

# جادوی فکر بزرگ

Download from: [aghalibrary.com](http://aghalibrary.com)

## دکتر د . شوارتز

بزرگ بیندیشید تا بزرگ زندگی کنید . بزرگی زندگی در خوشحالی و کامیابی است . بزرگی در درآمد ، بزرگی در تعداد آشنایان و بزرگی در احترام .

وعده و وعید کافی است .

(( زندگی کوتاه تر از آن است که دست کم گرفته شود . ))

## ۱ . به موفقیت خود ایمان داشته باشید

موفقیت یعنی پیروزی . موفقیت یا کامیابی هدف زندگی است . (( ایمان قادر است کوه را از جا بر کند ))

بسیاری از مردم فاقد چنین اعتقادی هستند و در نتیجه ، توان حرکت دادن کوه ها را ندارند .

با صرف آرزو کردن نمی توانید کوهی را از جا حرکت دهید . اما با ایمان می توانید کوهی را جابجا کنید .

اعتقاد به اینکه (( من از عهده این کار بر می آیم )) قدرت ، مهارت و انرژی لازم را برای موفقیت در اختیارمان می گذارد . هرگاه باور داشته باشیم که می توانیم کاری را انجام دهیم ، روش انجام دادن آن کار پیدا می شود .

ایمان راسخ ، ذهن را به سمت یافتن راه ها ، وسایل و چگونگی ها سوق می دهد . ایمان شما به توانستن ، اعتماد دیگران را نیز به سوی شما جلب می کند .

ایمان به کسب نتایج عالی یک نیروی محرکه است . اعتقاد به پیروزی ، بخشی اصلی و بسیار ضروری از سرشت انسان های موفق است . طرز فکر (( امتحان می کنم ولی می دانم عملی نیست )) ، نتیجه ای جز ناکامی به بار نمی آورد .

بی اعتقادی یک نیروی مخرب است . فکری که ایمانش را از دست داده یا گرفتار شک شده است ، پی دلالی می گردد تا دودلی خود را توجیه کند . مسبب بسیاری از شکست ها ، بی اعتقادی ، عدم اطمینان ، گرایش ناخودآگاه به شکست و نداشتن رغبت چندان به پیروزی است .

کافی است تردید به خود راه دهید تا شکست بخورید و به پیروزی بیندیشید تا موفق شوید .

باورها ، شکل دهنده و تنظیم کننده ی رفتار انسان ها هستند . هر انسانی محصول افکار خویش است . باید بزرگ اندیش بود و باورها و اندیشه ها را رو به رشد تنظیم کرد . با اعتقاد راسخ به موفقیت ، موانع را به کناری زد ، باید بزرگ اندیش و بزرگ شد .

به خود ایمان بیاورید تا اتفاقات خوب رخ دهد . ذهن شما یک (( کارگاه فکر )) است . کارگاهی فعال که هر روز افکار فراوانی تولید می کند . باید در افکار خود آقای کامیاب باشید نه آقای ناکام ، باید آقای ناکام را اخراج کنید و آقای کامیاب را تا آخر عمر در استخدام خود درآورید .

همه ی شواهد حاکی از آن است که در همه ی زمینه ها نیاز روزافزون به افراد نخبه احساس می شود ، افرادی که از هر نظر دارای توانایی های عالی هستند . آری کسانی که بزرگان آینده خواهند بود ، اکنون به مرحله بلوغ رسیده اند ، یا به زودی خواهند رسید .

اینجا ایستگاه موفقیت است ، ولی ایستگاه مهمی است . ایستگاه اول : ایمان داشتن به توانایی نای خویش است . به موفقیت خود ایمان داشته باشید .

## چگونه بر نیروی ایمان خود بیفزاییم

الف . به پیروزی بیندیشید و هرگز به شکست فکر نکنید .

ب . دائماً به خود گوشزد کنید که از آنچه تصور می کنید بهتر هستید . هرگز خود را دست کم نگیرید .

پ . بزرگ اندیش باشید . اهداف بلند را در نظر آورید تا به موفقیت های بزرگ دست یابید . به طور جدی و دائمی از یک برنامه خودسازی و رشد پیروی کنید .

یک برنامه آموزشی که محتوای این کتاب را تشکیل می دهد باید سه هدف را دنبال کند . اول ، هدف را تعیین کند : چه \_ باید \_ کرد ؟ دوم ، روشی را پیشنهاد کند : چگونه \_ باید \_ آن \_ را \_ انجام \_ داد ؟ و سوم ، در عمل مفید افتد ، یعنی نتیجه دهد .

## ۲ . با عذر تراشی یا بیماری شکست پذیری مقابله کنید

اگر می خواهید پیروز شوید باید مردم را مورد مطالعه قرار دهید . مردم را به دقت تمام زیر نظر بگیرید تا اصول و قوانین کسب موفقیت را کشف کنید و سپس در زندگی خود به کار بگیرید .

افراد ناموفق از یک بیماری فکری که اندیشه های آنان را سرکوب می کند ، رنج می برند ، به نام (( عذر تراشی )) . همه افراد ناموفق نوع پیشرفته ی این بیماری و همه افراد متوسط دست کم نوع خفیف آن را دارند . هرچه فرد موفق تر باشد کمتر به عذر و بهانه متوسل می شود .

زندگی افراد موفق را مورد بررسی قرار دهید تا پی ببرید که تمام بهانه هایی را که یک آدم معمولی می آورد ، یک آدم موفق هم می تواند بیاورد ، اما نمی آورد . دلیل تراشی نیز ، مانند همه ی بیماری های دیگر ، اگر به درستی درمان نشود ، وخیم تر می شود . هر زمان که قربانی به بهانه ای متوسل می شود ، آن بهانه در ضمیر ناخودآگاه او نقش عمیق تری می بندد .

مرحله نخست در برنامه ای که به سوی موفقیت دارید ، آن است که خود را در برابر عذر تراشی یا بیماری شکست پذیری واکسینه کنید .

مخرب ترین انواع بهانه ها : فقدان تندرستی ، فقدان هوش ، فقدان سن مناسب ، و فقدان شانس و اقبال است . باید بتوانیم خود را در برابر این چهار ناراحتی مزمن حفظ کنیم .

## چهار نوع از رایج ترین شکل های عذر تراشی

الف . (( ولی از سلامت کامل برخوردار نیستم )) بهانه فقدان تندرستی از حالت مزمن (( حالم خوش نیست )) ، تا مورد خاص (( چین و چنان بیماری را دارم )) ، گستردگی دارد . میلیون ها میلیون انسان ، گرفتار بیماری عذر تراشی هستند . ولی آیا این بهانه ها موجه است ؟ برای لحظه ای ، تمام دوستان موفق خود را در نظر آورید که می توانستند از بیماری به عنوان بهانه ای استفاده کنند اما این کار را نکرده اند .

## چهار پیشنهاد برای شما که می خواهید با بهانه ی فقدان تندرستی مقابله کنید

۱ . درباره ی بیماری های خود صحبتی نکنید . با این کار شاید بتوانید مختصری دلسوزی را به سوی خود جلب کنید ، اما هرگز نمی توانید احترام و صمیمیت افراد را از این طریق به دست آورید .

۲ . نگران سلامتی خود نباشید .

۳ . خوشحال باشید که تا همین اندازه سالم و تندرست هستید . به جای شکایت کردن از ناخوشی ها بهتر است به خاطر تندرستی خود شادمان باشید .

۴ . به خود بگویید : (( فرسودگی بهتر از شکست است . )) زندگی ارزانی شماسست تا از آن لذت ببرید .  
آن را هدر ندهید . زندگی را در وا همه های خوییدن در بستر بیماری نگذارانید .

## ب . (( ولی برای موفق شدن باید باهوش بود . ))

بیشتر ما در ارتباط با هوش و استعداد دو اشتباه اساسی می کنیم .

۱ – هوش و استعداد خود را دست کم می گیریم .

۲ – درباره هوش و استعداد دیگران اغراق می کنیم .

نگرشی که نسبت به هوش خود دارید ، بسیار مهم تر از میزان هوش شماسست . مسئله تعیین کننده ،  
میزان هوش نیست بلکه نحوه ی استفاده ای است که از هوش خود ، هر اندازه که باشد ، می کنید .

شخصی که ضریب هوشی او صد باشد ، به یاری دیدگاهی مثبت ، خوش بینانه و مساعد ، می تواند پول ،  
احترام و موفقیت بیشتری کسب کند تا شخصی که با ضریب هوش صد و بیست ، منفی باف ، بدبین و تک  
رو باشد . مواظب فکری که به هوش شما خط می دهد باشید .

طرز تفکری که هوش شما را هدایت می کند بسیار مهمتر از میزان هوش شماسست .

## معلومات یک نیرو است – البته ، تا زمانی که از آن به طور سازنده استفاده شود

معلومات یک نیروی نهان است و فقط زمانی که به کار آید ، تبدیل به نیرو می شود . به خصوص تنها زمانی  
که استفاده از آن سازنده باشد .

داستانی از دانشمند بزرگ ، اینشتین نقل می کنند به این صورت که وقتی از او پرسیدند یک مایل چند  
فوت است ؟ چنین پاسخ داد : (( نمی دانم ! چرا باید مغزم را از اطلاعاتی پر کنم که می توان آنها را به دو  
دقیقه در هر کتاب مرجعی یافت ؟ ))

اینشتین درس بزرگی به ما داده است . به اعتقاد او مهم تر آن است که ذهن را برای فکر کردن مورد  
استفاده قرار دهیم نه برای انبار کردن اطلاعات .

چگونگی دسترسی به اطلاعات مهمتر از آن است که با مشتکی دانسته ها ، ذهن خود را به صورت انبار  
اطلاعات در آوریم .

## سه راه برای از میان بردن بهانه های فقدان هوش

۱ . هیچ وقت خودتان را کم هوش و دیگران را باهوش تصور نکنید . خودتان را دست کم نگیرید . روی امتیازهایتان حساب کنید . استعداد های خود را کشف کنید .

۲ . به خود یادآوری کنید : (( نگرش های من مهمتر از هوش من است . )) در منزل و محل کار ، نگرش های مثبت را به کار ببندید . از هوش خود در جهت کارهای مثبت و خلاق استفاده کنید ، نه برای متقاعد کردن خودتان به شکست .

