

زیرک شوید و به ثروت برسید!
چگونه مانند موفق‌ترین و پردرآمدترین اشخاص فکر و عمل کنیم
برایان تریسی
مترجم: مهدی قراچه‌داغی
کانال تلگرام : @PDFsCom

مقدمه: عظمت در بند کشیده خود را آزاد کنید

ویلیام جیمز استاد دانشگاه هاروارد می‌گوید: «بزرگترین انقلاب نسل من کشف این مطلب است که اشخاص می‌توانند با تغییر دادن نگرشهای ذهنی خود جنبه‌های بیرونی زندگیشان را تغییر دهند.» شما و ذهنتان فوق‌العاده هستید. شما ۱۰۰ میلیارد سلول مغزی دارید که هر کدام با بیست هزار سلول دیگر و غده ارتباط دارند. تعداد اندیشه‌هایی که می‌توانید فکر کنید برابر یکصد میلیارد به توان بیست هزار است.

با توجه به آنچه تونی بوزان متخصص مغز می‌گوید، این بدان معناست که تعداد ایده‌هایی که می‌توانید ایجاد کنید مساوی است با عدد یک ضربدر هشت صفحه صفر که بیش از تمام مولکولهای شناخته شده در عالم هستی است.

حالا سؤالی که مطرح می‌شود این است: «چگونه می‌خواهید از این سوپر کامپیوتر ذهن خود استفاده کنید؟»

با توانایی ذهنی که شما در حال حاضر از آن برخوردارید، می‌توانید هر هدفی را برای خود در نظر بگیرید و به آنچه در زندگی می‌خواهید دست یابید. شما با استفاده از ذهن و مغز خود می‌توانید هر مسئله‌ای را حل کنید؛ بر هر مانعی غلبه کنید و به هر هدفی که برای خود می‌خواهید برسید. ابرکامپیوتر ذهن شما به قدری قدرتمند است که اگر یکصد بار به دنیا بیایید، نمی‌توانید از همه آن استفاده کنید.

۱۰ درصد توانمندی بالقوه

وقتی بیست و یکساله بودم، دانستم که انسانها تنها از ۱۰ درصد توانمندی ذهنی خود استفاده می‌کنند. بعدها به این نتیجه رسیدم که انسانها تنها ۲ درصد از توانمندی مغزی خود استفاده می‌کنند.

تصور کنید که یک حساب بانکی یک میلیون دلاری را به ارث برده‌اید که پیوسته به آن بهره اضافه

می‌شود. اما تنها به بیست هزار دلار آن دسترسی دارید زیرا که لزومی برای بهره‌برداری از بقیه آن را ندارید. بقیه این پول هم از آن شماست اما نمی‌توانید از آن برداشت کنید زیرا شماره کد لازم را ندارید که به شما امکان برداشت می‌دهد.

این موقعیتی است که اغلب اشخاص با آن روبه‌رو هستند. آنها توانمندی ذهنی فوق‌العاده‌ای دارند اما نمی‌توانند از آن استفاده نمایند.

در صفحاتی که در ادامه مطلب می‌خوانید با روشهای مطمئنی آشنا می‌شوید که به شما امکان می‌دهد از قوای ذهنی خود بیشتر و بیشتر بهره‌برداری کنید. نیازی نیست که به کسی بیشتر از آن که هستید تبدیل شوید، نیازی نیست که به شخص متفاوتی تبدیل شوید. کافی است به کسی که هستید تبدیل شوید و قوای ذهنی در بند کشیده خود را آزاد کنید.

کد باز شدن قفل را بیاموزید

زندگی مانند کد قفل است، باید بیاموزید که شماره‌ها را یکی یکی باز کنید تا قفل در را باز کنید. تصور کنید که همه شماره‌ها را به جز یک شماره می‌دانید. می‌خواهید که موفقیت خود را رمزگشایی کنید. ندانستن یک شماره کلیدی می‌تواند سبب شود که هرگز کد باز شدن قفل را ندانید. اما اگر یک شماره لازم را بدانید، می‌توانید قفل در را باز کنید و به آنچه در زندگی می‌خواهید برسید. این کتاب شما را با رمز و رازهایی آشنا می‌کند که می‌توانید به کمک آن به زندگی خود سروسامان بدهید. در بسیاری از موارد آنچه شما را از رسیدن به هدف باز می‌دارد، دید و نگاه شما به امور است.

سبک تبیینی شما

دکتر مارتین سلیگمن استاد پژوهشگر دانشگاه پنسیلوانیا طرز بیان و تفسیر شما از شرایط نسبت به خودتان را «سبک تبیینی» نام داده است. این می‌تواند به سادگی تفاوت میان خوشبینی و بدبینی و یا دیدن نیمه پر لیوان یا نیمه خالی آن باشد. خوشبین به جنبه‌های خوب و مثبت توجه دارد. به این توجه دارد که از هر موقعیت چه جنبه مثبتی عاید می‌شود، در حالی که بدبین به مسایل و مشکلات هر موقعیت توجه می‌کند.

اما همانطور که جاش بیلینگز طنزپرداز غربی می‌گوید: «آنچه مرد می‌داند نیست که او را آزار می‌دهد، مشکل این جاست که آنچه او می‌داند درست نیست.»

جهل موهبت نیست. ناتوانی در استفاده از ابزار مناسب فکری می‌تواند مصیبت‌بار باشد و اغلب به شکست‌های بزرگ منتهی می‌گردد.

به جنبه‌های خوب و مثبت بها دهید

اغلب اوقات وقتی چشم‌انداز خود را تغییر می‌دهید، اوضاع را به شکلی دیگر می‌بینید، تصمیماتی متفاوت می‌گیرید. ناپلئون هیل در کتاب کلاسیک بیندیشید و ثروتمند شوید می‌نویسد: «در درون هر مسئله یا مشکل بذرهایی به همان اندازه یا بزرگتر، سود یا امتیاز وجود دارد.»

او پس از مطالعه روی بیش از پانصد انسان ثروتمند و میلیونرهای خودساخته در آمریکا به این نتیجه رسید که همه آنها دارای وجوهی مشترک هستند. یکی از این مخارجهای مشترک این بود که همه موفقها از هر شکست و ناکامی بهره‌ای برمی‌گیرند.

بخش اعظم ثروت آنها ناشی از درسهایی بود که آنها از شکستهای خود آموخته بودند و همین درسهای سرانجام از آنها مردانی ثروتمند ساخته بود. بدون توجه کردن به درسهای فراگرفته شده از شکستها، آنها همچنان کارمند مزدبگیر باقی‌مانده بودند.

به کمک راهی ساده می‌توانید اندیشه خود را به اندیشه موفق‌ترین اشخاص جامعه تبدیل کنید. به بزرگترین مسئله‌ای فکر کنید که در زندگی دارید. حالا تصورش را بکنید که این مسئله به عنوان یک هدیه برای شما فرستاده شده است تا مطلبی را به شما بیاموزد. از خود بپرسید: «کدام درس و یا چه درسهایی است که می‌توانم از این موقعیت بیاموزم تا در آینده به شخصی خوشبخت، شادمان و موفق تبدیل گردم؟»

شاید بزرگترین مسئله امروز شما اصولاً مسئله نیست. شاید یک فرصت مناسب است. همانطور که هنری فورد گفت: «شکست صرفاً فرصتی مناسب برای شروع هوشمندانه‌تر است.»

چشم‌انداز متفاوت

حتماً ماجرای آن شش مرد مدبر اما نابینا را شنیده‌اید که می‌خواستند یک فیل را به دیگران توضیح دهند. هر یک از این مردان مدبر فیل را لمس می‌کند و آن را به شکلی متفاوت از دیگران توصیف می‌کند. همه آنها با توجه به دیدگاهشان تعریف درستی می‌کنند.

یکی از آنها گوش فیل را لمس می‌کند و می‌گوید که شبیه یک پتوی ضخیم است. دیگری عاج فیل را لمس می‌کند و به این نتیجه می‌رسد که شیئی تیز و بلند است. سومی ساق پای فیل را لمس می‌کند و می‌گوید تنه یک درخت است. چهارمی پهلو فیل را لمس می‌کند و می‌گوید که یک دیوار است. پنجمی دستی به دم فیل می‌کشد و می‌گوید که طناب است. و بالاخره ششمی دستی به سر فیل می‌کشد و می‌گوید که یک صخره است. هرکس با توجه به ظن خواریزیابی درست می‌کند اما از آنجایی که هیچکدام نمی‌توانند کلیت فیل را ببینند، درباره‌اش اشتباه می‌کنند.

شما چه چشم‌اندازی دارید؟ درباره خود و جهان چه نظری دارید؟ آنیس‌نین می‌نویسد: «ما دنیا را به آن شکلی که هست نمی‌بینیم، ما دنیا را به شکلی می‌بینیم که خود هستیم.»

کشف بزرگ

احتمالاً بزرگترین کشف در تاریخ بشری این است: «شما به هرچه در اغلب مواقع فکر کنید همان می‌شوید.» باورهای شما مثبت یا منفی، مفید یا مضر، تا حدود زیاد کاری را که شما می‌کنید و چگونگی اندیشه شما را مشخص می‌سازند.

همانطور که وین دایر می‌نویسد: «شما آنچه را می‌بینید باور نمی‌کنید، شما آنچه را پیشاپیش باور دارید می‌بینید.»

جیم ران می‌گوید: «آنچه در زندگی دارید، با توجه به کسی که هستید به خود جذب کرده‌اید. شما می‌توانید زندگی خود را تغییر دهید زیرا می‌توانید فکرتان را تغییر دهید. شما می‌توانید آن شخصی را که هستید تغییر دهید.»

پرفروش‌ترین کتاب من فکرتان را عوض کنید تا زندگیتان تغییر کند است و عنوانی که برای کتاب انتخاب شده است عین حقیقت است.

وقتی به این شکل‌های مختلف فکر می‌کنید، آن کسی را که در درون هستید تغییر می‌دهید. با استناد به قانون همخوانی که می‌گوید «آنچه در درون شماست تجلی بیرونی پیدا می‌کند»، وقتی درون شما تغییر کرد، بیرون‌تان هم تغییر می‌کند. وقتی زندگی درون‌تان تغییر کرد، زندگی بیرون‌تان تغییر می‌کند تا اندیشه جدید شما را به نمایش بگذارد.

شکسپیر می‌گوید: «خوب یا بدی وجود ندارد، اما فکر است که خوب و بد را می‌سازد.»
بیایید مانند موفق‌ترین اشخاص فکر کنیم تا به اندازه آنها موفق شویم و از زندگی لذت ببریم.

مقدمه: عظمت در بند کشیده خود را آزاد کنید

زیرک شوید و به ثروت برسید!

۱: چشم انداز بلندمدت در برابر چشم انداز کوتاه مدت

انسانها مشتاقانه می خواهند شرایط خود را بهبود بخشند اما علاقه ای به بهتر کردن خود ندارند. به همین دلیل گرفتار باقی می مانند. کسی که تنها هدفش کسب ثروت است، باید قبل از اینکه به هدفش برسد از خودگذشتگی و فداکاری فراوان بکند تا به آن زندگی که سزاوار آن است دست یابد.

جیمز الن

هرچه بهتر فکر کنید، نتایج بهتری می گیرید و به موفقیت های سطح بالاتری می رسید. مهمترین معیار برای موفقیت شما طرز فکر و اندیشه شماست که می تواند به نتایج مطلوب برسد. نتایجی که شما به دست می آورید با تصمیماتی که می گیرید رابطه دارد.

میلتون فریدمن، اقتصاددان زمانی نوشت: «بهترین معیار اندیشه کیفی توانایی شما در پیش بینی نتایج ایده ها و اقدامات بعدی شماست.»

پیامدها و نتایج در حکم همه چیزند. تنها سؤالی که باقی می ماند این است: «آیا ایده و نظرتان به نتیجه مطلوب رسید یا نرسید؟»

بعضیها با مفهوم اهمیت نتایج بلندمدت مشکل دارند. آنها معتقدند که مهم قصد و نیت آنهاست و نتایج اهمیت ندارند. این برداشت یکی از تصورات ابهام برانگیز در جامعه ماست.

آنها می گویند: «اگر من قصد و نیت خوب داشته باشم و نتایج ناشی از عمل و اقدام من بهره نیکو ندهند، من قابل شماتت نیستم.»

توانایی شما در پیش بینی دقیق و درست نتایج تصمیمات و اقدامات شما معیار راستین هوش و فراست شماست.

هوش چیست و چه معنایی دارد؟

هوش با بهره هوشی، نمرات در مدرسه و یا سالهای تحصیلات ارتباطی ندارد. هوش در واقع «روش اقدام است.» این بدان معناست که اگر هوشمندان رفتار کنید، باهوش هستید. اگر احمقانه رفتار کنید، خنگ و احمق هستید حال هر نمره ای که در تست بهره هوشی به دست آورید مهم

نیست.

اما اقدام هوشمندانه کدام است؟ جواب ساده‌ای دارد. اقدام هوشمندانه آن اقدامی است که شما را به آنچه می‌خواهید نزدیکتر می‌کند. اما اقدام احمقانه آن اقدامی است که شما را به آنچه می‌خواهید نزدیکتر نمی‌کند و از آن بدتر شما را از خواسته‌تان دور می‌کند.

شما عملی را هوشمندانه یا احمقانه ارزیابی می‌کنید که بدانید چه می‌خواهید و چه نمی‌خواهید. یکی از سیاستمداران می‌گوید: «من از مدتها پیش به حرفی که دیگران می‌زنند گوش نمی‌دهم. به جای آن به کاری که می‌کنند توجه می‌کنم. رفتار تنها حقیقت موجود است.»

عمل همه چیز است

چگونه می‌فهمید کسی چه می‌خواهد، چه فکر می‌کند، چه احساس و چه باورهایی دارد و مصمم است چه کاری انجام دهد؟ بسیار ساده است، به عمل و اقداماتش نگاه می‌کنید. مهم نیست اشخاص چه می‌گویند، چه آرزویی دارید، چه امیدی در سر می‌پرورانند و یا چه قصدی دارند. مهم آن است که چه می‌کنند و به خصوص وقتی در شرایط وسوسه یا زیر فشار قرار می‌گیرند چه می‌کنند. کسی می‌گوید: «می‌خواهم در کارم و در زندگی موفق شوم.» او در واقع چنین باوری دارد و بعد به عملش نگاه می‌کنید. او در آخرین لحظه به سر کار می‌آید. در اولین دقیقه پایان کار رسمی دفتر را ترک می‌کند و بعد به خانه‌اش می‌رود تا شو تلویزیون را از دست ندهد. به روشنی با توجه به رفتارش هدفش این نیست که در کارش موفق شود، بلکه می‌خواهد به تماشای برنامه‌های تلویزیون بنشیند. از کجا می‌دانید؟ زیرا این دقیقاً همان کاری است که می‌کند، هر شب بعد از تمام شدن زمان کار روبه‌روی تلویزیون می‌نشیند.

آیا مؤثر واقع شد؟

تنها معیار واقعی تصمیمات و اقدامات شما این است: «آیا مؤثر واقع شد؟» آیا اقدام شما براساس اندیشه‌تان، شما را به سمت چیزی که می‌خواستید سوق داد؟ آیا شما را به چیزی که برایتان مهم بود نزدیک کرد؟

هنری هزلت در کتاب کلاسیک: اقتصاد در یک درس می‌نویسد، انسانها با هر عمل و اقدام خود می‌خواهند به سود خود کاری بکنند. انسانها همیشه دنبال سریع‌ترین و ساده‌ترین راه رسیدن به مقصود می‌گردند. آنها به پیامدهای ثانویه کارشان توجه ندارند. هزلت می‌گوید نتیجه مطلوب هر اقدامی همیشه بهبود در شرایط است. بهبود پیامد اولیه‌ای است که امید به ایجاد شدنش می‌رود. این همیشه مثبت است. همه عمل و اقدام مبتنی بر نوعی بهبود است. **به پیامدها توجه کنید**

اما پیامدهای ثانویه و دست سوم و سایر پیامدهایی که به دنبال می‌آیند از همه مهم‌ترند. قانون پیامدهای ناخواسته می‌گوید که در بسیاری از موارد یک اقدام در کوتاه‌مدت نتایج مثبتی برجای می‌گذارد اما در بلندمدت این نتایج و این پیامدها می‌توانند کاملا منفی باشند. برای مثال، مرد جوانی ترک مدرسه می‌کند تا به سرکار برود و با پولی که از کارش به دست می‌آورد اتومبیلی بخرد، با اشخاص مختلف معاشرت کند و زندگی شادمانی داشته باشد. اینها جملگی هدفهای مثبت و فوری هستند که جوانها می‌خواهند از آن برخوردار باشند. اما نتایج ناشی از درس نخواندن، می‌تواند عمری کم‌درآمد بودن باشد. ممکن است سبب شود که کسی هرگز به حداکثر توانمندی خود نرسد.

ایجاد چیزی بدتر

قانون پیامدهای بد و ناخواسته وقتی مصداق پیدا می‌کند که نتایج یک اقدام بظاهر مثبت موقعیتی ایجاد می‌کند که به مراتب بدتر از آن است که اصولا اقدامی صورت نمی‌گرفت. برای مثال فایده فوری پول دادن به کسانی که محتاج هستند در کوتاه‌مدت کمکی به آنهاست. اما پیامد این اقدام می‌تواند آن باشد که دریافت‌کننده به پول مفت و مجانی عادت می‌کند، از نیروی کار خارج می‌شود، به گدایی معتاد می‌گردد و غرورش را از دست می‌دهد، عزت نفس و حرمت نفسش را از دست می‌دهد. نتیجه کار آن می‌شود که وضع در مقایسه با زمانی که اگر کسی به او کمک نمی‌کرد بدتر می‌شود.

در جامعه علت اصلی برنامه‌های اجتماعی پول دادن به اشخاص کم‌درآمد به منظور بهتر کردن وضع آنهاست. اما نتیجه کار می‌تواند این باشد که کمک گیرنده عمری از توانمندیهای بالقوه خود باز می‌ماند.

از قبل فکر کنید

در شطرنج که حرکتهای مختلف وجود دارد، موفقیت شما بستگی به این دارد که بتوانید حرکات بعدی حریف را پیش‌بینی کنید.

در زندگی موفقیت شما تا حدود زیاد بستگی به این دارد که همچون شطرنج حرکاتی انجام دهید که منجر به موفقیت یا پیروزی نهایی شود.

دکتر ادوارد بن‌فیلد استاد دانشگاه هاروارد درباره تحرکات صعودی اجتماعی و اقتصادی در ایالات متحده و کشورهای دیگر در مدت پنجاه سال بررسی نمود. او دنبال دلایلی می‌گشت که چرا بعضی از اشخاص و خانواده‌ها از رده‌های اجتماعی اقتصادی پایین به رده‌های بالاتر اجتماعی اقتصادی رسیدند و بعضی دیگر که کارهای بدنی می‌کردند توانستند در عرض یک نسل در ردیف ثروتمندان قرار گیرند. چرا این اتفاق تنها برای یک گروه کوچک اتفاق افتاد و جمع کثیری از مردم نتوانستند به این موقعیت دست پیدا کنند؟

امروز در سال ۲۰۱۵ تنها در ایالات متحده ده میلیون میلیونر زندگی می‌کنند که اغلب آنها خودساخته هستند. به عبارت دیگر آنها با صفر شروع کردند و در عرض یک نسل به میلیونر تبدیل شدند.

افزوده بر این به نوشته مجله فوربز (مارس ۲۰۱۵)، ۱۸۲۶ میلیارد در آمریکا زندگی می‌کنند. در سال

۲۰۱۵، ۲۹۰ میلیارد به جمع میلیاردرهای این کشور اضافه شدند. ۶۶ درصد این میلیاردها

خودساخته‌های اول هستند. آنها با صفر شروع کردند و در عرض یک نسل به میلیاردر تبدیل شدند.

مخرج مشترک

بن‌فیلد می‌خواست مخرج مشترک این اشخاص را در سطح دنیا پیدا کند. او یافته‌های خود را در یک

کتاب عالی جنجال‌برانگیز به چاپ رساند که سروصدای فراوان به پا کرد و منتقدان زیاد درباره‌اش

نوشتند.

نتیجه‌گیریهای بن‌فیلد ساده و تا حدود زیاد غیرقابل رد شدن بودند. او به این نتیجه رسید که در موفقیت یا شکست افراد عامل زمان نقش اساسی بازی می‌کند. بن‌فیلد جامعه را به هفت طبقه تقسیم کرد که به ترتیب از فقیرترین تا ثروتمندترین طبقات را در خود جای می‌داد.

معلوم شد که در هر سطح از موفقیت اجتماعی-اقتصادی، اشخاص از چشم‌انداز بلندتر زمانی استفاده می‌کردند. آنها بدون اینکه از کجا آمده بودند و چقدر تحصیل کرده بودند، چشم‌انداز زمانی‌شان باهم همخوانی داشت.

چشم‌انداز زمانی و درآمد

در پایین‌ترین سطح اجتماعی-اقتصادی، پایین‌ترین سطح درآمد چشم‌انداز زمانی حدود چند ساعت بود. در بعضی از آنها چشم‌انداز زمانی حتی به یک دقیقه می‌رسید. نمونه‌اش معتادانی بودند که فقط به مصرف بعدی خود فکر می‌کردند.

در بالاترین سطح، کسانی که ثروتشان سابقه دو یا سه نسل داشت، چشم‌انداز زمانی چندین ساله، چندین دهه و حتی نسل‌های آتی بود. این اشخاص بیشتر به آینده فکر می‌کنند. پیتر دروکر معتقد بود که کار و وظیفه اصلی رهبر، به خصوص در تجارت، این است که به آینده فکر کند. کسی جز رهبر این وظیفه را ندارد. مسئولیت شما هم ایجاب می‌کند که به آینده فکر کنید.

اشخاص برتر در هر جامعه سالها و دهه‌های متمادی به آینده نظر دارند و درحالی‌که روز به روز تصمیم می‌گیرند، در اندیشه آینده هستند.

نکته جالب این است که وقتی به آینده فکر می‌کنید، تصمیمات روزمره‌تان هم بهتر می‌شود. از آنجایی که به آنچه فکر کنید همان می‌شوید، اقدام به بلنداندیشی روی اندیشه و رفتار شما در حال حاضر اثر می‌گذارد و زمینه را برای موفقیت بیشتر شما فراهم می‌سازد.

قصد خود را برای آینده مشخص سازید

در سال ۱۹۹۴، گری هامل و سی‌کی پراهالاد کتابی با عنوان رقابت برای آینده نوشتند که مورد توجه قرار گرفت. در این کتاب بود که آنها موضوع نیت برای آینده را بر سر زبانها انداختند. به نوشته آنها هرچه روشن‌تر بدانید که در آینده در کجا می‌خواهید باشید، تصمیم‌گیری در لحظه حال برایتان ساده‌تر می‌شود. یکی از نظرات چشمگیر آنها این است که اگر هدف‌تان این باشد که در صنعت خود به مقام رهبری برسید، باید یک تصمیم پنج‌ساله بگیرید. «در پنج سال دیگر چه مهارت‌ها، کدام قابلیت‌ها و شایستگی‌ها را باید داشته باشیم تا تبدیل به یکی از شرکتهای برجسته شویم؟»

وقتی برای آینده قصد و نیت روشن داشته باشیم، به راحتی و به سهولت بیشتری می توانیم فکر کنیم و تصمیماتی بگیریم که در آینده ما را به هدفهای بلندمدتمان برساند. کلمه مهم و تعیین کننده در چشم انداز بلندمدت «از خودگذشتگی» است. انسانهای موفق حاضر به از خودگذشتگی هستند. آنها رضایت خاطر و ارضای فوری را رد می کنند تا در آینده پادشاهای بیشتر نصیب ببرند. بدون اراده و انضباط برای تحمل درد و ناکامی برای رسیدن به رضایت خاطر در بلندمدت، موفقیت چندانی امکان پذیر نیست.

بحران بازنشستگی

امروز در آمریکا و در سایر کشورها با موضوعی به نام بحران بازنشستگی روبه رو هستیم. همه روزه ده هزار نفر از مردم آمریکا به سن بازنشستگی می رسند. به نوشته نیویورک تایمز متوسط پس انداز زوجهایی که به سن بازنشستگی می رسند ۱۰۴/۰۰۰ دلار است. این رقم در دوران بازنشستگی ۱۵ تا ۲۰ سال دوام دارد. به حساب دیگر زوجهای آمریکایی می توانند سالانه ۴/۱۶۰ دلار در سال و ۳۴۶ دلار در ماه برای تمام مدت عمرشان برداشت نمایند که به این باید مبلغ تأمین اجتماعی را افزود. بعضی از بازنشستگان کمترین وجهی برای پس انداز کردن ندارند. چگونه ممکن است در مرفه ترین کشور تاریخ بشریت چنین اتفاقی بیفتد؟

جواب روشن و واضحی دارد، نبود چشم انداز زمانی. میلیونها نفر بر این عادتند که همه درآمدها را هزینه کنند و اغلب در طول عمرشان هزینه ای بیش از درآمد خود داشته باشند. امروزه ۷۰ درصد بالغها با توجه به حقوق ماهانه خود زندگی می کنند. آنها مبلغی به عنوان پس انداز کنار نمی گذارند.

همسایه میلیونر

بسیاری از میلیونرها و مولتی میلیونرها طبقات متوسط صاحبان درآمد هستند. بسیاری از آنها در خانه های متوسط در محلات متوسط زندگی می کنند. بسیاری از آنها معلمند، راننده کامیون هستند، فروشنده هستند. اما آنها در تمام مدت زندگی خود ۱۰ الی ۱۵ درصد درآمدها را پس انداز کرده اند و

حالا ثروتمند و راحت هستند.

با معجزه نرخ بهره مرکب ۱۰۰ دلار سرمایه‌گذاری در ماه از ۲۱ سالگی تا ۶۵ سالگی با نرخ بهره ۷ تا ۸ درصد، منجر به پس‌انداز ۱ میلیون دلار می‌شود.

درآمد خود را دو برابر کنید

کامرون در کتاب دو برابر، دو برابر (۲۰۱۱)، به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید در عرض سه سال، تجارت خود را سه برابر کنید. او پیام ساده‌ای دارد. می‌گویید سه سال آینده را در نظر بگیرید و هر سال درآمد خود را دو برابر کنید.

بازگشت از آینده

نقطه شروع ایجاد چشم‌انداز بلندمدت زمانی این است که اندیشه بازگشت از آینده را در نظر نداشته باشید. تصور کنید می‌توانید عصای جادویی را تکان دهید و زندگی خود را در آینده به حد عالی برسانید. زندگی عالی شما چگونه به نظر می‌رسد؟ چه تفاوتی با زندگی امروز شما دارد؟ بعد به زمان حال برگردید و بپرسید: «از همین امروز چه اتفاقی باید بیفتد تا زندگی عالی و بی‌کم و کاست خود را جایی در آینده خلق کنم؟»

آرمان‌سازی را تمرین کنید. فرض را بر این بگذارید که هیچ مانعی و هیچ محدودیتی بر سر راه شما برای رسیدن به هدفتان در آینده وجود ندارد. زندگی خود را در چهار زمینه مهم تحلیل کنید: (۱) تجارت و حرفه، (۲) خانواده و روابط، (۳) سلامتی و آمادگی جسمانی و (۴) استقلال مالی. پنج سال آینده را در نظر بگیرید. تصور کنید که تجارت، کار و درآمد شما از هر حیث عالی است. چه مبلغی درآمد دارید؟ چگونه کاری را انجام می‌دهید؟ در کجای حرفه خود هستید؟ با چگونه اشخاصی کار می‌کنید.

خیال پنج ساله

پیتر دروکر می‌گوید: «اشخاص اغلب در کاری که در مدت یک سال می‌توانند انجام دهند مبالغه می‌کنند. اما کاری را که در مدت پنج سال می‌توانند انجام دهند دست‌کم می‌گیرند.» وقتی بتوانید به

روشنی تصور کنید که در پنج سال آینده شغل ایده آلتان کدام است و چه درآمدی به دست می آورید، به حال حاضر برگردید و ببینید برای رسیدن به موقعیت ۵ سال آینده چه اقداماتی را باید انجام دهید.

بعد قدم اول را بردارید. خبر خوش این است که همیشه می توانید قدم اول را تمیز دهید. مجبور نیستید همه پله های نرده بام را ببینید تا شروع به بالا رفتن کنید. کفایت قدم اول را بردارید. و وقتی قدم اول را برمی دارید، قدم دوم در برابر چشمانتان قرار می گیرد. قدم اول از همه دشوارتر است. به عزم و اراده فوق العاده نیاز دارد زیرا باید کاری سخت تر از گذشته انجام دهید. اما وقتی قدم اول را برمی دارید، برداشتن قدم دوم راحت تر می شود. و بعد قدم سوم. دیری نمی گذرد که می بینید قدمهای بعدی را پشت سرهم برمی دارید، می بینید که در عرض چند ماه به اندازه چند سال گذشته کار کرده اید.

خانواده و روابط شما

باردیگر عصای جادو را تکان دهید. تصور کنید که خانواده و مناسبات شما از هر جهت عالی هستند. چگونه به نظر می رسند؟ با چه کسی در ارتباط هستید؟ با چه کسی دیگر ارتباط ندارید؟ اگر ازدواج کرده اید، با خانواده تان در چگونه شرایطی به سر می برید؟ به چگونه تعطیلاتی می روید؟ چگونه زندگی را می خواهید برای خود و خانواده تان فراهم سازید؟ بعد از آینده به عقب و به نقطه ای نگاه کنید که هم اکنون در آن قرار دارید. «از همین امروز برای من چه اتفاقی باید بیفتد تا در آینده بتوانم زندگی ایده آلم را ایجاد کنم؟»

سلامتی جسمی عالی

به سلامتی و آمادگی جسمانی خود بیندیشید. اگر زندگیتان جایی در آینده عالی و بی کم و کاست بود چه تفاوتی با شرایط فعلی شما داشت؟ از چه سطحی از آمادگی جسمانی لذت می برید؟ چقدر وزن دارید؟ چه غذاهایی می خورید؟ از کدام برنامه ورزشی تبعیت می کنید؟ از چه آرامش و آرمیدگی برخوردارید؟ به کدام تعطیلات می روید؟

بعد به لحظه اکنون زندگیتان برگردید و بپرسید: «چه اتفاقی برای من باید بیفتد که به سلامتی عالی و آمادگی جسمانی کامل برسم؟»

بعد قدم اول را بردارید. کاری صورت دهید. هر کاری. ایمان داشته باشید. همیشه قدم اول را خواهید دید.

آزادی مالی

چهارمین حوزه‌ای که باید به آن توجه کنید رسیدن به آزادی مالی یا استقلال مالی است. به آینده فکر کنید و از خود بپرسید: «برای اینکه در آینده در شرایط مطلوب و راحت به سر ببرم به چه مبلغی پول احتیاج دارم؟»

در سمینارهایی که برای صاحبان تجارت برگزار می‌کنم درباره مفهوم ارقام صحبت می‌کنیم. در این زمینه کتابی هم با همین نام به چاپ رسیده است. این کتاب می‌پرسد «رقم شما کدام است؟» دقیقاً می‌خواهید چه درآمدی داشته باشید، می‌خواهید چقدر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید؟ به چه مبلغ درآمد احتیاج دارید تا به اتفاق خانواده‌تان آنطور که مایلید زندگی کنید؟

برای رسیدن به استقلال مالی فرمول ساده‌ای وجود دارد. ببینید برای اینکه سطح زندگی فعلی خود را به مدت یک ماه حفظ کنید، بدون اینکه درآمدی داشته باشید، به چه میزان پول احتیاج دارید. حدود ۷۰ درصد بالغ‌ها نمی‌دانند برای اینکه سطح زندگی فعلی خود را حفظ کنند ماهانه چقدر هزینه برمی‌دارد.

