





شناسنامه کتاب:

دسته بندی: کتاب
سطح کتاب: ویژه
نام اثر: اثر مرکب
نام نویسنده: دارن هاردی
طراح: آیناز فرزندی ماه
ویراستار: Sarina
کپیست: Lunika

این کتاب در سایت **تک رمان** آماده شده است

www.taakroman.ir

مقدمه:

این کتاب درباره‌ی موفقیت است و آنچه برای دستیابی به موفقیت؛ واقعاً لازم است. وقت آن رسیده که کسی این موضوع را رک و راست به شما بگوید. مدت طولانی است که به بازی گرفته شده‌اید و فریب خورده‌اید. شما هیچ وقت با روزی دو ساعت وقت گذراندن در اینترنت، به درآمد ۲۰۰ هزار دلاری نمی‌رسید. هیچ وقت نمی‌توانید ۱۵ کیلوگرم از وزن‌تان را در یک هفته کم کنید. با مالیدن یک کرم بر صورت‌تان بیست سال جوان تر نمی‌شوید. نمی‌توانید با خوردن یک قرص زندگی زناشویی‌تان را درست کنید و موفقیت با دوام و پایدار را هم با هر برنامه‌ای که برای واقعی بودن بسیار عالی به نظر می‌رسد، به دست نمی‌آورید. خیلی خوب میشد اگر می‌توانستید موفقیت، شهرت، عزت نفس، روابط خوب، سلامتی، آسایش و رفاه خودتان را در یک بسته‌ی ظریف زیبای صدفی از فروشگاه محله‌تان بخرید؛ ولی موفقیت در این دنیا این طوری به دست نمی‌آید.

ما دائم با ادعاهای مهیج فزاینده‌ای درباره‌ی پولدار شدن، خوش اندام شدن، جوان تر شدن، جذاب تر شدن و... بمباران می‌شویم و معمولاً همه‌ی آن‌ها ادعایی یک شبه با تلاش کم و با پرداخت مثلاً ۹۵/۳۹ دلار هستند.

این پیام‌های بازاریابی تکراری، احساس و درک ما را درباره‌ی آن چه که برای رسیدن به موفقیت لازم است تحریف می‌کنند. ما بینش‌مان را درباره‌ی اصول ساده اما عمیقی که برای موفقیت لازم و ضروری هستند از دست داده‌ایم. من از این موضوع خسته و کلافه شده‌ام دیگر نمی‌توانم کنار بنشینم و ببینم که این پیام‌های بی‌معنی و نابخردانه، مردم را منحرف می‌کنند. من این کتاب را به این خاطر نوشتم که شما را برگردانم به اصول اولیه. می‌خواهم به شما کمک کنم تا از این اغتشاش و درهم ریختگی خلاص شوید و روی همان اصول اساسی تمرکز کنید که واقعاً مهم هستند. شما می‌توانید بلافاصله اصول موفقیت اثبات شده با زمان و تمرین‌هایی را که در این کتاب است، به کار بندید تا نتایجی پایدار و قابل‌سنجش به وجود آورید. می‌خواهم به شما یاد دهم که چگونه قدرت اثر مرکب را مهار کنید؛ همان سیستمی که زندگی شما را اداره می‌کند؛ چه در جهت بهتر شدن و چه در جهت بدتر شدن. اگر از این سیستم به نفع خودتان استفاده کنید، واقعاً می‌توانید تحولات چشم‌گیری را در زندگی‌تان به وجود آورید. احتمالاً این جمله را شنیده‌اید: به هر چیزی که به آن فکر کنید، می‌توانید برسید. خب، البته فقط در صورتی که بدانید چگونه. اثر مرکب راهنمایی عملی است که به شما یاد می‌دهد چگونه در استفاده از این سیستم مهارت پیدا کنید. وقتی ماهر شوید، دیگر هیچ چیزی یا هیچ هدفی وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید.

از کجا می دانم که اثر مرکب تنها فرآیند مورد نیاز شما برای رسیدن به اوج موفقیت است؟ اول این که: من این اصول را در زندگی شخصی خودم به کار بسته‌ام. از این متنفرم که نویسندگان، سنگ شهرت و ثروت خودشان را به س*ی*نه می زنند؛ ولی مهم است که بدانید من از تجربه‌های شخصی خودم صحبت می کنم. من به شما مدارک و شواهد زنده ارائه می کنم، نه فقط نظریه‌های تکراری. همان طور که آنتونی رابینز پیش از این اشاره کرد، من از تلاش‌هایم در کسب و کار به موفقیت‌های قابل توجه‌ای رسیده‌ام، به این خاطر که آن را آگاهانه با اصولی که در این کتاب می خوانید، ساختم. در بیست سال گذشته، خیلی جدی در مورد موفقیت و پیشرفت شخصی مطالعه کرده‌ام. صدها هزار دلار را صرف آزمایش و بررسی ایده‌ها، ابتکارها و فلسفه‌های مختلف کرده‌ام. تجربیات شخصی من ثابت کرده‌اند که: مهم نیست چه چیزی یاد می گیرید یا از چه استراتژی یا تاکتیکی استفاده می کنید، موفقیت در نتیجه‌ی سیستم عامل اثر مرکب به دست می آید.

دوم این که در شانزده سال گذشته، من یکی از رهبران صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی بوده‌ام و با رهبران متفکر، سخنران‌ها و نویسندگان محبوب زیادی هم‌فکری کرده‌ام. به عنوان یک سخنران و مشاور، ده‌ها هزار کار آفرین را آموزش داده‌ام و مربی رهبران کسب و کار، مدیران عامل و آدم‌های

فوق‌العاده موفق بی‌شماری بوده‌ام. از بین هزاران مطالعه‌ی موردی، چیزهایی را که مؤثر هستند و چیزهایی را که به کار نمی‌آیند، خلاصه و استخراج کرده‌ام. سوم این که به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، هزاران مقاله‌ی دریافتی و کتاب را غربال می‌کنم و در روند انتخاب کارشناسانی که در مجله با آن‌ها مصاحبه می‌کنیم، شرکت می‌کنم و تمام مطالب‌شان را می‌خوانم. هر ماه تقریباً با نیم دوجین از کارشناسان ب*ر*جسته و نخبه‌درباره‌ی عناوین و موضوعات مختلف مربوط به موفقیت مصاحبه می‌کنم و بهترین ایده‌ها و تفکرات‌شان را بیرون می‌کشم. هر روز و در طول روز، در حال خواندن، مرتب کردن، ف*یل*تر کردن و شنا در اقیانوس اطلاعات مربوط به موفقیت و پیشرفت شخصی هستم.

منظورم این است که وقتی شما چنین دیدگاه کامل و جامعی درباره‌ی این صنعت دارید و در ضمن، از مطالعه‌ی آموزه‌ها و عادت‌های بعضی از موفق‌ترین آدم‌های جهان به خردمندی رسیده‌اید، هوشیاری شگفت‌انگیزی در شما به وجود می‌آید. حقایق اصولی نامشهود، مثل کریستال، شفاف و روشن می‌شوند. با دیدن، خواندن و شنیدن خیلی از این حقایق، دیگر توسط تبلیغات دروغین یا فرستاده‌های خود مدعا با ادعای جدیدترین «دستاورد علمی» فریب نمی‌خورم. دیگر هیچ‌کسی نمی‌تواند تقلب به من بفروشد. من از دیدگاه‌های مرجع زیادی مطلع هستم. راه‌های خیلی زیادی را طی کرده‌ام و از روش‌های

سختی به حقایق رسیده‌ام. همان‌طور که مربی من و فیلسوف بزرگ کسب و کار، جیم ران گفته است: «هیچ اصول جدیدی وجود ندارد. حقیقت چیز جدیدی نیست؛ بلکه موضوعی قدیمی است. شما باید نسبت به آن مردی که می‌گوید بیا این‌جا، می‌خواهم عتیقه‌جات ساختمی خودم را به شما نشان بدهم! مشکوک باشید. نه، شما نمی‌توانید یک عتیقه بسازید.»

این کتاب، درباره‌ی مطلبی است که واقعاً مهم هستند و هیچ‌گونه مطالب اضافی و بیهوده‌ای در آن وجود ندارد. چه چیزهایی واقعاً کارساز واقع می‌شوند و به کار می‌آیند؟ کدام اصول اولیه و اساسی که وقتی روی آن‌ها متمرکز شوید و مهارت پیدا کنید، سیستم عاملی را به وجود می‌آورند که می‌تواند شما را به اهداف مورد نظرتان برساند و به شما کمک کند تا به شیوه‌ی دلخواه‌تان زندگی کنید؟ در این کتاب، همان اصول وجود دارد؛ آن‌ها سیستم عاملی را ایجاد می‌کنند به نام اثر مرکب.

قبل از این که ادامه‌ی کتاب را بخوانید، یک هشدار می‌دهم: کسب موفقیت، سخت است. این فرآیند پر زحمت، ملال‌آور و بعضی وقت‌ها حتی خسته‌کننده است. پولدار شدن، نافذ و جهانی شدن در رشته و زمینه‌ی خودتان، آهسته و دشوار اتفاق می‌افتد. اشتباه برداشت نکنید؛ با پیروی از این اصول و مراحل، تقریباً بلافاصله نتایج آن را در زندگی‌تان می‌بینید؛ ولی اگر از کار، نظم و تعهد گریزان هستید، همان بهتر پای تلویزیون بنشینید و به تبلیغاتی که سرشار از

شعارها و وعده‌های موفقیت یک شبه‌ی مشتری پسند هستند، امید بندید؛ البته اگر یک کارت اعتباری پُر از پول دارید.

حرف آخر این که: شما همین حالا تقریباً تمام چیزهایی را که برای موفقیت می‌خواهید، می‌دانید. شما به یادگیری چیزهای بیشتر، احتیاجی ندارید. اگر کل چیزی که می‌خواهیم داشتنِ اطلاعات بیشتر بود، پس هر کسی که به اینترنت دسترسی دارد، باید در یک عمارت مجلل زندگی کند و عضلاتی پولادین داشته و کاملاً خوش حال و سعادتمند باشد. اطلاعات جدید یا بیشتر، چیزی نیست که شما به آن احتیاج دارید؛ بلکه شما یک برنامه‌ی عملی جدید می‌خواهید. وقت آن رسیده که رفتارها و عادت‌های جدیدی را در خودتان خلق کنید که شما را از کار شکنی و خ*را*ب‌کاری، دور کند و به سمت موفقیت ببرد. رسیدن به موفقیت به همین سادگی است.

در ادامه‌ی این کتاب، به یک برنامه‌ی عملی مفصل و ملموس پی می‌برید. اجازه دهید این کتاب از همین حالا انتظاراتان را دگرگون کند، پیش‌فرض‌هایتان را از بین ببرد، حس کنجکاوی‌تان را برانگیزد و ارزش را به زندگی‌تان بیاورد.

فصل اول: اثر مرکب در عمل

آیا شنیده‌اید که می‌گویند: «آن که آهسته و پیوسته برود، برنده می‌شود؟» آیا داستان لاکپشت و خرگوش را شنیده‌اید؟ خانوم‌ها، آقایان! من مثل آن لاکپشت هستم. اگر به من وقت کافی دهید، هر کسی را، در هر زمانی و در هر رقابتی شکست می‌دهم. چرا؟ نه به این خاطر که بهترین یا باهوش‌ترین یا سریع‌ترین شخص هستم؛ بلکه به این خاطر پیروز خواهم شد که عادت‌های مثبتی را در خودم پرورش داده‌ام و در به کار بستن آن عادت‌ها هم، ثبات و پایداری دارم. در کل جهان، کسی نیست که بیشتر از من به ثبات و پایداری اعتقاد داشته باشد. من یک دلیل زنده برای اثبات این موضوع هستم که ثبات و پایداری، کلید نهایی موفقیت است. در عین حال، شاید همین موضوع، یکی از بزرگ‌ترین دام‌ها برای آدم‌هایی باشد که برای رسیدن به موفقیت تقلا می‌کنند. خیلی‌ها نمی‌دانند چگونه ثبات و پایداری داشته باشند؛ ولی من می‌دانم و به همین خاطر از پدرم سپاس‌گزارم. در واقع، او اولین مربی من بود که قدرت اثر مرکب را در من شعله‌ور کرد.

وقتی فقط هجده ماه داشتم، والدینم از هم جدا شدند و پدرم به تنهایی بزرگم کرد. او مثل اکثر پدرها مهربان و ملایم نبود. قبلاً مربی تیم راگبی دانشگاه بود و به من برای کسب موفقیت، خیلی سخت می‌گرفت.

به خاطر پدرم، هر روز صبح، ساعت شش، از خواب بیدار می‌شدم؛ آن هم نه با یک تلنگر آهسته‌ی محبت‌آمیز روی شانه‌هایم یا حتی صدای زنگ ساعت. نه،

هر روز صبح با صدای برخورد مکرر وزنه‌های آهنی به کف سیمانی گاراژ خانه‌مان که کنار اتاق خوابم بود، بیدار می‌شدم. بیدار شدنم مثل افتادن از یک ساختمان ده طبقه بود. پدر، یک تابلوی بزرگ «نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود» روی دیوار گاراژ نصب کرده بود و در حالی که ورزش می‌کرد، به آن خیره میشد. هوای بارانی، برفی یا آفتابی فرقی به حالش نداشت، هر صبح با گرمکن ورزشی قدیمی‌اش آن‌جا بود. هرگز یک روز را هم از دست نمی‌داد. می‌توانستید ساعت‌تان را طبق تمرینات روزانه‌ی او تنظیم کنید. در مقایسه با یک خانه‌دار و باغبان، کارهای به مراتب بیشتری داشتم. وقتی از مدرسه برمی‌گشتم، همیشه فهرستی از کارهایی که باید انجام‌شان می‌دادم، به من خوش آمد می‌گفتند؛ کندن علف‌های هرز، جمع کردن برگ‌های خشک، تمیز کردن گاراژ، گردگیری و جارو کردن خانه، شستن ظرف‌ها و هر چیزی که فکرش را بکنید. در ضمن کسب نمره‌های پایین در مدرسه به هیچ عنوان تحمل نمی‌شد. همین بود که بود.

پدرم هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. هیچ‌وقت اجازه نداشتیم به خاطر مریضی در خانه بمانیم و به مدرسه نرویم؛ مگر این که واقعاً استفراغ می‌کردیم، خون‌ریزی داشتیم یا این که استخوان‌مان بیرون زده بود! عبارت «استخوان بیرون زدن» از روزهای مربی‌گری‌اش در تیم راگی دانشگاه باقی مانده بود. بازیکنان تیمش می‌دانستند که اجازه ندارند از بازی بیرون بیایند، مگر این که دچار مصدومیت

جدی شده باشند. یک بار مهاجم تیمش، شانه‌بندش را بیرون آورد و نشان داد که استخوان ترقوه‌اش بیرون زده است. فقط آن موقع بود که پدرم اجازه داد از زمین بیاید بیرون.

یکی از فلسفه‌های اصلی پدرم این بود: «اصلاً اهمیتی ندارد که چقدر باهوش هستید، باید نداشتن تجربه، مهارت، هوش یا توانایی‌های ذاتی را با تلاش زیاد و سخت‌کوشی تان جبران کنید. اگر رقیب شما باهوش‌تر، با استعدادتر یا با تجربه‌تر است، فقط لازم است سه یا چهار برابر، سخت‌کوش‌تر از او باشید، تا بتوانید شکستش دهید.» اهمیتی نداشت که با چه مشکلی روبه‌رو شوم، او به من یاد داد در هر زمینه‌ای که شرایط نامساعدی داشتم، مشکل را با شرایط زیاد جبران کنم. پرتاب‌های آزاد را در مسابقه از دست دادی؟ هزار پرتاب آزاد در هر روز و به مدت یک ماه انجام بده. در بیل زدن با دست چپ مشکل داری؟ دست راستت را به کمرت ببند و روزی سه ساعت در بیل زدن تمرین کن. در درس ریاضی نمره‌ی پایین گرفتی؟ بنشین و یک‌سره ریاضی بخوان، به کلاس خصوصی برو و تمام تابستان را زحمت بکش تا در امتحان نمره‌ی خوبی بگیری. هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. اگر در چیزی خوب نبودم، باید بیشتر و هوشمندانه‌تر، تلاش می‌کردم. خودش هم به حرف‌هایش عمل می‌کرد. از یک مربی راگبی، به یک فروشنده‌ی حرفه‌ای و موفق تبدیل شد. از آن جا بود که ابتدا به ریاست رسید و سرانجام شرکت خودش را راه‌اندازی کرد.

البته زیاد به ما دستور نمی داد. از همان اول اجازه می داد که خودمان از موضوع سر در بیاوریم. همیشه در مورد قبول مسئولیت شخصی تأکید می کرد. هر شب با چماق بالای سرمان نمی ایستاد تا تکالیف مدرسه مان را انجام دهیم؛ ما فقط باید به موقع و با تکالیف انجام شده مان جلویش حاضر می شدیم. وقتی این کار را انجام می دادیم، از ما تقدیر می کرد. اگر در مدرسه نمره های خوبی می گرفتیم، ما را به بستنی فروشی پرینگز می برد و در آن جا اجازه داشتیم تکه های بزرگ موز با شش اسکوپ بستنی و همه ی مخلفات بگیریم! بارها خواهر و برادرهای من در مدرسه نمره های خوبی نگرفتند و بنابراین اجازه نداشتند که با ما به فروشگاه بیایند. بیرون رفتن همراه پدر، برایمان خیلی مهم بود؛ بنابراین تمام تلاش مان را می کردیم که بتوانیم برویم. این انضباط و رویه ی پدر، برایم یک سرمشق بود. پدر، بت من محسوب میشد و می خواستم او هم به من افتخار کند. در ضمن، می ترسیدم ناامیدش کنم. یکی از فلسفه های پدرم این بود: «آدمی باش که «نه» می گوید. با هم رنگ جماعت بودن، هیچ موفقیتی به دست نمی آید. غیرمعمول باش، یک آدم فوق العاده.»

به همین خاطر بود که هرگز دنبال مواد مخدر نرفتم. او هیچ وقت راجع به این موضوع با من صحبت نکرد؛ ولی نمی خواستم آدمی باشم که مواد مصرف می کند، آن هم فقط به این خاطر که بقیه هم از این کارها می کنند و در ضمن،

نمی‌خواستم پدر را مایوس کنم. به خاطر پدر، در دوازده سالگی، برنامه‌ی من به اندازه‌ی برنامه‌ی کارآمدترین مدیران عامل، مفید بود. بعضی وقت‌ها شکوه و زاری می‌کردم (به هر حال یک کودک بودم!) ولی در همان موقع هم تَه دلم ل*ذت می‌بردم از این که یک برتری نسبت به هم کلاسی‌هایم دارم. پدر به من یک برتری جدی و زود هنگام داده بود. یکی درباره‌ی انضباط و دیگری طرز فکری که می‌توانست من را مسئول و متعهد بار آورد و هر کاری کند به هر چیزی که به عنوان هدف در نظر می‌گرفتم، برسم. (اتفاقی نیست که شعار مجله‌ی موفقیت را گذاشته‌ایم: «آن چه جویندگان موفقیت می‌خوانند.»)

امروز من و پدرم سر این موضوع شوخی می‌کنیم که او چگونه من را فردی معتاد به موفقیت بار آورده است. در هجده سالگی، درآمدی بالغ بر صد هزار دلار در کسب و کار خودم داشتم. در بیست سالگی، خانه‌ای در یک محله‌ی اعیان نشین خریدم. در ۲۴ سالگی، درآمدم به بیش از یک میلیون دلار در سال رسید. در ۲۷ سالگی، رسماً ثروتمندی خودساخته بودم و کسب و کاری داشتم که درآمدی بیش از پنجاه میلیون دلار ایجاد می‌کرد. این اتفاقات زندگی من بود تا امروز؛ یعنی وقتی که هنوز چهل ساله نشده‌ام؛ ولی به اندازه‌ای پول و دارایی دارم که برای باقی عمر خانواده‌ام کافی باشد.

پدر می‌گوید: «راه‌های زیادی برای سخت کردن دوران کودکی یک آدم وجود دارد. حداقل، روش من خیلی بد نبود! به نظر می‌رسد تو خوب از پشش بر

آمدی.» هر چند اعتراف می‌کنم که باید روی خودم کار کنم تا بتوانم بدون همراه داشتن کتاب‌های کسب و کار و سی‌دی‌های پیشرفته‌ای شخصی، به بطالت جایی کم دهم و در لحظه زندگی کنم یا روی تختی، کنار ساحل، چرت بزنم؛ با همه‌ی این‌ها باید به خاطر مهارت‌های موفقیتی که از پدرم و دیگران در طول مسیر زندگی‌ام یاد گرفته‌ام تشکر کنم.

اثر مرکب از «رازی» پرده برمی‌دارد که در پشت موفقیت من وجود دارد. به شکل عمیقی به اثر مرکب اعتقاد دارم چون پدرم مطمئن شد که من هر روز و همیشه با آن زندگی می‌کنم تا جایی که حتی اگر زور هم می‌زدم، دیگر نمی‌توانستم جور دیگری زندگی کنم. اگر شبیه بیشتر مردم باشید، معتقدی واقعی به اثر مرکب نیستید. دلایل خیلی زیاد و قابل درکی برای این حرفم وجود دارد. شما مربی و سرمشق‌های مشابهی نداشته‌اید که به شما نشان دهند چه کار کنید. شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید. در جامعه، فریب‌مان داده‌اند. ما با بازاریابی‌های تجاری هیپنوتیزم شده‌ایم. شما را با مشکلاتی که ندارید، متقاعد می‌کنند و بعد، برای پیشگیری و علاج آن‌ها، راه‌حلهایی فوری به شما می‌فروشند. ما اجتماعی شده‌ایم تا به پایان‌های افسانه‌ای که جایشان در رمان‌ها و فیلم‌هاست، باور داشته باشیم. ما اعتقادمان را در مورد خوبی و ارزش سخت‌کوشی و تلاش‌های مداوم و پایدار از دست داده‌ایم. بیایید این موانع را یکی‌یکی بررسی کنیم.

شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید.

اثر مرکب، اصل به دست آوردن پاداش‌های بزرگ از طریق مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه است. آن‌چه درباره‌ی این فرآیند از همه چیز برایم جالب‌تر است، این است که با وجود این‌که نتایج به دست آمده خیلی بزرگ هستند؛ ولی قدم‌هایی که در هر لحظه بر می‌دارید، خیلی به چشم نمی‌آیند. می‌توانید از این استراتژی برای بهبود وضع سلامتی‌تان استفاده کنید یا برای بهبود روابط یا وضعیت مالی یا هر چیز دیگری که می‌خواهید و این تغییرات آن‌قدر جزئی هستند که تقریباً نامحسوس محسوب می‌شوند. این تغییرات کوچک، باعث نتایجی کوچک یا غیر آنی می‌شوند؛ نه پیروزی‌های بزرگ و آشکار. پس چرا باید به خودم زحمت بدهم؟

خیلی‌ها فریب سادگی اثر مرکب را می‌خورند و خیلی زود از آن خسته می‌شوند. بعد از هشت روز دویدن، دست می‌کشند، چون هنوز هم اضافه وزن دارند. یا بعد از شش ماه تمرین، یادگیری نواختن پیانو را رها می‌کنند؛ چون به جز در یک نِت ساده، هنوز در چیز دیگری مهارت پیدا نکرده‌اند. یا این‌که بعد از گذشت چند سال، پرداخت سهم‌شان در بیمه‌ی بازنشستگی را

متوقف می‌کنند؛ چون می‌توانستند از پول نقدشان استفاده‌ی بهتری کنند و در ضمن، به نظر نمی‌رسید که خیلی هم به پول‌شان اضافه شود.

چیزی که آن‌ها نمی‌دانند این است که این گام‌های کوچک و به ظاهر ناچیز که پیوسته و در طول زمان انجام می‌شوند، یک تفاوت بنیادین ایجاد می‌کنند. اجازه دهید چند مثال بزنم تا جزئیات این موضوع را برای شما توضیح دهم.

انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه + پایداری + زمان = تفاوت‌های بنیادین

سکه جادویی

اگر بین سه میلیون دلار به صورت نقدی و یک سکه‌ی یک سنتی که در ۳۱ روز آینده هر روز ارزشش دو برابر می‌شود، حق انتخاب داشته باشید، کدام را انتخاب می‌کنید؟ اگر از قبل، این مثال را شنیده باشید، می‌دانید که باید سکه‌ی یک سنتی را انتخاب کنید؛ چون این مسیری است که به یک ثروت بزرگ‌تر منتهی می‌شود. با این حال، چرا خیلی سخت است که باور کنیم انتخاب سکه‌ی یک سنتی، در نهایت منجر به پول بیشتری می‌شود؟ چون زمان خیلی بیشتری می‌برد تا نتیجه‌ی نهایی را ببینیم. بیایید نگاهی نزدیک‌تر و دقیق‌تر داشته باشیم.

فرض کنیم شما سه میلیون دلار پول نقد را انتخاب می‌کنید و دوست‌تان از مسیر سکه‌ی یک سنتی می‌رود. در روز پنجم، دوست‌تان ۱۶ سنت دارد و شما هم سه میلیون دلار دارید. در روز دهم، او فقط ۱۲/۵ دلار دارد که جلوی شما چیزی به حساب نمی‌آید. فکر می‌کنید دوست‌تان در مورد تصمیمی که گرفته است، چه احساسی داشته باشد؟ شما مشغول خرج کردن میلیون‌ها دلار هستید و از آن لذت می‌برید و از انتخاب‌تان هم خیلی راضی هستید. بعد از گذشت بیست روز و در حالی که تنها یازده روز باقی مانده، مسیر سکه‌ی یک سنتی تنها به ۵۲۴۳ دلار ختم شده است. در این لحظه، دوست شما در مورد خودش چه احساسی دارد؟ برای همه‌ی فداکاری‌ها و رفتارهای مثبتش، فقط کمی بیشتر از پنج هزار دلار نصیبش شده است؛ ولی شما سه میلیون دلار دارید.

بعد، جادوی غیبی اثر مرکب شروع می‌کند به پدیدار شدن. همان رشد و ترقی کوچک روزانه، اثر مرکبی ایجاد می‌کند که ارزش آن در روز سی و یکم در حدود ۲۴/۱۰۷۳۷۴۱۸ دلار است که بیش از سه برابر پول شماست.

در این مثال ساده، دیدیم که چرا پایداری در طول زمان، خیلی مهم است. در روز ۲۹، شما همان سه میلیون دلار‌تان را دارید و مسیر سکه‌ی یک سنتی به چیزی در حدود ۷/۲ دلار ختم شده است. دقیقاً در روز ۳۱ از این دوره‌ی سیو یک روزه است که او با ۳/۵ میلیون دلار از شما جلو می‌افتد و در آخرین روز

این فوق‌ماراتن یک ماهه است که دوست‌تان شما را کنار می‌زند و شکست می‌دهد. او در نهایت، کارش را با ۲۴/۱۰۷۳۷۴۱۸ دلار به پایان می‌رساند، آن هم مقابل سه میلیون دلار شما.

چیزهای خیلی کمی هستند که به اندازه‌ی «جادوی» اثر مرکب، مؤثر و برانگیزاننده باشند. به شکل حیرت‌انگیزی، این «نیرو» در همه‌ی جنبه‌های زندگی به همین اندازه مؤثر و قدرتمند است. داستان بعد هم مثال دیگری است از این موضوع...

سه دوست

سه دوست صمیمی را در نظر بگیرید که کنار هم بزرگ شده‌اند. در یک محله زندگی می‌کنند، حساسیت‌هایی شبیه هم دارند و درآمد سالانه‌شان در حدود ۵۰ هزار دلار است. هر سه ازدواج کرده‌اند، سلامتی و وزن طبیعی دارند و فقط کمی درباره‌ی «چاقی بعد از ازدواج» نگران هستند. دوست اول لری، همان کارهای همیشگی‌اش را انجام می‌دهد، خوش‌بخت است یا دست کم این‌طور فکر می‌کند؛ ولی بعضی وقت‌ها شکایت می‌کند که هیچ چیزی هرگز تغییر نمی‌کند.

دوست دوم اسکات، بعضی تغییرات مثبت کوچک و به ظاهر بی‌اهمیت را شروع می‌کند. هر شب ده صفحه از یک کتاب خوب را می‌خواند و هر روز در مسیر رفتن به مسیر کارش، ۳۰ دقیقه، یک فایل صوتی آموزشی یا الهام‌بخش را گوش می‌کند. اسکات می‌خواهد تغییراتی را در زندگی‌اش ایجاد کند؛ ولی نمی‌خواهد برای این کار، سر و صدای زیادی به پا کند. این اواخر، مقاله‌ای را در مجله‌ی موفقیت خوانده و از آن مقاله ایده‌ای گرفته است و می‌خواهد آن را در زندگی‌اش به کار بندد. قصد دارد ۱۲۵ کالری را از برنامه‌ی غذایی روزانه‌اش حذف کند. البته این موضوع بزرگی نیست. این کار با یک فنجان برشتوک کم‌تر، یا استفاده از یک بطری آب گازدار به جای یک لیوان لیموناد یا استفاده از سس خردل به جای سس مایونز برای ساندویچ‌هایش امکان‌پذیر است. کارهایی که همه‌شان شدنی است. علاوه بر این، او به اندازه‌ی تقریباً دوهزار گام اضافی (کم‌تر از یک مایل) پیاده‌روی را به برنامه‌ی روزانه‌اش اضافه کرد. این‌ها فعالیت‌هایی جدی نیستند که نیاز به شجاعت یا تلاش زیاد داشته باشند. کارهایی هستند که هر کسی می‌تواند انجام دهد؛ ولی اسکات مصمم است که این کارها را انجام دهد. او می‌داند با این که این کارها ساده هستند؛ ولی ممکن است به آسانی وسوسه شود که از انجام‌شان صرف‌نظر کند. دوست سوم براد، چند انتخاب بد انجام داده. تازگی‌ها یک تلویزیون جدید با صفحه نمایش بزرگ خریده و بنابراین وقت بیشتری را به تماشای برنامه‌ای

می‌گذراند که به آن علاقه دارد. او دستورالعمل‌هایی را که در شبکه‌ی آشپزی دیده است، امتحان می‌کند؛ لازانیا و انواع دسرها از غذاهایی هستند که علاقه دارد. در ضمن، یک میز نو*شی*دنی‌های الکلی در اتاق پذیرایی‌اش قرار داده و هفته‌ای یک نو*شی*دنی الکلی را به برنامه غذایی‌اش اضافه می‌کند. این‌ها چیزهای خیلی زیادی نیستند، براد فقط می‌خواهد کمی بیشتر ل*ذت ببرد. در آخر ماه پنجم، هیچ تفاوت مشهود و محسوسی بین لری، اسکات و براد وجود ندارد. اسکات هر شب کمی کتاب می‌خواند و هر روز در مسیر رفتن به محل کارش به فایل‌های صوتی گوش می‌دهد. لری هم همان کارهای همیشگی‌اش را می‌کند. هر چند هر کدام الگوهای رفتاری خودشان را دارند؛ ولی پنج ماه به اندازه‌ی کافی طولانی نیست که هر گونه افت یا بهبودی واقعی در وضعیت و موقعیت‌شان ایجاد کند. در واقع، اگر وزن این سه نفر را روی یک نمودار رسم می‌کردیم، با خطای گرد کردن صفر مواجه می‌شدیم؛ یعنی هر سه کاملاً هم‌اندازه و هم‌وزن به نظر می‌رسیدند. در انتهای ماه دهم، هنوز هم نمی‌توانیم تغییرات قابل توجهی را در زندگی‌شان ببینیم. وقتی به انتهای ماه هجدهم می‌رسیم، تفاوت‌هایی جزئی ولی قابل اندازه‌گیری در این سه دوست ظاهر می‌شود؛ ولی حدود ماه بیست و پنجم، تفاوت‌های آشکار و واقعاً قابل اندازه‌گیری نمایان شدند.

در انتهای ماه بیست و هفتم، تفاوت‌های بزرگ و فاحشی بین آن‌ها وجود دارد و در ماه سی و یکم، تغییرات و تفاوت‌های آن‌ها تکان‌دهنده و شگفت‌انگیز است. حال براد چاق است، در حالی که اسکات آراسته و خوش‌اندام محسوب می‌شود. اسکات به سادگی و فقط با کم کردن ۱۲۵ کالری از برنامه غذایی روزانه‌اش، ۳۳ پوند (۱۵ کیلوگرم) از وزنش کم کرده است!

۳۱ ماه = ۹۴۰ روز

۹۴۰ روز \times ۱۲۵ کالری / روز = ۱۱۷۵۰۰ کالری کم‌تر

۱۱۷۵۰۰ کالری کم‌تر \times ۱ پوند / ۳۵۰۰ کالری = ۵/۳۳ پوند!

براد در همان بازه‌ی زمانی، روزانه فقط ۱۲۵ کالری بیشتر مصرف کرده بود و ۵/۳۳ پوند به وزنش اضافه شده بود. حالا او ۶۷ پوند بیشتر از اسکات وزن دارد؛ ولی تفاوت‌های بین آن‌ها به مراتب مهم‌تر از وزن‌شان بود.

اسکات تقریباً هزار ساعت از وقتش را در خواندن کتاب‌های خوب و گوش کردن به فایل‌های صوتی پیشرفت شخصی سرمایه‌گذاری کرده بود و با به کار بستن دانشی که به دست آورده بود، ترفیع شغلی گرفته بود و حقوقش هم بیشتر شده بود. بهتر از همه‌ی این‌ها این‌که زندگی زناشویی‌اش هم بهتر شده بود و روابطی گرم و صمیمانه با همسرش داشت.

براد چطور؟ از کارش ناراضی بود و زندگی زناشویی‌اش هم پر از مشکلات بود و در معرض خطر.

و لری؟ تقریباً همان جایی بود که دو سال و نیم پیش هم در آن جا قرار داشت؛
جز این که حالا از زندگی، بیشتر شکایت می کرد.

قدرت خارق العاده یه اثر مرکب به همین سادگی است. آن هایی که اثر مرکب را
به نفع خودشان به کار می گیرند، در مقایسه با همتایانشان که اجازه می دهند
اثر مرکب علیه شان باشد، تفاوت هایی باور نکردنی دارند. اثر مرکب معجزه آسا
به نظر می رسد! شبیه جادو یا جهشی کوانتومی است.

بعد از گذشت سی و یک ماه، شخصی که ماهیت مثبت اثر مرکب را به کار
می گیرد، مثل کسی به نظر می رسد که یک شبه به موفقیت رسیده است. در
واقع، موفقیت عمیق او نتیجه ی انتخاب های کوچک و هوشمندانه ایست که در
طول زمان و با پایداری انجام شده اند.

اثر موجی

می دانم که در مثال بالا، نتایج، خیلی چشم گیر به نظر می رسند؛ ولی در واقع
موضوع حتی عمیق تر از این حرف ها است. واقعیت این است که حتی یک
تغییر کوچک، می تواند اثر قابل توجهی داشته باشد و یک اثر موجی ناخواسته
و غیر منتظره به وجود آورد. بیا بید یکی از عادت های بد (عادت خوردن
غذاهای چرب به صورت مکرر) براد را خیلی موشکافانه بررسی کنیم تا بهتر

درک کنید که اثر مرکب چگونه می‌تواند به نحوی منفی اثر کند و با ایجاد یک اثر موجی، کل زندگی‌تان را تحت تأثیر قرار دهد.

براد از روی دستورالعملی که از شبکه‌ی آشپزی یاد گرفته بود، شیرینی مافین می‌پخت. او به خودش می‌بالید و خانواده‌اش هم شیرینی‌هایش را دوست داشتند و به نظر می‌رسید که تحسین همه را برانگیخته بود. او دائم مافین و شیرینی‌های دیگر می‌پخت. عاشق شیرینی پزی و دستپخت خودش بود و بیش از اندازه شیرینی می‌خورد؛ ولی آن قدر زیاد نبود که کسی متوجه شود. به هر حال، این غذای اضافی، شب‌ها براد را بدخواب می‌کرد و صبح‌ها هم با خستگی از خواب بیدار میشد و همین باعث میشد که کمی بدخلق شود. این کم‌خوابی و بد خلقی، روی عملکرد براد در شغل و محیط کارش اثر گذاشت. او بهره‌وری کمی داشت و در نتیجه، باز خورد منفی و دلسرد کننده‌ای از رئیسش می‌گرفت. در انتهای روز هم، از شغلش ناراضی بود و انرژی‌اش کامل تحلیل رفته بود که باعث میشد مسیر برگشت به خانه هم طولانی‌تر و پر دغدغه‌تر از همیشه به نظر برسد. همه‌ی این‌ها باعث می‌شدند که بیشتر به غذا روی آورد؛ استرس یکی از دلایل پر خوری‌اش بود.

کمبود انرژی باعث شد که براد نسبت به قبل، تمایل کم‌تری داشته باشد که با همسرش پیاده‌روی کند؛ فقط احساس می‌کرد که علاقه‌ای به پیاده‌روی ندارد. همسرش از دست رفتن و کمبود زمان‌های باهم بودنشان را احساس می‌کرد و

این بی میلی و بی حوصلگی او را به خودش می گرفت. با حضور کم تر در فعالیت های مشترک با همسرش و در ضمن ورزش نکردن و استشمام نکردن هوای تازه، ب*دن براد دیگر هورمون اندورفین را که باعث شادی و اشتیاق می شود، ترشح نمی کرد. در نتیجه، از آن جایی که براد دیگر احساس شادمانی نداشت، شروع کرد به عیب جویی از خودش و دیگران و تعریف و تمجید از همسرش را کنار گذاشت و از آن جایی که هیکلش چاق و بد فرم شده بود، اعتماد به نفسش را از دست داد و احساس جذابیت کم تری می کرد و کم تر برای روابط عاشقانه با همسرش ت*ح*ریک می شد.

براد متوجه نبود که این نداشتن انرژی و کمبود محبت و علاقه نسبت به همسرش، چگونه روی زندگی زناشویی اش اثر می گذارد؛ فقط می دانست که احساس کج خلقی و عصبانیت می کند. او شروع کرد به وقت تلف کردن با تماشای برنامه های دیر وقت و شبانه ی تلویزیون؛ چون کار راحتی بود و توجه اش را از موضوعات اصلی منحرف می کرد. با احساس دوری و فاصله، همسر براد شروع کرد به گلایه و در ضمن نیازهای عاطفی اش بیشتر شد. وقتی این موضوع، اثری نگذاشت، از لحاظ عاطفی عقب کشید تا از خودش محافظت کند. احساس تنهایی می کرد. در نتیجه، انرژی اش را متوجه کارش کرد و وقت بیشتری را با دوستان و همکارانش صرف می کرد تا نیازش را به همراهی و هم صحبتی با دیگران رفع کند. مردان همکارش شروع کردند به گرم گرفتن با او و

این موضوع باعث شد که متوجه شود هنوز جذاب است. او هیچوقت به براد خیانت نکرد؛ ولی فهمید یک جای کار می‌لنگد و چیزی سر جایش نیست. براد جای این که درک کند انتخاب‌ها و عادت‌های بد او دلیل اصلی مشکلات‌شان است، همیشه همسرش را سرزنش می‌کرد و او را مقصر می‌دانست.

این که جای نگاه کردن به درون خودمان و انجام کارهای لازم برای از بین بردن اشتباهات مان، معتقدیم که مشکل از دیگران است، یکی از اصول معمول در علم روانشناسی است. براد نمی‌دانست که باید به درونش نگاه کند، چون در شبکه‌های آشپزی و سریال‌های جنایی که علاقه داشت، توصیه‌هایی در مورد روابط دوستانه و پیشرفت شخصی وجود نداشت. با این حال، اگر او همان کتاب‌های پیشرفت شخصی را که دوستش اسکات می‌خواند، خوانده بود، ممکن بود راه‌هایی یاد گیرد که با آن‌ها عادت‌های منفی‌اش را تغییر دهد.

متأسفانه انتخاب‌های کوچکِ روزانه‌ی براد، موجی را خلق کرد که در همه‌ی جنبه‌های زندگی شخصی‌اش، مشکلات و آسیب‌هایی را به وجود آورد.

البته، اثر همه‌ی آن حساب کردن کالری‌های مصرفی و کنکاش‌های فکری، روی اسکات، بلعکس بود؛ او کسی بود که حالا جایزه‌ی رفتارهای مثبتش را می‌گرفت. به همین سادگی! با داشتن وقت کافی و پایداری، نتایج عیان می‌شوند و حتی بهتر این که آن‌ها کاملاً قابل پیش‌بینی هستند.

خبر خوب این است که اثر مرکب، قابل پیش‌بینی و قابل اندازه‌گیری است. آیا این موضوع باعث دلگرمی‌تان نیست که بدانید فقط با مجموعه‌ای از قدم‌های بسیار کوچک و داشتن پایداری در طول زمان، می‌توانید بنیان زندگی‌تان را بهبود ببخشید؟ این کار ساده‌تر است یا این که همه‌ی انرژی و قدرت‌تان را جمع کنید تا کارهایی دلیرانه و قهرمانانه انجام دهید، آن هم به قیمت فرسوده کردن خودتان؟ تازه در موقعیت دیگری مجبورید دوباره همه‌ی انرژی‌تان را جمع کنید و باز تلاش کنید (که احتمالاً ناموفق خواهد بود). من که حتی از فکر کردن به آن هم خسته و درمانده می‌شوم؛ ولی این همان کاری است که مردم انجام می‌دهند. جامعه ما را جوری شرطی کرده است که به اثر بخشی تلاش‌های بزرگ، به شدت اعتقاد داریم؛ ولی در واقع، قضیه بلعکس است.

موفقیت، روشی قدیمی

مشکل‌ترین جنبه‌ی اثر مرکب، این است که مجبوریم قبل از این که بتوانیم نتایج آن را ببینیم، مدت زمانی را به طور پایداری و مؤثر در آن زمینه تلاش کنیم. نیاکان ما این موضوع را می‌دانستند و بنابراین وقت‌شان را صرف دیدن برنامه‌های تبلیغاتی تلویزیون نمی‌کردند؛ همان برنامه‌هایی که دائم درباره‌ی مسائلی از این دست صحبت می‌کنند که چگونه در سی روز اندامی خوش‌فرم

داشته باشیم یا این که در شش ماه یک قلمروی امالک و مستغلات برای خودمان ایجاد کنیم. شرط می‌بندم که نیاکان شما در طول زندگی‌شان هر شش روز هفته را با استفاده از مهارت‌هایی که در جوانی‌شان آموخته بودند، از طلوع تا غروب خورشید کار می‌کردند. آن‌ها می‌دانستند که راز موفقیت، سخت‌کوشی، نظم و عادت‌های خوب است.

این موضوع جالب است که در بعضی از خانواده‌های ثروتمند، بعد از یک یا دو نسل، ثروت از بین می‌رود. فراوانی خیلی زیاد، اغلب منجر به طرز فکری بی‌شور و شوق می‌شود که آن هم به نوبه‌ی خود، یک شیوه‌ی زندگی ساکن و بی‌تحرك به وجود می‌آورد. به خصوص بچه‌پولدارها در خطر ابتلا به این قضیه هستند. آن‌ها کسانی نبوده‌اند که در وهله‌ی اول، برای خلق این ثروت، انضباط و شخصیت‌شان را رشد داده‌اند؛ بنابراین منطقی است که از ارزش آن ثروت یا چیزی که برای محافظت از آن الزام است، درک درستی نداشته باشند. بارها این ذهنیت استحقاقی را در بچه‌پولدارها، ستاره‌های سینما و مدیران عامل شرکت‌ها و یک درجه کم‌تر در همه‌ی کودکان و بزرگسالان دیده‌ایم.

به نظر می‌رسد مردم ما قدر و منزلت کار و تلاش را فراموش کرده‌اند. ما دو یا سه نسل از آمریکایی‌هایی را داشته‌ایم که در سعادت، ثروت و آسودگی خیال زندگی کرده‌اند. انتظارات ما از آن‌چه که برای ایجاد موفقیت بادوام و پایدار لازم است؛ نه تنها کم‌رنگ شده‌اند؛ بلکه بیشتر فراموش شده‌اند. مواردی مثل

پایداری، سخت‌کوشی و بردباری و غیره. ما فراموش کرده‌ایم که به جان کندن‌های اجدادمان احترام بگذاریم؛ آن‌ها تلاش زیادی می‌کردند که در زندگی‌شان نظم و انضباط به وجود آورند، شخصیت‌شان را مستحکم کنند و برای مبارزه با وضعیت‌های جدید، حاضر به یراق باشند.

واقعیت این است که «از خود راضی بودن» به همه‌ی امپراطوری‌های بزرگ ضربه زده است. هر چند که این قضیه محدود به این امپراطوری‌ها نیست؛ ولی می‌توان نام تعدادی از آن‌ها را گفت؛ مثل مصری‌ها، یونانی‌ها، رومی‌ها، اسپانیایی‌ها، پرتغالی‌ها، فرانسوی‌ها و انگلیسی‌ها. چرا چنین است؟ چون هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی‌رود. امپراطوری‌های سلطه‌گر تاریخ هم به همین خاطر شکست خورده‌اند. مردم به یک سطح قابل توجه از موفقیت می‌رسند و بعد از آن آسوده و بی‌خیال می‌شوند.

با تجربه کردن دوره‌های طولانی رونق، موفقیت، سلامتی و ثروت، از خود راضی می‌شویم و از انجام دادن کارهایی که ما را به آن‌جا رسانده‌اند، دست می‌کشیم. مثل قورباغه‌ای می‌شویم که در آب در حال به جوش آمدن شناور است و برای رهایی‌اش هیچ تلاشی نمی‌کند؛ چون آب، خیلی تدریجی گرم می‌شود و او متوجه نیست که در حال پخته شدن است.

اگر می‌خواهیم که به موفقیت برسیم، باید اخلاق کاری اجدادمان را زنده کنیم.

وقت آن است که اگر برای نجات کشورمان هم نه، حداقل برای موفقیت بیشتر و پیشرفت خودمان هم که شده، شخصیت‌مان را تغییر دهیم و مثل قبل شویم. ایده‌های بی خود و الکی آگهی‌های تلویزیون را که شبیه غول چراغ جادو هستند، باور نکنید. می‌توانید از مکاتب عرفانی دوهزار ساله استفاده کنید و وردهای جادویی بخوانید؛ ولی خیلی از آن‌ها آگهی‌های گمراه کننده‌ای هستند که با چنگ زدن به ضعف‌هایتان، شما را فریب می‌دهند. موفقیت واقعی و بادوام، تلاش می‌خواهد، و صد البته تلاش زیاد!

در ادامه، داستانی کوتاه و واقعی برایتان می‌گویم که مفهوم جمله‌ی «هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی‌رود» را توضیح می‌دهد. رستوران جدید و بزرگی در ن*زد*یک*ی خانه‌ی من در ساحل سن‌دیه‌گو افتتاح شده بود. اول کار، همیشه رستوران تمیز و آراسته بود، خانم مهمان‌دار برای خوشامدگویی به همه لبخندی زیبا می‌زد، خدمات‌شان بی‌نقص بود (مدیر رستوران پیش مشتریان می‌آمد تا از این موضوع مطمئن شود) و غذایشان هم واقعاً معرکه بود. خیلی زود، مردم برای صرف غذا در آن‌جا شروع کردند به صف کشیدن جلوی رستوران و اغلب، برای گرفتن میز بیش از یک ساعت منتظر می‌ماندند. بعد، متأسفانه کارکنان رستوران شروع کردند به این که موفقیت‌جا را مسلم فرض کنند. خانم مهمان‌دار قیافه‌ای مغرور به خودش گرفت، کارکنان بخش خدمات نامرتب و گستاخ شدند و کیفیت غذا هم اتفاقی

افت کرد. در حدود هجده ماه، رستوران از جریان کسب و کار خارج شد. آن‌ها به خاطر موفقیت‌شان شکست خوردند؛ آن‌هم به این خاطر که از انجام کارهایی که در ابتدا باعث موفقیت‌شان شده بود، دست کشیدند. موفقیت‌شان روی چشم اندازشان سایه انداخت و آن‌ها از تلاش کردن دست کشیدند.

