



شرکت بنیاد بتن جنوب شرق

وابسته به بنیاد مسکن انقلاب اسلامی

یک عمر آرایش، زیر یک سقف

شرکت بنیاد بتن جنوب شرق در راستای رسالت سازمانی خود و به جهت رشد منابع انسانی، کمپینی را با عنوان از خوب به عالی آغاز نموده است، در ارتباط با پویش رشد **خلاصه کتاب قدرت تمرکز** به عنوان یک هدیه معنوی تقدیم شما می گردد ، انشا الله بتوانیم در راستای پیشرفت صنعت این مرز و بوم قدم های مثبتی را برداریم



پویش رشد از خوب به عالی



شرکت بنیاد بتن جنوب شرق



قدرت تمرکز

THE POWER OF FOCUS

کتاب قدرت تمرکز نوشته‌ی: جک کنفیلد - مارک ویکتور هنسن - لس هیویت



جک کنفیلد

- راهبرد تمرکز ۱: عادت‌هایتان آینده شما را تعیین می‌کنند
- راهبرد تمرکز ۲: سیاه بازی نیست، فقط تمرکز است
- راهبرد تمرکز ۳: آیا تصویر بزرگ را می‌بینید؟
- راهبرد تمرکز ۴: ایجاد تعادل مطلوب
- راهبرد تمرکز ۵: ایجاد روابط عالی با دیگران
- راهبرد تمرکز ۶: عامل اعتماد به نفس
- راهبرد تمرکز ۷: آنچه را که می‌خواهید، درخواست کنید
- راهبرد تمرکز ۸: پشتکار مداوم
- راهبرد تمرکز ۹: قاطعانه عمل کردن
- راهبرد تمرکز ۱۰: هدفمند زندگی کردن





راهبرد تمرکز ۱

عادت های تان آینده شما را تعیین می کنند

«وقتی پیشاپیش به آن فکر می‌کنید، خیلی سخت به نظر می‌آید؛ وقتی آن را انجام می‌دهید، بسیار آسان است»

انتخاب‌های سازگار، عادت‌های شما را پیریزی می‌کند. انسان‌های موفق، عادت‌های موفق دارند در حالی که انسان‌های ناموفق ندارند.

عادت‌های شما آینده شما را تعیین می‌کنند

به زبان ساده عادت چیزی است که شما آنقدر به دفعات آن را انجام می‌دهید که آسان می‌شود. ما بنده‌ی عادت هستیم. به خاطر داشته باشید که افراد موفق بی‌دلیل در اوج قرار نمی‌گیرند. اقدام متمرکز می‌طلبند، یعنی انضباط شخصی و انرژی بسیار زیاد در هر روز تا امور را به جریان انداخت. عادت‌هایی که شما از امروز به بعد ایجاد می‌کنید، سرانجام تعیین خواهند کرد که آینده شما چگونه از کار درمی‌آید. خواه ثروتمند و خواه فقیر، خواه سالم و خواه بیمار؛ انتخاب با شماست؛ بنابراین عاقلانه انتخاب کنید.

عادت‌های شما کیفیت زندگی شما را تعیین خواهند کرد

به جای آن‌که هر هفته سخت کار کنید، شروع خواهید کرد تا بر اساس شش خود انتخاب بهتری کنید و به‌طور غریزی بدانید که کار صحیح را انجام می‌دهید. همین سطح بالاتر از آگاهی است که کیفیت زندگی روزانه شما را تعیین می‌کند. روش زندگی بسیار هیجان‌انگیز است.

عواقب عادت‌های بد معمولاً تا مدت‌ها بعد ظاهر نمی‌شود

حقیقت این است که چنانچه کارها را به روش خاصی ادامه دهید، همواره نتیجه‌ی قابل پیش‌بینی بدست خواهید آورد. عادت‌های نامناسب عواقب منفی به بار می‌آورند. عادت‌های موفقیت‌آمیز پاداش‌های مثبت را به همراه دارند. زندگی همین است و لاغیر.

بیابید نگاهی به چند مثال بیندازیم:

چنانچه می‌خواهید عمر خود را طولانی بکنید، باید عادت‌های مفید داشته باشید؛ تغذیه‌ی خوب، ورزش و مطالعه‌ی دربارهی افزایش طول عمر که در اینجا نقش اساسی بازی می‌کنند. در حالی که مثلاً به عنوان یک عادت روزانه با عجله‌ی غذای حاضری یا هله‌هوله می‌خورید، ترکیب تنش و کلسترول بالا خطر بسیاری از حملات قلبی و سکته ایجاد می‌کنند. اینها عواقب تهدید کننده‌ی زندگی هستند، با این حال بسیاری از مردم بديهيات را انکار می‌کنند و با خوشحالی به زندگی ادامه می‌دهند، بدون ترس از اینکه ممکن است بحران جدی در کمین آنها باشد.

ایجاد عادت‌های موفقیت‌آمیز نیاز به زمان دارد

تغییر دادن یک عادت چقدر طول می‌کشد؟ رایج‌ترین پاسخ‌ها به شرح زیر است:

«در حدود بیست و یک روز» یا **«سه تا چهار هفته»** این احتمالاً در مورد ایجاد تغییرات کوچک در رفتار شما صدق می‌کند. قبل از اینکه بتوانید یک عادت را تغییر دهید، اول باید بررسی کنید که چه مدت آن عادت را داشته‌اید. چنانچه کاری را بطور مکرر به مدت سی سال انجام داده‌اید، شاید نتوانید در مدت کوتاه چند هفته از دست آن خلاص شوید. به این حقیقت اعتراف کنید که عادتی که عمیقاً تثبیت شده، ریشه‌های عمیقی دارد و بیشتر طول می‌کشد تا سامانه‌های خود باوری مثبت در شما ایجاد کند.

عامل دیگر در تغییر دادن عادت‌ها، توان آنها برای لغزاندن شما به سوی عادت‌های کهنه‌تان می‌باشد؛ این مشکل هنگامی می‌تواند روی دهد که میزان تنش افزایش می‌یابد، یا بحران غیرمنتظره‌ای اتفاق می‌افتد.



عادت تازه ممکن است آن قدر قوی نباشد تا در مقابل این شرایط مقاومت کند و وقت انرژی و تلاش بیشتری مورد نیاز خواهد بود. شما می‌توانید یک سامانه ضد شکست را خلق کنید؛ فقط نیاز به تمرین دارید و همانطور که خواهید دید، ارزش تلاش کردن را دارد.

تا ۹۰ درصد از رفتار طبیعی ما بر مبنای عادت‌ها استوار هستند

بسیاری از فعالیت‌هایی که رفتار طبیعی هر روز ما را تشکیل می‌دهند، به طور ناخودآگاه انجام می‌شوند، یعنی بدون فکر کردن. نکته این است: رفتار طبیعی هر روز شما تأثیر بسیاری روی نتایج زندگی شما دارد. چنانچه از این نتایج خرسند نباشید، چیزی باید تغییر کند.

«کیفیت یک عمل نیست، بلکه یک عادت است»

هنگامی که یک عادت تازه کاملاً جا بیفتد، این عادت رفتار طبیعی شما می‌شود. این خبر بزرگی است! با قرار دادن یک رفتار تازه در رأس رفتار کنونی خود، می‌توانید روش کاملاً تازه‌ای برای انجام کارها خلق کنید. این رفتار طبیعی تازه سپس معیار جدید اجرا و سازندگی شما می‌شود. از تغییر به عنوان یک عامل شتاب دهنده استقبال کنید؛ عاملی که آزادی و آرامش فکری بیشتری به شما ارزانی می‌کند. چنانچه به انجام کارهایی که همواره انجام داده‌اید، ادامه دهید، همچنان همان چیزهایی را که همیشه داشته‌اید، بدست خواهید آورد.



مراقب عادت‌هایی که

برای شما نتیجه مثبتی ندارند، باشید

همه‌ی ما در امور بديهي نیاز به آموزش داریم. بنابراین بیايد به‌طور دقیق‌تر نگاهی به عادت‌هایی بیندازیم که مانع پیشرفت شما هستند. برخی از عادت‌های رایج ذکر شده عبارتند از:

- در پاسخ به کسانی که تلفن کرده‌اند، به موقع تلفن نمی‌زنم.
- برای جلسه‌ها و قرارهايم دير می‌رسم.
- صبح‌ها قبل از اینکه از رختخواب بیرون بیایم، چند بار زنگ ساعت را خاموش می‌کنم.
- بدون اوقات، استراحت یا نرمش کردن
- از دوشنبه تا جمعه یک برنامه‌ی غذایی شامل غذاهای حاضری دارند.
- مقداری از کارم را به منزل خود می‌برم.
- در خلال غذا خوردن با خانواده‌ام، تلفن را جواب می‌دهم.
- هرچیزی را پشت‌گوش می‌اندازم؛ از پرداخت مالیات‌ها گرفته تا تمیز کردن پارکینگ خانه

با تهیه فهرستی از تمامی عادت‌هایی که باعث بی‌حوصلگی زندگی شما می‌گردد، وضعیت خود را به دقت بررسی کنید. این عادت‌ها واقعاً به‌عنوان سکوی پرش برای موفقیت آینده‌تان عمل می‌کند تا زمانی که به معنای واقعی نفهمید که چه چیزی مانع پیشرفت شماست، مشکل است تا عادت‌های ثمربخش‌تری را خلق کند.

راه دیگر بررسی تشخیص رفتارهای بی‌ثمر گرفتن بازخورد از افرادی است که برایشان احترام قائلید و تحسین‌شان می‌کنید و آنان شما رو خوب می‌شناسند. از آن‌ها درباره عادت‌های نامناسب خود پرسید و در جستجوی پاسخ‌های یک‌دست آن‌ها باشید؛ برای مثال از ده نفر اگر هشت نفر نسبت به رفتاری از شما اشاره دارند، به این اظهارنظر توجه کنید.

رفتار ظاهری شما حقیقت است، در حالی که دریافت باطنی خودتان از رفتارتان اغلب یک توهم می‌باشد. اگر با آغوش باز از بازخورد صادقانه خوب استقبال کنید، می‌توانید به سرعت تغییراتی ایجاد کرده و رفتارهای نامناسب را برای همیشه از زندگی‌تان حذف کنید.