هزینه‌های سالانه

پس از آنکه نیازهای مالی ماهانه خود را تعیین کردید، رقم را در عدد ۱۲ ضرب کنید تا هزینه‌های سالانه شما مشخص گردد.

اگر بعد از پرداخت مالیات به ماهانه ۵۰۰۰ دلار پول احتیاج دارید، برای اینکه در سال زندگی راحتی داشته باشید به ۶۰,۰۰۰ دلار در سال احتیاج دارید.

و سرانجام این رقم را در عدد ۲۰ ضرب کنید. فرض را بر این بگذارید که شما و همسرتان بعد از

بازنشسته شدن ۲۰ سال در قید حیات خواهید بود. اینگونه مشخص می‌شود که در آن فاصله ۲۰ ساله به ۱/۲ میلیون دلار احتیاج دارید تا زندگی راحتی داشته باشید.

قدم اول را بردارید

بعد قدم اول را بردارید. یک حساب بازنشستگی در بانک باز کنید. پولی را که در این حساب می‌ریزید هرگز برداشت نمی‌کنید. از نظر مشاوران مالی استفاده کنید. عادت کنید که ۸۵ تا ۹۰ درصد درآمد خود را خرج کنید و بقیه را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نمایید. بنابراین رسیدن به استقلال مالی یکی از بزرگترین هدفهای شما در زندگی به شمار می‌رود.

تصمیمی بگیرید

از امروز مصمم شوید که چشم‌انداز زمانی بلندمدت داشته باشید. به شدت آینده‌گرا شوید. در اغلب اوقات خود به آینده فکر کنید.

به پیامدها و نتایج تصمیمات و اقدامات خود توجه کنید. چه اتفاقی احتمال دارد که بیفتد؟ چه اتفاقی می‌تواند بیفتد؟ بعد چه؟

تسلط بر خود و خویش‌داری را تمرین کنید. برای داشتن شرایط مطلوب در آینده بخواهید که امروز بهای لازم را بپردازید.

و بعد قدم اول را بردارید. خط فاصل میان موفقیت و شکست، قصد و نیت خوب و امیدواری و آرزوها و رویاهای خوب نیست. باید بدانید که در هر زمینه از زندگی خود چه می‌خواهید و بعد قدم اول را بردارید. شما همیشه می‌توانید قدم اول را ببینید.

تمرینات عملی

۱. از امروز مصمم شوید که به بلندمدت فکر کنید. قبل از دست زدن به هر اقدام، پیامدهای ناشی از آن را ببینید.

۲. به سه تا پنج سال آینده فکر کنید. تصور کنید که در همه سالها زندگی ایده‌آلی داشته‌اید. این زندگی با زندگی که امروز دارید چه تفاوتی دارد؟

۱: چشم انداز بلندمدت در برابر چشم انداز کوتاه مدت

۳. درباره اقدامی تصمیم بگیرید که می خواهید بلافاصله آن را انجام بدهید تا به زندگی ایده آل خود در آینده برسید. بعد اولین قدم را بردارید.

۲: کند اندیشی در برابر سریع اندیشی

موفق‌ها عادت به انجام دادن کارهایی دارند که ناکام‌ها آن را دوست ندارند. البته آنها لزوماً دوست ندارند این کارها را انجام دهند اما دوست نداشتن آنها تحت‌الشعاع قدرت هدف و مقصود آنها قرار می‌گیرد.

البرت گری

ذهن شما فوق‌العاده است. شما می‌توانید بیش از همه ملکولهای شناخته شده در عالم هستی فکر کنید. با متمرکز کردن درست قدرتهای ذهن خود روی هدف یا آرزویی که دارید می‌توانید کارهای خارق‌العاده بکنید، آن هم به مراتب سریع‌تر از آنچه می‌پنداشتید. ذهن شما پیوسته در شتاب است. جریان آگاهی شما در هر دقیقه ۱۵۰۰ کلمه است. ذهن شما پیوسته از فکری به فکر دیگر پرش می‌کند. ذهن شما از نظم و ترتیب فراوانی برخوردار است و به شما امکان می‌دهد که هر کاری را که امکان‌پذیر است انجام دهید. آنطور که مشخص است می‌توانید به صدها اندیشه به شکل پشت‌سرهم بیندیشید اما در هر لحظه نمی‌توانید به بیش از یک اندیشه فکر کنید. از این رو می‌توانید جریان آگاهی را در خود کنترل کنید و اندیشه خود را تنها روی یک فکر متمرکز سازید — هر بار و هر لحظه روی یک هدف.

وضعیت واکنش

آنچه را به تکرار انجام بدهید تبدیل به عادت می‌شود. اکثریت مردم در شرایط واکنش قرار دارند. آنها به واکنش نشان دادن عادت دارند و به آنچه در درون و در پیرامونشان می‌گذرد پاسخگو هستند. آنها از لحظه بلند شدن صدای زنگ ساعت، بیدار باش ناخواسته به آنچه در پیرامونشان می‌گذرد واکنش نشان می‌دهند. فرایند طبیعی اندیشه‌آنی و به طور هم‌زمان است. میان محرک و پاسخ فاصله‌ای وجود ندارد.

فرایند اندیشه برتر نیز با محرک فعال می‌شود، اما میان محرک و پاسخ یک لحظه یا بیشتر زمان وجود دارد تا شما پس از آن پاسخ بدهید. همانطور که مادر تان به شما نصیحت می‌کرد که «قبل از

واکنش نشان دادن از عدد ۱ تا ۱۰ شمارش کنید، به خصوص اگر عصبانی هستید.»
وقتی بلافاصله واکنش نشان نمی‌دهید، کیفیت واکنشتان بهتر می‌شود. تأمل کردن قبل از جواب دادن یکی از لازمه‌های موفقیت است. همچنین کیفیت اشخاص ثروتمند نیز هست.

فکر کردن دشوار است

توماس واتسون بنیانگذار آی‌بی‌ام، از همه همکاران خود خواسته بود روی دیوار اتاقشان این کلمه را بنویسند «فکر کنید». در آن روزهای آغازین هرگاه به مشکلی برمی‌خوردند کسی از همکاران گوشزد می‌کرد که «فکر کن». به عبارت دیگر هر کس روی مسئله‌ای بیشتر فکر می‌کرد، امکان اینکه به جواب درست‌تری برسد افزایش می‌یافت.

توماس ادیسون زمانی گفت: «فکر کردن دشوارترین کارهاست، به همین دلیل اغلب مردم به هر قیمت که شده، از فکر کردن حذر می‌کنند.»

یک ضرب‌المثل می‌گوید: «بعضیها فکر می‌کنند. بعضیها هم فکر می‌کنند که فکر می‌کنند. و بعد به اکثریت انبوه مردم می‌رسیم که مردن را به فکر کردن ترجیح می‌دهند.»

خوب فکر کردن کار دشواری است. اگر می‌خواهید از قدرت عمیق اندیشه خود استفاده کنید، باید فکر کردن را تمرین کنید.

خوشبختانه هر کاری را که به تکرار انجام دهید، بزودی تبدیل به یک عادت می‌شود. وقتی به عادت تبدیل شد، استفاده از آن ساده می‌شود. گوته می‌گفت: «هر چیز قبل از اینکه ساده شود دشوار است.» این موضوع قطعاً در مورد شکل‌گیری عادهای جدید هم صدق می‌کند.

کند اندیشی

یکی از بهترین عادهایی که می‌توانید در خود ایجاد کنید کند اندیشی در زمینه‌هایی است که کند اندیشی ضرورت دارد.

همانطور که در فصل ۱ توضیح دادیم، عامل مهم پیامدها و نتایج است. تقریباً همه اشتباهاتی که در زندگی می‌کنیم این است که پیامدها و نتایج اقداماتمان را از قبل در نظر نمی‌گیریم.

کتاب پرفروش اندیشیدن، سریع و آهسته کاتمن، کتاب بسیار مهمی است که روی درست اندیشی تأثیر دارد.

نویسنده توضیح می‌دهد که چگونه ما بر اساس اطلاعات نسبی و آمار انتخابی، اقدام به تصمیم‌گیری می‌کنیم. به عبارت دیگر ما اطلاعاتی را خواهان می‌شویم که از قبل بر اساس آن می‌خواهیم تصمیم‌گیری کنیم.

به توصیه نویسنده باید با کندی تصمیم بگیریم تا خوب فکر کنیم به خصوص تصمیماتی که روی زندگی ما تأثیرات مثبت و منفی بر جای می‌گذارند.

راهی برای رسیدن به این مقصود آن است که قبل از اینکه اطلاعاتی را به منظور تصمیم‌گیری انتخاب کنیم، پیوسته از خود بپرسیم: «از کجا می‌دانیم که این درست است؟»

دو شیوه فکر کردن

دو شیوه فکر کردن، فکر کردن سریع در برابر فکر کردن آهسته است. در شرایط سریع اندیشی ما اطلاعات را به سرعت پردازش می‌کنیم. نمونه‌اش تصمیم‌گیری و سریع اندیشی در زمانی است که در یک ترافیک شلوغ رانندگی می‌کنیم. در این زمان به سرعت تصمیم می‌گیریم و واکنش نشان می‌دهیم.

برای اغلب فعالیتهایمان مانند مکالمه، جلسات، زندگی کردن روزانه، خرید مواد غذایی، سریع اندیشی هم لازم است و هم مناسب. پیامدها در اینجا مهم نیستند. مثلاً آنقدرها مهم نیست که یک همبرگر برای ناهارتان سفارش بدهید یا یک ساندویچ ماهی. در مجموع این تصمیم‌گیریها بی‌اهمیت هستند.

اما در بسیاری از زمینه‌های زندگی اگر کندتر بیندیشیم بهتر است تا به نتایجی که مورد نظرمان است برسیم. کاتمن در کتابش می‌نویسد باید در کارهایی که به نتایج بلندمدت می‌رسد از کند اندیشی استفاده کنیم.

پیامدها و نتایج را در نظر بگیرید

برای مثال تصمیم‌گیری درباره انتخاب درس و واحد درسی در کالج، اینکه اصولاً چه رشته‌ای در دانشگاه انتخاب کنید به کنداندیشی احتیاج دارد.

هرچه نتایج در بلندمدت اهمیت بیشتری داشته باشد، کنداندیشی نقشش بیشتر می‌شود. وقتی می‌خواهید تجارتی را راه‌اندازی بکنید، مسلماً باید تأمل کنید و درست بیندیشید تصمیمی که در اینجا می‌گیرید روی آینده شما تأثیر دارد.

طرز فکر خود را تحلیل کنید

از حالا به بعد به طور منظم از خود بپرسید: «آیا این موقعیت و این شرایط به سریع‌اندیشی احتیاج دارد یا کنداندیشی؟»

در هر جایی که امکان دارد برای خود زمان بخرید. سعی کنید میان محرک و پاسخ تا حد امکان فاصله بیندازید، میان اندیشه و تصمیم گرفتن فاصله بیندازید. از «قانون ۷۲ ساعت» استفاده کنید. برای گرفتن تصمیم مهم به خود سه شبانه‌روزی یا ۷۲ ساعت فرصت بدهید. لرد اکتون می‌گفت: «اگر تصمیم‌گیری ضرورت ندارد، لازم است که تصمیم نگیرید.» هرچه برای یک تصمیم‌گیری مهم بیشتر وقت صرف کنید، تصمیم بهتری می‌گیرید. پیوسته بگویید: «بگذار در این باره فکر کنم، تا بعد به تو جواب بدهم.»

اگر کسی شما را برای تصمیم‌گیری در یک زمینه مهم زیر فشار می‌گذارد، به او بگویید: «اگر اصرار داری که بلافاصله جواب بدهم جوابم منفی است، اما اگر به من فرصت فکر کردن بدهی جوابم ممکن است متفاوت باشد.»

جزئیات را یادداشت کنید

روی کاغذ فکر کنید. یکی از مهمترین ابزار فکر کردن یک صفحه کاغذ است که روی آن تمام جزئیات وسایل یک تصمیم‌گیری را یادداشت می‌کنید. وقتی مطالب را یادداشت می‌کنید، اتفاق حیرت‌انگیزی میان سر و دست اتفاق می‌افتد. وقتی همه جزئیات را می‌نویسید، مجبورید که آرام و آهسته فکر کنید. این امر به خصوص وقتی با دست می‌نویسید اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

تصمیمات درباره کارکنان

۹۵ درصد موفقیت تجاری با توجه به کیفیت کسانی تعیین می‌شود که شما جذب کار می‌کنید و به آنها کار می‌دهید و به آنها تفویض اختیار می‌کنید. کسانی که آنها را برای کار کردن استخدام می‌کنید، یا آنها شما را برای اینکه برایشان کار کنید انتخاب می‌کنند، تجارت را شکوفا می‌کنند یا درهم می‌شکنند.

کسانی که شما آنها را برای کار کردن انتخاب می‌کنید ۸۵ درصد موفقیت و شادی زندگی شخصی شما را رقم می‌زنند.

راز استخدام کردن

از مدیر ارشد فروش یک شرکت بزرگ که مشهور بود بهترین فروشنده‌ها را برای شرکت استخدام کرده سؤال شد که رمز و راز استخدام اشخاص مناسب را بازگو کند. او جواب داد: «بسیار ساده است. من از قانون سی روز استفاده می‌کنم. بدون توجه به اینکه من داوطلب استخدامی را چقدر دوست داشته باشم، قبل از اینکه تصمیم نهایی را بگیرم ۳۰ روز صبر می‌کنم. وقتی با داوطلب ملاقات و با او صحبت می‌کنم، کسی که ممکن است در جلسه اول یا دوم مصاحبه عالی به نظر برسد در بلندمدت مرتکب اشتباهات فراوان می‌گردد.»

اغلب شرکتهای موفق و مدیران موفق از این قانون به طرق مختلف استفاده می‌کنند. آنها می‌دانند که پیامد یک استخدام بد می‌تواند بسیار زیان‌بار باشد.

اندیشه راه‌بردی

از جمع بسیاری از روشهای مدیریت که طی سالهای گذشته مورد استفاده قرار گرفته یا منسوخ شده‌اند برنامه‌ریزی راه‌بردی، همیشه به لحاظ اهمیت در ردیف شماره یک قرار گرفته است. در برنامه‌ریزی راه‌بردی باید از روش کنداندیشی استفاده کنید و به دقت پیامدهای احتمالی یک اقدام یا یک تصمیم را ارزیابی نمایید. شما آینده بلندمدت تجارت خود را طراحی می‌کنید.

در برنامه‌ریزی راه‌بردی شخصی هم موضوع به همین شکل است. شما آینده خود را طراحی

می‌کنید. به آینده دور فکر می‌کنید و تصمیم می‌گیرید که در آینده در چه شرایطی می‌خواهید قرار بگیرید.

همانطور که مایکل کامی متخصص استراتژی می‌نویسد: «کسانی که برای آینده برنامه‌ریزی نمی‌کنند نمی‌توانند آینده‌ای داشته باشند.»

برنامه‌ریزی راهبردی شخصی شما را مجبور می‌کند که خوب فکر کنید و با دقت بیشتری بیندیشید. شما را مجبور می‌کند تا تصمیم بگیرید که می‌خواهید چکاره شوید. می‌خواهید در ماهها و سالهایی که در پیش دارید به کجا برسید.

باید وقتی را صرف فکر کردن، به خصوص در شرایط بحرانی بکنید. پیاده‌روی کنید، مسافتی طولانی راه بروید، بگذارید در شرایط آرامش قرار بگیرید. درباره هدفهای آینده خود با همسران صحبت کنید. دو یا سه روز مرخصی بگیرید، از همه ابزارهای الکترونیکی فاصله بگیرید، کامپیوتر، تلفن هوشمند، تلفنهای مختلف و هر چیز دیگر در این زمینه را کنار بگذارید تا بتوانید روان‌تر فکر کنید.

خلوت‌نشینی را تمرین کنید

یکی از قدرتمندترین روشهای کنداندیشی این است که بطور مرتب خلوت خود را داشته باشید. بسیاری از اشخاص در تمام مدت عمر خود حتی یکبار در شرایط خلوت و دنج قرار نمی‌گیرند. اما شما نباید این کار را بکنید.

در خلوت قرار گرفتن بسیار ساده است. باید ۳۰ تا ۶۰ دقیقه با خودتان خلوت کنید نه موسیقی و نه عاملی که حواس شما را پرت کند. باید خیلی ساده در گوشه‌ای بنشینید و حرف نزنید. هیچ فعالیتی نکنید. می‌توانید آرام و بی‌صدا در طبیعت بنشینید و یا به پارکی بروید و با خود خلوت کنید. شاید روشی جالب برای قرار گرفتن در خلوت این است که در گوشه‌ای دنج بنشینید و به آب فکر کنید. بنشینید و به جریان گذر آب نگاه کنید. حتی می‌توانید به آب درون یک استخر نگاه کنید و اینگونه مغز خود را در شرایط آرامش قرار دهید.

خلوت‌نشینی نیازمند انضباط است

وقتی برای اولین بار در خلوت‌نشینی قرار گرفتن را تمرین می‌کنید، برایتان کار به شدت سختی به نظر می‌رسد. به کارهایی که باید انجام دهید فکر می‌کنید. باید ۲۰ تا ۲۵ دقیقه در حالت سکوت بنشینید.

اما در این زمان اتفاق جالبی می‌افتد. همه تنشها و استرسها شما را ترک می‌کند و شما در حالت آرمیدگی قرار می‌گیرید. از حسی که در سکوت نشستن به شما دست می‌دهد لذت می‌برید. در این زمان بینش و فراست، راه حل مسائلی که دارید به ذهن شما خطور می‌کند. اینگونه الهاماتی به شما دست می‌دهد که زندگیتان را تغییر می‌دهد.

بگذارید ذهنتان جاری شود، مانند یک رودخانه. مجبور نیستید مطلبی را یادداشت کنید. اگر ایده خوبی باشد، با شما باقی می‌ماند. آنطور که می‌گویند و مشخص است، اشخاص از اینکه در تنهایی به سر ببرند و خلوت‌گزینند در شرایط احساسی عالی قرار می‌گیرند.

اگر تاکنون ۳۰ تا ۶۰ دقیقه خلوت و تنهایی را تجربه نکرده‌اید در اولین جلسه آن با خود قرار ملاقات بگذارید. من شخصاً گاه اتومبیل را کنار پارکی متوقف می‌کنم و یک ساعت به گوشه‌ای دنج پناه می‌برم و از زندگی لذت می‌برم. می‌توانید اگر خواستید پس از پایان کارتان در دفترتان باقی بمانید و گوشه دنج را تجربه کنید. می‌توانید در حیاط خلوت خانه‌تان بنشینید و در شرایط دنج و خلوت قرار بگیرید.

روشی که همیشه مؤثر است

می‌خواهم به شما قول بدهم. هرگاه با مسئله، مشکل، مانع یا موضوعی درگیر هستید، هرگاه در زندگی به چالشی برمی‌خورید، به دامن سکوت پناه ببرید و سکوت اختیار کنید. وقتی این کار را می‌کنید، جواب همیشه به ذهن شما خطور می‌کند.

بسیاری از دانشجویان من به من گفته‌اند که بسیاری از مسایلی که آنها مدتها با آن روبه‌رو بوده‌اند در همان اولین جلسه سکوت از بین رفته و راه‌حلی برای آن پیدا شده است. وقتی از حالت سکوت و

خلوت بیرون می‌روید و افکارتان را عملی می‌کنید، همه چیز به نظر می‌رسد که راه حل خود را پیدا می‌کند و شما در آرامشی قرار می‌گیرید.

از قدرتهای درون خود بهره بگیرید

برای قرار گرفتن در خلوت به کنداندیشی احتیاج دارید. باید همه فعالیت‌های تجاری و سایر فعالیت‌های پیرامون خود را متوقف سازید و صرفاً چند دقیقه‌ای با خود به سکوت بنشینید. خبر خوش این است که هرچه در خلوت قرار گرفتن را بیشتر تمرین کنید، سریع‌تر، بهتر و جامع‌تر به پاسخهای خود می‌رسید و ایده‌های بهتری دریافت می‌کنید.

در برنامه‌ریزی راهبردی شرکتی که نتایج می‌توانند حائز اهمیت باشند، سکوت کردن و کنداندیشی اقدامی است که موفقیت یا شکست تجارت شما را مشخص می‌سازد.

الگوی فکری گوسپا (هدف، هدفهای میانه، راهکارها، اولویتها، اقدامات)

برای اینکه به خودتان و دیگران کمک کنید تا آرام بگیرید و با دقت بیشتر فکر کنید، از الگوی «گوسپا» به طور منظم استفاده کنید.

هدفها: نتایجی خاص و قابل اندازه‌گیری زمان‌دار که می‌خواهید در تجارت خود به آن برسید — هدفهای فروش، سوددهی، رشد، قیمت و میزان کیفیت.

هدفهای میانه: هدفهای میانه‌ای که قبل از رسیدن به هدفهای اصلی باید به آن دست یابید. فرض کنید هدف اصلی شما رسیدن به بالای نرده‌بام است، در این شرایط هدفهای میانه پله‌هایی است که در اواسط نرده‌بام قرار گرفته‌اند و شما برای رسیدن به هدف اصلی باید از روی این پله‌ها عبور کنید.

راهکارها: انواع راههای مختلفی که می‌توانید برای رسیدن به هدف خود از آنها استفاده کنید. **اولویتها:** آن فعالیت‌هایی که مهم‌تر از سایر فعالیتها هستند و می‌توانند شما را به هدفهای نهایی و میان‌مدت شما برسانند. در همه امور از قانون ۸۰ به ۲۰ استفاده کنید. کدام ۲۰ درصد کارها هستند که وقتی انجام دهید، ۸۰ درصد نتایج شما را تولید می‌کنند؟

اقدامات: کدام اقدام خاص قابل اندازه‌گیری زمان مشخص است که باید انجام دهید تا به هدفهای میان فاصله و هدفهای نهایی خود برسید؟

این روش فکر کردن و توجه کردن دقیق به اقدامات باید توانایی تصمیم‌گیری شما را به مراتب بهتر کند. این به شما می‌کند تا هم از اندیشه بلندمدت و هم کنداندیشی در کنار هم بهره بگیرید.

قانون احتمالات

خیلیها موفقیت یا شکست خود را به شانس، خوب یا بد، نسبت می‌دهند. و این در حالی است که اگر به عقب نگاه کنیم، می‌بینیم موفقیت هیچ رابطه‌ای با شانس و بخت و اقبال ندارد. به جای آن باید گفت موفقیت با احتمالات رابطه دارد.

قانون احتمالات می‌گوید، این احتمال وجود دارد که هر اتفاقی بیفتد و اینکه با استفاده از فرمولهای ریاضی می‌توان با دقت قابل ملاحظه این امکان را محاسبه کرد. به ساده‌ترین کلام، این قانون می‌گوید اگر کارهایی را انجام دهید که اشخاص و سازمانهای موفق انجام می‌دهند، حاصل کار شما هم موفقیت‌آمیز خواهد بود.

با کنداندیشی در هر زمانی که لازم باشد، کارهای درست‌تری انجام می‌دهید و امکان رسیدن شما به موفقیت افزایش می‌یابد.

موفقیت یک حادثه نیست. شکست هم یک حادثه نیست. هرچه قبل از عمل و اقدام بیشتر فکر کنید و بیشتر برنامه بریزید، موفقیت کنترل‌شده‌تری خواهید داشت.

تمرینات عملی

۱. از امروز مصمم شوید که میان کنداندیشی، محرک، مسئله یا ایده و نظر و پاسخ خود فاصله‌ای را در نظر بگیرید.

۲. یک زمینه مهم از تجارت یا زندگی شخصی خود را در نظر بگیرید و برای درست‌اندیشی و برنامه‌ریزی دقیق در آینده از الگوی گوسپا استفاده کنید.

۳. امروز برنامه بریزید که ۳۰ تا ۶۰ دقیقه را در خلوت به سر ببرید. در گوشه‌ای بنشینید و به شم

۲: کند اندیشی در برابر سریع اندیشی

خود گوش بدهید. این کار را به طور منظم انجام دهید.

۳: اندیشه آگاه در برابر اندیشه ناآگاه

به عجله نخواهید به مردی بزرگ تبدیل شوید، امکان موفقیت در این شرایط یک به ده هزار است.

بنجامین دیزرائیلی

بازرگانان موفق برای گرفتن تصمیم درست، خوب و دقیق فکر می‌کنند. برای اینکه تصمیم درست بگیرید، به اطلاعات دقیق احتیاج دارید.

بزرگترین اشتباهی که ما می‌کنیم این است که بدون انجام دادن تکالیفمان دست به عمل می‌زنیم و تصمیمات بزرگ می‌گیریم.

بهترین تصمیمات مبتنی بر کسب دانش کامل درباره موضوع مورد نظر قبل از اقدام کردن است. قبل از اینکه خیز برداریم و بپریم، باید نگاه کنیم.

دلایل موفق شدن در تجارت

با استناد به مجله فوربز در تجارت علت شماره یک شکست و ناکامی این است که برای کالا و خدمتی که تولید می‌کنیم تقاضایی وجود ندارد. مشتریان یا اصولاً به کالا یا خدمت ما احتیاج ندارند و یا حاضر نیستند آن را به قیمتی خریداری نمایند که ما عرضه می‌کنیم.

در سال ۲۰۱۳ تنها در آمریکا ۸ میلیارد دلار صرف تحقیقات در بازار شد. هدف این بود که بدانیم مشتریان به واقع چه می‌خواهند و بعد اقدام به تولید و بازاریابی کنیم.

اما حتی ما این بررسی فوق‌العاده، ۸۰ درصد محصولات جدید با شکست روبه‌رو می‌شوند و باید از بازار بیرون برده شوند.

با استناد به شرکت مشاوره بازرگانی مکینزی، یکی از دلایل اصلی موفقیت شرکتها فروش زیاد است و علت اصلی شکست شرکتها در بازار هم فروش اندک آنها است.

علت اصلی تصمیم‌گیری اشتباه و ضعف که منجر به شکست در بازار می‌شود این است که اشخاص کلیدی سؤال مناسب نکردند و یا قبل از تولید و فروش کالا اطلاعات ضروری را به دست نیاوردند.

حقایق را به دست آورید

هارولد جنین که در آیت‌تی، بیش از ۱۵۰ شرکت را راه‌اندازی کرد می‌گوید: «مهمترین عناصر در تجارت حقایق هستند. سراغ حقایق واقعی بروید. حقایق به شما دروغ نمی‌گویند.» یکی از مهمترین کلمات در تجارت امروز «اعتبار» و معتبر بودن است. با فرض و گمان دست به اقدام نزنید. وقتی ایده خوبی به دست می‌آورید، بلافاصله دست به کار شوید تا آنرا تأیید کنید. دلیل و علت جمع‌آوری کنید که این ایده همانطور که شما فکر می‌کنید، ایده خوبی است. روی کاغذ فکر کنید. از همه اطلاعاتی که برای تصمیم‌گیری لازم دارید فهرستی تهیه کنید تا بتوانید تصمیمات درست بگیرید.

با دیگران حرف بزنید. از دیگران نظرات مشورتی بگیرید.

یک متخصص را استخدام کنید. این متخصص می‌تواند به شما کمک فراوان بکند.

تحقیق کنید. ببینید دیگران در این زمینه به چه نقطه‌نظری رسیده‌اند.

عقاید و نظرات دیگران را بپرسید. از کسانی که در این زمینه صاحب معلومات هستند نظرخواهی کنید. اظهار نظر یک شخص وارد می‌تواند روی تصمیم شما تأثیر قاطع بگذارد.

از روش علمی استفاده کنید

فرضیه‌ای بسازید که هنوز به یک نظریه اثبات شده تبدیل نشده است. بعد سعی کنید این فرضیه را بی‌اعتبار کنید. ثابت کنید که ایده شما اشتباه است. این کاری است که دانشمندان انجام می‌دهند. این دقیقاً عکس کاری است که اغلب مردم انجام می‌دهند. آنها ایده‌ای به ذهن خود راه می‌دهند و بعد می‌خواهند هرطور شده ثابت کنند که ایده آنها درست است. آنها دنبال تأیید و اعتبار ایده خود می‌گردند و بعد به طور هزمان آنچه را با این ایده ناسازگار است پس می‌زنند. یک فرضیه منفی یا مخالف خلق کنید. این فرضیه مخالف ایده قبلی شماست. برای مثال فرض کنید که اسحاق نیوتون هستید و ایده جاذبه به ذهنانتان خطور کرده است. فرضیه اول شما این است که اشیاء از بالا به سمت زمین حرکت می‌کنند و بعد سعی کنید که ضد این فرضیه را مطرح سازید:

اشیاء از زمین به سمت بالا می‌روند.

اگر نتوانید ایده مخالف ایده اولیه را ثابت کنید، می‌توانید به این نتیجه برسید که فرضیه شما درست است.

برای مثال به ذهنتان می‌رسد که کالا یا خدمتی تولید کنید. بعد با خود می‌گویید که این تولید شما در بازار خواهان ندارد و کسی حاضر نیست آن را با این قیمت خریداری کند. حالا یک مشتری بالقوه پیدا می‌کنید و از او می‌پرسید البته شما این محصول را به این قیمت نمی‌خواهید.

اگر مشتری شما گفت که نه خواهان چنین کالا یا خدمتی با این قیمت نیست، می‌توانید در تصمیم‌گیری خود تجدید نظر کنید. اما اگر مشتری بالقوه گفت که «نه این دقیقاً همان کالایی است که من حاضر به خریدن آن هستم»، نظریه اولیه شما تأیید شده است و شما می‌توانید اقدام به تولید و فروش آن بکنید.

از شکست نهر اسید

آماده باشید که امتحان کنید و شکست بخورید. پیشنهاد بدهید و پیشنهادتان رد شود — بارها و بارها. این هیچ اشکالی ندارد. شکست خوردن، امتحان کردن، اشتباه داشتن برای موفقیت شما ضرورت دارد.

در مورد ایده‌هایی که به ذهنتان خطور می‌کند مشاور مدیریت خود باشید. از خود سؤال کنید، همان سؤالاتی را که یک مشاور از شما می‌کند تا حرفی از روی راهنمایی به شما بزند.

«آیا برای این کالای جدید تقاضای بازاری وجود دارد؟»

«بزرگی این تقاضا در این قیمت چقدر است؟»

«چه تغییری در کالا یا خدمت تولیدی خود می‌توانید بدهید که بر جذابیت آن بیفزاید و مشتریان بالقوه در بازار بخواهند خریدار کالا یا خدمت شما باشند؟»

«آیا تقاضا در بازار به اندازه کافی زیاد هست که تولید این کالا یا خدمت، ارزش پیدا کند و شما به جای هر کالای دیگری آن را تولید کنید؟»

«آیا تقاضا برای این کالا به اندازه کافی هست که بتوانید از طریق شیوه‌های معمول بازاریابی کالایتان را به فروش برسانید؟»

«آیا مشتریان مایلند برای این کالا یا خدمت شما بهایی بپردازند که شما نخواهید به سراغ تولید کالا یا خدمت دیگری بروید؟»

برای رسیدن به آگاهی با خود سخت‌گیری کنید. به این صحبت زیگ زیگلار توجه کنید که می‌گوید: «اگر شما به اندازه کافی به خود سخت بگیرید، زندگی شرایط را بر شما آسان خواهد گرفت. اما اگر خود شما زندگی را سخت نگیرید، زندگی بر شما سخت خواهد گرفت.»

