بسم الله الرحمن الرحيم

# انسان

مهارت‌های فوق العاده ضروری
برای هر انسان موفق در سال ۲۰۲۰

# ۲۰۲۰

به قلم ژان بقوسیان سعید محمدی محمد پیام بهرام‌پور

نشر تعالی
Taali Publishing

انسان ۲۰۲۰

(مهارت‌های فوق‌العاده ضروری برای هر انسان موفق در سال ۲۰۲۰)

مولفان: ژان بقوسیان، سعید محمدی، محمدپیام بهرام‌پور

طرح جلد: الهه غلامی

صفحه‌آرایی: جعفر خدادی

ناشر: تعالی

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۴۷۰۰ تومان

شابک: ۳-۱۱-۷۵۴۷-۶۰۰-۹۷۸


تقدیم به .....
از طرف .....
داشته باشد.

او گفت: به لبه پرتگاه بیایید.

آن‌ها گفتند: می‌ترسیم

او گفت: به لبه پرتگاه بیایید.

آن‌ها آمدند

آن‌ها را هل داد و آن‌ها پرواز کردند



گلیام آپولینر

GUILIAUME APOLLINAIRE



# به جای مقدمه

## برای موفقیت آماده شوید !

از این که این کتاب را تهیه کرده‌اید متشکریم. به شما قول می‌دهیم اجرای دستورالعمل‌های این کتاب در ۳۰ روز، تغییرات اساسی در زندگی شما ایجاد خواهد کرد. شما با خواندن این کتاب، به جدیدترین نقطه‌نظرها، روش‌ها و تکنیک‌های مناسب مجهز می‌شوید. برای صرفه‌جویی در وقت، برای کمک به شما (می‌دانیم این روزها چقدر سرتان شلوغ است) نقطه‌نظرهایی را بیان می‌کنیم که حاصل سال‌ها تجربه و مطالعه صدها جلد کتاب و مقاله درباره استراتژی زندگی انسان‌های موفق و شرکت در کلاس‌ها و استفاده از مطالب اساتید بزرگی مثل جک کنفیلد، برایان تریسی (نویسنده ۵۰ جلد کتاب)، دومنیک اُبراین (قهرمان ۸ دوره جهانی)، دیوید توماس (قهرمان حافظه جهان)، کوین گسکل (مدیرعامل شرکت BMW )، دنیل پینک، دنیل گلمن، ناتانائیل براندن، چارز داهیگ، دارن هاردی، یو آکیم دی پوزدا و ... می‌باشد.

هر روز که علم پیشرفت می‌کند و ارتباطات انسانی بیشتر می‌شود، شبکه‌های اجتماعی و مخاطبان آن‌ها نیز افزایش می‌یابند. جهان با سرعت بسیار بالا در حال تغییر و پیشرفت هر روزه است، ولی این موضوع موجب شده که عملکرد و بهره‌وری افراد به شدت کاهش یابد. در حال حاضر، بیشتر مردم، بسیار کم حوصله‌تر از قبل شده‌اند.

آیا با توانمندی‌های فعلی و روند کنونی زندگی‌تان می‌توانید به آرزوهای خود برسید؟

این کتاب به گونه‌ای طراحی شده که ابزارهای لازم را در اختیار شما قرار دهد تا در مدیریت کسب و کار و زندگی‌تان، تبدیل به فردی ممتاز شوید. شخصی برجسته خواهید شد که نگرش تازه‌ای به دنیا دارد.

**بیشترین حجم کار را در کمترین زمان انجام می‌دهید. تسلط کاملی بر زندگی خواهید یافت، ارتباطات شما به واسطه موفقیت‌های بی‌شمارتان افزایش یافته و هر روز ثروت بیشتری به دست می‌آورید. پس بیاید هر چه سریع‌تر این اصول را بیاموزیم و در زندگی‌مان پیاده کنیم.**

**دوستدار شما**

**امیررضا ثابت، ژان بقوسیان، سعید محمدی و محمدپیام بهرام‌پور**



پیمودن هزاران کیلومتر، تنها با یك قدم شروع می‌شود.
اولین قدم شما، لحظه‌ای است که صفحه را ورق بزنید.



**مهم‌ترین قاعده این کتاب این است.**

تبدیل به چیزی خواهید شد
که برای رسیدن به آن تمرین کرده‌اید.

## فهرست مطالب

### فصل صفر :


این کتاب را چطور نخوانیم! ..... ۱۰
انسان ۲۰۲۰ چگونه است؟ ..... ۱۰





**بخش اول به قلم سعید محمدی ..... ۱۲**
ابزارک‌های ضروری برای این که مؤثرتر باشیم! ..... ۱۳
از کجا می‌دانم این مطالب کارایی زیادی دارند؟ ..... ۱۴
گسترش روحیه راحت‌طلبی در انسان ۲۰۲۰ ..... ۱۵
چرا باید از ابزار استفاده کنیم؟ ..... ۱۶


### فصل اول:


قوانین کاربردی برای انسان ۲۰۲۰ ..... ۱۷
قانون۵ضربه: ..... ۱۷
قانون دانه: ..... ۱۸
کوچک‌های بزرگ: ..... ۲۰
یک داستان از معلم ریاضی دوم راهنمایی ..... ۲۰
یک تحول در فرآیند آموزش ارتش امریکا ..... ۲۲
یادگیری از روی دست بزرگ‌ترها: ..... ۲۳
کجای زمین فوتبال قرار دارید؟ ..... ۲۳

## فصل دوم:


فانتوم برای انسان ۲۰۲۰ ..... ۲۶
تأثیر شادی بر بدن: ..... ۲۶
چگونه مغزمان را با فانتوم لاغر و متناسب کنیم؟ ..... ۲۶
چگونه هوش را فانتوم کنیم؟ ..... ۲۸
۱۰ روش عالی برای افزایش هوش از طریق فانتوم ..... ۳۰
صید نهنگ در اقیانوس ناآرام زندگی ..... ۳۱
عوامل ایجاد هویت اجتماعی ..... ۳۱
اژدهای زشت و خطرناک منقرض نشده ..... ۳۲
جمع‌بندی ..... ۳۳
قانون آچار فرانسه ..... ۳۴
ادامه دادن و پیش رفتن ..... ۳۶
حلقه مفقوده ..... ۳۹


## فصل سوم:


سیستم سازی آموزش برای انسان ۲۰۲۰ ..... ۴۰
جمع‌بندی مطالب مهم ..... ۴۱
رهایی ماهی کوچولو از تنگ شیشه‌ای ..... ۵۳
راه‌حل اول: یک قلاب ماهی‌گیری بهتر داشته باشید. ..... ۵۴
راه‌حل دوم: به جلو بروید. ..... ۵۶
جمع‌بندی مطالب مهم ..... ۵۷





## بخش دوم به قلم ژان بقوسیان ..... ۵۹


## فصل اول:


انتخاب‌های انسان ۲۰۲۰ ..... ۵۹

**فصل دوم:**
هدایت اتوماتیک انسان ۲۰۲۰ ..... ۷۵

**بخش سوم به قلم محمد پیام بهرام‌پور ..... ۹۸**
در این بخش از کتاب دقیقاً چه روی می‌دهد؟ ..... ۱۰۰
ماستی که من به شما می‌فروشم ..... ۱۰۰
مراحل یادگیری مهارت‌های کلامی ..... ۱۰۲

**فصل اول:**
نگذارید روی ماشینتان خط بیاندازند ..... ۱۰۴
اعتماد به نفس ..... ۱۰۵
عزت نفس ..... ۱۱۲

**فصل دوم :**
از میراسموس استفاده نکنید ..... ۱۲۳
انتقاد ..... ۱۲۷
شاهکار پروفسور سلیگمن ..... ۱۲۷
چقدر سطل دیگران صحبت را پر می‌کنید؟ ..... ۱۳۰
جادوی همدلی ..... ۱۳۱
نحوه پاسخ به سوالاتی که دوست نداریم به آن پاسخ دهیم ..... ۱۳۹
هنر نه گفتن! ..... ۱۴۱
چرا منظور ما را دقیقاً متوجه نمی‌شوند؟ ..... ۱۴۳

**فصل سوم:**
هوش کلامی خود را ارتقا دهید ..... ۱۵۲
هوش کلامی دقیقاً چیست؟ ..... ۱۵۲
چگونه هوش کلامی خود را ارتقا دهیم؟ ..... ۱۵۴

بخش

# صفر



به قلم محمد پیام بهرام پور

## قبل از هرچیز؛ انسان ۲۰۲۰ چیست؟

**ایــده نگارش این کتاب، زمانی به ذهنمان خطور کرد که در جلســه برنامه‌ریزی برای آموزش‌های آینده، این سوال پیش آمد که چند سال بعد، یعنی در سال ۲۰۲۰ میلادی، یک انسان موفق چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟**



وقتی به خودمان آمدیم، متوجه شدیم که گویا چند ساعتی است که در حال صحبت در این رابطه هستیم و آنچه موضوع را جالب‌تر کرد، این بود که متوجه شدیم، انسان ۲۰۲۰ با انسان فعلی تفاوت‌های زیادی دارد و اگر مهارت‌های خاصی را نداند، از چرخه رقابت بیرون خواهد رفت و هیچگاه رنگ موفقیت را نخواهد دید.

همین گفت‌وگوی اتفاقی، باعث شد که تصمیم بگیریم که برنامه‌ای آموزشی برای مردم کشورمان طراحی کنیم تا تغییرات شدید آینده، برایمان بسیار آسان، جذاب و دوست داشتنی باشد تا یک بحران!

امیدوارم با مطالعه این کتاب، موفقیت‌های فوق‌العاده‌ای کسب کنید و ما را در جریان موفقیت‌های خود قرار دهید.

## چطور این کتاب را نخوانیم؟

تقریباً همه ما اولین کتاب‌های زندگیمان مربوط می‌شدند به دوران مدرسه (و برخی شاید آخرین کتاب خواندن‌هایشان هم به همان دوران مربوط می‌شود!). در این دوران، یاد نگرفته‌ایم که واقعاً چطور باید یک کتاب را بخوانیم و از آن استفاده کنیم.

بسیاری از ما، هنوز بر طبق عادت دوران مدرسه هستیم و وقتی کتابی برای علاقه خودمان می‌خوانیم و قصد داریم از آن استفاده کنیم، به گونه‌ای آن را می‌خوانیم که انگار قرار است از آن امتحان بدهیم و این در حالی است که ما کتاب را می‌خوانیم که تغییر کنیم.

بنابراین وقتی این کتاب را می‌خوانید، قرار نیست که زیر تعاریف خط بکشید و تعداد عوامل را حفظ کنید! بلکه هدف این است که، در هر جایی از زندگی خودتان که صلاح دانستید تغییری ایجاد شود، کنار آن بخش از کتاب بنویسید که، مثلا:

حواسم باشه با مشتری‌ها هم همدلی کنم. مخصوصاً وقتی ....

قرار نیست این کتاب سالم بماند! شما حسابی باید با این کتاب درگیر شوید، زیر مطالب کاربردی‌اش خط بکشید، مطالب مهمی را که به ذهنتان می‌رسد، حاشیه‌نویسی کنید و هر جایی که با آن موافقید و یا مخالفید، اعلام کنید! آنجایی که از خودتان راضی هستید و درست رفتار کردید، شکلک‌های ☺ بکشید و گاهی هم: ☹

## چرا هرچه یاد می‌گیرم به دردم نمی‌خورد؟

شاید برای شما نیز این سوال پیش بیاید، چرا من که در سمینارهای مختلف شرکت کـــرده، دوره‌های زیادی دیده و کتاب‌های مختلفی خوانده‌ام، هنوز، تغییراتی در من شکل نگرفته و اگر هم تغییری بوده، بسیار زودگذر بوده است؟

برای همین لازم است که، در ابتدای این کتاب، نکاتی را برای بهتر استفاده کردن از این دوره برای شما عزیزان ذکر کنیم.

بـــه همین منظور، در ســـایت (www.bahrampoor.com)، دوره‌ای برای شـــما طراحی کرده‌ام که کاملاً رایگان اســـت و در چند فیلم آموزشـــی که اختصاصاً برای شما ضبط شده، خواهم گفت که چطور از آموزش‌هایی که می‌بینیم، بهترین استفاده را ببریم و اجازه ندهیم که اثر آنها فوراً از بین برود.

شما برای شرکت در این دوره رایگان، می‌توانید به لینک زیر مراجعه کنید:

http://bahrampoor.com/?p=24943

رمز عبور: useit

## آموزش‌های مهارتی

همانطور که در فیلم بالا نیز اشـــاره کردیم، آموزش‌هایی که مهارت‌محور هستند، با آموزش‌هایی که دانش‌محور هستند، کاملاً متفاوتند و اگر ما فقط در آنها شنونده باشیم و یا فقط آنها را بخوانیم، تقریباً مطمئنم که هیچ تغییری نمی‌کنیم و عملاً، دانستن به معنی توانستن نخواهد بود!

اما اگر تمرینات را انجام دهیم، آنگاه داســـتان متفاوت می‌شود. متأسفانه، بسیاری از ما، مهارت‌ها را فقط می‌خوانیم و یاد می‌گیریم و بدون هیچ تمرینی توقع داریم که تغییر کنیم!

درســـت مثل این که ما به کلاس بســـکتبال برویم و بعد بدون هیچ تمرینی و فقط صرف شـــنیدن و دیدن توضیحات استاد، توقع داشته باشیم که بسکتبالیست خوبی باشیم! خنده‌دار نیست؟

برای همین، در چنین موضوعاتی باید تمرین کنیم، آزمون و خطا کنیم، رفتارهایمان

را تغییـر بدهیـم و ببینیم که چه جاهایی نیاز به تمرین بیشـتر و چه جاهایی نیاز به اطلاعات بیشتر داریم.

از همین رو، ما این کتاب را بر اساس میکرواکشن‌ها (یا همان اقدامک‌ها) نوشته‌ایم. به این معنی که در انتهای هر بخش آموزشـی، فعالیت‌ها و اقدام‌های کوچکی وجود دارد که ما بر اسـاس موضوع، آن‌ها را انتخاب کرده‌ایم که انجام دادن آنها به شـما کمک می‌کند تا مهارت مذکور، بسیار بهتر آموخته شود.

دقت کنید که تا زمانی که این اقدامک‌ها انجام نشـوند، این کتاب، عملاً کاربرد زیادی نخواهد داشـت و انجام این فعالیت‌هاسـت که باعث می‌شود مهارت مذکور در شـما تقویت گردد. بنابراین، حتماً باید برنامه‌ای کامـل و کاربردی برای اجرای اقدامک‌ها برای خود داشته باشید.

تحقیقات نشان داده‌اند که اگر می‌خواهیم در هر کاری جزو چند نابغه انگشت‌شمار جهان باشیم، باید آن مهارت را ده هزار ساعت تمرین کنیم. ده هزار ساعت یعنی ده سال روزی دو ساعت تمرین منظم و درست. یا ۵ سال روزی ۵ ساعت تمرین.

پیشنهاد می‌کنم که همین الان تصمیم بگیرید که ۵ یا ۱۰ سال بعد قصد دارید که در کدام مهارتتان جزو برترین نفرات باشید؟

---

پیشنهاد می‌کنم هدیه خرید این کتاب را از آدرس زیر دانلود کنید:

http://bahrampoor.com/?p=2020

رمز عبور: 2020

---

بخش

# اول



به قلم سعید محمد ی

## ابزارک‌های ضروری برای این که مؤثرتر باشیم!

در سال ۱۳۸۰ که برای اولین بار وارد دانشگاه شدم، همزمان نیز برای گذران زندگی شروع به کارکردم. تقریباً فاقد هر نوع مهارتی بوده و حتی پولی برای راه‌اندازی کسب‌وکار نداشتم. به نظرم رسید تنها کاری که می‌توانم انجام دهم فروش محصولات دیگران است. ازاین‌رو تصمیم گرفتم به‌صورت پاره‌وقت در یک شرکت توزیع مواد غذایی استخدام شوم. با توجه به انگیزه بالایی که داشتم به سرعت پیشرفت کردم. دو سال بعد، با ارتباطاتی که پیداکرده بودم می‌توانستم به صورت عمده، خرید و فروش کنم. در سال ۱۳۸۳، اولین کسب‌وکار خودم را راه‌اندازی کردم. در سال۱۳۸۵، شرکت واردات خود را راه‌اندازی و از کشورهای دیگر، برای کارخانه‌های بزرگ، مواد اولیه وارد می‌کردم. تصورم این بود که باید کارهای زیادی انجام دهم و پول یکی از مهم‌ترین اهدافم بود، لذا اولین شرکت ساخت‌وساز خودم را راه‌اندازی نمودم. حالا دیگر مدیر ۳ کسب‌وکار تولید و توزیع مواد غذایی، صادرات و واردات مواد اولیه صنایع غذایی و ساخت‌وساز شده بودم.

از دوران راهنمایی، کتاب‌های انگیزشی می‌خواندم و علاقه زیادی به مطالب روان‌شناسی و شناخت انسان‌ها داشتم. کلاس‌های موفقیت دکتر آزمندیان را دنبال می‌کردم، کتاب‌های آنتونی رابینز، برایان تریسی، دیل کارنگی و ناپلون هیل را مطالعه می‌کردم. سال‌ها بر همین منوال گذشت. روزی احساس کردم تمام افراد قادرند تا کارهایی که من انجام می‌دهم، انجام دهند. بنابراین در یک روز تصمیم گرفتم در مدت بسیار کوتاهی زندگی و شغلم را تغییر دهم. یک سال تمام، فقط مطالعه کردم. چون سرعت مطالعه خوبی داشتم، توانستم صدها جلد کتاب بخوانم. در کلاس‌های

مدیریت، بازاریابی، مذاکره و فروش شرکت کردم.

در طول این سال‌ها روش صحیح مطالعه، تندخوانی و شیمی را از روی علاقه شخصی در مراکز مختلف تدریس می‌کردم.

در تیرماه سال ۱۳۹۰، مدیر گروه مطالعه جهاد دانشگاهی صنعتی شریف شدم. مدیریت یک موسسه آموزشی برای اولین بار، کاری بود که در این دوره از زندگی‌ام برایم شوق ایجاد می‌کرد. گروه مطالعه شریف به سرعت پیشرفت کرد. با سازمان‌های بزرگ ایرانی همچون شهرداری تهران، نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور، وزارت نفت، پتروشیمی ماهشهر، شرکت‌های آی‌تی و سازمان‌های بزرگ ایران، همکاری نزدیکی داشت.

حالا دیگر از کلاس‌های اساتید بزرگی مثل جک کنفیلد، برایان تریسی، دیوید توماس، دومنیک‌اُبراین استفاده کرده بودم.

یک روز با دوست ارزشمندم آقای محمدپیام بهرام پور (نویسنده بخش پایانی همین کتاب) صحبت می‌کردیم و تصمیم گرفتیم ماحصل چندین سال آموزش، مطالعه، شاگردی اساتید بزرگ و مدیریت کسب‌وکار را در یک کتاب جمع‌آوری کنیم تا از این طریق، درس‌هایی که از بهترین اساتید آموخته‌ایم با علاقه‌مندان پیشرفت در کشورمان به اشتراک بگذاریم. شاید این‌گونه، گامی کوچک جهت رسالت اجتماعی خود برداشته باشیم.

در این بخش، جدیدترین مطالبی که کمک می‌کند شما بیشترین دستاورد را در زندگی‌تان داشته باشید در کنار یکدیگر می‌آموزیم.

## یک حقیقت

در ابتدا می‌خواهم به عنوان یک معلم، حقیقتی را به شما بگویم: «**هیچ راه میانبر و هیچ فرمول اسرارآمیزی برای موفقیت یک‌شبه وجود ندارد**»، اما تلاش خواهم کرد تا جایی که بتوانم، نکات و حقایقی را از زبان تأثیرگذارترین افراد جهان بیان کنم. افرادی که زندگی چندبعدی موفقی دارند و درنهایت انسان‌های سعادتمند نامیده می‌شوند. چکیده نظرات آن‌ها این است که: «**موفقیت در هر حوزه‌ای، نیاز به کار سخت و هوشمندانه، تمرکز، عادت‌های خوب، گذشت زمان و پیگیری دارد**».

## از کجا می‌دانم این مطالب کارایی زیادی دارند؟

این مطالب را پس از سال‌های طولانی، آموزش در محضر اساتید بسیار بزرگی به دست آورده‌ام و شوق این که، زندگی‌ام را از زیر صفر شروع کرده‌ام و موفقیت و شکست‌های زیادی داشته و دارم، این که در این سال‌ها چه دستاوردهای بزرگی داشته‌ام، مرا هیجان‌زده می‌کند. در ضمن دو نویسنده دیگر این کتاب، افراد بسیار توانمند، برجسته و موفقی هستند که هرروز از این مطالب استفاده می‌کنند. فقط کافی است این دستورالعمل‌ها را ۳۰ روز، بدون وقفه اجرا کنید و از نتیجه آن شگفت‌زده شوید. اگر برای اجرا آماده هستید زودتر این مسیر را با هم شروع کنیم.

## گسترش روحیه راحت‌طلبی در انسان ۲۰۲۰

پیشرفت در علم، افزایش ارتباطات، رسانه‌ها و روش‌های بازاریابی بعضی از شرکت‌ها، بیشتر مردم را به سمت یک باور اشتباه سوق داده، که به دست آوردن نتایج بزرگ در زندگی، احتیاج به تلاش ندارد. حتماً برنامه‌هایی را دیده‌اید که در آن تبلیغ می‌شود شما بدون رفتن به باشگاه و یا حتی رژیم گرفتن می‌توانید با استفاده از این قرص لاغری در چند روز وزن خود را کاهش دهید و به اندام رؤیایی خود برسید. این‌ها یک سری تبلیغات پوچ و توخالی است که هیچ نتیجه مثبتی نخواهد داشت و افراد بعد از گذشت چندین ماه، دوباره به وزن قبلی خود برمی‌گردند. پس باور داشته باشید، برای رسیدن به نتایج ارزشمند باید تلاش کنید. اولین قانون موفقیت که به سرعت کمک می‌کند تا شما پیشرفت کنید، هم‌جهت کردن فعالیت‌های روزانه با اهداف بلندمدت زندگی‌تان است. به عنوان مثال، فردی را تصور کنید که هدف اصلی‌اش در زندگی، قهرمانی المپیک در رشته کشتی است. این فرد باید زیر نظر مربی آگاه و باتجربه، بسیار تمرین کند، رژیم غذایی علمی و دقیقی رعایت کند و روحیه قوی داشته باشد تا فشار تمرین خسته‌اش نکند. باید نگرش مثبتی داشته باشد. اعتمادبه‌نفس قوی، اراده، انگیزه و بسیاری از موارد دیگر که همگی این‌ها در راستای قهرمانی این فرد هستند.

حالا تصور کنید این فرد علاقه زیادی به پیتزا و نوشابه داشته باشد و بخواهد که

یک‌شب در میان، رژیم خود را رعایت نکند و از یک پیتزای مخصوص و خوشمزه با پنیر زیاد همراه با نوشابه لذت ببرد؛ که این کار دقیقاً برخلاف هدف اصلی‌اش است. به نظر شما آیا این فرد خود را آماده قهرمانی می‌کند؟



## اقدامک:

لطفاً نظرتان را در مورد چگونگی رژیم این فرد بنویسید.

در این بخش قصد دارم در مورد ابزارهایی صحبت کنم که یک انسان موفق در سال ۲۰۲۰ احتیاج دارد و قول می‌دهم اگر کسی این ابزارک‌ها را نداشته باشد، هیچ درآمد و شغلی نخواهد داشت و یا از شغل فعلی‌اش اخراج خواهد شد.

این ابزارک‌ها کمک می‌کند که ما مؤثرتر و موفق‌تر از همیشه باشیم.

## چرا باید از ابزار استفاده کنیم؟

یک آچارفرانسه را در نظر بگیرید. این آچارفرانسه به ما کمک می‌کند تا با صرف انرژی کمتر و در زمانی کوتاه‌تر، یک پیچ را بازکنیم. در واقع، ابزار مناسبی است که ما را زودتر به هدفمان می‌رساند. پس، ما به تجربه در زندگی‌مان دریافته‌ایم که استفاده از ابزار برای ما ضروری است. شاید هیچ‌گاه نتوانیم یک پیچ محکم را بدون ابزار و فقط با استفاده از دست بازکنیم.

**ابزار به ما کمک می‌کند با صرف انرژی کمتر و در زمان کوتاه‌تر به هدفمان برسیم.**





## اقدامک:

**به نظر شما چرا باید از ابزار استفاده کنیم؟(دو دلیل خود را بنویسید)**

**۱ -**

**۲ -**




# قوانین کاربردی برای انسان ۲۰۲۰

**چگونه است که افراد کمی، خیلی موفق هستند، عملکرد خیلی خوب و دستاوردهای بزرگ در زندگی‌شان دارند، ولی بسیاری از افراد (حدود ۹۷٪ ) در همان موقعیت قبلی خودشان باقی می‌مانند و هیچ‌گاه پیشرفت نمی‌کنند؟**

**شاید این سؤال مهمی باشد که باید پاسخ دهید. مهم‌ترین ویژگی افراد موفق در جهان این است که کارهای سخت خود را به صورت یک عادت درآورده‌اند.**



اگر بتوانید کارهای مهم زندگی‌تان را به عادت تبدیل کنید، آنگاه بسیار شادتر زندگی خواهید کرد و مانند افراد موفق جهان به دستاوردهای بی‌نظیری در ارتباطات، ثروت، کسب‌وکار و .... خواهید رسید.

### قانون ۵ ضربه:

این قانون را از یکی از بهترین سخنرانان جهان شنیدم که می‌گفت: یکی از مهم‌ترین اهداف زندگی‌تان را در نظر بگیرید. حالا تصور کنید در جنگل و در میان درختان سرسبز در حال قدم زدن هستید. حالا یک درخت را انتخاب کنید. این درخت همان هدف شماست. اگر شما حتی فرصت بسیار کمی در روز داشته باشید با این روش ساده می‌توانید درخت را قطع کنید (یعنی به هدفتان برسید) به‌شرط این که این ۲ قاعده را رعایت کنید:

۱- تبر داشته باشید و هر روز با صرف کمترین وقت، فقط پنج ضربه به این درخت بزنید.

۲- به این درخت تعهد داشته باشید و تا رسیدن به هدفتان درخت‌تان را تغییر ندهید.

با همین روش ساده بعد از گذشت چند ماه یا یک سال، این درخت می‌افتد و شما به هدفتان می‌رسید. در بخش‌های بعدی روش‌هایی را با هم می‌آموزیم که تبرمان را تیز کند تا با هر ضربه، به هدفمان نزدیک و نزدیک‌تر شویم.

همه انسان‌ها یک روزی به دنیا می‌آیند و این شانس را دارند، چندین سال زندگی کنند و بعد به پایان مسیر می‌رسند و از این دنیا می‌روند. بسیار اهمیت دارد که این یک‌باری که شانس زندگی داریم به چه دستاوردهایی می‌رسیم.

و چه زیبا، ژاله اصفهانی این موضوع را بیان می‌کند:

زندگی صحنه یکتای هنرمندی ماست
هرکسی نغمه‌ی خود خواند و از صفحه رود
صفحه پیوسته بجاست
خرم آن نغمه که مردم بسپارند به یاد.



## اقدامك:

قانون ۵ ضربه را در مورد چه هدفی می‌خواهید اجرا کنید؟

این ۵ ضربــه را چگونه و از چه راهی می‌خواهید به مهم‌ترین هدفتان وارد کنید؟

### قانون دانه:

گاهی از طبیعت می‌توان درس‌های بزرگی گرفت. در یک باغ سیب ممکن است صدها درخت سیب وجود داشته باشد و هر درخت، حدود ۵۰۰ سیب را به عمل می‌آورد که هرکدام حاوی چندین دانه است. واقعاً این همه دانه لازم است که چند درخت سیب دیگر اضافه شوند؟

آیا یک دانه نمی‌تواند رشد کند و سال‌ها بعد یک درخت تنومند و پر میوه باشد؟ اینجا از طبیعت یاد می‌گیریم:

اکثر دانه‌ها هرگز رشد نمی‌کنند، پس **اگر واقعاً دنبال رشد هستید، بهتر است بیش از یک‌بار تلاش کنید.** همواره به یاد داشته باشید:

باید در بیست مصاحبه شرکت کنید، تا یک شغل مناسب به دست آورید.

باید با چهل نفر مصاحبه کنید، تا یک فرد مناسب را برای سازمانتان استخدام کنید.

باید با پنجاه نفر صحبت کنید، تا محصولتان را بفروشید.

باید با صد نفر آشنا شوید، تا یک رفیق شفیق و وفادار پیدا کنید.

اگر این درس طبیعت را به درستی درک کنیم، دیگر ناامید نمی‌شویم و به‌راحتی شکست را نمی‌پذیریم.

طی دوره‌ای که در دانشگاه، MBA می‌خواندم و برای تحقیق به شرکت‌های بزرگ مراجعه می‌کردم، متوجه شدم که مؤسسان شرکت‌های بزرگ ایرانی همچون صنایع غذایی بهروز، صنایع غذایی مهرام و مادیران، بیشتر ازدیگران شکست خورده‌اند، ولی همواره دانه‌های بیشتری کاشته‌اند.

یک‌دانه خوب، جنبه‌های دیگر زندگی را بهبود می‌بخشد.

دقت کرده‌اید که هر وقت به‌طور منظم ورزش می‌کنید، میل به غذاهای سالم و کم‌کالری‌تر دارید؟ آیا متوجه این تغییر شده‌اید که وقتی غذاهای سالم و رژیمی می‌خورید، انرژی بیشتری داشته و دوست دارید ورزش کنید؟

همه چیزها در زندگی به هم مربوط هستند. روش تفکر شما، روی روحیه شما مؤثر است. روحیه شما، بر نوع راه رفتن‌تان مؤثر است. راه رفتن شما، روی نحوه گفتارتان

اثر می‌گذارد و روش حرف زدن‌تان، روی طرز فکرتان مؤثر واقع می‌شود.

تلاش برای پیشرفت در یک بعد زندگی، بر سایر ابعاد زندگی اثر می‌گذارد. وقتی در خانه خوشحال هستید، در محل کار نیز احساس شادی بیشتری خواهید داشت. وقتی با همکاران خود رابطه گرمی دارید، در خانه نیز، با همسر و فرزندانتان بهتر برخورد خواهید کرد. برای پیشرفت در زندگی می‌توانید از هر نقطه‌ای که هستید، شروع کنید. بسیار هیجان انگیز است، وقتی به ده سال گذشته زندگی خود نگاه می‌کنم، شوق آینده، خواب از چشمانم می‌گیرد. می‌توانید همین‌الان در هر شرایطی که هستید برنامه‌ای برای نوشتن اهداف، پیشرفت در شغل، یادگیری مهارت جدید و ... داشته باشید. همین تغییر کوچک، باعث بروز نتایج بزرگ خواهد شد، زیرا همه امور به هم مربوط هستند.

عکس این قضیه نیز صادق است، یعنی اگر یک بخش از زندگی‌تان خراب شد، سایر ابعاد هم به زودی خراب می‌شوند. هر کاری که انجام می‌دهید، به نوبه خود اهمیت دارد، زیرا به امور دیگر مربوط است.



## کوچك‌های بزرگ:

شاید یکی از مهم‌ترین قاعده‌های این کتاب و تمامی کتاب‌های انگیزه‌بخش جهان این نکته باشد که، **پاداش‌های بزرگ در اثر فعالیت‌های بسیار کوچک و هوشمندانه به دست می‌آیند.** نتایج، بسیار بزرگ‌تر از تصور ما هستند، اما گام‌ها چندان بزرگ و مهم به نظر نمی‌رسند. اگر برای کاهش استرس، بهبود روابط فردی و گسترش کسب‌وکارتان از استراتژی درست استفاده کنید، از نتایج آن شگفت‌زده خواهید شد.

بسیاری از آدم‌های ساده‌انگار انتظار دارند پس از گذشت زمان بسیار کوتاه، نتایج آنی را ببینند. برای مثال، اگر فردی سه روز متوالی برای کاهش وزن، صبح زود از خواب بیدار شود، در پارک نزدیک منزلش بدود و انتظار کاهش وزن را داشته باشد، به‌زودی دلسرد خواهد شد. چون هنوز نتیجه ملموسی پدیدار نشده است.

تمام انسان‌های هوشمند که برای زندگی و افکار خود استراتژی دارند، می‌دانند که باید مدت‌ها کاری را به‌دقت انجام دهند تا یک‌باره نتیجه فوق‌العاده آن را ببینند.

## یك داستان از معلم ریاضی دوم راهنمایی

وقتی دوم راهنمایی بودم، تنها درسی که همیشه نمره ۲۰ می‌گرفتم، درس ریاضی بود. معلم باهوشی داشتیم به نام آقای میرزایی. ایشان روزی یک مسئله ریاضی به ما دادند که جالب بود. داستان، درباره مرد میلیونری بود که پی برد، یکی از دانش‌آموزانش ایده جالبی دارد که اگر آن ایده را در ازای ۱۰۰۰ دلار بخرد، می‌تواند میلیون‌ها دلار درآمد به دست آورد؛ اما نمی‌دانست که دانش‌آموزش هوش ریاضی بسیار بالایی دارد.

دانش‌آموز به مرد ثروتمند گفت: یک سنت[1] برای روز اول، کافی است. برای روز دوم دو سنت، برای روز بعدی چهار سنت و هر روز این پول دو برابر شود و این کار فقط ۳۰ روز ادامه داشته باشد. مرد میلیونر از خوشحالی در پوست خود نمی‌گنجید و زیر لب به حالت تمسخر لبخند می‌زد و بلافاصله گفت حاضر است شرط او را

۱. هر سنت (cent) که به اختصار ct نوشته می‌شود، معادل یک‌صدم دلار است.

بپذیرد. اما در پایان ماه متوجه شد که بیش از ۱۰ میلیون دلار به آن دانش‌آموز پول داده است. هیچ‌کدام از ما دانش آموزان حرف آقای میرزایی را باور نکردیم؛ اما معلم ریاضی‌مان جدول زیر را برایمان کشید تا حرفش برایمان باورپذیر شود.

روز اول= یک سنت

روز دوم= دو سنت

روز سوم= چهار سنت

روز چهارم= هشت سنت

روز پنجم= شانزده سنت

روز ششم= سی و دو سنت

روز هفتم= شصت و چهار سنت

روز هشتم= ۱/۲۸ دلار

روز نهم= ۲/۵۶ دلار

روز دهم= ۵/۱۲ دلار

روز پانزدهم= ۱۶۳/۸۴ دلار

روز بیستم= ۵۲۴۲/۸۸ دلار

روز بیست و پنجم=۱۶۷۷۷۲/۱۶ دلار

روز سی‌ام=۵۳۶۸۷۰۹/۱۲ دلار

فکر می‌کنید مجموع این مبالغ چقدر است؟ ۱۰ /۲۳/۴۱۸/۷۳۷ دلار

این مثال نشـان می‌دهد که کوچک‌هایی هسـتند که بسـیار بزرگ‌اند و تأثیرات عمیقی در زندگی انسان خواهند داشت.

### یک تحول در فرآیند آموزش ارتش امریکا:

در اوایـل دهه ۱۹۸۰، دکتر ریچارد بندلر یکی از نویسـندگان کتاب NLP، در استخدام ارتش آمریکا قرار گرفت تا کمک کند مهارت تیراندازی در ارتش آمریکا بهبود یابد.

ابتـدا دکتـر بندلر برنامه قبلی آموزش را به دقت بررسـی کـرد. برنامه آموزش این‌گونـه بود کـه، به هر فردی یک هفت‌تیـر می‌دادند، راه تیرانـدازی را به آن‌ها

آموزش می‌دادند و بعد، از آن‌ها می‌خواستند از فاصله سی متری به هدف شلیک کنند. بعضی از سربازها می‌توانستند از همان ابتدا تیرهایشان را به هدف بزنند؛ اما بقیه افراد، فقط به مقدار بسیار کم پیشرفت می‌کردند. فرض مربیان آموزشی این بود که بعضی از سربازان از استعداد ذاتی برای تیراندازی برخوردارند و اکثریت از استعداد محروم‌اند؛ اما دکتر بندلر این استدلال را نپذیرفت.

ریچارد بندلر بعد از چند روز فکر کردن در مورد نحوه آموزش، روند را کاملاً تغییر داد، به‌گونه‌ای که همه سربازان از فاصله ۳ متری شروع به تیراندازی کردند. در این روش به خاطر این که فاصله بسیار کم بود، تمام سربازان به راحتی به هدف می‌زدند.

از فاصله ۶ متری تیراندازی را امتحان کردند. بسیار ساده بود. ۹ و ۱۲ و ۱۸ متری نیز همچنان ساده بود و روزانه سربازان فقط ۳ متر فاصله را بیشتر می‌کردند، تا این که به ۳۰ متر رسیدند. این تغییر در شیوه آموزش، همه را متعجب کرد، زیرا حالا سربازان زیادی از فاصله ۳۰ متری دقیقاً به هدف می‌زدند. دکتر بندلر استاد جزء جزء کردن است و شهرت جهانی دارد.

به عبارت دیگر، دکتر بندلر معتقد است، اگر یک کار بزرگ و دشوار را به اجزای کوچک‌تری تقسیم کنیم، انجام این فرآیند به‌شدت آسان می‌شود. با استفاده از این شیوه آموزش می‌توانید در هر زمینه‌ای یادگیری خود را افزایش دهید و من دقیقاً از همین روش برای آموزش به دانشجویانم در دانشگاه صنعتی شریف استفاده می‌کنم.



## یادگیری از روی دست بزرگ‌ترها:

راهکاری که مرتباً در مدرسه به ما می‌گفتند، که انجام دهیم: تکرار، تکرار و تکرار بود. با این که به جمله آقای دیل کارنگی که می‌گوید:

**تکرار مادر مهارت‌هاست.**

اعتقاد دارم و در مواردی این تکرار، قوی‌ترین روش برای تثبیت یک موضوع است، ولی همیشه و در هر زمینه‌ای این‌گونه نیست.

یک مثال می‌زنم: فکر می‌کنید بعضی از آقایان چگونه رانندگی را یاد می‌گیرند؟ این‌ها از سال‌ها قبل که کنار پدر، مادر و راننده تاکسی می‌نشینند، فقط به نحوه رانندگی نگاه می‌کنند و با همین شیوه نگاه کردن، رانندگی را یاد می‌گیرند.

اغلب، بسیاری از افراد به سرعت در رانندگی مهارت می‌یابند. به عبارت دقیق‌تر منظور این است که، با روش نگاه کردن و الگوبرداری از دیگران، می‌توانیم آموزش ببینیم. به این فرایند در ان ال پی، الگوبرداری می‌گویند. این روشی است که با استفاده از آن می‌توانید بر سرعت یادگیری خود بیفزایید. صرفاً با تماشا کردن کسی که می‌تواند کاری را به طرز عالی انجام دهد، می‌توانیم انجام آن کار را بیاموزیم.

## کجای زمین فوتبال قرار دارید؟

در سال‌های قبل، عضو تیم فوتبال نوجوانان راه‌آهن و تیم تراکتور سازی تبریز بودم (چون پدرم ارتشی بود، یک سال در تبریز زندگی کرده‌ایم و اصالتاً آذری هستیم). مربی‌ای داشتیم که همیشه به ما می‌گفت بچه‌ها تصمیم بگیرید یا جزء ۲۲ بازیکن اصلی زمین باشید و یا جزء هزاران تماشاچی فوتبال که دورتادور زمین نشسته‌اند و بازی را نگاه می‌کنند. این جمله را آن سال‌ها خیلی خوب درک نمی‌کردم و همیشه به خودم می‌گفتم ما که جز بازیکنان هستیم و مربی از گفتن این جمله چه منظوری دارد؟

حالا که چندین سال است در دانشگاه صنعتی شریف تدریس می‌کنم، این قضیه به

راستی برایم بسیار ملموس شده است و افراد بسیاری را می‌بینم که به شوق یادگیری یک مهارت جدید مثل زبان انگلیسی، نواختن گیتار، یادگیری تندخوانی فانتوم و حتی درس خواندن، تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، ولی بعد از یک مدت، انگیزه خود را از دست می‌دهند و به جمع تماشاچیان می‌پیوندند.



تقریباً همیشه در ابتدای کار، افراد هیجان دارند و معمولاً دچار افراط می‌شوند. البته بسیار خوب است که برای ایجاد ریتم موفقیت، هیجان‌زده باشیم، اما بهتر است طوری برنامه‌ریزی کنیم که بتوانیم حداقل به مدت ۳ ماه این ریتم را حفظ کنیم.

اگر تلاش کنید هر روز گام‌های درست و کوتاهی را بردارید، به شما قول می‌دهم،

در نهایت برنده خواهید شد؛ اما اگر کارهای زیادی برای دنبال کردن دارید، خود را برای یک شکســت آماده کرده‌اید. تمام انسان‌های موفقی را که از نزدیک دیده‌ام، هرگز چند فعالیت را به طور همزمان انجام نمی‌دادند.

همواره به یاد داشته باشید پیگیری و استقامت یکی از مهم‌ترین اجزای موفقیت در هر کاری است.

حضرت سعدی در این رابطه می‌فرمایند:

رهرو آن نیست که گه تند و گهی خسته رود

رهرو آن است که تند و پیوسته رود

البته با اجازه از شاعر دوست‌داشتنی کشورمان، تغییر کوچکی در شعر داده‌ام.

پس همین حالا تصمیم بگیرید، واقعاً جز ۲۲ بازیکن اصلی تیم باشید و آگاهانه با استراتژی درست در مسیر موفقیت حرکت کنید.

انتخاب کنید، از امروز در خانواده‌تان عضو مؤثرتری باشید، به طوری که، زمانی که در منزل هستید، به وجود شما افتخار کنند. شما باید توانایی خوشحال کردن خانواده و دوســتانتان را به دســت آورید. خانواده، یکی از مهم‌ترین بخش‌های زندگی افراد موفق و سعادتمنداســت. لازمه این که بتوانید باعث شادی دیگران باشید، این است که خودتان فرد شاد و بانشاطی شوید.




# فانتوم برای انسان ۲۰۲۰

انسانی که می‌خواهد در سال ۲۰۲۰ زندگی کند، باید شاد و خوشحال باشد و یک مغز هوشیار و آماده داشته باشد. وی باید بتواند خیلی سریع، اطلاعات موردنیاز خود را به دست آورده و یا از حافظه‌اش استفاده کند.

پس برای افزایش کارایی مغز خود و برای این که حافظه خوبی داشته باشید، سعی کنید تا جایی که می‌توانید بخندید.

## تأثیر شادی بر بدن:

حتماً این تجربه را دارید که احساسات خوب و خنده، تأثیر مستقیمی بر بدن و روحیه دارد. من بعد از تماشای یک نمایش کمدی، به شدت احساس شادمانی می‌کنم. نشاط حاصل از رفتن به کنسرت، شرکت در میهمانی، استخر و یک ماساژ فوق‌العاده را از دست ندهید.

حتی پزشکان معتقدند افرادی که روحیه خوبی دارند، کمتر بیمار می‌شوند و اگر بیمار شوند، زودتر سلامتی خود را به دست می‌آورند.

## چگونه مغزمان را با فانتوم لاغر و متناسب کنیم؟

سؤالات زیر بسیار بامزه هستند و سخت‌تر از آنند که فکر می‌کنید. احتمالاً به شما نشان خواهند داد که چقدر به چیزهای عادی و روزانه زندگی بی‌توجه شده‌ایم.

۱- در یک چراغ راهنمایی، رنگ سبز آن بالاست یا پایین؟

۲ - در کشـورمان چند تا استان داریم؟ از خیلی‌ها این سؤال را پرسیدم و جواب را نمی‌دانستند. اعتراف می‌کنم خودم هم این سؤال را بلد نبودم.

۳- وقتی قدم می‌زنید دست چپ شما با پای راست شما حرکت می‌کند یا پای چپ؟

۴- روی سکه‌های ۵۰۰ تومانی چه تصویری وجود دارد؟

۵- صفحات زوج کتاب سمت راست است یا سمت چپ؟

۶- دکمه پیراهن مردانه در کدام طرف آن قرار دارد؟

۷- پشت اسکناس پنج‌هزارتومانی و ده‌هزارتومانی چه نوشته شده است؟

اگـر جواب یکی از این سـؤالات را هـم نمی‌دانید، بهترین بهانـه را برای تفکر و خندیدن دارید.

خنده، دونده دوی ماراتن سـلامت ذهن و جسم انسان است. نورمن کازین که به عنوان پدر علم ایمنی شناسی اعصاب و روان محسوب می‌شود،نشان داده که خنده، سلامتی می‌آورد. کازین و همکارانش برای نخستین بار از خنده در بهبود بیماری‌های حاد در بیمارستان‌ها استفاده کردند.

۱۰ دلیل اصلی که ثابت می‌کند خنده برایتان خوب است، عبارتند از:

۱۰- بهبود جریان گردش خون

۹- افزایش تفکر خلاق

۸- افزایش تعداد سلول‌های ایمنی بدن

۷- کمک به سیستم گوارش و هضم غذا

۶- افزایش اندورفین

۵- خارج کردن هوای مانده در شش‌ها و ریه‌ها

۴- ورزش دادن عضلات صورت و شکم

۳- آزاد کردن فشار عضلانی

۲- کاهش کورتیزول

۱- صدبار خنده می‌تواند به‌اندازه ده دقیقه پارو زدن در قایق، برای قلب و عروقتان مفید باشد و کلی هم لذت‌بخش است.

همه‌ی این واکنش‌های شیمیایی به حفظ سلامت ذهن و جسمتان کمک می‌کند. پس تا می‌توانید در زندگی‌تان بخندید و بخندانید.

## چگونه هوش را فانتوم کنیم؟

### ۷ روش عالی برای افزایش هوش به روش فانتوم

شما، دست‌کم هفت نوع هوش مختلف دارید که محل همه‌ی آن‌ها مغز است. آن‌ها در قسمت‌های خاصی از مغز جای گرفته‌اند. پس این فرض معقولی است که می‌توان با به کار گرفتن هرکدام از این هوش‌ها، بخش‌های مختلفی از مغز را تحریک کرد.

هاوارد گاردنر از دانشگاه هاروارد، پدر نظریه هوش چندگانه است. او به عنوان رهبر نامدار این رشته، شناخته شده است.

۱- هوش کلامی / زبانی:

مانند خواندن، نوشتن، صحبت کردن، گوش کردن ( البته در بخش پایانی کتاب، محمد پیام بهرام پور به آن پرداخته است).



**اقدامک:**

نوشتن یک مطلب کوتاه، خواندن روزنامه و مجله، کتاب خواندن، حل جدول کلمات، صحبت کردن با دیگران.

**۲- هوش ریاضی / منطقی:**

**مانند حل مسئله، طبقه‌بندی، ریاضی.**



**اقدامک:**

**برنامه‌ریزی روزانه، لیست کردن و دنبال کردن کارها، حل کردن سود کو، محاسبات ذهنی.**

**۳- هوش بصری / فضایی**

**مانند نشانه‌های دیداری، نقشه‌ها، جهت‌یابی و تصور جایی که می‌خواهید برود.**



**اقدامک:**

**یافتن راه خود در یک مسیر خاص، طراحی نقشه برای سفر، طراحی ایده‌ها یا لیست خرید.**

**۴- هوش ریتمی / موسیقی**

**مانند ریتم، آواز، شنیدن صداهای اطراف.**



**اقدامک:**

**شنیدن آهنگ و پیدا کردن ریتم آن.**

### ۵- هوش جسمانی / حرکتی

مانند اســتفاده از اجزای بدن برای جمع‌آوری اطلاعات، افزایش قدرت یادگیری، ورزش کردن.