عادت‌ها و نظام اعتقادی شما حاصل

محیط پیرامونتان می‌باشد

درک کنید افرادی که پیرامون شما هستند و محیطی که در آن زندگی می‌کنید، به شدت روی آنچه انجام می‌دهید، تأثیر می‌گذارند. کسی که در یک محیط منفی بزرگ شده است و دائم در معرض سوء رفتار کلامی یا جسمانی قرار داشته، نسبت به کودکی که در یک محیط خانوادگی گرم، محبت‌آمیز و با حمایت بزرگ شده، دیدگاهی متفاوت از زندگی دارد.

هر کدام از ما دارای محدوده‌ای از خودباوری‌ها هستیم؛ از جمله جنبه‌های بسیاری از زندگی خانواده‌گی، اجتماعی و کاریمان. هنگامی که آن عادت‌هایی را شناسایی می‌کنیم که در آنچه بدست می‌آوریم، تأثیرگذار هستند، باید دقیق باشیم. ما باید عادت‌های تقویت‌کننده را جایگزین عادت‌های تضعیف‌کننده کنیم. حتی اگر آنقدر بد اقبال بوده‌اید تا سابقه‌ی زندگی به شدت محرومی داشته باشید، باز هم می‌توانید تغییرات را ایجاد کنید.

شاید فقط یک نفر مورد نیاز باشد تا به شما کمک کند که این گذار را انجام دهید. تنها پیش‌نیاز این است که شما باید متعهد به تغییر باشید.

«وقتی شاگرد حاضر باشد معلم هم پیدا می‌شود»

درباره‌ی عادت‌های افراد موفق مطالعه کنید

افراد موفق را مورد مطالعه قرار دهید؛ آن‌ها نشانه‌هایی از خود بجای می‌گذارند. از آن‌ها درباره‌ی شیوه‌ها، کارهای عادی و عادت‌های‌شان بپرسید. **چه مطالبی را مطالعه می‌کنند؟ در چه باشگاه و انجمن‌هایی عضویت دارند؟ چگونه وقتشان را برنامه‌ریزی می‌کنند؟** اگر خوب گوش کنید و یادداشت‌های خوبی بردارید، در ظرف مدت کوتاهی یک دنیا ایده‌های قدرتمند خواهید داشت. آن‌ها از شانس مربی بودن برای آنانی که واقعاً علاقه‌مند هستند تا زندگی‌شان را بهتر کنند، لذت می‌برند.

برای بررسی انسان‌های موفق روش دیگری هم ارائه می‌شود: زندگی‌نامه و شرح حال آن‌ها را مطالعه کنید. صدها نمونه از آن‌ها وجود دارد. داستان‌های حقیقی شگفت‌انگیزی سرشار از ایده‌ها وجود دارند و کتاب‌هایی در کتابخانه و کتابفروشی‌های محل شما موجود می‌باشد. همچنین گوش به زنگ مستندهای تلویزیونی خاصی باشید که زندگی مردم موفق را به نمایش می‌گذارند.



روش دیگر نیز گوش کردن به نوارهای صوتی آموزشی و انگیزشی در حین رانندگی، پیاده‌روی یا ورزش کردن است. اگر در هر ماه یک کتاب درباره حرفه خود بخوانید، **در ظرف ده سال ۱۲۰ کتاب خوانده‌اید.**

این مقدار مطالعه‌ی شما را در رأس یک درصد افرادی قرار می‌دهد که در رشته‌ی کار شما بهترین هستند.

عادت تغییر دادن عادت‌های خود را ایجاد کنید

یاد بگیرید که بطور مداوم عادت‌های خود را اصلاح کنید. همواره سطح بالاتری وجود دارد که به آن دست یابید. زندگی همواره متناسب با اعمال شما نتایج‌ی را به شما تحمیل خواهد کرد؛ بنابراین قبل از اینکه به اقدام خاصی دست بزنید، دوراندیشی کنید.

فرمول عادت‌های موفقیت‌آمیز

۱. عادت‌های بی‌ثمر یا نامناسب خود را به روشنی مشخص کنید؛ تاثیر درازمدت آنها را در نظر بگیرید. کاملاً صادق باشید. زندگی شما ممکن است در خطر باشد.

۲. عادت موفقیت‌آمیز جدید خود را تعریف کنید؛ این عادت، درست نقطه مقابل عادت نامناسب شماست. به منافع خود در عادت‌های درست بیندیشید. هرچه روشن‌تر این منافع را توصیف کنید، احتمال بیشتری وجود دارد که دست به اقدام بزنید.

۳. یک برنامه عمل‌کرد سه‌بخشی تعریف خلق کنید؛ برای عمل به عادات جدید از عادت‌ی شروع کنید که واقعا می‌خواهید آنرا تغییر دهید. برای انجام نیز روی سه مرحله عملی مهم خود تمرکز کنید و آنها را در عمل پیاده کنید. برای مثال برای ترک سیگار می‌توانید این عادات جدید را انجام دهید: هیپنوتیزم‌درمانی، شرط‌بندی با یک دوست برای ترک سیگار تا مجبور به آن شوید، استفاده از برچسب‌های نیکوتین، دوری از سایر سیگاری‌ها و ...



راهبرد تمرکز ۲

سیاه بازی نیست؛ فقط تمرکز است



چارلز دیکنز:

هرگز بدون داشتن عادت‌های وقت‌شناسی، نظم و سخت‌کوشی نمی‌توانستم موفق شوم؛ یعنی تصمیم قاطع برای تمرکز کردن روی موضوعات یکی پس از دیگری.

شما باید بیشتر وقت خود را صرف انجام دادن کارهایی کنید که به بهترین وجه قادر به انجام آن‌ها هستید و به دیگران اجازه دهید تا کارهایی انجام دهند که به بهترین نحو انجام می‌دهند.

روی استعداد ذاتی خود تمرکز کنید

هنگامی که شما بیشترین وقت و انرژی‌تان را صرف انجام دادن کارهایی می‌کنید که به راستی در آن‌ها مهارت دارید، سرانجام پاداش‌های بزرگی کسب می‌کنید. این یک حقیقت بنیادی است و برای موفقیت آینده شما نقش حیاتی دارد.

تمرین کنید، تمرین کنید، تمرین کنید

برندگان بزرگ، همه یک وجه اشتراک دارند. آن‌ها بیشترین وقت خود را روی نقاط قوت خودشان متمرکز می‌کنند، یعنی کارهایی که بطور ذاتی در آن‌ها مهارت دارند و از طرفی وقت بسیار ناچیزی را روی فعالیت‌های بی‌ثمر صرف می‌کنند. آن‌ها اغلب چندین ساعت در روز، مهارت‌شان را صیقل می‌دهند و تمرین، تمرین و تمرین می‌کنند.

چنانچه وقت بیش از اندازه‌ای را صرف کار کردن روی نقاط ضعف خود کنید، تمام آنچه که در نهایت بدست می‌آورید، تعداد زیادی از نقاط ضعف قوی می‌باشد!

برای این‌که نقاط قوت خود را به‌طور کاملاً شفاف مشخص کنید، چند پرسش از خودتان بپرسید:

- چه کاری را بدون زحمت انجام می‌دهم؛ یعنی بدون مطالعه یا آمادگی بسیار
- چه کاری را انجام می‌دهم که به نظر سایرین مشکل است
- چه فرصت‌هایی در حیطه نقاط قوت من در بازار کار امروز وجود دارد



استعداد درخشان خود را کشف کنید

تمرکز با اهمیت جواب می‌دهد. تمرکز کردن را بخشی از برنامه روزانه خود قرار دهید و در این صورت جهش‌های فوق‌العاده‌ای را در درآمد و بازدهی خود تجربه خواهید کرد. درآمد نهایی شما با مقدار وقتی که در زمینه استعدادهای خود صرف می‌کنید، رابطه مستقیم دارد. سطح استعدادهای شما میزان فرصت‌های شما در زندگی را تعیین می‌کند.

چنانچه کاری را که از آن متنفرید ادامه می‌دهید، باید به خودتان یادآوری کنید که این کار بی‌فایده است. همانطور که سخنران مشهور، روزیتا پرز می‌گوید: وقتی اسب شما مرد، از آن پیاده شوید! به خودتان شلاق نزنید؛ انتخاب‌های دیگری وجود دارند.

آیا شما یک آغازگر هستید یا یک تمام‌کننده؟

اگر شما یک آغازگر هستید، شما از خلق پروژه‌های جدید، تولیدات و ایده‌هایی که انجام دادن کارها را بهتر می‌کنند، لذت می‌برید. مشکل آغازگرها این است که آن‌ها در تمام کردن کارها مهارت ندارند. اکثر کارآفرین‌ها آغازگرهای بزرگی می‌باشند؛ اما پس از آن‌که چرخ‌های کار را به گردش درآوردند، معمولاً آن‌ها رها کرده و به سراغ کار تازه‌ای می‌روند و آنچه را که بطور نیمه‌کاره رها می‌کنند، بهم ریخته و آشفته است. در آن هنگام افراد دیگری مورد نیاز هستند تا به آن سروسامان دهند. چنین افرادی را تمام‌کننده می‌نامند. آن‌ها به پایان رساندن پروژه‌ها را بسیار دوست دارند؛ در حالی که اغلب آن‌ها در آغاز کردن پروژه‌ها مهارتی ندارند.

یاد بگیرید که "کارهای جزئی" را واگذار کنید

اگر بخواهید وقت آزاد زیادی داشته باشید، کمک بگیرید. انواع کمک‌های مفید در دسترس شماست. بیشتر کمک‌هایی که نیاز خواهید داشت، به صورت پاره‌وقت خواهند بود. مثلاً کسی را استخدام کنید که هر هفته یا یک هفته در میان خانه را تمیز کنید.