بهتر است که راست بگویید

همانطور که جری جامپولسکی روانشناس زمانی نوشت: «آیا ترجیح می‌دهید که حق با شما باشد یا ترجیح می‌دهید که شاد و شادمان باشید؟»

به راستی حیرت‌انگیز است که چند نفر ایده تولید یا ارائه خدماتی به سرشان می‌زند و بعد بدون اینکه بدانند آیا خریدار و متقاضی کافی برای محصولشان وجود دارد عاشق و شیفته آن می‌شوند. آنقدر اطلاعات جمع کنید تا رفتاری که باید بکنید مشخص شود. اطلاعات به دست آمده را دوبار بررسی کنید. از خود بپرسید: «چگونه می‌دانیم که این واقعیت دارد؟» ژان پل گتی که زمانی پولدارترین مرد جهان بود، درباره تصمیم‌گیری‌های تجاری می‌گوید: «ما اول به این نتیجه می‌رسیم که این یک تصمیم‌گیری خوب است. بعد از خود می‌پرسیم بدترین اتفاقی که ممکن است برای این کار ما بیفتد کدام است؟ بعد کاری می‌کنیم که این بدترین اتفاق روی ندهد.» اگر بتوانید همه اطلاعاتی را که احتیاج دارید به دست آورید، به مراتب می‌توانید تصمیمات بهتری بگیرید.

چیزی جای تجربه را نمی‌گیرد

اینجاست که اندیشه تجربه‌دار در برابر اندیشه بدون تجربه می‌تواند ارزشمند باشد. در یک شرایط تجاری پرشتاب و متغیر چیزی جای تجربه را نمی‌گیرد. بهترین تجربه‌ها را با آزمایش و خطا

می‌توان به دست آورد. باید اقدام به تجربه‌اندوزی‌های بی‌شمار کرد و مرتکب اشتباهات فراوان شد. وقتی اشخاص با تجربه با یک موقعیت تجاری روبه‌رو می‌شوند، می‌توانند انگاره‌هایی را شناسایی کنند که قبلاً آن را دیده‌اند. این انگاره‌ها یا منجر به موفقیت و یا شکست شده‌اند. آنها بلافاصله می‌توانند اتفاقاتی را که ممکن است بیفتد پیش‌بینی کنند. آنها می‌توانند اشکالاتی را که در استدلال‌های حامی ایده‌های جدید وجود دارد شناسایی نمایند. با توجه به تجربیات مختلفی که در گذشته دارند می‌توانند به عناصر کلیدی و مهمی پی ببرند که می‌توانند منجر به موفقیت یا شکست شوند.

استاد بازی شوید

مطالعه‌ای درباره شطرنج‌بازان، چه شطرنج‌بازان معمولی و چه مسابقات استادان بزرگ، پژوهشگران به این نتیجه رسیدند کسانی که بتوانند حرکات بعدی حریفانشان را بیشتر پیش‌بینی کنند برنده می‌شوند. بعد آنها به این نتیجه رسیدند که شطرنج‌بازان، در تمام سطوح، به ندرت بیش از سه یا چهار حرکت بعدی حریفانشان را می‌توانند پیش‌بینی کنند. اگر به حرکات بعدی بیشتری فکر کنند، به بردن خودشان کمک نمی‌کنند.

پژوهشگران به این نتیجه رسیدند که در هر سطحی از تخصص، بازیگران بیش از حریفی که تجربه کمتر دارد می‌توانند موفق شوند. یک استاد بزرگ شطرنج می‌تواند با هر نگاهی که به صفحه شطرنج می‌کند پنجاه هزار حرکت ممکن را شناسایی کند. او می‌تواند حدس بزند که حریف او در مسابقه کدام حرکت بعدی را خواهد کرد. به همین جهت است که یک استاد بزرگ می‌تواند در آن واحد با ده، بیست و یا سی شطرنج‌باز مسابقه بدهد و آنها را شکست دهد.

تجربه مهم است

در تجارت و کار و حرفه هم وضع به همین شکل است. به خاطر تجربه‌های گسترده، که به فوریت به دست نمی‌آیند، متخصصان می‌توانند به سرعت یک موقعیت پیچیده را ارزیابی کرده، بلافاصله راه‌حلی ارائه دهند. حال آنکه کسی که تجربه کمتری دارد این کار را نمی‌تواند انجام دهد.

مدیران عامل شرکتهای فورچون ۵۰۰ به طور متوسط سالانه بیش از ده میلیون دلار حقوق دریافت می‌کنند. علتش بیشتر به دلیل واکنش سریع به موقعیتهای پیچیده است که در گذشته در زمینه آن تجربه به دست آورده‌اند. این مدیران می‌توانند به سرعت تصمیمات دقیق بگیرند که منجر به نتایج مالی می‌شود و تولید میلیونها و در مواردی میلیاردها دلار درآمد می‌کند.

قانون شماره یک

شاید مهمترین توصیه اشخاص ثروتمند این باشد که «پول از دست نده.» در تجارت و در زندگی، هدف شما هم باید این باشد که پول از دست ندهید. در جنگ، ژنرالی که کمترین اشتباه را بکند، برنده نبرد می‌شود. در زندگی کسی که کمترین اشتباه مالی را بکند شرکت خود را به سمت سود بیشتر به حرکت درمی‌آورد. هرچه قبل از یک تصمیم‌گیری اطلاعات بیشتری بدست آورید، با احتمال بیشتری تصمیم درست می‌گیرید که به موفقیت مطلوب منتج می‌شود.

قبل از تصمیم‌گیری باید هرچه می‌توانید اطلاعات درست کسب کنید، تا تصمیم مناسب بگیرید.

شیوه ثروتمندان

برنارد باروک، یکی از ثروتمندترین مردان خودساخته آمریکا در کتاب حکایت من می‌نویسد بزرگترین اشتباه مالی که کرده است این بوده که قبل از سرمایه‌گذاری پولش، به قدر کافی سختکوشی نکرده است.

وارن بافت که امروز دومین ثروتمند مولتی میلیاردر جهان به شمار می‌آید همه روزه ۸۰ درصد اوقاتش را صرف مطالعه و آگاهی بخشیدن به خود می‌کند که روی تصمیماتی که در زمینه سرمایه‌گذاری می‌گیرد تأثیر می‌گذارد. او لحظه‌ای از یادگیری و جمع‌آوری اطلاعات دست نمی‌کشد. کارلوس اسلیم که چند سال پیش ثروتمندترین مرد جهان بود خانه‌اش در مکزیکوسیتی انباشته از روزنامه‌هایی است که از سرتاسر مکزیک و جهان به دستش می‌رسد. او پیوسته در حال خواندن است تا در زمینه‌های مختلف کسب اطلاعات کند.

هرگز جمع‌آوری اطلاعات را متوقف نکنید

هدف شما باید این باشد که از دیگران در زمینه کاری خود مطلع تر باشید. برای رسیدن به این مهم باید پیوسته اطلاعات جمع کنید و ایده‌های مختلف را باهم مقایسه نمایید. هرچه اطلاعات بیشتری به دست آورید و هرچه تجربه بیشتری بیندوید، تصمیمات بهتری می‌گیرید و به نتایج بهتری می‌رسید.

تمرینات عملی

۱. در تجارت و یا در زندگی شخصی خود زمینه‌ای را پیدا کنید که باید درباره زمان، پول، و پیامدهای بلندمدت تصمیم بگیرید. قبل از اینکه تصمیم بگیرید، درباره جزئیات آن فکر کنید.
۲. از دیگران بپرسید. یک یا دو نفر را پیدا کنید که مسئله‌ای مشابه شما داشته باشند. از آنها نظرخواهی کنید.
۳. زمینه مهم و تعیین‌کننده‌ای را در نظر بگیرید که تصمیم‌گیری شما، یا شما را به جلو هدایت می‌کند یا به عقب می‌راند.

۴: اندیشه هدف‌مدار در برابر اندیشه واکنشی

استحکام ذهنی موضوعات عدیده‌ای را در بر می‌گیرد و توضیح‌دادنش تا حدود زیاد دشوار است. کیفیات آن از خودگذشتگی و انکار نفس است. این حالتی از ذهن است که می‌توانید اسمش را «منش در عمل» بگذارید.

وینس لومباردی

گروهی از میلیونرهای خودساخته که همه آنها با هیچ شروع کردند و به ثروت رسیدند در خانه یکی از اعضای گروه به صرف شام دعوت بودند. آنها درباره دلایل مختلف موفقیت خود و اینکه چرا آنها توانسته‌اند به ثروت برسند در حالی که بسیاری از مردم درآمد فقیرانه‌ای دارند باهم بحث می‌کردند. سرانجام موفق‌ترین فرد گروه سؤالی را مطرح کرد: «موفقیت چیست؟»

وقتی همه به او نگاه کردند تا جوابش را بشنوند، او گفت: «موفقیت هدف است و هر چیز دیگری حرف مفت.»

نقاط عطف

در تمام مدت زندگیتان با نقاط عطفی روبه‌رو می‌شوید. این‌ها لحظات، بینش‌ها یا تجاربی هستند که می‌توانند چند ثانیه یا چند ماه به طول انجامند. اما بعد از هر نقطه عطف زندگی شما هرگز آنی نخواهد بود که قبلاً بوده.

گاه یکی از این نقاط عطف را زمانی تشخیص می‌دهید که صورت خارجی پیدا می‌کند. اما در مواقعی دیگر تنها با نگاهی به گذشته می‌توانید نقاط عطف را شناسایی کنید. وقتی به گذشته زندگیتان نگاه می‌کنید، به یاد چیزهای کوچکی می‌افتید که به آنها توجهی نکردید اما پیامدهای این حوادث شما را به طریقی تغییر داد و روی کسی که امروز هستید اثر گذاشت.

یکی از نقاط عطف مهم زندگی من و یکی از نقاط عطف مهم زندگی اشخاص موفق، کشف هدف‌هاست. من ۲۴ ساله و ندار بودم، مهارتی نداشتم. به در خانه‌های مردم می‌رفتم و فروش می‌کردم. درآمد بسیار کمی داشتم. در آپارتمان یکی از دوستانم کف اتاق می‌خوابیدم. بعد هدف‌هایم

را پیدا کردم. کشف هدفها

در آپارتمان دوستم در کشوی یکی از قفسه‌ها کتابی دست دوم پیدا کردم. نگاهی به کتاب انداختم. روی کتاب نوشته بود «اگر می‌خواهید موفق باشید باید هدف داشته باشید.» در چند صفحه بعد کتاب توصیه کرده بود که قلم و کاغذی بردارید و آنچه را می‌خواهید در آینده به آن دسترسی پیدا کنید روی آن بنویسید. چیزی برای از دست دادن نداشتم. برگه کاغذی برداشتم و ده هدفی را که می‌خواستم در آینده به آن برسم روی آن نوشتم. سی روز بعد زندگی متحول شد. من تقریباً به همه هدفهایی که یادداشت کرده بودم رسیده بودم. به راستی که برایم غیرمنتظره بود. روش فروشی پیدا کردم که فروش مرا سه برابر کرد. در نتیجه این افزایش فروش درآمد جهش کرد. توانستم برای خودم آپارتمانی اجاره کنم. به مقام مدیر فروش ارتقاء یافتم. به من گروهی از فروشندگان را واگذار کردند تا روش جدید فروشی را که یافته بودم به آنها آموزش بدهم. همه اینها در مدت ۳۰ روزی که هدفهایم را مکتوب کرده بودم اتفاق افتاد.

کلید ثروت

از آن زمان به بعد من درباره هدف‌گذاری به مطالبی پی برده‌ام که میلیون‌ها انسان در اقصی نقاط جهان از آن بهره گرفته‌اند. به هر جا که می‌روم اشخاص به من مراجعه می‌کنند و تقریباً همه یک حرف می‌زنند: «شما زندگی مرا تغییر دادید. شما مرا ثروتمند کردید.» وقتی از آنها می‌پرسم دقیقاً در حرفهای من چه بوده که زندگی آنها را متحول ساخته، می‌گویند یاد گرفتن هدف‌گذاری و رسیدن به آنها. این نقطه عطف زندگی آنها بوده و نقطه عطف زندگی من هم بوده است.

توجه داشته باشید که تنها ۳ درصد مردم هدفهای نوشته شده و مشخص دارند. تنها ۳ درصد مردم برنامه‌هایی دارند که همه روزه روی آن کار می‌کنند. ۹۷ درصد بقیه تنها امیدوارند. در رؤیا و آرزو به سر می‌برند، در خیالات سیر می‌کنند. اما هدف ندارند. و تراژدی بزرگ این است که آنها تفاوت

میان این دو را نمی‌دانند.

درآمد خود را ده برابر کنید

تا جایی که تجربه من حکم می‌کند و در نتیجه مطالعه درباره کسانی که در زندگی خود هدف دارند یا ندارند به این نتیجه رسیده‌ام که آن ۳ درصدی که هدف و برنامه مکتوب دارند ده برابر از ۹۷ درصدی که هدف و برنامه مکتوب ندارند کسب درآمد می‌کنند.

چرا اینگونه است؟ دلایل متعددی وجود دارد. در فصل قبل گفتیم که مانترای ثروتمندان این است: «پول از دست نده.»

در بحث موفقیت من این عبارت را به این شکل توضیح می‌دهم: «زمان را از دست نده.»

واقعیت این است که وقتی هدفهای روشن و شفاف دارید، وقتی برای رسیدن به این هدفها برنامه‌های شفاف دارید و همه روزه روی این برنامه‌ها کار می‌کنید، زمان بسیار قابل ملاحظه‌ای را صرفه‌جویی می‌کنید. در عرض چند ماه یا چند سال به اندازه یک عمر دیگران کسب درآمد می‌کنید. با هدف‌گذاری، به یک جی‌پی‌اس ذهنی تجهیز می‌شوید که همچون یک موشک هدایت‌کننده شما را به سر منزل مقصود می‌رساند. آنقدر به جلو می‌روید تا به هدفتان می‌رسید.

همانطور که توماس کارلایل می‌نویسد: «انسان بدون هدف حتی روی هموارترین جاده‌ها به جلو حرکت نمی‌کند. اما کسی که هدف دارد روی ناهموارترین جاده‌ها به حرکت خود ادامه می‌دهد.»
حتماً شما هم این مطلب را شنیده‌اید: «اگر نمی‌دانید کجا می‌خواهید بروید، از هر راهی که بروید فرقی نمی‌کند.»

سه مفهوم بزرگ

سه مفهوم بزرگ در برتراندیشی عبارتند از روشنی، توجه و تمرکز. برای استفاده از این سه مفهوم باید برای هر بخش از زندگی خود هدفهای مشخص و شفاف داشته باشید.

۹۵ درصد از موفقیت قرار داشتن در شرایط وضوح و روشنی است. دقیقاً باید بدانید که کی هستید. باید از توانمندیها، نقاط ضعف، استعدادهای ویژه و توانمندیهایتان اطلاع داشته باشید. باید بدانید

که می‌خواهید با زندگیتان چه کار کنید. بعد باید در هر لحظه روی یک موضوع دقیق شوید و اجازه ندهید که حواستان از این موضوع پرت شود.

به گفته بیل گیتز و وارن بافت، توانایی توجه کردن در هر لحظه روی یک موضوع خاص موجب و سبب رسیدن به هدف می‌شود.

و سرانجام، وقتی تصمیم گرفتید که کی هستید و چه می‌خواهید، وقتی به هدف‌تان توجه کردید باید با تمام وجود روی آن متمرکز شوید و آنقدر در این حالت باقی بمانید تا کارت‌تان ۱۰۰ درصد تکمیل شود.

از پرت شدن حواس پرهیز کنید

به سبب تغییر سریع و وجود ابزار الکترونیکی مانند ایمیل، اس‌ام‌اس، تماس‌های تلفنی و رسانه‌های اجتماعی شمار بیشتری از مردم با اختلال کاستی توجه روبه‌رو می‌شوند. این سبب می‌شود که اشخاص نتوانند روی یک موضوع متمرکز باقی بمانند. مردم روزگار ما دست‌کم به طور متوسط روزی ۴۵ بار ایمیل خود را واری می‌کنند. آنها برده و اسیر پست‌های دریافتی هستند؛ تلفن همراهشان مرتب زنگ می‌زند. مرتب اس‌ام‌اس دریافت می‌کنند و تحت تأثیر محرک‌های آنی هستند. کسانی که هدف ندارند محکومند که همه عمرشان برای کسانی که در زندگی هدف دارند زندگی کنند و البته بهترین کار این است که با تلاش برای رسیدن به هدف‌هایتان به شرکتتان کمک کنید که به هدف‌هایش برسد.

تأثیر تغییر

شاید مهمترین عامل تأثیرگذار بر زندگی امروز سرعت تغییر باشد. در تمام تاریخ بشر هرگز با سرعت تغییری مانند امروز روبه‌رو نبوده‌ایم. شاید سرعت تغییر در ماه و سال و بقیه اوقات آینده عمر شما از این هم بیشتر شود.

سه عامل عمده میزان تغییر را شتاب می‌بخشند و در نتیجه احساس می‌کنیم که کنترل از دست ما بیرون رفته است. بهترین برنامه‌های ما در ظرف یک شب اعتبار خود را از دست می‌دهند که علتش

تغییر در یکی از این سه حوزه بسیار مهم است.

انفجار اطلاعات

اولین عاملی که تولید تغییر می‌کند، انفجار اطلاعات و دانش است. اطلاعات و ایده‌های جدید افزایش می‌یابند و هر روز بر سرعت تغییر آنها افزوده می‌شود. یک دانش جدید، یک ایده جدید، یک بینش و فراست تازه می‌تواند یک صنعت را زیر و رو کند، می‌تواند یک صنعت را نابود کند. امروزه در مقایسه با هر زمانی انسانهای هوشمندتر ایده‌های سریع‌تر و بهتری روانه بازار می‌کنند.

توسعه تکنولوژی

دومین عامل ایجادکننده تغییر تکنولوژی است. تکنولوژی در روزگار ما به سرعت بسیار زیادی که در گذشته سابقه نداشته رشد و تغییر می‌کند. پیشرفته‌ها در تکنولوژی می‌توانند به سرعت همه صنایع را متحول سازند. به شرکت‌هایی مانند نوکیا و بلاک‌بری توجه کنید که تا سال ۲۰۰۷ که آیفون به بازار آمد، بازار را قبضه کرده بودند. در عرض ۵ سال این دو شرکت عملاً تعطیل شدند. بلاک‌بری که ۴۹ درصد بازار تلفن همراه را در اختیار داشت تنها ۴ درصد بازار را در کنترل گرفت. نوکیا تولید تلفن‌های همراه را متوقف کرد و شرکت خود را به مایکروسافت فروخت. یک تغییر تکنولوژی در سمت دیگری از این دنیا می‌تواند صنعتی را در یک سمت دیگر نابود کند.

رقابت‌کشنده

سومین عامل رقابت است که ویرانگرتر از همه است. رقابتی امروز شما در مقایسه با هر زمانی تهاجمی‌تر هستند. البته هفته دیگر و ماه دیگر بر شدت رقابت آنها افزوده خواهد شد. رقابت بر آن است که برای تغییر میل و خواسته مشتریان از اطلاعات جدید و پیشرفته‌های تکنولوژیایی تولید کالاها و خدمات جدید و کنار گذاشتن آنچه در حال حاضر به کار می‌برید استفاده کنید. رقابتی شما پیوسته برآند تا از دنیای اطلاعات جدید و تکنولوژی نو دنبال فرصتهایی بگردند تا به مشتریان شما خدمات بهتری ارائه دهند و ارزان‌تر از شما خواسته‌های مشتریان شما را برآورده سازند.

داشتن هدف ضروری است

به همین دلیل است که هدفها به شدت مهم هستند. هدفها به شما امکان می دهند که مسیر تغییر را کنترل کنید. شما با تعیین هدف سرنوشت خود را به دست می گیرید و اجازه نمی دهید که عوامل بیرون از شما برایتان تعیین تکلیف کنند.

برای اینکه موفق شوید، نگران آنچه توان تغییر دادنش را ندارید نشوید. شما نمی توانید از سرعت تغییرات بکاهید. اما وقتی هدف داشته باشید، بهتر می توانید با تغییرات سازگار شوید. امروز شما می توانید مسلط بر تغییر باشید یا قربانی آن. می توانید خالق شرایط باشید یا مخلوق شرایط.

هدفها به انسان قدرت، قصد و منظور و جهت در زندگی می دهند. هدفها بهترین های وجود شما را عرضه می کنند، به شما امکان می دهند که به حداکثر توانمندی خود برسید.

هدف گذاری بهترین های شما را نمودار می سازد

هدف گذاری به اندیشه بلندمدت احتیاج دارد. کنداندیشی و اندیشه آگاه می خواهد. یکی از لازمه های موفقیت این است که روی کاغذ فکر کنید. وقتی هدف و برنامه تان را مکتوب می کنید، امکان دسترسی به آن را به میزان زیاد افزایش می دهید. به خاطر داشته باشید اگر هدف را نبینید، نمی توانید به آن شلیک کنید. نمی توانید هدف را ببینید مگر آنکه آن را روی کاغذ توصیف کنید. کیفیت اندیشه شما تحت تأثیر سؤالاتی است که از خود می پرسید. به خصوص در زمینه هدف گذاری و دستیابی به هدف سؤالاتی که از خود می کنید بسیار مهم هستند. در ادامه مطلب به چند سؤال و جواب اشاره کرده ام که باید پیوسته از خود بپرسید و به آن جواب بدهید.

معین کنید که به راستی چه می خواهید

شما به واقع می خواهید با زندگی خود چه کنید؟

به نظر می رسد وقتی این سؤال را می کنید برایتان مشخص می شود که در آینده می خواهید در کجا قرار بگیرید. اینگونه بهتر می فهمید چه چیزی را بیش از هر چیز دیگر می خواهید.

برای چه ارزش قایل هستید؟

ارزش‌های شما کدامند؟ از کدام اصل و اصول پیروی می‌کنید؟ کدام فضیلت و کدام کیفیت برای شما از همه مهمترند؟ کدام فضیلت و کیفیت را برای نزدیکان و عزیزان خود می‌خواهید؟ اغلب مسایل در زندگی انسان، اغلب ابهامات می‌توانند با بازگشت به ارزشها حل و فصل شوند. ارزشهای شما جوهر شما را شکل می‌دهد. ارزشهای شما عمیق‌ترین احساسات شما را مشخص می‌سازد. آنها باورها، انتظارات و نگرشهای شما را شکل می‌دهند. «شما آنچه را باور دارید نمی‌بینید. شما چیزهایی را می‌بینید که پیشاپیش تصمیم گرفته‌اید باور کنید.»

به مدت یک هفته این سؤال را پیوسته از خود بپرسید: «مهمترین ارزش من در زندگی چیست؟» به اولین جوابی که می‌دهید راضی نشوید. اولین جواب شما همیشه نزد دیگران عالیست اما این سؤال را تکرار کنید: «مهمترین ارزش من در زندگی کدامست؟» باید به جوابی که در نهایت به خود می‌دهید توجه کنید.

سه هدف مهم شما

در حال حاضر سه هدف مهم زندگی شما کدام است؟

جواب خود را در عرض ۳۰ ثانیه و یا کمتر بنویسید. وقتی برای نوشتن سه هدف مهم زندگی خود تنها ۳۰ ثانیه فرصت داشته باشید، جوابتان به همان اندازه که اگر ۳۰ دقیقه یا ۳۰ ساعت فرصت داشتید درست است. حالا بگویید این سه هدف مهم شما کدامند؟

نداشتن ترس از ناکامی

تصور کنید که ۲۰ میلیون دلار در حساب بانکی خود دارید اما متوجه می‌شوید که ۱۰ سال بیشتر عمر نخواهید کرد. با این ده سال چه می‌کنید؟

این سؤال شما را موقتاً از قید پول و منابع مادی رها می‌سازد. اغلب اشخاص کاری را که به واقع دوست ندارند انجام نمی‌دهند زیرا فکر می‌کنند فرصت آن را ندارند و یا از استعداد و منابع لازم بی‌بهره‌اند.

اما وقتی تصور می‌کنید که ۲۰ میلیون دلار در بانک دارید و باید در ده سال باقی مانده از عمرتان کاری بکنید، به این فکر می‌کنید که مهمترین چیز برای شما چیست. به حرف دلتان گوش می‌دهید. این چه کاری می‌تواند برای شما باشد؟

شش ماه برای زندگی کردن

تصور کنید برای یک معاینه کامل به پزشکتان مراجعه می‌کنید. پزشک پس از معاینه می‌گوید هم خبرهای خوش برایتان دارد و هم خبرهای بد. خبر خوش این است که تا شش ماه دیگر از سلامتی عالی برخوردار خواهید بود. اما خبر بد این است که با گذشت ۱۸۱ روز گرفتار یک بیماری مهلک می‌شوید.

اگر شما فقط شش ماه فرصت زندگی می‌داشتید چه می‌کردید؟ وقتتان را چگونه می‌گذرانید؟ چه می‌کردید؟ با چه کسی صرف وقت می‌کردید؟ چه کاری را تکمیل می‌کردید؟ از خود چه میراثی بر جای می‌گذاشتید؟

این سؤالات مشخص می‌کنند که در زندگی برای چه ارزش قائلید. حتماً شما هم این حرف را شنیده‌اید که می‌گویند: «هیچ‌کسی در حال احتضار آرزو نکرده ای‌کاش یک روز بیشتر در دفتر کارش کار کرده بود.»

احساس مهم بودن

چه فعالیت‌هایی بیشترین احساس مهم بودن را به شما می‌دهند؟

دیل کارنگی زمانی گفت: «به من بگویید چه عاملی به مرد احساس مهم بودن می‌دهد تا من همه فلسفه زندگی او را برای شما بازگو کنم.»

کدام فعالیت و کدام موفقیت بیشترین احساس خوشبختی و شادمانی را تا این زمان به شما داده است؟ چه کاری است که آن را به طرز عالی انجام می‌دهید؟ چه کاری است که دوست دارید در تمام مدت روز آن را انجام دهید حتی اگر برای آن حقوقی نگیرید؟

یک هدف عالی

اگر بدانید برای شما شکستی در کار نیست، کدام هدف بزرگ را برای خود تعیین می‌کنید؟ ترس از شکست بزرگترین مانع موفقیت است. ترس از شکست بزرگترین علت شکست در زندگی بالغ‌هاست. تصور کنید که محدودیتی در کار نیست. تصور کنید که فرصت و پول، اشخاص و روابط آنها، دوستان و تماس‌های مختلف و همه استعداد‌های لازم برای رسیدن به هدف‌تان را دارید. توانایی اینکه بتوانید فکر کنید که کی هستید و به واقع چه می‌خواهید، در زندگی شما نقش اساسی بازی می‌کند. طرح این سؤالات به طور روزانه و پاسخ دادن به آنها سبب می‌شود که در شرایط تمرکز و توجه باقی بمانید.

فرایند هدف‌گذاری

ناپلئون هیل زمانی نوشت که کلید موفقیت استفاده از «فرمول‌های به اثبات رسیده موفقیت» است. ببینید که سایر موفق‌ها پشت سر هم چه می‌کنند و شما هم همان کارهای آنها را بکنید. براساس قانون علت و معلول اگر شما کار سایر اشخاص موفق را بکنید (علتها)، به زودی همان نتیجه آنها را

می‌گیرید (معلول).

فرایند هدف‌گذاری قدرتمندی وجود دارد که می‌توانید بلافاصله از آن استفاده کنید و زندگیتان را متحول سازید. به نکات زیر توجه نمایید:

۱. مشخص کنید که دقیقاً چه می‌خواهید. اغلب اشخاص هرگز این کار را نمی‌کنند. اغلب اشخاص چیزهای مختلفی را می‌خواهند اما هرگز مشخص نمی‌کنند که چه می‌خواهند. یکی از علل مهم شکست خوردن در زندگی بالغانه این است که اغلب اشخاص فکر می‌کنند که هدفی را دنبال می‌کنند. اما آنچه آنها دارند هدف نیست. آنچه آنها دارند میل و آرزوست؛ امیدواری و خیالات است. هدف واقعی شفاف و خاص است. آینشتاین می‌گفت: «اگر نتوانید هدف خود را به یک بچه شش ساله توضیح دهید، احتمالاً خودتان هم از هدفتان بی‌اطلاعید.»

۲. یادداشت کنید. هدفی که مکتوب نباشد یک میل و آرزو است. اما هدف رویایی است که زمان دستیابی مشخص دارد. وقتی هدفی را برداشت می‌کنید، به آن شکل ملموس می‌بخشید. می‌توانید آن را ببینید، آن را لمس کنید، آن را بخوانید. این هدف حالا وجود دارد و حال آنکه قبلاً یک تصور و تخیل بود، مانند دود سیگار در یک اتاق بزرگ که شکل و اندازه به خصوصی ندارد. تنها سه درصد بالغها هدفهای نوشته شده دارند و سایرین در خدمت آنها هستند. این اشخاص ده برابر سایر اشخاصی که هدف نوشته ندارند کار می‌کنند. هر هدفی را که می‌نویسید، ذهن نیمه‌هشیار شما آن را به عنوان یک فرمان قبول می‌کند و هدف شما را برآورده می‌سازد.

۳. زمانی را برای رسیدن به هدف مشخص سازید.

هدف نوشته با زمان تعیین شده برای هدف قانون جذب را فعال می‌کند. اشخاص و فعالیتهای مختلف را بسیج می‌کند تا سریع‌تر به هدف خود برسید.

۴. فهرستی تهیه کنید. آنچه را به نظرتان می‌رسد برای رسیدن به هدفتان می‌توانید انجام دهید

یادداشت کنید.

تهیه فهرستی از آنچه می‌توانید انجام بدهید تا به هدفتان برسید دسترسی به هدف را آسان‌تر می‌کند. به شما انگیزه و تحرک می‌دهد.

همانطور که هنری فورد گفت: «هر هدفی که آن را به اجزاء کوچکتری تقسیم کنید قابل دسترسی است.»

۵. از این فهرست برنامه‌ای درست کنید. از همه مراحل که باید کاری صورت دهید فهرستی تهیه کنید. تهیه برنامه ۵ تا ۱۰ برابر بر سرعت دستیابی شما به هدف می‌افزاید.

۶. بلافاصله بر اساس برنامه اقدام کنید. کاری صورت دهید. قدم اول را بردارید. همانطور که آینشتاین گفت: «تا حرکتی صورت نگیرد، هیچ اتفاقی نمی‌افتد.» تا شما حرکتی نکنید، اتفاقی نمی‌افتد.

۷. همه روزه اقدامی بکنید تا به هدفتان نزدیکتر شوید. هیچ روزی را از دست ندهید. هفته‌ای هفت روز کار کنید.

تمرین هدف‌گذاری

در ادامه مطلب به تمرینی اشاره می‌کنیم که زندگی صدها هزار نفر را در جهان متحول کرده است. اثربخشی فراوان آن به علت سادگی آن است.

۱. برگه کاغذ سفیدی بردارید و بالای آن کلمه «هدف» به همراه تاریخ امروز را بنویسید. بعد ده هدفی را که می‌خواهید در مدت یک سال به آن دست پیدا کنید یادداشت نمایید.

این هدفها ممکن است یک هفته‌ای، یک ماهه، شش ماهه یا دوازده ماهه باشند. اما به هر صورت همه آنها هدفند و می‌خواهید در مدت یک سال بعدی به آنها دست پیدا کنید.

به نظر می‌رسد هدفهای یکساله در مقایسه با هدفهای ۵ یا ۶ ساله انگیزه بیشتری تولید می‌کنند. هر چند که بالاخره این هدفها را هم یادداشت می‌کنید. هدفها باید به زمان حال ساده، شخصی و مثبت نوشته شوند. ذهن نیمه‌هشیار شما تنها روی هدفهایی با این مشخصات می‌تواند کار کند.

