اسکن یا توزیع هیچ بخشی از آن به هر شکلی بدون اجازه، سپاسگزاریم. شما از نویسندگان حمایت می‌کنید و به پنگوئن اجازه می‌دهید تا به انتشار کتاب برای هر خواننده‌ای ادامه دهد.

بیشتر کتاب‌های Tarcher/Penguin با تخفیف‌های ویژه برای خرید عمده جهت تبلیغات فروش، حق بیمه، جمع‌آوری کمک‌های مالی و نیازهای آموزشی در دسترس هستند. کتاب‌های ویژه یا گزیده‌هایی از کتاب‌ها نیز می‌توانند متناسب با نیازهای خاص ایجاد شوند. برای جزئیات بیشتر، بنویسید: SpecialMarkets@penguinrandomhouse.com.

ناظر داده‌های فهرست‌نویسی ضمن انتشار کتابخانه کنگره،
باب.

الفبای موفقیت: اصول اساسی از بزرگترین معلم رفاه آمریکا / باب پراکتور
ص. سانتی‌متر

شابک ۳-۹۷۸-۰-۶۹۸-۱۹۷۰۵

۱. موفقیت در کسب و کار. ۲. موفقیت. ۱. عنوان.

HF5386.P87 2015 2015001026

dc۲۳—۶۵۰/۱

اگرچه نویسنده تمام تلاش خود را برای تعیین منبع تمام نقل قول‌های موجود در اینجا انجام داده است، اما وقتی یک نقل قول معمولاً به دو نفر نسبت داده می‌شود، نویسنده منبع قطعی را ذکر نکرده است.

این نشریه به گونه‌ای طراحی شده است که اطلاعات دقیق و معتبری را در رابطه با موضوع تحت پوشش ارائه دهد. این نشریه با این آگاهی فروخته می‌شود که ناشر در ارائه خدمات حقوقی، حسابداری یا سایر خدمات حرفه‌ای مشارکت ندارد. اگر به مشاوره حقوقی یا سایر کمک‌های تخصصی نیاز دارید، باید از خدمات یک متخصص ذیصلاح استفاده کنید.

ترجمه و انتشار رایگان در اینتربوک

در صورت رضایت از کتاب برای فرج حضرت مهدی صلوات بفرستید.
در صورت مشکل در ترجمه از بخش نظرات این کتاب اعلام بفرمایید.

از تیم متعهدمان در موسسه پروکتور گالاگر، تیمی که ما را به بیش از صد کشور برده و به تأثیر مثبت بر زندگی میلیون‌ها نفر کمک کرده است، برای همیشه سپاسگزارم.

پیشگفتار

ترجمه و انتشار رایگان در اینترنت

در صورت رضایت از کتاب برای فرج حضرت مهدی صلوات بفرستید.
در صورت مشکل در ترجمه از بخش نظرات این کتاب اعلام بفرمایید.

در سال ۲۰۰۶، در سمیناری در ونکوور، واشنگتن، مردی که قبلاً هرگز او را ندیده بودم، ندیده بودم و اسمش را هم نشنیده بودم، روی صحنه‌ای روبروی من آمد، شروع به صحبت کرد و مسیر زندگی مرا برای همیشه تغییر داد.

نام آن مرد باب پراکتور بود. و روزی که سال‌ها پیش در محضرش گذراندم، از انرژی و خرد او بهره بردم و دیوانه‌وار یادداشت‌برداری کردم، آغاز سفری بود که هرگز تصور نمی‌کردم به سوی آینده‌ای بروم که هرگز تصورش را هم نمی‌کردم - هرچند کم‌کم متوجه شدم که این آینده‌ای است که از همان ابتدا برای من مقدر شده بود. همانطور که به سرعت فهمیدم، من تنها کسی نبودم که پس از ملاقات با او چنین تجربه‌ای داشتم. در واقع، من یکی از میلیون‌ها نفر بودم.

اما باب پراکتور نه تنها به تسهیل آینده جدید من کمک کرد، بلکه به بخش مهمی از آن تبدیل شد. می‌بینید، من در آن سمینار یک تصمیم ناگهانی و قطعی گرفتم: تصمیم گرفتم که روزی با این مرد باورنکردنی کار کنم. نه فقط با او کار کنم، بلکه عضوی از حلقه داخلی مشاوران او شوم.

کمی بعد از آن سمینار، من از یک دفتر وکالت پررونق و یک حرفه پررونق و پرسود دست کشیدم تا دقیقاً همین کار را انجام دهم. هرگز به عقب نگاه نکرده‌ام.

امروز، به عنوان شریک تجاری او، همکار او، و - نقشی که بیش از همه برایم عزیز است - دوست او، هر روز، و گاهی دقیقه به دقیقه، به من یادآوری می‌شود که چرا باب پراکتور یکی از محترم‌ترین، گوش‌نوازترین و محبوب‌ترین افراد روی این سیاره است.

«چطور این کار را انجام می‌دهد؟» اگر در مراسم باب پراکتور از میان جمعیت عبور کنید (و همیشه جمعیتی آنجاست) این سوال را زیاد خواهید شنید. چطور او اینقدر انرژی دارد؟ چطور می‌تواند اینقدر کار انجام دهد، با این همه آدم ارتباط برقرار کند، و همیشه در مورد اطلاعاتی که ارائه می‌دهد آنقدر هیجان‌زده و مشتاق به نظر برسد که انگار تازه آن را برای اولین بار کشف کرده است؟

حالا که ساعت‌های بی‌شماری را با او گذرانده‌ام، می‌توانم به شما بگویم که هیچ «ظاهری» در مورد شور و اشتیاق یا اعتقاد باب وجود ندارد. همیشه ۱۰۰ درصد واقعی است.

هر کاری که باب انجام می‌دهد، از صداقت، اعتقاد راسخ و سخاوت مطلق سرچشمه می‌گیرد. او گواهی زنده بر حقیقت و اثربخشی هر چیزی است که آموزش می‌دهد. او از قدرتمندترین و ماندگارترین نوع تجربه شخصی می‌داند که با ترکیب صحیح ایمان، دانش و عمل، هر چیزی - هر چیزی - برای هر کسی ممکن است. او پیوسته از شکوه این حقیقت شگفت‌زده است و در هر لحظه از زندگی خود، در مأموریتی است تا تا حد امکان افراد بیشتری را نسبت به آن آگاه کند.

و اگر «به نظر» برسد که او برای انجام این مأموریت به نوعی منبع انرژی کیهانی متصل است، او اولین کسی خواهد بود که به شما می‌گوید کاملاً همینطور است... و اینکه راهی برای هر کسی که بخواهد به او بپیوندد وجود دارد!

با این حال، چیزی در مورد باب پراکتور وجود دارد که تعریف یا طبقه‌بندی را به چالش می‌کشد - چیزی که نمی‌توان آن را با گذشته، تجربیات یا دستاوردهای او توضیح داد؛ چیزی فوق‌العاده نادر و گرانبها. بسیاری حقیقت را می‌دانند. بسیاری با حقیقت زندگی می‌کنند. اما تعداد بسیار کمی قادرند حقیقت را برای دیگران آشکار و قابل زیستن کنند. او هست. همانطور که یک آقا در یک رویداد اخیر به طور کامل بیان کرد، "شما می‌توانید یک چیز را صد بار از صد فرد بزرگ بشنوید. اما به نوعی، وقتی باب آن را می‌گوید، شما آن را درک می‌کنید. شما

از میان استعدادهای شگفت‌انگیز بسیاری که او دارد، من معتقدم که این یکی بزرگترین آنهاست. حقیقتاً، هیچ کس دیگری در دنیا کاملاً شبیه باب پراکتور نیست.

نوشته‌هایی که در این مجموعه گردآوری کرده‌ایم، بهترین آثار باب را به نمایش می‌گذارند. با خواندن آنها، شاهد توانایی شگفت‌انگیز او در خلاصه کردن پیچیده‌ترین سوالات و مفاهیم چالش‌برانگیز به چیزی ساده، واضح و کاملاً قابل فهم خواهید بود: استعداد خارق‌العاده‌اش در دیدن و بیان ژرفای اتفاقات عادی و جادوی لحظات روزمره، و استعداد بی‌نظیرش در گفتن دقیقاً حرف درست، در لحظه مناسب و به روش درست، برای تغییر ناگهانی اوضاع...

این کاری است که باب پراکتور برای من انجام داد و همچنان انجام می‌دهد. این کاری است که او برای افراد بسیار زیادی در سراسر جهان انجام داده است. این کاری است که او برای شما نیز انجام خواهد داد، به محض اینکه او را به زندگی خود راه دهید.

صفحه را ورق بزن و همین الان شروع کن. قول می‌دهم... عاشق مسیری که تو را به آن هدایت می‌کند خواهی شد.

—ساندرا گالاگر، رئیس، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران،

موسسه پروکتور گالاگر

جزیره ویدبی، واشنگتن

مه ۲۰۱۴

این کتاب از نمایش‌های رادیویی که باب برای چندین سال رهبری آنها را بر عهده داشته، گردآوری شده است. متن‌ها توسط سندی گالاگر، جینا هایدن، کوری کلی و شلیا لوتیان برای اهداف کتاب انتخاب و ویرایش شده‌اند.

فهرست مطالب

[صفحه عنوان حق](#)

[نشر](#)

[فداکاری پیشگفتار](#)

[دستاورد](#)

[مستقیم به عنوان](#)

[اکشن](#)

[ارزشمندترین دارایی شیطان فکر به](#)

[علاوه عمل](#)

[بیدار شو](#)

[جاه طلبی](#)

[تو یه آدم طبیعی هستی](#)

[نگرش](#)

[هدیه ما](#)

[درست](#)

[از آن بالا برو](#)

[آگاهی](#)

[اتاق آینه ها](#)

[تغییر](#)

[ققس را ترک کن](#)

[انتخاب](#)

[فقط شما می توانید تصمیم](#)

[بگیرید مشکلات ماهیت ذهنی](#)

[دارند شما می توانید انتخاب کنید](#)

[شرایط](#)

خودتان تصمیم بگیرید

ارتباطات

شهود خود را توسعه دهید

تعریف و تمجید بزرگ

جبران خسارت

بیشتر از آنچه که به شما پرداخت می‌شود

اعتماد به نفس

اعتماد به نفس الهی

سندرم تور ایمنی

شجاعت

مشعل‌داران چرا

این کار را نمی‌کنی؟

(چرا این کار را

نمی‌کنی؟)

خلاقیت

صدای درون

تصمیم

قدرت شخصی

تصمیمات دشوار

جهت

دو ماده‌ی بسیار مهم

رویاها

بیوک کانورتیبل قرمز

اثر بخشی

تولیدکنندگان و تقریباً همه

تلاش

ارزشش را دارد

کارآفرینی

کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید

تعالی

کمال

تجربه

به آن سفر بروید

ایمان و باور

بزرگتر از شواهد عامل

تعیین‌کننده باورهای

مثبت

به دنبال

ناشناخته‌ها باشید

مانع ترور

تمرکز

پنج پنج توده‌ها آن نیروی

نادیده

آزادی

خودت را آزاد کن

اهداف

جوهر زندگی کارت

هدف همین الان

شروع کنید

سپاسگزاری

یازده تا از دوست‌داشتنی‌ترین چیزهای من

رشد

هیچ‌کس هرگز نمی‌رسد

عادت

ترس

چیزهای رایج

شادی

شور و شوق برای زندگی

آیده‌ها

کسب و کار خود را دو برابر کنید

تخیل

افراد موفق

«چگونه» از راه خواهد رسید

فردگرایی

تو متفاوت هستی

نوآوری

عقل سلیم

قانون جذب

ارتعاشات خوب

رهبری

کدام یک خواهید بود؟

مدیریت

ما دو نفریم

مربیان

نخ طلائی

ذهن

ماشین باشکوه

پول

میلیونر شوید

نگذارید ثروت از شما فرار کند

انگیزه

جوایز، لوح‌ها و گواهینامه‌ها گروه

تشویق شما

موانع

مسیر موانع

فرصت

برای سی روز آینده ببین

کجایی؟ دو ضربه قلم‌مو

پارادایم‌ها

اون نرم‌افزار رو عوض کن!

پشتکار

تنها تفاوت شروع

ضعیف، پایان خوب

قدرت شخصی

مقاومت را حذف کنید

دیدگاه

دیدگاه خداگونه

تفکر مثبت

میتونه درست پیش بره

قانون تضادها

پتانسیل

آن را هدر نده

خیلی دیر نیست

آماده‌سازی

آمادگی همه چیز است

حل مسئله

دویدن به بن‌بست

حرفه‌ای‌گری

چه چیزی یک حرفه ای را می سازد؟

پیشرفت

[فرد غیرمنطقی](#)

[سخنرانی عمومی](#)

[چگونه یک سخنرانی خوب ارائه دهیم](#)

[روابط](#)

[بهترین هدیه از](#)

[نام آنها استفاده](#)

[کنید](#)

[ریسک](#)

[ایمن و متاسف](#)

[فروش](#)

[پس شما فروشنده هستید](#)

[فروشندهگان قایق بخار](#)

[تصویر خود](#)

[یک تو جدید](#)

[خودشناسی](#)

[سعی کنید با خودتان به آنجا سفر کنید](#)

مطالعه

هیچ رقابتی وجود ندارد

برای رسیدن به آنچه می

خواهید

موفقیت

شکست غیرممکن

است نیاز در مقابل

هوس قدرت درون

تفکر

اختلاف یک درصدی مقدمه

همه چیز سوئیچ بی صدا

زمان

چگونه آن را خرج خواهی کرد؟

چشم انداز

تصویر را بسازید

نگرش دن

کیشوت وار

برنده شدن

لبه تیغ ریتم و پیروزی

کار

کاری را که دوست دارید انجام دهید

کار هرگز تکمیل نشد

نگرانی

بیماری روانی

مستقیم به عنوان

در مدرسه، صدای صاف A همیشه نشان دهنده یک سال عالی بود. در تجارت،

همین قانون صدق می‌کند:

«راست» هر بار آنچه را که می‌خواهید به شما می‌دهد. با آگاهی، پذیرش و تغییر، موفقیت حاصل می‌شود.

اول، باید از علت اصلی نتایجی که به دست می‌آورید آگاه شوید. حقیقت همیشه در ظاهر چیزها نیست. نتایج شما هرگز توسط چیزی خارج از خودتان ایجاد نمی‌شوند؛ نتایج همیشه یک کار درونی هستند. نتایج شما بیان فیزیکی یا بیرونی شرطی‌سازی درونی در ذهن ناخودآگاه شما هستند.

رفتار شما باعث نتایج شما می‌شود... و شرطی‌سازی‌های شما باعث رفتارتان می‌شود.

دومین مورد، پذیرش است. شما باید مسئولیت نتایج خود را بپذیرید. وقتی مسئولیت کامل نتایج خود را بپذیرید، تصمیمات لازم را برای تغییر آنها خواهید گرفت.

پذیرش این حقیقت همیشه مقدمه‌ای برای آینده‌ای باشکوه است.

وقتی شرطی‌سازی ناخودآگاه خود را به عنوان علت نتایجتان بپذیرید، برای سومین مرحله‌ی الف - تغییر -

آماده خواهید شد. شما تصمیم خواهید گرفت که شرطی‌سازی را در ذهن ناخودآگاه خود تغییر دهید،

شرطی‌سازی‌ای که هم ژنتیکی و هم محیطی است. شما و نتایجتان در واقع محصول طرز فکر عادت‌کرده‌ی

شخص دیگری هستید. ایجاد تغییرات لازم در این زمینه نه تنها زمان می‌برد، بلکه به مقدار قابل توجهی مطالعه و نظم و انضباط نیاز دارد، اما ارزشش را دارد.

ارزش هر ریال و هر ذره انرژی که برای یادگیری نحوه تغییر شرایط قدیمی خود سرمایه‌گذاری می‌کنید را دارد.

این فرآیند ساده به شما امکان می‌دهد به هر هدفی که تعیین می‌کنید، برسید.

بیایید آن را بررسی کنیم. از علت نتایج خود آگاه شوید. مسئولیت نتایج خود را بپذیرید.

ذهن ناخودآگاه شرطی‌شده‌تان را تغییر دهید. به هر هدفی که تعیین می‌کنید، برسید.

هیچ چیز نمی‌تواند انسانی را که آرزوی موفقیت دارد، متوقف کند. هر مانعی صرفاً مسیری برای پرورش عضله‌ی موفقیت اوست. این مانع، قدرت او را برای رسیدن به موفقیت تقویت می‌کند.

من به انجام کاری دشوار می‌پردازم؛ اما کاری که دشوار نباشد، ارزشی ندارد.

ارزشمندترین دارایی شیطان

ارتباط شخصی که با ارل نایتینگل داشتم، درس بزرگی بود، اما هرگز نمی‌توانستم تأثیر پیام‌های ضبط‌شده‌اش را بر زندگی‌ام تخمین بزنم.

یکی از آن پیام‌ها با عنوان «چه خوب». آنقدر به آن گوش دادم که تقریباً می‌توانستم کلمه به کلمه آن را تکرار کنم. در آن فایل، او افسانه‌ای درباره شیطان که حراجی داشت تعریف کرد که خیلی جالب بود. مثل بیشتر افسانه‌های قدیمی، این داستان نکته اخلاقی دارد که ارزش فکر کردن دارد.

داستان از این قرار است که شیطان اجناس خود را به حراج گذاشته بود. در آنجا شمشیر حسادت، خنجر ترس و طناب خفه کننده نفرت به نمایش گذاشته شده و برای فروش عرضه شده بودند، که هر کدام قیمت بالایی داشتند. اما یک گوه فرسوده و آسیب‌دیده تنها بر روی یک پایه بنفش ایستاده بود. این گرانباترین دارایی شیطان بود، زیرا تنها با آن می‌توانست به کارش ادامه دهد. فروشی نبود. این گوه، مایه دلسردی بود. فکر می‌کنی چرا شیطان برای تیغه فرسوده و فرسوده‌ی ناامیدی اینقدر ارزش قائل بود و در واقع حاضر به فروش آن نبود؟ آدم را به فکر فرو می‌برد، اینطور نیست؟

او به دلیل اثر تضعیف‌کننده و تضعیف‌کننده روحیه، دلسردی را ارج می‌نهاد. نفرت، ترس یا حسادت ممکن است افراد نابالغ را به انجام اعمال نابخردانه، جنگیدن یا فرار سوق دهد. اما حداقل آنها عمل می‌کنند. از سوی دیگر، دلسردی بیش از هر یک از این موارد به افراد آسیب می‌رساند. باعث می‌شود که بنشینند، به حال خود تاسف بخورند و هیچ کاری نکنند. حالا، این اتفاق نباید بیفتد.

متأسفانه، خیلی اوقات این اتفاق می‌افتد. تا زمانی که متوجه نشویم که دلسردی اغلب نوعی ترحم به حال خود است، شروع به ارزیابی خود و وضعیت دشوارمان نمی‌کنیم و تصمیم نمی‌گیریم که اقدامی انجام دهیم... کاری انجام دهیم که ما را از وضعیت ناخوشایند خارج کند.

بنابراین، پاسخ به دلسردی، اقدام هوشمندانه است. قبل از اینکه دلسردی شما را از بین ببرد، از شر آن خلاص شوید. شیطان ممکن است بدون این ابزار گرانبها زنده نماند، اما شما می‌توانید.

اقدام کردن خطرات و هزینه‌هایی دارد. اما این خطرات بسیار کمتر از خطرات بلندمدت بی‌تحرکی بی‌دردسر هستند.

عمل، عامل بزرگ احیاکننده و سازنده اعتماد به نفس است. بی‌عملی نه تنها نتیجه است،

بلکه علت ترس است. شاید اقدامی که انجام می‌دهید موفقیت‌آمیز باشد؛ شاید اقدامات یا اصلاحات متفاوتی لازم باشد. اما هر اقدامی بهتر از بی‌عملی است.

شک و تردید، از هر نوعی که باشد، تنها با عمل قابل پایان است.

فکر به علاوه عمل

زندگی موفق شامل دانستن و بودن است. وقتی این دو از هم جدا شوند، چیزی جز ناامیدی و شکست وجود نخواهد داشت.

دانستن همه چیز در مورد عشق بدون عشق ورزیدن می‌تواند فاجعه‌بار باشد. به همین ترتیب، دانستن همه چیز در مورد راه درست زندگی و عمل نکردن به آنچه می‌دانید، به صورت روزانه، می‌تواند برای هر کسی بسیار مخرب باشد.

متأسفانه، بیشتر کتاب‌های خودیاری موجود در فهرست پرفروش‌ترین‌های ما به تفکر مثبت می‌پردازند، بدون اینکه توجه زیادی به تبدیل آگاهانه آن به تجربه داشته باشند. ما نقشه‌هایی به سوی نیروانا داریم، اما نمی‌توانیم وسیله نقلیه‌ای را که ما را به آنجا می‌رساند، پیدا کنیم.

اگر تفکر مثبت به تنهایی منجر به زندگی موفق می‌شد، ۹۵ درصد از جمعیت ما در خیابان ایزی زندگی می‌کردند. همه واعظان و معلمان ما نمونه‌های فیزیکی سلامت، ثروت و رفاه بودند. متأسفانه، بسیاری از آنها با آنچه به ما می‌گویند، تناقض فیزیکی دارند.

حقایق نصفه و نیمه از دروغ هم دست نیافتنی‌ترند. تفکر مثبت به عنوان واسطه‌ای برای زندگی خوب، دقیقاً همین است: یک حقیقت نصفه و نیمه.

تفکر مثبت به تنهایی به ما کمک نمی‌کند، ما را به کمال نمی‌رساند. در واقع، ما را ناامید می‌کند، زیرا با کاری که انجام می‌دهیم هماهنگ نیست. مثبت اندیشی در مورد موسیقی شما را نوازنده نمی‌کند. فقط آواز خواندن و نواختن یک ساز موسیقی می‌تواند شما را به کمال برساند.

قدرت اندیشه مثبت در ابراز آن در یک عمل مثبت نهفته است. اندیشه عشق، در عشق ورزیدن به کمال می‌رسد. اندیشه‌های شادی، قدرت خود را در خنده می‌یابند. ایمان بدون عمل، مرده است.

هیچ چیز نمی‌تواند به اندازه تفکر مثبت، بدون عملی که آن تفکر را تکمیل کند، نتیجه منفی داشته باشد. مدارس باید به جای دانش، برای کارهایی که انجام می‌دهیم مدرک بدهند. هیچ چیز قدرتمندتر از یک فکر مثبت همراه با عمل مثبت نیست.

ریشه هر عملی، یک فکر است.

با تأمل آرام، اقدامات مؤثر را دنبال کنید. از تأمل آرام، اقدامات مؤثرتری حاصل خواهد شد.

عمل، معیار واقعی هوش است.

بیدار شو

برندگان کاملاً بیدارند؛ آنها زنده‌اند. هر روز آنها را در بازار خواهید یافت که باعث وقوع اتفاقات می‌شوند. برندگان واقعی فقط رویاپرداز نیستند. اگرچه آنها رویا دارند، اما اهل عمل هستند: آنها رویاهای خود را محقق می‌کنند. آنها زنگ خطر را به صدا در می‌آورند و همیشه سعی می‌کنند دیگران را از فرصت‌های بی‌شماری که زندگی ارائه می‌دهد، بیدار کنند.

اگر می‌خواهید از پاداش‌هایی که زندگی ارائه می‌دهد بهره‌مند شوید، از برندگان پیروی کنید. مانند آنها عمل کنید، و در نهایت شما به برنده‌ای تبدیل خواهید شد که توانایی‌اش را دارید.

اگر در حال حاضر آنطور که واقعاً می‌خواهید زندگی نمی‌کنید، احساس بدی نداشته باشید و از گذشته پشیمان نباشید. امروز می‌تواند آغاز یک زندگی جدید باشد. همانطور که صفحه تقویم را ورق می‌زنید تا یک روز یا ماه جدید را نشان دهید، از نظر ذهنی نیز می‌توانید همین کار را با زندگی خود انجام دهید. به برندگان گوش دهید. آنها می‌خواهند به شما کمک کنند. هر روز آنها به شما عضویت در باشگاهشان را پیشنهاد می‌دهند.

بزرگترین پاداشی که یک برنده می‌تواند دریافت کند این است که ببیند کسی که در خواب عمیق روانی بوده است، بیدار می‌شود و آن حلقه‌ی برنجی را به دست می‌گیرد. برندگان آشکارا به خاطر کمکی که ارائه می‌دهند، پاداش می‌گیرند.

آنها به راحتی قابل تشخیص هستند؛ خیلی کم پیش می‌آید که خودشان را پنهان کنند. آنها ماشین‌های خوبی سوار می‌شوند، لباس‌های خوب می‌پوشند، در خانه‌های زیبا زندگی می‌کنند، به تعطیلات جالبی می‌روند، خانواده‌های شادی دارند و بدن‌های سالمی دارند. آنها شخصیت‌های پویا و خلاق دارند و تقریباً همیشه درگیر اجرای یک ایده بزرگ هستند.

برندگان اجازه نمی‌دهند انتقاد بازندگان، حواسشان را پرت کند یا سرعتشان را کم کند. آنها بیش از حد مشغول تبدیل رویاهای خود به واقعیت و کمک به دیگران برای انجام همین کار هستند.

برنده شدن یک چیز مقطعی نیست؛ یک چیز همیشگی است. شما یک بار در زندگی

برنده نمی‌شوید، شما یک بار در زندگی کارها را درست انجام نمی‌دهید، شما همیشه آنها را درست انجام می‌دهید.
برنده شدن یک عادت است. متأسفانه، باختن هم همینطور.

وقتی مشخص شد که نمی‌توان به اهداف رسید، اهداف را تغییر ندهید، مراحل اقدام را تغییر دهید.

می‌خواهی بدانی چه کسی هستی؟ نپرس. عمل کن! عمل، تو را مشخص و تعریف خواهد کرد.

تو به آدم طبیعی هستی

آیا تا به حال خودتان را به عنوان یک فرد ذاتاً موفق در نظر گرفته‌اید؟ اگر اینطور نیست، باید اینطور فکر کنید، چون شما... یک فرد ذاتاً موفق در هدف هستید.

از همان لحظه‌ای که اولین نفس زندگی را در ریه‌هایتان حس کردید، برای رسیدن به اهدافتان برنامه‌ریزی کرده‌اید. شما ذاتاً برای بهبود کیفیت زندگی‌تان برنامه‌ریزی شده‌اید. هر یک از اولین دستاوردهای اولیه‌تان، رضایت فوق‌العاده‌ای را به همراه غرور و شادی فراوان به همراه داشته است.

اولین هدف شما این بود که چیزی برای خوردن پیدا کنید، و چه کسی را دیده‌اید که از نوزادی که تازه شیر خورده راضی‌تر باشد؟ یا کجا غرور و شادی بیشتری از چهره مادری که به نوزادش شیر می‌دهد دیده‌اید؟ در مورد آن اهداف اولیه‌ی دیگر چطور - خزیدن، صحبت کردن یا راه رفتن؟ به رضایت، غرور و شادی که با آن اولین کلمه یا اولین قدم همراه بود فکر کنید. رضایت از اولین کلمه یا قدم به زودی از بین می‌رود و نارضایتی جای آن را می‌گیرد. شما می‌خواهید کلمات را کنار هم بگذارید، قدم‌ها را کنار هم بگذارید. آنها به هدف تبدیل شدند و با رسیدن به آنها، رضایت، غرور و شادی بیشتری به دنبال آن آمد، اما احساس نارضایتی نیز همراه بود. شما می‌خواستید کارهای بیشتری انجام دهید، کارهای بزرگتری انجام دهید.

شما ذاتاً می‌خواهید زندگی را تجربه کنید و آن را به وفور تجربه کنید. شما نه تنها باید، بلکه می‌توانید چیزهایی را که می‌خواهید - همه آنها - داشته باشید و اگر آن روحیه اولیه‌ای را که باعث شد آن اهداف اولیه را دنبال کنید و به آنها برسید، دوباره در خود زنده کنید، آنها را خواهید داشت. متأسفانه، در مراحل اولیه به بسیاری از ما گفته شد که باید به داشته‌هایمان راضی باشیم. اهداف و اهمیت آنها از بین رفت.

هرگز نباید راضی باشی. خوشحال، اما نه راضی. نارضایتی یک حالت خلاق است. تو را از غار بیرون آورد و به آپارتمان برد. به تو چرخ، فکس و کوره داد.

نارضایتی به من و تو سبک زندگی‌ای داده که مایه حسادت جهانیان است.

نارضایتی سالمی از زندگی خود ایجاد کنید. اهداف جدید تعیین کنید - اهداف بزرگ و هیجان‌انگیز. سپس، با

همان اشتیاقی که در کودکی داشتید و به کار می بردید، برای رسیدن به آنها تلاش کنید.
به این میگویند زندگی. هر چیز دیگه ای داره میمیره.

نتایج بزرگ، آرزوهای بزرگ می طلبد.

اهداف والا داشته باشید. شرافتمندانه رفتار کنید. گاهی اوقات برای تنها بودن و تحمل شکست آماده باشید.

پافشاری کن! دنیا به هر آنچه که می‌توانی ببخشی نیاز دارد.

تلاش کردن، جستجو کردن، یافتن و تسلیم نشدن.

—آلفرد لرد تنیسون

هدیه ما

طبیعت به بیشتر موجودات کوچک خود موهبتی شگفت‌انگیز بخشیده است - موهبتی که ما آن را «رنگ‌آمیزی محافظ» می‌نامیم - به طوری که گوزن در جنگل، ماهی در نهر و پرندۀ در درخت پنهان می‌شود. اما این موهبت از یک موجود قابل توجه دریغ شده است. انسان در هر نوع زمینی مانند یک انگشت شست برجسته به نظر می‌رسد.

من معتقدم این به این دلیل است که به انسان موهبتی بسیار بزرگتر داده شده است: من و شما قدرتی خداگونه داریم که می‌توانیم محیط اطرافمان را متناسب با خودمان تغییر دهیم.

وقتی شما به عنوان یک فرد تغییر می‌کنید یا بهبود می‌یابید، محیط و اطرافیان شما نیز تغییر می‌کنند تا این بهبود را منعکس کنند. همانطور که می‌توانید با مشاهده‌ی کاری که یک کسب و کار برای یک جامعه انجام می‌دهد، بگویید که آن جامعه برای آن کسب و کار چه می‌کند، می‌توانید با ارزیابی کاری که جامعه برای آن فرد انجام داده است، بگویید که یک فرد برای جامعه چه می‌کند.

با بررسی دقیق محیط یک فرد، می‌توانید چیزهای زیادی در مورد او بفهمید. برخلاف تصور رایج، افراد آنقدرها هم که فکر می‌کنیم، بازتاب محیط خود نیستند. محیط، بازتابی از افراد است. افراد را به سمت بهتر شدن تغییر دهید، محیط نیز به سمت بهتر شدن تغییر خواهد کرد.

تغییر یک نفر را تماشا کنید، و آن شخص محیط قدیمی خود را ترک خواهد کرد و به دنبال محیط جدیدی خواهد گشت - محیطی که بیشتر منعکس کننده وجود نوظهور او باشد.

نگرش ما محیطی است که در طول روز با خود حمل می‌کنیم. این محیط به جهانیان اعلام می‌کند که ما در مورد خودمان چه فکر می‌کنیم و نشان می‌دهد که ما چه نوع شخصیتی را برای خود ساخته‌ایم. این همان شخصی است که ما به آن تبدیل خواهیم شد.

بله، وقتی به ماهی، پرندۀ یا حیوانات وحشی نگاه می‌کنیم، از اینکه طبیعت چقدر خوب آنها را استتار کرده، شگفت‌زده می‌شویم. اما فکر نمی‌کنید باید کمی وقت بگذاریم و غرق در موهبت عظیم توانایی خلاقانه‌مان شویم... سپس تمام تلاشمان را برای توسعه و استفاده از این توانایی انجام دهیم؟

محیط ما، دنیایی که در آن زندگی و کار می‌کنیم، آینه‌ای از نگرش‌ها و انتظارات ماست.

زندگی شما نه چندان با آنچه زندگی برای شما به ارمغان می‌آورد، بلکه با نگرشی که به زندگی می‌بخشید تعیین می‌شود؛ نه چندان با آنچه برای شما اتفاق می‌افتد، بلکه با نحوه نگاه ذهن شما تعیین می‌شود.

در آنچه اتفاق می افتد.

درست

«درسته.» «درسته.» «حق با اونه.» «حق با اونه.» این کلمات هر روز توسط میلیون‌ها نفر تکرار می‌شوند. وقتی تصمیم می‌گیریم که حق با ماست، انرژی فراوانی صرف دفاع از حقانیت خود می‌شود.

با این حال، اگر بی‌طرفانه به موقعیت نگاه کنیم، خیلی زود متوجه می‌شویم که هرگز حق با ما نیست.

راه ما ممکن است راه خوبی باشد. می‌تواند راه معتبری باشد. حتی ممکن است راه بهتری باشد. اما هرگز راه «درست» نخواهد بود. به محض اینکه باور کنید راه شما درست است، تمام راه‌های دیگر اشتباه خواهند بود. این نگرش به سرعت پیشرفت را فلج می‌کند و نیروی خلاقیت را خاموش می‌کند. اجازه بدهید پیشنهادی بدهم.

دفعه‌ی بعد که از خودتان شنیدید که می‌گویید «درسته» یا «حق با منه»، فوراً با تکرار این جمله خودتان را اصلاح کنید: «این راه خوبیه و شاید بهش عمل کنم. با این حال، راه بهتری هم وجود داره و دنبالش می‌گردم.» اولین تلفن‌ها راهی خوب، راهی بهتر، حتی راهی عالی برای برقراری ارتباط بودند. با این حال، تاریخ ثابت کرده است که اولین تلفن‌ها قطعاً بهترین راه برای برقراری ارتباط نبودند. در مقایسه با سیستم‌های تلفنی امروزی، آنها وحشتناک بودند.

این مفهوم اساسی در مورد هر کاری که انجام می‌دهیم، از مراقبت‌های بهداشتی گرفته تا سفرهای هوایی، صادق است. به کسب و کار یا صنعت خود و نقشی که در آن ایفا می‌کنید فکر کنید. شما به راحتی می‌توانید در دام انجام کار خود به همان روش قبلی گرفتار شوید، زیرا معتقدید که این روش درست است. این روش ممکن است مؤثر باشد... اما همیشه راه بهتری وجود دارد. یک تغییر کوچک می‌تواند بهره‌وری شما را ۱۰۰ درصد بهبود بخشد.

راه شما ممکن است مؤثر باشد، ممکن است معتبر باشد، اما هرگز درست نیست. راه بهتری وجود دارد. آن را پیدا کنید!

نگرش ما نسبت به دیگران، نگرش آنها نسبت به ما را تعیین می‌کند.

هیچ مقدار آزمایشی نمی‌تواند حقانیت من را ثابت کند؛ یک آزمایش می‌تواند اشتباه مرا ثابت کند.

اختلاف نظر صادقانه اغلب نشانه خوبی از پیشرفت است.

از آن بالا برو

یکی از رایج‌ترین واکنش‌ها به سرخوردگی، پرخاشگری است. اگر کسی جلوی ما رانندگی کند و جلوی پیشرفت ما را بگیرد، در حالی که ما با عجله به سمت قرار ملاقات می‌رویم، روکش نازک رفتار متمدنانه ما با یک بوق ممتد یا فریادی خشمگین از بین می‌رود.

اگرچه پرخاشگری ممکن است یک واکنش مستقیم و رایج به ناامیدی باشد، اما خود این واکنش اغلب منجر به منابع اضافی ناامیدی می‌شود، به خصوص اگر شخص دیگری هدف پرخاشگری باشد. شخص دیگر ممکن است تلافی کند.

نشان دادن خشم ما به افسر پلیسی که ما را به دلیل عدم توقف کامل متوقف می‌کند، ممکن است تصمیم افسر را از دادن اخطار به دادن جریمه نقدی تغییر دهد.

روانشناسان قبلاً فکر می‌کردند که ناامیدی به طور خودکار منجر به پرخاشگری می‌شود. تحقیقات بیشتر نشان داد که این موضوع در مورد همه افراد یا همه فرهنگ‌ها صادق نیست. اگر پرخاشگری یک پاسخ آموخته شده باشد، می‌توان آن را از یاد برد و پاسخ‌های سازگارانه‌تر دیگری را جایگزین آن کرد.

سر الک گینس، بازیگر بزرگ صحنه و سینما، یک جایگزین عالی پیشنهاد داد. گینس داستانی تعریف کرد که چگونه دوست و همکار بازیگرش، سر تایرون گاتری، برای هر چیزی که خراب می‌شد، عبارتی داشت. گینس گفت گاتری از این عبارت برای همه چیز، از دندان درد گرفته تا فاجعه، مانند گم شدن لباس‌های گروه وقتی که در جاده بودند، استفاده می‌کرد.

فقط سه کلمه ساده بود: «از آن بالا برو.»

مطمئنم موافقید که اگر همه ما با چنین طرز فکری با مشکلاتمان روبرو شویم، بسیاری از آن مشکلات از بین می‌روند و ناامیدی که اغلب با مشکلات ما همراه است، از بین می‌رود.

امروز با اولین مشکلی که با آن مواجه می‌شوید، آن را امتحان کنید. فقط بگویید: «از آن عبور کن.» آن را با صدای بلند تکرار کنید: «از آن عبور کن.»

هیچ چیز نمی‌تواند انسانی را که نگرش ذهنی درستی دارد از رسیدن به هدفش باز

دارد؛ هیچ چیز در دنیا نمی‌تواند به انسانی که نگرش ذهنی نادرستی دارد کمک کند.

همه چیز را می‌توان از یک انسان گرفت، جز یک چیز: آخرین آزادی‌های انسانی -
انتخاب نگرش خود در هر شرایط معین، انتخاب راه خود.