راه حل چهار "د"

خیلی مهم است که کارهای به اصطلاح ضروری را از مهمترین اولویت‌های خود جدا کنید. پرداختن به کارهای ضروری در تمام روز، یعنی **"تسلیم شدن در برابر خودکامگی کارهای ضروری"** در عوض روی اولویت‌های خود تمرکز کنید. هرگاه که باید و نبایدی می‌خواهید انتخاب کنید، از **راه حل چهار "د"** استفاده کنید تا در اولویت‌گذاری کارها به شما کمک می‌کند. شما چهار انتخاب دارید تا در میان آن‌ها یکی را برگزینید:

۱. دور بیندازید؛ یاد بگیرید که بگویید خیر، من این کار را نمی‌کنم. قاطع باشید.
۲. در اختیار دیگری قرار دهید؛ کارهایی وجود دارند که باید انجام شوند، اما شما آن شخص نیستید که باید آن را انجام دهید. آن کارها را بدون گناه و پشیمانی به عهده شخص دیگری قرار دهید.
۳. دیرتر انجام دهید؛ این‌ها کارهایی هستند که باید قطعاً آن‌ها را انجام دهید، اما نه هم‌اکنون اساساً می‌توان آن‌ها را به تأخیر انداخت و وقت ویژه‌ای بعداً برای انجامش مقرر کرد.
۴. در انجام آن عجله کنید؛ همین الان آن را انجام دهید و عذر و بهانه نیاورید.

مرزهای استعداد

اولویت در تمرکز فقط به معنی ایجاد مرزهای جدیدی است که شما پا را فراتر از آن‌ها نمی‌گذارید. اکثر افراد درگیر در کسب‌وکار دچار مشکل می‌شوند؛ زیرا وقت بسیاری را صرف کارهایی می‌کنند که چیز زیادی درباره آن‌ها نمی‌دانند. شما به آنچه خوب می‌دانید، بچسبید و بطور مداوم استعدادهایتان را اصلاح کنید [این نصیحت مخصوصاً وقتی به سرمایه‌گذاری پولتان می‌پردازید، مفید است] وقتی شما در محدوده مرزهای استعداد خودتان باقی می‌مانید، یعنی روی کاری که بسیار خوب انجام می‌دهید، تمرکز کنید و می‌توانید در کمال امنیت در تمام روز ریخت و پاش کنید.

قدرت نه گفتن

باقی ماندن در محدوده مرزهای استعداد، مستلزم سطح تازه‌ای از انضباط فردی است. این به معنی آگاه بودن بیشتر در هر روز از فعالیت‌هایی است که انتخاب می‌کنید تا وقت خود را صرف آن‌ها کنید. برای پیشگیری از انحراف تمرکز خود، در فواصل معینی از خود بپرسید: آیا کاری که اکنون انجام می‌دهم به من کمک می‌کند تا به اهدافم دست یابم؟ این عمل به تمرین نیاز دارد و به معنای این است که بسیار بیشتر نه بگویید. سه حیطة وجود دارند که باید بررسی شوند:

● **خودتان؛** به خودتان آرامش خاطر بدهید. روی منافع و پاداش‌های چسبیدن به اولویت‌های خود تمرکز کنید و به خودتان عواقب منفی عدم انجام این کار را یادآوری کنید.

● **سایرین؛** شاید افراد مختلفی تلاش کنند تا در تمرکز شما اختلال ایجاد کنند. حداقل برای مدتی از روز و هنگامی که می‌خواهید تنها باشید، در دفتر خود را ببندید تا بتوانید روی پروژه بزرگ بعدی خودتان تمرکز کنید.

● **تلفن:** اگر می‌خواهید نتایج بهتری بگیرید، بعضی وقت‌ها باید با دنیای خارج قطع رابطه کنید. اجازه ندهید که این مزاحمت‌های دائمی، آینده بهتر و آرامش فکری شما را به تأخیر بیندازد.

تعیین مرزهای جدید

از عادت‌های کهنه‌ای که ممکن است شما را از تمرکزتان منحرف کنند، برحذر باشید. مجموعه تازه‌ای از راهبردهایی را ایجاد کنید که به شما کمک خواهند کرد تا روشی را در زندگی خلق کنید که در هر بعدش غنی و پربار است. یکی از عادت‌های منحرف‌کننده تمرکز، تماشای تلویزیون بیش از حد است.

بعضی از والدین عواقب چنین کاری را درک می‌کنند و تماشا کردن تلویزیون را به چند ساعت در تعطیلات آخر هفته محدود می‌کنند. کاهش یک ساعت تماشای تلویزیون در روز منجر به ۳۶۵ ساعت صرفه‌جویی در سال می‌شود که معادل ۲ ماه کاری [بر اساس ۴۰ ساعت کار در هفته] در سال خواهد بود که به بازدهی زندگی اضافه خواهد شد.

هیچ فرمول سحرآمیزی وجود ندارد

نیازی به فرمول‌های سحرآمیز با اطلاعات محرمانه نیست؛ برای بدست آوردن آنچه در زندگی می‌خواهید، صرفاً تمرکز کردن روی آنچه کارایی دارد، در مقابل آنچه کارایی ندارد، کافی است. موفقیت فقط یادگرفتن چگونگی تمرکز کردن است.

راهبرد تمرکز ۳

آیا تصویر بزرگ را می بینید؟



منظور از هدف‌ها

هدف یعنی تعقیب کردن یک غایت با ارزش تا آنکه با موفقیت به انجام برسد. "تعقیب کردن" یعنی اینکه این یک فرآیند است، چون هدف‌ها به وقت نیاز دارند که مستلزم پیگیری است. "با ارزش" بیانگر این است که در ازای تحمل اوقات سخت، در پایان پاداش بزرگی وجود دارد؛ "تا آن‌که با موفقیت به انجام برسد" القا می‌کند که برای انجام گرفتن این کار، هرچه را که لازم باشد، انجام خواهید داد.

فهرست کنترل ده هدف برتر

۱. مهمترین اهداف شما باید برای خودتان باشد؛ تصمیم بگیرید تا فقط خودتان موفقیت را تعریف کنید و نگران نباشید که بقیه مردم چه فکر می‌کنند.
۲. هدف‌های شما باید با معنا باشند؛ دو درد بزرگ در زندگی وجود دارد: یکی درد انضباط فردی و درگیری درد پشیمانی. انضباط فردی فقط چند گِرم سنگینی دارد؛ اما هنگامی که اجازه می‌دهید تا زندگی شما بدون رضایت خاطر به حال خود رها شود، درد پشیمانی به اندازه یک کوه سنگین می‌شود. هم اکنون خود را موظف کنید تا اهدافی را خلق کنید که آزادی و موفقیت آینده شما را تضمین خواهد کرد.
۳. هدف‌های شما باید دقیق و قابل ارزیابی باشند؛ کلی گویی‌های مبهم و اظهارات سرسری کافی نیستند؛ به کمک سه واژه‌ی فوق‌العاده‌ی «چقدر وقت، چه موقع، چند وقت به چند وقت» به شما کمک خواهند کرد تا دقیق‌تر سخن بگویید. آن قدر با دقیق‌تر شدن روی هدف خود را به چالش بطلبید تا هدف شما کاملاً شفاف و قابل سنجش شود. «فراموش نکنید، یک هدف بدون یک عدد فقط یک شعار است»



۴. اهداف شما باید انعطاف‌پذیر باشد؛ چون نباید آن‌قدر قاطع و سرسخت باشد که احساس کنید دارد شما را خفه می‌کند؛ همچنین امکانی دهد که چنانچه فرصتی استثنایی برایتان بوجود بیاید، آزادی تغییر شرایط و مسیر را داشته باشید.

۵. اهداف شما باید چالش برانگیز و مهیج باشند؛ در این صورت شرایطی را کسب می‌کنید که از دچار شدن به یک زندگی کسالت‌بار پیشگیری می‌کند. به خیلی معمولی بودن قانع نشوید. اهدافی را خلق کنید که شما را آنقدر هیجان‌زده که شب‌ها خواب به چشمانتان نیاید. وقتی در تنگنا قرار می‌گیرید، چیزهای بیشتر درباره‌ی زندگی و قابلیت خودتان برای موفقیت یاد می‌گیرید.

۶. هدف‌های شما باید با ارزش‌هایتان همسو باشد؛ برای مثال: فرض کنید در شرایط تنگنای مالی هستید و دوستی پیشنهاد کار برای بدست آوردن پول فراوانی بدون زحمت می‌دهد؛ این کار سرقت از یک بانک است؛ از یک طرف اشتیاق شما برای رهایی از نگرانی مالی و اگر از سوی دیگر ارزش صداقت شما شدیدتر از اشتیاق شما برای آن پول باشد، چنین کاری نخواهید کرد. پس باید ارزش‌های اساسی با اهداف شما انطباق داشته باشند.

۷. اهداف شما باید معقول باشد؛ حیطه‌هایی را در اهداف خود بگنجانید که فرصت استراحت و لذت بردن از کارهای ظریف‌تر را به شما بدهند. زندگی آن‌قدر کوتاه است که نباید از چیزهای خوب آن غفلت کرد.

۸. اهداف شما باید واقع‌گرایانه باشند؛ چیزی به نام اهداف غیرواقع‌گرایانه وجود ندارد، بلکه فقط زمان‌بندی‌های غیرواقع‌گرایانه وجود دارند، نقشه‌ی شما دور از دسترس نباشد و مقدار زمان معقولی برای رسیدن به آن‌ها در نظر بگیرید.

۹. اهداف شما باید شامل کمک به دیگران باشند؛ چنانچه بذره‌ای خوب به زمین پاشید و آن‌ها را به خوبی پرورش دهید، پاداش‌هایتان تضمین شده هستند. چنانچه شما همیشه به گرفتن ادامه دهید، سرانجام در درازمدت همه چیز را از دست خواهید داد. کمک به دیگران می‌تواند باروش‌های بسیاری انجام شود. شما می‌توانید وقت خود، مهارت خود و البته پول خود را به دیگران ببخشید. بنابراین کمک به دیگران را جزعی از برنامه‌ی اهداف جاری خود قرار دهید و بدون قید و شرط این کار را انجام دهید و بلافاصله انتظار برگشت آن را نداشته باشید. در وقت مقرر و اغلب در غیر منتظره‌ترین روش‌ها خودش خواهد آمد.

۱۰. اهداف شما باید حمایت شود؛ در این مورد سه نقطه نظر وجود دارد: **نقطه نظر اول:** بعضی‌ها معتقدند که باید به تمام مردم دنیا بگویند که دارند چه کاری می‌کنند چون این استدلال را دارند که باعث اعتبار آن‌ها خواهد شد. **نقطه نظر دوم:** هدف‌های خودتان را تعیین کنید، آن‌ها را به کسی نگویید و کار را شروع کنید. به قول معروف، «دو صد گفته چون نیم کردار نیست» **نقطه نظر سوم:** به‌طور گزیننده‌ای رویاهای خود را با تعداد کمی از افرادی که به آنان اعتماد دارید، در میان بگذارید. افراد مبتکر خاصی وجود دارند که وقتی اوضاع سخت شود، شما را ترغیب کرده و از شما پشتیبانی خواهند کرد.