مثلا بنویسید: «تا ۳۱ دسامبر امسال مبلغ ریال درآمد خواهم داشت.»

۲. پس از آنکه فهرست ده هدف راتهییه کردید و آنها را روی کاغذ نوشتید، این سؤال را مطرح کنید: «از جمع این هدفهای ده گانه کدام هدف است که اگر به آن برسیم بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی من بر جای می گذارد؟»

همیشه یک هدف است که چنین مشخصاتی دارد. وقتی این هدف را تمیز دادید، این والاترین هدف شما در زندگی می شود.

۳. این هدف را بالای یک صفحه سفید بنویسید. مثلا: «من تا این تاریخ این مبلغ درآمد کسب می کنم.»

۴. حالا هر اقدامی را که برای رسیدن به این مبلغ درآمد می توانید انجام دهید بنویسید. دست کم به بیست ایده و نظر اشاره کنید.

۵. این فهرست را به برنامه ای تبدیل کنید. کارهایی را که می توانید انجام دهید به ترتیب اهمیت بنویسید.

۶. بلافاصله روی کار اول اقدام کنید. در اسرع وقت این کار را انجام دهید.

۷. بعد همه روزه روی اقدامات بعدی کار کنید تا به هدف خود نزدیک شوید. این کار را هفته ای هفت روز انجام دهید.

به هدف خود بیندیشید

به این حقیقت توجه کنید: به هر چه در اغلب مواقع فکر کنید همان می شوید. هر روز صبح وقتی از خواب بیدار می شوید به هدف خود فکر کنید. در تمام مدت روز به هدف خود بیندیشید. در پایان روز به پیشرفتهایی که کرده اید فکر کنید.

هر چه بیشتر به هدفتان فکر کنید، ایده های بیشتری برای رسیدن به آن پیدا می کنید. فکر کردن با تمام وجود به هدفتان سبب می شود که ذهن نیمه هشیار و ذهن ابرهشیار شما برای دستیابی به هدفتان فعال شوند. هر چه بیشتر فکر کنید، هر چه بیشتر برنامه بریزید و هر چه بیشتر روی هدف

اصلی تان کار کنید، سریع تر به آن نزدیک می شوید و هدف هم سریع تر به شما نزدیک می شود. از امروز سعی کنید که هدف گرا شوید. اینگونه می توانید قدرتهای ذهنی خود را آزاد کنید، خلاقیت خود را تحریک کنید، انرژی های خود را کانالیزه نمایید و به هدف نزدیک شوید.

تمرینات عملی

۱. تصمیم بگیرید که در یک زمینه از زندگی خود چه می خواهید. کدام هدف است که تحقق آن بیشترین تأثیر را بر زندگی شما می گذارد.

۲. این هدف را یادداشت نمایید. این عبارت باید شخصی، مثبت و به زبان حال نوشته شود.

۳. برنامه ای برای دستیابی به این هدف بریزید. و بعد همه روزه برای نزدیکتر شدن به آن تلاش کنید.

۵: اندیشه نتیجه‌گرا در برابر اندیشه فعالیت‌مدار

آنهایی که در زندگی خود دنبال بهترین‌ها هستند و به چیزی کمتر از آن رضایت نمی‌دهند، پیشرفت می‌کنند و استانداردها و ایده‌آلهای دیگران را رقم می‌زنند.

اوریسون سوئت ماردن

نقطه عطف دیگری در زندگی من در دوران بیست سالگی من اتفاق افتاد. به اطرافم نگاه کردم و دیدم بسیاری از هم‌سن و سالانم در زندگی حال و روز بهتری از من دارند. لباسهای بهتری می‌پوشیدند، مشاغل بهتری داشتند، سوار اتومبیل‌های بهتری می‌شدند و بعضی از آنها حتی خانه و خانواده داشتند.

اما من با یک اتومبیل کهنه و قدیمی رانندگی می‌کردم، لباسهای قدیمی می‌پوشیدم و در کار فروش یک فروشنده بودم، در همه اوقات نگران پول بودم و شیوه زندگی خوبی نبود.

نقطه عطف زندگی من زمانی از راه رسید که از خودم پرسیدم: «چرا بعضیها موفق‌تر از دیگرانند؟»

این سؤال زندگی مرا تغییر داد. سبب شد تا در تمام مدت عمرم دنبال جوابی برای این سؤال بگردم. در کتاب مقدس آمده است: «هرکس جستجو کند، به آنچه می‌خواهد می‌رسد.» این مطلب در مورد من مصداق پیدا کرد. وقتی این سؤال را کردم، جوابها به دستم رسید، مانند براده‌های آهن که جذب مغناطیس می‌شوند.

بر درآمد خود بیفزایید

در زمینه پولی جواب بسیار ساده، مسلم و شفاف بود. کسانی که درآمد زیاد دارند به شدت مولد هستند. آنها در مقایسه با متوسط مردم از وقتشان بهتر استفاده می‌کنند. آنها وقت بیشتر و بیشتری را صرف کارهای ارزشمندتر می‌کنند.

در این جا سؤال مطرح می‌شود: ارزشمندترین دارایی مالی شما چیست؟ وقتی برای اولین بار این سؤال را شنیدم، درباره جوابش مطمئن نبودم. بعد فهمیدم جوابش «توانایی کسب درآمد» است.

توانایی شما در کسب پول ارزشمندترین دارایی مالی شماست.

ممکن است اتومبیل، خانه و شغل خود را از دست بدهید، ممکن است همه پس‌اندازها و سرمایه‌گذاریهای خود را از دست بدهید و تنها با یک‌دست لباس در پیاده‌رو بایستید. اما تا زمانی که توانایی کسب درآمد داشته باشید، می‌توانید آنچه را از دست داده‌اید و بیش از آن را به دست آورید. این بارها برای دیگران اتفاق افتاده است.

چرا مدیران عامل شرکتهای فورچون ۵۰۰ بیش از ۱۰ میلیون دلار در سال حقوق می‌گیرند؟ علتش این است که توانایی کسب درآمد خود را به حدی رسانیده‌اند که بیش از ۱۰۰ برابر حقوقی که می‌گیرند برای شرکتشان تولید درآمد می‌کنند. شرکتهای مایلند به آنها هر مبلغ حقوقی را که می‌خواهند بدهند تا میلیونها و گاه میلیاردها دلار سود عایدشان شود. این اشخاص اگر به هر دلیل شغلشان را از دست بدهند، یک شرکت بزرگ دیگر بلافاصله آنها را با ۱۰ میلیون دلار و حتی بیشتر در سال استخدام می‌کند.

معنای توانایی کسب درآمد

توانایی کسب درآمد توانایی شما در کسب نتایجی است که اشخاص حاضر باشند برای آن به شما حقوق بدهند. توانایی کسب درآمد بدین معناست که بتوانید کارتتان را به موقع و به سرعت و با رعایت بودجه انجام دهید.

موفقیت در دنیای کار بدان معناست که کارتتان را انجام بدهید و تکمیل بکنید. اشخاص برجسته دنیای کار می‌توانند کارهای بزرگتری را تکمیل کنند، کارهایی که ارزش بیشتری دارد.

به ۲۰ درصد بالا بپیوندد

به نظر می‌رسد که قانون ۸۰ به ۲۰ در مورد دنیای کار هم صدق می‌کند. ۲۰ درصد کارکنان در مسیر سریع حرکت می‌کنند. آنها پیوسته بر ارزش خود می‌افزایند، به سمت بالا حرکت می‌کنند و بر درآمدهای خود می‌افزایند. ۸۰ درصد کارکنان در آخرین دقیقه تعیین شده برای حضورشان در محل کار به سرکار می‌آیند و در اولین فرصت ممکنه کارشان را ترک می‌کنند. آنها در مقایسه با ۲۰ درصد

اولی از وقت استفاده بهینه نمی‌کنند.

با توجه به آمارهای موجود ۵۰ درصد وقت کاری تلف می‌شود. صحبت‌های بدون دلیل با همکاران یکی از دلایل مهم اتلاف وقت است. ابزار الکترونیک، جواب دادن به ایمیل، مراجعه به رسانه‌های اجتماعی، جواب دادن به اس‌ام‌اس‌های دریافتی و پاسخ دادن به تلفن‌ها بخش اعظم وقت کارکنان را تلف می‌کند. کارکنان به طور متوسط و از جمله آنها مدیران روزی چهار بار به ایمیل‌های خود سرکشی می‌کنند.

اشخاص با دیر آمدن به محل کار، با ترک کردن زودهنگام و صرف وقت زیاد برای نوشیدن قهوه، صرف صبحانه و ناهار زمان قابل ملاحظه‌ای از وقت کاری را هدر می‌دهند. بسیاری از کارکنان در محل کار روزنامه می‌خوانند، به مسایل تجاری خود می‌رسند و عملکردشان در حد پایین است.

ریشه‌های عملکردهای ضعیف

چرا اینگونه است؟ علتش عاداتی است که در اوایل زندگی در شخص شکل گرفته است. وقتی کودک برای اولین بار به مدرسه می‌رود، برای اولین بار در معرض کار قرار می‌گیرد. کودک در مدرسه در محاصره هم سن و سالان خود قرار می‌گیرد. شما با بچه‌های هم‌سن و سال خود چه می‌کنید؟ با آنها بازی می‌کنید.

از سن ۵ تا ۶، مدرسه محل اصلی بازی برای کودکان می‌شود. کودک به مرور و با بزرگتر شدن اقدام به تبادلهای اجتماعی می‌کند.

بعد نوجوان مدرسه را تمام می‌کند و به بازار کار وارد می‌شود. او در بازار کار هم با هم‌سن و سالهای خود روبه‌رو می‌گردد. با اشخاص هم‌سن و سال خود چه می‌کنید؟ بازی می‌کنید!

تأثیر عادت

در نتیجه عادت، تقریباً به شکل خودبه‌خود کار امتداد و بسط مدرسه می‌شود. مکان بازی در زندگی بالغانه می‌شود. تخمین زده می‌شود که اشخاص به طور متوسط قبل از ساعت ۱۱ صبح کارشان را شروع نمی‌کنند و در ساعت ۳:۳۰ بعد از ظهر به کارشان پایان می‌دهند. در فاصله این دو زمان اغلب

اشخاص با دوستانشان بازی می‌کنند. اما شما اینگونه نیستید.

تلف کردن وقت و بازی کردن با دوستان در تمام مدت روز از آن کسانی است که آینده‌ای ندارند. اما شما متفاوت هستید.

در تمام لحظات کاری کار کنید

در این جا به قاعده‌ای می‌رسیم: در تمام لحظات کار، کار کنید. وقتی به سرکار می‌روید، کار کنید. با دوستانتان بازی نکنید. ایمیل خود را هر ۵ دقیقه یکبار واریسی نکنید. روزنامه نخوانید. به کارهای شخصی خود نپردازید. در تمام لحظات کار، کار کنید. اگر به واقع برای رسیدن به نتیجه جدی هستید، کمی قبل از شروع ساعت کار، کارت‌تان را شروع کنید. طی روز کمی پرتلاش‌تر ظاهر شوید. کمی دیرتر محل کارت‌تان را ترک کنید. بر سرعت کار خود بیفزایید، سریع‌تر حرکت کنید. به کارهای اصلی خود بپردازید، وقت را تلف نکنید.

اگر کسی خواست با شما حرف بزند، به او بگویید: «خیلی دلم می‌خواهد با تو صحبت کنم، اما در حال حاضر باید کارم را انجام دهم.» به آنها بگویید که پس از ساعات کار فرصتی دارید که با آنها حرف بزنید. از این مانترا استفاده کنید: «برگرد سر کارت»، «برگرد سر کارت»، «برگرد سر کارت».

هدف شما باید این باشد که پرکارترین و سختکوش‌ترین کارمند شرکت شوید. در تمام لحظات کاری کار کنید.

کی کار می‌کنید؟

خیلیها فکر می‌کنند چون سرکارشان هستند، به واقع کار می‌کنند. اما شما زمانی به واقع کار می‌کنید که کارهای مهمتان را شروع و آنها را تمام می‌کنید. شما تنها زمانی کار می‌کنید که نتیجه می‌گیرید، نتیجه‌ای که شرکت شما می‌خواهد. کارکنان برجسته بیشترین وقت خود را صرف کارهایی می‌کنند که ارزش زیاد دارد. اما اشخاص معمولی بخش اعظم وقت خود را صرف کارهای کم‌ارزش می‌کنند.

تمام دوره‌های آموزشی، کتابها و درسمینارهای مدیریت به شما کمک می‌کنند تا به این سؤال جواب دهید: «ارزشمندترین استفاده از زمان در حال حاضر چیست؟» توانایی شما در طرح این سؤال و دادن جواب درست به آن و بعد انجام دادن ارزشمندترین کارها موفقیت شما را تضمین می‌کند. دست به کار شوید و ادامه بدهید

می‌توانید با استفاده از راهکارها، روشها، تاکتیکها و تکنیکها کارتتان را شروع کنید و بعد آنقدر ادامه بدهید تا مهمترین کاری را که پیش‌روی خود دارید تمام کنید. برای اینکه بر زمان خود به طرز مؤثری مدیریت کنید و به حداکثر نتیجه برسید باید با هدفهای روشنی شروع کنید که نسبت به آنها متعهد هستید.

برخی از مهمترین سؤالاتی که می‌توانید بکنید و به آن پاسخ دهید به قرار زیرند:

۱. می‌خواهم چه کار کنم؟

۲. می‌خواهم چگونه این کار را انجام دهم؟

۳. آیا به نتایجی که می‌خواهم دست پیدا می‌کنم؟

۴. فرضیه‌های من کدامند؟

۵. اگر فرضیه‌های من اشتباه باشند چه اتفاقی می‌افتد؟

۶. آیا راه بهتری برای اینکه به خواسته‌هایم برسم وجود دارد؟

۷. اگر قرار باشد این کار را از نو انجام دهم، چه تغییری در کارم می‌دهم؟ پس از آنکه مهمترین

هدفتان را شناسایی کردید، می‌توانید همه روز از روشها و راهکارهایی استفاده کنید تا کار مهمتان را به موقع انجام دهید.

ابزار مدیریت زمان

قدرتمندترین ابزار مدیریت زمان یک فهرست است. با هدف یا هدفهای اصلی خود شروع می‌کنید و بعد از همه ابزارهایی که برای رسیدن به هدفتان به آنها احتیاج دارید فهرستی تهیه می‌کنید.

به طور ایده‌آل باید فهرست کاریتان را شب قبل و در پایان روز کاری تهیه کنید. وقتی برنامه‌تان را

شب قبل تهیه می‌کنید، در واقع هدفهای جزئی‌تر و کوچکتری را برای روز بعد مشخص می‌سازید. نوشتن برنامه کاری در شب قبل از هر روز به ذهن ابره‌شمار شما امکان می‌دهد در حالی که خواب هستید روی این هدفهای کوچک کار کند. اغلب اتفاق می‌افتد که از خواب بیدار می‌شوید و به بینش و بصیرتی درباره کاری که باید بکنید پی می‌برید.

اگر نتوانستید در پایان روز فهرستی برای انجام کارهای روز بعد تهیه کنید، اولین کاری که باید صبح اول وقت روز بعد انجام دهید این است که قبل از شروع کار برنامه آن روزتان را مشخص سازید.

توجه داشته باشید وقتی از روی یک فهرست کار می‌کنید، کارآیی‌تان ۲۵ تا ۵۰ درصد افزایش می‌یابد.

ایمیل‌های خود را واریسی نکنید

خودتان را عادت بدهید که صبح اول وقت به سراغ ایمیل‌های خود نروید. می‌توانید با شکست عادت مراجعه به ابزار الکترونیک و به خصوص ایمیل بهره‌وری خود را دو یا سه برابر کنید. سعی کنید ایمیل‌های دریافتی را دو بار در روز، ساعت ۱۱ صبح و ساعت ۳ بعد از ظهر ببینید. صدای کامپیوتر خود را خاموش کنید تا متوجه رسیدن ایمیل‌ها نشوید. خودتان را برده دیگران نکنید که هر وقت می‌خواهند برای شما ایمیل می‌فرستند. اغلب این ایمیل‌ها نیازی به جواب دادن فوری ندارند و می‌توانند برای دریافت جواب صبر کنند.

فهرست خود را اولویت‌بندی کنید

پس از آنکه فهرست خود را تهیه کردید، به سه طریق می‌توانید این فهرست را اولویت‌بندی کنید. این هم عادت یا نظم دیگری است که بهره‌وری، عملکرد یا بازده شما را چند برابر افزایش می‌دهد. اول، از قاعده ۸۰ به ۲۰ درباره کارها و فعالیت‌های روزانه خود استفاده کنید. توجه داشته باشید که ۸۰ درصد نتایج شما، از ۲۰ درصد فعالیت‌هایی که فهرست کرده‌اید حاصل می‌شود. اگر قرار است روزی ۱۰ فعالیت داشته باشید، دو قلم از این فعالیت‌ها از ۸ قلم فعالیت دیگر در مجموع، ارزشمندتر است. این

دو فعالیت کدامند؟ آنها را شناسایی کنید.

روش الفبایی

برای طبقه‌بندی کارهایتان از روش الفبایی استفاده کنید. ایده پیامدها را در مورد هر فعالیت به کار ببرید. در مدیریت زمان چیزی که مهم است پیامدها و نتایج بالقوه قدرتمند دارد. چیزی که مهم نیست پیامد ضعیف دارد یا اصولاً تأثیر و پیامدی برجای نمی‌گذارد. قبل از اینکه کاری بکنید، خوب فکر کنید.

الف = باید انجام شود. انجام دادن یا ندادن این کار پیامد و نتایج مهم برجای می‌گذارد. در کنار کارهایی که حتماً باید انجام شود حرف (الف) را بنویسید.
ب = بهتر است انجام شود. این کار پیامدهای ملایم دارد.

- ج = خوبست که انجام شود. اما این کار انجام بشود یا نشود پیامدی به همراه ندارد.
- د = تفویض کردن کار به دیگران. هر کاری را که می‌توانید، انجام‌دادنش را به دیگران تفویض کنید. این اقدام به شما فرصت می‌دهد تا وقتتان را صرف انجام دادن کارهای مهمتری بکنید.
- ه = حذف کنید. از انجام دادن همه کارهای کم‌ارزش و یا بدون ارزش خودداری ورزید.
- پس از آنکه کنار هر کاری حرفی نوشتید، در کنار مهمترین کارهایی که با علامت (الف) مشخص شده است از علامت‌گذاری (الف - ۱) (الف - ۲) (الف - ۳) و غیره بهره بگیرید.
- بعد همین کار را در مورد کارهایی انجام بدهید که با (ب) مشخص شده است و به علامت‌گذاری (ب - ۱) (ب - ۲) (ب - ۳) و غیره برسید.

توجه داشته باشید تا زمانی که یک (الف) باقی‌مانده کارهای از نوع (ب) را نباید انجام دهید. از قاعده ۷۰ درصد استفاده کنید. اگر کسی بتواند غیر از شما این ۷۰ درصد کار را انجام دهد باید خود شما از انجام دادن آن خودداری ورزید.

قانون سه

یکی از قدرتمندترین و مولدترین ابزار مدیریت زمان مربوط به قانون سه می‌باشد. این قانون می‌گوید سه کار است که ۹۰ درصد کار شما را برای خودتان یا شرکتتان انجام می‌دهد. هر کار دیگری که بکنید در محدوده ۱۰ درصد قرار می‌گیرد.

من از مراجعانم می‌خواهم از همه کارهای کوچک و بزرگی که در هفته یا در یک ماه انجام می‌دهند فهرستی تهیه کنند. اغلب اشخاص فهرستی از ۲۰ تا ۳۰ کار تهیه می‌کنند. بعضیها هم فهرستشان به ۵۰ یا ۶۰ مورد می‌رسد. پس از تهیه این فهرست باید سه سؤال مهم و جادویی بکنید:

۱. اگر بتوانم تنها یکی از کارهای موجود در این فهرست را در تمام مدت روز انجام دهم کدام کار می‌تواند برای من و برای شرکتم بیشترین ارزش را به همراه آورد؟

این جواب معمولاً انگار که از صفحه کاغذ به سمت شما پرتاب می‌شود. معمولاً این جواب مسلم و واضح است. شما باید این جواب را هرچه هست بشناسید. نمی‌توانید کارایی بسیار زیادی داشته

باشید مگر آنکه به شکلی شفاف، ارزشمندترین کاری را که می‌توانید انجام دهید بشناسید.

مهمترین کاری که می‌توانید انجام دهید

وقتی درباره برنامه‌ریزی راهبردی شخصی با رئیس یک شرکت بزرگ کار می‌کردم، او گفت می‌داند مهمترین کاری را که می‌تواند در تمام مدت روز انجام دهد کدام است. اما وقتی بیشتر در این باره بحث کردیم معلوم شد که او کاملاً اشتباه می‌کند. مطمئناً کاری که می‌کرد مهم بود، اما این کاری نبود که او باید انجام می‌داد. ارزشمندترین بهره‌مندی او از زمانش چیزی کاملاً متفاوت بود. آگاهی او از این موضوع کار و مسیر شرکتش را متحول ساخت. این شرکت پس از استفاده از قانون سه سود، فروش خود را دو برابر کرد.

۲. حالا از خود بپرسید: «اگر بتوانم در تمام مدت روز تنها دو کار از این فهرست را انجام دهم،

دومین کار کدام خواهد بود؟»

تعیین کردن این موضوع همیشه ساده نیست. اغلب لازم است برای این کار با رئیس و همکاران خود صحبت کنید و از آنها نظرخواهی نمایید. ممکن است به نظر خودتان یک کار مهمتر باشد اما رئیس و همکارانتان معتقد باشند که کار دیگری مهمتر است.

۳. حالا سومین سؤال جادویی را بپرسید: «اگر بتوانم تنها سه کار از کارهای فهرست شده در این

جدول را انجام دهم، سومین کار مهم کدام است؟»

بار دیگر اگر مطمئن نیستید، از اطرافیان‌تان نظرخواهی کنید. برای بعضیها به محض آنکه این سؤال را مطرح می‌کنید جواب مسلم است. اما برای جمعی دیگر آنقدرها مشخص نیست. اما شما باید جواب به این سؤالات را پیدا کنید. اگر نکنید از وقت خود استفاده بهینه نمی‌کنید. ممکن است کارهای کم‌ارزش و یا به کلی بی‌ارزش بکنید.

چهار نتیجه منطقی قانون سه

پس از آنکه سه کار بزرگ خود را مشخص کردید، برای دو برابر و سه برابر کردن بهره‌وری و بازده خود از این فرمول ساده استفاده کنید:

۱. کارهای معدودتری انجام دهید. واقعیت این است که نمی‌توانید همه کارها را انجام دهید. تنها کاری که می‌توانید بکنید این است که کارهای کم‌ارزش را انجام ندهید.
۲. کارهای مهمتر را انجام دهید. یکی از کارهای سه‌گانه یا دو کار آن را انجام دهید.
۳. برای انجام دادن کارهای مهم وقت بیشتری صرف کنید. اگر توانستید، تمام مدت روز را روی این کار مهم وقت صرف کنید.
۴. در انجام دادن هر یک از کارهای مهم‌تان بهتر و پر مهارت‌تر شوید. یادگیری ادامه‌دار و افزایش مهارت‌های شخصی برای موفقیت شما ضروری است.

سؤالاتی که باید بکنید

- یکی از بهترین سؤالاتها درباره مدیریت زمان این است: «کدام کار است که اگر قرار باشد به خوبی انجام دهم بیشترین تفاوت مثبت را در کار من ایجاد می‌کند؟»
- همیشه این سؤال جوابی دارد. چه کاری است که شما و تنها شما می‌توانید انجام دهید که اگر به خوبی انجام شود تغییری اساسی ایجاد می‌کند؟ جواب شما به این سؤال هرچه باشد باید در بخش اعظم ساعات روزانه روی آن کار کنید.
- فهرست فعالیت‌های روزانه خود را مرور کنید و از خود بپرسید: «اگر قرار باشد یک ماه بیرون از شهر کار کنم و تنها بتوانم یکی از کارهای این فهرست را انجام دهم، کدام کار است که مطمئناً می‌خواهم آن را تکمیل کنم؟»
- جواب شما هرچه باشد، باید از صبح فردا بلافاصله روی آن کار کنید.

غلبه بر مسامحه و تنبلی

- توانایی شما در غلبه بر مسامحه و تنبلی و شروع کردن روی مهمترین کاری که از ارزشمندترین دیسیپلین‌هایی است که می‌توانید آن را ایجاد کنید.
- آن‌طور که معلوم است همه به نوعی مسامحه و دفع‌الوقت می‌کنند. هم اشخاص به شدت مولد و هم اشخاصی که مولد نیستند هر دو مسامحه می‌کنند و وقت می‌گذرانند. تفاوت آنها در چیست؟ تفاوت

آنها در این است که اشخاص به شدت مولد در انجام دادن کارهای کم‌ارزش مسامحه می‌کنند. این در واقع مسامحه خلاق است. آنها آگاهانه تصمیم می‌گیرند که کار کردن روی کارهای کم‌ارزش را به زمان دیگری موکول کنند.

اما کسانی که مولد نیستند، انجام دادن کارهای مهم را به عهده تعویق می‌اندازند.

در ادامه مطلب برای حذف مسامحه از زندگی و از کار به روشهای مفید و مثبتی اشاره کرده‌ایم:

۱. از همه کارهایی که باید طی روز انجام دهید فهرستی تهیه کنید. قبلا در این باره به طور مفصل بحث کردیم.

۲. مهمترین کار مندرج در این فهرست را انتخاب کنید. حالا از همه اقداماتی که می‌توانید برای تکمیل کردن این کار از آن استفاده نمایید فهرستی تهیه کنید.

۳. از روش برش سلامی استفاده کنید. کار بزرگ را به اجزاء کوچکتر تقسیم کنید و در هر زمان روی یکی از این اجزاء کار کنید. این روش اغلب سبب می‌شود که مسامحه و دفع‌الوقت نکنید.

۴. از روش پنیر سویسی استفاده کنید. یک بخش از یک کار بزرگ را انتخاب کنید و تصمیم بگیرید که بلافاصله آن بخش را انجام دهید و به پایان برسانید. این روش نیز اغلب مسامحه کردن را منتفی می‌سازد.

۵. به خود پاداش بدهید. با انجام دادن هر بخش از کار به خود پاداش بدهید. قهوه بنوشید، دقایقی استراحت کنید.

۶. براساس ده دقیقه کار کنید. به جای اینکه روی همه پروژه کار کنید، زمانهای ده دقیقه‌ای در نظر بگیرید و این ده دقیقه را به شدت فعال شوید.

۷. وقتی شروع به کار می‌کنید، آنچه را لازم دارید در دسترس خود داشته باشید. وقتی تدارک همه چیز را داشته باشید، بهتر کار می‌کنید و سریع‌تر کارتان را به انجام می‌رسانید.

۸. در مورد کارهای بزرگ از قاعده ۸۰ به ۲۰ استفاده کنید. این قانون می‌گوید که ۲۰ درصد اول کار، ۸۰ درصد ارزش همه کار را دربردارد. مصمم شوید که اول ۲۰ درصد کار را انجام دهید تا کمر

مسامحه را بشکنید.

کلید موفقیت در کارتان تکمیل کردن و تمام نمودن کار است. بدین منظور وقتی مهمترین کار را شروع می‌کنید، تصمیم بگیرید که تمام لحظات کاری خود را صرف انجام دادن آن کار بکنید. و آنقدر بکوشید که کار تمام شود.

شروع خوب نیمی از انجام دادن کار است

عادت شروع کردن مهمترین کار در صبح اول وقت و بعد به انجام رسانیدن آن زندگی شما را متحول می‌سازد. به پایان رسانیدن کار اندورفین، هورمون شادی‌آفرین طبیعی را در مغز شما آزاد می‌کند. اندورفین خلاقیت شما را افزایش می‌دهد، شخصیت شما را بهتر می‌کند، به شما انگیزه می‌دهد و بر انرژی شما می‌افزاید. اندورفین سبب می‌شود قدرت بیشتری پیدا کنید و مولدتر شوید.

وقتی کار مهمی را در صبح شروع و آن را به انجام می‌رسانید، در سطح بالاتری دست به عمل می‌زنید، کارتان کیفیت عالی پیدا می‌کند و سرعت انجام دادن کارتان افزایش می‌یابد.

روی نتایج متمرکز شوید

پیوسته از خود بپرسید: «از من چه انتظاری می‌رود؟»

و از جمع همه نتایجی که می‌توانید به آن برسید، کدام کار است که باید به خوبی و به سرعت انجام شود تا بیشترین اثرگذاری را در کارتان ایجاد کند؟

جواب شما به این سؤال هرچه باشد، بلافاصله این کار را شروع کنید و آنقدر ادامه دهید تا به انتها برسید. رشد این عادت به سرعت شما را در ردیف مولدترین افراد در تجارت و صنعت شما قرار می‌دهد.

تمرینات عملی

۱. روی کاغذ فکر کنید. همه چیز را یادداشت کنید. همیشه از روی یک فهرست کار کنید.

۲. سه کار مهم خود را شناسایی کنید و بعد با انجام دادن این سه کار خودتان و شرکتتان را در شرایط بهتری قرار دهید.

۳. خودتان را عادت بدهید که صبح قبل از هر کار دیگر به مهمترین کارتان بپردازید و بعد آنقدر به این کار ادامه دهید تا ۱۰۰ درصد آن تکمیل شود.

۶: مثبت‌اندیشی در برابر منفی‌اندیشی

خود را مسئول استاندارد بالاتری برای زندگی‌تان بدانید. هرگز عذر و بهانه نیاورید. هرگز خود را دست‌کم نگیرید. برای خود رئیسی سختگیر باشید و با بقیه مدارا کنید.

هنری وارد بیچر

ارسطو که شاید بزرگترین فیلسوف همه اعصار باشد شرایط انسانی را مفصل‌تر از هر کسی در این دنیا بررسی کرده است. او به این نتیجه رسید که هدف نهایی زندگی و تلاش انسان رسیدن به خوشبختی است. او گفت هر اقدامی که کسی به عمل می‌آورد هدفش رسیدن به خوشبختی بیشتر است، خوشبختی که هرکس آن را به شکلی تعریف می‌کند. شما می‌خواهید شغل خوبی پیدا کنید. چرا؟ برای اینکه درآمد بیشتری به دست آورید. چرا؟ برای اینکه بتوانید معیشت خانواده‌تان را بهتر تأمین کنید. چرا؟ برای اینکه به امنیت مالی سطح بالاتری برسید چرا؟ برای اینکه شاد و خوشبخت باشید.

معیار راستین

معیار راستین اینکه چقدر در زندگی موفق هستید این است که در اغلب مواقع چقدر شاد هستید و احساس شادمانی می‌کنید. اگر ثروتمند، مشهور و یا قدرتمند باشید اما شاد نباشید، در مسئولیت اصلی خود در قبال انسان‌بودنتان شکست خورده‌اید. هر اقدام انسان هدفش دستیابی به خوشبختی بیشتر در زندگی است که البته هرکس این خوشبختی را به شکلی تعریف می‌کند. این البته بدان معنا نیست که هر اقدامی منتهی به خوشبختی می‌شود. خیلی‌ها در جستجوی خوشبختی، زندگی درهم و آشفته‌ای دارند. و در نهایت در مقایسه با زمانی که هیچ کاری نکرده بودند، کمتر خوشبخت هستند. احساسات مثبت عشق، شادی، آرامش، هیجان، موفقیت، چیزهایی هستند که همه خواهان رسیدن به آنها هستند.