**اقدامک:**

این توانایی شــامل به‌کارگیری قابلیت‌های ذهنی برای همراهی با حرکات بدنی اســت. پیشنهاد من این است که اگر فرصت دارید در یک کلاس یوگا ثبت‌نام کنید. این یک تجربه لذت‌بخش است و اگر فرصت کلاس رفتن ندارید، استفاده از یک کتاب یا سی‌دی آموزش یوگا را جدی بگیرید.

### ۶- هوش فردی

مانند برقراری ارتباط، توانایی خواندن، شناخت روحیه افراد، انجام کارهای گروهی و انطباق با شرایط



**اقدامک:**

برنامه‌ریزی روزانه، لیست کردن و دنبال کردن کارها، حل کردن سود کو، محاسبات ذهنی.

**۷- هوش فرا فردی**

**مانند خودشناسی، تأمل و اندیشه، تفکر عمیق در مورد مسائل و مشوق خود بودن**



## اقدامک:

**داشتن یک فضای خلوت و سکوت برای خودتان و تفکر در مورد رسالت شما در زندگی، تهیه دفتر برنامه‌ریزی فانتوم و نوشتن روزانه آن، حریم خصوصی داشتن، اختصاص زمانی برای تفکر. گاهی تلفن را از پریز بکشید و موبایلتان را خاموش کنید.**

### ۱۰ روش عالی برای افزایش حافظه از طریق فانتوم:

**۱۰- خواندن روزنامه به‌صورت روزانه البته فقط محتوای ارزشمند روزنامه را بخوانید.**

**۹- درست کردن پازل.**

**۸- حضور در اجتماع و عضویت در انجمن، کتابخانه، باشگاه ورزشی.**

**۷- صحبت کردن با دیگران، البته گاهی هم شنونده خوبی باشید.**

**۶- درست کردن چیزی با دست‌هایتان مثل کاردستی.**

**۵- تعیین اهداف شخصی و تلاش برای رسیدن به آن‌ها.**

**۴- خواندن کتاب و مجلات (این مهم‌ترین پیشنهاد من است).**

**۳- یادگیری یک‌زبان خارجی (حتماً اول انگلیسی باشد).**

**۲- دنبال نمودن یک دوره آموزشی، حتی می‌توانید به ادامه تحصیل و یادگیری یک فن جدید فکر کنید. (یادگیری، ذهن انسان را قوی می‌کند، مخصوصاً مهارت‌هایی مثل تندخوانی - زبان انگلیسی- محاسبات ذهنی).**

**۱-آموزش به افراد دیگر (هر چیزی را که بلد هستید، حتی بسیار کوتاه به دیگران آموزش دهید)**

**انجام همین ایده‌های ساده و کاربردی، ذهنتان را به سرعت فانتوم، لاغر، منعطف و چابک می‌کند.**

## صید نهنگ در اقیانوس ناآرام زندگی

دوستی ۶۰ ساله دارم که بسیار ثروتمند است. چندین کسب‌وکار دارد و من در کسب‌وکارم خیلی از ایده‌هایش را پیاده کرده‌ام. این دوستم هیچ کلاس مذاکره، رشد کسب‌وکار و بازاریابی و فروش نرفته است.

ولی با تجربه‌ای که در طول ۴۵ سال فعالیت در بازار به دست آورده، به نظر من استاد مسلم مذاکره و فروش است. می‌گوید: «همیشه خرید و فروش یک مرسدس بنز یا مازاراتی بهتر از خرید و فروش چند تا پراید است».

این دوست من همیشه می‌گوید: «بهتر است در اقیانوس به شکار نهنگ بروی تا در یک حوض یا استخر به شکار ماهی».

وی اعتقاد دارد: «اگر صد تا ماهی صید کنی، در نهایت یک سطل پر از ماهی خواهی داشت، ولی اگر یک نهنگ شکار کنی، دستمزد بسیار بسیار بالایی خواهی گرفت».

در شغل و کسب‌وکارتان باید فکر کنید چه چیزی مشابه نهنگ است؟ نهنگ کسب‌وکار شما می‌تواند قرارداد بستن با یک سازمان خاص و بزرگ باشد، یا برقراری رابطه کاری با یک شخص ویژه!

به این نکته توجه داشته باشید که باید یک هویت اجتماعی هم ایجاد نمایید. قاعده هویت اجتماعی این است که: هر که نامش نیک، نانش بیشتر.

## عوامل ایجاد هویت اجتماعی:

۱- ظاهر هر فردی نشانگر هویت اجتماعی آن فرد است.

۲- زبانتان با زبان بدنتان هماهنگ باشد. متأسفانه در جامعه ما طوری شده که بعضی‌ها تصور می‌کنند با دروغ و فریب می‌توانند موفق باشند، ولی اینان آدم‌های کم‌هوشی هستند که نمی‌دانند، مردم، این‌قدر باهوش هستند که از روی زبان بدن آن‌ها تشخیص می‌دهند که این فرد دروغ می‌گوید. تلاش کنید هیچ‌گاه، هیچ‌گاه، هیچ‌گاه و تحت هیچ شرایطی دروغ نگویید.

امام حسین (ع) می‌فرمایند: اگر دین ندارید لااقل آزاده باشید.

کوروش پادشاه قدرتمند امپراطوری ایران، از خداوند برای کشورش این‌گونه

درخواست می‌نماید: اهورامزدا، این سرزمین را، این مرزوبوم را، از کینه، دشمن، دروغ و خشکسالی حفظ کند.

تمام کشورهای پیشرفته و ثروتمند، شهروندانی راستگو و درستکار را پرورش داده‌اند که این از نشانه‌های یک جامعه سالم و بانشاط است.

۳- خاطره‌ای که در ذهن مخاطب باقی می‌گذارید، مؤثرترین ابزار برای شماست. شما با خاطره و اثری که بر ذهن مخاطب می‌گذارید، تداعی می‌شوید. تمام تلاش خود را به کار گیرید تا همواره افراد، شما را با ویژگی درستکاری، صداقت و امانت‌داری به یاد بیاورند.

### اژدهای زشت و خطرناک منقرض نشده:

یک اژدهای قوی‌هیکل گرسنه را در نظر بگیرید که قاتل موفقیت‌های افراد است. این اژدهای زشت و گرسنه، تأخیر نام دارد. به‌عبارت‌دیگر، اگر همین الان تصمیمی بگیرید و بخواهید فعالیتی را شروع کنید، هر چقدر تا برداشتن اولین گام، تأخیر داشته باشید، احتمال انجام آن کار، به شدت کم می‌شود.

### روی مهارت حرف زدن خود سرمایه‌گذاری کنید:

اولین ضرورت برای ارتباط تأثیرگذار، واضح حرف زدن است. منظور خود را دقیق بیان کنید. هرگز تصور نکنید دیگران منظور ما را به راحتی درک می‌کنند. ما انسان‌ها شبیه به هم حرف می‌زنیم، ولی شبیه به هم برداشت نمی‌کنیم. (بخش آخر این کتاب را با دقت مطالعه کنید)

### دومین مهارت برای ارتباط تأثیرگذار، پایداری است.

به عنوان مثال، اگر شما رهبر یک تیم هستید، باید مصمم، صبور و خوش‌بین باشید. یک رهبر کاریزماتیک، وقتی اشتباهی رخ می‌دهد، باید خونسردی خود را حفظ کند. به عنوان یک رهبر، باید همیشه به خود یادآوری کنید که اگر نتوانید کارهای پروژه را طبق زمان‌بندی و به خوبی انجام دهید، کار دچار مشکل خواهد شد. بخش دیگر

ارتباط تأثیرگذار شما به عنوان یک رهبر کاریزماتیک، مقابله با ناسازگاری و عملکرد ضعیف دیگران است. اگر یکی از اعضای تیم، در قبال تعهدات کاری خود اهمال کرد، نباید چشم‌پوشی کنید. نباید امیدوار و خوش‌بین باشید، که مشکل رفع می‌شود.

رهبران کاریزماتیک در خصوص زمان‌بندی و کیفیت کار، توجه زیادی دارند. شما نیز باید چنین باشید. در صورت بروز چنین اتفاقی، آمادگی این را داشته باشید که وظایف تیم را مجدداً تعیین کنید. یادتان باشد کارها را متناسب با توانمندی افراد در نظر بگیرید و این‌گونه نباشد که مسئولیت‌های زیادی را به گردن فردی بیندازید و یکی دیگر از اعضا، کار چندانی برای انجام دادن نداشته باشد.

## جسارت خود را برای بیان اعتقادات افزایش دهید.

یکی دیگر از ویژگی‌های ارتباط تأثیرگذار، جسارت است. مهم‌ترین نوع جسارت، قبول ۱۰۰ درصد مسئولیت نتایج و تصمیم‌هاست. وینستون چرچیل می‌گوید: به درستی، جسارت مهم‌ترین ویژگی انسان است، زیرا سایر ویژگی‌ها به آن بستگی دارند.

جسارت در پذیرش اشتباه، یکی از مهم‌ترین قواعد رهبری است. رهبری که نتواند اشتباه خود را گردن بگیرد، بعد از مدتی نمی‌تواند اثربخشی بالایی داشته باشد.

## به نقاط قوت خود و هم‌تیمی‌هایتان توجه کنید.

تمرکز روی نقاط قوت خودتان، کمک می‌کند اعتمادبه‌نفستان افزایش یابد و تصمیم‌های درست بیشتری بگیرید. تمرکز روی نقاط قوت همکارانتان، کمک می‌کند با جسارت بیشتری کار کنند و توانایی خود را باور داشته باشند، و این به نفع جامعه و شرکت است.

**جمع‌بندی:**

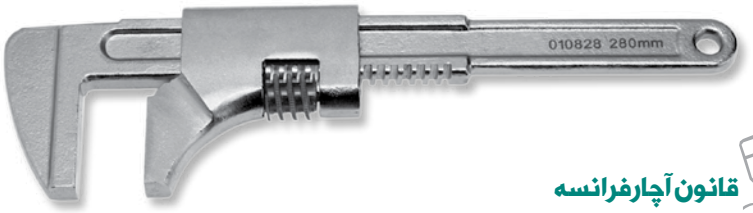
**به همه انسان‌ها و اعضای تیم‌تان احترام ویژه‌ای بگذارید.**
**خودتان همواره رشد کنید، مهارت‌های جدید بیاموزید، خود را توانمند کنید و بدون دریغ و خساست به دیگران آموزش دهید.**
**با ارزش‌های آدم‌ها ارتباط برقرار کنید. ارزش‌ها می‌توانند مانند یک کاتالیزور عمل کنند.**
**به توانمندی‌های خودتان و همکارانتان اعتماد داشته باشید.**
**همیشه طرفدار حق باشید، حتی اگر به ضررتان باشد.**
**اگر اشتباه کردید، بسیار ساده اشتباهتان را بپذیرید و عذرخواهی کنید.**

## پیشرفت در کارها از طریق یادگیری مادام‌العمر

**پیشرفت ما در دنیایی که زندگی می‌کنیم، بر پایه دانش و اطلاعات استوار است. امروزه، افراد موفق کسانی هستند که بیش از رقبای خود اطلاعات دارند. یکی از مهم‌ترین مسئولیت‌های شما، ادامه دادن کار خود و جلو زدن از سایرین، با کسب مداوم اطلاعات و ایده‌های جدید است.**

**امروزه، میزان دانش در هر زمینه‌ای، هر سه سال و حتی در مواردی هر دو سال، ۲ برابر می‌شود. این بدین معنی است که باید دانش خود را طبق یک برنامه منظم دو برابر کنید تا بتوانید در بازی حضور داشته باشید، وگرنه به سرعت تعویض و اخراج شده و به جمع تماشاچیان خواهید پیوست.**

**حتماً با من هم‌عقیده هستید که سرعت تغییرات در جهان بسیار شگفت‌آور شده است. جهان با سرعتی باورنکردنی در تغییر و پیشرفت است در هر حوزه‌ای که عمیق بررسی نماییم از حجم اطلاعات موجود و نیز افزوده شدن اطلاعات جدید کاملاً مبهوت خواهید شد. طبق آمار ارائه‌شده، تا سال ۲۰۲۰، سرعت تغییرات جهان، ۴۴ بار سریع‌تر از امروز می‌شود.**




## قانون آچارفرانسه

قانون اصلی این اســت: «برای داشــتن درآمد بیشــتر، باید بیشتر یاد بگیرید». با دانســته‌های کنونی خود، میزان درآمدتان به اندازه‌ای اســت که هم اینک به دست می‌آوریــد. اگر می‌خواهید در آینده، درآمد بیشــتری داشــته باشــید، باید دانش و مهارت‌های جدیدی را آموخته و طبق آن عمل کنید. اگر می‌خواهید در زمینهٔ کاری خود بهترین باشید، باید بهای آن را با خواندن، گوش دادن، یادگیری، رشد و شرکت در کلاس‌های مرتبط بپردازید.

دنیای بیرون، همواره انعکاسی از دنیای درون ماست. اگر می‌خواهید دنیای بیرونی را بهبود ببخشید، باید از دنیای درون خود شروع کنید.



## اقدامك:

اقدامک: اولین آموزش شما چیست ؟

## برخورد يك لامپ ۲۰۰ وات کم‌مصرف بامغز

مشخص‌شــده اســت که هر تغییری در زندگی، زمانــی روی می‌دهد که ذهن با ایده جدیدی برخورد کند. افرادی که همواره اطلاعات جدیدی به دست می‌آورند، سریع‌تر از دیگران پیشرفت می‌کنند.

بیشتر مسائل زندگی را می‌توان با قانون احتمالات توضیح داد. طبق این قانون، احتمال دارد هر چیزی اتفاق بیفتد. در بسیاری از موارد، این احتمال می‌تواند با دقت قابل‌توجهی محاسبه شود.

به عنوان مثال، در بازار بورس ایران، محاسبات بسیار زیاد و همچنین بازده شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری بر اساس تخمین‌های خاص احتمال، استوار است.

## احتمال موفقیت خود را افزایش دهید

هدف شما باید افزایش این احتمال باشد که چیزهایی که دوست دارید، برایتان اتفاق بیفتد و به هدفی برسید که برایش برنامه‌ریزی کرده‌اید. یکی از راه‌های افزایش احتمال موفقیت در هر تلاشی، استفاده کامل و بهینه از زمان است. وقتی اهداف خود را مشخص کرده، برنامه‌ریزی دقیق و کاملی برای اقدامات خود انجام می‌دهید، اولویت‌ها را تعیین و بر ارزشمندترین کارها تمرکز می‌کنید، احتمال موفقیت خود را تا حد زیادی افزایش می‌دهید.

هر چه ایده و اطلاعات بیشتری کسب کنید، احتمال بیشتری دارد که دقیقاً در زمان مناسب به همان بینشی برسید که به آن نیاز دارید. درنتیجه، احتمال موفقیت خود را در تمام کارهایتان به‌شدت افزایش‌خواهید داد.



### اقدامک:

اقدامک: الآن چه ایده‌ای به ذهنتان رسیده است ؟

## ادامه دادن و پیش رفتن

یکی از سریع‌ترین راه‌های پیشرفت، یادگیری چگونگی استفاده بهینه از زمان، تغییر الگوی ذهنی و تجسم است. از این موارد به بهترین شکل استفاده نمایید.

آیا هرگز به فردی که در موقعیت‌های خاص، بسیار موفق ظاهر می‌شود، توجه کرده‌اید، آیا آرزو نداشتید که می‌توانستید مثل او عمل کنید؟

زمانی که روی صندلی نشسته بودم تا سمینار آقای جک کنفیلد (نویسنده کتاب پرفروش سوپ جوجه برای روح) شروع شود، به این موضوع فکر می‌کردم.

جک کنفیلد یک سخنران برجسته و فوق‌العاده است. او در بسیاری از زمینه‌ها فردی موفق است. در پایان سخنرانی جک متوجه شدم که یک انسان وقتی بخواهد، حتماً می‌تواند برجسته شود. همواره یاد سخن چارلز فولی می‌افتم که می‌گفت:

بهترین معلم انسان، زندگی مردان بزرگ است.

اعتمادبه‌نفس، سپاسگزاری، خوش‌بینی، خلاقیت، موسیقی، تندخوانی، رانندگی و زبان، مهارت‌هایی هستند که به راحتی یاد گرفته می‌شوند و می‌توان در آن‌ها به درجه بالایی از مهارت رسید. شما می‌توانید هر مهارتی را که شخص دیگری نسبت به شما در آن برتر است، یاد بگیرید و این مهارت‌ها، روزی باعث برتری شما نسبت به دیگران خواهند بود.

حتی ممکن است فکر کنید که بعضی از مردم از شما باهوش‌تر و بااستعدادتر هستند. به هر جهت آن‌ها خوب عمل می‌کنند. چون با به جریان انداختن افکار و رفتارهایی که مرتباً تمرین کرده‌اند، آن‌ها را به صورت عادت و جزو برنامه‌های موفقیت خود درآورده‌اند.

آندره آغاسی، برنامه‌ریزی ذهن خود را در مورد یک بازیکن بزرگ تنیس، زمانی آغاز کرد که بچه‌ای کوچک بود. پدرش، توپ تنیس را به تخت خواب آندره آویزان کرده بود.

نکته این است که، بچه‌ها به‌طور مادرزادی استدلال‌گر، خلاق یا یک قهرمان بزرگ تنیس به دنیا نمی‌آیند. بلکه آن‌ها این فرایند را با دو قدم ساده آغاز می‌کنند.

۱- الگوبرداری از کارهایی که افراد موفق انجام می‌دهند.

۲- تکرار مهارت جدید که سریعاً به یک عادت تبدیل شود.

وقتی خردسال بودیم از طریق نگاه کردن به طرز راه رفتن والدین خود سعی

کردیم که راه رفتن آن‌ها را تقلید کنیم. هیچ کودکی هم با یک‌بار تلاش و حتی ده‌ها تلاش به نتیجه مطلوب نرسیده است. همگی ما قهرمان‌هایی هستیم که برای به دست آوردن یک هدف در کودکی، هزاران بار تلاش کرده‌ایم و بعد از گذشت مدت زمانی، تعادل طبیعی خود را به دست آوردیم.

چیزی که اساساً، فرایند به نتیجه رسیدن را شتاب می‌دهد این است که، این موضوع را یاد بگیریم، تکرار کنیم و به عنوان مکمل تمرین فیزیکی، از قدرت خارق‌العاده‌ی ذهن نیز استفاده نماییم.

## کشورهای کتاب‌خوان، پیشرو هستند و افراد کتاب‌خوان، رهبر.

حداقل روزی یک ساعت در زمینه‌ی کاری خود مطالعه کنید. یک ساعت در روز، برابر با هفته‌ای یک کتاب است. (البته افرادی هستند که در کمتر از یک ساعت یک کتاب می‌خوانند)

هفته‌ای یک کتاب برابر با حدود پنجاه کتاب در سال است. این جمله معروف برایان تریسی است که می‌گوید: «اگر روزی یک ساعت مطالعه کنید و هفته‌ای یک کتاب بخوانید ظرف سه سال در رشته خود حرفه‌ای خواهید شد. طی پنج سال، یک مقام برتر در کشورتان و در هفت سال به چهره‌ای محبوب و حتی جهانی تبدیل می‌شوید». تمام رهبران، مطالعه می‌کنند.



## اندازه‌گیری با خط کش

یک ماه به خود فرصت دهید، تا این عادت را اندازه‌گیری کنید. اگر روزی یک ساعت در زمینه‌ی کاری خود مطالعه کنید، یک ماه بعد زندگی‌تان دچار تغییر خواهد شد.

مطالعه، ورزش ذهن است. وقتی هر روز در زمینه‌ی کاری خود مطالعه می‌کنید، آگاه‌تر و زیرک‌تر، مثبت‌اندیش‌تر و متمرکز می‌شوید.

متوسط مردم جهان، یک کتاب در سال مطالعه می‌کنند و طی یک آمار که به مناسبت هفته کتاب در یکی از روزنامه‌های کشور نوشته شده بود: ایرانی‌ها هر ۵ سال یک کتاب می‌خوانند! در صورتی که مردم کشورهای پیشرفته به‌طور میانگین، ۵ کتاب در یک سال، یعنی ۲۵ برابر بیشتر از ما کتاب می‌خوانند.

حالا تصور کنید اگر پنجاه کتاب در سال و پانصد جلد کتاب در ده سال آینده بخوانید تا چه حد بر درآمد شما تأثیر می‌گذارد؟

آیا فکر می‌کنید باعث برتری شما بر رقبایتان می‌شود؟ پاسخ بسیار روشن است.

## روی ارزشمندترین دارایی خود سرمایه گذاری کنید.

امروز تصمیم بگیرید که فقط ۳ درصد درآمدتان را روی خود و ارتقای دانش و مهارت‌هایتان سرمایه‌گذاری کنید. کتاب‌های مرتبط با رشته کاری خود را خریده و بخوانید. در اتومبیل به برنامه‌های آموزشی گوش کنید و در تمام کارگاه‌های آموزشی رشته خود شرکت کنید.

برایان تریسی در سمینار خود می‌گفت: «اگر این کارها را انجام دهید طی چند سال آینده، زمان کافی برای خرج کردن پول حاصل از این فعالیت‌ها را نخواهید داشت».

مغز و دانش شما، یک دارایی افزایشی است و هر چه روی مطالعه، کسب دانش و مهارت‌های بیشتری سرمایه‌گذاری کنید، ارزشمندتر می‌شوید. سال‌هاست این جمله را با قلبم باور دارم که دانش شما ثروت شماست، به همین خاطر این را، شعار اصلی مطالعه شریف برگزیدم .

حتماً شما هم شرکت اپل را می‌شناسید. مدیر اجرایی این شرکت، استیو جابز بود.

شرکت اپل از فروش هر گوشی آیفون ۴۵۰ دلار سود می‌برد. شرکت سازنده گوشی، با احتساب وسایل سخت‌افزاری، فقط ۵۰ دلار سود می‌برد و این نشان می‌دهد که دنیا به ایده‌ها، بیشتر احترام می‌گذارد.

شرکت‌های موفق دیگر مثل گوگل، سامسونگ و... دقیقاً بر پایه علم و دانش و ایده‌های جدید کار می‌کنند. یکی از برجسته‌ترین نویسندگان و متفکران رشته مدیریت به نام پیتر دراکر در سده حاضر می‌گوید: «امروزه فرد باسواد واقعی کسی است که آموزش مادام‌العمر را سرلوحه خود قرار داده باشد».



## حلقه مفقوده

همواره بین جایی که قرار دارید و جایی که می‌خواهید باشید، یک حلقه مفقوده‌ای وجود دارد و برای پیدا کردن این حلقه مفقوده باید دانش جدید و مهارت‌های بیشتری به دست بیاورید. اگر می‌خواهید درآمد بیشتری داشته باشید باید بدانید مردم بابت چه چیزی پول بیشتری می‌پردازند، پس مشغول یادگیری و تمرین آن مهارت‌ها شوید؛ و یقین داشته باشید، هیچ راه میانبر دیگری وجود ندارد.




# سیستم‌سازی آموزش برای انسان ۲۰۲۰

بـــرای افزایش بازدهی و عملکرد خـــود می‌توانید مجموعه‌ای از تکنیک‌ها را مورد اســـتفاده قرار دهید. بسیاری از افراد پربازده که بالاترین حقوق را دریافت می‌کنند، این روش‌ها را در هر زمینه‌ای به کار می‌برند.

### ۱ - قدرت‌های خود را متمرکز کنید:

از اصل تمرکز اســـتفاده کنید. این اصل نیازمند این اســـت که توانایی خود را بر روی یک موضوع واحد متمرکز کنید.

به یاد داشته باشید تمرکز، نقش فوق‌العاده‌ای بر نتایج و دستاوردهای ما دارد. اگر عادت کنیم که ۹۰ دقیقه ذهن خود را بر یک موضوع واحد متمرکز کنیم و مشغول انجام همان کار باشیم، عملکرد فردی‌مان به‌شدت افزایش خواهد یافت.

وقتی فعالیتی را شـــروع می‌کنیم نباید به ذهن اجـــازه دهیم به موضوعات متفرقه فکر کند. پیشنهاد می‌کنم تمام افکار مزاحم را روی یک دفترچه کوچک، یادداشت نمایید. وقتی مشغول انجام کاری هستید و یک موضوع متفرقه وارد ذهنتان می‌گردد، بلافاصله آن را یادداشت نمایید. این افکار مزاحم می‌توانند، پرداخت قبض موبایلتان، گرفتن دســـته‌چک، ثبت‌نـــام در یک آزمون و یـــا هر فعالیت دیگری باشـــند. حالا

فعالیت‌هایی را که تاریخ‌شان گذشته و دیگر کاری از دستمان برنمی‌آید، حذف می‌کنیم. در نهایت، کارها را به ترتیب، از آسان به سخت مرتب کرده و هر روز، فقط یک فایل باز را می‌بندیم. می‌توانیم قبل از رسیدن به محل کار به بانک مراجعه کنیم و دسته‌چکمان را بگیریم و یا هر فعالیت دیگری که باید انجام دهیم.

به یاد داشته باشید یک مغز شلوغ هرگز نمی‌تواند عملکرد بالایی داشته باشد و وقتی فایل‌های باز مغزمان بسیار زیاد هستند، عملکردمان افت می‌کند و ترس انجام ندادن درست‌کارها، وجودمان را فرا می‌گیرد.

ترس، باعث ترشح ماده‌ای شیمیایی به نام کورتیزول می‌شود که عوارض مضری به دنبال دارد. برای رها شدن از این حالت، به موفقیت‌های خود فکر کنید، مغز بلافاصله دستور می‌دهد ترشح کورتیزول قطع شده و به‌جای آن سروتونین ترشح کند که به تمرکز و خلاقیت کمک می‌کند.

بنابراین، یکی از مهم‌ترین عوامل حواس‌پرتی، شلوغی مغز است و باعث می‌شود روی انجام یک کار، متمرکز نباشیم.

هر چه در زندگی شخصی‌مان کارهای ناتمام بیشتری داشته باشیم و هیچ برنامه‌ای برای انجام آن‌ها در نظر نگیریم، به همان میزان، تمرکز ذهنی‌مان کمتر می‌شود.

### ۲ - روش یادگیری در افراد با تحصیلات دانشگاهی:

نکته مهم درباره یادگیری این است که مغز به‌گونه‌ای طراحی شده که تنها چیزهایی را به خاطر می‌سپارد که برایش کاربردی باشد. صرف‌نظر از جذابیت آن موضوع، اگر نتوانید اطلاعات را در زندگی شخصی و کاری خود به کار ببرید، مغز بلافاصله آن اطلاعات را فراموش می‌کند.

پس لزوماً در کلاس‌هایی شرکت کنید که همین‌الان برایتان کاربردی هستند و خواندن مجلات عمومی و کم محتوا را تا حد امکان متوقف کنید. در عوض کتاب‌هایی را که متخصصان رشته شما نوشته‌اند، مطالعه کنید. کتاب‌هایی را بخوانید که اطلاعات کاربردی در خود دارند و می‌توانید آن اطلاعات را برای بهبود کیفیت شغل و زندگی‌تان مورد استفاده قرار دهید.

### ۳- هدف خود را از کتاب خواندن مشخص نمایید:

در چه سطحی می‌خواهید یاد بگیرید؟ آیا مطالبی که می‌خواهید بیاموزید موضوعاتی شبیه جغرافی، ریاضی و تاریخ هستند؟ آیا یک مهارت جدید مثل زبان انگلیسی، کامپیوتر یا صحبت کردن در برابر دیگران است؟ جوابتان هر چه باشد، مهم‌ترین کاری است که قبل از شروع کردن باید بدانید این است که در چه سطحی می‌خواهید مطالب را فرا بگیرید؟

یادگیری از سه سطح متفاوت تشکیل می‌شود:

الف) سطح اول، اطلاعات است، این ساده‌ترین کار در آموزش است. ما خیلی ساده یک سری اطلاعات را به مغزمان می‌دهیم و بعداً انتظار داریم این‌ها را به یادآوریم، مثلاً سر جلسه امتحان پایان‌ترم یا کنکور. اگر هدف شما این سطح است، از روش‌هایی که در این کتاب می‌آموزید، می‌توانید بسیار بهره ببرید. در سایت مطالعه شریف (www.motalesharif.com) عضو شوید و از آموزش‌های رایگان مهارت مطالعه و تندخوانی استفاده کنید. این روش‌ها برای هر آزمونی که در پیش دارید کاربردی هستند و همیشه توسط بهترین دانشجویان به کار گرفته‌شده‌اند.

ب) اگر همیشه از حجم زیاد مطالب رنج می‌برید و کتاب‌هایی دارید که آرزو داشته‌اید بخوانید، پس، می‌خواهید از سطح اطلاعات فراتر بروید و درک عمیق‌تری از موضوع به دست آورید. مثل مهارت‌ها و اطلاعاتی که برای شغل‌تان نیاز دارید، بنابراین، باید هر چه را می‌آموزید دسته‌بندی کنید. نقشه ذهنی بکشید. این‌گونه می‌توانید دشوارترین موضوعات را بخش‌های کوچک‌تر تبدیل کرده و آن‌ها را یاد بگیرید. در ادامه در مورد نقشه ذهنی با هم صحبت خواهیم کرد.

ج) وقتی هدفتان این باشد که آموخته‌هایتان را مورد استفاده قرار دهید، می‌توانید به منحنی یادگیری خود شتاب بیشتری دهید. می‌توانید بعد از کشیدن نقشه ذهنی، از ان – ال – پی ( NLP) و الگوسازی رفتاری استفاده کنید.

### ٤- روش یادگیری مؤثر PQSM را یاد بگیرید.

باید هر چه سریع‌تر، روش صحیح مطالعه کتاب را بیاموزید، زیرا هر کاری اصولی دارد که وقتی این اصول را بدانید، بیشترین راندمان را خواهید داشت. مثلاً یادگیری

رانندگی، آشپزی، جستجوی حرفه‌ای در گوگل، نرم‌افزار تخصصی رشته‌تان و ... ولی برای نحوه مطالعه کتاب در مدرسه و دانشگاه، هیچ‌گاه آموزشی وجود نداشته است.

بعد از سال‌ها تدریس روش مطالعه در دانشگاه صنعتی شریف، استفاده از روش PQSM را توصیه می‌کنم:

### الف) با پیش‌خوانی شروع کنید.

وقتی کتابی را برای اولین بار برمی‌دارید، به جای این‌که مثل همیشه از ابتدا تا انتها آن را بخوانید، با یک پیش‌خوانی شروع کنید. ابتدا فصل موردنظر را انتخاب کنید، سرفصل موردنظر را با سرعت بالا مطالعه کنید تا به انتهای فصل برسید. حالا یک دید کلی از فصل دارید.

### ب) ذهنتان را به یک سؤال قلاب کنید.

در این مرحله، کافی است یک سؤال در ذهنتان ایجاد کنید، تا مغز شما در بالاترین سطح توجه قرار گیرد. سؤال، این خاصیت را دارد که به ذهن انسان‌ها قلاب می‌شود.

### ج) کتاب را دقیق و عمیق با روش تندخوانی فانتوم بخوانید.

در این بخش، کتاب را با دقت بسیار و با سرعت بالا بخوانید. اگر مهارت تندخوانی را بلد باشید، دیگران از سرعت مطالعه شما شگفت‌زده خواهند شد.

من، دو سال در جهاد دانشگاهی صنعتی شریف، سمینارهای رایگان آموزش روش‌های جدید مطالعه داشتم که سرعت مطالعه ۱۵۰۰۰ نفر را موردسنجش قرار دادم. افراد علاقه‌مند به‌کتاب، که افراد کتاب‌خوانی هم بودند، سرعت مطالعه بسیار ضعیفی داشتند.متأسفانه میانگین سرعت مطالعه افراد کتاب‌خوان کشورمان در حد بسیار ضعیف از استاندارد جهانی است. امیدوارم روش تندخوانی فانتوم به آموزش و پرورش ما راه یابد و دانش آموزان، از سنین کودکی با جدیدترین دستاوردهای تندخوانی و روش مطالعه آشنا شوند. باور دارم، آنگاه یک تحول بزرگ در آموزش و پرورش کشورمان اتفاق خواهد افتاد.

تندخوانی یکی از باارزش‌ترین مهارت‌ها است و اگر این مهارت را نداشته باشید

سال‌ها حسرت خواهید خورد. برای دریافت لینک جدیدترین مقالات روز دنیا، همین‌الان عدد ۲۰۲۰ را به شماره ۰۲۱۶۶۰۶۴۰۰۰ پیامک نمایید.

اگر تندخوانی را بیاموزید، میزان زمانی را که صرف خواندن یک کتاب ۳۰۰ صفحه‌ای می‌کنید، از ۸ ساعت به کمتر از دو ساعت کاهش می‌یابد. با روش PQSM شما قادر خواهید بود سریع‌تر و کارآمدتر از همیشه مطالب را به حافظه خود بسپارید و شاید بتوانید هفته‌ای ۲ تا ۳ جلد کتاب بخوانید. اگر کتاب‌های خوانده‌شده را حاشیه‌نویسی کنید و نقشه ذهنی آن را بکشید، سریع‌تر از آنچه تصور می‌کنید، به یک متخصص در رشته خود تبدیل خواهید شد. چقدر برایتان شوق‌انگیز است، اگر می‌توانستید همین کتاب را در یک ساعت بخوانید؟ همه مطالب را درک کنید و در حافظه‌تان داشته باشید؟

## هیولا را با نقشه ذهنی از پا دربیاورید.

زمانی که در کلاس آقای دیوید توماس (مرد حافظه جهان و استاد حافظه) نشسته بودم و جدیدترین تکنیک‌های تقویت حافظه را از ایشان می‌آموختم، دیوید گفت برای فردا هفت روان‌نویس رنگی همراهتان باشد تا Mind Map را با هم بیاموزیم. فردا، زودتر از بقیه سر کلاس حاضر شده و بی‌صبرانه منتظر شروع کلاس بودم، زیرا می‌دانستم این ابزار، بهترین ابزار در یادگیری است.

کلاس دیوید توماس با این سؤال شروع شد:

چند نفر از شما در زندگی‌تان زمان اضافی دارید و دوست دارید وقتتان را تلف کنید؟

سالن در سکوت بود و هیچ‌کس انتظار نداشت صحبت‌های دیوید با این سؤال به ظاهر احمقانه شروع شود.

دیوید توماس دوباره سؤال را تکرار کرد و گفت امیدوار بودم حداقل چند نفر دستتان را بالا ببرید زیرا شما چند هزار دلار پول داده‌اید که من نقشه ذهنی را به شما بیاموزم ولی بعد از آن که این ابزار قدرتمند را بیاموزید، استفاده نخواهید کرد. افراد با تعجب به چهره دیوید توماس که با یک پیراهن احمقانه سر کلاس حاضر بود، نگاه می‌کردند. وی سپس گفت: اگر شما عاقل باشید و بخواهید بهترین استفاده را از این سرمایه‌گذاری چند هزار دلاری ببرید حتماً باید از این ابزار استفاده کنید.

در همان لحظه به این فکر کردم که واقعاً هر کتابی را که بدون کشیدن نقشه ذهنی مطالعه کرده‌ام، با وجود این که جدیدترین متدهای تقویت حافظه را تدریس می‌کنم و حافظه فوق‌العاده قوی دارم، ولی بسیاری از مطالب را فراموش کرده‌ام. اینک می‌خواهم اعتراف کنم اگر هر فردی کتابی را بدون کشیدن نقشه ذهنی بخواند، کاری بیهوده انجام می‌دهد.

پس، نقشه ذهنی یکی از بهترین اقدامات در ارتباط با بخش‌بندی کردن مطالب است. اولین فردی که نقشه‌های ذهنی را ابداع کرد، تونی بوزان بود. تونی بوزان بزرگ‌ترین متخصص یادگیری است و به کمک بخش‌بندی کردن و تهیه نقشه‌های ذهنی، به موفقیت‌های بسیار بزرگ دست‌یافته است.

در یادداشت‌برداری سنتی، همه، مطالب معلم یا نویسنده را به صورت خطی یادداشت می‌کنند. بعد نوشته‌های خود را به همان ترتیبی که نوشته‌اند، مرور می‌کنند؛ اما بخش‌بندی در تهیه نقشه ذهنی، به هیچ عنوان خطی نیست. در مرکز صفحه، ایده اصلی را می‌نویسید. بعد، این ایده‌ی اصلی و بزرگ را به اجزای کوچک‌تری تقسیم می‌کنید. همه شاخه‌ها از یک مرکزیت کشیده می‌شوند. این، مشابه ثبت کردن اطلاعات از سوی مغز است. ایده‌ها در مغز از یک مکان مرکزی به ایده‌های دیگر متصل می‌شوند.

در ادامه مطالب، به توصیه‌های زیر توجه کنید.

۱ - با ایده اصلی شروع کنید.

۲ - از این ایده‌ی اصلی، شاخه‌هایی رسم کنید.

۳ - هر شاخه اصلی را به شاخه‌های کوچک‌تری تقسیم کنید.

۴ - هر شاخه با یکرنگ متمایز کشیده شود. این‌قدر این کار را ادامه دهید تا اصلی‌ترین موضوعات این فصل تمام شوند. باید تمام مطالب را در یک برگه جا کنید.

۵ - برای هر ایده یا کلمه کلیدی، یک تصویر بسازید. تصاویر برای این که مؤثر واقع شوند، لزوماً نباید زیبا باشند. با ترکیب کردن کلمات و تصاویر، ارتباط جدیدی میان دو نیمکره سمت راست و چپ مغز ایجاد می‌کنید و در شرایطی قرار می‌گیرید که اطلاعات موردنظر را به سادگی درک می‌کنید.

## خلاصه مطالب مهم

با سه سطح یادگیری روبرو هستیم

الف) جمع‌آوری اطلاعات

ب) پیدا کردن درک بیشتر

ج) به کار بردن در دنیای واقعی

هر یک از این مراحل یادگیری به کمک شیوه و راهکاری مربوط به خود، بهتر آموخته می‌شوند.

برای بهتر آموختن، موضوع را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید.

نقشه‌های ذهنی، راهی ساده اما فوق‌العاده مؤثری برای ترکیب کردن تقسیم‌بندی با یادگیری از طریق تصویر و کلمات کلیدی است. برای این که آنچه را می‌آموزید بهتر و راحت‌تر به کار ببرید، یک متخصص واقعی را پیدا کنید و از او الگوبرداری کنید.

استفاده از همه‌ی مغز (هر دو نیمکره) کمک می‌کند سریع‌تر بخوانید.

کتاب‌ها و دوره‌هایی وجود دارند که به شما کمک می‌کنند سرعت مطالعه‌تان بالاتر برود. هر بار این روش‌ها را تمرین کنید، مطالب را بهتر یاد می‌گیرید و سرعت یادگیری‌تان افزایش می‌یابد.

حافظه و ذهن همه افراد شبیه یک عضله است، هر چه بیشتر از آن کار بکشید، توانمندتر و قوی‌تر می‌شوید.

## قوی‌ترین کامپیوتر ساخت شرکت اپل و ماکروسافت

فرض کنید کسی کامپیوتر خارق‌العاده‌ای در اختیارتان قرار داده که توانایی پاسخگویی به تمام پرسش‌ها و حل تمام مسائل را دارد. برای گرفتن راه‌حل در زمان مناسب، کافی است صورت مسئله را به درستی به کامپیوتر وارد کنید. این کامپیوتر همیشه پاسخ کاملاً درستی به شما می‌دهد.

واقعیت این است که هم‌اکنون چنین کامپیوتری را دارید که بین دو گوشتان

نصب شده است. تنها تفاوت بین انسان‌های فوق مؤثر و موفق، با کسانی که از دستاوردهایشان راضی نیستند، میزان استفاده آن‌ها از این کامپیوتر قدرتمند است. روش استفاده از آن را به‌سادگی می‌توان یاد گرفت. با انجام این کار، بی‌درنگ از تصمیمات و نتایج بهتر، بهره‌مند می‌شوید. برای درک روش کار این کامپیوتر حیرت‌آور باید درباره مغز مطالعه کنیم.

مغز به دو نیمکره تقسیم می‌شود که به نیمکره راست و نیمکره چپ مشهورند، مطالعات گسترده نشان داده است که هر بخش مغز مسئول عملکرد خاصی است.

## دو سرباز نینجای ژاپنی

نیمکره چپ، مسئول وظایف خطی، ترتیبی، منظم و ریاضی است. مغز چپ، عمل‌گرا تحلیل‌گر و منتقد است. این بخش مغز، با طبقه‌بندی‌ها و موارد واقعی سروکار دارد. نیمکره چپ، با موارد شفاهی، عددی و علمی فعالیت می‌کند. این قسمت مغز، بخش مهندسی شماست و بر پردازش اطلاعات به صورت گام‌به‌گام متمرکز است.

اما نیمکره راست بسیار متفاوت و کل‌نگر است و به صورت لحظه‌ای کار می‌کند، در حالی که نیمکره چپ، درگیر جزییات است. نیمکره راست، با تصاویر کامل، ایده‌ها و موقعیت‌های منسجم کار می‌کند. نیمکره راست، همچنین مسئول خلاقیت، موسیقی و هنر است. آواز خواندن، طنز و خندیدن به این بخش مربوط است. نیمکره راست مغزتان، مسئول فرایند شهودی تفکر، احساس، حل مسئله و تصمیم‌گیری است.

## اهمیت استراحت مغز

راجر اسپری جراح مغز و اعصاب در سال ۱۹۶۷ جایزه نوبل را به خود اختصاص داد. دلیل گرفتن جایزه نوبل این بود که، تحقیقات او نشان داد: دو نیمکره مغز، اطلاعات را به روش‌های متفاوتی پردازش می‌کنند. نیمکره چپ، اطلاعات را به صورت متوالی و گام‌به‌گام پردازش می‌کند و به‌طور منطقی به یک نتیجه می‌رسد، ولی نیمکره راست، در یک‌لحظه به نتیجه می‌رسد.

کشف ارزشمند اسپری آن بود که نیمکره راست، این توانایی بی‌همتا را دارد که تمامی موارد را یکجا ببیند و اجزای مختلف یک موضوع را به هم ربط دهد، بنابراین

نیمکره راســت این توانایی را دارد که بدون حل تدریجی مسئله به‌صورت ناگهانی راه‌حلی را بیابد.

### فراموش کردن صورت‌مسئله

کشــف راجر اســپری نشــان می‌دهد که چرا زمانی که به دنبال راه‌حل مسئله‌ای نیســتیم، راه‌حل به ذهنمان خطور می‌کند. اغلب، زمانی که مشغول کار هستیم، نیمه چپ مغزمان غالب است، زیرا خودمان را درگیر کارهای تحلیلی می‌کنیم، درنتیجه تأثیر نیمه راست مغز کمتر می‌شود.

هرگاه به نیمه چپ مغزمان اســتراحت بدهیم، یعنی کار را فراموش کنیم، مثلاً از طبیعت لذت ببریم، نیمه راست غالب می‌شود و می‌تواند کارهای خلاقانه‌تری انجام دهد. البته نیمه چپ مغز هم در خلاقیت نقش دارد.

### جمع‌بندی مطالب مهم:

به‌طور خلاصه می‌توان گفت، زمانی می‌توانیم خلاقیت بالایی داشته باشیم که مغز به صورت تناوبی در حال کار فکری باشد و سپس آن فعالیت را کنار بگذاریم. نکته مهم آن اســت که قبول کنیم اســتراحت و تفریح به اندازه فعالیت فکری در عملکرد ما تأثیر دارد.

### مراقبت وزن خود باشید تا خوش‌اندام و متفکر باقی بمانید.

دکتر کورش راجی از دانشــگاه پترزبورگ، حدود ۵ سال پیش، تحقیقی را منتشر کرد که نشــان می‌دهد بــا افزایش وزن، اندازه فیزیکی مغــز و عملکرد آن کاهش می‌یابد. حتی دکتر کاواشیما در ژاپن هم در این زمینه تحقیقاتی دارد. توصیه می‌کنم کتاب دکتر کاواشیما، به نام ورزش ذهن را تهیه کنید.

این تحقیقات نشــان داد افرادی که اضافه وزن دارند و bmi آن‌ها بین ۲۵ تا ۳۰ است، بافت مغزشان، ۴ درصد کمتر از افراد معمولی است و اسکن مغز آن‌ها ۸ سال مسن‌تر به نظر می‌رسد!

افرادی که bmi بالای ۳۰ دارند، بافت مغزشان، ۸ درصد کمتر از افراد معمولی است و مغز آن‌ها ۱۶ سال مسن‌تر به نظر می‌رسد. بنابراین، بزرگ‌ترین خطر اضافه‌وزن، شاید تأثیر آن بر مغز و عملکرد آن باشد. از امروز تصمیم بگیرید عادت‌های تغذیه خود را بهبود بخشید و اگر اضافه وزن دارید، به فکر کاهش وزن خود باشید (البته مصرف قرص لاغری ممنوع است)

برای محاسبه bmi، باید وزنتان (برحسب کیلوگرم) را بر مجذور قدتان (برحسب متر) تقسیم کنید. عدد حاصل bmi نام دارد.

## مثل یک نوزاد آرام بخوابید.

هر فردی به‌طور متوسط به حدود هفت الی هشت ساعت خواب در شبانه‌روز نیاز دارد. عملکرد بالای مغز هم به خواب کافی وابسته است.

دکتر دانیل ایمن توصیه می‌کند، اگر مدیر هستیم در مصاحبه‌های استخدامی از متقاضی بپرسیم که چند ساعت می‌خوابد. افرادی که کمتر از حدود ۷ ساعت می‌خوابند، معمولاً تعداد خطاها و اشتباهاتشان در محل کار، بیشتر از افراد معمولی است. دکتر ایمن توصیه می‌کند افرادی را استخدام کنیم که حداقل ۸ ساعت در شبانه‌روز را به خواب اختصاص می‌دهند.

## عینک خوش‌بینی بزنید تا دوست‌داشتنی‌تر و ثروتمند باشید.

روان‌شناسی به نام مارتین سلیگمن، سال‌ها بر روی ارتباط بین خوش‌بینی و میزان فروش تحقیق کرد. او آزمون‌هایی طراحی کرد که میزان خوش‌بینی فرد را تخمین می‌زند. این آزمون‌ها به فروشندگان یک شرکت بیمه داده شد، نتایج نشان داد افرادی که امتیازشان در آزمون، در نیمه بالایی است، در بازه زمانی دوساله، ۳۷ درصد فروش بیشتری دارند.

نکته جالب‌تر آن است که افرادی که در ۱۰ درصد بهترین‌ها بودند، فروششان ۸۸ درصد بیشتر از افرادی بود که در ۱۰ درصد پایین آزمون قرار داشتند. البته افکار منفی گاهی مفید هستند و توجه ما را به مواردی مانند نیازهای اساسی مثل غذا، استراحت و حمایت احساسی جلب می‌کنند. خوش‌بینی و حماقت با هم فرق زیادی دارند.

## مغزتان را با انباری اشتباه نگیرید.

یکی از کارهایی که عملکرد ذهنی را کاهش می‌دهد، نگهداری اطلاعات کم‌ارزش و موقتی در مغز است. مثلاً مرتباً به خودمان یادآوری کنیم که باید در ساعتی مشخص به شـخصی تلفن کنیم و یا یک کاری را پیگیری نماییم. به جای این کار می‌توانیم یک دفترچه یادداشت کوچک در کنار خود داشته باشیم و موارد کم‌ارزش و موقتی را در آن یادداشت کنیم، یا از نرم‌افزارهای مخصوص این کار استفاده نماییم. امروزه اغلب گوشی‌های هوشمند، برنامه‌هایی برای مدیریت زمان یا ثبت فعالیت‌ها دارند، از این امکانات استفاده کنید. سعی کنید برنامه روزانه انجام کارهای مختلف را در ذهن خود نگه ندارید. این روش باعث می‌شـود حافظه کوتاه‌مدت آزادتر شود و کیفیت کارهایتان افزایش یابد.

برای این که پس از اتمام ساعت یک کار خاص، درباره آن فکر نکنیم، باید بتوانیم پرونده آن موضوع را در ذهن ببندیم. این کار را می‌توانیم با یادداشت کردن انجام دهیم.

