دوازده ستون موفقیت

دکتر شهاب بیرانوند

دکتر خداداد بیرانوند

مهتاب غلامی

فهرست

**پیشگفتار ....................................................................................................................................................**

**ستون اول: مسیر رشد از دروازه خودشناسی می گذرد ............................................................................**

**ستون دوم:** **موفقیت کوزه ای است که در کوره تجربه پخته می شود ......................................................**

**ستون سوم: به هدف تان برسید .................................................................................................................**

**ستون چهارم: انگیزه فرآیند شروع اقدامات .............................................................................................**

**ستون پنجم: تعهد فراتر از یک فداکاری ساده است ................................................................................**

**ستون ششم: پشتکار کیفیتی است که برندگان را می سازد ....................................................................**

**ستون هفتم: قدرت نگرش در زندگی را نادیده نگیرید .............................................................................**

**ستون هشتم: کشتی ایمان، باور و دید به آینده ........................................................................................**

**ستون نهم: داشتن اعتماد به نفس در زندگی مهم است ...........................................................................**

**ستون دهم: کل زندگی تحت تاثیر فروش است ........................................................................................**

**ستون یازدهم: برای شناخت و درک دیگران نیاز به برقراری ارتباط داریم .............................................**

**ستون دوازدهم: یک رهبر بزرگ برای دنیا کافی است ..............................................................................**

**مقدمه/ پیشگفتار**

رسیدن به موفقیت برای هرکسی، مفهومی متفاوت دارد، خواه به معنای رسیدن به شغلی خوب باشد و خواه به معنای خریدن یک خانه‌ یا تشکیل یک خانواده، همه‌ی افراد برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنند. [موفقیت](https://karboom.io/mag/articles/%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82%DB%8C%D8%AA-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) چیزی نیست که بدون تلاش به آن برسید، موفقیت ذهنیتی است که برای رشد فردی و رسیدن به اهداف باید آن را برگزید.

هنگامی که از سقراط، فیلسوف آتنی، خواسته شد که تمام دانش و خِرَد خود را در یک عبارت مهم خلاصه کند، وی گفت: «خودشناسی.» لذا شناخت خود و متعاقب آن، رشد و توسعه شخصی و حساب کردن روی خود، یکی از عوامل مهم در نائل شدن به موفقیت است. حساب کردن روی خود،از عوامل کلیدی و پایه [در موفقیت](https://karboom.io/mag/articles/%D8%B1%D8%A7%D8%B2-%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82%DB%8C%D8%AA) محسوب می شود. برای موفق شدن، نمی‌توانید روی دیگران حساب کنید. بهترین دوست شما نمی‌تواند به جای شما در کلاسی شرکت کند. مادر شما نمی‌تواند به جای شما ترفیع بگیرد. شریک زندگی شما نمی‌تواند به جای شما اضافه‌‌وزنتان را کاهش دهد. همه‌ی اینها ‌کارهایی هستند که باید خودتان انجام دهید. اعتماد به دیگران برای حمایت عاطفی می‌تواند سودمند باشد، اما همان طور که شما نیازهای خود را دارید، دوستان و خانواده‌تان نیز نیازهای خود را دارند. بسیار مهم است که برای رسیدن به موفقیت خود را مسئول بدانید و فقط روی خودتان حساب کنید.

یکی دیگر از ستون های موفقیت، هدفمند بودن است.هنگام کار کردن روی اهداف برای رسیدن به موفقیت، می بایست نظام مند و طبق برنامه عمل کنید. رسیدن به اهداف را باید به عنوان یک مسیر نه یک مقصد در نظر گرفت و از این مسیر آموخت و لذت برد. لذا به جای تمرکز شدید روی نتایج و دستاوردها، به مسیر توجه کنید. اگر به خودتان اجازه‌ی لذت بردن از پیروزی‌های کوچک در طول مسیر را بدهید، [رسیدن به اهداف](https://karboom.io/mag/articles/%DB%B5-%D8%B1%D8%A7%D9%87-%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D8%B1%D8%B3%DB%8C%D8%AF%D9%86-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81) در هر روز به ماجراجویی جدیدی برای شما تبدیل می‌شود و بیش‌تر احتمال دارد که روی ریل باقی بمانید. البته در این مسیر از اهمیت تجربه نباید غافل شد. تجربه همان برهم کنش شما با محیط اطرافتان است، که این برهم کنش موجب یادگیری و بروز عکس العمل مناسب شما در مواجهه مجدد با رخدادهای محیطی می شود.

تجربه یکی از بزرگترین آموزگان بشریت و عامل رشد و موفقیت انسان است. در این راستا، اسپودی تمز می گوید: «تجربه معلم سخت‌گیری است که اول امتحان می‌ گیرد و بعد درس می‌دهد.» همچنین اسکار وایلد می گوید: «تجربه نامی است که ما همه بر اشتباهات خود می‌گذاریم.» تا بارها و بارها اشتباه نکنیم و زمین نخوریم، راه بلند شدن و پیدا کردن مسیر درست را نخواهیم آموخت.

داشتن انگیزه کافی، برای شروع و ادامه مسیر، از دگر عوامل مهم در سفر موفقیت است. انگیزه ها، موتور محرکه اهداف در این مسیر هستند. به زمانی فکر کنید که بچه‌ها راه رفتن را یاد می‌گیرند. آنها با افتادن متوقف نمی‌شوند، بلکه دوباره بلند می‌شوند و ادامه می‌دهند تا اینکه یک روز می‌توانند به‌راحتی شروع به حرکت کنند و بدوند. آنها سرشار از انگیزه برای موفق شدن هستند. آنها شکست را با انگیزه موفق شدن، بارها و بارها تمرین و تجربه می کنند و در نهایت با تلاش و پشتکار خود از آن به موفقیت پلی می زنند. پلی که با طناب پشتکار محکم شده است و می توان آن را خمیر مایه ای دانست که برندگان واقعی را می سازد. البته این پل بر پایه تعهد به خود، اهداف و تیم کاری شما استوار است و بدون داشتن اعتماد به نفسِ کافی لرزان خواهد بود.

داشتن نگرش مثبت به همراه ایمان، باور و دید به آینده چراغ راه عبور از پل موفقیت در زندگی شخصی و کاری محسوب می شوند. شکل‌گیری ذهنیت و نگرش مثبت در واقع اعتماد به خود و توانایی‌تان برای رسیدن به موفقیت است. لذا جایگزین کردن هرگونه افکار منفی با افکار مثبت بسیار مهم است تا بدون توجه به چالش‌هایی که پیش‌ رویتان است، انگیزه‌ی خود را برای ادامه‌ی تلاش و عبور از موانع احتمالی حفظ کنید.

انسان ها در تمام ادوار تاریخ در حال فروش و مبادله یک ارزش با یک مطلوبیت بوده اند. مطلوبیتی که متناظر و متناسب با تعداد راه حل های ارائه شده برای حل یک مشکل است. مشکلی که افراد حاضرند برای حل آن هزینه کنند. لذا عرضه درست خود در زمان و مکان درست، حداکثر مطلوبیت و موفقیت را در پی خواهد داشت. اگر می خواهید در مسیر موفقیت نتایج مطلوب را کسب کنید می بایست به یک فروشنده خوب تبدیل شوید، فروشنده ای که تجاری سازی روابط را خوب بلد باشد.

مهارت ایجاد روابط و حفظ و توسعه آن، یکی از مهارت های نرم، جهت پیشرفت شخصی و شغلی است که می توان آن را جریانی دانست که در مسیر موفقیت می توان با آن به تبادل بهتر ارزش ها با مطلوبیت های مد نظر پرداخت.برقراری ارتباط موثر شاید مهمترین مهارت در زندگی انسان ها باشد. مهارت ارتباطی موثر، آتشی است که سوخت موتور شما به سمت موفقیت را تامین می کند. در تمام سطوح یک سازمان و یا یک تیم، ارتباطات کلید حفظ روابط کاری قوی است. خطوط باز ارتباط باعث ایجاد اعتماد می شود که در نهایت می تواند منجر به افزایش بهره وری و تقویت روحیه فردی و جمعی می شود.

رهبران بزرگ در حرکت به سوی قله موفقیت، ارزش این موضوع را به خوبی درک می کنند و در سازمان های خود، از آن به خوبی بهره می گیرند. **به‌عنوان یک رهبر باید بدانید که این اعمال، احساسات، خلق و خو و شیوه ارتباط گیری شماست که اعمال، احساسات و حالات پیروان شما را تعیین می‌کند و جهت می‌دهد.** این ظرفیت توسعه و بهبود مهارت های ارتباطی شماست که شما را از پیروانتان متمایز می کند. اگر به عنوان یک رهبر یادگیرنده رو به جلو حرکت نکنید، مجبور خواهید بود به عنوان یک پیرو شکست خورده رو به عقب حرکت کنید.

**ستون اول**

**مسیر رشد از دوازه خودشناسی می گذرد**

الف) خودشناسی

شناخت خود را می‌توان به‌ صورت درکی صحیح و دقیق تعریف کرد. از این‌که چه ‌کسی هستید، چه نقاط قوت، توانایی‌ها، شخصیت، احساسات و انگیزه‌هایی دارید. خودشناسی پایه‌ای است که رشد و توسعه‌ی شخصی و حرفه‌ای فرد روی آن بنا می‌شود. از سوی دیگر، افزایش خودآگاهی به تأمل عمیقی درباره‌ی خود نیاز دارد. *این موضوع را می‌توان با چند پرسش از خود، مانند موارد زیر، شروع کرد:*

* چه ‌کسی هستم؟
* چگونه مانند دیگران می‌شوم؟
* چطور می‌توانم نسبت به دیگران متفاوت باشم؟
* چگونه می‌توانم منحصربه‌فرد باشم؟

**مراحل کلیدی خودشناسی**

برای بازکردن دریچه‌ای رو به خودشناسی، به ‌عنوان پایه‌ای برای انتخاب [شغل مناسب](https://karboom.io/mag/articles/%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D8%B4%D8%BA%D9%84-%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%B3%D8%A8-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D8%B1%D8%A7-%D9%BE%DB%8C%D8%AF%D8%A7-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85) و تصمیم گیری درست در زندگی، به درک عمیقی از اهداف، استعدادها، علایق، تیپ شخصیتی و ارزش‌های خود نیاز است، که در زیر در به تشریح این موارد می‌پردازیم:

**۱- تعیین اهداف**

اهداف فرد چیزهایی هستند که از زندگی خود می‌خواهد. برای [رسیدن به اهداف](https://karboom.io/mag/articles/%DB%B5-%D8%B1%D8%A7%D9%87-%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D8%B1%D8%B3%DB%8C%D8%AF%D9%86-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81) و خودشناسی، می‌توان موارد زیر را از خود پرسید:

* از زندگی خود چه می‌خواهم؟
* چه سبکی از زندگی را برای خودم متصور هستم؟
* می‌خواهم به چه چیزی برسم؟
* می‌خواهم چه سهمی در دنیا داشته ‌باشم؟
* می‌خواهم چه تفاوتی در دنیا ایجاد می‌کنم؟

بهترین اهداف آنهایی هستند که نوشته ‌شوند و همچنین از قانون [اهداف SMART](https://karboom.io/mag/articles/%DA%86%D8%B7%D9%88%D8%B1-%D8%A7%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81-smart-%D8%AA%D8%B9%DB%8C%DB%8C%D9%86-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85) پیروی ‌کنند؛ به‌ عبارت دیگر، اهداف مناسب باید مشخص، قابل ‌اندازه‌گیری، قابل حصول و دست‌یافتنی، واقع بینانه، دارای بازه‌ی زمانی مشخص، باشند. در فصل های پیش رو این موارد را بیشتر توضیح خواهیم داد.

**۲- شناخت استعدادها**

استعدادها نقاط قوت فرد و مجموعه‌ای از توانایی‌های طبیعی و سنجیده‌شده‌ی عینی هستند که پتانسیل شخص را برای به‌دست‌آوردن مهارت‌های لازم جهت انجام شایسته‌ی کارهای مختلف نشان می‌دهند. به ‌طور کلی، استعدادهای افراد تا حدود ۱۴سالگی تثبیت می‌شوند و در طول عمر او به‌نسبت پایدار می‌مانند. دست‌یابی به درک صحیحی از استعدادهای ذاتی خود، درمورد انواع کارها و محیط‌های یادگیری یا عمل‌کردی، که به [موفقیت شغلی](https://karboom.io/mag/articles/%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82%DB%8C%D8%AA-%D8%B4%D8%BA%D9%84%DB%8C-%D8%B1%D8%A7-%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D8%AA%D8%B9%D8%B1%DB%8C%D9%81-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85) و رضایت شغلی‌ منجر می‌شوند، بینش درستی را ارائه می‌دهد.

بنابراین، درک استعدادها و توانایی‌ها می‌تواند شخص را به خودشناسی برساند و برای مشاغلی آماده کند که بیش‌ترین پتانسیل موفقیت را در آن‌ها دارد. در این شرایط شخص می بایست، [شغل](https://karboom.io/mag/articles/%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D9%85%DB%8C-%D8%AA%D9%88%D8%A7%D9%86%DB%8C%D9%85-%D9%85%D8%B3%DB%8C%D8%B1-%D8%B4%D8%BA%D9%84%DB%8C-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D8%B1%D8%A7-%D9%85%D8%B9%D9%86%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%B1-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85) مناسبی که در چارچوب قابلیت ها، توانمندی ها، علایق وی باشد را انتخاب ‌کند که با تحصیل و گذراندن آموزش‌های ضروری، بالاترین سطح مهارت‌های موردنیاز در آن را کسب کند.

**۳- بررسی علایق**

شخص می بایست از خود بپرسد که چه چیزهایی را دوست دارد و چه چیزهایی را دوست ندارد؟ با تشخیص آن‌چه به آن علاقه دارد، می‌تواند چیزهایی را که برایش انگیزه‌بخش هستند، شناسایی کند. در درجه اول، علایق برای انتخاب کارهایی از میان ترکیبی از فعالیت‌های بالقوه‌ به کار می‌روند که به‌ طور کامل از انجامشان لذت می‌برد. برخی از افراد در عمل به همه‌چیز علاقه‌مند هستند، در حالی که برخی دیگر، به زمینه‌های تخصصی‌تری توجه می‌کنند.

بنابراین، با دنبال‌کردن علایق خود می‌توانید حوزه‌های موردعلاقه و مورد‌توجه‌تان را، مانند کارها، فعالیت‌ها، موضوعات، انواع افراد یا مشاغل، شناسایی کنید. آگاهی از علایقتان می‌تواند شما را به سمت فرصت‌های آموزشی و همچنین مشاغلی سوق دهد که معنای بیش‌تری برایتان داشته ‌باشند. بالاترین سطح [رضایت شغلی](https://karboom.io/mag/articles/%DB%B7-%D9%86%DA%A9%D8%AA%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%DA%A9%D8%B3%D8%A8-%D8%B1%D8%B6%D8%A7%DB%8C%D8%AA-%D8%B4%D8%BA%D9%84%DB%8C) زمانی اتفاق می‌افتد که قادر به انجام کارهای مورد علاقه‌ی خود باشید، به‌ طوری که در انجامشان از نقاط قوت خود نیز استفاده کنید.

**۴- آگاهی از تیپ شخصیتی**

تیپ شخصیتی به این اشاره دارد که افراد چگونه فکر می‌کنند، چه احساساتی دارند و چگونه رفتار می‌کنند؟ شخصیت منحصربه‌فرد اشخاص از طریق صفات دائمی و الگوهایِ پاسخِ مشخصِ تفکر، احساس و رفتار آنان بروز می‌یابد. بر اساس ویژگی‌های ذاتی افراد، ممکن است برخی از مشاغل، حرفه‌ها، محیط‌های کاری و فرهنگ‌های شرکتی، برای آنان مناسب‌تر از سایرین باشند. نمونه‌هایی از خصوصیات شخصیتی متفاوت افراد عبارت‌اند از: برون‌گرایی یا [درونگرایی](https://karboom.io/mag/articles/%D8%AF%D8%B1%D9%88%D9%86%DA%AF%D8%B1%D8%A7%DB%8C%DB%8C-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA)، سرسختی، حساس‌بودن، استقلال، [خود کنترلی](https://karboom.io/mag/articles/%D8%AE%D9%88%D8%AF-%DA%A9%D9%86%D8%AA%D8%B1%D9%84%DB%8C) و آمادگی برای تغییر.

**۵- آگاهی از ارزش‌ها**

برای پی‌بردن به ارزش‌ها باید از خود پرسید که «چه چیزهایی برایم مهم هستند؟» در واقع، ارزش‌ها معیارهایی هستند که افراد به ‌وسیله‌ی آن‌ها چیزها و فعالیت‌هایی را می‌سنجند که در زندگی شخصی و کاری برایشان مهم‌ترین هستند. ارزش‌ها به‌ عنوان قطب‌نمایی عمل می‌کنند که هنگام تعیین اولویت‌ها و تصمیم‌گیری، فرد را روی آن‌چه به‌واقع برایش مهم است، متمرکز می‌کنند. درنتیجه، هنگامی که کارهایی مطابق با ارزش‌هایشان انجام دهند و رفتاری متناسب با ارزش‌های خود داشته‌باشند، زندگی برایشان رضایت‌بخش تر خواهد بود. نمونه‌هایی از ارزش‌های کاری عبارت‌اند از: موفقیت، استقلال، بازشناسی، روابط بین فردی، حمایت مدیران، سیاست‌های کسب‌وکار و شرایط کاری سازمانی.