کاری که موفق‌ها می‌کنند

انسانهای موفق در اغلب مواقع مثبت‌اندیش هستند. در نتیجه شادتر و محبوب‌تر هستند و از زندگیشان بیشتر لذت می‌برند.

نقطه مقابل مثبت‌اندیشی تفکر منفی است. کسانی که منفی فکر می‌کنند، رفتاری خصمانه و از روی سوءظن دارند. آنها به دیگران اعتماد نمی‌کنند. انتظار دارند که در اغلب مواقع حوادث منفی به سراغشان بیاید. آنها شخصیت‌های منفی دارند. از خود از اطرافیان خود انتقاد می‌کنند. بدون توجه به نوع اتفاقی که می‌افتد آنها به احساس رضایت نمی‌رسند. زندگی برای آنها مجموعه‌ای از مسایل و مشکلات است که احساس می‌کنند بر آنها هیچ کنترلی ندارند.

سالها قبل وقتی از خودم پرسیدم: «چرا بعضیها از سایرین شادتر و موفق‌تر هستند؟»، شروع به مطالعه درباره احساسات و عواطف مثبت و منفی کردم. آنچه من یافتم زندگی را برای همیشه تغییر داد.

کشف بزرگ

آنچه من آموختم این بود که همه می‌خواهند شاد و خوشبخت باشند. مانع اصلی میان انسان و خوشبختی احساسات و عواطف منفی است. احساسات منفی ریشه همه مسایل زندگی انسانی است. اگر می‌توانستید به طریقی احساسات منفی را از زندگی خود حذف کنید، می‌توانستید بخش اعظم مسایلی را که به عنوان انسان با آن سروکار دارید از میان بردارید.

راهی برای رسیدن به این مقصود وجود دارد. اگر بتوانید احساسات منفی را از خود دور کنید، جای آنها را احساسات مثبت پر می‌کند. وقتی احساسات منفی را حذف می‌کنید، تبدیل به یک موجود عملکردی می‌شوید. وقتی احساسات منفی را حذف می‌کنید، می‌توانید به حداکثر توانمندی بالقوه خود برسید.

بنابراین کار اصلی شما باید حذف احساسات منفی باشد.

در هر زمان یک اندیشه

ذهن شما در هر لحظه تنها می‌تواند به یک فکر بیندیشد — مثبت یا منفی. اما اگر به عمد و قصد یک

احساس یا یک اندیشه مثبت نداشته باشید، یک اندیشه یا احساس منفی جای آن را پر می‌کند. افکار منفی شکل ساده و اتوماتیک دارند.

برای اینکه مثبت بیندیشید، به عزم و اراده احتیاج دارید تا به آن عادت کنید. خوشبختانه می‌توانید یک متفکر مثبت‌اندیش شوید. این کار با یادگیری و تمرین امکان‌پذیر است.

برای اینکه احساسات منفی را از خود دور کنید، باید ابتدا بدانید که این احساسات منفی از کجا می‌آیند. خبر خوش این است که هیچ کودکی با احساس ترس یا احساسات منفی متولد نمی‌شود. احساسات منفی مانند ترس و هراس به کودک آموزش داده می‌شوند. و از آنجایی که احساسات منفی فرا گرفته می‌شوند، به همین شکل می‌توان آنها را در معرض نوآموزی قرار داد. می‌توان به جای عادات منفی عادات مثبت را جایگزین کرد.

کودک تازه تولدیافته

بچه‌ها با دو ویژگی خاص به دنیا می‌آیند. یکی اینکه از چیزی هراس ندارند و دیگر آنکه به طور خودجوش عمل می‌کنند. کودک نوزاد به کلی بی‌ترس و هراس است. کودک تازه تولدیافته هر چیز داغ و خطرناکی را لمس می‌کند. هر غذایی را در دهانش می‌گذارد. برایش مهم نیست که چقدر خطرناک باشد. پدر و مادر کودک در چند سال اولیه زندگی او باید مراقب باشند که او خودش را نکشد.

کودک در ضمن خودانگیخته متولد می‌شود. او می‌خندد، می‌گرید، ادرار می‌کند، مدفوع می‌کند و خود را بدون کمترین احساس محدودیت ابراز می‌کند. این اقدام در تمام مدت ۲۴ ساعت شبانه‌روز اتفاق می‌افتد. کودک هرگز نگران و اکنش دیگران نیست. برایش مهم نیست که دیگران چه می‌گویند. برایش چیزی مهم نیست.

ترس از شکست و انتقاد

در دوران کمسالی، به خاطر اشتباهاتی که پدر و مادر می‌کنند، کودکان دو ترسی را که در دوران بلوغ در آنها بروز می‌کند تجربه می‌کنند. ترس از شکست و ترس از انتقاد. وقتی پدر و مادر برای

کنترل و محدود کردن رفتار کودک به او می‌گویند: «نه. این کار را نکن، آن کار را نکن، به آنجا نزدیک نشو.» و یا از این بدتر فرزندشان را به این دلیل که می‌خواهد دنیا را سیاحت کند مجازات جسمانی می‌کنند، کودک دیر یا زود به این نتیجه می‌رسد که کمسال و فارغ از صلاحیت است. دیری نمی‌گذرد که کودک دیگر به استقبال جهان نمی‌رود و چیزهای جدید را امتحان نمی‌کند و نمی‌آزماید. هرگاه با چیز جدید و متفاوتی روبه‌رو می‌شود، می‌گوید: «من نمی‌توانم، من نمی‌توانم، من نمی‌توانم.» این احساس «من نمی‌توانم» خیلی زود تبدیل به ترس از شکست می‌شود. درباره از دست دادن، ضایعه و یا فقر مشغله ذهنی پیدا می‌کند. بالغها می‌ترسند که پول و فرصت را از دست بدهند. می‌ترسند امنیت‌خاطرشان را از دست بدهند. این احساس بزرگترین مانع موفقیت در دوران بلوغ است.

ترس از انتقاد

کودکان جوان به زودی خودجوشی را هم از دست می‌دهند. در نتیجه اشتباهات والدین، به خصوص اینکه برای دوست داشتن فرزندشان با او شرط و شروط می‌گذارند. کودک از همان دوران خردسالی از انتقاد و رد شدن می‌ترسد.

وقتی والدین خشمگین می‌شوند و کودک را تهدید می‌کنند که اگر مطابق میل آنها رفتار نکند مهرشان را از او دریغ می‌کنند، کودک با خود فکر می‌کند: «باید مطابق میل و خواسته بابا و مامان رفتار کنم، در غیر اینصورت مرا دوست نخواهند داشت.» از آنجایی که برای کودکان و فرزندان کمسال عشق و حمایت پدر و مادرشان نقش و تأثیر بقا را دارد، تهدید از دست دادن این مهر و عشق آنها را به وحشت می‌اندازد. از دست زدن به هر عمل و اقدامی که این عشق و حمایت را از بین ببرد خودداری می‌ورزند.

دریغ کردن عشق و محبت

روانشناسان اغلب بر این باورند که اغلب مسایل دوران بلوغ و بزرگی ناشی از دریغ شدن عشق و محبت پدر و مادر از کودک است. شدیدترین اقدام برای مخدوش کردن شخصیت در دوران بلوغ و

بزرگی، محروم شدن از عشق است.

بچه‌ها به اندازه‌ای که گلهای رز به باران احتیاج دارند به عشق نیازمندند. بدون یک عشق بی‌چون و چرا و نامشروط و تمام‌نشدنی کودک به لحاظ احساسی آسیب‌پذیر رشد می‌کند و دیری نمی‌گذرد که در معرض انواع احساسات منفی آسیب‌پذیر می‌شود. دوران کودکی منفی منجر به دوران بلوغ منفی می‌شود.

کمبودها و نیازهای زیستی

آبراهام مزلو روانشناس که درباره سبکهای شخصیتی اشخاص خودشکوفای بررسی کرده است، نتیجه می‌گیرد که ۹۸ درصد بالغها تحت تأثیر نیازهای کمبودی به سر می‌برند. آنها به جای اینکه تلاش کنند به حداکثر توانمندیهای بالقوه خود برسند، در تمام مدت عمرشان تلاش می‌کنند که کمبودهای احتمالی خود را جبران کنند. بسیاری از آنها فکر می‌کنند که «من به اندازه کافی خوب نیستم.»

مزلو معتقد بود که تنها ۲ درصد از مردم نیازهای زیستی ارضاء شده دارند. این اشخاص می‌توانند به حداکثر توانمندی بالقوه خود در زندگی برسند. او معتقد بود که این اشخاص می‌توانند به خودشکوفایی برسند. اینها کسانی هستند که از عزت‌نفس و اعتماد به نفس فراوان بهره دارند.

متافیزیکدانان روسی

بیش از یکصد سال پیش، متافیزیکدانهای روسی، پیتر اوسپنسکی و جی آی گورجیف نظامی از تدریس و آموزش ایجاد کردند تا منابع و علل احساسات منفی در دانش‌آموزان را شناسایی و آنها را از میان بردارند. آنها به این نتیجه رسیدند که اگر احساسات منفی حذف شوند، انسانی با شکوفایی کاملاً مثبت و عملکردی بر جای می‌ماند. رسیدن به این شرایط به نظر می‌رسد که هدف اغلب مردم در زندگی است.

اما علل و سبب احساسات منفی در زندگی بالغانه کدام است؟ به جنبه‌های مختلفی می‌توان اشاره کرد. اجازه بدهید به آنها نگاهی بیندازیم.

ریشه‌های احساسات منفی

۱. دلیل تراشی. احساسات منفی زمانی صورت خارجی پیدا می‌کنند که سعی می‌کنیم موقعیت یا رفتاری را که در زندگی برایمان ناخوشایند است کنار بزنیم و آن را توجیه کنیم. سعی می‌کنیم رفتارهای منفی را که سبب می‌شوند از موفقیت و خوشبختی که در زندگی خواهان آن هستیم به شکلی توجیه کنیم. مثلاً بی‌صدافتی را با گفتن اینکه همه این کار را می‌کنند توجیه کنیم. چاقی را با گفتن این‌که تقصیر من نیست، ژن‌های من سبب چاقی من هستند توجیه می‌کنیم. تنبل بودن، دیرکرد داشتن و یا نداشتن نظم و انضباط شخصی را با گفتن «من اینطوری هستم» توجیه می‌کنیم و بعد خودمان را با کسانی مقایسه می‌کنیم که وضعشان از ما هم بدتر است. ما با توجیه کردن رفتارهای ناپسند و ناخوشایند خود بر شدت مشکلاتمان می‌افزاییم و از آنچه هستیم بدتر می‌شویم.
۲. توجیه کردن. منبع دیگر احساسات منفی توجیه کردن است. اینگونه هرکس حرف ما را می‌شنود به این نتیجه می‌رسد که محق هستیم که این احساس منفی را تجربه کنیم زیرا کسی در جایی با ما رفتار ناخوشایندی داشته است.
۳. داوری کردن. بسیاری از احساسات منفی ما ناشی از تمایل به داوری کردن دیگران است. ما خودمان را یک قاضی، یا عضو هیئت منصفه ارزیابی می‌کنیم. طرف مقابل را به سبب انجام دادن یا ندادن کاری مقصر ارزیابی می‌کنیم. او را به خاطر رفتار بدش محکوم می‌کنیم و جریمه‌ای برایش در نظر می‌گیریم.
۴. حساسیت بیش از اندازه. در نتیجه احساسات رد شدن و انتقاد در دوران کودکی، اشخاص گرفتار حساسیت بیش از اندازه می‌شوند. و نسبت به افکار، احساسات و رفتار دیگران حساسیت نشان می‌دهند. چنان حساسیت نشان می‌دهیم که فکر می‌کنیم دیگران از ما انتقاد کرده‌اند و حال آنکه چنین انتقادی در کار نبوده است. از اینکه دیگران احتمالاً درباره ما چه فکر یا چه احساسی دارند حساسیت نشان می‌دهیم.

ما در کار تجارت و فروش اغلب به مشتریانی برمی‌خوریم که بدون مشورت با دیگران توان خرید یا تصمیم‌گیری درباره خرید ندارند. حساسیت بیش از اندازه اگر از حدی بیشتر شود می‌تواند انسان را فلج کند. می‌تواند سبب شود که شخص قدرت تصمیم‌گیری خود را از دست بدهد.

علل احساسات منفی

احساسات و عواطف منفی در نهایت شکل خشم به خود می‌گیرند. یا خشم را به دل می‌ریزید و در اینصورت حال خودتان بد می‌شود، یا خشم را برون‌ریزی می‌کنید که در اینصورت دیگران را خشمگین و ناراحت می‌کنید.

اغلب مسایل و مشکلات روانی یا روان‌تنی ناشی از سرکوب کردن احساسات منفی، فرو نشانیدن احساسات منفی، افسردگی ناشی از احساسات منفی، فرافکنی احساسات منفی به دیگران، جابه‌جایی احساسات منفی که در اثر آن از دیگران خشمگین می‌شویم، درحالی‌که در واقع از خودمان خشمگین هستیم و نظایر آن می‌باشد.

احساسات و عواطف منفی که در آمریکا بیش از هر چیزی شایع است، عبارتند از انواع هراسهایی است که درباره‌اش بحث کردیم. رنجش و غبطه هم دو احساس منفی دیگر هستند که رواج فراوان دارند. سوای اینها می‌توان به حسادت، احساس حقارت و اینکه «کسی نمی‌تواند مرا دوست داشته باشد» و نیز سوءظن، خصومت و بی‌اعتمادی اشاره نمود.

درخت احساس منفی

یک درخت احساس منفی را در نظر مجسم کنید. میوه‌هایی که روی این درخت می‌رویند جملگی احساسات منفی هستند که شما می‌توانید آنها را تجربه کنید. برای اینکه احساسات منفی خود را از میان بردارید باید این درخت را قطع کنید.

در این جا به راه حل بزرگی می‌رسیم: تنه درخت احساسات منفی سرزنش است. بدون سرزنش کردن دیگران امکان تجربه کردن یک احساس منفی را ندارید. درست در لحظه‌ای که سرزنش کردن را متوقف می‌سازید، احساسات منفی شما متوقف می‌شوند.

از میان برداشتن سرزنش

چگونه می‌توان سرزنش کردن را متوقف ساخت؟ جواب هم ساده و هم انقلابی است. غیرممکن است که به طور هم‌زمان کسی را سرزنش کنید و در قبال موقعیت موجود قبول مسئولیت نمایید. پذیرفتن مسئولیت احساس منفی ملازم آن موقعیت، آن شخص، آن مسئله و یا آن رفتاری را برطرف می‌سازد.

اما این حس مسئولیت را چگونه فعال می‌کنید؟ یک جمله جادویی را به زبان می‌آورید: «من مسئول هستم!»

چگونه همه چراغهای تزیین درخت کریسمس را خاموش می‌کنید؟ خیلی ساده است، کلید را می‌زنید و جریان برق را قطع می‌کنید. بلافاصله همه چراغها خاموش می‌شوند.

چگونه از شر احساسات منفی خلاص می‌شوید؟ به همین شکلی که توضیح دادیم. می‌گویید: «من مسئول هستم!» وقتی این حرف را می‌زنید، همه احساسات منفی از بین می‌روند.

۱۰۰ درصد مسئولیت را بپذیرید

کلید عزت‌نفس، اعتماد به نفس، اتکای به خود و حرمت نفس این است

که ۱۰۰ درصد آنچه را هستید بپذیرید، بدون عذر و بهانه. اینگونه آرام و مثبت می‌شوید. خورشید در زندگی‌تان طلوع می‌کند و همه سایه‌ها ناپدید می‌گردند.

برای از میان برداشتن احساس منفی باید بخشودن را تمرین کنید. همه مردم دنیا به شکلی از سوی

کسی مورد آزار قرار گرفته‌اند. ما دوران کودکی دشواری داشته‌ایم، وقتی بزرگ می‌شدیم

تجربه‌های منفی کردیم. روابط بد داشته‌ایم، در کارمان موفق نشده‌ایم. سرمایه‌گذاریهای بد

کرده‌ایم. همه از کسی دروغ شنیده‌اند. همه فریب خورده‌اند، رنجش پیدا کرده‌اند، مورد

سوءاستفاده قرار گرفته‌اند، به شکلی با آنها بدرفتاری شده است. متأسفانه این کاملاً طبیعی است و

بخشی اجتناب‌ناپذیر از تجربه انسان بودن است. حالا تنها سؤالی که باقی می‌ماند این است: «در این

زمینه چه می‌خواهید بکنید؟»

ببخشید و فراموش کنید

جواب این است که برای اینکه به رهایی برسید باید دیگران را آزاد کنید. برای اینکه شاد باشید باید

همه را ببخشید. باید همه کسانی را که به شکلی شما را آزار داده‌اند ببخشید. باید احساسات منفی را

که هنوز تجربه می‌کنید رها سازید.

در این جا در سمینارها و کارگاههای آموزشی‌ام، شرکت‌کنندگان می‌گویند به سبب استدلالهای من

آنها همه کسانی را که زمانی آنها را آزار داده‌اند می‌بخشند. اگر مفهوم بخشیدن را بپذیرید، کاری که

اغلب مردم انجام می‌دهند، سؤال بعدی این است: «چه کسانی را باید ببخشایم؟»

سه گونه اشخاص هستند که لازم است آنها را ببخشایید:

۱. باید پدر و مادر خود را ببخشایید. باید آنها را آزاد و رها کنید. باید آنها را به خاطر هرگونه اشتباهی که در بزرگ کردن شما مرتکب شدند ببخشایید. بسیاری از بچه‌ها به اشتباه گمان می‌کنند که پدر و مادرشان باید کامل و صددرصد بی‌عیب و نقص باشند. واقعیت این است که آنها انسان هستند و انسان هم جایز الخطاست. شما باید پدر و مادرتان را به خاطر همه اشتباهاتی که کرده‌اند ببخشید. باید همه آنها را از قید خود آزاد کنید. بهتر است نزد پدر و مادر خود بروید و مستقیماً به آنها بگویید که آنها را بخشوده‌اید. اینگونه آنها و خودتان را آزاد می‌کنید.

۲. باید همه کسان دیگری را که به هر دلیل شما را آزار داده‌اند ببخشید. باید همه کسانی را که هنوز گهگاه وقتی به یادشان می‌افتید از آنها عصبانی می‌شوید ببخشید. باید برای همه آنها عفونامه صادر کنید.

به خاطر داشته باشید شما دیگران را به خاطر آنها نمی‌بخشید. شما به خاطر خودتان آنها را می‌بخشید. با بخشودن و با آزاد کردن آنها به طور هم‌زمان خودتان به آزادی می‌رسید.

۳. و سرانجام اینکه باید خودتان را ببخشید. باید خود را به خاطر اشتباهاتی که کرده‌اید و دیگران را رنج داده‌اید ببخشایید. توجه داشته باشید که کسی که امروز هستید، همان کسی نیستید که قبلاً به شکلی دیگران را آزار دادید.

رها کنید و دست بکشید

با بخشودن خودتان به خاطر همه اشتباهاتی که تاکنون کرده‌اید به آزادی برسید. واقعیت این است که در دلتان انسان بسیار خوبی هستید. همه اشتباهاتی که قبلاً کرده‌اید به خاطر نداشتن تجربه، جوانی و نداشتن علم و اطلاع لازم بوده است. اما حالا دیگر این وضع تمام شده و همه چیز تغییر کرده است. اینها حوادثی مربوط به گذشته‌ها هستند. از آنها دست بکشید و رهایشان کنید.

کار اصلی شما در زندگی اگر می‌خواهید یک انسان مثبت شوید این است که گذشته را رها کنید و به سمت آفتاب بگردید. یک انسان مثبت کامل شوید. به آنچه می‌خواهید و نیاز دارید فکر کنید. به این

فکر کنید که به کجا می‌روید و چه کاری می‌توانید انجام دهید. به انسان فوق‌العاده‌ای که هستید فکر کنید. به این بیندیشید که چگونه انسانی می‌توانید بشوید.

استثنا قایل شدن

من با بیش از یک میلیون انسان در این زمینه‌ها کار کرده‌ام. تقریباً همه آنها قبول دارند که ببخشند، فراموش کنند و دست بکشند. اما خیلیها به طور همزمان بذره‌های تخریب خود را در خویشتن کشف می‌کنند.

آنها می‌گویند: «بدینوسیله می‌خواهم همه کسانی را که قبلاً مرا آزار داده‌اند ببخشایم. من آنها را رها و آزاد می‌کنم (بجز فلانی یا آن حادثه خاص).»

تمامی مسایل روانی، احساسی و روان‌تنی می‌توانند ناشی از آن باشند که ما از یک شخص بخصوص رنجش به دل داریم و نمی‌توانیم او را ببخشاییم.

مرسدس بنز جدید

اجازه بدهید مثالی بزنم. تصور کنید یک اتومبیل مرسدس بنز جدید به کارخانه سفارش می‌دهید. اتومبیل را تحویل می‌دهند. از هر جهت عالیست به جز یک مورد. مهندسین به هنگام سوار کردن اتومبیل یک ترمز را به اشتباه روی چرخهای جلو بسته‌اند. در نتیجه ترمز قفل می‌کند و چرخها نمی‌گردند.

شما سوار اتومبیل جدیدتان می‌شوید. موتور را استارت می‌زنید، پا روی گاز می‌گذارید اما از آنجایی که یکی از چرخها قفل است، اتومبیل حرکت دورانی پیدا می‌کند و دور خودش می‌چرخد. حرکت به سمت جلو امکان ندارد. شما به جایی نمی‌رسید. هرچه پایتان را روی پدال گاز بیشتر فشار دهید، اتومبیل با سرعت بیشتری به دور خودش می‌چرخد.

ترمزهایتان را رها کنید

مسئله در ارتباط با زندگی شما هم به همین شکل است. اگر یک نفر در زندگیتان وجود داشته باشد که شما حاضر به بخشودن او نباشید، کسی که از او هنوز عصبانی هستید، به این می‌ماند که یکی از

چرخهای جلوی اتومبیل شما قفل باشد. دور خودتان می‌گردید و حرکت به جلو امکان‌پذیر نیست. بارها و بارها به این شخص که مغضوب شماست، یا حادثه‌ای که از آن ناراحتید فکر می‌کنید. شما در واقع پایتان را بر ترمز ذهنی خود فشار می‌دهید.

کیست و کدام حادثه است که نمی‌توانید آن را فراموش کنید؟ هر که و هر چه هست به خود شجاعت خلق و خوی قوی بدهید که او را خلاص و رها کنید. بدون توجه به اینکه به هنگام اتفاق افتادن حادثه موضوع چقدر دردناک بوده است، بگویید: «من او را می‌بخشم و رها می‌کنم.»

مسئولیت، کنترل و احساسات مثبت

میان میزان مسئولیتی که شما قبول می‌کنید و میزان کنترلی که در زندگیتان احساس می‌کنید رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. از آنجایی که تقریباً همه استرس و احساسات منفی ناشی از نبودن در شرایط کنترل است، به محض آنکه مسئولیت را قبول می‌کنید خودتان را در شرایط کنترل قرار می‌دهید.

میان قبول مسئولیت، احساس کنترل و احساسات ذهنی مثبت رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. هر چه بیشتر مسئولیت قبول کنید، هر چه بیشتر احساس کنید که کنترل زندگی خود را در دست دارید، درباره خود و دنیایتان احساس مثبت‌تری پیدا می‌کنید. و سرانجام اینکه میان احساسات مثبت و خوشبختی رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. و این چیزی است که انتخابش کاملاً با شماست.

اعمال کنترل کنید

وقتی شخص دیگری را برای کاری سرزنش می‌کنید، کنترل احساسات خود را از دست می‌دهید. شما کنترل احساسات خود را به کسی واگذار می‌کنید که او را سرزنش می‌کنید — چه او بداند یا نداند. وقتی کسی را به خاطر کاری سرزنش می‌کنید، به او امکان می‌دهید که شادی و خوشبختی شما را کنترل کند. علتش تنها این است که حاضر نشده‌اید او را ببخشایید و رهایش کنید. در اغلب موارد او حتی نمی‌داند که چقدر بر خوشبختی و حال خوش شما کنترل دارد. با شکایت کردن و انتقاد نمودن از دیگران، خود را در حد یک قربانی قرار می‌دهید. در این شرایط به

خشم می‌رسید و احساس حقارت می‌کنید. به جای اینکه خود را مسئول بدانید، اجازه می‌دهید تا دیگران شما را کنترل کنند. وقتی دیگران را سرزنش می‌کنید، منفی، عصبانی، مظنون، خصمانه و ضعیف می‌شوید. آیا این همان چیزی است که می‌خواستید؟

کلمات جادویی را به زبان آورید

خبر خوش این است که در هر زمانی می‌توانید کلمات جادویی «من مسئول هستم» را به زبان آورید و بلافاصله سررشته امور زندگی احساسی خود را به دست بگیرید. هرگاه فکر منفی به ذهنتان خطور می‌کند بلافاصله با بیان عبارت «من مسئول هستم»، آن را به عقب بزنید. این کار را بارها و بارها انجام دهید تا برایتان شکل اتوماتیک و ساده پیدا کند. قبول مسئولیت نشانه یک رهبر، یک موفق و یک مرد یا زن خودساخته است.

از امروز تصمیم بگیرید که کاملاً رفتاری مسئولانه و بالغانه و عمل‌گرا داشته باشید. کافیت عبارت «من مسئول هستم» را چندین بار تکرار کنید و این را باور داشته باشید که این کلید واقعی مثبت‌اندیشی است.

تمرینات عملی

۱. از امروز عزم خود را جزم کنید تا شخصی کاملاً مثبت شوید. در هر شخصی دنبال جنبه‌های مثبت او بگردید. همیشه آن را خواهید یافت.
۲. از امروز تصمیم بگیرید که احساسات منفی را که در خوشبختی شما دخالت می‌کنند از خود دور کنید.
۳. همه کسانی را که تاکنون شما را آزار داده‌اند ببخشید.

۷: اندیشه انعطاف‌پذیر در برابر اندیشه انعطاف‌ناپذیر

کسی که می‌خواهد در تجارت به اوج برسد باید به اهمیت عادت واقف باشد. باید به سرعت عاداتی را که او را تخریب می‌کنند از سر راهش بردارد. باید عاداتی جایگزین آن عادات قبلی کند که او را در رسیدن به موفقیتی که آرزو می‌کند یاری دهند.

جی پال گتی

در دوران اختلال و تغییرات سریع توانایی شما در اندیشیدن انعطاف‌پذیر، در نظر گرفتن همه جنبه‌های یک موقعیت و بعد واکنش نشان دادن به تغییر می‌تواند تأثیری چشمگیر بر تجارت و حرفه شما بر جای گذارد.

در سال ۱۹۵۲، آلبرت آینشتاین در دانشگاه پرینستون درس می‌داد. یکی از روزها با همراهی یکی از دستیاران آموزشی‌اش به محل کارش می‌رفت. دستیار آینشتاین نسخه‌هایی از اوراق امتحانی را حمل می‌کرد که آینشتاین به یکی از کلاسهای پیشرفته فیزیک داده بود.

استادیار با کمی تردید از دکتر آینشتاین پرسید، «می‌بخشید که سؤال می‌کنم، آیا این همان سؤالات امتحانی نیست که سال قبل به دانشجویان همین کلاس دادید؟»

دکتر آینشتاین جواب داد: «چرا، این همان سؤالات است.»

حالا استادیار با تردید بیشتر پرسید: «چگونه شد که سؤالات واحدی را به دانشجویان واحدی دادید؟»

آینشتاین جواب داد: «برای اینکه جوابها تغییر کرده‌اند.»

در آن زمان، در دنیای فیزیک، پیشرفته‌ها در فیزیک و نظریه‌های نو پیوسته در حال شکل‌گیری بودند. جوابی که در یک سال درست بود، سال بعد درست نبود که علتش پیشرفته‌های سریع در زمینه‌های علمی بود.

جوابهای شما تغییر کرده‌اند

موقعیت شما هم به همین شکل است. در سالهای عمرتان در بسیاری از زمینه‌ها جوابهایتان تغییر

کرده است. آنچه یک سال قبل جواب درست بود، امروزه بعضاً یا تماماً قدیمی و منسوخ شده است. ایده‌های یکی دو سال گذشته و حتی چند ماه گذشته شما دیگر معتبر نیستند.

برای مثال، در تکنولوژی می‌گویند کالاها و محصولات هنوز روی قفسه‌های فروشگاهها قرار نگرفته مرغوبیت خود را از دست داده‌اند. تا زمانی که کالا به فروشگاه می‌رسد، کالای بعدی جای آن را می‌گیرد. سرعت تغییر در همه زمینه‌ها نفس‌گیر است.

مهمترین کیفیت

در سال ۱۹۹۵ مؤسسه منیجر نیویورک در جریان یک بررسی تصمیم گرفت مهمترین کیفیت یا کیفیات لازم برای موفقیت تجاری در قرن بیست و یکم را مشخص کند. این مؤسسه سرانجام به این نتیجه رسید که مهمترین کیفیت برای موفقیت «انعطاف‌پذیری» است.

به عبارت دیگر مسئله این است که در برابر میزان شتاب‌انگیز تغییر در همه زمینه‌ها به چه سرعتی واکنش نشان می‌دهید. رشد این نگرش انعطاف‌پذیری، پذیرفتن اینکه «جوابها تغییر کرده‌اند» به شخص یا سازمان امتیازی فوق‌العاده می‌دهد تا نسبت به رقبای خود موفق‌تر ظاهر شوند.

تغییر سریع‌تر و باز هم سریع‌تر اتفاق می‌افتد

ما در عصری به سرعت در حال تغییر زندگی می‌کنیم که نظیرش در تاریخ زندگی انسان سابقه نداشته است. تنها با این استثنا که هفته آینده، ماه آینده و سال آینده انتظار می‌رود سرعت تغییر از این هم بیشتر شود.

تا اواسط قرن بیستم کاملاً متداول و مرسوم بود که کسی مدرسه را تمام کند، برای کار در شرکتی استخدام شود و تا پایان عمر در آن شرکت کار کند. اما امروزه ۴۰ درصد نیروی کار کارکنان اتفاقی هستند و مرتب کار عوض می‌کنند. بسیاری از این کارکنان جز مدتی کوتاه و به طور موقت برای شرکتی کار نمی‌کنند.

دو میلیون شغل ناپدید می‌شوند

همه ساله تنها در آمریکا، به طور متوسط، دو میلیون شغل محو می‌شوند. با تغییر سلیقه‌های مردم

کالاها و خدماتی که به بازار عرضه می‌شوند در کوتاه زمانی متقاضیان خود را از دست می‌دهند و مهارت تولید این کالاها و خدمات دیگر مورد نیاز نیستند. این یکی از مشکلات دنیای کار در روزگار ماست و پیش‌بینی می‌شود که در سنوات آینده سرعت تغییر از این هم بیشتر شود.

خوشبختانه در آمریکا به طور متوسط ۲/۲ میلیون یا بیشتر کار در هر سال ایجاد می‌شود. ۸۰ درصد مشاغل جدید را شرکتها و سازمانهای جدید ایجاد می‌کنند که کالاهای جدیدی برای مشتریان جدید در بازار تولید می‌کنند. به سبب این رشد سریع تغییر، بسیاری از صنایع و اغلب شرکتها براساس الگوهای تجاری کار می‌کنند که دیگر قابل استفاده نیستند و یا دیگر مثل گذشته نمی‌توانند کار کنند.