طرز فکر مایکروویوی

درک اثر مرکب، شما را از انتظار کسب نتایج آنی خلاص می‌کند. از این اعتقاد که موفقیت باید به همان سرعتی به دست آید که مثلاً فست فود حاضر می‌شود یا مثل یک عینک مطالعه یک ساعته ساخته می‌شود یا عکسی که ۳۰ دقیقه‌ای چاپ می‌شود یا تخم مرغ‌هایی که در مایکروویو می‌پزند یا آب گرم فوری یا ارسال و دریافت سریع پیام کوتاه از طریق تلفن همراه. این طرز فکر را باید ول کنید، قبول؟

به خودتان قول دهید که یک بار و برای همیشه همه‌ی فکر و خیالات شبیه برنده‌ی بخت آزمایی شدن را رها کنید و با واقعیت روبه‌رو شوید؛ چون شما فقط داستان‌هایی را می‌شنوید که درباره‌ی آن یک برنده صحبت می‌کنند؛ ولی از آن میلیون‌ها نفر بازنده حرفی نمی‌زنند. آن شخصی که می‌بینید به خاطر برنده شدن در یک شرط بندی شادی می‌کند یا جلوی یک دستگاه بخت

آزمایی بالا و پایین می‌پرد، چیزی از صدها باری که شکست خورده است به زبان می‌آورد.

اگر با استفاده از ریاضی، احتمال برنده شدن و کسب یک نتیجه‌ی مثبت را حساب کنیم، با یک عدد خیلی خیلی کوچک که به صفر گرد می‌شود، روبه‌رو می‌شویم که نشان می‌دهد احتمال برنده شدن شما در حد صفر خواهد بود. دانیل گیلبرت، روانشناس هاروارد و نویسنده‌ی کتاب «شیرجه در خوشبختی» می‌گوید اگر در هر ۳۰ ثانیه یک بازنده‌ی مسابقه را در تلویزیون نشان دهیم که در عوض بگوید باختیم، حدود ۹ سال طول می‌کشد تا کل بازنده‌های یک قرعه‌کشی را نشان دهیم.

وقتی شیوه‌ی کار اثر مرکب را فهمیدید، دیگر برای راه‌های سریع یا شانسی تلاش نخواهید کرد. خودتان را با این باورها گول نزنید که مثلاً یک ورزشکار فوق‌العاده موفق زندگی‌اش را صرف هزاران ساعت تمرین‌های خیلی سخت و منظم نکرده است. او برای تمرین کردن، صبح‌ها خیلی زود از خواب بیدار می‌شود و درحالی که دیگران از تمرین کردن دست می‌کشند، به تمرین مداوم ادامه می‌دهد.

او با سختی‌های محض، سرخوردگی از شکست، تنهایی، سخت‌کوشی و ناامیدی مقابله می‌کند تا در نهایت به مقام اول می‌رسد.

در آخر این کتاب یا حتی قبل از آن، من فقط می‌خواهم که از اعماق وجودتان بدانید که تنها راه رسیدن به موفقیت از طریق انجام پیوسته‌ی کارهای معمولی، غیر جذاب، غیر مهیج و بعضی وقت‌ها نظم و ترتیب‌های سخت روزانه‌ایست که در طول زمان مرکب شده‌اند. در ضمن، بدانید که نتایج مدنظر، زندگی دلخواه و شیوه‌ی زندگی رویایی‌تان وقتی اتفاق می‌افتد که اثر مرکب را به خدمت بگیرید. اگر اصولی را که در این کتاب به آن‌ها پرداخت شده است به کار بندید، پایانی خوش و افسانه‌ای برای خودتان ایجاد می‌کنید.

آیا منظورم را خوب رساندم؟ بسیار خب! در فصل بعد، روی چیزی تمرکز می‌کنیم که زندگی شما را کنترل می‌کند. هر پیروزی یا شکست و چیره شدن یا شکست خوردنی از این موضوع شروع می‌شود. هر کاری که همین حالا در زندگی‌تان انجام می‌دهید یا از انجامش سر باز می‌زنید، به خاطر همین موضوع است. اگر یاد بگیرید که تغییرش دهید، در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را دگرگون کنید. بیایید ببینیم که این موضوع چیست...

به خدمت گرفتن اثر مرکب
خلاصه گام‌های عملی

بعضی از بهانه‌هایی را بنویسید که ممکن است به آن‌ها پناه ببرید؛ مثل به اندازه‌ی کافی باهوش نبودن، تجربه نداشتن، آموزش‌های اشتباه، نداشتن تحصیلات کافی و... تصمیم بگیرید که آن‌ها را با سخت‌کوشی و بهبود شخصی جبران کنید تا بتوانید هر کسی از جمله خود قدیمی‌تان را شکست دهید.

مثل اسکات باشید. نیم دوجین از قدم‌های کوچک و به ظاهر کم‌اهمیتی را بنویسید که می‌توانید هر روز انجام‌شان دهید؛ کارهایی که می‌توانند زندگی‌تان را در یک مسیر کاملاً جدید و مثبت قرار دهند.

مثل براد نباشید. بعضی از گام‌های کوچک و به ظاهر کم‌اهمیتی را بنویسید که می‌توانید انجام دادن‌شان را متوقف کنید. کارهایی که ممکن است مثل اثر مرکب عمل کنند؛ ولی در جهت معکوس و نتایج منفی به وجود آورند.

فهرستی از مهارت‌ها، دست‌آوردها و عرصه‌هایی را بنویسید که در گذشته در آن‌ها بسیار موفق بوده‌اید. ببینید در چه زمانی آن‌ها را مسلم فرض کرده‌اید و به بهبودشان ادامه نداده‌اید و در این وضعیت، در معرض خطر «از خود راضی بودن» هستید که آن هم در آینده باعث شکست می‌شود.

فصل دوم: انتخاب‌ها

همه‌ی ما به طرز مشابهی به این دنیا می‌آییم: بر*ه*نه، هراسان و ناآگاه. بعد از آن ورود بزرگ تمام زندگی ما تا پایان، مجموع کل انتخاب‌هایی است که می‌کنیم. انتخاب‌های ما می‌توانند بهترین دوست یا بدترین دشمن مان باشند. می‌توانند ما را به اهدافمان برسانند یا این که بفرستندمان به کهکشان‌ی بسیار دور.

در این باره فکر کنید؛ هر چیزی که در زندگی شما است، به این دلیل وجود دارد که قبلاً در مورد چیزی یک انتخاب کرده‌اید. انتخاب‌ها، ریشه‌ی هر کدام از دستاوردهای شماست. هر انتخاب‌تان رفتاری را شروع می‌کند که به مرور زمان به یک عادت تبدیل می‌شود. اگر انتخاب بدی کنید، مجبورید دوباره همه چیز را از اول شروع کنید و انتخاب‌های جدیدی کنید که اغلب سخت‌تر هستند. اگر اصلاً انتخابی نکنید، در واقع انتخاب کرده‌اید که دریافت‌کننده‌ی منفعلی از هر چیزی باشید که سر راه‌تان قرار می‌گیرد.

در واقع شما انتخاب‌هایی می‌کنید و بعد، انتخاب‌هایتان شما را می‌سازند. هر تصمیمی، هر چند کوچک و بی‌اهمیت، مسیر زندگی‌تان را عوض می‌کند. این که به دانشگاه بروید یا نه، با چه کسی ازدواج کنید، آخرین نو*شی*دنی که الکی را قبل از رانندگی بنوشید یا نه، در غیبت و شایعه‌سازی شرکت کنید یا

ساکت بمانید، یک تماس کاری دیگر بگیرید یا کارتان را تمام کنید و به خانه بروید، بگویید دوستت دارم یا نه، همه‌ی این تصمیم‌ها مسیر زندگی شما را عوض می‌کنند. هر انتخاب شما روی اثر مرکب زندگی‌تان تأثیر می‌گذارد. این فصل، درباره‌ی آگاه شدن از انتخاب‌هایی است که باعث شکوفایی و توسعه‌ی زندگی‌تان می‌شوند. این موضوع پیچیده به نظر می‌رسد؛ ولی سادگی‌اش متعجب‌تان خواهد کرد. دیگر ۹۹ درصد از انتخاب‌های شما ناخودآگاه نخواهد بود. دیگر بیشتر رویه‌های روزانه و عادت‌هایتان، ناشی از واکنش به برنامه‌ریزی‌تان نخواهد بود. از خودتان خواهید پرسید (و البته می‌توانید جواب دهید) که: «چندتا از رفتارهایم را انتخاب نکرده‌ام؟ چه کارهایی انجام می‌دهم که انجام دادنشان را آگاهانه انتخاب نکرده‌ام؛ ولی در عین حال هر روز انجامشان می‌دهم؟»

با استفاده از استراتژی‌های آگاهی دهنده‌ی مشابه با آنچه که من برای پیشرفت زندگی و حرفه‌ام از آنها استفاده کرده‌ام و تقویت آنها با اثر مرکب، می‌توانید با چنگال‌های مبهم و مرموزی مقابله کنید که رشته‌های زندگی‌تان را پنبه می‌کنند و شما را به مسیرهای اشتباه می‌اندازند. خواهید توانست قبل از ورود به محدوده‌ی کارهای احمقانه، جلوی خودتان را بگیرید. شما آسانی را در تصمیم‌گیری‌هایی تجربه خواهید کرد که باعث رفتارها و عادت‌هایی می‌شوند که همیشه از شما حمایت می‌کنند.

بزرگ‌ترین مسئله‌ی شما این نیست که از روی عمد، انتخاب‌های بد می‌کنید. اتفاقاً حل کردن این مشکل خیلی راحت است. بزرگ‌ترین مسئله‌ی شما این است که موقع انتخاب‌هایتان اصلاً به آن‌ها توجه نمی‌کنید. در نصف مواقع، حتی از انتخاب کردن آن‌ها آگاه نیستید. اغلب، نوع تربیت و فرهنگ ما است که انتخاب‌هایمان را شکل می‌دهد. آن‌ها این قدر در رفتارها و عادت‌های روزانه‌ی ما حل می‌شوند که به نظر می‌رسد فراتر از کنترل ما هستند. آیا تا به حال برایتان اتفاق افتاده در حالی که مشغول کسب و کارتان بوده‌اید و از زندگی‌تان لذت می‌برده‌اید، ناگهان با یک انتخاب یا مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک احمقانه، در نهایت همه‌ی تلاش‌ها، زحمات و شتاب زندگی‌تان را از بین برده باشید، آن هم بدون هیچ دلیل مشخصی؟ شما قصد خراب کردن خودتان را نداشته‌اید؛ ولی با فکر نکردن درباره‌ی تصمیم‌هایتان و نسنجیدن خطرات و نتایج بالقوه‌ی آن تصمیم‌ها، خودتان را مقابل عواقب ناخواسته و پیش‌بینی نشده‌ای دیده‌اید. هیچ کس حق ندارد چاق شود، ورشکسته شود یا طلاق بگیرد؛ ولی اغلب (اگر نگوییم همیشه) این عواقب، نتیجه‌ی مجموعه‌ای از انتخاب‌های بد کوچک هستند.

فیل‌ها گ* از نمی‌گیرند.

آیا تا به حال یک فیل شما را گ*از گرفته است؟ یا یک پشه نیش تان زده است؟ در زندگی، چیزهای کوچک هستند که شما را نیش می‌زنند. گاهی وقت‌ها، اشتباه‌های بزرگی را می‌بینیم که ممکن است زندگی حرف‌های و شهرت آدم را در یک لحظه نابود کنند، مثلاً کم‌دینی مشهور در یک نمایش عمومی حرف‌های تبعیض نژادی بزند یا یک آدم معروف به صلح دوستی رفتار عجیب و غریب جنگ طلبانه‌ای از خودش نشان دهد یا یک تنیسور محبوب به طرز نامشخصی یک شخصی عالی رتبه را با سخنرانی آتشینی تهدید کند. واضح است که این جور انتخاب‌های بد، واکنش‌های بزرگی در پی دارند؛ ولی حتی اگر در گذشته چنین اشتباه‌های بزرگی را مرتکب شده باشید، در این‌جا، نگران این گام‌های رو به عقب غیرمعمول یا لحظات تراژیک اتفاقی نیستیم. خیلی از ما باید نگران انتخاب‌های تکراری، کوچک و به ظاهر بی‌اهمیت‌مان باشیم. در مورد تصمیم‌هایی صحبت می‌کنم که شما فکر می‌کنید اصلاً هیچ تفاوتی به وجود نمی‌آورند. این چیزهای کوچک هستند که به ناچار و به طور قابل پیش‌بینی، موفقیت شما را از بین می‌برند. خواه، حرکت‌های احمقانه یا رفتارهای بی‌اهمیت باشند، خواه در پوشش رفتارهای مثبت پنهان باشند (این دسته اصولاً فریبنده هستند) این تصمیم‌های به ظاهر ناچیز و بی‌اهمیت می‌توانند شما را از مسیر موفقیت کاملاً منصرف کنند؛ چون شما متوجه‌شان نیستید. از اقدام‌های کوچکی که شما را از مسیرتان دور می‌کنند، غافل

می مانید یا در آن‌ها غرق می شوید. اثر مرکب در حال تأثیر گذاری است. اثر مرکب همیشه عمل می کند، یادتان می آید؟ ولی در این مورد، اثر مرکب علیه شما عمل می کند؛ چون اصلاً حواس تان به آن نیست.

یک قوطی لیموناد و یک بسته چیپس می خورید و ناگهان بعد از خوردن آخرین تکه‌ی چیپس، متوجه می شوید که همه‌ی تلاش آن روزتان را برای خوردن غذای سالم از بین برده‌اید، در صورتی که حتی گرسنه هم نبوده‌اید. تلویزیون توجه تان را جلب کرده و دو ساعت تمام را صرف تماشای برنامه‌های احمقانه‌ی تلویزیون کرده‌اید. (اجازه دهید برایتان قدری کلاس بگذاریم و فرض کنیم یک برنامه‌ی مستند آموزشی دیده‌اید.) آن هم در حالی که مشغول آماده کردن یک ارائه‌ی مهم برای جلب نظر یکی از مشتریان با ارزش تان بوده‌اید. بدون هیچ دلیل موجهی یک دروغ غیرعادی به یکی از اعضای خانواده تان می گوئید، در حالی که گفتن حقیقت مشکلی به وجود نمی آورد. موضوع چیست؟

شما به خودتان اجازه داده‌اید که بدون فکر، انتخاب کنید و تا وقتی ناخودآگاه انتخاب می کنید، نمی توانید آگاهانه آن رفتار بیهوده را تغییر دهید و به عادت‌های سازنده تبدیلش کنید. حالا وقت بیدار شدن است و انتخاب‌های توانمند کننده.

شکرگزاری در طول سال

انگشت اتهام سوی دیگران دراز کردن، کار راحتی است، مگر نه؟ «به خاطر رئیس بد عنقم، در کارم پیشرفت نمی‌کنم.»

«اگر به خاطر غیبت‌ها و بدگویی‌های همکارانم نبود، آن ترفیع به من می‌رسید.»

«خلق و خوی بد همیشگی من، به خاطر کارهای دیوانه‌کننده‌ی فرزندانم است.» و وقتی نوبت به روابط عاشقانه می‌رسد، سنگ تمام می‌گذاریم؛ همیشه طرف مقابل‌مان همان کسی است که باید تغییر کند.

چند سال پیش، یکی از دوستانم از همسرش شکایت می‌کرد. به نظر من، او بانویی فوق‌العاده و بی‌نظیر بود و دوستم خیلی خوش‌شانس بود که او نصیبش شده بود. این موضوع را دائم به او می‌گفتم؛ ولی او هم‌چنان می‌گفت که همسرش باعث و بانی بدبختی‌های او است. آن وقت بود که من تجربه‌ای را با او در میان گذاشتم که به معنای واقعی کلمه، ر*اب*طه‌ی مشترکم را تغییر داده بود. سال‌ها قبل، در عید شکرگزاری، تصمیم گرفتم برای همسرم یک دفترچه‌ی شکرگزاری درست کنم. یک سال تمام، هر روز حداقل یکی از کارهای همسرم را که برایشان واقعاً از او ممنون بودم، در دفترچه‌ای نوشتم. مثلاً شیوه‌ی تعامل او با دوستانش، نحوه‌ی مراقبت از سگمان، تمیز کردن خانه،

پختن غذاهای خوش مزه، مدل موی زیبایش در آن روز یا هر چیز دیگری. من دنبال کارهایی بودم که همسرم با انجام دادنشان من را تحت تأثیر قرار می‌داد یا در واقع، دنبال صفات، ویژگی‌ها و خصوصیات بودم که همسرم داشت و من قدردان آنها بودم.

یک سال تمام، مخفیانه همه‌ی آنها را یادداشت کردم. در آخر سال، آن دفترچه را کامل پُر کرده بودم.

سال بعد وقتی در عید شکرگزاری، آن دفترچه را به همسرم دادم، در حالی که اشک می‌ریخت، به من گفت که آن دفترچه بهترین هدیه‌ای است که تا به حال گرفته است. (حتی بهتر از ماشین BMW که به مناسبت تولدش به او هدیه داده بودم!) جالب‌تر این بود که خودم از این هدیه بیشتر تحت تأثیر قرار گرفتم.

همه‌ی آن یادداشت‌های روزانه، وادارم کرد تا روی جنبه‌های مثبت همسرم تمرکز کنم. آگاهانه دنبال همه‌ی کارهای خوبی بودم که او انجام می‌داد. این تمرکز قلبی من، بر هر آن چیزی چربید که ممکن بود در حالت عادی از آن شکایت کنم. بار دیگر با تمام وجود عاشق همسرم شدم. (حتی شاید بیشتر از قبل، چون جای این که خصوصیات و ویژگی‌های آشکارش را ببینم، به ظرافت‌هایی که در سرشت و رفتارش داشت، توجه می‌کردم.)

سپاس‌گزاری و نیت من برای پیدا کردن بهترین رفتارهای او، چیزی بود که هر روز در قلب و چشمانم قرار می‌دادم. این موضوع باعث شد که به شکل متفاوتی با همسرم رفتار کنم که البته در مقابل باعث شد او هم رفتار متفاوتی با من داشته باشد. طولی نکشید که حتی موارد بیشتری برای یادداشت کردن در دفترچه‌ی سپاس‌گزاری داشتم.

در نتیجه‌ی با اختصاص فقط روزی پنج دقیقه یا کمی بیشتر برای مستند سازی و نوشتن تمام دلایلی که چرا از همسرم ممنون بودم، ما یکی از بهترین سال‌های ازدواج‌مان را تجربه کردیم و ر*اب*طه‌مان از آن زمان تا حالا بهتر هم شده است.

بعد از این که تجربه‌ام را با دوستم در میان گذاشتم، او هم تصمیم گرفت تا یک دفترچه‌ی شکرگزاری درباره‌ی همسرش تهیه کند. در همان چند ماه اول، ر*اب*طه مشترک‌اش کاملاً بهبود پیدا کرد. با انتخاب این که روی خصوصیات مثبت همسرش تمرکز کند و دنبال آن‌ها باشد، نظرش درباره‌ی او تغییر کرد و همین باعث شد شیوه‌ی مراوده و رفتارش هم با او عوض شود. در نتیجه، همسرش در مورد طرز رفتاری که با او داشت، انتخاب‌های متفاوتی کرد. این چرخه ادامه یافت یا همان‌طور که ما می‌گوییم، مرکب شد.

مسئولیت ۱۰۰ درصد

همه‌ی ما، مردان و زنان خودساخته‌ای هستیم؛ ولی فقط آدم‌هایی موفق هستند که از امتیاز این صفت برخوردار می‌شوند. در هجده سالگی، در یک سمینار با ایده‌ی «مسئولیت شخصی» آشنا شدم و این مفهوم، زندگی‌ام را کامل عوض کرد. حتی اگر شما از بقیه‌ی مطالب این کتاب استفاده نکنید و فقط روی این مفهوم متمرکز شوید و آن را تمرین کنید، در مدت دو تا سه سال تغییرات خیلی بزرگی در زندگی‌تان اتفاق خواهد افتاد و دوستان و خانواده‌تان به سختی «شخصیت قدیمی‌تان» را به یاد می‌آورند.

در آن سمینار، سخنران از حاضران پرسید: «در یک ر*اب*طه‌ی عاشقانه، شما چند درصد مسئول هستید؟»

من که یک نوجوان بودم فکر می‌کردم که در مورد عشق واقعی خیلی می‌دانم. ناگهان بدون هیچ فکری گفتم: «پنجاه، پنجاه!» برایم کاملاً واضح و بدیهی بود؛ به نظرم هر دو طرف باید به شکل مساوی مسئولیت پذیر باشند و در غیر این صورت یکی از طرف‌ها ضرر می‌کند.

شخص دیگری داد زد: «پنجاه و یک، چهل و نه» و دلیل آورد که شما باید نسبت به طرف مقابل، کار بیشتری انجام دهید؛ مگر نه این که روابط عاشقانه روی بخشش و فداکاری بنا می‌شوند؟

شخص دیگری بلند گفت: «هشتاد، بیست.»

استاد سمت تخته سیاه چرخید و خیلی بزرگ روی آن نوشت: «صد، صفر» و گفت: «شما باید ۱۰۰ درصد مسئولیت ر*اب*طه را قبول کنید و در قبال آن، انتظار دریافت هیچ چیزی نداشته باشید. فقط وقتی یک ر*اب*طه‌ی عاشقانه موثر خواهد بود که شما ۱۰۰ درصد مسئولیت آن را برعهده بگیرید. در غیر این صورت، ر*اب*طه‌ای که بر مبنای شانس و احتمال بنا شده باشد، همیشه در معرض فاجعه و خ*را*ب شدن است.»

وای! این چیزی نبود که انتظارش را داشته باشم؛ ولی سریع فهمیدم که این مفهوم چگونه می‌تواند هر جنبه‌ای از زندگی‌ام را متحول کند. اگر همیشه برای هر چیزی که تجربه می‌کنم ۱۰۰ درصد مسئولیت را بپذیرم؛ یعنی کاملاً مسئولیت همه‌ی انتخاب‌ها و رفتارهایم را به عهده بگیرم، در این صورت قدرت در دستان خودم خواهد بود و همه چیز به خودم بستگی خواهد داشت. من مقابل هر کاری که انجام داده‌ام یا نداده‌ام و طرز واکنش‌هایم به اتفاقاتی که برایم رخ داده‌اند، مسئول هستم.

می‌دانم که فکر می‌کنید مسئولیت زندگی‌تان را برعهده گرفته‌اید و من باید این سؤال‌ها را از آدم‌هایی بپرسم که نمی‌گویند: «البته که من مسئولیت زندگی خودم را می‌پذیرم.» ولی وقتی به اعمال و رفتارهای خیلی از مردم جهان نگاه کنید، می‌بینید که انگشت اتهام سمت دیگران دراز می‌کنند، خودشان را قربانی می‌دانند، دیگران را سرزنش می‌کنند و از شخص دیگری یا

دولت انتظار دارند که مشکلاتشان را حل کند. اگر تا به حال برای دیر رسیدن به جایی، ترافیک را سرزنش کرده‌اید یا گفته‌اید به خاطر کاری که فرزندتان، همسرتان یا همکاران انجام داده است، حال و حوصله ندارید؛ در این صورت شما هم ۱۰۰ درصد مسئولیت شخصی را نپذیرفته‌اید. دیر رسیدید چون جلوی چاپگر، صف کشیده بودند؟ شاید شما نباید تا آخرین دقیقه منتظر می‌ماندید. همکاران ارئه را خ*را*ب کرد؟ آیا نباید خودتان پیش از تحویل دادن، یک نگاهی به آن می‌کردید؟

با نوجوان غیر منطقی‌تان ر*اب*طه‌ی دوستانه‌ای ندارید؟ کتاب‌ها و کلاس‌های جالب خیلی زیادی وجود دارند. که به شما در حل این مسئله کمک می‌کنند. شما به تنهایی مقابل کارهایی که انجام می‌دهید و نمی‌دهید یا نحوه‌ی واکنش به اتفاقاتی که برایتان رخ می‌دهند، مسئول هستید. این طرز فکر قدرت بخش، زندگی من را به شکل اساسی متحول کرد. شانس، شرایط یا موقعیت مناسب، چیزهایی نبودند که مهم باشند یا نه. آزاد بودم تا هر کاری را که دوست داشتم، انجام دهم. اهمیتی نداشت که چه کسی رئیس جمهور شود یا وضعیت اقتصاد چقدر بد باشد یا مثلاً فلانی چه بگوید، چه کار کند یا نکند؛ چون من هنوز هم ۱۰۰ درصد در کنترل خودم بودم. با انتخاب این که از قربانی بودن در گذشته، حال و آینده رها باشم؛ به موفقیتی فوق‌العاده می‌رسیدم. من برای کنترل سرنوشت‌م، قدرت نامحدودی داشتم.

خوش شانس

شاید اعتقاد دارید که واقعاً بدشانس هستید؛ اما در واقع، این عذر و بهانه‌ای بیش نیست. فرق بین ثروتمند افسانه‌ای شدن، خوش حالی و سلامت با ورشکستگی، افسردگی و بیماری، در انتخاب‌های شما در زندگی‌تان نهفته است. هیچ چیز دیگری باعث این تفاوت نمی‌شود. نکته‌ای در مورد شانس وجود دارد و آن، این است که: «همه‌ی ما خوش شانس هستیم. اگر سالم و تندرست هستید و کمی غذا در یخچال‌تان دارید، شما فوق‌العاده خوش شانس هستید. هر کسی این فرصت را دارد که «خوش شانس» باشد، چون فراتر از داشتن سلامتی و معاش برای زندگی، شانس، واقعاً به مجموعه‌ای از انتخاب‌ها بستگی دارد.»

وقتی از ریچارد برانسون پرسیدم که آیا احساس می‌کند شانس در موفقیت او نقش داشته، جواب داد: «بله، البته! همه‌ی ما خوش شانس هستیم. شانس همیشه و هر روز در اطراف ما است. دائم چیزهای خوش‌یمنی برای ما رخ می‌دهند؛ چه آن‌ها را تشخیص دهیم، چه تشخیص ندهیم. من خوش شانس‌تر یا بدشانس‌تر از دیگران نیستم. فرقم این است که وقتی شانس سر راه من قرار می‌گیرد، از آن استفاده می‌کنم.»

واقعاً که مثل شوالیه‌ای خردمند و فرهیخته حرف زده است. حالا که صحبت از شانس شد؛ بهتر است این را بگوییم که به نظرم، ضرب‌المثل قدیمی «شانس وقتی است که فرصت با آمادگی تلاقی می‌کند» کامل نیست. من معتقدم که «شانس» دو بخش مهم دیگر هم دارد.

فرمول (کامل) خوش‌شانسی

آمادگی (رشد شخصی) + نگرش (باورها - طرز فکر) + فرصت (چیزهای خوبی که سر راه شما قرار می‌گیرد) + اقدام (انجام دادن کاری درباره‌ی آنها) = شانس

آمادگی: با بهبود و آماده‌سازی مداوم خودتان؛ یعنی بهبود مهارت‌ها، دانش، تخصص، روابط و منابع‌تان، وقتی فرصت‌ها به وجود می‌آیند، (شانس در خانه‌تان را می‌زند) امکانات لازم برای بهره‌برداری و استفاده از آنها را خواهید داشت.

آن وقت، می‌توانید مثل آرنولد پالمرباشید، کسی که در فوریه‌ی سال ۲۰۰۹ در مصاحبه با مجله‌ی موفقیت گفت: «خنده‌دار است؛ هرچه بیشتر تلاش می‌کنم، خوش‌شانس‌تر می‌شوم.»

برانسون تأکید می‌کند به عقیده‌ی او، شانس در اطراف همه‌ی ما وجود دارد. شانس به سادگی دیدنِ نگرش و باور: «این همان جایی است که شانس از بیشتر مردم روی برمی‌گرداند. همان جایی که ریچارد موقعیت‌ها، مکالمات و شرایط به عنوان موضوعات اتفاقی است. شما نمی‌توانید چیزی را که دنبالش نیستید، ببینید و نمی‌توانید در جست‌وجوی چیزی باشید که به آن اعتقاد و باوری ندارید.»

فرصت: ممکن است بتوانید شانس خود را به وجود آورید؛ اما شانسی که من این‌جا درباره‌اش صحبت می‌کنم شانس برنامه‌ریزی نشده است یا شانسی که سریع‌تر و متفاوت از انتظارتان اتفاق می‌افتد. در این بخش از فرمول خوش‌شانسی، نمی‌توانید کاری کنید. این یک رخداد طبیعی است و اغلب، به نظر می‌رسد که به میل خودش آشکار می‌شود.

اقدام: این جایی است که شما وارد عمل می‌شوید. به هر طریقی که این شانس برای شما اتفاق افتاد؛ از طرف جهان، خداوند، جن‌های خوش‌شانسی یا هر کس و هر چیزی که شما اعتقاد دارید. حالا دیگر وظیفه‌ی شما است که بر اساس آن اقدام کنید. این همان چیزی است که ریچارد برانسون‌ها را از جوزف والینگتونزها جدا می‌کند. جوزف کی؟ دقیقاً! شما هیچ‌وقت درباره‌ی او چیزی نشنیده‌اید، چون او در اقدام بر اساس چیزهای خوش‌یمنی که برایش اتفاق افتاد، شکست خورد.

بنابراین، دیگر در مورد اتفاق‌هایی که برایتان رخ داد، شکست‌های بزرگی که از آن‌ها رنج بُردید یا هر شرایط دیگری، این قدر ناله نکنید. خیلی‌ها هستند که شرایط نامناسب‌تر و مشکلات بیشتری نسبت به شما دارند؛ با این حال ثروتمندتر و موفق‌تر از شما هستند. شانس به طور یکسانی فرصت‌ها را بین مردم تقسیم می‌کند. خورشید شانس در آسمان می‌درخشد؛ اما جای این که چترتان را باز کنید و بالای سرتان نگه دارید، باید به آسمان نگاه کنید. وقتی پرتوی شانس بر شما بتابد، همه‌اش برای شما است. هیچ راه دیگری برای خوش‌شانسی وجود ندارد.

شهریه‌ی بالای دانشگاه ضربه‌های سخت

حدود یک دهه‌ی پیش، از من خواسته شد تا در راه‌اندازی یک شرکت جدید مشارکت کنم. من مبلغ قابل توجه‌ای را در آن معامله سرمایه‌گذاری کردم و حدود دو سال به طرز خستگی‌ناپذیری برای آن شرکت کار کردم؛ آن هم قبل از این که متوجه شوم شریکم، تمام پول را با مدیریت بد به باد داده است؛ بیش از ۳۳۰ هزار دلار از پولم را از دست دادم. از او شکایت نکردم؛ راستش بعدها در یک مورد شخصی، حتی پول بیشتری هم به او قرض دادم. لُپ کلام این که: «خسارتی که نصیبم شد، تقصیر خودم بود. بدون هیچ تحقیقی که از من انتظار

می‌رفت، موافقت کردم با او شریک شوم. می‌توانم با گفتن این که به او اعتماد داشتم، این موضوع را توجیه کنم؛ ولی واقعیت این است که من هم گناه‌کار بودم؛ چون از روی تنبلی، به دقت و موشکافانه امور مالی را بررسی نکرده بودم.»

من نه تنها انتخاب کرده بودم که این ر*اب*طه‌ی تجاری و کسب و کار را شروع کنم؛ بلکه خودم بودم که انتخاب کردم در خیلی از موارد دیگر، اخطارها و علائم هشدار دهنده‌ی آشکار را ندیده بگیرم. چون خودم انتخاب کرده بودم که در قبال کسب و کار، کامل مسئول نباشم. در نهایت، خودم مسئول همه‌ی این پیامدها بودم. وقتی متوجه اشتباهات و عملکرد نادرستم شدم، انتخاب کردم که دیگر به خاطر جنگیدن با آن، زمان بیشتری را تلف نکنم. در عوض، جراحات‌ها و آسیب‌هایم را تیمار کردم، درس‌هایم را خوب یاد گرفتم، آن اتفاق را فراموش کردم و به حرکت ادامه دادم. در واقع، اگر این اتفاق دوباره برایم بیفتد، باز هم همان تصمیم را می‌گیرم؛ یعنی بلند می‌شوم و بار دیگر به حرکت ادامه می‌دهم.

حالا از شما می‌خواهم که همین کار را انجام دهید. مهم نیست چه اتفاقی برایتان افتاده است؛ خوب یا بد، برنده یا بازنده، کاملاً مسئولیت آن را بپذیرید. صاحب آن شوید. مربی من، جیم ران می‌گفت: «روز پایان کودکی و شروع بزرگ‌سالی، روزی است که مسئولیت کل زندگی‌ات را برعهده می‌گیری.»

امروز، روز فارغ تحصیلی است! از امروز به بعد، تصمیم بگیرید که ۱۰۰ درصد مسئولیت زندگی تان را برعهده بگیرید. تمام عذر و بهانه‌هایتان را نابود کنید. این واقعیت را بپذیرید که وقتی مسئولیت شخصی انتخاب‌هایتان را برعهده بگیرید، از بند انتخاب‌هایتان رها می‌شوید. حالا موقع انتخاب این است که کنترل زندگی تان را به دست بگیرید.

سلاح سری شما: برگ برنده‌ی شما

می‌خواهم شما را با یکی از بزرگ‌ترین استراتژی‌هایی آشنا کنم که تا به حال در پیشرفت شخصی استفاده کرده‌ام. این استراتژی به من کمک می‌کند تا کنترل انتخاب‌های روزانه‌ام را به دست گیرم و باعث می‌شود هر چیزی سر جای خودش قرار گیرد و منجر به رفتارها و اقداماتی می‌شود که عادت‌های من را مثل خدمت‌گزارانی وظیفه‌شناس و وفادار، هدایت می‌کند. درست در همین لحظه، جنبه‌ای از زندگی تان را که می‌خواهید در آن به موفقیت بیشتری دست پیدا کنید، انتخاب کنید. آیا می‌خواهید پول بیشتری در حساب بانکی تان داشته باشید؟ یا کمتری باریک‌تر؟ یا قدرت کافی برای شرکت در مسابقات مردان آهنین؟ یا ر*اب*طهی بهتر با همسر و فرزندان؟ در ذهن تان جایی را مجسم کنید که در آن جنبه از زندگی تان، در حال حاضر

حضور دارید. حالا، جایی را مجسم کنید که می‌خواهید در آن باشید:
«ثروتمندتر، لاغرتر، شادتر یا هر چیز دیگری.» اولین قدم برای تغییر، آگاهی
است.

اگر می‌خواهید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید برسید،
نقطه‌ی شروع‌تان باید آگاهی از انتخاب‌هایی باشد که شما را از هدف مد
نظرتان دور می‌کنند. باید درباره‌ی هر انتخابی که امروز می‌کنید، کاملاً آگاه
شوید تا بتوانید برای حرکت رو به پیشرفت، شروع به انتخاب‌های
هوشمندانه‌تری کنید. برای کمک به شما در آگاه شدن از انتخاب‌هایتان، از
شما می‌خواهم اقداماتی را شناسایی کنید که به آن جنبه از زندگی‌تان مربوط
هستند که می‌خواهید بهبود بخشید و بعد، اطلاعات مربوط به آن‌ها را ثبت
کنید.

اگر تصمیم گرفته‌اید از بدهی خلاص شوید، باید هر پنی را که از جیب‌تان خارج
می‌کنید، ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید که وزن‌تان را کم کنید، باید هر
چیزی را که در دهانه*ان‌تان می‌گذارید ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید برای
یک رقابت ورزشی آماده شوید، باید هر قدمی را که برمی‌دارید و هر تمرینی را
که انجام می‌دهید، ثبت کنید. فقط کافی است همیشه یک دفترچه یادداشت و
یک خودکار را در جیب یا کیف‌تان بگذارید. باید همه‌ی موارد را یادداشت
کنید. هر روز و بدون هیچ تخریفی و بدون عذر و بهانه و بدون هیچ استثنا قائل

شدنی. طوری که انگار ناظر کبیر (منظور نویسنده از ناظر کبیر یا Big Brother اشاره‌ای است به رمان ۱۹۸۴ نوشته‌ی جورج اورول که فضایی خفقان گونه خلق کرده شبیه به دیکتاتورهای کمونیستی میانه‌ی قرن بیستم که کوچک‌ترین کارهای همه حتی در خانه‌هایشان کنترل می‌شود.) در حال تماشايتان است. انگار هر بار که تخلفی می‌کنید، من و پدرم می‌آییم و شما را مجبور می‌کنیم صدتا شنای سوئدی بروید.

می‌دانم که نوشتن این چیزها روی یک برگه‌ی کاغذ، آن‌چنان کار بزرگی به نظر نمی‌رسد؛ ولی ثبت پیشرفت‌ها و اشتباهاتم، یکی از دلایل رسیدن من به موفقیت‌هایی است که امروز دارم. این فرآیند مجبورتان می‌کند تا درباره‌ی تصمیم‌گیری‌هایتان آگاه باشید؛ ولی همان‌طور که جیم ران می‌گفت: «چیزی که انجام دادنش راحت است، انجام ندادنش هم راحت است.» جادوی این وظیفه، در سختی‌اش نیست. جادویش در انجام مکرر و به اندازه‌ی کافی این کارهای ساده برای برانگیختن معجزه‌ی اثر مرکب است.

بنابراین، چیزهای ساده‌ی زندگی‌تان را نادیده نگیرید؛ چون همین‌ها باعث انتخاب‌های بزرگ در زندگی‌تان می‌شوند. بزرگ‌ترین تفاوت موفق‌ها با ناموفق‌ها این است که موفق‌ها تمایل دارند کارهایی را انجام دهند که ناموفق‌ها مایل به انجام‌شان نیستند. یادتان باشد که این موضوع در زمان‌هایی

از زندگی تان مؤثر خواهد بود که با انتخاب‌های دشوار و خسته کننده مواجه هستید.

تله‌ی پول

من قدرت ثبت کردن وقایع را از راه سختش یاد گرفتم؛ یعنی وقتی در امور مالی‌ام مثل یک احمق رفتار کردم، مدت‌ها قبل و در اوایل بیست سالگی‌ام وقتی از فروش املاک و مستغلات پول زیادی به دست می‌آوردم، با حسابدارم آشنا شدم او گفت: «شما بیش از صد هزار دلار مالیات بدهکارید.»
گفتم: «چی؟ من که این قدر پول نقد ندارم.»
پرسید: «چرا ندارید؟ شما که چندین برابر این پول را به دست آورده‌اید، حتماً مالیاتش را هم کنار گذاشته‌اید.»
گفتم: «ظاهراً که این کار را نکرده‌ام.»
پرسید: «پس پول‌هایتان چه شد؟»
با اعترافی جدی و آمیخته به یقین گفتم نمی‌دانم، پول مثل آب از دستانم ریخته بود و من حتی متوجه‌اش نشده بودم.
بعد حسابدارم لطف بزرگی در حقم کرد.

در حالی که با چشمانی بهت زده نگاهم می کرد، گفت پسرم باید خودت را جمع و جور کنی. بارها این قضیه را دیده‌ام؛ مثل یک نادان م*ست پول هایت را خرج می کنی و حتی نمی دانی چطور و کجا خرج شان کرده‌ای، این احمقانه است. دیگر کافی است. حالا واقعاً توی دردسر افتاده‌ای. برای این که بتوانی مالیات عقب افتاده‌ات را بدهی، باید پول بیشتری درآوری که البته مالیات آن را هم باید پردازی. اگر به این کار ادامه دهی، با دست‌های خودت قبر مالیات را کنده‌ای.

سریع منظورش را گرفتم. این کاری است که حسابدارم مجبورم کرد انجامش دهم؛ یک دفترچه یادداشت کوچک در جیبم نگه دارم و برای مدت ۳۰ روز هر سنتی را که خرج می کنم، در آن بنویسم چه هزار دلاری را که برای خرید یک دست کت و شلوار جدید خرج می کنم، چه آن پنجاه سنتی را که برای باد زدن لاستیک‌های ماشینم می دهم، همه‌شان باید یادداشت شوند. عجب ایده‌ای! این کار باعث شد تا دربارهی خیلی از انتخاب‌های ناخودآگاهم که باعث دور ریختن پول‌هایم میشد، به یک آگاهی آنی برسم. از آن جایی که مجبور به نوشتن و فهرست کردن هر چیزی بودم، برای خرید بعضی چیزها مقاومت کردم تا مجبور نشوم آن دفترچه‌ی یادداشت کذابی را بیرون آورم و آن را بنویسم. ثبت مخارج به مدت ۳۰ روز آگاهی جدیدی را در ذهن من حک کرد و مجموعه‌ای کاملاً جدید از آداب و انتخاب‌ها را دربارهی مخارجم به وجود آورد و از

آن جایی که آگاهی و رفتارهای درستم با هم ترکیب شدند، فهمیدم که به طور کلیت به پول فعال تر شده‌ام، پول بیشتری را برای دوران بازنشستگی‌ام کنار گذاشته‌ام.

آن جنبه‌ی جالب پول یعنی «بازی» با «پول» ل*ذت می‌بردم. وقتی تصمیم می‌گرفتم پولم را خرج تفریح و سرگرمی کنم، این کار را فقط بعد از یک درنگ و بررسی طولانی انجام می‌دادم.

این تمرین ثبت کردن آگاهی من از نحوه‌ی ارتباط با پولم را عوض کرد. در حقیقت، این تمرین آن قدر مؤثر بود که بارها از آن برای تغییر بقیه‌ی رفتارهایم استفاده کرده‌ام. ثبت کردن شیوه‌ی رفتن من به سمت تغییر، هر چیزی است که مانع می‌شود و من را عقب می‌اندازد. در همه‌ی این سال‌ها، هر چیزی را ثبت می‌کنم. هر چیزی را که می‌خورم و می‌نوشم، وقتی را که به ورزش اختصاص می‌دهم وقتی را که صرف اصلاح و بهبود مهارتی می‌کنم، تعداد تماس‌هایی را که برای فروش می‌گیرم و حتی بهبود روابطم با خانواده، دوستان و همسرم. نتایج آن‌ها مثل تجربه‌ام در ثبت مخارج، عمیق و مؤثر بوده است.

شما با خرید این کتاب در واقع برای اندیشه‌ها و راهنمایی‌های من پول داده‌اید. به همین خاطر، می‌خواهم به شما سخت بگیرم و اصرار کنم که حداقل به مدت یک هفته رفتارهایتان را ثبت کنید. این کتاب برای سرگرمی شما نوشته نشده

است؛ بلکه هدفش کمک به شما است تا به نتایج دلخواهتان برسید. برای کسب نتیجه باید چند کار را انجام دهید.

ممکن است قبلاً درباره‌ی ثبت کردن چیزهایی را شنیده باشید. در واقع، شاید قبلاً این تمرین را به شیوه‌ی خودتان انجام داده‌اید؛ ولی شرط می‌بندم که در حال حاضر این کار را نمی‌کنید. درست است؟ از کجا می‌دانم؟ چون زندگی‌تان آن طوری نیست که دوست دارید. شما از مسیر موفقیت خارج شده‌اید. ثبت کردن روشی است که با آن به مسیر موفقیت برمی‌گردید.

آیا می‌دانید چرا به مربیان المپیک دستمزد خیلی زیادی می‌دهند؟ چون هر تمرین، هر کالری و هر ویتامینی را ثبت می‌کنند. تمام برنده‌ها ثبت کننده هستند. از شما می‌خواهم که همین حالا با این کنید که اهدافتان را در معرض دیدتان قرار دهید.

ثبت کردن یک تمرین ساده و آسان است و به این خاطر جواب می‌دهد که درباره‌ی اقدام‌هایتان در عرصه‌هایی از زندگی که می‌خواهید بهبودشان دهید، به شما آگاهی لحظه به لحظه می‌دهد. شما از آن چه که درباره‌ی رفتارهایتان مشاهده خواهید کرد، متعجب خواهید شد. شما نمی‌توانید چیزی را مدیریت کنید یا بهبود بخشید؛ مگر این که بتوانید آن را بسنجید. در ضمن شما نمی‌توانید از تمام چیزهایی که دارید یعنی استعدادها توانایی‌ها و دارایی‌هایتان حداکثر استفاده را ببرید؛ مگر این که از کارهایتان آگاهی کامل

داشته باشید و مسئول آنها باشید. هر ورزشکار حرفه‌ای و مربی‌اش هر عملکردی را از بزرگ‌ترین تا کوچک‌ترین جزئیات ثبت می‌کند، پرتاب کننده‌های بیس بال از آمار پرتاب‌هایشان کاملاً باخبر هستند. گلف‌بازها حتی آمارهای دقیق‌تری از ضربه‌هایشان دارند. ورزشکاران حرفه‌ای می‌دانند که چگونه عملکردشان را بر اساس آنچه ثبت کرده‌اند، تنظیم کنند و تغییر دهند. آنها به آنچه ثبت کرده‌اند، توجه می‌کنند و طبق آن تغییراتی را اعمال می‌کنند؛ چون می‌دانند وقتی آمارشان بهتر شود، بازی‌های بیشتری را می‌برند و در نتیجه، قراردادهایی با مبالغ بالاتر می‌بندند.

می‌خواهم در هر لحظه‌ای دقیقاً بدانید در چه وضعیتی هستید و عملکردتان چگونه است. می‌خواهم طوری کارهایتان را ثبت کنید که انگار یک کالای با ارزش هستید؛ چون واقعاً ارزنده هستید. آیا آن سیستم آگاهی دهنده را که قبل‌تر درباره‌اش صحبت کردیم می‌خواهید؟ این همان است؛ بنابراین صرف نظر از این که فکر می‌کنید از عادت‌هایتان آگاه هستید یا نه، باور کنید آگاه نیستید از شما می‌خواهم ثبت کردن را شروع کنید. با این کار زندگی‌تان و در نهایت شیوه‌ی زندگی‌تان را متحول می‌کنید.

آرام پیش بروید

نترسید، کم کم و با سرعتی آرام شروع می کنیم. فقط یکی از عادت هایتان را به مدت یک هفته ثبت کنید.

عادت‌های را انتخاب کنید که بیشترین کنترل را روی شما دارد؛ این همان جایی است که باید از آن شروع کنید.

به محض این که پاداش اثر مرکب را دریافت کنید، خودتان به طور طبیعی این شیوه را به جنبه های دیگر زندگی تان وارد می کنید. در واقع، انتخاب شما ثبت کردن می شود. فرض کنیم انتخاب می کنید تا خوردن تان را کنترل کنید، چون می خواهید وزن تان را کم کنید. وظیفه ی شما این است که هر چیزی را که در د*ه*ان تان می گذارید، یادداشت کنید؛ از استیک، سیب زمینی و سالادی که سر شام می خورید تا آن انتخاب های خیلی کوچک تان در طول روز؛ مثل چوب شورهایی که در حین استراحت می خورید، تکه ی دوم پنیری که در ساندویچ تان می گذارید، نمونه ی غذا در فروشگاه کاستکو و ...

نو*شی*دنی ها و آبمیوه ها را هم فراموش نکنید. همه شان را یادداشت کنید. اگر ثبت شان نکنید، چون بسیار کوچک و جزئی به نظر می رسند، راحت فراموش می شوند. باز هم می گویم، نوشتن این موارد خیلی ساده به نظر می رسد و واقعاً این طور است؛ البته فقط وقتی ساده است که این کار را انجام دهید. به همین خاطر است که از شما می خواهیم همین حالا و قبل از این که به

صفحه‌ی بعد بروید، یک زمینه را انتخاب کنید و تاریخ شروعش را هم مشخص کنید.

من می‌خواهم ثبت وقایع مربوط به..... را در روز... شروع کنم.