۳ . توانایی فکر کردن با ارزش تر از توانایی حفظ کردن اطلاعات است . از ذهن خود برای آفرینش و عملی ساختن ایده ها استفاده کنید .

### پ – (( بی فایده است ، ... دیگر پیر شده ام ، یا هنوز خیلی جوانم ))

بهانه ی سن یا متقاعد شدن به شکست به دلیل نداشتن سن مناسب ، به دو صورت مشخص از راه می رسد : (( دیگر پیر شده ام )) و (( هنوز خیلی جوانم ))

احساس پیری بسیار یأس آور است .

چه وقت می گوئیم که یک نفر جوان است ؟

بهانه هنوز جوان هستم نیز می تواند به انسان لطمه وارد کند .

دوست جوانی داشتم که برای شرکتی کار می کرد و بیست و سه سال سن داشت ، یک روز تزد من آمد و گفت : دکتر شوارتز مشکلی برایم پیش آمده ، شرکت می خواهد من را مدیر فروش کند و با این کار هشت نفر زیر دست من قرار می گیرند که سن آنها هفت تا بیست و یک سال بیشتر از من است . به نظر شما باید چکار کنم ؟

گفتم سه نکته می گویم که به یاد داشته باشی تا همه چیز به خوبی پیش رود : اول ، به سنت توجه نکن .

دوم ، از موفقیت جدید خود سوء استفاده نکن . سوم ، به کار با زیر دستان مسن تر از خودت عادت کن .

فقط تسورات یک جوان ، می تواند از جوانی یک نقطه ضعف بسازد . سن ربطی به توانایی ندارد ، مگر آن که خودتان را متقاعد کرده باشید که فقط گذر سال ها می تواند از شما انسانی توانا و با اعتبار بسازد .

### ۳ . به خود اطمینان کنید و ترس را از میان ببرید

ترس واقعیت دارد . ما مجبور هستیم برای به زانو در آوردن آن ، ابتدا وجودش را بپذیریم و بعد بشناسیم . بسیاری از ترس ها ی عصر ما منشأ روانی دارند . نگرانی ، تنش ، دستپاچگی و سردرگمی ... همه و همه ، از تخیلات منفی و به بیراهه رفته نشأت می گیرند ، اما فقط با دانستن زمینه های رشد ترس نمی توان آن را درمان کرد .

ترس دشمن شماره یک موفقیت است . ترس اجازه نمی دهد مردم از فرصت هایی که به آن ها رو آورده است استفاده کنند . ترس انرژی و کارآیی را تحلیل می برد . انسان ها را عملاً بیمار می کند و عمر را کوتاه می کند . ترس می تواند به محض حرف زدن دهان تان را ببندد .

ترس – عدم اطمینان و فقدان اعتماد به نفس – می تواند علت نابسامانی اقتصادی بسیاری از انسان ها باشد . ترس یک نیروی ویرانگر است . به هر شکلی که تصور کنید ترس می تواند انسان را از کامروایی در زندگی باز دارد .

ترس به هر شکل و میزان نوعی عفونت روانی است . همان گونه که عفونت روانی را درمان می کنیم یک عفونت ذهنی را هم می توانیم درمان کنیم .

اعتماد به نفس تماماً اکتسابی است . به این معنا که هیچ کس با اعتماد به نفس از مادر زاده نمی شود ، آن دسته از آشنایان شما که با گردن های افراخته و نگاه های مصمم چهره های شاخص اجتماعات هستند ، بر نگرانی چیره شده اند . آن ها در همه جا و همه وقت با راحتی و بدون دغدغه ظاهر می شوند ، زیرا تنها با همت خویش است که آن اطمینان خاطر را ذره ذره اندوخته اند .

اقدام ترس را از بین می برد .

از قانون اقدام کردن استفاده کنید . در برابر ترس های بزرگ و یا کوچک محکم بایستید و دنبال راه حل بگردید . از خود بپرسید : (( برای نابودی ترس خود چه کاری باید انجام دهم ؟ ))

ترس خود را مهار کنید . آن گاه دست به عمل مناسب بزنید .

الف . دقیقاً مشخص کنید که از چه چیز هراس دارید .

ب . سپس دست به عمل بزنید . برای هر نوع ترس ، راه حلی وجود دارد .

عدم اعتماد به نفس در بیشتر موارد به استفاده های غلط از حافظه ارتباط دارد .

مغز شما شباهت زیادی به یک بانک دارد و هرچه به حافظه خود بدهید در آن نگهداری می شود و موقع نیاز می توانید از آن استفاده کنید . چه افکار مثبت باشد و یا افکار منفی فرقی ندارد . این بانک متعلق به شماست و خود شما تصمیم می گیرید چه اطلاعاتی به آن بدهید .

الف – فقط افکار مثبت را به بانک ذهنی خود بسپارید . وقتی که رانندگی می کنید و یا به تنهایی غذا می خورید ، تجربیات مثبت و خوشایند خود را از نظر بگذرانید ، افکار مثبت خود را مرور کنید . قبل از آن که به خواب بروید ، افکار مثبت را به بانک حافظه ی خود بسپارید .

ب – فقط افکار مثبت را از بانک ذهن خود برداشت کنید . انسان می تواند تقریباً از هر واقعه ناخوش آیند ، یک هیولای ذهنی بسازد . اگر هر فکر منفی با یادآوری های مکرر تقویت شود ، می تواند با تبدیل شدن به یک هیولای ذهنی ، اعتماد به نفس شخص را خرد کند و منجر به مشکلات روانی حاد شود .

در اینجا مطلب مهم و دلگرم کننده ای نیز وجود دارد . ذهن تان از شما می خواهد که مسائل ناخوشایند را فراموش کنید . اگر فقط ذره ای همکاری داشته باشید ، خاطرات ناخوش آیند به تدریج محو می شوند و سخنگویی که در بانک حافظه شما است ، آنها را باطل می کند .

ترس از دیگر مردم ترس بزرگی است . اگر درک درستی از مردم داشته باشید ، می توانید بر ترس خود از آنها غلبه کنید . دوستی داشتهم که در ارتش خدمت می کرد و مدت ها به عنوان دستیار پزشکان کار می کرد ، و می گفت : چگونه با دیدن تمام مردانی که لخت و عریان در صفوف صد نفری در کنار هم

می ایستادند ، بیش از هر زمان دیگری به هم شبیه بودند و کشف کرده بود که دیگران چقدر مثل خود او هستند و فهمید ، اکنون دیگر بی معنی است از آدمی که درست شبیه خود اوست ، بترسد .

دو راه برای درک صحیح از مردم

الف – نظر متعالی نسبت به دیگران پیدا کنید . این دو نکته را ضمن تماس با مردم در نظر داشته باشید : اول اینکه دیگری آدم مهمی است . و بی شک آدم مهمی است ، چرا که هر انسانی مهم است . ولی به خاطر داشته باشید که شما هم مهم هستید . پس هنگامی که شخص دیگری را ملاقات می کنید ، این فکر را مد نظر داشته باشید ، ( ما دو آدم مهم هستیم که نشسته ایم و راجع به منافع مشترک خود گفتگو می کنیم.)

ب . نگرش عاقلانه ای اتخاذ کنید . مردمی که می خواهند اصطلاحاً نیش بزنند ، تهدیدتان کنند ، به هر شکلی ضربه بزنند یا تکه پاره تان کنند ، کم نیستند . اگر آمادگی مقابله با چنین آدم هایی را نداشته باشید ، ممکن است آسیب های بزرگی به شخصیت شما وارد کنند و در شما احساس شکست به وجود آورند . شما در برابر آدمی که دوست دارد زهرش را به همه بریزد ، نیاز به دفاع دارید .

اگر کسی به شما اعلان جنگ داد ، این دو جمله کوتاه را به یاد بیاورید . شمشیرتان را غلاف کنید . برای پیروزی در چنین برخوردهایی بگذارید طرف مقابل حمله اش را بکند ، بعد بی خیال شوید .

درستکار باشید و اعتماد به نفس خود را حفظ کنید . این همان کمکی است که از فکر خود برای موفق شدن می گیرید . پس برای آن که اعتماد به نفس را در خودتان تقویت کنید ، متهورانه عمل کنید .



کسانی که هنگام معرفی خود احساس ناراحتی می کنند ، با انجام این سه کار ساده به طور همزمان می توانند اعتماد به نفس را جایگزین کمرویی کنند : اول اینکه دست فردی را که به سویشان دراز شده بگیرند و به گرمی بفشارند . دوم اینکه به طور مستقیم به شخص مقابل نگاه کنند . و سوم اینکه بگویند :  
( ( از آشنایی با شما خوشوقتم ) )

پنج تمرین برای اینکه اعتماد به نفس خود را افزایش دهید .

الف – همیشه در ردیف های جلو بنشینید . در ردیف های جلو نشستن اعتماد به نفس ایجاد می کند .

ب – نگاه کردن به چشمان دیگران را تمرین کنید . چشمانتان را در خدمت خود در آورید . آنها را به چشمان دیگران بدوزید . این کار به شما اعتماد به نفس می دهد .

پ – سرعت راه رفتن تان را بیست و پنج درصد تند تر کنید . با تغییر دادن سرعت حرکت و حالت خود می توانید نگرش خود را نیز عملاً تغییر دهید . حرکات بدن ، نتیجه کنش های ذهن است .

آدم های واخورده و یا بی کس و کار ، فقط پرسه می زنند و ول می گردند . آدم های معمولی راه رفتنشان هم (( معمولی )) است .

گروه سومی هم وجود دارد آدم هایی که اعتماد به نفس فوق العاده ای دارند . از آدم های معمولی تند تر راه می روند . طرز راه رفتنشان کمی شبه به دویدن است . از راه رفتن شان این طور بر می آید که  
( ( گویی به جای مهمی می روند ، کار مهمی دارند و در کاری هم که پیش رو دارند موفق خواهند شد . ) )

ت – بلند و جدی حرف زدن را تمرین کنید . هرچه بلندتر سخن بگویید ، بر اطمینان خود بیشتر می افزایید و صحبت کردن در مرتبه ی بعد برایتان آسان و آسان تر می شود . بلند و قاطع سخن بگویید . این یک ویتامین تقویت حافظه است .

