



هفت گنج پیرزن برای موفقیت



نویسنده:

هدایت بهادری

changetime.ir

ای که با نامت جهان آغاز شد دفتر ما هم ، به نامت باز شد

سرشناسه: هدایت بهادری
عنوان و پدیدآور: هفت گنج پیرزن برای موفقیت / بهادری
مشخصات نشر: وب سایت زمان تغییر changetime.ir
مشخصات ظاهری: ۵۹ صفحه
قیمت : رایگان
توضیحات: در این کتاب مهارت های لازم جهت
رسیدن به اهداف و موفقیت در قالب داستان آموزش داده شده
است.

مرد جوان از شرایطش خسته شده بود او نمی دانست دلیل این حال بدش چیست فقط می دانست حالش خوب نیست . وقتی هم نگاهی به جیب خالی اش می انداخت این حال بدش، بدتر هم می شد ناگهان مثل دیوانه ها از جایش برخاست درب خانه را باز کرد بعد از یک ساعت پیاده روی دید در وسط شهر است. جوان بی توجه به شلوغی و سرگرمی های بازار غرق در فکر اوضاع بدش بود که چرا چرخ روزگار برای او نمی چرخد. در همین هین نزدیک بود یک ماشین آخرین مدل bmw زیرش بگیرد. نگاهی به راننده bmw انداخت دید جوانی هم سن و سال او راننده ماشین است هر چه راننده به او گفت حواست کجاست چرا یهو می پری وسط جاده؟ جوان انگار نمی شنید به راهش ادامه داد و غرق در این فکر شد که چرا او الان این ماشین را ندارد و در این شرایط است. کمی راه رفت ناگهان تمام اتفاقات زندگی اش جلوییش رژه رفتند از تنهایی اش گرفته تا شکست عشقی که همین یکسال پیش خورده بود و زمانی هم که یادش به اخراج شدن از کارش و اجاره ی اتاقی که در آن ساکن بود و چند روز دیگر باید پرداخت می کرد افتاد، دنیا به چشمش سیاه شد تا به خودش آمد دید بر روی کف پیاده رو ولو شده است از جایش برخاست ناگهان با پیرزنی خوش رو و روبرو شد که از لباس های مندرسش معلوم بود انگار وضعی مشابه خودش دارد پای جوان به پیرزن خورده بود و بر روی زمین افتاده بود از پیرزن معذرت خواهی کرد و از جایش برخاست و به راهش ادامه داد ۵ قدم فاصله گرفته بود که پیرزن صدایش کرد. جوان برگشت با خودش فکر کرد پیرزن از او کمک می خواهد. خیلی دلش می خواست کمکی به پیرزن بکند اما جیبش خالی خالی بود همان ۵ قدم را برگشت با شرمندگی به پیرزن گفت متاسفانه چیزی ندارم

به شما کمک کنم. پیرزن لبخندی زد و به جوان گفت من سالهاست که در این شهر به چشمان مردمان فقیر و دولتمند نگریسته ام اما در چشمان تو برق چشمان یک میلیارد را می بینم عجیب است که می گویی پولی ندارم جوان فکر کرد پیرزن دیوانه است اما نیروی عجیبی او را جذب حرفهای پیرزن کرده بود پیرزن اولین کسی بود که به او می گفت مانند یک میلیارد است مودبانه از پیرزن معذرت خواهی کرد و گفت اما واقعیت را نه در چشمان من بلکه در جیبم می توانی بیابی اما پیرزن بر روی حرفش ماند و او را آقای میلیارد خطاب می کرد و به جوان گفت حواست کجا بود که متوجه نشدی من اینجا نشسته ام جوان بی اختیار از مشکلاتش برای پیرزن گفت بعد از اینکه حسابی از مشکلاتش گفته بود ناگهان با نیرویی عجیب گفت اما دیگر تمام شد از این وضعیت بیرون می آیم دیگر طاقت ندارم. پیرزن با صدای بلند خندید جوان با خودش فکر کرد که خودش را مضحکه یک پیرزن غریبه کرده است اصلا چرا باید مشکلاتش را به کسی بگوید احساس بدی به او دست داد اما این احساس بد دوام زیادی نداشت وقتی که پیرزن خنده اش تمام شد گفت دیدی من درست گفتم تو یک میلیاردی. خوشبختی عده ای در اینست که به بدبختی عادت کرده اند اما تو به بدبختی عادت نکرده ای و اولین گام مسیر موفقیت را برداشته ای یعنی از وضع کنونی خسته شده ای جوان حیرت زده شد. پیرزن داشت مثل یک مشاور موفقیت صحبت می کرد پیرزن ادامه داد اگر فکر میکنی شرایطی که اکنون در آن قرار داری بهترین شرایطی است که میتوانی داشته باشی، باید از تو خواهشی داشته باشم و آن اینست که وقت گرانبهای خود را صرف گوش دادن سخنان من نکنی اما اگر احساس میکنی که از شرایط فعلی میتوانی خیلی بهتر

باشی و شرایطی ایده آل تر از آن هم وجود دارد به تو تبریک میگویم چون اولین گام مسیر موفقیت را برداشته ای. مهمترین چیزی که قبل از شروع هر کار و یا تحولی در زندگی وجود دارد احساس نیاز به شروع آن کار یا تحول است و باید با تمام وجود و از ته دل، خاستار تغییر در زندگی خود باشی. در واقع این احساس نیاز باعث میشود که ما از سر جایمان حرکت کنیم. فرض کن ۳ روز غذا نخورده ای و احساس نیاز به غذا تمام وجود تو را فرا گرفته، آیا باز هم منتظر می مانی تا غذا را نزدت بیاورند یا از جایت برخاسته و به جستجوی آن به این در و آن در می زنی تا نیاز به غذا در تو برطرف شود؟ اگر ۳ روز غذا نخورده باشید کدام بهانه قابل قبول است که از جایت برنخیزی و آن را برای خود فراهم نکنی؟ آیا میگویی خسته ام؟ فعلا وقت ندارم؟ مطمئنا هیچ یک از این بهانه ها نمیتواند مانعت شود

جوان کمی فکر کرد دید پیرزن درست می گوید و پاسخ داد هیچ کدام قابل قبول نیست.

پیرزن ادامه داد:

برای رسیدن به هر هدفی ما باید تشنه رسیدن به آن هدف باشیم و احساس نیاز به آن هدف در ما موج بزند تا از جایمان برخیزیم و کاری برای رسیدن به آن انجام دهیم . اما اگر تشنه رسیدن به هدف نباشیم به محض اینکه خواستیم تغییری در زندگی خود ایجاد کنیم فوراً مغز ما به سراغ این جمله ها میرود: ۱- از فردا شروع میکنم ۲- فعلا وقت ندارم ۳- حال بگزار بینم اوضاع اقتصادی چه میشود و لیست بزرگی از بهانه ها را برای خود ردیف میکنیم و در اصطلاح اهمال کاری به سمت ما

می آید و کاری را که باید انجام دهیم را به هر دلیلی انجام نمیدهیم و بخاطر همین است که همیشه همان نتایجی را میگیریم که در گذشته میگرفتیم. واقعیت و حقیقت این است که اوضاع هیچ موقع بهتر نمی شود تا زمانی که ما تغییر کنیم.

جوان که چشمانش از تعجب بیرون آمده بود و سرش را به نشانه تایید تکان می داد از پیرزن پرسید فکر می کنم این گرسنگی در من بیش از حد معمول رسیده است اما باز هم این اهمال کاری به سراغم می آید آیا دلیل خاصی دارد؟

در همین حال پیرزن برگه ای به جوان داد که پاسخ سوالش در آن برگه بود و به جوان گفت اکنون به خانه برو و این برگه را به دقت بخوان و کارهایی که در آن برگه خواسته شده را یک به یک اجرا کن فردا همین ساعت به همین جا بیا. جوان کمی به برگه نگاهی انداخت سرش را بلند کرد که سوالی بپرسد اما پیرزن را ندید هر چه در شلوغی بازار به دنبال پیرزن گشت انگار همچین شخصی وجود نداشته است جوان با خودش فکر کرد شاید توهم زده است اما آن برگه ای که دستش بود این موضوع را تایید نمی کرد وقتی به خانه رسید و قبض برق را مشاهده کرد دوباره حالش بد شد و پیرزن را به فراموشی سپرد شب با کوله باری از خستگی به رختخواب رفت ۵ دقیقه نگذشته بود که ناگهان از خواب پرید و به دنبال برگه ی پیرزن به این سو و آنسو رفت تا بالاخره در سطل زباله آن را یافت یک برگه ی کاملاً علمی به این عنوان " علم عصب شناسی و اهمال کاری "

آخر عصب شناسی اصلاً به پیرزن چه ارتباطی داشت؟ بالاخره شروع به خواندن برگه نمود انگار خطاب به خودش نوشته شده بود

متن برگه به این شرح بود

گاهی می نشینی و می گویی سالی که می آید سال تغییر و تحول من است ، در ماه جدید من یک آدم جدید می شوم ، از شنبه فلان کار را انجام می دهم ولی هیچگاه نه سالی می آید نه ماهی و نه شنبه ای آیا دلیل این کار را به طور علمی می دانی :

طبق آخرین تحقیقات دانشمندان دریافته اند که مغز انسان ۲ درصد کل وزن بدن را تشکیل میدهد ولی ۲۰ درصد از انرژی کل بدن را همین مغز مصرف می کند. مغز انسان از ۱۰۰ میلیارد سلول عصبی تشکیل شده است که هر کدام از این سلول ها با ۲۲ هزار سلول دیگر در ارتباط است پس یعنی تعداد ایده هایی که به ذهن انسان میتواند خطور کند بیش از ۱۰۰ میلیارد به توان ۲۲ هزار است یعنی چیزی بیش از تمام مولکول های روی کره زمین. خارق العاده است نه ؟ این یعنی اینکه هر انسانی یک نابغه است اما دلیل اینکه ما دوست نداریم از این نیروی زیاد استفاده کنیم بازهم برمیگردد به مکانیسم فوق العاده مغز انسان . لامپ های ۱۰۰ وات کوچک فقط یک کار ساده ی روشنایی را انجام می دهند و از چند رشته کربنی تشکیل شده اند و همانطور که از اسمشان پیداست ۱۰۰ وات توان خروجی دارند اما مغز انسان که شاهکار خلقت است و پیچیده ترین شی موجود در هستی است تنها ۴۰ وات توان خروجی دارد و به همین دلیل است که همیشه سعی میکند که از زحمت فرار کند تا انرژی کمتری مصرف نماید و متأسفانه بزرگترین زحمت برای مغز انجام دادن کارهای جدید است. مغز انسان هر کاری که برایش تکرار شود را دوست دارد و آن را به سرعت انجام می دهد و کمترین انرژی را برای آن صرف میکند و برایش فرق ندارد که آن کار چیست. با این تفاسیر ما باید بتوانیم کارهای

درست را که ما را برای رسیدن به هدفمان کمک میکند را تبدیل به یک کار تکراری و دوست داشتنی برای مغز کنیم. بگذار کمی بیشتر در مورد این پدیده شگفت انگیز صحبت کنم: مغز ما از دو بخش تشکیل شده است قسمت بالایی مغز یا ضمیر خودآگاه که همانطور که از اسمش پیداست برای کارهای آگاهانه است مثل حرف زدن و قسمت پایین یا ضمیر ناخودآگاه که کنترل کارهای غیر ارادی را به عهده دارد. جالب است بدانی سرعت عمل ضمیر ناخودآگاه ۸۰۰۰ برابر بیشتر از ضمیر خود آگاه است و خبر خوب اینست که می شود درصد زیادی از کارها را به ضمیر ناخودگاه سپرد مثلا زمانی که اولین موبایلت را خریدی را به یاد بیاور اولین اس ام اس را چگونه فرستادی فکر می کنم زمان زیادی طول کشید تا اولین اس ام اس را بنویسی اما الان خیلی سریع و بدون صرف انرژی زیادی این کار را انجام می دهی و این یعنی ضمیر ناخودآگاه دارد این کار را انجام می دهد.