الگوی تجاری شما

الگوی تجاری یک سیستم کامل است، از شروع تا به انتها که براساس آن یک شرکت کالاها یا خدماتی را تولید می‌کند که منجر به سود می‌شود. دست‌کم ۵۵ الگوی مختلف تجاری وجود دارد که یک شرکت می‌تواند از آن استفاده کند. اگر برای بازار موجود از الگوی اشتباه استفاده شود، فروش کاهش می‌یابد و سوددهی کمتر می‌شود.

در سال ۲۰۰۷، وقتی اپل آی‌فون را به بازار عرضه کرد، یکی از مدیران ارشد بلاکبری آی‌فون را یک اسباب‌بازی خواند و گفت این تنها به درد جوانها و نوجوانها می‌خورد تا با دوستانشان ارتباط برقرار کنند. در عرض ۵ سال سهم بلاکبری در بازار از ۴۹ درصد به ۰/۴ درصد کاهش یافت.

از رده خارج شدن سریع

با به بازار آمدن آی‌پد و توانایی کتابخوان‌ها برای انتقال اطلاعات کتابهای الکترونیکی به قیمت ارزان، نظام بازار کتاب متحول شد. در عرض یک سال، کتابفروشیهای بوردرز، که یکی از بزرگترین کتابفروشیهای زنجیره‌ای در تمام دنیا بودند ورشکست شدند و ۶۰۰ فروشگاه کارشان را تعطیل نمودند. این اتفاقی است که برای شرکتها در هر صنعتی افتاده است. از آنجایی که این شرکتها نتوانستند خود را با شرایط بازار جدید وفق بدهند، خیلی زود محو و نابود شدند و به صفحات تاریخ تجارت اضافه شدند.

الگوی شخصی تجارت شما، آنطور که شما زندگی و الگوی خود را سازماندهی کرده‌اید ممکن است خیلی زود به کلی از رده خارج شود. و اگر امروز هنوز از رده خارج نشده است، مسلماً در آینده این اتفاق خواهد افتاد.

مؤسسات تجاری زمانی به دردمس می‌افتند که سلیقه مشتریان و تقاضای بازار تغییر می‌کند. کارکنان وقتی با گرفتاری روبه‌رو می‌شوند که کارفرمایان و استخدام‌کنندگان از آنها مهارت‌ها و استعداد‌های متفاوتی را می‌طلبند. برای اینکه به موفقیت برسید باید بتوانید خود را با شرایط بازار تطبیق دهید، باید انعطاف‌پذیر باشید.

قانون ۸۰ به ۲۰ و درآمد

امروز خیلی‌ها مهارت‌های از رده خارج شده دارند. جای این اشخاص را کسانی می‌گیرند که مهارت‌های مناسب‌تری دارند و کارشان متقاضی بیشتری دارد. گری بکر اقتصاددان برنده جایزه نوبل در وال استریت ژورنال گزارشی درباره رشد درآمدها به چاپ رساند. آنچه بکر در تحقیق و بررسی در دانشگاه شیکاگو به آن دست یافت این بود که متوسط درآمد اشخاص در ۸۰ درصد رده پایین جمعیت سالی ۳ درصد رشد کرده است که این تنها اندکی با نرخ تورم فاصله دارد. اما درآمدهای ۲۰ درصد بالای جمعیت ۱۱ درصد در سال رشد داشته است و این یعنی آنکه این اشخاص می‌توانند در هر ۶ یا ۷ سال درآمد خود را دو برابر کنند، و در ردیف افراد سطح بالای طبقه متوسط یا حتی در ردیف ثروتمندان قرار بگیرند.

چه تفاوت عمده‌ای میان ۸۰ درصد و ۲۰ درصد جمعیت وجود دارد؟ مسئله بر سر یادگیری ادامه‌دار و افزایش مهارت‌هاست. کسانی که در ۲۰ درصد اول قرار دارند همه کتابها را خریداری می‌کنند، در همه دوره‌های آموزشی شرکت می‌کنند، به نوارهای آموزشی گوش می‌دهند. آنها پیوسته می‌کوشند کارشان را بهتر و بازم بهتر انجام دهند. ارزان‌تر و سریع‌تر کارشان را به پیش ببرند.

از رده خارج شدن مهارت‌های برنامه‌ریزی نشده

کسانی که در ۸۰ درصد پایین رده اجتماعی قرار دارند کاملاً برعکس هستند. آنها به ندرت کتاب

می‌خوانند، به ندرت در دوره‌های آموزشی شرکت می‌کنند، به ندرت سعی می‌کنند مهارت‌های خود را ارتقا بخشند. آنها هدف به خصوصی را دنبال نمی‌کنند و در نتیجه مرتب و مرتب عقب می‌مانند، بیکار می‌شوند و ماهها و سالها کار پیدا نمی‌کنند.

بسیاری از مردمان امروز، در سطوح مختلف کسب درآمد به طور دائم اطلاعات خود را به روز نمی‌کنند و بر مهارت‌های خود نمی‌افزایند. اما به گفته پت ریلی مربی بسکتبال، «اگر بهتر نشوید، بدتر می‌شوید.»

مسابقه در جریان است

کسی در بلندمدت در یک نقطه باقی نمی‌ماند. اگر پیوسته دانش و مهارت‌های خود را افزایش ندهید و آنها را به روز نکنید، در شرایط مطلوبی به سر نمی‌برید. مرتب عقب و باز هم عقب می‌افتید. در حالی که کسانی که پیوسته به یادگیری توجه دارند با سرعت بیشتری به جلو حرکت می‌کنند.

سه دشمن

سه دشمن تغییر و انعطاف‌پذیری وجود دارند که باید با آنها برخورد کرد. اولی که از همه بدتر است «حیطه امن و راحت» است. اشخاص کاری را شروع می‌کنند و به سرعت در آن کار احساس راحتی می‌کنند. بعد در برابر هر تغییری، حتی تغییر مثبت مقاومت می‌کنند.

به جای یاد گرفتن و رشد کردن در مقام توجیه مقاومت خود در برابر تغییر برمی‌آیند و حتی در مواردی تلاش‌های دیگران برای رشد کردن را هم خراب می‌کنند.

وارن بنیس در کتاب رهبران می‌نویسد که چگونه اشخاص برجسته‌ای که او درباره‌شان تحقیق کرد تن به حیطه امن و راحت ندادند و پیوسته تلاش کردند برای خود هدف‌های بزرگتر و بازهم بزرگتری در نظر بگیرند. هدف‌هایی که رسیدن به آنها غیرممکن بود، مگر اینکه دست به تغییرات بزرگ می‌زدند.

ترس انسان را در عقب نگه می‌دارد

دومین مانع بزرگ بر سر راه انعطاف‌پذیری انواع ترسهاست، به خصوص ترس از شکست. «اگر

دست به کار جدیدی بزنم و شکست بخورم تکلیفم چیست؟»

به نوشته هاروارد بی‌زینس ریویو در اکتبر ۲۰۱۳، موانع عمده پیش‌روی نوآوری الگو در تجارت ترس و احساس عدم اطمینان است. هشتاد درصد مقامات بلندپایه اجرایی شرکتها نوآوری در الگوی تجارت را مقدم بر ایجاد و تولید محصولات و خدمات جدید، به لحاظ اهمیت، در نظر می‌گیرند. اما نمی‌دانند که چگونه می‌توانند این کار را بکنند، از این رو تن به مسامحه‌ای می‌دهند و دل به این می‌بندند که نسل بعدی رهبران، تغییر لازم را به وجود خواهند آورد.

احساس ناتوانی در تغییر دادن

سومین دلیل ترس مردم از تغییر و مقاومت در برابر آن «درماندگی فراگرفته شده» است. آنهایی که مسئولیت به گردن گرفته‌اند می‌دانند که تغییر ضرورت دارد اما احساس می‌کنند که درمانده و ناتوان هستند و در این شرایط میان مشکلات موجود و ناتوانی در تغییر دادن گیر می‌کنند. درماندگی فراگرفته شده با کلمات «نمی‌توانم» یا «نمی‌توانیم» ابراز می‌شوند. بهانه‌سازی می‌شوند، به اندازه کافی وقت ندارم، به اندازه کافی پول ندارم، به اندازه کافی استعداد ندارم و یا توجیحات دیگر دایر بر اینکه چرا تغییر امکان‌پذیر نیست.

یکی از سیاستمداران می‌گوید: «اگر وقتی شانس پیروزی دارید نجنجید، دیری نمی‌گذرد که مجبور می‌شوید در شرایطی بجنجید که شانس پیروزی ندارید.» قاعده این است که وقتی می‌توانید تغییر بدهید، نه زمانی که مجبور هستید و یا چاره دیگری ندارید.

دریچه‌های اندیشه را بگشایید

ابزار فکری قدرتمند و عملی وجود دارد که می‌توانید با استفاده از آن، خلاقیت را در خود آزاد کنید، اندیشه‌تان را بسط بدهید و از حیطة امن و راحت خود بیرون بیایید.

بدین منظور بهترین راه برای رسیدن به انعطاف‌پذیری بیشتر «اندیشه از مبنای صفر» است.

اندیشه از مبنای صفر، از حسابرسی از مبنای صفر نشأت می‌گیرد. در حسابرسی از مبنای صفر در شروع هر دوره حسابرسی تمام هزینه‌ها را به چالش می‌کشید. به این فکر نمی‌کنید که آیا باید بیشتر

یا کمتر هزینه کنید. به جای آن به این فکر می‌کنید آیا اصولاً درست است که هزینه کنید. در اندیشیدن از مبنای صفر سؤال مهمی را مطرح می‌سازید: «آیا کاری هست که امروز می‌کنیم و اگر آگاهی امروز را داشتیم اصولاً آن کار را نمی‌کردیم؟»

از تحلیل کوینک استفاده کنید

از تحلیل کوینک (اگر آنچه را حالا می‌دانستم قبلاً می‌دانستم) در تمام زندگی شخصی و تجاری خود استفاده کنید. آیا کاری هست که امروز می‌کنید و اگر قبلاً آگاهی امروز را داشتید آن کار را شروع نمی‌کردید؟

از کجا می‌فهمید که با شرایط اندیشیدن از مبنای صفر روبه‌رو هستید؟ جواب ساده‌ای دارد — جواب استرس است. اگر چیزی در زندگی شما وجود داشته باشد که اگر آنچه را امروز می‌دانید دیروز می‌دانستید، آن را ایجاد نمی‌کردید. و این موجب استرس، نگرانی، خشم، ناراحتی و نارضایتی شما می‌شود.

با روابط خود شروع کنید

در اندیشیدن از مبنای صفر با انواع روابطی که دارید شروع کنید. آیا کسی در تجارت و زندگی شخصی شما وجود دارد که اگر قبلاً آگاهی امروزتان را داشتید با او رابطه برقرار نمی‌کردید؟ آیا کسی در تجارت شما استخدام شده است که اگر قبلاً دانش امروز را داشتید او را استخدام نمی‌کردید؟

اگر پاسخ به این سؤال مثبت است، چگونه می‌توانید به سرعت او را کنار بگذارید؟ به نوشته «انجمن مدیریت آمریکا» ۷۰ درصد تصمیماتی که در دنیای کار گرفته می‌شود — و احتمالاً در زندگی شخصی — سرانجام اشتباه از کار درمی‌آید. این تصمیمات ممکن است کمی اشتباه، تا حدودی اشتباه، یا به کلی اشتباه باشد. برای رسیدن به انعطاف‌پذیری سطح بالا باید سه کار بکنید.

از عان کنید که کامل نیستید

«اشتباه می‌کردم.» به اطراف و به شرایط خود نگاه کنید. به خصوص به زمینه‌هایی توجه نمایید که

به شما استرس یا ناخشنودی می‌دهند و قبول کنید که بگویید: «من اشتباه کردم.» وقتی شما در گذشته این تصمیم را گرفتید، به نظرتان رسید که کار درستی می‌کنید. تصمیم شما در آن زمان با توجه به شرایط کاملاً منطقی بود. اما «جوابها تغییر کرده‌اند.» شما مطالبی را آموخته‌اید که قبلاً از آن اطلاعی نداشتید. شرایط بیرونی هم تغییر کرده‌اند. آنچه قبلاً تصمیم درست بود امروز تصمیم اشتباه است. به محض آنکه اذعان کنید که اشتباه کردید و برای برطرف کردن این اشتباه اقدام جبرانی و اصلاحی به عمل آورید، استرس شما دود می‌شود و به هوا می‌رود.

گاه اشخاص فکر می‌کنند اگر اذعان کنند که اشتباه کرده‌اند، ضعیف می‌شوند. فکر می‌کنند مردم دیگر به آنها احترام نمی‌گذارند. اما درست عکس این صادق است. وقتی اختلالی ایجاد می‌شود، وقتی تغییری سریع به وجود می‌آید، داشتن شجاعت ابراز اشتباه کردن احترام دیگران به شما را افزایش می‌دهد.

اذعان کنید که اشتباه کردید

«اشتباه کردم.» به سبب خودپرستی بسیاری از اشخاص برایشان دشوار است که اذعان کنند اشتباه کرده‌اند. حال آنکه در مواردی اشتباه‌کردنشان کاملاً واضح است. اجازه ندهید این حادثه برای شما اتفاق بیفتد.

شما در ۷۰ درصد مواقع اشتباه می‌کنید. آنقدر صبر نکنید و منتظر نمانید که دیگران متوجه اشتباه شما بشوند. به جای آن سرعت عمل به خرج دهید و بگویید که «اشتباه کردم.» و بعد به سرعت موقعیت را اصلاح کنید.

ذهنتان را تغییر دهید

«نظرم را تغییر دادم.» بار دیگر تغییر نظر دادن وقتی اطلاعات جدیدی به دست می‌آورد نشانه شجاعت، منش و انعطاف‌پذیری است. نشانه ضعف نیست. حتی اگر هجده ماه روی پروژه‌ای کار کرده‌اید و بعد با دریافت اطلاعات جدید به این نتیجه رسیده‌اید که این پروژه اشکال دارد، درباره‌اش تجدیدنظر کنید.

هرچه سریع‌تر بگویید «من اشتباه کردم و حالا نظرم را تغییر می‌دهم.» بهتر فکر می‌کنید و بیشتر مورد احترام قرار می‌گیرید.

تجارت و کارت‌تان را مورد ارزیابی مجدد قرار دهید

دومین زمینه‌ای که از اندیشه از مبنای صفر استفاده می‌کنید تجارت و کار و حرفه شماست. آیا کالا یا خدمتی وجود دارد که اگر قبلاً دانش امروز را داشتید، روانه بازار نمی‌کردید؟ آیا هزینه و مخارجی هست که اگر قبلاً آگاهی امروز را داشتید آن را اجرایی نمی‌کردید؟ آیا بخشی از کار و حرفه شما هست که اگر قبلاً دانش امروز را داشتید، خودتان را درگیر آن نمی‌کردید؟

اگر پاسخ شما مثبت باشد، سؤال بعدی این است: «چگونه می‌توانم به سرعت از این موقعیت بیرون آیم؟»

سرمایه‌گذاریهایتان را ارزیابی کنید

سومین زمینه اندیشه از مبنای صفر با سرمایه‌گذاری ارتباط پیدا می‌کند. در حسابداری با مفهومی به نام هزینه‌های سوخت شده روبه‌رو هستیم. اینها هزینه‌هایی هستند که سوخت شده‌اند و دیگر قابل حصول نیستند.

به راستی حیرت‌انگیز است که چه بسیار اشخاصی در این زمینه دچار ابهام هستند. آنها پیوسته می‌خواهند هزینه‌های سوخت شده را زنده کنند. معنای آن «خرج کردن پول خوب برای پول بد است.»

سرمایه‌گذاری شما برای همیشه از دست می‌رود

این نپذیرفتن هزینه سوخت شده به خصوص در ارتباط با زمان بسیار محسوس است. مورد دیگرش هزینه کردن برای کسب مهارتی است که دیگر به درد نمی‌خورد. فراموش نکنید که این سرمایه‌گذاری گذشته در زمان، یک هزینه سوخت شده است. این را بپذیرید و به جلو حرکت کنید. در این زمینه زمان بیشتری هزینه نکنید. این بهترین طرز استفاده از زمان نیست. دومین زمینه در ارتباط با هزینه‌های سوخت شده با سرمایه‌گذاریها رابطه دارد. آیا سرمایه‌گذاری‌ای هست که اگر قبلاً آگاهی امروز را داشتید از انجام‌دادنش خودداری می‌ورزیدید؟ اگر جواب مثبت است، سؤال بعدی این است: «چگونه می‌توانم به سرعت از این مخمصه بیرون بروم؟»

بسیار جای تأسف است که بسیاری از شرکتها با علم به اینکه اگر در گذشته دانش امروز را داشتند از سرمایه‌گذاری در یک زمینه خاص خودداری می‌ورزیدند، همچنان به سرمایه‌گذاری خود ادامه می‌دهند.

تصور کنید امروز دوباره شروع می‌کنید

سومین زمینه اندیشه از مبنای صفر مربوط به احساسات و عواطف می‌شود. با توجه به نظر روانشناسان مردم دوست ندارند زمان، پول یا احساس خود را از دست بدهند.

شما در همه مدت عمرتان احساسات زیادی را روی اشخاص، پروژه‌ها و موقعیتها سرمایه‌گذاری می‌کنید. سعی می‌کنید رابطه‌ای که ایجاد کرده‌اید مؤثر و مفید واقع شود. اما در پایان روز باید اذعان کنید که در کارتان موفق نبوده‌اید. این هم یک هزینه سوخته است.

سود کلان

در این جا برایتان خبر خوشی دارم. وقتی سرانجام جرأت به خرج دادید و موقعیت اندیشیدن از مبنای صفر را کنار زدید و آن را متوقف ساختید، همان واکنشی را که همه مردم دنیا دارند به نمایش می‌گذارید. احساس راحتی می‌کنید، حتی به وجد می‌آیید و فکر می‌کنید که به رهایی رسیده‌اید. بعد از خود می‌پرسید: «چرا مدت‌ها قبل این کار را نکردم؟»

مهارت اندیشه از مبنای صفر اگر می‌خواهید به توانمندیهای بالقوه خود پی ببرید در کار و در زندگی شخصی‌تان اثربخش است. و هرچه روی این مهارت بیشتر تمرین کنید موفق‌تر می‌شوید.

هفت اقدام برای اندیشه برتر

گاه ساده‌ترین ایده‌ها می‌توانند روی اندیشه شما اثر بگذارند و سبب شوند که موقعیت را به شکل کاملاً متفاوتی ببینید. باید با خود حساب کنید که هر کاری را که در حال حاضر انجام می‌دهید می‌تواند کاملاً اشتباه باشد. معمولاً هر کاری که می‌کنید می‌توانید آن کار را به طرز بهتری انجام دهید.

برای افزایش انعطاف‌پذیری و طراوت ذهنی خود می‌توانید از هفت ابزار استفاده کنید.

۱. بازاندیشی: باید از موقعیت فاصله بگیرید، عقب بایستید و به طور عینی به موقعیت نگاه کنید. از

خود سه سؤال بپرسید:

- می‌خواهم چه کار کنم؟

- چگونه می‌خواهم این کار را انجام دهم؟

- آیا راه بهتری می‌تواند وجود داشته باشد؟

هرگاه در راه رسیدن به هدف ناراحتی و یا مقاومتی را تجربه کردید، قدمی به عقب بردارید و این

سه سؤال را از خود بکنید.

اغلب اوقات به این نتیجه می‌رسید کاری که می‌کنید درست نیست و یا به اندازه گذشته اهمیت ندارد. متوجه می‌شوید که طرز کارتان اشکال دارد. وقتی از خود می‌پرسید ممکن است راه بهتری هم وجود داشته باشد، به امکانات بی‌انتهایی می‌رسید زیرا اینها راههای بهتری هستند.

۲. ارزیابی مجدد: از روش اندیشه از مبنای صفر استفاده کنید. به این فکر کنید که می‌توانید کارتان را به طرز کاملاً متفاوتی انجام بدهید. هرگاه از موقعیت موجود راضی نیستید از خود بپرسید: «آیا اگر آنچه را حالا می‌دانم قبلاً می‌دانستم دست به این کار می‌زدم؟» اگر جواب منفی است، ببینید چگونه می‌توانید از این شرایط بیرون روید؟

۳. سازمان‌بندی مجدد: دنبال راههایی بگردید که اثربخشی کارتان را افزایش دهد. به نکات زیر توجه کنید:

- مهمترین هدف شما کدام است؟ آیا هدفتان در مقایسه با قبل تغییر کرده است؟

- مولدترین و کارآمدترین کارکنان شما چه کسانی هستند؟

- چگونه می‌توانید کارتان را به شکلی سازمان‌بندی کنید تا بهترین و مولدترین کارکنان شما روی مهمترین هدف شما متمرکز گردند؟

۴. ساختار بندی مجدد: باید کارکنان و منابع خود را در ۲۰ درصد فعالیت‌های خود فعال کنید تا ۸۰ درصد نتایج شما را تأمین کنند.

- کدام ۲۰ درصد فعالیت هستند که ۸۰ درصد نتایج شما را تأمین می‌کنند؟

- کدام ۲۰ درصد فعالیت هستند که ۸۰ درصد سود شما را تأمین می‌کنند؟

- کدام ۲۰ درصد کارکنان شما ۸۰ درصد کل نتایج شما را تولید می‌کنند؟

۵. مهندسی نو: پیوسته دنبال راههایی بگردید که کارها در سطح شرکت شما آسان شوند.

- کدام فعالیت است که می‌تواند ساده‌سازی شود تا کارها به سرعت بیشتری انجام شوند؟

- کدام فعالیتها را می‌توان به دیگران تفویض کرد؟

- کدام فعالیت را می‌توانید به کلی حذف کنید؟

۶. بازآفرینی: پیوسته فکر کنید که اگر از امروز شروع می‌کردید چه کاری را به شکلی متفاوت انجام می‌دادید؟

- تصور کنید امروز کارتان را شروع می‌کنید. چه کاری را متفاوت از آنچه امروز انجام می‌دهید انجام می‌دادید؟

- کدام کار را بیشتر می‌کنید؟

- کدام کار را کمتر انجام می‌دادید؟

- چه کاری را می‌کردید که امروز انجام نمی‌دهید؟

- چه کاری را به کلی حذف می‌کردید؟

۷. بازیافت کنترل: این بدان معناست که پس از پرداختن به شش مورد قبلی، اقدامات ویژه‌ای در کارتان به وجود آورید.

- درباره فعالیت‌های شغلی و شخصی خود چه اقدامی انجام می‌دهید؟

- در مورد کارکنانتان بلافاصله چه اقدامی انجام می‌دهید؟

- درباره تجارتتان چه اقدامی انجام می‌دهید؟

در هر مورد تصور کنید که محدودیتی در کار نیست. تصور کنید به اندازه کافی پول و زمان در اختیار دارید، همه استعدادها و توانمندیها را در اختیار دارید، همه دوستان و تماسها و رابطها را در اختیار دارید.

هدف شما باید این باشد که درست‌ترین کارها را شناسایی کنید و براساس آنها اقدام نمایید.

تمرینات عملی

۱. الگوی شخصی و تجاری شرکت خود را شناسایی کنید. از خود بپرسید آیا راه بهتری برای

- افزایش فروش و سوددهی وجود دارد؟ آیا می‌توانید درآمد شخصی خود را افزایش دهید؟
۲. در هر بخش از زندگی شخصی و زندگی تجاری خود از تحلیل کوینک استفاده کنید. آیا با توجه به دانش موجودم کاری هست که در گذشته شروع کردم ولی حالا این کار را نمی‌کردم؟
۳. چه کارهایی را باید بیشتر یا کمتر بکنید و یا به کلی آنها را کنار بگذارید؟

۸: اندیشه خلاق در برابر اندیشه مکانیکی

تخیل و تصور در حکم کارگاهی است که در آن همه برنامه‌های خلق شده به وسیله انسان صورت خارجی پیدا می‌کنند.

ناپلئون هیل

اندیشمندان خلاق بر جهان حکومت می‌کنند. این اندیشمندان پیوسته دنبال راههایی سریع‌تر و آسان‌تر می‌گردند تا به هدفهایی جامه عمل بپوشانند که برای دیگران مهمند. آنها دنبال بهبود بی‌وقفه هستند.

اندیشه مکانیکی

از سوی دیگر اندیشه مکانیکی سختگیرانه و بی‌انعطاف است. اندیشه مکانیکی ریشه در هراس از شکست و یا اشتباه دارد.

متفکرین بد به جای سایه‌های خاکستری، سیاه و سفید می‌بینند. آنها آری یا نه می‌گویند، بالا یا پایین می‌بینند. در حیطه‌های امن و راحت گیر می‌افتند. آنها از هر چیز جدید می‌ترسند. حتی از بهبود شرایط هراس دارند. اما شما اینگونه نیستید.

شما یک نابغه بالقوه هستید

شما از توانمندیهای بالقوه‌ای برخوردارید که حتی اگر یک صد سال دیگر هم عمر کنید نمی‌توانید از همه آنها استفاده نمایید. هرچه از خلاقیت خود بیشتر استفاده کنید، باز هم بیشتر می‌توانید استفاده کنید. هرگاه فکر جدیدی به سرتان می‌زند خلاق‌تر می‌شوید. می‌گویند هر کودکی یک نابغه به دنیا می‌آید. شما هم یک نابغه هستید.

آنطور که معلوم است، خلاقیت بهترین نشانه موفقیت در زندگی و در کار است. هرچه خلاق‌تر باشید، ایده‌های بهتری به ذهنتان خطور می‌کند و بهتر می‌توانید زندگی و کارتتان را بهبود بخشید. یک ایده خوب می‌تواند تمام مسیر زندگی شما را تغییر دهد.

چگونه خلاقیت را شناسایی می‌کنید؟ خلاقها کنجکاو هستند. آنها زیاد سؤال می‌کنند و هرگز راضی

نمی‌شوند. شما می‌توانید با طرح سؤالات بیشتر خلاق‌تر شوید.

نبوغ در همه اعصار

درباره نبوغ در اعصار مختلف بررسی فراوانی صورت گرفته. اولین حقیقتی که مشخص شده این است که هوش با بهره هوشی یا درجات تحصیلی رابطه ندارد. بسیاری از نوابغ از هوش و فراست متوسط برخوردارند. درست‌اندیشی بیشتر با نگرش و روبه‌رو شدن با چالش‌های ناچاری زندگی رابطه دارد.

به نظر می‌رسد که نوابغ از سه خصیصه برخوردارند.

ذهنتان را گشوده نگه دارید

نوابغ ذهن گشوده دارند، چونان کودکان دنبال کشف و جستجو هستند. هرچه در برخورد با مسایل زندگی ذهنی گشوده‌تر داشته باشید، بیشتر حاضر می‌شوید از حیثه امن و راحت خود خارج شوید. این به شما امکان می‌دهد که در محدوده راحت زندگی فکر نکنید — افکارتان را در یک جعبه محبوس نکنید. نوابغ پیوسته می‌پرسند «چرا؟» و «چرا نه؟» و یا «چه می‌شود اگر؟» دوم، نوابغ تمام جنبه‌های مسئله را بررسی می‌کنند، آنها هرگز نتیجه‌گیری شتابزده نمی‌کنند. به جای آن سعی می‌کنند هرچه بیشتر اطلاعات جمع‌آوری کنند.

بهترین راه حل

یک بار از آلبرت آاینشتاین پرسیدند: «اگر قرار باشد فاجعه‌ای در مدت ۶۰ دقیقه کره زمین را تخریب کند و از شما بخواهند راه‌حلی پیدا کنید، شما چه می‌کنید؟» آاینشتاین جواب داد: «۵۹ دقیقه اطلاعات جمع‌آوری می‌کنم و بعد در دقیقه آخر بهترین راه‌حلی را که به نظرم برسد ارائه می‌دهم.»

روش سیستماتیک

سوم، نوابغ به طور کلی برای حل مسئله و تصمیم‌گیری از روش سیستماتیک استفاده می‌کنند. ریاضیدانها، فیزیکدانها، دکتورها، مکانیکها و اشخاص در سایر حرفه‌ها مانند یک سگ به دنبال

اتومبیلی که عبور می‌کند نمی‌دوند. به جای آن فهرستی دقیق گرد می‌آورند و قدم به قدم به سمت یک نتیجه‌گیری حرکت می‌کنند.

اتول گاواند در کتاب چک‌لیست مانیفستو حکایت دو متخصص سرمایه‌گذاری را نقل می‌کند که هر دو موفقند، اما یکی از آنها به مراتب موفق‌تر است.

هر دو متخصص سالها تجربه اندوخته بودند، کارشان تجزیه و تحلیل و سرمایه‌گذاری برای خود و برای مشتریانشان بود، اما مشاور موفق‌تر قبل از تصمیم‌گیری، از سؤالات بجا و ضروری فهرستی تهیه می‌کرد و باتوجه به جوابهایی که می‌گرفت اقدام به سرمایه‌گذاری می‌نمود.

مشاور دیگر هم از روشهای متعدد مشاور اولی استفاده می‌کرد تا سرمایه‌گذاری را ارزیابی نماید اما او همزمان از شرم و تجربه استفاده می‌کرد و در نتیجه درآمد فراوانی را از دست می‌داد. گاواند می‌گوید مشاور اول بسیار موفق‌تر بود.

روش حل مسئله به شکل سیستماتیک

در اینجا به روشی با ساختار و بدون ساختار در حل مسئله و تصمیم‌گیری اشاره می‌کنیم که متخصصان طی سالها آن را شکل داده‌اند.

اقدام شماره یک: مسئله یا هدف را به خوبی تعریف کنید، آن را به شکل مکتوب درآورید. اگر با یک گروه کار می‌کنید، مسئله یا هدف را روی یک کاغذ بزرگ (فیلیپ چارت) بنویسید تا همه بتوانند آن را ببینند.

در پزشکی می‌گویند: «تشخیص درست نیمی از درمان است.»

در تجارت تعریف کردن درست مسئله، اغلب منجر به راه حل می‌شود.

اقدام شماره دو: پس از آنکه مسئله یا هدف را تعریف کردید، بپرسید: «چه مشکل دیگری وجود دارد؟»

توجه داشته باشید که به ندرت اتفاق می‌افتد که هر مسئله یا هدف تنها یک تعریف داشته باشد.

مسئله را به چند طریق تعریف کنید تا راه حل درست‌تری برای آن به دست آورید.

بدترین اتفاق این است که یک راه حل عالی برای مسئله‌ای پیدا کنید که مسئله شما نیست.
میزان ناکام شدن تولید

۸۰ درصد کالاها و خدمات جدیداً تولید شده در عرض ۱۲ ماه با شکست روبه‌رو می‌شوند. علت اصلی این ناکامی این است که تولیدکنندگان محصولی را تولید می‌کنند تا مسئله‌ای را که مشتریان ندارند حل کنند.

این ماجرای یک شرکت بزرگ تولید غذا برای سگها بود. این شرکت سعی کرده بود متعادل‌ترین غذای ممکن را برای سگها بسازد. اما در بازار با ناکامی روبه‌رو شد. وقتی از تولیدکنندگان می‌پرسیدند که چرا در کارشان شکست خوردند، آنها جواب دادند، «اشکال در این بود که سگها از این غذا متنفر بودند.»

فرایند بهبود فروش

در تجربه‌ای که با سازمانهای فروش دارم، از آنها می‌خواهم از فرایند اندیشه خلاق سیستماتیک در کارشان استفاده کنند. از این رو با این سؤال از آنها شروع می‌کنم: «مسئله کدام است؟» معمولاً اولین تعریفی که از مسئله به دست می‌آید این است: «فروشان خیلی کم است.» «مشکل دیگر کدام است؟»

«ما به اندازه کافی مشتری جدید جذب نمی‌کنیم.»