[روز/ماه/سال]

ثبت کردن چگونه باید باشد؟ باید کامل و جامع و البته سازمان یافته، منظم، بی‌وقفه و همیشگی باشد. هر روز بالای یک صفحه‌ی جدید، تاریخ آن روز را بنویسید و ثبت وقایع آن را آغاز کنید.

بعد از پایان اولین هفته، چه اتفاقی می‌افتد؟ احتمالاً شوکه می‌شوید. شما مبهوت و متحیر خواهید بود که چگونه این کالری‌ها، پول‌ها و دقایق، از دست شما در رفته‌اند. شما هرگز نمی‌دانستید آن‌ها وجود دارند، چه رسد به این که ناپدید هم شده‌اند.

بعد، باید ادامه دهید. باید به مدت سه هفته به ثبت وقایع این جنبه از زندگی‌تان ادامه دهید.

شاید الان در حال شکایت باشید و نخواهید این کار را انجام دهید؛ اما به من اعتماد کنید: «پس از یک هفته، نتایج چنان شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند که خودتان برای دو هفته‌ی بعد این کار را ادامه می‌دهید. این را تضمین می‌کنم.»

چرا سه هفته؟ حتماً شنیده‌اید که روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی به یک عادت تبدیل نمی‌شود مگر این که به مدت سه هفته آن را مکرر انجام دهید. هر چند از لحاظ علمی دقیق نیست؛ ولی معیار خوبی است و برای من مؤثر بود. بنابراین، اگر ایده‌آل در نظر بگیریم، از شما می‌خواهم به مدت ۲۱ روز رفتارهایتان را ثبت کنید. اگر از انجام این کار امتناع کنید، من چیزی از دست نمی‌دهم؛ این چربی‌های دور شکم، مشکل قلبی، موجودی حساب بانکی یا ر*اب*طه‌ای که در آن مشکل دارید، مشکل من نیست! شما در حال خواندن این کتاب هستید چون می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید، درست است؟ و من هم به شما قول داده‌ام که این کار قرار است آرام پیش برود، مگر نه؟ این کار، بی‌زحمت نیست؛ ولی ساده و شدنی است. پس انجامش دهید. به خودتان قول دهید که این کار را شروع می‌کنید، همین امروز. انتخاب کنید که در سه هفته‌ی آینده، دفترچه‌ی یادداشت کوچک‌تان را (یا یک دفترچه‌ی بزرگ، اگر برایتان اغواکننده‌تر است) همراه داشته باشید و هر چیز کوچک مربوط به زمینه‌ی انتخابی‌تان را در آن یادداشت کنید. بعد از این سه هفته چه اتفاقی می‌افتد؟ وقتی می‌بینید صرف آگاه شدن از اقدامات‌تان، چگونه شروع به تغییر و شکل‌دهی آن‌ها می‌کند، از شوکی که در انتهای اولین هفته به آن دچار شده بودید، به یک غافلگیری شادی بخش و راضی کننده می‌رسید. طوری می‌شود که از خودتان می‌پرسید: «آیا واقعاً

می‌خواهم این شکلات را بخورم؟ مجبورم دفترچه یادداشتم را بیرون آورم و آن را یادداشت کنم، کمی احساس خجالت زدگی و گناه‌کاری می‌کنم.» با نخوردن آن شکلات، دویست کالری کم‌تر مصرف می‌کنید و اگر هر روز از خوردن آن شکلات خودداری کنید، در کم‌تر از دو هفته تقریباً یک پوند از وزن‌تان کم می‌شود یا این که شروع می‌کنید به جمع کردن چهار دلار که هر روز در مسیرتان به سمت محل کار، برای خرید قهوه صرف می‌کنید و متوجه می‌شوید، خدای من! در این سه هفته فقط شصت دلار برای خوردن قهوه پرداخته‌ام! وای، این یعنی هزار دلار در سال! یا مرکب شده‌ی آن در بیست سال می‌شود ۷۹/۵۱۸۳۳ دلار!

هزینه‌ی یک فنجان قهوه باید چقدر باشد که خرید آن را متوقف کنید؟ دوباره تکرار کنم؟ آیا من می‌گویم که این عادت روزانه‌ی خرید یک قهوه‌ی چهار دلاری در مدت بیست سال برایتان ۷۹/۵۱۸۳۳ دلار هزینه خواهد داشت؟ بله، دقیقاً. آیا می‌دانستید هر یک دلاری که امروز خرج می‌کنید؛ البته مهم نیست که آن را خرج چه چیزی می‌کنید، در بیست سال آینده تقریباً به اندازه‌ی ۵ دلار برایتان هزینه دارد و در سی سال آینده، این هزینه به ۱۰ دلار می‌رسد؟ دلیلش این است که اگر شما آن یک دلار را با سود ۸ درصد سرمایه‌گذاری کنید، در بیست سال آینده، ارزش آن تقریباً ۵ دلار خواهد شد. هر باری که

امروز یک دلار خرج می‌کنید، مثل این است که در آینده، پنج دلار خرج می‌کنید.

قبلاً وقتی به برچسب قیمت کالایی نگاه می‌کردم و می‌دیدم که مثلاً نوشته شده است ۵۰ دلار، به غلط فکر می‌کردم آن کالا برایم ۵۰ دلار هزینه دارد. بله، البته همین امروز؛ اما اگر ارزش بالقوه‌ی همان ۵۰ دلار را پس از بیست سال سرمایه‌گذاری محاسبه کنید، متوجه می‌شوید که ارزش واقعی آن یعنی آن چه که با خرج کردن این پول به جای سرمایه‌گذاری آن از دست می‌دهید، چهار یا پنج برابر بیشتر است! به عبارت دیگر، هر بار کالایی را بررسی می‌کنید که قیمت آن ۵۰ دلار است، باید از خودتان بپرسید «آیا این کالا ۲۵۰ دلار می‌ارزد؟» اگر آن کالا امروز برایتان ۲۵۰ دلار ارزش دارد، پس ارزش خریدن دارد. دفعه بعد که به فروشگاه‌های مثل کاستکو که پر از انواع چیزهای شگفت‌انگیزی است که نمی‌دانید باید آن‌ها را داشته باشید یا نه، این موضوع یادتان باشد. شما به آن جا می‌روید تا مثلاً با ۲۵ دلار، کالاهایی ضروری را که نیاز دارید، بخرید ولی در عوض، با یک سبد پر از کالا به ارزش ۴۰۰ دلار از آن جا خارج می‌شوید. گاراژ خانه‌ی من شبیه قبرستان کالاهای کاستکو است. دفعه‌ی بعد که به این جور فروشگاه‌های حراجی بزرگ رفتید، کالاها را از دید ارزش‌شان در آینده ارزیابی کنید. در این صورت، احتمالش بیشتر می‌شود که از خرید یک کیک پز پنجاه دلاری صرف نظر کنید تا در آینده ۲۵۰ دلار بیشتر

در حساب بانکی تان داشته باشید. اگر برای سال‌های متعددی هر روز و هر هفته، انتخاب‌های درستی بکنید، به سرعت می‌بینید که چگونه می‌توانید پولدار شوید.

وقتی اعمال تان را با این آگاهی ثبت می‌کنید، پی می‌برید که در زندگی تان به شکل بسیار متفاوتی ظاهر می‌شوید. می‌توانید از خودتان بپرسید: «آیا عادت روزانه‌ی خوردن یک لیوان قهوه، به قیمت نهایی یک مرسدس بنز می‌ارزد؟!» چون این همان بهای واقعی آن عادت قهوه خوردن است.

حتی بهتر از آن، دیگر دچار بی‌خوابی هم نمی‌شوید. شما هوشیار و آگاه هستید و انتخاب‌های بهتری می‌کنید و همه‌ی این‌ها فقط با یک دفترچه یادداشت کوچک و یک خودکار اتفاق می‌افتد. خیلی شگفت‌انگیز است، مگر نه؟

قهرمانان گم‌نام

وقتی ثبت وقایع زندگی تان را شروع کنید، توجه تان همان قدر که روی کوچک‌ترین چیزهایی که درست انجام می‌دهید متمرکز می‌شود، روی کوچک‌ترین چیزهایی هم که اشتباه انجام می‌دهید، جمع خواهد شد و وقتی انتخاب می‌کنید که حتی کوچک‌ترین اصلاحات را در مسیرتان، مدام و پایدار

انجام دهید، بعد از مدتی نتایج شگفت‌انگیزی را در زندگی‌تان می‌بینید؛ اما منتظر توجه فوری دیگران نباشید. وقتی می‌گوییم اصلاحات کوچک، از تغییراتی کاملاً نامشهود صحبت می‌کنم و احتمالاً کسی به زودی متوجه آن تغییرات نخواهد شد. کسی شما را تشویق نخواهد کرد و هیچ‌کس برای این تلاش‌های شما، کارت تبریک یا جایزه‌ای نمی‌فرستد. با این حال، سرانجام اثر مرکب آن‌ها باعث نتایجی استثنایی خواهد شد. این اقدامات منظم کوچک هستند که در طول زمان نتیجه می‌دهند. همان تلاش و آماده‌سازی برای بزرگ‌ترین پیروزی‌ها که در زمان‌هایی انجام می‌شوند که دیگران به آن‌ها توجهی نمی‌کنند. با این حال، نتایج‌شان استثنایی هستند.

اسبی را در نظر بگیرید که تنها با اختلاف یک و جب، فاتح مسابقه می‌شود؛ اما پولی ده برابر بیشتر از نفر دوم جایزه می‌گیرد. آیا آن اسب ده برابر سریع‌تر است؟ نه، فقط کمی بهتر بوده است. آن دویدن‌های اضافی، نظم و ترتیب فوق‌العاده در تغذیه‌ی اسب یا تمرین‌های بیشتر سوارکار بود که باعث شد نتیجه‌ای بهتر با جوایزی مرکب به دست آید. بعد از شرکت در صدها مسابقه و نواختن هزاران ضربه، فرق بین گلف‌بازی برتر و نفر دهم، به طور متوسط فقط ۹/۱ ضربه است؛ ولی تفاوت جایزه‌ی آن‌ها پنج برابر است! (ده میلیون دلار مقابل دو میلیون دلار)

گلف باز برتر، پنج برابر بهتر نبوده است. او حتی ۵۰ درصد بهتر یا ۱۰ درصد هم بهتر نیست. در واقع، اختلاف بین میانگین امتیازات او فقط ۷/۲ درصد بهتر است. با این حال، نتایجش پنج برابر بیشتر و بهتر است.

این قدرت عوامل کوچکی است که کم کم جمع شده‌اند. این عوامل بزرگ نیستند که در پایان جمع می‌شوند؛ بلکه این صدها، هزاران یا میلیون‌ها عامل کوچک است که عادی را از خارق‌العاده جدا می‌کنند. برای تبدیل شدن به کسی که ضربه‌های بهتری می‌زند، به چیزهای کوچک بی‌شماری نیاز دارید که فرق می‌کند با پوشیدن آن لباس ورزشی سبز رنگ که برایتان شانس می‌آورد. اجازه دهید چند مثال از ثبت تغییرات کوچکی را به شما نشان بدهم که باعث نتایج بزرگی شده‌اند.

قدم زدن در شرکت

من به مدیر اجرایی یک شرکت به نسبت بزرگ که فروش سالانه‌اش بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بود، مشاوره می‌دادم. فیلیپ، کارآفرین و مؤسس شرکت بود. شرکت، کارش را خوب انجام می‌داد؛ اما من بی‌تعهدی، بی‌اعتمادی و نبود اشتیاق را در فرهنگ سازمانی شرکت او تشخیص دادم. از این موضوع خیلی تعجب نکردم چون فهمیدم فیلیپ بیش از پنج سال است که به تعدادی از

بخش‌های شرکتش هیچ سری نزده است. او با بیش از ۸۰ درصد از کارمندانش هیچ‌وقت رو در رو صحبت نکرده بود. همراه تیم مدیریتی‌اش در یک حساب زندگی می‌کرد. از فیلیپ خواستم که فقط یک تغییر کوچک را دنبال کند: «هفته‌ای سه بار باید از دفتر کارش خارج شود و در ساختمان شرکت قدم بزند.» هدفش این بود که حداقل سه نفر را پیدا کند که کارشان را درست انجام می‌دادند یا چیز خوبی درباره‌شان شنیده باشد و بعد، مراتب قدردانی خودش را شخصاً به آن‌ها اعلام کند. این تغییر کوچک در رفتارش، کم‌تر از یک ساعت در هفته از او وقت می‌گرفت؛ ولی در طول زمان تأثیرات بزرگی داشت. کارمندانی که فیلیپ از آن‌ها قدردانی کرده بود، شروع کردند به تلاش بیشتر تا تقدیر بیشتری کسب کنند. بقیه‌ی کارمندان هم با دیدن این‌که تلاش بیشتر، دیده و تقدیر می‌شود، شروع کردند به بهتر کار کردن و تلاش بیشتری از خودشان نشان دادند. اثر موجی ناشی از نگرش جدیدشان، به تعاملت و برخورد‌هایشان با مشتریان سرایت کرد و باعث شد که تجربه‌ی مشتریان بهتر شود و در نتیجه، کسب و کارشان رونق بیشتری را تجربه کند و همین موضوع به نوبه‌ی خود غرور و افتخار کارکنان را بیشتر کرد. در طول یک دوره‌ی هجده ماهه، این تغییر ساده، فرهنگ شرکت را ۱۸۰ درجه تغییر داد. سود خالص شرکت طی همین دوره، با استفاده از همان تعداد کارکنان و بدون سرمایه‌گذاری اضافی در بازاریابی، بیش از ۳۰ درصد بیشتر شد. تمام‌شان به

این خاطر بود که فیلیپ متعهد شد یک کار کوچک و به ظاهر ناچیز را در یک دوره‌ی زمانی، مدام انجام دهد.

درخت پول

دوازده سال قبل، یک دستیار فوق‌العاده داشتم به نام کاتلین. در آن موقع، سالانه ۴۰ هزار دلار حقوق می‌گرفت. در یکی از سخنرانی‌هایم درباره‌ی کارآفرینی و ایجاد ثروت، او بیرون اتاق سخنرانی مشغول اداره‌ی میز پذیرش بود. هفته‌ی بعد از آن سمینار، به دفتر کارم آمد و گفت: «آن روز شنیدم که می‌گفتید ۱۰ درصد از آن پولی را که کسب می‌کنید، پس‌انداز کنید. به نظرم خیلی ایده‌ی جالبی است؛ اما برای من غیرممکن است بتوانم چنین کاری انجام دهم. این کار کاملاً غیر واقع‌بینانه است!» و بعد درباره‌ی تمام صورت حساب‌ها و تعهدات مالی‌اش با من صحبت کرد. بعد از این که تمام آن موارد را روی کاغذ نوشت، کاملاً معلوم بود که تا پایان ماه، واقعاً هیچ پولی برایش باقی نمی‌ماند. گفت: «من افزایش حقوق می‌خواهم.»

به او گفتم: «من کار بهتری برای انجام می‌دهم. به تو یاد می‌دهم چگونه ثروتمند شوی.» این پاسخی نبود که منتظرش باشد؛ ولی موافقت کرد.

به کاتلین یاد دادم چگونه مخارجش را ثبت کند و او شروع کرد به ثبت کردن آن‌ها در یک دفتر یادداشت. به کاتلین گفتم یک حساب پس‌انداز جداگانه و فقط با ۳۳ دلار یعنی تنها یک درصد از درآمد ماهانه‌اش، افتتاح کند. بعد به او نشان دادم که چگونه در ماه بعد با ۳۳ دلار کم‌تر زندگی کند. جای این که هر روز به بوفه‌ی طبقه پایین برود و ساندویچ، چیپس و نوشابه سفارش دهد، هفته‌ای فقط یک روز ناهارش را از خانه بیاورد. ماه بعد او را مجبور کردم که ۲ درصد (۶۷ دلار) از درآمد ماهانه‌اش را پس‌انداز کند. او با تغییر سرویس اشتراک تلویزیون کابلی‌اش، ۳۳ دلار دیگر را پس‌انداز کرد. ماه بعد پس‌اندازش را به ۳ درصد افزایش دادیم.

ما اشتراک مجله‌ی پپل او را لغو کردیم (حالا موقع مطالعه درباره‌ی زندگی خودش بود، نه دیگران) و به جای هفته‌ای دوبار به استارباکس رفتن، به کاتلین گفتم که قهوه و سایر مخلفات را بخرد و قهوه‌اش را در دفتر کارش درست کند. (بعدها از این ایده بیشتر خوشش آمد، من هم همین‌طور!)

در پایان سال، کاتلین ۱۰ درصد از هر یک دلاری را که درمی‌آورد، بدون ایجاد اثری محسوس در شیوه‌ی زندگی‌اش پس‌انداز می‌کرد. شگفت‌زده شده بود! همان عمل منظم، روی جنبه‌های دیگر زندگی‌اش هم اثر موجی داشت.

محاسبه کرد که چه مقدار از پولش را صرف سرگرمی‌های بیهوده می‌کند و در عوض، شروع کرد به سرمایه‌گذاری آن پول روی رشد و پیشرفت شخصی‌اش.

بعد از پرورش فکرش با برنامه‌های الهام بخش و آموزشی، خلاقیتش خیلی زیاد شد و چندین ایده‌ی جالب به من درباره‌ی کسب درآمد بیشتر و صرفه‌جویی در منابع سازمان داد. طرحی به من داد که در اوقات فراغتش روی آن کار کرده بود و از من خواست با توجه به استراتژی‌هایی که سودآوری‌شان ثابت میشد، ۱۰ درصد از کل هزینه‌های کاهش یافته و ۱۵ درصد از کل درآمدهای جدید را به او بدهم. در پایان سال دوم، او بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال درآمد داشت و این علاوه بر آن پایه حقوق ۴۰ هزار دلاری‌اش بود.

سرانجام، کاتلین کسب و کار خودش را راه انداخت و شرکت را ترک کرد. دو سال پیش، کاتلین را اتفاقی در فرودگاه دیدم. حالا سالانه بیش از ۲۵۰ هزار دلار درآمد داشت و با پولی که پس‌انداز کرده بود، بیش از یک میلیون دلار دارایی داشت. یک میلیونر بود! تمام این‌ها فقط با انتخاب برداشتن یک گام کوچک و پس‌انداز ۳۳ دلار در ماه شروع شد.

زمان، خیلی مهم است. هرچه زودتر شروع به ایجاد این جور تغییرات کوچک کنید، اثر مرکب با قدرت بیشتری به نفع شما کار می‌کند. فرض کنید دوست‌تان در سن ۲۳ سالگی و بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه، وقتی که در اولین شغلش مشغول به کار شد، به نصایح دیو مرزی گوش می‌داد و شروع به پس‌انداز ماهانه ۲۵۰ دلار در حساب بیمه‌ی بازنشستگی راث‌ایرا می‌کرد.

از طرف دیگر، شما تا سن ۴۰ سالگی پس انداز کردن را شروع نمی کردید یا قبلاً شروع به پس انداز می کردید؛ ولی چون سود زیادی در آن نمی دیدید، موجودی حساب بازنشستگی تان را خالی می کردید. وقتی دوست تان ۴۰ ساله می شود، دیگر مجبور نیست حتی یک دلار هم پس انداز کند و در سن ۶۷ سالگی بیش از یک میلیون دلار خواهد داشت که البته با بهره‌ی مرکب ۸ درصد بیشتر می شود. در مقابل، شما از سن ۴۰ سالگی تا زمانی که به سن ۶۷ سالگی برسید، ماهانه ۲۵۰ دلار سرمایه گذاری می کنید؛ یعنی تا سن معمول بازنشستگی تأمین اجتماعی برای آدم‌هایی که بعد از سال ۱۹۶۰ به دنیا آمده‌اند. این یعنی در مقایسه با ۱۷ سال او، شما به مدت ۲۷ سال پول تان را پس انداز می کنید. وقتی بازنشسته می شوید، شما کم‌تر از ۳۰۰ هزار دلار خواهید داشت، در حالی که ۲۷ هزار دلار بیشتر از دوست تان سرمایه گذاری کرده‌اید. با این که پول تان را سال‌های بیشتری پس انداز کرده‌اید و پول بیشتری هم سرمایه گذاری کرده‌اید، فقط با کم‌تر از یک سوم پولی که می توانستید داشته باشید، کارت تان را پایان می دهید. این اتفاق وقتی می افتد که از رفتارها، عادت‌ها و کارهای ضروری غافل می شویم یا انجام‌شان را عقب می اندازیم. برای شروع اقدامات کوچک و جزئی که شما را در مسیر رسیدن به اهداف تان هدایت می کنند، منتظر فردا نباشید.

آیا با خودتان می‌گویید خیلی دیر به این فکر افتاده‌اید و دیگر هرگز نمی‌توانید به آن نقطه برسید؟ این فقط یک فکر منفی و ناامید کننده‌ی دیگر است و وقت آن رسیده که این‌گونه فکرها را دور بریزید. برای به دست آوردن مزایا و منافع اثر مرکب، هیچ‌وقت دیر نیست. فرض کنید همیشه می‌خواستید پیانو بنوازید؛ ولی احساس می‌کردید برای این کار خیلی دیر است چون به حدود ۴۰ سالگی رسیده‌اید؛ ولی اگر همین حالا شروع کنید، وقتی بازنشسته می‌شوید، ممکن است یک استاد پیانو باشید؛ چون ۲۵ سال در حال نواختن پیانو بوده‌اید. مهم این است که همین حالا شروع کنید. هر عمل بزرگ و هر ماجراجویی خارق‌العاده، با برداشتن قدم‌های کوچک شروع می‌شود. اولین قدم، همیشه سخت‌تر از آن چیزی که واقعاً هست، به نظر می‌رسد.

اما اگر ۲۵ سال خیلی زیاد باشد، چطور؟ اگر شما فقط برای ده سال زمان یا صبر داشته باشید، چطور؟ برایان ترسی در کتاب نقطه‌ی کانونی نشان داد که چگونه می‌توانید هر جنبه‌ای از زندگی‌تان را که می‌خواهید، تا ۱۰۰۰ درصد بهبود ببخشید. نه ۱۰ درصد، یا حتی ۱۰۰ درصد، بلکه ۱۰۰۰ درصد! اجازه دهید خلاصه‌ای آن را برایتان توضیح دهم.

تمام کاری که باید انجام دهید این است که در هر روز کاری، خودتان، عملکردتان، بازده‌تان و درآمدتان را یک‌دهم درصد (یک هزارم) بهتر کنید، حتی می‌توانید تعطیلات آخر هفته را هم در نظر بگیرید. همین، فقط یک

هزارم. فکر می‌کنید بتوانید از عهده‌ی این کار برآیید؟ البته، همه می‌توانند. واقعاً ساده است. اگر در هر روز کاری‌تان این کار را انجام دهید، در نتیجه در هر هفته به اندازه‌ی نیم درصد بهتر می‌شوید که می‌شود ۲ درصد در هر ماه و مرکب می‌شود و به ۲۶ درصد در هر سال می‌رسد. یعنی درآمدتان هر ۹/۲ سال دو برابر می‌شود. در سال دهم، می‌توانید ۱۰۰۰ درصد آن‌چه حالا انجام می‌دهید و درآمد دارید، به دست آورید. شگفت‌انگیز نیست؟ مجبور نیستید ۱۰۰۰ درصد بیشتر تلاش کنید یا ۱۰۰۰ درصد زمان بیشتری کار کنید. فقط روزی یک هزارم بهتر شوید؛ همین.

موفقیت، دوی (نیمه) ماراتن است.

خانم بورلی فروشنده‌ی یک شرکت نرم‌افزارهای آموزشی بود که من مشغول کمک برای بهتر شدن شرایط آن بودم. یک روز درباره‌ی یکی از دوستانش با من صحبت کرد که قرار بود آخر هفته‌ی بعد، در یک مسابقه‌ی دوی نیمه ماراتن شرکت کند. بورلی که به شکل قابل توجهی اضافه وزن داشت، با اطمینان کامل به من گفت: «من هیچ‌وقت نمی‌توانم چنین کاری انجام دهم. با بالا رفتن از فقط یک پله، نفسم می‌گیرد!»

گفتم: «اگر بخواهی، می توانی انتخاب کنی کاری را انجام دهی که دوستت در حال انجامش است.» او حرفم را رد کرد و گفت: «به هیچ وجه امکان ندارد!» اولین قدم من، کمک به بورلی برای پیدا کردن انگیزه اش بود: «خب، بورلی، چرا می خواهی در دوی نیمه ماراتن شرکت کنی؟»

«تابستان آینده، مراسم بیستمین سال فارغ التحصیلی ام از دبیرستان برگزار می شود و می خواهم در آن مراسم شگفت انگیز به نظر برسم؛ اما از پنج سال پیش که دومین فرزندم به دنیا آمد، دچار اضافه وزن خیلی زیادی شده ام. نمی دانم چطور می توانم این کار را انجام دهم.»

عالیه! حالا یک هدف مهیج داشتیم؛ اما من با احتیاط پیش رفتم. اگر تا به حال تلاش کرده باشید که وزن تان را کم کنید، شاید بدانید که معمولاً چه اتفاقی می افتد: «عضو یک باشگاه گران قیمت می شوید و شانس تان را با مربی های شخصی، تجهیزات ورزشی جدید، لباس های ورزشی جدید و زیبا و کفش ورزشی فوق العاده امتحان می کنید. یک هفته به شدت و با اشتیاق ورزش می کنید و بعد، دستگاه ورزشی خانگی تان را تبدیل می کنید به یک چوب لباسی، باشگاه ورزشی را فراموش می کنید و کفش های ورزشی تان هم در یک گوشه خاک می خورند.» می خواستم روش بهتری را با بورلی امتحان کنم. می دانستم اگر بتوانم او را مجبور کنم که فقط یک عادت جدید را انتخاب و

دنبال کند، احتمالاً مصمم می‌شود و تمام رفتارهای دیگرش هم خود به خود درست می‌شوند.

از بورلی خواستم که با ماشینش اطراف محل زندگی‌اش دور بزند و یک مسیر دایره‌وار یک مایلی در خیابان‌های اطراف آن‌جا پیدا کند. بعد به او گفتم در دو هفته‌ی آینده، سه بار در این مسیر پیاده‌روی کند. توجه کنید از او نخواستم این یک مایل را با دویدن شروع کند. در عوض، وظیفه‌ی جزئی و راحتی به او محول کردم که تلاش زیادی نمی‌خواست. بعد برای دو هفته‌ی آینده، از او خواستم که هفته‌ای سه بار در آن مسیر پیاده‌روی کند. او هر روز انتخاب می‌کرد که به این تمرین ادامه دهد.

بعد، به بورلی گفتم تا جایی که به سختی نمی‌افتد و احساس ناراحتی نمی‌کند، آهسته دویدن را شروع کند و به محض این که احساس تنگی نفس به او دست داد، بایستد و به پیاده‌روی ادامه دهد. از او خواستم تا بتواند یک چهارم مسیر، بعد یک دوم و بعد، سه چهارم آن یک مایل را بدود، به این کار ادامه دهد. سه هفته‌ی دیگر طول کشید تا او بتواند یک مایل کامل را بدود. بعد از هفت هفته،

توانست تمام آن مسیر را بدود. شاید این زمان برای یک چنین پیروزی کوچکی، خیلی طولانی به نظر برسد، درست است؟ نصف یک دوی ماراتن ۱/۱۳ مایل است و یک مایل مقابل آن چیزی نیست. مهم این بود که بورلی متوجه شد انتخاب او برای داشتن اندامی مناسب (نیروی چرایش؛ به زودی آن را

توضیح می‌دهم) در مراسم تجدید دیدار، به عادت‌های جدید سلامتی‌اش منجر شد. اثر مرکب به حرکت درآمده و فرآیند معجزه آسایش را شروع کرده بود. پس از آن از بورلی خواستم تا در هر بار تمرین، مسیرش را به اندازه‌ی یک هشتم مایل افزایش دهد؛ یک افزایش تقریباً نامحسوس، شاید فقط ۳۰۰ قدم بیشتر. در عرض شش ماه، او بدون هیچ ناراحتی‌ای ۹ مایل می‌دوید. در نه ماه، او به طور منظم ۵/۱۳ مایل یعنی کمی بیشتر از مسیر دوی نیمه‌ماراتن را به عنوان بخشی از رویه‌ی تمرینی‌اش می‌دوید. با این وجود، چیزهای مهیج‌تر، آن‌هایی بودند که در جنبه‌های دیگر زندگی‌اش اتفاق افتادند. بورلی هوس خوردن شکلات (وسوسه‌ی مادام العمرش) و غذاهای چرب و سنگین را از دست داد. افزایش انرژی که او از انجام ورزش‌های قلبی و عروقی و عادت‌های غذایی بهترش احساس می‌کرد، به او کمک کرد تا با شور و اشتیاق بیشتری سر کارش حاضر شود. در همان دوره، عملکرد فروش او دو برابر شد. (که برای من هم عالی بود.)

همان طور که در فصل قبل دیدیم، اثرات موجی این همه تحرک، اعتماد به نفس او را بالا برد و باعث شد نسبت به همسرش مهربان‌تر شود و ر*اب*طه‌شان پرشورتر از اوایل ازدواج‌شان شود. چون انرژی بیشتری داشت، تعامل او با فرزندانش فعال‌تر و شادتر شد. متوجه شد که دیگر برای وقت گذرانی با دوستانی وقت ندارد که بعد از کار، برای خوردن غذاهای چرب و

اشتها آور و نو*شی*دنی دور هم جمع می شدند. او عضو یک باشگاه ورزشی شده بود و در آنجا دوستان جدیدی پیدا کرده بود که این موضوع باعث انتخابها، رفتارها و عادت‌های مثبت بیشتری در او میشد. بعد از اولین گفت‌وگوی مان در دفتر کارم و تصمیم بورلی برای پیدا کردن نیروی چرایش و متعهد شدن به انجام مجموعه‌ای از گام‌های کوچک، او بیش از چهل پوند از وزنش را کم کرد و به یک بیلبورد تبلیغاتی متحرک برای زنانی تبدیل شد که در جستجوی خوش اندامی و اعتماد به نفس هستند. امروز، بورلی به اندازه‌ی یک دوی ماراتن کامل می‌دود! زندگی شما، محصول انتخاب‌های لحظه به لحظه‌ی شما است. در سی‌دی موفقیت شماره‌ی می‌۲۰۱۰، جیلیان مایکلز مربی بدنسازی برنامه‌ی تلویزیونی بزرگ‌ترین بازنده، یکی از داستان‌های الهام بخش دوران کودکی‌اش را با من در میان گذاشت: «وقتی بچه بودم، مادرم یکی از این بازی‌های شکار تخم‌مرغ رنگی روز عید پاک را برایم راه انداخته بود. من اطراف خانه می‌گشتم و وقتی به تخم‌مرغ‌های پنهان شده نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، گرم شدی. وقتی به آن‌ها خیلی نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، آتش گرفتی و وقتی از تخم‌مرغ‌ها خیلی دور می‌شدم، می‌گفت: اوه، سرد شدی، داری یخ می‌زنی. من به شرکت‌کنندگان مسابقه یاد می‌دهم که به صورت لحظه به لحظه درباره‌ی خوش‌بختی و هدف‌نهایی‌شان فکر کنند؛ این که چگونه هر

انتخاب‌شان و هر تصمیمی که در این لحظه می‌گیرند، آن‌ها را به هدف نهایی‌شان نزدیک‌تر می‌کند یا از آن دورشان می‌کند.»

از آن جایی که همه‌ی دستاوردهای شما، نتیجه‌ی انتخاب‌های لحظه به لحظه‌ی شما است، با تغییر این انتخاب‌ها، قدرتی باور نکردنی برای تغییر زندگی‌تان خواهید داشت. انتخاب‌های شما گام به گام و روز به روز، اقدامات‌تان را شکل می‌دهند تا وقتی که آن‌ها به عادت‌هایتان تبدیل می‌شوند. تکرار، آن‌ها را دائمی و همیشگی می‌کند.

شکست خوردن یک عادت است، پیروز شدن هم همین‌طور. حالا بیایید عادت‌های برنده شدن را دائم در زندگی‌تان تزریق کنید. عادت‌های مخرب را حذف کنید و عادت‌های مثبتی را که نیاز دارید، ایجاد کنید و در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را به هر مسیری که آرزویش را دارید، هدایت کنید؛ به گستره‌ی بزرگ‌ترین تصورات‌تان. اجازه دهید به شما نشان دهم که چگونه...

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

در زندگی‌تان با کدام جنبه، شخص یا شرایط، بیشترین مشکل را دارید؟ شروع کنید به یادداشت کردن تمام جنبه‌های آن وضعیت که به خاطرشان سپاس‌گزار

هستید. از هر چیزی که قدردانی شما از آن شرایط را تقویت می‌کند و افزایش می‌دهد، فهرستی تهیه کنید.

در کدام جنبه از زندگی تان، ۱۰۰ درصد مسئولیت موفقیت یا شکست وضع موجودتان را نمی‌پذیرید؟ سه کاری را یادداشت کنید که قبلاً باید انجام داده‌اید و همه چیز را خ*را*ب کرده‌اید. سه کاری را یادداشت کنید که قبلاً باید انجام می‌دادید؛ ولی انجام نداده‌اید. سه اتفاقی را بنویسید که برایتان رخ داد و شما به درستی واکنش نشان ندادید. سه کاری را یادداشت کنید که هم‌اکنون می‌توانید انجام دادنش را شروع کنید و با انجام‌شان، مسئولیت نتایج زندگی تان را در دست بگیرید.

فصل سوم: عادت‌ها

معلمی فرزانه که همراه یکی از شاگردانش در جنگلی قدم می‌زد، جلوی یک نهال کوچک ایستاد. معلم، نهال کوچکی را که تازه از زمین روییده بود، نشان داد و به شاگردش گفت: «آن نهال را از زمین بیرون بکش.» پسرک جوان آن را با انگشتانش راحت بیرون کشید. بعد، معلم به نهالی که کمی محکم‌تر به نظر می‌رسید و ارتفاعش تا زانوهای پسرک بود، اشاره کرد و گفت: «حالا این یکی را بیرون بکش.» پسرک با کمی تلاش آن نهال را هم از ریشه بیرون کشید.

معلم گفت: «حالا نوبت این یکی است» و با سرش به درختچه‌ی کاملاً رشد یافته و سرسبزی که هم‌قد خود پسرک بود، اشاره کرد. پسرک با تابش زیاد و با تمام قدرتش و در ضمن، استفاده از سنگ و چوب برای اهرم کردن زیر ریشه‌های آن درختچه، بالاخره موفق شد و آن را بیرون کشید.

بعد، معلم گفت: «حالا دوست دارم این یکی را از زمین بیرون بکشی.» پسرک جوان نگاه معلمش را دنبال کرد و متوجه درخت بلوط تنومند و بسیار بلندی شد که به سختی می‌توانست نوکش را ببیند. از آن جایی که تلاش و تقلا‌ی زیادش در بیرون کشیدن نهال‌های به مراتب کوچک‌تر قبلی را درک کرده بود، خیلی ساده به معلمش جواب داد: «متأسفم، از پس این یکی بر نمی‌آیم.»

معلم گفت: «پسرم، تو همین الان قدرتی را که عادت‌ها روی زندگی‌ات خواهند داشت، نشان دادی! هرچه این عادت‌ها قدیمی‌تر باشند، بزرگ‌تر می‌شوند، ریشه‌هایشان عمیق‌تر می‌شود و سخت‌تر از ریشه بیرون می‌آیند. بعضی از آن‌ها خیلی بزرگ می‌شوند و ریشه‌های خیلی عمیقی پیدا می‌کنند؛ طوری که حتی جرأت نمی‌کنی برای از بین بردن‌شان تلاش کنی.»

مخلوقات عادت

ارسطو نوشته است: «ما همانی هستیم که مکرر انجام می‌دهیم.» دیکشنری مریام-وبستر واژه‌ی عادت را این‌گونه تعریف کرده است: «یک رفتار اکتسابی که تقریباً یا کاملاً غیرارادی شده است.» داستان جالبی وجود دارد درباره‌ی مردی که به سرعت و چهارنعل با اسبش می‌تاخت. این‌طور به نظر می‌رسید که جای بسیار مهمی می‌رفت. مردی که کنار جاده ایستاده بود، فریاد زد: «کجا می‌روی؟» مرد اسب‌سوار جواب داد: «نمی‌دانم، از اسب بپرس!» این داستان زندگی خیلی از مردم است؛ آن‌ها سوار بر اسب عادت‌هایشان می‌تازند، بدون این‌که بدانند کجا می‌روند. وقت آن رسیده است که کنترل افسار را به دست بگیرید و زندگی‌تان را در مسیر رسیدن به جایی قرار دهید که واقعاً می‌خواهید آن‌جا بروید.

اگر با استفاده از خلبان خودکار زندگی می‌کنید و اجازه می‌دهید که عادت‌هایتان شما را اداره کنند، می‌خواهم که دلیلش را بدانید و خودتان را از این دام رها کنید. به هر حال، شما از همراهی من برخوردارید. مطالعات روانشناسی نشان داده‌اند که ۹۵ درصد از همه‌ی چیزهایی که احساس می‌کنیم، فکر می‌کنیم، انجام می‌دهیم و به آن‌ها دست پیدا می‌کنیم، در نتیجه‌ی یک عادتِ یاد گرفته شده است. ما با غرایز و البته بدون هیچ‌گونه عادتی متولد شده‌ایم. ما عادت‌ها را در طول زمان پرورش می‌دهیم. در دوران

کودکی، مجموعه‌ای از پاسخ‌های شرطی را یاد می‌گیریم که ما را به عکس‌العمل غیرارادی (بدون فکر کردن) در خیلی از موقعیت‌ها سوق می‌دهند.

در زندگی روزمره‌تان، زندگی کردن به صورت خودکار و غیرارادی، خوبی‌های خاص خودش را دارد. اگر مجبور باشید که آگاهانه درباره‌ی هر یک از گام‌های هر کار معمولی مثل درست کردن صبحانه، رساندن بچه‌ها به مدرسه، رفتن به محل کار و ... فکر کنید، زندگی‌تان از کار می‌افتد. شما احتمالاً دندان‌هایتان را روزی دو بار و به صورت خودکار مسواک می‌زنید. هیچ بحث فلسفی بزرگی در این کار نیست؛ شما فقط انجامش می‌دهید. شما بلافاصله لحظه‌ای که پشت‌تان صندلی را لمس می‌کند، کمر بند ایمنی‌تان را می‌بندید. هیچ فکر بعدی‌ای وجود ندارد. عادت‌ها و رویه‌های ما اجازه می‌دهند که کم‌ترین انرژی آگاهانه را برای انجام کارهای روزمره‌مان استفاده کنیم.

آن‌ها کمک می‌کنند عاقل باشیم و ما را قادر می‌سازند که خیلی از موقعیت‌ها را از لحاظ منطقی و عقلانی خوب اداره کنیم و از آن جایی که مجبور نیستیم درباره‌ی این کارهای معمولی و پیش پا افتاده فکر کنیم، می‌توانیم انرژی ذهنی‌مان را روی افکار و مطالب خلاقانه‌تر و غنی‌تر متمرکز کنیم. عادت‌ها می‌توانند مفید باشند؛ البته تا وقتی که عادت‌های خوبی باشند، به همین سادگی.

اگر تغذیه‌ی سالم و درستی داشته باشید، احتمالاً در مورد چیزهایی که می‌خرید و غذاهایی که در رستوران سفارش می‌دهید، عادت‌های سالمی ساخته‌اید. اگر وزن مناسب و اندام خوبی دارید، احتمالاً به این خاطر است که منظم ورزش می‌کنید. اگر در شغل فروش، موفق هستید، احتمالاً به خاطر عادت‌های آماده کردن ذهن و صحبت‌های درونی مثبتی است که شما را قادر می‌سازند در مقابله با نپذیرفتن‌ها، خوش بین باقی بمانید.

من تعداد زیادی از معروف‌ترین آدم‌های موفق، بزرگ‌ترین مدیران عامل و هنرپیشگان مشهور را دیده‌ام و با آن‌ها مصاحبه کرده‌ام. می‌توانم به شما بگویم که همه‌ی آن‌ها از یک خصیصه‌ی مشترک برخوردارند؛ همه‌ی آن‌ها عادت‌های خوب دارند. البته معنی‌اش این نیست که عادت‌های بدی نداشته باشند؛ عادت‌های بد دارند؛ ولی تعدادشان زیاد نیست. رویه‌های روزانه‌ی ساخته شده بر اساس عادت‌های خوب، همان تفاوتی است که موفق‌ترین‌ها را از دیگران جدا می‌کند. این منطقی نیست؟

طبق صحبت‌های قبلی‌مان، می‌دانید که آدم‌های موفق لزوماً باهوش‌تر یا با استعدادتر از بقیه نیستند؛ بلکه عادت‌هایشان آن‌ها را در مسیری قرار می‌دهد که آگاه‌تر، باهوش‌تر، لایق‌تر، آماده‌تر و با مهارت‌های بهتر شوند.

در کودکی، پدرم از لری برد، به عنوان مثال استفاده می‌کرد تا به من در مورد عادت‌ها آموزش دهد. «لری افسانه‌ای» به عنوان یکی از بزرگ‌ترین

بسکتبالیست‌های حرفه‌ای شهرت داشت؛ ولی دلیل شهرت او استعداد ورزشی فوق‌العاده نبود. هیچ‌کسی لری را در زمین بسکتبال، «برازنده» توصیف نمی‌کرد. با این حال، با وجود استعداد ورزشی محدودش، باعث شد تا تیم بوستون سلتیگز سه بار قهرمان جهان شود و خودش هم لقب یکی از بهترین بسکتبالیست‌های تمام دوران را بگیرد. چگونه توانست؟

این افتخارها به خاطر عادت‌های لری اتفاق افتادند؛ تعهد مداوم او برای تمرین کردن و بهتر کردن بازی‌اش. لری یکی از بهترین پرتاب آزاد زنده‌های تاریخ NBA بود. از کودکی عادتش این بود که هر صبح قبل از رفتن به مدرسه، ۵۰۰ پرتاب آزاد تمرین کند. با چنین نظم و تلاشی، لری بیشتر استعدادهای خدادادی‌اش را به وجود آورد و تعدادی از بااستعدادترین بازیکن‌ها را در زمین مسابقه شکست داد.

مثل لری برد، شما هم می‌توانید پاسخ‌های غیرارادی و ناخودآگاه‌تان را شرطی کنید تا مثل قهرمان‌های حرفه‌ای باشید. این فصل درباره‌ی جبران کردن چیزهایی است که در آن‌ها استعداد ندارید؛ آن‌ها با نظم سخت‌کوشی و عادت‌های خوب. این فصل درباره‌ی تبدیل شدن به مخلوقی از عادت‌های قهرمانانه است. با تمرین و تکرار کافی، هر رفتاری، چه خوب باشد، چه بد، در طول زمان، غیرارادی می‌شود. یعنی ما خیلی از عادت‌هایمان را ناخودآگاه کسب می‌کنیم؛ (با الگوگیری از والدین‌مان، پاسخ‌دهی به پیوندهای محیطی و

فرهنگی و یا خلق مکانیزم‌های الگوبرداری) ولی می‌توانیم آگاهانه تصمیم به تغییر آن‌ها بگیریم. از آن جایی که هر عادت را که دارید، یاد گرفته‌اید؛ می‌توانید آن‌هایی را که به سودتان نیستند، از یاد ببرید. آماده‌اید؟

با فرار از دام خشنودی آنی شروع کنید.

می‌دانیم که با شیرینی خوردن، لاغر نخواهیم شد. می‌دانیم سه ساعت تماشای برنامه‌های شبانه‌ی تلویزیونی مثل برنامه‌ی «ر*ق*صیدن با ستاره‌ها» و سریال پلیسی NCIS، باعث می‌شود که سه ساعت وقت کم‌تر برای خواندن یک کتاب خوب یا گوش دادن به یک فایل صوتی فوق‌العاده داشته باشیم. می‌دانیم که صرفاً خریدن بهترین کفش‌های پیاده‌روی، ما را برای دوی ماراتن آماده نمی‌کند. ما موجوداتی منطقی هستیم؛ حداقل این چیزی است که به خودمان می‌گوییم. پس چرا به طرزی غیرمنطقی اسیر خیلی از عادت‌های بد هستیم؟ دلیلش این است که نیاز ما به داشتن خشنودی آنی، می‌تواند ما را به انفعالی‌ترین و بی‌فکرترین موجود جهان تبدیل کند.

اگر یک گ*از از یک ساندویچ بزرگ بزنید و بلافاصله به خاطر یک حمله‌ی قلبی، قفسه‌ی س*ی*نه‌تان را بگیرید و روی زمین بیفتید، امکان ندارد که برای گ*از دوم اقدام کنید. اگر پُک بعدی‌تان از سیگار، باعث شود که

صورت تان مثل صورت یک پیرمرد ۸۵ ساله شود، احتمالاً دیگر پُک بعدی را به سیگار نمی‌زنی. اگر موفق نشوید دهمین تماس امروز را بگیرید و ناگهان به سرعت اخراج یا ورشکسته شوید، دیگر برداشتن تلفن و تماس گرفتن واقعاً غیرعاقلانه خواهد بود و اگر اولین چنگال پر از کیک بی‌درنگ ۵۰ پوند به وزن شما اضافه کند، گفتن جمله‌ی «نه، متشکرم» به دسر، کار خیلی راحتی خواهد بود.

مشکل این‌جا است که نتیجه یا خوشنودی آنی ناشی از عادت‌های بد، اغلب از چیزی که در ذهن شما درباره‌ی عواقب بلند مدت در جریان است، بسیار مهم‌تر به نظر می‌رسد. در واقع، انگار افراط در عادت‌های بد، هیچ اثر منفی در همین لحظه ندارد. شما دچار حمله‌ی قلبی نمی‌شوید، پو*ست تان چروکیده نمی‌شود، در خطر اخراج قرار نمی‌گیرید و اندام تان چاق نمی‌شود؛ ولی معنی‌اش این نیست که اثر مرکب را فعال نکرده‌اید.

وقت آن است که بیدار شوید و درک کنید عادت‌هایی که در آن‌ها افراط می‌کنید، می‌توانند زندگی تان را به فاجعه‌ای مکرر تبدیل کنند. ناچیزترین اصلاحات در رویه‌های روزمره تان می‌توانند نتایج را به شکل چشم‌گیری در زندگی تان عوض کنند. باز هم من درباره‌ی تغییرهای بزرگ یا اوراق کردن کامل شخصیت، خصوصیات و زندگی تان صحبت نمی‌کنیم. اصلاحات بسیار

کوچک و به ظاهر بی‌اهمیت، می‌توانند در هر چیزی تغییرات اساسی به وجود آورند.

بهترین چیزی که برای شفاف ساختن قدرت اصلاحات کوچک، می‌توانم مثال بزنم؛ این است که هواپیمایی را تصور کنید که از لس‌آنجلس عازم نیویورک است. اگر نوک هواپیما فقط یک درصد از مسیر اصلی منحرف شود، وقتی هواپیما از باند فرودگاه لس‌آنجلس بلند می‌شود، تقریباً یک خطای نامشهود است؛ ولی در نهایت منجر به حدود ۱۵۰ مایل انحراف از هدف اصلی خواهد شد و هواپیما، جای نیویورک به آلبانی یا دوور خواهد رسید. این در مورد عادت‌های شما هم اتفاق می‌افتد. یک عادت بد که در همین لحظه که خیلی بزرگ به نظر نمی‌رسد، سرانجام ممکن است شما را مایل‌ها از مسیرتان به سوی هدف‌ها و آن زندگی‌ای که آرزویش را دارید. قدرت اصلاحات کوچک: تغییری یک درصدی در مسیر اصلی، منجر به ۱۵۰ مایل انحراف از مسیر اصلی می‌شود.