تنها راه نفوذ به ضمیر ناخودآگاه تکرار است . هر عملی که تکرار شود کنترل آن از قسمت بالای مغز به قسمت پایین مغز یعنی ضمیر ناخودآگاه منتقل میشود که به آن عادت می گوئیم و خبر خوب دیگر اینست که عادت ها سرنوشت ما نیستند عادت ها می توانند نادیده گرفته شوند ، تغییر داده شده و یا جایگزین شوند مسئله مهم اینست که مغز ما تفاوت میان عادت بد و خوب را نمی تواند تشخیص دهد. وابستگی مغز به کارهای عادی خودکار می تواند خطرناک باشد عادت ها به همان اندازه که مفیدند می توانند مضر باشند.

انسان موجودی بسیار احساسی است و ضمیر ناخودآگاه انسان نیز تصمیمات کاملا احساسی می گیرد پس ما نیز باید به طور احساسی با آن رفتار کنیم تا بتوانیم بهترین

نتایج را بگیریم . اهمال کاری و پشت گوش اندازی کارها عادت است که سال های سال در ما ریشه رانده و جزئی از شخصیت ما شده است پس نمی توانیم آن را به صورت یکجا از بین ببریم و باید کم کم آن را از وجود خود پاک کنیم . در واقع عادت اهمال کاری برای مغز یک کار خوشایند به حساب می آید . و راه کار این است که این کار خوشایند باید برای مغز ما تبدیل به یک کار ناخوشایند و عذاب تبدیل شود و کارهای دیگری را جایگزین کارهای قبلی کنیم.

جوان تا کنون قانع شده بود که چرا دارد اهمال کاری می کند اما به فکر راه حل این عادت بد می گشت انگار که این برگه ذهن او را می خواند در خط بعدی نامه نوشته شده بود

اکنون راهکارهایی برای مبارزه با این عادت بسیار بد بیان می کنم اگر آنها را اجرا کنی تضمین عملکرد آنها برای تو صد در صدی است اما اگر نمی خواهی اجرا کنی توصیه ام اینست که ادامه این برگه را نخوانی چون فقط میزان اعتماد به نفست پایین می آید

تمرین مهم شماره یک:

لطفا یک کاغذ و خودکار بردار و سوالات زیر را با دقت جوابگو باش زیرا می تواند سرنوشتت را متحول کند:

۱- فکر می کنی چه کار هایی را باید تاکنون انجام می دادی ولی به هر دلیلی تا

به حال انجام نداده ای؟

۲- چرا این کارها را تا به حال انجام نداده ای؟

۳- چه بهانه و یا عواملی باعث می شد این کارها را انجام ندهی؟

امیدوارم مغز تو در برابر نوشتن مقاومت نکرده باشد و کاغذ و قلم را برداشته و این سوالات را پاسخ داده باشی باور کن نوشتن همین سوال می تواند یکی از قدم های بزرگ در راه موفقیتت باشد . با پاسخ دهی به این سوالات تا به حال گام بزرگی را در مسیر موفقیت خویش برداشته ای ما با پاسخ به این سوالات تاکنون فهمیده ایم در چه کارهایی اهمال کاری می کنیم و چطور و به چه روش هایی این کار را انجام می دهیم. حال می خواهم راه کارهایی را بیان کنم که اگر به مرحله عمل برسند به تو تضمین می دهم تحولات شگرف بزرگی در راه داری

اولین تکنیک شرطی سازی است : احساس ما به اندازه یک فیل قدرتمند است ذهن ما وعده های طولانی مدت را نمی پذیرد و نمی تواند برای آن برنامه ریزی کند پس باید با این فیل احساس به صورت احساسی برخورد کنیم و با خرد کردن هدف به فرم های کوچک آن را با خودمان هم سو کنیم به همین منظور ما شرط های کوتاه مدت یک روزه با خود می گذاریم. مثلا اگر هدف ما تناسب اندام است می گوییم من امروز برای سلامتی خود غذای سرخ کردنی نمی خورم پس شرط ما برای همان روز است و قرار است که مغز در همان روز سرخ کردنی نخورد پس زیاد اصراری به این کار نمی کند و به همین ترتیب در روزهای آینده نیز همین شرط را برایش می گذاریم . اما شاید برایت پیش آمده تا تصمیم به انجام کاری میگیری بلافاصله موانع از راه میرسند و باعث میشوند در تله های میان راه بیفتیم و هیچگاه به مقصد خود نرسیم . مثلا همان روز یکی از دوستان را می بینی که چند وقتی است وی را ملاقات نکرده ای و اتفاقا تازه هم یک ماشین مدل بالا خریده و به مناسبت آن تو را

به رستوران دعوت میکند و یک غذای چرب سفارش میدهد. راه درستش این است که در برابر این وسوسه مقاومت کنی اما اگر به هر دلیلی مقاومت نکردی و آن غذا را خوردی سعی کن در باقی روز رعایت کنی و نگویند که امروز خراب شد و از فردا دوباره شروع میکنم این دام بسیار بزرگی است و نکته مهم بعدی این است که در پایان هر روز به کار خود در آن روز امتیاز دهی این کار باعث میشود فردا را بهتر از امروز تلاش کنی تا امتیاز بهتری بگیری

تکنیک شماره ۲: به فیل احساسی‌مان جایزه دهیم: قرار است که این فیل بازیگوش و سرکش را با خود همراه سازیم تا در مسیر موفقیت یار و یاور ما باشد و ما را همراهی کند نه اینکه پس از مدتی ما را به همان نقطه اول و شاید هم به بدتر از آن ببرد پس باید طبق خواسته او نیز رفتار کنیم. اولین نکته که قبلاً به آن اشاره کردیم اینست که او را کم کم راه ببریم تا نا امید و خسته نشود یعنی منزل به منزل به او استراحت بدهیم و در هر منزل به کارهای مورد علاقه او برسیم در این بخش به یک تکنیک بسیار مهم و آن هم دادن جایزه به خود صحبت می‌کنم. فرض کن می‌خواهی برای کنکور درس بخوانی و مجبوری برای رسیدن به هدف از شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام خداحافظی کنی و این برای فیل احساس تو دردناک است چون مدت‌ها به وسیله این کار اهمال کاری کرده است. اکنون می‌توانی از این موضوع نهایت استفاده را ببری مثلاً بگویی بعد از ۹۰ دقیقه درس خواندن ۱۰ دقیقه به اینستاگرام می‌روم و بعد از ۱۰ دقیقه هم بلند شوی این تکنیک معجزه می‌کند. جایزه می‌تواند هر چیزی که تو دوست داری سرگرمی، کار و یا خوراکی مورد علاقه‌ات باشد و پس از طی هر مرحله از کار به خود یک جایزه بدهی.

تکنیک شماره ۳: فیل احساسیمان را تنبیه کنیم: در تکنیک شماره ۲ گفتم که فیل احساسی ما نیاز به تشویق دارد ولی نکته مهمی که اساس و پایه ی هر نوع تربیتی است شامل سه اصل است: مدیریت، کنترل و سرکوب. ما باید بدانیم کی باید به خودمان جایزه بدهیم و کجا احساسمان را تنبیه کنیم. اتفاقاً تنبیه می تواند در بعضی موارد بسیار هم قدرتمند عمل کند برای مثال ما می خواهیم قضاوت کردن در مورد دیگران را به حداقل برسانیم مثل قضاوتی که در نگاه اول از پیرزن کردی. جوان متعجب شد و ترسید فکر می کرد کسی همراه او بوده و ذهن او را خوانده است به هر حال ادامه برگه خواند

مغز ما سال های سال عادت کرده این کار را انجام دهد پس می توانیم از طریق تنبیه این عادت را در خودمان بسیار کم رنگ کنیم. راه کار این است یک کش پول به دست خود میبندیم و به محض قضاوت کردن این کش را می کشیم و مغز نهایتاً بعد از ۲۱ روز می فهمد که اگر قضاوت کند تنبیه میشود و این کار را به حداقل ممکن می رساند. پس در سایر کارها هم میتوان از این تکنیک استفاده کرد. اما به یاد داشته باش که همزمان برای ۲ یا چند عادت نمی توان از این تکنیک استفاده کرد مثلاً اول باید قضاوت را حل کنی و سپس دروغگویی و یا هر عادت بد دیگری را.

فرار از زحمت گریزی و ترس از شکست:

بسیاری از ما به این دلیل به دنبال آرزوهایمان نمی رویم چون در نقطه امن خود پناه برده ایم و نمی خواهیم زحمتی را متحمل شویم و شاید هم کاری را شروع کرده

ولی پس از مدتی کوتاه و رخ دادن اولین مشکل در کار آن را رها میکنیم و سریعاً ناامید میشویم . سرهنگ ساندرس یک روز در منزلش نشسته بود نوه اش آمد و گفت پدر بزرگ برای من دو چرخه میخری ؟ گفت حتما عزیزم ولی حساب کرد تا با حقوق بازنشستگی اش نمی تواند این کار را بکند و شروع به نوشتن کارهایی کرد که می تواند انجام بدهد. نوه اش پرسید پدر بزرگ داری چیکار میکنی ؟ گفت دارم کارهایی را که بلام را می نویسم نوه اش گفت بنویس مرغ هایی خوبی درست می کنی. پیرمرد پودر مرغ هایی را درست می کرد که وقتی آن را به مرغ میزد شگفت انگیز میشد او راهش را پیدا کرد پودر مرغ را برای فروش نزد اولین رستوران برد اما صاحب رستوران گفت آشپز ما انواع مرغ را درست می کند و همینطود دومی و سومی صدمی تا بالاخره ۶۲۴مین رستوران حاضر شد پودر مرغ را امتحان کند امروزه kfc در ۱۲۴ کشور دنیا شعبه دارد و سرهنگ ساندرس میلیاردی شد . پس اگر ایده ای برای انجام کاری داری نباید همین اول کار ناامید شوی برای هر کاری یک مهلت شکست بگذار که اگر n مشکل پیش آمد آن را رها کنم نه همین اول کار

جوان صبح با صدای دعوای هماسیه اش از خواب بیدار شد این هم یکی دیگر از مشکلاتش بود و باید هر روزش را با تحمل سر و صدای همسایه اش می گذراند او که بسیار تحت تاثیر این برگه قرار گرفته بود بعد از اینکه تمرینات برگه را انجام داده بود خوابیده بود نگاهی به ساعت انداخت خدای من دارد دیر می شود سریع از جایش برخاست باید امروز کل مسیر را بدود تا به قرارش با پیرزن برسد زمانی که به محل قرار رسید خبری از پیرزن نبود نگاهی به ساعت انداخت اما دیر نکرده

بود ولی خبری از منجی اش نبود با خودش فکر کرد که پیرزن سرکارش گذاشته است و ناامیدانه آهی کشید و چند قدمی دور شد که صدای پیرزن را شنید عجیب بود انگار پیرزن ذهن او را می خواند کش پولی به او داد و گفت الان زمان کشیدن آن کش پول است چون زود در مورد من قضاوت کردی جوان با خودش گفت یعنی او ذهن مرا می خواند پیرزن لبخندی زد و از جوان خواست تا از تجربه خواندن آن برگه برایش بگوید جوان گفت اولش احساس مضحکی نسبت به آن حرفها داشتم اما با انجام تمرینات آن فهمیدم در چه کارهایی تنبلی کرده ام و چرا و چگونه این کار ها را کرده ام اما این ها چگونه می توانند مرا ثروتمند کنند؟

پیرزن انگار منتظر همین سوال بود بلافاصله گفت

در نامه به تو این نکته بسیار مهم را گفتم که تکرار مداوم یک فکر کنترلش از قسمت بالای مغز به پایین مغز یعنی ضمیر ناخودآگاه ما منتقل می شود و ما آن فکر را گرچه حقیقت نداشته باشد را باور می کنیم و ذهن ما بر اساس آنچه باور کرده است اقدام می کند مطمئنا باور های منفی نتایج منفی و باور های مثبت نتایج مثبت و ثروت آفرین برای ما خواهد داشت بزرگترین محدودیت ها حدودی است که انسان بر خویشتن تحمیل می کند بزرگترین موانع کامیابی موانع ذهنی است برای رسیدن به موفقیت اولین گام خواستن و تشنه موفقیت بودن است و دومین پله و مهمترین پله باور به موفقیت است ما باید اساس باورهای محدود کننده خویش را خراب

کرده و به جای آن باورهای مثبت و ثروت آفرین را بکاریم اما شاید برای بسیاری این حرفها خنده دار باشد و می گویند آخر ثروتمند شدن چه ربطی به باورها و تفکر ما دارد .