پس از پایان هر کار، بهتر است خلاصه‌ای از کار را یادداشت کنیم و مواردی که باید بعداً انجام شـود، را هم بنویسـیم و اگر در زمان‌هـای دیگر و به‌خصوص زمان استراحت، نکته‌ای درباره آن کار به ذهنمان رسید، بلافاصله آن را یادداشت کرده و تا زمانی مناسب آن را پیگیری کنیم.

## اجازه دهید مغزتان کمی چرت بزند.

مایکل گلـب در کتاب معروفش «چگونه مانند لئونـاردو داوینچی فکر کنیم؟» (حتماً این کتاب را بخوانید) سـؤال بسیار مهمی می‌پرسد: وقتی ایده‌هایی فوق‌العاده بـه ذهنتـان خطور کرد، کجا بودید؟ گلب این سـؤال را طی سـال‌ها از هزاران نفر پرسید. اغلب جواب‌ها این‌گونه بودند: هنگام استراحت در تختخواب، گوش کردن به موسیقی، مسافرت تفریحی، قدم زدن در طبیعت، در ساحل دریا. کمتر کسی پاسخ داد که بهترین ایده‌های زندگی در محل کار به ذهنش خطور کرده است.

این موضوع نشان می‌دهد، کیفیت کارایی مغز ما به کیفیت استراحتی بستگی دارد

**کـه به آن می‌دهیم. بهترین ایده‌ها معمولاً بعد از یک اسـتراحت فکری مناسـب و طولانی‌مدت به ذهن می‌رسند.**



**اگر مدیر هستید و با مسئله بزرگی در محل کارتان مواجه شده‌اید که حل نمی‌شود و راه‌حلی برای آن پیدا نمی‌کنید، شاید بهترین راه آن باشد که یک مسافرت تفریحی بروید و در آنجا برای حل آن موضوع تلاش کنید.**

### جمع‌بندی نکات مهم:

**موفقیت‌های بزرگ فقط به میزان تلاش و سـاعات کار ما بستگی ندارد، بلکه به کیفیت استراحت ما وابسته است.**

### ۱۶۸ ساعت وقت بخرید.

**این تکنیک را از همین امروز اسـتفاده کنید. در شـرکت‌ها و سـازمان‌ها به‌طور میانگین ۱۶۸ سـاعت در طول یک سال، صرف جسـتجوی پرونده و اقلام مختلف**

می‌شود. پس عادت کنید که میز کار خود را همیشه تمیز و مرتب نگه دارید. خانم لیز دیون پورت در کتابش، «از بی‌نظمی تا نظم» در این زمینه پیشنهادهایی ساده و کاربردی ارائه می‌کند.

هر چیزی که کاربرد روزانه دارد، باید در دسترس باشد.
هر چیزی که کاربرد هفتگی دارد، باید در دسترس باشد.
هر چیزی که کاربرد ماهیانه دارد، باید در اتاق کار باشد.
هر چیزی که کاربرد کمتر دارد، نباید در اتاق کار باشد.
۹۵ درصد وسایل اطراف و زیر میز، بی‌مصرف هستند.

## مهارت فکر کردن شما

یکی از ارزشمندترین دارایی‌های شما، توانایی فکر کردن و استفاده از مغز برای رسیدن به نتیجه است. با انجام کارهایی که افراد موفق انجام می‌دهند، و کار کشیدن از توانایی ذهنی خود، موفق‌تر و کامیاب‌تر می‌شوید و اتفاقات خوب برای شما زودتر رخ می‌دهند.

فرض کنیم صورت‌مسئله را به‌وضوح مشخص کرده‌اید، مطلب خوانده‌اید و تحقیقات جامعی انجام داده‌اید، از دیگران مشورت گرفته‌اید و تمام جزئیات مسئله یا موقعیت را نوشته‌اید. پس از ثبت جزئیات، آن را چند بار مرور کنید تا ذهنتان غرق مسئله شده و نیمکره راست مغزتان برای تحلیل مسئله، جمع‌آوری تمام حقایق و ارائه راه‌حل شهودی آماده شود. عمل نوشتن تمام جزئیات یک مسئله یا موقعیت، شهود را برمی‌انگیزد و به ایده‌ها و راهکارهایی برتر از روش‌های متداول می‌رسید.

## دوراسل شویم

یکی از رازهای مهم افزایش عملکرد و بهره‌وری این است که عادت‌های زندگی‌مان را تغییر دهیم، سبک زندگی، عادت‌های تغذیه، عادت‌های کار کردن و عادت‌های استراحت.

معمولاً به‌طور همزمان نمی‌توان دو یا چند عادت را تغییر داد. بهتر است هر ماه بر تغییر یک عادت خاص تمرکز کنیم. مثلاً یک ماه بر اصلاح عادت‌های تغذیه

کارکنیم. سپس ماه بعد بر تغییر و بهبود یک عادت دیگر متمرکز شویم. این تغییر تدریجی عادت‌ها، باعث ایجاد عادت‌های پایدارتری خواهند شد.

### فقط متمرکز مطالعه کنید.

بهترین روش برای مطالعه به مدت‌زمانی که در اختیاردارید وابسته است. حجم مطالب را بر مدت‌زمان مطالعه خود تقسیم کنید.

**هر چه حجم مطالبتان بیشتر و زمانتان کمتر باشد باید متمرکزتر مطالعه کنید.**

بررسی‌های جدید نشان می‌دهد که ذهن و جسم در بازه‌های ۹۰ دقیقه‌ای به‌صورت تناوبی کار می‌کند و برای داشتن بالاترین عملکرد باید به‌صورت تناوبی انرژی را مصرف کرده و مجدداً انرژی را به دست آوریم.

**هر چه در بازه‌های زمانی مشخص، انرژی بیشتری مصرف کنیم، ظرفیت بدن افزایش می‌یابد.**

پیشنهاد من این است که ۳۰ دقیقه موبایل خود را در حالت بی‌صدا قرار دهید، اینترنت خود را قطع کنید، از همکاران یا افراد خانواده‌تان خواهش کنید که شما را صدا نزنند. وسایل مطالعه‌ی خود را روی میز بگذارید و در این ۳۰ دقیقه، تحت هیچ شرایطی از پشت میز بلند نشوید. متوجه خواهید شد در این مدت راندمانتان از همیشه بالاتر است.

اگر روزانه ۳۰ دقیقه به همین شکل مطالعه کنید، می‌توانید دانش خود را به سرعت افزایش دهید.

## رهایی ماهی کوچولو از تنگ شیشه‌ای

می‌توانید یک آزمایش ساده انجام دهید. ماهی قرمز کوچولویی را که در تنگ آب زندگی می‌کند، در یک فضای بزرگ‌تر رها و با دقت حرکت ماهی را نگاه کنید. بسیار شگفت‌آور است ماهی همیشه به‌اندازه قطر ظرف آب حرکت خواهد کرد. زیرا فکر می‌کند که هنوز در تنگ قرار دارد و جلوتر نمی‌تواند برود. ولی در واقع هیچ مانعی برای جلو رفتن ماهی قرمز وجود ندارد. متأسفانه بسیاری از انسان‌ها به صورت ناخودآگاه، مثل ماهی قرمز فکر کرده و موانعی را در ذهن خود تصور می‌کنند. به مثال زیر توجه کنید.

جرج برنارد دانتزیک دانشجوی رشته ریاضی به خاطر تأخیری که داشت بعد از اتمام کلاس به دانشگاه رسید و برای یادداشت کردن تمرینات در منزل وارد کلاس شد. دید که روی تخته‌سیاه دو مسئله نوشته شده است. طبق معمول که استاد دو تمرین می‌نوشت تا دانشجویان تا جلسه بعدی حل کنند، جرج با این تصور، دو مسئله را یادداشت نمود تا هفته بعد تحویل دهد .جرج متوجه شد این دو مسئله بسیار وقت بیشتری نسبت به قبل می‌گیرند و به این سادگی حل نمی‌شوند. بالاخره هفته بعد پاسخ دو مسئله را تحویل استادش داد. استاد ریاضی حیرت‌زده چند دقیقه به پاسخ سؤالات نگاه کرد و دوباره پاسخ‌ها را بررسی نمود.

جرج به تصور این که پاسخ سؤالات اشتباه است، با حالت نگرانی از استاد معذرت‌خواهی کرد و گفت استاد با این که این دو مسئله بسیار وقت گرفتند ولی مثل‌این که راه‌حل من درست نیست. استاد توضیح داد این دو مسئله هرگز برای تکلیف در منزل در نظر گرفته نشده بودند. این‌ها، دو مسئله حل نشدنی در بحث آمار بودند. ازآنجایی‌که جرج نمی‌دانست قرار نیست دانشجویان این دو مسئله را حل کنند، توانست از قدرت خلاق و بی‌نهایت مغزش استفاده ببرد و این دو مسئله حل نشدی را حل کند. راه‌حل او بعداً در مجلات دانشگاهی درج گردید و به افسانه‌ها پیوست. به خاطر داشته باشید برای این که بتوانیم هر مسئله‌ای را حل کنیم، ابتدا باید حالت مناسب داشته باشیم و از یک راهکار مؤثر و مناسب استفاده ببریم. دست به آزمایش و خطا بزنیم تا به حل مسئله نائل آییم. در ادامه، ۳ راهکار را بررسی می‌کنیم که تمام نوابغ در همه اعصار مورد استفاده قرار داده‌اند. ممکن است این راه‌حل‌ها در نگاه اول کمی عجیب به نظر برسند.

**راه‌حل اول: یک قلاب ماهی گیری بهتر داشته باشید.**

**از آلبرت انیشتین پرسیدند اگر می‌دانستی که در یک دام افتاده‌ای و یک ساعت دیگر به قتل می‌رسی، چگونه می‌توانی جان خود را نجات دهی؟ آلبرت پاسخ داد: ۵۵ دقیقه از این زمان را صرف یافتن یک سؤال مناسب می‌کنیم وقتی سؤال مناسب را پیدا کنیم، حالا پیدا کردن راه‌حل فقط ۵ دقیقه زمان نیاز دارد. به یاد داشته باشید سؤال کردن، بهترین راه‌حل برای پیشرفت، رشد و شکستن چارچوب‌های ذهنی است. لطفاً از این سؤالات استفاده کنید.**

**چه کسی، چه زمانی، چگونه، چه جایی، چرا، چه و چه می‌شود اگر ...؟**

**تا جایی که می‌توانید به سؤالات پاسخ دهید. به‌مرور می‌توانید سؤالات بهتر و مناسب‌تری یافته و به این فهرست اضافه کنید.**

**آیا الآن ایده‌ای دارید؟ لطفاً یادداشت کنید.**



**۱- چه کسی ...؟**

**چه کسی این مسئله را ایجاد نموده؟**

**چه کسی از حل شدن این مسئله سود می‌برد؟**

**چه کسی می‌تواند این مسئله را حل کند؟**

**۲- چه زمانی ...؟**

**چه زمانی باید مسئله حل شود؟**

**چه زمانی این موضوع به مسئله شباهت ندارد؟**

**چه زمانی این موضوع، بیشتر حالت یک مسئله به خود می‌گیرد؟**

**۳- چگونه ...؟**

**چگونه می‌توانم چشم‌انداز تازه‌ای در این باره به دست آورم؟**

**چگونه می‌توانم متوجه شوم که این مسئله حل‌شده است؟**

**چگونه در خودم این انگیزه را ایجاد کنم تا راه حل مسئله را بیابم؟**

**٤- چه جایی...؟**

**چه جایی این مسئله قبلاً اتفاق افتاده است؟**

**در چه جاهایی دنبال مسئله نگشته‌ام؟**

**در چه جاهایی این مسئله اتفاق نمی‌افتد؟**

**٥- چرا...؟**

**چرا این مسئله وجود دارد؟ سرچشمه این مسئله کجاست؟ این مهم‌ترین سؤالی است که می‌توانید بپرسید. در ترم سوم رشته مهندسی شیمی که درس می‌خواندم، برای درس ترمودینامیک، استاد نابغه‌ای داشتیم (در مقطع کارشناسی و کارشناسی ارشد رتبه یک دانشگاه صنعتی شریف بود)، که همیشه می‌گفت یک مهندس شیمی از خود می‌پرسد چرا این مسئله به وجود آمده است.**

**٦- چه...؟**

**اساس این مسئله چیست؟**

**وقتی این مسئله حل شود چه اتفاقی می‌افتد؟**

**آیا نکته مثبتی از این اتفاق می‌توانم بیاموزم؟**

**۷- چه می‌شود اگر ...؟**

چه می‌شد اگر می‌دانستم در مدت یک هفته این مسئله را حل خواهم کرد؟
چه می‌شد اگر به این نتیجه می‌رسیدم که این بهترین اتفاق ممکن است؟
هر بار در هر مسئله‌ای، این سؤالات را از خود بپرسید و صراحتاً جواب دهید. این‌گونه به بینش جدیدی درباره چگونه حل کردن مسئله می‌رسید.

### راه‌حل دوم: به جلو بروید.

انیشتین، راه‌حل دوم را زیاد مورداستفاده قرار داده بود. این روش به این صورت است، باید تصور کنید این پروژه‌ای که انتخاب نموده‌اید به مرحله نهایی رسیده است.

حالا این سؤالات را از خود بپرسید:

پس از تکمیل کردن این پروژه چه اطلاعاتی دارم که ترجیح می‌دادم قبل از شروع می‌دانستم؟
چه مطلبی وجود دارد که من توجهی به آن نکرده‌ام؟
چه تغییراتی باید بدهم؟

### خلاصه مطالب مهم:

۱- در حالت آرام قرار بگیرید و چند نفس عمیق بکشید.
۲- تصور کنید پروژه شما با موفقیت به اتمام رسیده است. حالا حواس پنج‌گانه خود را به کار بگیرید.
۳- حالا که در پایان پروژه هستید، از خود بپرسید:
الف) بهترین نکته درباره این پروژه چیست؟
ب) بهتر از این، چه چیزی امکان‌پذیر است؟
ج) چه آیتمی وجود دارد که هنوز نظر مرا برآورده نکرده است؟
د) چه امکاناتی لازم داشتم که ترجیح می‌دهم قبل از شروع می‌دانستم؟
۴- حالا به زمان حال برگردید و شروع کنید.

### راه‌حل سوم: کمک از یک نابغه

الف) یکی از راه‌های مهم برای حل مسئله این است که یک شخص را پیدا کنید که شما را مورد قضاوت قرار ندهد و بدون سرزنش کردن شما، حرف‌هایتان را بشنود و شما نیز از طرح مسئله با او راحت باشید. اگر یک دوست خوب، کتاب‌خوان و شجاع دارید، بهترین امکان در اختیار شماست.

ب) اگر چنین فردی را کنارتان ندارید شاید این راه به شما کمک کند.

فکر کنید اگر می‌توانستید به‌عنوان مشاور، انیشتین را کنار خود داشته باشید، چند مسئله را می‌توانستید حل کنید. اگر استیوجابز و یا بیل گیتس به شما مشاوره می‌دادند، در مورد این مسئله چه نظری داشتند؟

من در کارگاه‌هایی که برگزار می‌کنم از این روش سود می‌برم. دانشجویانم را به چند گروه ۴ تا ۵ نفره تقسیم می‌کنم. هرکدام از این افراد، در زمینه‌ای متخصص هستند و سعی می‌کنم تعادل خانم‌ها و آقایان هم رعایت شود (مثلاً ۲ آقا و ۳ خانم و یا بالعکس) و یک سؤال را مطرح می‌کنم. از جواب‌هایی که در نهایت داده می‌شود، همه شگفت‌زده می‌شوند. به یاد داشته باشید، اگر گروه، دارای اعتمادبه‌نفس بالایی باشند، می‌توانند به حل مسئله، کمک شایانی نمایند.

### جمع‌بندی مطالب مهم:

وقتی در شرایط مناسب استفاده از ذهن خلاق خود قرار می‌گیرید، حل مشکل‌ترین مسائل راحت‌تر می‌شود. از یک فضای مطلوب استفاده کنید. مثل پارک، کنار رودخانه، کوه.

سؤالات بهتر، همیشه جواب‌های بهتری در پی دارد.

با نگاهی به آینده، بهتر می‌توان مسائل را حل کرد.

## آخرین دستورالعمل اجرایی:

### چهار روش عالی برای تغییر سبک زندگی:

تنها چهار روش برای ایجاد تغییر در زندگی وجود دارد.

۱- بیشتر به فعالیت‌هایی بپردازید که تأثیر مثبتی در زندگی‌تان دارند.

۲- کمتر به فعالیت‌هایی مشغول شوید که در زندگی شخصی و حرفه‌ای شما تأثیر چندانی ندارند.

۳- چه فعالیت‌هایی وجود دارد که تا امروز انجام نداده‌اید، ولی کیفیت زندگی شما را بهبود می‌بخشند؟

۴- یکسری فعالیت‌ها، هیچ ارزشی افزوده‌ای برای شما ایجاد نمی‌کنند، این فعالیت‌ها را شناسایی و سریعاً متوقف کنید.

برای متعادل زندگی کردن، اولین سؤالی که باید از خود بپرسید، این است که، «برای بهبود سبک زندگی، چه فعالیت‌هایی را بیشتر و چه فعالیت‌هایی را کمتر باید انجام دهیم؟»

بزرگ‌ترین و بهترین هدف هر فعالیتی، آرامش است. وقتی به آرامش می‌رسید که در زندگی خود تعادل ایجاد کرده باشید و احساس کنید تمام زندگی‌تان تحت کنترل است و اهداف و ارزش‌هایتان هم‌راستا شده‌اند.



### اقدامک:

مدیریت عمر، افزایش عملکرد و ابزارک‌های ضروری، یک سبک زندگی است که باید هر ساعت و هر روز تمرین کنید. قول می‌دهم با این مهارت‌ها، دیگر هیچ محدودیتی برای خود متصور نخواهید بود، فقط تصمیم بگیرید و اجرا کنید.

۳۰ روز کامل و بدون وقفه این ایده‌ها را اســتفاده کنید. اگر ســؤالی داشــتید که من می‌توانستم به شما کمک کنم، باکمال افتخار از طریق سایت مطالعه شریف و یا شــماره تماس ۰۲۱۶۶۰۶۴۰۰۰ در خدمتتان هستم. از موفقیت‌های شما خوشحال خواهم شد و اگر دستاوردهای خود را برایم بازگو کنید، حتماً لذت خواهم برد.

اعتقاد قلبی دارم این روش‌های ســاده، تحول بزرگی ایجاد خواهند کرد. شــاد و پرتــلاش زندگی کنید، و اولیــن گامتان را برای ادامه زندگی شــاد و پر از موفقیت بردارید.

دوستدار همیشگی شما

سعید محمدی

زمستان ۹۳

بخش

# دوم



گزیده‌ای از کتاب: **شکستن مرزهای موفقیت**




# انتخاب‌های انسان ۲۰۲۰

## موفقیت یا شکست ما نتیجه انتخاب‌های قبلی است

ما همه در شرایطی یکسان به این جهان پا می‌گذاریم. کیفیت زندگی ما بعد از این ورود بزرگ، به مجموعه‌ای از انتخاب‌های ما بستگی دارد. انتخاب‌ها می‌توانند بهترین دوست یا بدترین دشمن ما باشند. می‌توانند ما را به اهدافمان نزدیک کنند یا ما را به بیراهه بکشانند.

بـه این موضوع فکر کنید. همه چیزهایی که در زندگی‌تان وجود دارد نتیجه یک انتخاب است. انتخاب‌ها ریشه تک‌تک نتایج به دست آمده هستند. هر انتخاب باعث شـروع رفتاری است که در طول زمان به عادت تبدیل می‌شود. اگر انتخاب ضعیفی داشـته باشید، خود را در جایگاهی می‌یابید که مجبور به انتخاب‌های جدید و حتی دشوارتر خواهید بود. اگر هم اصلاً انتخاب نکنید، مجبور می‌شوید منفعلانه هر آنچه را در مسیرتان قرار می‌گیرد، بپذیرید.

در واقع، شما انتخاب می‌کنید و آن وقت انتخاب‌ها شما را می‌سازند. هر تصمیم، هر چند کوچک، مسیر زندگی‌تان را تغییر می‌دهد: رفتن یا نرفتن به دانشگاه، انتخاب شخصی برای ازدواج، مشارکت در غیبت یا ساکت ماندن، جذب یک مشتری بیشتر یا به تعویق انداختن آن، ابراز علاقه به کسی یا عدم ابراز آن. هر انتخاب، بر زندگی شما تاثیر می‌گذارد.

موضوع این فصل، شناخت و اتخاذ انتخاب‌هایی است که موجب ارتقای زندگی می‌شود. این موضوع پیچیده به نظر می‌آید، اما از سادگی آن متعجب خواهید شد. دیگر ۹۹ درصد انتخاب‌هایتان ناآگاهانه نخواهد بود. از خودتان می‌پرسید: «کدام یک از رفتارهایم به انتخاب خودم نبوده است؟ چه کارهایی را بدون انتخاب آگاهانه انجام داده‌ام و هر روز هم تکرارشان می‌کنم؟»

## انتخاب‌های ناآگاهانه

بزرگترین چالش شما این نیست که به عمد انتخاب‌های بدی انجام داده‌اید. تصحیح این مورد ساده است. بزرگترین چالش این است که، هنگام انتخاب کاملاً هوشیار باشید. نیمی از مواقع، حتی نمی‌دانید چه انتخاب‌هایی انجام می‌دهید! اغلب، فرهنگ و تربیت، شکل‌دهنده انتخاب‌هایمان هستند. این دو می‌توانند آن‌قدر در رفتار و عادات روزمره ریشه بدوانند که فراتر از کنترل ما قرار گیرند.

برای مثال، آیا زمانی بوده که کسب‌وکار خوبی داشتید و از زندگی لذت می‌بردید، ولی ناگهان انتخابی اشتباه یا مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک، کار و تلاش سخت‌تان را بدون هیچ دلیل واضحی بر باد داده است؟ قصد شما این نبوده که به کار خودتان لطمه وارد کنید، اما با فکر نکردن به تصمیمات، ارزیابی خطرات و نتایج احتمالی، با عواقب ناخواسته مواجه شده‌اید. هیچ‌کس قصد ندارد چاق شود، ورشکسته شود یا طلاق بگیرد، اما اغلب این عواقب، نتیجه مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک و ضعیف هستند.

## فیل‌ها گاز نمی‌گیرند

آیا تاکنون فیلی شما را گاز گرفته است؟ یک حشره چطور؟ چیزهای کوچک در زندگی می‌توانند شما را گاز بگیرند. معمولاً اشتباهات بزرگی را می‌بینیم که باعث نابودی کار یا شهرت در یک لحظه می‌شوند. واضح است که این انتخاب‌های ضعیف عواقب بزرگی دارند.

برای اغلب ما، انتخاب‌های دائم، کوچک و به ظاهر نامتوالی اهمیت زیادی دارند. درباره تصمیماتی صحبت می‌کنیم که فکر می‌کنید هیچ تفاوتی ایجاد نمی‌کنند. همین چیزهای کوچک هستند که به ناچار مسیر موفقیت شما را منحرف می‌کنند. این

تصمیمات به ظاهر بی‌اهمیت، چه تمرین‌های طاقت‌فرسا باشند، چه رفتارهای معمولی، می‌توانند شما را کاملاً از مسیر خارج کنند، زیرا به آن‌ها توجه نکرده‌اید.

برای مثال، یک نوشابه کامل را با یک پاکت چیپس می‌خورید و ناگهان بعد از خوردن آخرین دانه می‌فهمید که یک روز کامل تغذیه سالم را بر باد داده‌اید، درحالی‌که اصلاً گرسنه نبودید. قبل از آماده شدن برای یک ارائه فروش مهم و جذب یک مشتری ارزشمند، ناگهان دو ساعت سرگرم دیدن یک برنامه تلویزیونی می‌شوید. وقتی راست‌گویی نتیجه خوبی دارد، بدون هیچ دلیلی به دوست‌تان دروغ می‌گویید. چه اتفاقی می‌افتد؟

به خودتان اجازه داده‌اید که بدون فکر انتخاب کنید و تا زمانی که ناآگاهانه انتخاب می‌کنید، نمی‌توانید رفتاری اشتباه را تغییر داده و به عادتی مفید تبدیل کنید. اکنون وقت آن است که بیدار شوید و آگاهانه انتخاب کنید.

ساده است که انگشت اتهام را به سوی دیگران نشانه رویم. اینطور نیست؟ «من به‌خاطر رییس بدم پیشرفت نمی‌کنم». «اگر آن همکار چاپلوس ارتقا نمی‌گرفت، من ارتقا می‌گرفتم». «همیشه اعصابم ناراحت است چون فرزندانم مرا عصبانی می‌کنند» و به خصوص، وقتی نوبت به روابط احساسی می‌رسد، در مقصر دانستن دیگران استاد می‌شویم. از کجا مطمئنید که این شخص مقابل است که باید تغییر کند؟

**انتخاب‌های کوچک**
**موفقیت یا شکست شما در درازمدت نتیجه سلسله‌ای از انتخاب‌های کوچک است که مهم به نظر نمی‌رسند.**

## دفترچه جادویی

مدیر مجله موفقیت آمریکا تعریف می‌کند: چند سال پیش، یکی از دوستانم از همسرش شکایت می‌کرد. از نظر من او زن فوق‌العاده‌ای بود و دوستم واقعاً خوش‌شانس بود که او را داشت. من بارها این موضوع را به او گفتم، اما او همسرش را مسئول همه ناراحتی‌هایش می‌دانست. آن موقع بود که تجربه‌ای که زندگیم را تغییر داده بود، برای او تعریف کردم.

روز آخر سال، دفترچه‌ای را به همسرم دادم. من هر روز به یک دلیل از همسرم تعریف می‌کردم، مثل این که، چه غذای خوبی پخته است یا چقدر خوب به درس و مشق فرزندانمان رسیدگی کرده است، یا این که چه لباس زیبایی پوشیده است. من به دنبال یافتن مواردی در همسرم بودم که برایم خوشایند بود، یا نمایانگر ویژگی، شخصیت یا قابلیتی بود که تحسین می‌کردم. در طول سال این موارد را به صورت مخفیانه می‌نوشتم و در آخر سال یک دفترچه کامل از این موارد داشتم.

وقتی در انتهای سال این دفترچه را به او دادم، گریه کرد و گفت این بهترین هدیه‌ای است که تاکنون دریافت کرده است، حتی بهتر از ماشینی که روز تولدش به او داده بودم. جالب این بود که آن شخصی که بیش از همه تحت تاثیر این هدیه قرار گرفته بود، خودم بودم. نوشتن همه این موارد مرا ترغیب می‌کرد که به جنبه‌های مثبت شخصیت همسرم توجه کنم.

من آگاهانه در جستجوی یافتن همه کارهایی بودم که او به درستی انجام داده بود. این توجه عمیق، همه مواردی را که شاید از آن‌ها شکایت داشتم، نیز می‌پوشاند. یک بار دیگر و حتی بیش از همیشه عاشق او شدم، زیرا به جای دیدن توانایی‌های آشکار، ظرایف پنهان در شخصیت و رفتارش را می‌دیدم. تقدیر، تحسین و قصد من برای یافتن بهترین ویژگی‌ها در او چیزی بود که هر روز در قلب و چشمم حضور داشت. این موضوع باعث شد که شیوه متفاوتی را در پیش بگیرم که البته او هم به شیوه‌ای متفاوت به من پاسخ می‌داد. به زودی، موارد بیشتری داشتم که در آن دفترچه یادداشت کنم. در نتیجه انتخابم برای اختصاص یک وقت پنج دقیقه‌ای در روز و نوشتن همه دلایلی که به همسرم افتخار می‌کردم، یکی از بهترین سال‌های ازدواجمان را تجربه کردیم که اکنون بهتر نیز شده است. پس از این که تجربه‌ام را با دوستم در میان گذاشتم، او هم تصمیم گرفت که دفترچه مشابهی برای همسرش درست کند. در طول چند ماه نخست، زندگیش کاملاً دگرگون شد. او با انتخاب این که به دنبال ویژگی‌های مثبت همسرش باشد و به آن‌ها توجه کند، نگاه خود به او و در نتیجه نوع رفتار همسرش را نیز تغییر داد. در نتیجه، همسرش نیز انتخاب‌های خود برای واکنش نشان دادن به او را تغییر داد. این چرخه تداوم یافت و منجر به بهبود زندگی خانوادگی‌اش شد.

## مسئولیت ۱۰۰ درصد

همه ما مردان و زنان خودســاخته‌ای هستیم، اما فقط موفقیت ما نشانگر آن است. سال‌ها قبل در یک همایش با ایده مسئولیت فردی آشنا شدم و این مفهوم، زندگی مرا به کلی دگرگون کرد. اگر ادامه کتاب را نخوانید و فقط همین یک مفهوم را تمرین کنید، در مدت ۲ تا ۳ سال، تغییرات زندگی‌تان آن‌قدر بزرگ خواهد بود که دوستان و خانواده به سختی شخصیت قبلی شما را به یاد می‌آورند.

ســخنران آن همایش پرســید: «چه درصدی از وظایف مشترک در پیشبرد یک رابطه سهم شماست؟» جواب دادم: «پنجاه، پنجاه». مشخص است که هر دو نفر باید مسئولیت یکسانی را بپذیرند و گرنه یکی از آن‌ها آسیب می‌بیند.

یکی دیگر داد زد: «۵۱/۴۹» و دلیلش این بود که یکی باید مایل باشد تا بیش از نفر دیگر کار کند. آیا روابط بر پایه ایثارگری و سخاوت ایجاد نمی‌شوند؟

دیگری فریاد زد: «۸۰/۲۰»

ســخنران پای تخته برگشت و با حروف درشــت بزرگ نوشت: ۱۰۰ درصد. باید ۱۰۰ درصد مسئولیت را بپذیرید و انتظار هیچ جبرانی را نداشته باشید. فقط وقتی ۱۰۰ درصد مســئولیت پیشبرد یک رابطه را بر عهده بگیرید، آن رابطه ادامه خواهد یافت. در غیر این صورت، رابطه‌ای که پیشبرد آن اتفاقی باشد، همیشه مستعد ویرانی است.

این جوابی نبود که انتظارش را داشــتم! اما به سرعت فهمیدم که این ایده، چطور می‌توانست همه جنبه‌های زندگی را دگرگون کند. اگر مسئولیت ۱۰۰ درصدی همه کارهایی را که انجام می‌دادم، می‌پذیرفتم و مالکیت همه انتخاب‌ها و واکنش‌هایی را که به اتفاقات نشان می‌دادم، داشتم، قدرت از آنِ من بود. همه چیز به خواست من بود. من مسئول همه کارهایی که انجام می‌دادم یا نمی‌دادم و همه واکنش‌هایم بودم.

می‌دانم که فکر می‌کنید مســئولیت زندگی‌تان را بر عهده دارید. اما آن وقت به عملکــرد اکثر مردم دنیا نــگاه می‌کنید؛ مقادیر زیادی اتهــام، قربانی کردن، مقصر دانستن و انتظار داشتن از شخصی دیگر یا دولت برای حل مشکل وجود دارد.

اگر تا به حال پیش آمده که ترافیک را مقصر دیر رسیدن یا رفتار فرزند، همسر یا همکارتان را دلیل بداخلاقی خود بدانید، ۱۰۰ درصد مسئولیت فردی خود را بر عهده نگرفته‌اید.

آیا به این دلیل دیر رسیدید که کارها دیر تمام شد؟ شاید نباید تا لحظه آخر منتظر می‌ماندید. همکاران صحبت شما را خراب کرده‌اند؟ آیا نباید قبل از سخنرانی دوباره آن را چک می‌کردید؟ با دوستتان کنار نمی‌آیید؟ کتاب‌ها و کلاس‌های فوق‌العاده‌ای وجود دارد که می‌توانید اصول برقراری رابطه را در آن‌ها بیاموزید.

فقط خودتان مسئول کارهایی که انجام می‌دهید یا نمی‌دهید یا عکس‌العمل‌تان به رفتار دیگران هستید. این طرز فکر نیروبخش، زندگی مرا متحول کرد. آنچه اهمیت داشت، شانس، شرایط یا موقعیت مناسب نبود. اگر قرار بود باشد، به اختیار من بود.

مهم نیست سرعت اینترنت چقدر است، وضعیت اقتصادی چگونه است، یا دیگران درباره موفقیت ما چه فکری می‌کنند، من ۱۰۰ درصد کنترل خودم را در دست داشتم. با انتخاب این که از قربانی بودن در گذشته، حال، آینده خلاص شوم، به آنچه می‌خواستم، رسیدم. من نیروی نامحدودی برای کنترل سرنوشتم داشتم.

### مسئولیت ۱۰۰ درصد

**موفقیت شما زمانی آغاز می‌شود که ۱۰۰ درصد مسئولیت تمام موارد مربوط به خودتان را به عهده بگیرید و بهانه‌گیری را بر خود ممنوع کنید!**

### بهانه‌گیری ممنوع!

یکی از موانع بزرگ موفقیت آن است که بهانه‌هایی برای انجام ندادن کارهای مهم و ارزشمند پیدا کنیم. در بسیاری از جلسات، همیشه عده‌ای درباره شرایط اقتصادی نامناسب، سرعت پایین اینترنت و موانعی صحبت می‌کنند تا عملکرد پایین خود را توجیه کنند. ولی افراد تاثیرگذار، افرادی هستند که تمامی بهانه‌ها را فراموش می‌کنند و به این فکر می‌کنند که در شرایط کنونی، چگونه می‌توان کارهای ارزشمند انجام داد. هنری فورد جمله بسیار معروفی دارد که می‌گوید: «اگر فکر می‌کنید موفق می‌شوید و یا اگر فکر می‌کنید شکست می‌خورید، در هردو صورت حق با شما است».

## شانس یا انتخاب‌های بهتر

شاید باورتان این باشد که بدشانس هستید. اما واقعاً، این هم یک بهانه دیگر است. تفاوت بین ثروتمند، سالم و شاد بودن با ورشکسته، ناامید و بیمار بودن به انتخاب‌های زندگی بستگی دارد. هیچ چیز دیگری منشا این تفاوت نیست. همه ما به اندازه کافی خوش‌شانس هستیم. اگر در معرض خطری جدی نباشیم، تا حدی سالم باشیم و کمی غذا در خانه‌مان پیدا شود، به طرزی باورنکردنی خوش‌شانس هستیم. همه این فرصت را دارند که خوش‌شانس باشند، زیرا جدای از الزامات اولیه سلامتی و تغذیه، شانس صرفاً به مجموعه‌ای از انتخاب‌ها بستگی دارد.

همه ما خوش‌شانس هستیم. اگر نفس می‌کشیم، پس هنوز خیلی خوش‌شانس هستیم. خوش‌شانسی، هر روز ما را احاطه می‌کند؛ ما همواره شانس می‌آوریم. من هرگز از فرد دیگری خوش‌شانس‌تر یا بدشانس‌تر نیستم. تفاوت، زمانی ایجاد می‌شود که وقتی فرصتی سر راه من قرار می‌گیرد، از آن بهره ببرم.

پس، دیگر از شکست‌های بزرگی که شما را آزرده‌اند، شکایت نکنید. افراد بیشماری ناکامی‌ها و موانع بزرگتری نسبت به شما دارند و با این حال، موفق‌تر و راضی‌تر از شما هستند. شانس برای همه فرصت‌های مساوی به ارمغان می‌آورد. شانس بر همه می‌بارد، پس، به جای این که چترتان را باز کنید، روی‌تان را به سوی آسمان برگردانید.

## شهریه زیادِ دانشگاهِ مشکلات

چندی پیش با شریکم کسب‌وکاری جدید راه انداختیم که مبلغ زیادی در آن سرمایه‌گذاری کرده و دو سال به سختی برای موفقیت آن تلاش کردیم. آن موقع بود که به سوء مدیریت شریکم و بر باد دادن تمام سرمایه توسط او پی بردم. هرگز سعی نکردم از او شکایت کنم، حتی یکبار دیگر برای مسئله‌ای شخصی، مبلغی به او قرض دادم. نتیجه این که، این زیان تقصیر من بود، زیرا بدون تحقیق و آگاهی کامل از سوابق و شخصیت او پذیرفته بودم که شریکش باشم. در دوران کاری، آنچه را انتظار داشتم، ارزیابی نکردم.

می‌توانستم خودم را این گونه توجیه کنم که به او اعتماد کرده‌ام، اما حقیقت این بود که تقصیر از من بود، زیرا مسائل مالی را با پشتکار کنترل نکرده بودم. نه تنها خودم تصمیم به ایجاد این رابطه و کسب‌وکار گرفته بودم، بلکه انتخاب‌های فراوانی برای نادیده گرفتن علائم هشدار انجام داده بودم. از آنجا که انتخابم این بود که مسئولیت کامل کسب‌وکار را بر عهده نگیرم، در نهایت، خودم هم مسئول نتایج بودم. وقتی که از اشتباهاتم درس گرفتم، انتخابم این بود که زمان بیشتری را برای مقابله با آن هدر ندهم. در عوض، بر زخم‌هایم مرهم گذاشتم، درس‌هایم را آموختم و پیش رفتم.

اکنون شما را به این کار تشویق می‌کنم. مهم نیست که چه اتفاقی برای شما افتاده است، مسئولیت کامل آن را، خوب یا بد؛ بر عهده بگیرید. به گفته جیم ران: «روزی که از کودکی به بلوغ می‌رسید، روزی است که مسئولیت کامل زندگی‌تان را بر عهده می‌گیرید».

امروز، همان روز است. از امروز به بعد تصمیم بگیرید که ۱۰۰ درصد مسئولیت زندگی‌تان را بر عهده بگیرید. همه بهانه‌ها را کنار بگذارید. این حقیقت را بپذیرید که در انتخاب‌ها آزاد هستید، اما تا زمانی که مسئولیت آن‌ها را بر عهده می‌گیرید.

اکنون وقت آن رسیده که اختیار زندگی خود را در دست گیرید.

## ابزاری ساده و جادویی

می‌خواهیم ابزاری خارق‌العاده و ساده به شما معرفی کنیم که در کوتاه‌ترین مدت ممکن، مسئولیت‌پذیری شما را افزایش داده و باعث می‌شود تصمیمات بهتری بگیرید.

همین الان یکی از حوزه‌های زندگی‌تان را که مایل به کسب بیشترین موفقیت در آن هستید، انتخاب کنید. آیا می‌خواهید پس‌انداز بیشتری داشته باشید؟ این قدرت را داشته باشید که در یک مسابقه ورزشی شرکت کنید؟ رابطه بهتری با همسر و فرزندانتان داشته باشید؟ همین الان جایگاه خود را در آن شرایط، مجسم کنید. اکنون جایگاهی را که مایلید داشته باشید، مجسم کنید. این که موفق‌تر، شادتر و ... باشید. اولین گام به سوی تغییر، آگاهی است. اگر می‌خواهید از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید برسید، باید انتخاب‌هایی را که شما را از مقصد منحرف می‌کند، بشناسید. همه انتخاب‌هایی را که امروز انجام می‌دهید، بشناسید، در نتیجه می‌توانید

در ادامه کار، انتخاب‌های هوشمندانه‌تری انجام دهید.

برای این که از انتخاب‌هایتان آگاه باشید، می‌خواهم همه اقداماتی که به زندگی‌تان مربوط است و می‌خواهید آن‌ها را بهبود دهید، یادداشت کنید. آن ابزاری که قول دادیم معرفی کنیم، همین دفترچه یادداشـــت است. البته می‌توان اطلاعات را در تلفن همراه ذخیره کرد. ریچارد برانسون که یکی از ثروتمندترین افراد جهان است و علاقه‌ای به فناوری و کامپیوتر ندارد، همیشه با خود یک دفترچه یادداشت حمل می‌کند.

اگـــر می‌خواهید قرض‌تان را بپردازید، باید حســـاب هر ریالی را که از جیبتان در می‌آورید، داشته باشید. اگر تصمیم گرفته‌اید وزن کم کنید، باید مراقب هر چیزی که می‌خورید، باشید. اگر تصمیم گرفته‌اید برای مسابقات قهرمانی آماده شوید، باید هـــر گام و هر تمرینتان را با مطالعه انجـــام دهید. تمام جزئیات مربوط به هدفتان را در آن دفتر یادداشت کنید. باید همه چیز را هر روز بدون وقفه، بدون بهانه و بدون استثنا بنویسید.

می‌دانیم که نوشتن چیزهایی روی یک تکه کاغذ کوچک، چندان ارزشمند به نظر نمی‌آید، اما ثبت پیشـــرفت و گام‌های اشـــتباه، یکی از دلایل موفقیت است. این کار، شما را مجبور می‌کند که به تصمیمات خود توجه کنید. کاری که انجام دادنش آسان است، انجام ندادنش هم آسان است. جذابیت، در پیچیدگی وظیفه نیست، جذابیت در انجام کارهای آســـانی است که مکرر و به مدت کافی تکرار می‌شوند تا نتایجی خارق‌العاده به بار آورند.

بنابراین، مراقب غفلت از چیزهای کوچکی باشید که منشا اتفاقات بزرگ زندگی‌تان هستند. بزرگترین تفاوت میان افراد موفق و ناموفق این است که، افراد موفق مشتاق انجام کارهایی هستند که افراد ناموفق از انجام آن‌ها سر باز می‌زنند. بدانید که این نکته در مواجهه با انتخاب‌های مشکل، خسته‌کننده و سخت زندگی، بسیار مفید است.

**بزرگترین تفاوت میان افراد موفق و ناموفق این است که افراد موفق مشتاق انجام کارهایی هستند که افراد ناموفق از انجام آن‌ها سر باز می‌زنند.**

## ثبت جزئیات در دفتر یادداشت

در طول یک ماه، همه خرج‌های خود از ۱۰۰۰ تومان تا مبالغ بسیار بالا را بنویسید تا از انتخاب‌های خود، آگاه شوید و بدانید که پولتان چگونه خرج می‌شود. به این ترتیب، چون باید همه موارد را یادداشت کنید، از بسیاری از خریدهای اضافه اجتناب می‌کنید و انتخاب‌ها و نظم جدیدی برای خرج کردنتان می‌یابید. از آنجا که آگاهی و رفتار مثبت، مکمل هم هستند، خود را در خرج پول، مسئول‌تر می‌یابید و مبالغی را به پس‌انداز، تفریح و غیره اختصاص می‌دهید. ثبت اطلاعات در دفترچه یادداشت، آگاهی شما از نحوه خرج کردن پولتان را افزایش می‌دهد.

می‌دانید چرا مربیان طراز اول دنیا، دستمزد کلانی دریافت می‌کنند؟ زیرا هر تمرین، هر کالری و هر تغذیه جزئی ورزشکاران را ثبت و بررسی می‌کنند. آن‌ها به جزئیات و موارد کوچک اهمیت می‌دهند.

همه برنده‌ها به جزئیات اهمیت می‌دهند. اکنون از شما می‌خواهیم که تمام موارد کلیدی زندگی‌تان را نیز با هدف بینش یافتن نسبت به اهدافتان ثبت کنید.

نوشتن، روش ساده‌ای است و به این دلیل، نتیجه‌بخش است که باعث آگاهی لحظه به لحظه از اقداماتی می‌شود، که مایل به بهبود آن‌ها هستید.



### یادداشتی که شما را غافلگیر خواهد کرد

از آنچه در رفتارتان می‌بینید، شگفت‌زده خواهید شد. هرگز، تا چیزی را ثبت و ارزیابی نکنید، نمی‌توانید آن را مدیریت کرده و بهبود ببخشید. به همین ترتیب، نمی‌توانید از آنچه هستید و از استعدادها، منابع و قابلیت‌هایتان بیشترین بهره را ببرید.

### کوچکترین جزئیات

همه ورزشکاران حرفه‌ای، همه عملکردها و حتی کوچکترین جزئیات را پیگیری می‌کنند. آن‌ها به آنچه ثبت کرده‌اند، توجه کرده و بر اساس آن، تغییراتی ایجاد می‌کنند. زیرا می‌دانند که با بهبود آمار کار خود، در مسابقات بیشتری برنده می‌شوند و بیشتر مورد تقدیر قرار می‌گیرند.

میزان صحت عملکرد خود را در هر لحظه بدانید. بنابراین، بدون توجه به این که عاداتتان را می‌شناسید یا نه، از شما می‌خواهیم که ثبت فعالیت‌ها را آغاز کنید. انجام این کار زندگی‌تان و در نهایت شیوه زندگی‌تان را متحول خواهد کرد.

**ثبت فعالیت‌ها باعث آگاهی لحظه به لحظه از اقداماتی می‌شود که مایل به بهبود آن‌ها هستید.**

### ساده شروع کنید

نترسید. کار را ساده شروع کنید. فقط یک عادت را به مدت یک هفته پیگیری و ثبت کنید. آن عادتی را برگزینید که بیشترین تسلط را بر شما دارد و از آن شروع کنید و همه چیز را ثبت کنید. وقتی نتیجه این کار را ببینید، طبیعتاً تمایل پیدا می‌کنید که این روش را به سایر حوزه‌های زندگی‌تان نیز وارد کنید. به عبارت دیگر، انتخاب می‌کنید که از روش ثبت فعالیت‌ها استفاده کنید.

فرض کنیم انتخابتان این بوده که خوردن را کنترل کنید و وزن خود را کاهش دهید. برای این کار باید، هر چیزی را که در دهان می‌گذارید، یادداشت کنید، از کباب، سیب‌زمینی و سالادی که برای شام می‌خورید تا چند تکه بیسکویتی که

در زمان اســتراحت می‌خورید یا دومین قطعه پنیری که روی ساندویچ می‌گذارید. نوشابه‌ها را فراموش نکنید، اگر آن‌ها را یادداشت نکنید، به راحتی فراموش می‌شوند، زیرا خیلی ناچیز به نظر می‌آیند. دوباره تاکید می‌کنم که:

**همین امروز کاری را انتخاب کرده و آن را ثبت کنید.**

در ثبت فعالیت‌ها، کاملاً سخت‌گیر و بی‌رحم باشید. هر روز، کارتان را با نوشتن تاریخ آن روز، بالای صفحه‌ای جدید آغاز کنید و تمام موارد لازم را زیر آن یادداشت کنید.

پس از نخستین هفته پیگیری چه اتفاقی می‌افتد؟ احتمالاً غافلگیر خواهید شد. از این شــگفت‌زده هستید که چطور آن کالری‌ها، ریال‌ها و دقایق از دست‌تان در رفته است. شما اصلاً نمی‌دانستید که آن‌ها وجود دارند، چه برسد به این که از دست‌تان در بروند.

اکنــون به کارتان ادامه دهید. باید پیگیری خود را در این حوزه، تا یک ماه ادامه دهید. شــاید شکایت کنید و تمایلی به انجام آن نداشته باشید. اما این کار را ادامه دهیــد. پس از یک هفته، آن‌قدر از نتایج شــگفت‌زده می‌شــوید که برای هفته دوم خودتان داوطلب خواهید شد.



چرا یک ماه؟ آیا این سخن روان‌شناسان را شنیده‌اید که می‌گویند چیزی به عادت تبدیل نمی‌شود، مگر این که حداقل یک ماه تمرینش کنید. این سخن از نظر علمی دقیق نیست، اما الگوی خوبی است و اغلب نتیجه می‌دهد. بنابراین، حالت ایده‌آل این است که به انتخابتان متعهد باشید و رفتارتان را به مدت ۳۰ روز پیگیری کنید. این کار ساده نیست، اما شدنی است. پس انجامش دهید.

به خودتان قول دهید که کار را همین امروز آغاز کنید. در سه هفته آینده، هر چیز کوچکی مربوط به موضوع مورد نظر را در دفترچه‌تان بنویسید.

