

اگر کسی به هر دلیلی بتواند
زندگی فوق العاده‌ای داشته باشد،
حق ندارد آن را تنها برای خود بخواند.

۲۵ حیاتِ موفقیت اصل

نویسنده: جک کنفیلد

ترجمه: امیر محمد قدس شریفی



گستره

سرشناسه : کنفیلد، جک، ۱۹۴۴ - م.
Canfield, Jack
 عنوان و نام پدیدآور : ۲۵ اصل حیاتی موفقیت/ نویسنده جک کنفیلد؛ ترجمه امیرمحمد قدس شریفی.
 مشخصات نشر : تهران: گرایش تازه، ۱۳۹۱.
 مشخصات ظاهری : ۳۵۲ص.
 شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۹۳۰۴۵-۱-۹
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 یادداشت : عنوان اصلی: **How to get from where you are to where you want to be: the 25 principles of success, ۲۰۰۷.**
 عنوان گسترده : بیست و پنج اصل حیاتی موفقیت.
 موضوع : موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
 موضوع : خودسازی
 موضوع : ابراز وجود
 شناسه افزوده : قدس شریفی، امیرمحمد، ۱۳۵۰ - ، مترجم
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۱ / م۸۸۶۴ / BF۶۳۷
 رده بندی دیویی : ۱۵۸
 شماره کتابشناسی ملی : ۲۹۳۴۰۷۷

نویسنده: جک کنفیلد
 مترجم: امیرمحمد قدس شریفی
 ناشر: گرایش تازه
 ویراستاران: مصطفی نعمتی، علیرضا فرازمنند
 صفحه آرای: گوگانی
 نوبت چاپ: چهاردهم
 سال چاپ: ۱۳۹۳
 شمارگان: ۱۰۰۰
 چاپ و صحافی: دلشاد
 شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۳۰۴۵-۱-۹
 قیمت: ۱۷۹۰۰۰ ریال
 تهران، شهرک قدس(غرب) خ حسن سیف، کوچه ۲۴ شماره ۵ تلفن: ۴۲۸۲۵۲۸۰
 تلفن دریافت سفارش: ۰۹۱۹۸۴۰۴۶۵۹ ۰۹۱۹۸۶۰۴۶۶۰ ۰۹۱۹۸۴۰۴۶۶۱

کلیه حقوق چاپ و نشر این کتاب انحصاراً محفوظ و درج تمام یا هر قسمت از آن در نشریات یا کتاب‌های دیگر، برنامه‌های تلویزیونی و سایر، منوط به کسب اجازه کتبی از ناشر است.



9789649150451



فهرست

۲۶	مقدمه
۳۱	ساختار کتاب
۳۲	چگونه باید این کتاب را مطالعه کرد؟
۳۳	هشدار!
۳۵	اصل اول
۳۶	مسئولیت کامل زندگی تان را بپذیرید.
۳۷	آن شخص، خود شما هستید.
۳۷	شما، و نه هیچ کس دیگر!
۳۸	مسئولیت صددرصد برای همه چیز.
۴۲	اگر از نتایجی که می‌گیرید خوششان نمی‌آید، واکنش‌ها را تغییر دهید.
۴۵	سرزنش کردن دیگران را ترک کنید.
۴۶	شکایت کردن را کنار بگذارید.
۴۹	جلوی آدم اشتباهی شکایت نکنید!
۵۱	«وضعیت زرد!»
۵۲	زندگی ساده‌تر می‌شود.
۵۳	ساده است.
۵۳	سادگی، به معنای راحت بودن نیست.
۵۵	دقت کنید ... نتایج به شما دروغ نمی‌گویند.
۵۷	اصل دوم
۵۸	بدانید که چرا در این وضعیتید.
۵۹	برای چه به دنیا آمدید؟
۵۹	نظرات شخصی در مورد هدف زندگی
۶۱	دلیل هر آن‌چه که می‌کنید، چیست؟
۶۲	سامانه راهنمای درونی شما، شادمانی شماست.
۶۴	تبیین هدف زندگی
۶۴	از هدف خود دور نشوید.

اصل سوم

۶۷

- ۶۸ آن چه را که می‌خواهید، انتخاب کنید.
۷۰ قرار نیست آرزوهای دیگران را برآورده کنید.
۷۱ به کمتر از آن چه که می‌خواهید، راضی نشوید.
۷۱ دفترچه زرد رنگ
۷۲ فهرستی از خواسته‌های خود تهیه کنید.
۷۳ آیا نگرانی از خرج زندگی جلوی تان را می‌گیرد؟
۷۴ نگاه خود به زندگی ایده آل را تبیین کنید.
۷۵ سامانه جهت‌یابی درونی شما
۷۵ افراد موفق‌تر، رویاهای بزرگ‌تری دارند.
۷۷ نگذارید هیچ کس رویاهایتان را از شما بگیرد.
۷۸ تمرین رویاپردازی
۸۰ برای رسیدن به حداکثر اثرگذاری، رویای خود را با دیگران در میان بگذارید.

اصل چهارم

۸۳

- ۸۴ باور کنید که می‌شود.
۸۵ آنچه که انتظارش را دارید، خواهید یافت.
۸۶ «باور کنید.»
۸۷ خودتان را باور کنید و دنبال خواسته‌هایتان بروید.
۸۸ کمک شایانی است اگر کسی شما را پیشاپیش باور داشته باشد

اصل پنجم

۹۱

- ۹۲ خودتان را باور کنید.
۹۳ خودباوری یک جور تفکر است.
۹۴ انتخاب این که چه چیزی را باید باور کرد، با شماست.
۹۵ «نمی‌توانم» را دور بیندازید.
۹۶ زندگی تان را با اعتقاد به ناتوانی خود، هدر ندهید.
۹۸ همه چیز در طرز تلقی شما خلاصه می‌شود.
۹۹ فکر نکنید که حتماً باید مدرک دانشگاهی داشته باشید.
۱۰۰ این که دیگران در مورد شما چه فکر می‌کنند، ربطی به شما ندارد!

اصل ششم

۱۰۱

- ۱۰۲ بدگمانی در جهت عکس!
۱۰۳ آیا در برهه‌ای از زندگی اتفاق وحشتناکی برایتان نیفتاده که بعدها آن را یک موهبت الهی بدانید؟
۱۰۵ چگونه از این تجربه به نفع خودم استفاده کنم؟
۱۰۶ در همه حال، دنبال فرصت باشید.
۱۰۷ او فرصت را شکار کرد.
۱۰۸ خداوند خیر و برکت بیشتری برای من در نظر گرفته است.

اصل هفتم

۱۰۹

- ۱۱۰ قدرت نهفته هدف گذاری را آزاد بگذارید.
۱۱۱ چقدر و تا به کی؟
۱۱۱ هدف، یا یک ایده‌ی خوب
۱۱۲ جزئیات را بنویسید.
۱۱۳ اهدافی به درد شما می‌خورد، که باعث رشدتان شود.
۱۱۳ یک هدف چشم‌گیر هم تعیین کنید.
۱۱۵ اهداف خود را سه بار در روز مرور کنید.
۱۱۶ کتابی از اهداف خود تهیه کنید!
۱۱۶ مهم‌ترین هدف‌تان را در کیف پول‌تان نگهدارید!
۱۱۷ یک هدف کافی نیست.
۱۱۹ برای خودتان چک بکشید!
۱۲۰ ملاحظات، ترس‌ها و موانع
۱۲۳ هدف، تسلط است!
۱۲۴ همین الان مشغول شوید!

اصل هشتم

۱۲۷

- ۱۲۸ به قطعات کوچک‌تر تقسیمش کنید.
۱۲۹ چگونه تقسیمش کنیم؟
۱۳۰ از نقشه‌برداری ذهنی استفاده کنید.
۱۳۳ حالا یک فهرست اجرایی روزانه تهیه کنید.
۱۳۳ اول، کارهای مهم‌تر
۱۳۴ از شب قبل، برای روزی که پیش‌رو دارید برنامه‌ریزی کنید.
۱۳۵ از سیستم تمرکز افراد موفق استفاده کنید.

اصل نهم

۱۳۷

۱۳۸

۱۳۹

۱۴۰

۱۴۱

ردپای موفقیت
چه کسی قبلاً کاری را که می‌خواهید بکنید، انجام داده؟
چرا مردم دنبال نشانه‌ها نمی‌گردند؟
به دنبال نشانه‌ها بگردید.

اصل دهم

۱۴۳

۱۴۴

۱۴۵

۱۴۵

۱۴۷

۱۴۸

۱۵۱

۱۵۲

۱۵۳

۱۵۵

۱۵۶

۱۵۷

۱۵۸

ترمز را رها کنید.
از حریم امن خود خارج شوید.
حماقت فیل‌ها را تکرار نکنید!
از تکرار چند باره یک تجربه پرهیز کنید.
درجه حرارت مالی تان چقدر است؟
رفتار تان را تغییر دهید.
با تأیید خود، گفتار ذهنی درونی تان را تغییر دهید.
نه دستور العمل برای ساختن جملات تأیید آمیز مؤثر
راهی ساده برای ساختن جملات تأیید آمیز
چطور می‌شود از جملات تأیید آمیز و قدرت تخیل استفاده کرد؟
راه‌های دیگر برای استفاده از جملات تأیید آمیز
این جملات به درد می‌خورند.

اصل یازدهم

۱۶۱

۱۶۲

۱۶۴

۱۶۶

۱۶۷

۱۶۸

۱۶۹

۱۶۹

۱۷۲

۱۷۲

۱۷۴

۱۷۶

آنچه را که می‌خواهید ببینید و آنچه را که می‌بینید به دست آورید.
چطور تخیل به بهبود عملکرد یاری می‌رساند؟
روند استفاده از تخیل، برای آینده
به این تصاویر، صدا و احساس اضافه کنید!
تصاویر ذهنی تان را لبریز احساسات کنید.
تخیل به کار می‌آید.
اما اگر می‌شد چه؟ چه احساسی داشتیم؟
اگر نتوانستیم با تخیل چیزی را ببینیم، چه؟
از عکس کمک بگیرید.
تخته آرزوها و کتاب هدف، باعث شد که به آرزوهایشان برسند.
همین الان شروع کنید.

۱۷۷

۱۷۸

۱۷۹

۱۸۰

۱۸۱

۱۸۲

۱۸۳

۱۸۶

۱۸۷

اصل دوازدهم

جوری عمل کنید که انگار...

عملکرد فرضی را شروع کنید.

مشاور بین المللی

مهمانی میلیونها

همین الان آنچه را که می خواهید بشوید، انجام دهید و یا به دست آورید، شروع کنید!

این مهمانی می تواند زندگی تان را عوض کند.

در سال ۲۰۱۶ چگونه خواهید بود...

مهمانی همچنان ادامه دارد.

۱۸۹

۱۹۰

۱۹۱

۱۹۲

۱۹۷

۱۹۸

۲۰۰

۲۰۱

۲۰۱

۲۰۳

۲۰۵

اصل سیزدهم

اقدام کنید.