ادیسون ۱۹۰۳ اختراع اساسی و مهم دارد و وی در مورد خودش می گوید: در ۱۶ سالگی از مدرسه به علت کودن بودن اخراج شدم و هیچ شبی را به یاد ندارم که از پدرم کتک نخورده باشم اما مادرم به رغم بداخلاقی های پدرم به شدت مرا دوست می داشت و همیشه با شوق فراوان مرا نابغه صدا می کرد به طوری که باورم شد نابغه هستم و به این جایگاهی که هستم رسیدم

عمده ترین مشکلات ما افکار منفی است که توسط خود یا اطرافیانمان مدام تکرار می شود و به یک باور عمیق در ما تبدیل می شود کلمات به شدت بر روی ضمیر ناخودآگاه ما اثر می گذارند و قدرتی جادویی دارند و تکرار آنها باعث باور آنها توسط ذهن ما می شود. تنها راه نفوذ به ضمیر ناخودآگاه از طریق ضمیر خودآگاه است و آن هم تکرار است و تکرار است و تکرار. اما همانطور که قبلا هم گفتم به محض شروع یک تحول موانع بلافاصله بر سر راه موفقیت سبز می شوند و زمانی که خواستیم مثبت اندیشی را سر لوحه کار خود قرار دهیم ذهن ما مقاومت می کند و جملاتی نظیر زیر می گوید: ۱- چرا خودتو گول می زنی؟ ۲- اینها همه اش حرفه،

مثبت اندیشی چه تاثیر دارد؟ ۳- بجای یک راه حل درست داری با کلمات بازی می کنی ؟ و.....

جوان گفت بنظرت این کمی ساده لوحانه نیست ؟ پاسخ پیرزن انگار از قبل آماده بود او گفت:

یادت باشد مثبت اندیشی با ساده اندیشی کاملاً در تضاد است ما می دانیم که منفی ها و مشکلات در زندگی وجود دارند اما با بی توجهی به آنها اثر آنها را بسیار کمرنگ و یا بی رنگ می کنیم و سعی بر خنثی کردن آنها داریم و نکته مهم دیگر اینست که سختترین قسمت کار شروع آنست. این کار را شروع کن من تضمین می کنم بعد از یک هفته اتفاقات بسیار خوبی در راه است امروز قرار است راهکارهایی را بگویم که شخصاً برای من معجزه کرده اند اما قبل از آن حکایتی را از مولای روم برایت می گویم که تصدیق کننده تمامی حرفهای من است

کودکان مکتبخانه از سخت گیری های استاد خویش در درس و مشق به ستوه آمده بودند. روزی دور هم جمع می شوند تا با مشورت و رایزنی تدبیری اندیشند و مدتی از دست استاد آسوده شوند و خلاصه بتوانند نفس راحتی بکشند در میان آنان کودکی زیرک بود و تدبیری اندیشید و به دوستانش گفت رفقا قرار می گذاریم هر وقت استاد آمد ابتدا من به او

بگویم استاد عزیز بلا دور است مگر کسالتی دارید چرا رنگ مبارکتان پریده است وامثال این حرفها و اگر شما هم همین حرفها را بزنید قطعاً تحت تاثیر قرار می گیرد و دچار توهم بیماری می شود و حالش دگرگونه می شود و می توانیم مدتی از دست او خلاص شویم سرانجام استاد به مکتبخانه آمد و کودکان نقشه را پیاده سازی کردند استاد در برابر دو نفر اول مقاومت کرد و گفت حالش خوب است اما از نفر سوم به بعد باور کرد که مریض است و کودکان او را مغلوب سخنان و تلقینات خود می کنند و استاد خیال می کند که به راستی بیمار است و بدین سان مکتبخانه تعطیل می شود و بچه ها نفس راحتی می کشند استاد به خانه می رود و همسرش را برای اینکه نسبت به او بی توجه بوده و او را از حال و رنگ پریده اش با خبر نساخته سرزنش می کند و در خانه بستری می شود(مثنوی معنوی دفتر سوم)

فکر می کنم تا به حال به قدرت شگفت انگیز کلمات پی برده باشی که به چه میزان بر ما تاثیر می گذارند. من وقت زیادی ندارم و باید بروم اما دومین راز از موفقیت را در این نامه برایت نوشته ام این نامه را بخوان فردا به همین جا بیا و خود را آماده ی رفتن به یک سفر کن سفری طولانی در پیش داری. اتفاق دیروز بازهم تکرار شد تا جوان به نامه نگاه می کرد پیرزن غیبش زده بود اما اینبار دیگر قضاوت نکرد و درد کش برایش

ناخوشایند بود به خانه بازگشت امروز با دیروز متفاوت بود به محض رسیدن به خانه نامه را گشود و شروع به خواندن نامه کرد باز هم عنوان عجیب نامه توجه اش را جلب کرد "باور یاقوت گنج موفقیت است"

در اینجا می خواهیم در مورد تکرار کلمات و تاثیر آنها در زندگیمان صحبت کنم که به چه میزان آینده ی ما را می سازند تکرار عبارات خود قاعده و قانون خاص خودشان را دارند فقط این نکته مهم را بازهم تکرار می کنم که باید حتما تمرینات گفته شده را اجرا کنی و گرنه وقت خودت را هدر داده ای جوان از تجربه دیرو به خوبی به این نکته پی برده بود و اما ادامه مبحث تکرار عبارات:

اولین نکته اینست که عبارات تاکیدی را باید هرچه می توانی در طول روز تکرار کنی و آنچه تا کنون بسیار به آن تاکید شده تکرار آنها در زمان صبح و شب موقع خواب است ولی هرچه بیشتر تکرار شوند تاثیرشان عمیق تر و بیشتر است حال می خواهیم بدانیم در انتخاب کلمات تاکیدی چه قوانینی را باید رعایت کنیم

۱- کلمات تاکیدی باید حال ما را خوب کنند : باید جمله ای انتخاب کنیم که حال ما را خوب می کند و در ما احساس شغف و خوشحالی به وجود آورد بسیاری جمله معروف زندگی من هر روز از هر جهت

بهتر و بهتر می شود را انتخاب می کنند ولی تو هر جمله ای که
حالت را خوب و به تو انرژی می دهد را انتخاب کن
۲- عبارات منفی را در جملات خود استفاده نکن: لطفا به دو جمله زیر
توجه کن:

الف: من بدبخت هستم ب: من بدبخت نیستم

توجه داشته باش هر دوی این جملات جملات کاملا منفی هستند
و در این جملات تمرکز خود را بر روی بدبختی گذاشته ایم و نباید
توقع موفقیت از این نوع جملات داشته باشیم برای اینکه جمله را
تبدیل به یک جمله مثبت کنیم باید به متضاد بدبختی یعنی
خوشبختی تمرکز کنیم و بگوییم من خوشبخت هستم و تمام
انرژی و خواسته های خود را بر روی خواسته هایمان متمرکز کنیم
نه بر روی نا خواسته هایمان. ذهن انسان دقیقا مثل یک آهن ربا
عمل می کند اگر ذهن ما بر روی افکار منفی تمرکز کرد تمام
انرژی های منفی را به سمت خودش جذب می کند و اگر بر روی
افکار مثبت تمرکز کند تمامی زمین و زمان دست در دست هم می
دهند تا انرژی های مثبت و ثروت و آرامش را به سمتش حواله
کنند

۳- کلمات تاکیدی باید چند بار بلند تکرار شوند : سعی کن جمله

خودت را در طول روز هر زمانی که مناسب می دانی بلند آن را

تکرار کنی این امر سبب می شود تاثیرش چند برابر گردد

آینده را همین امروز ببین: چند سال پیش با دوستی که در زمینه کاری خود

آدم بسیار موفق بود مشغول صحبت بودم و در مورد راز موفقیتش برایم

حرفهایی را زد که برایم عجیب بود جمله بسیار زیبایی می گفت به من

گفت عده ی بسیار زیادی همانند من تلاش می کنند و شاید هم بیشتر از

من اما نتایجی را که من گرفته ام را آنها نگرفته اند و فکر می کنم تنها

تفاوت من با آنها قدرت تجسم خلاق من است " راستش را بخواهی من آن

موقع معنی این جملات را درک نمی کردم و همیشه برایم سوال بود تجسم

خلاق یعنی چه ؟ بهترین تعریفی که پس از سالها توانستم پیدا کنم اینست

که هر آنچه را که فردا می خواهیم داشته باشیم امروز آن را در ذهنمان

تصور کنیم و خود را در آن موقعیت ببینیم

با تصور آنچه که می خواهیم تمام ذهنمان را بر روی خواسته امان متمرکز

می کنیم ذهن فرق بین واقعیت و تصور را نمی داند و این موضوع به سادگی

قابل اثبات است.چشمان خود را برای لحضاتی ببند و خود را در این حالت

تصور کن که یک لیموی بسیار ترش در دست داری آن را شسته و به دو

نیم تقسیم کرده ای حال یکی از آن دو نیم را در روی زبانت قرار داده ای

و در حال فشار دادن آن هستی و آن را نوش جان می کنی بی شک بذاق دهانت شروع به ترشح می کند در صورتی که لیمویی وجود نداشت ولی مگر ما فرمان ترشح بذاق را صادر نمود چون فرق بین واقعیت و رویا را نمی فهمد پس با تجسم خلاق آینده ای را که دوست داری داشته باشی را ببین حال می خواهم فرق بین تجسم و تجسم خلاق را با هم بررسی نماییم چشمانت را ببند و خانه ی خود را در ذهنت تجسم کن حال وارد خانه ی خود شو وارد اتاق ها و یک دور در خانه ی خود بزن اکنون چشمانت را باز کن کاری را که الان انجام دادی یک تجسم بود حال یکبار دیگر چشمان خود را ببند و سعی کن خانه من را تجسم کنی (خانه ی من می تواند یک قصر باشد و یا ساخته ای از حلب اختیار با دوست تو تاکنون فقط دو بار مرا از نزدیک دیده ای چه برسد به خانه ام) سعی کن وارد خانه ی من شوی و در آن یک چرخ بزنی رنگ اتاق ها، وسایل خانه و غیره را ببین حال چشمانت را باز کن. الان یک تجسم خلاق انجام داده ای.