ث – خندان باشید . یک لبخند عالی ترین دارو برای کمبود اعتماد به نفس است . طوری بخندید که همه ی دندان هایتان را بشود شمرد . هیچ کس حال خندیدن ندارد . هنر اینجاست که به خودتان امر کنید :

( ( باید بخندم ) ) نیروی خنده را به اختیار خود در آورید .

## ۴ . چگونه بزرگ بیندیشیم

هنگامی که موفقیت شرط باشد ، مردم را با متر یا کیلو یا میزان تحصیلات و یا پیشینه خانوادگی شان نمی سنجند ؛ بلکه آنها را بر اساس میزان توقع شان ارزیابی می کنند . میزان توقع ما تعیین کننده ی میزان موفقیت ماست .

قرن هاست که این پند ارزشمند ، زبازد اندیشمندان است : خود را بشناس ! ولی انگار برداشت بیشتر مردم از این عبارت آن است که فقط جنبه های منفی خود را بشناس .

شناخت ناتوانی ها خوب است ؛ زیرا زمینه هایی را که هنوز می توانیم در آن رشد کنیم به ما نشان می دهد . ولی اگر نقطه ضعف های خود را بشناسیم ، دچار مشکل می شویم و ارزش خود را از دست می دهیم .

تمرینی برای اینکه قابلیت های واقعی خود را بسنجید .

الف – پنج تا از بهترین امتیازات خود را بنویسید . از یک دوست رو راست هم برای این کار کمک بگیرید .

ب – سپس در زیر هر یک از این امتیازها ، اسم سه نفر از آشنایان خود را که به موفقیت های بزرگی دست یافته اند ، ولی از این امتیاز به اندازه ی شما برخوردار نیستند بنویسید .

بعد متوجه می شوید که بسیاری از افراد موفق را دست کم از یک نظر در پشت سر دارید .

سعی کنید افکارتان به بزرگی مقام تان باشد ! هرگز ، هرگز ، هرگز خود را دست کم نگیرید !

کسانی لغات و عبارات دشوار و ادیبانه را به کار می برند ، به طوری که بیشتر مردم باید برای فهم آنها به مغزشان فشار بیاورند ، در بیشتر موارد خود پسند و خود نما بوده و معمولاً سطح فکر پایینی دارند .

معیار مهم در آگاهی هر کس ، تعداد لغاتی نیست که به کار می برد ، بلکه عامل تعیین کننده تأثیری است که کلام و بیانش در طرز تفکر خود او و دیگران می گذارد .

موضوع اساسی این است که ما بر اساس لغات . عبارات نمی اندیشیم ، بلکه صرفاً به پایه ی تصاویر و یا انگاره ها می اندیشیم .

هنگامی که حرف می زنید یا می نویسید مانند یک دستگاه پروژکتور فیلمی را بر پرده ی فکر دیگران نمایش می دهید . تصاویری را که باز می تابانید ، نوع واکنش شما و دیگران را تعیین می کند .

برای بزرگ اندیش بودن باید لغات و عباراتی را به کار ببریم که تصاویر ذهنی مثبت و بزرگ را در ذهن تداعی می کنند .

## چهار شیوه برای کاربرد لغات و اصطلاحات بزرگ اندیشانه

الف – از لغات و عبارات بزرگ اندیشانه ، مثبت و شادی بخش برای توصیف احوال خود استفاده کنید .

به عنوان شخصی که همیشه سرزنده است ، شهرت پیدا کنید . این شهرت دوستان زیادی را به دورتان جمع می کند .

ب – از کلمات و عبارات خوشایند ، شادی بخش و روشن برای توصیف دیگران استفاده کنید .

پ – با لحنی مثبت به دیگران دلگرمی دهید . در هر موقعیتی که پیش می آید از آنها تعریف کنید . بارها و بارها به ستایش دیگران بپردازید از سر و وضع ظاهری ، کار ، و موفقیت هایی که کسب کرده اند تعریف کنید .

ت – برای توضیح طرح ها و نقشه هایتان از کلمات مثبت استفاده کنید . همیشه نوید پیروزی بدهید تا برق شادی را در نگاه ها ببینید ! نوید بخش پیروزی باشید از حمایت دیگران برخوردار شوید ! به جای کندن قبر ، برج و بارو برپا کنید !

تنها وضعیت موجود را نبینید ، بلکه امکانات فردا را هم در نظر آورید .

الف – چه چیزی ارزش یک ملت را بالا می برد ؟

به چیزها آنگونه که هستند نگاه نکنید ، بلکه به امکاناتی که می توانند داشته باشند نظر کنید . توجه به هر چیزی ارزش و اعتبار می بخشد . شخص بزرگ اندیش همیشه به امکاناتی که می تواند در آینده تحقق یابد ، توجه می کند ، او اسیر زمان حال نیست .

ب – یک مشتری چقدر ارزش دارد ؟

نباید به یک بار خرید مشتری توجه کنید و باید خرید او را در درازای مدت در نظر بگیرید و رفتارتان با مشتری طوری باشد که دوباره برای خرید پیش شما باز گردد . ارزش دادن به مشتری ، عاملی است که آن ها را به مشتری های پروپاقرص و دائمی تبدیل می کند . بی اعتنایی به آنان باعث می شود که از فروشگاه دیگری سر در آورند .

پ – داستان شیر فروش کور : چند سال پیش شیر فروش جوانی برای فروش شیر به در خانه مان آمد . من به او گفتم از خدمات توزیع لبنیات برخوردار هستیم و به او پیشنهاد دادم که برود پیش همسایمان .

شیر فروش جواب داد با آنها صحبت کردم و آنها هر دو روز فقط یک شیشه شیر مصرف می کنند و برای من مصرف نمی کند برای یک شیر به آنها سر بزنم . من به او گفتم چطور متوجه نشدید مصرف شیر آنها تا دو ماه دیگر بیشتر می شود تازه واردی که خواهد آمد مشتری پروپاقرص شما خواهد شد .

ت - ارزش شما را چه چیزی تعیین می کند ؟

خود را آن چیزی که الآن هستید در نظر نگیرید ( خانه کوچک ، خوراک بخور نمیر و کار سخت ) ، خود را در آینده ای که پیشرفت می کنید ببینید . مهم نیست که شخص چه دارد . بلکه مهم این است که چه می خواهد به دست آورد . ارزشی که مانند یک برچسب روی هر یک از ما گذاشته می شود ، برابر با همان ارزشی است که ما برای خود قائلیم .

### الف . شروط لازم برای یک سخنرانی خوب چیست ؟

اغلب افراد در سخنرانی خود را درگیر مسائل پیش پا افتاده می کنند که چطور صاف بایستند و یا کسی برگ نوشته هایشان را نبیند . از آنجا که تمام توجه خود را روی موارد پیش پا افتاده و کم اهمیت گذاشته است ، نمی تواند حواسش را روی اصول مهم سخنرانی ، جمع کند یعنی : آگاهی از چیزی که می خواهد راجع به آن حرف بزند و اشتیاق شدیدی که برای گفتن آن به مردم دارد . موفقیت یک سخنران در این است که مخاطبان او پیامش را دریابند . همه این سخنرانان موفق در یک نکته مشترکند . آنها چیزی برای گفتن دارند که برای بیان آن به مردم سر از پا نمی شناسند .

اجازه ندهید اندیشه های منفی و مسائل پیش پا افتاده شما را از ایراد یک سخنرانی موفق باز دارد .

### ب . بگو مگو ها از کجا آغاز می شود ؟

دست کم در نودونه درصد موارد ، بگو مگوها بر سر مسائل بی اهمیت و پیش پا افتاده اتفاق می افتد .

پیش از آنکه ایراد بگیرید یا اتهامی بزنید یا کسی را سرزنش کنید یا برای دفاع از خود ، ضد حمله ای ترتیب دهید ، از خود بپرسید (( آیا واقعاً ارزشش را دارد ؟ )) در بیشتر موارد ، ندارد و شما می توانید از یک درگیری بیهوده در امان بمانید .

### پ . کوچکترین اتاق شرکت به جان رسید و او احساس حقارت کرد

در یک محیط کار چهار نفر از مدیران جوان که با هم در یک رده بودند مشغول به کار شدند و بر حسب اتفاق به سه نفر اتاق های هم اندازه رسید که از نظر تزئینات داخلی هم یکسان بود ، چهارمین اتاق کوچکتر و ساده تر بود . اتاق چهارم به جان رسید و بخاطر این موضوع به غرور جان برخورد . و اساس بدبینی ، خصومت و حسادت را گذاشت و به تدریج از کارش دلسرد شد و به جای همکاری با مدیران دیگر

، همه سعی اش بر این بود که زحمات آنان را بی ارزش جلوه دهد . در نتیجه همه کارها به هم ریخت . و مدیران چاره ای جز اخراج او نداشتند و از کار بر کنارش کردند .

کوچک اندیشی درباره ی چیزهای بی اهمیتی مانند آخرین نفر بودن در لیست اسامی کارکنان یا دریافت چهارمین نسخه ی کپی شده شاید تا حدی آزار دهنده باشد . بزرگ بیندیشید تا هیچ یک از این چیزهای کوچک نتواند سد راه شما شود .

ت . حتی لکننت زبان نیز یک مسئله ی جزئی است

شخصی که لکننت زبان داشت برای کار در زمینه فروش پیش من آمد ، به او گفتم چه چیزی شما را به فکر کار فروش انداخته است ؟

او گفت : خُ-خُب ، من سریع یاد می گیرم ، م-مردم را دوست دارم ت-تصورم این است که شرکت شما ش-شرکت معتبری است و م-من می-می خواهم در آمدی دا-داشته باشم ا-البته یک مشکل گفتاری دارم ، و -ولی و-وقتی خودم از بابت آن نا-ناراحت نیستم ، چ-چرا دیگران باید نا-ناراحت باشند ؟

جواب قانع کننده ای بود تصمیم گرفتم که فرصتی در اختیار او قرار دهم . او از این فرصت به نحو احسن استفاده کرد و هم اکنون فروشنده ی موفقی است .

به یاری بزرگ اندیشی ! بزرگ شوید !