حرف و حدیث را کنار بگذارید!

تا وقتی که وارد عمل نشوید، هیچ اتفاقی نمی افتد.

افراد موفق، برای پیش قدم شدن تعصب دارند.

آماده، شلیک، هدف گیری!

انتظار بس است.

وقتش است که دست به کار شوید.

همین الان مشغول شوید.

به استقبال شکست بروید.

عجب درس فوق العاده ای!

۲۰۷

۲۰۸

۲۰۹

۲۱۰

۲۱۲

۲۱۴

۲۱۵

۲۱۶

۲۱۷

۲۱۷

اصل چهاردهم

ترس را تجربه کنید و وارد عمل شوید.

چرا این قدر می ترسیم؟

باید از احساس ترس استقبال کنید.

تجارب خیالی، که واقعی به نظر می رسند.

چطور می شود از شر ترس خلاص شد؟

احساسات جسمی ناشی از ترس را جایگزین کنید.

زمانی را که با وجود ترس بیروز شدید، به یاد آورید.

درصد ریسک را پایین بیاورید.

وقتی که ترس، فقط یک توهّم است.

- ۲۱۹ جهش بزرگ
 ۲۲۱ جهش‌های بزرگ، می‌تواند زندگی تان را تغییر دهد.
 ۲۲۴ بی‌خیال، برو سراغش!
 ۲۲۵ همه چیز را پای رویای تان بگذارید.
 ۲۲۹ چالش
 ۲۳۰ آرزوهای بزرگ داشته باشید... اما خیلی هم به آن نجسید!

اصل پانزدهم

- ۲۳۳
 ۲۳۴ بپرسید، بپرسید، بپرسید!
 ۲۳۵ چرا مردم از سؤال کردن می‌ترسند؟
 ۲۳۵ چطور چیزی را که می‌خواهید، طلب کنید.
 ۲۳۹ آمار افشا کننده
 ۲۳۹ بخواهید، تا آن را به شما بدهند.
 ۲۴۱ با سؤال کردن چیزی از دست نمی‌دهید، بلکه خیلی چیزها را به دست می‌آورید.
 ۲۴۲ به من پول می‌دهید؟
 ۲۴۴ همین امروز سؤال کردن را شروع کنید.

اصل شانزدهم

- ۲۴۵
 ۲۴۶ نسبت به عدم پذیرش دیگران، بی‌اعتنا باشید.
 ۲۴۷ عدم پذیرش یک افسانه است!
 ۲۴۷ «جواب مثبت»
 ۲۴۸ هشتاد و یک پاسخ منفی و نه جواب مثبت!
 ۲۴۹ منتظر «بعدی» باشید.
 ۲۴۹ سوپ مرغ برای روح بشر
 ۲۵۱ یک صد و پنجاه و پنج جواب رد، مانع او نشد.
 ۲۵۲ او ۱۲/۵۰۰ در را کوبید!
 ۲۵۴ جواب رد های مشهور!

اصل هفدهم

- ۲۵۷
 ۲۵۸ از باز خورد به نفع خود استفاده کنید.
 ۲۵۹ دو نوع باز خورد وجود دارد.
 ۲۶۱ واکنش‌های غلط نسبت به باز خورد.

- ۲۶۴ بازخورد بگیرید.
۲۶۴ ارزشمندترین سوالی که می‌توان پرسید.
۲۶۵ رسم هفتگی
۲۶۷ از سوال کردن استقبال کنید.
۲۶۸ باید قدردان آن باشید.
۲۷۰ چطور می‌شود با کمی تلاش، خارق العاده شد؟
۲۷۰ به بازخوردها گوش کنید.
۲۷۱ آیا هر بازخوردی دقیق است؟
۲۷۳ دنبال الگوها باشید.

۲۷۵

- ۲۷۶ نسبت به بهبود دائم و بدون وقفه متعهد باشید.
۲۷۷ سرعت سرسام آور تغییرات
۲۷۷ بهبود وضعیت با گام‌های کوچک
۲۷۸ مشخص کنید که چه چیزی باید بهبود یابد.
۲۷۹ نمی‌توان مراحل مختلف را نادیده گرفت.
۲۸۰ وجه تمایز بزرگان

اصل هجدهم

۲۸۳

- ۲۸۴ پافشاری
۲۸۵ این کار همیشه آسان نیست.
۲۸۷ تنها تا تیر برق بعدی!
۲۸۷ پنج سال
۲۹۰ هرگز از امیدها و آرزوهای خود دست نکشید.
۲۹۱ هرگز، هرگز، هرگز تسلیم نشوید.
۲۹۱ ایستادگی کنید.
۲۹۴ چطور باید با موانع برخورد کرد.

اصل نوزدهم

۲۹۵

- ۲۹۶ قانون پنج گانه را به کار بگیرید.
۲۹۹ تلاش مستمر، چه کارها که نمی‌تواند بکند!

اصل بیستم

اصل بیست و یکم

۳۰۱

۳۰۲

۳۰۴

۳۰۶

۳۰۷

۳۰۹

۳۰۹

خود را در محاصره افراد موفق قرار دهید!
شما شبیه کسانی می شوید که بیش از همه با آنها وقت خود را صرف می کنید.
از عضویت در باشگاه «بدبینان» خارج شوید.
گلچین کنید.
از افراد مخرب پرهیز کنید.
دور و برتان را با افراد موفق پر کنید.

اصل بیست و دوم

۳۱۱

۳۱۲

۳۱۳

۳۱۴

۳۱۵

۳۱۶

۳۱۷

۳۱۹

۳۲۰

خرابکاری هایتان را جمع و جور کرده و کاستی هایتان را برطرف کنید.
عدم تکمیل کار، از ارزش توجه شما می کاهد.
نسبت به تکمیل کار حساس باشید.
چهار شیوه برای تکمیل کار
جا باز کردن برای چیزهای جدید
بیست و پنج راه برای تکمیل کار، قبل از پیشروی به سوی جلو
چه چیزی ناراحت تان می کند؟
به استخدام یک متخصص در امر سازمان دهی فکر کنید.

اصل بیست و سوم

۳۲۱

۳۲۲

۳۲۴

۳۲۴

۳۲۶

هر سال چهار عادت جدید را برای موفقیت، در خود پرورش دهید.
عادات خوب یا بد، نتایج خاص خود را به بار می آورند.
برای کسب عادات بهتر، همین الان اقدام کنید.
با پرورش چهار عادت جدید در سال، به چه چیزی می رسید؟

اصل بیست و چهارم

۳۲۹

۳۳۰

۳۳۲

۳۳۴

۳۳۶

روی نبوغ ذاتی خود تمرکز کنید.
واگذاری کامل وظایف
با کلاهبرداری، آنچه را که دوست دارید انجام دهید!
کاری را که دوست دارید انجام دهید - پول خودش سراغ تان می آید!

۳۳۹

۳۴۰

۳۴۱

۳۴۴

۳۴۶

۳۴۸

۳۵۰

۳۵۲

اصل بیست و پنجم

همین الآن شروع کنید ... و انجامش دهید.

اول از روی صخره بپرید.

چطور باید شروع کرد؟

آثار جانبی

آشنایی با «وین دی بونا» Vin Di Bona

رویای المپیک، از او یک سخنران حرفه‌ای ساخته است.

دست به کار شوید!

تقدیر از جک کنفیلد و اصول موفقیت او

اصول کنفیلد ساده هستند ولی نتیجه‌ای که بوسیله این اصول شما به آن خواهید رسید فوق‌العاده خواهد بود.
(آنتونی رابینز: نویسنده کتاب بیداری گول درون و قدرت نامحدود)

اگر شما بتوانید امسال فقط یک کتاب بخوانید یک دستاورد جدید خواهید داشت.
(هاروی ماکی: نویسنده نیویورک تایمز.....)

وقتی جک کنفیلد مینویسد من گوئش می‌دهم. این بهترین قطعه از نوشته‌های جک هست و زندگی شما را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

(بیت ویلیامز: معاون ارشد مربی اورلاندو مجیک)

جک کنفیلد یکی از استادان و متبحران در رشته خود و استاد القا کردن فهم، درک، بینش و الهام به کسانی که تشنه رسیدن به آنها هستند، می‌باشد. یک کتاب فوق العاده عالی و خواندنی، یک هدیه فوق العاده برای هرکسی که می‌خواهد در زندگی خود استاد شود و تبحر پیدا کند.

(مایکل ای گریز: نویسنده کتاب E-myth)

کنفیلد و سوییت زر روش‌های موفقیت خود را در قالب یک کتاب روشن‌گر و آسان قرار داده‌اند. آموزه‌های جک بسیار تاثیرگذار است و این کتاب جدید یک هدیه خوب برای امسال است.

(کن بلانچارد: نویسنده کتاب مدیر یک دقیقه ومشتری مداری)

پیام جک ساده، قدرتمند و کاربردی است. اگر شما براساس قواعد کار کنید، قواعد جواب می‌دهند. خواندن این کتاب برای کسانی که می‌خواهند یک زندگی موفق در حیطه آنچه آرزو دارند بسازند، الزامی است.

(آندرو پوزدر: مدیر رستوران‌های زنجیره‌ای سالسا، کارلس و هاردی)

هر صفحه از این کتاب برای رسیدن به هر آنچه که شما می‌خواهید مفید است. برای هدایت زندگی خود آماده شوید. من به شخصه نمی‌توانم این کتاب را زمین بگذارم.

(ماریشا مارتین: معاون ارشد سابق مؤسسه استانداردهای شرقی و مربی دگرگونی)

دوست خوب من جک کنفیلد یکی از بهترین سخنگوهای روشنفکر و خردمند و یکی از بهترین معلم‌های دنیای امروز است.

بعد از اینکه وقت خود را با او گذرانیدی و ایده‌های او را درون سازی کردی، بقیه‌ی زندگی‌ات در مسیر مثبتی تغییر خواهد کرد.

(برایان ترسی: نویسنده کتاب سفر موفقیت، عادات میلیونرها و ویژگی قهرمانان)

یک مجموعه خوب از افکار و ایده‌های موفق، ساده، عمیق و همه‌ی آنچه در جهان پیچیده امروز حیاتی است.... حتما باید این کتاب را خواند.

(استفن استرالسر: مدیر عامل و استاد مرکز کار آفرینی جهانی و مدرس گراوین ومدیریت بین المللی نویسنده کتاب MBA در یک روز و.....)

اگر می‌خواهید جک کنفیلد را به عنوان یک مربی شخصی برای رسیدن به بالاترین رویاها و دیدگاه‌هایتان در اختیار داشته باشید، این کتاب بهترین چیز برای داشتن وی به عنوان راهنمای شخصی شما می‌باشند.

این کتاب با اطلاعات، الهام، فهم و درک بسته بندی شده است.

همراه با استراتژی‌های اثبات شده، پشتیبانی‌های جک نشان می‌دهد که دلسوزی و کمال در کنار هم معنی می‌دهند.