**۶- اعتقاد به منحصر‌بفرد بودن**

نکته‌ی مهمی که در خودشناسی باید به آن توجه داشت، این است که هیچ شخص دیگری مانند شما وجود ندارد؛ هم‌چنین، هریک از ۶ مؤلفه‌ای که در بالا توضیح داده‌شد، شخص را به فردی با جنبه‌های مختلف و منحصربه‌فرد تبدیل می‌کند؛ به ‌طور جداگانه نیز هریک از مؤلفه‌های فردی به اشخاص کمک می‌کند تا درِ جدیدی را به روی شناخت خود باز کنند.

با وجود این، همان طور که هریک از این مؤلفه‌ها جنبه‌ی متفاوتی از فرد را نشان می‌دهند، ترکیبی از استعدادها، علایق، تیپ شخصیتی و ارزش‌های فرد هستند که درک جامعی از خود واقعی او را ارائه می‌دهند؛ بنابراین، خودشناسی موجب می‌شود که شغل، حرفه و محیط کاری متناسب با چیزی که هستید را شناسایی کنید و این امکان را برایتان فراهم می‌کند تا از استعدادها، مهارت‌ها و علایق خود برای انجام کارهایتان به بهترین نحو ممکن استفاده کنید.

**شخصی که خودشناسی دارد، چگونه به نظر می‌رسد**

ظرفیت‌ها و ویژگی‌های ارتقاء ‌دهنده‌ای که خود‌شناسی در زندگی ایجاد می‌کند، بسیار زیاد هستند. در ادامه، چند مورد را ذکر کرده‌ایم:

* می‌توانیم تغییرات مثبتی را در زندگی ایجاد کنیم. زیرا از نحوه‌ی عقب نگه داشتن خودمان آگاه می‌شویم.
* مسئولیت احساسات خود را بر عهده می‌گیریم؛ در نتیجه، روابط راحت‌تری خواهیم داشت. با خود‌شناسی دیگر به دنبال یافتن پاسخی برای پرسش «چه مشکلی وجود دارد؟» نیستیم و تحقیق و تفکر در رفتار خودمان را شروع می‌کنیم؛ سپس اگر به نظر برسد که مشکل از دیگران باشد، برای رفع آن اقدام می‌کنیم.
* احتمالاً در کار کم‌تر فرسوده می‌شویم. اگرچه ممکن است شغل بی‌نقصی نداشته‌باشیم، با دانش خودشناسی خود حداقل به دنبال کارهایی می رویم که می‌توانیم به‌راحتی آن‌ها را انجام دهیم؛ هم‌چنین، در برابر ناامنی یا رقابت ایمن می‌شویم، می‌توانیم به‌خوبی با انتقادات کنار بیاییم و اضطراب مضاعفی نخواهیم داشت. انسانی که خود‌شناسی کم‌تری دارد، مستعد ناامنی، حسادت و گرفتار شدن در وحشت عمومی است.
* [خود مدیریتی](https://karboom.io/mag/articles/%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D9%85%D8%AF%DB%8C%D8%B1%DB%8C%D8%AA%DB%8C-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) بهتری در روابط عاشقانه خواهیم داشت. شخصی که خودآگاهی دارد، درگیر جذابیت‌های سطحی نمی‌شود. هنگامی که به طرز چشم‌گیری جذب افراد می‌شویم، واقع‌بینانه‌تر عمل می‌کنیم، زیرا مردم دیگر دارای آن صفات جادویی‌ای که فکر می‌کردیم، نیستند.
* دل‌سوزتر و نسبت به دیگران [همدلی](https://karboom.io/mag/articles/%D9%87%D9%85%D8%AF%D9%84%DB%8C-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) بیشتری به خرج خواهیم داد. هنگامی که از ندیدن  کاستی‌های خود دست برداریم، وقتی دیگران مشکلی داشته‌باشند و با ما درددل کنند، با دل‌سوزی بیش‌تری گوش می‌دهیم و همدلانه‌تر عمل می‌کنیم.

**چهار گام برای شناخت عمیق ترِ توانایی ها و قابلیت های خود**

تصور کنید که کشورمان در رقابت های المپیک حضور دارد. همه ورزشکاران از استعداد بالایی برخوردار هستند، اما این توانایی ها متفاوت هستند. پرتاب کننده نیزه قادر است که آن را به بهترین شکل پرتاب کرده و رکورد مناسبی را به جای بگذارد. دونده ماراتن استقامت بالایی داشته و دونده مربوط به دو سرعت نیز از ماهیچه های قوی برخوردار است و می تواند رکورد خوبی را  ثبت کند. بنابراین هیچ مربی نمی تواند دونده ای سرعتی را برای پرتاب نیزه ترغیب کرده یا که از ورزشکار دو استقامت برای مسابقاتِ دو صد متر استفاده کند. اگر مربی این کار را انجام دهد، نقطه قوت آنها را نادیده گرفته است و انتظار دارد که از نقطه ضعف آنها نتیجه بگیرد.

مدیران نیز ممکن است در سازمان ها به این شکل از افراد استفاده کنند. اگر با این نظر موافق نیستید، می توانید اخرین بازخورهای دریافتی از مدیرتان را مد نظر قرار دهید که آیا بیشتر بر روی نقاط قوت شما تاکید شده یا نقاط ضعف شما مورد بررسی قرار گرفته است؟ نقد های وارد شده بیشتر در ذهن شما می مانند. به این معنی که ممکن است شما صرفاً روی نقطه ضعف خود متمرکز  شده و توانایی های و نقاط قوت خود را فراموش کنید.

**گام اول: استفاده از افراد دیگر برای شناخت نقاط قوت خودتان**

حدود ده نفر یا بیشتر از افرادی که شناخت مناسبی از شما دارند و می توانند بازخوردهای خوبی به شما بدهند را مشخص کنید. این افراد می توانند همکاران فعلی شما یا به طور ایده آل همکاران پیشین، دوستان و اعضای خانواده شما باشند. از آنها بخواهید درمورد نقاط قوت شما فکر کنند و مثالی را برای هر یک از نقاط قوت تشخیص داده ذکر کنند.

**گام دوم: تعیین موضوع**

زمانی که شما پاسخ های این افراد را دریافت کردید، سعی کنید که آنها را به صورت موضوعی دسته بندی کنید. ممکن است برخی از این موضوع ها نقاط قوتی را برایتان آشکار کند که از آنها آگاه بوده و یا توانایی هایی را برایتان مشخص کند که اصلا از آنها اطلاع نداشتید و برایتان طبیعی به نظر می رسیده است.

**گام سوم: پروفایلی از نقاط قوت خود تهیه کنید**

در این مرحله قوت های اصلی خود را که با انجام تحلیل مشخص کرده اید، روی کاغذ بیاورید. سپس آنها را در چند پاراگراف به صورت خلاصه بنویسید. وقتی شما نقاط قوت خود را بنویسید، توجه کنید که در آینده به دو طریق می توانید از آنها استفاده کنید: اول، می توانید اقدامات و انتخاب های بهتری انجام دهید، دوم این که زمانی که تحت فشار هستید، [اعتماد به نفس](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D8%B9%D8%AA%D9%85%D8%A7%D8%AF-%D8%A8%D9%87-%D9%86%D9%81%D8%B3) خود را حفظ می کنید.

**گام چهارم: نحوه به کار گیری نقاط قوت خود را مشخص کنید**

برای این که درک روشنی از نقاط قوت خود داشته باشید، به نقش خود بیشتر توجه کنید. آیا از آنها بهره می گیرید؟ اگر چنین نیست، آیا می توانید خود را با ماهیت شغل تطبیق دهید تا بتوانید از توانایی خود بیشتر بهره بگیرید؟ برای مثال، آیا شما معمولاً نیمی از روز را مشغول گزارش نویسی هستید؟ کسی وجود دارد که بتواند بهتر از شما این کار را انجام دهد و مسئولیت بیشتری بپذیرد تا شما افراد را هدایت کنید؟

تصور کنید که مدیر فروش یا بازاریابی هستید و در این جایگاه قرار دارید. شما دانش زیادی نسبت به محصولات داشته و می دانید که نیاز های مشتریان چیست. اما در نوشتن مشخصات محصول ضعف دارید. در این صورت باید از کسی کمک بگیرید که بتواند از کلمات خوبی برای بروشور محصول استفاده کند. در این صورت نه تنها محصولات شما بهتر معرفی می شوند بلکه زمان بیشتری برای شما باقی می ماند که صرف گفتگو با تیم توسعه محصول کنید تا نیازهای مختلف مشتریان را توضیح دهید. به یاد داشته باشید که، ضمن بهبود نقاط ضعف خود، می بایست توجه دوچندانی بر روی نقاط قوت خود معطوف کنید؛ چراکه با هزینه کمتر بازدهی به مراتب بالاتری را به همراه خواهد داشت، مضاف بر اینکه احساس رضایت، انگیزه و اعتماد به نفس بیشتری به همراه می آورد.

**توسعه خودآگاهی در راستای رشد شخصی**

چراغ راهنمای افکار و احساسات شما، خودآگاهی شماست. خودآگاهی به شما این امکان را می‌دهد که مسئولیت کارهای خود را بپذیرید، تا بتوانید اقدامات لازم را برای نیل به اهداف و نتایج مد نظر خود انجام دهید. این می‌تواند شما را به سمت تغییر رفتار، احساسات و شخصیت تان سوق دهد. اگر این امر محقق نشود، ایجاد تغییر در مسیری زندگی تان دشوار خواهد بود. اگر می‌خواهید کنترل زندگی خود را به دست بگیرید، باید به خودآگاهی برسید. خودآگاهی باعث می شود که شما صاحب آینده خود باشید، و آنچه را که می‌خواهید خلق کنید. مقصد زندگی شما با توجه به جایی که جهت تمرکز بر واکنش‌ها، شخصیت و انرژی تان را انتخاب نموده اید، تعیین می گردد. *لذا برای این مهم نیاز است که:*

**۱- اهداف، اولویت‌ها و برنامه‌های خود را یادداشت کنید**

اگر می‌خواهید ایده‌های خود را از یک ایده صرف به واقعیت تبدیل کنید، باید یک برنامه مشخص در مورد چگونگی دستیابی به آن داشته باشید. گاهی اوقات ممکن است طاقت فرسا باشد، به همین دلیل است که شما باید اهداف را به واحدهای دست یافتنی یا کوچکتر تقسیم کنید، سپس آن را اجرایی نمایید. نوشتن به شما این امکان را می‌دهد که بدانید برای اطمینان از دستیابی به اهدافتان، باید شخصاً روی چه چیزی کار کنید.

**2- درخواست بازخورد در محل کار**

این به عنوان ارزیابی 360 درجه شناخته می‌شود، یعنی ارزیابی‌ای که هم از مسایل کاری و هم از مسایل شخصی انجام می‌شود. اگر چنین کاری در سازمان شما انجام نشود، شما باید با فراخوانی برای یک میزگرد جهت انجام ارزیابی، این کار را انجام دهید. هنگام ارزیابی دیگران، تا حد امکان سعی کنید خود در محل ارزیابی حضور داشته باشید و ارزیابی عینی باشید.

این ارزیابی شما را با نقاط ضعف و قوت تان آشنا می کند، تا بدانید کجاها باید بیشتر کار کنید و کجا نیازی نیست. توسعه خودآگاهی به زمان نیاز دارد. برای برخی افراد این کار سال ها طول می‌کشد. با این حال، تلاش برای ارتقاء خودآگاهی، به ویژه روابط درون فردی و بین فردی شما را بهبود می‌بخشد. هنگامی که بحث نقاط قوت و ضعف شما در میان است، به این موضوع توجه کافی داشته باشید.

**3- از دوستان مورد اعتماد خود بخواهید آنچه را که در مورد شما می‌دانند به شما بگویند**

همچنین، می‌توانید از دوستان و خانواده خود درخواست ارزیابی کنید. آنها اکثراً افرادی هستند که شما را بیش از هر کس دیگری در زندگی شخصی‌تان دیده‌اند. و می‌توانید مطمئن باشید که آنها چیزهای مهم و زیادی در مورد شما می دانند. اهمیت این موضوع به این دلیل است که شما به کسی نیاز دارید که در مورد شما بسیار صادق و رک باشد.

می‌توانید بدانید که دیگران درباره شما چه فکری می‌کنند، از دوستانتان، به‌ویژه افراد مورد اعتمادتان، بازخورد بگیرید. اگر یک مربی یا یک دوست قابل اعتماد دارید، به او بگویید که بازخورد صادقانه آنها در مورد شما برای کمک به رشد شما مورد نیاز است. همچنین می‌توانید مسئولیت بازگرداندن خودبه ریل را به دوستان مورد اعتمادتان بسپارید. به عنوان مثال، ممکن است ندانید که قطع کردن حرف دیگران کار بدی است. از دوست خود بخواهید که هرگاه این اتقاق افتاد، این موضوع را به شما یادآوری و گوشزد کند. همچنین، با خیال راحت از آنها بخواهید تا ارزیابی شان از شما را برایتان توضیح دهند.

**4- تست‌های شخصیت و روان شناسی را امتحان کنید**

شرکت در آزمون آنلاین یکی از ساده ترین راه‌هایی است که می‌توانید برای افزایش توان خود در عرصه خودآگاهی استفاده کنید. پلتفرم‌های آنلاین زیادی وجود دارند که برای بهبود شخصیت افراد طراحی شده‌اند. اگرچه ممکن است چندان دقیق نباشد، اما نتیجه بسیار نزدیک به چیزی است که به راحتی شما را توصیف می‌کند. نقاط ضعف و قوت شما را به شما نشان می دهند و در نتیجه می‌توانید بدانید که روی چه ویژگی و جنبه هایی از خود کار کنید.

**5- مراقبه و سایر عادات آگاهانه را تمرین کنید**

یکی از مؤثرترین راه‌ها برای افزایش آگاهی، مدیتیشن است. تمرکز مدیتیشن بر تنفس است. هنگامی که در حال مدیتیشن هستید، ممکن است این سوالات را از خود بپرسید:

• چه کاری انجام می‌دهم که مانع موفقیت من می‌شود؟

• هدف من چیست؟

• چه کاری انجام می‌دهم که برای من مفید است؟

• چگونه می‌توانم میزان موفقیت خود را بالا ببرم؟

فعالیت‌هایی مانند شستن ظروف، دویدن، زیارت اماکن مذهبی از جمله کارهای مدیتیشن هستند که شما بطور معمول انجام می‌دهید. این وظایف در کنار هم قرار می‌گیرند تا شما در لحظه حال بمانید. بنابراین به این وظایف توجه کنید و در زمان حال ماندن را به حداکثر برسانید.

**تاثیر خودشناسی بر موفقیت و رسیدن به اهداف**

با این مثال شروع می‌کنیم: فرض کنید برای انجام کاری به بیرون از منزل رفته‌اید و در مسیرتان کلید خود را گم کرده‌اید. به ‌احتمال زیاد، در این شرایط احساس ترس و وحشت را تجربه می‌کنید، زیرا نمی‌دانید چطور می‌توانید وارد منزلتان شوید و از خودتان می‌پرسید «چطور به خانه برگردم؟» درنتیجه، هر قدم و مسیری را که طی کرده‌اید به‌ دنبال پیداکردن کلیدتان جست‌وجو می‌کنید. در صورت پیدا نکردن کلید نیز تصمیم می‌گیرید که با دوستتان تماس بگیرید. با دست‌‌بردن به سمت موبایلتان متوجه می‌شوید که کلیدها در همان‌ جا و داخل جیبتان هستند، با خود فکر می‌کنید «خدا را شکر، همان اول باید به این‌جا نگاه می‌کردم.» این در حالی است که برخی اوقات، برای شروع جست‌وجوی مسیرهای رسیدن به موفقیت، مهم‌ترین نقطه‌ یعنی؛ همان درون خود را نادیده می‌گیریم.

پس از اینکه فهمیدیم چگونه خودمان را بشناسیم و آگاهانه اطلاعات بیش‌تری را جمع‌آوری کردیم، می‌توانیم تصمیم بگیریم که با آن‌ها چه کار کنیم؛ به‌ عبارتی، می‌توانیم از این اطلاعات استفاده کنیم و مسیرمان را تغییر دهیم یا آن‌ها را نادیده بگیریم و مسیر فعلیمان را در پیش بگیریم. هر تصمیمی که در این مورد اتخاذ کنیم، بدون شک، از اطلاعاتی که درنتیجه‌ی حل معمای خودشناسی درمورد خود آموخته‌ایم، ناشی می‌شود.

با دست‌یابی به خودشناسی به وضوح فوق‌العاده‌ای در مسیر زندگی‌ شخصی و کاری خود می‌رسیم. علاوه بر این، هنگامی که آگاهی کافی از شخصیت، توانایی‌ها و قابلیت ها، احساسات و [انگیزه](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D9%86%DA%AF%DB%8C%D8%B2%D9%87-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) های خود داشته‌باشیم، به‌راحتی می‌توانیم استراتژی‌های آگاهانه‌ای را برای رسیدن به موفقیت ایجاد کنیم. در واقع، خودشناسی موجب می‌شود تا در مسیرِ موفقیتِ سریع تری قرار بگیریم. در حالی که کمبود اطلاعات درمورد خودمان می‌تواند باعث تأخیر، حواس‌پرتی یا خروج از مسیر موفقیت‌ شود. بنابراین، اگر خودمان را بشناسیم، برای موفقیت و رسیدن به موقع به اهدافمان شانس بیش‌تری خواهیم داشت.