دنیای بیرون حاصل دنیای درون دوست هر نتیجه ای را که می گیری بازتاب حوادث و شرایطی است که درون تو وجود دارد ذهن تو بسیار قدرتمند است اندیشه های تو تمام اتفاقاتی را که برایت رخ می دهد را کنترل می کند اندیشه ها می توانند سرعت ضربان قلبت را کنترل کنند دستگاه گوارشت را بهتر و یا بدتر کنند اندیشه ها می توانند از تو انسانی شاد و یا

غمگین بسازند و در زندگی مادی افکار می توانند از تو یک شکست خورده و یا یک موفق بسازند اگر طرز فکرمان را در مورد هر بخشی از زندگیمان تغییر دهیم احساس و رفتار ما نیز در آن بخش تغییر می کند و از این رو که ما فقط به چیزهایی عمل می کنیم که به آن فکر می کنیم این توانمندی در ما ایجاد می شود تا کنترل زندگی خود را در دست بگیریم این مسائل در زندگی هزاران نفر ثابت شده است طبیعت با همه به یک شکل رفتار می کند هر بذری را در زمین بکاری طبیعت آن را می رویاند. هر بذر اندیشه ای را هم در ذهن خود بکاری طبیعت هم آن را می رویاند همه چیز بستگی به تو دارد تفاوت بین انسان موفق و غیر موفق نیز در همین امر است موفق تنها بر روی آنچه که می خواهد تمرکز می کند و ناموفق بر آنچه که نمی خواهد تمرکز می کند وقتی فکرت را عوض کنی کیفیت زندگیت عوض می شود

"جان چو دیگر شد جهان دیگر شود"

اگر معتقد باشی که یک شخصیت عالی داری و اگر خود را با استعداد و توانمند در نظر بگیری و احساس کنی که محبوب، سالم و پرانرژی و خلاق هستی این فرض های اولیه از خود باعث می شود که تو با هدف و سختکوش باشی و با دیگران خوش رفتار و از ناملایمات زندگی فاصله بگیری و در نهایت به سمت موفقیت حرکت کنی مهم نیست در زندگی چه

اتفاقی می افتد مهم اینست که تو چه تصمیمی می گیری از حالا به بعد
تصمیم بگیر درباره آنچه که دوست داری بشوی باندیشی نه در مورد آنچه
که دوست نداری

جوان سرش را به نشانه تایید تکان می داند انگار نامه را شخصی دارد
برایش می خواند خوب که تامل کرد به این واقعیت پی برد که همیشه
تمرکزش بر ناخواسته هایش بوده است و هیچگاه به زندگی دلخواهش
ناندیشیده بود آخرین خط های نامه بود یک تمرین عملی که باید حتما آن
را انجام می داد

تمرین عملی : یک کاغذ و یک قلم بردار و فرض کن الان به موفقیتی که
در ذهنت است دست یافته ای. حال تو چه ویژگی هایی دارید ؟ باورهای
تو چیست؟ نوع پوششت چگونه است؟ باچه کسانی معاشرت داری؟ چه
حرفهای را می زنی و از کدام حرفها پرهیز می کنی؟

به این سوالات به دقت جواب بده زیرا رمز رسیدن به موفقیت در اجرا
است.

جوان غرق در انجام تمرینات بود که چشمش به سپیدی صبح افتاد آنچنان
در تمرینات غرق شده بود که توجهی به گذر زمان نکرده بود دیگر خواب
بی فایده بود آماده رفتن به سوی سرنوشتش شد اینبار پیرزن قبل از او

آنجا بود بلافاصله بعد از دیدن جوان گفت خوب شد که دیشب را نخوابیدی چون در سفر زمان کافی برای خواب داری جوان کمی نگران شد. او از کجا می داند که نخوابیده ام شاید هم از چشمان قرمزم فهمیده باشد به هر حال از پیرزن پرسید کدام سفر؟ پیرزن گفت آن را به تو می گویم از دیشب برایم بگو تمرینات چگونه بود آیا تو می دانستی زمانی که به موفقیت رسیدی چه ویژگی هایی داری؟ جوان پاسخ داد صادقانه بگویم نه حتی تصور اینکه کدام زندگی برای من موفقیت است هم برایم مشکل بود و فقط تصاویری گنگ در ذهنم بود

پیرزن بازهم با فن بیان جالبش شروع به پاسخ این ابهام کرد: شاید عمده ترین مشکلی که الان گریبان گیر درصد زیادی از مردم شده است در واقع بیش از ۹۷ درصد مردم شده است اینست که نمی دانند به کجا می خواهند بروند و این دقیقا شبیه این موضوع است که تمامی مواد اولیه ی آشپزی را داری و بدون اینکه بدانی می خواهی چه غذایی را درست کنی شروع به پختن غذا می کنی و چون مقصد مشخص نیست هیچگاه به مقصد خاصی نمی رسی و فقط وقت و انرژی و مواد اولیه را به هدر داده ای در زندگی واقعی هم همینطور است اگر ندانی که از زندگی چه می خواهی هیچگاه به آرامش نمی رسی تو باید مشخص کنی دقیقا از زندگی چه می خواهی و هیچکس هم در این موضوع نمی تواند به تو کمک کند. سپس از درون

کیفش یک کلید بیرون آورد و به جوان داد به همراه یک نقشه ی قدیمی محل نقشه در روستایی در ۳۰۰ کیلومتری شهر محل سکونتشان بود به جوان گفت این یک نقشه گنج است در محلی که علامت گذاری شده یک صندوقچه است که گنج درون آن تو را ثروتمند می کند آدرس این صندوقچه را کسان دیگری هم دارند اگر تو آن گنج را می خواهی باید زودتر از آنها آنجا باشی جوان که بسیار تعجب کرده بود و البته مقدار زیادی هم ترسیده بود گفت شما دارید با من شوخی می کنید نقشه ی گنج دیگر چیست آن را فقط در فیلمها برای جلب مخاطب می گذارند به نظر من شما مرا سر کار گذاشته اید لحن جوان کمی تند بود اما پیرزن در کمال آرامش به او گفت جوان زندگی مثل یک بادکنک است بعضی ها از ترس اینکه نترکد هیچگاه از بازی با آن لذت نمی برند اگر حرفهای من دروغ هم باشد تو ضرر نکرده ای فقط به یک مسافرت دو روزه ای می روی و حالت بهتر می شود جوان هنوز قانع نشده بود ولی با اکراه به پیرزن گفت اگر بخواهم بروم هم نمی شود چون هیچ چیز در بساط ندارم پیرزن گفت من سالهای دور در خانه ای بزرگ کار می کردم آنها در ازای یک روز کار برای باغبانی پول خوبی به تو می دهند به اندازه مزد چند روزت ، این آدرس آن خانه است این برگه را بگیر و به نگهبان آنجا بده آنها تو را راهنمایی می کنند من دیگر باید بروم برایت آرزوی موفقیت می کنم ذهن

جوان پر از سوالات بی جواب بود اما باز هم پیرزن غیبتش زد با خودش فکر کرد دو روز است که دلگداز یک پیرزن شده است و او را سوژه ای برای خنده اش کرده اما زمانی که بیاد حرفهای حکیمانه ی پیرزن افتاد و آن بادکنک ناخودآگاه به سمت آن آدرس کشیده شده پیرزن آدرس یک قصر را به او داده بود بیرون خانه سه نگهبان مشغول انجام وظیفه بودند کمی فکر کرد گفت این خانه که فقط سه نگهبان دارد چه احتیاجی به باغبان دارد اصلاً آنها مرا به اینجا راه نمی دهند اما باز یادش به بادکنک افتاد گفت شانس من را می آزمایش به نگهبان برگه ی سبز رنگ پیرزن را نشان داد و نگهبان بدون اینکه سوالی پرسد او را به داخل خانه برد بیش از ده خدمه آنجا مشغول کار بودند درست مثل قصرهای شاهنشاهی نگهبان جوان را به باغ پشت خانه برد درختان تازه هرس شده بودند و احتیاجی به جوان نبود مرد جوان از نگهبان پرسید وظیفه ی من چیست نگهبان گفت باید این شاخه های قطع شده را جمع آوری کنی و به بیرون ببری. کار سختی نبود به نظر نمی رسید پول خوبی به او بدهند اما جوان یکبار دیگر کش روی دستش را کشید چون از صبح قضاوت های زیادی در مورد حرفهای پیرزن کرده بود بعد از حدود چهار ساعت که کارش تمام شد یکی از خدمه ها بسته ای به او داد و از او بابت کارش تشکر کرد زمانی که از آن خانه ی مجلل خارج شد پاکت را باز کرد دقیقاً همان حرفی که پیرزن زده بود، به

ازای کارش مزد خوبی داده بودند باز وسوسه سوی جوان آمد با آن پول می توانست اجاره آن ماه اتاقش را بدهد و از شر صاحبخانه ی غرغرواش خلاص شود و تا پایان ماه با بقیه ی آن مبلغ زندگی کند تا نزدیکی های صاحبخانه اش رفت اما پیرزن روانشناسی آدمها را به خوبی بلد بود باز جوان یادش به بادکنک زندگی اش افتاد مسیر رفته را بازگشت فورا به سمت ترمینال رفت یک بلیط برای آدرس مورد نظر خرید به شهری در ۲۰ کیلومتری آن روستا رسید آدرس آن روستا را پرسید اما کسی آدرس را بلد نبود فکر کرد اشتباهی آمده نگاهی که به نقشه اش انداخت دید شهر را درست آمده از چند نفر آدرس روستا را پرسید تا بالاخره یک راننده تاکسی آنجا را می شناخت او را به آن روستا رساند روستای عجیبی بود کاملا خالی از سکنه راننده از مرد جوان پرسید در اینجا به دنبال چه می گردی اینجا کاملا متروکه است مرد جوان ناچار شد بگوید توریست است و برای یک بازدید به اینجا آمده با راننده قرار گذاشت بعد از ظهر بدنالش بیاید او تنها در آن روستا ماند هنوز چند دقیقه ای نگذشته بود که وحشت سراسر وجودش را گرفت. کاملا پشیمان شد که چرا چنین حماقتی کرده و جانش را برای حرفهای یک پیرزن دیوانه به خطر انداخته تصمیم گرفت برگردد اما دیگر دیر شده هر چه راننده را صدا کرد صدایش را نشنید و از آنجا دور شد او محکوم بود تا بعد از ظهر در آن خرابه ها برای زنده

ماندن با خطرات بجگند و اصلا به گنج فکر نمی کرد همانطور که داشت به خودش بد و بیراه می گفت چشمش به یک خانه ی گلی نیمه خرابه افتاد با ترس وارد آنجا شد دقیقا همان محلی بود که در نقشه علامت گذاری شده بود راهی نداشت جز اینکه مشغول کردن محل مورد نظر کند یک ساعتی مشغول کردن با دست بود که یک بیل توجه اش را جلب کرد این بیل هم مثل بقیه ی اتفاقات، عجیب بنظر می رسید دل را به دریا زد و مشغول کردن شد بعد از چند ساعت تلاش بیلش به یک صندوقچه خورد صدای یک ماشین از دور می رسید فورا صندوقچه را درآورد. آن صندوقچه خیلی ارزشمند نظر می رسید آن را درون ساکش گذاشت و از قلعه بیرون آمد هوا رو به تاریکی بود راننده تاکسی بر سر قرارش مانده بود و آمده بود دنبالش، سوار تاکسی شد و به ترمینال شهر رفت اما برای مقصد او هیچ ماشینی نبود شب را باید آنجا می ماند راننده تاکسی او را به یک مسافر خانه برد مشتاقانه وارد اتاقش شد درب صندوقچه را با کلیدی که پیرزن به او داده بود باز کرد چشمانش چنان خیره شده بود که نمی توانست پلک هم بزند درون صندوقچه هیچ گنجی وجود نداشت اما

در آن نوشته ای پیدا کرد که به محض خواندن آن چنان فریادی زد که تمامی مسافران در اتاق او جمع شدند در آن برگه نوشته بود فقط آدم های احمق و ساده لوح در خرابه ها به دنبال گنج هستند ...