(مارشال توربر: دستیار پایه گذار مکتب تجارت سریع، پول وشما)

اصول موفقیت ذکر شده در این کتاب برای دنبال کردن بسیار ساده هستند ولی در عین حال بسیار قوی عمل می‌کنند. این اصول برای رسیدن شما به اهدافتان بسیار حیاتی است.

جک یادگیری را به نوعی سرگرمی تبدیل می‌کند. این کتاب برنده‌ی حقیقی است.

(کیتی کوور: مؤسس و معاون ارشد فروش و بازاریابی در مؤسسه بین المللی Isagenix است)

این کتاب به وضوح و روشنی نوشته شده و یک چکیده‌ی ماهرانه است از اصول رهبری و مرحله بندی موجود امروزه برای ساختن موفقیت واقعی در زندگی می‌باشد.

(هیل دووسکین: نویسنده‌ی، sedona method کلید نگهداری خوشحالی، موفقیت، صلح، بهروزی)

من از اصول این کتاب برای افزایش بازدیدکنندگان وب سایتم از ۱۰۰ بازدیدکننده در یک ماه به ۵۰۰۰ بازدید کننده استفاده کردم.

(زف سافتلن: نویسنده کتاب کارکرد انگیزه و پایه گذار وب سایت

(empoweringmessages.com)

کنفیلد و سوویت زر کتابی را خلق کرده‌اند که بوسیله عقل و درک و دلسوزی و شوخی زنده است. این یکی از بهترین کتاب‌های نوشته

شده در مورد موفقیت است که تا به حال خوانده‌ام. اگر آرزویی دارید که تا به حال به آن نرسیده‌اید، به جک کنفیلد اجازه دهید که شما را راهنمایی کند.

(بیل سیرون : سرپرست مؤسسه علمی سانتا باربارا)

اگر دنبال یک طرح برنده برای موفقیت هستید به جز اصول موفقیت کنفیلد جای دیگر را نگردید.

(سوزان د پس : تهیه کننده تلویزیونی)

من برای مدت بیش از یک دهه شاگرد جک کنفیلد بودم و از اصولی که در این کتاب درس داده برای سرعت بخشیدن به موفقیت شخصی خودم و کسانی که من به آنها در موزه هنری فورد آموزش داده‌ام استفاده کرده‌ام. این کتاب بالاترین توصیه من به خوانندگان است و زندگی شما را تغییر خواهد داد.

(مدیر توسعه‌ی نیروی کار مؤسسه هنری فورد: بزرگترین جاذبه تاریخی آمریکا)

اصول موفقیت جک به صورت شفاف و مختصر و کوتاه تلاش می‌کند که یک فرمول واقعی برای زندگی متمر ثمر و موفق ارائه کند. شما الهام و انگیزه را در هر صفحه از آن پیدا خواهید کرد.

(دبی فورد: نویسنده کتاب های نیمه تاریک آره کند و بهترین سالهای زندگی شما)

زندگی مثل قفل‌های رمزدار می‌ماند. باید رقم‌های صحیح و ترتیب درست آنها را پیدا کرد. آن وقت هر چه که بخواهید، به دست می‌آورد. برایان تریسی

اگر واقعاً می‌شود همه آنچه را که می‌توانیم انجام دهیم، از تعجب شاخ در می‌آوردیم!
توماس آلو ادیسون

وقت آن است که زندگی را چنانکه می‌پنداشتید، زندگی کنید.
هنری جیمز



مقدمه



مقدمه

اگر کسی به هر دلیل بتواند زندگی فوق‌العاده‌ای داشته باشد، حق ندارد آن را تنها برای خود بخواند.

ژاک ایو کوستو
کاشف و فیلم‌ساز اسطوره‌های دنیای زیر آب

کسی که کتاب می‌نویسد، کفایت فقط آنچه را که می‌داند به روی کاغذ آورد. من خود به اندازه کافی حدس و گمان خواهم زد.

یوهان ولفگانگ فون گوته
شاعر، رمان‌نویس، نمایشنامه‌نویس و فیلسوف آلمانی

این کتاب تنها پر از ایده‌های خوب نیست. بلکه اصول جاودانه‌ای را بیان می‌کند که در طول تاریخ مورد استفاده مردان و زنان موفق بوده. بیش از سی سال است که این اصول را بررسی و در زندگی خود به کار بسته‌ام. موفقیت چشم‌گیر من در حال حاضر، نتیجه به کار گرفتن روزانه این اصول از سال ۱۹۶۸ یعنی وقتی بود که شروع به یاد گرفتن آنها کردم.

من نویسنده و ویراستار بالغ بر شصت کتاب پرفروش با تیراژی بیش از یک صد میلیون نسخه به چهل و یک زبان زنده دنیا هستم و نامم در کتاب رکوردهای گینس به خاطر حضور ۷ کتاب در فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز در تاریخ ۲۴ می ۱۹۹۸ ثبت شده. طی ده سال گذشته درآمد خالص سالانه ام چندین میلیون دلار بوده و در منزلی زیبا در ایالت کالیفرنیا ساکنم. در تمام گفتگوهای تلویزیونی مشهور آمریکا شرکت کرده‌ام (از برنامه اپرا گرفته، تا صبح به‌خیر آمریکا). ستون ویژه‌ای در یک هفته‌نامه دارم که میلیون‌ها نفر آن را می‌خوانند. بابت هر سخنرانی بیست و پنج هزار دلار می‌گیرم و طرف مشاوره پانصد شرکت برتر آمریکا (به انتخاب مجله فورچون) هستم. جوایز حرفه‌ای و شهروندی متعددی گرفته‌ام. رابطه بی‌نظیری با همسر و فرزندانم دارم و از سلامت، تعادل، شادی و آرامش درونی دائم برخوردارم.

با مدیران عامل پانصد شرکت برتر آمریکا هم‌نشین هستم. همین‌طور با ستاره‌های سینما، تلویزیون و موسیقی، نویسندگان مشهور و بهترین استادان و رهبران روحانی جهان. با نمایندگان کنگره، ورزشکاران حرفه‌ای، مدیران شرکت‌ها و فوق ستاره‌های عرصه فروش در بهترین مراکز گردشگری جهان گفتگو کرده‌ام. از اقامتگاه تفریحی فور سیزنز (چهار فصل) در نویس Nevis هند غربی، تا بهترین هتل‌های آکاپالکو و کنکان. در آیداهو، کالیفرنیا و یوتا اسکی می‌کنم، در کلرادو قایقرانی می‌کنم و در کالیفرنیا و واشنگتن به کوه‌پیمایی می‌روم. در بهترین هتل‌های هاوایی، استرالیا، تایلند، مراکش، فرانسه و ایتالیا تعطیلاتم را می‌گذرانم و خلاصه این که از زندگی لذت می‌برم!

من مانند بسیاری از شما که این کتاب را می‌خوانید، همه چیز را از یک زندگی بسیار معمولی شروع کردم و در ویلینگ ویرجینیایی غربی بزرگ شدم. پدرم در یک گل‌فروشی کار می‌کرد و درآمدش هشت‌هزار دلار در سال بود. مادرم الکی بود و پدرم معتاد به کار. تابستان‌ها کار می‌کردم تا خرجم را در بیاورم. نجات غریق استخر بودم و در همان مغازه گل‌فروشی که پدرم مشغول بود، کار می‌کردم. بورس گرفتم و به کالج رفتم و برای پرداخت هزینه کتاب، لباس و تفریح، در یکی از خوابگاه‌ها، برای دانشجویها صبحانه آماده می‌کردم. هیچ‌وقت کسی دو دستی چیزی به من تقدیم نکرد. سال آخر دانشگاه به صورت پاره‌وقت تدریس می‌کردم و هر دو هفته یکبار، یک‌صدویست دلار می‌گرفتم. هفتادونه دلار اجاره ماهانه‌ام بود و شصت‌ویک دلار برای بقیه مخارج باقی‌مانده. آخر برج که می‌شد، شام بیست‌ویک سنتی می‌خوردم: یک قوطی ربّ ده سنتی با نمک و سیر و آب و یک بسته یازده سنتی اسپاگتی! بنابراین خوب می‌دانم که زندگی بخور و نمیر روی پایین‌ترین پله‌های نردبان اقتصاد چه حالی دارد.

بعد از دانشگاه در دبیرستان سیاه‌پوستان در جنوب شیکاگو به عنوان معلم تاریخ شروع به کار کردم. همان موقع بود که استادم دابلو کلمنت‌استون را برای اولین بار دیدم، استون یک میلیونر خود ساخته بود که مرا برای کار در بنیادش استخدام کرد و اصول بنیادی موفقیت را یاد داد. اصولی که هنوز به آن پایبندم. کار من این بود که همین اصول را به دیگران آموزش دهم. در طی این سال‌ها و بعد از دورانی که با استون گذراندم، با صدها انسان موفق گفتگو کرده‌ام؛ ورزشکاران حرفه‌ای و قهرمانان المپیک، هنرمندان مشهور، نویسندگان سرشناس، رهبران اقتصاد و سیاست، کارآفرینان موفق و فروشندگان درجه یک. هزاران کتاب خوانده‌ام (تقریباً هر دو روز، یک کتاب!) در صدها سمینار شرکت کرده‌ام و هزاران ساعت برنامه ضبط شده را گوش داده‌ام تا اصول جهانی موفقیت و شادمانی را پیدا کنم. بعد همین اصول را در زندگی خودم به کار گرفتم و آنهایی را که مفید بود در سخنرانی‌ها، سمینارها و کارگاه‌هایم به بیش از یک میلیون نفر در تمام پنجاه ایالت آمریکا و بیست کشور جهان آموزش داده‌ام.

این اصول و تکنیک‌ها نه تنها در مورد من کارساز بوده، بلکه صدها هزار تن از مخاطبینم را کمک کرده تا در شغل خود موفق شوند، ثروت بیشتری کسب کنند، شادی و شادابی افزون‌تری در روابط خود داشته باشند و در زندگی، احساس رضایت و خرسندی بیشتری بکنند. آنها در تجارت موفق شده و میلیونرهای خود ساخته‌ای‌اند، و یا این که در ورزش درخشیده‌اند و یا قراردادهای هنری پول‌سازی بسته‌اند. نقش‌های برجسته‌ای در سینما و تلویزیون بازی کرده‌اند، پست‌های سیاسی مهمی کسب کرده‌اند و اثر شگرفی بر جوامع خود داشته‌اند. کتاب‌های پرفروشی نوشته‌اند، در مناطق مختلف به عنوان معلم سال برگزیده شده‌اند، رکورد فروش را در شرکت‌های خود شکسته‌اند، فیلم‌نامه‌هایشان جایزه گرفته، ریاست شرکت‌ها را بر عهده گرفته‌اند، به خاطر کمک‌های انسان‌دوستانه‌شان مورد تقدیر واقع شده‌اند، روابط بسیار موفقی در خانواده داشته و کودکان بسیار شاد و موفقی تربیت کرده‌اند.

این اصول اگر درست به کار گرفته شوند، همیشه کارسازند.