ب) **رشد شخصی**

به زبان ساده، رشد شخصی به هر فعالیتی که برای بهبود خود انجام می‌دهید، در زمینه‌هایی که به مغز، ذهن و قلب شما مربوط می‌شود، اشاره دارد. انجام فعالیت‌هایی مانند مطالعه کردن، گوش دادن به کتاب‌های صوتی، خاطره‌نویسی و گذراندن دوره‌های توسعه فردی در رشد و تعالی فرد تاثیرگذار است. انجام فعالیت ورزشی شدید معمولاً به‌خودی‌خود به‌عنوان رشد فردی تلقی نمی‌شود. با این حال، چنین عملی می‌تواند منجر به ایجاد استحکام ذهنی و انعطاف‌پذیری در فرد، و ایجاد رشد فردی ‌شود. رشد و توسعه فردی یک فرایند است. فرایندی مربوط به نزدیک‌تر کردن شما به هر چیزی که می‌خواهید در زندگی به دست آورید.

به جای این که منتظر بمانید تا زندگی، دانش، فرصت و موفقیت را بدون هیچ زحمتی به شما بدهد. مفهوم رشد و توسعه فردی را می توان به یک گیاه در حال رشد، به‌عنوان مثال گیاه بامبو تشبیه کرد. گیاه بامبو در چهار سال اول زندگی خود هیچ نشانه‌ای از رشد را نشان نمی‌دهد و فقط یک برگ کوچک در خاک باقی می‌ماند. در این مدت شما باید آن را پرورش دهید و دائماً آن را آبیاری کنید و سپس در سال پنجم معجزه‌ای اتفاق می‌افتد. گیاه بامبو تنها در شش هفته ۲۷ متر رشد می‌کند.

نتایج رشد فردی همیشه بلافاصله ظاهر نمی‌شود. حتی پس از انجام تحقیقات، مطالعه، آموزش ذهن، سخت کار کردن، شکست و پشتکار، ممکن است هنوز مدتی طول بکشد تا از ثمره‌ی کار خود لذت ببرید. اما در تمام این مدت شما در حال تبدیل شدن به فردی هستید که برای رسیدن به اهداف خود باید به آن تبدیل شوید. به این علت که معمولا شیرینی موفقیت، تمام رنج‌ها و شک لحظات گذشته را کم‌اهمیت می‌کند. سپس متوجه می‌شوید دوست ندارید چیزی را از گذشته تغییر دهید و این زیبایی رشد و پیشرفت فردی است.

**اهمیت رشد و توسعه فردی**

به نقل از دریموند گرین[[1]](#footnote-1): «اگر در حال بهتر شدن نیستید، دارید بدتر می‌شوید»، لذا رشد شخصی اهمیت دارد. اما یک انگیزه‌ی کلیدی که حتی از این هم الهام‌بخش‌تر است در پس رشد فردی وجود دارد. و آن، این که مهارت های توسعه فردی شما را به امور مسلط می‌کنند. وقتی فعالانه در تلاش برای بهبود طرز فکر، مهارت‌ها، و به‌طور کلی زندگی خود هستید، لازم نیست به استعداد یا شانس تکیه کنید.

در عوض سخت کار می‌کنید و آگاهانه موفق می‌شوید. رشد فردی متصل‌کننده‌ی جایی است که اکنون هستید به جایی که می‌خواهید باشید. وسیله‌ای است که شما را به اهداف‌تان می‌رساند. زمانی که به رشد فردی متعهد شوید، وارد سفری منحصربه‌فرد از خودشناسی و فهم مؤثر از زندگی می‌شوید.

**ابعاد رشد و توسعه فردی**

شاید ابعاد زیادی برای رشد و توسعه فردی وجود داشته باشد ولی به نظر می‌رسد، آن‌ها روی ۵ ستون اصلی بنا شده‌اند. این ابعاد عبارت‌اند از: ذهنی، اجتماعی، معنوی، عاطفی و جسمی. در ادامه هر کدام از این ابعاد را می‌شکافیم و در هر کدام از این ابعاد، سفری کوتاه را تجربه می‌کنیم.

**رشد و توسعه فردی**



**1- بعد ذهنی**

حوزه رشد شخصی به این اشاره می‌کند که همه چیز در وهله اول در گرو رشد ذهنی شما است. شرکت در کلاس‌های آموزشی، خواندن کتاب، گوش دادن به پادکست یا تماشای یک ویدئوی اطلاعاتی از یوتیوب یا آپارات مثال‌هایی از فعالیت‌هایی است که می‌تواند به بهبود رشد ذهنی‌تان کمک کند. با اختصاص دادن زمانی در طول روز یا در طول هفته برای این فعالیت‌ها، می‌توانید رشد و بهره‌وری را در زندگی‌تان مشاهده کنید. یکی از بهترین کارهایی که می‌تواند ذهنتان را آماده رشد و توسعه کند، مدیتیشن است. رابین شارما معتقد است مدیتیشن با کم کردن سطح کلسترول بدنتان، قلعه‌ای برایتان می‌سازد که حالاحالاها اضطراب و استرس، توان نفوذ به آن را ندارند.

**2- بعد اجتماعی**

همه چیزتان در جهت بهبود مهارت‌های ارتباطی به این بعد بستگی دارد. این بعد نسبت به ابعاد دیگر، مورد بی‌مهری بیشتری از طرف افراد مختلف قرار گرفته است. با این حال توسعه مهارت‌های اجتماعی و ارتباطی یک ستون مهم برای رشد شخصی است. یکی از مهم‌ترین دلایلی که افراد نمی‌خواهند یا بهتر بگوییم نمی‌توانند در این بُعد، رشد کنند این است که نمی‌دانند چطور با هر کسی ارتباط بگیرند.

**3- بعد معنوی**

رشد شخصی در حوزه معنویت می‌تواند برای هر فردی معنای متفاوتی داشته باشد. بهترین روشی که می‌توانیم به شما توصیه کنیم این است که ببینید چه چیزی موجب آرامشتان می‌شود و کمک می‌کند تا شما را به خود واقعی‌تان وصل کند. نماز خواندن، دعا کردن، خواندن کتاب‌های مقدس مانند قرآن، انجیل یا تورات، مراقبه، پیاده‌روی در طبیعت از فعالیت‌هایی هستند که می‌توانند در این دسته قرار بگیرند. دیپاک چوپرا می‌گوید گاهی به جای تقلا کردن و مبارزه کردن، در ابتدا باید وضع موجود را قبول کرد و در ادامه با استفاده از افکار مثبت، انرژی بی‌کران هستی را با خود هماهنگ کرد. این اصول را می‌توانید در [خلاصه کتاب هفت قانون معنوی موفقیت نوشته دیپاک چوپرا در بوکاپو](https://bookapo.com/books/the-seven-spiritual-laws-of-success) بیابید.

**4- بعد عاطفی**

قطعاً همه اتفاق ‌نظر دارند که یکی از مهم‌ترین بعدهای رشد شخصی، بعد عاطفی است. بروز ندادن احساسات یا کشتن آن‌ها در درونتان نه تنهای کمکی نمی‌کند بلکه وضع زندگی‌تان را از اینکه هست، بدتر می‌کند. اگر در شروع کار نمی‌توانید احساساتتان را به زبان بیاورید، دست به دامن قلم شوید و به نوشتن پناه ببرید. همچنین پیدا کردن و داشتن دوستی که سنگ‌صبورتان باشد، نعمت بزرگی است؛ اگر این نعمت را دارید، حسابی قدرش را بدانید. علاوه بر تمام این موارد مراجعه به مشاور و روان‌شناس می‌تواند به رشد شما در این بعد کمک کند.

**5- بعد فیزیکی**

به آخرین بُعد از این سینمای پنج ‌بعدی رسیدیم. در نظر داشته باشید که بعد فیزیکی فراتر از ورزش کردن است. برای اینکه تصویر دقیقی از این بعد داشته باشید، باید عادت‌های غذایی و عادت‌های خواب را هم در نظر بگیرید. شناخت انواع عادات می‌تواند شما را در اصلاح عادت‌های بد گذشته و جایگزینی و تثبیت عادت‌های خوب یاری کنید. متیو واکر تا دلتان بخواهد از اثرات وحشتناک خواب نامنظم و خواب کمتر از هشت ساعت صحبت کرده است. یکی از این اتفاق‌های وحشتناک مرتکب قتل شدن فردی در خواب است! متیو واکر با استفاده از تحقیق‌های علمی به سوال‌های زیادی که در حوزه خواب وجود دارد، پاسخ داده است و در مورد مسائلی مانند کم‌خوابی، رویا، خواب‌گردی و ... صحبت کرده است. تمام این موارد را می‌توانید در کتاب چرا می خوابیم بخوانید.

علاوه بر خواب دست‌کم هشت ‌ساعته در طول شبانه‌روز، ورزش کردن، تهیه غذای سالم و مقوی، برنامه غذایی منظم و معاینه‌های منظم پزشکی در بهبود این بعد اثرگذار هستند. تصور غلط و رایجی در زمینه ورزش کردن وجود دارد که می‌گوید تمرین کردن باید ساعت‌ها طول بکشد و لباست از عرق بدن، خیس آب شود. هر چند این نوع تمرین هم می‌تواند چیز خوبی باشد اما برای افرادی که مشغله کاری امانانش را بردیده چه می‌شود کرد؟ مقید بودن به دست‌کم ۱۵ دقیقه ورزش در طول روز می‌تواند کمک کننده باشد.

اصول رشد شخصی

تغییر از فردی که گاه گاهی در پی یادگیری است به کسی که خودش را وقف رشد و توسعه شخصی اش می کند برخلاف اصول شیوه زندگی بیشتر مردم است. اگر از هزاران نفر بپرسید که از زمان ترک تحصیل (دانشگاه یا دبیرستان) چند کتاب خوانده‌اند، شرط می‌بندم که فقط تعداد انگشت شماری می‌گویند که بیش از یک یا دو جلد خوانده‌اند. اگر بپرسید چه تعداد به درس های صوتی گوش می دهند و به صورت داوطلبانه در کنفرانس ها و سمینارهای رشد فردی شرکت می کنند، تعداد آن ها حتی کمتر هم می شود. بیشتر مردم وقتی دیپلم یا مدرک خود را می گیرند پیش خودشان می گویند: خدایا شکرت که تمام شد. فقط بگذار یک کار خوب پیدا کنم. کارم با درس خواندن تمام شد. اما چنین طرز فکری شما را از حد متوسط بالاتر نمی برد. اگر می خواهید موفق باشید باید به رشد خود ادامه بدهید.

به عنوان کسی که زندگی اش را وقف رشد و توسعه فردی کرده مایلم به شما کمک کنم تا برای تبدیل شدن به کسی که رشد شخصی اش را توسعه دهد، جهشی داشته باشد. اگر می خواهید استعدادها و قابلیت های درونی و ذاتی خود را شکوفا سازید، این راهی است که باید طی کنید. علاوه بر آن فایده ی دیگری هم دارد. باعث احساس رضایت درون شما می شود. شادترین افرادی که می شناسم هر روز در حال رشد و توسعه فردی هستند. به اصول هشتگانه ی زیر توجه کنید. آن ها به شما کمک می کنند به کسی تبدیل بشوید که خودش را وقف رشد فردی اش می کند.

**الف) زندگی سرشار از رشد را انتخاب کنید**

می گویند در سال های پایانی عمر پابلو کاسالز[[2]](#footnote-2) آهنگساز و ویولن نواز اسپانیایی خبرنگار جوانی از وی پرسید: «آقای کاسالز شما 95 ساله هستید و بزرگترین ویلون نوازی که تا به حال بوده، چرا هنوز شش ساعت در روز تمرین می کنید؟» ایشان گفتن: «زیرا فکر می کنم دارم پیشرفت می کنم.» این نوعی تعهد به رشد مستمر است که شما باید داشته باشید. افرادی که به قابلیت های درونی خود پی می برند، فارغ از حرفه و پیشینه اشان، به پیشرفت فکر می کنند. اگر فکر می کنید یک جا بشینید و همچنان مسیر موفقیت را طی کنید در اشتباهید. شما باید نگرشی مانند نگرش ژنرال جرج پاتون[[3]](#footnote-3) داشته باشید. گفته می شود که او به سربازانش گفته بود: موضوعی است که می خواهم به ذهن بسپارید و آویزه گوشتان کنید. هرگز نمی خواهم هیچ پیامی با این مضمون که «ما موقعیت خود را حفظ می کنیم» دریافت کنم. ما باید دائما در حال پیشروی باشیم. شعر پاتون این بود: همیشه در حال حمله باشید. هرگز سنگر نگیرید.

تنها راه ارتقاء کیفیت زندگی تان، ارتقاء خودتان است. اگر می خواهید سازمان خود را رشد دهید، باید یک رهبر را رشد دهید. اگر می خواهید بچه های بهتری داشته باشید باید خودتان فرد بهتری بشوید. اگر می خواهید دیگران با شما بهتر رفتار کنند، باید مهارت‌های بهتری در افراد ایجاد کنید. هیچ راه مطمئنی برای بهبود اطرافیان شما وجود ندارد. تنها چیزی که واقعا توانایی بهبود و ارتقای آن را دارید بهبود خودتان است. و موضوع شگفت انگیز این است که وقتی این کار را انجام بدهید همه چیز در اطرافتان ناگهان بهتر می شود. بنابراین نکته ی اصلی این است که اگر می خواهید مسیر موفقیت را طی کنید، باید یک زندگی مملو از رشد داشته باشید. و تنها راه رشد شما این است که رشد را انتخاب کنید.

**ب) بر خودسازی تمرکز کنید، نه خودشکوفایی**

در سی سال گذشته در زمینه ی رشد شخصی تغییری در تمرکز صورت گرفته است. از اواخر دهه ی هشتاد و اوایل دهه ی هفتاد مردم شروع کردند به صحبت درباره ی «خودشناسی»، به این معنی که آن ها دنبال راهی بودند برای خودشکوفایی. مثل این است که شادی را به هدف تبدیل کنید زیرا خودشکوفایی درباره این است که احساس خوبی داشته باشید.

اما خودسازی متفاوت است. مطمئنا در بیشتر مواقع خودسازی احساس خوبی به شما می دهد اما این احساس یک محصول جانبی است نه خود هدف. خودسازی رسالت بالاتری است؛ که آن هم توسعه قابلیت های درونی برای دست یابی به آنچه برای آن خلق شده اید. مواقعی وجود دارد که این موضوع رضایت بخش است اما در مواقع دیگر نه. مهم نیست که خودسازی چه احساسی در شما ایجاد می کند، خودسازی همیشه یک اثر دارد: شما را به سوی سرنوشتتان سوق می دهد. خاخام ساموئل ام.سیلور می گوید که «بزرگترین معجزه این است که نیازی نیست فردا همان چیزی باشیم که امروز هستیم، اما اگر از پتانسیلی که خداوند درون ما نهاده استفاده کنیم می توانیم پیشرفت کنیم.»

**پ) هرگز به دستاوردهای فعلی تان راضی نشوید**

ریک وارن[[4]](#footnote-4) می گوید: «بزرگترین دشمن موفقیت فردا، موفقیت امروز است.» و حق با اوست. وقتی به هدفی می رسی، اگر فکر کنی که دیگه کار تمام است، همان اثری را دارد که باور کنید همه چیز را می دانید. این موضوع تمایل شما به یادگیری را از بین می برد. این یکی دیگر از ویژگی های بیماری مقصد است. اما افراد موفق هرگز پا پس نمی کشند و خسته نمی شوند. آن ها می دانند که بردن هم مانند باختن موقتی است، و اگر می خواهند موفقیتشان ادامه داشته باشد باید به رشدشان ادامه دهند. چارلز هندی[[5]](#footnote-5) خاطر نشان می کند: «این یکی از پارادوکس‌های موفقیت است که چیزها و راه‌هایی که شما را به آنجا رساندند، به ندرت همان چیزهایی هستند که شما را در آنجا نگه می‌دارند.»

مهم نیست که امروز چقدر موفق هستید، از خودتان راضی نباشید. تشنه بمانید. سیدنی هریس اصرار دارد که: «برنده می داند که هنوز چقدر باید یاد بگیرد، حتی اگر دیگران او را متخصص بدانند. یک بازنده می خواهد در یک متخصص به نظر بیاید، قبل از این که یاد بگیرد که بداند که چقدر کم می داند.» در دایره امن خود ننشینید و اجازه ندهید موفقییت تان مغرورتان کند. برای مدت کوتاهی از موفقیت خود لذت ببرید، سپس به سمت رشد بیشتر ادامه دهید.

**ت) مدام در حال یادگیری باشید**

بهترین راه برای این که به نتایج فعلی تان قانع نباشید این است که، خود را به فردی یادگیرنده تبدیل کنید. این نوع تعهد ممکن است نادرتر از آن چیزی باشد که شما تصور می کنید. هرچند تصور یافتن افرادی با این سطح از تعهد سخت است. به عنوان مثال؛ مطالعه ای که چند سال پیش توسط دانشگاه میشیگان انجام شد، نشان داد که یک سوم تمام پزشکان در ایالت متحده آنقدر مشغول کار هستند که دو سال از پیشرفت در زمینه های کاری خود عقب هستند. اگر می خواهید به فردی تبدیل شوید که دائماً در حال یادگیری و رشد است، باید زمانی را به این کار اختصاص دهید. هرکجا که هستید، باید آنچه را که می توانید انجام دهید. همان طور که هنری فورد گفت: «تا جایی که من متوجه شده ام، اکثر افراد موفق در طول زمانی که دیگران تلف می کنند جلو می افتند و پیشرفت می کنند.» از میخائیل شوماخر راننده افسانه ای مسابقات فرمول یک پرسیدند؛ راز موفقیت شما چیست؟ جواب داد؛ «در سر پیچ ها که همه ترمر می کنند من گاز می دهم.»