در طول چهار هفته چه اتفاقی می‌افتد؟ پس از غافلگیری اولین هفته، به این شگفتی شادی‌بخش می‌رسید که با آگاهی از اقدامات خود، به آن‌ها شکل می‌دهید. از خودتان می‌پرسید، «آیا واقعا آن شیرینی را می‌خواهم؟» باید دفترچه‌ام را درآورم و آن را بنویسم و کمی خجالت بکشم. در این مرحله از ۲۰۰ کالری گذشته‌اید و در زمان کوتاه دو هفته‌ای نیم کیلو کاهش وزن دارید. آن ۲۰۰۰ تومان هزینه چیپس و پفک و نوشابه روزانه را به آن اضافه کنید، می‌بینید که در سه هفته ۱۴ هزار تومان پول چای می‌دهید که به هزاران تومان در سال و بیش از ۱۶ میلیون تومان در ۲۰ سال می‌رسد. اکنون باید چقدر از این هزینه کم کنید؟

آیا می‌گوییم که چیپس و پفک ۲۰۰۰ تومانی در ۲۰ سال ۱۶ میلیون تومان هزینه برای شما دارد؟ بله، منظورمان دقیقاً همین است و حتی خیلی بیشتر. آیا می‌دانید هر هزار تومانی که امروز خرج می‌کنید، بعد از ۲۰ سال، پنج هزار تومان و بعد از ۳۰ سال، ۱۰ هزار تومان ارزش دارد؟ هر هزار تومانی که امروز خرج می‌کنید، معادل پنج هزار تومانی است که از جیب آینده‌تان بر می‌دارید.

یکی از اشتباهات اغلب مردم این است که، اگر برچسب قیمت کالایی ۵۰ هزار تومان است، فکر می‌کنند ۵۰ هزار تومان هزینه دارد. بله، به پول امروز همینطور است. اما اگر ارزش ذاتی آن ۵۰ هزار تومان را بعد از سرمایه‌گذاری ۲۰ ساله در نظر بگیریم، هزینه پولی که خرج کرده‌ایم ۴ یا ۵ برابر می‌شود. به عبارت دیگر، هر بار که به کالایی ۵۰ هزار تومانی نگاه کردید، بگویید: اگر این کالا قیمتش ۲۵۰ هزار تومان باشد، ارزش خرید دارد؟ و اگر آن را نخرید در آینده ۲۵۰ هزار تومان پس انداز در بانک خواهید داشت. هر بار، درست انتخاب کنید، در هر هفته و در

سال‌های متمادی درست انتخاب کنید. سپس به سرعت می‌بینید که چطور دارید توانگر می‌شوید.

وقتی با آگاهی، کارتان را پیگیری می‌کنید، می‌بینید که عملکردتان در زندگی متفاوت خواهد شد. دیگر تصمیمات ناآگاهانه نمی‌گیرید. آگاه و هوشیار هستید و انتخاب‌های بهتری انجام می‌دهید. همه چیز با یک دفتر و خودکار ساده آغاز می‌شود.

## قهرمان نامرئی

وقتی که پیگیری زندگی‌تان را آغاز می‌کنید، توجه‌تان بر کارهای کوچکی که به درستی انجام می‌دهید یا کارهای کوچکی که به اشتباه انجام می‌دهید، متمرکز می‌شود. وقتی انتخاب می‌کنید که حتی کوچک‌ترین تصحیحات را به طور دائم انجام دهید، شاهد نتایج فوق‌العاده‌ای خواهید بود. اما انتظار تحول فوری را نداشته باشید. وقتی درباره تصحیحات کوچک صحبت می‌کنیم، منظورمان کارهایی واقعاً نامرئی است.

هیچ‌کس آن‌ها را سریع تشخیص نمی‌دهد. هیچ‌کس تشویقتان نمی‌کند. هیچ‌کس برایتان کارت تبریک نمی‌فرستد. اما به تدریج، همین کارهای کوچک، به نتایجی استثنایی منجر می‌شود. کوچک‌ترین کارها در طول زمان نتیجه می‌دهند. آن‌ها، تلاش و آماده شدن برای پیروزی بزرگی هستند که، زمانی اتفاق می‌افتد که هیچ‌کس انتظارش را ندارد. اسبی که در مسابقات برنده می‌شود و جایزه نقدی ۱۰ برابری می‌گیرد، ۱۰ برابر سریع‌تر از اسب‌های دیگر نیست. آن اسب، فقط کمی بهتر عمل می‌کند. اما همان تازیانه‌های اضافه در طول مسیر، نظم بیشتر در تغذیه اسب یا تلاش بیشتر سوارکار، باعث کسب نتایجی بسیار بزرگ می‌شود. این چیزهای بزرگ نیستند که در انتهای کار چند برابر می‌شوند، بلکه صدها، هزاران و میلیون‌ها کار کوچک هستند که افراد معمولی را از خارق‌العاده جدا می‌کنند. اجازه دهید چند مثال دیگر بیاوریم تا ببینید که پیگیری موارد کوچک، چگونه منجر به نتایج بزرگ می‌شود.

## مدیر شرکت و یک تغییر کوچک

فرض کنید مدیر و مالک یک شرکت یا سازمان هستید. با این که کارتان به خوبی پیش می‌رود ولی می‌بینید در کارمندان انگیزه قبلی وجود ندارد و اشتیاق آن‌ها به کار

کمتر شده است. پس از بررسی اوضاع به این نتیجه می‌رسید، دلیل این موضوع، عدم حضور شما بین کارمندان است. کافی است یک تغییر کوچک در برنامه روزانه خود ایجاد کنید. مثلاً با خودتان قرار بگذارید که سه بار در هفته از اتاقتان خارج شوید و با کارمندان، آشنایی بیشتر پیدا کرده و آن‌ها را تشویق نمایید.

بیایید هدف را کمی دقیق‌تر تعریف کنیم. مثلاً هدف بگذارید که هر هفته حداقل سه نفر را که کارشان را خوب انجام می‌دهند، شخصاً تشویق کنید.

همین تغییر کوچک در رفتار، که کمتر از یک ساعت در هفته وقت می‌برد، اثر فوق‌العاده‌ای در طول زمان دارد. افرادی که از آن‌ها تقدیر می‌شود، سخت‌تر کار می‌کنند تا بیشتر مورد تقدیر و تحسین قرار گیرند. عملکرد سایر کارمندان نیز بهبود می‌یابد، زیرا می‌بینند که تلاش زیادشان دیده شده و مورد تقدیر قرار می‌گیرد.

اثر موجی رفتار جدید آن‌ها، به تعاملاتشان با مشتریان نیز منتقل می‌شود و تجربه مشتری از سازمان را بهبود می‌بخشد. همین موضوع، باعث تکرار کارها و ارجاع مشتریان جدید به آن‌ها شده و در نتیجه تاثیر شگرفی بر روحیه شرکت می‌گذارد.

همین تغییر ساده، در عرض یک سال می‌تواند فرهنگ شرکت را کاملاً تغییر دهد. در این دوره، سود شرکت با استفاده از همان کارمندان و بدون هیچ سرمایه‌گذاری اضافه‌ای در بازاریابی، افزایش می‌یابد و همه این موفقیت‌ها، نتیجه گامی کوچک و به ظاهر بی‌اهمیت در طول زمان است. البته، شرط موفقیت آن است که همین کار ساده را کاملاً مصمم و پیگیرانه برای مدتی طولانی ادامه دهید.

## درخت پول

یکی از راه‌های رسیدن به موفقیت مالی بیشتر، آن است که **۱۰ درصد از هر گونه درآمدی را که دارید، پس‌انداز کنید.** اغلب مردم می‌گویند که چنین چیزی واقع‌گرایانه نیست و انجام آن، با همه فشارهای مالی موجود، غیرممکن است. بیایید کار را ساده‌تر شروع کنیم.

ابتدا بهتر است از یادداشت تمام خرج‌ها شروع کنیم و ببینیم در چه مواردی می‌توان صرفه‌جویی کرد. سپس پس‌انداز را به جای ۱۰ درصد با ۱ درصد درآمد کنونی آغاز کنیم. این مبلغ را هم فقط با صرفه‌جویی به دست بیاوریم، مثلاً به جای خریدن

ساندویچ، غذا را از خانه به محل کار ببریم. ماه بعد می‌توانیم سرمایه‌گذاری را به ۲ درصد درآمد افزایش دهیم. این کار، شاید با کاهش سرعت اینترنت خانه که نیاز چندانی به آن نداریم، امکان‌پذیر شود. ماه بعد می‌توانیم به پس‌انداز ۳ درصدی برسیم. یک سال بعد به جایی رسیده‌ایم که می‌توانیم ۱۰ درصد درآمدمان را پس‌انداز کنیم، بدون این که این کار، اثر چندانی بر شیوه زندگی‌مان داشته باشد.

## زمان مهم است

هر چه زودتر تغییرات کوچک را آغاز کنید، اثر این تغییرات با قدرت بیشتری به نفع شما کار خواهد کرد. هیچ‌وقت برای کسب منافع حاصل از کارهای کوچک دیر نیست. فرض کنید که همیشه مایل به یادگیری پیانو بوده‌اید و اکنون که تقریباً ۳۰ ساله هستید، گمان می‌کنید که دیگر برای شروع این کار خیلی دیر است. اما اگر اکنون شروع کنید در سن بازنشستگی یعنی ۲۵ سال دیگر استاد خواهید بود. اصل کلیدی این است که، همین الان آغاز کنید. هر کار بزرگی و هر ماجرای فوق‌العاده‌ای با گام‌های کوچک آغاز می‌شود. همیشه گام اول، از آنچه واقعاً هست، سخت‌تر به نظر می‌آید.

آیا ۲۵ سال خیلی زیاد است؟ اگر ۱۰ سال تمرین کنید چه؟ برایان تریسی در کتاب خود با عنوان «نقطه کانونی»، روش بهبود همه حوزه‌های زندگی تا ۱۰۰۰ درصد را نشان می‌دهد. نه ۱۰ درصد، نه حتی ۱۰۰ درصد، بلکه ۱۰۰۰ درصد. اجازه دهید این روش را برایتان تشریح کنیم.

همه کاری که باید انجام دهید، ارتقای خود، عملکرد، خروجی و درآمدتان به میزان یک‌دهم درصد در هر روز کاری است. حتی می‌توانید میزان آن را در تعطیلات آخر هفته، کاهش دهید که یک‌هزارم درصد می‌شود. فکر می‌کنید بتوانید آن را انجام دهید؟ البته که می‌توانید. همه می‌توانند این کار را انجام دهند، چون ساده است. اگر هر روز هفته این کار را انجام دهید، هر هفته، نیم درصد ارتقا پیدا می‌کنید که هر ماه به ۲ درصد و در سال به ۲۶ درصد می‌رسد.

لازم نیست که ۱۰۰۰ برابر سخت‌تر کار کنید و هزار درصد ساعت بیشتر کار کنید. فقط یک‌دهم درصد بهبود روزانه کافی است.

**هرکار بزرگی و هر ماجرای فوق‌العاده‌ای با گام‌های کوچك آغاز می‌شود. همیشه گام اول از آنچه واقعا هست، سخت‌تر به نظر می‌آید.**

## موفقیت یك دوی ماراتن است

زندگی شما محصول انتخاب‌های لحظه‌به‌لحظه‌تان است. به همین دلیل، با تغییر این انتخاب‌ها، قدرتی باورنکردنی برای تغییر زندگی‌تان دارید. انتخاب‌های قدم‌به‌قدم و روزبه‌روز، اعمالتان را شکل می‌دهند، تا این که به عادت تبدیل شده و با تمرین، دائمی شوند. در این انتخاب‌ها، لازم نیست قهرمان بزرگی باشید. اگر می‌خواهید تناسب اندام داشته باشید، لازم نیست از فردا سخت‌ترین رژیم غذایی ممکن را شروع کرده و سختی بکشید. بلکه باید همین امروز، یک خوراکی مضر و پرچرب را رد کنید. همین امروز، یک کار کوچک انجام دهید و بعد از مدتی تناسب اندام خواهید داشت.

باخت، یک عادت است. بُرد هم همینطور. پس بیایید درباره نهادینه کردن دائمی عادت برد در زندگی صحبت کنیم. حذف عادت‌های مخرب و نهادینه کردن عادات مثبت به جای آن‌ها، می‌تواند زندگی‌تان را به مسیر مطلوب و اوج تصورات زیبایتان هدایت کند. اجازه دهید روش این کار را در فصل بعد بررسی کنیم.



## گام‌های عملی کوتاه

**۱. برای چه حوزه، شخص یا شرایطی در زندگی‌تان بیشترین تلاش را می‌کنید؟ همه جنبه‌های شرایطی را که قدردان آن هستید، بنویسید. همه مواردی که سپاسگزاری شما در آن حوزه را تقویت کرده و گسترش می‌دهد، بنویسید.**

**۲. در کجای زندگی، ۱۰۰ درصد مسئولیت موفقیت یا شکست شرایط فعلی خود را به عهده نگرفته‌اید؟**

**سه کاری را که در گذشته انجام داده‌اید و همه چیز را خراب کرده است، بنویسید.**

**سه کاری را که باید انجام می‌دادید اما ندادید، بنویسید. سه اتفاقی را که برایتان افتاده، اما عکس‌العمل نامناسبی به آن‌ها داشته‌اید، بنویسید.**

**سه کاری را که اکنون می‌توانید برای دوباره بر عهده گرفتن مسئولیت نتایج زندگی انجام دهید، بنویسید.**

**۳. حداقل یکی از رفتارهای خود را در حوزه‌ای از زندگی که مایل به تغییر و بهبود آن هستید، پیگیری کنید. تمام موارد مربوطه را در دفتری یادداشت کرده و این کار را حداقل یک ماه ادامه دهید.**




# هدایت اتوماتیک انسان ۲۰۲۰

روزی معلـم حکیمی با شـاگردش در جنگل قدم می‌زد و روبـه‌روی هر درخت کوچکی می‌ایستاد. او به جوانه‌ای که تازه سر از زمین برآورده بود، اشاره می‌کرد و می‌گفت: «آن جوانه را از خاک بیرون بکش». شـاگرد به راحتی آن جوانه را بیرون می‌کشید. سپس معلم به ساقه بزرگتری که تا زانوی پسرک رشد کرده بود، اشاره کرد و گفت: «حالا آن یکی را از خاک بیرون بکش». پسر کمی تلاش کرد و درخت با همه ریشه‌هایش از خاک در آمد. معلم سپس به درخت سبز و تنومندی که هم قد پسر بود، اشاره کرد و گفت: «حالا این را از خاک بیرون بکش». پسر با به کار گرفتن همه توانش و با اسـتفاده از شاخه‌ها و سنگ‌هایی که برای بریدن ریشه‌های درخت پیدا کرده بود، سرانجام درخت را شل کرد.

مرد حکیم گفت: «اکنون می‌خواهم آن درخت را بیرون بکشی». پسر، مسیر نگاه او را تعقیب کرد و درخت بلوط تنومندی را دید که آن‌قدر بلند بود که به سختی می‌شد سرش را دید. پسر با تجربه‌ای که برای از ریشه درآوردن سایر درختان داشت، گفت «متاسفم ولی نمی‌توانم».

حکیم گفت: «پسرم تو همین چند لحظه پیش قدرت عادت‌ها بر زندگی‌ات را به من نشان دادی!» عادت‌ها هر چه قدیمی‌تر باشند، بزرگ‌تر می‌شوند، ریشه‌های‌شان

قوی‌تر می‌شود و از ریشه درآوردنشان سخت‌تر خواهد بود. بعضی، آن‌قدر بزرگ می‌شوند و ریشه‌های‌شان آن‌قدر عمیق می‌شود که حتی برای امتحان از بین بردنشان هم تردید داری».

## مخلوقات عادت

به گفته ارسطو، «ما همان چیزی هستیم که مدام تکرارش می‌کنیم». تعریف واژه عادت از این قرار است: «یک شیوه رفتاری که اغلب یا همیشه به طور غیرارادی انجام می‌شود».

داستانی درباره مردی وجود دارد که سوار بر اسبی بود و به سرعت می‌تاخت. به نظر می‌رسید به مکان بسیار مهمی می‌رود. مردی که کنار جاده ایستاده بود، فریاد زد «کجا می‌روی؟» سوارکار پاسخ داد: «نمی‌دانم. از اسبم بپرس!» این داستان زندگی اغلب مردم است؛ آن‌ها اسب عادت‌هایشان را می‌رانند و نمی‌دانند به کدام سو می‌روند. اکنون زمان آن است که افسار اسب را در دست بگیرید و زندگی‌تان را به مسیری هدایت کنید که واقعاً می‌خواهید.

اگر تاکنون به صورت بی‌اختیار زندگی کرده‌اید و به عادت‌هایتان اجازه داده‌اید که شما را هدایت کنند، می‌خواهم دلیلش را بفهمید و همچنین می‌خواهم خودتان را از دست آن‌ها خلاص کنید. مطالعات روان‌شناختی نشان داده است که ۹۵ درصد احساسات، افکار، کارها و موفقیت‌های ما، نتیجه یک عادت آموخته شده است. ما با غرایز به دنیا می‌آییم، نه با عادت‌ها. عادت‌ها را در طول زمان پرورش می‌دهیم. از بچگی، مجموعه‌ای از واکنش‌های شرطی را می‌آموزیم که منجر به واکنش خودکار و بدون فکر به شرایط می‌شوند.

زندگی خودکار، نقاط مثبت زیادی دارد. اگر مجبور بودید با هوشیاری به هر گامِ هر کار معمولی، مثل آماده کردن صبحانه، بردن بچه‌ها به مدرسه، رفتن سر کار و غیره فکر کنید، زندگی‌تان با مشکل مواجه می‌شد. احتمالاً هر روز به صورت خودکار مسواک می‌زنید. هیچ تفکر پیچیده‌ای در کار نیست، خیلی فکر نمی‌کنید، بلکه حتی شاید فکرتان مشغول موضوع دیگری است و ناگهان درمی‌یابید مسواک زدن تمام شد.

وقتی سـوار ماشین می‌شوید، بلافاصله کمربندتان را می‌بندید. هیچ فکر اضافه‌ای نمی‌کنیـد. عادات و روال‌ها به ما اجـازه می‌دهد که کمترین انرژی آگاهانه را برای انجام کارهای روزمره صرف کنیم. آن‌ها ما را عاقل و توانمند نگه می‌دارند، تا اغلب شرایط را به خوبی مدیریت کنیم.

هرگاه فعالیتی در ما به عادت تبدیل شـد، انجام آن، انرژی بسـیار کمتری از ما می‌گیرد. خداوند بزرگ، با ساخت این سیستم در بدن انسان، کمک کرده تا کارهای تکراری را راحت‌تر و سریع‌تر انجام دهیم.

از آنجا که نیازی نیست درباره کارهای روزمره فکر کنیم، می‌توانیم انرژی ذهنی خود را بر افکار خلاق‌تر و غنی‌تر متمرکز نماییم. عادات می‌توانند مفید واقع شـوند، البته به شرطی که عادات خوبی باشند.

اگر غذای سالم بخورید، به احتمال زیاد، عادات سالمی برای خرید غذا و سفارش غذا در رستوران خواهید داشت. اگر اندامی متناسب داشته باشید، احتمالاً به این دلیل است که عادت به ورزش یا پیاده‌روی دارید. اگر در کار فروش موفق هستید، احتمالاً به این دلیل است که عادت کرده‌اید تا در مواجهه با شکست، مثبت باقی بمانید.

## وجه تمایز افراد موفق و معمولی

ما با افراد موفق زیادی صحبت کرده‌ایم و می‌توانیم به شما بگوییم که، یک ویژگی در همه آن‌ها مشترک است. همه آن‌ها عادات خوبی دارند. نمی‌توان گفت که عادات بد ندارند، دارند، اما نه خیلی زیاد. برنامه روزانه‌ای که بر پایه عادات خوب طراحی شده باشد، همان وجه تمایزی است که افراد بسیار موفق را از سایرین ممتاز می‌کند.

همانطور که می‌دانید، افراد بسیار موفق، لزوماً باهوش‌تر یا بااستعدادتر از دیگران نیستند، اما عاداتشان آن‌ها را به مسیری هدایت می‌کند که آگاه‌تر، داناتر، شایسته‌تر، ماهرتر و آماده‌تر باشند.

بـا نظم، کار سـخت، و عادات خوب می‌توانیـد کمبود توانایی‌هـای ذاتی خود را جبران کنید. هر رفتاری خوب یا بد، با تمرین و تکرار کافی در طول زمان، خودکار و ناخودآگاه می‌شـود. یعنی اگرچه بسـیاری از عادت‌ها را با الگو گرفتن از والدین، واکنش بـه گروه‌های محیطی و فرهنگی به صورت ناخودآگاه پرورش می‌دهیم، اما

می‌توانیم آگاهانه تصمیم به تغییر آن‌ها بگیریم. از آنجا که هر عادتی را که دارید، یاد گرفته‌اید، امکان کنار گذاشتن عمدی آن عادت‌ها هم وجود دارد.

### از دام لذت لحظه‌ای بپرهیزید

می‌دانیم که سه ساعت تماشای تلویزیون، سه ساعت از زمان ما برای خواندن یک کتاب خوب یا گوش دادن به یک موسیقی خوب را می‌کاهد. ما موجوداتی منطقی هستیم، دست‌کم، این را به خودمان می‌گوییم. پس چرا اغلب، این قدر غیرمنطقی برخورد می‌کنیم؟ زیرا نیاز به خوشحالی فوری، امکان تصمیم‌گیری منطقی را از ما می‌رباید.

اگر گاز بزرگی به همبرگر خود می‌زدید و بلافاصله دچار حمله قلبی می‌شدید، دیگر هیچ‌گاه سراغ همبرگر و غذای آماده پرچرب نمی‌رفتید. اگر با کشیدن یک جعبه سیگار چهره شما تغییر می‌کرد و چین و چروک بر صورتتان نمایان می‌شد، احتمال ترک سیگار، بسیار بیشتر می‌شد. اگر بازاریاب تلفنی هستید و امروز به دلیل یک تماس تلفنی کمتر، اخراج شوید، عادت تنبلی را بلافاصله کنار می‌گذارید. اگر خوردن یک کیک خوشمزه خامه‌ای، ۲۵ کیلو به وزنتان اضافه کند، رد کردن چنین کیکی بسیار آسان‌تر خواهد شد.

مشکل این است که نتیجه یا لذت لحظه‌ای ناشی از عادات بد، اغلب، بسیار پررنگ‌تر از عواقب ناخوشایند طولانی مدت است. به نظر نمی‌رسد که زیاده‌روی در عادات بد، اثر منفی لحظه‌ای داشته باشد. نه حمله قلبی به شما دست می‌دهد، نه صورتتان چروکیده می‌شود و نه بیکار می‌شوید. اما بدین معنی نیست که از عواقب عادت بد خود فرار خواهید کرد.

اکنون زمان آن رسیده که بیدار شوید و بفهمید عاداتی که در آن‌ها غرق شده‌اید می‌توانند در درازمدت زندگی شما را به بدبختی دایمی بکشانند. تصحیحات کوچک در کارهای روزمره، می‌تواند خروجی‌های زندگی‌تان را به شدت تغییر دهد. دوباره تاکید می‌کنیم که، منظور، تغییرات عظیم یا دگرگونی کامل شخصیت، ماهیت و زندگی‌تان نیست. اصلاحات بسیار کوچک و به ظاهر نامتوالی نیز می‌تواند همه چیز را متحول کند.

بهترین مثالی که می‌توانیم برای تاکید بر قدرت اصلاحات کوچک بزنیم، هواپیمایی

است که از تهران به شیراز می‌رود. اگر دماغه هواپیما فقط یک درصد منحرف باشد، از شهری دیگر سر درمی‌آورد. عادات شما نیز چنین است. یک عادت بد که امروز، چنـــدان بد به نظر نمی‌آید، در آینده، شـــما را کیلومترها از مســـیر اهداف و زندگی مطلوبتان منحرف می‌کند.

بسیاری از مردم، بی‌اراده زندگی می‌کنند، بدون این که انرژی آگاهانه‌ای را صرف درک خواسته‌های خود و کارهایی که باید برای دستیابی به آن انجام دهند، نمایند. می‌خواهیم روش برانگیختن علاقه در خودتان را، به شما نشان دهیم و کمک کنیم که قدرت خلاق توقف‌ناپذیر خود را در مسیر رویاها و آرزوهایتان هدایت کنید.

از ریشـــه کندن عادات بدی که به درختان بلوط کهن تبدیل شـــده‌اند، ســـخت و دشـــوار است. درک این فرایند، نیازمند چیزی بیش از عزم راسخ است. خواستن به تنهایی آن را از ریشه نمی‌کند.

## اراده کافی نیست!

این فرض که برای تغییر عادت‌ها فقط باید اراده کنید، درست مثل این است که با کشیدن دستمالی روی غذای پیک‌نیک، یک خرس گرسنه را از سبد غذا دور نگه دارید. برای جنگیدن با خرس عادت‌های بد، به چیزی نیرومندتر نیاز دارید.

وقتی در کاری ســـخت، با مشـــکل روبه‌رو می‌شوید، معمولاً باور می‌کنید که اراده ندارید، ولی همیشه اینطور نیست. خواستن موفقیت، به تنهایی کافی نیست. چه چیزی باعث می‌شـــود در انتخاب‌های جدید و مثبت خود ثابت‌قدم باشید؟ چه چیزی شما را از بازگشـــت به عادات بد باز می‌دارد؟ این بار، چه چیزی با دفعه قبل که تلاش کردید و شکست خوردید، متفاوت است؟ به محض این که کمی احساس ناراحتی کنید، وسوسه می‌شوید به عادت قدیمی و راحت خود برگردید.

قبلاً خواســـتن را امتحان کرده‌اید و شکست خورده‌اید. راه‌حل‌هایی اندیشیده‌اید و آن‌ها را رها کرده‌اید. دفعه پیش فکر می‌کردید که کاملاً لاغر می‌شوید. سال گذشته فکر می‌کردید، همه آن تماس‌های فروش را انجام می‌دهید. بیایید «این افکار جنون‌آمیز را متوقف کنیم» و کاری متفاوت انجام دهیم، تا نتایج متفاوت و بهتری بگیریم.

اراده را فراموش کنید. اکنون زمان یافتن هدف اســـت. انتخاب‌هایتان فقط زمانی

معنا می‌یابند که آن‌ها را به خواسته‌ها و رویاهایتان پیوند دهید. هوشمندانه‌ترین و برانگیزنده‌ترین انتخاب‌ها، آن‌هایی هستند که با هدفتان و ارزش‌های شخصی سازگار باشند. باید چیزی را بخواهید و دلیلش را هم بدانید، در غیر این صورت، به راحتی تسلیم می‌شوید و آن را کنار می‌گذارید.

بنابراین، هدفتان چیست؟ اگر می‌خواهید بهبود زیادی در زندگی خود ایجاد کنید، باید هدفی داشته باشید که به شدت، برانگیزنده باشد. باید خواستار برخاستن و رفتن باشید، رفتن و رفتن و رفتن و رفتن برای سال‌ها. تعیین هدف، بزرگترین محرک شماست. هدف به شما انگیزه می‌دهد. باید هدفتان را بشناسید.

**باید چیزی را بخواهید و دلیلش را هم بدانید.**
**در غیر اینصورت به راحتی تسلیم می‌شوید و آن را کنار می‌گذارید.**

## انگیزه مهم‌تر از اراده است

قدرت هدف، همان چیزی است که باعث می‌شود بر مشکلات فرساینده و دشوار غلبه کنید. اگر اهداف به اندازه کافی قوی باشند، همه چطورها بی‌معنی می‌شوند. تا زمانی که اشتیاق و انگیزه نداشته باشید، همه مسیرهای جدیدی را که به بهبود زندگی‌تان می‌انجامد، رها می‌کنید. اگر قدرت هدف، یعنی همان اشتیاقتان به اندازه کافی بزرگ نباشد، اگر تعهدتان به اندازه کافی قوی نباشد، زندگی‌تان مانند همه افراد دیگری به پایان می‌رسد، که به سرعت تسلیم می‌شوند و با انتخاب‌های ضعیف، در خواب راه می‌روند. اجازه دهید مثالی بیاوریم تا منظور را بهتر بفهمید.

## عبور از روی تخته الوار

اگر تخته‌ای را روی زمین بگذاریم و از شما بخواهیم، در ازای ۲۰ هزار تومان، روی آن راه بروید، حتماً این کار را انجام خواهید داد، چون کار بسیار آسانی است. اما اگر همان تخته را به عنوان پلی میان دو ساختمان صد طبقه قرار دهیم و بخواهیم که همان کار را در ازای ۲۰ هزار تومان انجام دهید، آیا این کار را خواهید کرد؟ واضح است که چنین کاری نمی‌کنید. زیرا دریافت آن ۲۰ هزار تومان، دیگر مطلوب یا حتی ممکن به نظر نمی‌آید.

حالا اگر فرزندتان در ساختمان روبه‌رو در آتش گرفتار شده باشد، آیا برای نجات او از روی تخته عبور می‌کنید؟ بدون تردید این کار را انجام خواهید داد، چه ۲۰ هزار تومان را بگیرید و چه نگیرید.

چرا بار نخست گفتید به هیچ‌وجه از آن تخته میان دو آسمان‌خراش نمی‌گذرید و بار دوم اصلاً تردید نکردید؟ خطر در هر دو شرایط یکسان است. پس چه چیزی در این میان تغییر کرده است؟ هدفتان تغییر کرده است. همانطور که می‌بینید، وقتی دلیلی به اندازه کافی بزرگ داشته باشیم، راه هر کاری را پیدا خواهیم کرد. برای این که استعداد خلاق و محرک درونی خود را برانگیزید، باید به چیزی فراتر از انگیزه مالی یا اهداف مادی چشم داشته باشید. منظورمان این نیست که این انگیزه‌ها بد هستند؛ در واقع خیلی هم خوب هستند. اما مسائل مادی نمی‌توانند واقعاً قلب، روح و وجودتان را درگیر کنند. این اشتیاق باید از جای عمیق‌تری بیاید.

حتی اگر میلیاردها تومان پول داشته باشید، جایزه واقعی را، که همان شادی و موفقیت است، کسب نکرده‌اید. آنتونی رابینز می‌گوید: «من بزرگان کسب‌وکاری را دیده‌ام که به اهدافشان رسیده‌اند، اما هنوز هم در ناامیدی، نگرانی و ترس به سر می‌برند». چه چیزی مانع شاد بودن این افراد می‌شود؟ پاسخ این است که آن‌ها فقط بر موفقیت تمرکز می‌کنند نه بر رضایت. موفقیت فوق‌العاده، تضمین‌کننده خوشی، شادی، عشق و حس مفید بودن فوق‌العاده نیست. این دو مهارت، مکمل یکدیگرند و این باور را تلقین می‌کنند که موفقیت بدون رضایت، شکست است.

پس این که خواستار موفقیت باشید، کافی نیست. باید لایه‌های عمیق‌تر آن را بشکافید تا انگیزه اصلی خود را پیدا کرده و قدرت فوق‌العاده‌تان را فعال کنید. یعنی همان نیروی هدف را.

## انگیزه اصلی

برای موفقیت باید هدفی داشته باشید که با ارزش‌های اصلی شما همسو باشد. ارزش‌های اصلی، قطب‌نمای درونی، فانوس دریایی و مسیریاب شخصی‌تان هستند. آن‌ها مانند فیلتری مقابل خواسته‌ها، نیازها و وسوسه‌های زندگی عمل کرده و اطمینان دارید که شما را به سوی مقصدی مشخص هدایت می‌کنند. تعیین ارزش‌های اصلی

و سنجش درست آن‌ها، یکی از مهم‌ترین گام‌ها در تغییر مسیر زندگی به سمت رویاهایتان است.

اگر تاکنون ارزش‌هایتان را به صراحت مشخص نکرده‌اید، ممکن است انتخاب‌هایی انجام دهید که با خواسته‌تان در تضاد باشد. برای مثال، اگر صداقت را بسیار مهم می‌دانید، اما با دروغگوها دوست هستید، تضادی در این میان وجود دارد. وقتی اعمالتان با ارزش‌ها در تضاد باشد، ناراحت، ناامید و دلسرد خواهید شد. در حقیقت، روان‌شناسان معتقدند که **هیچ‌چیز، بیش از عدم سازگاری اعمال و رفتار با ارزش‌ها، موجب ایجاد اضطراب نمی‌شود.**

همچنین، تعیین ارزش‌های اصلی به شما کمک می‌کند تا زندگی را ساده‌تر و کاراتر کنید. وقتی ارزش‌های اصلی‌تان را می‌شناسید، تصمیم‌گیری ساده‌تر می‌شود. وقتی با انتخابی روبه‌رو می‌شوید، از خود بپرسید، «آیا این گزینه با ارزش‌های اصلی من سازگار است؟» اگر چنین است، انجامش دهید. اگر سازگار نیست، دیگر به آن توجه نکنید. همه ناراحتی‌ها و تردیدها حذف می‌شوند.



## دشمن‌تان را پیدا کنید

**عشــق و نفرت، دو مورد از قوی‌ترین انگیزه‌ها برای انجام کارها هســتند. عشــق، یک نیروی برانگیزنده بســیار قوی است. اما تنفر هم همینطور است؛ تنفر از بیماری، بی‌عدالتی، جهالت، تکبر و غیره. گاهی یافتن دشــمن، شــما را بــه هیجان می‌آورد. بیشترین انگیزه و اراده، زمانی بروز می‌کند که دشمنی برای مبارزه داشته باشید. در تاریخ، دگرگون‌کننده‌ترین اتفاقات و کشــفیات در نتیجه مبارزه با دشمن رخ داده است.**

**دشمنان، دلیلی برای ایستادگی شجاعانه به ما می‌دهند. اجبار به مبارزه، مهارت‌ها، شــخصیت و عزمتان را به چالش می‌کشــد و شــما را مجبور می‌کند تا استعدادها و توانایی‌های خود را ارزیابی و تقویت کنید. بدون یک مبارزه برانگیزنده، بی‌انگیزه و تنبل می‌شویم و قدرت و هدفمان را از دست می‌دهیم.**

**همــه ما می‌توانیم انتخاب‌های قدرتمندتری داشــته باشــیم. می‌توانیم بدون مقصر دانستن شانس، سرنوشت و هر کس دیگری برای نتایجی که به دست آورده‌ایم، کنترل همه چیز را دوباره به دســت گیریم. ما توان تغییر همه چیز را داریم. به جای این که اجازه دهیم تجربیات دردناک گذشته، انرژی‌مان را تحلیل برد و موفقیت‌مان را نابود سازد، می‌توانیم از آن‌ها به عنوان نیرویی برای تغییرات مثبت و سودمند استفاده کنیم.**

## اهداف

**اگر به پیشــرفتی که مد نظرتان اســت و قادر به انجامش هستید، نمی‌رسید، فقط به این دلیل اســت که اهدافتان را به صراحت مشخص نکرده‌اید. هر آنچه را که به وضوح تجسم کنید، دائم به دنبالش باشید، عمیقاً به آن باور داشته باشید و با اشتیاق بر آن اثر بگذارید، به طرز غیرقابل اجتنابی اتفاق می‌افتد!»**

**وقتی قدرت خلاق خود را سازماندهی کرده و بر اهداف مشخص تمرکز می‌کنید، اتفاقی جادویی رخ می‌دهد. من بارها دیده‌ام که موفق‌ترین افراد دنیا، به دلیل ترسیم رویاهایشان موفق شده‌اند. شخصی که دلایلی واضح، متقاعدکننده و تاثیرگذار دارد، راه انجام کارها را پیدا می‌کند.**

### هدف‌گذاری چگونه عمل می‌کند: راز برملا می‌شود.

شما آن چیزی را می‌بینید، تجربه می‌کنید و به دست می‌آورید که به دنبالش باشید. اگر نمی‌دانید به دنبال چه هستید، مطمئناً به آن دست نخواهید یافت. طبیعت ما این است که مخلوقاتی هدف‌جو هستیم. مغز ما همیشه سعی می‌کند دنیای بیرونمان را با آنچه در دنیای درون می‌بینیم و انتظار داریم، سازگار کند. بنابراین، وقتی مغز خود را طوری آموزش می‌دهید که به دنبال خواسته‌هایتان باشد، آن‌ها را خواهید دید. در حقیقت، مورد مطلوب شما به احتمال زیاد همیشه در اطرافتان وجود داشته، اما ذهن و چشمتان آن را نمی‌دیده است.

ما هر روز توسط میلیاردها بایت اطلاعات تصویری، شنیداری و ... بمباران می‌شویم. برای این که دچار جنون نشویم، بخش عمده آن‌ها را نادیده می‌گیریم و فقط آن‌هایی را می‌بینیم، می‌شنویم و یا تجربه می‌کنیم که ذهنمان بر آن‌ها تمرکز دارد.

بـه همین دلیل اسـت که وقتی به چیزی فکر می‌کنید، به نظر می‌رسـد به شـکل معجزه‌آسایی آن را وارد زندگی‌تان می‌کنید. در واقع، اکنون فقط چیزی را دیده‌اید که قبلاً هم آنجا بوده و آن را به زندگی‌تان جذب می‌کنید. آن چیز در دسترس شما نبود، تا وقتی که افکارتان متمرکز شد و ذهنتان را به سمت دیدن آن هدایت کرد.

هیچ موضوع اسرارآمیزی در کار نیست. در حقیقت کاملاً منطقی است. اکنون، با این ادراک جدید، هر آنچه ذهنتان از درون به آن فکر می‌کند، همان چیزی است که بر آن تمرکز می‌کنید و ناگهان آن را می‌بینید.

### خرید اتومبیل جدید

مثال زیر، بسیار مناسب است، زیرا کاملاً حقیقی است: با خرید یک ماشین جدید، ناگهان آن مدل ماشـین را در همه جا می‌بینید. به نظر می‌رسـد که ناگهان هزاران عدد از آن ماشین در خیابان‌ها اضافه شده، درحالی‌که تا دیروز اصلاً چنین نبود. آیا این تصور واقعی است؟ البته که نه. آن‌ها همیشه در خیابان بوده‌اند، اما شما به آن‌ها توجه نمی‌کردید. بنابراین، واقعاً برای شما وجود خارجی نداشتند تا وقتی که به آن‌ها توجه کردید.

وقتی اهدافتان را تعریف می‌کنید، باعث می‌شوید مغزتان دنبال چیزی جدید باشد و بر آن تمرکز کند. درست مانند این است که چشمان جدیدی در اختیار ذهنتان قرار می‌دهید که با آن‌ها، همه مردم، شرایط، مکالمات، منابع، ایده‌ها و خلاقیت موجود در اطرافتان را می‌بینند. با این بینش جدید، ذهنتان سعی می‌کند تا آنچه را در درون خود می‌خواهید، یعنی اهدافتان را با آنچه در دنیای بیرون وجود دارد، تطبیق دهد. به همین سادگی. تفاوت ایجاد شده در تجربه شما از دنیا و جذب ایده‌ها، افراد و فرصت‌ها به زندگی‌تان، پس از تعریف اهداف چشمگیر است.

به عقیده برایان تریسی، «افراد برتر، اهداف کاملاً مشخصی دارند. آن‌ها می‌دانند، که هستند و چه می‌خواهند. همه این موارد را می‌نویسند و برای انجام آن‌ها برنامه‌ریزی می‌کنند. افراد ناموفق اهدافشان را در ذهن خود حمل می‌کنند، درست مانند تیله‌هایی که در یک قوطی می‌چرخند. هدفی که مکتوب نباشد، خیالی بیش نیست. همه خیالاتی دارند، اما آن خیالات، هیچ‌گاه به واقعیت نمی‌پیوندند».

توصیه می‌کنیم همین امروز، زمانی را به تهیه فهرستی از مهم‌ترین اهدافتان اختصاص دهید و در همه حوزه‌های زندگی هدف داشته باشید، نه فقط در مسائل کاری و مالی. ارزش بالای توجه کامل به هر یک از جنبه‌های زندگی را بدانید. به دنبال موفقیت در همه ابعاد زندگی باشید؛ یعنی توازن در همه جنبه‌های زندگی که برایتان مهم هستند، مثل جنبه کاری، مالی، سلامتی، خوشبختی، خانواده، ارتباطات و شیوه زندگی.

## اولین سوال

اغلب افراد هنگام تلاش برای دستیابی به اهداف جدیدشان از خود می‌پرسند «خوب اکنون هدفم مشخص است، برای دستیابی به آن باید چه کنم؟» این سوال بدی نیست، اما نخستین سوالی نیست که باید بپرسید. سوالی که باید از خود بپرسیم این است که: «باید چه کسی باشم؟». احتمالاً افرادی را می‌شناسید که به نظر می‌رسد همیشه کارهای درستی انجام می‌دهند، اما هنوز به نتایج دلخواه خود دست نیافته‌اند. دلیلش چیست؟ به گفته جیم ران «اگر بیشتر می‌خواهید، باید بیشتر شوید. موفقیت چیزی نیست که به‌دنبال آن بروید. آنچه به دنبالش می‌روید، از شما دور

**می‌شود و درست مثل دویدن دنبال پروانه‌ها است. میزان جذب موفقیت به آنچه که می‌شوید، بستگی دارد».**

**درک این فلسفه، زندگی و رشد شخصی خیلی‌ها را متحول کرده است. فرض کنید مجرد و در جستجوی همسر هستید. می‌توانید فهرست بلندی از ویژگی‌های مطلوب برای یک همسر ایده‌آل را تهیه کنید. به نظر شما قدم بعدی چیست؟ آیا به دوستان و اقوام بسپاریم تا اگر شخصی با این مشخصات یافتند، او را به شما معرفی کنند؟ خیر. اگر مهم‌ترین سوالتان این باشد که «برای یافتن و به‌دست آوردن این شخص باید چه کنم؟» هنوز دنبال همان پروانه هستید. در عوض، به آن فهرست نگاه کرده و فکر کنید که آیا خودتان آن ویژگی‌ها را دارید. کلیدی‌ترین سوالی که می‌تواند شما را از دیگران متمایز کند، این است: «چنین شخصی به‌دنبال چه نوع همسری است؟ باید چه تغییراتی در خود ایجاد کنم تا برای چنین شخصی جذاب باشم؟»**

**بنابراین اگر دنبال همسری ایده‌آل هستید، کارتان با بهبود و تغییر خودتان آغاز می‌شود و نه جستجوی همسر ایده‌آل. اگر به موضوع، این‌گونه نزدیک شوید، قبل از آن که تصورش را بکنید، افراد مناسبی در اطرافتان نمایان می‌شوند. دلیل نمایان شدن آن‌ها، جستجوی بی‌وقفه شما نیست، بلکه تغییراتی است که در خود ایجاد کرده‌اید.**

**موفقیت چیزی نیست که به‌دنبال آن بروید. آنچه به دنبالش می‌روید، از شما دور می‌شود و درست مثل دویدن دنبال پروانه‌ها است. میزان جذب موفقیت به آنچه که می‌شوید بستگی دارد.**

## مشکل یافتن کارمندان خوب

**بسیاری از مدیران اعتراض می‌کنند که قادر نیستند کارمندان خوبی بیابند که متعهد، خوش‌اخلاق، وفادار و باانگیزه باشند. اولین سوالی که از آنان می‌پرسیم، این است: «اگر چنین کارمندانی پیدا شوند، آیا حاضرند برای شما کار کنند؟» به عبارت دیگر، آیا محل کار شما، مکانی ایده‌آل برای چنین افرادی هست؟ بنابراین، شاید یافتن بهترین کارمندان با جستجو آغاز نشود، بلکه با ایجاد تغییراتی در قوانین، فرهنگ و ظاهر محل کارتان می‌توانید آن‌ها را بیابید.**

## فرایند دستیابی به اهداف

خوب، اجازه دهید فرایند دستیابی به اهداف بالا را ترسیم کنیم. این فرایند، انجام یا در بعضی موارد، توقف بعضی کارهاست.

آنچه میان شما و اهدافتان ایستاده است، رفتار شماست. آیا باید کاری را متوقف کنید تا عادت‌هایتان، شما را به گرداب نکشاند؟ همچنین، باید چه کنید تا مسیر زندگی را تغییر دهد و آن را به سودمندترین مسیر هدایت کند؟ به عبارت دیگر، باید چه عادات و رفتارهایی را از زندگی خود حذف کرده یا به آن اضافه کنید؟

**زندگی‌تان به این فرمول می‌رسد:**
**انتخاب + رفتار + عادت + گذشت زمان = اهداف**

به همین دلیل، باید رفتارهایی که مسیر دستیابی به اهداف را مسدود کرده‌اند و همچنین رفتارهایی را که در دستیابی به اهداف به شما کمک کرده‌اند، مشخص کنید.

شاید فکر کنید که بر همه عادات بدتان کنترل دارید، اما اشتباه می‌کنید. به همین دلیل، همانطور که قبلاً صحبت کردیم، ثبت فعالیت‌ها تا این حد موثر است. آیا واقعاً می‌دانید هر روز چند ساعت را به تماشای تلویزیون می‌گذرانید؟ چند ساعت را به تماشای کانال‌های خبری یا به پیگیری موفقیت دیگران در ورزش یا هنر می‌گذرانید؟ آیا می‌دانید چند لیوان نوشابه می‌نوشید؟ یا چند ساعت را با انجام کارهای غیر لازم جلوی کامپیوتر می‌گذرانید؟ همانطور که در فصل پیش تاکید کردیم، اولین وظیفه شما، آگاهی از رفتارتان است. آیا تاکنون سر کار خوابتان برده، یا عادت ناخودآگاه بدی را نشان داده‌اید که منجر به سردرگمی شما شده باشد؟

دوستی داشتیم که هر روز حدود ۴ ساعت را صرف خواندن و شنیدن اخبار در رسانه‌های مختلف می‌کرد، او نه اقتصاددان بود و نه بازرگان و نه شغلی داشت که با آخرین اخبار مرتبط باشد. زمانی را که برای شنیدن و خواندن اخبار از روزنامه، رادیو، تلویزیون و اینترنت می‌گذراند، بسیار زیادتر از آن چیزی بود که به عنوان عضوی از جامعه یا حتی برای بهبود فردی خود لازم داشت. در حقیقت، او از میان انتخاب‌های

خود، یا بهتر بگوییم از میان عدم انتخاب‌هایش، اطلاعات ارزشمند بسیار کمی به دست می‌آورد. پس چرا روزانه ۴ ساعت را به استفاده از آن‌ها می‌گذراند؟ دلیل آن بسیار ساده است، چون عادت کرده بود.

به او پیشنهاد کردیم که رادیو و تلویزیونش را خاموش کند، از عضویت روزنامه انصراف دهد و فقط اخباری را مطالعه کند که برای کسب‌وکار و منافع شخصی‌اش مهم بود. انجام این کار، ۹۵ درصد اطلاعات گیج‌کننده و زمان‌بر را کاهش داد. اکنون او می‌تواند همه مطالبی را که برایش مهم هستند، در کمتر از ۲۰ دقیقه بخواند. با این کار می‌تواند زمان بیشتری را به ورزش، گوش دادن به مطالب آموزشی و انگیزشی، مطالعه، برنامه‌ریزی، آماده‌سازی خود و تعامل با خانواده بگذراند. او می‌گوید که تاکنون تا این حد بدون استرس، باانگیزه و در انجام کارها متمرکز نبوده است. اخبار منفی مداوم، شما را نگران و عصبی می‌کند. یک تغییر کوچک و ساده در عادت، گامی بزرگ به سوی تعادل و بهره‌وری است!

خوب اکنون نوبت شماست. دفترچه کوچکتان را درآورید و سه هدف مهم‌تان را بنویسید. اکنون فهرستی از عادات بدی تهیه کنید که ممکن است پیشرفت شما را در هر حوزه، خراب کند. همه آن‌ها را بنویسید.