بیشتر مردم زندگی‌شان را می‌گذرانند، بدون این که انرژی آگاهانه‌ی زیادی بگذرانند روی کشف آن‌چه می‌خواهند و آن‌چه لازم است انجام دهند تا خودشان را به آن‌جا برسانند. می‌خواهم به شما نشان دهم چگونه اشتیاق‌تان را شعله‌ور کنید و کمک‌تان کنم تا قدرت خلاقانه‌ی غیر قابل توقف‌تان را در مسیر آرزوها و رویاهای قلبی‌تان به کار گیرید. ریشه‌کن کردن عادت‌های بدی

که مثل درخت بلوطی تنومند رشد کرده‌اند، دشوار و پردردسر خواهد بود. برای انجام این کار، به چیزی بزرگ‌تر از حتی با پشت‌کارترین اراده‌ها نیاز خواهید داشت. نیروی اراده، به تنهایی نمی‌تواند آن را ریشه‌کن کند.

جادوی‌تان را پیدا کنید؛ نیروی چرایتان را.

تصور این که برای تغییر عادت‌هایتان، فقط به اراده احتیاج دارید، مثل این است که برای دور نگه داشتن یک خرس خاکستری گرسنه از زنبیل پیکنیک‌تان، یک دستمال سفره روی آن بگذارید. برای جنگیدن با خرس عادت‌های بدتان، وسیله‌ی قدرتمندتری می‌خواهید. وقتی در سخت‌کوشی برای رسیدن به هدف‌هایتان به مشکل می‌خورید، معمولاً باور می‌کنید که اراده‌ی لازم را ندارید. من با این موضوع مخالفم. این که انتخاب کنیم موفق باشیم، کافی نیست. چه چیزی شما را در انتخاب‌های مثبت جدیدی که لازم است داشته باشید، پایدار و استوار می‌کند؟ چه چیزی شما را از عقب‌نشینی کردن به عادت‌های بد و بدون فکران متوقف خواهد کرد؟ چه چیزی این دفعه را از همه‌ی دفعه‌های قبلی که تلاش کردید و شکست خوردید، متفاوت خواهد کرد؟ به محض این که ذره‌ای احساس ناراحتی کردید، وسوسه می‌شوید که به رویه‌ی قدیمی و راحت‌تان برگردید.

شما قبلاً نیروی اراده را امتحان کردید و شکست خوردید. شما اراده‌تان را به کار گرفتید و آن عادت‌ها را برای مدتی رها کردید. دفعه‌ی قبل، فکر می‌کردید کل اضافه وزن‌تان را از بین خواهید برد. تصور می‌کردید که پارسال، از پس همه‌ی آن تماس‌های فروش برخوردار خواهید آمد. لطفاً تمام کنید این دیوانگی را و کاری متفاوت انجام دهید. در این صورت است که می‌توانید نتایج متفاوت و بهتری به دست آورید.

نیروی اراده را فراموش کنید. حالا وقت استفاده از نیروی چرایتان است. انتخاب‌های شما فقط زمانی معنی پیدا می‌کنند که آن‌ها را به آرزوها و رویاهایتان ربط دهید. عاقلانه‌ترین و برانگیزاننده‌ترین انتخاب‌ها آن‌هایی هستند که منطبق بر اهداف، خودِ درونی و ارزش‌های والایتان باشند. شما باید چیزی را بخواهید که بدانید چرا آن را می‌خواهید؛ وگرنه خیلی زود تسلیم می‌شوید.

چرای شما چیست؟ اگر می‌خواهید پیشرفتی قابل توجه در زندگی‌تان به وجود آورید، باید یک دلیل داشته باشید و برای این که خودتان را مجبور کنید که بخواهید تغییراتی ضروری به وجود آورید، چرای شما باید چیزی باشد که شما را به صورتی خارق‌العاده به هیجان آورد و برانگیزند. باید برای سال‌های متعددی بخواهید که بلند شوید و تلاش کنید و تلاش کنید و تلاش کنید! بنابراین، چه چیزی است که بیشتر از همه شما را به حرکت درمی‌آورد؟

شناسایی چرایتان بسیار مهم و حیاتی است. این چیزی است که شما را به هیجان می‌آورد و همانی است که مشتعل کننده‌ی اشتیاق، سرچشمه‌ی جدیدت و سوخت مداومت و پافشاری‌تان است. این موضوع خیلی مهم است و من آن را هسته‌ی اصلی اولین کتابم قرار دادم؛ کتاب «بهترین سال عمرتان را ر قم بزنید: فرمولی اثبات شده برای رسیدن به اهداف بزرگ». شما باید چرایتان را بدانید.

چرا انجام هر کاری ممکن است؟

نیروی چرای شما همان چیزی است که باعث می‌شود بتوانید به کارهایی خسته کننده، پیش پا افتاده و پُر زحمت بچسبید. همه‌ی چگونگی‌ها بی‌معنی خواهند بود اگر چراهای شما به اندازه‌ی کافی قدرتمند باشند. تا وقتی آرزوها و انگیزه‌هایتان را درست انتخاب نکنید، هر راه جدیدی را که برای بهتر کردن زندگی‌تان جست‌وجو می‌کنید، رها خواهید کرد. اگر نیروی چرایتان - آرزوهایتان - به اندازه‌ی کافی قدرتمند نباشد و ثبات تعهدتان به اندازه‌ی کافی قوی نباشد، شما هم مثل همان آدم‌هایی می‌شوید که اول سال برای سال پیش‌رو نیت انجام کار خاصی می‌کنند؛ ولی خیلی زود تسلیم می‌شوند و

برمی‌گردند به بی‌خیالی و بی‌توجهی در انتخاب‌های بد. اجازه دهید این موضوع را با یک مثال برایتان روشن‌تر کنم:

اگر تخت‌های به عرض ۲۵ سانتی‌متر و طول ۳ متر را روی زمین می‌گذاشتم و می‌گفتم: «اگر از روی این تخته عبور کنید، ۲۰ دلار به شما می‌دهم»، آیا این کار را می‌کردید؟ این یک کار ساده و پولی بی‌دردسر است. چه می‌شود اگر همان تخته را بردارم و با آن پلی بین دو ساختمان ۱۰۰ طبقه بسازم؟ دیگر ۲۰ دلار برای عبور از روی تخته‌ی ۳ متری کافی نیست و حتی این کار، ممکن هم به نظر نمی‌رسد، درست است؟ احتمالاً به من نگاه می‌کردید و می‌گفتید: «نه، به هیچ وجه.»

با این حال، اگر فرزندان در ساختمان مقابل بود و ساختمان هم آتش گرفته بود، آیا برای نجات او، از روی تخته می‌گذشتید؟ فوری و بدون هیچ سؤالی این کار را می‌کردید؛ چه ۲۰ دلار در میان باشد، چه نباشد. چرا بار اول که از شما خواستم از روی تخت‌های که در ارتفاع قرار گرفته است بگذرید، گفتید امکان ندارد؛ شما دلیل شما برای خواستن انجام آن کار را فهمیدید؟ وقتی دلیل‌تان به اندازه‌ی کافی بزرگ باشد، تقریباً ولی بار دوم برای انجامش تردید نکردید؟ مگر ریسک‌ها و خطرهای همان نیستند؟ پس چه تغییر کرد؟

چرای هر کاری حاضرید انجام دهید. برای این که نیروی بالقوه‌ی خلاقیت و نیروی محرکه‌ی درونی‌تان را درست فعال کنید، باید فراتر از انگیزه‌های و

اهداف مادی و پولی را ببینید. البته معنی‌اش این نیست که آن محرک‌ها بد هستند، نه، در حقیقت آن‌ها محرک‌هایی فوق‌العاده هستند. من متخصص اشیای زیبا هستم؛ اما چیزهای مادی نمی‌توانند واقعاً قلب، روح و جرأت‌تان را برای مبارزه به کار بگیرند. آن اشیا باید از جایی عمیق‌تر بیایند. حتی اگر به اهداف مادی‌تان برسید، به ارزش‌های واقعی یعنی خوش‌بختی و کامروایی دست پیدا نمی‌کنید.

در مصاحبه‌ام با کارشناس درجه یک موفقیت؛ آنتونی رابینز (مجله‌ی موفقیت، ژانویه‌ی ۲۰۰۹) او گفت: «من بزرگان کسب و کار را دیده‌ام که با وجود این که به اهداف نهایی‌شان دست پیدا کرده‌اند؛ ولی هنوز هم در ناامیدی و ترس زندگی می‌کنند. چه چیزی از شاد بودن این آدم‌های موفق جلوگیری می‌کند؟ جواب این است که آن‌ها فقط روی رسیدن به اهداف‌شان تمرکز کرده‌اند، نه روی کامروایی. کسب دستاوردهای فوق‌العاده تضمین نمی‌کند به مسرت، شادی، عشق و احساس معنا برسید. این دو مجموعه مهارت، هم‌دیگر را تغذیه می‌کنند و باعث می‌شوند باور کنم موفقیت بدون کامروایی، شکست است.»

خیلی خوب این موضوع را گفته است. به همین خاطر، فقط کافی نیست تا انتخاب کنید که موفق باشید باید عمیق‌تر از آن کاوش کنید تا انگیزه‌ی اصلی‌تان را پیدا کنید و قدرت‌های نهفته‌تان را فعال کنید؛ همان نیروی چرایتان را.

انگیزه‌ی اصلی

نقطه‌ی دسترسی به نیروی چرایتان، از طریق ارزش‌های اصلی و درونی شما است که هم تعریف می‌کنند چه کسی هستید و هم این که چه می‌خواهید. ارزش‌های اصلی شما، مثل قطب‌نمای درونی، برج مراقبت و جی‌پی‌اس شخصی شما هستند و شبیه فیلتری عمل می‌کنند که از طریق آن‌ها تمامی نیازها، خواسته‌ها و وسوسه‌های زندگی‌تان را اداره می‌کنید و مطمئن می‌شوید که شما را به مقصد مورد نظرتان راهنمایی می‌کنند. تعیین و مشخص کردن کامل ارزش‌های اصلی، یکی از مهم‌ترین قدم‌ها در هدایت زندگی‌تان به والاترین چشم‌اندازهایتان است.

اگر قبل از این، ارزش‌هایتان را به طور واضح و روشن تعیین نکرده باشید، ممکن است خودتان را در حال انتخاب‌هایی ببینید که با آن چه می‌خواهید، در تضادند. اگر صداقت برای شما موضوع بسیار مهمی باشد؛ ولی با آدم‌های دروغگو مرادده داشته باشید، این یک تضاد است. وقتی کارهایتان در تضاد با ارزش‌هایتان باشند، سرانجام دچار ناراحتی و افسردگی می‌شوید. در حقیقت، روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی بیشتر از این که اعمال و رفتارمان با ارزش‌هایمان هم‌خوانی نداشته باشند، استرس ایجاد نمی‌کند.

در ضمن، تعیین ارزش‌های اصلی کمک می‌کند زندگی‌تان را ساده‌تر و کارآمدتر کنید. وقتی از ارزش‌های اصلی‌تان کاملاً خبر دارید، تصمیم‌گیری هم راحت‌تر است. هر وقت با یک انتخاب روبه‌رو می‌شوید از خودتان بپرسید: «آیا این انتخاب با ارزش‌های اصلی من هم‌خوانی دارد؟» اگر داشت انجامش دهید و اگر نداشت، انجام ندهید و بروید و پشت سرتان را هم نگاه نکنید. در این صورت تمام نگرانی‌ها و تردیدهایتان از بین می‌روند.

میدان نبردتان را پیدا کنید.

مردم، هم با چیزهایی که می‌خواهند داشته باشند، تهییج می‌شوند و هم با چیزهایی که نمی‌خواهند. عشق یک نیروی برانگیزاننده‌ی خیلی قدرتمند است؛ ولی نفرت هم دقیقاً همین‌طور است. برخلاف نظر عموم جامعه، نفرت داشتن هم می‌تواند خوب باشد؛ مثل نفرت از بیماری، نفرت از بی‌عدالتی، نفرت از جهل، نفرت از خود برتربینی و چیزهایی از این قبیل. بعضی وقت‌ها شناخت دشمن، آتش درون شما را شعله‌ور می‌کند. بعضی از بزرگ‌ترین انگیزه‌ها، تصمیم‌ها و پایداری‌های سرسختانه‌ی من، مربوط به زمان‌هایی بوده‌اند که دشمنی برای مبارزه کردن داشته‌ام. در تاریخ، بیشترین داستان‌های تحول‌گونه و انقلاب‌های سیاسی در نتیجه‌ی مبارزه با یک دشمن

شکل گرفته‌اند؛ داوود و جالوت، آمریکا و بریتانیا، راکتی و آپولو کرید، انس
آرمسترانگ و سرطان، اپل و مایکروسافت. می‌توانم باز هم ادامه دهم؛ ولی فکر
می‌کنم متوجه منظورم شده باشید. دشمنان به ما دلیلی برای به پا خواستن با
شجاعت و شهامت می‌دهند. نیاز به مبارزه؛ مهارت‌ها، شخصیت و اراده‌ی شما
را به چالش می‌کشد. شما را مجبور می‌کند به ارزیابی و به کار انداختن
استعدادها و توانایی‌هایتان. بدون وجود یک مبارزه‌ی برانگیزاننده، ممکن است
چاق و تنبل شویم و قدرت و هدف‌مان را از دست بدهیم.

بعضی از مراجعان من از این موضوع نگرانند که نیروی چرای آن‌ها از اهدافی
ناشی می‌شود که خیلی والا نیستند. آن‌ها احساس گناه می‌کنند از این که
خواسته‌اند ثابت کنند آدم‌هایی که پشت سرشان حرف می‌زنند، اشتباه
می‌کنند یا روی کسی را کم کنند که گفته است او توان انجام هیچ کاری را
ندارد یا شکست دادن یک رقیب یا این که سرانجام از خواهر یا برادری که
همیشه آن‌ها را تحت سیطره‌ی خود داشته است، بهتر عمل کنند؛ ولی واقعاً
مهم نیست که انگیزه‌تان چه باشد، البته تا وقتی انگیزه‌تان قانونی و اخلاقی
است. شما مجبور نیستید انگیزه‌های بشر دوستانه‌ی بزرگی داشته باشید. مهم
این است که کاملاً احساس برانگیختگی کنید. بعضی وقت‌ها آن انگیزه می‌تواند
به شما کمک کند تا از یک احساس یا تجربه‌ی منفی قدرتمند، برای ایجاد یک
پایان قدرتمندتر و موفق‌تر استفاده کنید.

این موضوع درباره‌ی پیت کارول که یکی از مشهورترین مربیان راگبی تاریخ است، اتفاق افتاده. وقتی در شماره‌ی سپتامبر سال ۲۰۰۸ مجله‌ی موفقیت با کارول مصاحبه کردیم، او انگیزه‌های اولیه‌ی خودش را این‌طور توضیح داد:

«در کودکی، جثه‌ی کوچکی داشتم و بنابراین نمی‌توانستم کارهای زیادی انجام دهم. چند سال طول کشید تا به جایی رسیدم که بتوانم با دیگران رقابت کنم. تمام آن دوران، با این واقعیت زندگی می‌کردم که من خیلی بهتر از این‌ها هستم و لازم است برای اثبات آن بجنگم. کمی ناراحت بودم چون می‌دانستم که می‌توانم آدم خاصی باشم.»

نیاز کارول به جنگیدن، بالاخره بزرگی و مهارت‌های او را نمایان کرد. در شماره‌ی مارس ۲۰۱۰ مجله‌ی موفقیت، مصاحبه‌ای را با بازیگر بزرگ، آنتونی هاپکینز انجام دادیم. حیرت کردم وقتی فهمیدم استعداد و اراده‌ی فوق‌العاده‌ی او، از عصبانیت و خشم شکفته شده بود. هاپکینز اعتراف کرد دانش‌آموز بدی بوده و خوانش پریشی و اختلال کمبود توجه بیش‌فعالی داشته است؛ آن هم در زمانی که علم روان‌شناسی از وجود چنین بیماری‌هایی بی‌خبر بود. به او لقب «کودک مشکل‌آفرین» داده بودند.

هاپکینز گفت: «من منشأ نگرانی‌های والدینم بودم. به نظر می‌رسید هیچ آینده‌ی روشنی در انتظارم نیست چون تحصیل و آموزش، موضوعات مهمی بودند؛ ولی انگار من توانایی درک چیزهایی را که به من آموزش داده میشد،

نداشتم. بچه‌های فامیل، همه باهوش بودند؛ ولی من احساس رنجش و خشم می‌کردم و فکر می‌کردم از طرف کل جامعه طرد می‌شوم و به همین خاطر، خیلی غمگین و افسرده بودم.»

هاپکینز، عصبانیتش را مهار کرد.

اول، آن عصبانیت، او را به مبارزه برای رسیدن به موفقیت در عرصه‌هایی خارج از علم و ورزش سوق داد. فهمید که اندک استعدادی در بازیگری دارد. بنابراین، از خشمش به خاطر برچسب‌های تحقیر آمیزی که به او داده شده بود، به عنوان سوختی برای تعهدش به حرفه‌ی بازیگری استفاده کرد. امروز هاپکینز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازیگران سینما شناخته می‌شود. در نتیجه‌ی شهرت و ثروتی که به دست آورده، توانسته است به آدم‌های بی‌شماری که زیر آزار مداوم بوده‌اند، کمک کند و علاوه بر این، از کارهای زیست محیطی بسیار مهمی حمایت کند. با وجود این که انگیزه‌ی او در ابتدای کار به خاطر اهداف باشکوه و والا نبود؛ ولی به طور مشخص، مبارزه‌اش ارزشمند بود.

همه‌ی ما می‌توانیم انتخاب‌هایی قدرتمندانه داشته باشیم. همه‌ی ما می‌توانیم با انتقاد نکردن از شانس، تقدیر یا هر کس دیگری برای نتایج‌مان، کنترل را به دست گیریم. این در توانایی ما است که باعث تغییر هر چیزی شویم. جای این که اجازه دهیم تجارب دردناک گذشته انرژی‌مان را تحلیل ببرند و موفقیت‌مان

را تخریب کنند، می‌توانیم از آن‌ها برای تأمین سوختی استفاده کنیم که برای ایجاد تغییرات مثبت و سازنده می‌خواهیم.

اهداف

همان‌طور که قبلاً گفتم، اثر مرکب همیشه فعال است و همیشه شما را به جایی خواهد برد؛ ولی سؤال این است که به کجا؟ شما می‌توانید این نیروی بی‌پایان را مهار کنید و باعث شوید که شما را به ماورای آرزوهایتان ببرد؛ ولی باید بدانید کجا می‌خواهید بروید و در آرزوی چه اهداف، رویاها و مقاصدی هستید. وقتی در مراسم خاکسپاری مربی دیگرم «پل جی مایر» بودم، توانگری و تنوع زندگی‌اش را به یاد آوردم. به اندازه‌ی ده نفر، موفقیت کسب کرد، تجربه به دست آورد و به دیگران کمک کرد. آگاهی از فوت او باعث شد که من تعداد و اندازه‌ی اهدافی را که برای خودم در نظر گرفته بودم، دوباره ارزیابی کنم. اگر پل این‌جا بود، به ما می‌گفت: «اگر به آن پیشرفتی که هم خواهانش هستید و هم توانایی‌اش را دارید، دست پیدا نکرده‌اید، فقط به این خاطر است که اهداف‌تان را به روشنی تعریف نکرده‌اید.» یکی از به یادماندنی‌ترین جملات او که اهمیت اهداف را به ما یادآوری می‌کند، این است: «هر آن‌چه را که شما به

وضوح تصور می کنید، مشتاقانه آرزو می کنید، خالصانه به آن اعتقاد دارید و با شور و شوق بر اساس آن عمل می کنید، به ناچار باید اتفاق بیوفتد.»

یکی از مهارت‌هایی که بیشترین سهم را در ایجاد فراوانی در زندگی من داشته، این است که چگونه به صورتی اثربخش اهدافی را تعیین و به آنها دست پیدا کنم. وقتی قدرت خلاقیت‌تان را روی یک هدف به خوبی تعریف شده، سازماندهی و متمرکز می کنید، چیزی تقریباً جادویی اتفاق می افتد. این موضوع را به گرات دیده‌ام: «موفق‌ترین آدم‌های دنیا به این دلیل به موفقیت رسیده‌اند که چشم‌اندازشان را ترسیم کرده‌اند.» شخصی که هدف و انگیزه‌ای شفاف، الزام‌آور، برانگیزاننده و سوزان دارد، حتی کسانی را که جزو بهترین‌ها هستند، همیشه شکست خواهد داد.

تعیین اهداف، چگونه عمل می کند: معمای «راز» آشکار می شود.

شما فقط چیزهایی را می بینید، تجربه می کنید و به دست می آورید که در جستجویشان هستید. اگر ندانید که دنبال چه هستید، مطمئن باشید به آن نمی‌رسید. ما به طور ذاتی مخلوقاتی جستجوکننده‌ی هدف هستیم. مغز ما همیشه در تلاش است تا جهان بیرونی را با آنچه که در جهان درونی‌مان می‌بینیم و انتظار داریم، تطبیق دهد. بنابراین، وقتی به مغزتان دستور می‌دهید

در جستجوی چیزهایی باشد که خواهان‌شان هستید، شروع به دیدن آن‌ها می‌کنید. در واقع، مقصود آرزوهای شما، احتمالاً همیشه در اطراف‌تان وجود داشته؛ اما ذهن و چشم‌تان برای دیدن آن باز نبوده است.

این همان شیوه‌ای است که قانون جاذبه طبق آن عمل می‌کند. قانون جاذبه، یک جادوی مرموز درونی که به نظر می‌رسد، نیست؛ بلکه بسیار ساده‌تر و عملی‌تر از آن است.

ما هر روز با میلیاردها محرک حسی (سمعی، بصری و فیزیکی) از اطلاعات بمباران می‌شویم. برای این که خودمان را از دیوانه شدن حفظ کنیم، ۹/۹۹ درصد از آن‌ها را نادیده می‌گیریم و فقط آن‌هایی را واقعاً می‌بینیم، می‌شنویم و تجربه می‌کنیم که ذهن‌مان روی آن‌ها تمرکز می‌کند. به همین خاطر است که وقتی به چیزی «فکر» می‌کنید، به نظر می‌رسد آن را به طور معجزه آسایی به زندگی‌تان فرا می‌خوانید. در واقع، شما الان فقط چیزی را می‌بینید که از قبل در آن‌جا وجود داشته است. شما واقعاً آن را به زندگی‌تان جذب می‌کنید، آن‌ها از قبل در آن‌جا و در دسترس شما بوده‌اند و شما فقط افکار‌تان را متمرکز کردید و ذهن‌تان را برای دیدن آن‌ها هدایت کردید.

درست است؟ این موضوع اصلاً اسرارآمیز و مبهم نیست؛ در واقع، کاملاً منطقی است. حالا، با این درک جدید، هر چیزی که ذهن‌تان به آن فکر می‌کند و

همه‌ی فکرهای اتفاقی در میان آن ۹/۹۹ درصد فضای باقی‌مانده، همانی است که ذهن‌تان روی آن تمرکز خواهد کرد.

این یک مثال پیش‌پا افتاده است (چون خیلی بدیهی و درست است!): موقع خرید یک ماشین جدید، ناگهان آن مدل را همه جا می‌بینید، درست است؟ به نظر می‌رسد که هزاران دستگاه از آن در خیابان‌ها تردد می‌کنند؛ در حالی که دیروز آن‌جا نبودند؛ ولی آیا این موضوع واقعیت دارد؟ البته که نه. آن‌ها در تمام مدت همان‌جا بودند؛ ولی شما به آن‌ها توجه نمی‌کردید. بنابراین، آن‌ها واقعاً برای شما وجود نداشتند تا وقتی توجه‌تان را به آن‌ها معطوف کردید.

وقتی اهداف‌تان را تعیین می‌کنید، چیزی جدید را برای جستجو و تمرکز بر مغزتان می‌دهید. این موضوع شبیه این است که به ذهن‌تان چشم‌های جدیدی می‌دهید تا از طریق آن‌ها همه‌ی مردم، رویدادها، مکالمات، منابع، ایده‌ها و خلاقیتی که شما را احاطه کرده است، ببینید. با این دید جدید (برنامه‌ی درونی) ذهن‌تان شروع می‌کند به تطبیق دادن محیط خارج با آن چیزی که از درون خیلی خواهانش هستید؛ یعنی هدف‌تان. به همین سادگی است. بعد از این که آشکارا هدف‌تان را تعیین کردید، در این که چگونه جهان را تجربه می‌کنید و ایده‌ها، فرصت‌ها و دیگران را به زندگی‌تان فرا می‌خوانید، تفاوتی عمیق به وجود می‌آید.

در یکی از مصاحبه‌هایم با برایان تریسی، او این موضوع را این‌طور توضیح داد: «انسان‌های موفق، اهداف خیلی صریح و شفافی دارند. آن‌ها می‌دانند کیستند و دنبال چیستند. آن‌ها اهداف‌شان را می‌نویسند و برای به دست آوردن‌شان برنامه‌ریزی می‌کنند. آدم‌های ناموفق، اهداف‌شان را مثل تیکه‌ای که در یک قوطی سرگردان است، در سرشان حمل می‌کنند؛ ما می‌گوییم هدفی که روی کاغذ نوشته نشده است، صرفاً یک خیال محض است. همه، خیال‌هایی در سر دارند؛ ولی آن خیال‌ها مثل فشنگ‌هایی بدون باروت هستند. بدون هدف‌های مکتوب، آدم‌ها تیرشان به سنگ می‌خورد و همین موضوع، نقطه‌ی شروع برای رسیدن به اهداف‌تان است.»

پیشنهاد می‌کنم همین امروز وقت بگذارید و فهرستی از مهم‌ترین اهداف‌تان را بنویسید. توصیه می‌کنم در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان و نه فقط جنبه‌ی کسب و کار یا مالی، اهدافی را در نظر بگیرید. از تمرکز کردن روی فقط یکی از جنبه‌های زندگی‌تان طوری که دیگر جنبه‌ها را نادیده بگیرید، برحذر باشید؛ چون بهای سنگینی را برای این کار خواهید پرداخت. به سمت موفقیت کامل در تمام جنبه‌های زندگی قدم بردارید و به تعادل در آن جنبه‌های زندگی برسید که برایتان مهم هستند. جنبه‌هایی مثل: «کسب و کار، مسائل مالی، سلامتی، رفاه و خوش‌بختی، معنویت، خانواده و روابط خانوادگی و شیوه‌ی زندگی.»

به چه کسی تبدیل خواهید شد؟

خیلی از آدم‌ها، وقتی دنبال رسیدن به اهداف جدید هستند، می‌پرسند: «خیلی خب! من هدفم را پیدا کردم، حالا برای این که به آن برسم، باید چه کارهایی انجام دهم؟» این سؤال بدی نیست؛ ولی اولین سؤالی نیست که باید به آن جواب داده شود. سؤالی که باید از خودمان بپرسیم این است که: «باید به چه کسی تبدیل شوم؟» احتمالاً آدم‌هایی را می‌شناسید که به نظر می‌رسد همه‌ی کارهای درست را انجام می‌دهند؛ ولی هنوز هم نتایجی را که دنبالش هستند، به دست نیاورده‌اند؛ درست است؟ چرا؟ یکی از چیزهایی که جیم ران به من یاد داد این بود که: «اگر بزرگ‌تر می‌خواهید، باید انسان بزرگ‌تری شوید. موفقیت چیزی نیست که تعقیبش کنید. چیزی که تعقیبش می‌کنید، از شما فرار می‌کند؛ مثل تلاش برای تعقیب پروانه‌ها. موفقیت چیزی است که آن را جذب می‌کنید؛ آن هم با شخصی که به آن تبدیل می‌شوید.»

وقتی این فلسفه را درک کردم، در زندگی و پیشرفت شخصی‌ام تحولی اساسی اتفاق افتاد. وقتی مجرد بودم و می‌خواستم همسر دل‌خواهم را پیدا کنم، فهرستی از ویژگی‌ها و خصوصیت‌هایی که می‌خواستم همسر ایده‌آلم داشته باشد، روی کاغذ نوشتم. بیش از ۴۰ صفحه را به توصیف او با جزئیاتی دقیق و

تفصیلی اختصاص دادم؛ شخصیت، منش، ویژگی‌های اصلی، نگرش‌ها و فلسفه‌هایش نسبت به زندگی، خانواده، فرهنگ، ترکیب اندامی و حتی بافت موهایش. مفصل نوشتم که زندگی‌مان به چه صورتی خواهد بود و چه کارهایی را با هم انجام خواهیم داد. بعد، از خودم پرسیدم: «باید چه کار کنم تا چنین دختری را پیدا کنم؟» ممکن بود هنوز هم مثل تعقیب آن پروانه عمل کنم. در عوض، به آن فهرست نگاه کردم و به فکر فرو رفتم که آیا خودم همان ویژگی‌ها را دارم یا نه؟ آیا هر مشخصه‌ای را که انتظار دارم همسرم داشته باشد، خودم دارم؟ از خودم پرسیدم: «چنین زنی، دنبال چه مردی خواهد بود؟ باید چگونه باشم که برای چنین زنی جذاب به نظر برسم؟»

حدود ۴۰ صفحه را هم به توصیف همه‌ی ویژگی‌ها، مشخصه‌ها، رفتارها، نگرش‌ها و خصوصیات‌ی که لازم بود خودم داشته باشم، اختصاص دادم. بعد، تمام تلاشم را کردم تا به آن ویژگی‌ها برسم و چنان شخصیتی بشوم. حدس می‌زنید چه شد؟ جواب داد! انگار او از نوشته‌های آن کاغذ جان گرفت و مقابلم ظاهر شد.

همسرم جورجیا، دقیقاً همان چیزی است که من برای خودم توصیف کرده و در جستجویش بودم؛ حتی در کوچک‌ترین جزئیات. راهش این بود که باید برای خودم روشن می‌کردم که باید به چه کسی تبدیل شوم تا زنی با خصوصیات او را جذب کنم و بعد، تلاش کنم تا به آن برسم.

بهبود خودتان

بسیار خوب، بیا بید فرآیند رسیدن به هدف‌هایی را که برایشان مصمم هستید، ترسیم کنیم. این فرآیند، فرآیند انجام دادن و در بعضی موارد، فرآیند انجام ندادن است.

مانعی که بین شما و هدف‌تان قرار دارد، رفتار شما است. آیا لازم است انجام دادن کاری را متوقف کنید تا اثر مرکب، شما را به یک مارپیچ رو به پایین نبرد؟ به طور مشابه، باید انجام چه کارهایی را شروع کنید تا خط سیرتان را عوض کنید و در نتیجه در یک مسیر بهتر قرار بگیرید؟ در واقع، لازم است چه عادت‌ها و رفتارهایی را از زندگی‌تان حذف یا به آن اضافه کنید؟
زندگی شما فرمولی شبیه به این دارد:

شما انتخاب + رفتار + عادت + مرکب شدن = اهداف

(تصمیم)(اقدام)(انجام مکرر)(زمان)

به همین خاطر، ضروری است که کشف کنید کدام رفتارها مسیر منتهی به هدف‌تان را مسدود و کدام رفتارها شما را در دستیابی به هدف‌تان یاری می‌کنند.

شاید فکر کنید تمام عادات‌های بدتان را در کنترل دارید؛ ولی شرط می‌بندم که اشتباه می‌کنید. دوباره می‌گوییم به همین خاطر است که ثبت کردن عادات‌ها، این قدر مؤثر است. منظورم این است که صادقانه می‌دانید که هر روز چند ساعت به تماشای برنامه‌های تلویزیون می‌نشینید؟ چند ساعت را صرف گوش دادن به شبکه‌های خبری می‌کنید یا چند ساعت را به شنیدن اهداف و دستاوردهای دیگران در شبکه‌های ورزشی و مد اختصاص می‌دهید؟ می‌دانید روزانه چند لیوان نوشابه می‌نوشید؟ یا چند ساعت را صرف انجام کارهای غیرضروری پشت کامپیوتر (ف*ی*سبوک، خواندن شایعات اینترنتی و...) می‌کنید؟ همان‌طور که در فصل قبل نوشتیم، اولین وظیفه‌تان این است که از نحوه‌ی رفتارهایتان باخبر شوید. در چه مواقعی غفلت کرده‌اید و عادات‌های بد ناخودآگاهی را به وجود آورده‌اید که باعث انحراف شما از مسیرتان شده است؟ چند وقت پیش، یک مدیر عامل موفق که همراه او در یک کمیته‌ی غیرانتفاعی همکاری می‌کردم، استخدام کرد تا برای بهبود بهره‌وری‌اش به او مشاوره دهم. او کارش را خیلی خوب انجام می‌داد؛ ولی می‌دانست که می‌تواند زمانش را بهینه‌سازی کند و با گرفتن کمی راهنمایی، بازدهی‌اش را بالا ببرد. از او خواستم تا فعالیت‌هایش را به مدت یک هفته ثبت کند و چیزی را متوجه شدم که خیلی زیاد می‌بینم:

زمان باورنکردنی زیادی را صرف مرور اخبار می‌کرد؛ صبح‌ها ۴۵ دقیقه روزنامه می‌خواند، در مسیر رفتن به محل کارش ۳۰ دقیقه به اخبار رادیو گوش می‌داد، و همین قدر زمان را هم در حین برگشت از محل کارش به خانه صرف گوش دادن اخبار می‌کرد. حین کارش، چندین بار اخبار را از سایت یاهو چک می‌کرد. (در مجموع حداقل ۲۰ دقیقه) وقتی به خانه می‌رسید، حین احوال‌پرسی و صحبت با خانواده‌اش، ۱۵ دقیقه پایانی اخبار محلی را تماشا می‌کرد. بعد، قبل از خوابیدن، ۳۰ دقیقه اخبار ورزشی گوش می‌داد و ۳۰ دقیقه اخبار شبانگاهی ساعت ده را می‌دید. هر روز در مجموع حدود ۵/۳ ساعت را صرف اخبار می‌کرد. او یک اقتصاددان یا تاجر نبود یا شغلی نداشت که زندگی یا مرگش به جدیدترین اخبار بستگی داشته باشد.

زمانی را که او صرف انواع گوناگون رسانه‌های خبری می‌کرد، خیلی بیشتر از چیزی بود که لازم داشت تا یک رأی‌دهنده‌ی آگاه یا یک عضو فعال جامعه باشد یا حتی منافع شخصی‌اش را افزایش دهد. در حقیقت، او اطلاعات باارزش خیلی کمی را از برنامه‌هایی که انتخاب می‌کرد، به دست می‌آورد. بنابراین، پس چرا او روزانه حدود ۴ ساعت را صرف اخبار می‌کرد؟ این فقط یک عادت بود.

به او توصیه کردم که رادیو و تلویزیونش را خاموش کند، اشتراک روزنامه‌اش را لغو کند و از فیدهای RSS استفاده کند تا به کمک آن‌ها بتواند تنها اخباری را انتخاب و دریافت کند که فکر می‌کند برای کسب و کارش مهم هستند یا این

که متناسب با علایق شخصی‌اش باشند. با انجام این کار، بلافاصله ۹۵ درصد از پرازیت‌های ذهنی و اتلاف‌کننده‌های زمانی‌اش کم شد. حالا می‌توانست هر روز در کم‌تر از ۲۰ دقیقه تمام خبرهایی را که برایش مهم بودند، مرور کند. این تغییر به او اجازه داد که آن ۴۵ دقیقه‌ی صبح (زمان رفتن به محل کارش) و آن یک ساعت عصر را به فعالیت‌های مولد و کارآمدی اختصاص دهد مثل: «ورزش، گوش کردن به فایل‌های آموزشی و الهام بخش، مطالعه، برنامه‌ریزی، آماده‌سازی و گذراندن زمان بیشتر و با کیفیت‌تر با خانواده‌اش.» به من گفت هرگز چنین استرس کمی را تجربه نکرده بود (اخبار منفی شما را مضطرب می‌کنند) و هیچ وقت باروحیه‌تر و متمرکزتر از حالا نبوده است. تغییری کوچک و ساده در یک عادت، باعث یک جهش بزرگ و رو به جلو در تعادل و بهره‌وری شد!

خب، حالا نوبت شما است. یک دفترچه‌ی کوچک بردارید و سه هدف اصلی‌تان را بنویسید. حالا فهرستی از عادت‌های بدی را یادداشت کنید که پیشرفت‌تان در هر یک از این سه عرصه را از بین می‌برند. تک‌تک‌شان را بنویسید. عادت‌ها و رفتارها هرگز دروغ نمی‌گویند. اگر چیزی که می‌گویید با چیزی که انجام می‌دهید، فرق داشته باشد، من چیزی را باور می‌کنم که شما هر بار انجام می‌دهید. اگر بگویید دنبال سلامتی هستید؛ اما زیر ناخن‌هایتان سیاه و کثیف باشد، من آن سیاهی و کثیفی را باور می‌کنم. اگر بگویید بهبود شخصی در

اولویت شما است اما جای کتاب خواندن، زمان بیشتری را صرف بازی با ایکس باکس تان کنید، من ایکس باکس را باور می‌کنم. اگر بگویید یک حرفه‌ای متعهد هستید؛ اما دیر و بدون آمادگی حاضر شوید، رفتار تان هر بار شما را لو می‌دهد. می‌گویید خانواده تان اولویت اصلی شما است؛ ولی اگر آن‌ها در تقویم کاری شلوغ تان جایی نداشته باشند، پس واقعاً در اولویت شما نیستند. به فهرست عادت‌های بدی که نوشته‌اید، نگاه کنید. این همان واقعیت وجودی شما است. حالا باید تصمیم بگیرید آیا همین خوب است یا می‌خواهید تغییرش دهید.

بعد به آن فهرست، عادت‌هایی را اضافه کنید که لازم است کسب کنید. وقتی آن عادت‌ها را طوری تمرین کنید که در طول زمان مرکب شوند، باعث می‌شوند که شکوه‌مندان به اهداف تان برسید.

نباید موقع تهیه‌ی این فهرست با قضاوت کردن و پشیمانی انرژی تان را هدر دهید. این لیست درباره‌ی این است که نگاهی هوشیارانه به چیزهایی داشته باشید که می‌خواهید بهبود بخشید. به هر حال، من در انجام این کار به شما کمک خواهم کرد. بیا بید آن عادت‌های بد و تخریب کننده را ریشه کن کنیم و جایشان عادت‌های جدید، مثبت و سالم بکاریم.

تغییر دهندگان بازی:

پنج استراتژی برای ریشه کن کردن عادت‌های بد:
شما عادت‌هایتان را یاد گرفته‌اید. بنابراین، می‌توانید فراموش‌شان کنید. اگر
می‌خواهید کشتی زندگی‌تان را در یک مسیر جدید حرکت دهید، اول باید
لنگر عادت‌های بد که شما را سنگین و زمین‌گیر کرده است، از جا بکنید. کلید
کار این است که نیروی چرایتان را چنان قدرتمند سازید که میل شما به
خوشنودی آنی را در هم بشکند. برای این کار، یک استراتژی جدید
می‌خواهید. فهرستی که در ادامه می‌آید، استراتژی‌های محبوب من هستند:

۱. کشف محرک‌ها

به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید و تعیین کنید چه چیزی هر کدام را
ت*ح*ریک می‌کند. چیزی را کشف کنید که من به آن «چهار سؤال بزرگ»
می‌گویم و پشت هر عادت بدی قرار گرفته‌اند؛ چه کسی، چه چیزی، چه وقتی
و چه جایی؟

مثل:

• آیا وقتی که کنار شخص خاصی هستید، احتمالش بیشتر می‌شود که

نو*شی*دنی الکلی بیشتری مصرف کنید؟

• آیا در روز، زمان خاصی هست که انگار مجبورید یک چیز شیرین بخورید؟

• چه احساسات و هیجاناتی هستند که بدترین عادت‌های شما را ت*ح*ریک

می‌کنند؛ استرس، خستگی، خشم، عصبانیت، درماندگی؟

- چه وقت‌هایی آن هیجانات را تجربه می‌کنید؟ با چه کسی هستید، کجا هستید یا در حال انجام چه کاری هستید؟
- چه موقعیت‌هایی عادت‌های بد شما را برمی‌انگیزند؛ نشستن داخل ماشین‌تان، قبل از جلسات بازبینی عملکرد، ملاقات با خویشاوندان سببی؟ همایش‌ها؟ موقعیت‌های اجتماعی؟ مواقعی که در خطر جسمی قرار دارید؟ ضرب‌الجل‌ها؟
- نگاهی دقیق‌تر به رویه‌های روزمره‌تان داشته باشید. وقتی از خواب بیدار می‌شوید، زمان قهوه خوردن یا ناهار خوردن یا وقتی بعد از یک روز کاری طولانی به خانه می‌رسید، معمولاً چه می‌گویید؟
- دوباره، دفترچه‌تان را بردارید و محرک‌هایتان را یادداشت کنید. همین کار ساده، به تنهایی آگاهی شما را به شدت زیاد می‌کند. البته، این همه‌ی کاری نیست که باید انجام دهید، چون همان‌طور که قبلاً بحث کردیم، افزایش آگاهی‌تان از عادت‌های بد، برای از بین بردن‌شان کافی نیست.

2. خانه پاکسازی.

خانه‌تان را کامل پاکسازی کنید. منظورم به معنی واقعی کلمه است. اگر می‌خواهید نو*شی*دنی‌الکلی را کنار بگذارید، باید قطره قطره‌اش را از

خانه‌تان حذف کنید. (و از ویلایتان، اگر دارید.) باید از جام‌ها و وسایل زینتی و تجملی که موقع مصرف نوشی*دنی‌های*ل*ک*ل از آن‌ها استفاده می‌کنید، خلاص شوید. اگر می‌خواهید نوشیدن قهوه را کنار بگذارید، قهوه‌سازتان را جمع کنید و آن کیف پر از قهوه‌تان را به همسایه‌ی خواب‌آلودتان بدهید. اگر در تلاشید که مخارج‌تان را محدود کنید، وقت بگذارید و هرگونه کاتالوگ یا پیشنهادی که به صندوق پستی خانه‌تان و یا ایمیل‌تان می‌آید، کنسل کنید. با این کار دیگر حتی نیازی به جمع‌آوری و ریختن آن‌ها در سطل زباله هم ندارید. اگر می‌خواهید غذاهای سالم‌تری بخورید، قفسه‌ی آشپزخانه‌تان را از همه‌ی انواع غذاهای ناسالم خالی کنید و خریدشان را متوقف کنید. این حرف‌ها را هم بگذارید کنار که فقط به این دلیل که خودتان نمی‌خواهید آن غذاها را مصرف کنید، عادلانه نیست که دیگر اعضای خانواده‌تان را هم از خوردن‌شان منع کنید. به من اعتماد کنید. دیگر اعضای خانواده‌تان هم بدون آن غذاهای ناسالم بهتر خواهند بود. آن‌ها را به خانه‌تان نیاورید و از هر چیزی که عادت‌های بدتان را فعال می‌سازد، خلاص شوید.

۳. جایگزین کردن.

یک بار دیگر به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید. چگونه می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید که دیگر این قدر مضر نباشند؟ آیا می‌توانید آن‌ها را با عادت‌های سالم‌تر جایگزین کنید یا این که می‌توانید کاملاً آن‌ها را رها کنید؟ برای همیشه.

همه‌ی کسانی که من را می‌شناسند، می‌دانند عاشق این هستم که بعد از غذا، چیزی شیرین بخورم. اگر در خانه‌مان بستنی داشته باشیم، این چیز شیرین به سه اسکوپ بستنی با تکه‌های موز (۱۲۵۵ کالری) تبدیل می‌شود. در عوض، من این عادت بد را با دو شکلات هر شی (۵۰ کالری) جایگزین کرده‌ام. با این کار هنوز هم آن علاقه به خوردن چیز شیرین را ارضا می‌کنم؛ بدون این که مجبور باشم ساعتی اضافی را روی تردمیل صرف کنم؛ فقط به این دلیل که دوباره به وزن طبیعی‌ام برگردم.

خواهرزن من، عادت داشت موقع تماشای تلویزیون، غذاهای ترد و شور بخورد. او به صورت ناخودآگاه یک چیپس خانوادگی کامل را به تنهایی می‌خورد. بعد فهمید چیزی که واقعاً از آن لذت می‌برد، احساس تردی در دهانش بود و تصمیم گرفت این عادت بد را با خوردن تکه‌های هویج، کرفس و کلم بروکلی جایگزین کند.

او همان احساس لذت بخش را داشت و در همان زمان، متخصص تغذیه‌اش هم خوردن سبزیجات را به او توصیه کرده بود.

شخصی که قبلاً برای من کار می کرد، عادت داشت روزانه ۸ تا ۱۰ نوشابه‌ی رژیمی بنوشد (این عادت بدی است!) به او توصیه کردم که این عادت بد را با آب گازدار و اضافه کردن لیموی تازه یا آبلیمو یا آب پرتقال تازه جایگزین کند. او حدود یک ماه این کار را انجام داد و البته پی برد که حتی آب گازدار هم نمی‌خواهد و آن را با آب ساده جایگزین کرد. سرگرم این بازی شوید و ببینید چه رفتارهایی را می‌توانید جایگزین یا حذف کنید یا این که تغییرشان دهید.

۴- آرام شروع کنید

من نزدیک اقیانوس آرام زندگی می‌کنم. هر وقت می‌خواهم برای شنا وارد آب شوم؛ اول، غوزک پاهایم را با شرایط جدید وفق می‌دهم، بعد، آرام آرام در آب راه می‌روم تا آب به زانوهایم برسد. بعد، کمر و قفسه‌ی س*ی*نه و همه‌ی این‌ها قبل از این است که کاملاً خودم را در آب غوطه‌ور کنم. بعضی‌ها سریع در آب شیرجه می‌زنند و تمامش می‌کنند؛ خوش به حالشان! ولی من این طوری نیستم. دوست دارم راهم را به داخل آب، آرام طی کنم و این موضوع احتمالاً به خاطر آسیب روحی باقی‌مانده از دوران کودکی‌ام است که در استراتژی بعدی توضیحش می‌دهم. در مورد بعضی از عادت‌های دیرینه و بادوام، شاید

مؤثرتر باشد که قدم‌های کوچکی بردارید تا به آرامی، آن‌ها را از بین ببرید. ممکن است دهه‌ها آن عادت‌ها را تکرار، تقویت و نهادینه کرده باشید و بنابراین؛ عاقلانه است که برای رها کردن‌شان، به خودتان کمی وقت دهید و هر از چندگاهی فقط یک قدم بردارید.

چند سال پیش، دکتر به همسر من گفت باید کافئین را برای چند ماه از رژیم غذایی‌اش حذف کند. هر دوی ما عاشق قهوه بودیم، بنابراین حالا که او باید این موضوع را تحمل می‌کرد، فکر کردم این کار فقط وقتی عادلانه است که با هم این کار را انجام دهیم. اول، نصف‌نصف عمل کردیم؛ یعنی برای یک هفته ۵۰ درصد قهوه‌ی بدون کافئین و ۵۰ درصد قهوه‌ی معمولی مصرف کردیم. هفته‌ی بعد، به کل از قهوه‌ی بدون کافئین استفاده کردیم. بعد، یک هفته چای بدون کافئین ارل‌گری مصرف کردیم و پس از آن به چای سبز بدون کافئین روی آوردیم. یک ماه طول کشید تا به آن نقطه برسیم؛ ولی حتی یک لحظه هم از این حذف کافئین رنجی متحمل نشدیم؛ نه سردرد، نه خواب‌آلودگی و نه هیچ چیز دیگری. هر چند اگر این کار را ناگهانی انجام می‌دادیم، فکر نمی‌کنم موفق می‌شدیم.