فرانک آ.کلارک اظهار می دارد: «ما باید هر روز چیزهای بیشتری یاد بگیریم تا از آنچه که فراموش می کنیم جلوتر باشیم.» یادگیری روزانه جوهره یک یادگیرنده مداوم است. شما باید به پیشرفت خود ادامه دهید، نه تنها به دست آوردن دانش برای جایگزینی چیزهایی که فراموش کرده اید یا قدیمی شده اند، بلکه بر اساس آنچه دیروز یاد گرفته اید. «زنده ها برای پیشرفت پا روی دوش مرده ها می گذارند.»

**ث) از همین امروز رشد کردن را شروع کنید**

به نقل از ناپلئون هیل «مهم نیست که چه کاری می خواهید انجام بدهید، مهم این است که در همین لحظه دارید چه کاری می کنید.» بیشتر افراد ناموفق دچار چیزی هستند که من نامش را «بیماری یکی از همین روزها» گذاشتم، چون آن ها می توانند از همین حالا برخی از کارها را برای ارزش بخشیدن به زندگی خود انجام دهند. اما آن ها، این کارها را به تعویق می اندازند و می گویند که یکی از همین روزها انجامش خواهیم داد. شعار آن ها این است «یکی از همین روزها شروع می کنیم.» اما همان طور که یک ضرب المثل قدیمی انگلیسی می گوید: یکی از همین روزها یعنی هیچ روزی. بهترین راه برای اطمینان از موفقیت این است که از همین امروز شروع به رشد کنید. مهم نیست از کجا شروع می کنید، ناامید نشوید، هرکس به جایگاه امروزش که رسیده، از جایی شروع کرده که قبلا بوده. *چرا باید تصمیم بگیرید که از همین امروز شروع به رشد کنید؟ به چند دلیل:*

**رشد به صورت خودکار نیست**: شما فقط یک بار می توانید جوان باشید، اما می توانید تا ابد نابالغ بمانید. زیرا رشد به صورت خودکار اتفاق نمی افتد. فقط به این دلیل که شما بزرگتر می شوید به این معنی نیست که دارید رشد می کنید. در مورد برخی از موجودات مثل سخت پوستان این گونه است. خرچنگ یا لابستر با افزایش سن رشد می کند و مجبور است پوست بیاندازد. اما این روند درمورد انسان ها صدق نمی کند. راه رسیدن به مرحله ی بعدی، دشوار است و برای ادامه ی رشد نیاز به تلاش است. هرچه زودتر شروع کنید، زودتر به قابلیت های خود دست پیدا خواهید کرد.

**رشد امروز، فردای بهتری را رقم می زند**: هرچه که امروز دارید به سبب کاری است که دیروز انجام داده اید. در مجموع، این چیزها مشخص می کنند که فردا چه اتفاقی خواهد افتاد. این به ویژه درمورد رشد صادق است. الیور وندل هولمز این بینش را پیشنهاد کرد: اگر ذهن انسان یک بار درگیر ایده های جدید شد دیگر به حالت قبل خود برنمی گردد. رشد امروز سرمایه گذاری برای فردا است.

**رشد کردن وظیفه شماست:** در زمان کودکی والدین تان حتی در قبال رشد و آموزش شما مسئول بودند. اما امروز به عنوان یک شخص بالغ این مسئولیت تنها بر عهده ی خود شماست. اگر مسئولیت پذیری تان را رشد ندهید، این موضوع به خودی خود هرگز اتفاق نخواهد افتاد.

هیچ زمانی مثل همین الان برای شروع مناسب نیست. اگر رشد و توسعه و حرکت به سمت بزرگ‌منشی، هدف شما است، فقط امروز می‌توانید به آن دست یابید. اهمیتی که رشد فردی در موفقیت بازی می کند را درک کنید و خودتان را متعهد کنید که امروز قابلیت های خود را شکوفا سازید. یکی از بهترین راه‌ها برای بهبود مهارت های شخصی، تهیه‌ی برنامه رشد و توسعه فردی است. برنامه‌‌ریزی برای رشد شخصی فرایندی است که قبل از مشخص کردن جزئیات هدف شما به‌طور واضح، جنبه‌های مختلف زندگی‌تان را پوشش می‌دهد. این فرایند شامل زنجیره‌ای از خودشناسی است که به جهت‌دهی و احساس وضوح درباره‌ی آنچه از زندگی می‌خواهید کمک می‌کند. برای تعریف اهداف خود می‌توانید از مدل طرح رشد و توسعه فردی خاص خود استفاده کنید. *در زیر نکات مهمی در این خصوص**آورده ایم:*

**خود را با دیگران مقایسه نکنید:** اگر قصد دارید مهارت های رشد و توسعه خود را تقویت کنید، ابتدا باید تلاش کنید خود را با دیگران مقایسه نکنید. رشد فردی مسئله‌ای بسیار شخصی است. بنابراین سعی کنید پیشرفت خود را با پیشرفت دیگران مقایسه نکنید. در مسیر خود بمانید و متمرکز باشید. پیروزی‌های خود را جشن بگیرید و حتی زمانی که پیشرفت‌تان کند به نظر می‌رسد هرگز تسلیم نشوید. تا زمانی که متوقف نشوید مهم نیست چقدر آرام پیش می‌روید.

**از سفرتان لذت ببرید:** همیشه به یاد داشته باشید که رشد و توسعه فردی یک فرایند مادام‌العمر است. انتظار کمال و بی‌نقصی نداشته باشید. در عوض یاد بگیرید که در خلال روند مداوم رشدتان، شاد باشید. سفر خوش بگذرد. ارزش زیبایی‌های سفر را درک کنید و از آن لذت ببرید.

**تنها با تلاش و سخت کوشی است که شخصیت شما ارتقا می‌یابد:** در طول مسیر زندگی و سفر رشد و توسعه فردی شما، مواقعی پیش می‌آید که شکست‌ها باعث می‌شود به خودتان و توانایی‌های‌تان شک کنید. هرگز در مقابل صداهای درونی تسلیم نشوید: صداهایی که به شما می‌گویند به ‌اندازه‌ی کافی خوب نیستید، یا این که افراد موفق در زمینه‌ی مورد نظر شما به ‌نوعی مافوق بشر بوده‌اند. بدبینی برای رشد و توسعه فردی سم است. قدرت رشد و توسعه فردی را بشناسید و بدانید تنها با تلاش خود شماست که شخصیت‌تان بهبود می‌یابد.

**فردا بهتر از امروزت باش:** بوقلمونی با گاو نری گپ می زد. بوقلمون با حسرت گفت: دوست دارم بتوانم به بالای آن درخت برسم. اما انرژی ندارم. گاو نر گفت: خب چرا یکم از فضولات من نمی خوری؟ آن ها مملو از مواد مغذی هستند. بوقلمون نوکی به توده ی سرگین زد و دریافت که واقعا قدرت کافی برای رسیدن به شاخه ی پایینی درخت را به او می دهد. روز بعد مقدار دیگری سرگین خورد و به شاخه ی دوم رسید. سرانجام پس از چهارمین شب با افتخار بالای درخت نشسته بود. اما بلافاصله مورد هدف شکارچی قرار گرفت که او را از بالای درخت سرنگون کرد. نکته اخلاقی داستان این است که چیزهای بی ارزش ممکن است شما را به اوج برساند اما شما را آنجا نگه نمی دارد.

**ج) بهایش را بپردازید**

قبلا اشاره کردم که خودشکوفایی بر شاد کردن فرد متمرکز است، در حالی که رشد و توسعه فردی به فرد کمک می کند تا به قابلیت های درونی اش پی ببرد. مبادله ی رشد گاهی اوقات درد دارد، نیاز به نظم و انضباط دارد. زمانی را که می توانید صرف اوقات فراغت و خوش گذرانی کنید را از شما می گیرد. موفقیت بهایی دارد که باید آن را بپردازید. باید دائما با تغییرات دست و پنجه نرم کنید و ریسک کنید. و گاهی اوقات تحمل تنهایی هاست. به همین دلیل است که بسیاری از افراد با افزایش هزینه های آن، رشد خود را متوقف می کنند.

اما رشد همیشه ارزش بهایی که برایش می پردازید را دارد، در غیر این صورت شما یک زندگی محدود با قابلیت های برآورده نشده خواهید داشت. موفقیت نیاز به تلاش دارد، اگر شما بنشینید و منتظر باشید تا زندگی از راه برسد و وضعیت شما را بهبود بخشد، هرگز نمی توانید به سفر موفقیت بروید. رئیس جمهور تئودور روزولت اظهار داشت: «هنوز در تاریخ ما شخصی وجود نداشته است که زندگی آرامی داشته باشد و نامش ارزش به خاطر سپردن داشته باشد.»

**چ) راهی برای به کارگیری آموخته های خود بیابید**

جیم ران[[6]](#footnote-6) توصیه می کند: «اجازه ندهید یادگیری شما منجر به دانش شود. اجازه دهید یادگیری شما منجر به عمل شود.» نکته نهایی در مورد توسعه شخصی، اقدام است. اگر زندگی شما در نتیجه ی چیزهایی که یاد می گیرید تغییر نمی کند، یکی از این مشکلات را دارید:

* برای برنامه ی رشد شخصی خود زمان و توجه کافی اختصاص نمی دهید.
* زمان زیادی را بر روی حوزه ای اشتباه تمرکز می کنید.
* یا آنچه را یاد گرفته اید به کار نمی گیرید.

افراد موفق عادت های روزانه ی مثبتی را در خود پرورش می دهند که به رشد و یادگیری آن ها کمک می کند. یکی از کارهایی که خود من انجام می دهم تا آموخته هایم را گم نکنم دسته بندی و فایل کردن آنهاست. من در دفترم بیش از هزار و دویست فایل پر از مقاله و اطلاعات و هزاران هزار نقل قول دارم. اما همچنان سعی می کنم به محض این که اطلاعاتی را یاد گرفتم به آن ها عمل کنم. من هر وقت که چیز جدیدی یاد می‌گیرم با پرسیدن سؤالات زیر از خودم این کار را انجام می‌دهم:

* کجا می توانم از آن استفاده کنم
* کی می توانم از آن استفاده کنم؟
* چه کس دیگری باید آن را بداند؟

این سوالات تمرکز من را از کسب دانش صرف به سمت به کار بردن آنچه در زندگی می آموزم سوق می دهد. سعی کنید از این سوالات استفاده کنید. فکر می کنم آن ها همین کار را برای شما هم انجام خواهند داد. فرد اسمیت[[7]](#footnote-7)، نویسنده و متخصص رهبری در خصوص این که تعهد به رشد شخصی واقعاً به چه چیزی مربوط می شود، می گوید: «چیزی در طبیعت انسان ما را وسوسه می کند که در دایره امن مان بمانیم. ما سعی می کنیم یک جای امن داشته باشیم؛ جایی که در آن راحت باشیم، به دور از استرس و دغدغه مالی. جایی که ما با مردمش راحت باشیم، بدون ترس از ملاقات با افراد جدید و ورود به موقعیت های عجیب و غریب.»

البته که همه ی ما برای مدتی به یک آرامش نیاز داریم. اوج می گیریم و سپس برای درون سازی به آرامش نیاز داریم. اما هنگامی که آموخته هایمان را درون سازی کردیم دوباره اوج می گیریم. باعث تاسف است زمانی که آخرین صعودمان را انجام داده باشیم، پیر شده باشیم، چه در چهل سالگی چه در هشتاد سالگی. هرکاری که می کنید به خودتان اجازه ندهید که درجا بزنید. خودتان را متعهد کنید که در طول زندگی خود از کوه قابلیت های درونی خود بالا بروید - هر چند وقت یکبار. این سفری است که هرگز از انجام آن پشیمان نخواهید شد. به گفته ی جرج الیوت[[8]](#footnote-8)، رمان نویس: «هیچ وقت برای تبدیل شدن به آنچه ممکن بود بشوید دیر نیست.»

**ح) برنامه ای برای رشد خود تدوین کنید**

برنامه توسعه فردی، مجموعه فعالیت‌هایی است که برای بهبود دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های فرد صورت می‌گیرد که به طور معمول، با رشد شغلی و پیشرفت حرفه‌ای نیز در ارتباط است. شناسایی نقاط قوت خود و داشتن برنامه رشد و توسعه فردی، برای بهبود مداوم مهارت‌های حرفه‌ای بسیار مفید است. برنامه ریزی رشد شخصی سند ساده‌ای است که یک دید کلی به شما می‌دهد تا بتوانید:

* روی نقاط ضعفتان تمرکز نکنید؛
* عملکردتان را بهبود بخشید؛
* قابلیت ها و مهارت‌هایتان را تقویت کنید؛
* یک دید کلی از اهداف کوتاه‌مدت و بلند مدت داشته ‌باشید.

کلید یک زندگی همراه با یادگیری و بهبود مستمر در تدوین یک برنامه ی خاص برای رشد و پیگیری آن نهفته است. من برنامه ای را توصیه می کنم که به یک ساعت در روز و پنج روز در هفته زمان نیاز دارد. من از آن به عنوان یک الگو استفاده می کنم، چون ارل نایتینگل می گوید: «اگر فردی به مدت پنج سال روزی یک ساعت بر سر موضوعی خاص وقت بگذارد آن فرد در آن موضوع متخصص خواهد شد.» آیا این یک وعده ی باور نکردنی نیست؟ این نشان می دهد که با نظم و انضباط جهت تبدیل نمودن رشد به تمرین روزانه خود، تا چه حد می توانیم پیش برویم. ما این برنامه ی رشد را توصیه می کنیم:

**شنبه:** برای پیشرفت معنوی زندگی خود، روزانه یک ساعت را به عبادت اختصاص بدهید.

**یک شنبه:** یک ساعت از روز را صرف گوش دادن به پادکست ها یا درس های صوتی رهبری کنید.

**دوشنبه:** یک ساعت از روز را صرف ثبت نقل قول ها و تامل در محتوای نوارهای سه شنبه کنید.

**سه شنبه:** یک ساعت از روز را صرف خواندن کتاب های رهبری کنید.

**چهارشنبه:** نیم ساعت از روز را به خواندن کتاب و نیم دیگر را به مراقبه و تفکر اختصاص دهید.

همان طور که برنامه ی رشد خود را تدوین می کنید، با شناسایی سه تا پنج حوزه ای که می خواهید در آن ها رشد کنید شروع کنید. سپس به دنبال موارد مفید مانند؛ کتاب ها، مجلات، فایل های صوتی، ویدئوها و گنجاندن آن ها در برنامه ی خود باشید. من توصیه می کنم هدفتان خواندن یک کتاب در ماه و گوش دادن به یک فایل صوتی یا خواندن یک مقاله در هفته باشد. این که دقیقاً چطور آن را انجام می دهید مهم نیست. اما این کار را روزانه انجام دهید. این طوری احتمال بیشتری وجود دارد که آن را دنبال نموده و انجام دهید، تا این که به طور دوره ای آن را به تعویق بیندازید و سپس سعی کنید دوباره شروع کنید.

**خ) آموزش ببینید و خود را تکثیر کنید**

یکی از موضوعات بسیار مهم در هر سازمان، آموزش و تکثیر آن است. سازمانی که آموزش نبیند در میدان رزم قاعده را به حریف واگذار خواهد کرد. آموزش به شدت قابل تکثیر است. آموزش برای تسلط بر تمام جوانب کار، آموزش برای تشریح نمودن و نه صرفا توضیح دادن کار.

اگر سازمان و یا تیم کاری شما مخصوصاً نیروهای جوان و تازه کار، ببیند شما بر تمام جوانب کارتان مسلط هستید، می گوید این اقا/خانم این کاره است و ناخدایی است که می تواند ما را به ساحل خوشبختی برساند. ولی اگر شما بر تمام جوانب کارتان مسلط نباشید دیگران نیز سخت تر به شما اعتماد خواهند کرد و تیم کاریتان نیز روی شما حساب نخواهد کرد و پذیرش و نگرشش نسبت به شما کاهش پیدا خواهد کرد و این نوع نگاه نیز در تیم کاریتان ساری و جاری خواهد شد.

شما علاوه بر هستی شناسی یعنی چیستی کار باید معرفت شناسی یعنی چرایی و چگونگی انجام آن را نیز بلد باشید. شما کالبد شکافی و تشریح امور را باید بدانید. منظور این است که می بایست دارای تفکر سیستمی باشید و ربط مفاهیم به همدیگر را نیز بدانید. بدانیدکه کدام موضوع را کجا و برای چه شخص به چه شیوه ای بیان نمایید و در انتها باید روش شناسی کار تان را خوب بلد باشید، روش شناسی یعنی بدانید جهت تشریح کار برای هر شخص از چه شیوه، چه متد، تاکتیک و تکنیکی استفاده نمایید و برای آنها نسخه خاص خودشان را تجویز نمایید.

سازمان و یا تیم کاری شما یک زنجیره بهم پیوسته است که شما در راس آن هستید. یک تکانه کوچک در راس باعث یک زلزله بزرگ در قاعده می شود. شما باید انقدر بر اوضاع مسلط باشید که حداقل تلورانس و بالا و پایین شدن را داشته باشید و در تیمتان به گونه مثبتی تکثیر شوید، بدترین موضوع در سازمان ها تکثر بد است.