طرح اصلی شما باید شامل شش گام باشد

۲۴

۱. فهرست کنترل ۱۰ هدف برتر
۲. اهداف ۱۰۱ گانه برای برای شور و شوق لازم در ده سال آینده
۳. دفترچه اهداف متصور
۴. دفتر ایده‌ها
۵. تجسم، تفکر، تعمق و مرور
۶. تشکیل گروه‌های نخبه و مشاور

سامانه تمرکز افراد موفق

این روش اهداف شما را به هفت موضوع تقسیم کرده و شما را وادار می‌کند تا یک تعادل عالی را داشته باشید:

۱. مسائل مالی
۲. کسب و کار یا حرفه
۳. تفریح
۴. سلامتی و تناسب اندام
۵. ارتباط با دیگران
۶. زندگی خصوصی
۷. کمک به دیگران



راهبرد تمرکز ۴

ایجاد تعادل مطلوب





هنگامی که کار می‌کنید، کار کنید و هنگامی که بازی می‌کنید هرگز این دورا با هم نیامیزید. ما می‌خواهیم جزئیات رفتار روزانه‌ی شما را با استفاده از عبارت گوش به زنگ بررسی کنیم. این عبارت در برگیرنده شش زیر مجموعه است که به یک فرمول قدرتمند تبدیل می‌شوند: طرح اولیه، عمل، یادگیری، ورزش، استراحت، تفکر که به شما کمک می‌کند تا یک روز کاملاً متعادل را خلق کنید.



طرح اولیه

صرفاً نقشه‌ای برای روزی که در پیش رو دارید، می‌باشد. این طرح به شما کمک می‌کند تا کارهای مهمی را که در فهرست خود دارید، اولویت‌گذاری کنید. دوره وجود دارد؛ یا شب قبل یا این‌که صبح زود قبل از این‌که روزتان را آغاز کنید، آن را انجام دهید. تحقیقات اخیر نشان می‌دهند که اگر بجای صبح زود، شب قبل طرح خود را آماده کنید، در واقع ذهن نیمه هوشیاران در خلال شب روی آن کار می‌کند تا بفهمد که چگونه طرح روز بعدتان را محقق کند.

عمل

تنها چیزی که برنده‌ها را از بازنده‌ها متمایز می‌کند، این است که برنده‌ها عمل می‌کنند! روی فعالیت‌هایی تمرکز کنید که بهترین نتایج را برایتان به بار می‌آورند؛ برای آنچه خواهید داد و انجام نخواهید داد، محدودیت قائل شوید. به‌طور مؤثر تفویض اختیار کنید و مراقب باشید تا از حدود خود خارج نشوید. به‌خاطر داشته باشید، شما استحقاق اوقات فراغت را دارید، بنابراین نهایت استفاده از آن را ببرید و لزومی ندارد تا اهداف خود را در آن زمان‌ها مرور کنید یا کاری را در ارتباط با کسب‌وکاران انجام دهید.

یادگیری

اساساً دو چیز شما را عاقل‌تر خواهند کرد: کتاب‌هایی که می‌خوانید و افرادی که ملاقات می‌کنیم. خاصیت دیگر یک روز متعادل خوب این است که مقداری از وقتتان را صرف کنید تا دانش خود را افزایش دهید.

از هر منبعی ولو نوارهای شنیداری، مرور تجربه‌های گذشته‌ی خودتان و همچنین دیگران و نیز با مشاهده و بررسی افراد می‌توانید چیزهای بسیار بیشتری یاد بگیریم.



آنچه که باید انجام دهید، این است که چشم‌ها و گوش‌های خود را باز نگه دارید و چند سؤال بپرسید؛ پرسیدن را برای خود به صورت یک عادت درآورید؛ زندگی هر روز چیزی به شما یاد می‌دهد؛ در صورتی که چشم‌های خود را باز نگه دارید و از آنچه که در اطراف شما می‌گذرد، آگاه باشید.

تمام پول‌های دنیا را هم که داشته باشید، فایده‌ای ندارد اگر نتوانید صبح زود از رختخواب برخیزید تا از آن بهره‌مند شوید.

ورزش

خلق کردن تعادل عالی در زندگی‌تان به این معناست که سلامتی خود را دست کم نگیرید. تمام آنچه که نیاز دارید، در حدود بیست دقیقه ورزش در روز است و مجبور نیستید که به دوی استقامت یا ورزش سه ساعته در یک سالن ورزشی مشغول پردازید. یک هدف سی روزه تعیین کنید و به هر ترتیبی شده تلاش کنید تا این دوره زمانی با اهمیت را طی کنید. یک خط مشی استثنا ناپذیر داشته باشید و در ازای از دست ندادن حتی یک روز، پاداش برای خودتان در نظر بگیرید. هشت فایده ویژه‌ی یک برنامه ورزشی منظم:

۱. بهتر شدن عادت‌های خوب
۲. افزایش میزان انرژی
۳. تسکین نگرانی و تنش
۴. حفاظت در برابر صدمات و جراحات
۵. بهبود ظاهر سالم
۶. تسکین اختلالات گوارشی
۷. ارتقای خود انگار شما
۸. افزایش طول عمر
۹. استراحت

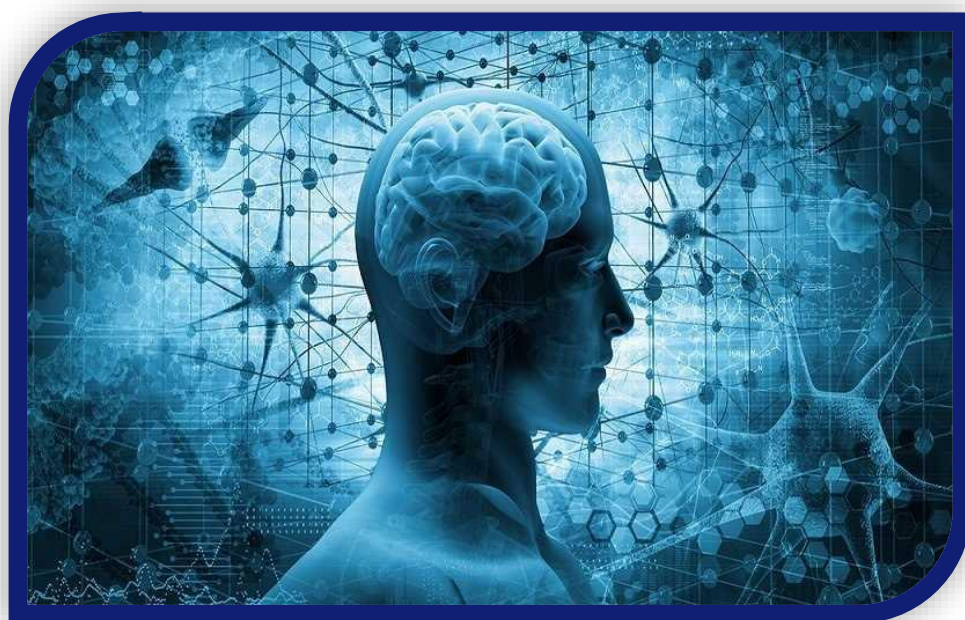
اکنون وقت آن رسید تا در طول روز باتری‌های خود را دوباره شارژ کنید. اگر شخص سحرخیزی هستید، چرت کوتاهی بزنید. [بیست و پنج دقیقه آسوده در بعد از ظهر]

از طرفی چنانچه یک روز در هفته را برای وقت فراغت برنامه‌ریزی کنید، دقت کنید آن یک روز بیست و چهار ساعت کامل باشد و در آن به هیچ وجه کاری در رابطه با کسب و کار خود انجام ندهید.

تفکر

اگر می‌دانستید که افکارتان چقدر قدرتمند هستند، هرگز فکر منفی به خود راه نمی‌دادید.

در پایان هر روز کاری یا درست قبل از آن که شب به رختخواب بروید، چند دقیقه‌ای صرف کنید تا بطور ذهنی مرور گذرا درباره‌ی روزی که پشت سر گذاشته‌اید، انجام دهید. نسبت به اشکالات خود حساس باشید، اما خود را سرزنش نکنید و از خطاهای خود درس بگیرید چون فردا روز جدیدی است و فرصت دیگری برای آنکه بهتر عمل کنید. همچنین روی پیشرفتی که کرده‌اید، تمرکز کنید.





راهبرد تمرکز ۵

ایجاد روابط عالی با دیگران



بعضی‌ها وارد زندگی ما می‌شوند و تقریباً بلافاصله آن را ترک می‌کنند. بعضی دیگر باقی می‌مانند و چنان تأثیری در قلب و روح ما می‌گذارند که برای همیشه ما را تغییر می‌دهند.

احساس شگفت‌انگیزی است که افراد خاص را در زندگی‌تان داشته باشید تا از راه‌های متفاوتی شما را حمایت کرده و تقویت کنند. تشکیل روابط عالی یک عادت است و پاداش‌های چشمگیری در پی دارد.

به افرادی که افکار مسموم دارند، «نه» بگویید و از آن‌ها اجتناب کنید! قدرت حقیقی در این مطلب نهفته است: همواره حق انتخاب با شماست. شما می‌توانید نوع افرادی را که در زندگی‌تان می‌خواهید انتخاب کنید و شما می‌توانید به دنبال فرصت‌های تازه باشید. اگر کسی دائماً روحیه‌ی شما را تضعیف می‌کند، تصمیم بگیرید رهایش کنید و به راه خود ادامه دهید. در رابطه با افراد در ارتباط خود سه پرسش مهم کنید: آیا آن‌ها را دوست دارم؟ آیا به آن‌ها اعتماد دارم؟ آیا برای آن‌ها احترام قائل هستم؟

مشتریان اصلی و فلسفه بُرد- بُرد

در ایجاد عادت روابط عالی، باید یاد بگیرید که ارزشمندترین روابط خود را در **فضای بُرد- بُرد** مضاعف پرورش دهید. بُرد بُرد اساساً فلسفه‌ی چگونه‌ی زندگی کردن شماست. کسب‌وکار بُرد بُرد به معنای اهمیت قائل شدن برای شخص مقابل می‌باشد؛ یعنی این‌که آن‌ها همین قدر برنده شوند که شما می‌شوید؛ خواه مسئله‌ی فروش، قرارداد استخدام، مذاکره و خواه یک شرکت مهم می‌باشد.