وای خدای من چه حمقات بزرگی جوان در آن لحظه دلش می خواست با دستانش پیرزن را خفه کند چه حقه ای خورده بود همینطور که داشت برگه را نگاه می کرد و برای پیرزن نفشه می کشید نگاهش به یادداشت پشت برگه افتاد. تنش لرزید کمی اطرافش را نگاه کرد اما کسی را ندید در آنجا نوشته بود آن کش در دستت را محکم بکش زیرا بازهم زود قضاوت کردی. کف صندوقچه را پاره کن گنج را در آنجا می یابی. جوان فوراً از جایش بلند شد کف صندوقچه را پاره کرد خبری از طلا، برلیان و یاقوت نبود اما دفترچه ای را در آنجا یافت که در عنوانش نوشته بود نقشه واقعی گنج اینجاست !!!! ساعت ۱۲ شب بود او روز سختی را گذرانده و بسیار خسته بود اما بی خیال خواب شد و شروع به مطالعه ی دفترچه نمود. در اولین برگه دفترچه نوشته شده بود

اتفاقات سه روز گذشته را به یاد بیاور در آنجا سه راز رسیدن به موفقیت را برای تو بیان کردم تا کنون آموختی اولین راز رسیدن به موفقیت تشنه بودن و احساس نیاز به رسیدن به موفقیت است دومین راز باور داشتن به خود و سومین راز این بود که تعیین کنی دقیقاً از زندگی چه می خواهی حال چهارمین راز را برای تو می گویم شاید تا کنون بارها برایت پیش آمده که هدفی را انتخاب کرده ای و برای رسیدن به آن هدف برنامه ریزی هم کرده ای اما بعد از انجام بخشی از کار آن را رها کرده ای و یک پروژه

ناموفق به کارنامه ات اضافه کرده ای . اگر همه برنامه ریزی های لازم را برای رسیدن به هدف داشته باشی بازهم احتمال رسیدن به هدف فقط ۴۵ درصد است ولی اگر یک برنامه اجرایی هم برای آن داشته باشی یعنی کارهایت را به بازه های زمانی مشخص تقسیم بندی کنی و آن ها را الویت بندی نمایی آنگاه احتمال رسیدن به موفقیت تا ۶۵ درصد افزایش می یابد و اگر تعهد و تمرکز را به جعبه ابزارت اضافه کنی آنگاه احتمال رسیدن به هدف تا ۹۵ درصد افزایش می یابد اما نکته مهم اینست که چطور می توان تعهد و تمرکز را در کارها به وجود آورد. نگران نباش فرمول آن را من بldم و به تو خواهم گفت همانطور که قبلا نیز به تو گفتم به محض انجام یک کار جدید و هر نوع تغییری اهمال کاری و پشت گوش اندازی کارها به سراغ ما می آید و ما را گرفتار خودش می سازد اینکه چطور با اهمال کاری مبارزه کنی را در روزهای گذشته به تو آموختم. یکی از بدترین موانع رسیدن به یک تعهد مثبت در کارها همین اهمال کاری است اما اکنون راهکارهای زیر می تواند برای ایجاد یک تعهد مثبت در تو بسیار مفید باشد.

- ۱- استفاده هوشمندانه از گوشی های همراه (موبایل): تقریبا تمامی گوشی های موبایل از ساده ترین ها تا گوشی های هوشمند نرم افزاری بسیار مفید دارند بنام یاد آور سعی کن زمانی که قرار است

کاری را انجام دهی یا آوری را تنظیم کنی تا به تو هدفت را یا آوری کند هر چند هم که هدفت در ذهنت بماند و فراموش کار نباشی اما باز هم می تواند مفید باشد.

۲- با خودت یک قرار داد ببند: سعی کن قراردادی با خودت ببندی که در آن پیمانکار احساسات و کارفرما منطق باشد و هر کدام تعهدی داری هرگاه پیمانکار بخشی از کارش را انجام داد آنگاه قسطی از کار پرداخت کن و یک دستگاه نظارت نیز تعیین کن که صحت انجام کار را تایید کند و در صورت عدم انجام کار پیمانکار را جریمه کن اینگونه می توانی یک تعهد مثبت در خودت ایجاد کنی

۳- با دیگران قرارداد ببند: اگر عقد قرارداد با خود تعهد درستی در تو ایجاد نکرد شاید بهترین کار این باشد که نقش کارفرما را کس دیگری بازی کند که هم برای احترام زیادی قائل است و هم با او کم رودربایستی داری تا در صورت عدم تعهد طبق قرارداد با تو عمل کند مثلاً مبلغی را به او می دهی و می گویی اگر تا فلان تاریخ این کار را انجام دادم این پول را به من برگردان و گرنه آن را می توانی هرکاری که دلت خواست با اون پول بکنی اینگونه ریسک کار کمی بالا می رود اما احتمال بازدهی هم به شدت بالا می رود به قول یک

ضرب المثل قدیمی که می گوید که : پول است نه جان است که آسان
بتوان داد.

اما اکنون به سراغ مبحث تمرکز میروم قبل از اینکه این مطلب را بخوانی
از جایت برخیز چند نفیس عمیق بکش و سپس ادامه مطلب را بخوان.

حال که داری این مطلب را می خوانی تکنولوژی به سرعت پیشرفت
کرده است می خواهم ۱۰ سال پیش را به یاد بیاوری زمانی که موبایل
ها هنوز در همه ی جیب ها رخنه نکرده بودند اگر با دوستت کار داشتی
چه کار می کردی؟ مسلما یا درب خانه اشان می رفتی و یا جایی که
همیشه همدیگر را می دیدید منتظرش می ماندی. اما حالا چطور؟ آیا
هنوز آنقدر حوصله داری بنشینی تا دوستت به محل همیشگی بیاید و یا
درب خانه ی آنها بروی؟ شکی ندارم که جوابت تقریبا خیر است

فرض کن با دوستت به تفریح رفته ای در راه او برای خرید آب به سوپر
مارکت می رود بعد از ده دقیقه که منتظر مانده ای اما نیامده آیا گوشی
موبایلت را از جیب بیرون می آوری و یا ۲۰ متر را به دنبالش می روی؟
اکثر افرادی را که دیده ام گزینه اول یعنی زنگ زدن را انتخاب می
کنند. متاسفانه با پیشرفت تکنولوژی همه چیز سریعتر شده در نتیجه
حوصله ما نیز کم شده خانواده ای را می شناختم که پسرشان حدود ۱۷

سال پیش به انگلیس مهاجرت کرد و آرموقع هر ۲ ماه یکبار با آنها تماس می گرفت و با هم صحبت می کردند اما هرگاه سراغ پسرشان را می گرفتم می گفتند خوب است مرتب با او در ارتباطیم. همین چند روز پیش بود در خیابان زنی را دیدم که بسیار نگران است از او دلیل نگرانش را پرسیدم گفت که پسر دانشجویی دارد که در دانشگاهی در فاصله ۱۵۰ کیلومتری از شهرشان مشغول تحصیل است آخرین باری که با پسرش صحبت کرده ۹ ساعت پیش بوده در نرم افزار whatsapp اما الان نگران بود که چرا پسرش هنوز بعد از ۹ ساعت با او تماسی نگرفته و آنچنان آشفته بود که نمی توانست به هیچ کاری برسد.

گرچه این نرم افزارها ارتباط را بیشتر کرده اما متأسفانه کمر همت بسته اند که تمام حواس ما را به خودشان پرت کنند و سرگرم کارهایی شویم که در الویت نیستند و اگر مشغول کاری شویم نتوانیم با کیفیت خوب و بهره وری بالا آن کار را به اتمام برسانیم. اکنون راهکارهایی را به تو می گویم که برای رسیدن به موفقیت و بالا بردن میزان تمرکزت در کارها بسیار مفید هستند

۱- خدا حافظی با شبکه های اجتماعی : افراد بسیار معدودی هستند که از طریق شبکه های اجتماعی کسب درآمد دارند و بیش از ۹۸

درصد افراد قربانیان آن ۲ درصد هستند سعی کن حداقل این کار را برای یک هفته امتحان کنی آن موقع می بینی چه آرامشی به سمت تو می آید و چه تمرکز بالایی پیدا می کنی.

۲- پیش به سوی حالت پرواز: این تعهد را در خودت ایجاد کن که زمانی که در حال انجام کاری مهم هستی از دسترس خارج شوی و به هرکسی اجازه ندهی هر وقت دلش خواست وقت تو را بگیرد و تو را از رسیدن به آرزوهایت باز دارد

۳- فقط یک هفته تلوزیون را خاموش کن: آیا می دانی استرسی که از دیدن اخبار بر ما وارد می شود چند درصد از کارایی ما را پایین می آورد؟ یا اینکه سریال هایی که پر است از دروغ و خیانت و قتل و خونریزی، آیا بعد از دیدن آنها دیگر حالی برای کار کردن برایت می ماند؟ مطمئن باش اگر یک هفته تلوزیون را خاموش کنی آنگاه می بینی که چه لطف بزرگی به خودت کرده ای و چقدر با تمرکز بیشتری به کارهایت می رسی

جوان دیگر چشمانش از خستگی باز نمی شد به خوابی عمیق فرو رفت ساعت ۶ صبح بود که با هشدار موبایلش از خواب پرید باید به ترمینال می رفت تا به شهرش بازگردد تقریباً ساعت ۸ بود که سوار اتوبوس شد بلافاصله دفترچه اش را باز کرد تا نقشه ی گنج را بیابد اکنون نوبت پنجمین

راز بود یعنی داشتن یک برنامه اجرایی و استفاده صحیح از زمان. این فصل
اینگونه آغاز شده بود: موفقیت با مشغله فرق دارد:

شاید تاکنون برایت پیش آمده است که ۲ ساعت بیشتر وقت نداشته باشی
و باید یک کار مهم را هم به انجام برسانی که همیشه برای انجام آن یک
روز کامل را وقت می گذاشتی و در عین شگفتی آن کار را در همان ۲
ساعت تمام می کنی. بنظرت در این میان چه اتفاقی می افتد که کارایی
اینقدر افزایش پیدا می کند؟ چه خوب می شد اگر هر روز را و کل ساعت
کاری را اینگونه کار می کردیم آنقدر حداقل در طی یک ماه کارهای ۵ ماه
را انجام می دادیم و کارهای ۵ سال را در یک سال.

می خواهم مزده ای به تو بدهم و آن اینست که این یک آرزو نیست بلکه
با تکنیک هایی می شود همیشه اینگونه کارایی بالایی داشت. راهکارهای
مدیریت زمان به تو کمک می کنند در عین حالی که زمان کمتری کار می
کنی اما نتایج بهتری را بگیری برای رسیدن به چنین هدفی باید بتوانی یک
خصوصیت را در خودت پرورش بدهی و آنهم داشتن نظم شخصی است
بهترین تعریفی که می توان برای نظم شخصی داشت اینست که کار درست
را در زمان دست انجام دهی یعنی اگر قرار است امروز ساعت ۸ کاری را
انجام دهی به هر نحوی شده انجامش دهی بدون توجه به اینکه الان دوست
داری این کار را انجام دهی یا نه و تا آن کار به پایان نرسیده از آن دست

نکشی. بسیاری از مردم مشغله را با موفقیت اشتباه می گیرند و این اشتباه محض است کسی به موفقیت می رسد که همیشه برای انجام کارهای مهم وقت داشته باشد و البته کار را هم ارباب خودش نکرده باشد. توصیه ی من اینست که در زمانی که باید کار کنی فقط کار کن و در زمانی که باید استراحت کنی فقط استراحت کن و زمان تفریح فقط تفریح کن. انسان اساساً یک موجود احساسی است پس باید به احساسات خویش بها دهد بسیاری از مردم متأسفانه وقت خود را به فجیع ترین حالت ممکن به قتل می رسانند و آن بدین شکل است که کارهایی را که به هیچ وجه لازم نیستند را به بهترین شکل ممکن به انجام می رسانند و این بزرگترین خیانت در حق زمان است.