شما هم می‌توانید همین نتایج را کسب کنید. من مطمئنم که شما هم می‌توانید به سطوح غیرقابل‌تصور از موفقیت دست یابید. چرا؟ چون این اصول و تکنیک‌ها همیشه کارسازند. تنها لازم است که آنها را درست به کار بگیرید.

چندین سال قبل در یک برنامه تلویزیونی در دالاس تگزاس شرکت کردم. ادعا کرده بودم با استفاده از اصولی که آموزش می‌دادم، در کمتر از دو سال می‌شد حقوق و مرخصی سالیانه را دو برابر کرد! خانمی که با من مصاحبه می‌کرد، حرفم را باور نداشت. به او گفتم که اگر با استفاده از این اصول و تکنیک‌ها نتوانست در عرض دو سال حقوق و مرخصی‌اش را دو برابر کند، دوباره در برنامه‌اش شرکت می‌کنم و یک چک هزار دلاری به او می‌دهم. اما اگر این اصول جواب می‌داد، او باید مرا دعوت می‌کرد و موضوع را با بینندگان برنامه در میان می‌گذاشت. تنها نه ماه بعد، تصادفاً او را در مجمع انجمن ملی سخنرانان در اورلاندوی فلوریدا دیدم. گفتم که نه تنها درآمدش دو برابر شده،

بلکه با حقوق بالاتر به یک ایستگاه تلویزیونی بزرگ‌تر منتقل شده و یک کتاب هم نوشته و فروخته - آن هم تنها در عرض نه ماه!

واقعیت این است که همه می‌توانند به چنین نتایجی دست یابند. تنها لازم است که تصمیم بگیرید چه می‌خواهید، و بدانید که استحقاقش را دارید و اصول موفقیت ذکر شده در این کتاب را به کار ببندید.

اصول اولیه برای همه و هر شغلی یکسان است - حتی اگر فعلاً بی‌کار باشید! فرقی نمی‌کند هدف‌تان چه باشد، بهترین فروشنده شرکت‌تان بشوید و یا یک آرشینکت برجسته، تمام نمره‌هایتان بیست شود و یا وزن کم کنید، خانه رویایی‌تان را بخرید یا یک ورزشکار درجه یک جهانی شوید، خواننده موفق باشید یا جوایز روزنامه‌نگاری را از آن خود کنید، میلیاردر شوید و یا یک کارآفرین موفق. اصول و استراتژی کار یکی است. اگر آنها را یاد بگیرید و متناسب با شرایط خودتان و به طور منظم، هر روز به کار ببندید، زندگی‌تان از این‌رو به آن‌رو خواهد شد.

نمی‌شود کس دیگری را استخدام کنید تا به جای شما نرمش کند!

این کلام ارزشمند، گفته جیم ران Jim Rohn فیلسوف انگیزشی است. بدیهی است که اگر قرار باشد از نرمش کردن چیزی عایدتان شود، خودتان باید آن را انجام دهید. حالا چه نرمش باشد و چه مکاشفه، مطالعه، یادگیری زبان، خلق یک گروه فکری نخبه، هدف‌گذاری سنجش‌پذیر، تجسم موفقیت، تکرار جملات تأییدآمیز و یا تمرین یک مهارت جدید، همه را شما باید انجام دهید. هیچ‌کس دیگری نمی‌تواند این کارها را به جای شما انجام دهد. من می‌توانم نقشه راه را به شما بدهم، اما خودتان باید رانندگی کنید. اصول را به شما خواهیم آموخت، اما خودتان باید آنها را به کار ببندید. اگر تلاش کنید، قول می‌دهم که به نتیجه‌اش بیارزد.

ساختار کتاب

برای آن که به سرعت با این اصول مؤثر آشنا شوید، ابتدا الزام پذیرش یکصد درصدی مسئولیت در قبال زندگی و نتایج آن را مرور خواهیم کرد. سپس یاد خواهید گرفت که چطور هدف زندگی، آرزوها و آنچه را که واقعاً می‌خواهید، تبیین کنید. بعد خواهیم دید که چگونه می‌توانید باوری تزلزل ناپذیر نسبت به خودتان و رویاهایتان ایجاد کنید. آن وقت به شما کمک خواهیم کرد که رویایتان را به مجموعه‌ای از هدف‌های عینی و یک نقشه اجرایی برای دستیابی به آنها تبدیل کنید. حتی به شما یاد خواهیم داد که چطور نیروی باور نکردنی تأیید و تصورات ذهنی را مهار کنید. نیرویی که از رازهای موفقیت تمام قهرمانان المپیک، کارآفرینان برجسته، رهبران جهانی و دیگران محسوب می‌شود.

چند اصل بعدی به گام‌های عملی لازم - ولی گاهی ترسناک - اختصاص دارد که برای تحقق رویاهایتان به آن نیاز دارید. یاد خواهید گرفت که آنچه را می‌خواهید، طلب کنید، مخالفت‌ها را کنار بزنید، بازخورد بگیرید و واکنش نشان دهید و در برابر موانعی که به نظر غلبه ناپذیر می‌رسند، استقامت به خرج دهید. سپس یاد خواهید گرفت که دور و بر خود را با افراد موفق پر کنید و نیز خواهیم دید که چطور می‌توانید مشکلات جسمی و عاطفی‌تان را حل کرده و تمام نواقص زندگی را با استفاده بهینه از انرژی ارزشمند خودتان در جهت نیل به اهداف‌تان، برطرف کنید. به علاوه به شما خواهیم آموخت عادات پرارزش موفقیت را در خود پرورش دهید، عاداتی که زندگی‌تان را برای همیشه تغییر خواهند داد. همین‌طور اهمیت وقت گذاشتن و تمرکز ویژه روی نبوغ ذاتی خودتان را خواهید آموخت. آخرین اصل نیز آن است که همین الان! دست به کار شوید.

در مجموع اصول بیست و پنج‌گانه موفقیت، شما را در خلق زندگی‌ای که همواره آرزوی شما را داشتید پیش خواهد برد، زندگی‌ای که شاید تاکنون نمی‌دانستید چطور به طور کامل به دستش آورید.

چگونه باید این کتاب را مطالعه کرد؟

هر کس به شیوه خودش یاد می‌گیرد و احتمالاً خودتان بهتر می‌دانید که چگونه یاد می‌گیرید. با وجود آن که شیوه‌های بسیاری برای مطالعه این کتاب وجود دارد، پیشنهادهایی دارم که شاید مفید باشد.

شاید قبل از آفرینش زندگی‌ای که واقعاً می‌خواهید شروع کنید، دوست داشته باشید که یکبار کتاب را تا آخر بخوانید تا ایده‌ای از کل ماجرا به دست آورید. اصول کتاب به نحوی ارائه شده‌اند که به ترتیب پیش می‌روند. درست مثل رقم‌های یک قفل رمزدار. هم باید تمام ارقام را بدانید و هم ترتیب صحیح‌شان را. رنگ، نژاد، جنسیت و سن اهمیتی ندارد. اگر رمز را بدانید، قفل باز خواهد شد.

اکیداً توصیه می‌کنم هنگام مطالعه، زیر نکات مهم خط بکشید و آنچه را که می‌خواهید بدان عمل کنید، در حاشیه کتاب یادداشت کنید. بعد یادداشت‌ها و بخش‌هایی را که زیرش خط کشیده‌اید، بارها و بارها مرور کنید. تکرار، کلید اصلی یادگیری است. هر بار که این بخش‌ها را دوباره می‌خوانید، در واقع به خودتان یادآوری می‌کنید که برای رسیدن از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید، به چه چیزهایی نیاز دارید. خواهید دید برای آن که یک ایده‌ی جدید به بخشی طبیعی از شیوه تفکر و وجودتان بدل شود، بارها باید آن را تکرار کرد.

ضمناً متوجه خواهید شد که پیشاپیش با برخی از این اصول آشنا باشید. چه خوب! اما از خودتان بپرسید: آیا در حال حاضر به آنها عمل می‌کنم؟ اگر پاسخ‌تان منفی است، قول دهید که از همین الان آنها را به کار بیندید.

به یاد داشته باشید که این اصول تنها وقتی کارساز است که درست آنها را به کار بگیرید.

هشدار!

هر تغییری به تلاش مداوم نیاز دارد تا بتوان بر مقاومت‌های چندین ساله درونی و بیرونی غلبه کرد. شاید در آغاز بابت چنین حجمی از اطلاعات جدید هیجان‌زده شوید. شاید به خاطر رویای جدید زندگی‌تان، احساس تازه کشف شده‌ای از امید و اشتیاق در شما پدید آید. این خوب است. اما بدانید که شاید احساسات دیگری را هم تجربه کنید. شاید از این‌که چرا بیشتر این چیزها را نمی‌دانستید، دل‌سرد شوید و یا از دست والدین و معلمان‌تان عصبانی شوید که چرا این مفاهیم مهم را در خانه و مدرسه یادتان نداده بودند. یا حتی از دست خودتان عصبانی شوید که چرا با وجود داشتن خیلی از این چیزها، تا به حال به آنها عمل نکرده بودید.

نفسی عمیق بکشید و به یاد داشته باشید که تمام این‌ها بخشی از سفر پیش روی‌تان است. هر چه که در گذشته اتفاق افتاده عالی بوده. در واقع همین گذشته شما بوده که شما را به این لحظه‌ی تغییر رسانده. همه از جمله خودتان تمام تلاش‌تان را در گذشته کرده‌اید و اکنون قرار است آگاهی بیشتری کسب کنید. باید این آگاهی تازه را جشن گرفت، چرا که باعث رهایی شماست.

شاید گاهی به فکر بیافزید که چرا کارها سریع‌تر پیش نمی‌رود؟ و یا چرا تا به حال به هدف‌تان نرسیده‌اید؟ چرا به اندازه کافی ثروتمند نیستید؟ چرا هنوز همسر دل‌خواه خود را پیدا نکرده‌اید؟ و یا کی به وزن ایده‌آل‌تان خواهید رسید؟ موفقیت به زمان، تلاش، پشتکار و صبر نیاز دارد. اگر تمام اصول و تکنیک‌های این کتاب را به کار بگیرید، به اهداف‌تان خواهید رسید و رویاهای‌تان محقق خواهد شد. اما نه یک شبه!

در راه دستیابی به هر هدفی، طبیعی است که با مانع روبه‌رو شوید و موقتاً احساس درجا زدن کنید. این کاملاً طبیعی است. هر کسی که تا به حال ساز



اصل اول

اصل اول

مسئولیت کامل زندگی تان را بپذیرید.

شخصاً باید مسئولیت خود را بپذیرید. نمی‌شود شرایط، فصل‌های سال و یا مسیر باد را عوض کرد، اما خودتان را که می‌توانید تغییر دهید!