شما باید تلاش کنید بر تمام جوانب مسلط شوید. آموزش و جامع پذیری افراد سازمان شما از لحظه ورودشان به سازمان شما شروع می شود. آموزش دهندگی شما از نوع نگاه کردن، لباس پوشیدن و رفتار شما شروع می شود. یاد دادن فقط به گفتن نیست بلکه به کردار، رفتار و عملکرد شماست. کار تیمی و تکثیر درست شما در سازمانتان، یک پروسه کاملا رفتاری و عملکردی است. اگر می خواهید در کارتان پیشرفت کنید و موفق شوید، باید کارتان را جدی بگیرید و برای آن وقت بگذارید. اگر شما برای زندگی و کارتان وقت بگذارید آنها نیز برای شما وقت خواهند گذاشت.

وقت برای خود شناسی، خود سازی و بزرگ شدن و در نهایت همانند سازی. آموزش تیرهای درخشان شما هستند، کار بدون آموزش مانند اسلحه بدون تیر می ماند. دانش بیشتر، دفاع بهتر و اعتماد به نفس بالاتر. باید در سازمانت حداقل یک نفر مثل خودت بسازی و تکثیر کنی.

1- خودشناسی

**آموزش**

3- همانند سازی

2- خود سازی

اگر نگرش آموزش پذیری دارید- با مایلید چنین نگرشی داشته باشید- موقعیت خوبی برای یادگیری از دیگران دارید. پس تنها کاری که باید انجام دهید این است که پنج مرحله ی زیر را دنبال کنید:

**1- یادگیری را به اشتیاق تبدیل کنید**

فیلیپ کرازبی[[9]](#footnote-9)، از رهبران نظریه کیفیت خاطرنشان می کند: نظریه ای درباره ی روابط انسانی وجود دارد که می گوید افراد، ناخودآگاه رشد فکری خود را به تعویق می اندازند. آن ها به کلیشه ها و عادت ها تکیه می کنند. به محض اینکه در زندگی به یک ثبات و آرامشی می رسند، از یادگیری دست می کشند و از ذهنشان برای بقیه ی روزهای عمرشان کاری نمی کشند. آن ها ممکن است از نظر سازمانی پیشرفت کنند، ممکن است جاه طلب و مشتاق باشند و حتی ممکن است شب و روز کار کنند. اما چیز بیشتری یاد نمی گیرند.

گاهی اوقات این مشکل با افرادی است که موقعیت هایی که آرزویش را داشتند، یا به اهدافی که برای سازمان خود تعیین کرده بودند، رسیده اند. یا مدارکی که برای دریافتش تلاش می کردند به دست آورده اند. در ذهنشان به مقصد رسیده اند، لذا راحت می شوند و دیگر تلاشی نمی کنند. اگر می خواهید به رشد خود ادامه دهید، نمی توانید در منقطه امنتان بنشینید. شما باید یادگیری را هدف خود قرار دهید. این کار را انجام دهید و می بینید که از نظر ذهنی هرگز بنزینتان تمام نخواهد شد و انگیزه تان قوی تر خواهد شد. نگران نباشید، کسانی هستند که بخواهند به شما آموزش دهند. افلاطون فیلسوف یونانی می گوید: «وقتی شاگر آماده باشد، معلمش پیدا می شود.»

**2- برای افراد ارزش قائل باشید**

در سال 1976 من هفت سال بود که در شغل خودم مشغول به کار بودم و احساس موفقیت می کردم. در آن روزها، کلیساها اغلب براساس موفقیت های برنامه های روز یکشنبه شان قضاوت می شدند و کلیسایی که من رهبری آن را بر عهده داشتم سریع ترین برنامه ی رشدرا در ایالت اوهایو داشت. و در آن زمان کلیسای من به بزرگترین کلیسای فرقه ی من تبدیل شده بود. اما من همچنان می خواستم یاد بگیرم. آن سال برای شرکت در یک کنفرانس ثبت نام کردم. سه سخنران بودند که می خواستم سخنانشان را بشنوم. آن ها از من مسن تر، موفق تر و با تجربه تر بودند.

در طول کنفرانس، جلسه تبادل ایده ای بود که در آن هرکس می توانست در آن صحبت کند. فکر می کردم وقت تلف کردن است و می خواستم از خیرش بگذرم، اما کنجکاوی ام مانعم شد. معلوم شد که این جلسه واقعاً جلسه ای است که به آدم بینش می دهد. افراد یکی یکی آنچه را که در سازمانشان نتیجه داده بود را به اشتراک می گذاشتند. و من آنجا نشستم و تند تند یادداشت برمی داشتم. معلوم شد که در آن جلسات بیشتر از مجموع جلسات دیگر یاد گرفته ام. این موضوع من را شگفت زده کرد و بعداً متوجه شدم چرا. قبل از آن کنفرانس فکر می کردم فقط افراد مسن و موفق می توانند چیزی به من یاد بدهند. من وارد آن جلسه شده بودم و برای سایر افراد آنجا ارزش بسیار کمی قائل بودم. و این یک نگرش اشتباه بود. مردم از افرادی که برایشان ارزشی ندارند چیزی یاد نمی گیرند. تصمیم گرفتم از آن روز به بعد طرز فکر و نگرشم را تغییر دهم.

**3- روابط خود را براساس قابلیت رشد و یادگیری از دیگران تنظیم و توسعه دهید**

درست است که هرکسی چیزی برای یاد دادن به ما دارد. اما این بدان معنا نیست که هرکسی می تواند هر چیزی که ما می خواهیم یاد بگیریم را به ما یاد دهد. ما باید افرادی را پیدا کنیم که به بتوانند به رشد ما کمک کنند- متخصصانی در زمینه ی کاری خودمان، متفکران خلاقی که ما را در از نظر ذهنی ارتقا دهند و دستاوردهای الهام بخشی برای رفتن به سطوح بالاتر. یادگیری اغلب، پاداش وقت گذراندن با افراد برجسته است. آن ها چه کسانی هستند و چه می دانند.

همان طور که دونالد کلیفتون و پائولا نلسون[[10]](#footnote-10) نویسندگان کتاب چگونه نقاط قوت خود را کشف کنیم می گویند: «روابط به ما کمک می کنند تا مشخص کنیم چه کسی هستیم و چه کسی می شویم.» **وارن بافت[[11]](#footnote-11) می گوید: «زنجیره ی عادات، بسیار سبک تر از آن هستند که حس شوند تا زمانی که آنقدر سنگین می شوند که نمی توان آنها را شکست.» سرنوشت ما، در دست زنجیره ی عادات ما و رفقا و همنشین هایی است که به داخل زندگیمان وارد شده اند.** ما متوسط پنج نفری هستیم که بیشترین زمان خود را با آنها می گذرانیم.

**4- نقاط قوت و ویژگی های منحصر به فرد افراد سازمان خود را شناسایی کنید**

رالف والدو امرسون[[12]](#footnote-12) فیلسوف، نویسنده و پدیدآورنده [مکتب تعالی‌گرائی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%84%DB%8C%E2%80%8C%DA%AF%D8%B1%D8%A7%DB%8C%DB%8C) آمریکا می گوید: «به ندرت ممکن است که در هر زمینه ای فردی برتر از من وجود نداشته باشد.» مردم در زمینه توانمندی خود قابلیت رشد دارند و می توانند از توانمندی های دیگران در این حوزه چیزهای زیادی یاد بگیرند. به همین دلیل، نمی توانید در انتخاب افرادی که که به دنبال آموزش آن ها هستید بی تفاوت باشید. در اواسط دهه ی 1970 ده رهبر برتر کلیسا را در کشور شناسایی کردم و سعی کردم با هریک از آن ها یک قرار ناهار ترتیب دهم. من حتی به آن ها برای یک ساعت از وقتشان صد دلار پیشنهاد دادم، که آن موقع حقوق چهار روز در هفته بود. برخی حاضر شدند با من ملاقات کنند. بعضی ها نه. من از کسانی که این کار را کردند تشکر می کنم و سپاسگزارشان هستم.

من و همسرم آن زمان پول زیادی نداشتیم و این رهبران در جاهای مختلف کشور زندگی می کردند، بنابراین ما چندین سال برنامه های تعطیلاتمان را حول محل زندگی آن ها برنامه ریزی کردیم. چرا باید برای ملاقات با این افراد اینقدر تلاش می کردم؟ زیرا من می خواستم به هر طریقی که شده، مهارت ها و نقاط قوت منحصر به فرد آن ها را یاد بگیرم. این جلسات تغییرات بزرگی در زندگی من ایجاد کردند. و می دونید چیه؟ ارتباط با مردان و زنان بزرگ هنوز هم بر زندگی من تاثیر می گذارد. هر ماه سعی می کنم با کسی که تحسینش می کنم و می خواهم از او چیزی یاد بگیرم ملاقات کنم.

**5- سوال بپرسید**

سال اولی که کالج بودم یک کار نیمه وقت در کارخانه گوشتی در سیرکلویل اوها پیدا کردم. جایی بود که گاوها را ذبح می کردند و گوشت را در یخچال های بزرگ نگهداری می کردند. کار من حمل گوشت تازه فرآوری شده به سردخانه و سر و سامان دادن سفارشات گوشت برای مشتریان بود. هر زمان که در معرض چیز جدیدی قرار گرفتم و برایم تازگی داشت، سعی می کردم درباره اش چیزی یاد بگیرم. و بهترین راه برای یادگیری مشاهده و پرسیدن است.

حدود دو هفته بود که کار می کردم که پنس، پیرمردی که سال ها آنجا کار می کرد من را کنار کشید و گفت: «پسرم بگذار چیزی بهت بگویم. زیاد سوال بپرس. من خیلی وقت است که اینجا کار می کنم. من گاوها را می کشم. این تمام کاری است که انجام می دهم و تنها کاری است که قرار است انجام دهم. هرچه بیشتر بدانید انتظارات از شما بالاتر می رود و از شما می خواهند کارهای بیشتری انجام دهید.» درک این که چرا کسی نمی خواهد یاد بگیرد و رشد کند برایم سخت بود. اما بدیهی است که او متعهد شده بود که تغییر نکند.

نویسنده یوهان ولفگانگ فون گوته[[13]](#footnote-13) معتقد بود که «هرکس باید روزانه یک آهنگ کوچک بشنود، یک شعر خوب بخواند، یک تصویر زیبا ببیند و در صورت امکان چند کلمه حرف منطقی بزند.» من اضافه می کنم که برای یادگیری چیزهای جدید هر روز باید سوالاتی بپرسد. کسی که سوالات درست می پرسد بیشتر یاد می گیرد.

**هیچ کس به طور تصادفی رشد نمی کند**

رابرت براونینگ شاعر می‌ پرسد: چرا متولد شده ایم؟ آیا جز این نیست که رشد کنیم؟ تقریباً همه افراد توافق دارند که رشد چیز خوبی است، اما افراد نسبتا کمی برای این کار وقت می گذارند. چرا؟ زیرا این کار نیاز به تغییر دارد و بیشتر مردم تمایلی به تغییر ندارند. اما حقیقت این است که بدون تغییر، رشد غیرممکن است. نویسنده گیل شیهی[[14]](#footnote-14) می گوید:

اگر تغییر نکنیم، رشد نمی کنیم. اگر رشد نکنیم، در حقیقت زندگی نمی کنیم. رشد کردن مستلزم صرف نظر موقت از دایره امنتان است. ممکن است به معنای کنار گذاشتن الگوهای آشنا اما محدودکننده، کار ایمن اما بی‌ثمر، ارزش‌هایی که دیگر اعتقادی به آنها نیست و روابطی که معنای خود را از دست داده‌اند، باشد. همان طور که داستایوفسکی می گوید، «برداشتن یک گام جدید، گفتن یک حرف تازه، چیزی است که اغلب مردم بیش از هر چیز دیگه ای از آن می ترسند». ترس واقعی باید عکس این قضیه باشد. من فکرنمی کنم چیزی بدتر از یک زندگی روزمره، بدون تغییر و پیشرفت وجود داشته باشد.

رشد یک انتخاب است

اکثر مردم با تغییر مخالفت می کنند، به خصوص زمانی که این تغییر شخصاً آنها را تحت تأثیر قرار می دهد. همان طور که لئو تولستوی[[15]](#footnote-15) گفته: «همه به تغییر جهان فکر می کنند، اما هیچ کس به تغییر خود فکر نمی کند.» طنز ماجرا اینجاست که تغییر اجتناب ناپذیر است. همه باید آن را بپذیرند. از طرفی، رشد اختیاری است. شما می توانید انتخاب کنید که رشد کنید یا با آن مخالفت کنید. اما بدانید: افرادی که تمایلی به رشد ندارند هرگز قابلیت های خود را کشف و استفاده نخواهند کرد.

دوست من هاوارد هندریکس[[16]](#footnote-16) در یکی از کتاب هایش این پرسش را مطرح می کند: «اخیراً چقدر تغییر کرده ای - در هفته گذشته، ماه آخر یا سال گذشته؟ می‌توانید خیلی دقیق بگویید؟» او می‌داند که هنگام بحث از رشد و تغییر افراد به یک مقاومت درونی می رسند و مخالفت می کنند. رشد یک انتخاب است، تصمیمی که می تواند واقعاً زندگی یک فرد را تغییر دهد. اکثر مردم نمی دانند که افراد موفق و ناموفق به طور ذاتی تفاوت قابل توجهی در قابلیت های خود ندارند. آنها در خواسته های خود برای رسیدن به قابلیت های خود متفاوتند. به این خاطر، هیچ چیز موثرتر از تعهد به رشد شخصی نیست.

ستون دوم

موفقیت کوزه ای است که در کوره تجربه پخته می شود

هاینریش هاینه می گوید: «تجربه طبیب حاذقی است که پس از بیماری به ملاقات شخص می‌آید.» همچنین برنارد شاو می گوید: «انسان‌ها به نسبت ظرفیتی که برای کسب تجربه دارند عاقلند نه نسبت به تجاربی که اندوخته‌اند.» در جایی دیگر لئوناردو داوینچی می گوید: «یگانه ترجمان عالم طبیعت، آزمایش است. پس باید همیشه به تجربه پرداخت و هر کار را به هزار شکل آزمود.» هاینریش هاینه می گوید: «تجربه مدرسه خوبی است ولی افسوس که خرجش سنگین است.» پاتریک هنری می گوید: «فقط یک چراغ است که مرا هدایت می‌کند و آن چراغ تجربه است.» ولتر می گوید: «آیا در دنیا کسی آنقدر عاقل است که از تجارب دیگران عبرت گیرد.»

**مقدمه**

یکی از سخت ترین چیزها برای رهبران جوان برای استفاده از فرصت های محیطی جهت نشان دادن خود، این است که باید صبور باشند. به طور طبیعی رهبران صبور نیستند. مکسول می گوید؛ در طی ده سال اول رهبریم، در مورد اهمیت تجربه چیزهای زیادی شنیدم. در اولین شغلم مردم به قضاوت هایم اعتماد نداشتند. آن ها می گفتند: من خیلی جوان و بی تجربه هستم. من ناامید شده بودم، اما در عین حال شک و تردید آن ها را درک می کردم. من فقط بیست و دو سال داشتم.

پس از گذشت چند سال مردم یواش یواش من را دیدند. آن ها دیدند که من در زمینه رهبری توانایی هایی دارم. در سال سوم رهبری ام، مسولین مربوطه من را برای رهبری یک کلیسای بزرگتر در نظر گرفتند. این موقعیت به معنای اعتبار و حقوق بیشتر بود. اما به زودی متوجه شدم که آن ها یک رهبر مسن تر و باتجربه تر را برای این کار انتخاب کرده اند. یک بار دیگر اگرچه ناامید شدم، ولی شرایطم را درک کردم. در سن بیست و پنج سالگی، نامزد عضویت در هیئت مدیره انجمن منطقه خود شدم. من از این که در رای گیری انتخاب بشوم خیلی هیجان داشتم. معمولاً افرادی در سن من برای چنین موقعیتی در نظر گرفته نمی شوند. انتخابات نزدیک بود، اما من به یک فرد محترم باتجربه از هم حزبی های خودم باختم. به من گفتند: «نگران نباش. روزی فرا می رسد که شما صاحب آن کرسی خواهی شد. شما فقط به چند سال زمان برای کسب تجربه نیاز دارید.»

بارها و بارها به جوانی و بی تجربگی ام اشاره شد. من بعد از هر شکست دوباره بلند شدم، درس هایم را یاد گرفتم، و برای این که نوبتم بشود صبر کردم. وقتی این افراد با تجربه تر از من عبور می کردند، زندگی آن ها را مشاهده می کردم تا از آنها بیاموزم و یاد بگیرم. من نگاه کردم ببینم آن ها زندگی اشان را بر چه اساسی بنا کرده اند؟ کدام افراد با نفوذ را می شناسند؟ چگونه رفتار می کنند؟. گاهی اوقات با نگاه کردن آنها چیزهای زیادی یاد می گرفتم. اما بارها ناامید شدم. افراد زیادی بودند که سال ها تجربه داشتند اما دانش و مهارت زیادی برای نشان دادن آن نداشتند.

این موضوع باعث شد با خودم فکر کنم: که چرا تجربه به برخی از رهبران کمک کرده و به برخی کمک نکرده است؟ کم کم سردرگمی من برطرف شد. آنچه در تمام عمرم آموخته بودم درست نبود: تجربه بهترین معلم نیست! برخی افراد در نتیجه ی تجربیات خود درس می گیرند و رشد می کنند و برخی ها نه. هرکسی تجربه خاص خود را دارد. کاری که با آن تجربه، انجام می دهیم مهم است.

تجربه چگونه شما را برجسته می کند؟

همه ی ما زندگی مان را مانند دفترچه ی سفید و خالی شروع می کنیم. هر روز فرصتی برای ثبت تجربیات جدید در صفحات خود داریم. با ورق زدن هر صفحه دانش و درک بیشتری به دست می آوریم. در حالت ایده آل، همان طور که پیشرفت می کنیم دفترمان هم پر از یادداشت ها و مشاهدات ما می شود. مشکل این است که مردم از دفتر خود بهترین استفاده را نمی کنند.