۵- یا پیرید

همه‌ی آدم‌ها با یک روش یکسان موفق نمی‌شوند. پژوهش‌گران کشف کرده‌اند برای بعضی از آدم‌هایی که می‌خواهند تغییراتی را در شیوه‌ی زندگی‌شان ایجاد کنند، آسان‌تر است که خیلی عادت‌های بدشان را یک‌باره عوض کنند. یک متخصص قلب و عروق پیش‌گام، دکتر دین اورنیش، پی برد که می‌تواند بیماری‌های قلبی پیشرفته‌ی آدم‌ها را، بدون تجویز دارو یا عمل جراحی و در واقع با ایجاد تغییرات چشم‌گیر در سبک زندگی‌شان بهتر کند. او کشف کرد که آن‌ها اغلب این کار را آسان‌تر می‌دانند که به یک‌باره تقریباً با همه‌ی عادت‌های بدشان خداحافظی کنند. او تعدادی از آن‌ها را به یک دوره‌ی آموزشی دعوت کرد که در آن غذاهای چرب و با کلسترول بالا را با یک رژیم غذایی بسیار کم چرب جایگزین می‌کرد. این برنامه شامل ورزش (بلند کردن آن‌ها از تخت‌هایشان، پیاده‌روی و آهسته دویدن) و در ضمن، تکنیک‌های کاهش استرس و دیگر عادت‌های سلامتی قلب بود. شگفت‌انگیز بود که کم‌تر از یک ماه، این بیماران یاد گرفتند آن عادت‌های بد مادام‌العمرشان را رها کنند و عادت‌های جدید را بپذیرند. آن‌ها به این کارشان ادامه دادند تا بعد از یک سال سلامتی شگفت‌انگیزی را تجربه کردند. شخصاً این موضوع را یک استثناء می‌دانم، نه قاعده؛ اما شما خودتان باید بفهمید که کدام استراتژی به بهترین شکل برایتان مؤثر واقع می‌شود.

در کودکی، همراه خانواده‌ام به کمپی کنار دریاچه‌ی رولینز رفته بودیم. این دریاچه در منطقه‌ای در کالیفرنیا شمالی قرار داشت و آب آن از ذوب شدن برف رشته کوه‌های بالای دریاچه تأمین میشد. آب دریاچه به طرز وحشتناکی سرد بود. در مدتی که آن جا بودیم، هر روز پدرم اصرار می‌کرد در آن دریاچه‌ی قطبی اسکی روی آب کنم. تمام روز، نگران این درخواست ترسناک پدرم بودم. من عاشق اسکی روی آب بودم؛ ولی از رفتن به داخل آن آب خیلی سرد نفرت داشتم. یک تضاد منافع معمولی؛ البته به این خاطر که از هم تفکیک نمی‌شدند.

پدرم مطمئن میشد که من هرگز نوبتم را از دست ندهم و بعضی وقت‌ها خودش من را داخل آب هل می‌داد. بعد از چندین ثانیه‌ی مشقت بار شبیه به سرمازدگی، به دمای آب عادت می‌کردم و بعد از آن، آب برایم سرزنده کننده و شادی بخش میشد. انتظار من از رفتن داخل آب، از خود واقعیت بدتر بود. وقتی بدنم با آب مأنوس می‌شد، دیگر اسکی روی آب یک تجربه‌ی لذت‌بخش بود؛ ولی با این حال، باز هم این چرخه‌ی ترسیدن و آرام شدن را در روزهای بعد تجربه می‌کردم.

آن تجربه‌ی دوران کودکی، به این موضوع بی‌شبهت نیست که به طور ناگهانی یک عادت بد را حذف کنیم یا تغییر دهیم. شاید برای مدت کوتاهی، این موضوع مشقت‌بار یا حداقل ناخوش آیند باشد؛ ولی درست مثل ب*دن که از

طریق فرآیند هومئوسازی (خودپایداری) با یک محیط جدید سازگار می‌شود، ما یک توانایی مشابه برای تطبیق و سازگاری با تغییرات رفتاری ناآشنا داریم و معمولاً می‌توانیم سریع، خودمان را به صورت روانی و فیزیولوژیکی با شرایط جدید سازگار کنیم.

بعضی وقت‌ها آهسته به آب زدن، جواب نمی‌دهد و باید بپرید داخل آب. می‌خواهم همین حالا از خودتان پرسید: «در چه مواردی باید به آهستگی شروع کنیم؟ و در چه مواردی لازم است که آن پرش بزرگ را انجام دهیم؟ در چه مواردی از رنج و سختی فرار می‌کنم، در حالی که درون خودم می‌دانم اگر سریع وارد عمل شوم، خیلی زود با شرایط جدید سازگار خواهم شد؟» یکی از شرکای قبلی من، برادری داشت که حریصانه آبجو می‌نوشید، عربده می‌زد و مثل یک دائم‌الخمر زندگی می‌کرد. همراه نهار، حین شام، بعد از شام و در کل زمان آخر هفته نو*شی*دنی الکی می‌نوشید. روزی او در مراسم عروسی یکی از همکلاسی‌های سابقش در دانشگاه شرکت کرد و برادر دوستش را دید که با این که ده سال بزرگ‌تر از هر دوی آنها بود؛ اما ده سال جوان‌تر به نظر می‌رسید. دید که او شاد بود، می‌خندید، ل*ذت می‌برد و در مراسم عروسی، از او احساس سرزندگی و شادابی تراوش می‌کرد؛ از آن احساس‌هایی که خودش سال‌ها آن را تجربه نکرده بود. در همان لحظه تصمیم گرفت دیگر هرگز قطره‌ای نو*شی*دنی الکی ننوشد. یک تصمیم آنی، به

همین سادگی، دیگر هیچ وقت! الان بیش از شش سال است که به آن تصمیم پایبند است.

وقتی باید عادت‌های بدی را در خانه تغییر دهیم، با احتیاط و آهسته عمل می‌کنم؛ اما در زندگی حرف‌هایم، پی برده‌ام که شیرجه‌ی بزرگ به مراتب مؤثرتر است. خواه، وارد یک کسب و کار جدید شوم یا با مشتری‌ها، شرکا یا سرمایه‌گذاران جدید سر و کار داشته باشم، معمولاً به آهستگی عمل کردن، با آن هم‌خوانی ندارد. هر بار که به دریاچه‌ی رولینز فکر می‌کنم، می‌دانم که ابتدا، دردناک خواهد بود؛ اما یادم می‌آید که در زمانی اندک، نشاط آور و روح بخش خواهد شد و به آن سختی موقت می‌ارزد.

بازرسی عادت‌های بد

به شما توصیه نمی‌کنم که همه‌ی چیزهای بد را از زندگی‌تان حذف کنید. در بیشتر موارد، اعتدال و میانه‌روی خوب است؛ ولی چگونه می‌توانید تشخیص دهید که آیا یک عادت بد بر شما مسلط شده است یا نه. من این کار را با بازرسی عادت‌های بدم انجام می‌دهم. هر از چندگاهی یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و بررسی می‌کنم تا مطمئن شوم که در ر*اب*طه‌مان با هم، هنوز هم من حرف اول را می‌زنم یا نه.

عادت‌های بد من، نوشیدن قهوه، خوردن بستنی، نوشیدن نوشابه و دیدن فیلم است. قبلاً وسواس بستنی خوردنم را برایتان توضیح دادم. وقتی این موضوع به نوشابه می‌رسد، دوست دارم مطمئن شوم که از یک لیوان ل*ذت می‌برم، نه غرق شدن در یک عادت بد.

تقریباً هر سه ماه، یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و برای ۳۰ روز از آن دوری می‌کنم. (این موضوع احتمالاً از باورهای کاتولیک من است.) من عاشق این موضوع هستم که به خودم ثابت کنم هنوز هم رئیس و مسئول عادت‌های خودم هستم. خودتان این کار را امتحان کنید. یک عادت بد را انتخاب کنید؛ چیزی که در آن میانه‌روی و اعتدال را رعایت می‌کنید؛ اما می‌دانید که مانعی مقابل بهتر بودن تان است؛ خودتان را به یک سفر ۳۰ روزه دعوت کنید. اگر متوجه شدید که برایتان واقعاً سخت است ۳۰ روز از آن پرهیز کنید، ممکن است پی ببرید ارزشش را دارد که آن را کاملاً از زندگی تان حذف کنید.

تغییر دهندگان بازی:

شش استراتژی برای ایجاد عادت‌های خوب:

حالا که کمک کردیم عادت‌های بدی که شما را به مسیر اشتباه می‌برند، حذف کنید؛ لازم است انتخاب‌ها، رفتارها و سرانجام، عادت‌های جدیدی ایجاد کنیم که در نهایت، شما را در مسیر رسیدن به بزرگ‌ترین آرزوهایتان قرار می‌دهند. حذف یک عادت بد، یعنی برچیدن یکی از رویه‌هایتان. ایجاد عادت‌های جدید و کارآمد، مجموعه‌ای از مهارت‌های کاملاً متفاوت می‌خواهد. شما در واقع درختی را می‌کارید، آن را آبیاری می‌کنید، به آن کود می‌دهید و اطمینان پیدا می‌کنید که درست ریشه کرده است. انجام این کارها، تلاش، زمان می‌خواهد. در ادامه فهرستی از تکنیک‌های مورد علاقه‌ام برای ایجاد عادت‌های خوب را برایتان توضیح می‌دهم.

کارشناس خبره‌ی رهبری، جان سی ماکسول، گفته است: «شما نمی‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید مگر این که چیزهایی را تغییر دهید که هر روز انجام‌شان می‌دهید. راز موفقیت شما در رویه‌های روزمره‌تان نهفته است.» طبق پژوهش‌های انجام شده، لازم است یک رفتار جدید را ۳۰۰ بار انجام دهید تا بتوانید آن عادت جدید را به تکراری ناخودآگاه تبدیل کنید؛ که این حدود یک سال تمرین روزانه است! خوش‌بختانه، همان‌طور که درباره‌اش صحبت کردیم، می‌دانیم که بعد از سه هفته تمرکز سخت‌کوشانه، شانس بیشتری برای ایجاد یک عادت جدید در زندگی‌مان داریم. یعنی اگر برای سه هفته‌ی اول،

روزانه توجه ویژه‌ای را به یک عادت جدید داشته باشیم، شانس خیلی بیشتری خواهیم داشت که آن را به یک رویه‌ی مادام‌العمر تبدیل کنیم.

واقعیت این است که شما ممکن است یک عادت را در یک ثانیه تغییر دهید یا این که حتی بعد از ده سال هنوز هم در تلاش باشید تا آن را ریشه‌کن کنید.

اولین باری که یک بخاری د*اغ را لمس کردید، فوری پی بردید که هرگز این کار عادت‌تان نمی‌شود. آن شوک و درد آن قدر شدید بود که برای همیشه آگاهی‌تان را عوض کرد؛ شما فهمیدید که برای باقی عمرتان، وقتی اطراف یک بخاری د*اغ هستید، باید مواظب باشید. کلیدش این است که ملتفت باقی بمانید. اگر واقعاً می‌خواهید یک عادت خوب را حفظ کنید، مطمئن شوید حداقل روزی یک بار به آن توجه می‌کنید و این‌طوری، موفقیت شما بسیار محتمل‌تر خواهد بود.

۱- خودتان را برای موفقیت آماده نگه دارید

هر عادت جدیدی باید با زندگی و شیوه‌ی زندگی‌تان مطابق باشد. اگر به عضویت یک باشگاه ورزشی درآیید که ۳۰ مایل با خانه‌تان فاصله دارد، شما به آن‌جا نخواهید رفت. اگر عصرها ورزش کردن دارید؛ اما آن باشگاه ورزشی ساعت ۶ غروب تعطیل شود، مطمئناً برای شما مناسب نیست. باشگاهی که

انتخاب می کنید باید نزدیک و مناسب و با زمان بندی تان هم متناسب باشد. اگر می خواهید غذاهای سالم تری بخورید و وزن تان را کم کنید، مطمئن شوید که یخچال و آشپزخانه تان با انتخاب های سالم پُر شده اند. می خواهید مطمئن شوید وقتی دچار گرسنگی نیم روزی می شوید، سراغ هله هوله ها نمی روید؟ در کشوی میز کارتان، آجیل و میان وعده های سالم نگه دارید. بدترین راه برای برطرف کردن گرسنگی، استفاده از کربوهیدرات های خالی است. یکی از استراتژی هایی که من استفاده می کنم، همراه داشتن پروتئین است. من یکشنبه ها یک سبد از تکه های مرغ می پزیم و بسته بندی می کنم و برای هفته ی آینده از آن ها استفاده می کنم.

یکی از عادت های خیلی بد و مخرب من، اعتیاد به ایمیل است. جدی می گویم، محض خنده نگفتم. اگر مراقب نباشم، هر روز ممکن است ساعت های متعددی را با سیل عظیم ایمیل هایی تلف کنم که برایم ارسال می شوند. برای ایجاد عادت جدیدم که هر روز فقط سه بار ایمیل هایم را چک کنم، همه ی هشدارهای دریافت ایمیل را خاموش کرده ام و وقتی در یکی از آن بازه های زمانی اختصاص داده شده برای خواندن ایمیل نیستم، برنامه ی دریافت ایمیل هایم را کامل می بندم. من باید اطراف آن گرداب زمانی، دیوار می ساختم تا مبادا برای تمام روز در آن گرفتار شوم.

۲- به اضافه کردن فکر کنید نه کم کردن.

وقتی برای مجله‌ی موفقیت با مونتل ویلیامز مصاحبه می‌کردم، او گفت به خاطر بیماری بدی که به آن مبتلا است؛ بیماری ام‌اس، رژیم بسیار دقیقی را می‌گذراند. مونتل خود را با چیزی به نام «اصل افزودن» وفق داده بود. من فکر می‌کنم این اصل برای هر کسی با هر هدفی، ابزاری فوق‌العاده اثربخش است. برای من توضیح داد: «این اصل در این باره نیست که تلاش کنید چیزی را از رژیم غذایی‌تان حذف کنید؛ بلکه در این باره است که چه چیزی را اضافه و جایگزین می‌کنید.» این اصل، معیاری برای زندگی او شده است. جای این که فکر کند مجبور است خودش را از چیزی محروم یا آن را از رژیم غذایی‌اش حذف کند: «نمی‌توانم همبرگر، شکلات یا لبنیات بخورم.» به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند جایگزین آن‌ها کند: «امروز می‌خواهم سالاد، سبزیجات بخارپز و انجیر تازه بخورم.» او تمرکز و شکمش را با چیزهایی پُر می‌کند که می‌تواند بخورد؛ بنابراین دیگر به چیزهایی که نمی‌تواند بخورد، توجه یا اشتیاقی ندارد. به جای تمرکز روی چیزهایی که باید از آن‌ها صرف نظر کند، به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند به زندگی‌اش اضافه کند.

نتیجه‌ی این کار، خیلی قدرتمند است. یکی از دوستانم می‌خواست عادت بدش در تلف کردن وقت خیلی زیاد پای تلویزیون را از بین ببرد. برای کمک به

او پرسیدم اگر سه ساعت وقت آزاد داشته باشد، دوست دارد چه کارهایی انجام دهد. گفت با بچه‌هایش بیشتر بازی می‌کند. در ضمن از او خواستم یک سرگرمی که همیشه آن را دوست داشته است، انتخاب کند. انتخابش عکاسی بود. او به خرید رفت و همه‌ی تجهیزات لازم برای عکاسی و ویرایش پیشرفته‌ی عکس را تهیه کرد و این باعث شد با شادمانی به گردش‌های زیادی با خانواده‌اش برود تا بتواند از بچه‌هایش عکس‌هایی فوق‌العاده بگیرد. بعد، ساعت‌هایی در شب، آن عکس‌ها را ویرایش می‌کرد و با کنار هم قرار دادن‌شان، نمایش اسلایدی و آلبوم عکس برای خانواده‌اش درست می‌کرد. آن‌ها زمان زیادی را با هم سپری می‌کردند، می‌خندیدند و با هم خاطراتی به یاد ماندنی درست می‌کردند. او چون خیلی روی فرزندانش و نیز عکاسی تمرکز کرده بود، دیگر وقت یا اشتیاقش را نداشت که شب‌ها بنشیند و تلویزیون تماشا کند. پی برد به این خاطر روی تلویزیون تمرکز کرده بود که تماشای تلویزیون یک راه فرار ذهنی آسان از مشغله‌های کاری روزانه‌اش بود. با جایگزینی تماشای تلویزیون با عادت جدید بازی کردن با فرزندان و عکاسی کردن، اشتیاقی قدرتمندانه‌تر و بازدهی خیلی بیشتری را تجربه کرد. چه چیزهایی را می‌توانید به زندگی تان «اضافه کنید» تا به کمک آن‌ها تجربیات زندگی تان را غنی‌تر کنید؟

۳- کارهایتان را به دیگران بگویید: اجرای یک نمایش عمومی از مسئولیت پذیری.

یک مقام دولتی را در حال سوگند کاری اش تصور کنید. «من سوگند می خورم که ...» و بعد، سخنرانی اش را این طور ادامه می دهد که چگونه به قول های کمپین انتخاباتی اش عمل می کند. وقتی مقابل رسانه های عمومی سوگند می خورد و قول می دهد، می داند که مسئول و جوابگوی هر کاری خواهد بود که او را از قول هایش دور می کنند و برای هر پیشرفتی در راه رسیدن به اهدافش، تحسین می شود.

آیا می خواهید آن عادت جدید را در خودتان نهادینه کنید؟ از ناظر کبیرتان بخواهید که مراقب شما باشد.

با وجود این همه رسانه های اجتماعی که امروزه در دسترس هستند، این کار هرگز به این راحتی نبوده است.

داستان خانمی را شنیده ام که تصمیم می گیرد با وبلاگ نویسی درباره ی هر سنتی که خرج می کرد، کنترل مسائل مالی اش را به دست گیرد. اعضای خانواده، دوستان و خیلی از همکارانش، عادت خرج کردن او را دنبال می کردند و به خاطر چشم های زیادی که او را زیر ذره بین داشتند، درباره ی مسائل مالی اش بسیار مسئولیت پذیرتر و منظم تر شد.

یک بار برای کمک به یکی از همکارانم در ترک سیگار، به همه‌ی اعضای شرکت گفتم: «گوش کنید! زلدا تصمیم گرفته سیگار کشیدن را ترک کند. این فوق‌العاده نیست؟! همین الان آخرین سیگارش را کشید!»

بعد، یک تقویم دیواری بزرگ را بیرون از اتاقش قرار دادم. او هر روز که سیگار نمی‌کشید، یک ضربدر بزرگ قرمز رنگ روی تقویم می‌زد. همکارانش متوجه شدند و شروع کردند به تشویق او تا این که ضربدرهای بزرگ قرمز رنگ تقویم را پُر کردند. زلدا نمی‌خواست شرمنده‌ی آن تقویم، همکاران و خودش شود و شکست بخورد؛ بنابراین سیگار را ترک کرد.

به خانواده‌تان بگویید. بگذارید دوستان‌تان بدانند. روی ف*ی*سبوک و توئیتر بنویسید. بگویید تغییر کرده‌اید و از این به بعد، شما رئیس خودتان هستید.

۴- یک همراه موفقیت پیدا کنید.

چیزهای خیلی کمی هستند که به قدرتمندی دو آدمی باشند که بازوهایشان را در هم قفل کرده‌اند و به سمت هدف مشابهی گام برمی‌دارند. برای این که احتمال موفقیت‌تان را بالا ببرید، یک همراه موفقیت پیدا کنید؛ کسی که موقع نهادینه کردن یک عادت جدید، وقتی وسوسه می‌شوید به عادت قبلی‌تان

برگردید، شما را مسئولیت پذیر نگه خواهد داشت. من خودم کسی را دارم که به آن «همراه موفقیت» می‌گوییم. هر جمعه، ساعت ۱۱ صبح، ما با هم یک مکالمه‌ی تلفنی ۳۰ دقیقه‌ای داریم که در آن پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و افسوس‌هایمان را مطرح می‌کنیم و از طرف مقابل بازخوردی را می‌خواهیم که نیاز است و هم‌دیگر را مسئولیت پذیر نگه می‌داریم. شما هم ممکن است برای پیاده‌روی‌ها، دویدن‌ها، رفتن به باشگاه ورزشی یا بحث و تبادل کتاب‌های بهبود شخصی به یک همراه موفقیت احتیاج داشته باشید.

رفاقت و رقابت 5.

برای برانگیختن روحیه‌ی رقابتی و غوطه‌ور کردن خودتان در یک عادت جدید، هیچ چیزی مثل یک رقابت دوستانه نیست. در یکی از مصاحبه‌هایم با دکتر مهمت اوز، او به من گفت: «اگر مردم هر روز فقط هزار قدم بیشتر بردارند، زندگی‌شان را دگرگون خواهند کرد.» ویدئو پلاس، سهامدار عمده‌ی مجله‌ی موفقیت، رقابتی به راه انداخت که در آن با استفاده از قدم‌سنج، تعداد قدم‌های آدم‌ها را شمارش می‌کرد. کارمندان در تیم‌هایی سازماندهی شدند و با هم رقابت کردند تا مشخص شود کدام تیم قدم‌های بیشتری برمی‌دارد.

برایم حیرت آور بود که می‌دیدم آدم‌هایی که تا قبل از این برای سلامتی یا نفع شخصی‌شان ورزش نمی‌کردند، ناگهان شروع کردند به پیاده‌روی‌های طولانی؛ چهار، پنج یا شش مایل در روز! موقع ناهار در محوطه‌ی پارکینگ پیاده‌روی می‌کردند. وقتی یک تماس تلفنی طولانی (کنفرانس تلفنی) داشتند، ناگهان آن‌ها را می‌دیدید که با گوشی‌های تلفن همراه‌شان راه می‌رفتند. به خاطر این رقابت، آن‌ها راه‌هایی پیدا کردند که فعالیت‌هایشان را بیشتر کنند. قدم‌های همه ردیابی میشد و همه می‌توانستند ببینند چه کسی ساکن است و چه کسی در حرکت. تعداد قدم‌های هر روز بیشتر میشد.

با این حال، به محض این که رقابت تمام شد، واقعاً شگفت‌زده شدم که دیدم تعداد قدم‌ها واقعاً کم شد؛ بیش از ۶۰ درصد فقط یک ماه پس از پایان رقابت. وقتی رقابت دوباره شروع شد، تعداد قدم‌ها سریع، افزایش پیدا کرد. همه‌ی چیزی که لازم بود، کمی رقابت برای روشن نگه داشتن موتور آدم‌ها بود. یک حس اجتماعی شگفت‌انگیز در آن‌ها به وجود آمد و تجربه و دوستی را در مراودات‌شان به اشتراک گذاشتند.

چه نوع رقابت دوستانه‌ای را می‌توانید با دوستان، همکاران یا هم تیمی‌هایتان سازماندهی کنید؟ چگونه می‌توانید رقابتی مفرح و یک روحیه‌ی رقابتی را به عادت‌های جدیدتان تزریق کنید؟

6. بگیریید جشن

کار مداوم بدون تفریح و سرگرمی، سربازان را کسل و بی حوصله می کند و این آغازی برای سرپیچی از فرمان است. در طول مسیر باید زمان هایی برای جشن گرفتن و لذت بردن از بعضی دست آوردها و پیروزی هایتان وجود داشته باشد. شما نمی توانید با سختی کشیدن و بدون هیچ پاداشی، به راهتان ادامه دهید. شما باید جوایزی هرچند کوچک پیدا کنید که هر ماه، هر هفته یا هر روز به خودتان بدهید؛ حتی چیزی خیلی کوچک برای قدردانی از خودتان به خاطر چسبیدن به یک کار جدید. شاید زمانی برای قدم زدن به خودتان بدهید، در حمام لم دهید یا چیزی را فقط برای سرگرمی بخوانید. برای مراحل مهم تر و بزرگ تر، یک وقت ماساژ برای خودتان رزرو کنید یا در رستورانی که دوست دارید، شام بخورید.

تغییر، سخت است. چیزی وجود دارد که ۹۹ درصد آدم های شکست خورده و آدم های موفق در آن مشترک هستند؛ همه ی آنها از انجام دادن کارهای مشابه نفرت دارند. تفاوت در این است که آدم های موفق، آن کارها را به هر حال انجام می دهند. تغییر، سخت است. به همین خاطر است که مردم عادت های بدشان را عوض نمی کنند و خیلی از آنها، ناکام و ناخوش می شوند.

به هر حال، چیزی که من را درباره‌ی این واقعیت بیشتر راغب می‌کند، این است که اگر تغییر راحت بود و همه آن را انجام می‌دادند، برای من و شما خیلی سخت‌تر میشد که سرتر از دیگران باشیم و آدم‌های فوق‌العاده موفق شویم. معمولی بودن، راحت است. غیرمعمولی بودن، چیزی است که شما را از انبوه مردم جدا خواهد کرد.

همیشه خوش حال می‌شوم وقتی می‌دانم انجام کاری دشوار است. چرا؟ چون می‌دانم خیلی‌ها آن را انجام نمی‌دهند. بنابراین، برای من آسان‌تر خواهد بود که جلوی توده‌ی مردم گام بردارم و هدایت‌شان را به عهده بگیرم. من عاشق حرف‌های دکتر مارتین لوتر کینگ هستم که عالمانه گفته است: «معیار شناخت یک انسان، موضع او در زمان آسایش و آسودگی نیست؛ بلکه موضع او در گیر و دار چالش‌ها است.» وقتی با وجود دشواری، طاقت‌فرسایی و مشقت، انجام کاری را ادامه می‌دهید، آن وقت است که بهبود مورد نظرتان را کسب می‌کنید و در رقابت با دیگران نتایج بهتری به دست می‌آورید. اگر کاری سخت، پردردسر و ملال‌آور است، خب باشد! فقط انجامش دهید. آن قدر به انجام دادن آن ادامه دهید که جادوی اثر مرکب پاداشی سخاوتمندانه به شما بدهد.

صبور باشید، وقتی با موضوع ریشه‌کن کردن عادت‌های بد قدیمی و شروع عادت‌های جدید سر و کار دارید، یادتان باشد که صبور باشید. اگر بیست، سی

یا چهل سال یا بیشتر را صرف تکرار رفتارهایی کرده‌اید که حالا سعی در تغییرشان دارید، باید انتظار داشته باشید مدت زمان طولانی و تلاش زیادی را صرف کنید تا این که نتایج نهایی نمایان شوند. مطالعات علمی نشان داده‌اند الگوهای فکری و رفتاری که بارها تکرار شده‌اند، چیزی به نام شیار عصبی ایجاد می‌کنند که مجموعه‌ای از نورون‌های عصبی متصل شده به هم هستند و الگوهای فکری یک عادت خاص را حمل می‌کنند. توجه، عادت را تغذیه می‌کند. وقتی توجه‌مان را متوجه یک عادت می‌کنیم، شیارهای عصبی را فعال می‌کنیم و اندیشه‌ها، آرزوها و کارهای مرتبط با آن عادت را آزاد می‌کنیم. خوش‌بختانه، مغز ما منعطف است. اگر توجه به آن عادت بد را متوقف کنیم، آن شیارها ضعیف می‌شوند. وقتی عادت‌های جدیدی را شکل می‌دهیم، با هر تکرار، شیارهای جدید را عمیق‌تر می‌کنیم تا سرانجام بر شیارهای قبلی غلبه کنند.

ایجاد عادت‌های جدید (و شکل دادن شیارهای جدید در مغز) کاری زمان‌بر است. صبور باشید. اگر از مسیرتان منحرف شده‌اید، به خودتان بیایید (خودتان را سرزنش نکنید) و دوباره به مسیر درست برگردید.

اشکالی ندارد. همه‌ی ما اشتباه می‌کنیم. فقط دوباره تلاش کنید و استراتژی دیگری را امتحان کنید؛ تعهد پایداری‌تان را تقویت کنید. وقتی به تلاشتان ادامه دهید، نتایج بزرگی می‌گیرید. حالا که صحبت از نتایج شد، بد نیست

بدانید فصل بعد، جایی است که ما شروع می‌کنیم به جدا شدن از بقیه؛ همان جایی که تکانش بزرگ شکل می‌گیرد. با همه‌ی تلاش‌های منظمی که از اصول سه فصل اول کتاب به کار بسته‌اید، این‌جا جایی است که پاداش‌تان را می‌گیرید؛ پاداشی بزرگ!

به خدمت گرفتن اثر مرکب
خلاصه‌ی گام‌های عملی:

• سه مورد از بهترین عادت‌هایتان را تعیین کنید؛ همان‌هایی را که از مهم‌ترین هدف‌تان پشتیبانی می‌کنند. سه مورد از عادت‌های بدتان را تعیین کنید؛ عادت‌هایی که شما را از رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان دور می‌کنند. سه عادت جدید را تعیین کنید که لازم است پرورش دهید تا شما را در مسیر رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان قرار دهند.

• انگیزه‌های اصلی‌تان را تعیین کنید. کشف کنید چه چیزی شما را برای رسیدن به نتایج بزرگ ترغیب می‌کند و ت*ح*ریک شده ننگه می‌دارد.

• نیروی چرایتان را پیدا کنید. اهدافی دقیق، لازم‌آور و برانگیزاننده برای خودتان تعیین کنید.

فصل چهارم: تکانش

می‌خواهم یکی از دوستان بسیار خوبم را به شما معرفی کنم. این دوست که به بیل گیتس، استیو جابز، ریچارد برانسون، مایکل جردن، لانس آرمسترانگ، مایکل فلیس و خیلی از آدم‌های فوق‌العاده موفق دیگر خیلی نزدیک است، چنان اثری روی زندگی‌تان می‌گذارد که هیچ چیز دیگری چنین اثری ندارد. می‌خواهم شما را با تکانش آشنا کنم، یا همان‌طور که دوست دارم صدایش بزنم: «تکانش بزرگ». بدون شک، تکانش بزرگ یکی از قدرتمندترین و مرموزترین نیروهای موفقیت است. تکانش را نمی‌توانید ببینید یا احساس کنید؛ ولی وقتی به آن دست پیدا کنید، خودتان متوجه حضورش می‌شوید. نمی‌توان انتظار داشت که تکانش در هر موقعیتی از راه برسد؛ ولی وقتی خودش را نشان داد، وای! تکانش بزرگ می‌تواند شما را پرتاب کند به سوی موفقیت. وقتی تکانش را همراه خود دارید، دیگر تقریباً هیچ راهی وجود ندارد که کسی بتواند به شما برسد.

به خاطر شروع این فصل هیجان‌زده هستم. وقتی ایده‌های مطرح شده در ادامه‌ی این فصل را به کار گیرید، نتیجه‌ی نهایی‌تان، هزار بار بیشتر از هزینه‌ای خواهد بود که برای خرید این کتاب پرداخته‌اید. جدی می‌گویم، این ایده‌ها بزرگ و مهم هستند!

مهارت قدرت تکانش بزرگ

اگر فیزیک دوره‌ی دبیرستان یادتان باشد، (حتماً یادتان است، نیست؟) قانون اول نیوتن را به یاد می‌آورید که به آن قانون اینرسی هم گفته می‌شود: «اجسام ساکن، تمایل به سکون دارند؛ مگر این که نیرویی خارجی بر آن‌ها اعمال شود. اجسام متحرک تمایل دارند به حرکت‌شان ادامه دهند، مگر این که چیزی مانع تکانش آن‌ها شود.» به عبارت دیگر، خوره‌های تلویزیون تمایل دارند که خوره‌ی تلویزیون باقی بمانند. آدم‌های موفق یعنی کسانی که به آهنگ موفقیت دست یافته‌اند، با جدیت به تلاش‌شان ادامه می‌دهند و در نهایت به موفقیت‌های خیلی بیشتری می‌رسند.

ایجاد تکانش، راحت نیست؛ ولی به محض این که آن را به وجود آوردید، باید مراقب باشید! آیا از دوران کودکی تان بازی چرخ‌وفلک یادتان مانده؟ با چند نفر از دوستان تان دور هم جمع می‌شدید و به سختی چرخ‌وفلک را می‌چرخانید و بعد، همان‌طور که مشغول چرخاندن چرخ‌وفلک بودید، آواز می‌خواندید.

شروع کار، همیشه کند بود و سخت. اولین قدم، یعنی به حرکت درآوردن چرخ‌وفلک ساکن، همیشه سخت‌ترین مرحله بود. مجبور بودید آن را بکشید و هل دهید، چهره‌تان درهم می‌رفت و ناله و شکایت می‌کردید و با تمام وجود

تلاش می کردید. اولش به نظر می رسید که این طوری موفق نمی شوید. در نهایت، پس از تلاش زیاد و طولانی، موفق می شدید به آن کمی سرعت دهید و همراهش بدوید. با وجود این که آن را به حرکت درآورده بودید و دوستان تان با صدای بلند تشویق تان می کردند، برای این که به سرعت دل خواه برسید، مجبور بودید با سرعت بیشتری بدوید و همان طور که با تمام قدرت می دویدید، آن را پشت سرتان بکشید. سرانجام، موفق می شدید! روی چرخ و فلک می پریدید و به دوستان تان ملحق می شدید و از برخورد باد با صورت تان و تماشای دنیای اطراف که تبدیل به دایره های رنگی شده بود، لذت می بردید. بعد از مدتی، وقتی سرعت چرخ و فلک کم میشد، بیرون می پریدید و دوباره همراه آن می دویدید تا سرعتش بیشتر شود و دوباره روی آن بپرید. به محض این که چرخ و فلک به سرعت مناسب می رسید و به تکانش کافی دست می یافت، در حرکت نگه داشتن آن آسان میشد.

پذیرش و اتخاذ هر تغییری به همین صورت است. شما با برداشتن یک قدم کوچک و انجام یک عمل در هر زمان، شروع می کنید و پیشرفت تان، آرام و آهسته است؛ اما به محض این که عادت تازه شکل گرفته تان، شروع به تأثیرگذاری کرد، تکانش بزرگ هم به شما ملحق می شود و موفقیت و نتایج تان به سرعت مرکب می شوند.

وقتی یک موشک به فضاپیما پرتاب می‌شود، اتفاقی مشابه رخ می‌دهد. شاتل هوایی در چند دقیقه‌ی اول پرواز، نسبت به زمان باقی‌مانده از سفرش، سوخت بیشتری مصرف می‌کند، چرا؟ چون مجبور است بر نیروی کششی جاذبه‌ی زمین غلبه کند. وقتی این کار را انجام داد، می‌تواند به راحتی در مدار زمین شناور بماند. قسمت سخت ماجرا، جدا شدن فضاپیما از زمین است. روش‌های قدیمی و رفتارهای شرطی گذشته، درست مثل اینرسی، چرخ و فلک یا کشش جاذبه‌ی زمین هستند. هر چیزی فقط می‌خواهد در حالت فعلیش باقی بماند. برای شکستن اینرسی و به حرکت درآوردن خود جدیدتان، انرژی خیلی زیادی می‌خواهید؛ اما وقتی به تکانش مناسب برسید، تقریباً شکست ناپذیر می‌شوید و خیلی سخت است که متوقف شوید و با این که در آن لحظه به مراتب کم‌تر تلاش می‌کنید، با این حال نتایج بهتر و بزرگ‌تری به دست می‌آورید.

آیا تا به حال شگفت زده نشده‌اید که چرا افراد موفق، به موفقیت‌های بیشتری می‌رسند؟ ثروتمندان، ثروتمندتر می‌شوند؟ آدم‌های خوش‌حال، خوش‌حال‌تر و آدم‌های خوش‌شانس، بیشتر شانس می‌آورند؟

آن‌ها به تکانش دست یافته‌اند. وقتی به تکانش برسید، بی‌وقفه شما را جلو می‌برد؛ اما تکانش در هر دو سمت این معادله عمل می‌کند و می‌تواند به نفع شما یا علیه‌تان باشد. از آن جایی که اثر مرکب همیشه مؤثر است، اگر

عادت‌های بدتان به حال خودشان رها شوند، نیرویی ایجاد می‌کنند که شما را به قعر شرایط و عواقب شوم غیرقابل کنترل می‌فرستد. این همان چیزی است که در فصل اول کتاب، دوست‌مان براد تجربه‌اش کرد. با چند عادتِ بد کوچک، ۳۳ پوند به وزنش اضافه شد و به خاطر تکانش منفی ناشی از آن عادت‌های بد، در کار و زندگی زناشویی‌اش، مشکلات و اضطراب فراوانی برایش به وجود آمد. قانون اینرسی می‌گوید: «اجسام ساکن می‌خواهند ساکن بمانند.» این جایی است که اثر مرکب علیه شما عمل می‌کند. هرچه زمان بیشتری را روی کاناپه بنشینید و سریال‌ها و برنامه‌های تلویزیونی را تماشا کنید، بلند شدن و حرکت کردن برایتان سخت‌تر می‌شود. پس بیاید همین حالا شروع کنیم.

چگونه می‌توانید تکانش بزرگ را به زندگی‌تان فراخوانید؟ شما خودتان به وجودش می‌آورید؛ آن هم با انجام کارهایی که قبل از این درباره‌شان صحبت کردیم، یعنی:

۱. انتخاب‌ها و تصمیم‌های جدید بر اساس اهداف و ارزش‌های اصلی‌تان.
۲. به کار بستن آن انتخاب‌ها از طریق رفتارهای مثبت و سازنده.
۳. تکرار کافی آن اقدامات و اعمال مثبت برای به وجود آمدن عادت‌های جدید.
۴. تبدیل رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری به کارهای منظم روزانه.

۵. ثابت قدم و پایدار ماندن برای یک دوره‌ی به اندازه‌ی کافی طولانی. بعد، تکانش بزرگ سراغتان می‌آید که اتفاق خیلی خوبی است! شما عملاً توقف ناپذیر می‌شوید.

مایکل فلیس را یادتان هست؟ همان شناگری که در المپیک تابستانی ۲۰۰۸ پکن هشت مدال طلای افسانه‌ای گرفت؛ چگونه این کار را انجام داد؟ با کار و تلاش زیاد همراه مربی‌اش باب بومن توانست در یک دوره‌ی دوازده ساله، استعدادها و مهارت‌هایش در این رشته را تقویت کند. آن‌ها رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری مشخصی را ایجاد کردند و پایداری و ثبات را در عملکردهایش گسترش دادند و همین موضوع، فلیس را برای گرفتن تکانش مناسب در زمان درست (بازی‌های المپیک) آماده کرد. این ر*اب*طه‌ی هم‌زیستی فلیس و بومن به خاطر بلندپروازی و پیش‌بینی پذیریش و گسترهای که دارد، یک جوهرهایی افسانه‌ای است. بومن چنان ثبات و مداومتی را در تمرینات به وجود آورده بود که یکی از شفاف‌ترین خاطرات فلیس این است که بومن به او اجازه داده بود تا تمرینش را فقط ۱۵ دقیقه زودتر تمام کند تا در مراسمی شرکت کند. فقط همین یک بار در دوازده سال! تعجبی ندارد که فلیس در استخر شنا این قدر شکست ناپذیر شد.

احتمالاً شما یا یکی از دوستان‌تان آی‌پاد دارید. آیا تا حالا به سیر تکاملی که باعث حضورش در جیب‌هایتان شده است، فکر کرده‌اید؟ شرکت اپل مدت‌ها

قبل از عرضه‌ی آی‌پاد به بازار، وجود داشت. در حالی که کامپیوترهای مک همیشه طرفداران بسیار وفادار خود را داشته‌اند، آن‌ها هنوز هم بخش کوچکی از سهم بازار کامپیوترهای شخصی را در دست دارند. آی‌پاد اولین ام‌پی‌تری پلیر بازار نبود؛ در واقع اپل دیر وارد این بازی شد؛ اما آن‌ها عواملی قدرتمند برای ادامه‌ی کار داشتند: «ثبات و پایداری در تلاش‌شان برای حفظ وفاداری مشتریان، تعهد شفاف و مستحکم برای کیفیت بالا، طراحی نوآورانه و مبتکرانه و کاربرد راحت.»

آن‌ها ام‌پی‌تری پلیرهایشان را ساده، جذاب و با کاربرد راحت ساختند و از طریق کمپین‌های تبلیغاتی سرگرم‌کننده و مبتکرانه به بازار عرضه‌اش کردند و موفق شدند! موفقیت‌شان خیلی‌ها را ناراحت کرد.

ولی آی‌پاد موفق یک شبه نبود. در سال ۲۰۰۱ که اپل، آی‌پاد را عرضه کرد، آن‌ها از نرخ رشد درآمد ۳۰ درصدی سال قبل به نرخ منفی ۳۳ درصد رسیدند. سال بعد، یعنی سال ۲۰۰۲، باز هم نرخ رشد درآمدشان منفی بود؛ منفی ۲ درصد در سال؛ اما در سال ۲۰۰۳ نرخ رشدشان ۱۸ درصدی بود. در سال ۲۰۰۴، نرخ رشد دوباره به حدود ۳۳ درصد رسید. در سال ۲۰۰۵، آن‌ها به تکانش دست پیدا کردند و اپل یک‌باره به نرخ رشد درآمد ۶۸ درصدی رسید و در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از سهم بازار ام‌پی‌تری پلیر را در دست دارد. همان‌طور که می‌دانید، از آن زمان تکانش بزرگ به آن‌ها کمک کرده است تا بر

بازار تلفن‌های هوشمند (با آی فون) و پخش موسیقی دیجیتال (با آی تیونز) حاکم شوند. در ضمن این تکانش باعث تجدید حیات و رشد در بازار اصلی‌شان یعنی کامپیوترهای شخصی شده است. با بودن تکانش بزرگ در کنارشان، تعجب نمی‌کنم که در سایر بازارها هم توسعه پیدا کنند.

گوگل هم برای مدتی یک موتور جستجوی کوچک بود و برای زنده ماندن می‌جنگید؛ اما امروز بیش از ۶۰ درصد سهام بازار جستجوی اینترنتی را در اختیار دارد. یوتیوب، فضای به اشتراک گذاری ویدئو، در فوریه ی سال ۲۰۰۵ ایجاد شد و در نوامبر همان سال به طور رسمی راه افتاد؛ اما اصلاً وبسایت پربازدیدي نبود تا این که برنامه‌ی کوتاهی که به صورت زنده از شبکه‌ی NBC پخش شده بود، در این وبسایت آپلود شد و خیلی از مردم برای دیدن آن برنامه به یوتیوب هجوم بردند. آن ویدئو به صورت ویروسی دیده شد و قبل از این که شبکه‌ی NBC تقاضا کند آن را از وبسایت‌شان بردارند، بیش از ۵ میلیون بازدیدکننده داشت.

پس از آن دیگر هیچ جور نمی‌شد آن‌ها را گرفت، آن‌ها به تکانش دست پیدا کرده بودند. امروز، یوتیوب مالک بیش از ۶۰ درصد سهام بازار اشتراک ویدئو است! گوگل خودش را به دو بنیان‌گذار جوان یوتیوب رساند و ۶۵/۱ میلیارد دلار برای خرید تکانش‌شان پرداخت!

مایکل فلپس، اپل، گوگل و یوتیوب چه چیز مشترکی دارند؟ آن‌ها قبل از دستیابی به تکانش و بعد از آن، کارهای مشابهی انجام می‌دادند. عادت‌ها، رویه‌ها، نظم و انضباط، و ثبات و پایداری‌شان کلیدهایی بودند که درب‌های تکانش را روی هر کدام‌شان باز کرد و وقتی تکانش بزرگ، خودش را به آن‌ها نشان داد، غیرقابل توقف شدند.

قدرت رویه‌ها

بعضی از بهترین نیت‌ها و اهداف ما به این خاطر شکست می‌خورند که سیستم اجرایی مناسبی برایشان نداریم. برای حل این مشکل، نگرش‌ها و رفتارهای جدیدتان باید در رویه‌های روزانه، هفتگی و ماهانه گنجانده شوند تا باعث تغییرات واقعی و مثبت شوند. یک رویه عملی است که هر روز حتماً انجامش می‌دهید، طوری که سرانجام مثل مسواک زدن یا بستن کمربند ایمنی، آن را به طور ناخودآگاه انجام دهید.

مثل بحث‌مان در فصل عادت‌ها، اگر هر عملی را که با موفقیت انجام می‌دهید، به دقت بررسی کنید، متوجه می‌شوید که احتمالاً یک رویه را برای آن در پیش گرفته‌اید. این رویه‌ها با غیرارادی کردن و اثربخش کردن اعمال‌مان، تنش‌ها و فشارهای زندگی را کم و زندگی را آرام می‌کنند. برای رسیدن به اهداف جدید

و ایجاد عادت‌های جدید، لازم است رویه‌های جدیدی را برای پشتیبانی از اهداف‌تان ایجاد کنید.

هر چه هدف بزرگ‌تر باشد، رویه‌هایمان باید سخت‌تر و شدیدتر باشند. تا حالا این سؤال برایتان پیش نیامده است که چرا اردوهای آموزشی نظامی این قدر سخت هستند؛ جایی که وظایف نسبتاً کوچکی مثل مرتب کردن تخت‌خواب، برق انداختن پوتین‌ها یا خبردار ایستادن، بیش از حد مهم هستند؟ ایجاد رویه‌ها برای آماده کردن سربازان جهت مبارزه، از مؤثرترین روش‌هایی است که در آن سربازان عملکرد کارآمد، متمرکز و قابل اطمینان برای فشارهای شدید را به دست می‌آورند. این رویه‌های به ظاهر ساده که در دوره‌ی آموزشی مقدماتی اجرا می‌شوند، آن قدر دقیق هستند که فقط در مدت هشت تا دوازده هفته، نوجوانان نازک نارنجی، ترسو و شلخته را به سربازانی با اعتماد به نفس، بی‌پروا و مأموریت‌پذیر تبدیل می‌کنند.

رویه‌های آن‌ها آن قدر خوب و دقیق تمرین داده می‌شوند که این سربازان جوان می‌توانند وسط آشفتگی جنگ هم، به طور غریزی با دقت و ظرافت عمل کنند. این سطح شدید آموزش‌ها و تمرین‌ها، سربازان را برای انجام وظایف‌شان کاملاً آماده می‌کند؛ حتی در شرایط وجود خطر مرگ حتمی.

در حال حاضر، ممکن است اوضاع‌تان این قدر خطرناک نباشد؛ ولی اگر رویه‌های مناسب را در برنامه‌هایتان نگنجانید، پیامدهای این گونه زندگی

کردن، می‌توانند سخت و غیرقابل کنترل باشند. ایجاد رویه‌ای از کارهای منظم روزانه و قابل پیش‌بینی، شما را برای پیروزی در میدان نبرد زندگی آماده می‌کند.

گلف‌باز افسانه‌ای، جک نیکلاس، به دلیل رویه‌ی پیش از ضربه‌هایش معروف بود. او به یک نوع حرکت پایبند بود و قبل از هر ضربه انجامش می‌داد؛ مجموعه‌ای از رویه‌های ذهنی و جسمی که او را برای ضربه زدن، متمرکز و آماده می‌کرد. جک از پشت توپ شروع می‌کرد و بعد یک یا دو نقطه بین توپ و هدف اصلی را انتخاب می‌کرد. همان‌طور که در اطراف قدم می‌زد و به توپ نزدیک می‌شد، چوب گلفش را با هدف میانی‌اش هم خط می‌کرد. پاهایش را در موقعیت قرار نمی‌داد مگر این که احساس می‌کرد کاملاً برای ضربه زدن آماده است. بعد، حالت خاصی به خودش می‌گرفت. چوب گلف را عقب و جلو می‌برد و به هدف اصلی، هدف میانی و چوب گلفش نگاه می‌کرد و این کار را تکرار می‌کرد. فقط بعد از انجام همه‌ی این مراحل بود که به توپ ضربه می‌زد.

یک روانشناس در یکی از مهم‌ترین مسابقات لیگ، زمان بین بیرون آوردن چوب گلف از کیف و ضربه زدن به توپ نیکلاس را اندازه‌گیری و ثبت کرد.

حدس می‌زنید چه شد؟ به ظاهر در هر ضربه، زمان‌بندی رویه‌ی جک بیش از یک ثانیه تفاوت نداشت. شگفت‌انگیز است! همان روان‌شناس، گرگ نورمن را در شکست تلخش در مسابقات مسترز سال ۱۹۹۶ ارزیابی کرد. همان‌طور که

مسابقه جلوتر می‌رفت، رویه‌ی قبل از ضربه‌هایش سریع و سریع‌تر میشد. این تغییر رویه‌ی او، ریتم رفتار و ثباتش را کم می‌کرد و او هرگز نمی‌توانست تکانش لازم را به دست آورد. وقتی نورمن رویه‌اش را عوض کرد، عملکردش غیرقابل پیشبینی و نتایجش بی‌ثبات و نامنظم شد.