«جیم ران» برجسته‌ترین فیلسوف عرصه تجارت در آمریکا

امروزه یکی از فراگیرترین باورهای فرهنگ آمریکا این است که زندگی عالی، حق ماست و شخص دیگری، غیر از خود ما به نحوی مسئول تأمین شادی دائم، امکانات شغلی هیچ‌انگیز، حمایت از خانواده و روابط شخصی ایده‌آل در زندگی است، آن هم صرفاً به این دلیل ساده که: «حق حیات، یعنی همین!»
اما واقعیت - و درسی که کل این کتاب براساس آن استوار شده - این است که تنها یک نفر مسئول کیفیت زندگی شماست.

آن شخص، خود شماييد.

اگر می‌خواهید موفق شوید، باید مسئولیت صد درصد تمام تجارب زندگی‌تان را بپذیرید. سطح موفقیت، نتایجی که می‌گیرید، کیفیت روابط، وضعیت سلامت و آمادگی جسمانی، درآمد، دیون، احساسات و خلاصه همه چیز به این بستگی دارد. و این اصلاً ساده نیست!

در واقع اکثر ما یاد گرفته‌ایم که برای آنچه در زندگی خوش‌مان نمی‌آید، دیگران را سرزنش کنیم. والدین، رئیس، دوستان، رسانه‌ها، همکاران، ارباب رجوع، همسر، آب و هوا، اقتصاد، صور فلکی، بی‌پولی و خلاصه هر کس و هر چیزی را ملامت می‌کنیم. و هیچ‌وقت مشکل واقعی، یعنی خودمان را نمی‌بینیم.

شبی یک رهگذر، مردی را می‌بیند که زیر نور چراغ خیابان دنبال چیزی می‌گردد. از او می‌پرسد دنبال چیست. و او پاسخ می‌دهد که دنبال کلید گمشده‌اش است. رهگذر هم کمک می‌کند و روی زمین به دنبال کلید می‌گردد. بعد از یک ساعت جست‌جوی بی‌هوده، رهگذر می‌پرسد: «همه جا را گشتیم و چیزی پیدا نشد. مطمئنی که کلید را اینجا گم کرده‌ای؟»

و مرد پاسخ می‌دهد: «نه! کلید را در خانه گم کرده‌ام، اما اینجا زیر چراغ خیابان، نور بیشتر است!»

داستان فوق‌العاده‌ای است. شما هم باید از جست‌جو در بیرون، برای این که چرا تا به حال به نتایجی که می‌خواستید نرسیده‌اید، دست بردارید. چون این خود شماييد که زندگی را می‌سازید و نتایج دلخواه را به دست می‌آورید.

شما، و نه هیچ کس دیگر!

برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ و آنچه که برایتان اهمیت حیاتی دارد، باید مسئولیت صد درصد زندگی را بپذیرید. هیچ چیزی کمتر از این کارساز نخواهد بود.

مسئولیت صد درصد برای همه چیز

همان‌طور که در مقدمه گفتم، در سال ۱۹۶۹ یعنی تنها یک‌سال بعد از اتمام دانشگاه، بخت با من یاری کرد و مشغول کار برای "دابلو کلمنت استون" شدم. او یک میلیونر خود ساخته بود با سرمایه‌ای بالغ بر ۶۰۰ میلیون دلار، آن هم سال‌ها پیش از آن که میلیونرهای اینترنتی در دهه ۹۰ همه جا را پر کنند. استون از نخستین اساتید آموزش اصول موفقیت در آمریکا هم بود. او مجله موفقیت را منتشر می‌کرد، نویسنده کتاب، «سامانه شکست‌ناپذیر موفقیت» بود و همراه با ناپلئون هیل، کتاب «موفقیت از طریق نگرش ذهنی مثبت» را نوشته بود.

وقتی اولین هفته آموزش‌م را در بنیاد استون کامل می‌کردم، او از من پرسید که آیا مسئولیت صد درصدی زندگی‌م را پذیرفته‌ام یا خیر.

جواب دادم: «فکر می‌کنم همین‌طور باشد.»

«جوان! جواب من بله یا خیر است. این کار را کرده‌ای یا نه؟»

«خوب، مطمئن نیستم.»

«هیچ‌وقت کس دیگری را برای شرایط زندگی‌م سرزنش کرده‌ای؟ یا از چیزی

شاک‌ی شده‌ای؟»

«بله ... احتمالاً شده‌ام.»

«احتمال را بگذار کنار. درست فکر کن و جواب بده!»

«بله، شده‌ام.»

«پس این یعنی این که مسئولیت صد درصدی زندگی‌م را پذیرفته‌ای. مسئولیت صد درصد، یعنی این که خودت مسئول تمام اتفاقاتی هستی که برایت می‌افتد؛ یعنی درک این نکته که خودت مسبب تجربیات خودت هستی. اگر واقعاً دلت می‌خواهد موفق شوی و می‌دانم که می‌خواهی، باید ملامت کردن دیگران و شکایت از این و آن را کنار بگذاری و مسئولیت کامل زندگی‌م را بپذیری؛ یعنی مسئولیت تمام نتایج‌م را، چه کامیابی و چه شکست. این پیش‌نیاز یک زندگی موفق است. فقط وقتی که مسئولیت همه چیز را تا به حال بپذیری، می‌توانی آینده‌ای را که می‌خواهی بسازی.»

«ببین جک، وقتی بپذیری که خودت شرایط فعلی را پدید آورده‌ای، می‌توانی با اراده خودت شرایط را تغییر دهی. متوجه منظورم می‌شوی؟»
«بله، قربان. متوجه‌م.»
«مایلی که مسئولیت صد درصد زندگیت را بپذیری؟»
«بله، قربان.»
و آن را پذیرفتم.
باید همه بهانه‌ها را کنار بگذارید.
نودونُه درصد شکست‌ها از جانب کسانی است که عادت دارند بهانه بگیرند.
جورج واشنگتن کارور: شیمی‌دانی که سیصد و بیست و پنج مورد استفاده برای بادام‌زمینی کشف کرد!

اگر می‌خواهید یک زندگی رویایی بسازید، باید مسئولیت صد درصد آن را بپذیرید. یعنی بهانه نگیرید، خود را قربانی این و آن ندانید، برای نتوانستن‌ها و نشدن‌ها دلیل نتراشید و تقصیر را گردن شرایط بیرونی نیاندازید. همه این‌ها را برای همیشه باید کنار بگذارید.

باید خود را در موقعیتی ببینید که انگار همیشه توان تغییر را داشته‌اید، یعنی این‌که همه چیز را درست کنید و به نتیجه دلخواه برسید. اما به دلایل مختلف از جمله جهل، عدم آگاهی، ترس، نیاز به درستی و احساس امنیت، این نیرو را به اختیار خود، به کار نگرفته‌اید. چرا؟ مهم نیست. گذشته‌ها گذشته. آنچه که اهمیت دارد این است که از این لحظه تصمیم بگیرید. بله، این یک انتخاب است. تصمیم بگیرید جوری عمل کنید که مسئولیت صد درصد آن‌چه را که برایتان اتفاق می‌افتد یا نمی‌افتد، به عهده بگیرید.

اگر چیزی برخلاف نقشه شما پیش رفت، باید از خودتان پرسید: «چگونه این موقعیت را پیش آوردم؟ به چه فکر می‌کردم؟ باورهایم چه بود؟ چه گفتم و چه نگفتم؟ چه کار کردم و یا نکردم که به این نتیجه رسیدم؟ چه کار کردم که باعث شد طرف مقابل آن‌طور عمل کند؟ دفعه بعد باید چه‌طور عمل کنم که به نتیجه دلخواهم برسم؟»

چند سال بعد از آشناییم با آقای استون، دکتر "رابرت رزنیك" Robert Resnick که یک روان‌درمانگر در لس‌آنجلس است، فرمول ساده اما بسیار مهمی یادم داد که درک ایده مسئولیت صد درصد را بیش از پیش برایم آشکار ساخت. آن فرمول این است:

رخداد + واکنش = نتیجه

اصل داستان این است که تجربه‌ای در زندگی (موفقیت یا شکست، فقر و ثروت، سلامتی یا بیماری، صمیمیت یا بیگانگی، شادی یا سرخوردگی) نتیجه واکنش شما به رخدادهای قبلی زندگی‌تان است. اگر از نتایج فعلی خوش‌تان نمی‌آید، دو راه‌حل پیش‌رو دارید:

۱- سرزنش کردن رخدادها به خاطر نتیجه نگرفتن به عبارت دیگر می‌توانید اقتصاد، آب و هوا، بی‌پولی، نداشتن تحصیلات، نژادپرستی، تبعیض جنسیتی، دولت فعلی، همسر، طرز برخورد رئیس، عدم حمایت، جو سیاسی، سیستم یا نبود سیستم و خیلی چیزهای دیگر را مقصر بدانید. اگر گلف‌باز هستید، شاید حتی چوب گلف و یا زمین بازی را سرزنش کنید! شکی نیست که تمام این عوامل وجود دارند. اما اگر این عوامل تعیین‌کننده بودند، هیچ‌کس هرگز به مقصود نمی‌رسید.

"جکی رایبسون" هرگز در لیگ اصلی بیسبال بازی نمی‌کرد، سیدنی پواتیه و دنزل واشنگتن هرگز ستاره سینما نمی‌شدند، دایان فاین‌استاین و باربارا باکسر هرگز سناتور ایالات متحده نمی‌شدند، ارین براک‌وویچ Erin Brockovich هرگز آلودگی آب در هینکلی کالیفرنیا را کشف نمی‌کرد، بیل گیتس و استیو جابز هم هرگز میکروسافت و کامپیوتر آپل را تأسیس نمی‌کردند. به ازای همه دلایلی که برای شکست وجود دارد، صدها نفر هستند که در مقابل همین شرایط به موفقیت رسیده‌اند.

بسیاری هستند که بر این عوامل محدود کننده غلبه می‌کنند، پس عوامل محدود کننده عامل محدودیت شما نیستند. شرایط بیرونی باعث توقف شما نمی‌شوند، بلکه خود شما جلوی خودتان را می‌گیرید. ما با افکار محدود کننده، خود را درگیر رفتارهایی می‌کنیم که منجر به شکستمان می‌شود. ما با منطق غیرقابل دفاع، به دفاع از رفتارهای مخرب خود (مانند سیگار کشیدن و ...) می‌پردازیم. بازخوردهای مفید را نادیده می‌گیریم، علم آموزی و فراگیری مهارت‌های جدید را دست‌کم می‌گیریم، وقت‌مان را سر جنبه‌های بی‌اهمیت زندگی تلف می‌کنیم، غیبت می‌کنیم، غذای ناسالم می‌خوریم، ورزش نمی‌کنیم، خرج‌مان بیشتر از دخل‌مان می‌شود، برای آینده سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، از درگیری‌های واجب پرهیز می‌کنیم، حقیقت را نمی‌گوییم، دنبال چیزی که می‌خواهیم نمی‌رویم و بعد می‌مانیم که چرا زندگی‌مان جفت و جور نمی‌شود! جالب آنکه خیلی‌ها این‌طورند. آنها برای تمام چیزهایی که دلخواه‌شان نیست، شرایط و رخداد‌های بیرونی را مقصر می‌دانند و برای هر چیزی بهانه‌ای دارند.