به نظر می رسد برخی از افراد در بیشتر عمر خود دفترچه یادداشت خود را بسته نگه میدارند. آن ها به ندرت چیزی را یادداشت می کنند. برخی دیگر صفحات خود را پر می کنند اما هرگز برای تامل در آن ها وقت نمی گذارند تا درک و دانش بیشتری به دست آورند. اما تعداد کمی از آن ها نه تنها آنچه تجربه می کنند را یادداشت می کنند، بلکه در آن ها تامل می کنند و به معنای آن ها می اندیشند. آنها آنچه نوشته اند را دوباره و دوباره می خوانند و در آن تفکر می کنند. تامل تجربه را به بینش تبدیل می کنند، بنابراین آنها نه تنها تجربه را زندگی می کنند بلکه از آن درس می گیرند. آنها می دانند که اگر از دفترچه یادداشت خود نه تنها به عنوان یک تقویم بلکه به عنوان یک ابزار یادگیری استفاده کنند زمان به نفع آن ها خواهد بود. آن ها به یک راز پی برده اند. تجربه چیزی نمی آموزد اما تجربه ای که ارزیابی و سنجیده شده همه چیز را می آموزد.

بهره گرفتن از تجربیات

آیا افرادی را می شناسید که دانش زیاد، اما درک کمی دارند؟ آنها ممکن است ابزارهایی داشته باشند اما معنی یک چیز مهم را نمی دانند؟ حتی اگر دانش زیادی در خصوص چگونگی داشته باشند، به نظر می رسد دانش کمی در خصوص چرایی انجام کارها دارند؟ مشکل این افراد چیست؟ تجربه زندگی آن ها خالی از تامل و ارزیابی است. وقتی بیست و پنج سال می گذرد، بیست و پنج سال تجربه کسب نمی کنند. بلکه بیست و پنج بار یک سال را تجربه می کنند! *اگر می خواهید از تجربیات خود بهره ای ببرید تا به رهبر عاقل تر و موثرتری تبدیل شوید، نکاتی درمورد تجربه وجود دارد که باید بدانید:*

**1- همه ی ما بیش از آنچه که بفهمیم، تجربه می کنیم**

ارل ویلسون[[17]](#footnote-17)، بازیکن بیسبال، اولین بازیکن سیاهپوست تیم بوستون رد ساکس[[18]](#footnote-18) با کنایه گفت: «تجربه شما را قادر می سازد که وقتی اشتباهی را تکرار کردید آن را تشخیصش بدهید.» بیایید با آن رو به رو بشویم: ما اشتباه خواهیم کرد. اتفاقات زیادی در زندگی ما می افتد که نمی توانیم همه ی آنها را درک کنیم. تجارب ما بر درک ما برتری دارند. و مهم نیست که چقدر باهوش باشیم، درک ما هرگز فراتر از تجارب ما نمی روند.

پس آدم باید چه کار کند؟ از آنچه می توانیم بفهمیم نهایت استفاده را ببریم. من این کار را به دو صورت انجام می دهم. ابتدا، در پایان هر روز سعی می کنم یادم باشد که از خودم بپرسم: «امروز چه چیزی یاد گرفتم؟» این امر، مرا وادار می کند که دفترچه یادداشت خود را برای آن روز مرور کنم. دومین کاری که انجام می دهم این است که هفته ی آخر هر سال را صرف مرور دوازده ماه گذشته می کنم. من به تجربیاتم فکر می کنم- به موفقیت ها و شکست هایم، اهداف انجام شده و رویاهای محقق نشده ام، روابطی که ایجاد کرده ام و آن ها یی که از دست داده ام. به این ترتیب من سعی می کنم تا حدی شکاف بین آنچه تجربه می کنم و آنچه که می فهمم را کم کنم.

**2- نگرش ما نسبت به تجارب برنامه ریزی نشده و ناخوشایند رشد ما را تعیین می کند**

استیو پنی[[19]](#footnote-19)، رئیس شبکه ی (S4) استرالیا، می گوید: «زندگی پر از بی راهه های پیش بینی نشده است. شرایطی پیش می آید که به نظر می رسد برنامه های ما را کاملاً تغییر می دهند. یاد بگیرید که مسیرهای انحرافی خود را به لذت و خوشی تبدیل کنید. با آن ها به عنوان سفرهای ویژه و تورهای آموزشی رفتار کنید. با آن ها نجنگید وگرنه هرگز هدف آن ها را یاد نخواهید گرفت. از لحظه ها لذت ببرید و خیلی زود دوباره به مسیر خود باز گردید، احتمالاً به دلیل این انحراف کوچک، قوی تر و عاقل تر خواهید شد.»

مکسول می گوید؛ باید اعتراف کنم، نگرش مثبت نسبت نسبت به انحرافات زندگی برای من یک نبرد دائمی است. من بزرگراه و مسیر مستقیم را به جاده ی خوش منظره ی پرپیچ و هم ترجیح می دهم. هر زمان در یک مسیر انحرافی می افتم، به دنبال سریع ترین راه برای خروج از آن هستم نه این که سعی کنم از این روند لذت ببرم. می دانم که این برای مردی که کتاب *شکست رو به جلو* را نوشته صورت خوشی ندارد، که در آن نوشته ام که تفاوت بین افراد متوسط و افراد موفق در درک و پاسخ آن ها به شکست است. فقط به این دلیل که می دانم، چیزی که درست است و برای تمرین آن باید تلاش می کنم، به این معنی نیست که آسان است.

در سال 2005 دوست صمیمی من ریک گود[[20]](#footnote-20) به سرطان پانکراس مبتلا شد. یک سال در کنار او، از تجربیات ناخوشایندی که توسط این بیماری برایش پیش آمده بود، چیزهای زیادی آموختم. هر هفته، او هم امیدوار بود و هم می ترسید، سوال می پرسید و پاسخ می گرفت، ناامیدی ها و دلگرمی هایی پیدا می کرد. او فراز و نشیب های زیادی را تحمل کرد. این تجربه برای ریک غیرمنتظره بود زیرا او هنوز یک مرد جوان چهل ساله بود. در تمام مدت مصیبتش من او را تماشا می کردم که قدر یک روز زندگی می کرد، برای لحظه به لحظه زندگی اش ارزش قائل بود، در هر چیز بدی، خوبی می دید، به دوستانش محبت می کرد و با خدایش راز و نیاز.

او بارها این را به من گفت که: «جان اگر دست من بود، این را برای زندگی ام انتخاب نمی کردم، اما این را با هیچ چیزی هم عوض نمی کنم.» انحراف ایجاد شده در زندگی ریک به مرگش در سال 2006 ختم شد. دلخراش بود. اما ریک در این فصل سخت از زندگی اش چیزهای زیادی به من و اطرافیانش آموخت. با تماشای او یاد گرفتیم که چگونه زندگی کنیم.

**3- در نبود تجربه هزینه بیشتری باید پرداخت**

مکسول می گوید؛ اکنون در شصت سالگی به جوانی خود نگاه می کنم و از ساده لوحی خود یکه می خورم. جعبه ابزار تجربه ی من فقط یک ابزار در خود داشت: یک چکش. اگر تنها چیزی که دارید یک چکش است، همه چیز شبیه به یک میخ است. بنابراین من با چکشم هی کوبیدم و هی زدم. من نبردهای زیادی کردم که نباید انجام می دادم. من با اشتیاق مردم را به جاده های بن بست هدایت کردم. من اعتماد به نفسی داشتم که فقط افراد بی تجربه می توانند داشته باشند. نمی دانستم چقدر کم می دانم.

هری گلدن[[21]](#footnote-21) خاطر نشان می کند: «غرور جوان نتیجه ی مستقیم عدم شناخت کافی از نتایج است.» بوقلمونی که هر روز حریصانه به کشاورز نزدیک می شود تا برایش دانه بریزد اشتباه نمی کند. فقط ایراد اینجاست که کسی به او درباره ی شکرگزاری چیزی نگفته.» من به عنوان یک رهبر جوان اشتباهات زیادی مرتکب شدم، اما خوش شانس بودم. هچکدام از اشتباهاتم فاجعه آمیز نبودند. بیشتر آسیب ها خود به خود واره شده بودند و سازمان هایی که من رهبری می کردم عواقب وحشتناکی برای بی تجربگی من متحمل نشدند.

**4- تجربه اندوزی نیز هزینه دارد**

فقدان تجربه ممکن است پرهزینه باشد - اما تجربه اندوختن هم همین طور است. این یک واقعیت است که بدون پرداخت هزینه نمی توانید تجربه کسب کنید. مارک تواین[[22]](#footnote-22) رمان نویس بزرگ آمریکایی یک بار اظهار داشت: «مردی را می شناسم که دم گربه ای را گرفت و الان او 40 درصد بیشتر از کسی که این کار را نکرده درباره ی گربه ها می داند.» فقط باید بدانید، قیمتی که می پردازید، از ارزش تجربه ای که کسب می کنید بیشتر نباشد. گاهی اوقات تا زمانی که تجربه ای را کسب نکرده اید نمی توانید درمورد قیمتش قضاوت کنید. تد دبلیو انگستروم[[23]](#footnote-23) رئیس سابق ورلد ویژن[[24]](#footnote-24)، داستانی را درمورد هیئت مدیره ی یک بانک تعریف می کرد که مردی باهوش، جذاب و جوان را برای جانشینی رئیس بانک بازنشسته ی خود انتخاب کرد. مرد جوان نزد پیرمرد آمد تا کمک بخواهد. مکالمه شروع شد:

- آقا، مهم ترین چیزی که باید بدانم تا با موفقیت ادامه دهنده ی راه شما به عنوان رئیس بانک باشم چیست؟

- پیرمرد بداخلاق پاسخ داد: تونایی تصمیم گیری، تصمیم گیری، تصمیم گیری.

- مرد جوان پرسید: چطور می توانم این کار را انجام بدهم؟

- رئیس بازنشسته پاسخ داد: تجربه، تجربه، تجربه.

- اما چطور می توانم تجربه کسب کنم؟

- پیرمرد به او نگاه کرد و گفت: تصمیمات بد، تصمیمات بد، تصمیمات بد.

به قول قدیمی ها: تجربه اول امتحان می گیرد و بعد درس می دهد. کسب تجربه می تواند هزینه بر باشد، اما به اندازه ی عدم کسب تجربه پرهزینه نیست.

**5- ارزیابی نکردن تجربه ها و درس نگرفتن از آن ها پرهزینه تر است**

این یک چیز وحشتناک است که بهای تجربه را بپردازید، ولی درسی از آن نگیرید. اما اغلب اوقات این اتفاق درمورد مردم می افتد. چرا؟ زیرا وقتی یک تجربه منفی است مردم اغلب از آن فرار می کنند. آن ها خیلی سریع می گویند: «من دیگر هرگزاین کار را نمی کنم.»

مارک تواین دراین باره می گوید: «اگر یک گربه روی گاز داغ بنشیند، نه تنها دوباره روی آن گاز نخواهد نشست، حتی روی گاز سرد هم نخواهد نشست.» یک گربه توانایی ذهنی برای سنجیدن تجربه ی خود و درس گرفتن از آن را ندارد. بهترین کاری که او می تواند انجام دهد این است که، از غریزه خود برای بقا پیروی کند. اگر ما می خواهیم به عنوان یک رهبر به بصیرت دست یابیم و پیشرفت کنیم، باید بهتر از این کار کنیم. ما باید به سخنان آلن نیوهارث[[25]](#footnote-25) بنیانگذار روزنامه آمریکای امروز توجه کنیم که گفت: «از تجارب فقط درس نگیرید، بلکه چیزهای مثبت یاد بگیرید.»

**6- تجارب ارزیابی شده باعث ارتقاء جایگاه افراد می شود**

افرادی که عادت کرده اند، تا درمورد تجربیاتشان فکر کنند، درست و اشتباه بودن آن را بسنجند و از آن درس بگیرند کم هستند. اما اگر یکی از آن ها را ببینید، او را خواهید شناخت. حکایتی از رفتن گرگ و روباه در خدمت شیر به شکار وجود دارد:

می گویند روزی، شیری همراه گرگ و روباهی به شکار رفتند. که یک گاو وحشی، یک بزِ کوهی و یک خرگوش شکار کردند. آنگاه شیر به گرگ دستور داد تا حیوانات صید شده را میان آن ها تقسیم کند. گرگ گفت: گاوِ وحشی سهمِ شیر باشد. بزِ کوهی سهمِ خودم و خرگوش سهمِ روباه. شیر ناگهان برآشفت. زیرا که دید گرگ در محضرِ شاهانه او، حرف از «من» و «تو» و «قسمت من» و «قسمت تو و او» می زند. در حالی که این صیدها فقط با حضور نیرومند شیر حاصل شده است. از این رو برای عقوبت گرگ، پنجه ای قوی بر او زد و در دَم هلاکش نمود. سپس رو به روباه کرد و گفت: صیدها را تو تقسیم کن. روباه که سرنوشت ناگوار گرگ را دیده بود. دچار بیم شد و گفت: تقسیم در اینجا معنی ندارد. همه این صیدها به حضرت سلطان، تعلّق دارد و ما را در آن بهره ای و سهمی نیست. این گاوِ تنومند، چاشت حضرت سلطان است و آن بز، برای میان وعده و آن خرگوش، برای شامِ سلطان ما. شیر گفت: همچین تقسیم زیبایی از که آموختی؟ روباه گفت: از آن سر که در پیشِ تختِ ملک نهاده است.

مدرسه ی زندگی دوره های دشوار زیادی ارائه می دهد. در برخی از آن ها با کمال میل ثبت نام می کنیم. چون سرنوشت و عاقبت دیگران را دیده ایم از برخی هاشون دوری می کنیم. همه می توانند به ما درس های ارزشمندی بیاموزند، اما تنها در صورتی که ما تمایل به یادگیری داشته باشیم و بخواهیم در مورد درس های آن ها تامل کنیم. اگر شما مایل هستید، نتیجه چه خواهد شد؟ نه تنها یک مرد یا یک زن درستکار و خردمند خواهید بود، بلکه به مردم خود نیز سود خواهید رساند، زیرا رهبری بهتری خواهید بود.

**ستون سوم**

**به هدفتان برسید**

**مقدمه**

برنامه ریزی تعیین اهداف و راه های رسیدن به آنها می باشد و جواب این دو سوال است: 1- کجا هستیم و کجا می خواهیم برویم؟ 2- چگونه و از چه مسیری می خواهیم برویم؟

در جواب به سوال اول می بایست وضع موجود را دقیقاً تشریح کنیم، این که قابلیت ها، توانمندی ها، نقاط ضعف و قوت ما چیست و چه فرصت ها و تهدیداتی در محیط وجود دارد که باعث کمک به رشد و پیشرفت و یا مانع موفقیت ما می شوند. باید هر آنچه که هست را بریزیم روی دایره، و هیچ چیز پنهانی از خودمان نداشته باشیم، این کار دقیقاً همان خود شناسی است.

سپس باید وضع مطلوب و مد نظری که آرزو داریم و می خواهیم به آن برسیم را کاملاً برای خود متصور شویم و در آنجا بودن را تمرین کنیم، در آن زندگی کنیم و با تمام وجود آن را لمس و تصویر ذهنی قوی از آن پیدا نماییم. بعد از این باید با توجه به نقاط قوتمان، نقاط ضعفمان را پوشش دهیم و از فرصت های محیطی برای حذف تهدیدات استفاده کنیم که این همان خودسازی است. بعد از این مرحله است که می توانیم قدرت رهبری و دگرسازی را پیدا کنیم.

در انتها باید با توجه ارکان جهت ساز و ارزش های بنیادین خود مشخص کنیم که از چه مسیری، چگونه و با چه وسیله ای می خواهیم به سمت اهداف تعیین شده برویم. مسیر موفقیت گرچه ممکن است خیلی سخت باشد ولی اگر وسیله (استراتژی) مدنظر و تجهیزات سفر را خوب انتخاب و آماده کرده باشیم، هم از مسیر لذت خواهیم برد و هم در زمان مناسب تر و با هزینه کمتر به مقصد خواهیم رسید.

**هدف چیست**

هدف به خواسته ها و آرزوهایی که قصد داریم در زمان معینی به آنها برسیم، گفته می شود. به عبارتی دیگر نتایج مورد انتظار یک رفتار را هدف گویند.َ اهداف برگرفته از نیازها، انگیزه و انگیزش شما هستند، ممکن است شما اهداف والا داشته باشید ولی انگیزه بالا نداشته باشید، در نتیجه در رسیدن به مطلوبیت خود ناکام خواهید بود.

اگر هدفی نداشته باشید، تمرکز و جهت حرکت خود را از دست خواهید داد. تعیین اهداف به این معنی است که شما خود را در صندلی راننده زندگی خود قرار می‌دهید. این بدان معنی است که شما مسئولیت دارید که امور زندگی خود را هر طور که صلاح می‌دانید هدایت کنید. در بیشتر موارد، اتفاقی که می‌افتد این است که ما اهداف خود را رها کرده و زمانی که برای دستیابی به آنها تلاش می‌کنیم که اهداف ما در وضعیت ناقصی هستند.

برای رسیدن به اهداف باید برنامه ریزی و تمرکز داشته باشیم. زیرا اهداف بدون برنامه ریزی در حد یک رویا باقی می مانند. اهدف منظور، مقصود و چرایی شما و در حکم چراغ راه شما هستند، در واقع نقاطی هستند که همه کوشش ها به آن معطوف است، لذا اهدف به عنوان چرایی، موتور محرکه، سوخت و انرژی شما در مسیر موفقیت محسوب می شوند.