در زندگی شخصی‌تان، بُرد بُرد بنیانی برای روابط گرم و محبت‌آمیز می‌باشد. در چنین شرایطی شوهر دوست دارد شرایطی برای برنده شدن همسر و خانواده‌اش فراهم کند. بُرد بُرد یعنی همسری که از شوهرش حمایت قاطع می‌کند، در حالی‌که او تلاش می‌کند تا کسب و کار تازه‌ای را راه اندازی کند، یا شغل جدیدی را شروع نماید و مشتاق است تا در این راه چندین فداکاری را بپذیرد.

بُرد بُرد یعنی بخشیدن به جامعه بدون چشم داشت، همسایه بسیار خوب بودن و کمتر خود محور بودن. برای این‌که بُرد بُرد واقعاً کارایی داشته باشد، باید هر روز به آن عمل کنید. این نیاز به زمان دارد و شما را به چالش می‌طلبد تا به‌طور جدی متعهد شوید که این اتحادهای مهم را تشکیل دهید.

عامل مهم دیگری در کسب‌وکارتان، ایجاد روابط عالی با مشتریان اصلی است. مشتریان اصلی شما افرادی هستند که در قلب کسب‌وکار شما قرار دارند. آن‌ها بطور دائمی از شما خرید می‌کنند و منبع اصلی درآمد شما هستند. مشتریان اصلی جواز ورود شما به رشد آینده هستند.

هر معامله‌ای ارزش حفظ کردن ندارد

کسب‌وکار جدید اهمیت دارد، ولی حفظ رابطه با بهترین مشتریان، اهمیت بیشتری دارد. از وقتی که صرف افرادی می‌کنید که مشتریان حاشیه‌ای [غیر ضروری] می‌باشند، برحذر باشید. آن‌ها معمولاً وقت و انرژی بسیاری از شما می‌گیرند و در عوض نفع بسیار ناچیزی به شما می‌رسانند.

کاملاً آماده‌ی پذیرفتن بازخورد باشید

با پرسیدن تعداد کمی پرسش در هر هفته می‌توانید از افرادی که آنقدر برایتان اهمیت قائلند تا بازخورد صادقانه به شما بدهند، چیزهای بیشتری در مورد خودتان بگیرید. به جای گرفتن حالت دفاعی، این اطلاعات را به عنوان یک موهبت بپذیرید. برای بازخورد دادن نیز به زبان ساده، خصوصی انتقاد و در ملا عام تحسین کنید.

«اگر می‌خواهید چیزی تغییر کند، خودتان تغییر کنید.»

چگونه مشاوران بزرگ پیدا کنیم

مشاور کسی است که تجربه‌ی گسترده یا قابلیت‌های بی‌نظیری دارد که مشتاق است تا براساس یک برنامه‌ی منظم ایده‌هایش را در اختیارتان قرار دهد. یک روش به مرحله‌ای ثابت شده ارائه می‌شود که به شما کمک خواهد کرد تا از منافع قابل توجه مشاوره بهره‌مند شوید:

۱. هدف‌تان را مشخص کنید؛ یک حیطه‌ی خاص از زندگی‌تان را انتخاب کنید که می‌خواهید آن را بهتر کنید.
۲. نامزدهای مشاوره‌ای خود را انتخاب کنید؛ در حیطه‌ی انتخابی خودتان، درباره‌ی شخصی فکر کنید که به‌طور استثنایی تجربه یا قابلیت دارد.

۳. نقشه‌ی راه‌بردی خودتان را خلق کنید؛ اولین چیزی که باید بدانید این است که احتمالاً هرگز از کسی که می‌خواهید او را ملاقات کنید، بیش از شش نفر فاصله ندارید؛ با این مسئله مثل یک بازی برخورد کنید. شاید فقط باید شش در را باز کنید تا همه اطلاعاتی را که در مورد مشاور خود لازم دارید، بدست آورید. چه کسی اولین در را می‌تواند به رویتان باز کند؟ از همان جا شروع کنید و دائماً سؤال کنید. شگفت زده خواهید شد به محض این‌که دیگران با خبر شوند که شما به دنبال یک مشاور می‌گردید.

گروه‌های نخبگان

گروه نخبگان، در شرایط مطلوب از پنج یا شش نفر تشکیل می‌شود که می‌خواهند روابط دراز مدت بسیار خوبی را ایجاد کنند. هدف ابتدایی این گروه آن است که از لحاظ عاطفی، شخصی و حرفه‌ای از یکدیگر پشتیبانی کنند. چهار گام اصلی عملی وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا این مفهوم را برای خودتان به واقعیت تبدیل کنید:

۱. افراد مناسب را انتخاب کنید؛ افرادی را انتخاب کنید که احتمال دارد بیشترین هم‌افزایی را خلق کنند، یعنی افراد بلند پرواز، خالی از تعصب و هدفمند که بینش مثبت دارند و انرژی مثبت و سالمی را به هر جلسه مباحثه تزریق می‌کنند. ترکیبی از تجربه‌ها و پیشینه‌های متفاوت، عمق و تنوع بیشتری به جلسات شما خواهد بخشید.

۲. هریک از اعضا باید متعهد باشند؛ تعهد مستلزم حضور منظم، اشتیاق برای شرکت در هر جلسه‌ای که تشکیل می‌شود، و توافق برای محرمانه نگه داشتن هر مطلبی است که در میان اعضای گروه مطرح می‌شود.

۳. تصمیم بگیرید که کی، کجا، چند بار و برای چه مدتی، می‌خواهید این جلسات برگزار شود.

۴. درباره چه مطالبی گفتگو خواهید کرد.

ضد گلوله کردن خودتان

تعریف یک دژ این است: ساختمانی که تسخیرناپذیر است، پناهگاه یا مأمونی است تا بتوان به آن پناه برد. در یک دژ از طوفان‌های زندگی و کسب‌وکار در امان هستید. از مقوله‌های زیر استفاده کنید تا شما را در ساختن دژتان راهنمایی کند. این مقوله‌ها از لحاظ اهمیت هیچ ترتیب خاصی ندارند:

واحد خانواده؛ مربیان و مشاوران خاص؛ تیم آمادگی جسمانی و سلامتی؛ تیم حمایتی کسب‌وکاری [درونی] مثل کارکنان اداری، تیم مدیریتی و فروش؛ تیم حمایتی کسب‌وکاری [بیرونی] مثل بانکداران، وکلا، مسئولان تدارکات؛ مشتریان اصلی؛ گروه نخبگان شخصی؛ کتاب‌های خودیاری و پیشرفت فردی؛ راهنمای معنوی؛ سایر اتحادهای راهبردی مثل گروه‌های شبکه‌ای، منابع درآمدی منفعل؛ پناهگاه [خلوت دنج شخصی شما، یا مکانی که به آن پناه می‌برید].

به عنوان نتیجه‌گیری به خاطر داشته باشید، زندگی تنها ساختن روابط بزرگ و لذت بردن از آن‌هاست. این حق شماست که از سهم عادلانه خود در زندگی بهره‌مند شوید. این بهره‌مندی نیاز به اعتماد به نفس دارد تا خودتان را ارزیابی کنید و در جستجوی افراد عالی باشید. سعادت و کامیابی در زندگی، بیشتر از افرادی که می‌شناسید بدست می‌آید، نه از آنچه که می‌دانید.





راهبرد تمرکز ۶

عامل اعتماد به نفس



اعتماد به نفس

تجربه به شما می‌گوید چه کنیم؛ اعتماد به نفس به شما امکان می‌دهد تا آن را انجام دهید. اعتماد به نفس یک عامل حیاتی است که شما باید با استفاده از آن خود را در مقابل غل و زنجیرهای منفی‌بافی حفظ کنید. در صورت فقدان اعتماد به نفس، ترس و تشویق بر اوضاع حاکم می‌شوند، پیشرفت متوقف شده و از حرکت باز می‌ایستد.

تمام کردن کار ناتمام

کار ناتمام واژه‌ای است که تمام آشفتگی‌هایی را که در زندگی‌تان وجود دارند و به آن‌ها نپرداخته‌اید، توصیف می‌کند. علت این‌که بسیاری از مردم به این کارهای ناتمام نمی‌پردازند، ترس است.

ترس باعث تردید می‌شود و تردید منجر به فقدان اعتماد به نفس می‌شود. بعضی آنقدر کار ناتمام بر روی هم تلنبار کرده‌اند که انگار کوهی را بر پشت خود حمل می‌کنند. هوشیار باشید که کارهای ناتمام یک حقیقت جاری هستند. هر هفته اتفاقاتی روی خواهد داد که باید رفع و رجوع شود. اجازه ندهید تا این امور رشد کنند. با اعتماد به نفس به سرعت به آن‌ها پردازید. هنگامی که این کار را انجام دهید، زندگی شما به‌طور دلپذیری ساده و بی‌پیرایه خواهد شد.

الگوی راه آزادی

هر چیزی که شما می‌خواهید، در آن سوی ترس است. برای غلبه بر ترس، باید به نتیجه کار خود ایمان داشته باشید. در حقیقت، معمولاً نیاز به یک جهش ایمانی می‌باشد تا فاصله میان ترس و اعتماد را پر کند. ایمان، پریدن به آن سوی فاصله‌ها است. به ایمان، ایمان بیاورید! به خدا ایمان بیاورید! جهش ایمانی را انجام دهید!

در نقطه اوج ترس شما، اعتماد به نفس مورد نیاز است. این یکی از بزرگترین چالش‌های زندگی است. این چالش را با عرفی جدید برای خوب انجام دادن آن کار بپذیرید.

ببخشید و فراموش کنید

برای این که به طور کامل از فشارها و رویدادهای گذشته خلاص شوید، باید یاد بگیرید تا دیگران را ببخشید. این مطلب دو جنبه دارد:

- اول؛ باید افرادی را که در گذشته مانع پیشرفت شما شده‌اند، ببخشید. شاید کار آسانی نباشد، اما چنانچه می‌خواهید آرامش فکر و آینده بهتری داشته باشید، انجام این کار ضروری است.
- دوم؛ خودتان را ببخشید. آن افکار منفی گناه‌آلود را برای همیشه سرکوب کنید. در عوض این حقیقت را بپذیرید که هرچه انجام داده‌اید، انتخاب‌های شما بر مبنای میزان دانش و آگاهی شما در آن زمان بوده است.