—ویکتور فرانکل

اتاق آینه‌ها

چند روز پیش با دوست عزیزم صحبت می‌کردم که وضعیتش را با من در میان می‌گذاشت. اوضاع اصلاً خوشایند نبود. شوهرش خیلی ناراضی بود، از همه کس و تقریباً همه چیز ایراد می‌گرفت. او نمی‌خواست جایی برود یا کاری انجام دهد.

او توضیح داد: «او طوری رفتار می‌کند که انگار همه چیز و همه کس علیه اوست.»

توصیف آن خانم از شوهرش مرا به یاد مطلبی انداخت که سال‌ها پیش در مورد شخصی خواندم که ذهنش مانند اتاقی با دیوارهای آینه‌ای بود. فرقی نمی‌کرد از کدام طرف نگاه کند، تنها چیزی که می‌توانست ببیند خودش و موقعیتش بود.

او نمی‌توانست قانون نسبیت را به کار گیرد. چون نمی‌توانست زندگی خود را با بیشتر جمعیت جهان مقایسه کند، هرگز در مقایسه با آنها نمی‌فهمید که زندگی‌اش بسیار شبیه سلیمان با تمام شکوه و جلالش است. در واقع، نگرش افسرده و غمگین این مرد ناشی از فکر کردن فقط به خودش بود. اگر دیوارهای آینه‌ای ذهنش را با پنجره جایگزین می‌کرد، بیشتر مشکلاتش، اگر نگوییم همه، حل می‌شد. آنگاه می‌دید که در چه دنیای کاملاً جذابی زندگی می‌کنیم - پر از رنگ، افراد جالب و فرصت. آنقدر کارهای چالش‌برانگیز برای انجام دادن و جاهای دیدنی برای رفتن وجود داشت که او برای همیشه در حال تقلا برای پیدا کردن زمان بود. وقتی فردی بیش از حد حساس است، زود قضاوت می‌کند و به خودش اجازه می‌دهد منفی‌بافی کند، نابالغی خود را نشان می‌دهد.

با جایگزینی آینه‌ها با پنجره‌ها، این سطح بالای حساسیت می‌تواند به آگاهی تبدیل شود و برداشت‌های منفی به عنوان محرکی برای تفکر خلاق عمل کنند.

این به نوبه خود منجر به شادی، آرامش خاطر و یک زندگی پربار خواهد شد.

بزرگترین کشف نسل من این است که یک فرد می‌تواند تنها با تغییر نگرش خود، آینده‌اش را تغییر دهد.

برای انجام یک عمل مثبت، باید در اینجا یک دیدگاه مثبت ایجاد کنیم. آگاه بودن نه تنها به معنای بودن است، بلکه به معنای گزارش شدن، شناخته شدن و داشتن است.

آگاهی از اینکه وجود خود به آن موجود اضافه شده است.

قفس را ترک کن

چه چیزی در زندگی‌تان هست که بیشتر از همه دوست دارید تغییر دهید؟ به این فکر کنید... نقطه شروع همه تغییرات زمانی است که باورهای غالبی را که آگاهی ما را محدود کرده‌اند، تغییر می‌دهیم.

ویلیام جیمز اشاره کرد که تغییر با تغییر جنبه‌های درونی تفکر ما آغاز می‌شود. من از تجربه آموخته‌ام که تغییر بیرونی پس از تغییر از درون حاصل می‌شود. با تغییر برخی از گرامی‌ترین باورهایمان، آگاهی خود و در نتیجه واکنش‌هایمان به افراد، شرایط و موقعیت‌ها را تغییر می‌دهیم.

قرن‌هاست که توده مردم این باور غلط را از نسلی به نسل دیگر منتقل کرده‌اند که برخی افراد پتانسیل بیشتری نسبت به دیگران دارند. این باور غلط باعث شده است که بسیاری از افراد مانند پرنده‌ای در قفس زندگی کنند که هیچ تصویری از فضای وسیع بیرون ندارد. یقین‌های اشتباه آنها مانع از آن شده است که بفهمند چقدر واقعاً شایسته، توانمند و منحصر به فرد هستند.

این افراد گمراه و بدبخت، به این ضرب‌المثل قدیمی آلمانی ایمان دارند که می‌گویند: «یک اشتباه قدیمی همیشه محبوب‌تر از یک حقیقت جدید است.»

حقیقت این است که شما می‌توانید هر چیزی را که در زندگی‌تان می‌خواهید تغییر دهید. زندگی می‌تواند و باید یک ماجراجویی هیجان‌انگیز باشد. اگر قصد دارید در آینده از زندگی خود بیشتر از گذشته بهره ببرید، تغییر ضروری است.

شما نمی‌توانید با همان رفتارهای قدیمی، نتایج بهتری در زندگی خود بگیرید.

حقیقت زیبا در مورد تغییر با توجه به نتایج این است که یک تغییر کوچک در اعمال شما اغلب تغییر عظیمی در نتایج شما ایجاد می‌کند. شما پتانسیل تغییر، به دست گرفتن مسئولیت زندگی خود و واقعاً زندگی کردن را دارید.

همین الان انجامش بده!

پتانسیل کودک را آزاد کنید، و او را به جهان تبدیل خواهید کرد.

بعضی از نقاشان خورشید را به یک نقطه زرد تبدیل می‌کنند، بعضی دیگر یک نقطه زرد را به خورشید.

فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید

هر روز، دولت‌ها در یک مکان یا مکان دیگر، در تلاش برای تبدیل مردم خود به افرادی موفق‌تر و شادتر، در حال معرفی بخش‌هایی از قانون‌گذاری، تصویب قوانین جدید و وضع قوانین بیشتر هستند.

اجازه دهید مطلبی را که تئودور روزولت سال‌ها پیش در این مورد نوشته است، با شما در میان بگذارم.

هرگز قانونی وضع نشده و نخواهد شد که به فرد امکان موفقیت بدهد، مگر با به کارگیری ویژگی‌هایی که همواره پیش‌نیاز موفقیت بوده‌اند: سخت‌کوشی، هوش سرشار و اراده‌ی راسخ.

احمقانه است که کسی بنشیند و منتظر بماند که دولت برای ما چه کاری انجام خواهد داد. من نمی‌گویم که دولت‌ها تغییری ایجاد نمی‌کنند... آنها... بارها، تغییر بزرگی ایجاد می‌کنند. اما کارهای زیادی وجود دارد که یک دولت نمی‌تواند برای ما انجام دهد.

کارهایی هست که فقط خودمان می‌توانیم برای خودمان انجام دهیم.

برای مثال، فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید که کار خوب انجام دهید، هر آنچه در توان دارید را برای کاری که انجام می‌دهید بگذارید، و بهترین خودتان باشید.

فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید که از هوش خود استفاده کنید... برای فکر کردن... برای داشتن افکار مثبت، متری و سازنده و سپس بر اساس آن افکار، زندگی خود را اداره کنید.

نگذارید نظرات دیگران و حرف‌های عوام شما را تحت تأثیر قرار دهد. فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید که اراده‌ای راسخ در خود ایجاد کنید، تمرکز کنید، و تا زمانی که کار با موفقیت به پایان نرسیده، روی هدف انتخابی خود متمرکز بمانید.

با پیروی از توصیه‌های تئودور روزولت، مطمئناً می‌توانید شاد و موفق باشید، احتمالاً فراتر از رویاهایتان. وقتی از ورنر فون براون پرسیده شد که برای فرستادن موشک به ماه چه چیزی لازم است، او پاسخ داد: «اراده انجام آن». این توصیه شما را به هر مقصدی که انتخاب کنید می‌رساند. شادی و موفقیت هدایایی هستند که به خودتان می‌دهید.

همین امروز زندگیت رو تغییر بده. روی آینده قمار نکن، همین الان و بدون معطلی اقدام کن.

اگر به اندازه دعا کردن تلاش نکنیم، انتظار شنیده شدن دعاهايمان بيهوده است.

مشکلات ماهیت ذهنی دارند

در کتاب ریموند هالیولنویسنده با تکیه بر قانون، معتقد است که مشکلات ما ماهیت ذهنی دارند. آنها هیچ وجود خارجی ندارند و کشف شده است که تقریباً همه آنها وقتی تحت تجزیه و تحلیل گسترده و دقیقی قرار گیرند، راه‌حل‌های خود را ارائه می‌دهند.

هالیول در ادامه پیشنهاد داد که من و شما باید برای تمام دیدگاه‌هایمان دلایل خوب و محکمی داشته باشیم. همانطور که سعی می‌کنیم این دلایل را پیدا کنیم، بسیاری از دیدگاه‌های قدیمی ما از هم می‌پاشند. ما باید ایده‌های روشن و قطعی در مورد اعتقاداتمان در مورد اینکه چرا اینگونه عمل می‌کنیم و چرا اینگونه فکر می‌کنیم، شکل دهیم.

این توصیه‌ی بسیار خوبی است. نویسنده‌ی دیگری هم تقریباً همین حرف را زد وقتی گفت: «چیزهایی که یک نفر نمی‌داند او را آزار نمی‌دهد، چیزهایی که نمی‌داند او را آزار می‌دهد.» کاملاً درست است. اکثر ما مفاهیم نادرستی را باور می‌کنیم.

در شماره دیشب روزنامه تورنتو استار، یک نظرسنجی گالوپ از ۱۰۰۳ بزرگسال در مورد آنچه که این افراد علت استرس در زندگی خود می‌دانستند، منتشر شد. بیش از ۵۰ درصد از افراد زیر پنجاه سال معتقد بودند که پول و شغلشان علت مشکلاتشان است. این افراد قطعاً باید از توصیه‌های هالیول پیروی کنند و باورهای خود را بررسی کنند. آنها می‌توانند بخش زیادی از استرس خود را از بین ببرند.

شغل و پول هرگز علت اصلی استرس نیستند. تفکر، تفکر منفی، باعث استرس می‌شود. علت واقعی همه مشکلات در افکار ما نهفته است، نه در چیزها یا شرایط.

من و تو قدرت تغییر افکارمان را داریم. این بزرگترین قدرت ماست - قدرت انتخاب. اگر احساس استرس می‌کنید، آرامش را انتخاب کنید. به مشکلاتتان مانند یک غریبه نگاه کنید. سپس کاری برای آنها انجام دهید... همین حالا!

بهترین سال‌های زندگی شما، سال‌هاییست که تصمیم می‌گیرید مشکلاتتان، مشکلات خودتان هستند. شما آنها را به گردن مادران، محیط زیست یا رئیس جمهور نمی‌اندازید.

شما متوجه می‌شوید که سرنوشت خودتان را کنترل می‌کنید.

سرنوشت ما در ستارگان نیست، بلکه در درون خودمان است.

ابتدا فکر می‌آید؛ سپس سازماندهی آن فکر، به ایده‌ها و برنامه‌ها؛ و در نهایت تبدیل آن برنامه‌ها به واقعیت. همانطور که مشاهده خواهید کرد، آغاز در تخیل شماست.

شما می‌توانید انتخاب کنید

فکر می‌کنی در طول یک روز چند بار می‌گویی «مجبورم»؟ بشمار. شرط می‌بندم از صبح که از خواب بیدار می‌شوی تا شب که دراز می‌کشی، حداقل صد بار می‌گویی یا می‌شنوی «مجبورم...».

باید ماشین را درست کنم؛ باید بروم خرید؛ برای شام خانه نخواهم بود، باید کار کنم. حقیقت این است که اگر واقعاً بخواهید می‌توانید برای شام به خانه بروید؛ شما انتخاب می‌کنید که کار کنید. هیچ کاری نیست که «مجبور» به انجام آن باشید. هر کاری که انجام می‌دهید، خودتان انتخاب می‌کنید که انجام دهید.

می‌دانم که احتمالاً دارید فکر می‌کنید، «حالا یک دقیقه صبر کن، پراکتور، یک سری کارها هست که یک نفر باید انجام دهد. تو باید مالیات بدهی.» دوست من، در موردش فکر کن - تو مجبور نیستی مالیات بدهی. تو می‌توانی بین رفتن به زندان یا نقل مکان به یک منطقه‌ی معاف از مالیات یکی را انتخاب کنی. قبول دارم که این حرف شاید مسخره به نظر برسد، اما با این وجود حقیقت دارد. جی. مارتین کوهه کتاب فوق‌العاده‌ای با عنوان «بزرگترین قدرت شما» نوشته است. کتاب او در مورد انتخاب بود. توانایی انتخاب، بزرگترین قدرت شماست. در واقع، توانایی انتخاب چیزی است که شما را از بقیه قلمرو حیوانات جدا می‌کند.

به تعداد دفعاتی فکر کنید که از شما خواسته می‌شود جایی بروید یا کاری انجام دهید و احساس می‌کنید که مجبورید. شما این کار را نمی‌کنید. شما توانایی انتخاب دارید. می‌توانید نه بگویید! آیا می‌دانید که کلمه «نه» می‌تواند یک جمله کامل باشد؟ می‌توانید کمی دیپلماتیک‌تر باشید و به جای اینکه یک «نه» مستقیم و قاطع بگویید، پیشنهاد دهید که انتخاب کرده‌اید کار دیگری انجام دهید - اما این انتخاب شماست. به این موضوع جدی فکر کنید. زندگی کوتاه است، خیلی کوتاه‌تر از آن که صرف انجام کاری یا رفتن به جایی شود که خودتان انتخاب نکرده‌اید. بسیاری از مردم در شغل‌هایی که از آنها متنفرند، می‌مانند. چرا؟ یک جمله کوتاه و کامل دیگر، «من استعفا می‌دهم»، می‌تواند زندگی آنها را تغییر دهد. انتخاب با توست. انتخاب کن که روز خوبی داشته باشی! این کاری است که من امروز انتخاب کرده‌ام انجام دهم.

از نعمت‌هایی که پیش رویت قرار گرفته، انتخاب کن و راضی باش.

تاریخ مردان آزاد هرگز به طور اتفاقی نوشته نشده، بلکه با انتخاب نوشته شده است؛ انتخاب خودشان!

آزادی ما را می‌توان با تعداد چیزهایی که می‌توانیم از آنها چشم‌پوشی کنیم، سنجید.

خودتان تصمیم بگیرید

کجا بوده‌ایم، الان کجا هستیم و به کجا می‌رویم. این‌ها سه مرحله مهم در زندگی هر کسی هستند.

شما می‌توانید از نظر ذهنی تجربیات هیجان‌انگیز گذشته و حال خود را با هم ترکیب کنید که شما را برای ایجاد یک چشم‌انداز جالب برای آینده‌تان آماده می‌کند. یا اگر از نظر ذهنی هوشیار نیستید، می‌توانید به راحتی این فرآیند را معکوس کنید و به برخی از تجربیات یا شکست‌های ناخوشایند گذشته خود فکر کنید که باعث می‌شود فقط شرایط منفی موجود در زمان حال را ببینید.

این نوع فعالیت ذهنی به طور خودکار یک نگرش منفی ایجاد می‌کند و مانع از هرگونه برنامه‌ریزی سازنده برای آینده شما می‌شود.

تجربیات گذشته و شرایط فعلی ما مطلقاً هیچ قدرتی ندارند، جز قدرتی که خودمان انتخاب می‌کنیم به آنها بدهیم.

همانطور که هر یک از ما هر روز بارها به جایی که بوده‌ایم سر می‌زنیم، عادت کنید که انرژی ذهنی خود را به دستاوردهای گذشته، موفقیت‌هایتان، تجربیاتی که شادی زیادی را به زندگی شما آورده‌اند، اختصاص دهید. در این صورت فقط تمام فرصت‌هایی را که اطرافتان هستند خواهید دید. شرایط مثبت یکی پس از دیگری ظاهر می‌شوند. جایی که اکنون هستید ناگهان بسیار هیجان‌انگیز می‌شود. از نظر ذهنی آن بخش را با زمان حال مخلوط کنید، و در نتیجه به سختی می‌توانید خود را با چشم‌انداز پویای آینده‌تان هماهنگ کنید.

کجا بوده‌اید، الان کجا هستید و به کجا می‌روید. سه مرحله مهم. ترکیب ذهنی خود را به یک ترکیب برنده تبدیل کنید.

بسیاری از افراد موفق که من می‌شناسم، یک فهرست موفقیت، سابقه‌ای از دستاوردهایشان، دارند. آنها این فهرست را با خود حمل می‌کنند و مرتباً آن را می‌خوانند.

می‌توانید این را امتحان کنید. آنگاه، وقتی به عقب نگاه می‌کنید، مطمئن خواهید بود که یک عکس زیبا در دست دارید.

شما همیشه آزاد هستید که نظرتان را عوض کنید و آینده‌ای متفاوت یا گذشته‌ای متفاوت را انتخاب کنید.

زندگی به سه بخش تقسیم می‌شود - آنچه بود، آنچه هست، و آنچه خواهد بود. بیایید از گذشته بیاموزیم تا از حال بهره ببریم، و از حال، برای زندگی بهتر در آینده.

شهود خود را توسعه دهید

یک قوه ذهنی وجود دارد که همه ما از آن برخورداریم و اغلب به آن «حس ششم» گفته می‌شود - شهود. شهود آن ابزار ذهنی حساسی است که به ما این توانایی را می‌دهد که خلق و خو، افکار، ارتعاشات و احساسات دیگران را درک کنیم.

به اصطلاح، این «حس درونی» ماست.

هر کسی یک عامل شهودی دارد و مطمئناً هر کسی می‌تواند این قوه ذهنی را از طریق تمرین توسعه دهد.

فروشنندگان بسیار مؤثر، کارآگاهان پلیس، مأموران گمرک و غیره، از یک عامل شهودی فوق‌العاده حساس برخوردارند. به همین دلیل است که آنها بسیار مؤثر هستند. آنها خود را آموزش داده‌اند تا انرژی طرف مقابل را دریافت کنند، نه اینکه فقط حرف‌های او را بشنوند.

احتمالاً این اتفاق حداقل یک بار در زندگی‌تان برای شما افتاده است. به زمانی فکر کنید که افراد به چشمان شما نگاه می‌کردند و به شما می‌گفتند که شما را دوست دارند... و شما می‌دانستید که آنها دروغ می‌گویند. یا زمانی که احساس می‌کردید مشکلی برای عزیزانتان پیش آمده است، اما آنها به شما اطمینان می‌دادند که همه چیز خوب است... اما بعداً متوجه می‌شدند که در واقع، آنها با یک مشکل جدی روبرو بوده‌اند. این عامل شهودی شما بود که شما را قادر ساخت تا این پیام‌های ناگفته را دریافت کنید.

برای توسعه عامل شهودی خود و کسب اعتماد به نفس در استفاده از آن، باید بازخورد داشته باشید. هر زمان که با افرادی هستید که با آنها رابطه خوبی برقرار کرده‌اید، از آنها بازخورد بخواهید. اگر احساس می‌کنید که آنها در مورد چیزی فکر می‌کنند، از آنها بپرسید. عامل شهودی شما در واقع ارتعاشات آن شخص را دریافت می‌کند.

اغلب اوقات، اگر با کسی رابطه‌ی بسیار نزدیکی داشته باشید، متوجه می‌شوید که آن شخص چه فکری می‌کند، حتی قبل از اینکه او به صورت شفاهی آن را به شما ابراز کند. ارتعاشات هرگز دروغ نمی‌گویند. یک فرد می‌تواند یک چیز بگوید و در عین حال چیز دیگری فکر کند. در

نهایت به نقطه‌ای خواهید رسید که به ارتعاشاتی که دریافت می‌کنید بیشتر از کلماتی که می‌شنوید توجه خواهید کرد.

شهود یکی از ارزشمندترین ابزارهای ذهنی است که شما دارید. شروع به استفاده آگاهانه از آن کنید. پاداش شما ارزش این تلاش را خواهد داشت.

زمان شما محدود است، پس آن را با زندگی کردن به سبک دیگران هدر ندهید. در دام نیفتید.

با تعصبات - که همان زندگی کردن با نتایج تفکر دیگران است. نگذارید سر و صدای
نظرات دیگران، صدای درونی شما را خفه کند. و از همه مهم‌تر، شجاعت پیروی از قلب و
شهود خود را داشته باشید.

—استیو جابز

تعریف و تمجید بزرگ

اگر مجبور باشم بزرگترین دارایی برای برقراری ارتباط موفق را انتخاب کنم، باید بگویم که این دارایی در توانایی ما در گوش دادن است.

گوش دادن چیزی مغناطیسی و عجیب است، یک نیروی خلاق. دوستانی که به ما گوش می‌دهند، کسانی هستند که ما خودمان را در حال حرکت به سمت آنها می‌بینیم، می‌خواهیم با آنها باشیم، به آنها نزدیک باشیم.

وقتی به حرف مردم گوش داده می‌شود، آنها را تحریک می‌کند و به آنها امکان می‌دهد تا شکوفا شوند و گسترش یابند. ایده‌ها در واقع در درون آنها شروع به رشد می‌کنند و به واقعیت می‌پیوندند. وقتی به حرف مردم گوش داده می‌شود، آنها را شاد و آزاد می‌کند. وقتی به حرف مردم گوش می‌دهیم، یک جریان متناوب ما را شارژ می‌کند، به طوری که هرگز از یکدیگر خسته نمی‌شویم.

وقتی مردم از ما می‌خواهند که به حرف‌هایشان گوش دهیم و ما شروع به نصیحت کردنشان می‌کنیم، در واقع آنطور که آنها خواسته‌اند عمل نکرده‌ایم.

لحظه‌ای که شروع به نصیحت کردن می‌کنیم، لحظه‌ای است که شروع به پایمال کردن احساسات آنها کرده‌ایم.

آخرین باری که نشستید و واقعاً به حرف‌های فرزندان، همسران یا یکی از همکارانتان در کسب و کارتان گوش دادید، کی بود؟ گوش دادن مؤثر، بیشتر از یک کامیون قرص، مشکلات را حل می‌کند.

چرا از همین امروز شنونده‌ی بهتری نباشیم؟

یک نکته را باید به خاطر داشت - بین شنیدن و گوش دادن تفاوت وجود دارد. شما با گوش‌هایتان می‌شنوید؛ با ذهن احساسی‌تان گوش می‌دهید. خودتان را بدون هیچ فکر یا نظری در مورد سود و منفعت به مردم بسپارید تا زمانی که موقعیت آنها را درک کنید.

وقتی به طور فعال به دیگران گوش می‌دهید، در واقع از آنها تعریف می‌کنید. شما به طور فعال هم با چشم و هم با گوش خود گوش می‌دهید.

شما با حس ششم خود گوش می‌دهید. حتی حالت بدن شما نیز نشان‌دهنده‌ی گوش دادن فعال است.

بله، گوش دادن فعال به کسی یک تعریف صادقانه است. شما می‌گویید، من معتقدم آنچه شما فکر می‌کنید مهم است.

انسان خردمند پاسخ‌های درست نمی‌دهد، بلکه پرسش‌های درست مطرح می‌کند.

من دوست دارم گوش بدهم. من از گوش دادن دقیق چیزهای زیادی یاد گرفته‌ام. اکثر مردم هرگز گوش نمی‌دهند.

بیشتر از آنچه که به شما پرداخت می‌شود

آیا در حال حاضر بیشتر از آنچه که به شما پرداخت می‌شود، کار می‌کنید؟ پاسخ شما به این سوال احتمالاً «قطعاً» یا «به هیچ وجه» خواهد بود.

به نظر نمی‌رسد که در این مفهوم، حد وسطی وجود داشته باشد. بخش خاصی از جمعیت شاغل وجود دارد و متأسفانه بخش بزرگی است - اگر به این سوال «قطعاً» پاسخ دهید، احتمالاً پیشنهاد می‌شود که به دنبال مراقبت‌های روانپزشکی باشید. با این حال، اگر وضعیت زندگی آنها را بررسی کنید، متوجه خواهید شد که در جهت اشتباه حرکت می‌کنند و به احتمال زیاد سرعت بیشتری می‌گیرند.

به زبان عامیانه، آنها در حال باختن هستند. از نظر آنها، انجام کاری بیشتر از آنچه که بابت آن پول می‌گیرند، کاملاً غیرمنطقی است. قانونی که بر رفتار آنها حاکم است این است که «پول را به من بده، بعد من کار را انجام می‌دهم.»

با این حال، سیستمی که اقتصاد ما را هدایت می‌کند، به این شکل کار نمی‌کند. این سیستم به وضوح می‌گوید: «کار را انجام بده و بعد پولش را بگیر.»

کارگر یا کسب‌وکاری که همیشه توسط کارفرما و مشتری به طور یکسان پاداش می‌گیرد، همانی است که بیشتر از آنچه بابتش پول گرفته، ارائه می‌دهد.

رستوران یا اقامتگاه تفریحی که بیشتر از آنچه بابتش پول داده‌اید به شما خدمات ارائه می‌دهد، باعث می‌شود که مشتری دائمی شما شود. فروشندگانی که خدمات اضافی ارائه می‌دهند، فروشندگان برتر هستند. کارمندانی که به ساعت نگاه نمی‌کنند، بلکه با تمام وجودشان کار می‌کنند و هرگز آنقدر مشغول نیستند که نتوانند کار بیشتری انجام دهند، کسانی هستند که پیشرفت می‌کنند و پاداش‌های کلانی دریافت می‌کنند - اگر نه توسط شرکتی که در آن کار می‌کنند، بلکه توسط شرکت‌هایی که منتظرند تا آنها را جذب کنند.

کجا ایستاده‌اید؟ رفتارشان را مرور کنید. کمی بیشتر ببخشید. از پاداش‌ها شگفت‌زده و خوشحال خواهید شد.

ممکن است کسی فکر کند که ارزش پولی یک اختراع، پاداش آن را برای کسی که عاشق
کارش است، تشکیل می‌دهد. اما... من همچنان بزرگترین لذت و در نتیجه پاداش خود
را در کاری می‌بینم که مقدم بر چیزی است که دنیا آن را موفقیت می‌نامد.

اعتماد به نفس الهی

چند سال پیش، مقاله‌ای در مورد اعتماد به نفس نوشتم. در آن اشاره کردم که سه نوع اعتماد به نفس وجود دارد، اما تنها یکی از آنها قابل قبول است.

افرادی که اعتماد به نفس مناسبی را در خود پرورش می‌دهند، زندگی جذابی را تجربه می‌کنند. آنها مورد تحسین و احترام همسالان خود قرار می‌گیرند.

اعتماد به نفس کاذب بی‌فایده است. این زمانی است که افراد عزت نفس پایینی دارند. با این حال، تمایل آنها به پذیرش و موفقیت باعث می‌شود که تظاهر کنند. آنها به خودشان می‌گویند، من در کاری که انجام می‌دهم خیلی خوب نیستم، اما می‌خواهم شما فکر کنید که من در آن خوب هستم.

نوع دوم اعتماد به نفس، نوعی اعتماد به نفس واقعی است، اما متأسفانه هرگز شادی واقعی زندگی را به افراد نمی‌دهد. افرادی که این نوع اعتماد به نفس را دارند، کاری را که انجام می‌دهند به خوبی انجام می‌دهند و این را می‌دانند، اما مطمئن می‌شوند که دیگران نیز این را می‌دانند. این به سرعت به خودبزرگ‌بینی تبدیل می‌شود.

برندگان واقعی اعتماد به نفس الهی دارند. آنها کاری را که خوب انجام می‌دهند، به خوبی انجام می‌دهند و همچنین می‌دانند چرا. این افراد خوش‌شانس از قدرت بی‌نهایت درونی خود آگاه هستند. آنها صرفاً تصمیم می‌گیرند تصویری از آنچه می‌خواهند انجام دهند، در ذهن شگفت‌انگیز خود بسازند.

تمام افراد واقعاً موفق در زندگی، این اعتماد به نفس الهی را در خود پرورش داده‌اند. این اعتماد به نفس نتیجه سال‌ها مطالعه و نظم و انضباط خودخواسته است. شادی، سلامتی و رفاه پاداش آنهاست.

اگر اعتماد به نفس الهی دارید، می‌دانید که چقدر خوش‌شانس هستید. اگر ندارید، شروع به مطالعه‌ی خودتان کنید. می‌توانم به شما اطمینان دهم که آن را پرورش خواهید داد. اعتماد به نفس لازمه یک زندگی شاد و پربار است.

ایمان یعنی باور کردن چیزی که نمی‌بینید؛ پاداش این ایمان، دیدن چیزی است که باور دارید.

تردیدهای ما خیانتکارند و با ترس از تلاش، باعث می‌شوند خوبی‌هایی را که اغلب می‌توانیم به دست آوریم، از دست بدهیم.

—ویلیام شکسپیر

سندرم تور ایمنی

اعتماد به نفس چیزی جز دانش نیست. بگذارید دوباره بگویم: برای داشتن اعتماد به نفس، تنها چیزی که نیاز دارید اطلاعات است.

از این زاویه به آن نگاه کنید. اگر کاری را پنج هزار بار خوب انجام دهید، می‌دانید که می‌توانید آن را انجام دهید؛ بنابراین، اعتماد به نفس دارید.

اگر قبلاً این کار را نکرده‌اید، پس نمی‌دانید.

بدون این دانش، شک می‌کنید. اگر می‌خواهید اعتماد به نفس داشته باشید، به خودتان فرصت دهید تا توانایی‌هایتان را کشف کنید. با امتحان کردن چیزهای جدید و ریسک کردن برای افزایش سطح توانایی‌های فعلی‌تان، متوجه می‌شوید که تلاش کردن کلید موفقیت است. متوجه می‌شوید که ریسک کردن پایان دنیا نیست. متوجه می‌شوید که امنیت و آرامش زمینه‌ساز ایجاد اعتماد به نفس نیستند.

بدون اینکه حتی ذره‌ای تلاش کنید، می‌دانید که خیلی پایین‌تر از سطح توانایی‌تان زندگی می‌کنید. شک به خود یک بیماری پیش‌رونده است. وقتی از ریسک کردن و امتحان کردن پروژه‌های اعتمادسازی امتناع می‌کنید، در مسیر نزولی رد کردن فرصت‌های رشد و رضایت دادن به حاشیه امن زندگی قرار می‌گیرید. این الگو، سندرم شبکه ایمنی است. شما از ترک لانه خودداری می‌کنید؛ شما هیچ کاری را که به هر نحوی امنیت و عوامل ایمنی را تهدید کند، امتحان نمی‌کنید.

آخرین باری که کاری را که قبلاً هرگز انجام نداده‌اید، امتحان کردید، کی بود؟ آخرین باری که در معرض فرصت رشد قرار گرفتید، کی بود؟ با ریسک کردن و موفقیت، الگویی از گسترش توانایی‌ها و افزایش دانش خود در مورد سطح مهارت‌هایتان ایجاد می‌کنید. شما چه نوع ریسک‌پذیری هستید؟ کمی ریسک کنید. اعتماد به نفس بیشتری پیدا خواهید کرد. شما پتانسیل شگفت‌انگیزی دارید. خودتان را به چالش بکشید!

تمام چیزی باش که می‌توانی باشی!

اگر به خودت اعتماد نداشته باشی، در مسابقه زندگی دو بار شکست خورده‌ای. با

اعتماد به نفس، حتی قبل از شروع، برنده‌ای.

بخش بزرگی از شجاعت، شجاعتِ انجام دادنِ آن کار از قبل است.

ما با هر تجربه‌ای که در آن واقعاً می‌ایستیم و با ترس روبرو می‌شویم، قدرت، شجاعت و اعتماد به نفس پیدا می‌کنیم... ما باید کاری را انجام دهیم که فکر می‌کنیم نمی‌توانیم.

مشعل داران

تئودور روزولت از دو ازدواج خود شش فرزند داشت؛ دو دختر و چهار پسر. کوچکترین پسرش، کوئنتین، در سال ۱۹۱۸ در یک نبرد هوایی بر فراز فرانسه در جنگ جهانی اول کشته شد. او تنها بیست و یک سال سن داشت. این اتفاق تنها چند ماه قبل از مرگ خود روزولت در سال ۱۹۱۹ رخ داد.

تئودور روزولت برای پسرش سنگ‌نوشته‌ای نوشت که سرشار از حقیقت است و می‌تواند الهام‌بخش من و شما باشد.

روزولت گفت: «فقط کسانی شایسته زندگی هستند که از مرگ نمی‌ترسند، و هیچ‌کس شایسته مرگ نیست که از شادی زندگی محروم شده باشد. هم زندگی و هم مرگ بخش‌هایی از یک ماجراجویی بزرگ هستند. همه ما خدمت می‌کنیم و آماده فداکاری هستیم، مشعل‌داران هستیم. ما با مشعل‌ها می‌دویم تا زمانی که بیفتیم، و اگر بتوانیم آنها را به دست دهنده دیگر بدهیم، راضی هستیم.»

تئودور روزولت و پسرش کوئنتین، طبق تعریف او، هر دو مشعل‌دار بودند. شما چه امتیازی می‌دهید؟ آیا شما یک مشعل‌دار هستید؟

اگر می‌خواهید زندگی کاملی داشته باشید، خودتان یکی از آنها شوید. آنها افرادی هستند که همیشه به فکر دیگران هستند و به آنها کمک می‌کنند. اگرچه کوئنتین روزولت در بیست و یک سالگی و پدرش، تئودور، در شصت و یک سالگی درگذشتند، اما هر دو زندگی کامل، هیجان‌انگیز و پویایی داشتند. سوابق آنها را خودتان مطالعه کنید تا متقاعد شوید.

زندگی آنها الگوی بزرگی برای میلیون‌ها نفر بوده است. آیا زندگی شما هم همین کار را خواهد کرد؟ اگر مشعل‌دار نیستید، همین امروز یکی شوید. پاداش آن باورنکردنی است.

بی‌عملی، شک و ترس را به وجود می‌آورد. عمل، اعتماد به نفس و شجاعت را به ارمغان می‌آورد. اگر می‌خواهید بر ترس غلبه کنید، در خانه ننشینید و به آن فکر نکنید. بیرون بروید و مشغول شوید.

در این دنیا بدون شجاعت هرگز کاری انجام نخواهید داد. شجاعت پس از شرافت، بزرگترین ویژگی ذهن است.

شاید مجبور باشی برای پیروزی در یک نبرد، بیش از یک بار بجنگی.

شجاعت یعنی ترس را یک دقیقه بیشتر تحمل کنی.

چرا این کار را نمی‌کنی؟ (چرا این کار را نمی‌کنی؟)

در سال ۱۹۸۰ از کالیفرنیا به آتلانتا نقل مکان کردم. یک صبح یکشنبه از خواب بیدار شدم و تصمیم گرفتم به کلیسا بروم. در مورد اینکه به کدام کلیسا بروم، خیلی مطمئن نبودم، بنابراین از دفترچه تلفن، کلیسایی را که فکر می‌کردم در همان نزدیکی است، انتخاب کردم.

وقتی به جایی که فکر می‌کردم آدرس است رسیدم، هیچ کلیسایی دیده نمی‌شد، فقط یک خانه سفید بزرگ و زیبا در زمینی باشکوه به مساحت حدود نه هکتار قرار داشت.

متوجه شدم کسی در حال رفت و آمد است، بنابراین با ماشین به داخل آمدم و از آن شخص پرسیدم که آیا لطفاً مرا به کلیسا راهنمایی می‌کند؟ پاسخ با لبخندی از گوش تا گوش همراه بود: «شما اینجا هستید. اینجا کلیسا است!»

من را به جایی که حدس می‌زدم اتاق نشیمن باشد، هدایت کردند. اتاق حدود پنجاه صندلی تاشو و یک تریبون کوچک در یک طرف داشت. چون خیلی زود رسیده بودم، اتاق به جز من و مبلمان خالی بود. خیلی زود اتاق پر شد، سپس یک کشیش و یک گروه کر کوچک اما عالی وارد شدند و این اتاق نشیمن قدیمی را گرم و شلوغ کردند. با این حال، سخنرانی کشیش عالی بود. او واقعاً می‌دانست چگونه شما را به فکر فرو ببرد.

وقتی داشتم می‌رفتم، دکتر جی دیشمن جلوی در بود. او باعث شد احساس کنم خیلی مورد استقبال قرار گرفته‌ام. هفته‌ی بعد برگشتم و کاملاً تحت تأثیر قرار گرفتم. جی نه تنها من را به یاد آورد، بلکه مرا به اسم صدا زد. وقتی داشتم می‌رفتم، به خاطر یک موعظه‌ی خوب دیگر به او تبریک گفتم. بعد پرسیدم: «چرا یک کلیسا نمی‌سازید که شلوغ نباشد و افراد بیشتری بتوانند صدای شما را بشنوند؟»

او مستقیم در چشمانم نگاه کرد و پاسخ داد: «چرا این کار را نمی‌کنی؟»

ناگفته نماند که احساس خیلی معذبی داشتم. به خانه رفتم... اما بعداً برگشتم و چالش او را پذیرفتم. ما بیش از یک میلیون دلار جمع‌آوری کردیم و کلیسا را ساختیم. جی اخیراً فوت کرد و من برای شرکت در مراسم یادبود او در کلیسایش به آتلانتا پرواز کردم. من یک دوست را از دست دادم اما خاطرات زیادی برایم باقی ماند. فکر کردن به اینکه ما یک کلیسا ساخته‌ایم، حس خوبی داشت.

چرا منتظر دیگری هستی؟ چرا خودت این کار را نمی‌کنی؟

بیایید به صبر کردن و دیدن آنچه اتفاق می‌افتد راضی نشویم، بلکه به ما اراده‌ای عطا کن
تا اتفاقات درست را رقم بزنیم.

اقدام کن. لحظه را غنیمت بشمار. انسان هرگز قرار نبوده که به یک صدف تبدیل شود.

صدای درون

آیا خودتان را فردی خلاق می‌دانید؟ اگر اینطور است، هم

خوش شانس هستید و هم حق با شماست.

خوشبختانه، زیرا اکثر جمعیت ما به این باور غلط رسیده‌اند که برخی افراد خلاق هستند و برخی دیگر نیستند. درست است، زیرا شما خلاق هستید.

در واقع، حقیقت زیبا این است که همه خلاق هستند. اگرچه رفتار و صحبت بسیاری از مردم نشان می‌دهد که اکثر مردم خلاق نیستند، اما حقیقت همیشه در ظاهر چیزها نیست.