## ۵. چگونه به تفکر و تخیل خلاق دست یابیم

تفکر خلاق چگونه چیزی است؟

یک خانواده کم درآمد، نقشه ای می ریزند تا بتوانند پسر خود را به دانشگاه معتبری بفرستند. برنامه ریزی آنها ثمره ی یک تفکر خلاق است. فروش جنس به مشتری ها یی که اصلاً در فکر خرید نیستند؛ بچه ها را به مشغولیت های سازنده واداشتن، همه و همه نمونه هایی از فکرهای خلاق روزمره و عملی است.

تفکر خلاق، یعنی یافتن راه هایی جدید و موثر برای انجام دادن کارها.

چه کاری می توانیم برای به وجود آوردن تفکر خلاق و تقویت آن انجام دهیم.

مرحله اول: ایمان داشته باشید به اینکه می توانید موفق شوید.

برای انجام هر کار، باید اول ایمان پیدا کنیم که می تواند انجام شود. اعتقاد داشتن به اینکه کاری می تواند انجام پذیرد، ذهن را برای یافتن راه انجام آن به حرکت وا می دارد.

وقتی ایمان بیاورید که چیزی ناممکن است، فکرتان در پی دلایلی می گردد که این مطلب را اثبات کند؛ ولی وقتی ایمان داشته باشید، ایمانی حقیقی که کاری شدنی است، فکرتان راه های انجام آن را می یابد.

اگر اعتقاد به توانایی خود داشته باشید، می توانید راه هایی برای دوست داشتن یک فرد پیدا کنید، یا راه حل هایی برای مشکلات شخصی تان پیدا کنید یا راهی برای خریدن خانه ای بهتر که آرزوی خریدنش را دارید، پیدا کنید.

ایمان نیروی خلاق را آزاد می کند، فقدان ایمان، آن نیروها را به بند می کشد. برای نیل به تفکر خلاق ایمان داشتن را یاد بگیرید.

خواستن، توانستن است.

ایمان داشته باشید به اینکه از عهده ی کارها بر خواهید آمد.

الف – کلمه ناممکن را از فرهنگ لغات خود خارج کنید. ناممکن واژه ی ویرانگری است. فکر (( این کار نشدنی است ))، زنجیره وار، افکار منفی دیگری را در تأیید خود تولید می کند.

ب – به چیزی بیندیشید که زمانی دوست داشتید آن را انجام بدهید، اما به دلیل آنکه آن را ناشدنی می پنداشتید، از انجام آن خودداری کرده بودید. حالا، سعی کنید فهرستی از دلایلی که اثبات می کند می توانید آن را انجام دهید، تهیه کنید.

آقای گرین والت در نطقی در دانشگاه کلمبیا گفت : (( از راه های بی شمار می توان یک کار را با موفقیت انجام داد - راه هایی که در حقیقت به تعداد آدم هایی است که می توانند آن را به انجام برسانند . ))  
هیچ چیز در یخ نمی روید ! اگر اجازه دهیم سنت ، ذهن ما را منجمد کند ، ایده های نو جوانه نمی زند .

تفکر سنتی ، دشمن خانگی و درجه ی یک انسانی است که دوست دارد یک برنامه ی پیشرفت فردی خلاق داشته باشد . تفکر سنتی ، ذهن شما را منجمد می کند . جلو پیشرفت شما را می گیرد ؛ اجازه نمی دهد از خلاقیت بهره ای ببرید .

سه راه برای مقابله با این نگرش

الف - به نظر افراد توجه کنید . فکرهای جدید را پذیرا شوید . با این افکار منفور مبارزه کنید : (( نتیجه نمی دهد )) ، (( نمی شود )) ، (( بی فایده است )) ، (( احمقانه است ))

ب - پیوسته در حال جستجو باشید . سنت شکن باشید . رستوران های جدید را امتحان کنید ، کتاب های تازه را بخوانید و با دوستان جدید آشنا شوید ؛ برای رفتن سر کار راه های تازه را انتخاب کنید ؛ برای تعطیلات سالانه به مناطق جدید بروید ؛ در تعطیلات آخر هفته ، کارهای تازه و متفاوتی انجام دهید .

پ - پیشرو باشید ، نه دنباله رو . تفکری دنباله رو و ارتجاعی نتایجی منفی دارد ، در حالی که تفکری پیشرو و راهگشا نتایجش مثبت است .

انسان موفق نمی پرسد ، (( آیا می توانم این کار را بهتر انجام بدهم )) ؟ او می داند که می تواند . پس چنین سوالی از خود می کند : (( چطور می توانم این کار را بهتر انجام بدهم . ))

هر روز پیش از آنکه سر کار بروید ، ده دقیقه را به این فکر اختصاص دهید : (( چطور می توانم کار امروز را بهتر انجام بدهم ؟ ))

(( چه خدمات رایگانی می توانم به مشتریانم بدهم ، چطور می توانم کارآیی شخصی ام را بالا ببرم ؟ ))  
شاید این تمرین ها ساده به نظر برسند ، ولی نتیجه می دهد . آنها را امتحان کنید تا به راه های خلاق نا محدودی برای موفقیت های بزرگ برسید .

توانایی ، یک برداشت ذهنی است . میزان کاری که می توانیم انجام بدهیم ، به میزان تصویری که از توانایی انجام آن کار داریم ، بستگی دارد . وقتی به راستی ایمان داشته باشیم که می توانیم کار بیشتری انجام بدهیم ، ذهن مان خلاقانه در پی راه هایی می گردد که کلید کار را به دستمان بدهد .

شما می توانید میزان کارآیی خود را از قبل افزایش دید . (( به تجربه دریافته ام که مقدار کاری که می توانم انجام بدهم ، بستگی به ذهنیتی دارد که من از کارآیی خودم دارم . ))

اگر متقاعد شده اید که انجام بیشتر و بهتر کارها مقرون به صرفه است ، این دستور العمل دو مرحله ای را انجام بدهید :

الف – مشتاقانه پیشنهادهایی را برای انجام کار بیشتر بپذیرید . پذیرفتن مسئولیت های بزرگ تر شما را برجسته تر می کند و نشان می دهد که ارزش بیشتری دارید .

ب – سپس روی این مسئله تمرکز کنید (( که چطور می توانم بیشتر کار کنم ؟ ))

جواب های خلاق از راه می رسند . بعضی از این جواب ها ممکن است شامل برنامه ریزی بهتر ، انضباط بیشتر و یا مختصر و مفید کردن فعالیت های روزمره ، یا کلاً حذف امور غیر ضروری باشد . ولی ، اجازه بدهید تکرار کنم که راه حل (( بیشتر کار کردن )) خودش پیدا می شود .

انسان های بزرگ ، گوش کردن را به انحصار خود در می آورند .

انسان های کوچک حرف زدن را به انحصار خود در می آورند .

برنامه سه مرحله ای برای تقویت تفکر خلاق ، از طریق پرسیدن و شنیدن

۱ . دیگران را تشویق به حرف زدن کنید . در گفتگوهای شخصی یا در جلسات گروهی از مردم حرف بکشید : (( از تجربیاتت برایم بگو .. )) یا (( فکر می کنی راجع به ... چه کار باید کرد ؟ )) اگر دیگران را به حرف زدن تشویق کنید ، به پیروزی (( دو قبضه ای )) دست می یابید : می توانید مواد خامی برای تولید اندیشه های خلاق ، به دست آورید و در ضمن ، دوستان خوبی پیدا کنید . برای به دست آوردن محبت مردم هیچ راهی تضمین شده تر از تشویق آنان به حرف زدن نیست .

۲ . دیدگاه های خود را از طریق پرسش هایی که طرح می کنید ، محک بزنید . اجازه بدهید که دیگران در اصلاح افکارتان به شما کمک کنند . از شیوه ی ، راجع به این پیشنهاد چه نظری دارید ، استفاده کنید .

۳ . به چیزی که طرف مقابل می گوید ، خوب توجه کنید . گوش کردن چیزی فراتر از بسته نگاه داشتن دهان است . گوش کردن به معنای آن است که اجازه دهید حرف هایی که زده می شود ، در ذهنتان رخنه کند .

در جلسات مختلف شرکت کنید با مردم کمال گرا نشست و برخاست کنید . تبادل نظر با مردمی که علایق شغلی متفاوتی دارند ، فکر شما را باز تر می کند . و افق های وسیع تری را پیش چشمتان می گستراند .



ایده و نظرات ، میوه های فکر هستند . ولی باید خوشه چینی شوند و برای آنکه ارزش شان معلوم شود ، مورد استفاده قرار گیرند .

سه راه برای شکوفا کردن و برداشت ایده های خود

۱ . نگذارید افکار از ذهن تان فرار کنند . آنها را روی کاغذ بیاورید . اجازه ندهید ایده ها فرار کنند ؛ وگرنه میوه های فکرتان نابود خواهند شد . برچین قشنگی دورشان بکشید .

۲ . کار بعدی آن است که ایده هایتان را مرور کنید . آنها را در پرونده ای که دائماً در جریان است ، ثبت کنید . محل بایگانی می تواند یک کمد مجهز یا کشوی یک میز تحریر باشد . پرونده های جدید بسازید .

۳ . ایده هایتان را بکارید و آبیاری کنید . آنها را رشد دهید . راجع به آنها فکر کنید . ایده های متجانس را به هم پیوند دهید . هر مطلبی که به شکلی با ایده ی شما در ارتباط است ، بخوانید . همه ی زوایا را بسنجید . بعد ، وقتی موقعش رسید ، از آن فکر برای خودتان ، کارتان و آیندتان استفاده کنید .

## ۶ . شخصیت شما تابع اندیشه های شماست

به اطرافتان نگاه کنید ، بعضی از مردم ، در انسان تحسین ، ادب و اعتماد بر می انگیزند ، در حالی که بعضی دیگر چنین نیستند . کسانی که جلب اعتماد بیشتری می کنند ، موفق ترین ها هستند .

شیوه ی تفکر . تفکر موجب چنین تفاوتهایی است . دیگران همان چیزی را در ما می بینند که ما در خود می بینیم . با ما همان گونه برخورد می کنند که فکر می کنیم باید برخورد کنند .

تفکر چنین تأثیری دارد . فردی که احساس می کند کسی نیست ، واقعاً کسی نیست .

برای آنکه تشخص داشته باشیم . باید فکر کنیم که متشخص هستیم . اگر چنین فکر کنیم دیگران هم این گونه فکر می کنند .