شش راهبرد برای ایجاد اعتماد به نفس

۱. هر روز به خود یادآوری کنید که چه کارهایی را به خوبی انجام داده‌اید.
۲. زندگی‌نامه‌های الهام‌بخش بخوانید.
۳. سپاسگزار باشید؛ مهم نیست که شرایط شما ممکن است چقدر نامطلوب باشد، احتمالاً شخص دیگری وجود دارد که شرایط نامطلوب‌تر از شما را دارد.
۴. پشتیبانی عالی در پیرامون خود تشکیل دهید.
۵. خود را وادار کنید تا به اهداف کوتاه مدت دست یابید.
۶. هر هفته کاری برای خودتان انجام دهید؛ راه رسیدن به اعتماد به نفس از میان موفقیت‌های هفتگی می‌گذرد؛ یاد بگیرید تا برای آن‌ها هورا بکشید.

عامل ایمان خود را بررسی کنید

جورج گالوپ: متعهدترین مردم [۱۳% مؤمنان] در میان خوشبخت‌ترین، نیکوکارترین، صبورترین و با اخلاق‌ترین مردم به سر می‌بردند.

چه کنید اگر دچار رکود شدید

۱. تشخیص دهید که دچار رکود شده‌اید؛ به طور موقت دست از کار بکشید تا دوباره فکر، تجدید قوا و تمرکز کنید. با آنانی که بیشترین حمایت را از شما می‌کنند، صحبت کنید.
۲. یک موفقیت بزرگ را به خودتان یادآوری کنید؛ درک کنید که شما فرد با استعدادی هستید. چون قبلاً آن را ثابت کرده‌اید، پس می‌توانید باز هم آن را تکرار کنید.
۳. به مسائل اساسی برگردید؛ به جای پرداختن به کارهای پیش پا افتاده، به فعالیت‌هایی عمل کنید که نتایج مطلوب شما را تضمین می‌کند.



راهبرد تمرکز ۷

آنچه را که می‌خواهید درخواست کنید

اگر با درخواست کردن، نه چیزی بدست می‌آورید و نه چیزی از دست می‌دهید، پس حتماً درخواست کنید.

درخواست کنید و بگیرید

چیزی که باید درک کنید این است: جهان به آنانی که درخواست می‌کنند، پاسخ می‌دهد. اگر به آنچه می‌خواهید نزدیک‌تر نمی‌شوید، احتمالاً به اندازه‌ی کافی درخواست نمی‌کنید.

بعضی‌ها می‌گویند «توانا بود هر که دانا بود» این درست نیست! بلکه به کار بردن دانش است که توانایی است. وقتی درخواست می‌کنید، می‌توانید تمام انواع اطلاعات، ایده‌ها، راهبردها، اسامی افراد با نفوذ و حتی پول را بدست آورید. بنابراین چرا مردم وقتی فرصتی برای درخواست کردن پیش می‌آید، زبانشان بند می‌آید؟ در این رابطه اساساً سه رابطه وجود دارد:

۱. آن‌ها باوری دارند که می‌گویند درخواست کردن صحیح نیست.

۲. اعتماد به نفس ندارند.

۳. از رد شدن درخواستشان می‌ترسند.

هفت روش برای تقویت کسب‌وکار

۱. درخواست اطلاعات کنید؛ برای جلب مشتریان بالقوه جدید، اول باید بدانید که چالش‌های جاری آن‌ها چه هستند، چه می‌خواهید کسب کنند و برای انجام دادن آن‌چه برنامه‌ای دارند. سؤال‌هایی بپرسید که با کلمات چه‌کسی، چرا، چه‌چیزی، چه‌وقت و چگونه شروع می‌شوند، تا تمام اطلاعات مورد نیاز را بدست آورید. این کار را فرآیند اکتشاف می‌نامند. هرگز قدرت پرسش‌های مناسب و توانایی گوش کردن را دست‌کم نگیرید..

۲. برای گرفتن کار درخواست کنید.

۳. درخواست گواهی‌های کتبی کنید؛ گواهی‌ها خوب تنظیم شده و هدفمند از افراد فوق‌العاده مورد احترام، دارای قدرت هستند. از مشتری‌هایتان درخواست کنید تا منافع و نتایج خاصی که به علت کار شما عایدشان شده است را گواهی کنند. این یک پیامد عالی، دقیق و قابل سنجش است.
۴. درخواست ارجاعات و معرفی‌های طراز اول داشته باشید؛ افرادی وجود دارند که با خوشحالی مشتریانی را نزد شما خواهند فرستاد؛ چرا که با آن‌ها رفتار بسیار خوبی داشته‌اید. بنابراین، چرا از همه آن‌ها درخواست نمی‌کنید تا مشتریانی را نزد شما بفرستند؟ درخواست برای معرفی مشتریان جدید توسط مشتریان قبلی، بخش مهمی از راهبرد بازاریابی فراگیر می‌باشد.
۵. درخواست کار بیشتر داشته باشید؛ سامانه‌ای را ایجاد کنید تا تعیین کند که مشتریان شما چه هنگامی بیشتر به محصول یا خدماتتان نیاز خواهند داشت. هنگامی که درخواست کردن را متوقف کنید، کسب‌وکار به تدریج از رونق می‌افتد. تقاضای گرفتن کار بیشتر به شما کمک می‌کند تا سرعت پیشرفت را بدست آورید.
۶. درخواست مذاکره مجدد کنید؛ صرفاً با درخواست کردن می‌توانید درباره‌ی کلیه قراردادهای مذاکره‌ی مجدد کنید. مادامی که این کار را به‌طور اخلاقی و با روحیه‌ی بُرد مضاعف انجام می‌دهید، می‌توانید از انعطاف‌پذیری بسیاری برخوردار شوید.
۷. گرفتن بازخورد را درخواست کنید؛ از مشتریانتان بپرسید: نظرتان درباره‌ی کار ما چیست؟ چه می‌توانیم بکنیم تا خدماتتان را برای شما بهتر کنیم؟ به ما بگویید چه چیزی از محصولات ما را دوست دارید و چه را دوست ندارید. مهم نیست که در چه نوع کسب و کاری هستید؛ افرادی در اطرافتان هستند که می‌توانند بازخورد خوبی به شما بدهند. تنها کاری که باید بکنید، پرسیدن است.

روش‌های درخواست کردن

بعضی از ثمرات درخواست کردن بی‌بهره‌اند؛ چون به‌طور مؤثر درخواست نمی‌کنند. چنانچه از زبان نامعلوم و دو پهلو استفاده کنید، دیگران منظور شما را نخواهند فهمید. در اینجا پنج روش ارائه می‌شود تا به شما اطمینان دهند که درخواست شما نتایج مطلوب به همراه دارد:

۱. درخواست خود را به‌طور واضح مطرح کنید
۲. با اعتماد به نفس درخواست کنید
۳. با جدیت درخواست کنید
۴. خلاقانه درخواست کنید
۵. صادقانه درخواست کنید

نتیجه‌گیری:

درخواست کردن روش طبیعی برای پیشرفت دائمی است. با جسارت به پیش بروید و درخواست‌های خود را آشکار کنید. این درخواست‌ها بذره‌های سعادت آینده شما هستند. آن‌ها را اکنون بکارید تا بتوانید بعد آن‌ها را درو کنید.



راهبرد تمرکز ۸

پشتکار مداوم



قدرت معجزه‌آسایی که گروهی اندک را به اوج می‌رساند، باید در سخت‌کوشی، عملکرد و پشتکار آن‌ها که تحت توجهات و تأثیرات یک روح مصمم و شجاع هستند، جستجو شود. شما بدون تداوم و پشتکار در عمل، هرگز به دستاوردهای مهمی در زندگی نخواهید رسید.

منافع پشتکار مستمر

هنگامی که متعهد می‌شوید تا کاری را انجام دهید و به خوبی از عهده آن برمی‌آیید، توجه افراد برجسته را جلب کرده و برای خودتان پاداش‌های کلانی را به ارمغان می‌آورید. وقتی پشتکار مداوم و برنامه عملی مبتکرانه داشته باشید، حرکت سریعی را ایجاد می‌کنید که توقف ناپذیر می‌شود.

عقلانه انتخاب کنید

هنگامی که در سرزمین بایدها زندگی می‌کنید، خودتان را تحت فشار قرار می‌دهید؛ ولی زمانی که هر روز از موضع اختیار زندگی می‌کنید، در موضع قدرت قرار می‌گیرید، چون احساس می‌کنید که مسئول هستید و زندگی‌تان تحت کنترل شما قرار دارد.

هنگامی که پیوسته دست به انتخاب‌های بهتری می‌زنید، عادت‌های بهتری را هم خلق می‌کنید. این عادت‌های بهتر، شخصیت بهتری را ایجاد می‌کنند. وقتی شخصیت بهتری داشته باشید، ارزش بیشتری به جهان می‌افزاید و وقتی ارزشمندتر می‌شوید، فرصت‌های بهتر و بزرگتر را جذب می‌کنید و امکان بخشش بیشتر و پاداش‌های بهتر برای شما به ارمغان می‌آورد. استمرار در عملکرد، خود به خود آینده بهتری برای شما رقم می‌زند. این یک چرخه بی‌پایان است.

فرمول حیاتی

تنها فرمول حیاتی در مورد شما شامل دو مقوله **وفای به عهد** و **مسئولیت‌پذیری** است. شما صرفاً با حفظ شرافت خود فرصتی باور نکردنی دارید تا سرفراز باقی بمانید. برای آن که همیشه شرافت خود را حفظ کنید، باید بدانید که: شرافت حقیقی بر مبنای عمل کردن به توافق‌هایتان استوار است.

چنانچه همواره از انجام دادن آنچه می‌گویید خودداری کنید، اعتبار شما مخدوش می‌شود و بالعکس آن وقتی همواره آنچه را می‌گویید، انجام دهید، عناوینی مثل معتبر و قابل اعتماد در کنار اسم شما قرار می‌گیرند.

عامل شرافت

این یک فرمول سه قسمتی می‌باشد که به شما کمک می‌کند در اوج شرافت زندگی کنید. این فرمول، ساده و مؤثر است. ما از شما می‌خواهیم که هر روز را با استفاده از آن شروع کنید:

۱. هنگامی که همواره حقیقت را به زبان می‌آورید، مردم به شما اعتماد می‌کنند.