## رفتارها حقیقت را برملا می‌سازند.

عادات و رفتارها هرگز دروغ نمی‌گویند. اگر میان رفتار و گفتار شما ناهماهنگی وجود داشته باشد، همیشه رفتارتان تعیین‌کننده است. اگر بگویید که می‌خواهید سالم باشید، اما دستتان پر از چیپس باشد، آن چیپس‌ها نشان می‌دهند به چه سمتی پیش خواهید رفت. اگر بگویید که بهبود شخصی اولویت شماست، اما به جای مطالعه، زمان زیادی را صرف بازی‌های کامپیوتری کنید، تغییری حاصل نمی‌شود. اگر ادعا کنید متخصصی متعهد هستید، اما همیشه دیر سر کار حاضر شوید و حضور فعالی نداشته باشید، رفتارتان باورکردنی‌تر از ادعایتان است. اگر ادعا می‌کنید که خانواده اولین اولویت شماست، اما آن‌ها جایی در تقویم شلوغ شما ندارند و تمام هفته را از صبح تا شب کار می‌کنید، پس واقعاً در اولویت نیستند.

نگاهی به عادت‌های بدی که اخیراً کسب کرده‌اید، بیندازید. اکنون باید تصمیم

بگیرید که آیا این عادات مفید است یا باید تغییرشان دهید.

سپس عادت‌هایی را که باید کسب کنید، تمرین کنید و در طول زمان نهادینه کنید، به آن فهرست اضافه کنید تا منجر به دستیابی عالی به اهداف شوند.

منظور از تهیه این فهرست، هدر دادن انرژی و قضاوت کردن و تاسف خوردن درباره مسائل نیست، بلکه هدف، کسب بینشی صریح درباره عاداتی است که می‌خواهید آن‌ها را بهبود بخشید. بیایید عادات بد مخرب را ریشه‌کن کرده و عاداتی جدید، مثبت و سالم را به جای آن‌ها بکاریم.

## پنج استراتژی برای حذف عادات بد

عادات آموخته می‌شوند، پس می‌توانید آن‌ها را فراموش کنید. هر چیزی که قابل یادگیری است، قابل فراموش کردن نیز هست. اگر می‌خواهید زندگی خود را به مسیر جدیدی هدایت کنید، ابتدا باید لنگر عادات بد را که باعث غرق شدنتان می‌شود، بیرون بیاورید. کلید کار این است که هدفتان را آن‌قدر بزرگ و ارزشمند انتخاب کنید تا بر تمایل شما به لذت سریع غلبه کند. برای این کار به برنامه‌ای جدید نیاز دارید. موارد زیر، بازی را به نفع شما تغییر می‌دهند.

### ۱. اسلحه‌های لازم را مشخص کنید

به فهرست عادت‌های بد خود نگاه کنید. سلاح‌های نابودی هر عادت را مشخص کنید. چهار کلمه بزرگ، چه کسی، چه چیزی، کجا و کِی، زیربنای عادات بد هستند. برای مثال:

- آیا احتمال دارد که در حضور دیگران در خوردن غذا زیاده‌روی کنید؟
- آیا زمان خاصی از روز وجود دارد که احساس کنید حتماً باید چیزی شیرین بخورید؟
- چه احساساتی، بدترین عادات شما، از جمله استرس، خستگی، عصبانیت، عصبی بودن و کلافگی را بیدار می‌کنند؟

- چه زمانی این احساسات را تجربه می‌کنید؟ با چه کسی هستید؟ کجا هستید و چه می‌کنید؟
- چه شرایطی، عادات بد شما را ظاهر می‌کنند؟ هنگام رانندگی؟ هنگام ملاقات با پدر شوهر یا مادر شوهر؟ همایش‌ها؟ نشست‌های اجتماعی؟ احساس ناامنی فیزیکی؟ سررسید کارها؟
- کارهای روزمره خود را با دقت بیشتری بررسی کنید. معمولاً هنگام بیدار شدن درباره چه چیزی فکر می‌کنید؟ وقتی در زمان استراحت برای صرف قهوه یا ناهار هستید، به چه فکر می‌کنید؟ وقتی پس از یک روز طولانی کاری به خانه برمی‌گردید، چطور؟

دوباره دفترچه‌تان را درآورید و اسلحه‌هایتان را بنویسید. فقط همین کار ساده، آگاهی شما را به شدت افزایش می‌دهد. اما این، همه داستان نیست، زیرا همانطور که پیش‌تر بحث کردیم، افزایش آگاهی درباره یک عادت بد، برای از بین بردن آن کافی نیست.

### ۲. خانه‌تکانی

اگر می‌خواهید قهوه را ترک کنید، قهوه‌ساز را جمع کرده و کناری بگذارید و قوطی قهوه را به همسایه‌تان هدیه بدهید. اگر سعی می‌کنید هزینه‌ها را کاهش دهید، همه تبلیغاتی که به ایمیل یا تلفن همراهتان می‌آید، مسدود کنید. اگر می‌خواهید تغذیه سالم‌تری داشته باشید، کابینت‌ها را از همه تنقلات خالی کنید. این به سود همه اعضای خانواده است. از دست همه چیزهایی که عادات بدتان را فعال می‌کنند، خلاص شوید.

### ۳. جایگزین کنید

دوباره به فهرست عادات بدتان نگاهی بیندازید. چطور می‌توانید آن‌ها را به گونه‌ای تغییر دهید که تا این حد مضر نباشند؟ آیا می‌توانید آن‌ها را با عادات سالم‌تری جایگزین کرده یا همه را دور بریزید؟

بعضی‌ها علاقه دارند که بعد از غذا حتماً شیرینی بخورند، اما می‌توانید یک شیرینی

پرکالری خامه‌ای را با یک شیرینی کم‌کالری، مثل توت جایگزین کنید.

دوستم عادت داشت که هنگام تماشای تلویزیون، تنقلات چرب و شور بخورد. مثلاً بدون این که متوجه باشـد، یک پاکت بزرگ چیپس می‌خورد. سپس فهمید چیزی که از آن لذت می‌برد، صدای خش‌خش چیپس زیر دندان اسـت. او تصمیم گرفت که این عادت بد خود را با خوردن هویج و میوه‌ها جایگزین کند. او همان احسـاس خوشایند را داشت و تغذیه‌اش سالم بود.

فردی عادت داشـت که هر روز ۷ تا ۸ لیوان نوشابه بخورد. او به جای آن شربت آبلیمو، آب لیموشیرین یا آب پرتقال تازه را امتحان کرد. پس از مدتی فهمید که هیچ نیازی به آبمیوه ندارد و به جای آن فقط آب می‌نوشید.

این کار را تمرین کنید تا ببینید می‌توانید چه رفتارهایی را جایگزین کرده، حذف کنید یا از بین ببرید.

### ٤. آسان‌سازی

بعضی‌ها وقتی می‌خواهند وارد استخر شوند، این کار را تدریجی انجام می‌دهند. قبل از این که به طور کامل در آب فرو روند، اول تا زانو در آب می‌روند، سپس کم‌کم وارد آب می‌شوند. برخی دیگر می‌دوند و در آب شیرجه می‌زنند. نمی‌توان گفت کدام بهتر است، ولی در مورد عادت‌ها، شاید گزینه اول مناسب‌تر باشد. شاید بهتر باشد برای از بین بردن بعضی عادات مزمن و ریشه‌دار خود گام‌های کوچکی بردارید تا کار را ساده کرده و به تدریج آن‌ها را از بین ببرید. شاید دهه‌ها این عادات را تکرار و تقویت کرده‌اید، پس بهتر است به خودتان فرصت دهید تا آن‌ها را کم‌کم و گام به گام از بین ببرید.

### ٥. میان آن بپرید

همه افراد مانند هم نیسـتند. بعضی محققان دریافته‌اند که تغییر شـیوه زندگی برای برخی افراد، زمانی سـاده‌تر می‌شـود که تعداد زیـادی از عادت‌های بد را به یک‌باره تغییر دهند. بـرای مثال، می‌توان با نخوردن غذاهای پرچرب، ورزش بیشـتر، پیاده‌روی و اسـتفاده کمتـر از اتومبیل، به علاوه اسـتفاده از تکنیک‌های کاهـش اضطراب، خطـر ابتلا به بیماری‌هـای قلبی را کاهش داد. شـما هم باید

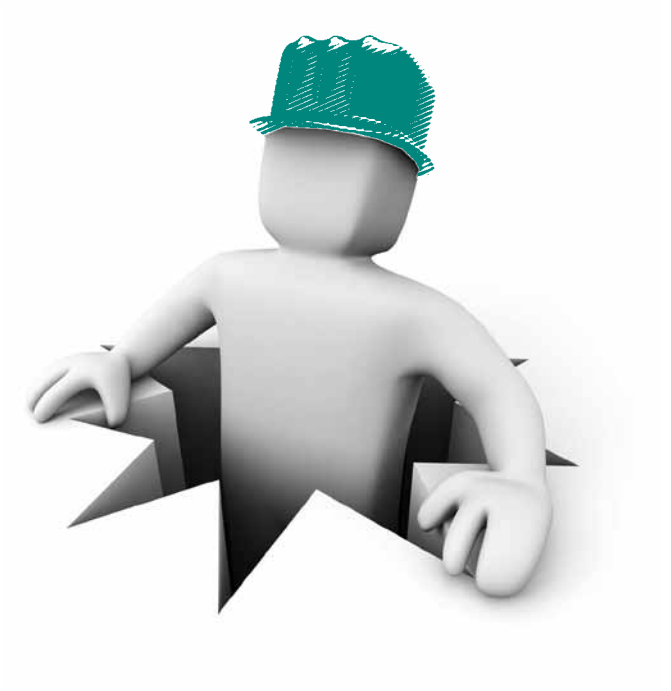
استراتژی مناسب خودتان را بیابید.

شاید تغییر ناگهانی یک عادت بد در کوتاه مدت، مشقت‌بار یا بسیار سخت به نظر آید. اما به محض این که بدن از طریق فرایندی به نام تعادل حیاتی با محیط متغیر سازگار شود، کار ساده‌تر می‌شود و معمولاً می‌توانیم خود را از نظر فیزیکی و روانی، بسیار سریع با شرایط جدید تطبیق دهیم.

گاهی ورود آرام و محتاطانه جواب نمی‌دهد. باید به درون استخر بپرید. در مورد هر عادت، بهتر است از خودتان بپرسید «کجا می‌توانم آرام وارد شوم و کجا باید آن گام پرشی بلند را بردارم؟»

## یك عیب را كنترل كنید

پیشنهاد نمی‌کنیم همه عادت‌های منفی زندگی‌تان را یک‌باره حذف کنید. بهتر است هر ماه یک عادت بد را انتخاب کرده و ۳۰ روز روی آن کار کنید، مثلاً به جای نوشابه، آب بنوشید. اگر تحمل این ۳۰ روز برایتان دشوار بود، مطمئن باشید عادتی را یافته‌اید که ارزش حذف شدن از زندگی‌تان را دارد.



## هفت تکنیک برای برقراری عادات خوب

اکنون که عادات بد را حذف می‌کنید، باید انتخاب‌ها، رفتارها و در نهایت عادات جدیدی تعریف کنید که شما را به مسیر بزرگ‌ترین خواسته‌هایتان هدایت کند. حذف یک عادت بد، به معنی خارج کردن موردی از برنامه روزمره‌تان است. جایگزینی عادت جدید و کاراتر به مهارت‌های کاملاً متفاوتی نیاز دارد و مانند کاشتن درخت است. شما درخت را می‌کارید، به آن آب می‌دهید، آن را بارور می‌کنید و اطمینان حاصل می‌کنید که به خوبی ریشه گرفته است. انجام این کار به تلاش، زمان و تمرین زیادی نیاز دارد. اکنون به تکنیک‌هایی برای برقراری عادات خوب توجه کنید.

به گفته کارشناس رهبری، جان سی مکسول «هرگز نمی‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید، مگر این که کارهای روزانه را تغییر دهید. راز موفقیت شما در کارهای روزانه‌تان نهفته است». بر اساس تحقیقات، حدود ۳۰۰ بار تقویت مثبت لازم است تا عادتی جدید را به کاری ناخودآگاه تبدیل کند، که تقریباً معادل با یک سال تمرین روزانه است! خوشبختانه همانطور که پیش‌تر گفتیم، همه می‌دانیم که پس از یک ماه تمرکز جدی، شانس بهتری برای ایجاد یک عادت جدید در زندگی داریم. معنی‌اش این است که اگر در یک ماه اول، روزانه توجه ویژه‌ای به عادت جدیدمان داشته باشیم، شانس بسیار بهتری برای تبدیل آن به یک عادت همیشگی، خواهیم داشت.

حقیقت این است که می‌توانید در یک لحظه عادتی را تغییر دهید، یا می‌توانید بعد از ۱۰ سال هم هنوز در تلاش برای از بین بردن آن باشید. اولین باری که به یک اجاق داغ دست می‌زنید، فوراً می‌فهمید که این کار هرگز به عادتتان تبدیل نمی‌شود! شوک و درد، آن‌قدر عمیق است که آگاهی شما را برای همیشه تغییر می‌دهد؛ می‌دانید که در ادامه زندگی اصلاً سراغ اجاق داغ نخواهید رفت.

کلید کار، آگاه ماندن است. اگر واقعاً مایلید که عادت خوبی را حفظ کنید، حداقل یک بار در روز به آن توجه کنید. در این صورت احتمال موفقیت‌تان بسیار زیاد خواهد بود.

### ۱. خود را در معرض موفقیت قرار دهید.

هر عادت جدیدی باید در زندگی و شیوه زندگی‌تان اثربخش باشد. اگر در باشگاه

ورزشی ثبت‌نام کنید که فاصله زیادی از خانه‌تان دارد، قطعاً به آنجا نخواهید رفت. اگر عادت به شب‌بیداری داشته باشید و کلاس ورزشی، راس ساعت ۶ صبح تشکیل شود، به درد شما نمی‌خورد. باشگاه شما باید نزدیک و مناسب بوده و با برنامه روزانه‌تان سازگار باشد.

اگر می‌خواهید وزن کم کنید و تغذیه سالم‌تری داشته باشید، باید مطمئن شوید که یخچال و آشپزخانه‌تان پر از غذاهای سالم است. آیا می‌خواهید هنگام گرسنگی سراغ چیپس و پفک نروید؟ آجیل و اسنک‌های سالمی در کشو میزتان نگه دارید. ساده‌ترین چیزهایی که می‌توانید هنگام گرسنگی بخورید، غذاهای بدون هیدروکربن هستند. حتی می‌توانید مقدار زیادی مرغ بپزید و آن را برای طول هفته بسته‌بندی کنید.

یکی از زیان‌بارترین و مخرب‌ترین عادات افراد، اعتیاد به ایمیل است. اگر سازمان‌یافته و متمرکز نباشید، روزانه ساعات زیادی را صرف مطالعه انبوهی از ایمیل‌ها می‌کنید.

شما باید عادت جدیدی برای خود تعریف کنید که فقط دو یا سه بار در روز ایمیلتان را چک کنید. همه زنگ‌ها را خاموش کنید و وقتی موقع چک کردن ایمیل فرا نرسیده، صفحه ایمیل و هر نوع زنگ دریافت ایمیل را ببندید.

### ۲. اضافه کردن به جای حذف

من فکر می‌کنم، «اصل افزودن»، تکنیکی بسیار موثر برای هر کسی، با هر هدفی است. مثلاً اگر رژیم دارید، آنچه از رژیم غذایی خود کم می‌کنید، مهم نیست، بلکه آنچه به آن اضافه می‌کنید، اهمیت دارد. مثلاً به جای این که فکر کنید باید همبرگر، شکلات یا کره را از برنامه غذایی خود حذف کنید، فکر کنید که باید سالاد، سبزیجات بخارپز و میوه‌های تازه را به آن اضافه کنید. در نتیجه به چیزهایی که می‌توانید بخورید فکر می‌کنید و دیگر توجه و علاقه‌ای به آنچه نمی‌توانید بخورید، ندارید. نتیجه این تفکر بسیار قوی‌تر است.

یکی از دوستان من می‌خواست عادت بد تماشای زیاد تلویزیون را ترک کند. از او پرسیدم که اگر سه ساعت وقت آزاد داشت، دوست داشت با آن چه کار کند؟ پاسخش این بود که وقتش را به بازی با فرزندانش خواهد گذراند. همچنین از او خواستم یک

مورد سرگرمی را که همیشه به دنبال انجام آن بوده، مشخص کند. انتخاب او عکاسی بود. او همه تجهیزات ویرایش عکس را خرید و به این وسیله توانست عکس‌های بسیار خوبی از خانواده و کودکانش بگیرد و آلبوم‌ها و فیلم‌های زیادی از آن‌ها تهیه کند که موجب شادی خود و خانواده‌اش از یادآوری خاطرات می‌شد. از آنجا که تمرکز زیادی بر فرزندانش و عکاسی داشت، دیگر زمان و اشتیاقی برای تماشای تلویزیون نداشت. او فهمید که دلیلش برای استفاده زیاد از تلویزیون، یک راه فرار ذهنی آسان از اتفاقات روز کاری پرمشغله بود. او با جایگزینی عادت بازی با فرزندان و عکاسی به جای تماشای تلویزیون، قدرت بیشتر و نتایج بزرگتری به دست آورد.

چه چیزی را می‌توانید به زندگی خود اضافه کنید که موجب غنای تجربه‌تان از زندگی شود؟

### ۳. مسئولیت‌پذیری خود را به نمایش عمومی بگذارید.

من دوستی داشتم که تصمیم گرفت کنترل امور مالی خود را با اعلام هر ریالی که خرج می‌کرد، در دست گیرد. او از خانواده، دوستان و تعداد زیادی از همکارانش خواسته بود که عادات خرج کردن او را پیگیری کنند و به همین دلیل که چشمان زیادی او را می‌پایبدند، سعی می‌کرد در امور مالی خود مسئول‌تر و منظم‌تر باشد.

یک بار به یکی از دوستانم کمک کردم تا سیگار را ترک کند و این کار را با اعلام این موضوع به همه افراد شرکت انجام دادم: «گوش کنید، علی می‌خواهد سیگار را ترک کند و این آخرین سیگاری است که می‌کشد!» سپس تقویم بزرگی روی دیوار بیرون اتاق او نصب کردم. هر روزی که سیگار نمی‌کشید یک علامت ضربدر قرمز بزرگ روی تقویم می‌زد. همکاران او این موضوع را فهمیدند و شروع به تشویقش کردند. دوستم به زودی سیگار را ترک کرد.

به خانواده خود بگویید. به دوستان خود بگویید. بگذارید همه دنیا بداند که در حال ایجاد تغییری مهم در زندگی هستید.

### ٤. یك رفیق موفقیت پیدا کنید.

هیچ‌چیز به قدرتمندی دو نفر همراه و با یک هدف نیست. برای این که شانس

موفقیت خود را افزایش دهید، یک رفیق موفقیت برای خود بیابید، کسی که هنگام تثبیت عادت جدیدتان شما را مسئول نگه دارد.

### ۵. رقابت و رفاقت

هیچ‌چیز مثل یک رقابت دوستانه، روح رقابتی شما را برنمی‌انگیزد و شما را به شناور شدن در عادت جدید سوق نمی‌دهد. اگر افراد، هر روز فقط هزار قدم بیشتر بردارند، زندگی‌شان را تغییر می‌دهند. یک رقابت ساده هم می‌تواند میزان فعالیت افراد معمولی را تا حد قابل‌ملاحظه‌ای افزایش دهد و احساس فوق‌العاده اجتماع، تجربه مشترک و رفاقت را میان آن‌ها به وجود آورد. می‌توانید چه نوع رقابت دوستانه‌ای را با دوستان، همکاران یا هم‌تیمی‌های خود ترتیب دهید؟ چگونه رقابت لذت‌بخش و روحیه رقابتی سالم را به عادت جدید خود تزریق می‌کنید؟

### ۶. جشن بگیرید!

کار زیاد و بدون تفریح، انسان را فرسوده می‌کند و این دستورالعمل تباهی است. باید زمانی را به جشن گرفتن اختصاص دهید و در طول راه، از ثمره موفقیت‌های خود لذت ببرید. نمی‌توانید با قربانی کردن خود بدون هیچ سودی کار کنید. باید هر ماه، هر هفته و هر روز پاداش‌های کوچکی به خود دهید، چیزی کوچک که مشوقی برای رفتار جدیدتان باشد. می‌توانید کمی قدم بزنید، ورزش کنید یا مطلبی خنده‌دار بخوانید. برای کارهای بزرگ‌تر، به ماساژ بروید یا در رستوران مورد علاقه‌تان شام بخورید. همیشه به خودتان قول یک پاداش عالی برای انتهای کار بدهید.

#### تغییر سخت است!

یک مورد، بین افراد موفق و شکست‌خورده مشترک است. همه آن‌ها از انجام کار تکراری متنفرند. تفاوت این است که، افراد موفق این کار تکراری را به هر نحوی انجام می‌دهند و افراد شکست‌خورده از انجام آن طفره می‌روند. تغییر سخت است. به همین دلیل است که مردم عادات بدشان را تغییر نمی‌دهند و در آخر، ناراحت و بیمار هستند.

چیزی که مرا نسبت به این واقعیت هیجان‌زده می‌کند، این است که اگر تغییر آســان بود و همه می‌توانستند آن را انجام دهند، برتری من و شــما و کسب موفقیت فوق‌العاده، دشوار بود. معمولی بودن، ساده است. فوق‌العاده بودن، آن چیزی است که شما را از بقیه متمایز می‌کند.

ما شخصاً کارهای سخت را دوست داریم. زیرا می‌دانیم اغلب مردم، آن را انجــام نمی‌دهند، پس برای ما آســان‌تر اســت که قدم به صحنه گذاریم و رهبری کار را به دست گیریم.

آیا می‌دانید چند نفر در نوشتن مقاله مهارت دارند، ولی شاید هیچ‌گاه موفق نمی‌شــوند یک کتاب بنویسند؟ زیرا نوشتن کتاب، کاری سخت و طولانی اســت. مقاله را می‌توان در نصف روز نوشت. ولی برای نوشتن کتاب باید انضباط بسیار بیشتری داشته باشیم.

به گفته مارتین لوتر کینگ: «آخرین معیار ســنجش انســان، جایگاه او هنگام راحتی و خوشــی نیست، بلکه جایگاهش در سختی‌ها است». وقتی با وجود ســختی، خستگی و دشــواری، پافشاری کرده و به راهتان ادامه می‌دهید، همان موقع است که پیشرفت می‌کنید و گام‌های بلندی در رقابت برمی‌دارید. اگر کاری سخت، بی‌لطافت یا خسته‌کننده است، بگذارید باشــد، فقط انجامش دهید و به این کار ادامه دهید و آن وقت است که پاداش‌های بزرگی نصیبتان خواهد شد.

**معمولی بودن ساده است. اغلب مردم کارهای سخت را انجام نمی‌دهند. فوق‌العاده بودن آن چیزی است که شما را از بقیه متمایز می‌کند.**

### ۷. صبور باشید.

وقتی نوبت به از بین بردن عادت‌های بد و شروع عادات جدید می‌رسد، باید صبور باشــید. اگر ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ ســال عاداتی را تکرار کرده‌اید و اکنون ســعی در تغییر آن‌ها دارید، باید زمان و تلاش بســیاری را صرف آن کنید. علم نشــان می‌دهد که

الگوهای تفکر و رفتاری که بارها تکرار شده‌اند، یک «امضای عصبی» یا شیار مغزی یا مجموعه‌ای از نورون‌های به هم پیوسته را ایجاد می‌کنند، که حامل الگوهای تفکر یک عادت خاص هستند. توجه، غذای عادت است. وقتی به عادتی توجه می‌کنیم، آن شیار مغزی را فعال کرده و افکار، آرزوها و اعمال مربوط به آن عادت را آزاد می‌کنیم. خوشبختانه مغز ما منعطف است. اگر توجه به عادت‌های بد را متوقف کنیم، آن شیارها ضعیف می‌شوند. وقتی عادات جدیدی را شکل می‌دهیم، شیارهای جدیدی را ایجاد می‌کنیم که با هر تکرار عمیق‌تر شده و به تدریج از شیارهای قبلی قوی‌تر می‌شوند.

خلق عادات جدید، نیازمند زمان است. صبور باشید. اگر از واگن افتادید، خودتان را بتکانید و دوباره سوار شوید. همه ما لغزش داریم. فقط دوباره تلاش کنید و یک استراتژی دیگر را امتحان کنید؛ تعهد و ثبات خود را تقویت کنید. وقتی به کارتان ادامه دهید، نتایج بزرگی دریافت خواهید کرد.

### گام‌های عملی کوتاه

- سه عادت خوب خود را مشخص کنید، عاداتی که از مهم‌ترین هدفتان حمایت می‌کنند.

سه عادت بدتان را مشخص کنید، که شما را از مسیر مهم‌ترین هدفتان دور می‌کنند.

سه عادت جدیدی که نیاز به ایجاد آن‌ها دارید، تا شما را در مسیر مهم‌ترین هدفتان قرار دهند، مشخص کنید.

- انگیزه اصلی‌تان را مشخص کنید. آنچه شما را هیجان‌زده کرده و برای دستیابی به نتایج بزرگ، با انگیزه نگه می‌دارد، کشف کنید.
- قدرت هدف خود را پیدا کنید. اهداف دقیق، برانگیزنده و فوق‌العاده خود را طراحی کنید.

بخش

# سوم



به قلم محمد پیام بهرام پور

شما به عنوان انسان ۲۰۲۰، تا اینجای کتاب، مهارت‌های مختلفی را کسب کرده‌اید و اما نکته مهم این است که که فن بیان، حرف‌های شما، ادبیات شما، یا به طور کلی، نحوه صحبت کردنتان، ویترین تفکرات شما هستند! چندین سال پیش متوجه شدم که:

**اگر بد صحبت کنید، کسی شما را جدی نخواهد گرفت.**

چه ایده‌هایی را می‌شناسم که فقط و فقط به دلیل ناتوانی فرد ارائه‌دهنده، نابود شدند. استیو جابز اعتقاد دارد که:

**نحوه ارائه هرچیز، اهمیت آن را مشخص می کند.**

و من شدیداً به این موضوع اعتقاد دارم، زیرا در طول زندگی خود و تجربیات کاری و اجتماعی بسیار زیادی که داشتم، بارها و بارها این اصل را دیده‌ام.

امیدوارم با مطالعه این بخش از کتاب، علاوه بر یافتن روش‌های موفقیت، و اصول سیستمی آموزش، به عنوان انسان ۲۰۲۰ بتوانید در ارائه توانمندی‌های خود نیز فوق‌العاده عمل کنید.

محمد پیام بهرام‌پور
روزهای میانی زمستان ۱۳۹۳
تهران

## در این بخش از کتاب، دقیقاً چه روی می‌دهد؟

در این بخش از کتاب (پس از این که در فصل‌های قبلی از موفقیت، عملکرد، نحوه یادگیری و استراتژی، اطلاعات مفیدی به دست آوردید)، قصد داریم، نحوه بیان خود و مهارت‌های ارتباطی خود را در شرایط مختلف، بهبود ببخشیم. یعنی قرار است:



۱) عزت نفس خود را تقویت کنیم.
۲) با مهارت‌های مثبت‌اندیشی علمی آشنا شویم و ارتباط موثرتری بگیریم.
۳) هوش کلامی خود را ارتقا دهیم.

آنچه در این بین بسیار مهم است، این است که، برای خوب صحبت کردن، داشتن بیان قوی و اثرگذار بودن، ما به دو مهارت نیاز داریم:

اول) مباحث روان‌شناسی و داشتن ذهنی سالم.

دوم) مهارت‌های فن بیان (خوب صحبت‌کردن و صداسازی).

هرکدام از این مهارت‌ها، به تنهایی کاربرد چندانی نخواهند داشت مثلاً اگر شما مطالب روان‌شناسی مربوط به ارتباطات و اثرگذاری را به خوبی بدانید، اما نتوانید آنچه را در ذهنتان دارید، بیان کنید، مطمئن باشید که این مطالب، جز دردسر چیزی برای شما در پی نخواهد داشت و در آن طرف ماجرا، اگر صدایی عالی داشته باشید، اما هیچ چیزی از روان‌شناسی و مهارت ارتباطی ندانید، با صدایی زیبا و لحنی خوب دیگران را از خود خواهید راند!

بنابراین ما قصد داریم در این بخش از کتاب، هم به لحاظ روان‌شناسی و هم به لحاظ فنی، مهارت‌های خوب‌صحبت‌کردن را تقویت کنیم.

## ماستی که من به شما می‌فروشم.

برای همه ما یک موضوع، از ابتدای دوران تحصیل، عادی شده و آن هم این است که، معلمی که درس X را آموزش می‌دهد، می‌گوید:

بچه‌ها درس X، درس زندگی است و این مهم‌ترین درس شماست!

و این موضوع، تا بزرگسالی ما ادامه دارد... اگر در کلاس موفقیت شرکت کنیم، مدرس اعتقاد دارد، این کلاس همه چیز است! اگر در کلاس بازاریابی اینترنتی حضور داشته باشید، ممکن است بشنویم که، آینده فقط در بازارهای اینترنتی است و خلاصه، هیچ ماست فروشی از ماست خود بد نمی‌گوید! بلکه ماست خود را مهم‌ترین بخش از یک غذا می‌داند!

و اینجا هم من می‌خواهم از ماست خودم تعریف کنم! اما شاید من با سایر ماست فروش‌ها تفاوتی داشته باشم که شاید برایتان جالب باشد! در حقیقت من ماست

فروش نبوده‌ام و بعد که دیدم این ماست، بسیار عالی است، سراغ این موضوع آمدم. شاید لازم باشد، کمی بیشتر توضیح دهم.

حدود ۶ سال پیش (حدود سال‌های ۸۷-۸۸)، من در حیطه ستاره‌شناسی، جایگاه بسیار خوبی داشتم. علی‌رغم سن کمی که داشتم؛ عضو شورای سردبیری یک ماهنامه بین‌المللی در زمینه ستاره‌شناسی بودم، بیش از ۶ جلد کتاب پرفروش در زمینه ستاره‌شناسی داشتم (که برخی از آن‌ها هنوز هم در صدر پرفروش‌ها هستند)، در بهترین مجلات این حیطه می‌نوشتم، مدیر یکی از پربازدیدترین وب‌سایت‌های ستاره‌شناسی بودم و سخنران و کارشناس بزرگترین رصدخانه عمومی کشور....

اما حدود سال ۹۰ بود که احساس کردم، می‌توانم در حیطه ارتباطات، بسیار موثرتر باشم و از همین رو تمام این موفقیت‌ها و جایگاه‌هایی را که به دست آمده بود- و شاید آرزوی خیلی‌ها بود-، رها کرده و به یادگیری و آموزش مهارت‌های ارتباطی، با توجه ویژه به سخنرانی، فن بیان و ارتباط موثر پرداختم.

حالا شاید دقیق‌تر، منظور مرا از این جمله متوجه شدید که، من ماست فروش نبودم، بلکه چون ماست خوبی پیدا کردم ماست فروش شدم!

بنابراین، هدف ما از نوشتن این کتاب، پیشنهاد دادن بهترین ماستی است که تاکنون خورده‌ایم و قصد داریم، همه مردمان عزیز کشورمان را نیز در طعم دلپذیر آن شریک کنیم.

## مراحل یادگیری مهارت‌های کلامی

شاید برای بسیاری از افراد، این سؤال مطرح باشد که آیا اصلاً می‌توانیم مهارت‌های کلامی و سخنوری خود را بهبود ببخشیم و در آن تغییری ایجاد کنیم؟ یا این که مهارت‌های کلامی ذاتی هستند و امکان یادگیری آن‌ها وجود ندارد؟

شاید اولین پاسخ من، داستانی باشد که از اولین سخنرانی خود بیان کردم و اما در ادامه، قصد دارم چندین دلیل برای شما بیان نمایم که مهارت‌های کلامی قابل یادگیری هستند و هر فردی می‌تواند با تمرین کردن این مهارت‌ها، به جایگاه ارزشمندی نایل شود.

شاهد مثال دیگری که می‌خواهم برای شما بیاورم، شرکت‌کنندگان دوره‌ها و

کلاس‌های ما هستند. ما همیشه در اولین جلسه کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی خود از شرکت‌کنندگان می‌خواهیم که یک سخنرانی مختصر داشته باشند و ما نیز از این سخنرانی فیلم‌برداری خواهیم داشت؛ سپس در انتهای دوره از مخاطبان می‌خواهیم که یک سخنرانی داشته باشند و پس از سخنرانی، فیلم اولین سخنرانی را به آن‌ها نشان می‌دهیم و معمولاً از این بابت شگفت‌زده می‌شوند که یک یا دو ماه گذشته چطور بوده‌اند و اکنون چطور هستند...

البته مطمئنم شما از آن دسته افرادی نیستید که به منظور راحت کردن خودشان و فرار از یادگیری، می‌گویند فن بیان و مهارت‌های سخنرانی قابل یادگیری نبوده و یک موضوع ذاتی هستند.

البته قرار نیست همه، سخنرانان بزرگ و جهانی بشوند؛ اما مطمئناً همه باید مهارت‌های بیانی خود را به خوبی تقویت کنند و از فرصت‌هایی که این مهارت برایشان ایجاد می‌کند به خوبی بهره بگیرند.

در ادامه، قصد دارم مراحل یادگیری مهارت‌های ارتباط کلامی را که خانم «آماندا ویکرز» در کتاب «خودآموز سخنرانی» به آن اشاره می‌کند، برای شما بازگو کنم.

## ناتوانی ناآگاهانه

گام اول، زمانی است که ما توانایی انجام سخنرانی را نداریم و البته نمی‌دانیم که این توانایی را نداریم. این وحشتناک‌ترین مرحله برای یک سخنران است، زیرا گمان می‌کند که کارش خوب است ولی اصلاً اینطور نیست و مخاطبان به شدت با صحبت‌های او مشکل دارند.

## ناتوانی آگاهانه

گام دوم، زمانی است که ما توانایی انجام سخنرانی را نداریم اما متوجه و آگاه می‌شویم که این توانایی را نداریم. این مرحله، به منزله استارت برای یک اتوموبیل است. زمانی که فردی در این مرحله قرار می‌گیرد، مطلع می‌شود که باید مهارت‌های خود را بهبود ببخشد و برای این کار اقدام می‌کند.

## توانمندی آگاهانه

گام سوم، زمانی است که ما توانایی انجام کار را به دست می‌آوریم، اما تمام حرکات ما آگاهانه است و باید بسیار مراقب باشیم. در این مرحله، صحبت‌های خوبی ارائه می‌کنیم و مخاطبان، معمولاً از ما راضی هستند، اما برای هر سخنرانی باید انرژی زیادی صرف کنیم و زحمت زیادی متقبل شویم.



## توانمندی ناآگاهانه

گام چهارم، زمانی است که ما توانایی انجام کار را به دست می‌آوریم و آنقدر آن را تمرین کرده‌ایم که به صورت ناخودآگاه و از روی عادت، به فعالیت می‌پردازیم و در این صورت، انرژی بسیار کمتری برای سخنرانی صرف می‌کنیم و از همین رو، صحبت برای ما لذت‌بخش‌تر خواهد شد و البته، مخاطبان نیز حس بسیار خوبی در این رابطه خواهند داشت.

باید این مژده را به شما بدهم که وقتی شما این کتاب را مطالعه می‌کنید، به این معنی است که شما مرحله اول (وحشتناک‌ترین مرحله) را گذرانده‌اید و اکنون در یکی از سه مرحله آخر، حضور دارید و امیدوارم که هرچه زودتر با ادامه دادن تمرینات به مرحله چهارم دست یابید.




# نگذارید روی ماشینتان خط بیاندازند

فرض کنید یکی از گران‌ترین خودروهای حال حاضر دنیا متعلق به شماست، و وقتی از دور در حال نزدیک شدن به اتوموبیل خود هستید، می‌بینید که فردی با کلید خود در حال خط انداختن روی بدنه اتوموبیل مشکی و زیبای شما است، لطفاً خودتان را در این حالت تصوّر کنید و بگویید که دقیقاً چه کاری را انجام می‌دادید؟

من به شخصه با لنگه کفش، بیل، کلنگ یا هر چیز دیگری که بتوانم از اتوموبیلم حراست می‌کنم و اجازه نمی‌دهم که کسی چنین بلایی را سر اتوموبیل گرانقیمتم بیاورد.

دلیل این موضوع و واکنش ما نیز کاملاً مشخص است، چون همه ما می‌دانیم که حتی یک خط کوچک روی بدنه اتوموبیل، از زیبایی و البته ارزش آن به شدت کم خواهد کرد.

اما اتفاق عجیب این است که، همه ما بخشی از وجودمان را- که هزاران برابر یک خودرو ارزش دارد- به سادگی در اختیار دیگران قرار می‌دهیم تا هر خطی که دوست دارند روی آن بکشند و بعضاً خیلی راحت و با خنده به آن‌ها اجازه می‌دهیم که روی آن یک یادگاری هم بنویسند.

و قسمت وحشتناک داستان اینجاست که حتی متوجه نیستیم که خودمان هم در

حال خط انداختن اتوموبیل خودمان هستیم و انگار نه انگار...

احتمالاً تا حالا حدس زده‌اید که منظور من از آن اتوموبیل گرانقیمت، همان عزت نفس و اعتماد به نفس شماست که متأسفانه در محیط اجتماعی و مدرسه، آن طور که باید و شاید، نحوه تقویت، مراقبت و بهره بردن از آن، به ما آموخته نشده است و در این فصل- که زیربنای تمام فصل‌های بعدی هستند- قصد داریم به این موضوع بپردازیم تا:

۱) خودمان روی ماشین خودمان خط نیاندازیم.

۲) اجازه ندهیم کسی ماشین ما را خط‌خطی کند.

۳) به بهترین نحو از آن حراست و حفاظت کنیم.

۴) تا حد ممکن آن را تقویت کنیم.

پس، ما دو مفهوم داریم؛ یکی عزت نفس و دیگری اعتماد به نفس، که در ابتدا راجع به اعتماد به نفس صحبت خواهیم کرد و روش‌های ارتقای آن را خواهیم گفت و سپس سراغ عزت نفس خواهیم رفت. (گفتنی است که ایده‌های اصلی بخش عزت نفس از صحبت‌های آقای ناتانائیل براندن، روان شناسی که عمر خود را وقت عزت نفس کرده است انتخاب شده.)

## اعتماد به نفس

پیش از هر چیز، اجازه بدهید باهم مروری کنیم که، اصلاً اعتماد به نفس چیست؟ ما، معمولاً می‌دانیم که اعتماد به نفس چیست، اما شاید نتوانیم آن را خیلی واضح تعریف کنیم.

یعنی یک نفر را می‌بینید و می‌گویید که، مثلاً سامان اعتماد به نفس ندارد وکافیست که آن لحظه از شما بپرسند که:«اعتماد به نفس یعنی چه؟»

شاید خیلی سخت بتوانید به این سؤال پاسخ بدهید، اما می‌دانید که، فردی اعتماد به نفس دارد یا خیر. به طور کلی، ارائه تعریفی واضح از اعتماد به نفس مشکل است.

اگر ما اعتماد به نفس داشته باشیم، واقعاً زندگی ما لذّت بخش می‌شود و فرصت‌های زیادی را به دست می‌آوریم و خیلی از فرصت‌ها را به سادگی از دست نخواهیم داد و مطمئناً موفقیت‌های ما نیز زیاد خواهند بود.

حتماً این جمله را شنیده‌اید که:

موفقیت، موفقیت می‌آورد؛ و یا زمانی که یک نفر وارد چرخه موفقیت می‌شود خارج شدن از آن خیلی ساده نیست و شخص، اصطلاحاً روی غلتک می‌افتد و موفقیت‌ها را پشت سرهم درو می‌کند. ( امیدوارم همیشه در این موقعیت قرار بگیرید!)

اگر بخواهیم اعتماد به نفس را خیلی ساده تعریف کنیم، می‌توانیم بگوییم که:

**«اعتماد به نفس، اطمینان از این است که بتوانیم یک کار را درحد استاندارد مشخص انجام دهیم.»**

این یک تعریف خیلی ساده است؛ یعنی وقتی من می‌خواهم یک کار را انجام دهم، می‌دانم که می‌توانم این کار را طبق آن استانداردهای مشخصی که در ذهن خودم دارم، انجام دهم. مثلاً: من در حال حاضر، در حال نوشتن این کتاب هستم و به توانمندی‌های خودم اعتماد و اعتقاد دارم که، در حد استانداردی می‌توانم این کار را انجام دهم؛ بنابراین، اعتماد به نفس کافی را در این زمینه دارم. اما کافیست که از من بخواهید که مثلاً روی یک طناب راه بروم (هر چند ارتفاع خیلی زیادی هم نداشته باشد و فقط یک متر بالای زمین باشد!)، مطمئناً من اعتماد به نفس این کار را ندارم و آن‌وقت من یک فرد بی‌اعتماد به نفس خواهم بود.



درحقیقت، می‌شود **اعتماد به نفس را، توانایی اقدام به‌جا، بدون توجه به شرایط، بیان کرد**؛ یعنی شاید من در حالت کلی خوب صحبت کنم، اما در زمان سخنرانی، به خوبی این کار را انجام ندهم. خب! پس من اعتماد به نفس کافی را در این مورد ندارم.

توجه کنید که، **اعتماد به نفس، یک چیز ثابت نیست**؛ یعنی ما نمی‌توانیم بگوییم که فردی کاملاً اعتماد به نفس دارد یا کلاً بدون اعتماد به نفس است. در حقیقت این موضوع، وابسته به زمان، مکان، اشخاص و حیطه فعالیت خواهد بود.

اجازه دهید چند مثال بزنم تا منظور مرا دقیقاً متوجه شوید. یکی از دوستان من برایم تعریف کرد که در محل کار خود، مشاوری دارد که این مشاور، در یکی از بهترین دانشگاه‌های دنیا، بالاترین مدارج دانشگاهی را کسب کرده و در زمینه امور مالی، فرد بسیار مؤثری است. ایشان جزو اساتید برتر در ایران به شمار آمده و مطالب را به خوبی بیان می‌کنند و کلاس‌ها و سخنرانی‌های ایشان ۳۰۰ یا ۴۰۰ دانشجو حضور دارند. اما این مشاور در جلساتی که مبلغ قرارداد، از چند میلیارد تومان بالاتر می‌رود، استرس بسیار زیادی دارد، دستش می‌لرزد و نمی‌تواند کار را به خوبی انجام دهد. وی ممکن است اعتماد به نفس صحبت کردن مقابل ۴۰۰ نفر را داشته باشد، ولی در شرایطی که هزینه یا مبلغ قرارداد خیلی بالاست، اعتماد به نفس خود را از دست می‌دهد.

یا یک مثال دیگر بزنم. یکی از دانشجویان من می‌گفت که: «من خیلی راحت می‌توانم سخنرانی کنم، اما زمانی که خانمی که از او خواستگاری کرده و جواب رد شنیده بودم، در سخنرانی من حضور پیدا می‌کند، سخنرانی من خراب می‌شود.»

درحقیقت این دانشجو، این توانمندی را نداشت که در شرایط خاص، بسته به افراد مختلف، اعتماد به نفس خود را بروز دهد و زمانی که آن شخص در سخنرانی حاضر می‌شد، شروع می‌کرد به تپق زدن و خراب کردن سخنرانی!

این یک تعریف کلی بود، از این که اعتماد به نفس اصلاً چیست. اما می‌خواهیم گام‌های کوچکی را برداریم که اعتماد به نفس خودمان را تقویت کنیم. لازم است که چند نکته را مورد توجه قرار دهیم:

اول ایــن که، برای تقویــت اعتماد به نفس، بایــد گام‌های کوچکی را برداریم. قرار نیست مثل یک غول، ناگهان اعتماد به نفسمان زیاد شده و اصلاً یک آدم متفاوت شویم! نه!
قرار اســت که گام‌های خیلی کوچکی را برداشته و اعتماد به نفسمان آهسته و به مرور ارتقا پیدا کند. این موضوع خیلی مهم است که اعتماد به نفس ما دوام داشــته باشــد؛ نه این که در مقطعی، اعتماد به نفس ما زیاد شده و بعد دوباره برگردیم به گذشته....
دوم این که، واژه اعتماد به نفس، در کشور ما، مقداری با بار منفی هم استفاده می‌شود، مانند خیلی واژه‌های دیگر. مثلاً متاسفانه دیده می‌شود که وقتی می‌خواهند به یک نفر توهین کنند، می‌گویند: پروفسور، دکتر، مهندس! خب این معنی منفی دارد و اعتماد به نفس هم همینطور است. وقتــی یک نفــر کاری را خراب کند، می‌گویند که: این شــخص، آخر اعتماد به نفس است! و مثلاً با اعتماد به نفسِ تمام، کار را خراب می‌کند!

منظور ما، مطمئناً این اعتماد به نفس نیست و منظور واقعی ما همان تعریفی است که از اعتماد به نفس داشتیم:
اطمینان از این که می‌توانیم کار را در حد استاندارد مشخصی انجام دهیم.
در ادامــه، قصد دارم چند نکته را برای افزایش اعتماد به نفس در ســخنرانی، با شما مطرح کنم:

## دانستن هدف

اگر ما دقیقاً بدانیم که چرا کاری را انجام می‌دهیم و دقیقاً هدف چیست؟، اعتماد به نفس‌مان به شدّت افزایش پیدا می‌کند. واقعاً بیش از انتظار ما!
اجازه دهید چند مثال بزنم:
یک ســخنرانی را در نظر بگیرید. مثلاً فرض کنید که دانشــجویی در دانشــگاه می‌خواهد ســخنرانی ارائه کند، معمولاً افرادی که سخنرانی‌های بدی ارائه می‌دهند، اصــلاً نمی‌دانند که هدف چیســت و نمی‌دانند که دارند چــه کاری می‌کنند و فقط

می‌خواهند رفع تکلیف کنند؛ آن‌ها متوجه نیستند که این سخنرانی، فقط یک سخنرانی صرف نیست و یک مهارت است که در ادامه زندگی، تماماً به درد آن‌ها می‌خورد و چون هدف را ندانسته و نمی‌دانند که دارند چه کاری انجام می‌دهند، معمولاً اعتماد به نفس کافی ندارند و در حد استاندارد، این کار را انجام نمی‌دهند.

یا فردی که می‌خواهد استخدام شود و دقیقاً نمی‌داند که هدف چیست و چرا من می‌خواهم در آنجا استخدام شوم؟

– می‌خوام استخدام شوم که کار داشته باشم!

– همیـــن؟ فقط می‌خواهی کار داشـــته باشـــی؟ خب برو جای دیگـــری و یا کار دیگری....

چون دقیقاً به این سؤال پاسخ نمی‌دهد، اعتماد به نفسش خیلی کم می‌شود.

یا فرض کنید، یک وکیل مدافعی که در دادگاه حاضر می‌شود و نمی‌داند دقیقاً می‌خواهد از چه چیزی دفاع کند و یا اطلاعاتش کامل نیست! مطمئن باشید در چنین شرایطی اعتماد به نفس کافی نخواهد داشت.

نیچه جمله زیبایی دارد که می‌گوید:

**«اگر چرایی یك چیز را بدانید، با چگونگی آن کنار خواهید آمد.»**

اگـــر ما بدانیم چرا باید یک کار را انجام دهیـــم؟ راه و روش آن را بالاخره پیدا خواهیم کرد.

پس، اولین گام، که یک گام بسیار بسیار مهم است، این است که، ما بدانیم هدف ما چیست و چرا داریم آن کار را انجام می‌دهیم.

## داشتن مهارت و ارزش قائل بودن

امـــا گام دوم! اعتمـــاد به نفس، زمانی خودش را بـــروز می‌دهد که، ما در یک زمینه مهارت و آن را باور داشته باشیم. پس دو جزء خیلی مهم دارد:

**مهارت + باور داشتن مهارت = اعتماد به نفس**

اگر در رابطه با موضوعی، این دو بخش را نداشته باشیم، به احتمال زیاد، اعتماد به نفس ما در آن زمینه، بسیار کم خواهد بود.

مثال دیگری که می‌تواند در این باره به فهم بهتر موضوع کمک کرده باشد این است: فرض کنیدکه من یک سخنران خوب هستم و مهارت‌های سخنرانی خیلی خوبی هم دارم، اما مهارت خودم را باور ندارم و مطمئناً مشخص است که سخنرانی من چنگی به دل نخواهد زد.