اگر هدف بزرگی داری و آن را به صورت واضح مکتوب کرده ای و راههای رسیدن به آن را نیز یادداشت کرده ای به تو تبریک می گویم چون تنها ۳ درصد از مردم جامعه این کار را انجام می دهند اما حال باید وارد یک مرحله ی جدید شوی اکنون زمان عمل است از لیست برنامه ریزی که انجام داده ای آن کاری را که فکر می کنی بیشترین تاثیر را برای رسیدن موفقیت دارد را انتخاب و همین الان کاری را برای رسیدن به آن هر چند کوچک انجام بده شاید متعجب شوی زمانی که بدانی موفق ترین افراد جهان نیز به همین ترتیب عمل کرده اند و به این جمله ایمان بیاور که موفقیت اصرار

ورزیدن بر انجام همین کارهای ساده است در یک سریال تلوزیونی کارآگاه های زبده مدت زیادی به دنبال یک نامه ی مفقود شده می گشتند و آن را پیدا نمی کردند چون آن نامه دقیقا روی میز گذاشته شده بود و کسی اصلا فکرش را می کرد که آن نامه مهم روی میز باشد و این داستان نیز دقیقا برای موفقیت برقرار است همه فکر می کنند موفقیت رمز و رازی دارد که فقط در گاو صندوق بیل گیتس یافت می شود غافل از اینکه اصلا رازی ندارد و در سه چیز خلاصه می شود هدف گذاری ، برنامه ریزی و تلاش ، تلاش و بازهم تلاش

جوان بلافاصله خودکارش را از جیبش درآورد و ۱۰ دقیقه ای مشغول نوشتن شد جوان یاد گرفته بود هرچیزی را که در این دفترچه از او می خواهند اجرا کند پس کاری عملی و کوچک برای رسیدن به هدفش انجام داد و سپس به خواندن ادامه دفترچه پرداخت

محققین ثابت کرده اند که ۸۰ درصد کارهای که در طول روز انجام می دهیم کارهای کم اهمیت هستند و تنها ۲۰ درصد کارهای ما باعث می شوند این نتایجی را که الان داریم را بگیریم پس کار مهم من و تو اینست که دقیقا به زندگی خود و کارهایمان بنگریم و ببینیم که کدام کارها هستند که بیشترین تاثیر را زندگی ما دارند و آنها را شناسایی کنیم و تصمیم بگیریم

از روزهای آینده این کارها را بیشتر انجام دهیم و بها بیشتری به آنها بدهیم الان مثالی واضح برایت می زنم که دقیقا این موضوع را درک کنی.

یک سوپر مارکت را در نظر بگیر او را روزانه تعداد صد مشتری دارد ۸۰ نفر از مشتری ها افراد رهگذر هستند و ۲۰ نفر از مشتری ها کسانی هستند که اغلب از آنجا خرید می کنند و یک نفر از آن ۲۰ نفر یک شرکت بزرگ است که کالاهای مورد نیازش را از این سوپر مارکت تهیه می کنند و درست است ه آداب مشتری مداری اینست که به همه مشتری ها توجه نمود اما قانون مهم اینست که اول آن شرکت را راس قرار داد سپس آن ۱۹ نفر را و در آخر آن ۸۰ نفر را یعنی میزان مکالمه ، لبخند و توجه به آن ۲۰ نفر بیشتر از بقیه باشد و همچنین به آن یک شرکت بیشتر از آن ۹۹ نفر

اکنون نوبت آن رسیده تا راهکارهای عملی این فصل را برای تو بیان کنم از تو می خواهم که مسلح بشوی یعنی کاغذ و خودکارت را آماده کنی و بهاین سوالا پاسخ بگویی

۱- از خودت این سوال را پرس: کدام مهارت است که اگر در آن

عالی باشم بیشترین تاثیر را در زندگی من دارد؟

۲- تهیه لیست کارهای ماهانه، هفتگی و روزانه: همین الان لیست

کارهایی باید تا آخر ماه به پایان برسانی را بنویس یادت باشد هیچ

کاری را از قلم نیاندازی پس از آن از همان لیستی که تهیه کرده ای برای یک هفته ات کارهایی را انتخاب کن که باید انجام دهی و سپس یک لیست کارهای روزانه تهیه کن

۳- اولویت بندی کارها: نگاهی به لیست ماهیانه ات بیانداز و مهمترین کار را در یک برگه دیگر بنویس و آن را خط بزن حال دوباره مهمترین کار را به لیست جدید اضافه کن و آن را از لیست قدیم حذف کن همین کار را تا آخر انجام بده حال در لیست جدید کارهایت از مهم به کم اهمیت مرتب شده اند برای کارهای هفتگی و روزانه ات همین کار را حتما انجام بده

۴- خواب بسیار مهم است: کار کردن و یا بیدار ماندن تا نیمه های شب و یا فراتر از آن بیشترین آسیب را به کارایی و بهره وری می زند زیرا در آن زمانی که باید انرژی لازم را برای انجام کارها داشته باشی نداری بهترین زمان برای خواب ۱۱ شب و بیداری ساعت ۵ صبح است. ساعت ۵ صبح بهترین زمان برای انجام کار و یادگیری است در آن زمان بدن در اوج آمادگی است و یک ساعت کار در آن زمان برابر ۲ یا ۳ ساعت کار در طول روز است.

۵- هیچگاه در زمان کار استراحت نکن و در زمان استراحت کار نکن: بسیاری از افراد نه کاملاً کار می کنند نه کاملاً استراحت مثلاً

زمانی در حال طراحی یک طرح کسب و کاری بعد از ۱۰ دقیقه از جایت بلند می شوی و یک چای می آوری ۲۰ دقیقه بعد برای آوردن بیسکویت کارت را ترک می کنی و این روند تا پایان روز ادامه دارد به این ترتیب تمرکزت روی کار از بین می رود و در زمان های استراحت هم چون کار را به جایی که باید نرسانده ای استرس وجودت فرا می گیرد بهترین نحوه کارکردن بازه های یک ساعته است یعنی یک ساعت کار مداوم و بعد از آن ۱۵ دقیقه استراحت کامل یادت باشد در زمان استراحت اصلا به کار فکر نکنی به این ترتیب بهره وری ات چند برابر می شود

۶- هیچ بهانه ای را نپذیر: هیچگاه منتظر ننشین تا اوضاع بهتر شود اینگونه بر سر خودت کلاه بزرگی می گذاری چون اوضاع هیچگاه بهتر نمی شود مگر زمانی که خودت بخواهی. زمانی که کاری را آغاز کردی مبارزه ای با آن کار را شروع کن و ببین او تو را شکست می دهد یا تو او را.

یادت باشد که هیچگاه در یک زمان به دنبال دو خرگوش ندویی چون نمی توانی هیچ کدام را بگیری اول یکی را بگیر و سپس دیگری را در کسب و کار و زندگی هم اینگونه باش هیچ دو کاری را همزمان انجام نده اول یکی را به پایان برسان و سپس دیگری را الکساندر

گراهام بل جمله ای طلایی دارد او می گوید افکار خود را روی کاری که دارید متمرکز کنید پرتوهای خورشید تا متمرکز نشوند نمی سوزانند

جوان شروع به انجام تمرینات کرد که پس از دقایقی راننده اتوبوس صدا زد به مقصد رسیده ایم به سمت خانه اش رفت زمانی که به خانه اش رسید وسایلش را در خیابان مشاهده کرد. یک مصیبت دیگر، از خانه اش هم بیرونش انداختند اما اینبار در ذهنش چیزی دیگری می گذشت او با خودش گفت اینکه من تا کنون مستاجر بوده ام و نتوانسته ام اجاره را پرداخت کنم تقصیر خودم بوده و من می توانستم خانه ای به بزرگی آن ویلایی که در آن کار کردم داشته باشم. او کنجکاو بود نقشه ی گنج در کجای این دفترچه است بر روی وسایلش در و سط کوچه نشست و ادامه آن دفترچه را مطالعه کرد.

ششمین رازی که تو را برای رسیدن به موفقیت کمک می کند خلاقیت و نوآوری است قبلا تو را با توانایی بی نظیر مغزت آشنا کردم و همچنین درباره ی مکانیسم عملکرد آن توضیحاتی به تو دادم که چگونه باعث می شود از این همه توانایی استفاده مفیدی نکنیم. استفاده از مغز دقیقا شبیه استفاده از عضلات بدن است این عضلات در ابتدا ضعیف هستند و اگر تا کنون بدنسازی کار کرده ای می بینی که حتی در روزهای اول تمرین دچار

گرفتگی عضلات می شوی اما بعد از چند روز تمرین رفته رفته قوی و قوی تر می شوی مکانیسم فکر کردن و خلاقیت هم همینگونه است در اوایل کار عضلات کمی ضعیف هستند اما با انجام تمرینات تعجب زده می شوی زمانی که می بینی چه ایده های ناب و راه حل هایی به ذهنت خطور می کند در واقع تمامی انسان ها با قابلیت خلاقیت به دنیا می آیند و هرکسی می تواند از دیگران سبقت بگیرد اما نکته ی بسیار مهمی که وجود دارد اینست که خلاقیت تحت تاثیر مستقیم خودانگاره یا همان عزت نفس انسان است شخصی که خود را محترم می داند و برای خودش ارزش قائل است در نتیجه برای افکارش هم ارزش قائل است و همینطور برای دیگران نیز ارزش قائل پس تلاش می کند تا ایده هایی بدهد تا دنیای زیباتری برای خود و اطرافیانش بسازد و همانطور که قبلا هم گفتم شاه کلید همه پیروزی ها تلاش است شخص دارای عزت نفس بالا همیشه در حال تلاش است و دست از تلاش درست برنمی دارد. کلید آزاد سازی خلاقیت اینست که تو همواره خود را شخصی خلاق تصور کنی این تصور ذهنی به تو این امکان را می دهد که ایده هایی را ارائه دهی که هیچ کس دیگری جرئت ارائه آن را ندارد. ایده پردازی با داشتن هدف رابطه ی مستقیم دارد هرچه هدف شفاف و واضح تری داشته باشی در نتیجه افکارت مثبت و هیجان بیشتری برای رسیدن به آن داری پس ایده هایی در این زمان به ذهنت می رسد که

هیچگاه به آن فکر نمی کردی. به مشکلاتی که داری کمی تامل کن یکی از بزرگترین محرک ها برای رسیدن به خلاقیت مشکلات هستند افراد زیادی بودند که در اوج مشکلات مالی و برای رهایی از این وضعیت ایده های طلایی به ذهنشان زد که زندگیشان را متحول کرد. در جنگ جهانی دوم سلاح ها و دستگاه هایی ساخته شد که اگر ضرب العجلی برای رسیدن به آن وجود نداشت تا ۲۰ سال بعد و بعضی از آنها هیچگاه ساخته نمی شد. یکی از اندیشمندان بزرگ می گوید سخت ترین کار دنیا فکر کردن است بخاطر همین است که درصد زیادی از مردم از انجام آن شانه خالی می کنند پس تو هیچگاه در دام اهمال کاری مغزت نیفت زمانی که ایده ای به ذهنت رسید به جای پناه بردن به گوشه امن مغزت آماده تغییر و تحول شو و آن کار را اجرا کن تا زندگیت عوض شود.

نکته ای مهم را به تو باید بگویم زمانی که ایده ای به ذهنت می رسد اول عاشقش شو و او را پرورش بده ولی سپس با آن طوری رفتار کن که دشمنت این ایده را داده است تا اینگونه بتوانی نقاط ضعفش را شناسایی کنی و بی گذار به آب نرنی اگر توانستی با ایده ات این کار انجام دهی و بازهم مسمم به انجام آن بودی بدان که راه را پیدا کرده ای و اگر پا در راه گذاشتی دیگر تردید و دودلی کنار بگذار که باعث می شود نتوانی به مقصدت برسی و به راهی که می روی خوش بین باشو برای تبدیل شدن به

یک فرد خوش بین باید مدام ذهن خود را با ایده ها ، اطلاعات و دانش مثبت و همچنین گفتگو با افراد مثبت تغذیه کنی و همواره پیاد داشته باش همانی می شوی که ذهنت را داری تغذیه می کنی.