ایده خلاقیت را مطالعه کنید. به سرعت آشکار خواهد شد که گروه کوچکی و منتخب، پتانسیل خلاقانه خود را توسعه داده‌اند در حالی که دیگران این کار را نکرده‌اند.

اگر در حال توسعه پتانسیل خلاقانه خود نیستید، اکیداً توصیه می‌کنم که شروع کنید.

همه ما آرزوی کمال بیشتر در زندگی، نشاط بیشتر و درخشان‌تر در خود و محدودیت کمتر در محیط

اطرافمان را داریم. توانایی خلاقانه ما را قادر می‌سازد تا از این کمال و نشاط در زندگی لذت ببریم.

عقلانه است که به یاد داشته باشیم کسی که از جمع پیروی می‌کند، از آنها جلوتر نخواهد رفت. کسی که در مسیر خلاقیت گام برمی‌دارد، احتمالاً در جاهایی قرار دارد که قبلاً هیچ‌کس آنجا نبوده است.

با این حال، خلاقیت در زندگی بدون مشکلات همراه خود نیست، زیرا خاص بودن باعث تحقیر می‌شود.

نکته‌ی تاسف‌بار در مورد جلوتر بودن از زمانه این است که وقتی مردم بالاخره متوجه می‌شوند حق با شما بوده، می‌گویند از همان ابتدا همه چیز واضح بوده است.

شما در زندگی دو انتخاب دارید. می‌توانید در جریان اصلی محو شوید، یا می‌توانید متمایز باشید. برای متمایز بودن، باید متفاوت باشید. برای متفاوت بودن، باید تلاش کنید چیزی باشید که هیچ‌کس دیگری جز شما نمی‌تواند باشد.

زیاد نگران نظرات دیگران نباش؛ صدای آرام و خلاق درونت را دنبال کن.

یکی از جنبه‌های اساسی خلاقیت، نترسیدن از شکست است.

به جایی که مسیر ممکن است به آن منتهی شود نرو، در عوض به جایی برو که مسیری وجود ندارد و از خود ردی به جا بگذار.

قدرت شخصی

یه بار شنیدم که می‌گفتن اگه اشتباه کنی دنیا تو رو می‌بخشه، اما اگه نتونی تصمیم بگیری، زندگی تو رو نمی‌بخشه.

با وجود تمام مطالبی که در مورد قدرت شخصی نوشته شده است، به ندرت می‌شنوم که تصمیم‌گیری اولین اصل در توسعه قدرت شخصی شما باشد.

ترس از تصمیم‌گیری نتیجه‌ی ترس از اشتباه کردن است و همانطور که آلدوس هاکسلی زمانی نوشت، ترس از اشتباه کردن تأثیر بیشتری بر شما دارد تا مرتکب شدن اشتباه. الان زمان خوبی است که یک دفترچه یادداشت بردارید و سه حوزه‌ای را که روزانه بر شما تأثیر می‌گذارند، بنویسید:

1. جایی که تو هستی
2. جایی که می‌خواهی باشی.
3. گام‌های لازم برای پر کردن شکاف

این فرآیند شما را با تصمیماتی که باید بگیرید، روبرو می‌کند. مانند هر تصمیمی، بدترین اتفاقی که ممکن است برای شما بیفتد و بهترین اتفاقی که ممکن است برایتان بیفتد، وجود دارد. هر جنبه را بنویسید و از خود بپرسید که اگر بدترین اتفاق بیفتد چه می‌کنید، و سپس به این فکر کنید که وقتی بهترین اتفاق بیفتد، زندگی چقدر زیباتر خواهد شد.

این روش به هیچ وجه ریسکی را که باید بپذیرید از بین نمی‌برد. اما ذهنی آماده‌تر و نگرشی سازنده‌تر برای عمل ایجاد می‌کند. همچنین به شما کمک می‌کند تا از برخی موانعی که باید از بین ببرید آگاه شوید. مطالعه‌ای که روی زندگی هزاران فرد بسیار موفق انجام شد، نشان داد که همه آنها به سرعت تصمیم می‌گرفتند و اگر هم تصمیمی می‌گرفتند، خیلی آهسته آن را تغییر می‌دادند.

قدرت شخصی شما با تصمیم به عمل تبدیل می‌شود.

مواد تشکیل دهنده کنش متغیر هستند، اما استفاده‌ای که از آنها می‌کنیم باید ثابت باشد.

—اپیکتتوس

در هر لحظه تصمیم‌گیری، بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید، کار درست، یعنی بهترین گزینه بعدی است.

این کار، کار اشتباهی است، و بدترین کاری که می‌توانید انجام دهید این است که هیچ کاری نکنید.

تصمیمات دشوار

روز قبل از مراسم تحلیف جان اف کندی، رئیس جمهور آیزنهاور به او گفت که هیچ مشکل آسانی را هرگز برای رئیس جمهور ایالات متحده پیدا نخواهد کرد. او گفت اگر مشکلات به راحتی قابل حل بودند، شخص دیگری آنها را حل می‌کرد.

کندی گفت که باور کردن این موضوع برایش سخت بود، اما بعداً متوجه شد که حقیقت دارد.

آبراهام لینکلن صد سال پیش این درس را آموخته بود. لینکلن فرد عادی نبود. او خود را از یک جایگاه بسیار عادی در زندگی به جایگاهی رسانده بود که در آن تصمیمات بزرگ گرفته می‌شود.

پرزیدنت لینکلن همچنین آموخت که یک منصب پرمسئولیت نه تنها تصمیمات بزرگی را به همراه دارد، بلکه منتقدان بی‌شماری را نیز به خود جذب می‌کند که در هر فرصتی به او حمله می‌کنند.

این فرصت‌ها هر زمان که او تصمیمی می‌گرفت که منتقدانش با آن موافق نبودند، پیش می‌آمدند.

نقل شده است که یکی از دوستان نزدیک رئیس جمهور لینکلن روزی از او پرسید که آیا همه این حملات او را آزار می‌دهد؟ پاسخ لینکلن یک پاسخ کلاسیک بود، پاسخی که باید دفعه بعد که تصمیم سختی می‌گیرید و آشکارا مورد انتقاد قرار می‌گیرید، به خاطر داشته باشید. او گفت: «اگر قرار بود سعی کنم همه حملاتی را که به من شده است بخوانم، چه برسد به اینکه پاسخ دهم، این مغازه ممکن بود برای هر کار دیگری بسته شود.»

«من تمام تلاشم را می‌کنم - تمام تلاشی که از دستم برمی‌آید؛ و قصد دارم تا آخر به این کار ادامه دهم. اگر

در آخر کار همه چیز درست از آب دربیاید، حرف‌هایی که علیه من زده می‌شود هیچ ارزشی نخواهد داشت. اگر

در آخر کار اشتباه از آب دربیاید، ده هزار فرشته که قسم می‌خورند حق با من بوده، هیچ فرقی نمی‌کند.»

چه نگرش عالی. همچنین توصیه خوبی است که دفعه بعد که تصمیم سختی می‌گیرید و مورد حمله منتقدان خود قرار می‌گیرید، از آن پیروی کنید.

هرگز مرحله حل مسئله را وارد مرحله تصمیم‌گیری نکنید. در غیر این صورت، به جای راه‌حل، خودتان را تسلیم مشکل می‌کنید.

در تحلیل نهایی، برای پیشرفت انسان هیچ راه حل دیگری جز کار صادقانه‌ی روزانه،
تصمیم صادقانه‌ی روزانه، سخنان سخاوتمندانه و کردار نیک روزانه وجود ندارد.

مدیریت یعنی درست انجام دادن کارها؛ رهبری یعنی انجام کارهای درست.

دو ماده‌ی بسیار مهم

برای مدت طولانی و توسط بسیاری از مردم، این باور وجود داشته است که برای موفقیت در کسب و کار، به هوشی بالاتر از حد متوسط نیاز است.

اگرچه تصور نمی‌کنم کسی صلاحیت فکری را یک خطر بدانند، اما باید به خاطر داشته باشیم که مطمئناً هیچ تضمینی وجود ندارد که موفقیت نصیب همه کسانی شود که آن را دارند.

اگر هوش چنین عنصر مهمی در موفقیت است، چرا بسیاری از افراد باهوش شکست می‌خورند؟ چرا بسیاری از کسانی که سریع شروع می‌کنند به معمولی بودن روی می‌آورند؟ اگرچه این دو مورد به طور کلی برای افراد باهوش معمول نیست، اما اغلب اتفاق می‌افتد.

همچنین موارد بسیاری وجود دارد که در آنها سطح موفقیت ارتباط کمی با سطح هوش دارد. مشاهده شده است که مردان و زنانی با توانایی متوسط به صدر سازمان یا حرفه خود رسیده‌اند، که این امر بیش از حد معمول اتفاق افتاده است.

هیچ‌کس تا به حال نتوانسته دقیقاً مشخص کند که برای موفقیت در کسب‌وکار چه چیزی لازم است، اما ویژگی‌های خاصی وجود دارد که می‌دانیم صرف نظر از سطح هوش فرد، قطعاً در موفقیت نقش دارند. افراد موفق «از تجربه می‌آموزند» و «از درون انگیزه می‌گیرند». آنها «به خودشان ایمان دارند». آنها «در ارتباط با مردم قدرت دارند». آنها «شخصیت» دارند.

افراد موفق حس جهت‌یابی دارند؛ آن‌ها می‌دانند به کجا می‌روند و می‌دانند که به آنجا خواهند رسید. آن‌ها اعتماد به نفس درونی‌ای را در خود پرورش داده‌اند که آشکارا در رفتارشان ابراز می‌شود و واقعاً نگران رفاه دیگران هستند.

هوش به تنهایی کافی نیست؛ هرگز به تنهایی کافی نبوده است. شما ممکن است یک دانش‌آموز معمولی باشید، اما می‌توانید در هر کاری که هنگام ورود به دنیای تجارت انتخاب می‌کنید، به موفقیت فوق‌العاده‌ای دست یابید.

اگر از زندگی خسته شده‌اید - هر روز صبح با اشتیاق سوزان برای انجام کارها از خواب بیدار نمی‌شوید - به این معنی است که اهداف کافی ندارید.

زندگی می‌تواند به همان اندازه که با انگیزه‌ها به پیش رانده می‌شود، با اهداف نیز به پیش رانده شود.

پافشاری و پشتکار داشته باش، آنگاه بیشتر چیزهایی را که دست یافتنی هستند، ممکن و شدنی خواهی یافت.

بیوک کانورتیبل قرمز

من همیشه در مورد اهداف و نقشی که در زندگی ما ایفا می‌کنند صحبت می‌کنم. درک اهمیت یک هدف بسیار مهم است. خود هدف مهم نیست، بلکه رشدی که در مسیر رسیدن به هدف‌تان تجربه می‌کنید، مسئله‌ی بزرگی است.

بدون هدف، هر بار که اوضاع کمی سخت می‌شود، دست از تلاش کشیدن آسان - در واقع کاملاً منطقی - می‌شود. تصویری که از هدف به دست آمده در ذهن دارید، شما را در هر صورت به ادامه دادن ترغیب می‌کند.

من به یک داستان عالی برخورددم که این حقیقت اساسی را به تصویر می‌کشد. این داستان درباره خانم جوانی به نام گرترواد ادرل بود.

تا سال ۱۹۲۶، هیچ زنی هرگز کانال مانش را شنا نکرده بود. سپس یک شرکت خودروسازی به اولین زنی که بتواند این کار را انجام دهد، یک اتومبیل بیوک کروک قرمز و ۲۰۰۰ دلار پول نقد پیشنهاد داد.

یک دختر نوزده ساله آمریکایی به نام گرترواد ادرل این خودرو را می‌خواست. او می‌توانست خودش را با آن تصور کند. این تصویر باعث شد که او تصمیم بگیرد برای رسیدن به آن، کانال مانش را شنا کند.

در میانه‌ی راه کانال مانش، قدرت بدنش شروع به تحلیل رفتن کرد و احساس کرد که دیگر نمی‌تواند یک شنای دیگر انجام دهد. شاید تا حدودی بتوانید تصور کنید که گرترواد چه احساسی داشته است.

اما همانطور که آنجا دراز کشیده بود و منتظر بود تا از آب بیرونش بکشند، چشمانش را بست و پیش از آنکه در مخیله‌اش تصویر خودش را ببیند که در این بیوک کروکی قرمز نشسته است. دیدن خودش در حالی که به هدفش رسیده بود، به او نیروی تازه‌ای بخشید و دیگر متوقف نشد تا اینکه شن‌های ساحل مقابل را زیر پایش حس کرد.

شنا کردن در کانال مانش هدف گرترواد ادرل نبود. هدف او بیوک کروکی قرمز بود.

شنا کردن در کانال مانش کاری بود که او برای رسیدن به هدفش باید انجام می‌داد. تصویر هدف به او قدرت لازم برای ادامه دادن را می‌داد.

برای او جواب داد، و اگر هدفی داشته باشید، برای شما هم جواب خواهد داد.

برای انجام کارهای بزرگ، نه تنها باید عمل کنیم، بلکه باید رویاپردازی هم بکنیم؛ نه تنها باید برنامه‌ریزی کنیم، بلکه باید باور هم داشته باشیم.

چیزی که ما نیاز داریم، افراد بیشتری هستند که در غیرممکن‌ها تخصص دارند.

تولیدکنندگان و تقریباً همه

دنیا همیشه برای مردان و زنانی که می‌توانند کارها را به انجام برسانند، برای افرادی که خودجوش هستند و یک کار را تا پایان آن می‌بینند، گریه کرده است.

دنیا به دانسته‌های شما پاداش می‌دهد و آنها را به خاطر می‌سپارد، بلکه به کارهایی که انجام می‌دهید اهمیت می‌دهد.

میلیون‌ها نفر بیش از هر دلیل دیگری به این دلیل از موفقیت باز می‌مانند که نمی‌دانند چگونه کارها را انجام دهند. این بزرگترین مانع موفقیت است - نه کمبود هوش، نه کمبود شخصیت یا تمایل.

این میلیون‌ها نفری که نمی‌توانند کار بزرگی در زندگی‌شان انجام دهند، می‌دانند چه کار کنند و تقریباً آن را به موقع انجام می‌دهند. آنها تقریباً در شغلشان ترفیع می‌گیرند. آنها تقریباً رهبر می‌شوند. آنها ممکن است فقط یک دقیقه یا یک اینچ اشتباه کنند، اما اشتباه می‌کنند، زیرا هرگز توانایی انجام کارها را در خود پرورش نداده‌اند. «تقریباً»ها تنبل نیستند. اغلب آنها از معدود افراد بسیار مؤثر، پرمشغله‌ترند. آنها تمام روز و نیمی از شب را به این طرف و آن طرف می‌روند، هرچند که نمی‌توانند هیچ کار واقعاً مهمی را انجام دهند. آنها به دلیل بی‌تصمیمی، فقدان سازماندهی در کارشان و توجه بیش از حد به جزئیات کوچک، عقب می‌مانند. آنها دور خودشان می‌چرخند و به هیچ جایی نمی‌رسند، چون یک مسیر مستقیم را ترسیم نمی‌کنند و سپس به آن پایبند نمی‌مانند.

لازم نیست سخت‌تر کار کنید؛ باید مؤثرتر کار کنید. باید یاد بگیرید که کارتان را ارزشمند کنید. این تولیدکنندگان هستند که استاندارد زندگی جهان را بالا می‌برند. این تولیدکنندگان هستند که سهم بزرگی از پاداش‌های جهان را به دست می‌آورند. تولیدکنندگان کسانی هستند که توانایی انجام کارها را در خود پرورش داده‌اند و اجازه نمی‌دهند که تقریباً همه چیز حواسشان را پرت کند.

همه انسان‌ها خواب می‌بینند، اما نه به طور یکسان. کسانی که شب‌ها در گوشه و کنار غبارآلود ذهن خود خواب می‌بینند، روز که بیدار می‌شوند، متوجه می‌شوند که خوابشان بیهوده بوده است: اما خواب‌پردازان روز، انسان‌های خطرناکی هستند، زیرا ممکن است با چشمان باز روی رویاهای خود عمل کنند تا آنها را ممکن سازند.

آیا کسی را می‌بینی که در کار خود کوشا باشد؟ او در حضور پادشاهان خواهد ایستاد.

ارزشش را دارد

هر چیزی که می‌خواهید در سال آینده به دست آورید، برچسب قیمتی دارد. برای به دست آوردن چیزی باید از چیزی بگذرید. هرچه ارزش بیشتر باشد، فداکاری بیشتری لازم است.

برای موفقیت باید بهای گزافی پرداخت، اما باید بدانید که پاداش موفقیت واقعی ارزش این تلاش را دارد. بزرگراه موفقیت، جاده‌ای با عوارض است.

در تحریک‌آمیزترین کتاب ریچارد باخ، که عنوان ساده‌ی «یک» را دارد، او سوالات جالب بسیاری را در ذهن خواننده مطرح می‌کند. او همچنین پاسخ‌های زیبا و امیدوارکننده‌ای می‌دهد. در صفحه اول، نویسنده جمله‌ی تأثیرگذاری می‌گوید: «من زندگی‌ام را دادم تا به شخصی که الان هستم تبدیل شوم.» سپس سوال جالبی مطرح می‌کند: «ارزشش را داشت؟»

در طول دوازده ماه آینده، اوضاع زندگی شما تغییر خواهد کرد. خود را در جایگاهی متفاوت و در شرایطی جدید خواهید یافت، یا ممکن است زندگی شما تقریباً مشابه امروز باشد. در هر صورت، شما یک سال دیگر از زندگی خود را به سختی گذرانده‌اید.

آملیا بار وقتی گفت: «این دنیا با افساری بسیار سفت و سخت اداره می‌شود که شانس نمی‌تواند در آن دخالت کند، حرف درستی زد. بخت و اقبال اجناسش را می‌فروشد؛ او هرگز آنها را نمی‌دهد. به هر شکلی، ما تاوان لطف‌های او را می‌دهیم.»

بسیاری از افرادی که از سرنوشت خود در زندگی راضی نیستند، شانس را مقصر می‌دانند، زیرا انتخاب‌های اشتباهی داشته‌اند، با افراد اشتباهی معاشرت کرده‌اند و در مسیر اشتباهی قرار گرفته‌اند. اوریسون ماردن گفته است: «آنچه بسیاری از مردم را عقب نگه می‌دارد، صرفاً عدم تمایل به پرداخت هزینه، تلاش و کوشش برای فدا کردن راحتی و آسایش خود است.»

سال پیش رو را ارزشمند کن. هیچ‌کس در موفقیت سهمی ندارد. این موفقیت بهایی دارد که باید بپردازید!

دستاوردهای بزرگ معمولاً از فداکاری‌های بزرگ زاده می‌شوند و هرگز نتیجه‌ی
خودخواهی نیستند.

کسی که می‌خواهد کار کمی انجام دهد، باید فداکاری کمی بکند؛ کسی که می‌خواهد کار زیادی انجام دهد

باید بسیار فداکاری کرد؛ کسی که می‌خواهد به مقام والایی برسد، باید بسیار فداکاری کند.

هیچ چیز ارزشمندی هرگز نصیب کسی نمی‌شود، مگر در نتیجه‌ی سخت‌کوشی.

—بوکر تی. واشنگتن

کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید

چند روز پیش داشتم با مرد جوانی صحبت می‌کردم که ماه آینده از دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شود. او در تصمیم‌گیری در مورد شغل آینده‌اش با مشکل مواجه بود. چه کار می‌کرد؟ کجا می‌رفت؟ سوالات پی در پی سرازیر می‌شدند. با این حال، پاسخ‌ها از ذهنش فرار می‌کردند.

من با این سوال شروع کردم که او چگونه می‌خواهد زندگی کند و کجا می‌خواهد زندگی کند. بعد پرسیدم چقدر می‌خواهد درآمد داشته باشد. مبلغی که می‌خواست به طور قابل توجهی بیشتر از مبلغی بود که ۹۹ درصد شرکت‌های کشور، در صورت تصمیم به استخدام او، پیشنهاد می‌دادند. بعد پرسیدم: «چرا شرکت خودت را راه نمی‌اندازی؟ برای خودت کار کن.» پیشنهاد دادم که هر شرکتی در دنیا توسط یک نفر راه اندازی شده است. اگر آنها توانسته‌اند، او هم می‌تواند. پاسخ او خیره شدنی خالی بود. سپس به آرامی گفت: «اصلاً به این موضوع فکر نکرده بودم.» من پاسخ دادم: «میلیون‌ها نفر در این کشور زندگی می‌کنند و هر کدام از آنها نیازهایی دارند. به این فکر کنید که آن نیازها چیستند، سپس کدام یک را بیشتر از همه دوست دارید برآورده کنید.» به دلایلی عجیب، ما مردم فکر می‌کنیم که یک فرد قبل از اینکه بتواند کسب و کار خودش را راه اندازی کند، باید به سن خاصی رسیده باشد. این ایده هیچ پایه و اساسی ندارد. مسخره است! سن هیچ ارتباطی با شروع یک کسب و کار ندارد. شجاعت، جاه طلبی و تمایل خالصانه برای خدمت به دیگران تنها چیزهایی هستند که لازم است. شما ممکن است هجده یا هشتاد ساله باشید. جایی خواندم که کمونز ویلسون زنجیره‌ای از هتل‌ها به نام ویلسون اینز را تأسیس کرده بود. آقای ویلسون هشتاد سال داشت.

او بازنشسته شده بود و حوصله‌اش سر رفته بود. ضمناً، او مبتکر «هالیدی اینز» است.

تیم دورچوک جوان اهل برلینگتون، انتاریو، در سن نوزده سالگی، یک میلیونر خودساخته است. او کسب و کار خود را در سن دوازده سالگی آغاز کرد.

تجربه... آن را به دست خواهی آورد. پول... آن را جذب خواهی کرد. تصمیمی بگیر، نیازی را پیدا کن و آن را برآورده کن.
سن شما نباید ملاک باشد.

بی تفاوتی را می توان با شور و شوق از بین برد، و شور و شوق را فقط دو چیز می تواند برانگیزد: اول، آرمانی که تخیل را به سرعت به حرکت درآورد، و دوم، یک برنامه ی مشخص و قابل فهم برای عملی کردن آن آرمان.

اگر شجاعت تلاش برای هیچ کاری را نداشتیم، زندگی چه معنایی داشت؟

کمال

اگر به دنبال ایده‌هایی هستید که شما را به سمت نتایج و پاداش‌های بزرگتر سوق دهد، اجازه دهید پیشنهاد کنم نگاهی به تاریخ بیندازید یا زندگینامه مردان و زنان بزرگ گذشته را بخوانید.

زندگینامه‌ی فوق‌العاده‌ای توسط جان ادینگتون سایموندز در مورد یکی از مشهورترین ایتالیایی‌هایی که تا به حال زیسته نوشته شده است. عنوان این زندگینامه «زندگی میک‌آنژ بوناروتی» است.

میک‌آنژ بوناروتی بیش از پانصد سال پیش به دنیا آمد. او تقریباً نود ساله بود که درگذشت و شاهکارهایی را از خود به جای گذاشت که برای همیشه زنده خواهند ماند.

چگونه می‌توان چنین کار بی‌نقصی را با زیبایی ماندگار انجام داد؟

شاید بتوان تا حدودی به این سوال از طریق داستانی در مورد زمانی که میک‌آنژ در حال انجام آخرین اصلاحات روی یکی از مجسمه‌هایش بود، پاسخ داد که دوستی به سراغش آمد. چند روز بعد، دوستش دوباره تماس گرفت و وقتی مجسمه را دید، اظهار داشت که از آخرین باری که او آنجا بوده، مجسمه‌ساز نتوانسته کار زیادی روی آن انجام دهد.

میک‌آنژ ابرویی بالا انداخت و پاسخ داد: «من این قسمت را روتوش و آن را صیقل داده‌ام. این ویژگی را نرم‌تر کرده و این عضله را برجسته‌تر کرده‌ام. به این لب، بیان بیشتری داده‌ام و به آن اندام، انرژی بیشتری بخشیده‌ام.»

دوستش گفت: «آه، بله، اما همه اینها چیزهای بی‌اهمیتی هستند.»

میک‌آنژ پاسخ داد: «شاید همین‌طور باشد. اما چیزهای بی‌اهمیت، کمال را می‌سازند - و کمال، چیزهای بی‌اهمیت نیست.» چه درس بزرگی برای ما. به مواقعی فکر کنید که از چیزهای بی‌اهمیت صرف نظر می‌کنیم، چون می‌دانیم کسی متوجه تفاوت آنها نخواهد شد. با این حال، وقتی همه چیزهای بی‌اهمیت در کنار هم قرار می‌گیرند، «کمال» را هجی می‌کنند.

اگرچه ممکن است هرگز به کمال نرسید، اما رسیدگی به جزئیات قطعاً کیفیت کار شما را بهبود می‌بخشد و

منطقی است که کمال را در نظر داشته باشیم تا همیشه بتوانیم به سمت آن پیش برویم،
هرچند می‌دانیم که هرگز نمی‌توان به آن رسید.

به سمت ماه شلیک کن، حتی اگر به هدف نرنی، در میان ستارگان فرود خواهی آمد.

به آن سفر بروید

همه افراد موفق همیشه در تلاشند تا افق دید خود را گسترش دهند؛ ذهن خود را گسترش دهند. الیور وندل هولمز به زیبایی بیان کرد: «وقتی ذهن با یک ایده بزرگ گسترش یافت، دیگر هرگز به حالت اولیه خود باز نخواهد گشت.»

هولمز درست می‌گفت. وقتی ذهنت را گسترش داده‌ای، آگاهی بیشتری پیدا کرده‌ای و آگاهی چیزی نیست که بتوانی از دست بدهی.

سفر می‌تواند این کار را برای شما انجام دهد.

من به اندازه کافی خوش شانس بوده‌ام که به طور کامل به دور این کره خاکی که من و تو در آن زندگی می‌کنیم، سفر کرده‌ام. وقتی هجده سالم بود، در برزیل می‌دویدم. در خیابان‌های سووا در فیجی قدم زده‌ام، در خانه‌ای در تاکاپونا، نیوزیلند شام خورده‌ام، در باربادوس گلف بازی کرده‌ام، در سانبری-آن-تیمز در انگلستان زندگی کرده‌ام و در لیدو در پاریس از من پذیرایی شده است.

همه این مکان‌ها و مکان‌های بی‌شمار دیگری که می‌توانم هر وقت بخواهم، در خاطراتم به آنها برگردم. آنها خاطرات شیرینی هستند. هر یک از این تجربیات در مکان‌های دیگر، ذهن مرا گسترش داده است. من اخیراً با یک راننده تاکسی در باربادوس صحبت کردم که چهل و چند ساله بود و هرگز از جزیره خارج نشده بود. اگرچه من عاشق باربادوس هستم.

-اینجا محبوب‌ترین مکان برای استراحت و آرامش من است- نمی‌توانستم جلوی خودم را بگیرم و برایش متاسف نشوم، چون او در تجربه شخصی‌اش چیزی برای مقایسه با آن نداشت. دوست دارید عزیزتان را کجا ببرید؟ چرا همین الان تصمیم قطعی نمی‌گیرید؟ تاریخ را مشخص کنید، پروازتان را رزرو کنید. حتی به هزینه سفر فکر هم نکنید. اگر قصد دارید یک سال دیگر بروید و هزینه را در طول یک سال مستهلک کنید، هر روز مبلغ بسیار کمی خواهد بود.

از آن یک بازی بسازید. هر روز مبلغ لازم را کنار بگذارید. وقتی زمان رفتن فرا برسد، هزینه سفر شما پرداخت

خواهد شد. همچنین متوجه خواهید شد که یکی از لذت‌بخش‌ترین بخش‌های سفر شما، اشتیاق برای رفتن به سفر خواهد بود. این کار شما را به فرد جالب‌تری تبدیل می‌کند.

ما از کاوش باز نخواهیم ایستاد، و پایان تمام کاوش‌های ما رسیدن به جایی خواهد بود که از آن شروع کرده‌ایم و آن مکان را برای اولین بار خواهیم شناخت.

—تی‌اس الیوت

مسافر آنچه را که می‌بیند، می‌بیند، گردشگر آنچه را که برای دیدنش آمده است، می‌بیند.

چه بسیار پیش آمده که تنها با رفتن به جایی دیگر، مقصدم را یافته‌ام.

بزرگتر از شواهد

شخصی زمانی ایمان را به عنوان باور داشتن علیرغم شواهدی که نشان دهنده شکست است، تعریف کرد.

اخیراً یکی از دوستانم به دلیل یک سرقت، تقریباً از بین رفت و موجودی انبارش تمام شد. به دلیل سهل انگاری، بیمه او موجودی انبار را پوشش نمی داد و انبارش خالی ماند.

روزنامه های محلی مقاله ای طولانی در مورد وضعیت دشوار دوستم منتشر کردند و اظهار داشتند که او عملاً از کار افتاده است. باید اعتراف کنید که شواهد حاکی از نابودی کامل او بسیار زیاد است. اما نه در ذهن دوستم.

نگرش او این است: «این راهی است که من شروع کردم، و دوباره از همان راه شروع خواهم کرد.» این وضعیت بسیاری را فراری می دهد، اما ایمان او بسیار قوی تر از شواهد است.

در مورد شما چطور؟ آیا شواهدی در زندگی شما وجود دارد که شما را از ادامه دادن، از شروع دوباره باز می دارد؟ تخمین تعداد افرادی که به دلیل غلبه شواهد بر آنها، عقب می مانند، غیرممکن است. از سوی دیگر، به راحتی می توانید تعداد افرادی را که زمانی با احتمالات غیرممکن روبرو شده و به دلیل یک مدرک به نفع خود موفق شده اند، بشمارید: ایمان. آنها این کار را انجام می دادند، مهم نبود که احتمالات چقدر علیه آنها باشد. افراد آن دسته احساس می کردند که تلاش کردن و موفق نشدن بهتر از این است که اصلاً تلاشی نکرده باشند. این قدرت انفجاری ایمان به خود، اثر دومینو ماندنی دارد. هر تعداد مانعی را از سر راه برمی دارد و با حرکت به جلو، شتاب بیشتری می گیرد.

دوست من و شریکش یک بار دیگر ثابت کردند که همه ما بزرگتر از شواهدی هستیم که نشان دهنده شکست است.

وقتی تصمیم می گیرید که به سمت یک مانع، یکی پس از دیگری، حرکت کنید، می توانید این را به خودتان ثابت کنید و با ایمانی قوی، احتمال پیروزی را افزایش خواهید داد.

مرد شجاع، سرشار از ایمان نیز هست.

می‌توانیم اجازه دهیم شرایط بر ما حکومت کند، یا می‌توانیم از درون، مسئولیت
زندگی خود را به دست بگیریم و آن را اداره کنیم.

عامل تعیین کننده

داستان‌های بی‌شماری از مردان و زنانی وجود دارد که اهداف بزرگ و آرمان‌های والایی داشته‌اند و برای رسیدن به اهداف باورنکردنی تلاش کرده‌اند.

بارها و بارها، این افراد با موانع یا شرایطی روبرو می‌شدند که یک فرد معمولی را نابود می‌کرد.

این افراد خود را در موقعیت‌هایی می‌دیدند که ویرانگر به نظر می‌رسیدند. ممکن بود ثروت یا عزیزان خود را از دست داده باشند، یا احتمالاً مجبور بودند با یک مشکل جسمی بزرگ دست و پنجه نرم کنند، اما هرگز متزلزل به نظر نمی‌رسیدند.

انگار هیچ چیز نمی‌توانست جلویشان را بگیرد.

به احتمال زیاد می‌توانید تعدادی از افرادی را که شخصاً می‌شناسید یا می‌شناسید، به یاد بیاورید که در صنعت شما غول‌های تولید هستند. تاریخ ورزش نیز پر از چنین نمونه‌هایی است.

آنچه این مردم را بزرگ می‌کرد، باور یا ایمانشان بود. این باور تزلزل‌ناپذیر بود. هیچ‌کس و هیچ‌چیز نمی‌توانست ایمان آنها را مختل یا نابود کند.

خیلی راحت می‌تواند اینطور به نظر برسد که گویی خدایی احساساتی یا دمدمی مزاج، این افراد را برگزیده، به آنها دست یاری دراز کرده، تحت تأثیر قرار داده و باعث شده آنها چنین کارهای بزرگی انجام دهند. اما همه، از جمله شما، تحت تأثیر این ابزارها قرار گرفته‌اید، برکت یافته‌اید و به آنها عطا شده‌اید. شما باید باور یا ایمانی مبتنی بر فهم و درک در خود پرورش دهید، همانطور که این افراد برای خودشان انجام دادند. ایمان آنها کورکورانه نبود، از آن نوع ایمانی که مانند بلورهای ریز با اولین ضربه به راحتی خرد می‌شود. ایمان آنها پایه و اساس محکمی بر درک و فهم داشت.

این افراد اغلب به عنوان افراد معنوی شناخته می‌شوند و باور کردن یا ایمان داشتن برای آنها دشوار نیست، زیرا آنها می‌دانند. آنها می‌دانند که می‌توانند هر کاری را که تجسم کنند، انجام دهند. آنها می‌دانند که موجوداتی پویا و خلاق هستند.

و تو هم همینطور.

ایمان، دانشی است در دل، فراتر از دسترس برهان.

انسان ساخته‌ی باورهایش است. هر طور که باور داشته باشد، همان می‌شود.

ایمان در واقع آنچه را که حواس نمی‌گویند، می‌گوید، اما نه خلاف آنچه را که حواس می‌بینند. ایمان فراتر از آنهاست و نه خلاف آنها.

باورهای مثبت

وقتی به چیزی اعتقاد دارید، هر جا که بروید با شما می‌ماند؛ شما به باورهایتان احترام می‌گذارید و اغلب هر زمان که به چالش کشیده می‌شوند، برای دفاع از آنها به هر کاری دست می‌زنید.

چه باوری در مورد خودت داری؟

اگر مثل اکثر مردم باشید، احتمالاً باور دارید که ده پوند اضافه وزن دارید، یا شاید باید در مدرسه می‌ماندید، یا باید بیشتر به نصیحت والدینتان توجه می‌کردید... فهرست این باورها بی‌پایان است.

اکثریت قریب به اتفاق جمعیت ما باورهای نسبتاً منفی در مورد خودشان دارند. آنها اطلاعات یا درک بسیار کمی در مورد خودشان دارند؛ اینکه واقعاً چقدر زیبا و قدرتمند هستند.

شما باید برای تمام باورهایتان دلایل خوب و منطقی داشته باشید. اکثر این باورهای غلط، اگر نگوییم همه، در کودکی به ما دست داده‌اند و هرگز مورد سوال قرار نگرفته‌اند. سپس از آنها به عنوان بهانه‌ای برای توجیه عملکرد ضعیف استفاده می‌شود. باورهای منفی، ائتلاف بی‌فایده و غیرمولد انرژی ذهنی و جسمی هستند.

در حدود قرن نوزدهم، ویلیام جیمز گفت: «باور داشته باش، باور تو واقعیت را خلق خواهد کرد.»

اگر باورهای منفی در مورد خودتان داشته باشید، می‌توانید مطمئن باشید که نتایجتان حقانیت شما را ثابت خواهد کرد. با این حال، به وضوح درک کنید که عکس این قضیه نیز صادق است. وقتی باورهای قدرتمند و مثبتی در مورد خودتان دارید، نتایج شما نشان دهنده میزان دقت باورهایتان خواهد بود.

اگر از روند زندگی خود راضی نیستید، باورهایتان را زیر سوال ببرید. یک کتاب یا برنامه صوتی خوب تهیه کنید و بسیاری از حقایق زیبای مربوط به خودتان را بیاموزید. متوجه خواهید شد که مطالعه جنبه‌های مثبت خودتان یک ماجراجویی هیجان‌انگیز خواهد بود و به خاطر زمان و تلاشی که برای این پروژه صرف کرده‌اید، آشکارا پاداش خواهید گرفت.

هیچ انسانی حق ندارد به دیگران دیکته کند که چه چیزی را باید درک کنند، خلق کنند یا تولید کنند، بلکه همه باید تشویق شوند تا خود، ادراکات و احساسات خود را آشکار کنند و به روح خلاق خود اعتماد پیدا کنند.

همانطور که اعتماد به نفس ما بالاست،

ظرفیت ما نیز هست. بیایید کوتاه‌بین،

بدجنس و منفی نباشیم.

به دنبال ناشناخته‌ها باشید

مدتی پیش داشتم مقاله‌ای از مرحوم ارل نایتینگل می‌خواندم. او توضیح داده بود که ترس از ناشناخته‌ها یک ویژگی همیشگی بشر است - اینکه فرض کنیم چیزی که هرگز امتحان یا دیده نشده، حتماً بد، وحشتناک یا خطرناک است؛ و همین ویژگی باستانی بشر است که بسیاری از ما را از کاوش در امکانات جدید باز می‌دارد.

در گذشته‌های دور، نقشه‌بردارانی بودند که با ابزار و دانش زمان خود، تمام تلاش خود را برای نقشه‌برداری از جهان شناخته‌شده انجام می‌دادند.

بعضی‌ها به طرز شگفت‌آوری خوب عمل کردند، اما همه آنها یک ویژگی جالب مشترک داشتند. وقتی به مرز دانش خود می‌رسیدند - و دنیای آنها در آن روزها کوچکتر بود - روی نقشه‌های خود می‌نوشتند: «آن سوی این نقطه خطر بزرگی است.» روی بعضی دیگر می‌نوشتند: «آن سوی این نقطه موجودات خطرناکی هستند.» و قسمت غم‌انگیز این بود که مردم این را باور می‌کردند و پا را فراتر از آنچه نقشه‌برداری شده بود، نمی‌گذاشتند. در حرفه‌تان، در اهدافتان، در روابطتان، آیا نقشه‌ای از منطقه‌ای که به دلیل ناشناخته بودن، و احتمال شکست، پا را از آن فراتر نمی‌گذارید، ترسیم کرده‌اید؟

اگر چنین است، چرا این احتمال را در نظر نمی‌گیرید که چه چیزهای خوبی فراتر از منطقه امن فعلی شما وجود دارد، و اینکه تنها لازمه پیمودن این مسیر، توانایی عمل کردن است؛ توانایی انجام تلاش‌های لازم برای حرکت از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید.