بازیکنان راگی هم برای رویه‌های پیش از ضربه‌هایشان اهمیت زیادی قائل هستند، چون به آن‌ها اجازه می‌دهد تا با هزاران باری که در گذشته این کار را انجام داده‌اند، هماهنگ شوند. قابل پیش‌بینی است که بدون این رویه‌های قبل از ضربه، عملکردشان زیر فشار زمانی تا حد زیادی کم می‌شود. خلبان‌ها هم باید همیشه چک لیست پیش از پروازشان را کامل کنترل کنند. این حتی شامل وقتی است که هزاران ساعت گزارش پرواز پُر کرده‌اند و هواپیما هم با عملکرد عالی از مقصد قبلی رسیده است؛ در این شرایط هم باز باید بدون استثنا چک لیست قبل از پرواز را کنترل کنند. این کار نه تنها هواپیما را آماده می‌کند؛ بلکه مهم‌تر از آن، روی خلبان متمرکز می‌شود و او را برای عملکرد آتی آماده می‌کند.

همه‌ی آدم‌های موفق و صاحبان کسب و کاری که با آن‌ها همکاری کرده‌ام، علاوه بر عادت‌های خوب، برای انجام کارهای منظم روزانه‌شان، رویه‌هایی را به وجود آورده‌اند. این تنها راهی است که هر یک از ما می‌توانیم به طور پیش‌بینی پذیری رفتارمان را تنظیم و کنترل کنیم. راه دیگری برای این کار

وجود ندارد. یک رویه‌ی روزانه که بر اساس عادت‌های خوب و کارهای منظم بنا شده است، چیزی است که موفق‌ترین افراد را از بقیه جدا می‌کند. رویه‌ها، فوق‌العاده قوی هستند.

برای ایجاد رویه‌های مفید و مؤثر، اول باید تصمیم بگیرید می‌خواهید چه رفتارها و عادت‌هایی را در خودتان نهادینه کنید. چند لحظه وقت بگذارید و اهداف‌تان از فصل ۳ را مرور و بررسی کنید که این شامل رفتارهایی هم می‌شود که می‌خواهید اضافه و یا کم کنید. حالا نوبت شما است تا به یک چک نیکلاس تبدیل شوید و بهترین رویه‌های پیش از ضربه‌تان را پیدا کنید. درباره‌ی جزئیاتی هم که نیاز دارید، آگاهانه عمل کنید. به محض این که آن رویه را ایجاد کردید، مثلاً یک رویه‌ی صبحگاهی، می‌خواهم تا اطلاع ثانوی آن را به طور کامل انجام دهید. وقتی از خواب بیدار شدید، بدون هیچ حرف و حدیثی انجامش دهید. اگر کسی یا چیزی مانع‌تان شد، دوباره از اول شروع کنید و اراده‌تان را برای انجام آن کار، قوی کنید.

پشتیبانی از روزهایتان

اگر می‌خواهید با تلاش‌هایتان به موفقیت‌هایی در سطح جهانی برسید، کلیدش این است که عملکردتان را حول رویه‌هایی در سطح جهانی بنا کنید. پیش‌بینی

یا کنترل چیزی که ممکن است در وسط روز کاری برایتان پیش بیاید، می تواند سخت و حتی بیهوده باشد؛ ولی تقریباً همیشه می توانید شیوهی آغاز کردن روزتان یا به پایان رساندنش را کنترل کنید. من برای هر دوی آنها رویه‌هایی دارم. در این جا جنبه‌های متفاوتی از هر کدامشان را با شما در میان می‌گذارم تا هم ایده‌هایی به شما داده باشم و هم به شما کمک کنم تا قدرت و اهمیت ایجاد رفتارهای جدیدتان به صورت رویه‌های منظم را بهتر درک کنید. من، اول اهدافم را در ذهنم مجسم می‌کنم و بعد، رفتارها و رویه‌هایم را بر اساس آنها طراحی می‌کنم. شاید با به اشتراک گذاشتن بعضی چیزهایی که برای من عملی و مؤثر هستند، با استراتژی‌هایی آشنا شوید که دوست دارید امتحان‌شان کنید....

بیدار شوید و بدرخشید.

رویه‌ی صبحگاهی من، مثل آماده‌سازی قبل از ضربه‌ی جک نیکلاس است و من را برای کل روز آماده می‌کند. چون هر روز صبح انجامش می‌دهم، در ذهنم حک شده است و لازم نیست درباره‌اش فکر کنم.

آیفون من ساعت ۵ صبح (بعضی وقت‌ها ۵:۳۰) زنگ می‌زند و من دکمه‌ی یادآوری را می‌زنم. بعد، می‌دانم که هشت دقیقه وقت دارم. چرا هشت دقیقه؟

نمی‌دانم، از استیو جابز پرسید؛ او آیفون را این طوری برنامه‌ریزی کرده. در طول آن هشت دقیقه سه کار انجام می‌دهم. اول، به تمام چیزهایی فکر می‌کنم که قدردان‌شان هستم. می‌دانم که باید ذهنم را برای فراوانی آماده کنم. وقتی روزتان را با احساس شکرگزاری برای چیزهایی که دارید، شروع می‌کنید، نگاه، رفتار و پاسخ جهان به شما خیلی متفاوت خواهد بود.

دوم، کاری را انجام می‌دهم که به نظر کمی عجیب می‌آید. هر روز به یک شخص ابراز محبت می‌کنم. تنها راه جلب عشق و محبت، دوست داشتن دیگران است. یکی از چیزهایی که من خیلی بیشتر می‌خواهم، عشق و دوست داشتن است. من با فکر کردن به یک نفر (هر کسی می‌تواند باشد: دوست، فامیل، همکار و... خیلی مهم نیست) به او عشق و محبت می‌دهم و بعد، با تجسم تمام چیزهای خوبی که برایش آرزو کردم، عشق و محبتم را به سویش می‌فرستم. بعضی‌ها به این کار دعا می‌گویند؛ اما من به آن می‌گویم نامه‌ی عاشقانه‌ی ذهنی.

سوم، درباره‌ی هدف شماره‌ی یک زندگی‌ام فکر می‌کنم و سه کاری را انتخاب می‌کنم که همین امروز می‌توانم برای نزدیک شدن به آن انجام دهم. موقع نوشتن این مطلب، هدف شماره‌ی یک من، بیشتر کردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام است. هر روز صبح، سه کاری را برنامه‌ریزی می‌کنم که

می توانم با انجام شان اطمینان پیدا کنم که همسرم احساس عشق، احترام و زیبایی می کند.

وقتی از خواب بیدار می شوم، قهوه سازم را روشن می کنم و در حالی که قهوه دم می کشد، حدود ده دقیقه حرکات کششی می کنم؛ حرکاتی که از برنامه ی دکتر اوز انتخاب کرده ام. فهمیده ام تنها راهی که می توانم با آن حرکات کششی را در زندگی ام بیشتر بگنجانم، تبدیل شان به یک رویه است. من مجبور بودم تا این کار را در جایی از برنامه ام بگنجانم و زمان دم کشیدن قهوه، بهترین زمان ممکن بود.

بعد از انجام حرکات کششی، یک فنجان قهوه می ریزم و روی صندلی راحتی چرمی ام می نشینم. بعد، زنگ آیفونم را برای ۳۰ دقیقه ی بعد تنظیم می کنم (نه بیشتر، نه کم تر) و مطلبی مثبت و آموزشی می خوانم.

وقتی موبایلم زنگ زد، مهم ترین پروژه ام را برمی دارم و به مدت یک ساعت، با تمرکز کامل و بدون حواس پرتی روی آن کار می کنم. (توجه دارید که هنوز

ایمیل هایم را نخوانده ام.) بعد از آن، هر صبح رأس ساعت ۷، سراغ چیزی

می روم که به آن مأموریت بازبینی می گویم. من یک مجموعه اهداف تکرار

شونده در تقویم روزانه ام دارم که هر روز پانزده دقیقه را به تنظیم مجددشان

اختصاص می دهم. در این زمان است که سه هدف اصلی یک ساله و پنج ساله،

اهداف کلیدی آن فصل سال و اهداف اصلی هفتگی و ماهانه ام را بررسی

می‌کنم. بعد، در مهم‌ترین بخش آن مأموریت بازبینی، سه مورد از مهم‌ترین و باارزش‌ترین اولویت‌های آن روزم را مرور یا تنظیم می‌کنم، یعنی از خودم می‌پرسم: «اگر امروز فقط همین سه کار را انجام دهم، کدام کارها هستند که بیشترین و بهترین نتایج را در نزدیک شدن من به اهداف بزرگم به وجود می‌آورند؟» فقط بعد از آن است که ایمیل‌ها را باز می‌کنم و مجموعه‌ای از وظایف و مأموریت‌ها را برای بقیه‌ی اعضای گروهم می‌فرستم تا در آن روز پیگیری کنند. بعد، سریع صندوق ایمیل‌ها را می‌بندم و برمی‌گردم سراغ مهم‌ترین و باارزش‌ترین اولویت‌های آن روزم.

بقیه‌ی روز می‌تواند میلیون‌ها شکل متفاوت داشته باشد؛ ولی تا زمانی که رویه‌ی صبحگاهی‌ام را به دقت انجام دهم، بیشتر رفتارهای منظم کلیدی‌ام انجام می‌شوند؛ یعنی نسبت به آن که هر روزم را بدون برنامه یا حتی بدتر از آن با مجموعه‌ای از عادت‌های بد شروع کنم، کاملاً آماده می‌شوم تا کارهایم را در بالاترین سطح ممکن انجام دهم.

رویا‌های شیرین

عصرها دوست دارم که «جمع بندی» کنم؛ این کاری است که از جوانی و پیش‌خدمتی در رستوران یاد گرفته‌ام. قبل از آن که به خانه برگردیم، باید

تمام رسیده‌ها، قبض کارت‌های اعتباری و پول‌های نقد را جمع می‌کردیم. همه‌ی حساب و کتاب‌ها باید درست و دقیق می‌بود؛ وگرنه مشکل بزرگی به وجود می‌آمد.

خیلی مهم است که عملکرد هر روزتان را جمع‌بندی کنید. در مقایسه با برنامه‌ی آن روزتان، اوضاع چطور پیش رفته است؟ چه کارهایی را لازم است به برنامه‌ی فردا منتقل کنید؟ بر اساس اتفاقات آن روز، لازم است چه چیز دیگری را به برنامه‌ی فردا اضافه کنید؟ چه کاری دیگر مهم نیست و باید حذف شود؟ به علاوه، من دوست دارم هر ایده یا بینش جدیدی را که در طول روز کسب کرده‌ام، در دفتر وقایع روزانه‌ام ثبت کنم. تا حالا بیش از چهل دفتر وقایع روزانه از ایده‌ها، بینش‌ها و استراتژی‌های باور نکردنی و شگفت‌انگیز جمع کرده‌ام. سرانجام، قبل از رفتن به رخت‌خواب، حداقل ده صفحه از یک کتاب الهام بخش را می‌خوانم. می‌دانم که ذهن انسان پردازش آخرین اطلاعات مصرف شده پیش از خواب را ادامه می‌دهد، بنابراین می‌خواهم برای پیشرفت و پیش‌برد اهداف و آرزوهایم، توجه‌ام را روی چیزی مفید و سازنده متمرکز کنم. به همین سادگی! اتفاقات بد خیلی زیادی ممکن است در طول روز رخ دهند؛ ولی چون پشتیبان‌های ذهنم را کنترل می‌کنم، می‌دانم که همیشه روزهایم را با تمام قوا شروع و تمام می‌کنم.

ایجاد تغییرات برای بهبود بخشیدن

هر از گاهی، رویه‌هایم را متوقف می‌کنم. در غیر این صورت، زندگی، راکد و غیر جذاب می‌شود. یک مثال ساده‌اش، کار کردن با وزنه است. وقتی برای مدتی در یک زمان ثابت و به یک روش مشابه و تکراری بدنسازی می‌کنم، بدنم نمایش نتایج مرکب را متوقف می‌کند. خسته می‌شوم، اشتیاقم را از دست می‌دهم و تکانش بزرگ، دیگر خودش را نشان نمی‌دهد. به همین خاطر، مهم است که با آن مبارزه کنید. با روش‌های جدیدی خودتان را به چالش بکشید و تجربیات‌تان را تازه کنید.

در حال حاضر، می‌خواهم ماجراجویی‌های بیشتری را به زندگی‌ام اضافه کنم. برای انجام دادن کارهایی که به طور عادی انجام‌شان نمی‌دهم، برای خودم اهداف هفتگی، ماهانه و سالانه تعیین می‌کنم. بیشتر وقت‌ها کارهایی خارق‌العاده و عجیب نیستند؛ بلکه منظورم کارهایی هستند مثل خوردن غذاهای متفاوت، ثبت نام در کلاسی جدید، بازدید از یک مکان جدید یا پیوستن به یک باشگاه برای ملاقات آدم‌های تازه. این تغییرات کوچک، به من احساس سرزندگی می‌دهند، کمک می‌کنند تا دوباره اشتیاقم را به دست آورم و فرصت‌هایی به وجود می‌آورند برای کسب دیدگاه‌های تازه.

رویه‌هایتان را بررسی کنید. اگر کاری را که سابق بر این به شما انرژی می‌داد، حالا یکسان و خسته‌کننده شده است یا دیگر نتایج فوق‌العاده‌ای به وجود نمی‌آورد، تغییرش دهید.

ریتم رفتاری‌تان را پیدا کنید.

وقتی رفتارهای منظم روزانه‌تان به یک رویه تبدیل شدند، باید از توالی آن مراحل برای ایجاد یک ریتم رفتاری استفاده کنید. وقتی رفتارهای منظم و اقدامات‌تان را با ریتم‌های منظم هفتگی، ماهانه، فصلی و سالانه تطبیق می‌دهید، مثل این است که مقابل خانه‌تان فرش و خوش‌آمدگویی برای تکانش بزرگ پهن می‌کنید. این کار، مثل حرکت درآمدن چرخ‌های لوکوموتیو قطار است. وقتی قطار ثابت است، جلوگیری از حرکت رو به جلوی آن خیلی راحت است و با قرار دادن یک تکه چوب، زیر چرخ جلو، می‌توان این کار را انجام داد.

انرژی خیلی زیادی لازم است تا پیستون‌ها شروع به حرکت کنند و مجموعه‌ای از ارتباطات را به وجود آورند که در نهایت باعث حرکت جزئی چرخ‌ها شوند. این یک فرآیند آهسته است؛ ولی به محض این که قطار شروع به حرکت کند، چرخ‌ها به یک ریتم می‌رسند. اگر فشار، ثابت باقی بماند، قطار به تکانش دست

پیدا می‌کند و حالا بیایید ببینید چه می‌شود! اگر قطار با سرعت ۵۵ مایل در ساعت با دیوار پنج فوتی بتونی تقویت شده با فولاد برخورد کند، نابودش می‌کند و به حرکتش ادامه می‌دهد. تجسم موفقیت‌تان مثل لوکوموتیو غیر قابل توقف، به شما کمک می‌کند تا در دست یافتن به ریتم رفتاری خودتان مشتاق باقی بمانید.

من همراه با ریتم‌های رفتاری روزانه‌ام، برای آینده هم برنامه‌ریزی می‌کنم. مثلاً با بررسی دوباره‌ی هدف، عمیق‌تر کردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام، یک برنامه‌ی منظم هفتگی، ماهانه و فصلی طراحی کردم. می‌دانم که زیاد رمانتیک به نظر نمی‌رسد؛ ولی شاید توجه کرده باشید که حتی وقتی چیزی برایتان اولویت خیلی زیادی دارد، اگر در تقویم‌تان برنامه‌ریزی‌اش نکرده باشید، اغلب انجامش نمی‌دهید، درست است؟ همیشه جمعه شب‌ها «شب قرار عاشقانه» است و من و همسرم جورجیا بیرون می‌رویم یا با هم یک کار خاص انجام می‌دهیم. ساعت ۶ بعد از ظهر، زنگ آیفون‌های هر دوی ما به صدا درمی‌آید و مهم نیست که مشغول انجام چه کاری هستیم، چون قرار عاشقانه‌مان آغاز شده است! شنبه‌ها روز خانواده است، یعنی کار کردن ممنوع! از غروب آفتاب جمعه تا طلوع آفتاب یکشنبه، وقتی است که ما برای زندگی زناشویی و خانواده می‌گذاریم. اگر این حد و مرز را به وجود نیاورید، کار امروز تمایل دارد خودش را به فردا موکول کند.

متأسفانه، آدم‌هایی که نادیده‌شان می‌گیریم، اغلب، مهم‌ترین آدم‌های زندگی‌مان هستند.

هر هفته ساعت ۶ بعدازظهر یکشنبه‌ها، وقت مرور و بررسی ر*اب*طه‌ی مشترک‌مان است. این تمرین را از متخصصان ر*اب*طه‌ی مشترک، لیندا و ریچارد ایر یاد گرفتم که در مصاحبه‌ام با آن‌ها در اکتبر سال ۲۰۰۹ برای مجموعه‌ی صوتی موفقیت به من توضیح دادند. در این زمان، درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های هفته‌ی گذشته و در ضمن تغییرات و اصلاحاتی که باید در ر*اب*طه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم. مکالمه‌مان را با گفتن چیزهایی آغاز می‌کنیم که طی هفته‌ی گذشته، به خاطرشان از هم سپاس‌گزار و قدردان هستیم.

شروع کردن با چیزهای خوب همیشه مفید و کمک‌کننده است. بعد، با ایده‌ای که در مصاحبه با جک کنفیلد یاد گرفتم، از هم می‌پرسیم: «در این هفته، از یک تا ده، به ر*اب*طه‌مان چه نمره‌ای می‌دهی؟» این سؤال بحث را می‌برد سمت پیروزی‌ها و شکست‌ها! بعد از آن درباره‌ی تغییرات و اصلاحاتی که باید در ر*اب*طه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم که این موضوع از طریق سؤال بعدی انجام می‌شود: «چه کارهایی باید انجام دهیم تا نمره‌مان را برسانیم به ده؟» در آخر بحث، هر دوی ما این احساس را داریم که حرف‌هایمان به خوبی شنیده و بررسی شده است و ملاحظات و آرزوهایمان را برای هفته‌ی آینده

کاملاً مشخص کرده‌ایم. این یک فرآیند فوق‌العاده و باور نکردنی است. کاملاً توصیه‌اش می‌کنم؛ البته اگر جرأتش را دارید!

در ضمن، من و جورجیا هر ماه کاری بی‌نظیر و خاطره‌انگیز را برنامه‌ریزی می‌کنیم. جیم ران به من یاد داد که زندگی در حقیقت مجموعه‌ای است از تجربه‌ها و هدف ما باید افزایش تعداد و بزرگی تجربه‌های خوب باشد. ماهی یک بار، تلاش می‌کنیم کاری انجام دهیم که یک تجربه‌ی تا حدی به یاد ماندنی را خلق کند.

این کار می‌تواند رانندگی در کوهستان، رفتن به یک گردش ماجراجویانه، رفتن به لس‌آنجلس و امتحان یک رستوران مجلل جدید، قایق‌رانی در خلیج یا هر کار دیگری باشد. کاری فراتر از امور عادی که تجربه‌ی خاصی دارد و خاطره‌ی ماندگاری به وجود می‌آورد.

هر فصل، یک مسافرت دو-سه روزه برنامه‌ریزی می‌کنیم. من دوست دارم یک بررسی سه ماهه از تمام اهداف و الگوهای زندگی‌ام داشته باشم و این بهترین زمان ممکن برای بررسی عمیق‌تر اوضاع و احوال ر*اب*طه‌مان است. علاوه بر این، ما یک سفر تعطیلاتی ویژه و یک گردش سال نو هم داریم. خواهید دید وقتی تمام این‌ها برنامه‌ریزی شوند، دیگر مجبور نیستید درباره‌ی کارهایی که باید انجام دهید، فکر کنید. همه چیز، طبیعی اتفاق می‌افتد. ریتمی رفتاری به وجود آورده‌ایم که به ما تکانش می‌دهد.

ریتم رفتاری تان را ثبت کنید.

می‌خواهم شما را با چیزی آشنا کنم که برای خودم درست کردم و در ثبت و پیگیری ریتم یک رفتار جدید به من کمک کند. من به آن برگه‌ی «ثبت ریتم رفتارهای هفتگی» می‌گویم و فکر می‌کنم برای شما هم خیلی مفید باشد. اگر می‌خواهید آب بیشتری بنوشید، هر روز بیشتر قدم بزنید؛ از همسرتان با محبت بیشتری قدردانی کنید یا انجام هر رفتاری که برای رسیدن به هدف‌تان به آن نیاز دارید؛ باید آن‌ها را ثبت و پیگیری کنید تا مطمئن شوید که یک ریتم رفتاری ایجاد کنید.

تعهد یعنی مدت‌ها پس از آن که اراده‌ی انجام کاری را به دست آوردید، آن کار را ادامه دهید.

بازه‌ی زمانی ...-...

ریتم‌های زندگی

وقتی آدم‌ها تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، تقریباً همیشه در انجامش افراط می‌کنند. البته انتظار دارم برای ایجاد یک ریتم رفتاری برای موفقیت

هیجان زده شوید؛ ولی باید به برنامه‌ای دست پیدا کنید که بتوانید آن را کامل، قطعی و بدون هیچ عذر و بهانه‌ای در دراز مدت انجام دهید. نمی‌خواهم به ریتم‌هایی فکر کنید که می‌توانید این هفته، این ماه یا حتی در سه ماه آینده انجام دهید؛ بلکه می‌خواهم درباره‌ی چیزهایی فکر کنید که می‌توانید برای بقیه‌ی زندگی‌تان انجام دهید.

اثر مرکب یا همان نتایج و پیامدهای قطعی و مثبتی که می‌خواهید در زندگی‌تان تجربه کنید، نتیجه‌ی انتخاب‌ها و کارهای هوشمندانه‌ای است که مدام تکرار شده‌اند. شما وقتی پیروز می‌شوید که هر روز، هر شب و همیشه قدم‌های درست بردارید؛ ولی با انجام کارهای بالاتر از توان‌تان آن هم در بازه‌های زمانی کوتاه، زمینه‌ی شکست‌تان را به وجود می‌آورید. یکی از دوستانم در تیم مجله‌ی موفقیت، بعد از این که عکسی را از او در توئیتر به اشتراک گذاشتم، تصمیم گرفت که به تناسب اندام و وزن دل‌خواهش برسد. این هدف، تغییر بزرگی در سبک زندگی‌اش بود.

او در محل کارش حداقل دوازده ساعت روی صندلی می‌نشست و از ورزش کردن هم نفرت داشت. قبل‌تر به ما گفته بود همیشه برای اجتناب از کارهایی که نیاز به برخاستن دارد و خم و راست شدن، روش‌هایی را پیدا می‌کند تا انجام‌شان ندهد و همین نشان می‌دهد چقدر از فعالیت‌های جسمی نفرت دارد. با این حال، تصمیم گرفت که تناسب اندام برسد. به یک باشگاه ورزشی رفت،

یک مربی شخصی گرفت و شروع کرد به تمرین: روزی دو ساعت و پنج روز در هفته. به او گفتم: «این کار، اشتباه است. نمی توانی سر تعهدت باقی بمانی و سرانجام از آن دست می کشی. تو داری زمینه‌ی شکستت را فراهم می کنی.» منکرش شد و متقاعدم کرد که برای همیشه تغییر کرده است. حتی مربی اش هم تمرین و فشار بیشتری را به او توصیه کرده بود. گفتم: «من این کار را انجام می دهم و می خواهم ماهیچه‌های شکمم نمایان شوند.»

از او پرسیدم: «هدف اصلی ات چیست؟» می دانستم که نمی خواهد عکسش روی جلد مجله‌ی پرورش اندام قرار گیرد.

گفتم: «می خواهم خوش تیپ، خوش هیکل و سلامت باشم.» پرسیدم: «چرا؟»

گفتم: «دنبال نشاط و سرزندگی هستم. می خواهم آن قدر زنده بمانم که نوه‌ها و نتیجه‌هایم را ببینم.» این‌ها انگیزه‌های واقعی و معنی داری بودند؛ می خواست در طولانی مدت سلامت باشد.

این یعنی هدفش فقط برای مدتی کوتاه نبود؛ بلکه دنبال تناسب اندام بلند مدت بود.

گفتم: «خیلی خب؛ متقاعدم کردی؛ ولی داری افراط می کنی. دو یا سه ماه انجامش می دهی و بعد می گویی برای دو ساعت تمرین وقت ندارم؛ بنابراین امروز نمی توانم تمرین کنم. این اتفاق بارها و بارها برایت رخ خواهد داد. پنج بار تمرین در هفته، به دو یا سه جلسه تبدیل می شود و تو دل سرد می شوی.

خیلی زود، این کار را می‌گذاری کنار. می‌دانم این روزها واقعاً هیجان‌زده هستی، پس بیا این کار را انجام بده: دو ساعت در روز و پنج روز در هفته تمرینت را انجام بده [انرژی خیلی زیادی لازم است تا چرخ‌ها از سکون به حرکت جزئی درآیند] اما این کار بیش از ۶۰ یا ۹۰ روز انجام نده. بعد از آن، می‌خواهم وقت تمرینت را به ۶۰ یا ۷۵ دقیقه کاهش دهی. هنوز هم می‌توانی این کار را پنج روز در هفته انجام دهی؛ ولی بهتر است چهار روز تمرین کنی. این کار را برای ۶۰ یا ۹۰ روز دیگر انجام بده. بعد، از تو می‌خواهم که حداقل سه روز در هفته و برنامه‌ای است که می‌خواهم طبق آن عمل کنی. چون اگر کاری را شروع کنی که نتوانی ادامه‌اش دهی، اصلاً به مدت یک ساعت تمرین کنی و اگر احساس انرژی بیشتری می‌کردی، چهار روز تمرین کن. این تماش نمی‌کنی.»

واقعاً باید جان می‌گندم تا موضوع را درک کند، چون در آن لحظه کاملاً پرحرارت و هیجان‌زده بود. فکر می‌کرد می‌تواند برای بقیه‌ی زندگی‌اش این رویه‌ی جدید را در پیش بگیرد. برای کسی که هیچ‌وقت ورزش نکرده است، دو ساعت در روز و پنج روز در هفته ورزش، مطمئناً به بن‌بست می‌رسد. باید برنامه‌ای طراحی کنید که بتوانید آن را پنجاه سال انجام دهید، نه پنج هفته و پنج ماه. خیلی خوب است که بتوانید برای مدتی قدرتمندانه عمل کنید؛ ولی باید آخر این مسیر را هم ببینید؛ جایی که کم‌کم شروع می‌کنید تا از این کار

دست بکشید. شما می‌توانید همیشه ۴۵ دقیقه تا یک ساعت را به چند بار ورزش در هفته اختصاص دهید؛ اما اختصاص دو ساعت در روز و پنج روز در هفته برای این که رویه‌تان موفق شود، هیچ‌وقت اتفاق نمی‌افتد. یادتان باشد که ثبات و پایداری، یکی از حیاتی‌ترین اجزای موفقیت است.

قدرت ثبات و پایداری

قبل‌تر اشاره کرده بودم که اگر فقط یک خصیصه باشد که به من مزیت رقابتی می‌دهد، توانایی‌ام در پایداری است. هیچ چیزی مثل ثبات نداشتن، سریع‌تر تکانش بزرگ را از بین نمی‌برد. حتی آدم‌های خوب، پُرشور و جاه طلب با نیت‌های خوب هم وقتی بحث ثبات پیش می‌آید، راحت، مأیوس و متوقف می‌شوند.

ولی این ابزاری قوی است که می‌توانید برای شروع پرواز به سوی اهداف‌تان استفاده‌اش کنید.

در نظر بگیرید اگر من و شما هم‌زمان از لس‌انجلس به منهتن پرواز کنیم و شما در هر ایالت بین راهی فرود بیایید و دوباره پرواز کنید؛ ولی من مستقیم و بدون توقف پرواز کنم، حتی اگر شما با سرعت پانصد مایل بر ساعت پرواز کنید و من فقط دویست مایل بر ساعت سرعت داشته باشم، با این حال باز هم

با اختلاف فاحشی شکستتان می‌دهم. انرژی و وقتی که صرف توقف و شروع دوباره می‌کنید، زمان سفرتان را حداقل ده برابر طولانی‌تر می‌کند. در واقع، به احتمال زیاد شما حتی نمی‌توانید سفرتان را تمام کنید چون بالاخره در نقطه‌ای سوخت شما (انرژی، انگیزه، باور و اراده‌تان) تمام می‌شود. به مراتب راحت‌تر است و به انرژی خیلی کم‌تری هم نیاز دارید وقتی که یک بار برمی‌خیزید و در تمام مسیر با سرعت ثابتی حرکت می‌کنید؛ حتی اگر سرعتتان کم‌تر از سرعت خیلی‌های دیگر باشد.

پمپ دستی چاه آب

وقتی درباره‌ی کم‌کاری و تنبلی در رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری‌تان فکر می‌کنید، بهای هنگفت بی‌ثباتی را در نظر بگیرید. این فقط اتلاف یک عمل خاص و نتایج کوچک ناشی از آن نیست؛ بلکه فروپاشی کامل و اتلاف تکانشی است که روی کل پیشرفت‌های شما اثر می‌گذارد.

یک پمپ دستی آب را در نظر بگیرید که با استفاده از یک لوله، آب را از چند متر زیر زمین بالا می‌کشد.

برای بالا کشیدن آب به سطح زمین، باید اهرم پمپ را چند بار بالا و پایین کنید تا مکش لازم به وجود آید و آب را به سطح زمین بیاورد و آب از لوله فوران کند.

خیلی‌ها وقتی تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، به اهرم چنگ می‌زنند و سرسختانه شروع می‌کنند به تلمبه زدن. درست مثل دوستم که دربارهی برنامه‌ی تناسب اندامش هیجان داشت؛ آن‌ها هم هیجان‌زده و متعهد هستند. مکرر و بی وقفه تلمبه می‌زنند؛ ولی بعد از چند دقیقه یا چند هفته، وقتی هیچ آبی (نتیجه‌ای) نمی‌بینند، کامل از تلمبه زدن دست می‌کشند. درک نمی‌کنند که مدتی طول می‌کشد تا خلأ لازم برای مکش آب به داخل لوله و در نهایت فوران آن به داخل سطل‌هایشان به وجود آید. درست مثل چرخ و فلک، موشک فضاپیما یا خارج شدن لوکوموتیو قطار از اینرسی، پمپاژ آب به سطح زمین هم وقت، انرژی زیاد و ثبات می‌خواهد. خیلی‌ها تسلیم می‌شوند؛ ولی عاقل‌ها به تلمبه زدن ادامه می‌دهند.

آن‌هایی که ثابت قدم می‌مانند، بالأخره به چند قطره آب می‌رسند. این موقعی است که خیلی‌ها می‌گویند:

«حتماً شوخیت گرفته! این همه زور زدن برای چی بود؟ چند قطره‌ی ناچیز؟ بی‌خیال!» خیلی‌ها داستان‌شان را به نشانه‌ی تسلیم بالا می‌برند و دست از تلاش می‌کشند؛ ولی عاقل‌ها، پافشاری بیشتری می‌کنند و این‌جا است که

جادو اتفاق می‌افتد: اگر به تلمبه زدن ادامه دهید، خیلی طول نمی‌کشد که به یک جریان آب مداوم و ثابت می‌رسید. موفق می‌شوید! حالا آب به جریان افتاده است؛ دیگر نمی‌خواهد که شدید و سریع زحمت بکشید. در واقع، کار خیلی راحت می‌شود. همه‌ی کاری که باید برای حفظ فشار جریان آب انجام دهید، این است که هر از چندگاهی؛ اما با ثبات تلمبه بزنید. این همان اثر مرکب است.

حالا اگر اهرم تلمبه را برای مدتی طولانی به حال خودش رها کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ آب، داخل زمین برمی‌گردد و شما هم برمی‌گردید به خانه‌ی اولتان. اگر تلاش کنید تا آرام و یکنواخت تلمبه بزنید، به هیچ آبی نمی‌رسید. تکانش از دست رفته است و آب برگشته است به اعماق زمین. تنها راه برگرداندن آب به بالا این است که بار دیگر به شدت و با سرعت تلمبه بزنید. خیلی از ما زندگی‌مان را این گونه کجدار و مریز جلو می‌بریم. یک کسب و کار جدید را شروع می‌کنیم؛ ولی بعد از مدتی دست از تلاش برمی‌داریم و سرگرم تفریحات می‌شویم. ما رویه‌ی ده تماس مشتری‌یابی در روز را شروع می‌کنیم، به کمی موفقیت می‌رسیم و بعد، بی‌خیال می‌شویم. ما درباره‌ی رویه‌ی شب قرار عاشقانه‌ی جدید با همسرمان هیجان‌زده می‌شویم؛ اما با گذشت چند هفته، دوباره سراغ تماشای فیلم‌های خانگی و خوردن تنقلات روی کاناپه برمی‌گردیم.

بعضی‌ها کتاب جدیدی می‌خرند، در یک برنامه یا همایش جدید ثبت نام می‌کنند و برای یکی دو هفته یا چند ماه، دیوانه‌ی آن می‌شوند؛ ولی بعد از مدتی، متوقف می‌شوند و در نهایت، سر از جایی درمی‌آورند که از همان‌جا شروع کرده بودند. این داستان برای‌تان آشنا نیست؟

اگر از انجام هر کاری فقط چند هفته غفلت کنید؛ فقط نتایجی را که در این چند هفته ایجاد می‌شدند، از دست نداده‌اید؛ خواه تمرین کردن در باشگاه ورزشی باشد یا رفتارهای محبت آمیز به همسرتان یا تماس‌های تلفنی که بخشی از رویه‌ی مشتری‌یابی‌تان هستند. اگر این همه‌ی چیزی بود که از دست می‌دادید، (که بیشتر آدم‌ها این‌طور تصور می‌کنند) خسارت زیادی وارد نمی‌شد؛ اما با تنبلی حتی برای مدت زمانی کوتاه‌تر، شما تکانش را از بین می‌برید. نابود شدن تکانش، یک فاجعه است.

گل پیروزی در مسابقه درباره‌ی حرکت کردن است. مثل لاکپشت باشید. کسی که اگر زمان کافی به او بدهند، در نتیجه‌ی عادت‌ها و رفتارهای مثبتی که با ثبات و پایداری انجام می‌دهد، واقعاً هر کسی را در هر رقابتی شکست می‌دهد. این کار، قدرتی جادویی به تکانش شما می‌دهد و تکانش‌تان را حفظ می‌کند.

گفتنِ داشتنِ انتخاب‌های درست، مقید شدن به رفتارهای درست، تمرین عادت‌های عالی، ثابت قدم ماندن و حفظ تکانش، راحت‌تر از انجام دادن‌شان است. به خصوص در دنیای پویا، متغیر و همیشه چالش‌انگیزی که با میلیاردها

انسان دیگر سهیم هستیم. در فصل بعد درباره‌ی تأثیراتی صحبت می‌کنم که اغلب ندانسته و ناآگاهانه می‌توانند به توانایی شما برای موفقیت کمک کنند یا این‌که مانعش شوند. این تأثیرات، نافذ، متقاعد کننده و دائمی هستند. یاد بگیرید چگونه از آن‌ها استفاده کنید؛ وگرنه ممکن است به خاطرشان شکست بخورید. اجازه دهید به شما نشان دهم چگونه...

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- رویه‌های صبحگاهی و شامگاهی مربوط به خودتان را ایجاد کنید. برنامه‌های روزانه‌ی ثابت و قابل اطمینان در سطح جهانی برای زندگی تان طراحی کنید.
- سه جنبه از زندگی تان را که در آن‌ها به اندازه‌ی کافی ثابت قدم و استوار نیستید، یادداشت کنید. این بی‌ثباتی تا حالا چه هزینه‌هایی را برای زندگی تان در بر داشته است؟ برای ثابت قدم ماندن در تعهد جدیدتان نسبت به ثبات، یک بیانیه تهیه کنید.
- در برگه‌ی ثبت ریتم رفتارهای تان، بعضی از رفتارهای کلیدی مربوط به اهداف جدیدتان را بنویسید. رفتارهایی را بنویسید که باید ریتم‌هایی را برایشان ایجاد کنید تا در نهایت تکانش به وجود آورند.

فصل پنجم: تأثیرات

امیدوارم تا این جا متوجه شده باشید که انتخاب‌هایتان چقدر مهم هستند. حتی آن انتخاب‌هایی که مهم به نظر نمی‌رسند، وقتی مرکب شوند، می‌توانند تأثیر فوق‌العاده‌ای روی زندگی‌تان بگذارند. در ضمن، درباره‌ی این واقعیت صحبت کردیم که شما مسئول ۱۰۰ درصد زندگی‌تان هستید. شما به تنهایی مسئول انتخاب‌ها و اقدام‌هایتان هستید. با این حال، باید متوجه شده باشید که نیروهای قدرتمند خارجی هم روی انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌های شما تأثیر می‌گذارند. بیشتر آدم‌ها از کنترل زیرکانه و نامحسوسی که این نیروها روی زندگی‌شان دارند، خبر ندارند. برای این که خط سیر مثبت‌تان به سوی اهداف‌تان را حفظ کنید، باید این تأثیرات را بفهمید و کنترل کنید تا جای این که شما را از مسیرتان به سوی موفقیت منحرف کنند، از شما پشتیبانی کنند تا به موفقیت برسید. سه نوع از تأثیرات روی هر شخصی اثر می‌گذارند:

ورودی‌ها (چیزی که مغزتان را با آن تغذیه می‌کنید)
ارتباط‌ها (آدم‌هایی که وقت‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید)
و محیط (اطراف‌تان).

شودمی خارج زباله شود، وارد زباله :هاوردی (1)

اگر می خواهید ب*دن تان با بهترین عملکرد به حرکت درآید، باید مراقب باشد که خوراکی هایی با بالاترین کیفیت ارزش غذایی مصرف کنید و از مصرف غذاهای کم ارزش و سوسه انگیز اجتناب کنید. اگر می خواهید مغزتان با بالاترین توانش کار کند، باید درباره ی چیزهایی که به آن می دهید، حتی بیشتر مراقب باشید. آیا مغزتان را با خلاصه ی اخبار تغذیه می کنید یا سریال های طنز تخریب کننده ی ذهن مجلات زرد می خوانید، یا مجله ی موفقیت، کنترل کردن ورودی ها تأثیر مستقیم و قابل توجهی روی بازدهی و نتایج شما دارد. کنترل چیزی که مغزتان مصرف می کند، پیچیده و دشوار است؛ چون بیشتر چیزهایی که دریافت می کنیم، ناخودآگاه هستند. هر چند درست است که می توانیم بدون فکر کردن غذا بخوریم؛ اما بهتر است به آن چه به ب*دن مان وارد می کنیم، دقت کنیم چون غذا خودش که به ب*دن ما نمی پرد. باید خیلی مراقب باشیم ورودی های بی ربط و مخرب، جذب مغزتان نشوند. این یک جنگ تمام نشدنی است که در مقابل هر نوع اطلاعاتی که می توانند نیروی خلاقیتتان را از بین ببرند، مراقب باشد و گزیده انتخاب کنید. مغزتان برای این طراحی نشده است که شما را خوش حال کند. مغزتان فقط یک دستور کار دارد: بقا.

مغزتان همیشه منتظر نشانه های «کمبود و حمله» است. مغزتان برنامه ریزی شده است تا در جستجوی چیزهای منفی باشد؛ مثل منابع رو به کاهش، آب و

هوای بد و هر چیزی که به شما صدمه می‌زند. بنابراین؛ وقتی در مسیرتان به محل کار، رادیو را روشن می‌کنید و با گزارش‌های مربوط به دزدی‌ها، آتش سوزی‌ها، حملات و اقتصاد رو به رکود بمباران می‌شوید، مغزتان به کار می‌افتد و تمام روز را صرف تفکر درباره‌ی آن جشنواره‌ی ترس، نگرانی و منفی‌نگری می‌کند. وقتی بعد از اتمام کارتان، اخبار عصرگاهی را می‌بینید، همین موضوع، دوباره اتفاق می‌افتد. اخبار بد بیشتر؟ عالی‌ه! ذهن‌تان در کل شب درباره‌ی آن اخبار دچار تشویش می‌شود.

اگر ذهن‌تان به حال خودش رها شود، در کل روز و شب در تردد اطلاعات منفی، نگران‌کننده و ترسناک خواهد بود. ما نمی‌توانیم دی‌ان‌ای‌مان را تغییر دهیم؛ ولی می‌توانیم رفتارمان را عوض کنیم. می‌توانیم ذهن‌مان را آموزش دهیم تا به فراتر از «فقدان و یورش» نگاه کند. چگونه؟ ما می‌توانیم ذهن‌مان را تغذیه و از آن محافظت کنیم. می‌توانیم درباره‌ی چیزهایی که اجازه‌ی ورود به آن‌ها می‌دهیم، منظم و فعال باشیم.

آب آلوده ننوشید.

شما چیزهایی را در زندگی‌تان به دست می‌آورید که خودتان خلق‌شان می‌کنید. انتظارات، فرآیند خلاقیت را به کار می‌اندازند. شما چه انتظاری

دارید؟ شما انتظار آن چیزی را دارید که درباره‌اش فکر می‌کنید. فرآیند تفکر شما، همان گفت‌وگوی درون ذهن‌تان، پایه و اساس نتایجی است که در زندگی‌تان خلق می‌کنید.

بنابراین سؤال این است که: درباره‌ی چه چیزی فکر می‌کنید؟ چه چیزی روی افکار شما اثر می‌گذارد و آن را هدایت می‌کند؟ و جواب آن: هر چیزی که اجازه‌ی شنیدن و دیدن آن را به خودتان می‌دهید. این همان ورودی‌هایی است که مغزتان را با آن‌ها تغذیه می‌کنید. همین و بس! ذهن شما مثل یک لیوان خالی است؛ هر چیزی را درونش بریزید، در خودش نگه می‌دارد. اگر اخبار مهیج، عناوین جنجالی، یاوه‌گویی‌های مصاحبه‌های تلویزیونی را انتخاب کنید، آب آلوده‌ای را به درون لیوان‌تان می‌ریزید. اگر آب تیره و بد را درون لیوان‌تان بریزید، هر چیزی که خلق می‌کنید، از میان آن ظرف آلوده عبور خواهد کرد، چون این چیزی است که درباره‌اش فکر می‌کنید. اگر زباله وارد شود، زباله خارج می‌شود.

تمام آن مدتی که در حین رانندگی، رادیو درباره‌ی قتل، توطئه، مرگ و میر، اقتصاد و مبارزات سیاسی و راجی می‌کند، فرآیند تفکر شما را ت*ح*ریک می‌کند و روی انتظارات و خروجی خلاقیت شما اثر می‌گذارد. این خبر بدی است؛ ولی درست مثل یک لیوان آب آلوده، اگر آن را برای مدت زمان کافی زیر شیر آب تمیز بشوید، در نهایت یک لیوان آب پاک و تمیز خواهید داشت.

آن آب تمیز و صاف چیست؟ ورودی‌ها و تفکرات مثبت، الهام بخش و حمایت‌کننده. داستان‌های الهام بخش آدم‌هایی که با وجود چالش‌ها، بر موانع پیش رویشان غلبه می‌کنند و به چیزهای بزرگی دست می‌یابند. استراتژی‌های موفقیت، کامیابی، سلامتی، عشق و شادی. ایده‌هایی برای خلق فراوانی بیشتر، رشد کردن، گسترش یافتن و بیشتر شدن، نمونه‌ها و داستان‌های مربوط به چیزهایی که در جهان، خوب، درست و امکان‌پذیر هستند. به همین خاطر است که ما در مجله‌ی موفقیت، سخت تلاش می‌کنیم. ما می‌خواهیم این نمونه‌ها، داستان‌ها و راه‌های کلیدی را در اختیار شما قرار دهیم تا بتوانید از آن‌ها برای پیشرفت و بهبود دیدگاه‌تان نسبت به جهان، خودتان و نتایجی که خلق می‌کنید، استفاده کنید. در ضمن، به همین خاطر است که من صبح‌ها و عصرها ۳۰ دقیقه متن‌های الهام بخش و آموزش می‌خوانم و سی‌دی‌های موفقیت شخصی را در اتومبیلم گوش می‌کنم. من لیوانم را می‌شویم و ذهنم را تغذیه می‌کنم. آیا این کار به من مزیتی می‌دهد؟ آن هم نسبت به شخصی که به محض بیدار شدن از خواب روزنامه می‌خواند، موقع رفتن و برگشتن از محل کارش به اخبار رادیو گوش می‌دهد و قبل از رفتن به رخت‌خواب اخبار شبانگاهی تماشا می‌کند؟ حتماً همین‌طور است و شما هم می‌توانید از این مزیت برخوردار شوید.

قدم اول: مراقب بودن

مگر این که در یک غار یا جزیره‌ی دور افتاده مخفی شوید؛ در غیر این صورت آب آلوده را داخل لیوان تان خواهید ریخت. بیلبوردهای تبلیغاتی، برنامه‌های شبکه‌های خبری، عناوین هیجان‌انگیز تبلیغاتی، حتی دوستان، اعضای خانواده و نوارهای ذهنی منفی خودتان، می‌توانند سیلی از آب آلوده را روانه‌ی لیوان تان کنند؛ اما به این معنی نیست که نمی‌توانید برای محافظت از خودتان مقابل این آلودگی، قدمی بردارید. شاید نتوانید از خریدن اتفاقی مجله‌های زرد اجتناب کنید؛ ولی می‌توانید اشتراک مجله‌های زردتان را لغو کنید. می‌توانید موقع رفتن و برگشتن از محل کارتان به رادیو گوش نکنید و در عوض، از یک سی‌دی الهام بخش و آموزشی استفاده کنید. می‌توانید یک دستگاه دی‌وی‌آر بخرید و فقط برنامه‌هایی را ثبت کنید که فکر می‌کنید واقعاً آموزشی و خوش‌بین‌کننده هستند و پیام‌های بازرگانی بین آن‌ها را جلو بزنید و نبینید؛ پیام‌هایی که هدفشان فقط ایجاد احساس‌های منفی یا کمبود در شما است؛ مگر این که بخواهید وسایل چرند و بنجل بیشتری بخرید. من واقعاً با تلویزیون بزرگ نشدم؛ بعضی از برنامه‌های آن دوران را یادم است؛ اما تلویزیون، بخش بزرگی از زندگی خانوادگی ما نبود. من خودم را به نحوی

مدیریت کردم که بدون تلویزیون بزرگ شوم و همین موضوع باعث شد حالا وقتی گاه‌گاهی برنامه‌ای را تماشا می‌کنم، دیدگاه روشن‌تری داشته باشم؛ البته من هم با دیدن سریال‌های طنز می‌خندم؛ ولی بعد از دیدن‌شان، همان احساس تغذیه‌ی بد و نفخ بعد از خوردن فست فود را دارم. هنوز باورم نمی‌شود که تبلیغات تلویزیونی چطور از روانشناسی ما، ترس‌ها، دردها، نیازها و ضعف‌هایمان برای به دام انداختن‌مان استفاده می‌کنند. اگر همه‌ی زندگی‌ام را به این فکر کنم که به اندازه‌ی کافی خوب نیستم و باید این وسیله یا آن یکی یا چیزهای دیگری را بخرم تا خوب باشم، چطور می‌توانم انتظار داشته باشم که نتایج شگفت‌انگیزی خلق کنم؟

بر آورد می‌شود که امریکایی‌ها (۱۲ سال به بالا) سالانه ۱۷۰۴ ساعت را صرف تماشای تلویزیون می‌کنند که میانگین آن ۷/۴ ساعت در روز است. ما حدود ۳۰ درصد از زمان بیداری‌مان را مشغول تماشای تلویزیون هستیم؛ حدود ۳۳ ساعت در هفته، بیشتر از یک روز کامل! که معادل دو ماه کامل تماشای تلویزیون در هر دوازده ماه زندگی‌مان است! وای! و مردم تعجب می‌کنند چرا نمی‌توانند در زندگی‌شان پیشرفت کنند؟

رژیم رسانه‌ای بگیرید.