مثال‌ها در این زمینه زیاد هستند و توصیه می‌کنم که مقداری فکر کنید و نمونه‌های زیادی را پیدا کنید. پس، اگر می‌خواهید در کاری خیلی قوی و با اعتماد به نفس باشید، باید مهارتش را به دست آورده و برای آن، ارزش قائل باشید.

پس، باید این دو جزء را کنار هم داشته باشیم. مثلاً اگر از یک جلسه استخدامی نگران هستیم و نمی‌دانیم که چه کار کنیم و اعتماد به نفس لازم برای حضور در مصاحبه استخدامی را نداریم، باید ببینیم که مشکل کجاست؟ آیا فاقد مهارت کافی هستیم یا خودمان را باور نداریم؟

وقتی هدف را بدانیم، چگونگی انجام آن را می‌توانیم بیابیم، اما اگر هدف آن را ندانیم، انجام آن خیلی برایمان ساده نخواهد بود.

## چطور با اعتماد به نفس به نظر برسیم؟

در ابتدا، می‌خواهم یک مثال و تمرین ساده و واضح را برای شما بیان کنم. لطف کنید به یک جای شلوغ رجوع کنید و فردی را که به نظر می‌آید، اعتماد به نفس دارد، زیر نظر بگیرید و به او توجه کنید و ببینید که چه خصوصیتی دارد و چه می‌کند؟ سعی کنید برخی از خصوصیاتی که فکر می‌کنید مهم است و شما هم می‌توانید انجام دهید، در برنامه روزانه خودتان بگنجانید.

اجازه دهید یک مثال بزنم: فرض کنید من یک آدم با اعتماد به نفس هستم و وارد محل کار می‌شوم. هنگام ورود، گام‌هایم استوار است و به نسبت، سریع حرکت می‌کنم. لباس‌هایم معمولاً تمیز هست، سرم زیاد رو به پایین نیست، خیلی افتاده نیستم، با همه به گرمی سلام می‌کنم، صدایم به نسبت سایرین، اندکی بلند است. وقتی که روی صندلی می‌نشینم، کاملاً مشخص است می‌خواهم چه کار بکنم و ...

و یک مثال دیگر: این که شما می‌بینید که من وقتی می‌آیم، اصلاً انرژی ندارم، آرام آرام راه می‌روم و لباس‌هایم اصلاً مرتب نیست و با همه یک سلام خشک و خالی می‌کنم: سلام، خوبی؟....

و حالا با همین موضوع ساده می‌توانم تاحد زیادی تغییر در خودم ایجاد نمایم. ببینم که یک فرد با اعتماد به نفس چه کارهایی را انجام می‌دهد، و من چه کارهایی باید انجام دهم؟

## خودگویی

خودگویی یا تلقین، یکی از نکات بسیار مهم در اعتماد به نفس است. مطمئن باشید شما فردی را نخواهید یافت که دائماً بگوید، من اعتماد به نفس ندارم، ولی احساس کنید، که اعتماد به نفس دارد. اما برعکس، این موضوع را مطمئناً شاهد خواهید بود؛ افرادی که اعتماد به نفس ندارند، حتماً به آن اقرار می‌کنند.

باید این را بدانید، که یکی از منابع تغذیه اعتماد به نفس، خودگویی و تلقین است. به گفته برایان تریسی:

**«۹۵ درصد از احساسات شما به وسیله آنچه به خود می‌گویید، مشخص می‌شود. حال تصمیم بگیرید که چه چیزی به خود بگویید. کلماتی فوق‌العاده ارزشمند و نیرومند، یا سخنرانی فاقد انگیزه و نیرو؟»**

## در ایده‌آل گرایی، زیاده‌روی نکنید.

ایده‌آل گرایی خوب است، اما اگر آنقدر در آن زیاده روی کنیم که به خود اجازه هیچ اشتباهی را ندهیم، مطمئناً با این دیدگاه، نتیجه بسیار بدی خواهیم گرفت. در حقیقت، اگر بیش از اندازه به بی‌نقص بودن خود تأکید داشته باشیم، نتیجه کاملاً معکوس خواهد بود و با ایجاد فشاری شدید بر روی خود، عملکردمان را کاهش خواهیم داد.

اگر بیش از حد ایده‌آل‌گرا هستید، همیشه برای هر کاری، حد و مرزی تعیین کنید و به محض این که به این مرز دست یافتید، از بیشتر کار کردن و وسواس به خرج دادن، جداً خودداری کنید.

## عزت نفس

حالا که راجع به اعتماد به نفس صحبت کردیم، متوجه شدیم که اعتماد به نفس، وابسته به یک کار است. یعنی ممکن است من در کاری- مثل سخنرانی- اعتماد به نفس بالایی داشــته باشم و در کاری- مثلاً خوانندگی- دارای اعتماد به نفس پایینی باشم.

مطمئنم این اصلاً حس خوبی را در ما ایجاد نمی‌کند که در کارهایی حس اعتماد به نفس داشــته باشــیم و در کارهایی نه. و اینجاست که بازیگر اصلی نمایش ظاهر می‌شود و این همان اتوموبیل گرانقیمتی است که متعلق به انسان ۲۰۲۰ است و در ابتدای این فصل راجع به آن صحبت کردیم و قرار شد که اجازه ندهیم کسی روی آن خط بیاندازد. شک ندارم که بخش عمده‌ای از مطالب این فصل برای شما تازگی خواهد داشت، و از این تعاریف و راهکارها می‌توانید نتایج فوق‌العاده‌ای کسب کنید.

## عزت نفس چیست؟

حالا که با مفهوم اعتماد به نفس، شناختی کلی پیدا کردیم، خوب است که در مورد عزت نفس صحبت کنیم. اگر یادتان باشد، اعتماد به نفس ما وابسته به موضوع است و ممکن است در یک کاری آن را داشته باشیم و در کاری دیگر خیر.

اما، عزت نفس موضوع گســترده‌تری بوده و به خود ما مربوط است. یعنی فارغ از این که چه کاری، چه دنیایی و چه شرایطی پیش روی ماست، شروع به اقدام کنیم و البته به این معنی نیست که واقعیت‌ها را در نظر نگیریم و با خیال‌پردازی و یا داشتن دیدگاه‌های اشتباه به صحبت کردن بپردازیم.

عزت نفس، در حقیقت این دیدگاه را به ما ارائه می‌کند که هرچند ممکن است که من در شرایطی باشم که همه چیز عالی نیست، اما من تمام تلاش خود را خواهم کرد که بهترین اقدامات را انجام دهم و فرد مفیدی خواهم بود، و در یک کلام؛

دنیا را جای بهتری برای زیستن خواهم کرد.

پــس، مفهوم عزت نفس به این موضوع توجه می‌کند که ارزش خودم برای خودم چقدر است و یا چقدر برای خودم احترام قائل هستم.

## عزت نفس زیاد بد است؟

شاید بهترین توضیح برای این که، آیا عزت نفس زیاد خوب است یا بد، این باشد که بگوییم سلامتی زیاد خوب است یا بد؟!

در حقیقت، عزت نفس زیاد داشتن، اصلاً چیز بدی نیست (برخلاف اعتماد به نفس بیش از اندازه) و از این بابت می‌توانید آسوده خاطر باشید که حتی اگر عزت نفس بسیار بالایی دارید، این فصل، باز هم می‌تواند به شما کمک کند که آن را ارتقا دهید و امیدوارم با انجام دادن تک‌تک اقدامک‌هایی که در این بخش مشاهده می‌کنید، بتوانید عزت نفس خود را چندین برابر ارتقا دهید و از زندگی لذت‌بخشی که به واسطه داشتن عزت نفس بیشتر خواهید داشت، کمال استفاده را ببرید.

## آیا عزت نفس من بالاست؟

حال که با مفهوم کلی عزت نفس آشنا و متوجه شدیم که عزت نفس، هر چه بیشتر باشد، بهتر است، باید به این سوال پاسخ دهیم که ما به عنوان یک انسان ۲۰۲۰، در مورد عزت نفس در چه جایگاهی هستیم؟ زیرا مفاهیمی چون عزت نفس، ممکن است در نگاه اول، بیش از حد انتزاعی و ناملموس باشند و از همین رو ممکن است که تشخیص جایگاه ما کمی دشوار باشد، بنابراین در بحث بعدی به این موضوع می‌پردازیم که افراد با عزت نفس پایین چگونه رفتار می‌کنند؟

برای این موضوع باید بحث عزت نفس را به موضوعی کاملاً قابل لمس و افعالی قابل سنجش ترجمه کنیم. بنابراین، در ادامه، ویژگی‌های افراد دارای عزت نفس بالا را بیان می‌کنیم.

## پذیرش اشتباهات

فردی که دارای عزت نفس بالا باشد، تحت هیچ شرایطی خود را یک انسان کامل نمی‌بیند، بلکه خود را یک انسان در حال کامل شدن می‌بیند و در تمام طول زندگی تلاش می‌کند که برای کامل شدن از هیچ چیزی فروگذار نکند.

بنابراین، اگر فردی چنین دیدگاهی را داشته باشد، بدون شک، خیلی راحت

می‌تواند اشتباهات خود را بپذیرد و همچون افراد با عزت نفس پایین، دنبال مقصر یا فرافکنی نباشد. پس، در یک جمله می‌توانیم بگوییم که:

**یک انسان ۲۰۲۰ که دارای عزت نفس بالا است، از آنجایی که می‌داند هیچ انسانی کامل نیست، اشتباهات و خطاهای خود را می‌پذیرد و در پی رفع آن خواهد بود.**

شـــاید اصلی‌ترین فایده پذیرش اشـــتباهات این باشد که، دیگر فرد این اشتباه را تکرار نخواهد کرد، اما اگر مســـئولیت را به گردن فرد دیگری بیاندازد، بدون شک این داستان ادامه خواهد داشت...

چندین ســـال پیش، زمانی که سرپرســـت آموزشی تورهای آموزش ستاره‌شناسی بودم، دوستی داشتم که همواره برای هر مشکلی صدها دلیل می‌آورد و بدون پذیرش مشکل از کنار آن‌ها می‌گذشت. مثلاً اگر غذا دیر حاضر می‌شد، می‌گفت: در مملکت ما از این بهتر نمی‌شود، مسئول تغذیه فردی بی‌کفایت است، حالا دو دقیقه غذا را دیر بخورند، نمی‌میرند!.....

و این داســـتان در تمام ســـال‌های فعالیت او در این سمت ادامه داشت. حال فرض کنید که این دوست من، عزت نفس بیشتری داشت و خودش مسئولیت این موضوع را به عهده می‌گرفت. مطمئناً پس از به عهده گرفتن مسئولیت، سعی در رفع این مشکل می‌کرد و مطمئناً سالیان سال در این حیطه جزو افراد سرآمد و بسیار دقیق می‌شد...



## اقدامک:

۲ اشـــتباه بزرگ را در ســـال اخیر به یاد آورید که خودتان در آن مقصر بودید، اما آن را نپذیرفتید، ســـپس راهکارهایی برای تکرار نشدن این موضوعات برای خود پیدا کنید.

اگر چیزی به خاطرتان نمی‌آید؛ حتماً می‌توانید از نزدیکانتان کمک بگیرید

## تعریف از دیگران

تعریف از دیگران، شاید خیلی ساده به نظر بیاید، اما فقط افراد با عزت نفس بالا هستند که می‌توانند چنین اقدام ساده‌ای را انجام دهند. زیرا افرادی که عزت نفس کمی داشته باشند، چون حس می‌کنند که خودشان در جایگاه پایینی هستند، بنابراین، این طور فکر می‌کنند که با تعریف از دیگران، جایگاه آن‌ها در خطر خواهد بود، اما انسان ۲۰۲۰ که مسلح به سلاح عزت نفس است، بدون هیچ نگرانی، از دیگران تعریف و حُسن‌جویی می‌کند. این موضوع، دو منفعت بسیار بزرگ دارد، اول این که، حلقه دوستان و هواداران این فرد را افزایش می‌دهد، دوم این که، موجب تقویت بیشتر عزت نفس می‌شود.

چندی پیش در یکی از دانشگاه‌هایی که دوره‌های سخنرانی در آنجا برگزار می‌کردم، برمبنای تحقیقی غیررسمی، تعدادی از اساتید دانشگاه را مورد بررسی قرار دادم، تا جایگاه آن‌ها از نظر عزت نفس، مشخص شود. سپس، پرسشنامه‌ای به دانشجویان آن‌ها دادم که، در آن چند سوال در مورد میزان تعریف کردن و یا انتقاد کردن استاد پرسیده شده بود. نتیجه فوق‌العاده جالب بود!

اساتیدی که عزت نفس بالایی داشتند و کوچکترین احساس حقارتی در خود حس نمی‌کردند، در تعریف کردن از دانشجویان بسیار پیشروتر از سایرین بودند.



## اقدامک:

از همین امروز تصمیم بگیرید که روزانه، حداقل از ۲ نفر تعریف کنید. این تعریف می‌تواند از کارمندان شما، سرایدار ساختمانتان و یا یکی از دوستانتان باشد.

## قدرشناسی

سومین ویژگی که قصد داریم از مجموعه ویژگی‌های افراد با عزت نفس بالا بگوییم، قدرشناسی است. اگر فردی قدرشناس نباشد، هر اقدامی از دیگران را به عنوان وظیفه آن‌ها می‌بینید. مثلاً اگر به او بگویید که فلانی خیلی زحمت می‌کشد، می‌گوید که خب پولش را می‌گیرد!

یا اگر ببیند که کسی در اداره‌ای با او با روی خوش برخورد می‌کند بدون کوچکترین تشکری این کار را وظیفه او می‌داند.

اما در نقطه مقابل این داستان، افراد با عزت نفس بالا، بسیار قدرشناس هستند و در اکثر مواقع، حتی اگر فردی فقط و فقط وظیفه خود را انجام دهد، از او قدرشناسی و تشکر خواهند کرد.



## اقدامک:

از همین امروز، حداقل در ۳ مرتبه از دیگران قدردانی و تشکر کنید. افراد موردنظر می‌توانند مسئول صدور بلیط در فرودگاه، رفتگر محل و یا همکار شما باشند.

## رفتارهایی که عزت نفس پایین را نشان می‌دهند.

در قسمت قبلی، در مورد این موضوع صحبت کردیم که چه رفتارهایی نشان‌دهنده عزت نفس بالای ما هستند، و در ادامه قصد داریم، برخی از رفتارهای پررنگ که عزت نفس پایین افراد را نشان می‌دهند، مورد بررسی قرار دهیم.

## انتقاد زیاد

انتقادکردن یکی از روش‌های رشد برای هر انسان است، اما اولاً، انتقادکردن، اصولی دارد (که در فصل بعدی به صورت بسیار کامل در مورد آن صحبت می‌کنیم)، دوم این که، حتی اگر ما به صورت اصولی نیز انتقاد کنیم، باز هم اگر تعداد آن زیاد شود، نشان‌دهنده این است که عزت نفس ما کم است.

یکی از اقوام دور ما، نمونه واقعی زیاد انتقادکردن و عزت نفس پایین است. او همیشه در هر جمعی از همه انتقاد می‌کند (چه کوچک‌ترین کودک جمع، چه بالاترین مقامات سیاسی دنیا!)، و جالب‌ترین ویژگی‌های انتقادهای او این است که، تقریباً هیچ کدام، نه سازنده هستند و نه با گفتن آن‌ها اتفاقی رخ می‌دهد. برای مثال این جمله که، «چرا اینقدر بچه‌های شما قدشان ریزه است؟»، نه قد کودکان افزایش پیدا می‌کند و نه کسی رشد می‌کند و فقط کودکان، پدر و مادر نگران و عصبی می‌شوند!

جالب اینجاست که این فرد، خودش به عنوان یکی از ضعیف‌ترین افراد خانواده به حساب می‌آید و نه شغل درستی دارد و نه زندگی خانوادگی سالمی! بنابراین، تمام هدف او این است که با انتقادکردن، دیگران را نیز تا سطح خود نزول دهد.

شاید بهتر باشد که در این جا، بیشتر از این در مورد انتقادکردن، صحبت نکنیم و در فصل بعدی مطالب مفصلی در این رابطه خواهیم گفت.

## مقایسه غیر عادی

افراد با عزت نفس پایین، معمولاً بیش از اندازه، خود را با دیگران مقایسه می‌کنند و بدون توجه به این که، آیا اصلاً شرایط مقایسه درست است یا نه، دائماً در حال مقایسه خود با دیگران هستند.

بـــرای مثال، فردی را در نظر بگیرید که دائماً قد فرزند خود را با ســایر کودکان مقایسه می‌کند و اصلاً در نظر نمی‌گیرد که ژنتیک، شرایط محیطی و ... تأثیر زیادی دارند و از همین رو، دائماً در حال کم کردن از عزت نفس خود است.

نمونه‌های مقایسه افراطی و غیر عادی، اینقدر زیاد هستند که شاید بیش از این نیاز به مثال نباشد. حتماً توجه داشته باشید که هرگونه مقایسه‌ای که واقعاً صحیح نیست و شرایط در نظر گرفته نشود، می‌تواند از عزت نفس ما کم کند و البته، خود این کار نیز، نشان‌دهنده کم بودن عزت نفس خواهد بود.



## اقدامک:

از امــروز، هر بار که در هر زمینه‌ای در حال مقایســه ذهنی خود با دیگران هســتید (در هر موضوعی شامل، درآمد، زیبایی، توانمندی، جایگاه اجتماعی، ســطح فرهنگ و ...)، حتماً لحظه‌ای مکث کنید و قبل از مقایسه، از خود این سؤالات را بپرسید:

۱. فایده این مقایسه برای من چیست؟

۲. آیا شرایط ما یکسان است؟

۳. آیا این موضوع، جزو موضوعاتی اســت که برای من بسیار مهم است؟

افراد با عزت نفس بالا می‌دانند که قرار نیست در همه ابعاد زندگی، از همه افراد برتر باشــند، بلکه آن‌ها سعی می‌کنند که در برخی از ابعاد، جزو بهترین‌ها باشند و مهارت‌های خود را دائماً رشد دهند.

## تمایل به همیشه برنده بودن

همانطور که در بالا نیز به مواردی اشاره کردیم، بحث همیشه برنده بودن، یکی از بیهوده‌ترین تلاش‌هایی است که افراد با عزت نفس پایین انجام می‌دهند، یعنی آن‌ها تلاش می‌کنند که در هر حیطه‌ای و در هر مسابقه‌ای برنده باشند. آن‌ها می‌خواهند در زیبایی، سطح درآمد، سطح اجتماعی، مهارت‌های ورزشی و .... همیشه اولین باشند. هر انسان موفقی می‌داند که نمی‌توان در همه این حیطه‌ها در بالاترین سطح قرار داشت.

بهترین روش این است که، ما در یک یا چند حیطه خاص، سعی در بهترین بودن داشته باشیم و در سایر موارد، فقط استانداردهایی را رعایت کنیم و اصلاً در این موارد خـود را در حال رقابت و برد و باخت نبینیم. برای مثال، برای من، ممکن اسـت که حرفه‌ای سخنرانی کردن، موضوعی بسیار مهم باشد و همیشه سعی می‌کنم که جزو بهترین‌ها باشم، اما شاید در موضوعی مثل نوشتن کتاب، فقط تمایل داشته باشم که کتاب‌هایی خوب بنویسیم و نه این که جزو بهترین‌ها باشم.



### اقدامک:

همین الان، لیسـت یک یا چند حیطه خـاص را که تمایل دارید در آن‌هـا بهتریـن باشـید، بنویسـید و بدانید که قرار نیسـت در کارهـای دیگری به غیر از آن‌ها جزو بهترین‌ها باشـید، بلکه باید استانداردهایی قابل قبول و بعضاً بالایی برای آن‌ها به دست آورید.

## نیاز شدید به تأییدطلبی

یکی از واضح‌ترین مشـکلات افراد با عزت نفس پایین این اسـت که، دائماً نیاز به تأییدطلبی دارند، یعنی حاضر هسـتند کارهایـی را انجام دهند که جمع، آن‌ها را تأیید کنند و اصلاً توجهی به حق رأی خود ندارند. همیشـه این موضوع را به وضوح در سـخنرانی‌ها مشـاهده می‌کنم، این که با سوالی از جمع، نظر شرکت‌کنندگان را در مورد موضوعی می‌پرسم و مثلاً می‌گویم که چند نفر معتقدید که میانه سخنرانی مهم‌تر از پایان آن است؟ و معمولاً چند نفر دست خود را بالا می‌آورند و بعد از این که می‌بینند تعداد موافقان با این موضوع بسـیار کم اسـت، فوراً دست خود را پایین می‌آورند.

مثال‌هایی از این دست زیاد هستند، مثلاً در سطح پیشرفته آن، افرادی را می‌بینید که برای کسب تأیید دوستان خود حاضرند به مواد مخدر روی بیاورند تا مبادا توسط دوستان خود تأیید نشوند و مورد تمسخر قرار گیرند.

امـا فرد دارای عزت نفس، در کمال احترام به جمع و دیگران، به رأی و نظر خود اعتقاد زیادی دارد و در یک کلام، اگر مطمئن است که تصمیمش درست است، به خاطر این که عده‌ای آن را نمی‌پسندند، به این کار اقدام نمی‌کند.

**امیرالمؤمنین می‌فرماید:**

**«أَیُّهَا النَّاسُ لَا تَسْتَوْحِشُوا فِی طَرِیقِ الْهُدَی لِقِلَّةِ أَهْلِهِ»**

**(نهج‌البلاغه، خطبه ۲۰۱)**

**در راه هدایت، وحشت نکنید. اگر یار کم دارید، نترسید.**

## عدم توجه به سهم هرکس در مسئولیت

از دیگر موضوعات مهم در بحث کمبود عزت نفس این است که، فردی که دارای میزان عزت نفس پایینی است، به این موضوع توجه نمی‌کند که در هر موضوعی هر

کسی سهمی دارد (چه کم و چه زیاد) و به دلیل کمبود عزت نفس، دائماً در حال فرافکنی‌ست و یا تمام مسئولیت را به عهده خود می‌گذارد و یا همه مسئولیت را مربوط به فرد دیگری می‌داند.

در صورتی که هر کسی در هر شرایطی سهمی دارد و باید با کل‌نگری، همه داستان را ببینیم نه این که آنچه را که دوست داریم، به خود یا دیگران تخصیص دهیم. برای مثال، اگر شما با دوستی به مشکل برمی‌خورید، نمی‌توانید بگویید که همه تقصیرات مربوط به او است و یا همه تقصیر مربوط به شماست. از آنجایی که هیچ کسی کامل نیست، بدون شک، در هر ارتباط و هر موضوعی، افراد دیگر نیز سهمی دارند و از همین رو، چنین حرف‌های مطلقی، نشان‌دهنده کم بودن اعتماد به نفس است.

## عدم تمایل به رشد دیگران

در چنین شرایطی، کمبود عزت نفس به دیگران نیز لطمه می‌زند و به دلیل این که، افراد با عزت نفس پایین، از جایگاه خود راضی نیستند و کاملاً حس می‌کنند که از دیگران پایین‌تر قرار دارند، به همین دلیل تحت هیچ شرایطی، تمایلی به رشد دیگران ندارند.

هیچگاه یادم نمی‌رود، یکی از همکلاسی‌هایم در دوره دبیرستان، آنقدر عزت نفسش پایین بود که همه تلاشش این بود که به همکلاسی‌های خود اطلاعات غلط بدهد و انگیزه آن‌ها را از بین ببرد. دوستی داشتیم که نابینا بود و به لحاظ احساسی بسیار حساس، و با وجود این شرایط، همیشه به لحاظ درسی، جزو نفرات برتر کلاس قرار داشت. آن فردی که عزت نفس پایینی داشت، سعی می‌کرد همیشه هر روز صحبتی هرچند مختصر در راستای کم کردن انگیزه این دوست نابینا انجام دهد و وقتی به کار نازیبای او اعتراض می‌کردم، جواب می‌داد که:

یک نفر هم یک نفر است و برای من، یک رقیب در کنکور بسیار مهم است!

در این مثال، کاملاً شاهد کمبود عزت نفس همکلاسی من بودید که هیچ تمایلی به رشد دیگران نداشت و سعی می‌کرد با کم کردن جایگاه افراد، آن‌ها را هم به چاهی که خود در آن گرفتار بود، بکشاند!



## اقدامک:

سعی کنید هر روز یک موضوع را به یک نفر آموزش دهید، این موضوع می‌تواند معرفی یک کتاب، معرفی یک سایت، ارائه یک مقاله آموزشی در شبکه‌های اجتماعی و ... باشد.
(شاید همین کتاب برای معرفی کردن گزینه خوبی باشد؟)



### چگونه عزت‌نفس را ارتقا دهیم؟

عزت نفس ما و رفتارهای ما ارتباط نزدیکی با یکدیگر دارند و هرچقدر رفتارهای پخته‌تری بروز دهیم، بدون شک عزت نفس بیشتری خواهیم داشت و هرچه عزت نفس بیشتری داشته باشیم، رفتارهایمان پخته‌تر خواهد بود. از همین رو، اگر برای رشد هرکدام اقدام کنیم، می‌توانیم نتایج بسیار خوبی بگیریم.

به همین دلیل، اقدام کردن به رفتارهای بالا، می‌تواند نتیجه‌بخش باشد و با کنار گذاشتن رفتارهایی که باعث کم شدن عزت نفس و یا نمایانگر کم بودن عزت نفس هستند، می‌توانیم نتیجه‌ای بسیار خوب بگیریم.

### بترسید و اقدام کنید:

شاید یکی از اصلی‌ترین اقداماتی که نشان دهنده عزت نفس بالا و افزایش آن است، این است که، اگر خواسته‌ای داریم، اما از انجام آن یا تلاش برای رسیدن به آن خواسته می‌ترسیم، بتوانیم ضمن ترسیدن، اقدام و برای رسیدن به هدف خود، تلاش کنیم.

در حقیقت موضوع ترس، مقوله‌ای است که در فرهنگ ما نسبت به آن برداشت اشتباهی وجود دارد. معمولاً در مورد ایده‌هایی که از آن‌ها می‌ترسیم دو دیدگاه وجود دارد:

۱) باید کاری کنیم که از آن‌ها نترسیم.

۲) از آن کار صرفنظر کنیم.

اما حقیقت این است که هیچ فرد موفقی بدون ترس کارش را شروع نکرده بلکه فقط جرأت این را داشته که ضمن ترسیدن اقدام کند، وگرنه اگر کاری آنقدر کوچک باشد که هیچ استرس و ترسی نداشته باشید، بدانید که کار ارزشمندی نخواهد بود.



### اقدامک:

اندکی به این موضوع فکر کنید که کدام خواسته یا آرزوی خود را به دلیل ترس، کنار گذاشته یا فراموش کرده‌اید و سعی کنید که دوباره آن را به جریان بیاندازید.

امیدوارم با مطالعه این فصل، با افزایش عزت نفس خود، آماده باشید که خیلی صریح‌تر، وارد مهارت‌های فن بیان و سخنوری شویم.




# از میراسموس استفاده نکنید

مدتی پیش، یکی از واحدهای صنعتی بزرگ کشورمان، از من دعوت کرد که یک کارگاه آموزشی برای مدیران ارشد، میانی و سرپرست‌های آن‌ها برگزار کنم.

من معمولاً هر نوع دعوت برای اجرای سخنرانی و کارگاه را نمی‌پذیرم و اگر شرایط آن‌ها خاص یا جالب باشد و یا واقعاً به کمک من نیاز داشته باشند، این کار را انجام می‌دهم. از همین رو، وقتی با مسئول آموزش آن سازمان صحبت کردم، موضوع برایم بسیار جالب و البته خطرناک آمد.

مدیران این سازمان- که کمتر از ۵ سال از تأسیسش می‌گذشت- به شکل عجیبی با یکدیگر مشکل داشتند، علیه هم جبهه می‌گرفتند، همدیگر را تخریب می‌کردند و خبرچینی یکدیگر را انجام می‌دادند.

وقتی مسئول آموزش، کمی بیشتر برایم توضیح داد، احساس کردم که حال خوبی ندارم، زیرا آنچه را می‌شنیدم به صورت ناخودآگاه با یک رویداد تاریخی وحشتناک یکسان می‌دیدم. شاید لازم باشد که این رویداد را برای شما هم تعریف کنم (هرچند خیلی دردناک است).

دکتر ویلیام ای میِر، تحقیق و بررسی‌های جالبی در زمینه مشکلات جنگی حدود هزار زندانی امریکایی که در اردوگاهی در کره شمالی بازداشت بودند، انجام داد.

سربازان امریکایی در اردوگاه‌هایی نگهداری می‌شدند که بر اساس استانداردهای آن

دوران، بسیار ایده‌آل بودند. برخلاف تصوّر افراد، این اردوگاه‌ها، محلی کثیف با اتاق‌های تنگ و تاریک نبودند، بلکه محل‌هایی بودند، بدون دیوار و با غذا و آب کافی و مناسب.

در ایـن اردوگاه‌هـا، هیچگونه رفتار ظالمانه و یا غیرعادی- مثلاً شـکنجه- یافت نمی‌شـد و به صورت کلی، این اردوگاه به نسـبت اردوگاه‌هـای جنگی متداول آن دوران، بسیار ایده‌آل بود.



آنچه توجه دکتر مِیر را به خود جلب می‌کرد، ایـن بود که با وجود تمام این شرایط، تعداد قابل توجهی از سربازان امریکایی در این اردوگاه‌ها می‌مردند! موضوع عجیب‌تر این که، این اردوگاه توسـط سـیم‌خاردار، دیوارهای بلند و یا نگهبانان مسـلح نیز محاصره نشده و امکان فـرار از آن، به نسـبت دیگر اردوگاه‌ها، بسیار ساده‌تر بود، اما با همه این احوالات، هیچ سـربازی برای فرار تلاشی نمی‌کرد!

هنگامی که سـربازان باقـی مانده به یک گروه صلیب سـرخ در ژاپن تحویل داده شـدند، به آن‌ها اجازه داده شد که اگر می‌خواهند به اعضای خانواده یا کسـانی که دوستشان دارند، تلفن کنند و از آن‌ها خبری بگیرند و عجیب اینجا بود که تعداد بسـیار اندکی از آن‌ها تمایلی به انجام این کار داشتند.

حتی پس از بازگشـت به خانه، سـربازان هیچگونه دوستی یا رابطه‌ای با یکدیگر برقـرار نکردند. به اعتقاد دکتـر مِیر هریک از این مردان، از نظر روانی در سـلولی انفرادی که البته هیچ دیواری نداشت، زندانی بودند.

مِیر بیماری جدیدی را در میان این زندانیان کشف کرده بود، بیماری ناامیدی شدید!

برای هیچ‌کدام از زندانیانِ این اردوگاه غیر عادی نبود که در کلبه خود، بی‌هدف پرســه بزنند، با نا امیدی به اطراف نگاه کند و به این نتیجه برسد که در تلاش برای زنده بودن، هیچ فایده‌ای وجود ندارد. پس به گوشه‌ای پناه ببرد، بنشیند، پتویی روی سرشان بکشند و در کمتر از چند روز بمیرند.

دکتر مِیر این اتفاق را «میراسموس»[1] یا همان کمبود مقاومت و عدم واکنش نامید. میراسموس، سلاح بسیار قوی و کشنده ارتش کره شمالی علیه زندانیان امریکا بود، با وجود شکنجه بدنی بسیار کم در اردوگاه‌های کره شمالی، میراسموس میزان مرگ را تا ۳۸ ٪ رسانده بود! این عدد فوق‌العاده زیاد است. بالاترین میزان مرگ زندانیان جنگ در تاریخ ارتش ایالت متحده امریکا!

هدف از گفتن این داســتان ناخوش‌آیند، بیان این موضوع اســت که کره شمالی چگونه توانسته این کار را انجام دهد؟ در حقیقت در این روش، متأسفانه ترفندهای روانی بســیار قدرتمند و منفی به کار گرفته می‌شــد که شرح دقیق این ترفندها، به گزارش دکتر مِیر، به صورت زیر است:

هدف ارتش کره این بود که ســربازان، حمایت‌هــای عاطفی را که از روابط میان افراد به وجود می‌آید، از دست بدهند و برای همین، از چهار روش استفاده کردند:

۱) خبرچینی

۲) عیب‌جویی از خود

۳) از بین بردن وفاداری به مقام بالاتر

۴) جلوگیری از حمایت عاطفی

برای به ثمر رســاندن این چهار موضوع، حقه‌ها و ترفندهای بسیار عجیبی به کار گرفته می‌شــد. برای تشویق خبرچینی، نیروهای کره شــمالی، از دادن جوایزی مثل سیگار به زندانیان خبرچین استفاده می‌کردند، اما فردی که علیه او خبرچینی انجام شده، تحت هیچ شرایطی جریمه و تنبیه نمی‌شد! در نتیجه روابط دوستانه بین سربازان از بین می‌رفت و آن‌ها در مقابل یکدیگر قرار می‌گرفتند و برای دریافت پاداش، چون می‌دانستند که دوستانشــان نیز تنبیه نمی‌شوند، به سادگی علیه یکدیگر خبرچینی می‌کردند.

1. mirasmus

ارتش کره شمالی، برای این که عیب‌جویی را نیز در بین سربازان اسیر رواج دهد، گروه‌های ۱۰ یا ۱۲ نفره از سربازان تشکیل داده و از زندانیان خواسته می‌شد که این گروه‌ها جلساتی برگزار کنند و در هر جلسه، از هر فردی خواسته می‌شد که در برابر هم‌گروهی‌های خود، به همه کارهای بدی که انجام داده و یا کارهای خوبی که می‌توانسته انجام دهد، ولی به عمد این کار را نکرده، اعتراف کند!

نتیجه این اتفاق این بود که، علاقه، اعتماد، احترام و پذیرش اجتماعی در میان سربازان امریکایی به کلی از بین می‌رفت.

نتیجه دو اقدام بالا، از بین رفتن وفاداری به مقام بالاتر بود! برای مثال هنگامی که یکی از سربازان، سه سرباز دیگر را که به شدت بیمار بودند، در مقابل دیدگان ۴۰ نفر دیگر از سربازان، از کلبه محل اقامت بیرون انداخت، تا خارج از کلبه بمیرند! در این مورد، هیچ‌کدام از آن ۴۰ نفر، هیچ واکنشی از خود نشان ندادند و دلیل هم این بود که همه آن‌ها اعتقاد داشتند که:

این کار به آن‌ها مربوط نمی‌شود!

در حقیقت، روابط بین آن‌ها از بین رفته بود و دیگر هیچ احترامی برای یکدیگر قائل نبودند.



و چهارمین روشی که سلاح میراسموس از آن بهره می‌برد، جلوگیری از رسیدن حمایت‌های عاطفی بود. روش کار به این صورت بود که، اگر نامه دلگرم‌کننده‌ای برای سربازی می‌رسید (مثلاً نامه‌ای که همسر آن سرباز در کمال عشق و محبت و برای دلگرمی برای او نوشته بود)، به دست او نمی‌رسید، اما همه نامه‌های ناراحت‌کننده (مثل نامه‌های حامل خبر مرگ عزیزان، صورت حساب‌های پرداخت نشده و یا تصمیم به طلاق همسرشان)، بلافاصله به سربازان داده می‌شد. نتیجه این اعمال این طور می‌شد که، سربازان، دیگر انگیزه‌ای برای زندگی نداشتند و هرگونه ایمانی را به خود و آنانی که دوست می‌داشتند، از دست می‌دادند، اعتقاد به خدا و کشور که دیگر جای خود داشت....

حال، نگاهی دوباره به لیست اقدامات سلاح میراسموس می کنیم:

۱) خبرچینی

۲) عیب‌جویی از خود

۳) از بین بردن وفاداری به مقام بالاتر

۴) جلوگیری از حمایت عاطفی

مجدداً برگردیم به داستانی که ابتدا در موردش صحبت کردیم، وقتی در آن مجموعه صنعتی اقدام به تعریف داستان میراسموس کردم و از خود مدیران و سرپرستان خواستم که شرایط خود را با زندان‌های کره شمالی مقایسه کنند، سکوت عجیبی حکمفرما شد و جالب بود که از نگاه خیلی از مخاطبان، می‌شد فهمید که گویا آن‌ها تازه متوجه شده‌اند که چه بر سر خود و دیگران می‌آورند...

اگر کمی دقیق شویم می‌بینیم که ما نیز روزانه، بسته به جایگاه، شرایط و یا اوضاع خودمان، از این اقدامات استفاده می کنیم، که نتیجه آن مطمئناً خوش‌آیند نخواهد بود.

در عنوان این فصل گفتیم که لطفاً از میراسموس استفاده نکنید! و قرار است که در ادامه، دقیقاً راجع به همین موضوع با یکدیگر صحبت کنیم.

## انتقاد

یکی از مهمترین موضوعات در میرامسموس بحث انتقاد کردن و انتقاد شنیدن است! پیشنهاد می کنم حتماً فایل آموزشی که برای شما قرار داده ام را مشاهده کنید:

Bahrampoor.com/enteghad

## شاهکار پروفسور سلیگمن

موضوعی که در این قسمت می‌خواهم در باره آن با شما صحبت کنم، نتیجه ۵ دهه تحقیق پروفسور مارتین ای. پی. «مارتی» سلیگمن[1]، روان‌شناس آمریکایی، استاد دانشگاه پنسیلوانیا است. پروفسور سلیگمن که به پدر روانشناسی مثبت‌نگر معروف است، نویسنده کتاب‌های بسیار موفقی از جمله، خوش‌بینی آموخته شده است. آقای سلیگمن در سال ۱۹۹۸، رئیس انجمن روان‌شناسان امریکا بوده و به جرأت می‌توان گفت، یکی از بهترین‌های روان‌شناسی عصر اخیر محسوب می‌شود.

احتمالاً در مورد داشتن دید مثبت و ... ،آنقدر مطالب پراکنده از تابلوهای سطح شهر تا پیام‌های تلویزیونی و ... شنیده‌اید که من باید خیلی حواسم را جمع کنم که مطالب این قسمت، تازه و در عین حال کاربردی باشد!

در اصلِ کمیابی- که در یک دوره آموزشی غیرحضوری به نام فتح قله‌های متقاعدسازی به آن پرداخته‌ام[2]- بیان می‌کنیم که، هر چیزی که کمیاب باشد، از نظر مخاطبان، جایگاه بالاتری دارد. همین اکسیژنی که حین مطالعه این کتاب، به سادگی وارد ریه‌های خود می‌کنید و اصلاً متوجه وجود آن نیستیم، چند سال پیش، آنقدر برایم اهمیت داشت که، حاضر بودم تمام زندگیم را بدهم تا به هوا دسترسی داشته باشم و چند نفس عمیق بکشم.

زمانی که مشغول غواصی تفریحی بودم، به دلیل غفلت یکی از همراهانم در پر کردن کامل کپسول اکسیژن، در عمق ۱۲ متری دریای خلیج فارس، اهمیت یک نفس ساده را که در طول روز هزاران بار انجام می‌دادیم، به خوبی حس کردم! (خب بقیه داستان هم احتمالاً مشخص است! من توسط یکی از همراهانم نجات یافتم، چون اگر نجات نمی‌یافتم، این کتاب نوشته نمی‌شد!)

هدف من از گفتن این داستان، اشاره به موضوع کمیابی است، هر چیزی که کمیاب باشد، برای اکثر مردم ارزش بیشتری دارد و معمولاً هر چیزی که مقدار زیادی از آن وجود داشته باشد، جایگاه و ارزش خود را از دست خواهد داد.

ما باید مراقب این دام وحشتناک باشیم، که به دلیل تکرار زیاد، موضوعاتی بسیار

1. Martin E. P. “Marty” Seligman

۲. برای تهیه آن می‌توانید به وب‌سایت من به آدرس www.bahrampoor.com مراجعه کنید.

مهــم را بــی‌ارزش نپنداریم. به نظرم یکی از مهم‌تریــن موضوعاتی که برای اکثر ما بی‌ارزش شده، داشتن هدف است.

همه از ابتدای کودکی به ما گفتند که باید هدف داشــته باشــی، هدف خود را مشخص کن، تصمیم بگیر که هدفت کدام است و... اما درصد چشمگیری از ما، هیچ هدف درستی در زندگی خود نداریم!

از دیگر مطالبی که ممکن است به دلیل زیاد شنیده شدن، بی‌اهمیت جلوه کند و یا حتی دیدگاه‌هایی اشــتباه نسبت به آن داشتم باشیم، همین موضوع مثبت‌نگری یا خوش‌بینی اســت که معمولاً توســط افرادی که اطلاع صحیحی در این مورد ندارند، نقد می‌شود و افراد خوش‌بین، اصطلاحاً الکی‌خوش و یا دلخوش نامیده می‌شوند. از شما خواهش می‌کنم که هرگونه قضاوت و پیش‌داوری را از ذهن خود دور کنید و با تعاریف دقیق و علمی آن آشنا شوید.

## مثبت اندیشی واقعی چیست؟

شاید یک تعریف ساده در مورد خوش‌بینی این باشد که، ما از تمامی ظرفیت‌های ذهنیِ مثبت و نشــاط‌انگیز و امیدوارکننده در زندگی، برای تســلیم نشــدن در برابر عوامل منفی ساخته ذهن و احساسات یأس‌آورِ ناشی از دشواری ارتباط با انسان‌ها و رویارویی با طبیعت، به خوبی استفاده کنیم.

**در یک کلام، مثبت‌اندیشی را می‌توان این طور گفت:**
**«داشتن امید همیشگی به یافتن راه حل»**

اگر بخواهم فرق بین افراد خوش‌بین (مثبت‌نگر) و بدبین (منفی‌نگر) را بیان کنیم، می‌توانیم بگوییم که، انسان‌های منفی‌نگر، معمولاً به رخ دادن اتفاقات بد معتقد بوده و گمان می‌کنند که شرایط بد، دائمی هستند.

مثلاً اگر یک فرد منفی‌نگر در یک کسب و کار شکست بخورد، می‌گوید که من از اول هم شانس نداشتم و یا هیچوقت در این کشور نمی‌توان یک کسب و کار سالم داشت.

اما اگر همین اتفاق برای یک فرد مثبت‌نگر رخ دهد، او اعتقاد خواهد داشــت که

شاید جایی از کار را اشتباه انجام دادم که هنوز موفق نشدم و یا به چند و چون کار به خوبی تسلط ندارم.

بدبین اجازه می‌دهد ناامیدی در بخشی از زندگی‌اش وارد شود و به سایر بخش‌ها نفوذ و سرایت کند. به عنوان مثال، وقتی به شخصی گفته می‌شود به طور موقتی از کار برکنار شـده است، انسـان بدبین نه تنها به خاطر از دست دادن شغل خود احساس بدی دارد، بلکه نگرانی‌اش را به سـایر ابعاد زندگی خود منتقل کرده، ابراز می‌کند که زندگی زناشـویی‌اش در معرض خطر است و فرزندانش غیرقابل کنترل هستند. اما انسان خوش‌بین اجازه نمی‌دهد یک شکست، تمام زندگی او را محدود کند. او با خود فکر می‌کند: "پس من در این شرایط، شغلی ندارم، ولی من و همسرم هنوز رابطه خیلی خوب و نزدیکی با هم داریم و فرزندانمان مایه افتخار ما هستند."

**فرد بدبین، در هر فرصتی سختی‌ها و مشکلات را می‌بیند؛**
**فرد خوش‌بین، در هر مشکلی فرصت‌ها را می‌بیند**
**وینستون چرچیل**



## اقدامک:

هر روز، لیسـتی از خوشـحالی‌های خود را بنویسـید. با انجام همین کار، خواهید دید که حال شما چقدر خوب خواهد شد.

### چقدر سطل صحبت دیگران را پر می‌کنید؟

همیشه در کتابخانه‌ام از چند کتاب که به نظرم فوق‌العاده هستند، حدود ۵ تا ۱۰ عدد نگه می‌دارم، که اگر شرایط مهیا بود، آن را به دوستان یا میهمانان، هدیه دهم.
یکی از این کتاب‌های فوق‌العاده، کتابی است با عنوان: «سطل شما چقدر پر است؟» در این کتاب با تمثیلی بسیار زیبا، نحوه ارتباطات ما با یکدیگر و خودمان، به یک سطل

و ملاقه تشبیه شده است. خواندن این کتاب، نتایج فوق‌العاده‌ای برای من در برداشت و امیدوارم مطالبی که از این کتاب برای شما عزیزان در ادامه می‌آورم، مفید باشد.

طبق تعریف نویسندگان این کتاب، یعنی تام راث و دکتر دانلد کلیفتون، هر کسی دارای سطلی نامرئی است، وقتی سطل‌های ما کاملاً پر است، ما در بهترین حالت قرار داریم و وقتی سطل ما خالی است، در بدترین حالت هستیم.

هریک از ما، همچنین صاحب ملاقه‌ای نامرئی هستیم. در هر برخودی، ما می‌توانیم ملاقه خود را برای پر یا خالی کردن سطل‌های دیگران به کار ببریم.



هر گاه بخواهیم سطل‌های دیگران را پر کنیم، به نوبه خویش، سطل‌های خود را نیز پر می‌کنیم.



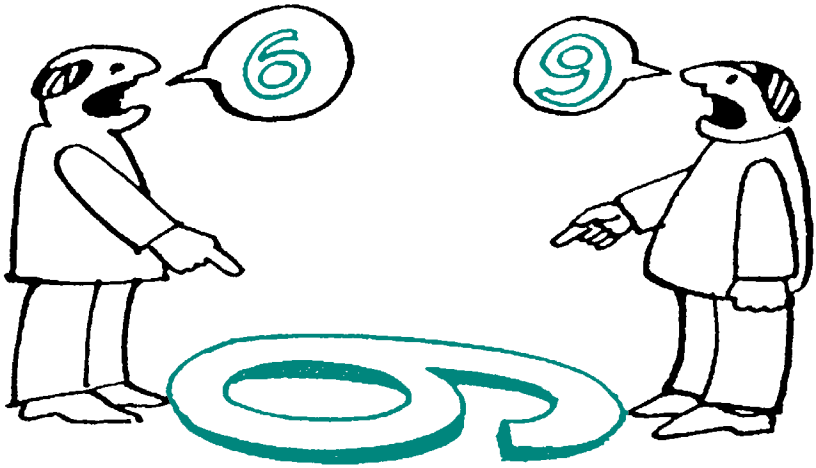
## اقدامک:

لیست سطل‌های پر شده را بنویسید

## جادوی همدلی

مهارت همدلی، مهارتی است که همه ما در مورد آن شنیده‌ایم، ولی بارها و بارها در دوره‌هـای مختلف آموزشـی دیده‌ام کـه، همدلی برای اکثر افـراد، فقط در حد شنیده‌هاست و کمترین میزان بروز آن در زندگی روزمره را شاهد هستیم و امیدوارم که با مطالعه این بخش، با کسـب این مهارت و اسـتفاده از آن، ارتباطات فوق‌العاده خوبی را ایجاد کنید.

به نظر من، بهترین توضیح همدلی، همین توضیحی است که از تصویر زیر به نظر می‌رسـد. زمانی که از همدلی صحبت می‌کنیم، منظورمان این اسـت که بتوانیم با کفش‌های فردی دیگر قدم بزنیم، با عینک فرد مقابلمان دنیا را ببینیم و به طور کلی تا حد ممکن، بتوانیم خودمان را جای افراد مقابل بگذاریم و آنچه را برای ما مهم است، فراموش کنیم و آنچه را برای فرد مقابل اهمیت دارد، بیابیم. البته همدلی و دلسوزی تفاوت‌هایی دارند که در ادامه باید توجه ویژه‌ای به آن‌ها داشته باشیم.