فکر شما عمل شما را تعیین می کند .

عمل شما هم متقابلاً تعیین کننده ی :

واکنشی است که دیگران نسبت به شما نشان می دهند .

خودتان را متشخص جلوه دهید : این روش کمک می کند که برای خودتان ارزش بیشتری قائل شوید . یادتان باشد که ظاهر شما ناخواسته (( حرف می زند )) ؛ پس مواظب باشید که خوبی راجع به شما بگوید . هیچ وقت بدون حصول اطمینان از داشتن ظاهری که می خواهید داشته باشید ، از خانه بیرون نیایید .

خودتان را از دیدگاه رئیس تان و از دیدهمکاران تان ببینید .

خوب لباس بپوشید ؛ زیرا همیشه به صرفه است . خودتان را در خور توجه جلوه دهید ؛ زیرا کمک می کند که افکار در خور توجهی داشته باشید . از پوشش تن به عنوان وسیله ای برای ارتقای شخصیت خود و ایجاد اعتماد به نفس استفاده کنید ! (( ظاهر خوبی جور کنید ؛ چون کمک می کند خوب فکر کنید . ))

ظاهر شما نخستین معیاری است که مردم برای ارزیابی در اختیار دارند ، و اولین تأثیر هرگز از یادها نمی رود ؛ هر چند که در درازمدت به وجود آمده باشد .

بیشتر پول بدهید و کمتر چیز بخرید

تعهدی که به دیگران دارید و از مهم تر به خودتان آن است که در اوج آراستگی باشید . از شما همان شخصیتی ظاهر می شود که در ذهن پرورانده اید . اگر ظاهر شما باعث شود که احساس حقارت کنید ، به راستی حقیر هستید و اگر باعث شود که خود را کوچک بینگارید ، کوچک هستید . در اوج هماهنگی و زیبایی ظاهر شوید تا افکار و اعمال شما در اوج هماهنگی و زیبایی باشند .

برای کار خود ارزش قائل شوید . باید فکر کنید برای خودم کسی هستم ؛ شایستگی کامل دارم ؛ کارم در حد عالی است . برای کارم ارزش قائل هستم . اگر این طور فکر کنید ، خود را در مسیر موفقیت قرار داده اید . شما همان آدمی هستید که در فکر خود تصور می کنید .

شخصی که فکر می کند کارش دارای اهمیت است ، اشارات ذهنی خاصی را در مورد انجام هرچه بهتر کارش دریافت می کند ؛ و کار بهتر یعنی :

ترفیح بیشتر ، پول بیشتر ، تشخیص بیشتر و خوشحالی بیشتر .

طرز فکری که نسبت به شغل خود داریم ، تعیین کننده ی طرز فکری است که زیردستان مان نسبت به کارشان پیدا خواهند کرد .

روزی چند بار با اندیشه های نیروبخش به خودتان انگیزه بدهید .

خودستایی های کمال گرایانه را تمرین کنید . خودآزاری های تحقیرکننده را کنار بگذارید .

**بیایید یک آگهی بسازیم !**

اول امتیازهای خود را بر شمارید ؛ نقاط قوت خود را از خود بپرسید : ((عالی ترین قابلیت های من چیست؟)) در توصیف ارزش های خود شکسته نفسی نکنید .

دوم این نکات را با انشای خودتان روی کاغذ بیاورید . یک آگهی تبلیغاتی در وصف خودتان بنویسید .

سوم دست کم روزی یک بار آگهی تان را در خلوت با صدای بلند بخوانید .

چهارم روزی چند بار آگهی را در دل تان بخوانید .

تفکر خود را دست بالا بگیرید . مانند افراد متشخص فکر کنید .

## ۷. بر محیط اطراف خود مسلط شوید ، درجه ی یک باشید

غذای ذهن ، محیط اطراف است – همه ی آن چیزهای بی شماری که ضمیر آگاه و ناخودآگاه ما را تحت تأثیر قرار می دهد . ن.ع غذایی که ذهن ما مصرف می کند ، تعیین کننده ی شخصیت ، عادت ها و نگرش های ماست . هر یک از ما وارث استعداد های بالقوه ای هستیم که باید آنها را به فعل در آوریم . ولی اینکه چه مقدار از آن استعداد ها را پرورش دهیم و چگونه ، بستگی به غذایی دارد که ذهن ما از آن تغذیه می کند .

کارشناسان بر این باورند که هرچه امروز هستید ، شخصیت شما ، آرزوهایتان ، موفقیت فعلی تان در زندگی ، تا حد زیادی نتیجه ی محیط روانی شما است . آنها معتقدند که آنچه یک ، پنج ، ده یا دوازده سال دیگر خواهید بود ، تقریباً به محیط آینده ی شما بستگی دارد .

**قدم اول : زندگی را از نو شروع کنید . عادات و نگرش های گذشته را از یاد ببرید .**

اولین مانع در مسیر موفقیت های چشمگیر ، احساس عدم دسترسی به پیروزی های بزرگ است . این نگرش از نیرو های سرکوبگر بسیاری نشأت می گیرد که ما را به داشتن سطح فکری پایین هدایت می کند . گروه اول : آنهایی که کاملاً مجاب می شوند : بیشتر مردم عمیقاً متقاعد می شوند که شایستگی انجام کارها را ندارند و موفقیت واقعی نصیب کسانی می شود که خوش اقبالند .

گروه دوم : کسانی که تا حدودی تسلیم شده اند : این گروه خودشان را آماده می کنند . کار می کنند . نقشه می ریزند . ولی بعد از حدود یک دهه یا بیشتر اسیر یأس و ناامیدی می شوند . و به این نتیجه می رسند که موفقیت های بعدی ارزش هیچ تلاشی ندارد .

گروه سوم : کسانی که هرگز تسلیم نمی شوند . این گروه با موفقیت زنده اند و از آن تنفس می کنند . این افراد از همه خوشحال ترند زیرا بیشتر از بقیه کار انجام می دهند .

مردمی که برایتان آیه ی یأس می خوانند ، خودشان تقریباً همیشه افراد نا موفقی هستند ، آنها از لحاظ کارآیی بسیار معمولی اند یا در سطح پایینی قرار دارند .

منفی ها همه جا هستند . بعضی از آنها مانند آن کسی که داشت مرا توی چاه می انداخت ، نیت بدی ندارند . ولی مابقی آنها غالباً افراد حسودی هستند که نه تنها برای بهبود وضع خود تلاشی نمی کنند ، بلکه می کوشند جلو پیشرفت شما را هم بگیرند . آنها احساس عدم کفایت می کنند ؛ بنابراین می خواهند از شما هم فرد بی لیاقتی بسازند . کاملاً مراقب باشید . آنها را زیر نظر بگیرید . اجازه ندهید نقشه هایتان را برای رسیدن به موفقیت ، نقش بر آب کنند .

برای شناخت افراد ببینید دوست آنها کیست . پرنندگان هم جنس با هم پرواز می کنند ، هیچ کارمندی شبیه دیگری نیست .

یک هشدار مهم : نسبت به کسی که از او راهنمایی می خواهید ، دقیق باشید . این قانون را بپذیرید که باید از افراد وارد راهنمایی خواست .

وقتی سوالی دارید ، بهترین راه را برگزینید . پند گرفتن از شکست خورده ها مانند مشورت کردن با یک رمال برای مداوای سرطان است .

شخصی که زندگی غیر کاری اش سازنده است ، تقریباً همیشه موفق تر از کسی است که در یک محیط گرفته و ملال آور زندگی می کند .

چند روش ساده برای ارتباط

الف – با گروه های جدید رفت و آمد کنید . برنامه موفقیت تان شما را موظف می کند مردم را تا حد بسیار زیادی بشناسید . دوستان جدیدی پیدا کنید ، به سازمان های جدیدی ملحق شوید ، محدوده ی اجتماعی خود را بزرگ کنید .

ب – دوستانی را برگزینید که نظرات شان با نظرات شما متفاوت است . در این عصر مدرن ، جایی برای آدم های تنگ نظر وجود ندارد . مسئولیت ها و سمت های مهم به دست کسانی می افتد که می توانند هر دو روی سکه را ببینند .

پ – دوستانی را برگزینید که ورای مسائل پیش پا افتاده و بی اهمیت فکر می کنند . آنهایی که مشغله ذهنی شان ، متراژ منزل شماست و چه دارید و ندارید آدمهای بدبختی هستند . از حریم روانی خود محافظت کنید . دوستانی را برگزینید که به مسائل مثبت علاقه نشان می دهند ؛ دوستانی که به راستی می خواهند موفقیت شما را ببینند .

مسمومیت فکری که به آن غیبت می گویند از دو لحاظ با مسمومیت جسمی فرق دارد . این مسمومیت ، روی ذهن اثر می گذارد ، نه جسم ، و در عین حال نفوذ ظریفی دارد . آدمی که دچار این مسمومیت می شود ، معمولاً از حال خودش خبر ندارد .

گفتگو بخش بزرگی از محیط روانی ما را تشکیل می دهد . بعضی گفتگو ها در شما احساس بُرد ایجاد می کنند . ولی بعضی دیگر از گفتگو ها به شما احساس نا مطبوعی می دهد . شما را تبدیل به یک بازنده می کند .

## ۸ . از نگرش های خود ، حامیان سرسختی بسازید

طرز فکر ما از طریق رفتارمان نمودار می شود . نگرش ها آینه های ذهن هستند . آنها تفکر را بازمی تابانند . شما می توانید فکر کسی را که پشت میز کارش نشسته است ، بخوانید . از طریق مشاهده حالات و رکات او می فهمید که چه احساسی نسبت به کار خود دارد . شما می توانید افکار فروشنده ها ، دانش آموزان ، و زن و شوهر ها را بخوانید ؛ و نه فقط می توانید – که این کار را می کنید .

نگرش ها فقط ظهور و بروز ندارند . آنها شنیده هم می شوند . یک منشی در کمتر از شش کلمه می تواند بگوید (( شما را دوست دارم از شنیدن صدایتان خوشحال شدم برایتان ارزش قائلم و کارم را هم دوست دارم . )) ولی منشی دیگر با لحنی دیگر می گوید (( مزاحم شده اید ای کاش تماس نمی گرفتید ))

نگرش . وقتی نگرش ما صحیح باشد ، توانایی هایمان به نهایت درجه ی تأثیر و نفوذ می رسند و خود به خود نتایج خوبی در پی خواهند داشت . کلیه ی اختلافات از نگرش ها ناشی می شود .