۲- واکنش خود را نسبت به رخدادها تغییر دهید تا به نتایج دلخواه برسید.

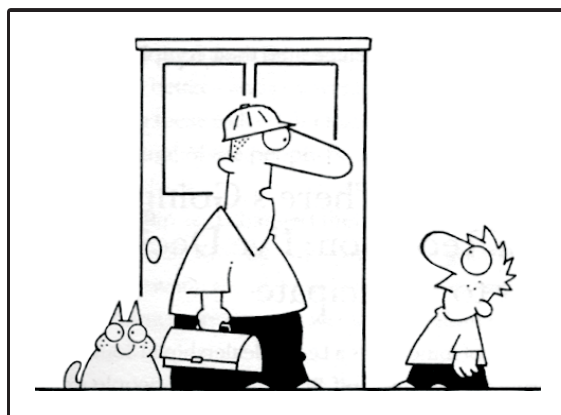
تفکر خود را تغییر دهید، شیوه ارتباط و تصویرهای ذهنی‌تان را (آنچه که در مورد خود و جهان اطراف مجسم می‌کنید) عوض کنید. آن وقت می‌توانید رفتارتان را تغییر دهید. این کار در اختیار خود شماست. متأسفانه بیشتر ما چنان اسیر عادات خود هستیم، که هرگز رفتارمان را عوض نمی‌کنیم. در بند واکنش‌های مشروط، اسیر می‌شویم. واکنش به همسر و فرزندان، همکاران، مشتری‌ها و ارباب‌رجوع، دانشجویان و خلاصه کل دنیا. ما مجموعه‌ای از واکنش‌های مشروطیم که بدون اختیار خودمان عمل می‌کنند. اما باید این اختیار را باز پس بگیریم. اختیار افکار، تصاویر ذهنی، آرزوها و رویاها و رفتار خود. در واقع هر چه که بدان فکر می‌کنید، می‌گویید و یا انجام می‌دهید، باید هدفمند و هم‌سو با مقصود، ارزش‌ها و اهداف شما باشد.

اگر از نتایجی که می‌گیرید خوش تان نمی‌آید، واکنش‌ها را تغییر دهید.

بگذارید مثالی بزنم:

زمین لرزه نورتریج Northridge در سال ۱۹۹۴ را به یاد می‌آورید؟ من که خوب یادم هست چون در «لس‌آنجلس» شاهدش بودم. دو روز بعد، CNN با مردمی که سرکار می‌رفتند مصاحبه داشت. زلزله یکی از بزرگ‌راه‌های ورودی شهر را تخریب کرده بود. راه‌بندان بود و مسیری که معمولاً یک ساعت بیشتر طول نمی‌کشید، دو تا سه ساعت معطلی داشت. گزارشگر CNN به شیشه یکی از ماشین‌های گرفتار در راه‌بندان زد و با راننده اتومبیل احوال‌پرسی کرد.

راننده با عصبانیت پاسخ داد: «از کالیفرنیا متنفرم. اولش آتش‌سوزی شد، بعد سیل اومد و حالا هم زمین‌لرزه! فرقی نمی‌کنه کی از خونه بیرون بیام، در هر حال دیر به سرکار می‌رسم. باورتون می‌شه؟»



جایی که کار می‌کنم چی می‌گیرم؟
بیشتر بهانه می‌گیرم!

بعد گزارشگر از راننده اتومبیل بعدی همان سؤال را پرسید. آن یکی مدام لبخند می‌زد و جواب داد: «مشکلی نیست. من ساعت پنج صبح از منزل بیرون زده‌ام. فکر نمی‌کنم که با توجه به شرایط، رئیس بدخلقی کنه. کلی کاست و نوارهای آموزش زبان اسپانیایی همراهم آورده‌ام. گوشی همراه و یک فلاسک قهوه هم دارم. ناهارم را آورده‌ام و حتی یک کتاب هم برای مطالعه دارم. نه، مشکلی نیست!»

حالا اگر زمین‌لرزه و یا ترافیک واقعاً متغیرهای تعیین‌کننده‌ای بودند، باید همه عصبانی می‌شدند. اما این‌طور نبود. واکنش فردی اشخاص است که منجر به نتایج خاص می‌شود. تفکر منفی یا مثبت و یا آمادگی یا عدم آمادگی هنگام خروج از منزل، این تفاوت را سبب می‌شود. تمامی آن به طرز تلقی و رفتاری مربوط می‌شود که هر کدام، تجربه‌های متفاوتی را خلق می‌کند.

شنیده‌ام بازار را کد خواهد شد. تصمیم گرفته‌ام که چیزی نخرم.

یکی از دوستانم در کالیفرنیا جنوبی، نمایندگی «لکسوس» را دارد. وقتی که جنگ خلیج فارس شروع شد، مردم دیگر برای خرید لکسوس (یا به قول فارغ‌التحصیلان هاروارد و دانشجویهای آمریکای لاتین «لکسی») نیامدند. معلوم بود که اگر واکنش خودشان را نسبت به این رخداد؛ یعنی نیامدن مشتری به نمایشگاه تغییر نمی‌دادند، آرام-آرام باید قید کسب و کار را می‌زدند. واکنش طبیعی‌شان این بود که هم‌چنان در روزنامه‌ها و رادیو تبلیغ کنند و منتظر باشند تا مردم به نمایندگی بیایند. اما این ایده نتیجه نداد و میزان فروش مرتباً کم می‌شد. تا این‌که بالاخره ماشین‌های جدید را به پاتوق آدم‌های ثروتمند بردند، مثل باشگاه‌های حومه شهر، بندرگاه‌های تفریحی، زمین‌های چوگان، مهمانی‌های بورلی هیلز و دعوت‌شان کردند تا با لکسوس‌های جدید چرخی بزنند.

فکرش را بکنید ... با یک ماشین آخرین مدل چرخ زده‌اید و حالا دوباره می‌خواهید سوار ماشین قدیمی خودتان بشوید. مسلماً احساس خوبی از مقایسه آن دو به شما دست نمی‌دهد. تا پیش از این، ماشین قدیمی‌تان خوب بود. اما ناگهان می‌بینید که

چیز بهتری هم وجود دارد. چیزی که دوستش دارید. و همین اتفاق برای بقیه افتاد. بعد از امتحان کردن ماشین جدید، تعداد زیادی از مردم لکسوس جدید را نقدی و یا به صورت لیزینگ خریدند.

آن نمایندگی واکنش خود را نسبت به یک رخداد غیرمنتظره یعنی جنگ، تغییر داد و نتیجه دلخواه را گرفت. یعنی فروشش بالا رفت. حتی فروش هفتگی‌شان به نسبت زمان قبل از جنگ هم بیشتر شد!

هر آنچه که امروز تجربه می‌کنید، نتیجه انتخاب‌های گذشته شماست.

هر آن چه که در زندگی درونی و یا بیرونی خودتان تجربه می‌کنید، نتیجه واکنش‌های شما به وقایع گذشته است. مثلاً:

رخداد: ۴۰۰ دلار پاداش می‌گیرید.
واکنش: همه‌اش را یک شبه خرج می‌کنید.
نتیجه: پول کم می‌آورید.

رخداد: ۴۰۰ دلار پاداش می‌گیرید.
واکنش: آن را در حساب مشترک‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید.
نتیجه: درآمد خالص‌تان افزایش می‌یابد.

شما در زندگی تنها اختیار سه چیز را دارید: افکار‌تان، تصورات ذهنی‌تان و اعمال و رفتار‌تان. نحوه به کار گرفتن این سه چیز، تجربه‌های شما را تعیین می‌کند. اگر آنچه را که تولید یا تجربه می‌کنید دوست ندارید، باید واکنش‌های‌تان را تغییر دهید. افکار منفی‌تان را کنار بگذارید و مثبت فکر کنید. رویاهای‌تان را عوض کنید. عادات خود را تغییر دهید. مطالبی را که می‌خوانید عوض کنید. دوستان‌تان و یا شیوه صحبت کردن‌تان را تغییر دهید.

اگر کاری را که همیشه می‌کرده‌اید ادامه دهید، همان نتیجه همیشگی را به دست خواهید آورد.

در برنامه‌های دوازده مرحله‌ای مثل برنامه ترک اعتیاد، دیوانگی این‌گونه تعریف می‌شود: «تکرار همان رفتار همیشگی، و انتظار نتیجه متفاوت داشتن!» این کار شدنی نیست. اگر معتاد به سیگار باشید و هم‌چنان ادامه دهید، اوضاع بهتر نخواهد شد. در مورد رفتارهای دیگر هم عیناً همین‌طور است.

روزی که واکنش‌های خود را تغییر دهید، زندگی‌تان هم آرام-آرام بهتر خواهد شد. اگر آن‌چه که اکنون مشغولش هستید، نتایج بیشتر و بهتری را که در زندگی می‌خواستید ارائه می‌کرد، تاکنون باید این نتایج را می‌دیدید. پس اگر دنبال چیز متفاوتی هستید، باید کار متفاوتی بکنید.

سرزنش کردن دیگران را ترک کنید.

این کار؛ یعنی اتلاف وقت. هر چقدر هم که تقصیر را گردن دیگران بیاندازید و یا از دیگری ایراد بگیرید، این باعث تغییر شما نخواهد شد.

«وین دایر» Wayne Dyer - از نویسندگان کتاب «چطور آن‌چه را که واقعاً از ته دل می‌خواهید، به دست آورید»

تا وقتی که کسی یا چیز دیگری را به خاطر عدم موفقیت خودتان سرزنش کنید، موفق نخواهید شد. اگر می‌خواهید پیروز شوید، باید واقعیت را قبول کنید. این شماست که عمل کردید، فکر کردید، احساس کردید و انتخاب کردید تا به این مرحله که الآن هستید گام بگذارید. هم‌ااش کار خودتان بوده.

خودتان هله هوله خوریدید.
خودتان گفتید «بله».

خودتان این شغل را انتخاب کردید.
خودتان نخواستید کارتان را عوض کنید.
خودتان خواستید حرف دیگران را باور کنید.
خودتان به حرف دل‌تان گوش نکردید.
خودتان رویاهایتان را فراموش کردید.
خودتان فلان چیز و بهمان چیز را خریدید.
خودتان ارزش مراقبت نکردید.
خودتان خواستید که تنهایی این کار را بکنید.
خودتان به این و آن اعتماد کردید.

خلاصه این‌که خودتان این افکار، احساسات، انتخاب‌ها و کلمات را به کار بردید و به همین دلیل در شرایط فعلی قرار گرفتید.

شکایت کردن را کنار بگذارید.

کسی که از کج و کوله رفتن توپ شکایت می‌کند، احتمالاً همان کسی است که توپ را انداخته!

«لو هولتز» Lou Holtz تنها مربی فوتبال آمریکایی در تاریخ، که توانست شش تیم مختلف دانشگاهی را به مسابقات پایان فصل برساند. او برنده مسابقات ملی و بهترین مربی سال هم بود.