## دلسوزی چیست؟

در نزدیکی‌های همدلی، مقوله‌ای وجود دارد به نام دلسوزی که به اعتقاد من، می‌تواند درست نقطه مقابل همدلی باشد. در حقیقت با موضوع دلسوزی، ما به جای این که با فردی همدلی کنیم و از منظر او به دنیا نگاه کنیم، کاملاً برعکس عمل می‌کنیم و از جایگاهی بالاتر به داستان می‌نگریم و فعالیت‌های ما، بیشتر به نصیحت و ... خلاصه می‌شود.

همدلی باعث ایجاد ارتباطات و بهبود آن و دلسوزی باعث از دست رفتن آن می‌شود. شاید بهترین توضیح برای این موضوع، مشاهده فیلمی چند دقیقه‌ای است که برای شما عزیزان در وب‌سایتم قرار داده‌ام. برای این موضوع می‌توانید به آدرس زیر مراجعه کنید: www.bahrampoor.com/?p=11004

**سوء تفاهم از آنجا شروع می‌شود که ما بنا را بر آن می‌گذاریم که، دیگران نیز باید مثل ما فکر کنند، درحالی که انسان‌ها با هم متفاوتند.**

پروفسور رابرت سومر

## کاربرد همدلی چیست؟

شاید فکر کنید که همدلی فقط برای فرد مقابل ما خوشایند بوده و برای ما هیچ کاربردی ندارد، اما این موضوع به کلی اشتباه است. یعنی نه تنها همدلی باعث می‌شود که شما فردی بسیار دوست‌داشتنی‌تر و معتبرتر به حساب بیایید، بلکه باعث می‌شود که یک درک عمیق شکل بگیرد و وقتی دیگری را عمیقاً درک کردیم، فرد مقابل برای شنیدن و درک ما بسیار پذیراتر و آماده‌تر است. همدلی به ما فرصت بزرگتری می‌دهد تا بتوانیم نیازها و ارزش‌هایمان را به واقعیت برسانیم.

اگر بتوانیم همدلی را شکل دهیم، بدون شک می‌توانیم ارتباطات موثری را برقرار کنیم. در دوره‌های آموزشی ارتباط موثر بارها به این اصل اشاره کرده‌ایم که:

اگر من شبیه شما باشم، شما مرا دوست خواهید داشت و اگر مرا دوست بدارید

**می‌خواهید با من به توافق برسید.**



**خب چه فرصتی بهتر از این که، با همدلی بسیار خوبی، دیگران احساس کنند که شبیه ما هستند. پس به همدلی فقط به عنوان یک امتیاز برای دیگران نگاه نکنیم، بلکه به عنوان یک وسلیه ارتباطی که به نفع شما و اطرافیانتان است، بنگرید.**

## کاربرد همدلی کجاست؟

**همدلی در بسیاری از ابعاد زندگی ما کاربرد دارد. در ادامه، به چند موضوع مرتبط به این بخش از کتاب می‌پردازیم.**

## ارتباطات روزمره

**همسر، همکلاسی، دوست و یا فرزند شما بدون شک ترجیح می‌دهند که به جای این که شما خودتان قضاوت کنید، خودتان را جای آن‌ها بگذارید. اجازه دهید مثال یک زندگی بدون همدلی را بزنم:**

**مردی خسته از محیط کار، به منزل می‌آید و همسرش هم ساعت‌ها منتظر مانده**

تا همسرش بیاید و با او به گردش برود. مرد خسته است و خانم هم ساعت‌ها منتظر بوده و به قول خودش در خانه پوسیده است!

خب، اگر همدلی نباشد؛ این مرد از نظر همسرش یک مرد خودخواه است که فقط و فقط به خودش فکر می‌کند و اصلاً به فکر تفریح همسرش نیست!

از آن طرف هم مرد می‌گوید، این زن اصلاً مرا درک نمی‌کند و ملاحظه خستگی و کار چندین ساعته‌ام را نمی‌کند!

حال فرض کنید که هر دو همدلی داشته باشند! کاملاً مشخص است که یک زندگی فوق‌العاده را مشاهده خواهیم کرد.

## سخنرانی

همدلی در سخنرانی یک ابزار فوق‌العاده است! اگر سخنران بتواند با مخاطبانش همدلی داشته باشد، می‌داند که به چه صورت توجه مخاطبان را جلب کند؟ و اصلاً به طور کلی در شناخت مخاطب بسیار قوی خواهد بود. این موضوع آنقدر مفصل است که شاید در یک کتاب به آن خواهم پرداخت.

## فروش

مطمئنم شما هم همیشه، فروشندگانی را که بسیار غیرحرفه‌ای هستند و اصلاً نمی‌توانند خودشان را جای مخاطبان قرار دهند و به جای توجه به نکاتی که برای مشتریان مهم است، به نکاتی توجه می‌کنند که برای خودشان اهمیت دارد، دیده‌اید. (در مورد ارتباط با مشتری مطالب زیادی در وب‌سایتم وجود دارد و البته اگر می‌خواهید به بالاترین درجات همدلی در فروش برسید، به بسته فتح قله‌های متقاعدسازی مراجعه کنید و از آن لذت ببرید.)

## چطور همدلی کنیم؟

همه این توضیحاتی که در مورد بحث همدلی ارائه شده، اگر به کار بسته نشود، بدون شک بی‌کاربرد خواهد ماند و از همین رو در این بخش به شما راهکارهایی کاملاً عملی در مورد مهارت‌های همدلی خواهم گفت.

## گوش دادن فعال

یکی از اصلی‌ترین مهارت‌هایی که هر فرد موفق در موضوع ارتباطات باید به آن تسلط کامل داشته باشد، مهارت گوش دادن فعال است، متأسفانه ما در هیچ جایی این مهارت بسیار ضروری را فرا نگرفته‌ایم و از همین رو دچار مشکلات زیادی از جمله سوء تفاهم، درست متوجه نشدن، نبود تمرکز و ... می‌شویم.

گوش دادن فعال به این معنی است که، شما هم تمام تمرکز خود را متوجه فرد گوینده کرده و بیشترین میزان دریافت اطلاعات را داشته باشید و هم این که این حس را به فرد مقابل خود منتقل کنید که تمام توجه شما به اوست.



### اقدامک:

لطفاً یک روز کامل، به صحبت‌های روزمره‌ای که در اطراف خود می‌شنوید و می‌بینید، توجه کنید. ببینید که دیگران چقدر راحت و آسوده کلام یکدیگر را قطع می‌کنند و به اصطلاح وسط حرف یکدیگر می‌پرند...

اقدامک بالا صرفاً برای این است که بتوانید شرایط را از بیرون ببینید، و نازیبا، اما متداول بودن این رفتار را مشاهده کنید. بنابراین خودتان باید با تمام وجود، توجه داشته باشید که تحت هیچ شرایطی حرف مخاطبان خود را قطع نکنید و در تمام طول

صحبت همراه او باشید.

از دیگر مهارت‌هایی که در مورد گوش دادن فعال باید در نظر داشته باشید، این است که تا حد ممکن سعی کنید با بروز رفتارهایی ساده، به مخاطب این حس را منتقل کنید که در حال گوش دادن به او هستید. گاهی اوقات با گفتن کلماتی همچون بله، جدّی؟، عجب! و ... و یا تکان دادن سر، این حس را در مخاطب خود ایجاد کنید که با تمام وجود به او توجه دارید. مراقب این دام باشید که تحت هیچ شرایطی، ارتباط چشمی خود را معطوف به کار دیگری (مثل نگاه کردن به تلویزیون، موبایل یا روزنامه) نکنید و در بیشتر از ۶۰ درصد مواقع سعی کنید به چهره و چشم‌های مخاطبتان نگاه کنید.

## قضاوت نکنید

بعد از گوش دادن فعال، دومین مهارت مهم در ایجاد همدلی، قضاوت نکردن است. اگر می‌خواهید در همدلی به درجه استادی برسید، تا زمانی که تمام- تأکید می‌کنم: تمام- یک ماجرا را متوجه نشده‌اید، در مورد آن قضاوت نکنید.

مثلاً فرض کنید دوستی به شما می‌گوید که در قراردادی که با دوست مشترکتان بسته است، شکست خورده و دوست مشترکتان سرش کلاه گذاشته است! و شما نیز قبلاً به او گفته‌اید که این کار را نباید انجام دهد....

در چنین شرایطی اگر که ما مهارت همدلی را نیاموخته باشیم، بدون شک، حرف شخص مقابل را قطع می‌کنیم و با حالتی حق به جانب خواهیم گفت:

من که بهت گفته بودم این کار را نباید می‌کردی...

اما فردی که مهارت همدلی را آموخته است، می‌داند که با گفتن چنین موضوعی، هیچ اتفاقی رخ نمی‌دهد و فقط فشار روانی را که بر روی دوست شما خواهد آمد، چند برابر می‌کند. در این حالت می‌توانید با او همدلی کنید، اجازه بدهید که به صورت کامل ماجرا را برای شما تعریف کند و در انتها از او بپرسید که آیا خدمتی از شما ساخته است یا خیر؟

درست زمانی که مشغول نوشتن این بخش از کتاب بودم، یکی از کارمندانم با من تماس گرفت و با صدایی بسیار ناراحت گفت که یک اشتباه بزرگ انجام داده است

و وقتی از او پرسیدم که چه کار کرده؟ واقعاً حیرت زده و ناراحت شدم!

ایشـــان هزینه اجاره یک ســـالن همایـــش را پرداخت کرده، ولی قـــرارداد و زمان همایش را نهایی نکرده بود و درســـت در ســـاعت همایش ما، آن سالن به مجموعه دیگری اجاره داده شده بود!

خب، در این حالت من واقعاً ناراحت بودم و اگر بخواهم با شما صادق باشم، باید بگویم که دوســـت داشـــتم فریاد بزنم و بگویم که: من چند مرتبه به شما گفتم، اول قرارداد، بعد پرداخت وجه و...

اما لحظه‌ای درنگ کردم و با خودم گفتم که من که به دیگران آموزش مهارت‌های همدلی می‌دهم، خودم باید در این موضوع سرآمد باشم و به جای این که واکنشی از خودم نشان دهم به او گفتم:

می‌دانم که در شـــرایط سختی هستی و زیادی کارها باعث شده که این اتفاق رخ بدهد، اما مشکلی نیست و اجازه بده ببینیم که چه کاری می‌توانیم انجام دهیم!

پس از این صحبت، کارمندم به من توضیحات بیشـــتری داد و من متوجه شدم که اصلاً تقصیر او نبوده و مسئولین آن سالن، در کار خود کوتاهی کرده‌اند و از همین رو از کار خودم و این که قضاوت خود را بیان نکردم، بسیار خوشحال بودم. روز بعد متوجه شدم که انرژی این کارمند و انگیزه‌اش برای کار کردن بسیار بیشتر شده است.

یک مثال دیگر، زمانی بود که مجبور بودم با یکی از همکارانم مسیری را با مترو طی کنم، اتفاقی که رخ داد این بود که پســـری جوان و با قدی بسیار رشید روی صندلی نشسته، و دقیقاً رو به روی او، پیرمردی کهنسال، با قدی خمیده که بسیار خسته به نظر می‌رسید، ایستاده بود. فردی که همراه من بود به من اشاره کرد که چقدر این جوان بی‌فکر و بی‌شخصیت است که به احترام این پیرمرد از جای خود بلند نمی‌شود... و در همین حین بود که این جوان از جای خود بلند شد و دیدم که عصای خود را از گوشه مترو برداشـــت و لنگان لنگان قصد داشت از درب مترو خارج شود که به دلیل یک ترمز بسیار جزئی مترو زمین خورد. همین قضاوت زودهنگام باعث شد که فردی که همراه من بود، بسیار شرمنده شود و از این کار خود ناراحت باشد.

حال فرض کنید که این فرد با به کار بردن همدلی، از صحبت راجع به این مقوله خودداری می‌کرد...

## من از تو بدبخت تر هستم!

در یکی از شبکه‌های اجتماعی جمله جالبی خواندم که دوست دارم آن را با شما نیز به اشتراک بگذارم. مضمون این جمله این بود که، در این زمانه اگر با کسی درددل کنی و مشکلاتت را برایش بگویی، تا زمانی که به شما اثبات نکند که مشکلاتش بیشتر از شما و در کل، بسیار بدبخت‌تر از شماست، دست از سرتان بر نمی‌دارد!

خود من به شخصه، بارها و بارها این داستان را دیده‌ام که واقعاً رخ می‌دهد و بسیاری از افراد، به اشتباه تصوّر می‌کنند که اگر این حس را به دیگران منتقل کنند که شرایطشان بسیار بد است و مشکل آن فرد خیلی هم بزرگ نیست، به او کمک می‌کنند!

در صورتی که این رفتار اصلاً صحیح نیست و مشکلات زیادی در پی خواهد داشت و به صورت کلی، با مهارت‌های همدلی در تناقض است!

در همدلی، قرار نیست که شما بدبختی و مشکلاتتان را به رخ کسی دیگر بکشید! بلکه فقط باید گوش کنید و همدلی کنید، همین.

## لازم نیست خلاف چیزی را ثابت کنید.

رفتار اشتباه دیگری که برخی دائماً آن را انجام می‌دهند و بازهم هیچ ارتباطی به موضوع همدلی ندارد، این است که نباید سعی کنیم خلاف چیزی را ثابت کنیم و یا وقتی کسی حس خود را بیان می‌کند، دنبال مثال نقض آن بگردیم.

مثلاً خواهر شما می‌خواهد با شما درددل کند و می‌گوید که من هیچ دوستی ندارم! این بزرگترین اشتباه است که به او بگوییم: نه! امکان ندارد! حتماً یک دوست رو که داری مثلاً نادیا!

در این موارد، بهترین روش این است که حس آن فرد را برای خودش و از زبان خودش منعکس کنیم، یعنی مثلاً بگوییم که: پس تو احساس می‌کنی، هیچ دوستی نداری؟

## لازم نیست خلاف چیزی را ثابت کنی، فقط آن را منعکس کن!

همین موضوع ساده می‌تواند هم به گوش دادن فعال کمک کرده و هم، این حس را در طرف مقابل ایجاد کند که شما تماماً در حال گوش دادن به او هستید.

### به جای او فکر کنید.

آخرین گامی که در مهارت همدلی می‌آموزیم این اســت که، **یاد بگیریم بتوانیم به جای فرد مقابلمان فکر کنیم.** این موضوع، کار بسیار بسیار دشواری است و شاید در اوایل، امکان‌ناپذیر به نظر برسد. اما درست لحظه‌ای که با کفش فرد دیگری راه بروید، ممکن است دلیل لنگان لنگان راه رفتن وی را کاملاً متوجه شوید. برای این کار، بهترین روش، اقدامک زیر است:



### اقدامک:

هر شــب، لحظاتی پیش از خوابیدن، فردی را در نظر بیاورید که بیشــترین تضاد، تعارض یا مشــکل را در طول روز با او داشته‌اید (این فرد می‌تواند همکار، مشــتری، مدیر یا همســرتان باشــد) و فرض کنید که جای او هستید و می‌خواهید که خاطره این برخورد را بنویســید! حال، با نوشتن این خاطرات روزانه، خواهید دید که بعد از گذشت ۴۰ روز، استاد همدلی خواهید شد!

آنچه تا کنون در بخش سوم کتاب فرا گرفته‌ایم، شاید ارتباط کاملاً مستقیمی با سخنوری و فن بیان نداشته باشد، اما اعتقاد دارم که زیرساخت‌ها و اساس این موضوع هستند و اگر شما در رابطه با مهارت‌های عزت نفس، ارتباط موثر و همدلی، دانش کافی نداشته و فقط بیان خوبی داشته باشید، از دید دیگران، فقط فردی چرب زبان شناخته خواهید شد، نه یک فرد محترم و متشخص.

بنابراین، حالا که زیرساخت‌های ما آماده شدند، لازم است که به صورت مستقیم به سراغ مهارت‌های کلامی برویم.

## نحوه پاسخ به سوالاتی که دوست نداریم به آن‌ها پاسخ دهیم.

**نکته بسیار مهم در این فصل، این است که در علوم انسانی، هیچگاه فرمول ۱۰۰ درصد صحیحی وجود ندارد و شما فقط با توجه به تجربه، شرایط، زمان و مخاطبانتان باید تصمیم بگیرید که آیا این روش مناسبی است یا خیر**

گاهی اوقات پیش می‌آید که افراد، سوالاتی از ما می‌پرسند و یا نکاتی را بیان می‌کنند که پاسخ دادن و یا صحبت کردن در مورد آن‌ها خیلی مورد علاقه ما نیست و یا ممکن است حتی از این کار متنفر باشیم.

در این صورت، چند راهکار وجود دارد:

۱) می‌توانیم بسیار منفعلانه جواب ندهیم و ساکت باشیم.

۲) می‌توانیم پرخاش کنیم و برخورد شدیدی با شخص مقابل داشته باشیم.

۳) به شکل منطقی بحث و او را متقاعد می‌کنیم.

۴) می‌توانیم بحث را عوض کرده و یا محل را ترک کنیم.

۵) می‌توانیم از طنز استفاده کنیم.

این که کدام روش بهتر است و جواب بهتری می‌دهد، سوال خوبی است، اما مطمئناً جواب بسیار مشخصی نخواهد داشت. زیرا در موضوعات ارتباطی، قرار نیست که همیشه

جواب‌ها از قبل مشخص باشند، و هر موضوعی به صدها پارامتر و عامل بستگی دارد.

برای مثال، اگر فرد مقابل شـما، مثلاً پدرتان، سوالی را مطرح می‌کند، که دوست ندارید به آن جواب دهید، مثلاً می‌پرسد که شما چرا ازدواج نمی‌کنید؟، نحوه پاسخ دادن، بـه گونه‌ای متفاوت خواهد بود و اگر این موضوع به صورت جمعی و یا فردی مطرح شده باشد، نیز جواب‌های مختلفی را می‌طلبد.

اما یکی از روش‌هایی که در اغلب اوقات پاسخ می‌دهد و حتی اگر پاسخ ندهد و یا از آن استفاده نکنیم، بازهم دانستن آن، حس خوبی به ما می‌دهد؛ بدون شک، حس شوخ‌طبعی در پاسخ به این سؤالات است.

برای مثال، در پاسخ به این سوال که شما چرا بچه‌دار نمی‌شوید؟ فرض کنید که فردی با چهره‌ای تعجب زده بگوید که:

ای‌وای راست می‌گویی، اصلاً حواسمان نبود. ممنون که یادآوری کردید!

البته در رابطه با موضوع استفاده از طنز در پاسخ به سؤالات خاص، باید بگویم که شرایط و شخص مقابل بسیار مهم هستند و در شرایطی ممکن است که اصلاً این کار درسـت نباشـد. اما در ۹۵ درصد اوقات، این روش کاملاً کارساز است! حتماً آن را امتحان کنید.

## هنر نه گفتن!

همیشه در مورد هنر نه گفتن و این که چطور بتوانیم به دیگران نه بگوییم در همه دوره‌های ارتباط موثر، مفصلاً صحبت می‌کنم و معمولاً این بحث بسـیار مورد توجه قرار می گیرد.

نه گفتن، برای انسان‌ها خیلی ساده نیست و خیلی اوقات، همه ما به دلیل نه گفتن دچار مشـکلاتی شـده‌ایم و مهارت این که چطور به گونه‌ای رفتار کنیم که این نه گفتن به ما و به شخص مقابل آسیب نرساند، یک هنر است! هنری که باعث می‌شود هم ما بتوانیم به خوبی به دیگران نه بگوییم و از نه گفتن نترسیم و دوم این که شخص مقابل ما ناراحت نشود.

متأسفانه در مورد نه گفتن، دو نوع رفتار اشتباه وجود دارد:

۱) سردواندن و واضح جواب ندادن است.




مثلاً فردی از شما خواهش می‌کند که ممکن است ۱۰ میلیون تومان به من قرض بدهی؟ و می‌گوید که تا ۵ روز آینده، آن را به شما برخواهد گرداند. خب معمولاً پاسخ‌ها این گونه هست که به فرد می‌گوییم:

اجازه بده من حسابم را نگاه می‌کنم و امروز به شما پیامک می‌فرستم. اگر شد خبرت می‌کنم. درصورتی که فرد می‌داند که نمی‌خواهد این وجه را پرداخت کند، یا نمی‌تواند پرداخت کند. اما جواب مستقیم نمی‌دهد. به خیال خودش دارد از یک نه گفتن فاصله می‌گیرد. درصورتی که دارد دو کار بزرگ و دو کار اشتباه را انجام می‌دهد. اول این که، آن فرد را امیدوار می‌کند و منتظر می‌گذارد. در نهایت نیز، آن فرد، نه تنها جواب نمی‌گیرد، بلکه زمان را هم از دست می‌دهد. دوم این که اعتبار خودش را هم از دست می‌دهد. هر بار که این گونه رفتار می‌کند، می‌گوید نه! ولی

در واقع، اعتبار خودش را خدشه‌دار می‌کند.

تا اینجا، اولین واکنش متداول– و اشــتباه– در مورد نه گفتن را، بررســی کردیم و اما مورد بعدی:

۲) پرتاب کردن «نع»!

رفتار بسیار اشتباه دیگر، این است که ما، «نه» را پرت می‌کنیم به سمت شخص. می‌گوییم:

**نه، نمی‌شود، نمی‌کنم،**
**نه. حتی حرفش را هم نزن!**

در این گونه از نه گفتن‌ها، بعضاً در انتها حرف عین هم اضافه شده و تبدیل می‌شود به نع!

این نوع از نه گفتن‌ها نیز بســیار بسیار بد هستند و من اکیداً آن را نهی می‌کنم، مگر در شرایط بسیار خاص.

اما چطور به یک درخواســت جواب منفی داده و آن را رد کنیم، در عین این که، «نه» را خیلی محکم بیان نکرده باشیم؟

برای این کار دو ترفند خیلی ساده وجود دارد:

۱) همراهی اولیه و اظهارنظر مثبت: برای این کار، کافیست وقتی که صحبت فرد را شنیده‌اید، کمی با او همراه شوید.

۲) آوردن دلیل: فرض کنید که یک نفر تماس می‌گیرد و می‌گوید می‌توانم با شــما صحبت کنم. برای پاسخ، یک روش این است که عذرخواهی کنید و مثلاً بگویید، من الان در حال نهار خوردن هستم، ممنون می‌شوم اگر با من در حدود ۱۵ یا ۲۰ دقیقه دیگر تماس بگیرید. این دلیل آوردن، اگر با ارائه راهکار باشد بسیار عالی خواهد بود.

**پس ما دو راه را گفتیم:**
**یکی همراه کردن با اظهار نظر مثبت**
**دوم دلیل آوردن.**

اما یک جاهایی هست که باید یک «نه» بسیار قاطع گفت. من دوستی داشتم، البته بهتر است بگویم، متأسفانه دوستی داشتم که همکارم بود و مصرف سیگارش بسیار زیاد بود. وی اعتقاد داشت دوستانش هم باید سیگاری باشند، هر تلاشی را انجام می‌داد تا مرا هم سیگاری کند. من قاعدتاً بارهای اول، از روش همراه کردن با اظهارنظر مثبت، بهره گرفته و گفتم که: خب خوبه که تو علاقه داری، ولی من خیلی علاقه ندارم. آدم‌ها متفاوت هستند، علایق هر کسی متفاوت هست. یا دلیل آوردن، که مثلاً به این دلیل، من اصلاً اهل سیگار نیستم، ولی آن فرد باز اصرار می‌کرد. در اینجا، در این شرایط بسیار خاص که کمتر هم پیدا می‌شود، من پیشنهاد می‌کنم که از «نه» قاطع استفاده کنید. یعنی بسیار محکم بایستید و اجازه ندهید که آن فرد حد و مرز خودش را رد کند. چون آن فرد آداب معاشرت را رعایت نکرده، پس ما هم در کمال احترام، یک «نه» قاطع می‌گوییم. این هم یک هنرمندی می‌خواهد که شما تصمیم بگیرید واقعاً به یک فردی، این‌چنین «نه» قاطع بگویید و خوشحالم که با این فرد، دیگر هیچ ارتباطی ندارم.

## چرا منظور ما را دقیقاً متوجه نمی‌شوند؟

همیشه وقتی که دستیارم، گزارش ایمیل‌ها و نظرات وب‌سایت را برایم می‌آورد، بدون شک، یکی از سؤالات این است که، چرا نمی‌توانیم منظورمان را به نحو شایسته‌ای به دیگران منتقل کنیم و یا این که دیگران منظور ما را به درستی درک نمی‌کنند.

متأسفانه این موضوع در ادبیات و فرهنگ ما بسیار متداول است و در این قسمت، راهکارهایی را برای شما مطرح خواهم ساخت که بتوانید به بهترین نحو، منظور خود را به دیگران منتقل کنید و از بابت برداشت درست، هیچ نگرانی نداشته باشید.

همانطور که می‌دانید، در هر سیستم ارتباطی، ۳ جزء بسیار فعال وجود دارند، که یکی فرستنده (کسی که صحبت می‌کند)، دیگری وسیله ارتباطی و شرایط ارتباط (صحبت، سخنرانی، گفت‌وگو و .... ) و آخرین جزء مهم، گیرنده است.



## اشکالات فرستنده پیام

به احتمال خیلی زیاد، اصلی‌ترین مشـکل در سوءتفاهم‌ها، مشکلاتی است که در فرستنده پیام وجود دارند و اگر ما به عنوان فرستنده پیام، نکاتی را برای بهبود ارتباط خود رعایت کنیم، بدون شـک، ارتباط ما با کیفیت خیلی بالاتر و با سوء برداشت‌ها و اشـتباهات بسـیار کمتری دریافت خواهند شـد. نکات بسـیار مهمی که معمولاً فرستندگان پیام، آن‌ها را به درستی رعایت نمی‌کنند، موارد زیر هستند.



## ضعف صدا

یکی از جدی‌ترین موضوعاتی که باعث می‌شوند مخاطبان ما، متوجه تمام حرف‌های ما نشوند، این است که صدای ما ضعیف بوده، بسیار آرام صحبت می‌کنیم و در نتیجه مخاطب، برخی از کلمات را نمی‌تواند به درستی متوجه شود و در نتیجه این درست متوجه نشـدن‌ها، گاهی اوقات ممکن اسـت از شما بپرسـد که: ببخشید من متوجه نشدم! یا ممکن است دوباره تکرار کنید؟

اما بعد از چند مرتبه، به احتمال زیاد شخص خجالت می‌کشد که دوباره این سوال را بپرسد و از همین رو سعی می‌کند از جملات و کلمات قبل و بعد، آن قسمت‌هایی که به درستی متوجه نشده را در ذهن خود بازسازی کند و در نتیجه احتمال این که شخص بخواهد طبق سلیقه خود آن قسمت‌ها را ترمیم کند، خیلی زیاد خواهد بود....

امیدوارم تمریناتی که در بخش بعدی برای صداسازی و فن بیان ارائه می‌شود، به شما کمک کند که بتوانید این مشکل را به خوبی پشت سر بگذارید.



## لحن ناصحیح

مشکل دیگری که باعث سوءبرداشت مخاطبمان از صحبت ما می‌شود، این است که لحن درسـتی نداریم و همانطور که می‌دانید لحن هر جمله می‌تواند معنی آن را به کلی تغییر دهد.

## عدم هماهنگی ریتم‌های ذهنی

یکی از موضوعات بسیار مهم این است که ما هنگام صحبت کردن، دارای ریتمی در ذهن خود هستیم و دقیقاً همه چیز واضح است، اما برای کسی که صحبت ما را می‌شنود، این ریتم، اصلاً وجود ندارد و از همین رو متوجه منظور دقیق ما نمی‌شود.

اجازه دهید موضوع ریتم‌های ذهنی را با یک مثال بیان کنم. در کتابی به نام ساخته شده برای جاودانه ماندن[1] که توسط چیپ هیت و دن هیت (دو برادر بسیار موفق) نوشته شده است، مثالی خواندم در مورد این که در مسابقه‌ای از افراد خواسته شده بود که ....

طبق همین موضوع دوست داشتم خودم هم این موضوع را تست کنم و برای همین، در یکی از برنامه‌های باشگاه سخنرانی برج میلاد تهران، از یکی از شرکت‌کنندگان خواستم بر روی سن بیاید و از مخاطبان خواستم که سه موسیقی بسیار معروف ایرانی را که همه با آن‌ها آشنا هستند، بگویند. پس از آن، در گوش آن فرد، به آرامی نام یکی از موسیقی‌ها را گفتم و ایشان شروع به نواختن کرد. نتیجه، دقیقاً مطابق تحقیق بالا بود! هیچ کسی نتوانست نام آهنگ را به درستی حدس بزند.

در صحبت کردن هم دقیقاً همین موضوع وجود دارد. ریتم‌های ذهنی که ما برای خودمان داریم، ممکن است با ریتم افراد دیگر متفاوت باشد و از همین روست که برداشت‌های مختلفی شکل می‌گیرد.

چندی پیش، وقتی در منزل در کنار همسرم روی مبل نشسته بودم، با خودم فکر می‌کردم که اگر بشود قرار هفته آینده را که باید به میهمانی یکی از آشنایان قدیمی می‌رفتیم، لغو کنیم، می‌توانم کارهای عقب مانده‌ام را انجام دهم. برای همین به همسرم گفتم:

ممکن است که این برنامه را لغو کنیم؟

همسرم با خوشحالی به من گفت که بله! حتماً! و بلافاصله تلفن را برداشت و گفت که سفر فردا لغو شده است!

احتمالاً شما هم متوجه شدید که من در ذهن خود، در مورد قرار هفته بعد فکر

1. Made To Stick

می‌کردم و همسرم صحبت‌های ذهنی مرا نمی‌شنید. او تنها جمله‌ای که از سوی من متوجه شد، این بود که: ممکن است که این برنامه را لغو کنیم؟ و کاملاً حق داشت که این فکر را کند که منظور من برنامه مسافرت فردا بود!

بهترین راهکار برای این که این موضوعات برای شـما رخ ندهد، این است که تا حد ممکن در مورد جزئیات فکر کنید و جزئیات را برای دیگران نیز توضیح دهید و از زمان، مکان، مخاطب موردنظر و... استفاده کنید تا امکان چنین اشتباهاتی به صفر نزدیک شود.

## دقیق صحبت نکردن

مشکل دیگری که اکثر افراد با آن درگیر هستند این است که، به دلیل دقیق بیان نکردن صحبت خود، سوءبرداشت‌های زیادی را شکل می‌دهند. این موضوع، شباهت زیادی به بحث ریتم ذهنی دارد، اما از جهاتی نیز با آن متفاوت اسـت و از همین رو سعی می‌کنم با چند مثال آن را توضیح دهم.

چندی پیش برای برگزاری کارگاه فن بیان در ارتباط با مشـتری، در پی یافتن نمونه‌های واقعی ارتباط با مشـتری بودم و برای همین با هر سازمانی که برای کاری تماس می‌گرفتم آن را ضبط می‌کردم، در نتیجه نمونه‌هایی کاملاً عملی و واضح برای این کار داشتم. در یکی از این مکالمه‌ها، شرکتی خدماتی مخاطب من بود. مسئول هماهنگی به من گفت که من الان با شما تماس می‌گیرم- و از آنجایی که احساس کردم این حرف دقیق نیسـت- از او پرسیدم که یعنی دقیقاً چه زمانی با من تماس خواهید گرفت؟ ایشان گفتند که تا انتهای هفته!

حال فرض کنید اگر من این سوال را نمی‌پرسیدم چه اتفاقی رخ می‌داد! شاید کل روز منتظـر تماس این فرد می‌ماندم و در انتهای روز نیز با ناراحتی زیاد با مجموعه تماس می‌گرفتم و او نیز به من می‌گفت که تا آخر هفته خبرش را خواهم داد...

بنابراین، همیشه سعی کنید زمانی که گوینده هستید با دقیق توضیح دادن، و زمانی که شنونده هستید با سؤالات دقیق پرسیدن، اختلاف‌نظرها را به خوبی رفع کنید.

مثال دیگری که فقط می‌خواهم به جمله غیردقیق آن اشاره کنم و مطمئنم که شما می‌توانید بقیه آن را حدس بزنید، این جمله است: الان می‌رسم...

## صحبت‌های پراکنده

از دیگر صحبت‌هایی که باعث ایجاد اختلاف‌نظر و برداشت‌های اشتباه خواهد شد، صحبت‌های پراکنده و اصطلاحاً بدون سر و ته است! شما هرچقدر که یکپارچه‌تر صحبت کنید، می‌توانید این احتمال را بدهید که مخاطب شما نیز منظورتان را درست‌تر متوجه شده است.

برای این که بتوانید بدون پراکندگی و با انسجام و یکپارچگی بالایی صحبت کنید، بدون شک بهترین گزینه این است که یک هسته مرکزی برای صحبت خود در نظر بگیرید و تلاش کنید، تا به هدف نرسیده‌اید از آن خارج نشوید.

بنابراین، پیش از هر صحبتی سعی کنید تا در یک جمله (کمتر از دو خط) توضیح دهید که دقیقاً می‌خواهید در مورد چه چیزی صحبت کنید و اصطلاحاً هسته مرکزی کلام شما چیست و در همین شرایط، حین صحبت، فقط و فقط در مورد آن سخن بگویید و تحت هیچ شرایطی به حاشیه نروید. برای این موضوع، بهترین کار این است که در اوایل کار، کاغذی همراه خود داشته باشید و هر ایده‌ای که به ذهن شما می‌آید روی آن بنویسید تا یکپارچگی صحبت شما از بین نرود.



## اشکالات وسیله ارتباطی و شرایط

در قسمت قبل، در مورد این صحبت کردیم که یکی از اجزای مهم در درک کامل ارتباط، گوینده اســت و راهکارهایی کاملاً عملی برای این موضوع بیان شد. در این قسمت قصد داریم چند نکته کوتاه در مورد وسیله مناسب ارتباطی و شرایط مناسب مطرح کنیم.

## بازخورد گرفتن

یکی از قدرتمندترین روش‌ها برای جلوگیری از بروز اشکالات این است که هنگام صحبت، تا می‌توانید از مخاطب خود بازخورد بگیرید. یعنی به حالات چهره او توجه کنیــد و ببینید که آیا در زمان مناســب تعجب، نگرانی، لبخنــد و ... را از خود بروز می‌دهد یا خیر؟

همچنین یکی دیگر از مهارت‌های حرفه‌ای بازخوردگرفتن، این اســت که شما با ســوالاتی درست و حساب شــده، ببینید که آیا مخاطب منظورتان را درست متوجه شده است یا خیر.

## مرور کردن

آخرین روشــی که در این قســمت برای درست ارائه کردن صحبت و اطمینان از درک کامل آن برای شما معرفی می‌کنم، استفاده از روش مرور است. اگر مخاطب شما به هر دلیل، لحظاتی از صحبت را دقیقاً با شما همراه نبوده و احتمالاً برداشت‌هایی اشتباه داشته و یا اصلاً قسمتی را متوجه نشده، شما می‌توانید در انتهای مکالمه خود، شرایطی را فراهم کنید که با یک جمع‌بندی و مرور ساده، از همه چیز اطمینان حاصل کنید.

برای مثال، عادتی که من همیشه در انتهای تماس‌های تلفنی طولانی دارم، این است که، لحظه‌ای قبل از خداحافظی به کسی که با او تلفنی صحبت می‌کنم، می‌گویم که:

خب، پس قرار ما این شــد که تا انتهای هفته، من کار (الف) و (ب) را انجام دهم و شــما هم تا هفته بعد، کارهای (ج) و (د) را انجام دهید. جالب اســت که در برخی

از تماس‌ها، فرد به یکی از این موارد اعتراض می‌کند و من پی می‌برم که اگر این جمع‌بندی را انجام نمی‌دادم، به دلیل برداشت اشتباه، فاجعه‌های بزرگی رخ می‌داد.

### زمان مناسب

یکی از نکاتی که باعث می‌شود صحبت مهم ما به خوبی درک نشود، این است که ما زمان مناسبی برای بیان آن انتخاب نکرده‌ایم. معمولاً کارمندان بدترین زمان ممکن را برای صحبت با رئیس خود انتخاب می‌کنند. مثلاً فرض کنیم که یک کارمند قصد دارد از کار خود استعفا دهد و کارمندان، معمولاً این خبر ناخوشایند را، درست زمانی به رئیس خود می‌گویند که یک کار بزرگ در حال انجام است. برداشتی که مدیران خواهند داشت این است که، این فرد در حال باج‌گیری است و چون متوجه شده که ما به او نیاز داریم، این کار را انجام داده است.

همین مثال ساده، نشان‌دهنده این است که یک زمان نامناسب چقدر می‌تواند در روند کاری و برداشت اشتباه، تأثیر داشته باشد.

برخی زمان‌های پراسترس، مانند آخرین ساعات کاری، لحظه شروع کار و ... که ممکن است بسته به هر نوع کاری، این زمان‌ها متفاوت باشند، معمولاً زمان‌های مناسبی برای بیان صحبت نیستند. بهترین روش برای یافتن زمان مناسب جهت صحبت، پرسیدن از خود شخص است؛ کافیست از وی بپرسیم که:

**آیا الان زمان مناسبی است که من چند دقیقه با شما در مورد موضوع ..... صحبت کنم؟**

### رسانه مناسب

از دیگر عوامل مهم در بیان درست و دقیق پیام این است که ما رسانه درستی را برای بیان موضوع انتخاب نمی‌کنیم.

گاهی اوقات برای موضوعات مهمی همچون قراردادهای مالی سنگین، فقط به حرف اکتفا می‌کنیم و هیچ چیزی نمی‌نویسیم! بدیهی است که برای قراردادهای این چنینی، نباید حرف بزنیم و باید به صورت رسمی آن را مکتوب کنیم.

همچنین اگر می‌خواهیم موضوع احساسی بسیار مهمی را با همسرمان مطرح کنیم، وایبر و یا پیامک، گزینه مناسبی برای این کار نیست!

همیشــه به این موضوع فکر کنید که بهترین رســانه برای بیان منظور شما چیست؟ بعضی از حرف‌ها را باید به صورت کاملاً حضوری بیان کرد و بعضی دیگر را می‌توان به صورت پیامک ارسال کرد. همیشه در پی این باشید که از غنی‌ترین و بهترین روش ارتباطی بهره ببرید، تا مطمئن باشید که برداشت از صحبت شما، درست و کامل است.

## جمع بندی با پیامک

یکی از ترفندهای فوق‌العاده کاربردی این است که، شما ساعتی بعد از پایان یک تماس تلفنی و یا جلسه حضوری، جمع‌بندی مکالمه را به صورت پیامک ارسال کنید. برای این کار کافیست که اقدامات، تاریخ، اعداد و ارقام را در یک پیامک کوتاه به عنوان تشکر برای مخاطب خود ارسال کنید.

## مشکل گیرنده

آخرین قســمت در بخش ارتباطی، گیرنده پیام (مخاطب) اســت، اما حقیقت این اســت که اگر ما بتوانیم تمام مطالب بالا را رعایــت کنیم، احتمال این که مخاطب، منظور ما را- حتی با وجود حواس‌پرتی- متوجه نشود، بسیار کم است. اما اگر به هر دلیل این اتفاق رخ داد و یا مخاطب، عمداً تمایل داشت که این اتفاق رخ دهد، کار زیادی از ما ساخته نیست، زیرا کسی که خواب است با صدایی آهسته بیدار می‌شود و کسی که خود را به خواب زده است...

پیشــنهاد من این است که، اگر می‌خواهید در موضوعات ارتباطی قدرتمند باشید، مسئولیت ۱۰۰ درصد کار را بر عهده بگیرید و آنقدر تلاش کنید و مهارت‌های خود را رشــد دهید که هیچ کســی- حتی کســی که خود را به خواب زده است- نتواند برداشت ناصحیحی داشته باشد.



## اقدامك:

برای یافتن اشکالات نحوه ارتباط برقرارکردن خود، بهترین روش این است که، اگر نمی‌دانید که مشکل از شماست یا مخاطب شما، مکالمه خود را ضبط کنید تا با گوش دادن به آن بتوانید بهتر قضاوت کنید.




# هوش کلامی
# خود را ارتقا دهید

همانطور که در ابتدای کتاب به موضوع هوش‌های چندگانه، تا حدی اشاره شد، در این قسمت قصد داریم بر روی مهارت‌های هوش کلامی تمرکز بیشتری داشته باشیم.

هاوارد گاردنر (Howard Gardner) روان‌شناس دانشگاه هاروارد، به خاطر نظریه هـوش چندگانـه (multiple-intelligence) برای کودکان، شـهرت فراوانی دارد. گاردنر هفت نوع هوش جداگانه (در زمینه آموزشـی) را شناسـایی نموده، که بنا بر گفته محققین، تنها ۳ نوع از آن‌ها در تستهای هوش معمول و متداول، منظور شده‌اند.

قبـل از این که به معرفی انواع هوش بپردازیم، توجه شـما را به آنچه گاردنر در کتاب خود Intelligence Reframed و در رابطه با فرزندانش نوشته جلب می‌کنیم:

«من می‌خواهم که فرزندانم جهان را درک کنند، نه به دلیل این که، جهان جذاب، و ذهن انسان، کنجکاو است. من می‌خواهم آن‌ها جهان را درک کنند تا در موقعیتی قرار گیرند که بتوانند آن را به جایی بهتر مبدل کنند.»

این، نوع متفاوتی از هوش اسـت و شـکی نیست که تبدیل آن به یک سوال چند جوابی کار مشکلی است. زیرا برای تبدیل کردن جهان به جایی بهتر، تنها یک پاسخ وجود ندارد. گاردنر اعتقاد دارد، کودکان، دارای انواع متفاوتی از هوش هسـتند که آن‌ها را قادر به انجام چنین کار جاه‌طلبانه‌ای خواهد نمود. باید صادقانه بگوییم که

این تقسیم‌بندی، هنوز از نظر تمام روان‌شناسان تایید نشده، اما از طرفی، روزگار اعتقاد داشتن به یک مفهوم واحد نیز، سپری شده است.

## هوش کلامی دقیقاً چیست؟

اگر بخواهیم کوتاه‌ترین تعریف ممکن از هوش کلامی را داشته باشیم می‌توانیم بگوییم:

**توانایی کاربرد موثر زبان مادری و گاه سایر زبان ها به صورت شفاهی یا نوشتاری**

هوش کلامی با کلمات سرو کار دارد. حال می‌تواند در غالب یک سخنرانی باشد یا در داستان‌سرایی، روزنامه نگاری، وکالت و...

این هوش، اساس توانایی در اطلاع‌رسانی موثر، ترغیب نمودن، مباحثه، تدریس و سرگرم نمودن است. افرادی که در این زمینه باهوش هستند، جذاب صحبت می‌کنند، لحن خوبی دارند، از جملات مناسب استفاده می‌کنند، معمولاً به خوبی طنزپردازی می‌کنند و در چنین حیطه‌هایی مهارت فراوانی دارند. آن‌ها از شنیدن صدای کلمات لذت می‌برند و کتابخوان‌هایی حریص یا نویسندگانی شیرین‌قلم خواهند شد.

## این موضوع شامل چه مهارت‌هایی است؟

افرادی که هوش کلامی بالایی دارند (یا می‌خواهند هوش کلامی بالایی داشته باشند) باید در زمینه‌های زیر، مهارت‌های خوبی را کسب کنند.

۱. گوش کردن
۲. حرف زدن
۳. قصه گفتن
۴. توضیح دادن
۵. درس دادن
۶. طنز پردازی

۷. دریافت مفهوم و معنی کلمه ها
۸. به خاطرسپاری و به یاد آوردن اطلاعات
۹. قانع کردن دیگران با کمک کلمه ها و واژگان

و نکته جالب این است که، تمام این‌مهارت‌ها قابل یادگیری هستند و با تمرین و یادگیری می‌توان در آن‌ها به مهارت‌هایی ارزشمند دست یافت.

## چگونه هوش کلامی خود را ارتقا دهیم؟

شما با مطالعه بخش‌های قبلی دریافتید که می‌توان مهارت‌های کلامی را ارتقا داد. احتمالاً این ســوال در ذهن شما شکل گرفته که آیا هوش کلامی قابل ارتقا است یا خیر؟

بدون شــک، جواب مثبت است و در ادامه راهکارهایی را خواهیم دید که می‌توان به سادگی، مهارت‌های مرتبط با هوش کلامی خود را بالا ببریم و به عنوان یک انسان توانمند ۲۰۲۰ از مهارت‌های کلامی خود استفاده کرده و از زندگی خود بهره دو چندان ببریم.

## خودتان را از قبل آماده کنید

هر کسی که مدتی- هرچند کوتاه- با من باشد، احتمالاً بارها این جمله را از من خواهد شنید که:

**آماده نشدن برای چیزی،**
**آماده شدن برای شکست است...**

و مهم‌ترین اصل، برای این که مهارت‌های کلامی خود را ارتقا دهید، این است که تا حد ممکن، خود را برای شرایط مختلف آماده کنید.

مثلاً اگر مدیر یک سازمان هستید و خبرنگاری از شما وقت ملاقات می‌گیرد، بدون شک باید در مورد این موضوع فکر کنید که این خبرنگار احتمالاً چه سوالاتی را از شما خواهد پرسید و بهترین جواب‌ها را برای پاسخ به او آماده کنید.

مثال دیگری که شاید اهمیت این موضوع را برساند، یکی از مدیرانی بود که به عنوان مربی سخنرانی با او همکاری می‌کردم. ایشان یکی از ثروتمندترین افراد کشور بودند و مجموعه‌های بسیار زیادی داشتند. چندین هزار کارمند برای وی کار می‌کردند. در اولین جلسه‌ای که او را دیدم، متوجه شدم که یکی از بیشترین سوالاتی که از این شخص خواهد شد، این است که، چطور می‌توان ثروتمند شد. برای همین، من هم از او این سوال را پرسیدم و متوجه شدم که او خود را برای پاسخ به این سوال بسیار متداول آماده نکرده است. از این رو، هر بار که این سوال پرسیده شود، جوابی متفاوت را ارائه می‌کند که شاید بهترین جواب نباشد. کاری که ما انجام دادیم این بود که یک صحبت در همین زمینه طراحی کردیم که ایشان توضیح دهند که چه فعالیت‌هایی باعث شده که به چنین جایگاهی از نظر درآمد و ثروت برسند. از این به بعد، هر سوالی که در این رابطه بود، به سادگی پاسخی کامل و مفید ارائه می‌کردند.

بنابراین شما نیز اگر تمایل دارید که نشان دهید در مهارت‌های کلامی، قدرتمند هستید، حتماً باید خود را برای شرایط مختلفی که برایتان رخ می‌دهد، آماده کنید.



## اقدامک:

لیست سه موضوع مهمی را که احتمالاً از شما خواسته می‌شود در مورد آن صحبت کنید، نوشته و صحبت‌های ۵ تا ۱۵ دقیقه‌ای در مورد آن آماده کنید.

### جعبه ابزار خود را بسازید

یکی دیگر از گام‌های بسیار کاربردی برای آماده شدن، این است که با تجهیز خود با یک جعبه ابزار بسیار پرکاربرد، همیشه آماده باشید که در صورت لزوم به بهترین ابزارها دسترسی داشته باشید. در ادامه قصد دارم چند ابزار بسیار کاربردی را که باید حتماً در جعبه ابزار خود داشته باشید، شرح دهم.

### کلمات مناسب

همیشه وقتی کارمندانم گزارش روزانه ایمیل‌های ارسالی از طرف مخاطبان سایت (www.Bahrampoor.com) را می‌آورند، با یک موضوع تکراری سرو کار دارم... همیشه تعدادی از افراد این سؤال را می‌پرسند که:

### ما برای صحبت‌هایمان از چه کلماتی باید استفاده کنیم؟

در چنین شرایطی، من معمولاً این سؤال را با یک داستان پاسخ می‌دهم:

مردی که در کنار رودخانه‌ای ایستاده، ناگهان صدای فریادی را می‌شنود و متوجه می‌شود که کسی در حال غرق شدن است. فوراً به آب می‌پرد و او را نجات می‌دهد. اما پیش از آن که نفسی تازه کند، فریادهای دیگری را می‌شنود و باز به آب می‌پرد و دو نفر دیگر را نجات می‌دهد. اما پیش از این که حالش جا بیاید، صدای چهار نفر دیگر را که کمک می‌خواهند، می‌شنود. او تمام روز را صرف نجات افرادی می‌کند که در چنگال امواج خروشان گرفتار شده‌اند؛ غافل از این که، چند قدمی بالاتر، دیوانه‌ای مردم را یکی یکی به رودخانه می‌انداخت.