۲. وقتی همان‌طور که قول داده‌اید، عمل کنید، مردم به شما احترام می‌گذارند.

۳. وقتی کاری می‌کنید که مردم احساس بزرگی می‌کنند، آن‌ها شما را دوست می‌دارند.

هنگامی که به عامل شرافت عمل کنید، مشتریانانتان از مراجعه کردن به شما خوشحال‌تر خواهند شد و این مستقیماً روی منافع شما تأثیر می‌گذارد. **«شرافت»**؛ بدون آن خانه را ترک نکنید.

«موفقیت اغلب در یک قدمی قرار دارد؛ البته برای آنانی که دست از تلاش بر نمی‌دارند.»



راهبرد تمرکز ۹

قاطعانه عمل کن



برای این که شرایط تغییر کند، باید خودتان تغییر کنید. در غیر این صورت چیز زیادی تغییر نخواهد کرد. هنگامی که حرکت در مسیر زندگی را شروع می‌کنید، قاطعیت بزرگترین پشتیبان شماست. امروز و فردا کردن، دزدی است که در لباس می‌دُل در کمین نشسته تا امیدها و رویاهای شما را به سرقت ببرد.



شش دلیل خوب برای به تعویق انداختن کارها وجود دارد:

۱. کسل شده‌اید؛ برای غلبه بر آن، مجموعه‌ای از ابتکارها و دلگرمی‌های تازه ایجاد کنید تا حرکت رو به جلو داشته باشید.
۲. کار زیاد بر سر و رویتان می‌بارد.
۳. اعتماد به نفس شما تضعیف شده است.
۴. برای خودتان ارزش کمی قائل هستید.
۵. به کاری مشغول هستید که به معنای حقیقی از آن لذت نمی‌برید.
۶. شما به راحتی حواستان پرت می‌شود، یا یک تنبل واقعی هستید!

تصمیم‌گیری فعال

به‌طور کلی مسامحه کاری معمولاً از فقدان انگیزه سرچشمه می‌گیرد. به تأخیر انداختن کارها از عمل کردن قاطعانه آسان‌تر است. اساساً دو روش وجود دارد تا در خودتان انگیزه ایجاد کنید:

- می‌توانید از عواقب عمل نکردن بترسید.
 - می‌توانید از پاداش‌ها و منافع عمل کردن به هیجان بیایید.
- خواه روی یک پروژه کوچک کار می‌کنید، خواه روی یک هدف بزرگ، چنان‌چه به آن بچسبید تا پایان موفقیت‌آمیز آن را جشن بگیرید.

فرمول ا-ب-ت-ا

این فرمول به شما کمک خواهد کرد تا در همان حالی که به‌سوی شرایط ناشناخته آینده حرکت می‌کنید، هوشیار باشید:

۱- اندیشه کنید ۲- بپرسید ۳- تصمیم بگیرید ۴- اقدام کنید

حلال مشکل

وقتی نمی‌دانید به کدام جهت باید حرکت کنید، این فرمول را در اولویت قرار دهید. ده گام زیر مطرح می‌شود که شما را به سوی نتیجه‌ی مطلوب گام‌به‌گام هدایت کند:

- چالش من چیست؟ موقعیت خود را با دقت، واضح، خلاصه و مشخص تعریف کنید.
- تصمیم بگیرید تا با مشکل مواجه شده و به آن بپردازید.
- نتیجه‌ی مطلوبی که می‌خواهید، چیست؟
- در یک کلمه توصیف کنید که وقتی آن مسئله حل شد، چه احساسی خواهید داشت.
- چه اطلاعاتی نیاز دارم که کمک خواهد کرد؟ با مطالعه، تحقیق در پرونده‌ها و قراردادهای قدیمی، بیشتر یاد می‌گیرید.
- خودم چه می‌توانم بکنم؟
- چه کس دیگری می‌تواند به من کمک کند؟
- اکنون چه گام‌های عملی خاصی را می‌خواهم بردارم؟
- کی می‌خواهم شروع کنم؟ چه تاریخی می‌خواهم این کار ناتمام را تمام کنم؟
- نتایج خود را مرور کنید و جشن بگیرید!

بیا یاد دربارهی پول صحبت کنیم

اساساً سه چیز در زندگی می‌تواند شما را به تباهی بکشاند:

۱. قدرت؛ دیکتاتورها و خود بزرگ‌بین‌های این جهان را در نظر بگیرید.
۲. بی‌بندوباری اخلاقی؛ معمولاً مشکل بسیار زیادی از مردم است.
۳. طمع؛ بیش از حد به دنبال پول بودن، آن هم به‌طور خلاف و در اکثر مواقع به قیمت فدا شدن شخص دیگر.

برای جذب کردن پول بیشتر، باید جذاب باشید؛ به این معنا که مردم محصولات یا خدمات شما را بخواهند و آن‌ها را به خدمات یا محصولات رقیبتان ترجیح دهند. بنابراین عامل اساسی همواره تمرکز کردن روی خلق ارزش بیشتر می‌باشد.

ده اصل «سرجان تمپلتون» در مدیریت پولی به شرح زیر است:

۱. برای کسب موفقیت، نه خوش‌بین باشید و نه بدبین، بلکه واقع‌گرایی باشید که طبیعت امیدواری دارد.
۲. نعمت‌های خود را بشمارید تا خود و همسایگان را تقویت کنید؛ اول از لحاظ معنوی و سپس از لحاظ مالی.
۳. بدهی، خواه شخصی یا جمعی، نباید مانع از سرمایه‌گذاری‌ها در آینده‌ی شما باشد. تلاش کنید تا بدون بدهکاری باشید.
۴. در جاهای متفاوت بسیاری سرمایه‌گذاری کنید؛ تعدد سرمایه‌گذاری‌ها خطری ندارد.
۵. پول باید کارهای بسیار بیشتری غیر از افزایش خودش انجام دهد.
۶. بخاطر داشته باشید که صبر خصلت نیکویی است.
۷. چنانچه می‌خواهید ثروتمند شوید، قبل از سرمایه‌گذاری تحقیق کنید.

۸. هرگز فراموش نکنید: راز این که کسی ثروتمند شود، این است که دیگران را ثروتمند کند.
۹. در جستجوی بهترین بودن، شما را بهترین نمی‌کند.
۱۰. تنها با یک کلمه موفق شوید («عشق»)

حال مهم‌ترین بینش‌های «آرت لینک لتر» برای کسب ثروت و موفقیت را بخوانید:

۱. می‌خواهم کاری را انجام دهم که از آن لذت می‌برم؛ انسان فقط یک بار به دنیا می‌آید.
۲. مشکلات، ناکامی‌ها و چالش‌ها همیشه در سرراه وجود خواهند داشت.
۳. در رابطه با وقت و تلاش، فاصله میان موفقیت و میان مایگی بسیار ناچیز است؛ فراتر از آنچه انتظار می‌رود.
۴. هرگاه بتوانم درهایی را به سوی فرصتی باز کنم، از زور استفاده خواهم کرد، اما وقتی آن در به رویم باز است، به‌طور مسلم کار خواهم کرد.
۵. نقاط ضعف خود را تشخیص و نسبت به آن‌ها هوشیار خواهم بود و افرادی را پیدا خواهم کرد که در آن کارهایی که من تردید دارم، از من بهتر هستند.
۶. من شانس پیشرفت را مهم‌تر از پول فوری و منافع جانبی آن موقعیت تلقی خواهم کرد.
۷. هرگاه که عاقلانه باشد، توانایی‌ها و اهدافم را کمی فراتر از حیطه‌ی آرامشم گسترش خواهم داد.
۸. از ناکامی‌هایم درس خواهم آموخت و سپس آن‌ها را به دست فراموشی خواهم سپرد.

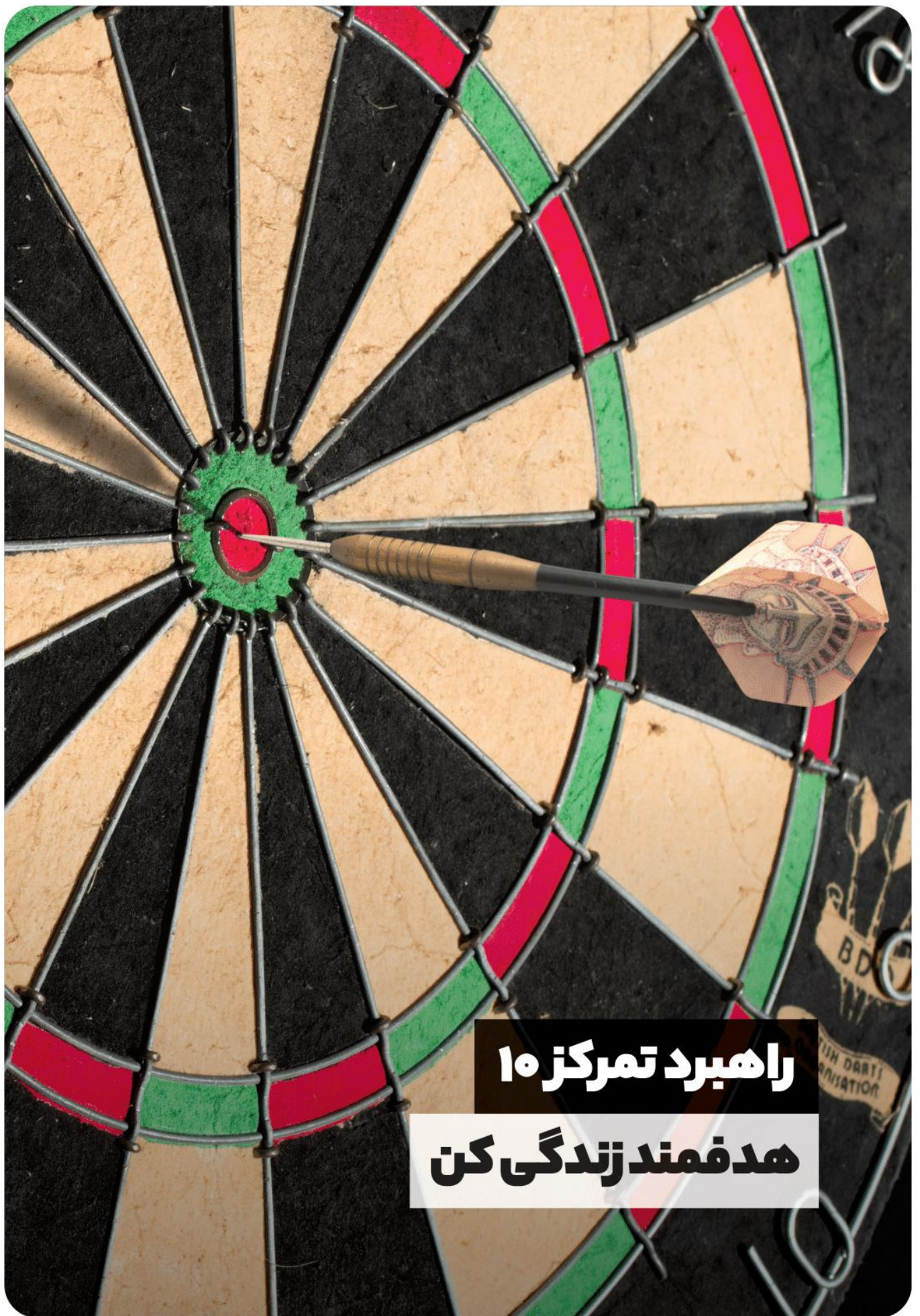
۹. من از این قانون طلایی پیروی خواهم کرد؛ یعنی هرگز معامله‌ای نخواهم کرد که در آن شخص دیگری مغبون واقع شود، فریب داده شود یا از او سوءاستفاده شود.