رسانه‌ها با گروگان گرفتن ما، پیشرفت می‌کنند. آیا تا به حال شده است که در یک بزرگراه، چندین مایل پشت ترافیک بمانید و تعجب کرده باشید که چه چیزی باعث این ترافیک شده است؟ حتماً وقتی در نهایت نزدیک شده‌اید، دیده‌اید که هیچ چیز فیزیکی مانع حرکت خودروها نیست؛ تصادف مدتی قبل اتفاق افتاده و به کنار بزرگراه منتقل شده است. این خود آدم‌ها هستند که سرشان را از ماشین بیرون آورده‌اند تا ببینند چه اتفاقی افتاده و همین باعث آهسته رفتن‌شان شده است. حالا واقعاً عصبانی می‌شوید؛ اما وقتی خودتان هم از کنار صحنه تصادف عبور می‌کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ شما هم سرعت‌تان را کم می‌کنید، چشمان‌تان را از جاده‌ی روبه‌رو برمی‌دارید و گر*دن‌تان را کج می‌کنید تا تصادف را ببینید. چرا آدم‌های خوب و محترم می‌خواهند چنین صحنه‌های غم‌انگیز و ناخوش‌آیندی را ببینند؟ این میراث ژنتیکی ما است و به حس ماقبل تاریخ حفظ جانمان برمی‌گردد. ما نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم. حتی اگر در اجتناب از منفی‌نگری ماهر باشیم و خودمان را طوری تربیت کرده باشیم که سرسختانه مثبت باشیم، وقتی موضوع پیروی از احساسات در میان باشد، سرشت اصلی‌مان نمی‌تواند مقاومت کند. اربابان رسانه‌ها این موضوع را می‌دانند. آن‌ها در خیلی از موارد، سرشت شما را بهتر از خودتان می‌شناسند.

رسانه‌ها همیشه از عناوین جذاب و غافلگیرکننده برای جلب توجه استفاده می‌کنند؛ ولی امروز، به جای سه شبکه‌ی خبری تلویزیونی و رادیویی، صدها شبکه وجود دارد که ۷/۲۴ در حال اجرای برنامه هستند.

جای چند روزنامه، درگاه‌های خبری بی‌شماری وجود دارند که از طریق کامپیوترها و تلفن‌هایمان به ما می‌رسند. رقابت برای جلب توجه شما هیچ‌وقت این قدر خونین نبوده است و اداره‌کنندگان رسانه‌ها، تا این حد، مدام با دوز و کلک متوسل به اخبار شوکه‌کننده نمی‌شده‌اند. آن‌ها یک دوجین یا خیلی بیشتر، موارد بسیار تأثرآور، شوکه‌کننده، مجرمانه، غم‌انگیز و نفرت‌انگیزی را که هر روز در جهان اتفاق می‌افتد، پیدا می‌کنند و آن‌ها را بارها و بارها در روزنامه‌ها، شبکه‌های خبری و وبسایت‌ها نمایش می‌دهند. در همان ۲۴ ساعت، میلیون‌ها اتفاق شگفت‌انگیز، زیبا و باورنکردنی رخ داده است. با این وجود، ما چیزهای خیلی کمی درباره‌شان می‌شنویم. از آن‌جا که برای جستجوی اخبار منفی برنامه‌ریزی شده‌ایم، دنبال موارد منفی بیشتر و بیشتری می‌رویم. داستان‌های خبری مثبت چگونه می‌توانند امیدوار باشند که با این دسته از علایق مردم و هزینه‌های هنگفت تبلیغاتی رقابت کنند؟

بیاید به همان بزرگ‌راه برگردیم. چه می‌شود اگر در بزرگ‌راه، جای یک صح*نه‌ی تصادف، دل‌انگیزترین و خیره‌کننده‌ترین غروب آفتابی که تا به حال

دیده‌اید، اتفاق افتاده باشد؟ در این موقع اوضاع ترافیک چطور خواهد بود؟ من این صبح*نه را بارها دیده‌ام. ماشین‌ها به سرعت برق از آن می‌گذرند. بزرگ‌ترین خطر رسانه‌ها این است که دید خیلی بد و منحرف شده‌ای از جهان به ما می‌دهند. از آن جا که تمرکز و تکرار پیام‌رسانی آن‌ها روی موارد منفی است، این همان چیزی است که ذهن ما شروع به باورش می‌کند. این دیدگاه منحرف و کوتاه‌بینانه از چیزهایی که با شکست مواجه می‌شوند، تأثیر خیلی شدیدی روی نیروی خلاقیت‌تان دارد و می‌تواند جلوی حرکت‌تان را بگیرد.

فیلترکننده‌ی اخبار ناخواسته

من کاری را که برای محافظت از ذهنم انجام می‌دهم، در اختیار شما می‌گذارم؛ ولی به شما هشدار می‌دهم که یک رژیم سخت و دقیق ذهنی دارم. شاید بخواهید با اولویت‌های خودتان سازگار شوید؛ اما این سیستم به طرز خیلی خوبی برای من جواب داده است.

همان طور که شاید حدس زده باشید، من هیچ‌گونه اخباری تماشا نمی‌کنم یا گوش نمی‌دهم و هیچ‌گونه رویاها و بلندپروازی‌هایم اثر ندارند. من برای شناسایی اخبار و به‌روزرسانی‌های صنعت موفقیت که کاملاً روزنامه یا مجله‌ی خبری نمی‌خوانم. ۹۹ درصد از کل اخبار، وارد زندگی شخصی من نمی‌شوند و

روی اهداف، به منافع و علایق و اهداف مستقیم من مرتبط هستند، تعدادی
فید RSS راه انداخته‌ام. اخباری که برایم مفید هستند، از دیگر خبرها جدا
می‌شوند تا مجبور نشوم هیچ‌گونه آلودگی و آشغالی را در لیوان آبم بریزم. در
حالی که خیلی‌ها ساعت‌های متعددی زباله‌های بی‌ربط و نامناسبی را می‌خوانند
که تفکرشان را مختل می‌کند و روح و روان‌شان را از بین می‌برد، من
کارآمدترین و مؤثرترین اطلاعاتی را که می‌خواهم، درست وقتی به آن‌ها نیاز
دارم و در کم‌تر از ۱۵ دقیقه به دست می‌آورم.

قدم دوم: ثبت نام در دانشگاه زمان رانندگی
حذف ورودی‌های منفی و به تنهایی، کافی نیست. برای حرکت در مسیر مثبت
و سازنده، باید چیزهای بد را خارج کنید و آن را با چیزهای خوب پُر کنید.
ماشین من بدون دو چیز حرکت نمی‌کند: بنزین و مجموعه‌ی همیشه آماده‌ی
سیدی‌های آموزشی که حین رانندگی به آن‌ها گوش می‌دهم. طبقه‌ی متوسط
آمریکا،

سالانه در حدود ۱۲ هزار مایل رانندگی می‌کنند؛ یعنی به اندازه‌ی ۳۰۰ ساعت،
پتانسیل پاکسازی وجود دارد. برایان تریسی به من یاد داد که ماشین‌هام را
تبدیل کنم به یک کلاس درس متحرک. به من توضیح داد که با گوش دادن به
سیدی‌های آموزشی در حین رانندگی، هر سال به دانشی برابر با دو ترم

تحصیلی دانشگاه دست پیدا می‌کنم. درباره‌ی آن فکر کنید؛ در حین رانندگی، با استفاده از زمانی که در حال حاضر با گوش دادن به رادیو هدر می‌دهید، می‌توانید در مدیریت، موفقیت در فروش، ایجاد ثروت، روابط عالی یا هر رشته‌ای که دوست دارید، مدرکی معادل دکترا بگیرید. این تعهد در ترکیب با رویه‌ی مطالعه‌تان، شما را از طبقه‌ی متوسط جامعه جدا می‌کند؛ یک سی‌دی، دی‌وی‌دی یا کتاب در هر زمان.

گذارند؟ می‌اثر شما روی کسانی چه: هارتباط. (2)
پرندگان هم‌نوع با هم پرواز می‌کنند؛ همان ضرب‌المثل معروف کبوتر با کبوتر، باز با باز. آدم‌هایی که از روی عادت با آن‌ها در ارتباط هستید، «گروه مرجع» شما نامیده می‌شوند. طبق پژوهشی که روان‌شناس اجتماعی هاروارد، دکتر دیوید مککلند انجام داد، «گروه مرجع» شما در حدود ۹۵ درصد از موفقیت یا بیشتر وقت‌تان را با چه کسانی می‌گذرانید؟ چه آدم‌هایی را بیشتر تحسین می‌کنید؟ آیا این دو گروه تقریباً شکست‌تان را در زندگی تعیین می‌کند. یکسان هستند؟ اگر نه، چرا؟ جیم ران به من یاد داد که ما به میانگین پنج آدمی تبدیل می‌شویم که بیشتر وقت‌مان را با آن‌ها می‌گذرانیم، تعیین می‌کنند که گفتوگوها توجه‌مان را جلب کنند و مرتب در معرض کدام نگرش‌ها و عقیده‌ها باشیم. در نهایت، شروع می‌کنیم به خوردن چیزی که آن‌ها

می‌خورند، مثل آن‌ها صحبت می‌کنیم، چیزی را مطالعه می‌کنیم که آن‌ها مطالعه می‌کنند، مثل آن‌ها فکر می‌کنیم، چیزی را تماشا می‌کنیم که آن‌ها می‌بینند، مثل آن‌ها با مردم رفتار می‌کنیم و حتی مثل آن‌ها لباس می‌پوشیم. جالب این‌جا است که در اغلب موارد، کاملاً از شباهت‌های بین خودمان و آن پنج نفر اطرافمان آگاه نیستیم.

چرا آگاه نیستیم؟ چون ارتباط‌هایتان شما را به زور در مسیری هل نمی‌دهند؛ آن‌ها شما را به تدریج و آهسته، در طول زمان عوض می‌کنند. اثر آن‌ها خیلی جزئی و ظریف است، درست مثل وقتی که سوار بر یک تیوب روی آب دریا شناور هستید و احساس می‌کنید در جای ثابتی شناورید تا وقتی به خودتان می‌آیید و می‌فهمید که جریان آب شما را نیم مایل از ساحل دور کرده است. به آن دوستان‌تان فکر کنید که قبل از شام، پیش غذاهای چرب و نوشابه سفارش می‌دهند و این کار، رویه‌ی همیشگی‌شان است. به اندازه‌ی کافی، وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید و خودتان را در حالی ببینید که شما هم چیپس پنیری و سیب زمینی سرخ کرده می‌خورید و برای آبجوه‌های اضافی یا یک لیوان م*ش*رو*ب به آن‌ها ملحق می‌شوید، تا خودتان را با آن‌ها هماهنگ می‌کنید. در این اثنا، بقیه‌ی دوستان‌تان غذای سالم سفارش می‌دهند و در مورد کتاب‌های الهام‌بخشی که مطالعه می‌کنند و بلندپروازی‌هایشان در کسب و کارهایشان صحبت می‌کنند و شما شروع به وفق دادن خودتان با رفتارها و

عادت‌های آن‌ها می‌کنید. شما درباره‌ی چیزهایی مطالعه و صحبت می‌کنید که آن‌ها درباره‌اش صحبت می‌کنند؛ فیلم‌هایی را می‌بینید که آن‌ها از دیدنش هیجان زده شده بودند و جاهایی می‌روید که آن‌ها به شما توصیه کرده‌اند. نفوذ و اثری که دوستان تان روی شما دارند، جزئی و ظریف است و می‌تواند مثبت یا منفی باشد؛ ولی در هر صورت، تأثیر آن فوق‌العاده قوی است. مراقب باشید! شما نمی‌توانید وقت تان را با آدم‌های منفی بگذرانید و انتظار داشته باشید که زندگی مثبتی داشته باشید.

بنابراین، میانگین درآمد، سلامتی یا نگرش‌های پنج نفری که بیشتر وقت تان را با آن‌ها سپری می‌کنید، چیست؟ آیا جواب این سؤال، شما را می‌ترساند؟ اگر این طور است، بهترین راه برای افزایش پتانسیل تان در هر ویژگی مورد نظرتان، سپری کردن بیشتر وقت تان با آدم‌هایی است که همین حالا آن ویژگی‌ها و صفات را دارند. آن موقع است که می‌بینید قدرت تأثیرات، جای این که علیه تان عمل کند، در خدمت تان عمل می‌کند. رفتارها و نگرش‌هایی که به آن‌ها کمک کرده است تا به موفقیت تحسین‌برانگیز از نظر شما دست یابند، به بخشی از رویه‌ی روزمره تان، تبدیل می‌شود. وقت کافی با آن‌ها بگذرانید تا به احتمال زیاد پیامدهای موفقیت‌آمیز مشابهی را در زندگی تان تجربه کنید.

نام پنج نفری را که بیشتر وقت تان را با آن‌ها هستید، یادداشت کنید؛ البته اگر قبلاً این کار را انجام نداده‌اید.

ویژگی‌های اصلی مثبت و منفی آن‌ها را هم یادداشت کنید. مهم نیست چه کسانی هستند. می‌تواند همسر، برادر، همسایه یا دستیار تان باشد. حالا از آن‌ها میانگین بگیرید. میانگین سلامتی و وضعیت مالی‌شان چگونه است؟ میانگین کیفیت روابطشان چطور به نظر می‌رسد؟ همان‌طور که نتایج تان را بررسی می‌کنید، از خودتان بپرسید: «آیا این فهرست برای من خوب است؟ آیا این همان جایی است که می‌خواهم به آن برسم؟»

حالا وقت ارزیابی و اولویت‌بندی دوباره‌ی آدم‌هایی است که وقت تان را با آن‌ها سپری می‌کنید. این روابط می‌توانند پرورش تان دهند، مشتاق چیزی کنند یا به دردسر بیندازندتان. حالا که با دقت، بررسی اشخاصی را شروع کرده‌اید که وقت تان را با آن‌ها می‌گذرانید، بیایید کمی عمیق‌تر به موضوع نگاه کنیم.

همان‌طور که جیم ران به من یاد داد، ارزیابی و طبقه‌بندی ارتباط‌هایتان به سه دسته، بسیار قدرتمند خواهد بود: قطع کردن روابط، محدود کردن روابط و

توسعه‌ی روابط.

قطع کردن روابط

شما مقابل اثراتی که فرزندان تان در معرض شان هستند و آدم‌هایی که وقت‌شان را با آن‌ها سپری می‌کنند، مراقب هستید. شما از اثراتی که این آدم‌ها می‌توانند روی فرزندان تان و در نتیجه انتخاب‌هایشان داشته باشند، خبر دارید. من معتقدم همین اصل باید به طرز مشابهی روی خودتان هم اعمال شود! شاید می‌دانید در زندگی تان آدم‌هایی هستند که باید روابط تان را با آن‌ها کامل قطع کنید. این کار شاید آسان نباشد؛ ولی ضروری است. شما باید این تصمیم سخت را بگیرید و دیگر اجازه ندهید برخی از تغییرات منفی خاص روی شما اثر کند. کیفیتی در زندگی را که خواهانش هستید، تعیین کنید و بعد، اطراف تان را با آدم‌هایی پُر کنید که آن تصور را ارائه و حمایت می‌کنند. من دائم آدم‌هایی را که از رشد کردن و مثبت زندگی کردن امتناع می‌کنند، از زندگی ام می‌اندازم بیرون.

سختگیر هستم؛ ولی دوست دارم بیشتر از این‌ها سختگیر باشم. من یک ر*اب*طه‌ی تجاری با شخصی داشتم که واقعاً رشد و تغییر روابط تان یک فرآیند مادام‌العمر است. بعضی‌ها شاید بگویند نسبت به این موضوع سختگیر به او علاقه‌مند بودم؛ ولی اوضاع اقتصادی دچار رکود شد. بیشتر صحبت‌های او روی این موضوع متمرکز شده بودند که چقدر همه چیز وحشتناک شده است، چقدر شرکت‌هاش آسیب دیده و آن بیرون، اوضاع چقدر سخت است. به او گفتم: «مرد، باید ابراز احساسات درباره‌ی این را که زندگی چقدر بد است، تمام

کنی. می توانم ببینم که چگونه اطلاعاتی را جمع می کنی که باورهایت را تقویت می کنند.» اصرار داشت همه چیز را بدتر و ناامیدکننده تر از چیزی که هستند، ببیند و من تصمیم گرفتم دیگر هیچ تجارتی با او انجام ندهم.

وقتی تصمیم سختی می گیری که بین خودتان و آدم هایی که شما را از پیشرفت باز می دارند، حد و مرزهایی بگذارید، متوجه می شوید که با شما به مبارزه برمی خیزند؛ به ویژه آن هایی که به شما نزدیک تر هستند. تصمیم شما برای یک زندگی مثبت تر و هدفمندتر، آینه ای می شود برای انتخاب های ضعیف آن ها. شما ناراحت شان می کنید و آن ها تلاش می کنند تا شما را تا سطح خودشان پایین بکشند. مقاومت شان به این معنی نیست که دوست تان ندارند یا بهترین ها را برایتان نمی خواهند؛ در واقع این اصلاً درباره ی شما نیست؛ بلکه درباره ی ترس و احساس گناه شان از انتخاب های بد و بی نظمی های خودشان است. فقط این را بدانید که جدا شدن از آن ها کار راحتی نخواهد بود.

محدود کردن روابط

بعضی ها هستند که می توانید سه ساعت از وقت تان را با آن ها بگذرانید؛ ولی سه روز را نه. بعضی های دیگر هم هستند که می توانید سه دقیقه با آن ها

باشید، نه سه ساعت. همیشه یادتان باشد که تأثیر ر*اب*طه‌هایتان روی شما، هم قوی است هم نامحسوس. آدم‌هایی که با آن‌ها قدم می‌زنید، به معنای واقعی کلمه می‌توانند آهسته رفتن یا سریع قدم برداشتن‌تان را تعیین کنند. به همین نحو، شما هم نمی‌توانید مقاومت کنید و تحت تأثیر نگرش‌ها، کارها و رفتارهای ب*ر*جسته‌ی اشخاصی قرار می‌گیرید که وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید.

بر اساس آن که آن آدم‌ها چگونه خودشان را نشان می‌دهند، تصمیم بگیرید چقدر می‌توانید از آن‌ها تأثیر بپذیرید. می‌دانم کار سختی است. من در چند مورد مجبور شده‌ام این کار را انجام دهم، حتی با اعضای خانواده‌ام. به هر حال، من اجازه نمی‌دهم کارها یا نگرش‌های شخص دیگری، اثر تضعیف‌کننده‌ای روی من داشته باشد.

همسایه‌ای دارم که یک دوست سه دقیقه‌ای است. برای سه دقیقه، یک صحبت کوتاه عالی داریم؛ ولی نمی‌توانیم برای سه ساعت با هم باشیم. می‌توانم با یک دوست قدیمی دوران دبیرستان، سه ساعت وقت بگذرانم؛ ولی او یک دوست سه روزه نیست. در ضمن بعضی‌ها هستند که می‌توانم چند روز را با آن‌ها سپری کنم؛ ولی با آن‌ها به یک تعطیلات طولانی نمی‌روم. نگاهی به روابط‌تان بیندازید و مطمئن شوید سه ساعت از وقت‌تان را برای یک فرد سه دقیقه‌ای صرف نمی‌کنید.

توسعه‌ی روابط

تا این‌جا، فقط درباره‌ی بیرون کردن اشخاصی صحبت کردیم که اثرات منفی دارند. در حالی که این کار را انجام می‌دهید، می‌توانید جلوتر هم بروید. آدم‌هایی را شناسایی کنید که در زمینه‌هایی از زندگی که می‌خواهید در آن‌ها پیشرفت کنید، ویژگی‌های مثبتی دارند؛ آدم‌هایی با همان موفقیت تجاری و مالی که مد نظرتان است. مهارت‌های تربیت فرزندگی که دنبالش هستید، روابطی که مشتاق آن هستید و شیوه‌ای زندگی که به آن علاقه‌مند هستید. بعد، وقت بیشتری با آن‌ها بگذرانید. به سازمان‌ها، کسب و کارها و باشگاه‌های ورزشی ملحق شوید که این آدم‌ها آن‌جا دور هم جمع می‌شوند و دوست پیدا می‌کنند. کمی جلوتر می‌بینید که من سابق بر این برای سپری کردن زمان با کیفیت و رسیدن به نتایج اتفاقی، حتی به سوی شهر دیگری رانندگی می‌کردم.

در کل این کتاب درباره‌ی جیم ران خیلی صحبت می‌کنم، چون غیر از پدرم، جیم مهم‌ترین راهنما و اثرگذارترین شخص در زندگی من بوده است. ر*اب*طه‌ی من با جیم نمونه‌ی یک ارتباط توسعه یافته است. هر چند، فقط چند وعده‌ی غذایی خصوصی را با او صرف کرده‌ام و در مصاحبه‌هایم و در

پشت صبح*نه پیش از انجام سمینارها، وقت کمی را با او سپری کرده‌ام؛ ولی بیشترین زمانی که با جیم گذرانده‌ام گوش دادن به صحبت‌های او در ماشینم و خواندن مطالبش در اتاق نشیمن خانه‌ام بوده است. بیش از هزاران ساعت آموزش مستقیم را از جیم دریافت کرده‌ام که ۹۹ درصدش از طریق کتاب‌ها و برنامه‌های صوتیش بوده است. موضوع هیجان‌انگیز این است که مهم نیست کجای زندگی‌تان هستید؛ شاید در خانه‌تان سرگرم تربیت فرزندان کوچک یا مراقبت از والدین پیرتان باشید یا زمانی طولانی را با آدم‌هایی کار می‌کنید که علایق مشترک کمی با آن‌ها دارید یا خارج از شهر و خیلی دورتر از نزدیک‌ترین ساختمان اداری زندگی می‌کنید؛ در هر صورت، شما هم می‌توانید مربی دلخواه‌تان را داشته باشید، اگر که آن مربی بهترین اندیشه‌ها، داستان‌ها و ایده‌هایش را در کتاب، سی‌دی و دی‌وی‌دی جمع‌آوری کرده باشد. منابع بی‌نهایتی برای استخراج در دسترس شما است. از آن‌ها بهره‌برداری و استفاده کنید.

اگر می‌خواهید روابط بهتر و عمیق‌تر و معنادارتری داشته باشید، از خودتان بپرسید: «چه کسی همان نوع ر*اب*طه‌ای را دارد که من خواهانش هستم؟ چگونه می‌توانم زمان بیشتری را با آن شخص سپری کنم؟ ملاقات با چه کسی است که می‌تواند به طور مثبتی روی من اثر گذارد؟» اجازه دهید درخشش و گرمای آن‌ها به شما سرایت کند. با شخصی همراه شوید که

فکر می‌کنید بهترین، عالی‌ترین و موفق‌ترین شخص در عرصه‌ی مد نظرتان است. آن‌ها چه مطالبی می‌خوانند؟ برای نهارشان چه چیزی می‌خورند؟ آن ارتباط چگونه می‌تواند روی شما اثر گذارد؟ با پیوستن به گروه‌های شبکه‌های، همایش‌های رسمی و سازمان‌های مشابه، می‌توانید ارتباط‌هایتان را توسعه دهید. سازمان‌های خیریه، گروه‌ها، موسیقی و باشگاه‌هایی را پیدا کنید که آدم‌هایی که می‌خواهید از آن‌ها پیروی کنید، آن‌جا دور هم جمع می‌شوند

پیدا کردن یک همراه موفقیت

یک راه دیگر برای توسعه‌ی روابط، پیدا کردن یک همراه موفقیت است؛ شخصی که به همان اندازه‌ی شما متعهد به مطالعه و رشد شخصی است. این شخص باید کسی باشد که به او اعتماد دارید، کسی که به حد کافی جسور باشد تا به شما بگوید درباره‌ی شما، نگرش‌ها و عملکردتان واقعاً چگونه فکر می‌کند. این شخص می‌تواند یکی از دوستان قدیمی‌تان باشد یا حتی شخصی که شما را اصلاً خوب نمی‌شناسد. موضوع اصلی به دست آوردن (و ارائه‌ی) یک دیدگاه خارجی بی‌طرفانه و صادقانه است.

همراه موفقیت فعلی من، دوست خوبم الندین تیلور است. همان طور که قبل تر اشاره کردم، ما هر جمعه ۳۰ دقیقه با هم تلفنی صحبت می کنیم و در آن مکالمه، درباره‌ی پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و افسوس‌هایمان بحث می کنیم و این که در کجای برنامه‌ی پیشرفت‌مان هستیم. انتظار آن تماس تلفنی و آگاهی از این که مجبورم به الندین پاسخگو باشم، در کل هفته، من را فوق‌العاده متعهد نگه می دارد.

من شکست‌های الندین یا هر بازخوردی را که او می خواهد، یادداشت می کنم و مطمئن می شوم که هفته‌ی آینده درباره‌ی آن‌ها از او پرسیم. او هم همین کار را برای من انجام می دهد. به این ترتیب ما یکدیگر را پاسخگو و مسئول نگه می داریم. او شاید بگوید: «بسیار خوب، هفته‌ی پیش قبول کردی که در این مورد اشتباه کردی و متعهد به تغییرش شدی. این هفته درباره‌ی آن چه کاری انجام دادی؟» زندگی می گذرد. هر دوی ما، مدیران پُرمشغله و پُرکاری هستیم؛ ولی برایم حیرت‌آور است که هر هفته این کار را بدون کوتاهی انجام می دهیم. کار راحتی نیست. بعضی وقت‌ها تمام روز به این فکر می کنم که: «آه، لعنتی! باید این کار را انجام بدهم.»

ولی اغلب اواسط مکالمه‌ی تلفنی‌مان، با خودم فکر می کنم: «چقدر خوش‌حالم این گفت‌وگو را با هم داریم!» حتی حین آماده شدن برای آن مکالمه و فکر کردن درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های بزرگم در آن هفته، درباره‌ی خودم

چیزهایی یاد می‌گیرم. این هفته به الندین گفتم: «می‌دانی، من کارهای نیمه‌تمام زیادی دارم. مشغول نوشتن کتابم هستم. با مسائل زیادی روبه‌رو شده‌ام و از چیزهای جدیدی آگاه شده‌ام؛ اما واقعاً هیچ چیز قابل‌ذکری برای این هفته ندارم.» گفتم: «این آخرین هفته‌ای است که این‌طور می‌آیی.» بعد نفس عمیقی کشید و گفت: «من را فریب نده.» درسم را گرفتم. در واقع، من با تعیین نکردن یک چیز کاملاً به یادماندنی برای به اشتراک گذاشتن با او، خودم را فریب داده بودم.

اگر علاقه‌مند باشید، یک مسئله‌ی جدی برای شما دارم. آیا باز خورد واقعی می‌خواهید؟ اشخاصی را پیدا کنید که به اندازه‌ی کافی به شما اهمیت می‌دهند که بی‌رحمانه با شما صادق باشند. از آن‌ها این‌ها را بپرسید: «به نظر شما من چگونه شخصی هستم؟ فکر می‌کنید نقاط قوت من چیست؟ فکر می‌کنید در کدام زمینه‌ها می‌توانم پیشرفت کنم؟ فکر می‌کنید در چه مواردی اشتباه می‌کنم و خودم را زیر سؤال می‌برم؟ چه کاری است که با متوقف کردنش، می‌توانم بیشترین منفعت را ببرم؟ چه کاری است که باید انجام دادنش را شروع کنم؟»

به کارگیری مربی‌ها

پل جی مایر یکی دیگر از مربیان من بود. پل در سال ۲۰۰۹ در ۸۱ سالگی درگذشت. هر وقت فکر می‌کردم کاری را واقعاً در سطح بالایی انجام می‌دهم، به ملاقاتش می‌رفتم. برای من معیار بررسی واقعیت بود. وقت خیلی زیادی را با او می‌گذراندم. پل یکی از شرکت‌های من را خرید و بعد از آن، من یکی از شرکت‌هایش را برایش بازسازی و احیا کردم. آدم بسیار تأثیرگذاری در زندگی من بود.

بعد از چندین ساعت کنار او بودن و گوش دادن به تمام طرح‌ها، سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز و فعالیت‌هایش، سرگیجه می‌گرفتم. فقط تلاش برای درک تمام کارهایی که قصد انجام‌شان را داشت، به گل خسته‌ام می‌کرد. بعد از وقت گذراندن با او، فقط دوست داشتم بخوابم؛ ولی ارتباط‌هام با او، سطح بازی‌هام را بالا برد. سرعت پیاده‌روی‌اش مساوی سرعت دویدن من بود. این ملاقات‌ها، تصورم را در این باره گسترش داد که چقدر بزرگ می‌توانستم بازی کنم و چقدر می‌توانستم بلندپرواز باشم. شما هم باید وقت‌تان را با چنین آدم‌هایی سپری کنید!

شما هیچ‌وقت آن قدر خوب نیستید که نیازی به مربی نداشته باشید. در مصاحبه‌ام با هاروی مککی، او گفت: «من ۲۰ مربی داشتم، باور می‌کنی؟ من یک مربی سخن‌وری، یک مربی نویسندگی، یک مربی طنزپردازی، یک مربی زبان و... داشتم.» برایم همیشه جالب بوده است که اشخاص خیلی موفق،

همان کسانی هستند که خواهان جذب و استخدام بهترین مربیان و آموزش دهندگان هستند. واقعاً ارزش دارد که برای بهبود و پیشرفت عملکردهایتان سرمایه گذاری کنید. پیدا کردن، استخدام و مراوده با یک مربی، فرآیند مرموز یا ترسناکی نیست. وقتی با کن بالنچارد صحبت می کردم (مجله‌ی موفقیت، ژانویه ۲۰۱۰)، او سادگی مراوده با یک مربی را برای من این طور توضیح داد:

«اولین چیزی که در ر*اب*طه با یک مربی باید یادتان باشد، این است که نیازی نیست وقت خیلی زیادی از آن‌ها بگیرید. بهترین توصیه‌هایی که تا حالا به دست آورده‌ام در برخوردهای کوتاهی مثل صرف صبحانه یا ناهار بوده است. فقط به آن‌ها می‌گویم مشغول انجام چه کاری هستم و دنبال توصیه‌هایشان هستم، همین. شگفت‌زده خواهید شد وقتی ببینید آدم‌های فوق‌العاده موفق، وقتی بدانند وقت زیادی از آن‌ها نمی‌گیرد، چقدر تمایل به مربی‌گری دیگران دارند.» جان وودن در مجله‌ی موفقیت، شماره‌ی سپتامبر ۲۰۰۸ روی این نکته تأکید کرد که اشخاص چقدر مایل به مربی‌گری دیگران هستند: «مربی‌گری میراث واقعی شما است. این بزرگ‌ترین ارثی است که می‌توانید به دیگران بدهید و هیچ وقت نباید تمام شود. به همین خاطر است که هر روز از خواب بیدار می‌شوید که آموزش دهید و آموزش بگیرید.» او این را هم گفت که مربی‌گری یک خیابان دوطرفه است: «یک شخص باید پذیرای برخورداری از

مربی باشد. این تکلیف و مسئولیت ما است که خواهان این باشیم که به جان و ذهن مان اجازه دهیم که از آدم‌های اطراف مان تأثیر پذیرد، توسط آن‌ها شکل بگیرد و نیرومند شود.»

گروه مشاوران شخصی خودتان را تشکیل دهید.

به عنوان بخشی از برنامه‌ام برای خردمندتر شدن، استراتژیک‌تر شدن و اثربخش‌تر شدن و در ضمن برای افزایش زمان و تعاملی که با رهبران پیشرو دارم، یک گروه مشاوران در زندگی شخصی‌ام ایجاد کرده‌ام. بر اساس زمینه‌های تخصصی، توان تفکر خالق و احترام زیادی که برای آن‌ها قائل هستم، دوازده نفر را گلچین کرده‌ام. هفته‌ای یک بار پیش تعدادی از آن‌ها می‌روم و ایده‌هایشان را درخواست و اجرا می‌کنم و دنبال بازخوردها و ورودی‌هایشان هستم. با اطمینان به شما می‌گویم منافع و مزایایی که تا حالا از انجام این فرآیند به دست آورده‌ام، خیلی زیاد و به مراتب بیشتر از سطح انتظاراتم بوده است. تعجب‌آور است که وقتی شما علاقه‌ی صادقانه‌ای نشان می‌دهید، آدم‌های نابغه تمایل پیدا می‌کنند توصیه‌هایشان را با شما در میان بگذارند.

چه کسانی باید در گروه مشاوران شخصی شما باشند؟ دنبال آدم‌های مثبتی باشید که همان موفقیتی را دارند که شما می‌خواهید در زندگی‌تان به وجود آورید. این سخن حکیمانه یادتان باشد: «هرگز از کسی که نمی‌خواهید جایتان را با او عوض کنید، مشاوره نگیرید.»

۱- محیط: تغییر محیط، چشم‌اندازتان را تغییر می‌دهد.

زمانی که در حرفه‌ی امالک و مستغالت بودم، در خلیج شرقی سانفرانسیسکو و در یک محیط با جمعیت بسیار کم، زندگی و کار می‌کردم. همیشه آدم‌های مشابهی را می‌دیدم که در سطح یکسانی مشغول به کار و زندگی بودند. می‌دانستم برای رسیدن به جایی که آرزویش را داشتم، باید حلقه‌ی ارتباط‌هایم را گسترش دهم.

شروع کردم به رانندگی در سراسر خلیج و گشت‌وگذار در یکی از باشکوه‌ترین و زیباترین نقاط این سیاره، یعنی تیبورون در مارین کانتی. (شمال سانفرانسیسکو) آن‌جا به رستوران دریایی سام می‌رفتم که روی اسکله قرار داشت. غذایش عالی بود؛ ولی مهم‌تر از کیفیت غذا، این بود که رستوران بین ساکنان بسیار مرفه منطقه، پرطرفدار بود.

صرف نظر از این که برای گسترش و افزایش ارتباط‌هایم به رستوران سام می‌رفتم، در اسکله هم می‌نشستم و به دامنه‌ی کوه خیره می‌شدم. خانه‌های چند میلیون دلاری روی صخره‌ها، هیپنوتیزم می‌کردند. یکی از خانه‌هایی که همیشه توجه‌ام را جلب می‌کرد، یک خانه‌ی چهار طبقه‌ی آبی رنگ بود که یک میله‌ی برق‌گیر به شکل دلفین روی سقف‌هاش قرار داشت. همیشه از خودم می‌پرسیدم یک خانه‌ی عالی چه ویژگی‌هایی دارد؟ اگر کسی یکی از این خانه‌ها را به من بدهند، کدامیک را انتخاب می‌کنم؟ جواب‌هام همیشه یکی بود، آن خانه‌ی آبی رنگ. آن خانه در عالی‌ترین جا بود و بهترین چشم‌انداز را داشت.

یک روز در راه بازگشت به خانه‌ام، تابلویی دیدم با این مضمون که: «بازدید برای عموم آزاد است.» با خودم گفتم بازدید کردن از آن باید جالب باشد. همان‌طور که تابلوها را دنبال می‌کردم، در جاده‌ی مارپیچ باریکی پنجره‌ای رو به خلیج و جهانی شگفت‌انگیز با یک گستره‌ی ۳۰۰ درجه‌ای جلوی چشمانم قرار گرفت. واقعاً روی صخره‌ها بالا می‌رفتم. بالاخره بالای تپه رسیدم و خانه را پیدا کردم. وقتی واردش شدم، لذت‌بخش بود، دیوانه‌کننده! رفتم به ایوان خانه و اطراف را بررسی کردم. ناگهان متوجه شدم این همان خانه‌ای است که سال‌ها به آن خیره می‌شدم. همان خانه‌ی آبی بود! بلافاصله قرارداد را امضا کردم. خانه‌ی رویاهایم حالا مال خودم شده بود!

واقعاً نمی‌توانم بگویم در رستوران سام با شخص خاصی آشنا شدم که زندگی‌ام را عوض کرد. با این حال، آن محیط اثر قوی و عمیقی روی من گذاشت. تماشای خانه‌های بالای صخره‌ها، بلندپروازی‌هایم را ت*ح*ریک کرد؛ رویاهایم را گسترش داد و باعث شد برای تحقق آن رویاها، پرتلاش‌تر از چیزی باشم که همیشه فکر می‌کردم ممکن است و در نهایت، رویاهایم تبدیل به واقعیت شدند.

رویای درون قلب شما شاید بزرگ‌تر از محیطی باشد که در آن زندگی می‌کنید. بعضی وقت‌ها باید از آن محیط خارج شوید تا رویایتان تحقق پیدا کند. این موضوع مثل کاشتن نهال بلوط است در یک گلدان. وقتی ریشه‌هایش محدود شوند، رشدش متوقف می‌شود. نهال برای تبدیل شدن به یک درخت بلوط بزرگ و تنومند، فضای بیشتری می‌خواهد. شما هم همین‌طور.

وقتی درباره‌ی محیط صحبت می‌کنم، فقط محل زندگی‌تان را نمی‌گویم؛ بلکه اشاره به هر چیزی است که اطراف‌تان را احاطه کرده است. ایجاد یک محیط مثبت و سازنده برای حمایت و پشتیبانی از موفقیت‌هایتان، یعنی پاکسازی تمام اختلالات و پارازیت‌ها از زندگی‌تان. البته نه فقط اختلالات فیزیکی که کارآیی و بهره‌وری‌تان را کم می‌کنند؛ بلکه اختلالات ذهنی ناشی از هر آن‌چه اطراف شما است و درست کار نمی‌کند، خ*را*ب است یا شما را آشفته

می‌کند. هر چیز ناتمامی که در زندگی تان وجود دارد، نیرو و فشار خسته کننده‌ای را بر شما وارد می‌کند و مثل خون‌آشامی که خون تان را می‌مکد، انرژی پیشرفت و موفقیت تان را از شما بیرون می‌کشد. هر قول، تعهد و توافق ناتمام، قدرت و توان تان را تحلیل می‌برد، چون جلوی تکانش تان را می‌گیرد و مانع توانایی شما برای پیش رفتن می‌شود. وظایف و کارهای ناتمام، شما را عقب نگه می‌دارند آن هم تا وقتی که دست آخر انجام‌شان دهید. بنابراین درباره‌ی کارهایی فکر کنید که می‌توانید همین امروز کامل‌شان کنید. به علاوه، وقتی محیطی را برای پشتیبانی از اهداف تان به وجود می‌آورید، یادتان باشد همان چیزهایی را در زندگی تان به دست می‌آورید که تحمل‌شان می‌کنید. این موضوع در هر جنبه‌ای از زندگی تان صادق است، به خصوص در روابط تان با اعضای خانواده، دوستان و همکاران تان. در ضمن، هر چیزی را که تصمیم به تحملش گرفته‌اید، در موقعیت‌ها و شرایط زندگی فعلی تان منعکس شده است. در واقع، شما در زندگی چیزهایی را به دست می‌آورید که می‌پذیرید و فکر می‌کنید شایسته‌شان هستید.

اگر بی‌احترامی را تحمل کنید، به شما بی‌احترامی خواهد شد. اگر دیر آمدن و بدقولی‌های دیگران را تحمل کنید، آن‌ها در قرارهایتان دیر ظاهر می‌شوند. اگر دستمزد پایین و کار بیش از حد را تحمل می‌کنید، این موضوع برایتان ادامه

خواهد داشت. اگر اضافه وزن، خسته بودن و همیشه بیمار بودن را تحمل کنید، همیشه همین طور خواهید بود.

این شگفت‌انگیز است که زندگی، چگونه حول معیارهایی که برای خودتان در نظر می‌گیرید، سامان‌دهی می‌شود. بعضی‌ها فکر می‌کنند قربانی رفتار بقیه هستند؛ ولی در واقع، این ما هستیم که شیوه‌ی رفتار. کردن دیگران با خودمان را کنترل می‌کنیم. اگر فضای احساسی، جسمی و ذهنی خودتان را محافظت کنید، می‌توانید به جای زندگی در آشوب و استرسی که دنیا به سویتان روانه می‌کند، در آرامش زندگی کنید.

اگر می‌خواهید یک رویه‌ی منظم از ریتم‌های رفتاری، ثبات و پایداری را پرورش دهید، طوری که تکانش بزرگ نه فقط سری به خانه‌تان بزند؛ بلکه به آن‌جا نقل مکان کند، باید مطمئن شوید که محیط‌تان از تبدیل شدن، عمل کردن و اجرا کردن‌تان در سطوحی با کلاس جهانی استقبال و حمایت می‌کند. در فصل بعد، به شما کمک می‌کنم تا هر چیزی را که تا به حال یاد گرفته‌اید، کاملاً به کار بگیرید و رازی را به شما می‌گویم که به نتایج‌تان شتاب می‌بخشد. کسب نتایج بزرگ‌تر آن هم فقط با کمی تلاش بیشتر شاید کمی تقلب‌گونه به نظر برسد. مثل یک برتری نا عادلانه؛ ولی چه کسی گفته است زندگی، عادلانه

است؟

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

- اثری را که ورودی‌های رسانه‌ها و اطلاعات روی زندگی‌تان دارند، شناسایی کنید. تعیین کنید کدام ورودی‌ها را برای محافظت از لیوان‌تان (ذهن‌تان) می‌خواهید و قصد دارید چگونه لیوان‌تان (ذهن‌تان) را به طور منظم با ورودی‌های مثبت، روحیه‌دهنده و حمایت‌کننده صاف و تمیز نگه دارید.
- روابط کنونی‌تان را ارزیابی کنید. با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را محدودتر کنید؟ با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را کامل قطع کنید؟ راه‌هایی را برنامه‌ریزی کنید که می‌توانید با آن‌ها ارتباط‌هایتان را گسترش دهید.
- یک همراه موفقیت پیدا کنید. تصمیم بگیرید که به طور منظم چه زمانی، چگونه و چه چیزهایی را باید به هم پاسخگو باشید و از یکدیگر انتظار دارید چه ایده‌هایی را وارد گفت‌وگوهایتان کنید.
- سه عرصه از زندگی‌تان را مشخص کنید که روی بهبود و پیشرفت آن‌ها بیشتر تمرکز کرده‌اید. برای هر یک از آن سه عرصه یک مربی پیدا کنید و با او در ارتباط باشید. مربیان شما می‌توانند اشخاصی باشند که چیزی را که شما در آرزویش هستید، انجام داده‌اند و با آن‌ها گفتگوهای کوتاه و مختصری دارید یا این که می‌توانند کارشناسان و متخصصانی باشند که ایده‌هایشان را در کتاب‌هایی نوشته‌اند یا روی سی‌دی‌هایی ضبط کرده‌اند.

فصل ششم: شتاب بخشی

وقتی در شهر الجوال در کالیفرنیا زندگی می‌کردم، برای ورزش کردن و امتحان اراده‌ام، به طور منظم دو مایل را با دوچرخه به سمت بالای کوه سولداد رکاب می‌زدم. در زندگی کارهای خیلی کمی هستند که بتوان به صورت ارادی و داوطلبانه انجامشان داد و نسبت به رکاب زدن بدون توقف به بالای کوهی با شیب تند، درد و رنج بیشتری به وجود آورند. وقتی این‌طور به خودتان فشار می‌آورید، نقطه‌ای وجود دارد که در آن، به محدودیتتان می‌رسید و با شخصیت باطنی و واقعیتان روبه‌رو می‌شوید. ناگهان، تمامی افکار و پیش‌بینی‌هایی که درباره‌ی خودتان داشتید، کنار می‌روند؛ شما می‌مانید و واقعیت عریان. ذهن‌تان شروع می‌کند به اختراع انواع گوناگون عذرها و بهانه‌های مناسب که چرا بهتر است انجام آن کار را متوقف کنید.

آن‌جا است که با یکی از بزرگ‌ترین سؤال‌های زندگی مواجه می‌شوید: آیا آن درد و رنج را تحمل می‌کنید و ادامه می‌دهید، یا مثل گردو می‌شکنید و تسلیم می‌شوید؟

النس آرمسترانگ، تصویر روی جلد مجله‌ی موفقیت در ژوئن ۲۰۰۹ بود. یادم می‌آید وقتی النس برای اولین بار قهرمان توردوفرانس شد، در حال تماشای او بودم. مسابقه، وارد مراحل کوهستانی فرساینده شده بود.

بقیه‌ی دوچرخه سوارها از النس غفلت کرده بودند؛ چون قبل از این، هرگز مشهور نبود. در سومین مرحله‌ی کوهستانی و وسط بارش باران، مه گرفتگی و بعد، بارش تگرگ، النس از گروه‌اش جدا شد و خودش را رساند به جلوترین گروه دوچرخه سواران. به تنهایی مشغول مبارزه با برترین دوچرخه سواران دنیا بود. در مسیر ۱۸ مایلی مرحله‌ی پایانی، بعد از پنج و نیم ساعت رکاب زدن و صعود در میان کوه‌ها، همه‌ی رکابزن‌ها به سختی افتاده بودند. هر کدامشان در اعماق توانایی‌ها و تعریفشان از خود، دنبال این بودند که آیا می‌توانند طاقت بیاورند یا نه؟ مسابقه تبدیل شده بود به امتحان این که چه کسی می‌توانست از این سختی به بهترین نحو نجات یابد و قدرتِ ادامه دادن پیدا کند؛ این که چه کسی تسلیم خواهد شد و چه کسی ادامه خواهد داد.

در پنج مایل پایانی مسابقه، النس ۳۲ ثانیه عقب‌تر از نفرات جلویی بود؛ در دوچرخه سواری در مسیرهای کوهستانی، این یعنی یک فاصله‌ی جبران نشدنی. در یکی از پیچ‌ها، النس از روی پیچ دوچرخه‌اش بلند شد، سریع رکاب زد و از دو نفر جلوی گروه جلو افتاد. هر دوی آن‌ها از دوچرخه سواران مطرح

بودند. بعد، انس با به کارگیری هر آن چه در توانش بود، حمله‌ای را شروع کرد و چندین متر از آن‌ها جلو افتاد. بعدها در کتابش با عنوان «این درباره‌ی دوچرخه نیست: درباره‌ی بازگشت من به زندگیست» نوشت: «وقتی از رقبایان پیشی می‌گیرید و آن‌ها واکنشی نشان نمی‌دهند، این چیزی را به شما نشان می‌دهد. این که آن‌ها از نفس افتاده‌اند و این زمانیست که می‌توانید از آن‌ها پیشی بگیرید.» در حالی که انرژی‌اش، کامل تحلیل رفته بود، به شدت نفس کم آورده بود و ماهیچه‌هایش از خستگی می‌سوخت، هم‌چنان به رکاب زدن ادامه می‌داد. بعضی از دوچرخه سوارها تلاش کردند؛ ولی هیچ‌کس نتوانست به او برسد. آن‌ها قدرت این کار را در خودشان نمی‌دیدند. در خط پایان، مدعی غیر منتظره، با مشتانی گره کرده و بالا رفته، آن مرحله از مسابقه را برد و فاتح توردوفرانس شد.

در این فصل، می‌خواهم با شما درباره‌ی آن لحظه‌های حقیقت صحبت کنم و این که اثر مرکب چگونه می‌تواند به شما کمک کند تا به سطح‌های جدید و بزرگ‌تر موفقیت نفوذ کنید؛ آن هم سریع‌تر از چیزی که فکر می‌کنید ممکن است. وقتی خودتان را آماده کردید، آموزش دیدید، تمرین کردید و مدام تلاش کردید،

دیر یا زود، با لحظه‌ی حقیقت خودتان روبه‌رو می‌شوید. در آن لحظه است که تعیین می‌کنید چه کسی هستید و به چه کسی تبدیل خواهید شد. در آن

لحظه است که رشد و پیشرفت زندگی تان را مشخص می کنید؛ این که به جلو گام برمی دارید یا عقب می کشید، این که به بالای سکو صعود می کنید و مدال می گیرید یا این که بین جمعیت، دیگران را برای پیرویشان تشویق می کنید. در ضمن به این موضوع می پردازیم که چگونه می توانید مدام، فراتر از انتظارات دیگران عمل کنید و خوش بختی تان را بیشتر مرکب کنید.