چقدر پیش می‌آید که خودمان را در حال انتخاب راه شناخته‌شده به جای راه ناشناخته می‌بینیم، تنها به این دلیل که این راه آرامش‌بخش‌تر و کم‌چالش‌تر است - اما هرگز پاداش بیشتری ندارد؟

وقتی شروع به ترسیم مسیر موفقیت خود می‌کنید، حوزه‌های زیادی وجود خواهد داشت که ممکن است نخواهید وارد آنها شوید زیرا با آنها ناآشنا هستید. با این حال، وقتی وارد می‌شوید، در معرض بزرگترین پاداشی قرار می‌گیرید که زندگی ارائه می‌دهد: آگاهی.

تردیدهای ما خیانتکارند و با ترس از تلاش، باعث می‌شوند خوبی‌هایی را که اغلب
می‌توانیم به دست آوریم، از دست بدهیم.

—ویلیام شکسپیر

نگذارید ترس از شکست شما را عقب نگه دارد.

سفر دریایی برو. امتحانش کن. چیز دیگری نیست.

مانع ترور

ده سال اول اقامت من اینجا روی سیاره زمین در اوون ساوند، انتاریو گذشت. به وضوح می‌توانم آن روز گرم تابستانی را به یاد بیاورم که یکی از اعضای بزرگتر خانواده‌ام مرا به پارک هریسون برد، جایی که یک استخر شنای خوب وجود داشت. بچه‌های بزرگتر از نردبان بالا می‌رفتند و از تخته شیرجه بالا می‌پریدند یا شیرجه می‌زدند. آنها اوقات خیلی خوبی را سپری می‌کردند. من هم که می‌خواستم بچه‌های بزرگتر مرا بپذیرند، از نردبان بالا رفتم - با اکراه، اما از آن بالا رفتم.

هرگز وحشتی را که وقتی به پایین نگاه کردم، ذهن و بدنم را فرا گرفت، فراموش نخواهم کرد. اصرار آنها مطلقاً هیچ فایده‌ای نداشت. هیچ راهی وجود نداشت که از آن تخته فرار کنم. از نردبان پایین برگشتم. آن اولین باری بود که در زندگی‌ام به یاد دارم که با مانع وحشت روبرو شدم. نه تنها هیجان و هیجانی را که می‌توانست با پریدن به دست بیاید از دست دادم، بلکه کمی هم عزت نفسم را از دست دادم. اگر به اندازه کافی فکر کنید، اولین باری که با دیوار حائل ترور روبرو شدید را به یاد خواهید آورد. یا از آن عبور می‌کردی تا به آزادی برسی یا دوباره به اسارت برمی‌گشتی، در حالی که در زندان ترس‌های خودت بودی.

تا بیست و شش سالگی، از هر چیزی که واقعاً از آن می‌ترسیدم، عقب‌نشینی می‌کردم. سپس با تشویق یک فرد دلسوز، گفتم: «دیگر نه.» و از آن زمان تاکنون آزاد بوده‌ام.

هر بار که سعی می‌کنیم در زندگی‌مان حرکت بزرگی انجام دهیم و به منطقه‌ای برویم که قبلاً هرگز به آن سفر نکرده‌ایم، سد وحشت جلوی ما ظاهر می‌شود.

من سال‌هاست که در کانادا، ایالات متحده و انگلستان کسب و کار می‌فروشم و حتی نمی‌توانم حدس بزنم چند بار با مردان و زنانی نشستیم که درست به آن مانع رسیده‌اند و می‌خواستند پیش بروند، اما نتوانسته‌اند. اینها افرادی بودند که می‌توانستند موفق شوند و می‌خواستند، اما موفق نشدند.

آیا آن مانع وحشت، شما یا کسب و کارتان را عقب نگه می‌دارد؟ کاری را که من کردم انجام دهید و با سرعت از آن عبور کنید. پشیمان نخواهید شد.

برای بهبود کارتان، غیرممکن‌ها را امتحان کنید.

پچ پچ توده ها

ریدرز دایجست نشریه‌ی فوق‌العاده‌ای است. همیشه تعدادی مقاله دارد که از نظر ذهنی تحریک‌کننده هستند. جملات زیر که منبع اصلی آنها ذکر نشده، چند سال پیش از یکی از ریدرز دایجست‌ها انتخاب شده است:

«ذهن‌های کوچک درباره آدم‌ها صحبت می‌کنند. ذهن‌های متوسط درباره رویدادها صحبت می‌کنند. ذهن‌های بزرگ درباره ایده‌ها.»

من به این باور رسیده‌ام که این کاملاً دقیق است.

گمان می‌کنم همه ما به طور دوره‌ای در دو دسته اول - صحبت کردن درباره افراد و رویدادها - قرار می‌گیریم. با این حال، آیا تا به حال متوجه شده‌اید که این دو دسته، بحث اصلی اکثر مردم را تشکیل می‌دهند؟ با دقت گوش دهید، تقریباً دائماً صداها بی‌معنی و وزوزمانندی را در اطراف خود خواهید شنید.

تقریباً به نظر می‌رسید که مردم مجبورند حرف بزنند، چه حرفی برای گفتن داشته باشند و چه نداشته باشند. من به این حالت «پچ پچ توده مردم» می‌گویم. اگر از نظر ذهنی هوشیار نباشید، درگیر این اتلاف وقت و انرژی بی‌فایده خواهید شد. اگر آگاهانه و عمداً در ذهن خود نظم ایجاد نکنید، محیط یا اطرافیانتان، وضعیت ذهنی شما را تعیین خواهند کرد.

به اطرافیانتان در هر موقعیتی توجه کنید. صحبت‌ها و اعمال آنها می‌تواند به راحتی چهار یا پنج بار در کمتر از یک دقیقه کاملاً تغییر کند.

اگر فکر می‌کنید اغراق می‌کنم، خودتان این را بررسی کنید یا احتمالاً با چند نفر در مکالمه شرکت کنید و عمداً موضوع را تا حد امکان تغییر دهید - چهار یا پنج بار در دقیقه. اگر به آنها نگویند که چه کاری انجام می‌دهید، هرگز متوجه نمی‌شوند، اما با میل و رغبت از شما پیروی می‌کنند.

این یعنی چی؟ خب، ذهن شما بزرگترین قدرت در جهان است. اگر کوشا نباشید، آن را هدر می‌دهید و به جایی نمی‌رسید.

آگاهانه انتخاب کنید که با روح‌های بزرگی که درباره ایده‌های بزرگ بحث می‌کنند، معاشرت کنید.

چیزهای کوچک، ذهن‌های کوچک را
سرگرم می‌کنند.

مثل، با مثل، تداعی می‌شود.

آن نیروی نادیده

جیمز آلن، نویسنده‌ی شگفت‌انگیز دوران ویکتوریا، در شاهکار خود درباره‌ی اراده‌ی انسان نوشت: همانطور که یک انسان می‌اندیشد: «اراده‌ی انسانی، آن نیروی نادیده، / زاده‌ی روحی جاودان / می‌تواند راهی به سوی هر هدفی بتراشد / اگرچه دیوارهای گرانی‌تی مانع شوند.»

جیمز آلن درست می‌گفت. اراده شما، قوه ذهنی است که به ایده‌هایتان قدرت واقعی می‌دهد. زندگینامه‌ها و زندگینامه‌های خودنوشت مردان و زنان بزرگ، همگی نشان می‌دهند که آنها توانایی تمرکز بر اهداف انتخابی خود را داشته‌اند.

اگر واقعاً می‌خواهید از نظر ذهنی قوی شوید، باید اراده خود را به کار بگیرید. کاملاً ضروری است که توانایی تمرکز خود را افزایش دهید.

مؤثرترین مدیران اجرایی و تمام فروشندگان بزرگ این توانایی برجسته را دارند. آنها به راحتی حواسشان پرت نمی‌شود. یک جراح قلب را تصور کنید که توانایی توجه کامل به کاری که انجام می‌دهد را در خود پرورش نداده است.

مطمئنم که شما نمی‌خواهید بیمار آنها باشید.

این تمرین را هر روز به مدت سی روز امتحان کنید. روی صندلی مورد علاقه خود بنشینید و یک شمع در دستان خود نگه دارید. شمع را روشن کنید و به شعله آن خیره شوید. اگر توجه شما شروع به سرگردانی کرد، فوراً آن را به شعله شمع برگردانید.

اگر در ابتدا در حفظ تمرکز ذهن خود مشکل دارید، نگران نباشید. این تمرین را چهار یا پنج دقیقه در هر بار، دو یا سه بار در روز ادامه دهید. ظرف یک ماه، توانایی تمرکز شما به صورت خودکار در خواهد آمد. این تمرین ساده می‌تواند به شما در ایجاد یک اراده بسیار قدرتمند کمک کند.

به یاد داشته باشید: تمرکز، تمرکز شدید، به ایده‌های شما قدرت واقعی می‌دهد. وقتی شروع به تسلط بر توانایی خود در تمرکز روی یک چیز می‌کنید، می‌توانید تقریباً روی هر چیزی تمرکز کنید... و این یک مهارت ارزشمند است.

غلطت عبارت است از شعار من این است: اول صداقت، بعد پشتکار، بعد تمرکز.

تمام افکارت را روی کاری که در دست داری متمرکز کن. پرتوهای خورشید تا زمانی که متمرکز نشوند، نمی‌سوزانند.

خودت را آزاد کن

آیا شکسپیر را نویسنده‌ای روشنفکر می‌دانید که نمایشنامه‌هایی نوشته که برای دانش‌آموزان دبیرستانی خسته‌کننده بوده است؟ آیا نوشته‌های او را نوشته‌هایی برای دیگران می‌دانید - نوشته‌هایی که هیچ ربطی به مشکلات عملی زندگی ندارند؟

اگر پاسختان مثبت است، دوباره فکر کنید. شکسپیر اهل فرار نبود، بلکه اهل ورود بود.

من نقل قول می‌کنم: «هر برده‌ای در دست خود، قدرت لغو اسارت خود را دارد.» چگونه می‌توانید نصیحت شکسپیر را به شیوه‌ای عملی در امروز به کار ببرید؟

«هر بنده‌ای» - منظور او چیست؟ هر کسی که احساس می‌کند به هر نحوی در بند است... که احساس می‌کند در دام شرایط افتاده است... که به نظر می‌رسد محکوم به شکست، فقر، بیماری است... که به نظر می‌رسد از آنچه زندگی‌اش را کامل و خوب می‌کند، باز داشته شده است.

«هر بنده‌ای در دست خود چیزی دارد» - یعنی او در درون خود قدرت لغو یا خلاص شدن از اسارت، اسارت ظاهری خود را دارد.

تو می‌توانی آزاد باشی. تو در درونت قدرتی داری که می‌توانی قید و بندهایی را که تو را به بند کشیده‌اند، از میان برداری.

پاول کاروس در کتاب «انجیل بودا» نوشت: «مردم در بند هستند، زیرا ایده «من» را از خود دور نکرده‌اند.»
لاند وال ون د وال نوشت: «بیا بید نه با خشم به گذشته نگاه کنیم و نه با ترس به آینده، بلکه با آگاهی به اطراف خود بنگریم.»

تنها قدرتی که مشکلات ما می‌توانند بر ما داشته باشند، قدرتی است که ما به آنها می‌دهیم. همانطور که امرسون نوشت، «تنها چیزی که می‌تواند رشد کند، چیزی است که ما به آن انرژی می‌دهیم.»
اگر در بند مشکلات هستی، اگر اسیر آنها هستی، قدرت رهایی در دستان خودت است. تو تنها کسی هستی که می‌تواند تو را آزاد کند.

شکسپیر این را گفته، من به آن اعتقاد دارم، و این برای من مسئله را حل می‌کند...

آزادی در جسور بودن نهفته است.

پول موفقیت نمی‌آورد، بلکه آزادیِ کسب آن است که موفقیت را به ارمغان می‌آورد.

برای پیروزی به اکثریت نیاز نیست... بلکه به اقلیتی خشمگین و خستگی‌ناپذیر نیاز است
که مشتاق باشد آتش آزادی را در ذهن انسان‌ها شعله‌ور کند.

جوهر زندگی

آیا گاهی اوقات زندگی را کمی کسل کننده یا شاید خسته کننده می یابید؟ زندگی می تواند یک ماجراجویی هیجان انگیز باشد، اما شما باید هیجان را ... ماجراجویی را کشف کنید.

کریس راسموسن و همسرش، استن، از دوستان من هستند. کریس مقاله ای در مورد مرحوم جان گودارد برای من فرستاد که در روزنامه دزرت نیوز منتشر شده بود.

شک دارم که گودارد در زندگی اش لحظه ای کسل کننده یا ملال آور داشته باشد. وقتی پانزده ساله بود، ۱۲۷ هدف چالش برانگیز را فهرست کرد که سرسختانه آنها را دنبال می کرد. از جمله چالش هایش، کاوش در نیل، بزرگترین رودخانه جهان، و کنگو، دومین رودخانه بزرگ جهان؛ صعود به قله اورست و همچنین ماترهورن در کولاک شدید؛ دویدن یک مایل در پنج دقیقه؛ و نواختن آهنگ «کلیر د لون» با پیانو بود - که همه آنها را به انجام رساند.

در زمان نوشتن این گزارش، جان گودارد ۱۰۸ مورد از چالش های اولیه را با موفقیت پشت سر گذاشته بود. هدف جدیدی که در فهرست اولیه او نبود، پرواز با بمب افکن شیک و مافوق صوت B-1 بود.

پیشرفته ترین هواپیمای نیروی هوایی ایالات متحده. این هواپیما می تواند با سرعت مافوق صوت و بدون جلب توجه رادار پرواز کند. او این پرواز را در ۳ نوامبر ۱۹۸۹ در ابیلین، تگزاس، پس از اخذ تأییدیه از وزیر نیروی هوایی انجام داد. گودارد پیش از این چهل و هفت نوع هواپیمای مختلف، از جمله فانتوم اف-۴، جنگنده-بمب افکن های اف-۱۱ و دلتا دارت اف-۱۰۶ را به پرواز درآورده بود.

جان گودارد به دوازده کوه مرتفع جهان صعود کرد، چهارده سفر اکتشافی بزرگ به مناطق دورافتاده انجام داد، از پانزده رودخانه خطرناک جهان عبور کرد، از ۱۲۰ کشور بازدید کرد و ۲۶۰ قبیله بدوی را مورد مطالعه قرار داد.

تعیین هدف، جوهر زندگی است. این کارها را نه برای تحسین بیرونی، بلکه برای پاداش درونی انجام دهید. این کار شما را به فرد، والدین و متخصص بهتری تبدیل می کند. مهم است که دائماً در حال رشد

انسان‌ها باید عمل کنند؛ و اگر نتوانند آن را پیدا کنند، آن را انجام خواهند داد.

کسی که به خودِ برترش توجه کند، بزرگ می‌شود و کسی که به خودِ کوچک‌ترش توجه کند، کوچک می‌گردد.

دوره‌های آرامش به ندرت سرشار از دستاوردهای خلاقانه هستند. بشر باید به حرکت درآید.

کارت هدف

در طول بیست تا بیست و پنج سال گذشته، چند صد هزار کارت هدف پخش کرده‌ام. هر وقت در یک همایش یا سمینار صحبت می‌کنم، همیشه روی هر صندلی یک کارت هدف می‌گذارم. ما آنها را آزادانه به شرکت‌ها یا مدیران در شرکت‌ها می‌دهیم تا بین کارمندان توزیع کنند.

واکنش افرادی که کارت‌ها را دریافت می‌کنند همیشه جالب است. اغلب، یک نفر یکی را برمی‌دارد، به آن نگاه می‌کند، لبخند می‌زند و دوباره آن را زمین می‌گذارد. به نظر می‌رسد که فرد با خود فکر می‌کند: «چقدر بامزه است، نه؟» دیگران به سرعت آن را برمی‌دارند و درخواست کارت‌های بیشتری می‌کنند. این صرفاً یک کارت در یک غلاف پلاستیکی است که یک عبارت مثبت در یک طرف و جایی برای نوشتن هدف در طرف دیگر آن وجود دارد. توصیه می‌کنیم فرد کارت را آزادانه در کیف یا جیب خود حمل کند. سپس، هر بار که کارت را لمس می‌کند، به هدف خود فکر کند. امتحانش کن. هر چه روی کارت بنویسی، در نهایت به دست خواهی آورد... اگر به حمل و خواندن کارت هدف ادامه دهی.

تحقیقات نشان می‌دهد که تنها ۱۳ درصد از ما اهداف مشخصی داریم. ۸۷ درصد از ما هیچ مسیر مشخصی در زندگی نداریم. تنها ۳ درصد از ما هدف خود را مکتوب کرده‌ایم. اما ۳ درصدی که هدف دارند، از بالاترین درآمدها برخوردارند. آنها زندگی معنادار و هیجان‌انگیزی دارند. از سال ۱۹۶۱، من شروع به حمل کارتی در جیبم کردم که هدفم روی آن نوشته شده بود. متوجه شدم که این کارت مثل یک جادوی خالص عمل می‌کند. ایده کارت هدف ممکن است بامزه باشد، اما بسیار مؤثر نیز هست. واقعاً چه می‌خواهید؟ آیا می‌دانید؟ اگر می‌دانید، سعی کنید آن را روی یک کارت بنویسید و با خود حمل کنید. نتایج شما را شگفت‌زده و خوشحال خواهد کرد.

اگر کسی با اطمینان در مسیر رویاهایش پیش برود و تلاش کند تا زندگی‌ای را که تصور کرده است، زندگی کند، با موفقیتی غیرمنتظره در ساعات عادی روبرو خواهد شد.

به خاطر خدا، در چیزهای کوچک تمرین کن، و سپس به سراغ چیزهای بزرگتر برو.

همین الان شروع کنید

چند سال پیش، یک فروشنده جوان اما عالی، فایل صوتی سخنرانی یک کشیش اهل مینیاپولیس را که در یک همایش فروش در ایالات متحده ایراد کرده بود، به من داد. او در سخنرانی‌اش چیزی گفت که فکر نمی‌کنم هرگز فراموش کنم.

کشیش گفت که غم‌انگیزترین چیز هنگام اجرای مراسم تشییع جنازه، مرگ جسم نیست، بلکه مرگ تمام رویاهاست.

آیا او تا به حال با آن جمله درست گفته است؟ به میلیون‌ها نفری فکر کنید که با موسیقی که هنوز در وجودشان است به گور می‌روند.

آنها هرگز هیچ هدفی نداشتند.

خانه‌ای بود که قرار بود بسازند و هرگز نساختند؛ یا کسب و کاری که قرار بود راه بیندازند؛ ماشینی که آرزوی داشتنش را داشتند؛ سفری که قرار بود بروند.

همین الان تصمیم بگیر که به خواسته‌ات برسی، انجام بدهی یا چه چیزی داشته باشی؟

مطلقاً از منتظر ماندن برای یک روز دیگر و شروع تلاش برای رسیدن به هدف‌تان خودداری کنید.

جیمز آلن، در کتاب کوچک و شگفت‌انگیز خود با عنوان «آنگونه که انسان می‌اندیشد»، می‌گوید: «شرایط شما ممکن است نامساعد باشد، اما اگر آرمانی را درک کنید و برای رسیدن به آن تلاش کنید، این شرایط برای مدت طولانی ادامه نخواهد یافت.»

منتظر ماندن تا مساعد شدن همه شرایط را فراموش کنید. همین الان شروع کنید. با نوشتن یک جمله

کتبی و واضح از هدف‌تان شروع کنید. هدف‌تان را روی یک کارت بنویسید و آن را با خود حمل کنید و هر روز

بارها آن را بخوانید. این ممکن است رفتاری نابالغ به نظر برسد، اما باور کنید، برای هر کسی که این کار را انجام دهد، مؤثر است.

همین یک عمل است که فقیر را از غنی، ضعیف را از قوی، غمگین را از شاد جدا می‌کند.

راضی‌ترین انسان کسی است که همیشه اهداف معناداری را دنبال می‌کند.

افرادی که هدف دارند موفق می‌شوند چون می‌دانند به کجا می‌روند. به همین سادگی.

اهداف ما فقط از طریق ابزاری به نام برنامه قابل دستیابی هستند، برنامه‌ای که باید با تمام وجود به آن ایمان داشته باشیم و با جدیت بر اساس آن عمل کنیم. هیچ راه دیگری برای موفقیت وجود ندارد.

یازده تا از دوست‌داشتنی‌ترین چیزهای من

متأسفانه اما حقیقت دارد که برای بسیاری از مردم، «زندگی» چیزی است که قرار است در آینده اتفاق بیفتد. آنها همیشه منتظر رسیدن آن رویداد بزرگ یا آن روز بزرگ هستند.

اگرچه من قطعاً طرفدار سرسخت اهداف یا مقاصد هستم، اما قویاً معتقدم که باید تلاش کنیم تا آگاهانه از بسیاری از رویدادهای کوچک شگفت‌انگیزی که در زمان حال با آنها درگیر هستیم، آگاه باشیم. زندگی همین الان است. می‌توان و باید از آن لذت برد.

اخيراً به مطلبی برخوردیم که توسط یک دختر کوچک اسکاتلندی با عنوان «۱۱ دوست‌داشتنی‌ترین چیزهای من - آدم‌هایی که به حساب نمی‌آیند» نوشته شده بود. این دختر کوچک می‌دانست چگونه از چیزهای کوچکی که هر روز اتفاق می‌افتند لذت ببرد. اجازه دهید فهرست او را با شما به اشتراک بگذارم.

1. صدای خش خش برگ‌های خشک وقتی از میانشان رد می‌شوی
2. حس تمیزی لباس‌ها
3. جاری شدن آب به داخل وان حمام
4. سرمای بستنی
5. باد خنک در یک روز گرم
6. بالا رفتن و نگاه کردن به عقب
7. عسل در دهانت
8. بوی پای در حال پخت
9. کیسه آب گرم در رختخواب
10. نوزادانی که لبخند می‌زنند
11. بچه گربه‌های کوچک

من در مورد شما نمی‌دانم، اما من مطمئنم که آن دختر کوچولوی اسکاتلندی را دوست دارم. مورد شماره نه، کیسه آب گرم در رختخواب، به بعضی از ما می‌گوید که لیست او مدتی پیش تهیه شده است، زیرا بسیاری از مردم امروز نمی‌دانند که چرا کسی باید کیسه آب گرم را در رختخواب قرار دهد.

فهرست او ایده خوبی است. امروز برای تهیه چنین فهرستی وقت بگذارید. یازده مورد از دوست‌داشتنی‌ترین چیزهای شما - آدم‌ها به حساب نمی‌آیند. متوجه خواهید شد که تهیه چنین فهرستی ذهن شما را آرام می‌کند، تنش را کاهش می‌دهد و احتمالاً به شما کمک می‌کند تا روی کاری که در حال حاضر انجام می‌دهید و لذت‌بخش است تمرکز کنید. به آن زیستن می‌گویند.

سپاسگزاری، احترام را به ارمغان می‌آورد و به ما اجازه می‌دهد تا با تجلیات روزمره، آن لحظات متعالی حیرت که برای همیشه نحوه تجربه ما از زندگی و جهان را تغییر می‌دهند، روبرو شویم.

سپاسگزاری نشانه روح‌های والا است.

سپاسگزاری زیباترین شکوفه‌ای است که از روح می‌جوشد.

هیچ کس هرگز نمی‌رسد

می‌خواهم پیشنهاد کنم به جایگاه فعلی‌تان در زندگی فکر کنید؛ به موفقیتی که از آن لذت می‌برید. به اینکه چه چیزی شما را به اینجا رسانده است فکر کنید.

هر آنچه که برای رسیدن به نقطه‌ای که اکنون در آن هستید لازم بوده، برای نگه داشتن شما در آنجا کافی نخواهد بود. هیچ کس هرگز به آنجا نمی‌رسد. شما یا موقعیت خود را بهبود می‌بخشید، یا به عقب برمی‌گردید.

چند بار شاهد بوده‌ایم که افراد موفق پس از رسیدن به اوج در حرفه انتخابی خود، از اوج خود سقوط کرده‌اند؟

ما باید به تلاش ادامه دهیم، به انجام کارها ادامه دهیم و به دنبال راه‌های جدید و بهتری برای رشد و گسترش فراتر از جایگاهی که به آن رسیده‌ایم باشیم.

آیا تا به حال این جمله را شنیده‌اید که همه مردم می‌خواهند رشد کنند، اما همه نمی‌خواهند تغییرات لازم را برای رشد ایجاد کنند؟ این افراد از تشخیص دائمی‌ترین قانون، یعنی تغییر، عاجزند.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ، که برخی از آنها به عنوان موسسه در نظر گرفته می‌شدند، به معنای واقعی کلمه به دلیل باور اشتباهشان مبنی بر اینکه به وجود آمده‌اند، ناپدید شده‌اند.

من اینجا از تغییر به خاطر خود تغییر صحبت نمی‌کنم، بلکه از تغییر به خاطر رشد صحبت می‌کنم. مهم نیست چقدر تغییر می‌کنیم، مشروط بر اینکه در حال تغییر، بهبود و رشد باشیم.

برای ادامه حرکت مثبت در زندگی شخصی، خانوادگی و کاری خود، به مسیری برای حرکت نیاز داریم. باید به عنوان یک بررسی مداوم، از خودمان سوالات عمیق و نافذ بپرسیم.

پاسخ‌ها همیشه زمانی از راه می‌رسند که ما با جریانی مداوم از سوالات برانگیزاننده مواجه باشیم. آماده و مایل باشید تا هرگونه تغییر سازنده‌ای را که لازم است، ایجاد کنید.

بدون رشد و پیشرفت مستمر، کلماتی مانند «پیشرفت»، «دستآورد» و «موفقیت» معنایی ندارند.

زندگی یعنی رشد. اگر از نظر فنی و معنوی رشدمان را متوقف کنیم، مثل این است که مرده باشیم.

چیزهای رایج

جورج واشنگتن کارور زندگی جالبی داشت. اگر مایلید از بزرگان تاریخ درس بگیرید، زندگی کارور از آن دسته زندگی‌هایی است که می‌توانید از آن چیزهای زیادی بیاموزید. او زمانی گفته بود: «وقتی بتوانید کارهای عادی زندگی را به شیوه‌ای غیرمعمول انجام دهید، توجه جهان را به خود جلب خواهید کرد.»

ایجاد عادت انجام کارهای عادی زندگی به روشی غیرمعمول، نه تنها توجه دنیا را به خود جلب می‌کند، بلکه یک زندگی جالب را نیز برای شما تضمین می‌کند - زندگی‌ای که هر روز پر از رضایت باشد. من و شما بخش قابل توجهی از هر روز خود را صرف انجام کارهای معمولی می‌کنیم. اغلب، چون این کارهای معمولی مهم به نظر نمی‌رسند، با کمترین فکر انجام می‌شوند. چیزهای معمولی، چه به صورت جداگانه و چه به صورت جداگانه، احتمالاً خیلی مهم نیستند. با این حال، وقتی چیزهای معمولی را در یک ردیف قرار می‌دهید و پشت سر هم قرار می‌دهید، بسیار مهم می‌شوند. انجام آنها به روشی غیرمعمول چیزی است که آماتور را از حرفه‌ای متمایز می‌کند. دکتر رابرت ای. راسل، نویسنده، گفته است که ایجاد عظمت در زندگی ساده است؛ هر کسی می‌تواند آن را انجام دهد. شما فقط کافی است هر روز کارهای کوچک را به شیوه‌ای عالی انجام دهید. راسل و کارور اساساً همین توصیه را به ما می‌کردند. برای آنها مفید بود، و برای شما هم مفید خواهد بود. امروز کاری را که پیشنهاد دادند انجام دهید. متعهد شوید که هر کاری را که امروز انجام می‌دهید، صرف نظر از اینکه چقدر رایج باشد، به روشی غیرمعمول انجام دهید. فراتر بروید... قلب و روح خود را در کارتان بگذارید و اجازه ندهید که اشتباهات حواس شما را پرت کند. امشب که دراز می‌کشید، با غرور و رضایت به روزتان فکر خواهید کرد. پس فردا هم همین کار را انجام دهید. در واقع، چرا به آن عادت نکنیم!

هیچ شغل پست و حقیری وجود ندارد، فقط نگرش‌های پست و حقیرانه وجود دارد.

تکرار یک فکر یا عمل فیزیکی به عادت تبدیل می‌شود که با تکرار کافی، به یک واکنش خودکار تبدیل می‌شود.

انسان والا در گفتارش متواضع است، اما در کردارش از حد خود فراتر می‌رود.

شور و شوق برای زندگی

گاهی اوقات ما ارزش کارمان را فراموش می‌کنیم و در نتیجه، شور و شوق زندگی را نه فقط از کارمان، بلکه از زندگی‌مان نیز از دست می‌دهیم.

در اینجا چند ایده برای بازیابی شور و شوق وجود دارد که می‌توانید همین الان و از این به بعد هر روز از آنها استفاده کنید.

1. این را درک کنید که هر چیزی، شغل، ازدواج و غیره، صرف نظر از اینکه در ابتدا چقدر هیجان‌انگیز باشد، اگر مراقب نباشید، به مرور زمان رشد خواهد کرد - نه اینکه ممکن است رشد کند - و بی‌رمق خواهد شد.
2. به خاطر داشته باشید که ما باید هر روز در زندگی خود با کسالت و بی‌حالی مبارزه کنیم. کاری هست که می‌توانید انجام دهید - کاری که باید انجام دهید - هر روز تا سرزندگی را در اجرای خود حفظ کنید. این صرفاً تکنیک بازیگر است. نقش را زندگی کن یا نقش را بازی کن.
3. متوجه باشید که هیچ شغلی بدون آینده نیست. هر شغلی آینده‌ای دارد، همانطور که هر انسانی آینده‌ای دارد. اینکه آن آینده بزرگ باشد یا کوچک، کاملاً به خود فرد بستگی دارد. هیچ نقش کوچکی وجود ندارد، فقط بازیگران کوچک وجود دارند.
4. تصویر بزرگ را ببینید (که خودتان هم در آن هستید). شغل‌تان را در ارتباط با کل طرح ببینید. به یاد داشته باشید، فقط خودتان هستید که برای خودتان محدودیت ایجاد می‌کنید، صرف نظر از اینکه دیگران چه می‌گویند.
5. در نهایت، به توسعه توانایی خود برای دیدن خود، کارتان و آنچه انجام می‌دهید از دریچه چشمان مهم‌ترین شخص - مشتری - ادامه دهید.

در مواقع ناآرامی و در یک اقتصاد ناپایدار، خیلی راحت می‌توانید نگرش خود را تغییر دهید و برای خودتان احساس تاسف کنید. این دقیقاً زمانی است که می‌خواهید قوانین نگرشی سالم را تمرین کنید تا هوشیار، سرزنده و مشتاق بمانید.

هرگز شور و شوق زندگی را از دست نده، و زندگی نیز شور و شوقش را برای تو از دست نخواهد داد. امروز

به هر کسی که ملاقات می‌کنی، جمله‌ای مثبت بگو.

هیچ کار بزرگی در دنیا بدون اشتیاق و علاقه انجام نشده است.

لذت بردن از شغل، کمال را در کار به ارمغان می‌آورد.

کسب و کار خود را دو برابر کنید

به دلایلی عجیب، اکثر افراد وقتی به فکر افزایش کسب و کار خود می‌افتند، با یک ایده کوچک در ذهن خود بازی می‌کنند. اگر اصلاً به افزایش فکر کنند، این افزایش ۵ تا ۱۰ یا ۱۵ درصد است.

می‌خواهم پیشنهاد کنم که به دو برابر کردن کسب و کارتان فکر کنید. درست است. دو برابر کردن آن.

اگر شما رئیس اکسون یا هر شرکت چندملیتی دیگری هستید، این ایده احتمالاً مسخره است. با این حال، به احتمال زیاد، شما در آن موقعیت نیستید. حتی اگر هم باشید، می‌توانید اثربخشی خود را دو برابر کنید. یک لحظه با من فکر کنید. کار کردن روی یک ایده بزرگ، انرژی بیشتری از کار کردن روی یک ایده کوچک نمی‌گیرد، بنابراین می‌توانید مطمئن باشید که این نوع فعالیت ذهنی باعث فتق مغزی شما نخواهد شد. یک ورق کاغذ بردارید و عددی را در بالای آن بنویسید که نشان دهنده دو برابر شدن کسب و کاری باشد که در حال حاضر انجام می‌دهید. اگر در موقعیتی هستید که اثربخشی شما با پول سنجیده نمی‌شود، بنویسید که وقتی دو برابر مؤثرتر بودید، چه کاری انجام می‌دادید.

سپس کلمات «چگونه می‌توانم؟» را بنویسید. وقتی شروع به فکر کردن در مورد این موضوع می‌کنید، احتمالاً ایده‌هایی به ذهنتان خطور می‌کنند که توضیح می‌دهند چرا نمی‌توانید. به احتمال زیاد، این ایده‌ها معتبر اما بی‌فایده خواهند بود. آنها را فراموش کنید. به خودتان بگویید که جایی برای نوشتن آنها ندارید. به فکر کردن ادامه دهید. پس از مدتی، ایده‌های مثبت شروع به جریان یافتن خواهند کرد. همه آنها را روی کاغذتان بنویسید، حتی مسخره‌ترین آنها را.

این ایده‌های مثبت، انگیزه شما را برای ایده‌های بهتر افزایش می‌دهند. آل اسپیزیری، یکی از دوستان من در تورنتو، با این ایده، درآمد خود را در عرض دو سال کوتاه از ۱۸۰۰۰ دلار در سال به ۵۰۰۰۰۰ دلار رساند. شرکت سمینار ما با استفاده از آن در سراسر کانادا، به تمام ایالات متحده، استرالیا و نیوزیلند گسترش یافت.

کسب و کارتان را دو برابر کنید - این یک ایده هیجان انگیز است.

بینایی، هنر دیدن چیزهایی است که برای دیگران نامرئی است.

افراد موفق

سرپوش را از روی ذهن و رویای شگفت‌انگیزتان بردارید. افراد موفق خود را محدود نمی‌کنند. اگر بتوانید خودتان را با آن تصور کنید، هیچ دلیلی وجود ندارد که نتوانید به خوبی‌هایی که می‌خواهید برسید. تخیل شما یکی از شگفت‌انگیزترین قوای ذهنی شماست.

کاری را که همه افراد موفق انجام می‌دهند، انجام دهید و از آن به درستی استفاده کنید.

افرادی هستند که همیشه محتاطانه عمل می‌کنند. آنها هرگز بیش از آنچه مطمئن هستند می‌توانند بدون تلاش و ریسک از عهده‌اش برآیند، به عهده نمی‌گیرند. بنابراین، آنها نه پیروزی را به سوی خود می‌خوانند و نه شکست را. آنها هرگز عظمت توانایی ذهنی یا قدرت استقامت خود را نمی‌آموزند.

برعکس، افراد موفق، راه یاب‌های بالقوه‌ای هستند که مشتاقانه در جستجوی راهی برای روشن کردن آتش هستند. مطمئن شوید که هدف‌تان به اندازه کافی بزرگ و جالب باشد تا واقعاً احساسات شما را برانگیزد.

فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید که هدف‌تان چه خواهد بود. اگرچه ممکن است شخص دیگری - همسر، والدین، کارفرما یا همکاران - پیشنهاداتی ارائه دهد، اما شما و فقط شما می‌توانید تصمیم نهایی را بگیرید.

هیچ کس دیگری در کل دنیا وجود ندارد که بتواند هدف شما را تعیین کند. اگر آنها تلاش کنند، که احتمالاً این کار را خواهند کرد، اجازه ندهید این اتفاق بیفتد. شما خودتان را به اهداف دیگران یا اهدافی که برای راضی کردن دیگران تعیین کرده‌اید، متعهد نخواهید کرد.

هدف شما باید چیزی باشد که می‌خواهید، نه چیزی که به آن نیاز دارید. در نیازها الهامی وجود ندارد؛ فقط درخواست‌ها الهام وجود دارد. هدف لازم نیست منطقی باشد؛ در واقع، اگر کاملاً غیرمنطقی باشد، احتمالاً الهام بیشتری خواهید گرفت.

ممکن است مسیر رسیدن به هدف‌تان ناهموار باشد؛ بنابراین، بسیار مهم است که از نظر احساسی درگیر ایده رسیدن به هدف‌تان باشید.

تخیل با تمرین رشد می‌کند و برخلاف تصور رایج، در افراد بالغ قوی‌تر از جوانان است.

دستاوردهای بزرگ همیشه در چارچوب انتظارات بالا اتفاق می‌افتند.

میل به امنیت، در برابر هر اقدام بزرگ و شریفی می‌ایستد.

«چگونه» از راه خواهد رسید

افراد ناموفق می‌دانند که عدم اقدام بی‌خطر است و به ندرت باعث می‌شود که آنها دست از تلاش بردارند. برای لحظه‌ای تصور کنید شخصی از رانندگی به محل کار خودداری می‌کند تا زمانی که همه چراغ‌های راهنمایی سبز شوند.

مسخره به نظر می‌رسد، نه؟

با این حال، این دقیقاً همان روشی است که بسیاری از مردم زندگی خود را می‌گذرانند. آنها از پرداختن به ایده‌ها برای مدت طولانی خودداری می‌کنند، زیرا در مورد چگونگی انجام یا تکمیل آن ایده‌ها مطمئن نیستند.