۱۰. از پول دیگران به شرطی استفاده خواهم کرد که اطمینان داشته باشم آن پول سریع‌تر از میزان بهره مورد نظر رشد خواهد کرد. هرگز طمّاع نخواهم بود.

برای کمک بیشتر به شما، در اینجا فهرستی از هفت کتاب مهم درباره پول و خلق ثروت عرضه می‌شود:

۱. ثروتمندترین مرد بابل [جورج اس. کلاسون]
۲. آرایشگر ثروتمند [دیوید شیلتون]
۳. همسایه میلیونر [توماس جی. استانلی]
۴. قوانین طلایی برای موفقیت مالی [گری مور]
۵. نه گام به سوی آزادی مالی [سوزی اورمان]
۶. بیندیشید و ثروتمند شوید [ناپلئون هیل]
۷. بابای پولدار، بابای بی پول [رابرت تی. کیوساکی]





راهبرد تمرکز ۱۰

هدفمند زندگی کن



لذت حقیقی این است: قرار گرفتن در خدمت یک هدف بزرگ. پذیرفتن یک روش زندگی هدفمند و به جای گذاشتن تأثیر خود به طور مثبت، فرصتی را فراهم می‌کند تا دیگران را تقویت کنید.

چالش

- بگذارید دیگران حقیرانه زندگی کنند، اما شما نکنید.
- بگذارید دیگران بر سر مسائل بی‌اهمیت مشاجره کنند، اما شما نکنید.
- بگذارید دیگران به خاطر آسیب‌های جزئی ناله و زاری کنند، اما شما نکنید.
- بگذارید دیگران آینده خود را در دست‌های افراد دیگرها کنند، اما شما نکنید.



سه نکته اساسی

ما باید تفاوت میان تعیین هدف و داشتن یک مقصود را روشن کنیم. مقصود شما فراتر از هدف‌های شما می‌باشد. مقصود یعنی همان تصویر بزرگ و از طرف دیگر، اهداف همان گام‌هایی هستند که در مسیر مقصود خود برمی‌دارید. سه نکته اساسی زیر به شما کمک خواهند کرد تا مقصود خودتان را فعال کنید:

۱. مقصود خود را با توانایی طبیعی‌تان سازگار کنید. برای مثال تری فوکس مقصودش را که کمک به بیماری سرطان بود، با چیزی سازگار کرد که واقعاً از آن لذت می‌برد؛ یعنی ورزش و دویدن عرض کشور کانادا.

۲. مصمم باشید؛ در حالی که بسیاری از مردم به خاطر این که به آسانی از مسیرشان منحرف شده یا تحت تأثیر بقیه واقع می‌شوند، جهت خود را در زندگی گم می‌کنند. زندگی کردن با هدف، مستلزم پایداری و ثبات قدم است؛ یعنی عزم راسخ برای انجام دادن آنچه که ضروری است.

۳. نگرش فروتنانه داشته باشید؛ اجازه ندهید منیت‌های بیمارگونه، نیت‌های خوب شما را تحت الشعاع قرار دهد. مهاتما گاندی، مادر ترزا و هزاران نفر دیگر که مثل آن‌ها مشهور نیستند، فقط کار خود را انجام می‌دادند. طمع و قدرت در فرمول آن‌ها برای زندگی هدفمند جایی نداشت. هنگامی که هدفمند زندگی می‌کنید، احساس می‌کنید که اثر مثبتی از خود به جای می‌گذارید و اجباری نیست که مشهور باشید. برای این که حداکثر بهره‌را از زندگی ببرید، اهدافتان باید منعکس‌کننده مقصودتان باشد، در حالی که چنانچه فقط روی پول درآوردن متمرکز باشید، از بخش بزرگی از زندگی بی‌نصیب خواهید ماند.

بیان کردن مقصود

اگر شما صاحب شغل یا یک تصمیم گیرنده کلیدی هستید، این پیشنهادها را مورد توجه قرار دهید: عبارت **«شرح وظایف»** را به **«هدف ما»** تغییر دهید.

به طور کلی، کارکنان این را آسان تر از مأموریت درک می کنند. آن را کوتاه و ساده کنید تا هرکسی در اداره بتواند آن را حفظ کند. پیشنهاد می شود که شرح شخصی از هدف را به یک جمله با معنی تبدیل کنید و آن را به اندازه کافی کلی کنید که در موقعیت های روزمره ی بسیاری بتواند در خدمت هدف قرار بگیرد.

تعیین کردن مقصودتان

برای این که به شما کمک شود تا مقصود خود را حتی در حد بالاتری تعیین کنید، اکنون در شرف کشف کردن روش بی نظیری برای گسترش آگاهی خود قرار دارید. این روش **«سطح وجود»** نام دارد. برای آسان کردن درک این مفهوم، آن را به سه حیطه خاص تقسیم خواهیم کرد. اول؛ یاد خواهید گرفت که چگونه میان رشد شخصی و عبارت **«سطح وجود»** تمایز قایل شوید.

دوم؛ مراحل بنیادی تکامل انسانی را مشخص خواهیم کرد. سوم؛ خواهید دید که **«سطح وجود»** به طور جزئی چگونه عمل می کند و چه پیوند مهمی با دو موضوع اول دارد.

اول: رشد شخصی و سطح وجود

سطح زندگی، روش زندگی، ثروت و فقر نه با رویدادها یا شرایط موجود در جهان خارج، بلکه با حالت وجود باطنی شخص تعیین می شود. امکان ندارد سطح پایینی از وجود در درون داشت و به طور هم زمان از سطح بالایی از موفقیت در خارج برخوردار شد.

دوم: مراحل وجود

- مرحله اتکا به نفس؛ خودباوری بالا و تصدیق باطنی، ندای باطنی را دنبال می‌کند.
- مرحله پذیرش؛ بدون قید و شرط زندگی را می‌پذیرد.
- مرحله کشف محبت؛ محبت و بخشش بدون قید و شرط را یاد گرفته و می‌پذیرد.
- مرحله بیداری؛ رفتار برد-بردار کشف می‌کند، شهودی می‌شود و یاد می‌گیرد تا بیش از آنچه بگیرد، ببخشد.
- مرحله خودشیفتگی؛ درباره دیگران قضاوت غلط می‌کند، بهانه‌جویی و انتقام و واکنش منفی به کار می‌گیرد.
- مرحله غریزه احتیاطی؛ حالت دفاعی، ترسان و گرایش به نگرانی دارد.
- مرحله غریزه‌های ادامه بقا؛ رفتار انحصارطلبانه، در قلمرو سلطه‌گرانه و جسورانه دارد.

سوم: عملکرد سطح وجود

حقیقت این است که شما رفتارهای معینی را بیشتر از رفتارهای دیگر از خود به نمایش می‌گذارید. این رفتارهای معین عادت‌های مسلط شما، یعنی سطح وجود حقیقی شما هستند. پرسش مهم این است: شما در کدام نقطه از این نردبان قرار دارید؟ در حال حاضر معرف کدام سطح وجود هستید؟ به آسانی می‌توانید بگویید که نسبت به روزهای هفته از بالا تا پایین در نوسان هستید. قبل از این که بتوانید از یک پله در نردبان به پله بعدی بالا بروید، باید آن پله‌ای را که الان روی آن هستید، کاملاً فراموش کنید.



یک فهرست از عوامل محدود کننده درست کنید

شما می‌توانید با درست کردن یک فهرست از عوامل محدود کننده، حرکت خود را به سطح بالاتری از وجود سرعت ببخشید. در زیر فهرستی از تمام کارهایی است که انجام می‌دهید و شما را محدود می‌کنند؛ یعنی شما را روی نردبان متوقف نگه می‌دارد. روی عادت پیوسته تغییر دادن عادت‌هایتان تأکید کنید.

۱. ولخرجی را متوقف کنید

۲. بدقولی را متوقف کنید

۳. روابط زیان‌مند با افراد را متوقف کنید

۴. مقصر قلمداد کردن دیگران برای هر آنچه را که ندارید، متوقف کنید

۵. با صحبت‌های منفی با خودتان، خود را تحقیر نکنید

نتیجه‌گیری

زندگی کردن با مقصود در بالاترین سطح وجود نشان می‌دهد که می‌خواهید با دیگران تفاوت داشته باشید. این رضایت‌بخش‌ترین جایگاهی است که می‌توانید در آن باشید که ارزشمندترین پاداش‌ها را برایتان دارد. تلاش کنید تا درباره خودتان و نقشی که مقدر شده تا در زندگی بازی کنید، بیشتر آگاه شوید. این همان تعهد نهایی است؛ تعهد برای تغییر کردن. زندگی کوتاه است؛ از امروز به بعد روی اثری از خود به جای گذاشتن تمرکز کنید.

کلام پایانی:

زندگی خودتان است... چالش آن را بپذیرید