این داستان برای استفاده مناسب از واژگان نیز بسیار کاربرد دارد. یعنی قرار نیست که من یک لیست از کلمات مناسب به شما بدهم و شما نیز مثل کنکور، کلمات را حفظ کنید و سپس در سخنرانی‌های خود، این کلمات به صورت خودکار مورد استفاده شما قرار بگیرند!

این موضوع، به این معنی نیست که ما نباید سراغ هیچ کلمه‌ای برویم! بلکه منظور این است که اگر کلمات از ذهن ما به اصطلاح فرار می‌کنند، مشکل از جای دیگری است.

طبق بررسی زبان‌شناسان، دامنه واژگان و اصطلاحات در هر زبانی با زبانی دیگر متفاوت است، اما به طور میانگین، افراد تحصیل‌کرده، چیزی در حدود ۲۵۰۰۰ واژه و افراد معمولی‌تر، حداقل ۱۲۰۰۰ واژه را درک می‌کنند. (برای مقایسه شاید برایتان جالب باشد اگر بگویم که در واژه‌نامه دهخدا حدود ۸۰ هزار مدخل یا واژه و عبارت، وجود دارد!)

اما حقیقت این است که طبق قانون ۸۰/۲۰، ما فقط از ۲۰ درصد این مقدار کلمات استفاده می‌کنیم (یعنی حداکثر ۵ هزار کلمه) و بنابراین نباید نگران دایره کلمات خود باشیم، بلکه باید به فکر این باشیم را که کلماتی که در ذهن خود داریم، به دایره کلماتی که به صورت روزمره برایمان کاربرد دارد، اضافه کنیم.

برای همین موضوع، بهترین کاری که می‌توان انجام داد، این است که یک دفترچه لغت داشته باشید. چیزی شبیه به دفتر لغاتی که معلمان دروس عربی و انگلیسی، از ما می‌خواستند تا برای حفظ کلمات استفاده کنیم؛ با این تفاوت که، من به شما تضمین می‌دهم از این دفترچه قرار است برای زندگی خود استفاده کنیم!

این که من به شما بگویم که فلان کلمات را حفظ کنید، اصلاً شدنی نیست، زیرا اولاً، این کلمات در ذهن شما شکل نخواهد گرفت و ثانیاً، این کلمات، ممکن است مناسب شما و شخصیت شما نباشند.

همه ما بسته به محیطی که در آن هستیم و جایگاه فرهنگی و شغلی خود، باید از کلمات متناسب خود استفاده کنیم. مثلاً اگر یک پزشک یا یک فرد بازاری با ادبیاتی که من صحبت می‌کنم، صحبت کند، بدون شک مورد تمسخر مخاطبان خود قرار خواهد گرفت و اگر من نیز از یک پزشک تقلید کنم و با ادبیات او سخن بگویم بدون شک مخاطبان من نیز، دیگر در سخنرانی‌هایم حضور نخواهند داشت.

پس کاری که باید انجام دهیم، این است که از دفترچه‌ای که در بالا به آن اشاره کردم، استفاده کرده و روزانه، کلمات، عبارات و اصطلاحاتی را که به نظرمان جالب و ارزشمند و کاربردی می‌رسد، در آن یادداشت کنیم و سپس در مدت ۷ روز، روزانه

۷ مرتبه در زندگی از آن‌ها استفاده نماییم.

در این صورت، این کلمات در حافظه کاربردی ما شـکل خواهد گرفت و از این بابت نگرانی نخواهیم داشـت. پس پیشنهاد می‌کنم که این دفترچه را هرچه زودتر آماده کنید. شـاید در ادامه کتاب نیز با کلمات و جملاتی مواجه شدید که تصمیم گرفتید در دفترچه یادداشت کنید.



### اقدامک:

همین الان دفترچه‌ای بردارید و روزانه ۷ کلمه جدید را که پیش از ایـن در گفت‌وگوی‌های خود از آن بهره نمی‌بردید، یاداشـت کنید (بـرای یافتن واژه‌ها به تلویزیون، کتـاب، روزنامه، صحبت دوسـتان و... توجه کنید) و به مدت ۷ روز، هر روز ۷ مرتبه از آن استفاده کنید تا به دایره واژگان روزمره شما درآید.

### کلمات ما چه ویژگی‌های داشته باشند؟

امـا مورد بعدی که باید در مورد آن صحبت کنیم، این اسـت که کلماتی که در دفترچه خواهیم نوشت، باید چه ویژگی‌هایی داشته باشند؟ اجازه دهید چند قانون از کتاب بسیار ارزشمند و پرفروش در مورد لغات بگویم:

### ۱. تا حد امکان ساده باشند.

اصلاً گمان نکنید که دشوار بودن و بیش از حد خاص بودن کلمه به مخاطبان شما کمک خواهد کرد. مخاطبان اگر ببینند که شما از کلمات و عباراتی استفاده می‌کنید که آن‌ها متوجه نمی‌شوند، دیگر به صحبت شما گوش نخواهند کرد.

### ۲. برای مخاطبان آشنا باشند.

اگر کلمه‌ای را بیان کنید که مخاطبان تا کنون آن را نشنیده‌اند، مطمئن باشید که کار سختی را پیش رو خواهید داشت. زیرا ذهن مخاطبان را با یک علامت سؤال بزرگ مواجه کرده‌اید و این می‌تواند برای گوش دادن به ادامه سخنرانی شما یک سمّ مهلک باشد.

### ۳. کلمات شیك باشند.

هرچقدر جستجو کردم، واژه‌ای مناسب‌تر از «شیک» به ذهنم نرسید. کلماتی که انتخاب می‌کنیم باید شیک باشند، درست مانند لباس‌مان. فردی که شیک‌پوش است، لزوماً از لباس‌های عجیب و غریب یا فوق‌العاده گران‌قیمت استفاده نمی‌کند، بلکه لباس‌های نه چندان خاص خود را به صورت بسیار مرتب و تمیز می‌پوشد. کلمات ما نیز باید به همین صورت باشند. قرار نیست که بسیار خاص یا عجیب باشند، بلکه فقط کافیست به درستی تلفظ شوند و دارای آلودگی نباشند.

### ٤. رسمی باشند.

زمانی که صحبت از رسمی بودن می‌شود، این تصوّر پیش می‌آید که ما باید خشک و جدی باشیم. اما ما هیچ صحبتی از خشک بودن نکردیم! حقیقت این است که، تا حد ممکن، باید در سخنرانی رسمی باشیم، یعنی از کمی از صحبت‌های عامیانه دور شویم. شاید مرز بین رسمی بودن و دوستانه بودن، مسیری بسیار ظریف باشد که باید با مشاهده فیلم‌های سخنرانی سخنرانان بزرگ این دیدگاه را به دست آورد.

در ادامه قصد دارم راجع به واژگان مناسب چند مثال بزنم. فرض کنیم که من یک سخنران هستم (البته نیازی به فرض کردن ندارد! من واقعاً یک سخنران هستم!) و دفترچه واژگان من در جیبم، تشنه شنیدن واژگانی بسیار ارزشمند است.

وارد یک مغازه می‌شوم و می‌خواهم یک ساعت مچی بخرم. ناگهان موبایل فروشنده زنگ می‌خورد و همسر فروشنده پشت خط است. او به جای این که بگوید «مشتری دارم»، می‌گوید: «من یک مهمان دارم» و این کلمه، واقعاً کلمه جالبی خواهد بود و حس مرا نسبت به حضورم در آن مغازه، واقعاً بهتر می‌کند. خب، پس این کلمه وارد

دفترچه لغات من می‌شود. اما شاید من تا ۷ روز آینده هیچوقت چنین شرایطی را به دست نیاورم که بخواهم روزانه ۷ مرتبه آن را تمرین کنم؟!

پس بهترین کار این است که شرایطی فرضی در ذهن خودم بسازم و از این کلمه در این شرایط فرضی ۷ مرتبه به مدت ۷ روز استفاده کنم.

مثال بعدی مربوط می‌شود به یکی از مدیران ارشد یک شرکت خودروسازی مشهور در کشورمان که از شرکت‌کنندگان دوره جامع سخنرانی نیز بود. ایشان شرکت موفقی را مدیریت می‌کردند، اما در سخنرانی‌هایی که قصد داشتند مجموعه خود را معرفی کنند، از واژه‌های درستی استفاده نمی‌کردند.

برای مثال به جای این بگویند: «شرکت ما رقیب جدی شرکت X است»، می‌گفتند: «که شرکت ما خودروهای مشابه شرکت X را تولید می‌کند!» یا در موردی دیگر به جای این که بگویند: «قیمت خودروهای ما مقرون به صرفه هستند»، می‌گفتند: «ما خودروهای ارزان تولید می‌کنیم!»

همانطور که می‌بینید، واژه‌ها بسیار قدرتمند هستند و بدون توجه به واژگان نمی‌توان صحبت خوبی ارائه کرد.

## داستان‌ها

هیچ یک از ما، از داستان بدمان نمی‌آید. همه ما از کودکی عاشق داستان بوده و هستیم. از ابتدای کودکی، هیچوقت به بزرگترها نگفتیم که: «دیگر بس است برای ما قصّه نگویید.»

همه حاضرند که چندین ساعت وقت بگذارند و یک فیلم سینمایی (داستانی) را مشاهده کنند.

## رمان‌های ارزشمند، پرفروشترین کتاب‌های دنیا هستند

و دهها مورد دیگر نشان می‌دهد که که مردم، عاشق داستان هستند. دلیل دیگری که می‌توان به اهمیت گفتن داستان در سخنرانی و صحبت‌های روزمره اشاره کرد، این است که، تمام سخنرانان بزرگ دنیا، از ابتدا تا کنون، همه و همه از داستان در سخنرانی‌ها و خطابه‌های خود استفاده می‌کردند.

از داستان مُثُل ارسطو تا داستان‌هایی که در قرآن و سایر کتاب‌های آسمانی آمده، از داستان موفقیت استیوجابز در شرکت اپل تا داستان زندگی فرزند کِن رابینسون محقق توانمند در زمینه تعلیم و تربیت...

تا کنون از اهمیت داستان‌ها گفتیم و اکنون قصد دارم که به شما بگویم که چطور از داستان‌ها در صحبت خود استفاده کنیم؟ چون داستان گفتن نیز اصولی دارد که اگر نتوانیم این اصول را رعایت کنیم، حتی داستان نیز نمی‌تواند توجه مخاطبان را جلب کند.

اولین نکته که باید توجه داشته باشید این است که، داستان باید با موضوع اصلی شما ارتباط نزدیکی داشته باشد. یعنی مثلاً، وقتی قصد دارید در مورد اهمیت آموزش سرمایه‌گذاری به کودکان، مطلبی بگویید، باید سعی کنید داستانی از خودتان یا دیگران بیان کنید که در صورت آموزش دادن یا ندادن این موضوع به یک کودک، چه اتفاقی رخ داده است.

مطمئن باشید که هر داستانی لزوماً جالب نیست و ما باید داستان‌های ارزشمند و مفیدی انتخاب کنیم. فرض کنید که موضوع سخنرانی، در مورد فروشندگی مبل است و من به عنوان سخنران، داستانی مشابه این داستان را بگویم:

یک روز رفتم به فروشگاه، یکدست مبل خریدم، فروشنده بسیار خوش اخلاق بود و به خانه آمدم!

این داستان باعث می‌شوند که مخاطبان تماماً به شما گوش ندهند! چون اصلاً داستان جالبی نبود. باید سعی کنید داستان را به گونه‌ای طراحی کنید که برای دیگران جالب باشد.

در داستان باید جزئیات را با آب و تاب توضیح دهید، و کاری کنید که مخاطب بتواند تک تک جملات را ذهن خود تجسم و تصویرسازی کند. تنها در این صورت است که داستان برای مخاطبان ارزشمند خواهد بود.

اگر شک دارید که داستان شما به اندازه کافی دارای جزئیات می‌باشد یا خیر، پیشنهاد می‌کنم که این پنج جزء کلیدی را در صحبت خود، در نظر بگیرید و حتماً در مورد آن‌ها صحبت کنید. چه زمانی؟ کجا؟ چه کسی؟ چه چیزی؟ چرا؟

در صورتی که به این اجزا، به صورت صحیحی پرداخته شود، می‌توانید مطمئن باشید که رنگ و لعاب خوبی به سخنرانی خود داده‌اید. البته گاهی اوقات، جزئیات بیش از حد نیز می‌تواند به کلی کار شما را خراب و مخاطبان را خسته کند.

می‌خواهم در ادامه، یک نمونه مثال ضعیف و یک مثال قوی از داستان‌پردازی در سخنرانی را به شما بگویم تا دقیقاً اهمیت این موضوع برای شما روشن شود.

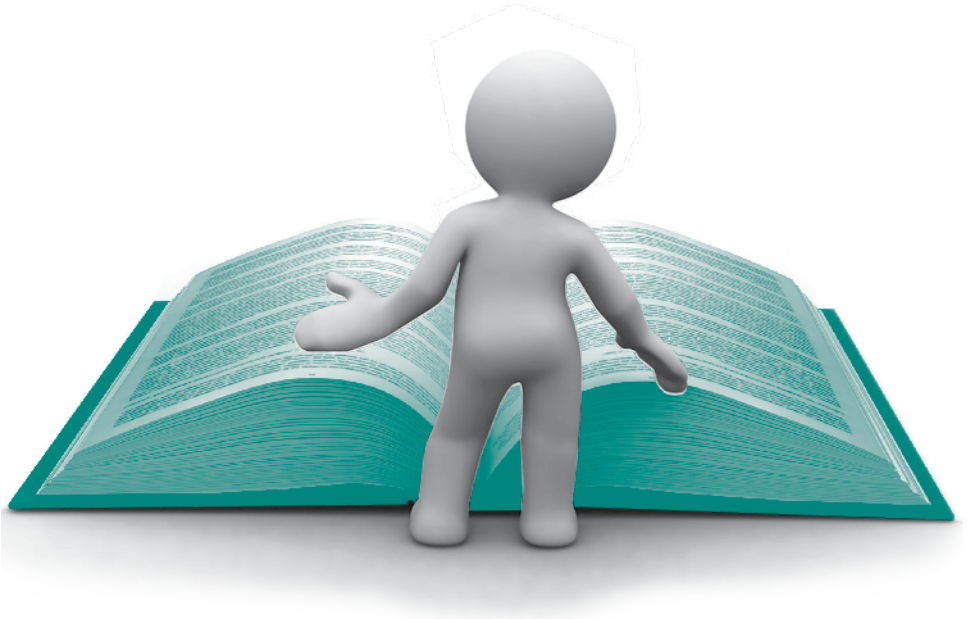
یک روز که از فرودگاه به خانه‌ام برمی‌گشتم و خیلی خسته بودم، درب تاکسی را محکم کوبیدم، از همین رو راننده با من بد صحبت کرد، اما بعد از شناخت کافی از من و این که با او شوخی کردم، از من معذرت خواست.

می‌بینید که داستان، تا حد زیادی خسته‌کننده و بی سرو ته بود! اما کافیست که من کمی بیشتر به جزئیات آن بپردازم:

حدود یک سال پیش، پرواز من، نیمه شب به فرودگاه امام خمینی رسید. واقعاً خسته بودم و بعد از سفری ۲۰ روزه بی‌صبرانه انتظار می‌کشیدم تا تاکسی فرودگاه آمده و مرا به خانه برساند. به دلیل خستگی بسیار زیاد، متوجه نشدم که درب تاکسی را محکم بستم و از همین رو از راننده معذرت‌خواهی نکردم و به همین دلیل او هم به من گفت: «با خودت مشکلی داری چرا در ماشین رو محکم می‌کوبی؟!»

من هم گفتم: «آقا ببخشید، متوجه نشدم.»

او گفت: «متوجه شدی، ولی مرض داشتی!» من هم دیدم برای این که با این خستگی و در این موقع از شب، نباید درگیری ایجاد شود، سعی کردم با شوخی خودم را به سلامت به خانه برسانم و از همین رو شروع کردم به خندیدن و بعد به راننده گفتم:



«یاد یک لطیفه افتادم، یک روز راننده‌ای پول خرد نداشته که باقی پول یک نفر را پس بدهد و به شخص می‌گوید که من پول خرد ندارم، به جای آن درب را محکم بکوب!»

با گفتن این حرف، راننده حسابی خندید و اصلاً به کلی ناراحتی را فراموش کرد. سپس او نیز چند لطیفه برای من گفت و پرسید که کارم چیست و من هم برای او توضیح دادم که سخنران هستم و .....

می‌بینید که داستان اول را بدون جزئیات بیان کردم و داستان دوم را با جزئیات، و اثر داستان دوم چقدر بیشتر و ارزشمندتر است.

در مجموع، پیشنهادی که دارم این است که، در سخنرانی‌های خود، هر چقدر هم که رسمی و جدّی باشند، ازداستان‌ها استفاده کنید تا درخاطره‌ها نقش ببندند.

## تمرین داستان

شما برای این که در داستان گفتن استاد شوید، باید تمرین کنید، مطمئن باشید حتی اگر بهترین داستان‌ها را با لحن و بیان ضعیف بیان کنید، نمی‌تواند توجه مخاطبان را جلب کند، از همین رو پیشنهاد می‌کنم که حتماً اقدامک زیر را انجام دهید:



### اقدامک:

هر روز سعی کنید یک داستان بگویید و صدای خود را ضبط کنید، لزوماً لازم نیست که این داستان متعلق به شما باشد و یا این که واقعی باشد، شما فقط باید مهارت‌های داستان تعریف کردن را در خود تقویت کنید.

## لیست داستان

کار دیگری که باید حتماً مدنظر داشته باشید، تا جعبه ابزار شما، همیشه پرکاربرد باشد، این است که، حتماً فهرستی از داستان‌های خوب و کاربردی داشته باشید. اتفاقات جالبی که برای شما رخ داده است، خاطره‌های جالب و یا داستان‌هایی که از دوستان و آشنایانتان شنیده‌اید و ... می‌تواند بسیار کاربردی باشد، به همین دلیل شما باید آن‌ها را یادداشت و سعی کنید تا حد ممکن از آن‌ها استفاده نمایید.

## نقل قول‌ها

یکی دیگر از ابزارهای فوق‌العاده کاربردی در جعبه ابزار هر انسان ۲۰۲۰، نقل قول‌ها هستند. نقل قول‌ها و بیان جملات از بزرگان، می‌تواند بسیار ارزشمند باشد. در حقیقت، شما زمانی که یک نقل قول از بزرگی را نقل می‌کنید به اعتبار و صحّت صحبت خود می‌افزایید. «رندی پاوش»، نویسنده کتاب آخرین سخنرانی- که توصیه می‌کنم حتماً آخرین سخنرانی زندگی او را ببینید- اهمیت و کاربرد نقل قول را چنین بیان می‌کند:

**«اگر اندیشه‌های خود را عرضه کنید،**
**معمولاً آن را فراموش می‌کنند؛**
**اگر اندیشه‌ای را از زبان شخص دیگری بیان کنید،**
**خودبینانه به نظر نمی‌رسد و قابل پذیرش‌تر می‌شود.»**

مثلاً در یک سخنرانی که در مورد مهارت‌های بداهه‌گویی و سخنرانی بداهه است، این نقل قول از مارک توآین می‌تواند بسیار الهام‌بخش باشد:

**«من برای آماده کردن یک سخنرانی بداهه،**
**حداقل ۲ هفته وقت نیاز دارم!»**

این جمله از مارک توآین می‌تواند به کلی مسیر صحبت را تغییر دهد و این حس را به مخاطب القا کند که او نیز اعتقاد دارد که باید برای سخنرانی بداهه خود را آماده کنیم.

خوشبختانه امروزه برای یافتن نقل قول‌ها نیاز نیست که کار خاصی انجام دهیم و با جستجویی ساده در اینترنت می‌توان به نقل قول‌های بی‌شماری دست یافت. اما پیشنهاد بسیار خوبی که برای شما دارم، این است که همیشه نقل قول‌ها و صحبت‌های ارزشمندی را که احساس می‌کنید، ممکن است در صحبت شما مورد استفاده قرار گیرد، یادداشت کنید. مطمئن باشید که روزی از آن‌ها استفاده خواهید کرد.



## اقدامک:

اگر تاکنون در دوره رایگان آموزش سخنرانی و فن بیان در وبسایت من (Bahrampoor.com) شرکت نکرده‌اید، همین الان در این دوره عضو شوید و از درس‌های آموزشی که برای شما به صورت رایگان تدارک دیده‌ام، استفاده کنید.

یکی از مزیت‌های بزرگ شرکت در این دوره، دریافت جملات انگیزشی و نقل قول‌های پرکاربرد است که به صورت هفتگی برای شما ارسال خواهد شد.

### مشکل اِ.. گفتن

وجود تکیه کلام‌ها و جا پُرکن‌هایی همچون اِ....، می‌توانند صحبت ما را به شدت بی‌قدرت کنند و از ارزش آن بکاهند. مطمئناً برای همه ما مهم است که صحبتمان با اعتماد به نفس باشد، بنابراین باید مراقب باشیم که جاپرکن‌هایی همچون اِ... کار ما را خراب نکنند. از شما می‌خواهم دو جمله زیر را که یکی با اِ... و دیگری بدون اِ... است را با صدای بلند بخوانید و ببینید چقدر می‌توانید روی اعتماد به نفس گوینده چنین جمله‌ای حساب کنید.

جمله این است:

من امروز قصد دارم یک کتاب بخرم.

حالت اول: با اِ...

اِ... من اِ... امروز قصد دارم در واقع اِ... یک کتاب بخرم.

حالت دوم: بدون اِ...

من امروز قصد دارم یک کتاب بخرم

حالت سوم: جایگزینی مکث

من [مکث] امروز [مکث] قصد دارم [مکث] یک کتاب بخرم.

مطمئناً متوجه شـده‌اید که این جملات چقدر با یکدیگر فرق دارند. اگر بخواهم راحت بگویم، واقعاً زشـت اسـت که ما در صحبت‌هایمان اِ... اِ... کنیم یا از اصواتی استفاده کنیم که نشان دهد ما به صحبت‌مان مسلط نیستیم.

در ادامه، به روش‌هایی اشاره خواهد شد که چطور از جاپرکُن‌هایی مثل «اِ...»، «در واقع» و مشابه آن رها شویم.

قبل از شروع، باید توضیح دهم که، «اِ...» یا چیزهایی مشابه «اِ...»، کارشان، زمان خریدن برای ماست. اینطور فکر می‌کنیم که اگر ساکت باشیم، درست نیست و باید با یک چیزی فاصله را پر کنیم و پس از آن که صحبت به یادمان آمد، شروع کنیم به صحبت کردن.

بدانید که این دیدگاه، اشـتباه اسـت. هر چند، اکثر ما این را می‌دانیم، اما ذهن ما هنوز این را متوجه نشده است. پس، استفاده از جا پرکن‌هایی همچون «در واقع»، «در حقیقت»، «فی‌الواقع»، «اِ...» و ... بیش از اندازه، خوب نیست.

## استفاده از کِش برای شرطی‌سازی

روشی که می‌خواهم عرض کنم، روشی است که از شیوه روان‌شناسی شرطی‌سازی استفاده می‌کند. پیش از آن لازم است که کمی در موردشرطی‌سازی صحبت کنم.

پاولوف (Pavlov)، دانشمندی روسی بود که آزمایش‌های زیادی را در مورد گوارش انجام داد. وی به صورت اتفاقی آزمایشی را انجام داد و متوجه شد که سگ‌ها، وقتی که ظرف غذا را مشاهده می‌کنند، با این که در ظرف غذا، هیچ غذایی وجود ندارد، باز هم بزاق دهانشان ترشح می‌شود!

این باعث شد که در ذهن پاولوف ایده‌ای ایجاد شود که آزمایشی را انجام دهد. او برای این آزمایش، اتاقی برای سگ‌ها فراهم کرد که در آن اتاق، ابتدا صدایی پخش می‌شد. در بعضی از آزمایش‌ها نیز،نوری ساطع می‌گردید و چند ثانیه بعد از آن، غذا در اختیار سگ قرار می‌گرفت. شاید برایتان جالب باشد، بدانید که چند مرتبه بعد از این اتفاق، وقتی نور ساطع می‌شد، یا صدا نواخته می‌شد، حتی با این که غذایی به سگ داده نمی‌شد، سگ فکر می‌کرد که الان قرار هست غذا به او برسد و در نتیجه بزاق دهان او ترشح می‌شد!

آنچه در بالا به آن اشـاره گردید، توضیحی سـاده از شرطی‌سـازی بود. البته این شرطی‌سـازی، تنها مختص به حیوانات نیست و انسـان‌ها هم شرطی می‌شوند. مثلاً، کافی است که بگوییم؛ لواشک ترش!



همین الان خود من نیز دهانم آب افتاد! همین موضوع نیز، نوعی از شرطی‌سازی است که ما وقتی این کلمه زیبا را می‌شنویم، بزاق ترشح می‌شود و اصطلاحاً آب دهان ما راه می‌افتد! با توجه به توضیحات بالا، باید به ذهنمان یاد دهیم که وقتی که «اِ...» بگویی جریمه خواهی شد! بهترین کار این است که، یک کش دور دستمان بیاندازیم و هر زمان که «اِ...» گفتیم، این کش را مقداری بکشیم و رها کنیم. یک ضربه کوچک به دست ما می‌خورد، بعد از ۱۰ تا ۱۵ بار، خواهیم دید که صدای «اِ...»، در جملات ما به شدت کاهش پیدا خواهدکرد و بعد از یک مدت هم حذف خواهد شد.

چرا؟ به دلیل این که، ذهن ما می‌بیند، اگر «اِ...» بگوید، تنبیه می‌شود، لذا به طور ناخودآگاه، این مشکل حل خواهد شد.

بنابراین نیاز نیست که تمرین‌های عجیب و غریبی و یا کارهای خاصی انجام دهیم.

این یک روش ذهنی بود که تا حد زیادی این مشکل را رفع می‌کند. حالا اگر شرایط خاصی دارید که نمی‌توانید به دست خود کش بیندازید- مثلاً جایی هستید که انداختن یک کش به دست جالب نیست-، می‌توانید دستتان را فشار دهید یا روی دستتان بزنید. فرقی نمی‌کند فقط یک تنبیه کوچک! البته لازم نیست شوک الکتریکی به خودتان وصل یا سرتان را بکوبید به دیوار! یک تنبیه کوچک کفایت می‌کند.

این مورد، یکی از قدرتمندترین تمرینات بود.در ادامه چند راهکار دیگر نیز ارائه می‌گردد.

## سکوت کنید!

مورد بعدی این است که ما بدانیم سکوت خیلی قدرتمند است و سکوت در سخنرانی هیچ مشکلی ندارد!

یعنی اگر ما بخواهیم «اِ...» بگوییم یا سکوت کنیم، بی تردید، سکوت در اولویت قراردارد، حتی اگر چند ثانیه هم سکوت کنیم، هیچ مشکلی ندارد، اما «اِ....»

لطفاً سه ثانیه «اِ...» بگویید و سپس سه ثانیه سکوت کنید تا ببینیدکه چقدر این دو متفاوت هستند.

دقت کنید که، مکث کردن، سکوت کردن و بی‌صدا بودن، می‌تواند بسیار

اثرگذارتر، زیباتر و قدرتمندتر از «اِ...» گفتن باشد؛ پس، اصلاً از این موضوع نترسیم و هر زمان که چیزی به ذهنمان نیامد، به جای «اِ...» گفتن، سکوت کنیم.

### تبدیل «اِ...» به اوم

نکته بعدی برای رهایی از این مشکل جدّی، این است، به محض این که یادمان می‌افتد داریم «اِ...» می‌گوییم، آن را به «اوم» تبدیل کنیم! این کار دو فایده دارد:

اول، برای مخاطبین خیلی نامحسوس‌تر است و خیلی کمتر آن‌ها را اذیت می‌کند.

دوم این که، انرژی بیشتری از ما می‌برد، ذهن ما ترجیح می‌دهدکه، اصلاً «اِ...» نگوید و چون ما «اِ...» رابه «اوم» تبدیل کردیم، بنابراین ترجیح می‌دهد که اوم نیز نگوید!

بنابراین، باید سعی کنیم هر زمان متوجه شدیم «اِ...» می‌گوییم،دهانمان را ببندیم و آن را به «اوم» تبدیل کنیم که به مرور، این عادت کم خواهد شد و البته مخاطبان هم اغلب اوقات متوجه این موضوع نمی‌گردند.

### ضبط صدا

تمرین بعدی، ضبط صدای خودتان است. وقتی صدای خود را ضبط می‌کنید، متوجه چند موضوع خواهید شد.

اول این که، خیلی بیشتر از حد تصور، از «اِ...» استفاده می‌کنید. دوم این که، یک روش بسیار هوشمندانه است. شما متوجه می‌شوید، الگوی «اِ...» گفتن شما، چطور است؟ آیا وقتی فعل جمله تمام می‌شود، «اِ...» را بیان می‌کنید؟ یا زمانی که مثلاً دنبال فعل هستید «اِ... اِ...» می‌کنید، یا وسط جمله‌ای که نمی‌دانید چه بگویید، از «اِ...» استفاده می‌کنید؟

پس حتماً باید این الگو را بیابید و وقتی این الگو راپیدا کردید، بتوانید از آن استفاده کنید. حواستان باشد، اگر در پیداکردن فعل‌ها مشکل دارید، یک لیست از فعل‌های مهم و ضروری انتخاب و همراه خود داشته باشید و گاهی آن‌ها را دیده و هم‌معنی‌های آن‌ها را پیدا کنید. وقتی الگو را به دست بیاورید، این کار راحت می‌شود.

## تنظیم دقیق ابتدای صحبت

روش سوم یا راهکار بعدی این است که، ما ۳۰ ثانیه اول صحبت خود را خیلی دقیق بدانیم، زیرا شروع صحبت برای ما دشوار و کمی سخت است.

من همیشه در سخنرانی‌هایم می‌گویم، اگر کل سخنرانی را ۵ مرتبه تمرین می‌کنید، ابتدای سخنرانی (مثلاً یک یا دو دقیقه اول) را حداقل ۲۰ مرتبه تمرین کنید. خیلی‌سخت‌گیرانه، اول سخنرانی را مشخص کنید و دقیق بدانید؛ و البته به پایان هم فکر کنید. این دو قسمت خیلی مهم هستند و سخنرانان معمولاً دچار اشکال می‌شوند.

## توان ذهن خود را دست کم نگیرید.

به عنوان نکته آخر مورد بحث، بد نیست به این موضوع اشاره کنم که ما یک چهارم تا یک سوم مغزمان را برای تولید کلمات و جملات به کار می‌گیریم. پس، اصلاً نگران نباشید. اگر می‌بینید که زیاد «اِ...» می‌گویید، صرفاً به خاطر تمرین نکردن است و ندانستن.

مغز همه ما، این توانمندی را دارد که کلمات را خیلی زیبا و با قدرت و پشت سرهم بگوید و از هیچ «اِ...یی» هم استفاده نکند.

پس پیشنهاد می‌کنم که، سعی کنید مقداری سریع‌تر از همیشه صحبت کنید، به این دلیل که وقتی شما سریع‌تر صبحت می‌کنید، ذهن شما یاد می‌گیرد که باید سریع‌تر کلمات را بسازد و بعد یاد می‌گیرید که در حالت عادی، زمانی که می‌خواهید معمولی صحبت کنید و سرعتتان پایین می‌آید، دیگر به هیچ عنوان «اِ...» نخواهید گفت.

در انتها می‌خواهم جمله‌ای از دکتر «میشل میزر» برای شما بیان کنم:

«اِ...» در هر سخنرانی رخ می‌دهد و این یک اشتباه کشنده نیست. اگر تعداد آن‌ها کم باشد، باعث توجه مخاطبان نمی‌شود، اما مشکل زمانی رخ می‌دهد که آن‌ها بیش از حد زیاد باشند، درست مثل مورچه‌ها در یک پیک‌نیک تابستانی!

## بازی‌هایی برای افزایش هوش کلامی

در این قسمت از کتاب قصد دارم بازی‌هایی را برای شما مطرح کنم که، انجام دادن آن‌ها به شما کمک می‌کند تا هوش کلامی خود را ارتقا دهید.

### حل جدول!

اول از همه بگویم که خودم اهل این کار نیستم، اما در تمام تحقیقات، حل جدول به عنوان یک روش حرفه‌ای برای افزایش هوش کلامی می‌شود. شاید اگر در اوقات استراحت، نگاهی به جدول حروف متقاطع داشته باشید هم سرگرم شوید و هم هوش کلامی خود را ارتقا دهید.

### گوش دادن به صدای خود!

یکی از جدی‌ترین تمرین‌ها و موثرترین آن‌ها برای ارتقای هوش کلامی، گوش دادن به صدای خودمان است. این امکان فقط برای انسان‌های صده اخیر فراهم شده و پیش از آن، هیچ کسی این توانمندی را نداشت که به صدای خود گوش کند و ایرادات خود را به سادگی متوجه شود. اما عجیب است که کمتر فردی برای موضوع به این مهمی وقت می‌گذارد. فقط اگر به اندازه‌ای که ما به چهره‌مان جلوی آینه توجه می‌کردم، به صدایمان نیز در یک فایل صوتی توجه می‌داشتیم، بدون شک مهارت‌های بیانی ما بسیار زیباتر می‌بود.



### اقدامک:

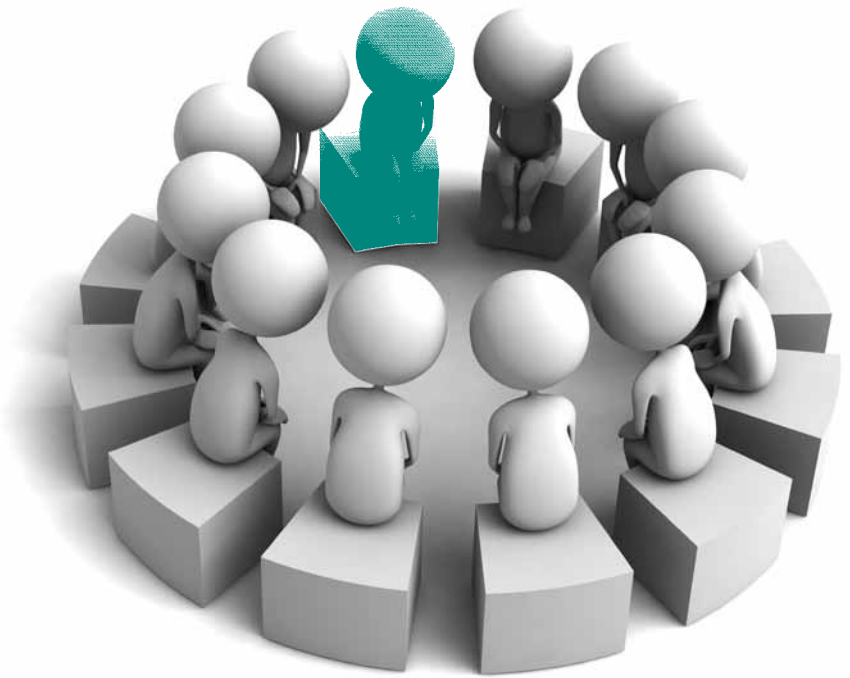
همین الان یک فایل صوتی ۵ دقیقه‌ای از خودتان ضبط و سپس به آن گوش کنید و ببینید که با چه تغییراتی می‌توانید خیلی بهتر سخنرانی کنید؟

## گوش دادن به سخنرانی‌های خوب

بـدون شـک، توجه کردن به سـخنرانان خوب و به طور کلی کسـانی که خوب صحبت می‌کنند، می‌تواند هوش کلامی ما را ارتقا دهد. زیرا در این فصل خواندیم که الگوبرداری و توجه به دیگران می‌تواند بسیار کاربردی و موثر باشد. بنابراین، پیشنهاد می‌کنم که حتماً هر روز، حداقل یک فیلم سـخنرانی کوتاه ببینید و مطالبی را که از نحوه بیان فرد یاد گرفته‌اید، یادداشت کنید.

## خاطره‌های صبحگاهی

بـرای ایـن که هوش کلامی خـود را ارتقا دهید، خود را متعهد کنیـد که از فردا صبح، روزانه تحت هر شرایطی ۲۵۰ کلمه در مورد هر چیزی که به ذهنتان می‌رسد بنویسید. برای این کار لازم است که شب قبل خودکار و کاغذ را آماده کنید و صبح به محض این که از خواب بیدار شدید، هرچه را به ذهنتان آمد، بنویسید. (شاید اوایل، این کار سـخت، یا بی‌معنی به نظر برسـد، اما مطمئنم که بعد از گذشت چند هفته تجربه‌های فوق‌العاده متفاوتی را کسب خواهید کرد.)



### تمرینات بداهه

یکی از قدرتمندترین تمرین‌ها برای بهبود مهارت و هوش کلامی این است که در بداهه‌گویی قدرتمند شویم. پیشنهاد می‌کنم که حتماً کتاب الکترونیکی من، در مورد سخنرانی بداهه را در اینترنت جستجو کنید و تمرین‌های آن را انجام دهید. همچنین اگر می‌خواهید استاد بزرگ بداهه شوید، شک نکنید که دوره غیرحضوری سخنرانی بداهه می‌تواند تمام نیازهای شما را در مورد بداهه‌گویی رفع کند.

برای شرکت در دوره غیرحضوری سخنرانی بداهه، به وب‌سایتم مراجعه کنید.

### عبارات ممنوعه و جایگزین آن‌ها

در قسمت جعبه ابزارهای کاربردی در هوش کلامی، گفتیم که چطور کلماتی را به دایره واژگان خود اضافه کنیم و در اینجا قصد دارم در مورد این موضوع صحبت کنم که چه عباراتی ممنوع هستند و نباید از آن‌ها استفاده کنیم.

### همه یا هیچ

به صورت کلی، قانون‌های «کلی‌گفتن»، باعث ایجاد حساسیت در ذهن افراد می‌شود. از همین رو ممکن است مخاطب شما به دنبال مثال نقض بگردد. به همین دلیل، اگر فکر می‌کنید که حتی یک درصد امکان یافته شدن مثال نقض وجود دارد، از واژه‌های «همه» یا «هیچ» به صورت قطعی استفاده نکنید و به جای آن، از واژه‌هایی همچون «عموماً»، «اکثر اوقات» و یا «تقریباً هیچوقت» و ... استفاده کنید.

### دستورات امری

همیشه گفته‌ام که حتی اگر به گورخر بگویید که باید راه راه باشی، خواهد گفت که نه! من راه راه نیستم! منظور من این است که، اکثر انسان‌ها از شنیدن جملات امری حس خوبی پیدا نخواهند کرد و از همین رو، تا حد ممکن، لحن امری را در واژگان خود کمرنگ کنید تا جایی که افراد احساس کنند به جای دستور، با یک درخواست یا یک پرسش رو به رو هستند.

برای مثال، به جای این که به فرزندتان بگویید که الان تکلیف‌هایت را انجام بده، می‌توانید بگویید که، الان تکلیف‌هایت را انجام می‌دهی یا بعد از غذا؟

یا اگر به کسی می‌خواهید بگویید که، برای من آب بیاورید، می‌توانیم بگوییم، می‌توانم خواهش کنم که محبت کنید و برای من آب بیاورید؟

بنابراین، تا حد ممکن از جملات دستوری و امری خودداری کنید و سعی کنید تا آن‌ها را به شکل درخواست‌هایی محترمانه و یا پرسش ارائه نمایید. همانطور که در بحث عزت نفس اشاره کردیم، کسانی که تمایل به دستور دادن دارند، معمولاً از مشکل کمبود عزت نفس رنج می‌برند.

## واژه‌های با بار معنایی منفی

از دیگر نکاتی که در صحبت کردن خود باید به آن‌ها توجه داشته باشیم، این است که تا حد ممکن از واژه‌هایی با بار معنایی منفی استفاده نکنیم. مثلاً به جای این که بگوییم علی مرد بی‌مسئولیتی است، می‌توانیم بگوییم که، علی باید در مورد مسئولیت‌پذیری خودش تلاش بیشتری داشته باشد.

شما با دیدن این دو نوع جمله، به وضوح می‌بینید که گوینده اولی یک فرد معمولی و گوینده دوم یک فرد با عزت نفس بالاست. بنابراین سعی کنید با استفاده از جملاتی مانند آنچه گفته شد، عزت نفس بالای خود را نمایش دهید.

## تخریب جایگاه مخاطب یا خودتان

آخرین موضوعی که قصد دارم در مورد عبارات ممنوعه بگویم این است که، تا حد ممکن از واژگانی که باعث تخریب جایگاه خودتان یا مخاطبانتان می‌شود خودداری کنید. واژه‌هایی مثل مخلصیم و ... شاید خیلی متداول باشند، اما مطمئن باشید برای جایگاه شما اصلاً خوب نیستند.

همچنین، عباراتی که باعث می‌شوند، مخاطب احساس کند جایگاهش تخریب می‌شود، نیز اشتباهاتی نابخشودنی هستند. متأسفانه برخی از ما معمولاً در صحبت با کودکان این موضوع را رعایت نمی‌کنیم و به سادگی هر حرفی را به آن‌ها می‌زنیم. در انتها، تنها چیزی که باید بگویم این است که کلمات

شـما خیلی قدرتمند هستند، مراقب باشـید که چطور از آن‌ها استفاده می‌کنید. مبادا دل کسـی را بشکنید، امید کسـی را ناامید کنید و لبخند کسی را بر روی لبش‌بخشـکانید...

از این که تا انتهای کتاب با من همراه بودید بسیار متشکرم.

بسـیار خوشـحال خواهم شد اگر نظرات شما و داسـتان‌های موفقتی که با استفاده از مطالب این کتاب به دست آورده‌اید را از طریق آدرس ایمیل Site@bahrampoor.com با ما به اشتراک بگذارید.

پیروز و موفق باشید.

خدانگهدار



# حاضرید بهای موفقیت را بپردازید؟

## چگونه تنبلی و اهمال کاری را کنار بگذاریم و در مسیر موفقیت قرار بگیریم؟

## دوره غیرحضوری «از اهمال کاری و تنبلی تا موفقیت »

مدرس : محمد پیام بهرام‌پور

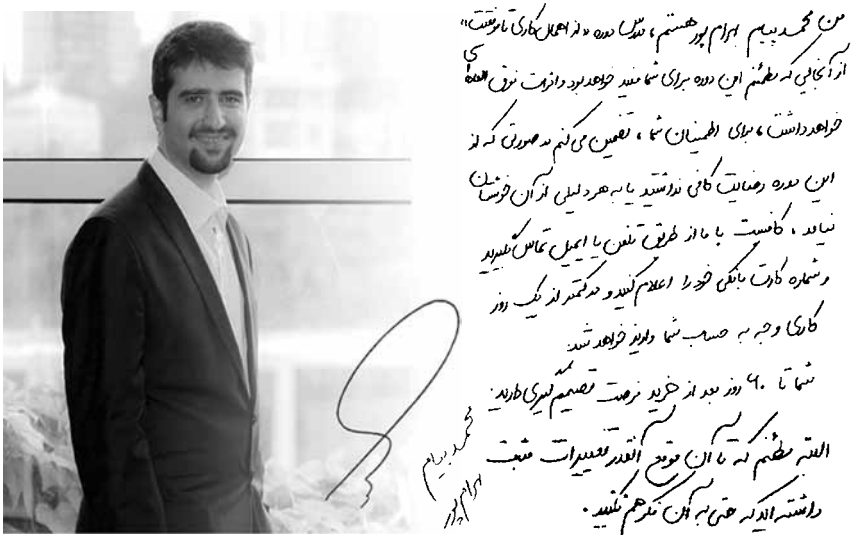
برای شما هم پیش آمده که:

تصمیمی بگیرید و قصد تغییر داشته باشید (مثل رژیم غذایی، و ... ) اما هیچ وقت این تغییر رخ ندهد؟
همیشه می‌گویید از شنبه، از فردا یا از سال بعد اما تغییری رخ نمی‌دهید؟
احساس کنید که در بعضی از کارها اهمال کاری و پشت گوش اندازی می‌کنید؟
احساس کنید توانمندی‌های شما بیشتر از این است اما...
می‌خواهید مسیر جدیدی را در زندگی پیش بگیرید اما نمی‌دانید چطور یا نمی‌توانید؟

اگر حتی پاسخ یکی از این سوالات مثبت است، مطمئن باشید محصول از اهمال کاری و تنبلی تا موفقیت، تغییرات چشم گیری برای شما ایجاد خواهد کرد.

**برای مشاهده رایگان فیلم مربوط به اهمال کاری و تنبلی به آدرس زیر مراجعه کنید و راز موفق از نظر دانشگاه استنفورد را مشاهده کنید:**

WWW.bahrampoor.com/?p=48847




روش تهیه دوره غیرحضوری :

تماس با آموزش سخنرانی وفن بیان با شماره ۴۴۶۰۹۶۱۳- ۰۲۱

مراجعه به www.Bahrampoor.com و یا ارسال ایمیل به آدرس Site@bahrampor.com

# پدال گاز را فشار بده !

## چگونه در یک روز به اندازه یک هفته کتاب بخوانیم ؟

## دوره غیرحضوری « تکنیک فوق پیشرفته تندخوانی فانتوم در ۷ گام »

### مدرس : سعید محمدی

نویسنده کتاب تندخوانی فانتوم _طراح و پایه‌گذار آموزش‌های فوق پیشرفته فانتوم.



اگر همیشه از حجم زیاد مطالب و کمبود وقت رنج می‌برید و کتاب‌هایی دارید
که آرزو داشته اید بخوانید ولی هیچگاه این فرصت را به دست نیاورده‌اید،شما نیاز به
یک تحول سریع در روش مطالعه خود دارید.
همگی ما به تفریح،مسافرت و میهمانی نیاز داریم ولی به دلیل سرعت پایین
مطالعه و ضعف حافظه و حتی آشنا نبودن به روش صحیح و موثر مطالعه مجبور هستیم
درسهایمان را چندین بار بخوانیم و شاید نمره قبولی هم به سختی بگیریم و حتی چند روز بعد تقریبا بسیاری از مطالب
را فراموش کرده ایم!!
قطعا دوره تندخوانی فانتوم به شما کمک شایانی خواهد کرد و این دوره یک عمر برایتان باقی خواهد ماند.
شما با مهارت تند خوانی فانتوم، همواره از دیگران برتر هستید و احساس غرور دارید.
تند خوانی فانتوم یکی از ضروری‌ترین مهارت‌های یک انسان فوق‌پیشرفته و امروزی است و تنها افرادی توانایی رقابت در
سال ۲۰۲۰ میلادی را دارند که امروز خود را برای شرایط کمتر از چند سال آینده آماده کرده باشند.
اگر مصمم هستید ما تمام شرایط را برای موفقیت و پیشرفت شما در نظر گرفته‌ایم.همین الان در دوره پیشرفته تند خوانی
و تقویت حافظه فانتوم شرکت کنید و اولین گام را برای ایجاد یک فرصت بزرگ در زندگی بردارید .
این محصول را با خیال راحت و در کمال آرامش بخرید،چون تمام شرایط را برای موفقیت شما در نظر گرفته‌ایم و تمام
محصولات مطالعه شریف دارای ضمانت برگشت وجه هستند.

روش تهیه دوره غیرحضوری :
تماس بامطالعه شریف با شماره ۶۶۰۶۴۰۰۰۰ - ۰۲۱
مراجعه به www.motalesharif.com ارسال حرف N به سامانه پیامکی ۰۲۱۶۶۰۶۴۰۰۰