«مشکل بعدی کدام است؟»

«مشتریانی را هم که جذب می‌کنیم از ما خرید نمی‌کنند.»

«دیگر چه مشکلی وجود دارد؟»

«ما به اندازه مشتریان بالقوه را به مشتریان بالفعل تبدیل نمی‌کنیم.»

«دیگر چه؟»

«آگهی‌های تجارتي و تبلیغات ما مشتریان جدید کافی را به کالای ما جذب نمی‌کند.»

«مشکل دیگر کدام است؟»

«مشتریان ما به قدر کافی خرید نمی‌کنند.»

«مشکل بعدی کدام است؟»

«مشتریان ما از رقبایمان بیش از اندازه خرید می‌کنند.»

آنقدر مشکل دیگر کدام است را تکرار کنید تا تعریفی دقیق از مسئله به دست آورید.

تعریف راه‌حل را مشخص می‌سازد

هر کدام از این جوابها را که بپسندید، آن مسئله اصلی است که راه‌حل خاص خود را دارد. به همین دلیل مهم است که جوابهایتان را امتحان کنید و آنها را دقیقاً بسنجید.

اقدام شماره سه: شما باید بپرسید: «راه‌حل مسئله ما کدام است؟» هر جوابی که به آن رسیدید باید

بپرسید: «دیگر چه راه‌حلی برای مسئله ما وجود دارد؟»

مراقب مسئله‌ای باشید که تنها یک راه‌حل داشته باشد. میان تعداد راه‌حلهای احتمالی و راه‌حل نهایی که به آن رضایت می‌دهید رابطه‌ای مستقیم وجود دارد.

اقدام شماره چهار: پس از آنکه راه‌حلهای پرشمار پیدا کردید، باید آنها را خلاصه کنید و یک تصمیم بگیرید. اگر بلافاصله نمی‌توانید تصمیم بگیرید، زمانی را تعیین کنید که تا آن زمان تصمیم‌گیری نمایید.

اقدام شماره پنج: ببینید چگونه می‌خواهید موفقیت این تصمیم را اندازه بگیرید. معیارهای دقیق و واضح در نظر بگیرید. نتایج را به حالت کمی درآورید. اگر می‌خواهید در تجارت به موفقیت برسید، معیاری برای همه چیز تعیین کنید. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، معیاری مالی برای همه چیز در نظر بگیرید.

توجه کنید اگر نتوانید اندازه بگیرید، نمی‌توانید مدیریت کنید. هر چیز که قابل اندازه‌گیری باشد کارش به موفقیت می‌کشد.

اقدام شماره شش: مسئولیت پروژه را به شخص واحدی تفویض کنید.

هر محصول، هر خدمت یا هر پروژه به یک قهرمان احتیاج دارد، کسی که مسئولیت کامل پروژه را برعهده بگیرد.

اقدام شماره هفت: برای تکمیل پروژه زمانی را مشخص کنید. می‌توانید پروژه را به بخشهای ریزتر تقسیم کنید و بعد برای هر بخش زمان پایانی در نظر بگیرید.

اقدام شماره هشت: برنامه دومی بنویسید (برنامه ب) تا اگر راه حل اول شما مؤثر واقع نشد، از برنامه بعدی (ب) استفاده کنید.

اما چگونه می‌توانید امکان شکست را به حداقل برسانید؟ چگونه می‌توانید امکان موفقیت را به حداکثر برسانید؟ اگر راه حل شما موفق از کار درنیامد چه می‌کنید؟

برنامه‌ای برای عقب‌نشینی در نظر بگیرید

ژنرال‌های بزرگ می‌دانند که می‌خواهند در هر جبهه‌ای پیروز شوند، اما این را هم می‌دانند که موفقیت در تمامی جبهه‌ها امکان‌پذیر نیست. از این رو برنامه‌ای برای عقب‌نشینی احتمالی در نظر می‌گیرند. آنها می‌دانند که عقب‌نشینی منظم و حساب‌شده از عقب‌نشینی با هرچ و مرج بهتر است. **اقدام شماره نه:** با توجه به ایده و نظر خود اقدامی انجام دهید. سرعت عمل به خرج دهید. احساس ضرورت آنی ایجاد کنید. کاری صورت دهید، هر کاری را که لازم می‌دانید انجام دهید. اما هرچه سرعت آن بیشتر باشد بهتر است.

اندیشه راه‌حل‌گرا در برابر اندیشه مسئله‌مدار

نشانه راستین هوش و فراست و خلاقیت شما توانایی شما در حل مسایل و تصمیم‌گیری است. شما عنوان شغلی‌تان هرچه باشد، واقعیت این است که وظیفه شما حل مسئله است. شما در تمام مدت روز به حل مسئله مشغول هستید.

یکی از ژنرال‌های سرشناس می‌گوید: «رهبری، توانایی حل مسئله است.»

موفقیت هم به معنای حل مسئله است. اگر به هدفی نرسید، معنایش این است که مسئله‌ای حل نشده است.

به راه‌حلها بیندیشید

موفقها در اغلب اوقات خود دنبال راه حل می‌گردند. اما ناموفقها در اغلب مواقع خود به مسئله فکر می‌کنند. موفقها به این فکر می‌کنند که چگونه مسئله را حل کنند. آنها به این فکر می‌کنند که چه اقدامی می‌توان کرد که شرایط بلافاصله بهتر شود.

ناموفقها به مسئله فکر می‌کنند. آنها می‌خواهند کسی را پیدا کنند و او را سرزنش نمایند. آنها عصبانی می‌شوند، از بروز مسئله ناراحت می‌شوند.

نیروهای خلاق خود را آزاد کنید

به سه طریق می‌توانید قدرتهای خلاق درون خود را آزاد کنید. اینها عبارتند از: وضوح و روشنی، تمرکز و توجه.

اول، باید هدفتان را بشناسید. اما برای رسیدن به هدفتان انعطاف داشته باشید.

دوم، باید توجه داشته باشید. روی مسئله مانند یک اشعه لیزر متمرکز شوید. در هر لحظه به یک مسئله فکر کنید.

سوم، تمرکز داشته باشید. همه چیزهای دیگر را به کنار بگذارید، تمرکز صددرصد داشته باشید تا بزرگترین مسئله خود را حل کنید.

اصل موانع

این یکی از بهترین ابزار فکری خلاق است. اصل موانع می‌گوید که میان شما و هر هدفی مانعی وجود دارد که سرعت دسترسی شما را به آن هدف مشخص می‌سازد.

گاه به این گلوگاه می‌گویند و گاه به آن تنگنا نام می‌دهند. اندرو گرو، مدیرعامل سابق اینتل، به عاملی که تولید محدودیت می‌کرد «عامل محدودکننده» نام داده بود.

هدف اصلی شما امروز کدام است و مانعی که سرعت رسیدن شما را به هدفتان مشخص می‌کند چه نام دارد؟

به عبارت دیگر چرا شما در حال حاضر به هدفتان نرسیده‌اید؟

اگر هدف شما این است که فروش و سوددهی خود را ۵۰ درصد افزایش دهید، چرا میزان فروش و سوددهی شما در همین لحظه ۵۰ درصد بیشتر نیست؟ اگر هدفتان کم کردن وزن تان است، چرا در این لحظه در وزن ایده‌آل قرار ندارید؟ وقتی این سؤالات را از خود می‌کنید به همان عامل محدودکننده می‌رسید. اغلب وقتی این سؤال را می‌کنید و به آن جواب می‌دهید، آنچه به ذهنتان خطور می‌کند عذر و بهانه مورد علاقه شماست.

عامل محدودکننده را شناسایی کنید

در هر موقعیتی اولین وظیفه شما شناسایی این عامل محدودکننده و بعد تلاش با تمام وجود برای از میان برداشتن آن است. این نوع فکر کردن و این عملکرد می‌تواند سریع‌تر از هر عاملی شما را به هدفتان برساند.

قانون ۸۰ به ۲۰ درباره موانع بر سر راه زندگی شخصی و تجاری شما هم صدق می‌کند. ۸۰ درصد عواملی که شما را عقب نگه می‌دارند و مانع از آن می‌شوند که به مهمترین هدفهای خود برسید، در درون و یا در محدوده تجارت شما قرار دارند. تنها ۲۰ درصد این عوامل بازدارنده در بیرون از شما قرار دارند.

اندیشه چه می‌شود اگر

برای استفاده از خلاقیت خود یکی از مهمترین سؤالاتی که می‌توانید بکنید این است: «چه می‌شود اگر؟» هر بار این سؤال را می‌کنید اندیشه محدودکننده را از میان برمی‌دارید. فدرال اکسپرس برای تبدیل شدن به یکی از موفق‌ترین شرکتهای جهان این سؤال را مطرح کرد: «اگر بتوان در محدوده یک شبانه‌روز هر نامه پستی را به دست صاحبش رساند چه می‌شود؟»

فرایند نوآوری

همه انسانهای موفق از روش «بهبود پایان‌ناپذیر و ادامه‌دار» پیروی می‌کنند. تصمیم بگیرید که شجاعانه از حیطة امن و راحت خود بیرون بیایید. برای رسیدن به هدفها و حرکت به سمت جلو پیوسته دنبال راههای بهتر و سریع‌تر باشید. آماده باشید تا بارها و بارها شکست

بخورید. اوضاع همیشه به آن شکلی که شما می‌خواهید صورت خارجی پیدا نمی‌کند. شما ناراحتی، مشکلات، راه‌بندها و شکست‌های موقتی را تجربه خواهید کرد.

زمانی از توماس واتسون، بنیانگذار آی‌بی‌ام پرسیدند چگونه می‌توان با سرعتی بیشتر به موفقیت رسید. او جواب داد: «اگر می‌خواهید سریع‌تر موفق شوید باید سرعت شکست‌های خود را به دو برابر افزایش دهید. موفقیت آن روی سکه شکست است.»

در واقع چیزی به نام شکست وجود ندارد. آنچه وجود دارد باز خورد است. مشکلات برای متوقف ساختن نیستند. مشکلات برای آموزش دادن هستند.

از این فرمول استفاده کنید: «امتحان کنید، دوباره امتحان کنید و بعد چیز دیگری را امتحان کنید.» توانایی شما در حل مسایل، تصمیم‌گیری و یافتن راه‌های خلاق و نوآورانه برای رشد بخشیدن به تجارت، افزایش فروش و بالا بردن سود کلید موفقیت هستند.

تمرینات عملی

۱. مسئله‌ای را انتخاب کنید که شما یا تجارت شما امروز با آن کشتی می‌گیرد. از روش حل مسئله سیستماتیک برای برطرف کردن آن استفاده کنید. این می‌تواند آینده شما را تغییر دهد.
۲. یکی از هدف‌های خود را شناسایی کنید. بزرگترین مانع بر سر رسیدن به این موفقیت را بشناسید. برای از میان برداشتن این مانع چه می‌توانید بکنید؟
۳. کالا یا خدمتی را در نظر بگیرید که به مشتریان‌تان عرضه می‌کنید. چه می‌توانید بکنید که کالای مرغوب‌تر و ارزان‌تری به مشتریان بفروشید؟

۹: اندیشه کارفرمایی در برابر اندیشه شرکتی

تا حدی که می‌توانید صادق باشید. این ایده‌آل رفیع شماسست. اگر در بهترین حد خود ظاهر شوید، بیش از آن کاری از شما ساخته نیست.

اچ. دبلیو درسر

همه می‌خواهند به بالاترین سطح موفقیت مالی برسند. به گفته توماس استانلی نویسنده کتاب همسایه میلیونر، ۸۰ درصد میلیونرهای خودساخته کارفرما هستند. آنها عمری چیزی را تولید کرده و آن را به دیگران فروخته‌اند. آنها در اغلب مواقع مانند کارفرماها فکر کرده و رفتار نموده‌اند. به موجب نوشته مجله فوربز در ماه مارس ۲۰۱۵، ۱۸۲۶ میلیارد در دنیا در حال حاضر زندگی می‌کنند. ۶۶ درصد آنها میلیاردرهای خودساخته هستند. آنها با دست خالی کارفرمایی را شروع کردند و با تولید و فروش کالاها و خدماتی که مردم می‌خواستند به ثروت رسیدند.

به مشتریان خود فکر کنید

اندیشه کارفرمایی یعنی آنکه در تمام مواقع به فکر مشتریان باشید و پیوسته به آنها فکر کنید. تام پیترز در کتاب در جستجوی بهترین‌ها نوشت که مهمترین کیفیت تجارتهای موفق و سواس داشتن در قبال خدمات به مشتریان است.

مدتی نه چندان دور با رئیس یک شرکت ۲ میلیارد دلاری حرف می‌زدم. او کارش را سر میز آشپزخانه‌اش شروع کرده بود. وقتی از او پرسیدم برای خودش در مؤسسه‌ای که شروع می‌کرد چه سمتی در نظر گرفته بود، بلافاصله جواب داد: «مدیر ارشد فروش.» او گفت: «وقتی شروع کردیم این سمت من بود. امروز هم سمت من همین است. من پیوسته به فروش فکر می‌کنم.»

اندیشه شرکتی

اندیشه شرکتی با اندیشه کارفرمایی تفاوت دارد. اشخاص شرکتی، از کارکنان گرفته تا مدیران و مدیران ارشد یا تکنسین‌ها، به مشتریان علاقه ندارند. در نظر آنها مشتریان همیشه شکایت می‌کنند و یا درخواستهای جدید دارند. مشتریان مگسهای ارزیابی می‌شوند که همیشه باید آنها را دور کرد.

شرکت اندیشان با انجام دادن شغلشان مشغله ذهنی دارند. آنها می‌خواهند رؤسایشان را راضی کنند، از مقررات پیروی کنند. می‌خواهند حداقل کار ممکن را انجام دهند تا حدی که از کارشان اخراج نشوند.

نداشتن تعهد

بسیاری از پژوهشگران به این نتیجه رسیده‌اند که ۶۰ درصد کارکنان در شرکتهای کوچک و بزرگ بی‌تعهدند. آنها به شرکتی که در آن کار می‌کنند احساس وفاداری ندارند. آنها در شرکتی کار می‌کنند و فکرشان در جای دیگر است. آنها به طور مرتب مجلات و آگهی‌های استخدام مندرج در این مجلات را می‌خوانند. رزومه خود را مرتب به نقاط مختلف پست می‌کنند.

گونه‌های شرکتی در آخرین لحظه تعیین شده برای شروع کار به شرکت می‌آیند. مرتب به خود زنگ تنفس می‌دهند و چای و قهوه می‌نوشند. از تمام لحظات در نظر گرفته شده برای صرف ناهار استفاده می‌کنند. ۵۰ درصد وقت کاری را با همکارانشان حرف می‌زنند. مرتب به سراغ ایمیل‌های خود می‌روند. کارهایی می‌کنند که برای شرکتشان هرگز مقرون به صرفه نیست.

تعهد داشتن حرف اصلی را می‌زند

اندیشمندان کارفرمایی متفاوت هستند، اما نسبت به موفقیت شرکت متعهدند. آنها احساس می‌کنند که برای خودشان کار می‌کنند. طوری رفتار می‌کنند که انگار خود صاحب شرکت هستند. آنها از کلماتی مانند ما، مال ما، مال من و کلماتی از این قبیل استفاده می‌کنند. آنها مسئولیت سطح بالایی در قبال نتایج شرکت احساس می‌کنند.

کارفرما اندیشان همیشه داوطلب مسئولیت بیشتر هستند. همیشه در فکر آنند که برای شرکتشان کار بیشتری انجام دهند. می‌خواهند اثربخشی بیشتری داشته باشند. آنها پیوسته مهارتهایشان را افزایش می‌دهند و آنها را به روز می‌کنند.

از همه اینها مهمتر کارفرما اندیشان دنبال راههایی می‌گردند که فروش و سوددهی شرکت خود را افزایش بدهند.

کارفرما اندیشان مشتری محور هستند، مشتری مدار هستند. کارفرما اندیشان پیوسته در اندیشه و به فکر مشتریان هستند.

مرکزیت فروش

همانطور که در فصل قبل توضیح دادیم، دلیل اول موفقیت در تجارت فروش زیاد است و دلیل اول شکست تجارت فروش کم است.

کلید موفقیت در فروش در مفهوم بیشتر فروش کردن است و این چیزی است که کسی که اندیشه کارفرمایی دارد بیشتر به آن فکر می کند. چگونه می توانیم بیشتر فروش کنیم؟ موفقیتهای دنیای تجارت ویژگیهای خاص خود را دارند. این ویژگیها به آنها کمک می کند تا بیشتر از متوسط فروشندگان فروش کنند.

می توانید به راههای مختلف کیفیات اندیشیدن به سبک کارفرمایی را در خود ایجاد کنید و به فروش و سوددهی بیشتر شرکت خود کمک نمایند.

سوالات اساسی و بنیادی بکنید

سوالات تجاری بنیادی ای وجود دارند که باید پیوسته آنها را مطرح سازید. به خصوص وقتی با تغییر شدید و سریع دانش، فناوری و رقابت روبه رو هستید.

اول، در اصل در کدام تجارت هستید؟ با توجه به خدمتی که به مشتریانان می کنید، بهبود یا تحولی که محصولات شما در زندگی و کار آنها به وجود می آورد، تجارت خود را تعریف کنید.

شرکت اندیشان تجارت خود را سازمانهایی می دانند که تولید کالا یا خدمت می کنند. اندیشمندان کارفرمایی، تجارت خود را بهتر کردن سطح زندگی و کار مشتریان می دانند.

سعی کنید کارتان را با توجه به بهبودی که در زندگی مشتریان شما ایجاد می شود تعریف کنید.

مانند یک مشتری فکر کنید

گونه شرکتی می گوید: «من اتومبیل می فروشم.»

کارفرما اندیش می گوید: «من کاری می کنم که مردم به هر جا که می خواهند بروند امن و راحت

بروند.»

مشتری ایده آل شما چه کسی است؟ چه کسی مشتری بی کم و کاستی است که می خواهید به او فروش کنید؟

مشتری شما چه کالا یا خدمتی را ارزشمند می داند؟ چه چیزی برای او مهم است که شما می خواهید آن نیاز او را برطرف کنید، تا او به راحتی پول خرید کالای شما را بپردازد؟ علت اصلی شکست مؤسسات تجاری این است که یا کالایشان تقاضا ندارد و اگر هم داشته باشد مقدارش کم است. و یا اشخاص برای آن ارزشی قایل نیستند و علاقه ای به خرید آن ندارند.

زمینه عالی بودن شما

چه کاری را به طور عالی انجام می دهید؟ چه کاری را در مقایسه با رقبایتان بهتر انجام می دهید که مشتری حاضر است برای تهیه آن پول بپردازد؟

همه شرکتها، کالاها و خدمات، باید نسبت به کالاها و خدماتی که رقبا تولید می کنند از یک امتیاز نسبی برخوردار باشند. برتری شما در چه زمینه ای است؟

جک ولش می گفت: «اگر امتیاز رقابتی ندارید، رقابت نکنید.» او می گفت: «جنرال الکتریک باید در همه کالاهایی که تولید می کند در بازار مقام اول و یا دوم را داشته باشد.»

برای اینکه شرکتی موفق باشد، باید در بخشی از بازار موفقیت چشمگیر داشته باشد. مشتریان دست کم در یک زمینه باید این شرکت را بهترین بدانند.

شما در چه زمینه ای در بازار بهترین هستید؟ چه کاری را باید بیشتر یا کمتر انجام دهید؟ چه کاری را باید شروع کنید؟ چه کاری را به کلی باید کنار بگذارید؟

پیتر دروکر مشاور جک ولش می گفت: «اگر امتیاز رقابتی واضح ندارید، آن را به وجود آورید.»

الگوی تجاری شما

امروز توجه گرایش کارفرمایی به طور فزاینده روی الگوی تجاری است — راهکار پیچیده ای که شرکت شما برای تولید، فروش و تحویل کالاها و خدمات خود به مشتریان به شکل هر چه سودمندتر

از آن استفاده می‌کند. الگوی تجارت شما کدام است؟

جفری کالوین عضو مجله فورچون می‌گوید بسیاری از شرکتها براساس یک الگوی قدیمی کار می‌کنند، الگویی که دیگر کارایی خود را از دست داده است.

شما از کجا می‌فهمید آیا یک الگوی تجاری مفید و مناسب دارید؟ راه اندازه‌گیری مناسب و مفید بودن الگوی تجاری شما این است که مرتب بر تولید و فروش و سوددهی خود بیفزایید.

به تجارت خود بیندیشید

اندیشه کارفرمایی ایجاب می‌کند که پیوسته عناصر ضروری الگوی تجاری خود را ارزیابی و مرور کنید.

۱. کالای شما چه ارزشی دارد؟ کالای شما برای مشتریانان چه می‌کند؟ کدام مسئله را حل و فصل می‌کند؟ چه سودی عاید شما می‌کند؟ کدام ناراحتی و مشکل را از بین می‌برد؟ مشتریان شما را به چه هدفی می‌رساند؟ سود شما برای مشتریان شما چه ارزشی دارد؟

توانایی شما در طرح این سؤالات و پاسخ دادن به آنها، آینده تجارت شما را مشخص می‌سازد.

۲. مشتری شما کیست؟ کدام یک از مشتریان از کالایی که شما به بازار عرضه می‌کنید بیشترین سود را می‌برند؟ آنها به کدام یک از بخشهای اجتماعی تعلق دارند؟ چه سن و سالی دارند؟ چقدر درآمد دارند؟ سطح سوادشان در چه حدی است؟ چه جنسیتی دارند؟ شغلشان چیست؟ در چه شرایط خانوادگی به سر می‌برند؟

۳. مؤثرترین بازاریابی، پیدا کردن مشتریان جدید، فروش و توزیع کدام است؟

۴. چگونه بهترین خدمات مشتریان را ارائه می‌دهید که مشتریان راضی شما به دیگران توصیه کنند که از شما خرید کنند؟

۵. ساختار هزینه‌ای تجارت شما کدام است؟ چگونه می‌توانید به بیشترین سودمندی برسید؟

چگونه می‌توانید از منابع بیرون از سازمان خود استفاده کنید که ضمن کاستن از هزینه‌های خود بر سودمندی و بهره‌وری خود بیفزایید؟

همچنان سؤال کنید

کارفرمایان در انواع تجارتها پیوسته به این عوامل حیاتی و مهم فکر می‌کنند. آنها همیشه به این فکر می‌کنند که ممکن است اشتباه کرده باشند و یا همیشه راههایی وجود دارد که بتوانند در یک یا چند زمینه به نتایج بهتری برسند.

کارفرمایان همیشه اندیشه از مبنای صفر را در همه زمینه‌ها لحاظ می‌کنند. آنها می‌پرسند: «آیا کاری هست که در حال حاضر انجام می‌دهیم که اگر قبلا دانش امروز را داشتیم درگیر آن نمی‌شدم؟»

کارفرمایان بیشتر به درست کدام است توجه دارند و نه چه کسی درست می‌گوید.

کارفرمایان مایلند اذعان کنند که «ممکن است من اشتباه کنم.»

کارفرمایان آشکارا می‌گویند «من اشتباه کردم» و بعد به سرعت درصدد اصلاح اشتباه خود

برمی‌آیند. دل به این خوش نمی‌کنند که ممکن است اشتباه خود به خود از میان برود.

کارفرمایان وقتی اطلاعات جدید به دست می‌آورند می‌گویند: «من نظرم را تغییر دادم.»

توجه به مشتری

اندیشیدن به شیوه کارفرمایی ایجاب می‌کند که پیوسته به مشتری فکر کنید. شما پیوسته در اندیشه یافتن راههای جدیدتر، بهتر و ارزان‌تری هستید تا آنچه را مشتریان می‌خواهند در اختیار آنها قرار دهید.

توانایی شما در فکر کردن به شکل یک کارفرما و نه یک مستخدم و کارمند به شما امکان می‌دهد که بیش از هر عامل دیگری به حداکثر توانمندی خود برسید. این شیوه فکر کردن حتی ممکن است شما را ثروتمند کند.

تمرینات عملی

۱. مشتری عالی و کامل خود را تعریف کنید. چگونه می‌توانید بهتر از رقبای خود به این مشتری

خدمت کنید؟

۲. ارزشی را که به مشتری می‌دهید مشخص کنید. به یک یا دو کیفیت از کالایتان اشاره کنید که بهتر از کالای رقبایتان نیازهای مشتریان را برآورده می‌سازد.
۳. الگوی تجارت خود را بررسی کنید مطمئن شوید که روش فروش و سوددهی شما در امروز کارآمدترین شکلی است که می‌توانید به آن عمل کنید.

۱۰: غنی اندیشی در برابر فقیر اندیشی

اندیشه منبع اصلی ثروت است، اندیشه منبع اصلی همه موفقیتها، همه کشفیات بزرگ و همه اختراعات و دستاوردهاست.

کلاود بریستول

در هیچ زمانی به اندازه امروز فرصت برای ثروتمند شدن و به اندازه امروز راه و امکان برای رسیدن به ثروت و تنعم وجود نداشته است. بیش از هر زمانی تجارتها صورت واقع به خود می‌گیرد. دانش بیشتر، آگاهی و تکنولوژی برتر کالاها و خدماتی بیشتر از قبل تولید می‌کنند که مورد نیاز مردمند و مردم حاضرند برای داشتن آنها پول پردازند. یک ایده جدید تنها چیزی است که برای رسیدن به ثروت به آن احتیاج دارید.

در سال ۱۹۰۰، ۵۰۰۰ میلیونر در آمریکا زندگی می‌کردند. در سال ۱۹۸۰ یک میلیون میلیونر در آمریکا وجود داشتند. در سال ۲۰۱۵ تعداد میلیونرها در این کشور از حد ۱۰ میلیون نفر گذشت. در این سال ۱۸۲۶ میلیارد در آمریکا می‌کردند که اغلبشان با دست خالی شروع کردند و در مدت عمرشان به میلیارد رسیدند. شما هم می‌توانید کار آنها را بکنید.

آنچه در درون است تجلی بیرونی پیدا می‌کند

قانون همخوانی در تمامی مواقع و در هر شرایطی برای همه مردم صادق است. این قانون می‌گوید که دنیای بیرون شما بازتاب دنیای درون شماست. همه چیز از درون به بیرون حرکت می‌کند. تا کاری را در درون تمام نکنید، نمی‌توانید آن را در بیرون انجام دهید. برای اینکه در بیرون غنی و ثروتمند شوید، باید در درون مانند اغنیا و ثروتمندان فکر کنید. راه دیگری وجود ندارد. اشخاص فقیر مانند فقرا فکر می‌کنند. آنها باورهای خود محدودکننده‌ای دارند که مانع از حرکت آنها به سمت جلو می‌شود و حتی مانع از آن می‌گردد که آنها اقدامات امتحانی کنند. در جریان یک بررسی که چند سال قبل انجام شد، بررسی‌کنندگان به این نتیجه رسیدند که اگر در ماه تنها ۱۰۰ دلار پس‌انداز کنید و این کار را در تمام مدت کار کردن خود ادامه دهید و آن را با نرخ بهره مرکب

سرمایه‌گذاری نمایید، در زمان بازنشستگی یک میلیون دلار در حساب پس‌انداز خود خواهید داشت. چرا همه این کار را نمی‌کنند؟ اندیشه فقیرانه.

آنتونی رابینز در کتاب سال ۲۰۱۴ خود تحت عنوان پول: راه این بازی را بیاموزید مطلبی نوشته که اینشتاین قبلاً آن را گفته بود: «بهره مرکب قدرتمندترین نیروی عالم هستی است.» بعد از مصاحبه‌های مفصل و فشرده با پنجاه نفر از ثروتمندترین مردم جهان رابینز به این نتیجه رسید که تقریباً همه می‌توانند با کم شروع کنند، بطور منظم پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نمایند، از معجزه بهره مرکب استفاده کنند و اگر ثروتمند هم نشوند، به استقلال مالی برسند. این روش ساده تقریباً برای همه در تمام تاریخ مؤثر واقع شده است. بنابراین برای شما هم مؤثر واقع می‌شود.

میلیون‌های خودساخته

چند سال قبل از من خواستند برای جمع بزرگی از صاحبان تجارت از سرتاسر کشور، درباره میلیون‌های خودساخته سخنرانی کنم. این دعوت سبب شد که به طور جدی فکر کنم. این فکر کردن زندگی مرا متحول ساخت.

از زمانی که من یک نوجوان بودم، آرزویم این بود که تا وقتی به سی سالگی می‌رسم یک میلیونر شوم. وقتی سی ساله شدم و هنوز آهی در بساط نداشتم، با خودم قرار گذاشتم تا ۳۵ سالگی میلیونر شوم. در ۳۵ سالگی، ۴۰ سالگی را برای میلیونر شدن انتخاب کردم اما ناامید بودم که هرگز این اتفاق در زندگی من نخواهد افتاد.

اما وقتی از من خواستند درباره میلیون‌های خودساخته سخنرانی کنم، متوجه شدم که اطلاعات چندانی درباره آنها ندارم. از این رو تصمیم گرفتم با تمام وجود درباره آنها بررسی کنم و ببینم چگونه شد که در طول عمرشان از صفر به یک میلیون دلار برسند.

با یافته‌هایی که به دست آوردم برنامه‌ای تحت عنوان ۲۱ راز موفقیت میلیون‌های خودساخته تدوین کردم که این برنامه را برای حدود یک میلیون نفر در ۵۰ کشور طی سالیان متمادی مطرح ساخته‌ام. نکته جالب این بود که وقتی بررسی کردم و طرز فکر و عمل میلیون‌های خودساخته را به مردم

آموزش دادم، خودم هم از رویه آنها پیروی کردم و در عرض ۵ سال به یک میلیونر تبدیل شدم.
اندیشه خود را برنامه‌ریز کنید

بسیاری از مردم در سرتاسر جهان به من گفته‌اند که با گوش دادن به این برنامه به طور مکرر و اجرای اصول مطرح شده در برنامه، تبدیل به میلیونر شدند و این در حالی بود که قبلاً فقر و نداری را تجربه کرده بودند. شما هم می‌توانید کار آنها را بکنید.

در این فصل می‌خواهم با شما ایده‌های ساده‌ای را در میان بگذارم که می‌توانید آنها را بیاموزید و عملی کنید.

طبق قانون علت و معلول، اگر شما آن‌طور فکر و عمل کنید که ثروتمندان فکر و عمل می‌کنند، به زودی همان نتیجه‌ای را می‌گیرید که آنها می‌گیرند.

اوگ ماندینو، نویسنده بسیار پرفروش زمانی به من گفت: «موفقیت رمز و رازی ندارد. اصولی مطرح‌اند که مردم در تمام مدت تاریخ پایبند آن بوده‌اند و آن را رعایت کرده‌اند. تنها کاری که باید بکنید این است که شیوه آنها را تکرار کنید تا به موفقیتی برسید که آنها به آن دست یافته‌اند.»

دلایل ثروتمند نشدن

پس از آنکه در ردیف میلیونرها قرار گرفتم، به اطراف خودم نگاه کردم و پرسیدم: «چرا همه از این اصول استفاده نمی‌کنند تا ثروتمند شوند؟»

وقتی به بررسی خود ادامه دادم، متوجه شدم به هفت دلیل اشخاص ثروتمند نمی‌شوند. اجازه بدهید به این هفت دلیل اشاره کنیم.

۱. هرگز به ذهنشان خطور نمی‌کند

هرگز به ذهنشان خطور نمی‌کند که آنها هم می‌توانند ثروتمند شوند. به خاطر طرز تربیت و شرطی‌شدن‌های اولیه که می‌تواند ناشی از بزرگ شدن در خانواده‌ای باشد که هرگز ثروتمند نبودند و یا معاشرت نداشتن با ثروتمندان، هرگز به ذهنشان نرسید که آنها هم می‌توانند ثروتمند شوند، کاری که میلیونرها نفر قبل از آنها انجام داده‌اند.