به نقل از نیچه؛ کسی که چرایی برای زیستن داشته باشد، از پس هر چگونگی نیز بر می آید. چرایی یعنی داشتن هدف جهت تحمل چگونگی سختی های مسیر. انسان ها از گرسنگی نمی میرند بلکه از بی هدفی می میرند، اگر هدفی نداشته باشید بسان دریانوردی هستید که نمی دانید کجا مقصد شماست، در نتیجه هر بادی که بوزد موافق شماست و تفاوتی ندارد بادبان زندگیتان را به چه سمتی تنظیم می کنید.

**نقش و اهمیت اهداف**

کمانگیر پیر و عاقلی در مرغزاری در حال آموزش تیراندازی به دو جنگجوی جوان بود. در آنسوی مرغزار نشانه کوچکی که از درختی آویزان شده بود، به چشم می‌خورد. جنگجوی اولی تیر را از ترکش بیرون می‌کشد، آن را در کمانش می‌گذارد و نشانه می‌رود. کماندار پیر از او می‌خواهد هر آنچه می‌بیند را شرح دهد.

- کماندار: آسمان را می‌بینم، ابرها را، درختان را، شاخه‌های درختان و هدف را.

- کمانگیر پیر: کمانت را زمین بگذار تو آماده نیستی.

- جنگجوی دومی پا پیش می‌گذارد.

- کمانگیر پیر: هر آنچه می‌بینی را شرح بده.

- جنگجو: فقط هدف را می‌بینم.

- پیر فرمان می‌دهد: پس تیرت را بینداز که آماده‌ای! و تیر به هدف می‌نشیند

- پیرمرد: عالی بود. موقعی که تنها، هدف را می‌بینید نشانه‌گیری‌تان درست خواهد بود و تیرتان طبق میلتان به پرواز درخواهد آمد. پس رمز پیروزی تمرکز بر اهداف تان است. بر اهدافتان متمرکز شوید تا به اهدافتان برسید.

**چرایی هدف گذاری**

به ‌احتمال ‌زیاد داستان آلیس را در سرزمین عجایب شنیده‌اید. وقتی آلیس بر سر یک دوراهی قرار می‌گیرد از گربه می‌پرسد:

- لطفاً به من بگو از کدام مسیر باید بروم؟

- گربه: بستگی به این دارد که کجا می‌خواهی بروی؟

- خیلی برایم مهم نیست که کجا بروم.

- گربه: اگر نمی‌دانی به کجا می‌خواهی بروی پس مهم نیست از کدام مسیر بروی؟

تا زمانی که ما دقیقاً ندانیم که چه می‌خواهیم و هدفمان چیست، چگونه می‌توانیم به موفقیت برسیم؟ هدف‌گذاری شما را روی مقصد متمرکز نگاه می‌دارد. هرگاه سر یک دوراهی قرار بگیرید، مسیر درست را تشخیص می‌دهید. تنها کافی است از خود بپرسید «کدام مسیر برای رسیدن به هدف من مناسب‌تر است؟» این دوراهی‌ها هرروز، هر هفته و هرماه بر سر راه ما سبز می‌شوند و اگر مقصد ما مشخص نباشد، راهمان را درست پیدا نمی‌کنیم و همین باعث خستگی بیشتر، بعضی مواقع طی مسیر اشتباه و در کل تأخیر در موفقیت ما خواهد شد. وقتی شما دقیقاً می‌دانید هدفتان چیست، انرژی بیشتری دارید، مسیر هموارتری دارید و در هرلحظه از زندگی کاریتان این اهداف مسیر را برای شما آسان‌تر خواهند کرد. اگر اهمیت ندهید به کجا می خواهید بروید پس در این صورت مهم نیست که از چه راهی بروید.

**مزایای هدف‌گذاری**

* امکان اندازی گیری و بهبود پیشرفت را فراهم می‌کنند.
* انگیزه و روحیه تلاش را بهبود می بخشند.
* فعالیت‌های زائد، انحراف در عملکردها و برنامه‌ها را مشخص می‌کندن.
* باعث افزایش اعتماد به‌ نفس و تعریف شما از خودتان می‌شوند.
* باعث آسان شدن تصمیم گیری و برنامه ریزی می شوند.
* باعث بر انگیخته شدن شما و تمرکز شما می شوند.
* باعث جلوگیری از گیجی و بی برنامگی و مشخص شدن مسیر یا جهت فعالیت های شما می شوند.
* اولویت ها را تعیین و عدم اطمینان را کاهش می کنند.
* موجب هم افزایی تیمی و کاهش تعارض و تضاد می شوند.

**چرا بعضی مواقع در هدف گذاری‌ شکست می خوریم**

زیگ زیگلار[[26]](#footnote-26) می گوید:«انتخاب درست هدف، طی‌کردن نیمی از مسیر است.»کسانی که در رسیدن به اهداف خود شکست می خورند، برای رسیدن به اهداف خود، به درستی هدف گذاری نمی کنند و به درستی در یک مسیر اشتباه با سرعت در حال طی مسیر هستند، و هر چه زمان می گذرد بیشتر از هدف واقعی خود دور می شوند. آن ها در اغلب مواقع برای رسیدن به اهداف خود، سرمایه‌گذاری احساسی نمی‌کنند و از لحاظ ذهنی به‌ اندازه کافی با اهداف خود درگیر نمی‌شوند. اهداف آن ها خیلی گسترده است و تعریف روشنی از آن ها ندارد. به همین علت، به‌اندازه کافی برای رسیدن به آن ها [انگیزه](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D9%86%DA%AF%DB%8C%D8%B2%D9%87-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) پیدا نمی‌کنند. وقتی راجع ‌به مراحل هدف گذاری فکر می‌کنید، به خاطر داشته باشید که مراحل هدف گذاری باید مشخص، قابل اندازه‌گیری باشند و موعد مقرری برای رسیدن به آنها اختصاص داده شده باشد. در ادامه مواردی از متداول‌ترین اشتباهات در هدف گذاری را تشریح می‌کنیم که به‌منظور مشخص‌کردن اهداف مؤثر در زندگی، باید از آنها اجتناب کنیم:

**۱- وجود تعارض بین هویت و هدف موردنظر**

اهداف شما باید با جایگاهی که می‌خواهید داشته باشید، روشی که برای تأثیرگذاری در جهان انتخاب کرده‌اید و همچنین ارزش‌های مورد نظرتان سازگار باشند. به‌عنوان مثال؛ اگر صداقت جزو یکی از ارزش‌های زندگی شما محسوب می‌شود، اهدافتان نباید شما را در مسیر بروز رفتارهای متقلبانه‌ای قرار دهند.

**۲- تعیین یک سری اقدامات، به‌جای اهداف**

اگر در جریان اهمیت هدف گذاری باشید، یک هدف گذاری مفید شما را به چالش می‌کشد و ملزم می‌کند که به‌عنوان یک فرد رشد کنید تا بتوانید به اهدافتان برسید؛ بنابراین به خاطر داشته باشید که اگر بدون رشد شخصیتی یا هرگونه تلاشی می‌توانید به هدفتان برسید، در‌ واقع هدفی تعیین نکرده‌اید؛ بلکه تنها یک سری اقدامات برای بهبود شرایط خودتان تعیین کرده و انجام داده‌اید.

**۳- هدف گذاری خارج از حیطه کنترل شخصی**

شما مسئول زندگی و اعمال خود هستید؛ این همان چیزی است که در کنترل مستقیم شما قرار دارد؛ از همین رو، هدف گذاری‌هایی که به دیگران وابسته هستند، موفقیت شما را در حیطه کنترل آنان قرار می‌دهد؛ بنابراین به خاطر داشته باشید که اهدافتان را روی مواردی متمرکز کنید که در کنترل آن ها توانمندی دارید.

**4-** سنگ ریزه های مزاحم صعود به قله های موفقیت

**محمدعلی کلی می گفت: این نه کوه های پیش رویتان، بلکه سنگ ریزه های داخل کفش شما هستند که شما را در صعود کردن از پا در می آورند! خوب که به این حرف فکر کنیم دو نکته در آن نهفته است: سنگ ریزه هایی که درون کفش خود ما، نه بیرون کفش ما هستند! مثل کارها، رفتارها، عادات و چیزهای جزئی اما مخربی که بهشون اهمیتی نمی دیم و یواش یواش ما رو زمین گیر کرده و یا چیزهای بی ارزش و حاشیه ای که تبدیل به متن زندگی و یا کاروکسب ما شده اند و نمی گذارند به اهداف والای خود برسیم.**

**5- داشتن اهداف کلی در هدف گذاری**

اهداف کلی، معمولا قابلیت بسیاری پایینی در الهام‌‌بخشی و خلق انگیزه دارند؛ برای مثال، فرض کنید که هدفی مانند ثروتمندتربودن، شادتر زندگی‌کردن یا سالم‌تر‌بودن داشته باشید. آیا هدف «ثروتمندتربودن»، به‌نظر شما معنی خاصی دارد؟ با به‌دست‌آوردن پول بسیار کمی نیز می‌توانید بگویید که نسبت به گذشته ثروتمندتر شده‌اید؛ اما آیا این موضوع، در زندگی شما تغییری ایجاد می‌کند؟ بدیهی است که پاسخ به این سؤال «خیر» است؛ بنابراین باید تلاش کنید که در هدفگذاری خود دقیق‌تر باشید؛ برای مثال، باید مشخص کنید که قصد دارید تا چه اندازه ثروتمند باشید؟ تعریف شما از خوشبختی یا سالم‌بودن چیست؟

**6- تمایل بیش‌ازحد به کامل‌بودن**

کمال گرایی بیش‌از‌حد و تمایل به بی‌نقص انجام‌دادن هر کاری، موجب می‌شود تا در آینده مشکلاتی برای خود به وجود آورید؛ بنابراین به یاد داشته باشید که انسان، موجودی جایزالخطا است؛ شما نیز ممکن است که به‌اشتباه تصمیماتی بگیرید یا خطاهای کوچک و بزرگی را مرتکب شوید؛ پس در هدف گذاری خود، به این موضوع توجه داشته باشید که هر هدفی که به کمال مطلق نیاز داشته باشد، به شکست محکوم می‌شود.

**7- واقع‌گرا ‌نبودن**

از جمله اشتباهات رایج دیگری که در هدف گذاری رخ می‌دهند، واقع‌گرایانه نگاه‌نکردن به برخی از آنهاست؛ به همین دلیل، برای پرهیز از چنین اشتباهاتی، باید اهدافی را برای خودتان تعیین کنید که دست‌یافتنی باشند؛ با وجود این، به‌طور تقریبی، می‌توانیم بگوییم که هریک از افراد می‌توانند به تمام چیزهایی که در ذهن خود دارند، برسند؛ با این حال، احتمال دارد که برخی از موارد نیز مدت زیادی زمان ببرند؛

به‌عبارت بهتر، باید به خاطر داشته باشید که هرچقدر که هدفی دست‌یافتنی باشد، هنوز هم برای تحقق‌بخشیدن به آن، به زمانی کافی نیاز دارید؛ برای مثال، هیچ‌کس نمی‌تواند در طول یک هفته، در دو ماراتن به دونده‌ای حرفه‌ای تبدیل شود؛ پس در نحوه هدف گذاری می‌توانید از اهداف کوچک شروع کنید و به‌تدریج به اهداف بزرگ‌تر خود برسید؛ کافی است که اهداف خود را با دید واقع‌گرایانه‌تری تعیین کنید.

**8- عدم تمرکز**

یکی دیگر از عوامل موثر در موفقیت تمرکز داشتن روی اهداف و دورکردن عوامل حواس‌پرتی است. از عواملی که وقت شما را می‌گیرند یا حواستان را پرت می‌کنند، یک لیست تهیه کنید. این ‌عوامل مثلا می‌تواند یک تلفن، یک برنامه‌ی تلویزیونی یا حتی فردی باشد که باعث [استرس](https://karboom.io/mag/articles/%D8%B4%D9%86%D8%A7%D8%AE%D8%AA-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%B3) شما می‌شود. در هنگام نیاز به تمرکز، تلفنتان را خاموش کنید و در اتاق دیگری قرار دهید؛ تلویزیون را خاموش کنید و ریموت را در آن‌ طرف اتاق قرار دهید. فقط با افرادی تماس داشته‌باشید که تأثیر مثبتی در زندگی شما دارند. اکنون بهترین زمان برای شروع به تغییر این‌ عادات است تا بدون حواس‌پرتی بتوانید برای رسیدن به موفقیت خودتان را متمرکز کنید.تمرکز بر هدف مهم است، اما درباره‌ی آن دچار وسواس نشوید. اگر مسیرتان را پربازده و در عین حال سرگرم‌کننده نگه دارید، می‌توانید بدون افراط در کار کردن انگیزه‌ی خود را حفظ کنید. نشستن و فکر کردن مداوم به هدفتان می‌تواند شما را بیش از حد خسته کند و شما را از رسیدن به هدف دور کند. هدف سرگرم‌کننده‌‌ای که قبلا داشتید، بیش‌تر شبیه کاری می‌شود که باید انجام دهید تا کاری که می‌خواهید انجام دهید. میزان رشد شخصی و ظرفیت دستاوردهایتان را بدانید و از خستگی مفرط بپرهیزید.

**چند اقدام عملی برای رسیدن به اهداف**

1- از موانع و مشکلاتی که باید بر آن‌ها غلبه کنید تا به هدف خود برسید، فهرستی تهیه نمایید.

2- از دانش و مهارت‌هایی که برای رسیدن به هدفتان به آن‌ها احتیاج دارید، فهرستی تهیه نمایید.

3- از اسامی کسانی که برای رسیدن به خواسته‌های تان به همکاری‌شان احتیاج دارید، فهرستی تهیه کنید.

4- از همه ی کارهایی که فکر می‌کنید می‌توانید انجام دهید، فهرستی تهیه کنید و آنقدر صبر کنید که این فهرست کامل شود.

5- فهرست خود را اولویت‌بندی کنید.

6- بلافاصله برنامه خود را اجرا کنید.

7- هر روز کاری کنید که یک قدم به هدف اصلی‌تان نزدیک‌تر شوید.

شما با این هفت گام ساده می‌توانید اقداماتی که برای رسیدن به اهدافتان نیاز دارید را انجام دهید. هدف هوشمندانه شما هر چیزی که باشد، با استراتژی بالا به ‌سادگی می‌توانید به آن دست یابید.

بعد از این تنها چیزی که نیاز دارید تا به هدفتان برسید، پافشاری، پشتکار و تسلیم نشدن است. بدانید که شما برای موفقیت زاده شده‌اید و اگر کسی قبلاً به این اهداف رسیده شما هم می‌توانید به آن‌ها دست یابید. اگر کسی تاکنون به آن‌ها نرسیده شما می‌توانید اولین نفری باشید که هدفتان را محقق می‌کنید. پس دست از تلاش برندارید. تسلیم نشوید و با تمام توان در مسیر رسیدن به اهدافتان پیش بروید. به نقل از هنری فورد: «می‌توانید به بزرگ‌ترین اهداف دست‌یابید به شرطی که این اهداف بزرگ را به اجزای کوچک تقسیم کنید.»

مراحل تعین اهداف

**1- خاص و مشخص باشند**

آرجی میت[[27]](#footnote-27) عنوان می کند: «اگر اهدافتان را مشخص کنید، می‌توانید هر کاری را انجام دهید. کافی است خودتان را به جلو هل دهید.» هدف شما باید خاص و مشخص باشد. به ‌عبارت ‌دیگر شما باید دقیق، واضح و شفاف بدانید که چه می‌خواهید و آن را به ‌وضوح برای خود توصیف کنید. در واقع شما باید بدانید که هدفتان چه جزئیاتی دارد؟ از چه قسمت‌های کوچک‌تری تشکیل‌شده است؟ بعد از رسیدن به هدف چه احساسی دارید؟ آیا افراد دیگری نیز در هدف شما دخیل و شریک هستند؟ آیا فقط شما مسئول هستید یا شخص دیگری باید کاری انجام دهد که شما به هدف خود برسید؟

**2- قابل اندازی گیری باشند**

اهداف قابل‌اندازه‌‌گیری، اهدافی حرفه‌ای و شخصی‌ هستند که با یک یا چند رویداد ارتباط دارند و ضرب‌الاجلی برای رسیدن به آنها مقرر شده است. تعیین اهداف قابل‌سنجش به این معنی است که مشخص می‌کنید که دقیقا می‌خواهید چه چیزی را به دست آورید؛ در نتیجه از نظر احساسی و فکری با نتیجه هدفی که برای خود تعیین کرده‌اید، درگیر می‌شوید. همچنینقابل اندازه گیری بودن اهداف باعث می شود که عملکرد خود را ارزیابی و اندازه‌گیری کنید و در طول مسیر تغییراتی که نیاز است را به وجود آورید. هنگامی که شما یک هدف قابل‌اندازه‌گیری دارید و پیشرفت خود را مرور می‌کنید، می‌توانید به محدوده‌هایی که خوب کار می‌کنند، وسعت ببخشید و در قسمت‌هایی که به‌درستی کار نمی‌کنند، تغییراتی اعمال کنید.