هرگز هدفی را صرفاً به این دلیل که تصویر کاملی از آن ندارید، رد نکنید. هرگز یک رویای خارق‌العاده را به این دلیل که در حال حاضر تمام منابع، نیروی انسانی یا تخصص لازم برای تحقق آن هدف را ندارید، رد نکنید. به اهداف باشکوه پایبند باشید، حتی اگر در آن زمان دستیابی به آنها غیرممکن به نظر برسد. اگر برادران رایت از ایده باورنکردنی خود صرف نظر می‌کردند، زیرا در ابتدا نمی‌دانستند که این ایده چگونه کار خواهد کرد، از کجا می‌توانند پول لازم برای تأمین مالی پروژه را تهیه کنند، یا از کجا می‌توانند افراد لازم برای تحقق هدفشان را پیدا کنند، هواپیماهای امروزی وجود نداشتند. اهداف روشنی برای زندگی خود تعیین کنید و نگران چگونگی تحقق آن نباشید. هدف را تعیین کنید و به آن پایبند باشید. فقط نتیجه نهایی را ببینید.

اگر بتوانید تصویر ذهنی را خلق کنید و به آن پایبند باشید، روش رسیدن به آن نیز خود به خود پیدا خواهد شد. همچنین به یاد داشته باشید که در حال حاضر نگران این نباشید که آیا با این ایده راحت هستید یا خیر. در حال حاضر این موضوع مهم نیست. باور و روش رسیدن به آن، به شرط پافشاری، خود به خود به وجود خواهند آمد.

کارلایل گفت: «تا جایی که می‌توانی ببینی برو. وقتی به آنجا رسیدی، خواهی دید که چگونه می‌توانی فراتر بروی.»

هیچ کار بزرگی توسط افراد متزلزل که به دنبال یقین هستند، انجام نمی‌شود.

رویا‌های بلندپروازانه در سر پیروانید، و هر چه رویا ببینید، همان خواهید شد. رؤیای شما نوید چیزی است که روزی خواهید شد؛ آرمان شما پیشگویی چیزی است که سرانجام از آن پرده برخواهید داشت.

تو متفاوت هستی

هنری فورد زمانی گفته بود: «همه فوردها دقیقاً شبیه هم هستند، اما هیچ دو مردی کاملاً شبیه هم نیستند. هر زندگی جدید، چیز جدیدی در زیر آفتاب است؛ هرگز چیزی دقیقاً شبیه به آن وجود نداشته و هرگز هم نخواهد داشت. یک مرد جوان باید این ایده را در مورد خودش پیدا کند؛ او باید به دنبال جرقه‌ای از فردیت باشد که او را از دیگران متمایز می‌کند و آن را تا جایی که ارزش دارد، پرورش دهد. جامعه و مدارس ممکن است سعی کنند این را از او بگیرند؛ تمایل آنها این است که همه چیز را در یک قالب قرار دهند، اما من می‌گویم نگذارید آن جرقه از بین برود؛ این تنها ادعای واقعی شما برای اهمیت است.»

این نصیحت بسیار خوبی بود که فورد برای ما گذاشت، و شایسته‌ی تفکر قابل توجه و جدی است. میلیون‌ها نفر زندگی خود را صرف این می‌کنند که آن چیزی باشند که دیگران می‌خواهند و کاری را انجام دهند که دیگران از آنها انتظار دارند. آنها خود را مجبور به پذیرش الگوهای رفتاری می‌کنند که برای افرادی با شخصیت‌های کاملاً متفاوت از خودشان و توسط آنها ایجاد شده است.

آنها در تلاش برای مطابقت با آن الگوها، در تصاویر آینه‌ای مبهمی محو می‌شوند، زیرا جرقه فردیت خود را خاموش می‌کنند تا از دیگران تقلید کنند. آنها بی‌ریشه و ناراضی، دیوانه‌وار و اغلب بیهوده تلاش می‌کنند تا هویت خود را در محدوده‌های محدودکننده وجودی بیگانه با طبیعت، غرایز و خواسته‌های ذاتی خود پیدا کنند. چرا؟

شجاعت می‌خواهد که خودت پا پیش بگذاری و کار خودت را انجام بدهی... صرف نظر از اینکه اطرافیان چه می‌کنند. ما تمایل داریم از جمع پیروی کنیم، احتمالاً به این دلیل که به ما یاد داده‌اند این کار را انجام دهیم. در مدرسه، ما را تشویق می‌کردند که مثل همه پسرها و دخترهای خوب دیگر باشیم. آیا این چیز بدی بود؟ برای بعضی‌ها بله، برای بعضی دیگر نه. بعضی از مردم هرگز این عادت را ترک نکردند و هرگز فردیت خود را توسعه ندادند.

همه ما فرد شجاع را تحسین می‌کنیم و اغلب فردی را که شجاعت ندارد، بزدل می‌دانیم. با این حال، ارل نایتینگل اینطور فکر نمی‌کرد. او می‌گفت که نقطه مقابل شجاعت، بزدلی نیست؛ بلکه همرنگ جماعت شدن است.

من معتقدم هر چه بیشتر در مورد این موضوع فکر کنید، بیشتر تمایل خواهید داشت که با او موافقت کنید. جدا شدن از جمع، خلاف عرف عمل کردن، شجاعت می‌خواهد. شجاعت می‌خواهد که از کسی که به ناحق مورد انتقاد قرار گرفته دفاع کنید، نه اینکه با جمع موافقت کنید و همراه شوید. شجاعت می‌خواهد که نوجوان وقتی بقیه بچه‌ها شروع به رفتن در مسیر اشتباه می‌کنند، نه بگوید. آیا وقت گذاشته‌ای تا به این فکر کنی که چه چیزی تو را متفاوت می‌کند؟ اگر نه، باید بکنی. نظر من را هم در نظر بگیر.

نصیحت کنید و همانطور که هنری فورد گفت عمل کنید: «آن تفاوت را به اندازه ارزشتان توسعه دهید.»
دفعه‌ی بعدی که تشویق شدید که در صف باشید، ورزش کنید، و تمام وجودتان به شما نه گفت، شجاع باشید
و راه خودتان را بروید. در هم‌رنگ جماعت شدن، هیچ پاداشی وجود ندارد.

راز خوشبختی آزادی است... و راز آزادی شجاعت است.

عقل سلیم

شما باید مراقب اصطلاحات بسیار مورد سوءاستفاده «عقل سلیم» و «وجدان» باشید. هر دو مبتنی بر معیارهای اخلاقی زمانه و عقاید پذیرفته شده‌ی توده‌ی مردم هستند. «غیرعقل سلیم» واقعاً عنصر بی‌قیمتی است که پشت تمام پیشرفت‌ها و اختراعات قرار دارد.

خیلی وقت پیش نبود که دنیا مسطح در نظر گرفته می‌شد، چون باور به این موضوع «عقل سلیم» بود. ساموئل مورس نتوانست رضایت ایالت نیوجرسی را برای نصب دکل‌های مخابراتی جلب کند تا بتواند پیام‌هایی را از نیویورک به پنسیلوانیا ارسال کند. درخواست مورس به این دلیل رد شد که ارسال پیام از طریق سیم با ضربه زدن روی دستگاه «عقل سلیم» نیست.

وقتی برادران رایت برای اولین بار در کیتی هاوک، کارولینای شمالی شروع به پرواز کردند، مدت زیادی طول کشید تا توده مردم باور کنند که آنها واقعاً این کار را انجام می‌دهند. این «عقل سلیم» نبود. کمی تحقیق کنید، متوجه خواهید شد که در آغاز قرن نوزدهم، برای یک زن مناسب نبود که با لباس شنا که اندام او را کاملاً نمی‌پوشاند، در ساحل دراز بکشد. کسانی که جرأت می‌کردند قوانین سختگیرانه جامعه و مفاهیم آن از نجابت را زیر پا بگذارند، به شدت مورد انتقاد و مجازات قرار می‌گرفتند. جامعه مراقب بود که آنها از عذاب وجدان رنج ببرند.

البته امروزه مردم می‌توانند بدون هیچ مانعی از آفتاب و سواحل لذت ببرند - «عقل سلیم» امروز بسیار سالم‌تر از «عقل سلیم» دیروز است.

شیوه زندگی کنونی ما مبتنی بر معیارهای اخلاقی است که سال‌ها پیش «ناپسند» یا «غیرممکن» تلقی می‌شدند - و با این حال ما همواره در حال پیشرفت هستیم.

با استفاده‌ی کامل‌تر از استعدادهای خدادادی‌تان، خود را با رشد و پیشرفت یکی بدانید. از «عقل سلیم» استفاده کنید.

من نمی‌توانم از این ترس دست بردارم که مبدا انسان‌ها به نقطه‌ای برسند که هر نظریه جدید را به عنوان یک خطر، هر نوآوری را به عنوان یک دردسر طاقت‌فرسا، و هر پیشرفت اجتماعی را به عنوان اولین قدم به سوی انقلاب ببینند، و اینکه ممکن است مطلقاً از هرگونه اقدامی امتناع ورزند.

پیشرفت و انتشار دانش تنها نگهبان آزادی واقعی است.

متفاوت فکر کنید.

ارتعاشات خوب

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چرا برخی افراد دائماً موقعیت‌های منفی را به زندگی خود جذب می‌کنند، در حالی که به نظر می‌رسد برخی دیگر چیزی جز موقعیت‌های زیبا را به زندگی خود جذب نمی‌کنند؟ مفهوم پشت این «قانون جذب» شامل قدرت، امکان و نوید است، اگر از آن استفاده کنید.

شما یک آهنربای زنده، پویا و خلاق هستید. شما توانایی کنترل آنچه را که به زندگی خود جذب می‌کنید، دارید. چرا تصمیمی آگاهانه برای جذب تمام خوبی‌هایی که می‌خواهید به زندگی خود نمی‌گیرید؟ از نظر تاریخی، همیشه گروه‌های کوچک و منتخبی از افراد وجود داشته‌اند که از نحوه کار هماهنگ با این قانون طبیعی جهان ... قانون جذب آگاه بوده‌اند.

این قانون به وضوح بیان می‌کند که شما فقط می‌توانید چیزی را به سمت خود جذب کنید که با شما هماهنگ باشد. همه چیز در این جهان ارتعاش دارد، از جمله ذهن و بدن شما. از طریق میکروسکوپ به بدن خود نگاه کنید. این توده‌ای از انرژی است - در حال حرکت، ارتعاش. ذهن شما ارتعاشی را که در هر لحظه در آن هستید کنترل می‌کند. شما ذهن خود را با افکاری که انتخاب می‌کنید کنترل می‌کنید. هیچ کس نمی‌تواند شما را مجبور به فکر کردن به چیزی کند که نمی‌خواهید. اینجاست که آزادی وارد عمل می‌شود. مشکل اکثر مردم هم از همین جا شروع می‌شود. آن‌ها اجازه می‌دهند اتفاقات اطرافشان نحوه تفکرشان را تعیین کند.

نود درصد مردم آرزوی مثبت دارند اما منفی فکر می‌کنند. افکار منفی آنها، آنها را در ارتعاش منفی قرار می‌دهد که طبق قانون، تعیین می‌کند چه چیزی را به زندگی خود جذب کنند. به عنوان یک فرد خلاق، شما با داشتن افکار مثبت و انتظار بهترین چیزهایی که زندگی ارائه می‌دهد، پیوسته چیزهای خوب را به زندگی خود جذب خواهید کرد. شما شایسته آن هستید.

علم، بیش از آنکه مجموعه‌ای از دانش باشد، شیوه‌ای از تفکر است.

انسان، به تنهایی، قدرت تبدیل افکارش به واقعیت فیزیکی را دارد؛ انسان، به تنهایی، می‌تواند رویاپردازی کند و رویاهایش را به واقعیت تبدیل کند.

—نپلئون هیل

کدام یک خواهید بود؟

افراد به واسطه‌ی مقام و منصبشان رهبر نیستند. نه، رهبری واقعی چیزهای بسیار بیشتری را در بر می‌گیرد. شما ممکن است رئیس باشید، ممکن است عنوان رئیس یا مدیر کل را روی کارت ویزیت خود داشته باشید، اما این شما را رهبر نمی‌کند.

رهبری شامل توانایی رهبری است. رهبر کسی است که می‌داند به کجا می‌رود و می‌تواند دیگران را متقاعد کند که با او همراه شوند.

سازمانی که کمبود پول دارد می‌تواند قرض بگیرد و سازمانی که امکانات کمی دارد می‌تواند بسازد، اما اگر رهبری ضعیفی داشته باشد، احتمال بقای آن برای هر مدت زمانی بسیار کم است.

چه چیزی یک رهبر استثنایی را می‌سازد؟ در اینجا چند مورد از ویژگی‌های آنها آورده شده است:

رهبران مؤثر، خودجوش عمل می‌کنند؛ لازم نیست از آنها خواسته شود که کار را انجام دهند. آنها می‌توانند بدون وابستگی به محرک‌های خارجی، آتش درون خود را شعله‌ور کنند.

فروتنی. آخرین کسی که می‌خواهید دور و برتان باشد، کسی است که خودشیفته است. بیلی گراهام زمانی گفته بود: «کوچکترین بسته در جهان، مردی است که کاملاً در خودش غرق شده است.»

کنترل عاطفی. هیچ اشکالی ندارد که گاهی اوقات از کوره در بروید. این از دست دادن کنترل است که تأثیر بسیاری از رهبران بزرگ بالقوه را از بین می‌برد.

شوخ طبعی. شوخ طبعی افراد را جذب می‌کند و خندانند دیگران قطعاً یک مزیت است.

نگرش مثبت. مردم جذب افراد مثبت می‌شوند. چه کسی می‌خواهد از کسی پیروی کند که همیشه بدخلق

است یا همیشه به بدبختی و افسردگی فکر می‌کند؟ در عوض، در دنیایی تاریک و منفی، رهبر مثبت می‌درخشد و دیگران را به سمت خود جذب می‌کند.

دو نوع آدم در دنیا وجود دارد. یکی رهبر و دیگری پیرو. تفاوت در میزان دریافتی هر کدام بسیار زیاد است.

فقط شما می‌توانید تصمیم بگیرید که کدام نوع آدم خواهید بود.

رهبر واقعی نیازی به رهبری ندارد - او به نشان دادن راه بسنده می‌کند.

—هنری میلر

اگر فکر می‌کنید روی اسب بامزه به نظر می‌رسید، رهبری یک حمله سواره نظام دشوار است.

ما دو نفریم

یک اصل بدیهی روانشناختی وجود دارد که همه مدیران مؤثر در تجارت و صنعت به آن پایبند هستند. آنها این اصل بدیهی را عمیقاً درک می‌کنند، به همین دلیل است که بسیار مؤثر هستند. این مفهومی است که اکثر مردم درک آن را بسیار دشوار می‌دانند:

ما همه دو نفریم.

اول، ما همان شخصی هستیم که به اطرافیانمان نشان می‌دهیم. این همان ظاهر سطحی است که معتقدیم به بهترین شکل نمایانگر چیزی است که دیگران می‌خواهند ببینند و تا حد زیادی بازتابی آینه‌وار از اطرافیان ماست. دوم، ما خود واقعی‌مان هستیم... که آن را در مکانی امن و دور از نگاه دیگران و اغلب، از خودمان، نگه می‌داریم. در حالت ایده‌آل، در فردی که به بلوغ و کمال کامل می‌رسد، این دوگانگی از بین می‌رود. فرد یکپارچه می‌شود، کاملاً از درون و بیرون. برای این فرد، جنگ تمام شده است؛ او به صلح درونی رسیده و کاملاً آزاد است. شاید این هدفی باشد که همه مدیران مؤثر، آگاهانه یا ناخودآگاه، برای آن تلاش می‌کنند. آنها می‌کوشند تا هر فرد را به این هدف نهایی هدایت کنند و از این طریق به توسعه شخصیتی پربارتر کمک کنند.

با علم به اینکه در اکثریت قریب به اتفاق مردم، این خود درونی، این هویت واقعی درونی، ارتباط کمی با ظاهر بیرونی که به جهان ارائه می‌شود، دارد - با درک اینکه این فرد درونی و محافظت‌شده، نرم، لطیف، حساس و بسیار آسیب‌پذیر است، به‌ویژه در برابر پیشنهادهایی که برای از بین بردن ترس‌های واقعی موجود در ذهن فردی که مدیریت می‌کند، برنامه‌ریزی شده‌اند - مدیر آگاه با این ترس‌های حساس مانند یک چنگ بازی می‌کند. مدیر یا والد مؤثر، اغلب فرد را به سمتی هدایت می‌کند که برخی از ترس‌هایی را که مانع از تحقق خواسته‌ها، آرامش خاطر و تبدیل شدن به فردی موفق‌تر و پربارتر می‌شوند، به طور کامل یا جزئی از بین ببرد. بله، بیشتر ما دو نفر هستیم و مدیر مؤثر می‌داند که چگونه ما دو نفر را به یک موجود مولد تبدیل کند.

عزت نفس، خودشناسی، خویشتن‌داری؛ این سه به تنهایی فرد را به قدرت مطلق می‌رساند.
—آلفرد لرد تنیسون

آن خودی باش که واقعاً هستی.

نخ طلایی

سال‌ها پیش، من نکته‌ی بسیار جالبی را مطرح کردم که بسیار مفید واقع شده است. قدرتمندترین، موفق‌ترین و خدمت‌گزارترین افراد جهان، اغلب از کسانی که در تاریخ به عنوان افرادی تأثیرگذار ثبت شده‌اند، نقل قول می‌کنند. کندی از لینکلن نقل قول می‌کرد، یا چرچیل از ارسطو نقل قول می‌کرد.

همانطور که به این رشته طلایی که در زندگی آنها جریان داشت نگاه می‌کردم و فکر می‌کردم، متوجه شدم که به نقل از رهبران گذشته، آنها حتماً آنچه را که این رهبران گفته یا انجام داده بودند، مطالعه کرده بودند.

آنها تلاش می‌کردند از نصیحت‌های مردان و زنان بزرگی که ثابت کرده بودند می‌دانند درباره چه چیزی صحبت می‌کنند، چیزی بیاموزند. از آنجایی که من هم دوست داشتم از بسیاری از این افراد موفق الگوبرداری کنم، شروع به مطالعه زندگی آنها و نصیحت‌هایی که به ما می‌دادند، کردم.

اگر الان این کار را انجام نمی‌دهید، می‌توانید امتحانش کنید.

در طول جنگ جهانی دوم، ژنرال پاتون زندگی و فلسفه حریف خود، فیلد مارشال رومل، که فرماندهی نیروهای دشمن را بر عهده داشت، مطالعه کرد. این مطالعه برای پاتون نتیجه داد. او حریف خود را که بیشتر با نام روباه صحرا شناخته می‌شد، شکست داد.

تک تک غول‌ها نصیحت هری امرسون فوسدیک را به کار بسته بودند که گفته بود: «هیچ اسبی تا مهار نشود به جایی نمی‌رسد. هیچ بخار یا گازی تا زمانی که مهار نشود، چیزی را به حرکت در نمی‌آورد. هیچ آبشار نیاگارا تا زمانی که هدایت نشود، به نور و قدرت تبدیل نمی‌شود. و هیچ زندگی تا زمانی که متمرکز، متعهد و منظم نباشد، به عظمت نمی‌رسد.»

مدتی در ذهنتان با این نقل قول بازی کنید، چیزی یاد خواهید گرفت. نصیحت فوسدیک را درونی کنید و به آن عمل کنید، و متوجه خواهید شد که چقدر می‌توانید مؤثر باشید. مطمئناً به عنوان یک بازنده در تاریخ ثبت نخواهید شد.

امتحان کن ببین چی میشه!

اگر مرد هستی، کسانی را که برای کارهای بزرگ تلاش می‌کنند، حتی اگر شکست بخورند، تحسین کن.

در طبیعت ما هرگز چیزی را جدا از دیگران نمی‌بینیم، بلکه همه چیز در ارتباط با چیز دیگری است که پیش از آن، در کنار آن، زیر آن و روی آن قرار دارد.

ماشین باشکوه

می‌خواهم تصور کنید که صاحب باشکوه‌ترین اتومبیلی هستید که تا به حال ساخته شده است. به طرز جادویی، هرگز مجبور نبودید به آن دست بزنید. دائماً در حالت عملکرد بی‌نقص بود. در محیطی عاری از گرد و غبار نگهداری می‌شد و تنها زمانی که از این دارایی ارزشمند استفاده می‌کردید، هفته‌ای یک بار بود که آن را به فروشگاه سر کوچه می‌بردید تا خرید کنید.

مطمئناً مسخره است... با این حال، ما چیزی بسیار ارزشمندتر داریم. با این حال، به دلایلی عجیب، تنها استفاده‌ای که اکثر مردم از آن می‌کنند را می‌توان با استفاده‌ی نادر از خودرویی که همین الان به آن اشاره کردم مقایسه کرد.

این مغز ماست. سازمان‌دهنده، کنترل‌کننده، مرکز پردازش اطلاعات بدن ما. اگرچه تنها ۲ درصد از وزن بدن ما را تشکیل می‌دهد، اما ۲۰ درصد از خون بدن را به خود اختصاص می‌دهد.

به نظر می‌رسد که بدون هیچ کمکی از جانب ما، از خودش مراقبت می‌کند. اول غذا می‌خورد؛ یعنی سهم مواد مغذی خود را از خون می‌گیرد، صرف نظر از اینکه چه چیزی باید به جای دیگری برود. در صورت سوء تغذیه، مغز آخرین عضوی است که گرسنگی می‌کشد. مغز قدرتمندترین ابزار الکتریکی است که تاکنون تکامل یافته است.

دکتر نورمن وینسنت پیل، که مسئول پردازش داده‌ها برای یکی از بزرگترین شرکت‌های آمریکایی بود، زمانی به من گفت آنچه در دهه آینده در حال وقوع است، هر آنچه را که امروز در پردازش داده‌ها داریم، ابتدایی به نظر خواهد رساند. با این حال، او سپس توضیح داد که آنچه در حال وقوع است در مقایسه با مغز شما یک اسباب‌بازی است.

او در هر دو مورد حق داشت.

شما می‌توانید از مغزتان برای فکر کردن، ایده‌پردازی و حل هر مشکلی استفاده کنید. می‌توانید از آن برای تغییر زندگی‌تان به معنای واقعی کلمه استفاده کنید. مغزتان آنجاست، کاملاً تنظیم شده، خودکفا و آماده است

تا شما را به هر کجا که می‌خواهید ببرد.

و وقتی به درک درستی از عملکرد درونی ذهن خودآگاه و ذهن ناخودآگاه خود برسید، واقعاً به قدرت خود پی خواهید برد و مغز خود را در مقایسه با ذهنتان، مانند یک اسباب‌بازی خواهید دید. مغز شما یک ایستگاه سوئیچینگ الکترونیکی است؛ ابزاری برای ذهن است. ذهن بزرگترین قدرت در تمام خلقت است.

امپراتوری‌های آینده، امپراتوری‌های ذهن هستند.

تمام استراحت‌هایی که در زندگی نیاز دارید در تخیل شما منتظرند. تخیل کارگاه ذهن شماست که قادر است انرژی ذهن را به موفقیت و ثروت تبدیل کند.

ذهن ظرفی نیست که باید پر شود، بلکه آتشی است که باید افروخته شود.

میلیونر شوید

چطور دوست دارید میلیونر شوید؟ این باید لبخندی بر لبانتان بیاورد. اگر مثل اکثر مردم باشید، مخفیانه فکر می‌کنید: «مطمئناً این کار را می‌کنم - واقعاً خوب می‌شود. اما برای انجام این کار باید در قرعه‌کشی برنده شوم.»

خب، برنده شدن در قرعه‌کشی یکی از راه‌های میلیونر شدن است، اما شانس‌ی که علیه شما است، واقعاً مسخره است.

اگر تصمیم بگیرید یک میلیون دلار درآمد کسب کنید، می‌توانید این احتمالات را بسیار کاهش دهید. تنها در آمریکای شمالی هزاران زن و مرد هر ساله میلیونر می‌شوند. هر یک از این میلیونرهای جدید، قبل از اینکه میلیونر شوند، با تصویر ذهنی از خود به عنوان یک میلیونر شروع کرده‌اند. آنها واقعاً خود را میلیونر می‌دیدند.

لازم نیست حرف من را قبول کنید. میلیونرهایی را که می‌شناسید، مطالعه کنید. اگر هیچ‌کدام را نمی‌شناسید و گروه بزرگی از افراد در آن دسته قرار می‌گیرند، زندگینامه‌ها و شرح حال‌های مردان و زنانی را که میلیونر هستند، مطالعه کنید. به زودی متوجه خواهید شد که آنها هرگز به طور تصادفی به عضویت این باشگاه منتخب درنیامده‌اند. آنها آگاهانه تصمیم جدی برای میلیونر شدن گرفته‌اند.

این را امتحان کنید: یک میلیون عدد را در بالای یک صفحه کاغذ بنویسید، سپس آن را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. این ایده شروع به پذیرفته شدن می‌کند. سپس یک صفحه کاغذ دیگر بردارید و تمام راه‌هایی را که می‌توانید آن را عملی کنید، بنویسید.

من باهات شرط می‌بندم که تو از خیلی از آدم‌هایی که تا حالا به میلیون دلار پول درآوردن، خیلی زرنگ‌تری. فرق تو با اونا چیه؟

آنها تصمیم گرفتند این کار را انجام دهند.

شروع به بازی کردن با این ایده کنید و خیلی زود متوجه خواهید شد که یک میلیون دلار پول زیادی

پول بهتر از فقر است، حتی اگر فقط به دلایل مالی باشد.

نگذارید ثروت از شما فرار کند

زندگی خوب گران است. راه دیگری برای زندگی وجود دارد که به آن اندازه گران نیست، اما اصلاً خوب نیست.

زندگی خوب در دنیای مادی و پرشتاب امروزی هزینه زیادی دارد، اما اجازه ندهید این موضوع شما را دلسرد کند، زیرا اگر واقعاً بخواهید، مطمئناً می‌توانید از زندگی خوب لذت ببرید.

تصمیم قطعی بگیرید که تغییرات مهمی در زندگی‌تان ایجاد کنید و به یاد داشته باشید که پول قطعاً زندگی شما را راحت‌تر خواهد کرد.

جای تأسف است، اما غیرمعمول نیست که از افراد فقیر اما خیرخواه بشنویم که پول برایشان مهم نیست؛ آنها فقط می‌خواهند در این زندگی کار نیک انجام دهند.

در سال ۱۹۱۰، والاس دی. واتلز کتاب «علم ثروتمند شدن» را نوشت. پاسخ واتلز به چنین اظهاراتی این بود: «اگر می‌خواهید کار خوبی انجام دهید، اول ثروتمند شوید.»

واتلز درست می‌گفت. کار خیری که می‌توانید بدون پول انجام دهید، محدود به حضور فیزیکی شما در هر زمان معینی خواهد بود. با این حال، وقتی پول فراوانی دارید، می‌توانید در مکان‌هایی بسیار فراتر از حضور فیزیکی خود به دیگران خدمت کنید.

صرف نظر از وضعیت مالی فعلی‌تان، این را بدانید که می‌توانید پول داشته باشید، هر چقدر هم که بخواهید، اما باید آن را به دست آورید. اکثریت قریب به اتفاق جمعیت ما در جهل از این واقعیت زندگی می‌کنند.

اگر ثروت چیزی است که تا به این لحظه از زندگی‌تان از دستتان رفته است، شما غیرعادی نیستید. ثروت از دست اکثر مردم فرار کرده است. چیزی که غیرعادی خواهد بود، تصمیم شما برای انجام کاری در مورد آن است.

کتابخانه یا کتابفروشی‌های خوب کتاب‌های عالی دارند که اصول اولیه یک زندگی سرشار از ثروت و خدمات نامحدود را توضیح می‌دهند. در سمینارهایی که «چگونه پول بیشتری به دست آوریم» را آموزش می‌دهند، شرکت کنید.

وقتی این تصمیم را گرفتید، اجازه ندهید کسی شما را منصرف کند.

این خلق ثروت نیست که اشتباه است، بلکه عشق به پول به خاطر خود پول است که اشتباه است.

ببخشید، ببخشید، ببخشید - فایده‌ی داشتن تجربه، دانش یا استعداد چیست اگر آن را به دیگران نبخشم؟ فایده‌ی داشتن داستان‌هایی که برای دیگران تعریف نکنم چیست؟ فایده‌ی داشتن ثروتی که با دیگران به اشتراک نگذارم چیست؟ من قصد ندارم با هیچ یک از آن ثروت‌ها سوزانده شوم! در بخشش است که من با دیگران، با جهان و با الوهیت ارتباط برقرار می‌کنم.

جوایز، لوح‌ها و گواهینامه‌ها

تقریباً در هر خانه یا دفتری که وارد می‌شوید، یک جایزه، لوح تقدیر یا گواهی به پاس قدردانی از یک دستاورد پیدا خواهید کرد.

این جوایز می‌توانند نقش مهمی در زندگی یک فرد ایفا کنند. آن‌ها یادآوری‌های خوبی هستند که ما می‌توانیم کارهایی شایسته تقدیر انجام دهیم. آن‌ها همچنین می‌توانند سوختی را فراهم کنند که موتورهای ما را روشن می‌کند و ما را تشویق می‌کند تا به دستاوردهای بزرگتر و رشد شخصی ادامه دهیم.

این غنائم می‌توانند و اگر ما اجازه دهیم، در خدمت این اهداف خواهند بود.

از طرف دیگر، ممکن است اشتباه وحشتناکی مرتکب شویم و به افتخارات گذشته خود تکیه کنیم، به خودمان بی‌الیم و درباره روزهای خوب گذشته که داشتیم کارها را انجام می‌دادیم صحبت کنیم - در حالی که در تمام این مدت، توانایی‌های خلاقانه ما خاموش شده و آن تمرینی را که برای تولید مداوم و برنده جایزه نیاز دارند، دریافت نمی‌کنیم.

درست است که ما برای تأیید توانایی‌ها یا عملکردمان به پلاک‌ها یا جوایز نیاز نداریم، اما آنها می‌توانند هدفی را دنبال کنند. تقویت مثبت برای ما خوب است.

احتمالاً ایده خوبی است که همه ما دیوار موفقیت‌هایمان را بررسی کنیم. تاریخ آخرین جایزه‌مان را در ذهنمان ثبت کنیم. از کارهایی که در حال حاضر انجام می‌دهیم آگاه باشیم. خیلی راحت می‌توان در دام یکنواختی افتاد و با سرعت توده مردم پیش رفت.

این جوایز قطعاً به عنوان منبع تجدید حیات در زندگی عمل می‌کنند. همچنین می‌توانند خاطرات خوشی را در پاییز زندگی ما زنده کنند.

این زمان بین اولین و آخرین جایزه است که در آن بازی زندگی انجام می‌شود. اجرای بعدی خود را به یک اجرای برنده جایزه دیگر تبدیل کنید.

تنبيه خيلى كارساز است، اما تشويق بيشتر.

—يوهان ولفگانگ فون گوته

من توانايى خود را در برانگيختن شور و شوق در ميان مردان، بزرگترين دارايى خود
مى دانم. راه پرورش بهترين ويژگي هاى يك انسان، قدردانى و تشويق است.

—چارلز شواب

اعتماد... با صداقت، شرافت، تقدس تعهدات، محافظت صادقانه و عملکرد فداکارانه

شکوفا می‌شود. بدون آنها نمی‌تواند زنده بماند.

—فرانکلین دی. روزولت

گروه تشویق شما

اخيراً با خانم جوانی صحبت می‌کردم که تا خرخره در برنامه‌های مختلف توسعه فردی شرکت کرده بود. زندگی او به سرعت از درون و بیرون در حال تغییر بود. او به دنبال مشاوره در مورد چگونگی مدیریت یک مشکل خاص بود و احساس می‌کرد که شرایطش منحصر به فرد است.

بعد از گوش دادن به حرف‌هایش، دقیقاً می‌دانستم که دارد به کجا می‌رود، چون خودم چند سال پیش آنجا بودم. سریع به او اطمینان دادم که وضعیتش کاملاً عادی است.

تقریباً همه افرادی که تصمیم گرفته‌اند کیفیت زندگی خود را آگاهانه بهبود بخشند، با همین معضل روبرو هستند.

او متوجه شد وقتی اوضاع سخت می‌شود و بیشترین نیاز را به تشویق دارد، با نیروهای دشمن روبرو می‌شود. شاید از خودتان بپرسید که این یعنی چه. بگذارید برایتان بگویم.

وقتی افراد شروع به عملی کردن روش‌های مثبت تازه کشف‌شده خود می‌کنند و تغییراتی را که مدت‌ها آرزویش را داشتند، ایجاد می‌کنند، اغلب متوجه می‌شوند که چیزی در مورد افراد زندگی‌شان درست نیست. آن‌ها کم‌کم متوجه می‌شوند که برخی از افراد مهم، دوستان و خانواده، از تغییراتی که آن‌ها ایجاد می‌کنند، خوششان نمی‌آید.

عجیب‌تر اینکه، اینها همان افرادی هستند که می‌گویند بهترین را برای شما می‌خواهند، اما می‌خواهند شما همان جایی که هستید بمانید... حتی اگر جایگاه فعلی‌تان به عنوان یک شخص، کاملاً و مطلقاً ویران‌کننده باشد. چرا؟

خیلی ساده است: آدم‌های زندگی این خانم جوان به تعامل با او به شیوه‌ای خاص عادت کرده بودند. این تعامل بر اساس شخصیت قبلی او شکل گرفته بود. حالا که او تغییر کرده، تعامل هم باید تغییر کند و آدم‌های اطرافش در برابر این تغییر مقاومت می‌کنند.

این، البته، باعث درگیری می‌شود.

بسیاری از افرادی که او فکر می‌کرد دوست هستند و برای ترسیم مسیر جدید زندگی‌اش روی آن‌ها حساب می‌کرد، ناگهان به نیروهای دشمن تبدیل شدند. و اگر این به اندازه کافی بد نبود، او نه تنها خود را در حال مبارزه با عادات درونی قدیمی‌اش یافت، بلکه مجبور بود با اطرافیانش نیز بجنگد.

اگر خودتان را در این موقعیت یافتید، کاری را که به او پیشنهاد دادم انجام دهید: به راهتان ادامه دهید! ممکن است گروه تشویق‌کنندگان شما همین نزدیکی باشند. افرادی مثل خودتان را پیدا خواهید کرد که می‌خواهند

خودشان را بهتر کنند و مایلند به شما در بهبود و رشد کمک کنند. در نهایت گروهی از افراد مثبت‌تر و حامی‌تر را به زندگی خود جذب خواهید کرد و پیروز خواهید شد.

این کمک دوستانمان نیست که به ما کمک می‌کند، بلکه اعتماد به نفس حاصل از کمک آنهاست که به ما کمک می‌کند.

—اپیکور

مسیر موانع

موانع چیزی است که همه در زندگی با آن مواجه می‌شوند. راز یک زندگی موفق، غلبه بر موانع به محض ظاهر شدن آنهاست.

من به وضوح به یاد دارم که سال‌ها پیش آموزش‌های اولیه‌ام را در نیروی دریایی انجام می‌دادم. ما را سر یک ساعت مسخره از رختخواب بیرون می‌کشیدند و در سرما به سمت میدان موانع می‌بردند.

من در آن زمان خیلی جوان بودم و هرگز نفهمیدم نیروی دریایی چه کار می‌کند یا چرا این کار را می‌کند. در آن زمان به نظرم می‌رسید که دولت من افرادی را استخدام کرده که رگه‌هایی از سادیسم در شخصیتشان دارند و به آنها پول داده تا این مسیرهای مانع را طراحی کنند.

من واقعاً باور داشتم که آنها سعی داشتند ما را بکشند.

امروز که به گذشته نگاه می‌کنم، امیدوارم که از آن تجربیات بسیار خردمندتر و قطعاً بسیار غنی‌تر شده باشم،

متوجه می‌شوم که آنها سعی داشتند ما را سرسخت‌تر کنند، از پسران مرد بسازند. موانع باعث می‌شد من و

همسالانم با چیزی در درونمان که حتی از وجودش خبر نداشتیم، ارتباط برقرار کنیم. امروز چیز ارزشمند دیگری را

می‌بینم که سال‌ها پیش کاملاً از دست داده بودم. اگرچه قبل از این راهپیمایی‌ها همیشه مقداری خصومت

توسط همه احساس می‌شد، اما گروهی مشتاق بازگشتند - خسته، اما مشتاق. ما به چیزی دست یافته بودیم؛ بر

موانع غلبه کردیم. رهبرانی که قبل از راهپیمایی آنها را سادیست می‌نامیدیم، ناگهان وقتی پیروزمندانه برگشتیم،

به آدم‌های خوبی تبدیل شدند. آنها همان افرادی بودند که با آنها می‌خندیدیم و شوخی می‌کردیم.

اگر امروز در میانه‌ی مسیری هستید که به نظر می‌رسد پر از مانع است، برای مقابله با موانع دست به کار

شوید. بر آنها غلبه کنید، و من تضمین می‌کنم که خود را فردی قوی‌تر، عاقل‌تر و شادتر خواهید دید.

اگر هیچ محدودیتی برای غلبه بر آن وجود نداشت، غنای شگفت‌انگیز تجربه انسانی بخشی از شادی ارزشمند خود را از دست می‌داد. اگر دره‌های تاریکی برای پیمودن وجود نداشت، ساعت بالای تپه به این اندازه شگفت‌انگیز نبود.

من آموخته‌ام که موفقیت را نباید چندان با جایگاهی که فرد در زندگی به آن رسیده است سنجید، بلکه باید آن را با موانعی سنجید که در راه رسیدن به موفقیت، مجبور به غلبه بر آنها بوده است.

—بوکر تی. واشنگتن

برای سی روز آینده

جرج برنارد شاو زمانی گفته بود: «مردم همیشه شرایط را به خاطر آنچه هستند سرزنش می‌کنند؛ من به شرایط اعتقادی ندارم. افرادی که در این دنیا پیشرفت می‌کنند، کسانی هستند که برمی‌خیزند و به دنبال شرایطی که می‌خواهند می‌گردند و اگر نتوانند آن را پیدا کنند، خودشان آن را می‌سازند.»

می‌خواهم پیشنهاد کنم که از امروز به مدت سی روز آینده، سعی کنید کنترل شرایط خود را به دست بگیرید.