۲. هرگز در این مورد تصمیم نمی‌گیرند

خیلیها به این فکر می‌کنند و خیال‌پردازی می‌کنند که اگر پول فراوان داشته باشند در زندگیشان چه تحولی ایجاد می‌شود. آنها پولدارها را تحسین می‌کنند. آنها پیوسته نگران پول هستند. با این حال، این اشخاص هرگز تصمیم جدی نمی‌گیرند که هرطور شده باید ثروتمند شوند. در نتیجه حتی قدم اول را بر نمی‌دارند. آنها راهکارهای خلق ثروت را نمی‌آموزند؛ بر دانش خود نمی‌افزایند، اطلاعات خود را به روز نمی‌کنند. مرتب عذر و بهانه می‌آورند و می‌گویند که موفقیت تنها با شانس حاصل می‌شود و آنها از شانس بهره‌ای ندارند.

۳. مسامحه می‌کنند

اگر به ذهنشان برسد و تصمیم بگیرند که ثروتمند شوند، هرگز شروع نمی‌کنند و دست به کار نمی‌شوند. مسامحه و دفع‌الوقت می‌کنند. خیال‌پردازی می‌کنند که «بالاخره روزی شروع خواهم کرد.»

«روزی به جای اینکه پولم را خرج کنم، آن را پس‌انداز می‌کنم.»

«روزی بر آگاهی و دانش و مهارت‌هایم می‌افزایم.»

«روزی از بدهکاری بیرون می‌آیم.»

و سرانجام در موقعیتی قرار می‌گیرند که در «روزی» زندگی می‌کنند.

توصیه من به شما این است که اگر می‌خواهید به ثروت برسید، عذر و بهانه را کنار بگذارید و پیشرفت را شروع کنید.

۴. از شکست می‌ترسند

به سبب انتقادهای مخرب در اوایل کودکی و اشتباهات دوران بلوغ، اشخاص از ترس اشتباه کردن فلج می‌شوند و می‌ترسند که پول و زمان را از دست بدهند. حتی اگر فرصت مناسب به دست آورند، بازهم قدرت حرکت خود را از دست می‌دهند.

ترس آنها از شکست سبب می‌شود که مرتب دلیل بیاورند و توجیه کنند که چرا نباید دست به عمل

بزنند. فرصت ندارند، نمی‌توانند حداقل سرمایه‌گذاری را بکنند، دانش و مهارت مورد نیاز را ندارند. آنها چون گوزنی که اگر در چشمانش نور بتابانند حرکت را از دست می‌دهد، فلج می‌شوند. اغلب کسانی که در آمریکا به ثروت رسیدند کارشان را با ارائه خدمات شخصی شروع کردند. پولی در بساط نداشتند، اما توانایی سخت کار کردن و تلاش نمودن را داشتند. آنها مهارت‌ها و قابلیت‌های خود را بیشتر کردند. در نتیجه درهای موفقیت هرچه بیشتر به روی آنها گشوده شد.

۵. از انتقاد و تأیید نشدن می‌ترسند

خیلیها فکر می‌کنند اگر هدفشان این باشد که در زمینه مالی در موقعیت بهتری قرار بگیرند، اطرافیان آنها را مضحکه می‌کنند و مورد انتقاد قرار می‌دهند. آنها می‌ترسند دیگران اشتباهات آنها را مورد تمسخر قرار دهند. از آنجایی که از تأیید نشدن می‌ترسند، اغلب دست به هیچ کاری نمی‌زنند.

توصیه من این است که وقتی تصمیم گرفتید ثروتمند شوید، آن را با کسی در میان نگذارید. موضوع را مخفی نگه دارید. تنها زمانی این موضوع را با دیگران در میان بگذارید که آنها متوجه شوند شما وضع زندگیتان تغییر کرده و از این رو علتش را می‌پرسند.

۶. آنها یاد گرفتن و رشد کردن را متوقف می‌سازند

برای دستیابی به چیزی که قبلاً هرگز آن را به دست نیاورده‌اید، باید مطالبی را بیاموزید که قبلاً هرگز نیاموخته‌اید. برای رسیدن به موفقیت به مهارت و دانش احتیاج دارید. برای اینکه از هیچ شروع کنید و به بالای نرده‌بام برسید، باید مهارت‌ها و دانش فراوان بیاموزید.

۷. از استمرار و مداومت بی‌بهره‌اند

اغلب اشخاص آنقدر مداومت ندارند که موفق شوند. موفقتا به شما خواهند گفت از آن جهت موفق شدند که حاضر نشدند شکست را بپذیرند، هرگز تسلیم نشدند. آنقدر پافشاری و ابرام کردند تا به موفقیت رسیدند. آنها هرگز متوقف نشدند.

به راستی عجب است که شمار کثیری از مردم درحالی‌که چند قدم تا موفقیت فاصله ندارند دست از

تلاش برمی‌دارند و تسلیم می‌شوند.

یادگیری و اجرا

خوشبختانه هر یک از این محدودیتها در برابر موفقیت مالی را می‌توان با یادگیری و به عمل تبدیل کردن آنچه یاد گرفته‌اید از میان برداشت. هر یک از این موانع می‌تواند بنیانی برای رسیدن به موفقیت باشد.

قانون همخوانی یک قانون ذهنی بی‌کم و کاست است. این قانون برای همه اشخاص کاربرد دارد. این قانونی است که قابل پیش‌بینی است. در مورد ثروت این قانون می‌گوید با توجه به فکر و احساس و آنچه در درونتان می‌گذرد، در بیرون از خود برای رسیدن به ثروت تلاش می‌کنید.

خودانگاره

روانشناسان بر این باورند که خودانگاره یکی از بزرگترین کشفهای انسان در قرن بیستم بوده است. خودانگاره یعنی آن‌طور که فکر می‌کنید و باورهایی که درباره خود دارید. شما همیشه با توجه به خودانگاره خود عمل می‌کنید. شما می‌توانید با توجه به اعمال و رفتار روزانه مردم بگویید و بدانید که در درون آنها چه می‌گذرد.

همه پیشرفتهای شما در عملکرد بیرونی و نتایجی که به دست می‌آورید با خودانگاره شما ارتباط دارد. وقتی درباره خود مثبت می‌اندیشید، وقتی سازنده فکر می‌کنید، وقتی شرایط مالی مناسبی برای خود در نظر می‌گیرید، با احتمال بیشتری به ثروت می‌رسید.

ذهنیت ثروت پیدا کنید

ایجاد خودانگاره ثروتمندی به سالها زمان احتیاج دارد تا عادت و رفتارهای اشخاص ثروتمند را در خود ایجاد نمایید. اما گاه اگر در معرض یک شخص نافذ و با نفوذ قرار بگیرید، اگر در سمیناری شرکت کنید، کتاب بخوانید و یا به نوارهای آموزشی گوش بدهید، می‌توانید به سرعت ذهنیت ثروت را در خود ایجاد نمایید.

بسیاری از اشخاص با گوش دادن تنها به یک نوار یا شرکت در یک سمینار ذهنیت ثروتمندی را در

خود ایجاد کرده‌اند.

منبع تاریخی ثروت

در بخش اعظم تاریخ بشری و نیز در بسیاری از کشورهای امروزی، اشخاص با گرفتن ثروت دیگران و یا از طریق ستاندن از کشورهای دیگر به ثروت رسیده‌اند. سربازان ناپلئون بلافاصله پس از تصرف یک کشور دیگر، هر مال و منالی را که به دستشان می‌رسید به پاریس می‌فرستادند. ناپلئون به قدری تحت تأثیر این غارت اموال کشورهای خارجی بود که هر وقت فرصت می‌کرد ارتش خود را برای فتح کشورهای دیگر و غارت غنایم به آن کشورها می‌فرستاد.

اولین کاری که نازیها تحت لوای هیتلر می‌کردند این بود که همه ثروت‌های مردم را می‌ربودند و آنها را با قطار به آلمان می‌فرستادند.

خلق ثروت در روزگار ما

بعد، پس از سال ۱۸۱۵ در اروپا و بعد از آن در آمریکا، پدیده‌ای بروز کرد که هرگز در تاریخ دیده نشده بود. مردم به این نتیجه رسیدند که با تولید کردن کالاها و خدماتی که دیگران می‌خواستند، می‌توانند به ثروت برسند. قوانینی درباره کسب ثروت و نگهداری از آن وضع شد. در نتیجه همه کشورهایایی که نظام بازاری داشتند از این موقعیت سود بردند.

شروع با هیچ

در واقع مهاجرین امروز به ایالات متحده، چهار برابر بومیان این کشور می‌توانند به ثروت‌های میلیونی دست یابند.

عادتهای ثروت را ایجاد کنید

به زبان ساده ثروتمندان عادتهای ثروتمندی دارند و فقرا عادت فقر را در خود می‌پرورند. به یاد دارم زمانی که دوران ۳۰ سالگی را می‌گذراندم، هنوز آهی در بساط نداشتم. به سختی کار می‌کردم و پیشرفتی نداشتم. در یکی از دانشگاه‌های محلی در دوره فوق‌لیسانس مدیریت بازرگانی ثبت‌نام کردم. یکی از شبها، وقتی به کلاس درس می‌رفتم، یکی از کارفرمایان صاحب‌نام، که موفق و

ثروتمند بود، با اتومبیل مرسدس بنز آخرین مدلش کنار من پارک کرد. از اتومبیل ولوو مدیر قدیمی‌ام پیاده شدم. ایستادم و به اتومبیل او نگاه کردم. راننده به من، به اتومبیل و بعد به اتومبیل خودش نگاه کرد. بعد تبسمی کرد، دستی تکان داد و به سمت کلاس رفت. در آن لحظه تصمیم گرفتم تا جایی که می‌توانم پولدار شوم تا بتوانم سوار یک مرسدس بنز آخرین مدل گرانقیمت شوم. نگاهی به اتومبیل او انداختم، صندلیهایش روکش چرمی به رنگ آبی داشت. راهم را گرفتم و رفتم.

ثروتمند بیندیشید

از آن لحظه به بعد، خود را ثروتمند در نظر گرفتم. روزی دو یا سه ساعت به یاد عادت‌ها و رفتارهای آدم‌های ثروتمند افتادم. شغل دیگری پیدا کردم و بعد به شغل بهتری رسیدم. در زندگی مسئولیت بیشتری پذیرفتم و به حرکت به جلو ادامه دادم. در روز ساعات بیشتری کار کردم، بعضی از روزها دوازده ساعت کار می‌کردم. برای کارفرمایم درآمد بیشتر و بیشتری به دست می‌آوردم. پس از ۳۶ ماه، به فروشگاه اتومبیل مرسدس بنز رفتم و یک اتومبیل مرسدس بنز ۴۵۰ اس‌ئی‌ال خریدم. این یکی از بزرگترین لحظات زندگی من بود.

عادت‌ها را در خود ایجاد کنید

برای اینکه شما عادت غنی‌اندیشی را در خود ایجاد کنید، برای اینکه ثروتمند شوید، باید مانند ثروتمندان بیندیشید و مانند آنها عمل کنید. جیم ران زمانی گفت: «این میلیونر شدن نیست که مهم است. تبدیل شدن به کسی که باید او شوید تا تبدیل به یک میلیونر شوید از آن هم مهمتر است. بنابراین حتی اگر همه پولتان را از دست بدهید، می‌توانید دوباره آن را به دست آورید برای اینکه حالا شما کسی هستید که می‌دانید چگونه این پول را به دست آورید.»

مایک تاد، تولیدکننده سینما و شوهر الیزابت تیلور، یکبار در جریان تهیه فیلمی همه پولش را از دست داد و ورشکسته شد. روزنامه‌ها در این باره نوشتند و بسیاری از دوستانش پشت سرش خندیدند.

یکی از دوستانش از او پرسید: «مایک، فقیر شدن چه مزه‌ای دارد؟»

مایک تاد با این کلمات کلاسیک جواب او را داد. او گفت: «من هرگز فقیر نبوده‌ام. در نهایت ورشکسته شده‌ام. فقیر بودن یک ذهنیت است، یک قاب ذهنی است. اما ورشکسته شدن یک موقعیت موقتی است.»

او به سروقت پروژه بعدی‌اش رفت که موفقیت‌آمیز از کار درآمد و ظرف چند سال دوباره به ثروت رسید.

طبیعت خنثی است

قانون علت و معلول، قانون عظیم عالم هستی، می‌گوید اگر مانند پولدارها رفتار کنید، به زودی در ردیف یکی از آنها قرار می‌گیرید. اگر این کار را نکنید، مانند آنها هم نمی‌شوید.

طبیعت بی‌طرف است. طبیعت مانند مجسمه عدالت است. طبیعت به سود کسی کار نمی‌کند، طرفدار کسی نیست. همانطور که گوته می‌گوید: «طبیعت ژست نمی‌گیرد، همیشه حرف اول و آخر را می‌زند، همیشه جدی است، همیشه حق با اوست. اشتباه و خطا همیشه از آن انسانهاست.»

اندیشه چیزی در قبال چیزی در برابر اندیشه چیزی در قبال هیچ چیز

این یکی از تفاوت‌های عمده میان اندیشه ثروتمندان در برابر اندیشه فقراست. ثروتمندان همیشه دنبال راه خلق ارزش هستند. آنها همیشه می‌خواهند دیگران را به ثروت برسانند و غنی کنند. آنها همیشه می‌خواهند قبل از آنکه برداشتی بکنند، چیزی عرضه کنند. آنها معتقد به پول آسان و بادآورده نیستند. ثروتمندان معتقدند که باید چیزی دست و پا کنند. فقرا متوجه این نیستند. این را درک نمی‌کنند. آنها متوجه رابطه مستقیم میان آنچه می‌گذارید و آنچه برداشت می‌کنید نیستند. آنها می‌خواهند در برابر هیچ چیزی برداشت کنند. آنها می‌خواهند بدون زحمت به ثروت برسند — بدون کار. می‌خواهند بدون تلاش پول پارو کنند و بدون اینکه استعدادش را داشته باشند به شهرت برسند.

ایجاد عادات‌های جدید

۹۵ درصد هر کاری که بکنید ناشی از عادات‌های شماست. انسان‌های موفق عادات‌های خوبی دارند که منجر به زندگی موفق می‌شود. فقرا عادات‌های فقیرانه دارند و یا به طور کلی عادت‌های ندارند که به شرایط مبتنی بینجامد. خوشبختانه همه عادات‌ها فراگرفتنی هستند. می‌توان با تمرین و تکرار آنها را آموخت.

تنها سؤالی که مطرح است این است که چقدر می‌خواهید موفق شوید؟ سالها درباره فقرا و ثروتمندان مطالعه شده است. سالها آنها با هم مقایسه شده‌اند. سعی کرده‌اند بدانند چه تفاوتی میان آنها وجود دارد.

جان کلام این است که کسی ممکن است زندگیش را با همه چیز آغاز کند، خانواده خوب، تحصیلات عالی، فرصت‌های مناسب ایده‌آل. اما اگر فاقد عادات‌های لازم برای موفقیت باشید، آنچه دارید بدردتان

نمی‌خورد.

از سوی دیگر ممکن است بدون هیچگونه امتیازی شروع کنید و بعد به هر جایی که می‌خواهید برسید.

راهکار هفت مرحله‌ای

عادت‌ها براساس یک راهکار هفت مرحله‌ای ایجاد می‌شوند.

اول اینکه در هر لحظه زمانی سعی کنید یک عادت را در خود ایجاد کنید. اگر بخواهید گرفتار بلندپروازی شوید و در هر لحظه چندین عادت خوب را در خود ایجاد کنید، به هیچ جایی نمی‌رسید. صبور باشید. عجله نکنید.

از آنجایی که ایجاد یک عادت مثبت و جدید به سی روز تکرار و ممارست احتیاج دارد، می‌توانید در هر ماه یک عادت جدید ایجاد کنید که این معادل دوازده عادت جدید در هر سال است. به همین اندازه کافیست.

برای مثال، اغلب ثروتمندان قبل از ساعت ۶ صبح از خواب بیدار می‌شوند که این سه ساعت قبل از اولین ملاقات روزانه آنهاست. آنها برنامه‌ای برای هر روز خود دارند. آنها از خواب بیدار می‌شوند، ورزش می‌کنند، لباس می‌پوشند، برنامه می‌ریزند و خود را برای روزی که درپیش دارند آماده می‌کنند.

آنها کتاب می‌خوانند، چیزی یاد می‌گیرند و سازمان پیدا می‌کنند. آنها قبل از اینکه متوسط مردم اولین قهوه خود را بنوشند، در محل کارشان حاضر می‌شوند. این عادت است که بلافاصله می‌توانید در خود ایجاد کنید. این ممکن است زندگی شما را تغییر دهد.

دیگر آنکه تصمیم بگیرید کدام عادت است که می‌خواهید در خود ایجاد کنید. دقیقاً بدانید که چه می‌خواهید بکنید.

ثروتمندان در اغلب مواقع به اینکه چگونه ثروتمند شوند می‌اندیشند. آنها پیوسته دنبال راه‌های چاره‌ای می‌گردند که ثروتمندتر شوند. آنها کالاها و خدماتی را تولید می‌کنند که دیگران به آن

احتیاج دارند.

به خود تأکید کنید که عادت‌های را که می‌خواهید در خود به وجود آورده‌اید. به خود بگویید «به هر جایی که نگاه می‌کنم فرصت کسب درآمد را می‌بینم.»

پیوسته بخوانید، بیاموزید، مطالعه کنید و اطلاعات کسب کنید. مصاحبه‌ها و نوشته‌های اشخاص موفق را بخوانید. به این فکر کنید چه می‌توانید بکنید که مانند آنها بشوید.

و بالاخره خود را ببینید که مانند این موفق‌ها شده‌اید. توجه داشته باشید کسی که او را در ذهنتان می‌بینید، همان کسی است که به او تبدیل می‌شوید.

خود را کسی ببینید که قبل از ساعت شش صبح از خواب بیدار می‌شوید و بلافاصله روز خود را آغاز می‌کنید. به راستی که حیرت‌انگیز است وقتی می‌شنویم بسیاری از ثروتمندان می‌گویند در ساعت ۴ یا ۵ صبح از خواب بیدار می‌شوند و بعد ۳۰ تا ۶۰ دقیقه ورزش می‌کنند. اگر شما هر روز ماهتان را این کار را بکنید، به احساس خوب و هوشیاری همه روزه عادت می‌کنید.

ویلیام جیمز استاد دانشگاه هاروارد می‌گفت: «اگر هم‌اکنون آن عادت‌های را که می‌خواهید ندارید، طوری رفتار کنید که انگار آن را پیشاپیش دارید و بدانید که خیلی زود صاحب آن می‌شوید.»

عادت‌های خوب را در خود شکل دهید

شکل دادن عادت‌های خوب بسیار دشوار است. اما عادت‌های بد به سرعت شکل می‌گیرند ولی زندگی کردن با آنها دشوار است. شما باید عادت‌های خوب را در خود ایجاد کنید و براساس آنها رفتار نمایید. رعایت عادت‌های جدید و یا گرفتن آنها در ابتدا دشوار است. اما دیری نمی‌گذرد که این عادت‌ها شکل اتوماتیک پیدا می‌کنند و رعایت آنها ساده می‌شود.

عادت‌های ثروتمندان

عادت‌هایی را که ثروتمندان در خود ایجاد می‌کنند، شما هم می‌توانید آنها را در خود ایجاد کنید. برای مثال بررسی سال ۲۰۱۵ فوربز درباره میلیونرهای خودساخته نشان داد که ۷۶ درصد آنها موفقیت خود را مدیون کار زیاد و داشتن دیسپلین شخصی بودند.

میلیونرها هفته‌ای ۶۰ ساعت کار می‌کنند، هفته‌ای شش روز و روزی ده ساعت یا بیشتر. آنها زود از خواب بیدار می‌شوند و کارشان را از ساعت ۷ یا ۸ صبح آغاز می‌نمایند. و تا ساعت ۶ یا ۷ بعد از ظهر ادامه می‌دهند. به گفته دیوید فوستر موسیقی‌دان، «من آدم موفقی را نمی‌شناسم که هفته‌ای کمتر از ۶ روز کار کند.»

کاری را که دوست دارید انجام دهید

این کلید کار است. کاری را که دوست دارید انجام دهید. کاری را که از آن لذت می‌برید انجام دهید. کاری را که برایتان مطرح است و به شما انرژی می‌دهد انجام دهید. اغلب میلیونرها می‌گویند هرگز در زندگی خود کاری نمی‌کنند که روزشان را پُر کنند. آنها کاری را که عاشقانه دوست دارند انجام می‌دهند و به خاطر آن دستمزد خوبی می‌گیرند. شما هم باید همین کار را بکنید.

میلیونرها علاوه بر سختکوشی و داشتن نظم و ترتیب شخصی، هرگز وقت تلف نمی‌کنند. آنها پیوسته در اندیشه خلق ثروت هستند و این کار را با ارائه خدمات عالی، سریع‌تر و ارزان‌تر از رقبایشان به انجام می‌رسانند. آنها پیوسته از خود می‌پرسند: «آیا این ارزشمندترین استفاده از زمان برای رسیدن به هدفم است؟»

هدفهای شفاف در نظر بگیرید

اغلب میلیونرها هدف‌گرا هستند. آنها قصد و هدفی جدی را دنبال می‌کنند و تمام تلاش و وقت خود را مصروف رسیدن به آن می‌کنند.

میلیونرها معیار و ملاکی برای کارهایشان در نظر می‌گیرند. برای هر یک از هدفهایشان ضرب‌الاجلی تعیین می‌کنند.

میلیونرها امساک می‌کنند، صرفه‌جویی می‌کنند. آنها قبل از اینکه تصمیم به سرمایه‌گذاری بگیرند همه ابعاد مهم این سرمایه‌گذاری را بررسی می‌کنند.

از زمان خود به خوبی بهره‌برداری کنید

میلیونرها به شدت مولد هستند و از زمان به خوبی بهره‌برداری می‌کنند. آنها هر روزشان را از قبل

برنامه‌ریزی می‌کنند. از زمان استفاده مطلوب می‌برند. سعی می‌کنند از هر دقیقه و از هر ساعت خود به بهترین شکل بهره‌برداری نمایند.

اما فقرا بدون برنامه‌ریزی کار می‌کنند و در نتیجه وقت خود را به شدت تلف می‌کنند.

یکی از مهمترین مهارتهایی که می‌توانید بیاموزید این است که درآمد ساعتی مطلوب خود را محاسبه کنید. عدد ۲۰۰۰ یعنی ساعاتی را که ثروتمندان به طور متوسط در سال کار می‌کنند در نظر بگیرید. اگر مایلید سالی ۱۰۰/۰۰۰ دلار درآمد داشته باشید، این رقم را به ۲۰۰۰ تقسیم کنید تا به عدد ۵۰ دلار در ساعت برسید.

از حالا به بعد هر کاری را که می‌کنید باید مشخص کنید آیا در آن ساعت ۵۰ دلار حقوق و دستمزد می‌گیرید یا نه. اگر رقم کمتر از ۵۰ دلار بود بلافاصله از این کار دست بکشید و این کار را به دیگران تفویض کنید و یا از منابع بیرون از شرکت برای انجام دادن آن استفاده کنید.

صرفاً جواب نه بدهید

همانطور که نانسی ریگان به نوجوانها توصیه کرد. اگر کسی از آنها خواست موادمخدر استعمال کنند خیلی ساده جواب نه بدهند، شما هم به هر کاری که به بهترین وجه از زمان شما استفاده نمی‌کند جواب نه بدهید. به هر کاری که به شما درآمد مورد نظرتان را نمی‌دهد جواب نه بدهید. وقتی از وارن بافت خواستند رمز موفقیت خود را بازگو کند، او بلافاصله جواب داد: «من به همه چیز جواب نه می‌دهم.»

به یادگیری و رشد کردن ادامه دهید

میلیونها پیوسته در حال یادگیری ایده‌های نو هستند. آنها می‌خوانند، می‌آموزند و روزی دو تا سه ساعت گوش می‌دهند. آنها مقالات علمی را می‌خوانند و به نوارهای صوتی گوش می‌دهند. آنها می‌دانند که یک ایده مهم کلیدی وقتی با دانش فعلی آنها ترکیب شود می‌تواند آینده تجارت آنها را تغییر دهد.

از دام تلویزیون اجتناب کنید

ثروتمندان کمتر از روزی یک ساعت تلویزیون تماشا می‌کنند. اما فقرا روزی ۵ تا ۸ ساعت تلویزیون تماشا می‌کنند. آنها زمانی به رختخواب می‌روند که از تماشای تلویزیون به شدت خسته شده باشند. روز بعد هم وقتی از خواب بیدار می‌شوند بلافاصله تلویزیون خانه را روشن می‌کنند و اینگونه روزشان را شروع می‌کنند.

کنجکاو می‌کنید

یکی دیگر از عاداتهای ثروتمندان این است که آنها زیاد سؤال می‌کنند و بعد به دقت به جوابها گوش می‌دهند. مدیران میانه و کسانی که درآمدهای متوسط دارند زیاد حرف می‌زنند و وقتی با دیگران حرف می‌زنند توجه کافی نمی‌کنند. ثروتمندان زیاد سؤال می‌کنند، زیاد گوش می‌دهند و حتی یادداشت‌برداری می‌کنند. آنها می‌دانند که دیگران در زمینه کسب درآمد می‌توانند صاحب نظرات عالی باشند.

سلامت و پرانرژی باقی بمانید

ثروتمندان نسبت به سلامت خود حساس هستند. آنها سعی می‌کنند عمری طولانی‌تر داشته باشند، سالم‌تر زندگی کنند و زندگی بهتری داشته باشند.

برای موفق شدن به انرژی فراوان احتیاج است. برای اینکه بتوانید ساعاتی متمادی کار کنید، به انرژی فراوان احتیاج دارید. اما چگونه می‌توانید انرژی و سلامتی بیشتری داشته باشید؟

وزن متناسب

وزن مناسب از اهمیت فراوان بهره دارد. چاق بودن مشکلات عدیده تولید می‌کند. حمل کردن وزن زیاد بدن شما را زیر فشار می‌گذارد، انرژی را که باید صرف رسیدن به موفقیت کنید می‌سوزاند. برای داشتن اندامی متناسب، کمتر بخورید و بیشتر ورزش کنید. ثروتمندان غذاهای مغذی می‌خورند، آب فراوان می‌نوشند. در نتیجه انرژی بیشتری دارند. به خصوص انرژی ذهنی آنها زیاد می‌شود و بهتر می‌توانند روی کارشان متمرکز شوند.

استراحت کافی

به گفته اندرز اریکسون، روانشناس دانشگاه ایالتی فلوریدا، برجسته‌ها شبی ۸/۴۶ ساعت می‌خوابند. برای رسیدن به موفقیت سطح بالا باید سختکوشی داشته باشید و این سختکوشی مستلزم وجود انرژی به مقدار کافی است. اگر در شبانه‌روز ۵، ۶ و یا حتی ۷ ساعت بخوابید، انرژی لازم را برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ به دست نمی‌آورید.

ورزش مناسب

ثروتمندان به طور متوسط هفته‌ای ۲۰۰ دقیقه ورزش می‌کنند. که این حدوداً روزی ۳۰ دقیقه می‌شود. آنها صبح هر روز وقتی از خواب بیدار می‌شوند ورزش می‌کنند. اغلب پیاده می‌روند، به جای آسانسور از پله‌ها استفاده می‌کنند و همیشه دنبال فرصتی می‌گردند که تحرک داشته باشند.

قبول ریسک حساب شده

ثروتمندان برای افزایش ثروت خود دست به ریسک می‌زنند. اما هرگز قمار نمی‌کنند. آنها برای اینکه ریسک را به حداقل برسانند، تا حد امکان اطلاعات جمع‌آوری می‌کنند.

ثروتمندان آماده‌اند که از حیطة امن و راحت خود خارج شوند، کمی به خود فشار بیاورند و چیزهای جدید و متفاوت را امتحان کنند. ثروتمندان همیشه حاضرند از هوش و منابع دیگر خود برای افزودن بر ثروتشان استفاده کنند.

شبکه‌سازی کنید

ثروتمندان پیوسته شبکه‌سازی می‌کنند. آنها پیوسته برآنند تا بر میزان رابطه‌های خود بیفزایند. اما در ضمن آنها به این گفته بارون روت شیلد توجه دارند: «با کسانی که بی‌مصرف و بی‌فایده هستند دوستی و رابطه برقرار نکنید.»

ثروتمندان با کسانی که بی‌هدف هستند و نمی‌دانند در زندگیشان به کجا می‌خواهند برسند، رابطه برقرار نمی‌کنند. آنها سعی می‌کنند با موفق‌ترین اشخاص درون صنعت خود ارتباط برقرار کنند. آنها از مردمان منفی فاصله می‌گیرند. از کسانی که پیوسته بد می‌گویند و شکایت می‌کنند فاصله می‌گیرند.

به مؤسسات مفید بپیوندید

شما هم کار ثروتمندان را بکنید. به یک یا دو انجمن تجاری و صنفی بپیوندید. در جلسات این انجمنها شرکت کنید. مهمترین کمیته‌ها را شناسایی کنید و داوطلبانه در جلسات آنها شرکت کنید. کمیته‌های مهم پیشرفته‌ترین و سرشناس‌ترین اشخاص داخل صنعت را به خود جلب می‌کنند. وقتی در این کمیته‌ها مشارکت می‌کنید، فرصت مناسبی پیدا می‌کنید که با این اشخاص آشنا شوید و با آنها صحبت و گفتگو کنید.

مهمترین کیفیت

شاید مهمترین کیفیت اشخاص ثروتمند این باشد که آنها به عملکرد عالی توجه و روی آن متمرکز می‌شوند. چیزی بیش از این مطلوب نیست که شما را در شمار اشخاص با عملکرد عالی در صنعت به حساب آورند.

آینده شما نامحدود است

هرگز در هیچ زمانی اشخاص به اندازه امروز فرصت پیشرفت و ترقی نداشته‌اند. اما همانطور که ارل نایتینگل می‌گوید: «برای اینکه به شخصی متفاوت تبدیل شوید، خودتان باید تغییر کنید و به شخصی متفاوت تبدیل گردید. ببینید ثروتمندان چگونه رفتار می‌کنند، از آنها بیاموزید و مانند آنها شوید.»

تمرینات عملی

۱. از امروز مصمم شوید که مانند ثروتمندان بیندیشید و عمل کنید. ایده‌های مطرح شده در این فصل را اجرایی کنید.

۲. یک عادت را انتخاب کنید که فکر می‌کنید می‌تواند به شما کمک کند تا ذهنیت و خودانگاره ثروتمندان را پیدا کنید.

۳. یکی از فعالیتهای اشخاص موفق را انتخاب کنید و آن را در زندگی خود لحاظ نمایید.

خلاصه

موفقیت یک حادثه نیست. شکست یک حادثه نیست. شما خودتان خواسته‌اید در جایی باشید که هم‌اکنون در آن قرار دارید.

اگر می‌خواهید آینده بهتری داشته باشید، باید فکرتان را تغییر دهید و به توصیه‌های این کتاب بها بدهید.

خوشبختانه آنچه امروز هستید حاصل آموزشهایی است که در کودکی به شما داده‌اند. در هر زمانی می‌توانید با نوآموختگی مطالبی جدید فرابگیرید، رفتارهای جدیدی انتخاب کنید و به نتایج متفاوت برسید.

موفق باشید!