بگذارید فلسفه شکایت کردن را با هم بررسی کنیم. برای این‌که از کسی یا چیزی شکایت کنید، باید باور داشته باشید که چیز بهتری وجود دارد. چیزی هست که آن را ترجیح می‌دهید، اما برای به دست آوردنش حاضر نیستید مسئولیت قبول کنید. حالا کمی عمیق‌تر نگاه کنیم.

اگر باور نداشتید که چیز بهتری وجود دارد مثل پول بیشتر، خانه بزرگ‌تر، شغل مناسب‌تر، تفریح بیشتر و یا همسر بهتر، دلیلی هم برای شکایت وجود نداشت. بنابراین شما یک تصویر ذهنی از چیزی بهتر سراغ دارید که ترجیحش می‌دهید، اما مایل نیستید برای به دست آوردنش ریسک کنید. فکرش را بکنید ... مردم فقط از چیزهایی شکایت می‌کنند که می‌شود کاری برایش کرد. اگر قدرت تغییر چیزی را نداشته باشیم، شکایتی هم نداریم. آیا تا به حال شنیده‌اید که کسی از دست جاذبه زمین شکایت کند؟ یا مثلاً سالمندی که تا کمر خم شده و به زور راه می‌رود، از دست جاذبه شاکمی باشد؟ هرگز.

اما چرا نه؟ اگر جاذبه نبود کسی از پله‌ها پایین نمی‌افتاد، هواپیماها سقوط نمی‌کردند و هیچ ظرفی زمین نمی‌خورد و نمی‌شکست. پس چرا هیچ کس از این بابت شکایت نمی‌کند؟ در حالی که دلیل تمام این اتفاقات نیروی جاذبه است! علتش آن است که نمی‌توانیم جاذبه را تغییر دهیم، پس قبولش می‌کنیم. می‌دانیم که شکایت کردن هم چیزی را عوض نمی‌کند. پس از دستش شکایت نمی‌کنیم. در واقع سعی می‌کنیم از جاذبه به نفع خودمان استفاده کنیم. مثلاً در کوه، راه آب درست می‌کنیم تا آب را به دامنه کوه برسانیم. و یا برای دفع فاضلاب، چاه می‌زنیم.

تازه با جاذبه، بازی و تفریح هم می‌کنیم. تقریباً در تمام ورزش‌ها از جاذبه استفاده می‌شود. اسکی، سقوط آزاد، پرش ارتفاع، پرتاب دیسک و نیزه، بسکتبال، بیسبال و گلف، همه و همه به جاذبه نیاز دارند.

شرایطی که از آن شکایت می‌کنیم ذاتاً تغییرپذیرند، اما خودمان تصمیم می‌گیریم که تغییرشان ندهیم. هر کسی می‌تواند شغل بهتری داشته باشد، شریک دل‌خواهش را برای زندگی انتخاب کند، پول بیشتری در بیاورد، در خانه و محله بهتری زندگی کند و غذای سالم‌تری بخورد. اما تمام اینها نیازمند تغییر دادن خودمان است.

اگر به فهرست ابتدای همین فصل نگاه کنید، خواهید دید که خودتان می‌توانید:

پختن غذاهای سالم‌تر را یاد بگیرید.
در برابر فشار دوستان، بگویید «نه».
شغل‌تان را رها کنید و دنبال کار بهتری بگردید.
وقت بگذارید و پشتکار به خرج دهید.
به گزینه‌تان اعتماد کنید.
ادامه تحصیل دهید و دنبال آرزوهای‌تان بروید.
از اموال‌تان بهتر مراقبت کنید.
کمک بگیرید.
از دیگران بخواهید که کمک‌تان کنند.
در کلاس‌های رشد شخصیت شرکت کنید.

اما چرا هیچ‌کدام از این کارها را نمی‌کنید؟ چون ریسک دارد. ریسک بی‌کار شدن، تنها ماندن، مسخره شدن و یا مورد قضاوت دیگران قرار گرفتن. خطر شکست، رو در رویی و یا اشتباه کردن هم هست. شاید مادر، همسایه‌ها و یا همسرتان شما را تأیید نکنند. تغییر، مستلزم تلاش، پول و وقت گذاشتن است. راحت نیست. سختی و آشفتگی همراه دارد. بنابراین اجتناب کردن از این خطرات و احساسات و تجربیات ناخوشایند، موجب درجا زدن و شکایت کردن می‌شود.

همان‌طور که قبلاً گفتم، معنای شکایت این است که شما چیز بهتری را ترجیح می‌دهید، اما مایل نیستید برای به دست آوردنش ریسک کنید. پس یا بپذیرید که خودتان خواسته‌اید در همین وضعیت بمانید و مسئولیت‌اش را قبول کنید و از شکایت کردن دست بردارید، یا این‌که خطر کنید و زندگی‌تان را به همان شکلی که می‌خواهید بسازید.

اگر واقعاً می‌خواهید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید برسید، باید خطر کنید.

تصمیم بگیرید که شکایت کردن را کنار بگذارید، با افراد شاکی نشست و برخاست نکنید و برای ساختن زندگی رویایی‌تان دست به کار شوید.

جلوی آدم اشتباهی شکایت نکنید!

آیا دقت کرده‌اید که مردم اغلب جلوی افراد، اشتباهی شکایت می‌کنند؟ یعنی کسانی که هیچ کاری از دست‌شان بر نمی‌آید؟ سرکار از همسرشان شکایت می‌کنند و در منزل از همکاران‌شان! اما چرا؟ چون این‌طوری ساده‌تر است و خطر کمتری دارد. این‌که به همسرتان بگویید از شرایط منزل راضی نیستید، شجاعت می‌خواهد. این‌که از او بخواهید رفتارش را عوض کند، درخواست جسورانه‌ای است. جسارت می‌خواهد که به رئیس‌تان بگویید بهتر برنامه‌ریزی کند تا مجبور نباشید آخر هفته را هم کار کنید. حالا این موضوع چیزی است که فقط رئیس‌تان می‌تواند تغییرش دهد، پس چرا آن را به همسرتان می‌گویید؟

یاد بگیرید که به جای شکایت کردن، درخواست‌ها و اقداماتی را انجام دهید که شما را به نتایج دل‌خواهتان برساند. انسان‌های موفق همین کار را می‌کنند که بسیار هم کارساز است. اگر در موقعیتی قرار گرفتید که دوستش نداشتید، تلاش کنید وضعیت را بهتر کنید و یا از آن موقعیت خارج شوید. تغییرش دهید یا رهاش کنید. برای بهبود روابط خود با همسرتان تلاش کنید. سعی کنید شرایط کاری خود را بهتر کنید اما اگر نشد، دنبال شغل دیگری بروید. در هر صورت وضعیت را تغییر دهید. به قول معروف: «همین‌طور نشین غر بزن، یک کاری بکن!» به یاد داشته باشید که فقط شما می‌توانید تغییرات را عملی کنید. جهان اطراف، دینی به گردن شما ندارد. خودتان باید زندگی‌تان را بسازید. آنچه که برای شما اتفاق می‌افتد، یا ساخته دست خودتان است و یا با رضایت شما انجام شده.

برای قدرت داشتن، باید در وضعیتی قرار بگیرید که خودتان اتفاقات را خلق کنید، و یا همه چیز با رضایت شما اتفاق بیافتد. منظورم از خلق کردن، این است که خودتان مستقیماً از کارهایی که انجام می‌دهید یا انجام نمی‌دهید، باعث بروز یک اتفاق شوید.

اگر به‌طور مثال با یک دیوانه روبه‌رو شدید که هیكلش از شما درشت‌تر بود و به او گفتید: «تو چقدر زشت و ابله‌ی!» و او هم پرید و با مشت گذاشت توی چانه‌تان و روانه بیمارستان شدید، خوب، خودتان این موقعیت را خلق کرده‌اید! مثال واضحی بود، نه؟

هضم این یکی کمی مشکل است: شب‌ها دیر از سرکار برمی‌گردید، خسته و کوفته به خانه می‌رسید و در حالت کما شام می‌خوردید و بعد پای تلویزیون به تماشای مسابقه بسکتبال می‌نشینید. آن قدر خسته و از حال رفته‌اید که نمی‌توانید کار دیگری بکنید. مثلاً قدم زدن یا بازی کردن با بچه‌ها. این حالت چندین سال ادامه پیدا می‌کند و هر وقت که همسران می‌خواهد با شما حرف بزند می‌گویید، بعداً آن وقت سه سال بعد یک شب که به خانه برمی‌گردید، می‌بینید کسی در منزل نیست و همسران یادداشتی گذاشته که بچه‌ها را برده و شما را ترک کرده. خوب، خودتان این موقعیت را پیش آورده‌اید!

گاهی اوقات با انفعال و عدم تمایل خودمان برای انجام کارهای ضروری و خلقی یا نگهداری موقعیت‌های مطلوب، اجازه می‌دهیم که بلایی سرمان نازل شود. مثلاً:

✓ وقتی بچه‌ها را تهدید می‌کنید که اگر اتاق را جمع‌وجور نکنند، امتیازاتشان را آن‌ها می‌گیرید و بعد این کار را نمی‌کنید، خوب، کل منزل شبیه منطقه جنگی می‌شود!
✓ وقتی بار اول همسران دست روی‌تان بلند کرد و اصرار نکردید که همراه شما به مشاوره بیاید خوب، او هم چنان دست بزن دارد!
✓ در هیچ سمینار انگیزشی و یا سمینار فروش شرکت نکردید، چون همیشه سرتان شلوغ بود. حالا یکی از بچه‌های تازه وارد جایزه اول فروش را برده است!

وقت نکرديد به اتومبيلتان برسيد. حالا بايد کنار جاده با ماشين خراب، منتظر
تعمير کار باشيد!
ادامه تحصيل نداديد و حالا از ارتقاء شغلي خبري نيست!
حتماً متوجه هستيد که شما، قرباني اين موقعيت‌ها نيستيد؟ خودتان منفعل بوديد
و اجازه داديد اين بلاها سرتان بيايد! چيزي نگفتيد، چيزي نخواستيد، «نه» نگفتيد،
راه تازه‌اي را امتحان نکرديد و موقعيت را رها نکرديد.

«وضعيت زرد!»

آگاه باشيد که هيچ چيز همين طوري اتفاق نمي‌افتد. درست مثل آژير وضعيت
زرد در سريال تلويزيوني «بيستازان فضا». هميشه چيزي هست که هشدار
دهد. نشانه‌هاي افشا کننده، نظرات ديگران، غريزه خودتان و يا حتی به نوعي
پيش‌آگاهي، شما را از خطرات احتمالي آگاه مي‌کند و وقت کافي به شما مي‌دهد تا
از نتايج ناخواسته جلوگيري کنيد.

اعلام وضعيت زرد، دائماً اتفاق مي‌افتد. بعضي از آنها بيروني است، مثل:
شوهرم هر شب ديرتر به خانه مي‌آيد و حال مناسبی ندارد!
اولين چک مشتري برگشت خورد!
سر منشي خودش داد کشيد!
مادرش به من هشدار داده بود!
دوستانم قبلاً به من گفته بودند!
و بعضي از اين اعلام خطرها دروني است، مثل:
اوضاع معده‌ام به هم خورده!
انگار به من الهام شده بود!
يك لحظه فکر کردم که نکند ...
زنگ خطر!
ترس ناگهاني!
کابوسي که نيمه شب من را از خواب پراند!