میلیون‌ها نفر هر روز فرصت‌های طلایی را از دست می‌دهند، زیرا به شرایط اجازه می‌دهند تا آنها را از انجام آنچه که باید برای رسیدن به خواسته‌هایشان انجام دهند، باز دارد.

هر وقت متوجه شدید که دارید می‌گویید یا فکر می‌کنید: «دوست دارم این یا آن کار را انجام دهم اما نمی‌توانم،

زیرا...» درک کنید که هر آنچه پس از «زیرا» می‌آید، یک «شرایط» است، و لحظه‌ای که این کلمات را می‌گویید، به شرایط، کنترل خود را داده‌اید.

چند روز پیش داشتم با مدیر اجرایی یک سازمان فروش معروف صحبت می‌کردم. او توضیح داد که آنها ۱۵ درصد از سهمیه فروش امسال عقب هستند. وقتی از او پرسیدم برای جبران این کمبود چه کاری قرار است انجام دهند، سریعاً پاسخ داد که قادر به انجام این کار نخواهند بود. سپس شروع به توجیه موضع خود کرد.

شون فوجیموتو، ژیمناست ژاپنی که پایش از لگن تا انگشت شست پایش شکسته و در گچ پلاستیکی قرار دارد، برنده مدال طلا در المپیک مونترال بود. او اجازه نداد شرایط او را از تحقق رویای خود باز دارد.

در دهه ۱۹۵۰ دلایل خوبی وجود داشت که چرا نمی‌توانستید یک کامپیوتر قدرتمند را در یک کیف جا دهید. کسی این ایده را قبول نمی‌کند—امروزه می‌توانید یک کامپیوتر را در یک کیف دستی حمل کنید.

افراد موفق باعث می‌شوند اتفاقات رخ دهند، زیرا اجازه نمی‌دهند شرایط مانع آنها شود.

دست‌آورد مهم آپولو نشان دادن این بود که بشریت برای همیشه به این سیاره زنجیر نشده است و چشم‌اندازهای ما فراتر از آن است و فرصت‌های ما نامحدود است.

—نیل آرمسترانگ

به محض اینکه تصمیمی می‌گیری، کائنات دست به دست هم می‌دهند تا آن را به واقعیت تبدیل کنند.

انسان مخلوق شرایط نیست، شرایط مخلوق انسان‌ها هستند. ما موجوداتی آزاد هستیم و انسان از ماده قدرتمندتر است.

ببین کجایی؟

«مراتع سرسبزتر» عبارتی است که اکثر ما در اوایل زندگی به آن فکر می‌کنیم. با این حال، من معتقدم کسی که حقیقت واقعی در مورد مراتع سرسبزتر را درک کند، فرد نادری است.

به نظر می‌رسد امیدی جاودانه در وجود همه انسان‌ها جوانه می‌زند که فرصت‌ها در جای دیگری بیشتر هستند. من گمان می‌کنم که این ویژگی یا ضعف منحصر به فرد انسانی، ریشه تمام اکتشافات بوده است. با این حال، باید اعتراف کنید که بسیار غم‌انگیز است که بسیاری از مردم آنقدر وقت خود را صرف فکر کردن به مراتع دیگر می‌کنند که هرگز مراتع خود را به درستی ارزیابی نمی‌کنند. در حالی که ما به کارهای دیگران نگاه می‌کنیم و آرزو می‌کنیم که ای کاش جای آنها بودیم، دیگران آرزو می‌کنند که جای ما بودند.

من اغلب افرادی را دارم که به من می‌گویند کاش کاری را که من انجام می‌دهم، انجام می‌دادند. با نگاهی به گذشته و زندگی خودم، به وضوح به یاد می‌آورم که از حصار مرتع خود بالا رفتم، زیرا فرصت شخص دیگری بسیار جذاب بود. زمانی که دوباره به آنجا برگشتم، این گشت و گذار کوچک من چند هزار دلار برایم هزینه داشت و غرورم به شدت جریحه‌دار شده بود. به نوعی، موفقیت در حوزه کاری شخص دیگر همیشه آسان‌تر به نظر می‌رسد.

من پیشنهاد نمی‌کنم که هرگز نباید تغییری ایجاد کنیم. اغلب، یک تغییر کامل می‌تواند سالم باشد. اما قبل از انجام این کار، باید نگاهی طولانی و دقیق به آنچه در حال حاضر انجام می‌دهیم بیندازیم. ناپلئون هیل گفته است که ما نباید به دنبال فرصت بگردیم، بلکه باید به سمت آن برویم و آن را در همان جایی که هستیم بپذیریم.

احتمالاً کاری که انجام می‌دهید پر از فرصت‌هایی است که اگر شما از آنها استفاده نکنید، شخص دیگری از آنها بهره‌مند خواهد شد. با تجربه‌ای که از قبل دارید، می‌توانید پله‌هایی را برای رسیدن به هر چیزی که می‌خواهید، بسازید. «خواستن» کلمه کلیدی است!

فرصت‌های کوچک اغلب سرآغاز شرکت‌های بزرگ هستند.

اگر می‌توانستیم نگرش خود را تغییر دهیم، نه تنها باید زندگی را متفاوت می‌دیدیم، بلکه خود زندگی نیز متفاوت می‌شد.

دو ضربه قلممو

«چینی‌ها برای نوشتن کلمه «بحران» از دو حرکت قلممو استفاده می‌کنند. یک حرکت قلممو نشان‌دهنده خطر و دیگری نشان‌دهنده فرصت است. در یک بحران، از خطر آگاه باشید، اما فرصت را نیز تشخیص دهید.»

در میان چیزهای دیگر، بحران‌ها فرصت‌هایی برای رشد خرد هستند. وقتی با این نگرش به هر بحرانی نزدیک می‌شوید، از هر موقعیتی فرصت را بیرون می‌کشید و از آن سود می‌برید. این نگرش همچنین زمینه را از نظر ذهنی برای ادامه رشد شما فراهم می‌کند.

همه مشکلات دارند، و تولیدکنندگان واقعی با بحران مواجه می‌شوند. و وقتی این اتفاق می‌افتد، با خرد و قدرت ذهنی به دنبال فرصت می‌گردند. بسیاری از رهبران بزرگ با این ویژگی‌ها متولد نمی‌شوند، اما اگر نبودند، آنها را در خود پرورش می‌دهند. عنصر مهم این است که چگونه با بحران‌ها برخورد می‌کنید.

بیشتر شخصیت‌های عمومی باید غول‌های ذهنی باشند. زندگی آنها مرتباً مورد بررسی و انتقاد آشکار قرار می‌گیرد. برای بسیاری از مردم، این یک بحران غیرقابل تحمل خواهد بود. با این حال، برای شخصیتی که اهداف والایی دارد و تمایل زیادی برای رسیدن به آنها دارد، انتقاد عمومی ناخوشایند اما بخش ضروری از تجربه‌ای است که به آن نیاز دارند.

الماس در حالت اولیه‌اش، تکه‌ای ناهموار از زغال سنگ است. تنها از طریق سایش است که به جواهری زیبا تبدیل می‌شود.

«بحران»: دو ضربه قلم مو. یکی نماد خطر و دیگری نماد فرصت. از خطر آگاه باشید، اما فرصت را نیز تشخیص دهید.

نصیحت خیلی خوبی بود. از بحران‌ها دوری نکن. اینطوری آدم قوی‌تری می‌شی.

فرصت اغلب به شکل بدشاندگی یا شکست موقت ظاهر می‌شود.

—نایپئون هیل

این شجاعت، شجاعت، شجاعت است که خون زندگی را به شکوهی سرخ می‌افزاید.
شجاعانه زندگی کن و در برابر ناملایمات، شجاعانه ظاهر شو.

اگر فرصت در نمی‌زند، دری بساز.

اون نرم‌افزار رو عوض کن!

نود و چند درصد از جمعیت، سال به سال نتایج یکسانی می‌گیرند.

این موضوع هم برای دانش‌آموزان و هم برای افراد شاغل در کسب و کار صادق است. اگر هم بهبودی در عملکرد اکثر افراد حاصل شود، عموماً جزئی است - فقط یک نقطه‌ی کور روی صفحه نمایش و آنقدر نیست که تغییر اساسی در سبک زندگی فرد ایجاد کند.

آیا مشکلی وجود دارد؟ یک مشکل عظیم! به آن پارادایم می‌گویند.

پارادایم‌ها را می‌توان به برنامه‌ای تشبیه کرد که در مغز شما نصب شده است. اما شما می‌توانید آن نرم‌افزار را تغییر دهید!

همان قدرت بی‌نهایت در هر یک از ما جریان دارد و از طریق آن جریان می‌یابد، و اگر از همان ابتدا به ما آموخته می‌شد که استعدادهای برتر خود را پرورش دهیم، می‌فهمیدیم که چگونه و چرا همه چیز ممکن است. شما خوشحال خواهید شد اگر بفهمید که تنها تغییر بخش بسیار کوچکی از الگوی قدیمی می‌تواند تفاوت عظیمی در نتایجی که می‌توانید در هر زمینه‌ای از زندگی خود از آنها لذت ببرید، ایجاد کند.

به حوزه‌هایی از زندگی‌تان که پول روی آنها تأثیر می‌گذارد فکر کنید. تصور کنید که الگوی خود را در آن حوزه‌ها تغییر می‌دهید تا درآمدها را قبل از پایان سال به طور قابل توجهی افزایش دهید. اگر در ملاقات با افراد مشکل دارید و این الگو را تغییر دهید تا ملاقات با افراد آسان و لذت‌بخش شود، این می‌تواند تأثیر زیادی بر زندگی شما داشته باشد.

اینها فقط دو نمونه از صدها نمونه‌ای هستند که می‌توانید در زندگی خود انجام دهید.

همین امروز! تا زمانی که الگو تغییر نکند، هیچ تغییر دائمی در زندگی شما رخ نخواهد داد.

یک یا دو ایده محدودکننده را که بخشی از الگوی شما هستند انتخاب کنید و آنها را با ایده‌هایی که برای شما نمایانگر آزادی هستند جایگزین کنید. آگاهانه آن افکار جدید را در ذهن خود نگه دارید و طوری رفتار کنید که گویی این افکار از قبل در پایه و اساس زندگی شما جای گرفته‌اند.

قبل از اینکه متوجه شوید، زندگی شما شروع به تغییر خواهد کرد - و به طرز چشمگیری!

اگر قرار است نوع بشر زنده بماند، به شیوهی تفکر اساساً جدیدی نیاز خواهیم داشت.

تنها تفاوت

در کتاب کلاسیک ناپلئون هیل یک فصل کامل از کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» به پشتکار اختصاص داده شده است.

هیل گفت: «ممکن است هیچ مفهوم قهرمانانه‌ای در کلمه «پشتکار» وجود نداشته باشد، اما پشتکار برای شخصیت، مانند کربن برای فولاد است.»

لحظه‌ای به هر دستاوردی در گذشته خود فکر کنید، متوجه خواهید شد که پشتکار نقش مهمی در موفقیت شما داشته است.

ناپلئون هیل زندگی بسیاری از موفق‌ترین افراد جهان را مورد مطالعه قرار داد. او به تنها ویژگی‌ای که می‌توانست در هنری فورد یا توماس ادیسون پیدا کند و در هیچ کس دیگری نمی‌یافت، پشتکار بود. این مردان اغلب به اشتباه به عنوان افرادی بی‌رحم یا خونسرد شناخته می‌شدند. این تصور غلط از عادت آنها به دنبال کردن مداوم تمام برنامه‌هایشان ناشی می‌شد.

میلت کمپیل دوست من بود؛ ما ساعت‌های زیادی را با هم می‌گذرانیدیم. میلت به عنوان یک ورزشکار دهگانه به بازی‌های المپیک هلسینکی، فنلاند، رفت. او به دنبال طلا بود. متأسفانه، مردی که چهار سال قبل در لندن مدال طلا را به خانه برده بود، به یک طلا راضی نشد؛ باب متیوس دو طلا می‌خواست. میلت مجبور شد به نقره بسنده کند.

با این حال، میلت عادت پشتکار را در خود پرورش داده بود و چهار سال بعد در ملبورن استرالیا، مدال طلا را به دست آورد.

میلت بارها گفته بود: «بچه‌های زیادی در مدرسه بودند که ورزشکاران خیلی بهتری از من بودند، اما آنها انصراف دادند.»

من بیش از یک ربع قرن در مورد افراد موفق مطالعه کرده‌ام و متقاعد شده‌ام که تنها تفاوت بین شما و ادیسون، فورد، کمپیل یا هر فرد موفق دیگری، پشتکار است.

رویای انجام چه کاری با زندگیت رو داری؟ انجامش بده. همین الان شروع کن و هیچ وقت تسلیم نشو.
عظمت درون توست. بذار بروز کنه. پشتکار داشته باش.

موفقیت یعنی تلو تلو خوردن از شکستی به شکست دیگر، بدون از دست دادن شور و اشتیاق.
—وینستون چرچیل

بهترین راه خروج همیشه از میان آن است.

زندگی به نسبت شجاعت انسان، کوچک یا بزرگ می‌شود.

شروع ضعیف، پایان خوب

به معنای واقعی کلمه هزاران زن و مرد وجود دارند که زندگی کسل کننده و بی معنی دارند، زیرا در مدرسه دانش آموز خوبی نبوده اند. آنها نمرات ضعیفی گرفته اند، و کارنامه هایشان نشان می دهد که آنها شکست خورده گان بدبختی بوده اند.

متأسفانه، آنها اجازه دادند که آن نمرات ضعیف به عنوان بخشی از تصویر ذهنی شان ثبت شود و سال ها بعد هنوز هم خود را شکست خورده می دانند.

این افراد هرگز تلاش نمی کنند شغل خوب یا موقعیت جالبی در هیچ سازمان پویایی پیدا کنند. آن ها هرگز تلاش نمی کنند شرکت خودشان را راه اندازی کنند و سپس آن را به چیزی با ارزش واقعی تبدیل کنند، به دلیل این تصویر شکست خورده ای که در ذهن دارند.

اگر می توانید با حرف های من ارتباط برقرار کنید، خوب گوش دهید، چون من اخیراً داستانی از مردی خواندم که دانشجوی فقیری بود. احتمالاً با نام او آشنا هستید. در واقع، ممکن است نام او روی کاپوت ماشین شما حک شده باشد.

او در مدرسه نمرات ضعیفی می گرفت، اما هرگز نمی گذاشت این موضوع او را ناراحت کند، زیرا می گفت دنیای او جای دیگری می چرخد - حول موتورها، ماشین ها و دوچرخه ها. او نه تنها دانش آموز ضعیفی بود، بلکه پسری نحیف بود که در ورزش خوب عمل نمی کرد و به شدت از تحقیر رنج می برد. عقده حقارتی که در او ایجاد شده بود، معکوس شد و به میل شدیدی برای موفقیت تبدیل شد... که شد.

در اینجا پنج اصل شخصی برای موفقیت که این مرد به کار برده است، آورده شده است:

- همیشه جوان و با انگیزه باشید.
- به نظریه های معتبر احترام بگذارید، ایده های جدید پیدا کنید و برای بهبود تولید وقت بگذارید.
- از کار خود لذت ببرید و سعی کنید شرایط کاری را تا حد امکان دلیزیر کنید. • پیوسته به دنبال یک ریتم کاری روان و هماهنگ باشید.
- همیشه ارزش تحقیق و کار سخت را در نظر داشته باشید.

بیشتر افراد موفق که من می‌شناسم، شروع ضعیفی داشته‌اند. اگر شما هم همینطور بودید، نگذارید این موضوع شما را متوقف کند. ضمناً، هر بار که یک هوندا از کنارتان رد می‌شود، اجازه می‌دهید این داستان را به شما یادآوری کند. اسمش این بود.

هیچ چیز در این دنیا نمی‌تواند جای پشتکار را بگیرد. استعداد نمی‌تواند: هیچ چیز رایج‌تر از مردان ناموفق با استعداد نیست. نبوغ نمی‌تواند: نبوغ بی‌پاداش تقریباً یک ضرب‌المثل است. تحصیلات نمی‌تواند: دنیا پر از تحصیل‌کرده‌های ولگرد است. پشتکار و عزم راسخ به تنهایی قادر مطلق هستند.

شکست مهم نیست. برای اینکه خودت را احمق جلوه بدهی، شجاعت لازم است.

مقاومت را حذف کنید

شنیدن این جمله که «زندگی واقعاً عجیب است» چیز غیرمعمولی نیست... و واقعاً هم هست. زندگی چیزی نیست که بتوانید ببینید، بشنوید، ببویید، بچشید یا لمس کنید. زندگی چیزی است که شما تجربه می‌کنید؛ چیزی که کم و بیش با یک شخص ابراز می‌شود.

آنچه من و شما به عنوان زندگی می‌شناسیم، در واقع نیرویی نامرئی است که به سوی ما و از طریق ما جریان دارد. زندگی ما می‌تواند به شیوه‌ای بسیار سطحی و بی‌روح یا پر جنب و جوش و پر شور بیان شود. قدرت نامرئی که ما آن را حیات می‌نامیم، تقریباً به همان شیوه‌ی الکتریسیته عمل می‌کند. هیچ‌کس نمی‌داند الکتریسیته چیست؛ ما صرفاً دانش کمی از عملکرد آن داریم.

قانونی در الکتریسیته به نام قانون اهم وجود دارد. از جمله موارد دیگر، این قانون بیان می‌کند که مقدار جریانی که در یک مدار الکتریکی جریان می‌یابد، همیشه با مقاومت مدار نسبت معکوس دارد. به عبارت دیگر، هرچه مقاومت کمتر باشد، جریان بیشتری جریان می‌یابد؛ هرچه مقاومت بیشتر باشد، جریان کمتر است. نه تنها می‌توانید جریان الکتریسیته را افزایش یا کاهش دهید، بلکه می‌توانید از آن برای مقاصد مخرب یا سازنده استفاده کنید.

این موضوع در مورد قدرتی که از آن به عنوان «حیات» یاد می‌شود نیز صادق است. شما ابزاری هستید که نیروی حیات از طریق آن جریان می‌یابد. مقاومت، این جریان را محدود می‌کند. شما نام‌های زیادی برای مقاومت دارید - «شک»، «انکار»، «ترس»، «نگرانی» - که به طور چشمگیری جریان زندگی را از طریق شما محدود می‌کند.

مقاومت را کنار بگذارید، این قدرت می‌تواند از شما یک انسان کاملاً جدید بسازد. این قدرت حیاتی به طرز عجیبی به باورها، نگرش‌های ذهنی و انتظارات شما پاسخ می‌دهد. به اطراف نگاه کن. زندگی بسیار کمی را در برخی می‌بینی، و برخی دیگر که از زندگی می‌درخشند. مقاومت را کنار بزن و زندگی کن.

سرنوشت به شانس بستگی ندارد، بلکه به انتخاب بستگی دارد، چیزی نیست که
منتظرش بمانیم، چیزی است که باید به آن دست یابیم.

دیدگاه خداگونه

این قطعه در ارتفاع ۳۷۰۰۰ پایی از سطح زیبای ایالت کنتاکی نوشته شده است. من از نشویل به تورنتو سفر می‌کردم، کاری که اغلب در سفر انجام می‌دهم - به پایین نگاه می‌کردم و آرام به این فکر می‌کردم که همه چیز از اینجا چقدر متفاوت به نظر می‌رسد.

ناگهان، داستان فوق‌العاده‌ای را که سال‌ها پیش در یک صفحه‌ی انگیزشی شنیده بودم، به یاد آوردم. داستانی که با افکار فعلی‌ام بسیار هماهنگ بود.

نویسنده به شعری از دان بلندینگ با عنوان «نگاه خداگونه» اشاره می‌کرد. ظاهراً بلندینگ این شعر را نیز در حین پرواز سروده است.

گوینده در نوار انگیزشی به یک ضرب‌المثل باستانی فارسی در مورد حشره‌ای در فرش اشاره کرد و «دیدگاه خدا» را به «دیدگاه حشره» ربط داد.

اگر حشره می‌توانست خودش را بالاتر از فرش ایرانی ببرد، می‌دید که آنچه او مشکلات عظیم می‌پنداشت، در واقع چیزی زیبا، چیزی ریزبافت بود. اگر خودش را حتی بالاتر می‌برد، می‌دید که آن منگوله ریزبافت، بخش ضروری یک طرح واقعاً باشکوه است.

همینطور که به کنتاکی نگاه می‌کردم، این داستان از ذهنم گذشت. بارها فکر کرده‌ام که ما خیلی شبیه حشره‌ای روی فرش زندگی می‌کنیم، از یک مشکل به مشکل دیگر می‌پریم تا خرده نانی پیدا کنیم، از زندگی و سختی‌هایش در طول روز شکایت می‌کنیم.

اگر می‌توانستیم آرام باشیم و بی‌طرفانه خودمان را بالاتر از مشکلاتمان قرار دهیم، کاری که این موجود بیچاره از نظر ذهنی قادر به انجام آن نیست، زندگی خود را از منظر کاملاً متفاوت می‌دیدیم.

اگر امروز اتفاقاً دچار استرس و کمی نگرانی شدید، احتمالاً علت مشکل شما نگاه بدبینانه است. آرام باشید و از نظر ذهنی، دیدگاه خدا را فعال کنید. ببینید زندگی واقعاً چقدر باشکوه است.

من معتقدم که هر کسی باید تصویر کلی از نحوه عملکرد جهان و جایگاه ما در آن داشته باشد. این یک میل اساسی انسان است. و همچنین نگرانی‌های ما را در چشم‌انداز قرار می‌دهد.

—استیون هاوکینگ

هر انسانی محدودیت‌های میدان دید خود را محدودیت‌های جهان می‌داند.

اگر دریچه‌های ادراک پاک می‌شدند، همه چیز برای انسان همانطور که هست،
بی‌نهایت، به نظر می‌رسید.

—ویلیام بلیک

میتونه درست پیش بره

هر بار که قانون مورفی را می‌شنوم، به این فکر می‌کنم که چقدر منفی است: «اگر قرار باشد چیزی خراب شود، می‌شود.» چه نگاه ناامیدکننده‌ای به زندگی، و با این حال، متأسفانه، این قانون در زندگی بسیاری از افراد در حال اجرا است.

خوب نمی‌شد اگر راهی وجود داشت که می‌توانستیم از تأثیر قانون مورفی بر خودمان جلوگیری کنیم؟ خب، وجود دارد، و من آن را پیدا کرده‌ام.

تصمیم بگیرید که از روی دیگر سکه استفاده کنید - عکس قانون مورفی. هر چیزی یک عکس دارد و آن عکس این است:

«اگر چیزی بتواند درست پیش برود، خواهد رفت.»

من اسم این را قانون پروکتور می‌گذارم. حالا نکته این است که بفهمیم چگونه این زیبایی را در زندگی خود به کار بگیریم.

و من هم این را فهمیدم.

اگر نوشته‌های غول ادبی بزرگ آلمان، یوهان ولفگانگ فون گوته، را مطالعه کنید، پاسخ را خواهید یافت.

من نقل قول می‌کنم:

«لحظه‌ای که کسی قطعاً خود را متعهد می‌کند، مشیت الهی نیز به حرکت در می‌آید. انواع و اقسام اتفاقات

برای کمک به فرد رخ می‌دهد که در غیر این صورت هرگز رخ نمی‌داد. جریانی از وقایع از این تصمیم ناشی می‌شود و انواع حوادث و جلسات پیش‌بینی نشده و کمک‌های مادی را به نفع فرد به وجود می‌آورد، کمک‌هایی که هیچ کس نمی‌توانست تصور کند که به سمت آنها بیایند.»

من فکر می‌کنم انصافاً باید جنبه مثبت آن را قانون گوته بنامیم: «اگر چیزی بتواند درست پیش برود، خواهد رفت.» او همچنین به ما هشدار داد وقتی گفت: «تا زمانی که کسی متعهد نباشد، تردید، احتمال عقب‌نشینی و همیشه ناکارآمدی وجود دارد.»

اگر دانشجو هستید، خودتان را متعهد کنید که یک دانشجوی ممتاز باشید. اگر در بخش فروش هستید،

خودتان را متعهد کنید که یک ماه رکوردشکنی کنید. هر کاری که انجام می‌دهید، با تمام وجود انجام دهید. هدفی برای رسیدن به اوج تعیین کنید. متعهد شوید و خوش شانس باشید. و به یاد داشته باشید: اگر چیزی بتواند درست پیش برود، خواهد شد.

هرج و مرج در ذات همه چیزهای مرکب است. با پشتکار تلاش کن.

هیچ شانس، هیچ سرنوشتی، هیچ سرنوشتی وجود ندارد که بتواند عزم راسخ یک روح مصمم را دور بزند یا مانع آن شود یا آن را کنترل کند.

قانون تضادها

آیا تا به حال به این ایده توجه کرده‌اید که هر چیزی دو جنبه دارد؟

به دستت نگاه کن. دستت یک قسمت جلو و یک قسمت عقب دارد. بدنت یک قسمت راست و یک قسمت چپ دارد. ماشین یا اتاقی که در آن هستی، یک قسمت داخلی و یک قسمت خارجی دارد. امکان ندارد یکی را بدون دیگری داشته باشی.

این یک کیهان منظم است که شما بخشی از آن هستید. کل کیهان توسط قوانین اداره می‌شود. دکتر ورنر فون براون فقید گفت قوانین طبیعی جهان آنقدر دقیق هستند که ما امروزه هیچ مشکلی در ساخت یک سفینه فضایی، فرستادن انسان به ماه و زمان‌بندی فرود با دقت کسری از ثانیه نداریم. قانونی که من به آن اشاره می‌کنم قانون قطبیت یا قانون اضداد است. اگر تا بالای یک ساختمان راه زیادی باشد، باید تا پایین هم راه زیادی باشد. اگر از نقطه A تا نقطه B یک مایل فاصله باشد، از نقطه B تا نقطه A باید یک مایل باشد.

آنها نه تنها متضاد هستند؛ بلکه برابر و متضاد هم هستند. هر اتفاقی که امروز در زندگی شما رخ می‌دهد، یا منفی خواهد بود یا مثبت. به خاطر داشته باشید که هر اتفاقی که می‌افتد، باید جنبه‌ی مثبتی هم داشته باشد. به نظر می‌رسد اکثریت قریب به اتفاق مردم از نظر ذهنی طوری برنامه‌ریزی شده‌اند که به جنبه‌های منفی زندگی توجه کنند و متأسفانه جنبه‌های مثبت را نادیده بگیرند.

همین الان تصمیم بگیرید که صرف نظر از اتفاقات امروز، به دنبال جنبه‌های مثبت اتفاقات باشید. به یاد داشته باشید... هر ابری، روزنه‌ی امیدی هم دارد. این کار را فردا و پس فردا تکرار کنید تا دیدن جنبه‌های مثبت هر چیزی به یک عادت تبدیل شود.

احساس بهتری خواهید داشت. پربازده‌تر خواهید بود. دوستان بیشتری خواهید داشت.

هیچ چیز خوب یا بدی وجود ندارد، بلکه تفکر، آن را چنین می‌سازد.

—ویلیام شکسپیر

آن را هدر نده

ویلیام جیمز بیش از صد سال پیش زندگی می‌کرد. او دانش‌آموز و معلم بزرگی در زمینه رفتار انسان بود. بیشتر آنچه جیمز در آن زمان آموخت، امروز نیز صادق است. او اظهار داشت که در مقایسه با آنچه باید باشیم، ما تنها از بخش کوچکی از منابع جسمی و روانی خود استفاده می‌کنیم.

با بیان کلی این مفهوم، بنابراین فرد انسانی بسیار فراتر از محدودیت‌های خود زندگی می‌کند. او دارای انواع مختلفی از قدرت است که معمولاً از آنها استفاده نمی‌کند.

سال‌ها بعد، توماس ادیسون، که نشان داد ما پتانسیل فوق‌العاده‌ای داریم، گفت: «اگر همه ما کارهایی را که قادر به انجام آنها هستیم انجام دهیم، به معنای واقعی کلمه خودمان را شگفت‌زده خواهیم کرد.» زمانی که ویلیام جیمز و توماس ادیسون زندگی می‌کردند، اطلاعاتی از این دست، نسبت به دنیای امروز، کمیاب بود. بهانه‌ای برای مردم وجود داشت تا در جهل از حقیقت پتانسیل‌هایی که همه ما داریم، زندگی کنند. آن موقع بود.

امروزه، کتاب‌های خودیاری در صدر فهرست پرفروش‌ترین‌ها قرار دارند. برنامه‌های صوتی و سمینارهایی در مورد پتانسیل انسانی به راحتی در هر شهر و شهرستانی در دسترس هستند. خودروی شما می‌تواند فوراً به یک مرکز یادگیری تبدیل شود. با گرفتن یک تصمیم ساده و یک سرمایه‌گذاری متوسط، بزرگترین ذهن‌های گذشته در دسترس شما هستند.

شما می‌توانید به معنای واقعی کلمه یاد بگیرید که چگونه وحشی‌ترین رویاهای خود را به واقعیت تبدیل کنید.

شما می‌توانید استقامت ذهنی لازم برای پافشاری و حرکت به سمت اهدافتان در مواجهه با فاجعه آشکار را در خود پرورش دهید.

هیچ کس نباید اجازه دهد اقتصاد بهانه‌ای برای شکست باشد.

از این اطلاعات ارزشمند استفاده کنید و عظمتی را که در درونتان وجود دارد، تشخیص دهید. شما منابع بی‌حد و حصری از پتانسیل و توانایی دارید که منتظر توسعه هستند. از همین امروز شروع کنید - هیچ زمانی بهتر

از حال نیست.

تمام چیزی باش که توانایی‌اش را داری.

همیشه رویاپردازی کنید و فراتر از آنچه می‌دانید می‌توانید انجام دهید، هدف‌گذاری کنید. خودتان را به زحمت نیندازید که از معاصران یا پیشینیان خود بهتر باشید. سعی کنید از خودتان بهتر باشید.

—ویلیام فاکنر

من در احتمالات ساکن هستم.

من تقریباً به طور کامل به سابقه بی‌اعتنایی می‌کنم و به امکان وجود چیزی بهتر ایمان دارم. اینکه به من گفته شود کارها همیشه چگونه انجام شده‌اند، مرا آزار می‌دهد. من استبداد سابقه را به چالش می‌کشم. من به دنبال هر چیز جدیدی هستم که بتواند گذشته را بهبود بخشد.

—کلارا بارتون

خیلی دیر نیست

آیا احساس می‌کنی برای یک شروع دوباره خیلی دیر شده... یا تو یا دنیا مدت زیادی دوام نخواهد آورد؟

اگر هنوز اینجا هستید، هیچ وقت دیر نیست. زودتر از آنچه فکر می‌کنید، هست. ما تازه شروع کرده‌ایم.

وجود ما در اینجا بر روی سیاره زمین تا به امروز را می‌توان با یک حرکت ساده عقربه ثانیه‌شمار ساعت سنجید. ما تازه شروع به فهمیدن هر چیزی در مورد جهان و جایگاه خود در آن کرده‌ایم. چارلز کترینگ، کسی که کلید برق خودرو را اختراع کرد، گفت: «ما تازه در آغاز پیشرفت در هر زمینه‌ای از تلاش‌های انسانی هستیم.»

گمان می‌کنم هیچ عصری خود را بدوی نمی‌دانست. در آن زمان، خود را مدرن و به‌روز می‌دانست - چه دوران غارنشینی باشد و چه دهه نود همجنس‌گرایان. بنابراین قابل درک است که ما در درک این حقیقت که ما نیز از بسیاری جهات کاملاً بدوی هستیم، مشکل داریم. آیندگان به ما نگاه خواهند کرد... به آنچه داریم و به آنچه هستیم... درست همانطور که ما به روزهای دهه بیست پررونق یا سزارها نگاه می‌کنیم. شیوه‌های حمل و نقل ما به همان اندازه منسوخ خواهند شد که کشتی بخار استنلی.

اما باورنکردنی‌ترین چیز برای نسل‌های آینده، نحوه‌ی برخورد انسان‌های زمان ما با یکدیگر و بی‌توجهی تقریباً کامل ما به پتانسیل نهفته در درونمان خواهد بود. شما پتانسیل بزرگی را دارید.

شما کاملاً قادر به بودن یا انجام هر کاری هستید که بتوانید تجسم کنید. سن، جنسیت، نژاد یا تجربیات زندگی قبلی شما نیست که آینده شما را تعیین می‌کند. این تصمیماتی است که می‌گیرید. و هیچ وقت برای شروع کاری بزرگ دیر نیست.

به جای ترس‌های، به امیدها و رویاهایت فکر کن. به ناامیدی‌هایت فکر نکن، بلکه به پتانسیل‌های شکوفا نشده‌ات فکر کن. نگران کارهایی که انجام داده‌ای و شکست

خورده‌ای نباش، بلکه نگران کارهایی باش که هنوز می‌توانی انجام دهی.

—پاپ ژان بیست و سوم

به خودت اعتماد کن. خودی بساز که از زندگی با آن در تمام عمرت خوشحال باشی. با تبدیل جرقه‌های کوچک و درونیِ امکان به شعله‌های موفقیت، بیشترین بهره را از خودت ببر.

چیزهای بیشتری در آسمان و زمین وجود دارد... از آنچه در فلسفه شما تصور می‌شود.

—ویلیام شکسپیر

آمادگی همه چیز است

جی بی متیوز بود که نوشت: «مگر اینکه کسی خودش را برای فرصتش آماده کرده باشد، آن فرصت فقط او را مسخره جلوه می‌دهد. یک موقعیت عالی دقیقاً همانقدر برای یک فرد ارزش دارد که آمادگی‌اش او را قادر می‌سازد از آن موقعیت استفاده کند.»

هر برنده‌ای سریعاً به شما خواهد گفت که آمادگی، کلید موفقیت در هر تلاشی است. شما باید تصمیم بگیرید که در کاری که انجام می‌دهید آنقدر خوب و ماهر شوید که در واقع فرصت‌ها را به سمت خود سوق دهید. نگاهی جدی به صنعت خود بیندازید و از خود بپرسید که فکر می‌کنید صنعت شما از نظر رشد در ده سال آینده در کجا قرار خواهد گرفت. اگر هیچ محدودیتی برای رشد صنعت خود نمی‌بینید، منطقی است که بگویید هیچ محدودیتی برای فرصت شما برای رشد در صنعتتان در همان بازه زمانی وجود ندارد. افرادی در صنعت شما هستند که می‌توانند سرنوشت خود را رقم بزنند. آنها چیزی را در درون خود پرورش داده‌اند که از طریق رفتارشان خود را نشان می‌دهد. به آن اعتماد به نفس می‌گویند. آنها به جای اینکه فقط تحت تأثیر صنعت خود قرار بگیرند، بر زندگی در آن تأثیر می‌گذارند. آنها هر روز حدود سی دقیقه وقت می‌گذارند تا به این فکر کنند که چگونه می‌توانند بیشتر در شغل خود وقت بگذارند، چگونه خلاق‌تر باشند و خدمات بهتری ارائه دهند.

آنها به جای اینکه فقط وقتشان را بدهند، تمام توانشان را می‌گذارند. در یک دوره پنج ساله یا کمتر، می‌توانید به یک متخصص شناخته‌شده در صنعت خاص خود تبدیل شوید. نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که اکثریت قریب به اتفاق مردم به شغل خود به عنوان نهایت توانایی خود نگاه می‌کنند. آنها باید درک کنند که یک صنعت رو به رشد و پویا نه تنها به افراد غیرمعمول نیاز دارد، بلکه آنها را برای سهم‌شدن در رشد خود جستجو می‌کند و به افراد با بینش و عمل پاداش فراوانی خواهد داد. هر آنچه را که برای نود روز آینده دارید، اختصاص دهید. در عوض، صنعت شما هر آنچه را که برای بقیه عمرتان می‌خواهید، به شما خواهد داد.

ما همان چیزی هستیم که مرتباً انجام می‌دهیم. پس، تعالی یک عمل نیست، بلکه یک عادت است.

تلاش، تلاش، تلاش و ادامه دادن به تلاش، قانونی است که برای متخصص شدن در هر کاری باید رعایت شود.

کیفیت هرگز تصادفی نیست. همیشه نتیجه تلاش هوشمندانه است.

دویدن به بن بست

شنیدن این جمله از کسی که می‌گوید: «ترجیح می‌دهم هر جایی غیر از اینجا باشم» غیرمعمول نیست. بودن در جای دیگری، هاله‌ای از آرامش، حلقه‌ای از امید و حتی اشاره‌ای به شروع‌های جدید را در خود دارد. جذابیت مکان‌های جدید و آدرس‌های متفاوت، انسان را وسوسه می‌کند که باور کند اوضاع متفاوت خواهد بود.

سروکله زدن با اینکه چه کسی هستیم و کجا هستیم، گاهی اوقات باعث می‌شود از خود بپرسیم که آیا فرار بهترین راه نیست؟ برخی فرار می‌کنند چون می‌ترسند؛ برخی دیگر می‌ترسند چون فرار می‌کنند. به نظر می‌رسد وسوسه‌های زیادی برای فرار وجود دارد. حتماً جای دیگری آسان‌تر است: حقوق باید بیشتر باشد؛ ساعات کاری باید کوتاه‌تر باشد؛ هوا معتدل‌تر باشد؛ مردم مهربان‌تر باشند؛ هزینه زندگی کمتر باشد. مشکلات «آنجا» با آنچه اینجا با آن مواجه هستیم قابل مقایسه نیست. فرصت‌های پیشرفت، شادی و آزادی در آن محیط دیگر نامحدود است. وقتی به آنجا برسیم، اوضاع متفاوت خواهد بود؛ بار اینجا از دوشم برداشته خواهد شد.

اگر شما هم چنین فکری می‌کنید، این را در نظر بگیرید: کد پستی و کد منطقه شما ممکن است تغییر کند، اما یک چیز ثابت می‌ماند - سرتان را هم با خودتان می‌برید. فرار کردن فقط زمانی مثبت است که شما را به حل مشکلات نزدیک‌تر کند. اگر فرار تنها گزینه شماست، فرار کنید، اما به سمت راه‌حل خود به درون بدوید. درهای بزرگ روی لولاهای کوچک می‌چرخند. کلید باز کردن دری که مشکلات شما را حل می‌کند، جایی پنهان شده است که فقط شما می‌توانید به آن دست بزنید. بفهمید که واقعاً چه کسی هستید و به کسی تبدیل شوید که قرار است بشوید. شاید این یک ریسک باشد، اما از اینکه هنگام فرار به بن بست بخورید، بهتر است.