نگرش های مثبت واقعاً می توانند راه را برای یک زندگی زناشویی موفق هموار کنند . نگرش های صحیح موفقیت شما را در کار با مردم تضمین می کنند ؛ به شما توانایی رهبر شدن می دهند ؛ نگرش های مثبت تمام موفقیت ها را به سود شما بر می گردانند .

این سه نگرش را در خود تقویت کنید .

الف – نگرش فعال بودن را در خود تقویت کنید .

ب – نگرش اهمیت دادن به دیگران را در خود تقویت کنید .

پ – نگرش تقدم در ارائه ی خدمات را در خود تقویت کنید .

برای به حرکت در آوردن دیگران ، برای ایجاد شور و شوق در آنان ، باید اول خودتان شور و شوق پیدا کنید . شور و شوق باعث بهبود امور می شود . نتایج به نسبت شوق و ذوقی که ابراز می شود ، به دست می آید .

قدرت شور و شوق را در اختیار بگیرید

۱ . عمیق تر کاوش کنید . برای ایجاد اشتیاق ، راجع به چیزی که هیچ علاقه ای در شما به وجود نمی آورد ، مطلب بیشتری یاد بگیرید . از شیوه کاوش عمیق برای ایجاد علاقه در دیگران ، و علاقه نسبت به مکان های جدید استفاده کنید .

۲ . به همه ی کارهای خود روح بدید . به دست دادن خود ، به خنده هایتان روح بدهید . با چشم هایتان بخندید . وقتی می خندید ، به راستی بخندید . لغات خود را با احساسات صمیمانه رنگ آمیزی کنید تا توانایی بسیار زیادی در جلب دوستی پیدا کنید .

۳ . پیک خوش خبر باشید . خبرهای خوب را پخش کنید . مطرح کردن نکات بد ، کاری بی معنی است . تنها باعث نگرانی خانواده تان می شود . همیشه بگویید حالتان خوب است . آدم سرزنده ای باشید .

یان نگرش را نسبت به افراد پیدا کنید : شما با ارزش هستید . همه ی انسان ها می خواهند احساس ارزشمند بودن کنند . ارضای نیاز و عطش ارزشمند بودن ، شما را به سوی موفقیت پیش می برد . به مردم احساس بزرگ بورن دهید . وقتی برای مردم ارزش قائل می شوید ، بیشتر تحویل تان می گیرند . احساس بزرگی دادن به آدم های (( کوچک )) به سود شماست .

وقتی به دیگران کمک می کنید که احساس ارزشمند بودن کنند ، در خودتان هم چنین احساسی را به وجود می آورید .

۱ . قدردانی و تشکر را از یاد نبرید . همیشه به دیگران تفهیم کنید که برای کارهایی که در حق تان انجام می دهند ارزش قائلید . مردم با تشویق بارور می شوند ، انسان دوست دارد ستایش شود . از نکات کوچک افراد تعریف کنید . بین انسانها تبعض قائل نشوید ، دست پایین گرفتن افراد ، نتایج دست بالا عایدتان نمی کند .

۲ . افراد را به اسم شان مورد خطاب قرار دهید . اسم ها را صحیح تلفظ کنید و صحیح بنویسید . در گفتگو با اشخاصی که آشنایی چندانی ندارید ، عنوان های مناسب را هم به نام آنها اضافه کنید .

۳ . افتخارات را قبضه نکنید . از آنها استفاده کنید . همه ی موفقیت ها را مربوط به خودتان ندانید و از زیر دستان تان هم تعریف و تمجید کنید . هنگامی که افتخارات را با دیگران تقسیم می کنید ، زیر دستان تان می فهمند که از صمیم قلب برای کار آنها ارزش قائلید .

خانواده تان را هوادار خود کنید . در برنامه ی خود جایی هم برای توجه به آنها در نظر بگیرید .

می خواهید پول در آورید ؟ اولویت را به ارائه ی خدمات بدهید . اول به فکر ارائه ی خدمات باشید ، پول همیشه خودش به دنبال شما می آید . از تفکر (( اولویت در ارائه ی خدمات )) پیروی کنید : همیشه بیشتر از حد انتظار مردم ، برایشان کار انجام دهید .

هر روز فرصتی را برای پاسخ دادن به این پرسش اختصاص دهید : (( چگونه می توانم بیش از آنچه از من توقع می رود کار کنم ؟ )) بعد طبق جواب عمل کنید . اول به فکر ارائه خدمات باشید ، پول خودش را به شما می رساند .

## ۹ . مردم را دوست داشته باشید

موفقیت هر شخصی به حمایت دیگران بستگی دارد . تنها حایلی که بین انسان و آرزوهایی که در سر می پرورد ، قد علم کرده است ، حمایت دیگران است .

مردم را دوست داشته باشید . محبوبیت بهتر از مهارت است . محبوبیت ، ما را برای ارتقاء سبکبال تر می کند .

لیندون جانسون قبل از آنکه رئیس جمهور شود دستورالعمل ده ماده ای را برای نیل به موفقیت تنظیم کرد .

الف – سعی کن که اسامی افراد را به خاطر بسپاری .

ب – فرد راحتی باش تا هیچ کس در معاشرت با تو احساس ناراحتی نکند .

پ – این اعتقاد را در خودت تقویت کن که هر چه پیش آید خوش آید .

ج – شخصیت خودت را زیر ذره بین ببر تا بتوانی عوامل (( ناهنجار )) را از آن خارج کنی .

چ – گلایه ها را از ذهنت بیرون کن .

ح – دوست داشتن افراد را تمرین کن .

خ – همیشه از فرصت هایی که برای تبریک گفتن به افراد و یا اظهار همدردی در غم ها پیش می آید ، استفاده کن .

د – به مردم قدرت روحی بده ، تا محبت بی ریای خودشان را نثار تو کنند .

هرگز سعی نکنید دوستی را بخرید . دوستی قابل خرید و فروش نیست . هرگاه سعی کنیم آن را بخریم ، به دو شکل زیان می بینیم :

الف – پول مان را هدر می دهیم .

ب – باعث تحقیر دیگران می شویم .

اگر همیشه منتظر بمانید که دیگران اساس دوستی را بنا کنند ، ممکن است نتوانید دوستان زیادی داشته باشید .



نسبت به افراد خوش بین باشید . به گفته یکی از دوستانم : (( ممکن است که من برای او اهمیت چندانی نداشته باشم ، ولی او برای من مهم است ؛ به همین دلیل می خواهم با او آشنا شوم ))

شش راه برای ایجاد رفاقت از طریق پیشقدم شدن در دوستی

الف – خودتان را در تمام فرصت های ممکن ، مانند مهمانی هواپیما ، محیط کار و ... به دیگران معرفی کنید.

ب – مطمئن شوید طرف مقابل ، اسم شما را درست متوجه شده است .

پ – اسم اشخاص را بنویسید در صورت امکان ، آدرس و شماره تلفن آنها را هم بگیرید .

ث – برای دوستان جدیدی که احساس می کنید باید آنها را بهتر بشناسید ، چند خط نامه دستاورد بنویسید.

ج – مهمترین نکته اینکه به غریبه ها حرف های دلنشین بزنید .

به سه مسئله توجه کنید

الف – هیچ انسانی کامل نیست و همه مرتکب اشتباه می شوند .

ب – متوجه این حقیقت باشید که دیگران حق دارند مانند او نباشند . هیچ وقت از مردم به خاطر آنکه عادات شان با عادت های تو فرق دارد یا نوع دیگری از لباس ، مهمانی ، اتومبیل یا مذهب را ترجیح می دهند ، بیزار نشو .

پ – سعی نکن چیزی را اصلاح کنی .

هرچه زمان بیشتری روی موج مثبت یا منفی بمانید ، به آن علاقه بیشتری پیدا می کنید و تغییر دادن آن موج دشوارتر می شود . علت آن است که یک فکر ، چه مثبت و چه منفی ، باعث شروع یک سلسله واکنش های زنجیره ای در جهت خودش می شود .

وقتی تنها هستید ، فقط خود شما تصمیم می گیرید که به موج مثبت گوش دهید یا موج منفی ، ولی وقتی با شخص دیگری صحبت می کنید ، او می تواند خط فکری شما را تحت تأثیر قرار دهد .

اگر می خواهید شخص دیگری شما را از موج مثبت به موج منفی نبرد باید سریعاً و در نهایت آرامش موضوع صحبت را عوض کنید و یا عذر و بهانه بیاورید و خود را خلاص کنید .

با مشتری مانند مهمانان خود رفتار کنید .

افراد پر حرف به ندرت آدمهای موفق هستند . همه افراد موفق هنر شنیدن را بیشتر دانسته و به کار می بندند . هنر شنیدن جلب دوستی می کند و به شناخت بهتر افراد کمک می کند .

## ۱۰ . حرکت را به صورت عادت در آورید

پیشگامان تمام رشته ها روی یک مسئله اتفاق نظر دارند و آن اینکه نیاز به نیروهای متخصص و کارآمد در همه جا شدیداً احساس می شود .

برای مدیران ارشدی که در پی یافتن افراد موثر هستند ، اینگونه سوالات مطرح است : کار را انجام می دهد ؟ آن را پیگیری می کند ؟ خودش کارش را می کند یا باید کسی بالای سرش باشد ؟

داشتن ایده های خوب به تنهایی کافی نیست . فکر نسبتاً خوبی که رویش کار شده و به فعل در آمده باشد ، صدها بار بهتر از فکر بی نظیری است که به دلیل عدم پیگیری از بین رفته باشد .

افراد فعال همیشه اهل عمل هستند . اقدام می کنند ، کارها را به انجام می رسانند . افراد منفعل هیچ وقت کاری را درست و حسابی انجام نمی دهند .