علائم بی‌شماری وجود دارد که به ما هشدار می‌دهد:
نشانه‌ها، الهامات، تردیدها، دست‌خط روی دیوار، احساسات، پیش‌آگاهی و غریزه.
این هشدارها وقت کافی به شما می‌دهد تا در معادله «رخداد + واکنش = نتیجه» بتوانید واکنش خود را تغییر دهید. اما بسیاری از مردم نسبت به این اعلام خطرهای بی‌توجهند چون واکنش در برابر آنها، مستلزم انجام کارهایی است که چندان راحت نیست. راحت نیست که جلوی همسران بایستید و در مورد ته‌سیگارهایی که در گوشه و کنار افتاده پرس‌وجو کنید! راحت نیست که شما تنها فردی باشید که در جلسه کارکنان، نسبت به عملی نبودن یک طرح پیشنهادی اعتراض کنید. راحت نیست که بگویید به کسی اعتماد ندارید.
بنابراین تظاهر می‌کنید که چیزی ندیده‌اید و نشنیده‌اید. چون این‌طور راحت‌تر است و درگیری پیش نمی‌آید، آرامش حفظ می‌شود و لازم نیست ریسک کرد.

زندگی ساده‌تر می‌شود.

اما افراد موفق مستقیماً رو در روی واقعیت قرار می‌گیرند. از این‌که مجبور به انجام کارهای ناخوشایند شوند، پرهیز نمی‌کنند و برای خلق کردن نتایج دل‌خواهشان اقدام می‌کنند. آنها صبر نمی‌کنند تا فاجعه رخ دهد و بعد تقصیر را گردن کسی یا چیز دیگری بیاندازند.

وقتی که شروع کردید نسبت به نشانه‌ها و رخدادها، سریع و مصمم واکنش نشان دهید، زندگی هم ساده‌تر می‌شود. خواهید دید که هم از درون و هم از بیرون نتایج بهتری عایدتان می‌گردد. مکالمه درونی که قبلاً با خود داشتید و می‌گفتید: «قربانی شده‌ام! از من سوءاستفاده شده! هیچ چیز آن طوری که دلم می‌خواهد از آب در نمی‌آید!» به این جملات تبدیل می‌شود: «چه احساس خوبی دارم. به همه چیز مسلطم و آنچه را که می‌خواهم به دست می‌آورم.»
نتایج بیرونی هم مثل «هیچ‌کس به مغازه ما نمی‌آید. هدف‌های این فصل از دست‌مان رفت! همه شاک‌اند که محصول جدیدمان خوب نیست.» به این شکل

تغییر می‌کند: «پول بیشتری در بانک داریم. حالا رئیس بخش فروش شده‌ام. محصول ما هنوز به مغازه نرسیده، تمام می‌شود!»

ساده است.

خلاصه این‌که خود شما زندگی‌تان را به همین شکلی که هست، می‌سازید. زندگی فعلی شما، نتیجه تمام افکار و اعمال گذشته شماست. خود شما مسئول افکار و احساسات فعلی خودتان هستید. خودتان مسئول گفته‌ها و کرده‌های خودتانید. هر آنچه که از ذهن‌تان می‌گذرد، کتاب‌ها و مجله‌هایی که می‌خوانید، فیلم‌ها و برنامه‌های تلویزیونی که می‌بینید و افرادی که با ایشان نشست و برخاست می‌کنید، همگی تحت اختیار خود شما هستند. تمام کارهای‌تان تحت اختیار خودتان است. پس برای موفقیت بیشتر، لازم است جوری عمل کنید که بیشتر به خواسته‌هایتان برسید. همین. دیدید چقدر ساده است!

سادگی، به معنای راحت بودن نیست.

با این‌که این اصل بسیار ساده است، عملی کردن آن الزاماً خیلی هم راحت نیست. به آگاهی متمرکز، نظم درونی و میل به آزمایش و خطرپذیری نیاز دارد. باید نسبت به کاری که می‌کنید و نتایجی که می‌گیرید، بیشتر توجه کنید. باید از خودتان، خانواده، دوستان، همکاران، مدیران، معلمان، مربیان و حتی مشتری‌ها بخواهید که به شما بازخورد بدهند. بپرسید: «آیا کاری که می‌کنم جواب می‌دهد؟ نمی‌شود بهتر عمل کرد؟ کاری هست که بتوانم بکنم و نمی‌کنم؟ یا این‌که کاری هست که می‌کنم و نباید انجام بدهم؟ چه چیزهایی باعث محدودیت من می‌شود؟»

از سؤال کردن نترسید. خیلی‌ها می‌ترسند از دیگران در مورد نحوه عملکرد خودشان بازخورد بگیرند، چون از پاسخ‌های احتمالی می‌ترسند. اما ترس ندارد،

حقیقت را که نمی‌شود تغییر داد. پس دانستنش بهتر از ندانستن آن است. وقتی که حقیقت را بدانید، می‌توانید واکنش نشان دهید. بدون بازخورد نمی‌شود زندگی، روابط شخصی، مهارت‌های بازی و یا عملکرد خود را بهتر کرد.

آهسته‌تر حرکت کرده و به همه چیز توجه کنید. اگر دقت کنید، زندگی همیشه در مورد آثار رفتار تان به شما بازخورد می‌دهد. اگر توپ گلف شما همیشه به طرف راست منحرف می‌شود یا مثلاً فروش تان کافی نیست، یا در تمام درس‌ها نمره C می‌گیرید یا بچه‌ها از دست تان عصبانی‌اند، یا این که حس می‌کنید خسته و ضعیف شده‌اید، یا اگر خانه‌تان به هم ریخته است و احساس شادی نمی‌کنید، همه اینها به نوعی بازخورد است. همه اینها می‌گویند که یک جای کار ایراد دارد و وقتش است به آنچه که اتفاق می‌افتد، بیشتر توجه کنید.

از خودتان بپرسید: «چطور باعث شدم یا اجازه دادم که این اتفاقات بیفتد؟ کدام یک از کارهای مثبتم را باید بیشتر انجام دهم؟ آیا باید بیشتر تمرین کنم؟ بیشتر فکر کنم؟ کارهایم را بیشتر به دیگران واگذار کنم؟ بیشتر اعتماد کنم؟ بیشتر گوش کنم؟ بیشتر بپرسم؟ بیشتر به توپ نگاه کنم؟ بیشتر تبلیغ کنم؟ بیشتر بگویم «دوستت دارم»؟ بیشتر یا کمتر غذای کربوهیدرات‌دار بخورم؟

چه کاری را باید کمتر انجام بدهم چون بی‌فایده است؟ آیا زیاد حرف می‌زنم؟ زیاد پای تلویزیون می‌نشینم؟ زیاد پول خرج می‌کنم؟ زیاد شکر مصرف می‌کنم؟ زیاد دیر می‌کنم؟ خیلی غیبت می‌کنم؟ خیلی به دیگران سرکوفت می‌زنم؟ چه کاری نمی‌کنم و باید امتحان کنم که آیا کار خوبی است یا نه؟ آیا باید بیشتر گوش کنم، تمرین کنم، بخوابم، آب بیشتر بخورم، کمک بخواهم، بازاریابی کنم، مطالعه کنم، برنامه‌ریزی کنم، ارتباط برقرار کنم، کارهایم را واگذار کنم، پیگیری کنم، مربی بگیرم، داوطلب بشوم و یا شکرگزارتر باشم؟ این کتاب پر است از اصول و تکنیک‌های ثابت شده موفقیت که می‌توانید بلافاصله در زندگی شخصی‌تان به کار بگیرید. پیش داوری را کنار بگذارید.

ایمان بیاورید، درستی این اصول را بپذیرید و امتحان‌شان کنید. آن وقت تجربه دست اولی از مؤثر بودن آنها در زندگی‌تان خواهید داشت. نمی‌توانید از مؤثر بودن آنها مطمئن شوید، مگر آن‌که امتحان‌شان کنید. در واقع مشکل کار همین است. کس دیگری نمی‌تواند این کار را برای شما انجام دهد. خودتان باید امتحانش کنید.

اما فرمولش ساده است: کارهای مفید را بیشتر انجام دهید، کارهای بی‌فایده را کمتر انجام دهید و رفتارهای تازه را امتحان کنید و ببینید که آیا نتیجه بهتری می‌گیرید یا خیر.

دقت کنید ... نتایج به شما دروغ نمی‌گویند.

ساده‌ترین، سریع‌ترین و بهترین راه برای فهمیدن این‌که آیا کاری که می‌کنید جواب می‌دهد یا نه، توجه کردن به نتایج کار است. شما یا ثروتمند هستید و یا نیستید. یا احترام دیگران را جلب می‌کنید و یا نمی‌کنید. یا گلف‌باز خوبی هستید و یا نیستید. یا می‌توانید وزن ایده‌آل‌تان را حفظ کنید و یا نمی‌توانید. یا خوشحالید و یا ناراحتید. یا آنچه را که می‌خواهید دارید و یا ندارید. به همین سادگی! نتایج دروغ نمی‌گویند.

پهانه و توجیه را کنار بگذارید و با نتایج کارتان کنار بیایید. چه زیر حد نصاب باشید و چه اضافه وزن داشته باشید، بهترین دلایل دنیا هم این واقعیت را تغییر نمی‌دهند. تنها چیزی که می‌تواند نتایج کار شما را تغییر دهد، تغییر رفتار خودتان است. بیشتر جست‌جو کنید، در دوره‌های آموزش فروش شرکت کنید، نحوه ارائه خدمات خودتان را تغییر دهید، رژیم غذایی‌تان را عوض کنید، کالری کمتری مصرف کنید، بیشتر نرمش کنید. همین کارها باعث ایجاد تغییر می‌شود. اما باید اول بخواهید که به نتایج کارتان خوب نگاه کنید. بهترین نقطه شروع، پذیرش واقعیت است.

پس به واقعیت‌ها توجه کنید. به زندگی‌تان و اطرافیان خود دقت کنید. آیا شما و آنها خوشحال و راضی هستید؟ آیا همه چیز از تعادل، زیبایی، راحتی و سادگی برخوردار است؟ سازوکارتان جواب می‌دهد؟ آنچه را که می‌خواهید به دست آورده‌اید؟ دارایی خالص‌تان روبه افزایش است؟ نمره‌هایتان رضایت‌بخش است؟ سالم و سرحالید؟ آیا در تمام حوزه‌های زندگی در حال پیشرفتید؟ اگر پاسخ‌تان منفی است، پس چیزی باید عوض شود و فقط خود شما می‌توانید این تغییر را ایجاد کنید.

خودتان را گول نزنید. بی‌رحمانه با خودتان صادق باشید و حساب و کتاب کنید.