حال می خواهم راهکارهایی را بیان کنم که می تواند باعث پرورش خلاقیت در تو گردد:

۱- قبول کن که می توانی: از قید و بند گذشته رها شو همانطور که می دانی مسئله ی خلاقیت اثر مستقیمی از خودانگاره یا عزت نفس می پذیرد. افراد غیر خلاق از بچگی در محیط منفی بوده اند و تا ایده و یا نظری داده اند توسط اطرافیان تحقیر و یا مورد تمسخر قرار گرفته اند و همین مسئله باعث شده از قدرت بی کران ذهن خود بهره ای نبرند. کلید آزاد سازی خلاقیت تصور ذهنی از خودت است همین حالا چشمانت را ببند و خود را خلاقترین فرد روی زمین تصور کن و کاری به رفتارهایی که در گذشته با تو شده نداشته باش

۲- کاملاً شفاف شو: اگر می خواهی بهترین ایده ها به ذهنت سرازیر شود یک کار ساده انجام بده : فقط مشخص کن دقیقاً چه می خواهی و بقیه اش را به ذهن قدرتمندت بسپار

۳- نوشتن نوشتن و بازهم نوشتن: برای اینکه ناب ترین ایده ها برای هر موضوعی به ذهنت برسد یک کاغذ و خودکار بردار موضوع مورد نظرت را در بالای آن کاغذ بنویس و ردیف یک تا ۲۵ را ایجاد کن حال ایده هایت را از شماره یک بنویس باید به شماره ۲۵ برسی چندتای اول را به سرعت می نویسی اما هر چه جلوتر می روی کار کمی چالش برانگیز تر می شود به ۲۵ ایمن ایده که رسیدی بهترین راه حل ها را می بینی که در کمال شگفتی در روبرویت هستند. نکته ی مهم: هر ایده ای که به ذهنت رسید را یادداشت کن هر چند هم که مسخره باشد در اول هیچ قضاوتی در موردش نداشته باش

۴- نابغه ها استثنا نیستند : نوابغ هیچگاه توانایی فیزیکی ذهنشان از شما برتر نیست آنها فقط یاد گرفته اند چطور از این توانایی استفاده کنند آنها فقط دو کار ساده انجام می دهند آنها را به تو گفته بودم اما دوباره آن را به تو می گویم اول اینکه آنها تمرکز زیادی در کارشان دارند آنها تمام حواسشان فط به یک مسئله است و به چیز دیگری فکر نمی کنند و دوم اینکه ایده ها و نظریاتشان را به چالش می کشانند اینگونه بهترین نتایج را به دست می آورند

۵- از نبوغ دیگران استفاده کن: همانگونه که تو ۱۰۰ میلیارد سلول عصبی داری سایر انسانها نیز همین توانایی را دارند پس می توانی از این نبوغ خارق العاده استفاده کنی تا به حال بارها پیش آمده که ایده گیری از دیگران کسب و کار خیلی ها را متحول کرده است فقط کافیست در مورد موضوعی که می خواهی ترجیها در گروه های چهار نفره نظر خواهی کنی و هر ایده ای که گفته می شود را یادداشت کن و سپس آنها را به تنهایی نتیجه گیری کن

تنها یک برگ بیشتر نمانده بود و جوان منتظر نقشه ی گنج بود برگه را ورق زد تنها یک آدرس آنجا نوشته شده و از جوان خواسته شد به آنجا بیاید جوان نگران شد آدرس بسیار آشنا بود این دیگر چه بازی بود آدرس همان ویلایی بود که جوان ۲ روز پیش برای کار به آنجا رفته بود او به سوی اقبالش حرکت کرد درب ویلا که رسید نگهبان این بار برخورد تندی داشت و جوان را به داخل راه نداد اما نا امید نشد و ساعتی درب ویلا نشست یک ماشین آخرین مدل بنز با شیشه های دودی وارد خانه شد ۱۰ دقیقه بعد نگهبان جوان را صدا زد و با احترام او را به داخل ویلا برد. وقتی وارد خانه شد محو زیبایی در و دیوار خانه شد پیش خدمت او را به سالن پذیرایی برد و با احترام از او پذیرایی کرد جوان از او پرسید از من خواسته شده به اینجا بیایم هنوز حرفش را کامل نکرده بود که پیش خدمت گفت می دانم

زمانش که برسد شما را می پذیرند دو ساعت گذشت کم کم داشت حوصله اش سر می رفت تا اینکه بالاخره پیش خدمت او را با خود با سالن بزرگی برد. سالن عجیبی بود بیشتر شبیه یک دانشگاه بود هر نوع وسایل کمک آموزش در آنجا پیدا می شد و البته یک کتابخانه بسیار بزرگ به انتهای سالن که رسید و قرار بود با صاحب این تشکیلات ملاقات کند چشمانش از تعجب بیرون زد خدای من او چه می بیند. با لکنت زبان گفت شما؟ اینجا مال شماست؟ بسیار تعجب برانگیز بود صاحب آن ویلا همان پیرزن به ظاهر گدا بود. اما الان ظاهرش نه تنها شبیه گداها نبود بلکه لباسی همچون یک ملکه برتن داشت پیرزن با همان خوشرویی و لبخند همیشگی اش از جوان درخواست کرد تا بنشینند و به جوان گفت امیدوارم تا کنون گنج را یافته باشی !!!! سفر چگونه بود ؟ مرد جوان گفت منظور شما را از گنج می دانم که چیست در واقع گنج اصلی ذهن ثروتمند است اما چرا مرا به این سفر فرستادید با اینکه نسخه ی دیگری از این دفترچه الان روی میز شماست و در آنجا برای من خطر مرگ وجو داشت ؟ پیرزن پاسخ داد: آن روستای خرابه ای که تو به آنجا رفتی زادگاه من است و البته هیچگونه خطری برای تو وجود نداشت چون آن راننده تاکسی کاملاً با من هماهنگ بود و الا اگر شخص دیگری بود باور نمی کرد یک توریست به آن خرابه ها برود و بعد از ظهر با لباس های خاکی بیرون بیاید او اصلاً به شهر نرفت

و تا بعد از ظهر کمی دور از روستا نگهبانی می داد اما چرا تو را به این سفر فرستادم اول اینکه می خواستم بدانی شرایطی که الان داری از آن زمان بسیار بهتر است زمانی مسئولیت زندگی پدر و مادر پیرم در آن روستا که هیچ امکاناتی نداشت بر عهده من بود و برای کار به این شهر و به این خانه آمدم ارباب این خانه شخصی بسیار مستبد بود و کار زیادی از ما می کشید اما لطف بزرگی در حق من و سایر افراد جوانی که پیش او کار می کردند انجام داد او برای ماندن در اینجا شرطی داشت که ما درس بخوانیم ولی نه در مدرسه یا کلاسی او خودش استاد ما شد و ما در همین دانشگاهی که می بینی پیش او درس خواندیم او به ما درس زندگی آموخت او هیچگاه به ما نگفت رودخانه نیل بزرگترین رود جهان است اما به ما یاد داد چگونه می توان از رودخانه ها استفاده بهینه کرد و چگونه می شود در جلگه ها کسب و کار راه انداخت و یادمان داد مشخص کنیم که از زندگی چه می خواهیم و برای رسیدن به آن به چه مهارت هایی احتیاج داریم زمانی به خودم قول دادم این خانه مجلل را بخرم و تمامی دوستانم به من می خندیدند اما هرکس می خواست مرا نا امید کند ناشنوا می شدم تا اینکه بالاخره موفق شدم تمامی مراحل را که خودم برای رسیدن به موفقیت طی کردم را به تو گفتم به نظر من هر کس نتوانسته موفق شود خودش نخواسته و گر نه موفقیت رازی ندارد زمانی که اشباع شوی از خواستن آنموقع توانسته ای و

اما دومین دلیلی که تو را به آن روستا فرستادم : می خواستم بها موفقیت را
بپردازی رسیدن به هر هدفی یک بهائی دارد که باید پرداخت شود من
تحقیق کردم و می دانستم به اندازه ای که بابت یک روز به تو پول داده ام
تو اجاره خانه بدهکاری، اما جلوی این وسوسه را گرفتی و پولت را در راه
هدف پرداخت کردی و این بسیار ارزشمند بود مهمترین نکته ای که در
این سفر باید می آموختی این بود که تا تصمیم به انجام کاری می گیری و
می خواهی تغییر کنی بلافاصله موانع بر سر راهت سبز می شوند و این تو
هستی که تصمیم می گیری متوقف شوی یا از آنها به سلامت رد شوی.

تا کنون ۶ نکته را که برای رسیدن به موفقیت لازم است را به تو گفتم اکنون
هفتمین و آخرین نکته را به تو می گویم : ۸۵ درصد موفقیت تو بسته به
هوش اجتماعی تو دارد یعنی توانایی برقراری ارتباط موثر با دیگران در
این سالها بسیاری از موقعیت ها و فرصت ها را دیدم که به فنا رفتن آنها
به یک دلیل: عدم توانایی برقراری ارتباط موثر

چه بسیار استعداد هایی که نادیده گرفته شدند ، حرفهایی که هیچگاه
شنیده نشد و موقعیت های کاری که همه به دیگران تعلق گرفتند. به گمان
اکثریت جامعه برقراری ارتباط موثر و خوب صحبت کردن یک ویژگی
مادرزادی است و بعضی ها اینطور به دنیا می آیند اما همواره به یاد داشته
باش به راهی که اکثر مردم می روند شک کن چون آنها از هم تقلید می

کنند داشتن بیانی خوب و ارتباط موثر با دیگران یک مهارت است و کاملاً اکتسابی است اما شاید برایت سوال باشد که چرا بعضی بدون اینکه کلاسی بروند این مهارت را به خوبی فرا گرفته اند؟ هیچ ژنی در انسان به عنوان جذابیت و ارتباط موثر در انسان وجود ندارد پس می توان نتیجه گرفت آن شخص بسته والدین و یا محیطی که در آن آموزش دیده به این مهارت رسیده است گاهی والدین بیان خوبی دارند و ارتباطاتشان عالی است پس احتمال اینکه فرزندشان نیز از این مهارت برخوردار باشد بالاست و گاهی هم محیطی مثل مدرسه، دانشگاه و یا محیط کار این مهارت را در فرد پرورانده است. سالها پیش در همین دانشگاه کوچک خودمان زمانی که استادمان از من خواست تا مطلبی را برای دوستانم که کمتر از ۱۰ نفر بودیم ارائه کنم به تصور خودم کار بسیار آسانی بود چون به موضوع مورد نظر تسلط کامل داشتم اما نمی دانم چه اتفاقی افتاد که زمانی که موقع ارائه فرا رسید آنچنان استرسی بر من وارد شد که تمامی مطالبی را که آماده کردم را فراموش کردم. صورتم از عرق خیس شده بود و برگه ای را که مطالبم را در آن نوشته بودم را نمی دیدم بالاخره آن کلاس تمام شد در پایان کلاس استاد به من گفت کار که الان انجام دادم دقیقاً مثل این بود که بدون اینکه به کلاسی رفته باشم با محمد علی کلی قهرمان بکس به میدان رفته باشم و بخواهم او را شکست دهم خب این غیر ممکن است او به من گفت

اگر می خواهی خوب صحبت کنی باید یک کار انجام دهی تمرین ، تمرین و بازهم تمرین پس از آن بعد از تمرینات زیاد همیشه آماده صحبت کردن در جمع های بزرگ هستم .