آقای فعال اقدام می کند ، آقای منفعل (( می خواهد اقدام کند ولی نمی کند ))

هنر یک فرد موفق این نیست که بتواند احتمال وجود هر نوع مشکلی را رفع کند ، بلکه این است که با مشکلات روبرو شود و آنها را به موقع حل کند . برای آنکه مجبور نباشیم بخاطر انجام کاری یک عمر صبر کنیم ، بهتر است به شکلی عاقلانه با کمال گرایی خود کنار بیاییم . هنوز معتبرترین توصیه برای افرادی که به موانعی بر می خورند ، دل به دریا زدن است .

افکار و اندیشه های ما اهمیت بسیار دارند . راجع به این مسئله نباید به خطا رویم : باری ابداع و تحقق هر چیز ایده ای مناسب لازم است . موفقیت از چنگ انسانی که فاقد اندیشه است ، می گریزد .

وجود هیچ ایده ای به تنهایی کافی نیست . ابتکاراتی که در جهت گسترش حرفه خود یا کوتاه شدن جریانات یک کار به ذهنمان می رسد ، تنها در صورت عملی شدن دارای ارزش و اعتبار است .

هر روز هزاران نفر اندیشه های خوب خود را به دلیل وحشتی که از کار کردن روی آنها دارند ، به خاک می سپارند . غافل از اینکه اشباه سرگردان آن اندیشه ها باز خواهند گشت تا آرامش را برای همیشه از صاحبانشان سلب نمایند .

با کار روی ایده های خود به آنها ارزش دهید . نظرات شما هر اندازه که خوب و جالب باشند ، اگر به عمل در نیایند ، هیچ ثمری ندارند . با کار روی ایده های خود ، به آرامش فکر برسید .

برای مقابله با ترس و ایجاد اعتماد به نفس اقدام کنید .

تعلم به هر شکلی که باشد ، باعث ترس فزاینده می شود . اگر اقدام کنید ، با ترس مبارزه کرده اید . اگر صبر تأخیر و تعلل کنید ، به ترس میدان داده اید . انتظار ، حتی کارکشته ترین افراد را هم عصبی می کند

اقدام ترس را از بین می برد . راه مبارزه با ترس ، هر نوع ترسی ، حرکت و اقدام است .

از برقراری یک تماس تلفنی می ترسید ؟ شماره را بگیرید ؛ دیگر ترسی نمی ماند .

اعتماد به نفس پیدا کنید و با اقدام به موقع ترس را از بین ببرید .

حرکت موجد حرکت است . این قانون طبیعت است . هیچ چیز ، حتی ده ها وسیله ی فنی که هر روز مورد استفاده قرار می دهیم خود به خود شروع به حرکت میکنند .

مشکل زندگی آدم این است که در یک اتاق سرد از زیر یک لحاف گرم بیرون بیاید . هرچه بیشتر دراز بکشید و و فکر کنید که برخاستن از جای گرم تان چقدر آزار دهنده است ، کار دشوار تر می شود . حتی در کارهایی به این سادگی ، حرکت های خودکار ، یعنی پس زدن لحاف و گذاشتن پاها روی زمین ، دشواری عمل را از بین می برد . به جای فکر کردن راجع به جنبه های نا مطبوع کار ، آن را بدون درنگ انجام دهید و شروع کنید .

یکی از کارهایی را که کمترین علاقه ای به انجام آن ندارید در نظر بگیرید . بعد بدون آنکه به خودتان اجازه ی کارشکنی یا ترس بدهید ، آن را انجام دهید . از حرمت برای خلق ایده ها ، طرح نقشه ها ، حل مسائل و انجام کارهایی که فعالیت ذهنی شدید می طلبد استفاده کنید . ذوق و احساس خود را به حرکت در آورید .

فکر خود را روی کاغذ بیاورید تا تمام توجه شما روی آن متمرکز شود و دقیق تر و طولانی تر در خاطر شما بماند . هنگامی که در استفاده از قلم و کاغذ برای ایجاد تمرکز تسلط کامل پیدا کردید ، می توانید در مکان های پر سر و صدا و شلوغ به تفکر بپردازید .

کلمه جادویی موفقیت اکنون است . فردا ، هفته ی آینده ، بعداً ، فلان روز ، فلان وقت و مترادف های آن از رده ی کلمات شکست ، و موکول به هرگز است . همین الآن شروع کن .

تفکر بر مبنای حال کارها را به انجام می رساند . ولی تفکر بر مبنای فلان روز یا فلان وقت معمولاً به معنای شکست است .

عادت کنید به اینکه (( نظر بدهید )) . شرکت در مباحثات و گفتگو ها ، به شما قدرت می دهد . با نظرات سازنده ی خود به پیش بنازید .

دو تمرین موثر برای ایجاد ابتکار و خلاقیت

الف – در انجام هر کاری پیش قدم شوید . با برخورد با مسئله ی جدید دست روی دست نگذارید ، و با تمام قوا شروع به کار کنید . پیشتانز و اهل عمل باشید .

ب – همیشه سعی کنید برای انجام کارها داوطلب شوید . یک داوطلب همیشه چهره ی بارزی دارد . نظر ها را به سوی خود جلب می کند .

افراد فعال ، آنهایی که در اندیشه فعالیت هستند ، در می یابند که دیگران دوست دارند از آنها پیروی کنند .

## ۱۱ . چگونه از شکست پیروزی بسازیم

می توان ولگردان را با افراد معمولی و هر دو را با افراد موفق جامعه از هر جهت ، سن ، هوش ، محیط تربیتی ، ملیت و سایر موارد هم ردیف دانست . تنها از یک جنبه نمی توان آنها را در یک ردیف قرار داد و آن واکنشی است که هر کدام نسبت به شکست نشان می دهند .

هنگامی که یک انسان ولگرد زمین می خورد ، توان برخاستن مجدد را پیدا نمی کند . همچا می ماند و خورد می شود . آدم معمولی در تجربه ای مشابه روی روی زانوهایش می ایستد . ولی چهار دست و پا از میدان می گریزد و وقتی به کلی از انظار پنهان شد ، خود را از مسیر تلاش خارج می کند تا دیگر مورد ضرب یا اهانت قرار نگیرد .

ولی هنگامی که انسان موفق بر زمین می افتد ، به گونه ای دیگر عمل می کند . او فوراً برمی خیزد ، درسی می گیرد ، ضربه را از یاد می برد و به سمت جاهگاهی بلندتر حرکت می کند .

امکان ندارد بدون وجود مخالفت ، مشقت و موانع ، به موفقیت های بزرگ دست پیدا کنیم . ولی امکان آن وجود دارد که از موانع برای پیشبرد اهداف خود استفاده کنیم .

از هر مانعی که بر سر راهتان قرار می گیرد نکته ای بیاموزید . از هماکنون تصمیم بگیرید که از هر مانعی که در سر راهتان سبز می شود ، چیزی به غنیمت بگیرید . بار دیگری که در محیط کار یا منزل با مشکلی روبرو می شوید بر اعصابتان مسلط شوید و بکوشید که علت آن را پیدا کنید . از این راه می توانید جلوی اشتباهات مجدد را بگیرید .

بعید نیست که در این دنیای دیوانه ، کسانی بخواهند به ما ضربه بزنند ، ولی در بیشتر موارد ، خودمان باعث سقوط خود می شویم . شکست های ما در اثر عدم کفایت فردی یا اشتباهات خودمان است .

آلبرت هوبارد فقید می گفت : (( یک انسان شکست خورده کسی است که به رغم اشتباهات احمقانه ای که مرتکب شده است ، نمی تواند تجربه ای بیندوزد . ))

ما باید پشتکار داشته باشیم ولی پشتکار تنها یکی از اجزای پیروزی است . ما می توانیم زحمت بکشیم ، سعی و تلاش کنیم و به هیچ جا نرسیم ، مگر آنکه پشتکار را با آزمایش و تجربه های نو همراه کنیم . مداومت به تنهایی باعث پیروزی نمی شود . ولی مداومتی که با آزمایش و خطا همراه باشد ، ضامن معتبری برای حصول موفقیت است .

مردمی که همتی مورچه وار دارند یا مثل کنه به کاری می چسبند و آن را ول نمی کنند ، آنچه را لازمه ی موفقیت است ، دارا هستند .

دو پیشنهاد برای اینکه قدرت بیشتری برای انجام آزمایش پیدا کنید .

الف – به خودتان بگویید : (( حتماً راهی هست )) همه ی اندیشه های مغناطیسی هستند . به محض آنکه به خودتان بگویید : (( کارم تمام است . هیچ راهی برای غلبه بر این مشکل ندارم )) افکار نفی جذب شده و هر یک سعی می کند شما را متقاعد کند که درست می گوئید و مغلوب شده اید . بر عکس ، ایمان داشته باشید که (( راهی برای حل این مشکل وجود دارد )) ، تا افکار مثبت به سوی شما هجوم بیاورند و به شما در پیدا کردن راه حلی کمک کنند . وقتی یقین پیدا می کنید که راهی هست ، به طور خودکار انرژی منفی را ( کنار بکشیم ، برگردیم عقب ) تبدیل به انرژی مثبت می کنید ( ادامه بدهیم به جلو برویم )

ب – عقب گرد کنید و تازه نفس تر شروع به کار کنید .

وقتی به مانعی برمی خورید ، لازم نیست کل برنامه را زیر سوال ببرید . بهتر است عقب گرد کنید و به تجدید قوا پردازید . کارهای ساده و جذابی را امتحان کنید ، مانند نواختن ساز یا پیاده روی یا چرتی کوتاه بدن ترتیب ، وقتی دوباره با آن مانع روبرو می شوید ، خود به خود ، راه حل آن دهم به سراغ تان می آید . همیشه همان چیزی به سراغ تان می آید که انتظار دیدنش را دارید . طرف مثبت را ببینید تا بر شکست غلبه کنید . اگر ذهنیتی روشن نسبت به مسائل پیدا کنید ، همه ی عوامل به سود شما وارد عمل خواهند شد .

## ۱۲ . هدف ها را محلی برای تعالی خود قرار دهید

هدف چیزی است که می خواهیم به آن دست پیدا کنیم . هدف چیزی فراتر از یک رویاست ، هدف ، رویایی است که برای تحقق آن کوششی به عمل می آید . هدف ، خیال میهم (( باری ، به هر جهت )) نیست ، بلکه نوید روشن (( انگیزه ای برای تلاش )) است .