لحظه های حقیقت

النس آرمسترانگ در زندگینامه اش نوشته است: «در هر مسابقه لحظه ای وجود دارد که یک رکابزن با رقیب واقعی اش روبه رو می شود و پی می برد که رقیب واقعی، کسی نیست جز خودش. در دردناک ترین و رنج آورترین لحظه هایم روی دوچرخه، در کنجکاوترین حالت ممکن هستم و در این فکرم که هر لحظه چه پاسخی خواهم داد. آیا به عمیق ترین ضعفم پی می برم یا عمیق ترین نقطه ای قوتم را پیدا خواهم کرد؟»

وقتی در کار امالک و مستغالت بودم، روزی چند بار به نقطه ای محدودیت می رسیدم. وقتی همراه خریدار احتمالی، به یک ملک فهرست شده مراجعه می کردم و آن خریدار ملک را نمی پسندید، شروع می کردم به آوردن انواع بهانه ها و برمی گشتم به دفتر کارم. وقت هایی هم که در خانه های اطراف برای دیدن خانه های

فروشی می‌گشتم، معمولاً وسط زمان استراحت و بدترین وقت ممکن، جلوی درب خانه‌های آن‌ها می‌رفتم و اغلب به خاطر ایجاد مزاحمت در شام خوردن یا مزاحمت در دیدن سریال مورد علاقه‌شان، توبیخ می‌شدم.

مطمئن بودم که لازم است کمی استراحت کنم، دوش بگیرم و یک لیوان آب بنوشم؛ اما جای تسلیم شدن و رها کردن تلاش، هر وقت به یکی از آن نقاط محدودیت ذهنی و احساسی می‌رسیدم، می‌دانستم که رقبا هم با مسائل مشابهی روبه‌رو هستند. می‌دانستم این لحظه‌ایست که اگر به تلاش کردن

ادامه

دهم، از آن‌ها جلو خواهیم افتاد. این‌ها لحظه‌های تعیین کننده‌ی موفقیت و پیشرفت من بودند. وقتی فقط در حال حرکت با هم‌تایانم بودم، اوضاع سخت یا دردآور نبود. فقط به اندازه‌ی تلاش می‌کردم که هم‌گام با آن‌ها باشم؛ نه این‌که از آن‌ها جلو بیفتم. این رسیدن به نقطه‌ی محدودیت‌ها نیست که به حساب می‌آید؛ بلکه مهم این است که بعد از رسیدن به این نقطه، چه کار می‌کنید. لو هلتز، مربی معروف راگبی، می‌دانست این تلاش‌های اضافی، بعد از انجام بهترین تلاش‌مان است که

پیروزی‌ها را خلق می‌کند. در یک بازی، تیمش در انتهای نیمه‌ی اول، با نتیجه‌ی ۴۲ بر صفر از حریف عقب بود. در زمان استراحت بین دو نیمه، لو اهمیت تلاش‌های مجدد و مداوم برای سد کردن، تکل کردن و گرفتن دوباره‌ی

توپ را به تیمش گوش زد کرد. بعد، به بازیکنانش گفت: آن‌ها به این خاطر در تیمش نیستند که توانسته‌اند در هر بازی تمام تلاش‌شان را نشان بدهند؛ چون هر بازیکنی در هر تیمی این کار را انجام می‌دهد. گفت آن‌ها به دلیل تواناییشان در ایجاد آن تلاش اضافی حیاتی در هر مسابقه است که در تیمش حضور دارند. این تلاش‌های اضافی بعد از انجام بهترین تلاش‌تان است که تفاوت به وجود می‌آورد. تیمش به زمین رفت که در نیمه‌ی دوم برنده‌ی بازی باشد. این گونه است که شما برنده می‌شوید.

محمدعلی کلی یکی از بزرگ‌ترین بوکسورهای تمام دوران است؛ البته نه فقط به خاطر سرعت عمل و رقابت‌های تاریخ بوکس، با شکست جورج فورمن دوباره به مقام قهرمانی دسته‌ی سنگینوزن رسید. تقریباً چالاکی‌اش، بلکه به دلیل فنون و استراتژی‌هایی که به کار می‌برد. او در ۳۰ اکتبر ۱۹۷۴، در یکی از بزرگ‌ترین هیچ‌کس حتی حامی قدیمی‌اش هوارد کوسل، هیچ‌شانسی برای پیروزی او قائل نبود. جو فریزر و کن نورتون قبلاً محمدعلی را شکست داده بودند و جورج فورمن، هر دوی آن‌ها را در راند دوم مسابقه ناکاوت کرده بود. استراتژی محمدعلی چه بود؟ استفاده از نقطه ضعف قهرمان جوان‌تر؛ یعنی کمبود نیروی پایداری.

محمدعلی می‌دانست که اگر بتواند فورمن را به نقطه‌ی محدودیتش برساند، می‌تواند از این وضعیت به نفع خودش استفاده کند. این همان وقتی بود که

محمدعلی به تاکتیکی فکر کرد که بعدها اسمش را گذاشت: «طناب بستن یک احمق.» در طول مسابقه، محمدعلی به طناب‌های اطراف رینگ تکیه داده و جلوی صورتاش را گرفته بود؛ آن هم در حالی که فورمن، صدها مشت را در هفت راند به او وارد کرد. در راند هشتم، انرژی فورمن، کامل تحلیل رفته بود؛ به محدودیتش رسیده بود. آن جا بود که محمدعلی با یک ضربه‌ی ترکیبی، فورمن را در وسط رینگ انداخت زمین. نقطه‌ی محدودیت یک مانع نیست؛ یک فرصت است. در دومین تلاش النس آمسترانگ برای فتح تور دوفرانس، بار دیگر نوبت مراحل کوهستانی شده بود. اولین مرحله‌ی مسابقه، جایی بود که النس در اوایل همان سال در یک روز بارانی بهار، دچار حادثه‌ی بدی شده بود؛ ضربه‌ی شدیدی به سرش خورده و مهره‌ی هفتم کمرش شکسته بود. حالا باز هم باران می‌بارید. او جای اضطراب یا تردید، با خودش گفت: «این بهترین آب و هوا برای حمله‌ی بیشتر است؛ چون می‌دانم بقیه دل خوشی از آن ندارند. من معتقدم در جهان هیچ کسی نیست که در شرایط سخت، عملکرد بهتری داشته باشد. این روز خوبی برای من است.» و النس با دومین پیروزی‌اش به خانه رفت.

وقتی شرایط عالی باشد، همه چیز آسان است، هیچ حواس‌پرتی و مزاحمتی وجود ندارد؛ فریب‌ها و وسوسه‌ها برای رها کردن تلاشتان اغواکننده نیستند و هیچ چیزی قدم‌های شما را سست نمی‌کند؛ در ضمن، این زمانی است که اغلب

آدم‌ها هم کارشان را خوب انجام می‌دهند. وقتی شرایط سخت است، مشکلات پیش می‌آیند، فریب و وسوسه بزرگ است و همان وقتی است که شما باید شایستگی‌تان را برای پیشرفت، اثبات کنید. همان طور که جیم ران گفته بود:

«آرزو نکنید که ای کاش آسان‌تر بود، آرزو کنید خودتان بهتر بودید.»

وقتی در رویه‌ها، ریتم‌های رفتاری و پایداری‌تان، به نقطه‌ی محدودیت می‌رسید، بدانید این همان جایی است که خودتان را از خود قدیمی‌تان جدا می‌کنید. از آن دیوار بالا بروید و خود جدید قدرتمند و فاتح‌تان را پیدا کنید.

نتایج‌تان را چند برابر کنید.

من یک فرصت استثنایی و جذاب برای شما دارم. ما در این باره صحبت کردیم که چگونه رویه‌ها و رفتارهای ساده، در طول زمان مرکب می‌شوند و نتایج قدرتمند شگفت‌انگیزی را برایتان به ارمغان می‌آورند. چه می‌شود اگر بتوانید این فرآیند را سرعت بخشید و نتایج‌تان را چند برابر کنید؟ علاقه‌مند هستید؟ می‌خواهم به شما نشان دهم که چگونه فقط کمی تلاش بیشتر، می‌تواند نتایج‌تان را به طور شگفت‌انگیزی بیشتر کند.

فرض کنیم شما ب*دن‌سازی می‌کنید و برنامه‌تان ایجاب می‌کند تا ۱۲ تکرار از یک حرکت مشخص را انجام دهید. اگر آن ۱۲ تکرار را انجام دهید، انتظار

برنامه تان را برآورده می کنید. بسیار عالی! اگر پایدار و استوار باقی بمانید، در نهایت می بینید که همین عمل منظم به نتایج قدرتمندی مرکب می شود. با این حال، اگر آن ۱۲ تکرار را انجام دهید و به نقطه‌ی محدودیت تان برسید و به زور سه تا پنج بار دیگر آن حرکت را تکرار کنید، اثرپذیری شما از آن ستِ تمرینی، چندین برابر خواهد شد. شما فقط چندین تکرار به تمرین تان اضافه نکرده‌اید، نه! آن تکرارهای انجام شده، بعد از این که به نقطه‌ی محدودیت تان رسیدید، نتایج تان را چندین برابر خواهد کرد. شما دیوار محدودیت تان را هل داده‌اید. تکرارهای قبلی تان، شما را به آن دیوار رسانده بودند؛ اما رشد واقعی با تکرارهایی اتفاق می افتد که بعد از رسیدن به نقطه‌ی محدودیت انجام می دهید.

آرنولد شوارتزنگر یک شیوه‌ی ب*دن سازی به نام «اصل قلب» را به وجود آورد. آرنولد در انجام تکنیک‌های بی عیب و نقص، آدم سمجی بود. ادعا می کند وقتی شما به تعداد ماکزیمم حرکت لیفت به صورت بدون نقص می رسید، مچ‌ها یا تکیه‌گاه تان را به پشت تنظیم کنید تا ماهیچه‌های دیگری را به کار گیرید که به ماهیچه‌های مشغول به کارتان کمک کنند. (کمی قلب کنید) این کار به شما اجازه خواهد داد که ۵ یا ۶ تکرار دیگر انجام دهید و به صورت قابل توجهی نتایج آن ستِ تمرینی را بهتر کنید. در ضمن می توانید این کار را با کمک

شخص دیگری (همراه تمرین تان) انجام دهید؛ به این صورت که بعد از انجام تکرارهای آخر، او کمی به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید چند حرکت بیشتر انجام دهید.

اگر یک دوندهی حرفه‌ای باشید، این تجربه را می‌دانید. شما به هدفی که آن روز برای خودتان تعیین کرده‌اید، دست پیدا می‌کنید و به نقطه‌ی محدودیت تان می‌رسید و ماهیچه‌هایتان احساس سوزش و خستگی می‌کنید؛ ولی باز هم کمی جلوتر می‌روید. این «کمی جلوتر» حد توانایی‌هایتان را به مقدار زیادی

بیشتر خواهد کرد و شما نتایج آن دویدن را چند برابر می‌کنید. آن سکه‌ی جادویی که در فصل اول، درباره‌اش صحبت کردیم، یادتان هست؟ همانی که هر روز ارزشش دو برابر میشد و نتیجه‌ی اقدامات مرکب شدن کوچک را نشان می‌داد. اگر در همان ۳۱ روز، هر هفته فقط یک بار بیشتر ارزش آن سکه را دو برابر کنید، ارزش مرکب شده‌ی آن به جای ۱۰ میلیون دالر، به ۱۷۱ میلیون دالر خواهد رسید. باز هم، فقط چهار روز تلاش اضافی؛ اما نتیجه چندین برابر بزرگ‌تر خواهد بود. اثرات

فقط کمی فراتر رفتن از انتظارات، این گونه محاسبه می‌شود. در نظر گرفتن خودتان به عنوان سرسخت‌ترین رقیب تان، یکی از بهترین راه‌ها برای چند برابر کردن نتایج تان است. وقتی به آن نقطه‌ی محدودیت

می‌رسید، بالا و بالاتر بروید. یک راه دیگر برای چند برابر کردن نتایج‌تان، این است که به دیوار آن چه که دیگران از شما انتظار دارند، فشار آورید و بیشتر از «حد کافی» انجام دهید.

فراتر از انتظارات ظاهر شوید.

اُپرا وینفری مشهور است به استفاده از این اصل. او با سخاوت و توانایی‌اش در زندگی کردن و کار کردن بالاتر از استانداردهای دیگران، ورای انتظارات دیگران ظاهر شده است. یادتان است که در سپتامبر ۲۰۰۴، چگونه نوزدهمین فصل از برنامه‌اش را شروع کرد؟ وقتی صحبت از اپرا می‌شود، می‌دانیم که باید منتظر کمی هیاهو باشیم؛ ولی در آن برنامه، همه را غافلگیر کرد. حتی مدت‌ها بعد از آن اتفاق، همه جا صحبت از شروع آن فصل از برنامه بود. بیایید برای یک دقیقه به آن زمان برگردیم....

۲۷۶ تماشاچی آن برنامه، به این دلیل انتخاب شده بودند که دوستان یا اعضای خانواده‌شان به برنامه‌ی اپرا نامه نوشته و گفته بودند که هر کدام از آن‌ها به شدت به یک ماشین جدید احتیاج دارد. اپرا برنامه‌اش را شروع کرد و ۱۱ نفر از حضار را روی صحنه آورد و به هر کدام از آن‌ها یک ماشین پونتیاک جی ۶ داد. بعد، غافلگیری واقعی: او از انتظارات دیگران فراتر

رفت و جعبه‌هایی را بین باقی تماشاچی‌ها تقسیم کرد و گفت یکی از این جعبه‌ها، حاوی سوییچ دوازدهم است؛ اما وقتی تماشاچی‌ها جعبه‌هایشان را باز کردند، همه‌شان با یک دسته کلید مواجه شدند. اپرا جیغ می‌زد: «همه ماشین می‌گیرند! همه ماشین می‌گیرند!»

هر چند شاید این مشهورترین کارش باشد؛ ولی اپرا در بیشترین کارهایی که می‌کند، رفتن به ورای انتظارات

را ادامه می‌دهد. در قسمت دیگری از برنامه‌اش، یک دختر ۲۰ ساله را شگفت‌زده کرد؛ دختری که سال‌های زیادی را در پرورشگاه و پناه‌گاه‌های بی‌خانمان‌ها سپری کرده بود و حالا با یک کمک هزینه‌ی تحصیلی دانشگاهی و یک کمک هزینه‌ی ۱۰ هزار دلاری خرید لباس شگفت‌زده می‌شد. در برنامه‌ی دیگری، به یک خانواده با ۸ فرزند که قرار بود از خانه‌شان بیرون انداخته شوند، ۱۳۰ هزار دلار برای پرداخت مخارج و تعمیر خانه‌شان داد.

ممکن است بگویید خب که چی؟ او اپراست، البته که می‌تواند چنین کارهایی بکند؛ ولی واقعیت این است که آدم‌های خیلی زیادی در موقعیت مشابه اپرا (با پول و شهرت فراوان) هستند که می‌توانستند چنین کارهایی کنند؛ ولی نکردند. اپرا این کار را می‌کند و همین است که او را تبدیل می‌کند به اپرا. این درس را از او یاد بگیرید. شما می‌توانید در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان، بیشتر از آن چیزی که از شما انتظار می‌رود، انجام دهید.

وقتی می خواستم به همسرم جورجیا پیشنهاد ازدواج دهم، می توانستم کاری را انجام دهم که از من انتظار می رفت؛ یعنی با پدرش ملاقات کنم و از او اجازه بگیرم. در عوض، تصمیم گرفتم احترام زیادی به پدرش بگذارم و متن صحبت های مربوط به خواستگاری ام را به زبان پرتغالی تهیه کنم. (من از خواهر جورجیا خواستم که متن حرف هایم را ترجمه کند.) پدرش زبان انگلیسی را خوب می فهمید؛ ولی زیاد با آن راحت نبود. کل راه از سن دیگو تا لس آنجلس را صرف تمرین آن جملات کردم. در حالی که دسته گلی در دستانم داشتم، وارد خانه شدم و از پدرش خواستم تا در اتاق نشیمن به ما ملحق شود. بعد، متنی را که حفظ کرده بودم، گفتم و خوش بختانه، او با ازدواجمان موافقت کرد؛ ولی من به این کار بسنده نکردم. در مسیر بازگشت و دو روز بعد از آن، با همه ی پنج برادرش تماس گرفتم و خواستم که تأییدشان را برای پیوستن به خانواده شان بگیرم. بعضی به راحتی موافقت کردند و بعضی دیگر گفتند که باید آن را به دست آوری. نکته این جا است که جورجیا بعدها به من گفت یکی از خاص ترین جنبه های خواستگاری ام این بوده که چقدر به پدرش احترام گذاشته بودم و در ضمن با همه ی برادرانش تماس گرفته بودم و علاوه بر این، از خواهرش خواسته بودم که به من زبان پرتغالی یاد دهد. همین ها کارم را خیلی خاص کرد. نتیجه ی آن تلاش اضافی، به طرز شگفت انگیزی پرداخت شد.

استورات جانسون مالک ویدیوپالس یعنی شرکت مادر مجله‌ی موفقیت است. او وقتی تصمیم گرفت مجله‌ی موفقیت، وب سایت موفقیت و دیگر اموال مربوط به رسانه‌ی موفقیت را به دست گیرد، پول خیلی زیاد و شهرت ۲۲ ساله‌اش را در معرض خطر قرار داد. در یکی از چالش‌برانگیزترین شرایط اقتصادی تاریخ معاصر و وقتی وضعیت نشر چاپی نامساعد به نظر می‌رسید، این حرکت در نوع خودش حرکتی جسورانه بود؛ ولی بعدها کاری را انجام داد که بیش از انتظارها بود. در حالی که بنگاه تجاری جدیدش هنوز دنبال پیدا کردن جایگاهش بود و کسب و کار اصلی‌اش مثل بقیه‌ی جهان در سونامی اقتصادی سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ چندین گام به عقب برمی‌داشت، استورات یک بنیاد غیرانتفاعی برای کمک به کودکان راه انداخت. چون خود را متعهد به این می‌دانست که در یادگیری اصول پیشرفت شخصی به جهانیان کمک کند، به خصوص می‌خواست مطمئن باشد که این اطلاعات به نوجوان‌ها هم خواهد رسید. بنابراین بنیاد موفقیت را راه انداخت. او اصول اساسی موفقیت شخصی را در کتابی به نام «موفقیت برای نوجوان‌ها» نوشت و رایگان از طریق والدین مسئولیت‌پذیر و سازمان‌های غیرانتفاعی توزیعش کرد تا به پرورش ذهن‌های جوان کمک کند.

استورات اعتبار مالی لازم برای اداره و مدیریت بنیاد موفقیت را به صورت شخصی تأمین کرد. در اولین سال فعالیت، با کمک بعضی از دوستان نزدیکش،

اعتبار لازم را تأمین کرد و توانست بیش از یک میلیون جلد کتاب توزیع کند. امروز، آن عدد بسیار بزرگ تر شده است و همچنان بیشتر می شود. او کاری انجام داد فراتر از انتظارات.

در کجای زندگی تان وقتی به نقطه‌ی محدودیت برسید، می توانید فراتر از انتظارات ظاهر شوید؟ یا در کجا می توانید باعث شگفتی بقیه شوید؟ این کار، تلاش خیلی زیادتری نمی خواهد؛ ولی همین کمی تلاش بیشتر، نتایج تان را چند برابر می کند. خواه با مشتریان بیشتری تماس بگیرید، به مشتریان فعلی خدمات

بهتری دهید، تیم تان را تشویق کنید، به همسرتان محبت بیشتری کنید، سراغ دویدن بروید، بیشتر وزنه بزنید، یک شب قرار عاشقانه با همسرتان برنامه ریزی کنید، زمانی را با فرزندان تان بگذرانید و ... چه کاری است که می توانید کمی بیشتر انجام دهید که فراتر از انتظارات می رود و به نتایج تان شتاب می دهد؟

غیرمنتظره باشید

من، به شکل ذاتی آدم مخالفی هستم؛ می دانم. اگر به من بگویید دیگران چه کارهایی انجام می دهند، سر چه کاری اتفاق نظر دارند و چه کاری برایشان

محبوب است، من معمولاً عکس آن کار را انجام می‌دهم. اگر همه راست بروند، من چپ خواهم رفت. برای من، چیزی که عامه پسند است، عادی است. چیزی است که رایج و معمولی است. چیزهای معمولی، نتایج معمولی به بار می‌آورند. محبوب‌ترین رستوران، مکدونالد است و محبوب‌ترین نو*شی*دنی، کوکاکولا است. اگر این چیزهای عامه‌پسند را مصرف کنید، شما هم بخشی از عامه‌ی مردم خواهید شد؛ یعنی توده‌ی مردم متوسط. این کار، عادی و متداول است و عادی بودن هیچ.

همه کارت تبریک سال نو می‌فرستند؛ ولی از آن جایی که دیگران این کار را انجام می‌دهند، به نظر من، واقعاً اشکالی ندارد؛ ولی من ترجیح می‌دهم که غیرعادی و فوق‌العاده را نشانه بگیرم. تاثیر عاطفی و احساسی زیادی ندارد. بنابراین من انتخاب می‌کنم که در عوض، کارت تبریک عید شکرگزاری بفرستم. تا به حال چند کارت تبریک عید شکرگزاری گرفته‌اید؟ دقیقاً! این کار یک تفاوت به وجود می‌آورد. جای انبوهی از کارت‌های چاپ شده و الکترونیکی با مضمون «بهترین آرزوها» با دست خط خودم احساسات شخصی‌ام را بیان می‌کنم که به دلیل ر*اب*طه‌ام با آن شخص چقدر شکرگزار هستم و او برایم چه جایگاهی دارد؛ همان قدر تلاش اما تأثیری به مراتب بیشتر.

ریچارد برانسون حرف‌هاش را بر اساس انجام دادن کارهای غیرمنتظره به وجود آورد. من عاشق این هستم که او یک شرکت جدید راه‌اندازی کند. هر کار جدید او جسورانه‌تر، ترسناک‌تر و غیرمنتظره‌تر از کار قبلی‌اش است. از پرواز بالون در اطراف زمین گرفته تا راندن یک تانک در نیویورک برای معرفی ویرجین کوال به آمریکایی‌ها، ریچارد همیشه کارهای غیرمنتظره انجام می‌دهد. او می‌توانست با انجام کارهای قابل انتظار مثل چاپ یک مقاله در مجلات، یک یا دو مصاحبه‌ی مطبوعاتی و چند مهمانی باشکوه و مجلل، روزش را شب کند و به اهدافش برسد؛ ولی در عوض، دنبال انجام کارهای حیرت‌انگیز می‌رود. احتمالاً به همان اندازه (و بعضی وقت‌ها حتی کم‌تر از) شرکت‌های دیگر برای معرفی یک محصول جدید وقت می‌گذارد؛ فقط، این کار را به شیوه‌ای غیرمنتظره انجام می‌دهد. این کارهای غیرمنتظره، یک تفاوت به وجود می‌آورند و تأثیر تلاش‌هایش را چند برابر می‌کنند.

برای تلاش اضافی، معمولاً انرژی یا پول خیلی بیشتری نمی‌خواهید. وقتی در کار فروش امالک و مستغالت بودم، بقیه‌ی فروشنده‌ها هر وقت خانه‌هایی را می‌فروختند که مدت زیادی در فهرست فروش‌شان باقی مانده بود، فقط با یک تلفن ساده موضوع را به اطلاع مالکان می‌رساندند. در عوض، من سوار ماشینم می‌شدم و به خانه‌شان میرفتم و گواهی «فروخته شده» را دو دستی به آن‌ها تحویل می‌دادم. وقتی درب را باز می‌کردند، خبر خوب را به آن‌ها می‌دادم و

می‌گفتم: «این کارت را بگیرید. اگر دوباره خواستید ملکی را بفروشید یا بخرید، به این احتیاج پیدا می‌کنید.» تنها هزینه‌اش هم پُر کردن باک ماشینم بود؛ ولی من به سرعت شانسم را برای گرفتن فهرست خرید و فروش امالک، بیشتر می‌کردم.

این اواخر، یکی از دوستانم به اسم الکس، برای احراز یک شغل عالی به مصاحبه دعوت شد. او در کالیفرنیا زندگی می‌کند و شرکت مورد نظر، در بوستون بود. او یکی از ۱۲ کاندیدای نهایی برای احراز این شغل محسوب میشد. آن‌ها با کاندیدای محلی به صورت حضوری و با کاندیداهایی که در مناطق دور بودند، به صورت ویدئو کنفرانس مصاحبه می‌کردند. او با من تماس گرفت و پرسید که آیا می‌دانم چگونه می‌توان با یک دوربین وبکم ویدئو کنفرانس راه انداخت. پرسیدم: «چقدر این شغل را می‌خواهی؟»

گفت: «این شغل رویاهای من است. همان شغلی است که ۴۵ سال خودم را برایش آماده می‌کردم.»

گفتم: «پس سوار هواپیما شو و مصاحبه را حضوری انجام بده.»
گفت: «نیازی به این کار نیست. آن‌ها با هزینه‌ی خودشان، سه نفر نهایی را به بوستون می‌برند تا با آن‌ها حضوری مصاحبه کنند.»

گفتم: «گوش کن، اگر می خواهی بین سه نفر نهایی باشی، باید با انجام دادن یک کار غیرمنتظره خودت را از دیگران جدا کنی. برو و مصاحبه را به صورت حضوری انجام بده. این طوری است که یک کار متفاوت می کنی.»

اگر افکارم را روی چیزی متمرکز کنم، با به کار بستن تمام تلاش هام، موفقیتم را حتمی خواهم کرد. من چیزی را راه می اندازم که به آن نبرد «شوک و تعجب» می گویم. در همین شکار شغل، به الکس پیشنهاد دادم همه ی موانع موجود را از بین ببرد؛ از هر طرف ممکن حمله کند و این کار را بی وقفه انجام دهد.

به او گفتم: «درباره ی همه ی افراد تصمیم گیرنده تحقیق کن. درباره ی آدم های شاغل در آن سازمان تحقیق کن و آن فهرست را بردار و از دوستان و اطرافیانت بپرس آیا کسی از آنها را می شناسند؟ آن نام ها را در لینکدین و فیسبوک جستجو کن. مطمئناً بعضی از این آدم ها را پیدا می کنی که با آنها ارتباط برقرار کنی. با آنها صحبت کن و درباره ی شرکت، مصاحبه کننده ها و تصمیم گیرها اطلاعات بگیر.

به هر حال، الکس به نصیحت های من گوش نداد و آن شغل را به دست نیاورد. او حتی به جمع سه کاندیدای پایانی هم نرسید. می توانم راحت بگویم او نسبت به شخصی که آن سازمان در نهایت انتخاب کرد، به مراتب انتخاب خیلی بهتر

و شایسته‌تری بود؛ ولی موفق نشد روی آن‌ها تأثیر بگذارد و این به هزینه‌ی از دست دادن شغل رویاهایش تمام شد.

من عضو هیئت مدیره‌ی شرکتی هستم که برای پیشرفت بیشتر در یک پروژه‌ی مهم، نیاز داشت که یک قانون را عوض کند؛ قانونی که روی فعالیت این شرکت تأثیر منفی می‌گذاشت و برای این کار، دست به دامن یک عضو کنگره شده بود؛ ولی او این کار را انجام نمی‌داد. نه به این خاطر که آن موضوع، مشکل ایجاد

می‌کرد، بلکه به دلیل مسائل سیاسی و جلب حمایت گروهی که از آن موضوع طرفداری می‌کردند، حاضر نبود آن را امضا کند. عوض درخواست‌های بیهوده‌ی بیشتر برای راضی کردن او، پیشنهاد دادم از او بگذریم و با رئیسش صحبت کنیم؛ یعنی همسرش. بین دوستانمان جستوجو کردیم تا در نهایت، یک نفر، ما را به شخصی که با همسرش دوست بود، رساند. چند روز بعد، جلوی یک کلیسا منتظرش ماندیم و دوستش ما را به او معرفی کرد. ما موضوع و هدف مهم‌مان را به او توضیح دادیم و گفتیم که اگر شوهرش از ما حمایت کند، ساختن این ساختمان، برای مراقبت‌های بعد از مدرسه در یک محله‌ی فقیرنشین، روی زندگی صدها کودک اثر خواهد گذاشت. گفتن ندارد که او سه شنبه‌ی هفته‌ی بعد، با آن موضوع موافقت کرد و شرکت به پروژه‌اش رسید.

در جامعه‌ای که با جلب توجه‌های بیش از حد و انواع تبلیغات اشباع شده است، بعضی وقت‌ها لازم است با انجام کارهای غیرمنتظره، کاری کنید که صدای شما شنیده شود. اگر شما هدف یا ایده‌ای دارید که ارزش توجه کردن داشته باشد، هر کاری که لازم است انجام دهید، حتی کارهای غیرمنتظره، تا باعث شوید

موضوع مدنظر شما شنیده شود. کمی بی‌باکی به نمایش‌تان اضافه کنید.

بهبتر از انتظارات انجام دهید

کودکان نامرئی، نام بنیاد غیرانتفاعی دیگری است که خودم هم یکی از اعضای هیئت مدیره‌اش هستم. این بنیاد کودکانی را که در شمال اوگاندا و کنگو ربوده و به عنوان سرباز به کار گرفته می‌شوند، نجات می‌دهد و به زندگی عادی برمی‌گرداند. آن‌ها برای جلب توجه و آگاهی دیگران از وجود این مؤسسه، کمپینی در صد شهر آمریکا بر پا کردند به نام «نجات». در این کمپین بیش از ۸۰۰ هزار جوان در محیط اطراف شهرها اردو زدند تا رهبران ب*ر*جسته‌ی جامعه برای نجات‌شان حضور پیدا کنند. بعد از چهار روز، تقریباً همه‌ی شهرها به جز یک شهر، نجات داده شدند. اشخاصی مثل سناتور تد کندی، جان کری و خیلی از اشخاص مشهور دیگر در آن ۹۹ شهر حضور پیدا کردند. آخرین شهری که محتاج نجات بود، شیکاگو بود و برای این کار، اپرا

وینفری را می خواست. تا روز ششم، هیچ خبری از اپرا نبود. در روز چهارم، آن‌ها یک راهپیمایی دورتادور استودیوی او به راه انداختند. روز بعد، یک نمایش رقص و آواز خوانی برپا کردند که در تمام روز و سراسر شب ادامه داشت. در روز ششم، بعد از تحمل کردن آب و هوای بد و خوابیدن زیر باران، بیش از ۵۰۰ نفر استودیوی اپرا را احاطه کرده بودند و در سکوت، پلاکاردهایی را حمل می کردند. آن روز صبح، اپرا از درهای استودیوی هارپو بیرون رفت، با بنیان گذاران آن سازمان صحبت کرد و تمام آن گروه را به برنامه زنده اش که بیش از ۲۰ میلیون بیننده داشت، دعوت کرد. آن توجه، کودکان نامرئی را به برنامه‌ی لری کینگ و ۲ مجاری خبری دیگر کشاند و صدایشان در مجموع به بیش از ۶۵ میلیون نفر رسید. این بنیاد، قبل از جلب توجه اپرا، به موفقیتی فراتر از انتظار دست پیدا کرده بود؛ ولی کمی ابتکار و ثبات بیشتر برای تسخیر آن شهر آخر، (و جلب توجه اپرا) باعث برخورداری آن‌ها از بزرگ‌ترین حامی‌شان تا امروز شد و نتایج‌شان را هم چندین برابر کرد.

خط انتظارات را پیدا کنید و بهتر از آن انجام دهید؛ حتی وقتی این موضوع به موضوعات جزئی و غیرمبهم برمی‌گردد، یا شاید به خصوص در همان مواقع، باید این کار را انجام دهید. مثلاً در یک رویداد، هر معیاری که برای نوع لباس مناسب باشد، همیشه انتخابم این است که حداقل یک قدم از آن فراتر بروم. وقتی از نوع لباس مناسب رویدادی مطمئن نباشم، همیشه خیلی محتاطانه

عمل می‌کنم و بهتر از چیزی لباس می‌پوشم که تصور می‌کنم آن موقعیت
ایجاب می‌کند. خیلی ساده است، می‌دانم؛ ولی این فقط یکی از راه‌هایی است
که من سعی می‌کنم مطابق معیارهایم باشم و همیشه از انتظاراتها بهتر ظاهر
شوم.

وقتی یک نطق اصلی و سخنرانی را برای شرکت‌های بزرگ انجام می‌دهم، زمان
قابل توجهی را برای آماده کردن متن آن، یادگیری درباره‌ی آن سازمان،
محصولات، بازارها و انتظاراتشان از صحبت‌هایم صرف می‌کنم. هدف من
همیشه این است که به طور قابل توجهی از انتظارات فراتر بروم و این کار را از
طریق

آماده‌سازی خستگی‌ناپذیر انجام می‌دهم. انجام دادن بهتر از انتظارات، باید
بخش بزرگی از شهرت و اعتبار شما شود. شهرت داشتن شما به عالی بودن،
نتایج‌تان را چندین برابر بهتر خواهد کرد.

من با مدیرعاملی همکاری می‌کردم که فلسفه‌اش این بود که مبالغ مربوط به
مردم شامل فروشندگان و تأمین‌کنندگان را چند روز پیش از تعهد قرارداد
پرداخت کند. همیشه شگفت‌زده می‌شدم وقتی در ۲۷ام ماه، چک مربوط به
دستمزد ماه آینده را از او دریافت می‌کردم. وقتی از این باره از او می‌پرسیدم،
جوابی

بدیهی به من داد و گفت: «این همان پول است؛ اما غافلگیری و شهرت خوبی که با آن می‌خرید، فوق‌العاده است؛ چرا شما این کار را نمی‌کنید؟» این یکی از دلایلی است که چرا استیو جابز را خیلی زیاد تحسین می‌کنم. بین همه‌ی آدم‌هایی که تصویرشان

را روی جلد مجله‌ی موفقیت کار کردیم، جابز از جمله آدم‌هایی بود که دوستش داشتم. هر انتظاری از عرضه‌ی محصول بعدی ایل داشتید، جابز همیشه کمی (یا خیلی) فراتر از آن می‌رفت تا شما را به حیرت اندازد. وقتی کل یک محصول را در نظر بگیرید، ممکن بود تنها یک چیز جزئی اضافه کرده باشند؛ ولی حتی در این صورت، باز هم فراتر از انتظارات بود و هیجانانگیز و پاسخ‌های مشتریان را چند برابر و وفاداریشان را عمیق‌تر می‌کرد. در جهانی که بیشتر چیزها حتی در حد انتظارات هم نیستند، شما

می‌توانید با رفتن ورای انتظارات، به صورت قابل توجهی نتایج‌تان را شتاب دهید و از عموم مردم فاصل بگیرید. من عاشق جسارت جمله‌ای هستم که رابرت اسکالر در مجله‌ی موفقیت، شماره‌ی دسامبر ۲۰۰۸ به ما گفت: «من

می‌گویم هیچ ایده‌ای با ارزش نیست اگر با «وای!» شروع نشود.»

شرکت نورداستروم به این معیار شهرت دارد. وقتی صحبت از خدمات مشتریان می‌شود، آن‌ها همیشه تلاش می‌کنند فراتر از انتظارات باشند. نورداستروم مشهور است به این که ج*نس*ی را که مشتری بیش از یک سال

پیش خریده است، حتی بدون فاکتور خرید پس می‌گیرد و در بعضی موارد، حتی ج*نس*ی را که از یک فروشگاه دیگر خریده شده است، پس می‌گیرد. چرا چنین کاری می‌کنند؟ چون می‌دانند فراتر رفتن از انتظارات، اعتماد ایجاد می‌کند و باعث وفاداری مشتریان می‌شود. در نتیجه‌ی این کار، آن‌ها اعتبار و شهرتی فوق‌العاده را به وجود آورده‌اند که هم‌چنان به جلب توجه دیگران ادامه می‌دهد. دعوت می‌کنم که شما هم این فلسفه‌ها را در زندگی، عادات‌های روزانه، رویه‌ها و اعمال‌تان به کار بگیرید. اختصاص کمی زمان، انرژی و فکری بیشتر به تلاش‌هایتان، فقط نتایج‌تان را بهتر نمی‌کنند؛ بلکه آن‌ها را چند برابر می‌کند. برای فوق‌العاده بودن، فقط کمی تلاش بیشتر می‌خواهید. در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان دنبال فرصت‌هایی برای چند برابر کردن نتایج‌تان باشید؛ جایی که می‌توانید کمی بیشتر بروید، خودتان را کمی جلوتر هل دهید، کمی بیشتر دوام آورید، کمی بهتر آماده شوید و کمی بیشتر انجام دهید.

در چه جاهایی می‌توانید کارتان را بهتر انجام دهید و فراتر از انتظار ظاهر شوید؟ در چه مواردی می‌توانید کاری کاملاً غیرمنتظره انجام دهید؟ هرچه بیشتر فرصت‌هایی را برای «وای گفتن» دیگران پیدا کنید، سرعت و سطح

دستاوردها و پیشرفت‌هایتان، خودتان و همه‌ی اطرافیان‌تان را متحیر خواهد کرد.

به خدمت گرفتن اثر مرکب

خلاصه‌ی گام‌های عملی

در چه مواردی با لحظه‌های حقیقت‌تان روبه‌رو می‌شوید؟ (مثلاً موقع تماس‌های مشتری‌یابی، ورزش کردن، ارتباط با همسر و فرزندان) مشخص کنید که در چه مواردی می‌توانید به خودتان بیشتر فشار آورید تا بیش از این رشد کنید و بتوانید خودتان را از دیگران و خود قدیمی‌تان جدا کنید.

سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها کار بیشتری انجام دهید. (مثل بدنسازی، تماس‌های مشتری‌یابی، تشویق دیگران، نشان دادن احساس قدرشناسی‌تان و ...)

سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها انتظارات را شکست دهید. کجا و چگونه می‌توانید لحظه‌هایی برای «وای گفتن» خلق کنید؟

سه روشی را تعیین کنید که می‌توانید کاری غیرمنتظره انجام دهید. کجا می‌توانید از آن‌چه رایج، معمولی و قابل انتظار است، متمایز باشید؟

نتیجه‌گیری

یادگیری بدون عمل، بی فایده است. من این کتاب را برای سرگرمی خودم یا صرفاً ترغیب شما ننوشته‌ام.

انگیزش بدون عمل، منجر می‌شود به خودفریبی. همان‌طور که در مقدمه‌ی کتاب نوشتم، اثر مرکب و نتایجی که در زندگی‌تان آشکار خواهد کرد، بهترین ابزارهای موفقیت هستند. با وجود اثر مرکب، دیگر در آرزوی کسب موفقیت نخواهید ماند. اثر مرکب ابزاری است که وقتی با اقدامات مثبت و پایدار ترکیب می‌شود، تفاوتی واقعی و پایدار در زندگی‌تان به وجود می‌آورد. اجازه دهید این کتاب و فلسفه‌ی آن راهنمای شما باشد. ایده‌ها و استراتژی‌های موفقیت موجود در این کتاب را درک کنید و به کار ببندید تا برایتان نتایج واقعی، ملموس و قابل اندازه‌گیری ایجاد کنند. هر وقت متوجه شدید عادت‌های بد غیر مهم و به ظاهر بی‌ضرر به زندگی شما رخنه کرده‌اند، این کتاب را ورق بزنید. هر وقت از واکنش‌های مثبت افتادید پایین، این کتاب را بخوانید. هر وقت خواستید انگیزه‌تان را دوباره شعله‌ور کنید و نیروی چرایتان را تقویت کنید، نگاهی به این کتاب بی‌اندازید. هر بار خواندن این کتاب، باعث می‌شود آن تکانش بزرگ را دوباره به زندگی‌تان جذب کنید.

اجازه دهید چیزی را که به من انگیزه می‌دهد، با شما به اشتراک بگذارم. ارزش اصلی من در زندگی، کمک به دیگران است. آرزویم این است که بتوانم تفاوت

مثبتی را در زندگی دیگران به وجود آورم. بنابراین، برای به انجام رساندن اهدافم، نیاز دارم که شما به اهدافتان برسید. من دنبال تصدیق‌نامه‌ی شما از کسب نتایج خارق‌العاده در زندگی‌تان هستم. می‌خواهم که ایمیل یا نامه‌ای از شما دریافت کنم یا این که سال آینده (یا حتی پنج یا ده سال دیگر) جلوی من را در فرودگاه بگیرید و به من در مورد نتایج باورنکردنی‌تان بگویید که به خاطر ایده‌هایی که از این کتاب گرفته‌اید، به دست آورده‌اید. فقط آن موقع است که می‌فهمم به اهدافم رسیده‌ام؛ اهدافی که ارزش‌های اصلی زندگی‌ام هستند.

برای این که شما به اهداف مدنظرتان برسید، (و من هم به تصدیق‌نامه‌ام) می‌دانم که باید فوری بر اساس بینش و دانش جدیدتان اقدام کنید. ایده‌هایی که روی آن‌ها سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، بیهوده هستند و تلف می‌شوند. من نمی‌خواهم این اتفاق بیفتد. الان وقت آن است که بر اساس اعتقادات راسخ جدیدتان عمل کنید. شما الان قدرتش را دارید و انتظار دارم از آن استفاده کنید!

برای ایجاد بهبودی چشم‌گیر آماده‌اید، درست است؟ البته، پاسخ بدیهی "بله" است؛ ولی حالا می‌دانید بین گفتن این که برای ایجاد تغییرات لازم آماده هستید و انجام آن تغییرات، فرق زیادی وجود دارد. برای کسب نتایج متفاوت، باید کارها را به شیوه‌ی متفاوتی انجام دهید.

وقتی با این کتاب آشنا می‌شوید، مهم نیست کجا هستید و چه سالی است، اگر می‌توانستم این سؤال‌های ساده را از شما می‌پرسیدم: «به زندگی پنج سال قبل تان نگاه کنید. آیا الان در جایی هستید که فکر می‌کردید پنج سال بعد در آن جا خواهید بود؟ آیا عادت‌های بدی را که عهد بسته بودید ریشه‌کن کنید، کنار گذاشته‌اید؟ آیا اندام‌تان همان‌گونه هست که می‌خواستید؟ آیا درآمدی کافی و مطمئن، شیوهی زندگی دل‌خواه و استقلالی که انتظارش را داشتید، دارید؟» اگر نه، دلیلش چیست؟ ساده است، انتخاب‌هایتان. وقت آن است که یک انتخاب جدید کنید؛ انتخاب کنید که اجازه ندهید پنج سال آینده، ادامه‌ی سال‌های قبلی باشد. انتخاب کنید که زندگی‌تان را تغییر دهید، یک‌بار و برای همیشه.

بیاید پنج‌سال آینده‌ی زندگی‌تان را فوق‌العاده متفاوت از پنج سال قبل بسازید. امیدوارم که حالا چشم‌بندتان را برداشته باشید. شما درباره‌ی آن چه که برای موفقیت لازم است، حقیقت را می‌دانید. دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای ندارید. مثل من، شما هم دیگر با جدیدترین حيله‌ها یا راه‌حل‌های سریع اغفال نمی‌شوید؛ بلکه روی اقدامات ساده اما عمیقی متمرکز می‌مانید که شما را در جهت رسیدن به آرزوهایتان هدایت خواهند کرد. شما می‌دانید که موفقیت، آسان و یک‌شبه به دست نمی‌آید. پی برده‌اید که وقتی متعهد به انتخاب‌های مثبت لحظه به لحظه هستید، (با وجود نبود نتایج مشهود یا آنی) اثر مرکب

شما را به سطحی از موفقیت می‌رساند که مبهوت‌تان می‌کند و دوستان، خانواده و رقبایتان را متحیر خواهد کرد.

وقتی نسبت به نیروی چرایتان صادق باشید و درباره‌ی رفتارها و عادت‌های جدیدتان استوار باقی بمانید، تکانش، شما را به سرعت، جلو خواهد برد و بعد، با وجود آن تکانش و اقدامات مثبت پایدار، غیرممکن است که پنج‌سال آینده‌تان، مثل گذشته باشد. بلعکس، وقتی اثر مرکب را به خدمت می‌گیرید، موفقیتی را تجربه می‌کنید که شرط می‌بندم در حال حاضر نمی‌توانید حتی تصورش کنید.

یک اصل موفقیت با ارزش‌تر هم دارم که در اختیار شما قرار دهم. متوجه شده‌ام که بهترین راه برای به دست آوردن چیزهایی که در زندگی می‌خواهم، این است که انرژی‌ام را در بخشش به دیگران متمرکز کنم. اگر بخواهم اعتماد به نفسم را بیشتر کنم، دنبال راه‌هایی می‌گردم تا به شخص دیگری کمک کنم که احساس اعتماد به نفس بیشتری داشته باشد. اگر بخواهم حس امیدواری و مثبت‌اندیشی بیشتری داشته باشم، سعی می‌کنم آن‌ها را در شخص دیگری القا کنم. اگر برای خودم موفقیت بیشتری بخواهم، سریع‌ترین راه برای به دست آوردن آن این است که به شخص دیگری کمک کنم تا به موفقیت برسد. اثر موجی کمک کردن به دیگران و بخشیدن سخاوت‌مندانه‌ی وقت و انرژی‌تان به آن‌ها این است که خودتان بزرگ‌ترین ذی‌نفع این نوع دوستی‌تان خواهید

بود. درست مثل این که دوست دارم اولین قدم ساده و کوچک را در بهبود خط سیر زندگی تان بردارید. از شما می‌خواهم که این فلسفه را هم در زندگی تان امتحان کنید. اگر این کتاب را با ارزش دیدید و اگر به هر طریقی به شما کمک کرد، یک نسخه از آن را به پنج نفر از اشخاصی هدید دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید و برایشان موفقیت بیشتر را آرزو دارید.

ممکن است بستگان، دوستان، همکاران، فروشندگان و صاحبان کسب و کارهای محلی مورد علاقه تان باشند یا هرکسی که ملاقاتش کرده‌اید و دوست دارید در زندگی‌اش یک تفاوت محسوس به وجود آورید. می‌دانم این طور به نظر می‌رسد که این کار به نفع من است. بله، همین طور است؛ ولی یادتان باشد که من دنبال تصدیق‌نامه‌ی موفقیت هستم. هدف من این است که در زندگی میلیون‌ها نفر از انسان‌ها تفاوت ایجاد کنم و برای رسیدن به این هدف، به کمک شما احتیاج دارم؛ ولی قول می‌دهم که در نهایت، این شما هستید که بیشترین سود را می‌برید. کمک کردن شما به اشخاص دیگر برای کشف ایده‌هایی برای کسب موفقیت بیشتر، اولین قدم شما برای اجرای آن‌ها در زندگی خودتان است. درعین حال، می‌توانید تفاوت قابل توجه‌ای را در زندگی شخصی دیگری به وجود آورید. این کتاب می‌تواند مسیر زندگی یک شخص را برای همیشه عوض کند و می‌توانید شما باشید که این هدیه را به او می‌دهد. بدون شما، او شاید هرگز این کتاب را پیدا نکند.

از این که به من افتخار دادید و وقت ارزش مندتان را به خواندن این کتاب
اختصاص دادید، بسیار سپاس گزارم.
مشتاقانه منتظر خواندن داستان موفقیت شما هستم.
به امید موفقیت تان!
دارن هاردی



این فایل در سایت **تک رمان** تایپ و منتشر شده است. هرگونه کپی برداری پیگرد قانونی دارد.

برای منتشر کردن آثار خود به سایت **تک رمان** مراجعه کنید.

TaakRoman.IR
Forums.TaakRoman.IR