ما نمی‌توانیم مشکلاتمان را با همان طرز فکری که هنگام ایجاد آنها استفاده کرده‌ایم، حل کنیم.

اگر انسان‌ها فقط مایل به تفکر بودند، تمام مشکلات جهان به راحتی قابل حل بود. مشکل این است که انسان‌ها اغلب به انواع و اقسام ترفندها متوسل می‌شوند تا فکر نکنند، زیرا تفکر کار بسیار سختی است.

ما پیوسته با فرصت‌های بزرگی روبرو می‌شویم که به طرز ماهرانه‌ای در قالب مشکلات
لاینحل پنهان شده‌اند.

چه چیزی یک حرفه ای را می سازد؟

تماشای اجرای هر حرفه‌ای یکی از رضایت‌بخش‌ترین تجربیات زندگی است. فرقی نمی‌کند که متخصصان چه کاری انجام می‌دهند؛ آنها شما را با مهارت و دقت خود مجذوب خود می‌کنند.

سال‌ها پیش، من در اداره آتش‌نشانی استخدام شده بودم. من یک کاپیتان به نام هری تیلور داشتم - ما او را اسکاتی صدا می‌کردیم. فکر می‌کنم با استانداردهای امروزی او خیلی «حرفه‌ای» محسوب نمی‌شود. اسکاتی هرگز به کالج آتش‌نشانی نرفته است، اما با استانداردهای من، او همیشه یک حرفه‌ای خواهد بود. برخی دیگر از افسرانی که در دانشکده آتش‌نشانی تحصیل کردند و با نمرات بالا فارغ التحصیل شدند، هیچ ایده‌ای نداشتند که چگونه مردم را رهبری کنند. اسکاتی یک رهبر بود؛ او می‌دانست چگونه بهترین عملکرد را از افرادش بیرون بکشد. او یک حرفه‌ای بود.

اسکیت‌بازان حرفه‌ای روی یخ را تماشا کنید. آنها هنگام پرش‌هایشان قلبتان را در دهانتان می‌گذارند، اما با این حال به راحتی فرود می‌آیند. تقریباً باورتان می‌شود که آنها با اسکیت روی پاهایشان به دنیا آمده‌اند. منشی‌های حرفه‌ای را تماشا کنید. آنها با همان آرامش و اطمینانی حرکت می‌کنند که اسکیت‌باز مدال طلا انجام می‌دهد.

فروشنده‌گان حرفه‌ای مثل شعر در حرکت هستند. آنها ارائه خود را آرام و با اعتماد به نفس انجام می‌دهند، برخلافت‌ها غلبه می‌کنند و با سفارش، محل را ترک می‌کنند. و شما حتی هرگز نشنیده‌اید که فروش را قطعی کنند. تماشای حرفه‌ای‌ها لذت‌بخش است. چطور می‌شود که آنها اینقدر خوب - یا بهتر بگوییم، عالی - می‌شوند؟ آنها هر روز کارهای کوچک را به بهترین شکل ممکن انجام می‌دهند. آنها صرف نظر از هر چیز، برای بهترین بودن تلاش می‌کنند.

آنها می‌دانند که آماتورها با دیگران رقابت می‌کنند، اما حرفه‌ای‌ها با خودشان. آنها هر روز و بارها مطالعه می‌کنند،

تمرین می‌کنند، هر حرکت را شبیه‌سازی می‌کنند. آنها می‌خواهند امروز بهتر از دیروز باشند.

خودسازی نام بازی است و هدف اصلی شما تقویت خودتان است، نه تخریب حریف.

به عنوان انسان، عظمت ما نه چندان در توانایی ما در بازسازی جهان، بلکه در توانایی ما در بازسازی خودمان نهفته است.

فرد غیرمنطقی

«انسان منطقی خود را با جهان وفق می‌دهد: انسان غیرمنطقی در تلاش برای وفق دادن جهان با خود پافشاری می‌کند. بنابراین، تمام پیشرفت‌ها به انسان غیرمنطقی بستگی دارد.»

این نقل قولی از نوشته‌های جورج برنارد شاو است. اگر بخواهیم آنچه شاو نوشته را به طور خلاصه بیان کنیم، فکر می‌کنم می‌توانیم بگوییم که مردم وقتی از وضع موجود راضی هستند، منطقی تلقی می‌شوند. با این حال، وقتی با افرادی روبرو می‌شویم که از وضع موجود ناراضی هستند و برای تغییر آن تلاش می‌کنند، اغلب آنها را غیرمنطقی می‌دانیم.

این مفهوم مرا به زمانی می‌برد که پسر بچه‌ای کوچک بودم. مادر بزرگم نقش مهمی در تربیت من داشت. او مدام به من می‌گفت که باید از داشته‌هایم راضی باشم.

مادر بزرگم در ذهن من یک فرشته واقعی خدا بود، اما وقتی به آن روزها نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم که او سعی داشت نکات زیادی را به من بقبولاند که در آنها اشتباه می‌کرد. این یکی از آن نکات بود.

مطلقاً هیچ اشکالی در ناراضی بودن وجود ندارد. در واقع، از ذهنی که ناراضی است، می‌توان چیزهای خوب زیادی برداشت کرد.

این نارضایتی بود که باعث شد ادیسون جهان را روشن کند؛ فورد خودرو را به ما هدیه دهد؛ برادران رایت ما را با قلمرو جدیدی آشنا کنند؛ و بل ما را قادر سازد تا با کسی در آن سوی کره زمین صحبت کنیم. همه این پیشرفت‌های بزرگ به این دلیل برای ما به ارمغان آمده‌اند که مخترعان آنها، همانطور که بسیاری معتقد بودند، غیرمنطقی بودند.

حقیقت زیبا این است که این مخترعان ناراضی بودند.

اگر صرفاً برای مخالفت با شرایط فعلی مخالفت می‌کنید، به احتمال زیاد غیرمنطقی هستید. با این حال، اگر با پشتکار برای بهبود وضعیت تلاش می‌کنید، مطلقاً اجازه ندهید که اظهار نظر دیگران مبنی بر غیرمنطقی بودن شما، شما را منصرف کند. در ذهن آنها غیرمنطقی باشید، اما به جلو حرکت کنید.

در دراز مدت، آنها به احتمال زیاد شما را دنبال خواهند کرد.

نارضایتی اولین ضرورت پیشرفت است. می‌دانید،

«وضعیت موجود» در لاتین به معنای «وضعیتی که در آن

هستیم» است.

چگونه یک سخنرانی خوب ارائه دهیم

آیا تا به حال در میان حضار نشسته‌اید در حالی که کسی سخنرانی می‌کند؟ مطمئنم که این کار را کرده‌اید. سخنرانی‌ای که بدون متن تایپ شده ارائه شده است تقریباً همیشه توجه شما را جلب کرده و علاقه شما را بسیار سریع‌تر و بهتر از سخنرانی‌ای که باید خوانده می‌شد، حفظ کرده است.

من پیشنهاد نمی‌کنم که آماده نشوید، و همچنین پیشنهاد نمی‌کنم که قبل از ارائه، متن سخنرانی خود را ننویسید. یک سخنرانی خوب نیاز به آمادگی زیادی دارد. در اینجا یک روش ساده اما بسیار مؤثر برای ارائه سخنرانی که سال‌هاست از آن استفاده می‌کنم، آورده شده است:

بدانید که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید. شما باید با موضوع خود بسیار آشنا باشید.

کل سخنرانی خود را بنویسید، سپس آن را اصلاح کنید و سعی کنید کمی طنز به آن اضافه کنید. وقتی سخنرانی خود را نوشتید، آن را با دقت بخوانید و متوجه شوید که تصویری را با کلمات نقاشی کرده‌اید. در واقع، این همان چیزی است که یک کتاب است - تصویری که با کلمات نقاشی شده است.

سپس، سخنرانی را به چند بخش تقسیم کنید، هر بخش یک تصویر خاص. تصاویر مختلف را به صورت

ذهنی تجسم کنید. وقتی فکر می‌کنید، به صورت تصویری فکر کنید.

تصاویر را شماره گذاری کنید. تصویر اول را بردارید و از نظر ذهنی آن را روی پله ورودی خانه خود قرار دهید.

تصویر دوم را درست داخل درب ورودی، تصویر سوم را در اتاق نشیمن، تصویر چهارم را روی میز ناهارخوری و غیره قرار دهید.

مسخره به نظر می‌رسد، نه؟ به همین دلیل است که این روش جواب می‌دهد. حافظه از طریق تداعی‌های

مسخره توسعه می‌یابد. حالا شما آماده‌اید. وقتی برای ارائه سخنرانی پویای خود جلو می‌روید، آرام باشید. نگران

این نباشید که مخاطبانتان درباره شما چه فکری می‌کنند. به شما ربطی ندارد که آنها درباره شما چه فکری

می‌کنند - فقط به آنها فکر کنید. در ذهنتان به سمت خانه‌تان بروید، در ورودی را باز کنید و همانطور که در خانه

قدم می‌زنید، تصاویری را که در ذهنتان در اطراف خانه قرار داده‌اید برای مخاطبانتان توصیف کنید.

اگر بتوانید منظورتان را به خوبی برسانید، همیشه خوب صحبت می‌کنید.

بخت و اقبال، ذهن آماده را یاری
می‌کند.

بهترین هدیه

از آغاز زمان، خردمندان به ما گفته‌اند که بخشیدن بسیار سودمندتر از گرفتن است.

احتمالاً موقعیت‌های زیادی بوده که دلیل خوبی برای زیر سوال بردن آن توصیه داشته‌اید، اما حتی در آن لحظات، خود برترتان احتمالاً با این مفهوم موافق بوده است.

توی یه فایل که دارم به یه چیزی برخوردم که نشون میده هر روز می‌تونی یه چیزی بدی... یه چیزی که برات یه پاداش بزرگ باشه.

هیچ هزینه‌ای ندارد اما چیزهای زیادی خلق می‌کند.

این کار، دریافت‌کنندگان را غنی می‌کند، بدون اینکه دهنده‌ها را فقیر کند.

این اتفاق در یک چشم به هم زدن رخ می‌دهد و خاطره‌ی آن گاهی تا ابد باقی می‌ماند.

هیچ کس آنقدر ثروتمند نیست که بتواند بدون آن سر کند، و هیچ کس آنقدر فقیر نیست که به خاطر مزایای آن ثروتمندتر شود. این باعث ایجاد شادی در خانه می‌شود، حسن نیت را در یک تجارت تقویت می‌کند و نشانه‌ای از دوستی است. هدیه شما برای خسته‌ها آرامش، برای دلسردها نور روز، برای غمگین‌ها نور خورشید و بهترین پادزهر طبیعت برای مشکلات خواهد بود.

با این حال، نمی‌توان آن را خرید، گدایی کرد، قرض گرفت یا دزدید، زیرا چیزی است که تا زمانی که بخشیده نشود، برای هیچ کس فایده‌ی دنیوی ندارد! و اگر زمانی اتفاق افتاد که فروشنده‌ای آنقدر خسته بود که نمی‌توانست یکی از این‌ها را به شما بدهد، شاید بهتر باشد یکی از مال خودتان را به او بدهید.

زیرا هیچ کس به اندازه‌ی کسانی که چیزی برای بخشیدن ندارند، به یکی از اینها نیاز ندارد.

این یه کم معماست، نه؟ چی می‌تونه با یه چیز کوچیک اینقدر چیزای خوب فراهم کنه؟

یه لبخند. درسته، یه لبخند!

تصمیم بگیر که امروز به هر کسی که با او در ارتباط هستی، یک لبخند بزرگ هدیه بدهی. یک لبخند... از

این گوش تا آن گوش. و به واکنشی که از هر کسی که به او هدیه می‌دهی، دریافت می‌کنی، توجه ویژه داشته باش.

یک لبخند گرم، زبان جهانی مهربانی است.

درخت را از میوه‌اش می‌شناسند و انسان را از کردارش. کردار نیک هرگز گم نمی‌شود؛
آنکه ادب می‌کارد، دوستی درو می‌کند و آنکه مهربانی می‌کارد، عشق گرد می‌آورد.

سطح موفقیت ما تنها با تخیل ما محدود می‌شود و هیچ عمل مهربانی، هر چقدر هم کوچک، هرگز هدر نمی‌رود.

از نام آنها استفاده کنید

در اینجا یک آزمایش ساده و کوچک وجود دارد که می‌توانید در بیست و چهار ساعت آینده برای جلب توجه یک فرد و حفظ آن انجام دهید. اگر از نتایج آزمایش خود راضی هستید، شما را تشویق می‌کنم که تا زمانی که به یک عادت تبدیل شود، به انجام آن ادامه دهید.

هر چه برای گفتن دارید، خطاب به هر کسی که با او صحبت می‌کنید، با استفاده از نام شخص، شروع کنید.

از زمان افلاطون و سقراط مشخص شده است که اکثر مردم نام خود را زیباترین صدای جهان می‌دانند و به جملاتی که در آنها نامشان آمده است توجه بیشتری نشان می‌دهند.

تعریف کردن از یک شخص با استفاده از نام او، راهی است برای نشان دادن اینکه تعریفی که ارائه می‌دهید منحصرأً برای آن شخص تنظیم شده است.

برای مثال: «سو، مدل موی تو خیلی جذابه. واقعاً صورتت رو برجسته می‌کنه.» یا «جان، کفش‌هات خیلی شیکن. با کت و شلوارت خیلی خوب ست می‌شن.»

نکته جالب دیگر در مورد استفاده از نام شخص این است که باعث افزایش علاقه به مکالمه می‌شود و از همه مهم‌تر، شنونده با دقت به جمله‌ای که بعد از نام او می‌آید گوش می‌دهد تا ببیند چقدر به او مربوط می‌شود. هر بار که نکته مهمی را مطرح می‌کنید، آن را با نام شنونده آغاز کنید. توجه به نظر شما و ماندگاری آن در ذهن بسیار افزایش می‌یابد.

یک استفاده‌کننده از نام باشید، نه یک پخش‌کننده نام. این کاملاً متفاوت است. وقتی شما یک استفاده‌کننده از نام می‌شوید، دیگران شما و آنچه را که باید بگویند برای مدت طولانی‌تری به خاطر خواهند سپرد. وقتی برای اولین بار با کسی ملاقات می‌کنید، به دقت به نام او گوش دهید. اگر تلفظ نامش دشوار است، می‌توانید مودبانه از او بخواهید که آن را برای شما هجی کند. این به شما کمک می‌کند تا نام او را به خاطر بسپارید.

وقتی آن را به دست آوردید، از آن به طور مؤثر استفاده کنید.

که در آنها ایجاد کرده‌ای فراموش نمی‌کنند.

ایمن و متاسف

وقتی بزرگ می‌شدید، چند بار این جمله را می‌شنیدید که «بهرتر است احتیاط کنیم تا اینکه متاسف باشیم»؟ احتمالاً خیلی زیاد، مخصوصاً وقتی متوجه شدید که بیشتر افرادی که جانب احتیاط را رعایت می‌کنند، در نهایت متاسف می‌شوند.

این ریسک‌پذیران هستند که معمولاً در نهایت برنده می‌شوند!

چند نفر را می‌شناسید که یک فرصت عالی را از دست داده‌اند، فقط به این دلیل که ممکن بود مجبور شوند خانه‌شان را رهن کنند یا شغلی را که سال‌ها در آن مشغول بوده‌اند، رها کنند؟ آنها به جای اینکه با جسارت بیرون بروند، به جای امنی عقب‌نشینی کردند.

آبراهام مازلو گفته است: «یا به سمت رشد گام برمی‌دارید یا به سمت امنیت گام برمی‌دارید.» او همچنین به ما توصیه کرد که اگر قصد دارید چیزی کمتر از آنچه توانایی‌اش را دارید باشید، احتمالاً تمام روزهای زندگی‌تان را ناراضی خواهید بود.

من پیشنهاد نمی‌کنم که شما بی‌مسئولیت شوید، که کاملاً با ریسک کردن متفاوت است، اگرچه موافقم که مرز باریکی این دو را از هم جدا می‌کند.

البته نقطه مقابل ریسک کردن، محتاطانه عمل کردن است. مورد دوم احتمالاً یک روش معقول برای زندگی به مدت هفتاد یا هشتاد سال خواهد بود - البته اگر قراردادی برای زندگی هزار ساله داشته باشید. محتاطانه عمل کردن یک روش نسبتاً کسل‌کننده برای زندگی است و در نهایت به زندگی خود نگاه می‌کنید و از خود می‌پرسید که اگر این کار را انجام داده بودید یا آن کار را امتحان کرده بودید، چه اتفاقی می‌افتاد؟ افرادی که محتاطانه عمل می‌کنند، معمولاً خیلی هیجان‌انگیز نیستند. در واقع، احتمالاً خیلی کسل‌کننده هم می‌شوند.

از نظر ریسک‌پذیری، از یک تا ده، در چه جایگاهی هستید؟
امروز کمی چاشنی به زندگی‌تان اضافه کن و ریسک کن. یادت باشه، اگه محتاطانه رفتار کنی، ممکنه آخرش

تنها کسانی که جرات شکست‌های بزرگ را دارند، می‌توانند به موفقیت‌های بزرگ دست یابند.
—رابرت کندي

قدرت فقط به کسانی داده می‌شود که جرات می‌کنند خودشان را پایین بیاورند و آن را
بردارند. فقط یک چیز مهم است، یک چیز؛ اینکه بتوانند جرات کنند!

من از طوفان نمی ترسم، زیرا دارم یاد می گیرم که کشتی ام را هدایت کنم.

—لوئیزا می آلمات

پس شما فروشنده هستید

وقتی وارد عرصه فروش شدید، وارد پیچیده‌ترین و جذاب‌ترین حرفه در کل جهان شدید. فروشنده‌گی کمترین و بیشترین درآمد را در بین تمام حرفه‌ها دارد. یا یک زندگی افسرده‌کننده است یا یک ماجراجویی خلاقانه و رضایت‌بخش.

فروش، به عنوان یک حرفه، هر متقاضی را صرف نظر از تاریخچه، سن، جنسیت، نژاد، مذهب یا تحصیلات رسمی‌اش می‌پذیرد. هیچ کس را رد نمی‌کند. به عنوان یک حرفه، هیچ تعصبی ندارد. وقتی صحبت از پاداش می‌شود، حرفه فروش مانند چراغ علاءالدین است. دنیا برای درخواست شماست.

با این حال، یک پیش‌نیاز برای لذت بردن از پیشنهادات فروش با پاداش‌های فراوان وجود دارد: شما باید بفروشید. این احتمالاً تنها حرفه‌ای است که مستلزم آن است که هر یک از اعضای آن هر روز بارها در یک آزمون قبول شوند و هیچ فارغ‌التحصیلی هم وجود ندارد. شما باید بخشی از هر روز را صرف توسعه خود کنید - از نظر فکری، معنوی و جسمی. فروشنده‌ای که درگیر چنین برنامه روزانه‌ای نیست

خیلی سریع به ترمزی برای چرخ پیشرفت تبدیل می‌شود.

این نوع توسعه شخصی آگاهانه، شما را به درستی آماده می‌کند تا آزمون‌های روزانه خود را به شیوه‌ای آرام و کارآمد پشت سر بگذارید. همچنین شما را برای کسب پاداش‌های عظیم، چه از نظر ذهنی و چه از نظر مادی، که حرفه شما ارائه می‌دهد، واجد شرایط می‌کند.

فروشنده‌گان حرفه‌ای متعهد می‌شوند. بدون تعهد، شما به رتبه یک فروشنده آماتور تنزل پیدا خواهید کرد و به عنوان یک فروشنده آماتور، روزهای شما چیزی بیش از انبوهی از ناامیدی نخواهد بود.

با انجام مجموعه‌ای از تعهدات و پایبندی به آنها، شما گذرنامه شخصی خود را به سوی رفاه و رضایت خواهید نوشت.

هر کسی با فروش چیزی زندگی می‌کند.

کیفیت زندگی یک فرد، صرف نظر از زمینه‌ی فعالیت انتخابی‌اش، با تعهد او به
تعالی نسبت مستقیم دارد.

—وینس لومباردی

فروشندگان قایق بخار

مردی خردمند از مشرق زمین زمانی اظهار داشت: «در هر شرکتی سه نوع فروشنده وجود دارد: فروشندگان قایق‌های پارویی، فروشندگان قایق‌های بادبانی و فروشندگان قایق‌های بخار.»

فروشندگان قایق‌ران باید هل داده شوند یا به جلو هل داده شوند. آنها معمولاً خیلی دیر شروع می‌کنند و خیلی زود دست از کار می‌کشند. از آنجا که سعی می‌کنند با سخت‌ترین روش پیش بروند، مرتباً از کارشان استراحت می‌کنند و به نظر نمی‌رسد که خیلی پیشرفت کنند. در ذهن خود، چون به نظر می‌رسد سخت کار می‌کنند و انرژی قابل توجهی را صرف می‌کنند، معتقدند که کار خوبی انجام می‌دهند.

فروشندگان قایق‌های پارویی تقریباً همیشه از حقوق ناچیزشان متعجب هستند.

فروشندگان قایق بادبانی فقط زمانی در جهت هدف مورد نظر خود حرکت می‌کنند که باد موافق بوزد. آنها موفقیت خود را کاملاً به دست شرایط یا منبع خارجی دیگری می‌سپارند. وقتی بادهای سطح آب به سمت آنها می‌وزند، همگی لبخند می‌زنند و صادقانه معتقدند که شایسته تقدیر برای بخت و اقبال خوب خود هستند. متأسفانه، این گروه گمراه معمولاً در نهایت در ساحل سنگی گیر می‌کنند و طبیعت را برای شکست خود سرزنش می‌کنند.

این فروشندگان قایق‌های بادبانی نیز به همان اندازه از حقوق ناچیز خود متعجب هستند.

فروشندگان کشتی‌های بخار تقاضای زیادی دارند و حقوق خوبی دریافت می‌کنند. آنها پیوسته، چه در آرامش و چه در طوفان، در مسیر مقصد انتخابی خود حرکت می‌کنند. آنها معمولاً بر خود، محیط اطراف و سرنوشت خود مسلط هستند.

هر زمان که سرعتشان کم می‌شود یا از حرکت باز می‌مانند، می‌دانند که مشکل در موتور درونشان نهفته است. آنها بلافاصله تعمیرات لازم را شروع می‌کنند. فروشندگان کشتی‌های بخار می‌دانند که نه بادهای سطح آب و نه قدرت بدنی‌شان مانع پیشرفتشان نمی‌شود... بلکه مشکل در درونشان است. آنها مشکل را حل می‌کنند و به سوی شهرت و ثروت پیش می‌روند.

آیا در کار فروش هستید؟ موتور خود را روشن کنید و برنده شوید!

فروش به نگرش فروشنده بستگی دارد - نه نگرش مشتری بالقوه.

همیشه به خاطر داشته باشید که تصمیم خودتان برای موفقیت از هر چیز دیگری مهم‌تر است.

—آبراهام لینکلن

یک تو جدید

در دنیای امروز که سمینارها، کتاب‌ها و فایل‌های صوتی خودیاری وجود دارد، صحبت‌های زیادی در مورد خودگویی می‌شود. ما همیشه با خودمان صحبت کرده‌ایم، اما تا همین اواخر، به ندرت می‌شنیدید که مردم آشکارا به آن اعتراف کنند. صحبت کردن با خود نشانه بی‌ثباتی روانی تلقی می‌شد.

دیگر نه. حالا نوبت «ورود» است.

اگر می‌خواهید برنده شوید، گفتگوی درونی مثبت شما را در مسیر هدف‌تان نگه می‌دارد. افراد موفق عموماً در مورد خودشان مثبت فکر می‌کنند و احساس مثبتی دارند. آنها این احساسات و افکار را به کلمات و عبارات قدرتمند تبدیل می‌کنند و جریانی از گفتگوی درونی ایجاد می‌کنند که به آنها کمک می‌کند تا موفق شوند یا به موفقیت خود ادامه دهند.

سپس این گفتگوی درونی مثبت به عملی تبدیل می‌شود که نتایج دلخواه آنها را به بار می‌آورد.

از همین امروز شروع کنید که بهترین دوست و بهترین حامی خودتان باشید. وقتی با خودتان صحبت می‌کنید، کلماتی را انتخاب کنید که ویژگی‌ها و خصوصیات مثبت شما را توصیف کنند. در مورد خوبی‌ها صحبت کنید، نه بدی‌ها؛ در مورد موفقیت‌ها صحبت کنید، نه شکست‌ها؛ در مورد دستاوردهای هر روز صحبت کنید، نه در مورد کارهایی که انجام نداده‌اید؛ در مورد اینکه چگونه می‌توانید به جای اینکه چرا نمی‌توانید. همانطور که این فرآیند را اتخاذ و تمرین می‌کنید و آن را به یک آیین روزانه تبدیل می‌کنید، شروع به تجربه یک خود جدید خواهید کرد.

زبانی که در گفتگوی درونی مثبت استفاده می‌کنید، واقعیت جدیدی را خلق خواهد کرد. درک شما از اینکه چه کسی هستید و ارزش شما در رابطه با کسب و کارتان، خانواده‌تان و جامعه‌تان چیست، در ذهنتان تغییر خواهد کرد. این زنجیره از افکار مثبت جدید، الگوی فکری متفاوتی را معرفی می‌کند. در نهایت، از طریق تمرین روزانه گفتگوی درونی مثبت، به نتایج بهتری دست خواهید یافت.

از اینکه چقدر سریع متوجه خواهید شد که چقدر سرزنده‌تر شده‌اید، شگفت‌زده خواهید شد!

هیچ چیز مانند موفقیت، عزت نفس و اعتماد به نفس را افزایش نمی‌دهد.

اگر بر نفس خود غلبه نکنی، نفس بر تو غلبه خواهد کرد.

تصویر از خود، مرزهای موفقیت فردی را تعیین می‌کند.

سعی کنید با خودتان به آنجا سفر کنید

من این را در ارتفاع ۳۵۰۰۰ پایی می‌نویسم، جایی بین تولسا، اوکلاهما، و آتلانتا، جورجیا. در واقع، من اینجا چیزهای زیادی می‌نویسم.

یک صندلی کنارم خالی است، پرواز زیبا و آرامی است، و من کاملاً از این زمان تنهایی لذت می‌برم. فقط با خودم خلوت می‌کنم. به خودم فکر می‌کنم... به اینکه من کی هستم... به کجا می‌روم... به اینکه چه چیزی را می‌خواهم تغییر دهم تا زندگی‌ام بهتر شود.

ناگهان ذهنم به روزی در هفته‌ی گذشته برگشت که داشتم سعی می‌کردم برای شام با چند تا از دوستان جدیدم قرار تعیین کنم. سه یا چهار تقویم درگیر بودند و ما از پیدا کردن زمانی که همه آزاد باشند، کلافه شده بودیم. بالاخره تصمیم گرفتیم این هفته دوباره پیش هم باشیم؛ ما هرگز تاریخی تعیین نکرده بودیم.

اینجا تنها در هواپیما نشسته بودم و به آن تماس تلفنی و قرار شام فکر می‌کردم، متوجه شدم که همه چقدر سرشان شلوغ است، به سرعتی که امروزه در زندگی‌مان داریم. بعد، ناگهان، متوجه شدم که چرا ترجیح می‌دهم از بودن در اینجا در هر هواپیمایی لذت ببرم. من تنها هستم، و هیچ کاری جز ملاقات با خودم ندارم.

من معتقدم مهم است که زمانی را به تنهایی بگذرانیم: بدون هیچ حواس‌پرتی بیرونی، زمانی برای کمی درون‌نگری. هر چه زمان بیشتری را با شخص دیگری بگذرانیم، او را بهتر می‌شناسیم. همین امر در مورد خودمان نیز صادق است. اختصاص دادن وقت برای ملاقات با خودمان یک سرمایه‌گذاری خوب است، چیزی که می‌توانیم به خاطر آن پاداش فراوانی بگیریم. ما با خودمان دوستانه‌تر می‌شویم و احترام عمیق‌تری برای پتانسیل واقعی خود به عنوان یک موجود خلاق قائل می‌شویم.

من کاملاً آگاه هستم که کسانی هستند که نمی‌توانند تنهایی را تحمل کنند. آنها باید دائماً با کسی باشند یا کاری انجام دهند.

من بخش خوبی از زندگی‌ام را اینگونه گذراندم. هیچ وقت از تنهایی لذت نبردم، چون از بودن با خودم لذت نمی‌بردم. من همدم خیلی جالبی نبودم، نه برای خودم و نه برای هیچ کس دیگر - تا اینکه کم‌کم با پتانسیل واقعی‌ام آشنا شدم.

اگر سرتان شلوغ است، مثل من مدام در حال حرکت هستید، شاید بخواهید کاری را که من تصمیم گرفتم انجام دهید. کمی بیشتر برای خودتان وقت بگذارید و ببینید چقدر می‌توانید جالب باشید.

تفکر: گفتگوی روح با خودش.

گفتگو فهم را غنی می‌کند، اما تنهایی مدرسه‌ی نبوغ است.

تمام بدبختی‌های مردان از این ناشی می‌شود که نمی‌توانند تنها در یک اتاق آرام بنشینند.

هیچ رقابتی وجود ندارد

۹۰ درصد از جمعیت آمریکای شمالی در سطح کلاس هفتم توانایی خواندن دارند. دلیلش این است که ما خواندن را تا کلاس هفتم یاد می‌گیریم و از آن به بعد هرگز توانایی خواندن خود را بهبود نمی‌بخشیم. تکان دهنده است، نه؟

این نه تنها تکان دهنده است، بلکه شرم آور است. اما بدتر از آن این است که این عدم رشد شخصی فراتر از مطالعه است. اکثر مردم هر کاری را که انجام می‌دهند تقریباً به یک شکل انجام می‌دهند. افراد بسیار کمی هستند که در هر چیزی استاد باشند.

از هر مدیر فروشی که بپرسید، خیلی زود موافقت خواهد کرد که تعداد بسیار کمی از افراد هستند که در فروش استاد می‌شوند. همین امر در مورد مدیران، وکلا، حسابداران نیز صادق است... می‌توانم ادامه دهم. واقعاً هیچ رقابتی در بازار وجود ندارد. در هر حرفه‌ای، انبوهی از افراد سر و صدا می‌کنند. آن معدود افرادی که واقعاً در حال مطالعه‌ی حرفه‌ی خود هستند و سعی در تکمیل آن دارند، مانند زرافه‌ای در میان گله موش‌های صحرایی، در میان جمعیت متمایز می‌شوند.

استادان هر حرفه می‌توانند قیمت خودشان را تعیین کنند، بلیت خودشان را بنویسند. بله، سهام آنها همیشه بالاست؛ پاداش‌هایشان عالی است. اگر هنوز به این گروه کوچک و برگزیده از افراد موفق تعلق ندارید، خبر خوبی دارم. در باشگاه آنها جای زیادی وجود دارد و واجد شرایط شدن دشوار نیست. هر روز برای مدت کوتاهی شروع به مطالعه‌ی کارهایی که انجام می‌دهید کنید، با این آگاهی که همیشه می‌توانید عملکرد بهتری داشته باشید.

برای رسیدن به نتیجه‌ای خاص، فراتر از سطح عملکرد فعلی‌تان، تلاش کنید.

فقط یک ساعت مطالعه متمرکز در هر روز، در یک سال کوتاه، معادل نه هفته چهل ساعته می‌شود. به این فکر کنید که در پنج، ده یا بیست سال چقدر بیشتر خواهید دانست.

من خودم بیست و پنج سال پیش این کار را شروع کردم. امروز، برای یک ساعت کارم، بیشتر از پولی که قبلاً

سالانه به من پرداخت می‌شد، پول دریافت می‌کنم. وقتی شروع به مطالعه کردم، این راز بزرگ موفقیت را آموختم.

جهل، نفرین خداست؛ دانش، بالی است که با آن به آسمان پرواز می‌کنیم.

—ویلیام شکسپیر

هر افزوده‌ای به دانش حقیقی، افزوده‌ای به قدرت انسان است.

اگر کسی تمام دارایی‌اش را صرف فکر کردن کند، هیچ‌کس نمی‌تواند آن را از او بگیرد. سرمایه‌گذاری روی دانش همیشه بهترین سود را دارد.

—بنجامین فرانکلین

برای رسیدن به آنچه می خواهید

من در مورد تصمیم شما برای تغییر شرطی سازی در ذهن ناخودآگاهتان صحبت کردم. همچنین اشاره کردم که برای رسیدن به این هدف، باید مطالعه و تمرین منظمی داشته باشید. مطالعه و نظم و انضباط پیش نیاز هر نوع دستاوردی هستند.

اما متأسفانه، درس خواندن برای اکثر ما خیلی شبیه پرداخت مالیات است - ما فقط وقتی مجبور باشیم این کار را انجام می دهیم.

چه راه جایگزینی وجود دارد؟ باید یکی باشد. خب، وجود دارد، اما برای من قابل قبول نیست، و وقتی شما راه جایگزینی را در نظر بگیرید، مطمئنم که برای شما هم نخواهد بود.

جایگزین مطالعه این است که شما باید جهل خود را برای همیشه هر کجا که می روید با خود حمل کنید. شما نه تنها باید جهل خود را با خود حمل کنید، بلکه آن را در افکار، احساسات و اعمال خود به تمام دنیا اعلام خواهید کرد.

پاداش درس خواندن چیست؟ دوست من، این خمیر مایه است که خمیر را ور می آورد.

بله، شما می توانید هر چه می خواهید داشته باشید. دنیا مال شماست، اگر بخواهید. اما باید یاد بگیرید که

چگونه باشید، چگونه به دست آورید یا چگونه انجامش دهید - و یادگیری نیاز به مطالعه دارد.

متن آهنگ «به دنیای من خوش آمدید» را به خاطر دارید؟ «در بزنید و در باز خواهد شد. / بجویید و خواهید

یافت. / بخواهید و به شما داده خواهد شد / کلید این دنیای من.» شما باید معنای باطنی متن این آهنگ زیبا را مطالعه کنید. آنها سرشار از حقیقت هستند.

تنها دو منبعی که می توانید برای مطالعه ی حیات به آنها مراجعه کنید، علم و الهیات هستند. هر دو به ما

می گویند که هیچ چیز خلق یا نابود نمی شود. هر چیزی که می خواهید به شکلی اینجا هست.

برای رسیدن به آنچه می خواهی، باید یاد بگیری چگونه. برای یادگیری چگونگی، باید مطالعه کنی.

کسی که یاد می گیرد اما فکر نمی کند، گمراه است! کسی که فکر می کند اما یاد نمی گیرد،

در خطر بزرگی است.

من همیشه کاری را انجام می‌دهم که نمی‌توانم انجام دهم، تا شاید یاد بگیرم چگونه آن را انجام دهم.

شکست غیرممکن است

آیا تا به حال از خود پرسیده‌اید که چرا بسیاری از افراد صادق سخت کار می‌کنند و به موفقیت کمی می‌رسند، در حالی که به نظر می‌رسد دیگران هرگز سخت کار نمی‌کنند و به همه چیزهایی که می‌خواهند نمی‌رسند؟ به نظر می‌رسد آنها آن لمس جادویی را دارند - به هر چیزی که دست می‌زنند به طلا تبدیل می‌شود.

افرادی که شکست می‌خورند، تمایل دارند به شکست خوردن ادامه دهند، در حالی که کسانی که موفق می‌شوند، از یک موفقیت به موفقیت دیگر می‌روند.

این حقیقت آشکار، قرن‌هاست که ذهن اکثر مردم را به خود مشغول کرده است.

نیمی از عمرم را در میان گروه بزرگی بودم که گیج و مبهوت بودند. سپس تشویق شدم زندگی کسانی را که در مسیر موفقیت بودند، مطالعه کنم. به نظر می‌رسد همه آنها با یک فلسفه زندگی می‌کنند. آنها خودشان را بسیار ارزشمند می‌دانند و ذهن خود را برای انتخاب ایده‌های مثبت و مؤثر آموزش داده‌اند.

ویلیام شکسپیر این را اینگونه بیان می‌کند: «تردیدهای ما خیانتکارند و با ترس از تلاش، باعث می‌شوند

خوبی‌هایی را که اغلب می‌توانیم به دست آوریم، از دست بدهیم.»

یکی از جواهرات واقعی کتابخانه من کتابی است که سال‌ها پیش توسط دوروتیا براند با عنوان «بیدار شو و زندگی کن!» نوشته شده است! کل فلسفه او را می‌توان در یک جمله قدرتمند خلاصه کرد:

«طوری عمل کن که انگار شکست خوردن غیرممکن است.»

تصور کنید اگر تمام تصمیمات شما با چنین مفهومی هدایت شوند، زندگی‌تان چگونه خواهد بود! می‌توانید چیزهایی را که می‌خواهید داشته باشید - همه آنها را. و اگر شروع به دیدن خودتان با آنها کنید، آنها را خواهید داشت.

به آنچه گفتم فکر کنید، آنوقت خواهید فهمید که چرا برخی برنده می‌شوند و برخی دیگر می‌بازند.

فلسفه دوروتیا براند را بپذیرید - برای او جواب داد. طوری رفتار کنید که انگار شکست خوردن غیرممکن است.

تنها رقیب هر کس، توانایی‌های بالقوه‌ی اوست. تنها شکست او، ناتوانی در تحقق
بخشیدن به امکانات و توانایی‌هایش است.

ما باید جرات کنیم به افکار «غیرقابل تصور» فکر کنیم. ما باید یاد بگیریم که تمام
گزینه‌ها و امکاناتی را که در دنیایی پیچیده و به سرعت در حال تغییر با آنها روبرو
هستیم، بررسی کنیم.