اگر می خواهی در هر نوع ارتباطی موفق باشی بدانکه پایه و اساس هر نوع ارتباطی باید بر رساندن سود به شخص مقابل باشد چندی پیش مادری را دیدم که از ته دل آرزوی مرگ فرزندش را می کند زمانیکه علت را جویا شدم فهمیدم که پسرش معتاد است و جز اذیت و آزار و کتک زدودن و فروش وسایل خانه هیچ سودی برای آنان ندارد. منظورم از سود صرفا سود مادی نیست گاهی به سخنان کسی گوش می دهی و باعث می شوی کسی شنیده شود و یا با لبخندت به کسی آرامش می دهی و یا با کلامت مشکلی را حل می کنی اینها همگی سودهایی است که می توانی به دیگران برسانی. بسیاری از ازدواج هایی که منجر به متارکه و طلاق می شوند یک علت اساسی دارد و آنهم اینست که زن و شوهر دیگر نمی توانند به هم آرامش هدیه بدهند . موضوع مهم دیگری که باعث شده بسیاری از مردم نتوانند به مقصدشان برسند کم رویی و خجولی است بهترین تعریفی که توانستم برای خجولی پیدا کنم : زندگی کردن برای دیگران و ترس از تفکر دیگران. بسیاری از مواقع شده می خواهیم به یک درخواست "نه" بگوییم اما چون می ترسیم آن شخص از ما ناراحت شود قبول می کنیم بارها پیش

آمده برای دوستی کاری انجام می دهی اما موقع گرفتن دستمزد خجالت می کشی و آن را می بخشی اما همان شخص در ازای کوچکترین کاری که برایت انجام داده دستمزدش را می گیرد. در واقع این ترس از ترد شدن باعث می شود که ما به هر درخواستی آری بگوییم و برای اینکه می ترسیم دیگران ما را به خاطر نظردان مسخره کنند همیشه سعی می کنیم سکوت کنیم و از بیان نظرات و ایده هایمان خودداری کنیم این خجولی و ترس از تفکر دیگران ریشه در کودکی ما دارد ولی خوشبختانه قابل درمان است تنها راهکاری که به تو می گویم اینست که از نه های خیلی کوچک شروع کنی و لازم نیست به مهمترین افراد زندگیت همین امروز نه بگویی کافیست به آنهایی که الویت کمتری دارند نه گفتن را آزمایش کنی با همین یک کار ساده زندگیت متحول می شود. اما مبحث ارتباطات را ترجیح می دهم بر سر میز ناهار توضیح دهم چون در زمان گرسنگی تمرکز به شدت پایین می آید به اتفاق هم به اتفاق غذا خوری رفتند خدمه ها غذای مفصلی ترتیب داده بودند پیرزن قبل از شروع غذا جشمانش را بست و دستانش را به هم گرد و سپس نفس عمیقی کشید و به جوان گفت شروع به خوردن نماید پیرزن به جوان گفت : هر انسانی از بدو تولد تا زمان مرگش دائما در حال برقراری ارتباط با دیگران است اما منظور من از ارتباطات برقرار یک ارتباط موثر است از نظر من ارتباط موثر ارتباطی است که در آن هر دو

طرف برنده و ازهم سود می برند. برای اینکه بتوانیم با اشخاص مختلف روابط خوبی برقرار کنیم لازم است نوع شخصیت فرد را به خوبی بشناسیم روانشناس معروفی بنام کارل یونگ دیدگاهی را برای شخصیت انسانها ارائه داد که موجب پیدایش علم mbti شد با استفاده از این علم می توانی با شناخت درست شخصیت افراد رفتار درست را ارائه دهی مثلا در این علم افراد از نظر دریافت انرژی به دو دسته درون گرا و برون گرا تقسیم می شوند افراد درون گرا بیشتر تنهایی و سکوت را دوست دارند و انرژی مورد نیاز را از درون خود می گیرند ولی افراد برون گرا بیشتر اجتماعی هستند و حضور در جمع را دوست دارند و معمولا با صدای بلند فکر می کنند و انرژی مورد نیاز خود را از بیرون دریافت می کنند پس با این تعریف شناخت شخصیت افراد برای برقراری ارتباط موثر با آنها می تواند بسیار کمک کننده باشد اکنون زمان آن رسیده که چند نکته ی طلایی در مورد ارتباطات به تو بگویم

۱- گوش دادن شاه کلید جذاب بودن است : افراد با جذبه خوب گوش می دهند و به مخاطب خود گوش می دهند سعی کن از این پس هیچگاه سخن کسی را قطع نکنی و با توجه کامل به سخنان طرف مقابل گوش بدهی طوری که احساس کند که تو به او توجه

خاص داری و برایش ارزش خاصی قائل هستی سعی کن هر گونه قضاوت و انتقاد را به تعویق بیندازی

۲- حس ارزشمند بودن را به افراد هدیه کن: هر چه افراد در حضور

تو بیشتر احساس مهم بودن بکنند بیشتر به تو علاقه مند می شوند برای اینکه افراد حس ارزشمند بودن داشته باشند باید آنها را بدون قید و شرط و بدون انتقاد و عیب جویی بپذیری . اگر کسی برای تو کاری انجام داد چه کوچک و چه بزرگ از او تشکر و قدر دانی کن با این کار اعتماد به نفسش زیاد می شود و احساس ارزشمند بودن به او دست می دهد و همچنین این را بدان که انسان موجود تایید طلبی است معمولا گوشی موبایلی خریداری می کنیم که دیگران آن را تایید کنند اکثر لباسهایی که خریداری می شوند برای نظر دیگران خریداری می شود و این نشان می دهد که تایید کردن انسان می تواند در او یک حس فوق العاده ایجاد کند هر گاه شخصی کار خوبی انجام داد او را ستایش کن و سپس ببین چه قدر به تو علاقه مند می شود

۳- چشم ها قدرتمندند: در برقراری ارتباطات رو در رو چشم ها نقش

زیادی ایفا می کنند به دهان کسی که با تو حرف می زند چشم بدوز از اول سوال پیرس و با دقت به حرف هایش گوش بده اگر

در هر ارتباطی دیدی کسی به تو نگاه نمی کند مطمئن باش به حرفهایت گوش نمی دهد

۴- هیچگاه در مورد خودت صحبت نکن: این بخش مهمترین اصل ارتباطات است همیشه در مورد مسئله شخص مقابل و نیازش صحبت کن حتی اگر می خواهی در مصاحبه ی کاری استخدام شوی طوری خود را معرفی کن که مخاطب بداند برایش چه سودی داری و چگونه می توانی به او کمک کنی مثلا اگر تو وارد کننده صابون باشی و ۱۰۰ شعبه بزرگ در کشور داشته باشی و بخواهی خود را معرفی کنی چه می گویی: جوان گفت : شاید بگویم : من وارد کننده صابون هستم و بیش از ۱۰۰ شعبه در کشور دارم و حدود ۷۰۰ کارمند دارم. پیرزن گفت در اینصورت مخاطب احتمالا می گوید خب موفق باشید و گفتگویتان تمام می شود چون اصلا چیزهایی که گفتی به او ربطی ندارد مثلا می توانستی خودت را اینگونه معرفی کنی من وارد کننده صابون هایی هستم که برای پوست شما بسیار مفید است و به طراوت و شادابی پوست کمک می کند و اتفاقا شعبه های زیادی در سراسر کشور دارم که عرضه ی آن برای مشتری آسان باشد. اینگونه تو به نفع مخاطب صحبت کرده ای و این صحبت ها برایش جالب است

۵- لبخند را هیچگاه فراموش نکن: به جلوی آینه برو و لبخند زدن را تمرین کن این تکنیک ساده به تنهایی می تواند معجزه کند زمانی که به کسی لبخند می زنی یعنی او را پذیرفته ای و یک حس ارزشمند بودن بودن به او داده ای. سعی کن از ترکیب ارتباط چشمی و لبخند زدن استفاده کنی ترکیب خارق العاده ای می شود این هفت نکته ای را که به تو گفتم همچون یک گنج برای تو عمل می کنند و قابلیت بدست آوردن گنج را به تو می دهد در واقع گنج واقعی ذهنیت ثروتمندی است که الان تو آن را داری و هیچکس نمی تواند آن را از تو بگیرد. آرامشی عجیب وجود جوان را فرا گرفته بود اما هنوز یک سوال به شدت ذهنش را مشغول کرده بود از پیرزن پرسید چگونه از چشمان من برق یک میلیارد را خواندی؟ پیرزن گفت اگر این سوال را نمی پرسیدی به تو شک می کردم. من هیچگونه برقی در چشمان تو ندیدم. در واقع داستان از این قرار بود ۵ سال پیش بود که دیگر هیچگونه هدف مالی نداشتم با خودم تصمیم گرفتم که جوانانی را که همانند جوانی خودم بودند را راهنمایی کنم تا آنها نیز به دولت و ثروت برسند. در آن بازاری که من با تو برخورد کردم دقیقا جایی بود که خانم این خانه برای خرید به آنجا رفته و من از روی پریشانی و مشغله ی فکری با او برخورد کردم و همین برخورد باعث شد زندگی من متحول

شود البته او در مورد این مهارت ها چیزی به من نیاموخت فقط مرا به این خانه آورد و باقی داستان را که برایت گفتم در این پنج سال کسانی را که حال آن روز من را داشتند به عمد با پا می زدم که بر روی زمین بیافتند و سپس آنها را صدا می زدم و همین جمله را به آنها می گفتم عده ای از آنها به من فحش می دادند ، برخی مرا دیوانه صدا می زدند و عده ای دیگر هم بی تفاوت رد می شدند چون هیچ یک از آنان تشنه ی واقعی برای تغییر نبودند اما اکنون خیالم راحت شد که آنچه را که آموخته ام را توانستم به کسی دیگر انتقال دهم. آن لباسی را هم که آن روز تن من دیدی همان لباسی بود که در جوانی به تن داشتم و وارد این خانه شدم و گاهی آن را می پوشم که گذشته ام فراموشم نشود. اکنون می خواهم به تو پیشنهادی بدهم اگر مایل باشی می توانی در این خانه مشغول کار شوی البته به مدت یکسال و بعد از آن باید به فکر راه اندازی کسب و کار خودت باشی و شرط بعدی اینست که در این دانشگاه کوچک روزانه حداقل ۲ ساعت درس بخوانی و هیچگاه از آموختن متوقف نشوی. وسایل خانه ات در یک وانت پشت درب ویلا است می توانی با قبول پیشنهاد من وسایلت را در اتاق مخصوص کارکنان اینجا قرار دهی و یا اینکه به سوی سرنوشتت بروی به هر حال از آشنایی با تو بسیار خوشحال شدم.مرد جوان گفت : این بهترین پیشنهادی است

که در تمام زندگیم دریافت کرده ام چگونه می توانم آن را رد کنم با کمال میل آن را می پذیرم. پیرزن گفت شرط دیگری هم دارم که همه مهم تر است جوان گفت چه شرطی پیرزن گفت زمانی که به ثروت رسیدی آنچه را که آموخته ای را با چند نفر دیگر به اشتراک بگذاری جوان کمی اندیشید و سپس به پیرزن قول داد این کار را انجام دهد اما جوان اندیشه ای دیگر در سر داشت سه سال بعد که کسب و کار پر سودی داشت آنگاه دید که زمانش فرا رسیده است که به قولش عمل کند حکایتش را در قالب این داستان نوشت تا نقشه این گنج را نه به یک نفر بلکه به هزاران نفر معرفی کند. اکنون از تو خواننده عزیز هم می خواهم اگر مطالب این کتاب برایت مفید بوده آن را با دوستانت و یا هر کسی که می دانی به آن نیاز دارد به اشتراک بگذاری . امیدوارم در تمامی مراحل زندگیت موفق باشی.

هدایت بهادری

خواننده گرامی نظرات شما بسیار برایم پر اهمیت است. لطفا نظر خود را راجع به این کتاب برایم ارسال کنید. صمیمانه از لطف شما سپاسگذارم.

می توانید برای نظر دادن وارد بخش تماس با ما در وبسایت changetime.ir شوید و یا به آدرس info@changetime.ir ایمیل ارسال کنید.

ما در مجموعه ی زمان تغییر مهارت های تغییر در زندگی را آموزش می دهیم باعث خرسندی ماست که وب سایت زمان تغییر را انتخاب کنید. Changetime.ir