بدون تعیین هدف هیچ چیز اتفاق نمی افتد و هیچ قدمی برداشته نمی شود . لزوم هدف برای موفقیت ، همانند ضرورت هوا برای حیات است . هیچ انسانی بدون داشتن هدف ، به موفقیت دست نمی یابد .

### پس مقصد خود را دقیقاً مشخص کنید .

مهم نیست که موفقیت کنونی ما چیست یا چه بوده است ، مهم آینده ای است که برای دست یابی به آن تلاش می کنیم .

بهتر است برنامه ای حداقل ده ساله برای آینده ی خود را از حالا تعیین کنید . انسانی که اهداف دراز مدت نداشته باشد ، بی شک تبدیل به یکی از همان مهره هایی می شود که در بازی زندگی هنوز جایی برای خود پیدا نکرده است . اگر به نیت ورود به یک مسیر جدید قرار است سر از جایی آورید ، باید اول بدانید که آنجا کجاست .

### پیش از شروع ، مقصد ت را تعیین کن .

آینده خود را بر حسب یه مقوله ی شغل ، خانه و اجتماع طبقه بندی کنید . تقسیم زندگانی به این صورت ، باعث پرهیز از آشفتگی ذهن و بروز اختلافات می شود و تصویری جامع از آینده پیش چشم شما قرار می دهد .

برای این سه پرسش ، پاشخ های روشن و دقیقی از خود بخواهید : می خواهم زندگی خود را صرف انجام چه کاری کنم ؟ می خوهم چه کسی باشم ؟ چه چیزی مرا ارضاء می کند ؟

وقتی آرزو مهار شود ، به صورت قدرت در می آید . در حالی که ناتوانی در دنبال کردن آرزوها و انجام کارهای مورد علاقه ، راهی است که به یک زندگی معمولی و خفت بار می انجامد .

پنج حربه برای نابودی موفقیت های خود

الف – تحقیر خویش : بسیاری از جوانان ، خود را با تحقیر خویش تبدیل به افرادی پیر و فرتوت می کنند .

مثال : استعداد این کار را ندارم . تجربه یا سواد درست و حسابی ندارم .

ب – عقده ی تامین : در همین وضعیت فعلی ، لااقل امنیت شغل دارم .



پ - رقابت : در این کار دست خیلی زیاد است .

ت - اجبار والدین : دوس دارم به کار دیگری مشغول شوم ، ولی والدینم این کار را ترجیح می دهند . من هم نمی توانم با آنها مخالفت کنم .

ث - مسئولیت های خانوادگی : کار عاقلانه این بود که پنج سال پیش دست به کار شوم ، نه الآن که عیالوار شدم و جرات تغییر شغلم را ندارم .

تنها راه برای به دست آوردن قدرت کامل و کارآیی این است که به کارهای مورد علاقه خود بپردازید . در برابر آرزوهای خود تسلیم شوید ، تا انرژی ، اشتیاق ، قدرت ذهنی و حتی سلامت بیشتری پیدا کنید . برای تسلیم شدن در برابر خواسته ها هیچ زمان دیر نیست .

هنگامی که خود را در مقابل هدفی قرار می دهید ، آن هدف به تدریج به درون ضمیر ناخودآگاه شما نفوذ می کند . ضمیر ناخودآگاه انسان همیشه در حال آرامش و تعادل است . ولی ضمیر خودآگاه او این گونه نیست ، مگر آنکه خودش را با آنچه در ضمیر ناخودآگاه می گذرد ، هماهنگ سازد . بدون وجود تفاهم و همکاری ضمیر ناخودآگاه ، انسان در پیشبرد امور خویش گرفتار تردید ، آشفتگی و دودلی می شود . حالا متوجه می شوید که چرا وقتی هدف شما کاملاً از طرف ضمیر ناخودآگاهتان پذیرفته شده باشد ، خود به خود در مسیر صحیح گام بر می دارید . زیرا با این کار ، ضمیر خودآگاه خود را برای تفکری بی دغدغه و روشن ، از کشمکش می رهانید .

خود را در مسیر اهدافتان قرار دهید . در برابر آنها تسلیم محض شوید . اجازه دهید وجود شما را قبضه کنند و برای نیل به آن هدف ، شما را به طور خودکار هدایت کنند .

هر زمان که مجبور می شوید در اسرع وقت کاری را به انجام برسانید ، اهدافی تعیین کنید : ضرب الاجل ها ، حد نصاب ها و قرار های خصوصی با خودتان . شما فقط زمانی می توانید یک کار را با موفقیت انجام دهید که برنامه ای برای اتمام آن در دست داشته باشید .

هیچ دارویی در این دنیا به اندازه ی عشق به انجام دادن یک کار قادر نیست به انسان طول عمر عطا کند .

کسی که مصمم باشد به نهایت درجه ی موفقیت برسد ، اول باید این اصل را در یاد بگیرد .

پیشرفت ، مرحله به مرحله صورت می گیرد .

تنها راه معقول برای رسیدن به هر نوع هدفی ، شیوه ی گام به گام است .

این پرسش را به ذهن بسپارید و از آن برای ارزیابی کارهای خود استفاده کنید . (( آیا این کار کمک می کند که سریع تر به مقصد برسیم ؟ )) اگر جواب منفی است ، به عقب برگردید ؛ اگر مثبت است به پیشروی ادامه دهید .

همیشه از کارهای (( کوچک )) شروع کنید تا برای انجام کارهای (( بزرگ )) آمادگی پیدا کنید .

بزرگ ترین و پرسودترین نوع سرمایه گذاری ، سرمایه گذاری انسان روی خودش است . و آن ، خرید لوازمی است که قدرت ذهنی و مهارت و دانش او را افزایش دهد .

الف – سرمایه گذاری روی تحصیلات : یک مدرک یا درجه ممکن است بتواند کاری برای شما دست و پا کند ، ولی پیشرفت شما را در آن کار تضمین نم کند . ، زیرا (( کار نیز صلاحیت می طلبد ، نه مدرک . ))

ب – سرمایه گذاری روی محرک های فکری . تحصیلات به شما کمک می کند که به ذهن خود شکل و وسعت بدهید ، و برای رویارویی با شرایط جدید و حل مسائل ، آن را تربیت کنید .

افراد موفق را سرمشق خود قرار دهید . روی خودتان سرمایه گذاری کنید .

## ۱۳ . رهبران ، چگونه می اندیشند

برای کسب موفقیت های عالی احتیاج به حمایت و همکاری دیگران دارید و لازمه ی جلب چنین حمایت و همکاری از سوی دیگران ، داشتن توانایی در رهبری است . باید کاری کنیم دیگران با جان و دل به خدمت ما برخیزند .

### چهار اصل یا قانون رهبری

الف – با افرادی که می خواهید تحت نفوذ خود در آورید تبادل اندیشه کنید .

ب – از خود بپرسید : انسانی ترین روشی که برای برخورد با این مسئله وجود دارد ، چیست ؟

پ – به موفقیت بیندیشید ، به موفقیت ایمان داشته باشید و برای موفقیت بکوشید .

ت – فرصتی برای خلوت کردن با خویش کنار بگذارید .

اگر می خواهید مردم کارهای مورد نظرتان را انجام دهند ، باید مسائل را از دید آنها ببینیم . وقتی از دیدگاه دیگران آگاه می شوید ، شیوه های هدایت رفتار و تحت نفوذ در آوردن آنها به تدریج پدیدار می شود .

همیشه از خودتان بپرسید : (( اگر خودم را جای یک نفر دیگر بگذارم ، نسبت به این مسئله چگونه فکر خواهم کرد ؟ )) این سوال راه را برای اقدامات موفقیت آمیز ، هموار می کند .

وضعیت طرف مقابل را در نظر بگیرید خودتان را جای او بگذارید .

از خود بپرسید اگر جای او بودم چه واکنشی را نسبت به این قضیه نشان می دادم .

سپس دست به اقدام بزنید که اگر جای طرف مقابل بودید ، موجب حرکت شما می شد .

قانون دیگر در رهبری بیندیشید .

برای رسیدن به قله های رهبری شیوه ی دیگری وجود دارد به نام (( برخورد انسانی ))

هر زمان در ارتباط با مردم با مشکل روبرو شدید ، از خود بپرسید : (( انسانس ترین راه برای حل

این مسئله چیست ؟ ))

از طعنه زدن به مردم پرهیز کنید . بدبین نباشید . سعی نکنید حق کسی را کف دستش بگذارید . غرور افراد را جریحه دار نکنید .

سعی کنید ، رفتار شما نشانگر آن باشد که مردم را در اولویت قرار می دهید .

با افراد با احترام برخورد کنید . در هر فرصتی بکوشید از زیردستان خود تعریف و تمجید کنید . تقدیر ، بزرگترین و تنها مشوقی است که می توان بدون متحمل شدن هزینه ای ، به مردم داد .

با مردم درست رفتار کنید . انسان باشید .

به موفقیت بیندیشید ، ایمان بیاورید و برای موفقیت بکوشید .

دید ترقی خواهانه پیدا کنید .

۱ . در کارهایی که انجام می دهید بهبود و پیشرفت را مد نظر داشته باشید .

۲ . در انجام کارها به معیارهای عالی بیندیشد .

از یاد نبرید ! هنگامی که هدایت گروهی را به دست می گیرید ، اشخاصی که در آن گروه قرار دارند به سرعت شروع به انطباق خود با معیارهای شما می کنند . همان گونه بیندیشید ، سخن بگویید ، عمل کنید و زندگی کنید که می خواهید زیردستان تان بیندیشند ، سخن بگویند ، عمل کنند و زندگی کنند – آنها ناخودآگاه همان گونه عمل خواهند کرد پس از مدتی ، زیر دستان ، رونوشت های کپی شده ی رئیس خود می شوند .

فرصتی برای خلوت گزینی با خود داشته باشید و در آن هنگام ، قدرت شگفت انگیز ذهن تان را مورد استفاده قرار دهید . کسی که تحمل تنهایی را ندارد ، از فکر کردن های مستقل دوری میکند و ذهن خود را در برابر مسائل خاموش و بی خبر نگه می دارد . از لحاظ روانی از افکار خود می ترسد و به مرور تبدیل به انسانی بسیار سطحی می شود .

آن کسی نباشید که تحمل تنهایی را ندارد .

## آبتین زمانی