وظیفه ما، به عنوان زن و مرد، این است که طوری پیش برویم که گویی هیچ محدودیتی برای توانایی‌هایمان
وجود ندارد.

ما در آفرینش با هم همکار هستیم.

نیاز در مقابل هوس

من به چند یادداشت در مورد «نیاز در مقابل هوس» برخوردم. بین این دو تفاوت وجود دارد - یک تفاوت بزرگ. بسیاری از مردم آرزوی موفقیت دارند، تعداد کمی به آن نیاز دارند. اما کسانی که به آن نیاز دارند تقریباً همیشه از آن لذت می‌برند.

نیازها چیزهایی هستند که برای زنده ماندن باید داشته باشید. شما به غذا، هوا برای تنفس، لباس، سرپناه، خواب و غیره نیاز دارید. آنچه برای زنده ماندن نیاز دارید را به هر قیمتی به دست می‌آورید.

وقتی خودتان را متقاعد می‌کنید که به موفقیت نیاز دارید، همانطور که وقتی گرسنه هستید باید غذا بخورید، بدون اینکه حتی لازم باشد در مورد آن فکر کنید، به موفقیت می‌رسید.

تعریف شما از موفقیت چیست؟ رسیدن به سطح درآمدی خاص؟ یادگیری یک مهارت؟ لذت بردن از یک سبک زندگی خاص؟ رسیدن به یک موقعیت خاص در شرکت؟

همه ما تصاویر ذهنی متفاوتی از موفقیت داریم، اما تعداد کمی از مردم به طور کامل به آن دست می‌یابند. چرا؟ تصویر ذهنی ما از خودمان آن چیزی نیست که باید باشد. برخی تعجب می‌کنند که آیا این تصویر ذهنی قابل تغییر است یا خیر، و پاسخ قاطعانه بله است!

برای ایجاد یک نیاز، ابتدا باید هدفی تعیین کنید. وقتی هدف پیش روی شما قرار گرفت، از تکنیک‌های خودانگیزی استفاده می‌کنید. آن هدف را به یک نیاز تبدیل می‌کنید. آن به یک نیروی محرک تبدیل می‌شود. خودتان را متقاعد می‌کنید که برای زنده ماندن باید به آن هدف رسید.

وقتی این حالت ذهنی را در خود پرورش دهید، قطعاً موفق خواهید شد.

اگر در بیابانی بدون آب گم شده باشید و در فاصله‌ای دور، گودال آبی ببینید، با اینکه می‌دانید برای رسیدن به آن باید تلاش سخت و دردناکی انجام دهید، این تصمیم به طور خودکار گرفته می‌شود. هیچ درجه سختی‌ای شما را متوقف نمی‌کند. با این حال، اگر آب زیادی داشته باشید و فکر کنید یک نوشیدنی تازه خوب است، درجه سختی ممکن است شما را منصرف کند.

بله، بین نیاز و آرزو تفاوت زیادی وجود دارد.

اشتیاق کلید انگیزه است، اما عزم و اراده و تعهد به پیگیری بی وقفه هدف‌تان - تعهد به
تعالی - است که شما را قادر می‌سازد به موفقیتی که به دنبالش هستید، دست یابید.
—ماريو آندرتی

فرمول موفقیت: سحرخیز باشید، سخت کار کنید، به نفت برسید.

قدرت درون

در شرایط عادی، کلمه «شکست» بار معنایی بسیار منفی دارد. من می‌خواهم به این کلمه معنای جدیدی بدهم، زیرا در گذشته بسیار مورد سوءاستفاده قرار گرفته است.

کلمه «شکست» غم و اندوه و سختی‌های بی‌شماری را برای میلیون‌ها نفر به ارمغان آورده است.

اول و مهمتر از همه، مهم است که بین شکست و ناکامی موقت تمایز قائل شویم.

سرادموند هیلاری در سال ۱۹۵۱ و دوباره در سال ۱۹۵۲، از نظر بسیاری از مردم در تلاش خود برای صعود به قله اورست شکست خورد. با این حال، در ذهن هیلاری، او صرفاً با شکستی موقت روبرو شده بود. بدون شک این شکست‌ها ناامیدکننده و پرهزینه بودند، اما شکست نبودند، زیرا در سال ۱۹۵۳، او و تنزینگ نورگی، راهنمای شریای او، اولین افرادی بودند که به قله ۲۹،۰۲۸ فوتی کوه اورست رسیدند.

شکست‌های موقت اغلب نعمت‌هایی در لباس مبدل هستند. آن‌ها تمایل دارند ما را به یک آدم بی‌ادب تبدیل کنند و باعث شوند انرژی‌هایمان را در مسیرهای متفاوت و مطلوب‌تری هدایت کنیم.

من یک نظریه دارم که شکست موقت، روش طبیعت برای تقویت ما و دادن شجاعت لازم برای رسیدن به اهدافمان است. دیدن شکست موقت به عنوان یک نعمت در لباس مبدل، شجاعت زیادی می‌طلبد. هیچ‌کس تا به حال از ضربه‌ی نهایی شکست بلند نشده است، مگر اینکه از این تجربه قوی‌تر و عاقل‌تر شده باشد. شما فقط زمانی می‌توانید به عنوان یک شکست‌خورده طبقه‌بندی شوید که از بلند شدن و دوباره شروع کردن امتناع کنید. هر نوع پیشرفتی معمولاً پس از یک بحران رخ می‌دهد. هرچه بحران بزرگتر باشد، فرصت پیشرفت بیشتر است.

کلمه «شکست» را از دایره لغات خود حذف کنید. همیشه می‌توانید فردا دوباره بلند شوید و به سراغش بروید. هیچ مشکلی در بیرون از شما وجود ندارد که برتر از قدرت درون شما باشد.

یک مرد می‌تواند بارها شکست بخورد، اما تا زمانی که شروع به سرزنش کردن کسی نکند، شکست‌خورده محسوب نمی‌شود.

خیلی بهتر است که دست به کارهای بزرگ بزنی، به پیروزی‌های باشکوه دست یابی،
هرچند با شکست همراه باشد... تا اینکه در ردیف آن دسته از ارواح ضعیفی قرار بگیری
که نه لذت می‌برند و نه رنج می‌برند، زیرا در گرگ و میش خاکستری رنگی زندگی
می‌کنند که نه پیروزی را می‌شناسد و نه شکست را...

—تئودور روزولت

اختلاف یک درصدی

سال‌ها پیش در سمیناری شرکت می‌کردم که یکی از دوستان خوبم، لیلاند وال ون دِ وال، آن را برگزار می‌کرد. او چیزی گفت که من را به شدت به هم ریخت؛ در واقع، تمام حضار از خنده منفجر شدند. او گفت: «اگر بیشتر مردم آنچه را که به آن فکر می‌کنند بگویند، لال می‌شوند.»

مرد بسیار خردمندی بود. حق هم با او بود.

چند سال پیش، افتخار داشتم که در یک همایش با مرحوم دکتر کنت مک‌فارلند، مربی بزرگی از کنتاکی، در این جایگاه صحبت کنم. او هم حرف مشابهی زد.

دکتر مک‌فارلند گفت: «دو درصد از مردم فکر می‌کنند، سه درصد فکر می‌کنند که فکر می‌کنند، و نود و پنج درصد ترجیح می‌دهند بمیرند تا اینکه فکر کنند.»

اخيراً جایی خواندم که جورج برنارد شاو گفته بود: «بیشتر مردم سالی دو یا سه بار فکر می‌کنند. من به خاطر فکر کردن فقط دو یا سه بار در هفته، شهرت بین‌المللی پیدا کرده‌ام.»

احتمالاً الان دارید با خودتان می‌گویید: «بیخیال باب، همه فکر می‌کنند.» درست است؟ خب، بگذارید پیشنهاد کنم که در چند ساعت آینده به بیشتر مکالماتی که در اطرافتان می‌گذرد با دقت گوش دهید. واضح خواهد بود که بیشتر کسانی که صحبت می‌کنند فکر نمی‌کنند، وگرنه هرگز آنچه را که می‌گویند، به زبان نمی‌آورند.

به رفتار برخی از همسالان خود دقت کنید. متوجه خواهید شد که آنها فکر نمی‌کنند، وگرنه هرگز کاری را که انجام می‌دهند، انجام نمی‌دادند.

شما می‌توانید جزو گروه ۳ درصدی باشید که دکتر مک‌فارلند از آنها به عنوان کسانی که فکر می‌کنند فکر می‌کنند، یاد می‌کند.

با کمی تلاش، می‌توانید خودتان را به گروه ۲ درصدی که واقعاً فکر می‌کنند، برسانید. آنها افراد موفق و برندگان زندگی هستند.

تفکر باید آموخته شود، و این درسی است که در بیشتر مدارس تدریس نمی‌شود. در مورد آن فکر کنید.

به ندرت مردانی را پیدا می‌کنیم که با میل و رغبت به تفکر عمیق و عمیق بپردازند.
تقریباً یک تمایل جهانی برای پاسخ‌های آسان و راه‌حل‌های نیمه‌کاره وجود دارد. هیچ
چیز برای برخی افراد به اندازه‌ی نیاز به تفکر دردناک نیست.

—مارتین لوتر کینگ جونیور

اگر همه مثل هم فکر می‌کنند، پس یکی هست که فکر نمی‌کند.

— جورج اس. پاتون

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که در حال فکر کردن هستند، در حالی که صرفاً در حال
مرتب کردن مجدد تعصبات خود هستند.

مقدمه همه چیز

عامل استدلال استقرایی شما: چه ابزار فوق‌العاده‌ای. این یکی به شما آزادی واقعی می‌دهد. عقل به شما توانایی انتخاب افکارتان را می‌دهد.

ویکتور فرانکل، روانپزشک بزرگ وین که سال‌ها در اردوگاه‌های کار اجباری در طول جنگ جهانی دوم گذراند، در کتاب خود «انسان در جستجوی معنا» نوشت که صرف نظر از آزار جسمی یا فکری که از سوی اسیرکنندگان متحمل شده بود، آنها نمی‌توانستند او را به فکر چیزی که خودش انتخاب نکرده بود، وادار کنند.

تفکر والاترین عملکردی است که شما قادر به انجام آن هستید و این قوه ذهنی باید در هر فرصت ممکن به کار گرفته شود. تفکر مقدمه همه چیز در زندگی شماست.

همه رهبران بزرگ در طول تاریخ به ما گفته‌اند که ما به همان چیزی تبدیل می‌شویم که به آن فکر می‌کنیم. در واقع، آنها در این مورد کاملاً و به اتفاق آرا توافق داشته‌اند، در حالی که تقریباً در هر نکته دیگری اختلاف نظر دارند.

متأسفانه، اکثریت قریب به اتفاق مردم به ندرت فکر می‌کنند. آنها به سادگی آنچه را که می‌بینند یا می‌شنوند می‌پذیرند.

دفعه‌ی بعد که کسی به شما پیشنهادی می‌دهد، به جای اینکه صرفاً آن را بپذیرید و بر اساس آن عمل کنید، فکر کنید. از قوه‌ی استدلال خود استفاده کنید. از خود بپرسید که آیا این پیشنهاد کیفیت زندگی شما را بهبود می‌بخشد یا خیر.

در اینجا یک تمرین عالی دیگر برای عامل استدلال شما وجود دارد، تمرینی که من خودم عادت دارم از آن استفاده کنم و تقریباً هر چیزی را که می‌خواهید به شما می‌دهد:

یک دفترچه یادداشت و خودکار بردارید. در بالای دفترچه، چیزی را که می‌خواهید اما در گذشته به طور جدی به آن فکر نکرده‌اید، بنویسید. شروع به فکر کردن به این کنید که چگونه می‌توانید بدون نقض حقوق دیگران به خواسته خود برسید. بنویسید که چرا نمی‌توانید به خواسته خود برسید.

هر چقدر هم که این تمرین ساده به نظر برسد، افراد بسیار کمی آن را انجام می‌دهند. اکثر مردم به آنچه نمی‌خواهند فکر می‌کنند.

در نتیجه، آنها خودشان را از خوبی‌هایی که زندگی ارائه می‌دهد، محروم می‌کنند.

فکر کن. عمیق و نافذ فکر کن... و قوه استدلال قوی خواهد شد.

از افکار بشر، طلای بیشتری نسبت به آنچه از زمین استخراج شده، استخراج شده است.

—نپلئون هیل

هزاران فکر در درون انسان نهفته است که تا زمانی که قلم به دست نگیرد و ننویسد، از آنها آگاه نیست.

افکار ما، در اتاق‌های بی‌شمار مغز، با زنجیرهای پنهان بسیاری به هم پیوسته‌اند؛ تنها یکی بیدار شود، و بنگرید که چه بی‌شمار زنجیرهایی برمی‌خیزند!

سوئیچ بی صدا

ما به تدریج به این واقعیت پی می‌بریم که در جهانی با هوش بی‌نهایت زندگی می‌کنیم که به هر فکر ما پاسخ می‌دهد، اما تنها کسانی که در مطالعه ذهن عمیق می‌شوند، واقعاً می‌دانند که چه انرژی عظیمی با هر تکانه ذهنی به حرکت در می‌آید.

اندیشه نه تنها شخصیت ما را شکل می‌دهد، بلکه مسئول تغییرات در جوامع، ساخت شهرها، شکل‌دهی ملت‌ها و تمام رویدادهای بزرگی است که در جهان رخ می‌دهد. اندیشه، کلید خاموشی است که سرنوشت انسان را به حرکت در می‌آورد.

هر اختراع و کشف ارزشمندی، ابتدا یک مفهوم ذهنی بوده است. هر ایده‌ای که با ایمان و تلاش همراه بوده، به واقعیتی قابل مشاهده تبدیل شده است و تمام موانع مادی ظاهری مانند فقر یا ضعف‌های جسمی، تنها با ایجاد منابع درونی و شکوفا کردن توانایی‌های ذاتی، به تحریک عمل خلاقانه کمک کرده‌اند.

حدود یک سال پیش مدتی را با ریک هانسن گذراندم. ریک مرد جوانی است که پس از یک تصادف رانندگی از کمر به پایین فلج شده است. او به من گفت که معلولیت جسمی‌اش به یک چیز خوب تبدیل شده است. از آنجایی که معلولیت او جسمی بود، می‌توانست آن را ببیند و بر آن غلبه کند. اگرچه او عملاً ناشناخته و بدون پول بود، اما با ویلچر خود به سراسر جهان سفر کرد و میلیون‌ها دلار برای تحقیقات نخاع جمع‌آوری کرد.

این افکار ریک هانسن بود که او را از یک زندگی کسل‌کننده و رقت‌انگیز رهایی بخشید. افکار او به او زندگی‌ای پر از ماجراجویی، زندگی‌ای سرشار از خدمت به هزاران نفر، زندگی‌ای که باعث شد میلیون‌ها نفر به خود نگاه کنند و به این فکر کنند که با زندگی خود چه می‌کنند. فکر قدرت عظیمی است و شما می‌توانید از آن برای بهبود کیفیت زندگی خود و دیگران استفاده کنید.

زندگی همیشه نتیجه افکار غالب ما را بیان می‌کند.

روزی که علم شروع به مطالعه پدیده‌های غیرفیزیکی کند، در عرض یک دهه پیشرفتی

بیشتر از تمام قرن‌های گذشته از وجودش خواهد داشت.

چگونه آن را خرج خواهی کرد؟

صرف نظر از اینکه چگونه به اقامت خود در این دنیا نگاه می‌کنید، باید بپذیرید که زندگی کوتاه است. من و شما این پتانسیل را داریم که از زندگی خود هر طور که انتخاب می‌کنیم، بسازیم.

همه ما هر روز به یک اندازه زمان داریم... ما هر چه که هست را داریم.

هدر دادن هر یک از این کالای گرانبها که ما آن را زمان می‌نامیم، برای من فکر چندش‌آوری است. مگر اینکه خیلی خسته باشم، حتی از زمانی که هر شب بیهوش می‌گذرانم، متنفرم... یا بهتر بگویم، بیشتر شب‌ها. مواقعی هست که شب‌ها نمی‌خوابم.

حالا با دقت گوش کنید، چون اگر هنوز متوجه این موضوع نشده‌اید، امیدوارم چیزی که می‌خواهم بگویم شما را شوکه کند و به شما انگیزه بدهد تا زندگی هیجان‌انگیزتری را تجربه کنید.

یک فرد به طور متوسط روزانه چهار ساعت را جلوی تلویزیون خود می‌گذراند. این یعنی ده سال و نیم بین دو تا شصت و پنج سالگی. این را به بیست و یک سالی که همان فرد به طور متوسط می‌خوابد اضافه کنید، که معادل هشت ساعت خواب شبانه است، و متوجه خواهید شد که دقیقاً نیمی از شصت و سه سالی که به آن اشاره می‌کنم یا کاملاً بی‌هوش است یا جلوی یک لامپ خلاء که سر را مطابق با آن می‌سازد.

بهش فکر کن: سی و یک سال و نیم یا جلوی تلویزیون بوده یا خوابیده. این کیفرخواستی علیه تلویزیون نیست، و من موافقم، ما باید استراحت کنیم، اما این مسخره‌ست!

اگر واقعاً می‌خواستید در این زندگی به چیزی برسید و اتفاقاً در دسته‌ای که من به آن اشاره می‌کنم قرار می‌گیرید، می‌دانید چه باید بکنید. اگر فقط دو ساعت در روز در هر یک از این دو حوزه کم کنید، شصت روز بیست و چهار ساعته به هر سال اضافه خواهید کرد.

این زمان زیادی است. شما می‌توانید از یک زندگی غنی‌تر لذت ببرید. در طول شصت و سه سالی که به آن اشاره می‌کنم، ده سال اضافی برای انجام هر کاری که انتخاب می‌کنید، خواهید داشت.

این زمان زیادی است که همه ما صرف خواهیم کرد. شما چطور می‌خواهید آن را بگذرانید؟

کسی که جرأت می‌کند یک ساعت از وقتش را تلف کند، هنوز ارزش زندگی را کشف نکرده است.

زمان چیزی است که بیش از همه می‌خواهیم، اما بدترین استفاده را از آن می‌کنیم.

تصویر را بسازید

سال‌ها پیش، از هلن کلر پرسیده شد که آیا به نظر او چیزی بدتر از نابینایی وجود دارد؟ او فوراً پاسخ داد که چیزی بسیار بدتر از آن وجود دارد. او گفت: «رقت‌انگیزترین فرد در جهان کسی است که بینایی دارد اما بصیرت ندارد.»

هر آدم عاقلی به سرعت با هلن کلر موافقت می‌کند.

وقتی مردم هیچ تصویری از یک زندگی بهتر ندارند، خود به خود خود را در یک زندان محبوس کرده‌اند؛ آنها خود را به یک زندگی بدون امید محدود کرده‌اند.

این اتفاق اغلب زمانی می‌افتد که افراد بارها و بارها برای پیروزی تلاش جدی کرده‌اند، اما بارها و بارها با شکست مواجه شده‌اند. شکست‌های مکرر می‌تواند به تصویر افراد از خودشان آسیب برساند و باعث شود که آنها پتانسیل خود را از دست بدهند.

تسلیم می‌شوند و خود را به سرنوشتشان می‌سپارند.

ورنون هاوارد نوشته است که اگر ندانید در زندانی هستید، نمی‌توانید از آن فرار کنید.

هاوارد درست می‌گوید - این افراد در زندانی که خود ساخته‌اند، گرفتارند و خود از آن خبر ندارند. بدون چشم‌اندازی از یک زندگی بهتر، هیچ امیدی نمی‌تواند وجود داشته باشد.

اگر در این نوع چرخه منفی گرفتار شدید، اولین قدم را برای پیش‌بینی آینده‌ی موفق خود بردارید. یک تصویر ذهنی از دقیقاً نحوه‌ی زندگی مورد نظرتان بسازید. به آن تصویر ذهنی پایبند باشید، و راه‌های مثبت برای بهبود همه چیز به ذهنتان سرازیر خواهد شد.

به این فکر کنید: چشم‌انداز شما، تصویری ذهنی از سبک زندگی واقعی بسیاری از افرادی است که می‌شناسید یا با آنها آشنا هستید. این حقیقت ساده را درک کنید. اگر آنها توانسته‌اند کاری را انجام دهند، شما هم مطمئناً می‌توانید.

همه افراد پتانسیل یکسانی برای تحقق رویاهایشان دارند. تنها مسئله، استفاده از پتانسیل نامحدودی است که همه ما داریم.

یک آرزو مستلزم امکان اقدام برای دستیابی به آن است؛ عمل مستلزم هدفی است که ارزش دستیابی دارد.

—آین رند

در اعماق آن تاریکی، با دقت نگاه می‌کردم، مدت زیادی آنجا ایستاده بودم، حیران، ترسیده، شکاک، و رویاهایی در سر می‌پروراندم که هیچ انسانی پیش از آن جرأت رویاپردازی در آنها را نداشت.

—ادگار آلن پو

من تصور می‌کنم که به تنها موجود زنده است.

—ای.ای. کامینگز

نگرش دن کیشوت وار

«مردی از لامانچا» یکی از موفق‌ترین نمایش‌های برادوی بود. در این نمایش، دن کیشوت در آستانه‌ی مرگ است. او به دلیل مثبت‌اندیشی‌اش مورد تمسخر و تحقیر قرار گرفته است. شاید بتوانید درک کنید که او چه احساسی داشته است.

در نهایت، دن کیشوت در یک دفاع عالی از خود، سوال نهایی را می‌پرسد: «چه کسی دیوانه است؟ آیا من دیوانه‌ام چون دنیا را آنطور که می‌توانست باشد می‌بینم؟ یا دنیا دیوانه است چون فقط خودش را آنطور که هست می‌بیند؟»

دن کیشوت ما را با یک سوال بزرگ روبرو می‌کند. از خودتان بپرسید: چه کسی دیوانه است، واقع‌گرا یا ایده‌آل‌گرا؟ متمرکز کردن تمام توجه آگاهانه‌تان بر نتایج فعلی‌تان، نتایج مشابه بیشتری را به بار خواهد آورد، درست همانطور که شب از پی روز می‌آید.

به همین دلیل است که افراد ناراضی تمایل دارند ناراضی بمانند. به همین دلیل است که افراد تنها تمایل دارند تنها بمانند. همچنین به همین دلیل است که افراد فقیر تمایل دارند فقیر بمانند.

جیمز آلن نوشت: «اندیشمندان، ناجیان جهان هستند» - و واقعاً هم همینطور است. تمام اختراعات شگفت‌انگیزی که زندگی ما را راحت‌تر کرده‌اند، توسط دن کیشوت‌های جهان برای ما به ارمغان آورده شده‌اند. این افراد، جهان را آنطور که می‌توانست باشد، می‌دیدند.

اگر امروز کمی ناامید شدید یا در یک روزمرگی گیر افتاده‌اید، نگرش دن کیشوت‌گونه را در خود پرورش دهید. جایگاه خود را در محل کار یا تجارت، روابطتان، نمراتتان در مدرسه یا فروشتان را آنطور که می‌توانند باشند، ببینید.

تصویری زیبا از نتایج بهبود یافته در ذهن خود بسازید.

اجازه ندهید افراد منفی‌باف شما را تحت تأثیر قرار دهند. نگرش دن کیشوت‌گونه داشته باشید و خوش بگذرانید. از آنچه می‌توانید به دست آورید شگفت‌زده خواهید شد.

بینش تو تنها زمانی روشن خواهد شد که بتوانی به قلب خودت بنگری. کسی که به

درون بنگرد، بیدار است.

—کارل یونگ

بدون جهش‌های تخیل یا رویاپردازی، هیجان احتمالات را از دست می‌دهیم.

رویاپردازی، در نهایت، نوعی برنامه‌ریزی است.

—گلوریا استاینم

همیشه به یاد داشته باشید که شما نه تنها حق دارید یک فرد باشید، بلکه وظیفه دارید

که یک فرد باشید.

—النور روزولت

لبه تیغ

اغلب گفته شده است که مرزی که برد را از باخت جدا می‌کند، به باریکی لبه تیغ است، و همینطور هم هست. من به برد به معنای وسیع، در تمام زمینه‌های زندگی اشاره می‌کنم.

سامرست موام کتابی کامل با عنوان «لبه تیغ» نوشت. داریل زانوک فیلمی با همین عنوان ساخت. هر دوی این مردان می‌دانستند که تفاوت بزرگی بین مردم وجود ندارد؛ تنها تفاوت بزرگ در کارهایی است که انجام می‌دهند. یک نفر تقریباً پروژه‌ای را شروع می‌کند؛ دیگری آن را شروع می‌کند. یک نفر تقریباً کاری را به پایان می‌رساند؛ دیگری آن را به پایان می‌رساند. یک دانش‌آموز تقریباً در امتحان قبول می‌شود؛ دیگری در آن قبول می‌شود. اگرچه ممکن است اختلاف نمرات آنها فقط یک درصد باشد، اما همان یک درصد است که همه چیز را تغییر می‌دهد.

در سال ۱۹۴۷، اسب آرمند پردرآمدترین اسب مسابقه در تاریخ ایالات متحده بود. در آن سال، آرمند ۷۶۱۵۰۰ دلار درآمد داشت. با این حال، اسبی که در همان سال از نظر درآمد در جایگاه دوم قرار گرفت، اسبی که اغلب مسابقات را با اختلاف یک مایل (حدود یک مایل) می‌باخت، تنها ۷۵۰۰۰ دلار برنده شد.

اگر فقط به بردها نگاه کنید، به نظر می‌رسد که آرمند سیزده برابر بهتر از نزدیک‌ترین رقیبش بوده است. با این حال، وقتی زمان‌هایی را که واقعاً توسط این دو اسب در مسابقاتشان ثبت شده است مقایسه می‌کنید، متوجه می‌شوید که آرمند حتی ۴ درصد هم برتر نبوده است.

این کارهای کوچکی هستند که انجام می‌دهید و می‌توانند تفاوت بزرگی ایجاد کنند. شما برای انجام چه کاری تلاش می‌کنید؟

امروز چه کار کوچکی می‌توانید انجام دهید که شما را مؤثرتر کند؟
احتمالاً فقط یک قدم تا رسیدن به موفقیت فاصله دارید.

هر وقت سوار ماشین می‌شوم، مدام به این فکر می‌کنم که ایرادش چیست و چطور می‌توان آن را درست کرد.

—والت‌دیزنی

یک برنده هیچ وقت دست از تلاش
برنمی‌داره.

—تام لندری

کسی که بتواند قهرمانانه سختی‌ها را تحمل کند، به همان اندازه نیز سعادت و خوشبختی را تجربه خواهد کرد

زیرا ذهنی که نتواند از اولی دلسرد شود، احتمالاً با دومی همراه نخواهد شد.

ریتم و پیروزی

جزر و مد فروکش می‌کند، جزر و مد می‌آید. تابستان از پی زمستان می‌آید. شب از پی روز می‌آید. اقتصاد بد، اقتصاد خوب را به دنبال دارد. می‌خندی و گریه می‌کنی.

اینها تجلی قانون ریتم هستند - قانونی از جهان که بر همه چیز و همه کس تأثیر می‌گذارد.

آماورها نوسان کم در اقتصاد را علت تولید ضعیف خود می‌دانند. اگر اقتصاد علت تولید ضعیف برای یک نفر در یک صنعت خاص باشد، همه افراد در آن صنعت نیز تولید ضعیفی خواهند داشت. با این حال، می‌دانید که اینطور نیست. در هر اقتصادی - خوب و بد - برخی برنده می‌شوند و برخی می‌بازند.

صرف نظر از وضعیت اقتصادی، راهی برای پیروزی وجود دارد. احتمالاً می‌پرسید: «آن چیست؟»

راه‌های زیادی برای برنده شدن وجود دارد. فکر کنید و آنها را پیدا خواهید کرد. ممکن است همه آنها را پیدا نکنید، اما پاسخ‌های کافی برای قرار گرفتن در کنار برندگان خواهید یافت.

چند روز پیش داشتم برای گروهی صحبت می‌کردم و پیشنهاد دادم که انجام همان کارهایی که در زمان خوب بودن اقتصاد انجام می‌دادید، کافی نیست. در یک اقتصاد ضعیف باید زغال بیشتری روی آتش بگذارید تا همان گرمایی را که در یک اقتصاد خوب دریافت می‌کردید، به دست آورید. باید انرژی بیشتر، فکر بیشتر و خدمات بیشتری ارائه دهید.

بیشتر به برنامه‌های مثبت‌اندیشی گوش دهید؛ بیشتر به کتاب‌های الهام‌بخش خود مراجعه کنید. در انتخاب افرادی که با آنها وقت می‌گذرانید، گزینشی‌تر عمل کنید. کمی بیشتر عشق بورزید، کمی کمتر نفرت بورزید. وقتی یکی از همکارانتان شروع به شکایت می‌کند، موضوع را به چیزهای خوب تغییر دهید یا از او دور شوید. در موردش فکر کنید. لازم نیست سوار ترن هوایی شوید. می‌توانید به تدریج در یک مسیر صعودی به سمت هر هدفی حرکت کنید.

انتخاب با شماست که چه کسی یا چه چیزی شما را کنترل می‌کند!

خوشبختی در لذت موفقیت و هیجان تلاش خلاقانه نهفته است.

—فرانکلین دی. روزولت

هم اکنون و هم در زندگی بعدی، خود را وقف کار و تلاش کن. بدون تلاش، نمی‌توانی
ثروتمند شوی. اگرچه زمین خوب باشد، اما بدون کشت و زرع نمی‌توانی محصول
فراوانی داشته باشی.

کاری را که دوست دارید انجام دهید

دکتر آبراهام مازلو، روانشناس انسان‌گرا، زندگی خود را وقف مطالعه‌ی افراد خودشکوفا کرد: آن بخش کوچکی از جمعیت که از پتانسیل انسانی خود نهایت استفاده را می‌برند.

تحقیقات مازلو نشان داد که این افراد چندین وجه مشترک داشتند. مهم‌تر از همه، آنها کاری را انجام می‌دادند که احساس می‌کردند ارزشمند و مهم است. آنها کار را نوعی لذت می‌دانستند و تمایز کمی بین کار و تفریح وجود داشت. مازلو گفت که برای خودشکوفایی، نه تنها باید کاری را انجام دهید که آن را مهم می‌دانید، بلکه باید آن را به خوبی انجام دهید و از آن لذت ببرید.

مازلو ثبت کرد که این افراد برتر، ارزش‌هایی داشتند، یعنی آن دسته از ویژگی‌های شخصیتی که ارزشمند و مهم می‌دانستند. ارزش‌های آنها توسط جامعه، والدین یا سایر افراد در زندگی‌شان تحمیل نشده بود. آنها، مانند کارشان، خودشان ارزش‌هایشان را انتخاب و توسعه دادند.

این اکتشافات مازلو اگر می‌خواهید بهترین نتیجه را از زندگی بگیرید، مهم هستند. آیا ارزش‌هایی دارید؟ آیا خودتان این ارزش‌ها را انتخاب کرده‌اید؟ آیا کار خود را ارزشمند و مهم می‌دانید؟ آیا کار خود را لذت‌بخش می‌دانید؟ آیا متوجه می‌شوید که بین کار و تفریح شما تمایز کمی وجود دارد؟

اگر به این سؤالات پاسخ مثبت نمی‌دهید، شاید باید به طور جدی به ایجاد تغییر فکر کنید.

زندگی شما مهم است و در بهترین حالت، زندگی کوتاه است - خیلی کوتاه. هر چه سن شما بالاتر می‌رود، بیشتر متوجه می‌شوید که زندگی چقدر کوتاه و مهم است. تغییر شغل یا رها کردن شغل، حتی برای یک فرد با اعتماد به نفس، یک پیشنهاد ترسناک است. با این حال، باید بپذیرید که گزینه دیگر بسیار بدتر است.

شما پتانسیل انجام هر کاری را که انتخاب می‌کنید، و به بهترین شکل ممکن، دارید. امروز زمان بسیار خوبی برای شروع است.

هیچ شور و اشتیاقی در کوچک شمردن خود - در رضایت دادن به زندگی‌ای که کمتر از آن
چیزی است که توانایی‌اش را دارید - یافت نمی‌شود.

—نلسون ماندلا

کار هرگز تکمیل نشد

آیا تا به حال متوجه شده‌اید که انگار هیچ وقت کارتان را تمام نمی‌کنید؟ در واقع، اگر در مسیر درست حرکت می‌کنید، نباید هم این طور باشد.

کاری که در حال حاضر روی آن کار می‌کنید باید باعث موفقیت بیشتر کسب و کارتان شود، که به مرور زمان، کار یا کسب و کار بیشتری ایجاد می‌کند.

ظاهراً افرادی هستند که ظاهراً این حقیقت اساسی را درک نمی‌کنند. یکی از این افراد به دلیل حجم کاری که فکر می‌کرد باید انجام دهد، همیشه دستپاچه، عجول و پرخاشگر بود. یک روانپزشک به این فرد گفته بود که برنامه‌ریزی کند در یک روز هشت ساعته فقط شش ساعت کار انجام دهد و یک روز در هفته را در گورستان بگذراند.

قربانی حیرت‌زده‌ی تفکر اشتباه خودش پرسید: «من قرار است در گورستان چه کار کنم؟» روانپزشک گفت: «چیز زیادی نیست. فقط اطراف را نگاه کن، با بعضی از افرادی که و به یاد داشته باشید که آنها هم کارشان را تمام نکرده‌اند. هیچ کس این کار را نمی‌کند، می‌دانی. به نظرم توصیه خیلی خوبی بود.

پیشنهاد روانپزشک نکته‌ی جالبی دارد، اما مطمئناً حتی یک فرد کندذهن را هم به فکر فرو می‌برد. حتی ایده‌ی برنامه‌ریزی برای انجام تنها شش ساعت کار در یک روز هشت ساعته می‌تواند برای برخی افراد توصیه‌ی عاقلانه‌ای باشد. من با افراد زیادی آشنا هستم که در روزی که باید هشت ساعت باشد، چهار ساعت کار می‌کنند، اگرچه ممکن است ده ساعت برای انجام آن وقت صرف کنند، زیرا ذهنشان دائماً در حالت سردرگمی است. برداشت من از توصیه روانپزشک این است که عجله را کنار بگذارید، مداوم کار کنید و مؤثر باشید. همیشه فردایی وجود دارد. اگر قصد دارید مؤثر باشید و اولویت‌هایتان را مشخص کنید، کارهای مهم را انجام خواهید داد و بقیه می‌توانند صبر کنند.

نکته‌ی اصلی کتاب «پزشک خوب» درست در مورد پول بود: قبرستان پر از آدم‌هایی است که هیچ وقت همه کارهایشان را انجام نداده‌اند.

مردان برای امرار معاش، زندگی کردن را فراموش می‌کنند.

کار، مجازات انسان نیست. پاداش و قدرت و لذت اوست.

فقط وقتی کارم را انجام می‌دهم، واقعاً احساس زنده بودن می‌کنم.

بیماری روانی

نگرانی یک بیماری روانی است که به یک سرگرمی ملی تبدیل شده است. همچنین باید بدانید که از آبله مسری‌تر است.

نگرانی باعث می‌شود که شما بسیار بی‌حوصله و تحریک‌پذیر شوید - به عبارت دیگر، همنشین بسیار بدی خواهید داشت. نگرانی مقدمه‌ای بر ترس است که باعث اضطراب و در نهایت بیماری‌های جسمی می‌شود.

شما هرگز، بگذارید تکرار کنم، هرگز شاهد هیچ رفتار واقعاً سازنده‌ای که از یک ذهن نگران بروز کند، نخواهید بود. نباید نگرانی را با نگرانی آگاهانه اشتباه بگیرید. بین این دو تفاوت زیادی وجود دارد. وقتی افکار منفی را انتخاب می‌کنید و آنها را به سمت یک هدف خاص هدایت می‌کنید، نگران هستید. اجازه دهید یک مثال عالی برایتان بزنم که درست است.

چند سال پیش در لس‌آنجلس زندگی و کار می‌کردم. فرصتی پیش آمد که به تورنتو بروم و به دیدن یکی از دوستانم رفتم. او حال روحی بسیار بدی داشت و اصلاً آدم خوبی برای معاشرت نبود.

برای من خیلی بد نبود، من فقط برای ملاقات آمده بودم. خانواده‌اش در موقعیت بسیار متفاوتی بودند. از همسرش پرسیدم مشکل چیست و او توضیح داد که او به شدت نگران است، چون برای پرداخت حقوق هفته‌ی بعد ۲۰۰۰ دلار کم دارد. با او صحبت کردم و گفتم ممکن است در عرض یک هفته اتفاقات زیادی بیفتد، نگران نباش. این کمکی نکرد. یک دسته چک از یک بانک کانادایی گرفتم و یک چک به مبلغ ۲۰۰۰ دلار به او دادم. گفتم: «دان، اگر از آن استفاده نکردی، وقتی برگشتم چک را به من پس بده.»

شخصیت او فوراً تغییر کرد. او خوشحال بود.

ماه بعد، دان همان چک را برگشت داد و گفت که مجبور نیست از آن استفاده کند. من پاسخ دادم: «خوب است، دان، چون پولی در آن حساب نبود.»

نود و دو درصد از چیزهایی که نگران‌شان هستی، هرگز اتفاق نمی‌افتند. نگران نباش، خوشحال باش!

هر فردایی دو دستگیره دارد. می‌توانیم آن را با دستگیره اضطراب یا دستگیره ایمان به دست بگیریم.

نگرانی، بهره‌ای است که کسانی که مشکلات را به امانت می‌گیرند، می‌پردازند.

در طول سال‌ها آموخته‌ام که وقتی کسی تصمیم می‌گیرد، ترسش کاهش می‌یابد؛

دانستن اینکه چه کاری باید انجام شود، ترس را از بین می‌برد.

—رزا پارکس

دنبال اطلاعات بیشتری هستید؟

برای اطلاعات بیشتر در مورد این نویسنده و فهرست کاملی از آثار او، به Penguin.com مراجعه کنید.
کتاب‌هایشان

[کتاب عالی بعدی خود را کشف کنید!](#)