ارزیابی عملکردتان به‌طور مداوم، به شما اعتماد به نفس، انگیزه و هیجان می‌دهد و کمک می‌کند تا سریع‌تر به هدفتان برسید. هدف قابل‌اندازه‌گیری همیشه باید شما را باانگیزه، متمرکز و در مسیر درست نگه دارد. افراد بسیاری، در زمینه هدف گذاری با چالش روبه‌رو می‌شوند، زیرا اهدافشان را بدون معیار اندازه‌گیری مشخصی، تعیین می‌کنند یا ضرب‌الاجلی برای رسیدن به آنها در نظر نمی‌گیرند. در مرحله بعد باید تقسیم اهداف بلندمدت به اهداف کوتاه‌مدت، ازجمله اهداف ماهانه و روزانه باشد که بتوان آنها را اندازه‌گیری و پیگیری نمود. در پایان قابل ذکر است داشتن اهداف گذاری قابل‌سنجش این است که وقتی به اهداف جزئی خود رسیدید، متوجه خواهید شد که در مسیر دستیابی به هدف اصلی‌ خود قرار دارید. این اصل، مهم‌ترین اصل در هدف‌گذاری است.

**3- قابل ‌دسترسی باشند**

هدف شما باید در دسترس باشد. به این معنی که اگر شما فکر می‌کنید به هدفی خواهید رسید، در راستای رسیدن به این هدف تلاش خواهید کرد؛ اما اگر خودتان هم باور داشته باشید که نمی‌توانید به هدفتان برسید، احتمالاً تلاشی نیز برای رسیدن به هدفتان نخواهید کرد. در واقع هدف شما تنها تبدیل به آرزویی می‌شود که شما دوست دارید محقق شود، اما از آنجایی‌که خودتان هم باور ندارید که این اتفاقی خواهد افتاد هیچ تلاشی نخواهید کرد. آرزویی که هیچ انگیزشی برای شما در آن وجود نداشته باشد، هر چقدر هم تلاش کنید نمی‌توانید به آن برسید.

در صورتی‌که هدفی قابل ‌دسترسی داشته باشید، می‌توانید برای خود برنامه‌ریزی کنید، استراتژی رسیدن به این هدف را بنویسید و روی این استراتژی برای رسیدن به هدفتان حرکت کنید. موانع کار را ببینید و برای آنها چاره‌ای بیندیشید. در نوشتن این استراتژی نیازی نیست که جزئیات حتماً مشخص شود. داشتن یک برنامه کلی می‌تواند شما را در جهت رسیدن به اهداف یاریتا کند.

**4- واقع‌بینانه باشند**

افراد زیادی در اطرافم دیده‌ام که زمان هدف‌گذاری، با اشتیاق اهدافی را برای خود در نظر می‌گیرند که پس از گذشت یک ساعت حتی برای خود آ‌نها نیز غیرقابل ‌باور است که این اهداف را خودشان برای خودشان در نظر گرفته‌اند. دلیل این امر آن است که هنگام هدف‌گذاری کار مورد نیاز و استراتژی را یا در نظر نمی‌گیرند و یا به ‌صورت غیرواقعی خوشبین هستند. این افراد معمولاً در هنگام هدف‌گذاری شور و اشتیاق زیادی دارند؛ اما در مرحله تلاش و عمل متوجه می شوند که هدفی که برای خود در نظر گرفته اند به آن سادگی که در اول فکر می کردند نبوده است. پس دلسرد می شوند و معمولا از کل هدفشان دست می کشند. هنگام هدف‌گذاری مهم است که متناسب با توانمندی‌ها و استراتژی‌های خود هدف‌گذاری کنید؛ اما باید اهداف چالش برانگیزی انتخاب کنید. یک هدف واقعی متناسب با توان خود طراحی کنید که برای شما انگیزه‌بخش نیز باشد.

**5- بازه زمانی داشته باشند**

اگر بازه زمانی خاصی را جهت رسیدن به اهدافتان لحاظ نکرده باشید، هیچ احساس فوریت و اضطراری برای رسیدن به آنها وجود نخواهد داشت. شما می بایست یک چارچوب زمانی خاصی را برای هر هدفی که می‌خواهید به آن برسید، تعیین کنید. با داشتن یک چارچوب زمانی معین، شما می توانید همیشه راهی برای رسیدن به اهدافتان داشته باشید. تعیین یک چارچوب زمانی به تقویت روحیه شما کمک می‌کند و انرژی لازم جهت پیگیری اهدافتان را تامین می‌کند. با این حال، تعیین یک چارچوب زمانی برای اهداف دشوار و حساس است، اما کسب نتایج مطلوب در زمان مقرر، به شما انگیزه داده و سوخت ادامه مسیر شما را تامین خواهد کرد. لذا اگر اهدافتان را در تاریخ‌هایی که برنامه ریزی کرده‌اید تیک نزنید، به راحتی انگیزه خود را برای ادامه مسیر از دست خواهید داد.

**6- اهداف باید نوشته شوند**

برای تحقق بخشیدن به اهداف خود باید یک برنامه داشته باشید. شما باید اهداف خود را بنویسید و یک جدول زمانی تعیین کنید. اگر اهداف خود را یادداشت کنید، هر زمان که از ریل خارج شوید، باعث برگشت شما به مسیر اصلی خواهد شد و نمی‌توانید آن را به عنوان کلید مهم موفقیت در نظر نگیرید. اگر اهداف را یادداشت نکنید، از اهمیت آنها کاسته خواهد شد و شما آن را فراموش خواهید نمود. هنگامی که هدفتان را می نویسید برای رسیدن به آن الهام خواهید گرفت و اهمیت و ارزش آن را افزایش خواهید داد.

در سال 1950 میلادی روی عده‌ای از دانشجویان که به ‌تازگی فارغ‌التحصیل شده بودند، مطالعاتی انجام شد. ابتدا بین آنها تعدادی برگه‌های سؤال توزیع شد. سپس از آنها خواسته شد که اگر برای آینده خود هدفی دارند در برگه‌ی سؤالات پاسخ «بله» بدهند، و اگر آن هدف اکنون واضح و مشخص است، آن را بنویسند. جالب این بود که فقط 3% از این افراد هدف خود را نوشته و مشخص کرده بودند. اما این پایان کار نبود. تمام این افراد در زندگی آینده و موفقیت‌های شغلی مورد بررسی قرار گرفتند. فکر می‌کنید نتیجه این بررسی‌ها چه بود؟

سال‌ها بعد وقتی نتایج این بررسی‌ها جمع‌آوری و مقایسه شد، محققان دریافتند که 3 درصدی که هدف خود را مشخص کرده بودند، نه‌ تنها بیشتر از آنچه می‌خواستند به دست آورده بودند، بلکه ارزش دارایی آن‌ها تقریباً به ‌اندازه کل آن 97 درصد باقی ‌مانده بود. فکر می‌کنم این تحقیق و نتایج آن برای نشان دادن اهمیت هدفگذاری کافی بوده است.

**7- در تعیین اهداف بر روی میسر دستیابی به آن ها تمرکز کنید، نه صرفاً نتایج حاصله**

تمرکز یعنی اینکه ذهن خود را بجای فکر کردن و درگیر نمودن درباره چند موضوع، بر روی یک موضوع خاص بگذارید. تمرکز یعنی اینکه فرد بتواند توجه و اراده اش را همسو کند و کنترل و توجه خود را در اختیار داشته باشد. تمام افراد موفق دنیا بر کارشان تمرکز دارند، همگی بلا استثنا. در تمرکز گذر زمان را متوجه نمی شوید و درک شما از جهان اطراف تغییر می کند و توانایی بیشتری در نادیده گرفتن محرک های بیرونی دارید. تمرکز بارزترین خصوصیت انسان های برنده است. هر چه شرایط سخت تر می شود آنها متمرکز تر می شوند. مانند یک ذره بین بر اهداف و کارتان تمرکز کنید. بدون تمرکز شما ممکن است خیلی انرژی و زمان بگذارید ولی نتیجه دلخواه را نگیرید.

اگر شما هم راستا با هدف تان حرکت کنید، آرام آرام به آن خواهید رسید. دو کلمه کلیدی موفقیت همیشه تمرکز و توجه بوده است. تمرکز در مورد مراقب بودن، عدم حواس پرتی در پیگیری اهداف و هماهنگی با آنچه می‌خواهید انجام دهید، است. در حالی که توجه باید با دانستن اینکه چه کاری می خواهید انجام دهید یا چه می خواهید انجام شود مربوط می‌شود. همچنین باید بر روی یک کار واحد تا زمانی که آن را کامل نکرده اید تمرکز داشته باشید، و حواستان پرت کارهای دیگر نشود. تمرکز و توجه هر دو دست به دست هم می‌دهند تا شما موفق شوید. وقتی روی کاری که می خواهید انجام دهید و با تلاش برای تعالی در آن تمرکز می کنید، فرایند تمرکز شما از نظر امکان یا عدم امکان انجام آن تغییر خواهد کرد، که این امر به ایجاد تغییر در زندگی شما کمک خواهد کرد.

**8- به طور دوره‌ای میزان پیشرفت خود را ارزیابی کنید**

دن سالیوان[[28]](#footnote-28) می گوید:«برای ارزیابی پیشرفت، به عقب و جایی که از آن شروع کرده‌اید نگاه کنید، نه به نقطه ایده آلی که می‌خواهید به آن برسید.»همان طور که رشد می‌کنیم و زمان می‌گذرد، دائماً اهداف خود را تغییر می دهیم و یا آنها را تکمیل می کنیم. اگرچه ممکن است نتایج آن طوری که پیش بینی می‌شوند حاصل نشوند، اما می‌تواند تاثیر گذار باشد. زمانی می توانید از اشتباهات خود درس بگیرید که به طور مداوم اهداف و پیشرفت خود را در مسیر دستیابی به رویاهای خود ارزیابی کنید.

برخی از افراد پیشرفت خود را در دوره‌های ماهانه، هفتگی و حتی روزانه ارزیابی می‌کنند. اما برای انجام این کار یک روش درست و یک روش اشتباه وجود دارد. بسیاری از افراد برای دستیابی به اهدافشان به چالش کشیده می‌شوند، زیرا آنها مسیر پیش رو را اندازه می‌گیرند که این همان روش اشتباه است. هنگامی که شما مسیر باقی‌مانده را اندازه می‌گیرید، ممکن است اهدافتان را دور و دست‌نیافتنی احساس کنید.

اگر پیشرفتی را که می‌خواهید به دست نیاورده باشید، ممکن است تسلیم شوید، توانایی‌های خود را زیر سؤال ببرید و پس‌رفت کنید. راه درست برای دستیابی به اهداف، اندازه‌گیری مسیر طی شده است، یعنی از جایی که شروع کرده‌اید. ارزیابی دوره ای اهداف به شما کمک می‌کند هر زمان که بخواهید اهداف دیگری را تعیین کنید. بگذارید درباره ارزیابی اهداف مثالی بزنیم تا بهتر منظورمان را بیان کنیم:

فردی را درنظر بگیرید که قصد دارد تعداد مشترکان کانال یوتیوب خود را افزایش دهد. او هدف خود را برای دستیابی به ۵۰۰۰ نفر مشترک یوتیوب در بازه زمانی ۶ ماه تعیین کرد. او خیلی کند شروع کرد، زیرا این مهارت و بستر جدیدی بود که روی آن تسلط نداشت. در ماه اول فقط ۳۰۰ نفر مشترک به دست آورد و در ماه دوم، مشترکان او فقط ۲۰۰ نفر دیگر افزایش پیدا کردند، یعنی ۵۰۰ مشترک طی ۲ ماه. او ۲ گزینه داشت؛ اول این که از پیشرفت واقعاً ناامید شود، زیرا او تا حد زیادی از هدف خود، یعنی مشترکان ۵۰۰۰ نفری، دور بود؛ دوم این که پیشرفتش را جشن بگیرد، زیرا اکنون ۵۰۰ نفر مشترک، بیشتر از زمان شروع کارش داشت.

او تصمیم گرفت گزینه دوم را دنبال کند و رسیدن به هدفش را جشن بگیرد. این کار به او آنقدر اعتماد‌به‌نفس، تعهد و اعتقاد راسخ ‌داد که توانست در این دوره ۶ ماهه به هدف ۵۰۰۰ نفری خود برسد. در هدفگذاری درست باید همیشه پیشرفت خود را ارزیابی کنید و مسیری را که طی کرده‌اید اندازه بگیرید.

**9- در تلاش برای رسیدن به اهداف، از سرمایه‌گذاری احساسی غافل نشوید**

هر‌چقدر هدف گذاری قوی‌تری داشته باشید و از لحاظ احساسی، بیشتر با هدف خود درگیر شوید، نتایج بهتری خواهید گرفت. پیشرفت و انگیزه‌های شما،  باعث می‌شود تا همه جنبه‌های کاری و شخصی خود را پیرامون نتایج مطلوب تنظیم کنید. اگر یکی از اهداف شما، استفاده حداکثری از زمان برای تمرکز روی فعالیت‌های بزرگ‌تر باشد، می‌توانید هر روز پیشرفت خود در مسیر دست‌یابی به آن را به‌وضوح ارزیابی کنید. همه حیطه‌های زندگی شما از طریق هدفگذاری و رسیدن به آن تغییر خواهند کرد.

ستون چهارم

انگیزه فرآیند شروع اقدامات

**مقدمه**

قبل از اینکه بتوانید به موفقیت برسید، لازم نیست که از کسی اجازه بگیرید، به همین دلیل است که انگیزه در زندگی موضوع بسیار مهمی است. انگیزه موتور محرکه شما برای دستیابی به اهدافتان و عاملی برای همسو نمودن شما با آنهاست. همچنین بخشی از وجود ماست که ما را به سمت عمل سوق می دهد. به عقیده روان شناسان، انگیزه فرآیندی است که از طریق آن اقدامات شروع می شود، تا زمانی که نیازهای خاصی برآورده نشوند، پایدار می ماند.

نیازها برای همه یکسان نیستند، به عنوان مثال، نیازها می تواند «نیاز به غذا»، «نیاز به تایید» و غیره باشد. در اینجا نکته مهم این است آنچه که شما را به اقدام برای یک عمل خاص تشویق می کند، انگیزه است. برای این که بتوانید به اهداف خود برسید، به انگیزه ای جهت حرکت به سمت آنها نیاز دارید، زیرا اهداف مانند پله های رویاهای شما هستند. همه ما با انگیزه به دنیا نمی آییم. البته، برخی از افراد به دلیل اینکه معتقدند «زمان مناسب نیست» یا «یک روز به آن خواهند رسید» یا به این دلیل که «نمی‌توانند این کار را انجام دهند» تا حد زیادی فاقد انگیزه هستند.

انگیزه می تواند یک ایده خوب را به یک تجارت پررونق تبدیل کند. این انگیزه است که یک فکر خوب را به عمل تبدیل می کند، زیرا این توانایی را دارد که بر دنیای اطراف شما تأثیر بالایی بگذارد. اگر انگیزه نداشته باشید به هیچ کاری نخواهید رسید، یا هیچ کاری را انجام نخواهید داد. همچنین هیچ هدفی ندارید که برای رسیدن به آن تلاش کنید.

داشتن انگیزه یک مهارت مهم زندگی است. انگیزه را نمی توان کم اهمیت جلوه داد، زیرا هر یک از ما در این کره خاکی هدفی داریم که باید انجامش دهیم، لذا شما باید از انگیزه کافی جهت تبدیل رویاهاتون به یک هدف متعالی برخوردار باشید. از طرفی شما در حال رسیدن به اهداف خود هستید، نه فقط برای خودتان، بلکه به خاطر دیگران.

انگیزه افراد را برای تولید محصولات و خدماتی که هرگز تصور نمی‌کردیم مفید باشد، برمی انگیزاند. اگر استیو جابز انگیزه نمی داشت، ممکن بود الان شما آیفون، مک بوک یا آی پد نمی داشتید. اگر یک طراح انگیزه ای جهت تبدیل خلاقیت خود به واقعیت نمی داشت، ممکن بود الان این لباس ها یا کیف هایی که استفاده می کنید را نداشتید.

انگیزه چیست

انگیزه به مجموعه عامل‌هایی گفته می‌شود که مردم را وا می‌دارد تا به روشی خاص رفتار و تلاش کنند و در نتیجه به هدف‌های مورد نظر دست یابند. در تعریفی دیگر، انگیزه به فرآیندهایی مانند نیاز، شناخت، هیجان، و رویدادهایی گفته می‌شود که به رفتار، نیرو و جهت می‌بخشند.

* **نیازها؛** با شرایط درونی فرد که برای ادامه ی زندگی و رشد و سلامتی ضروری است، مرتبط هستند.
* **شناخت؛** عقاید، باورها، و رویدادهای ذهنی، انتظارات و خودپنداره را شامل می‌شود که شیوه اندیشه را بیشتر نشان می‌دهد.
* **هیجان؛** به صورت پدیده‌های ذهنی، زیستی، هدفمند و اجتماعی و چند بعدی هستند.
* **رویدادها؛** مشوق‌هایی است که رفتار فرد را نیرومند می‌سازد و به سمت رویدادهایی هدایت می‌کند گرچه ممکن است این رویدادها از پیامدهای مثبت یا آزاردهنده خبر دهند.

**نمودهای انگیزه در زندگی**

انگیزه را معمولاً به سه شیوه رفتار، فیزیولوژی، و گزارش شخصی نشان می‌دهند.

رفتارهای باانگیزه شامل*؛*تلاش، نهفتگی، پایداری، انتخاب، احتمال پاسخ، جلوه‌های صورت و حالت‌های بدن را شامل می‌شود.فعالیت دستگاه عصبی مرکزی و هورمونی که برای درک شالوده ی زیستی انگیزش و هیجان (که اطّلاعات بیشتری را در اختیار ما می‌گذارند)، فیزیولوژی انگیزه را بیان می‌کند.

در نهایت، گزارش شخصی از طریق مصاحبه و پرسش‌نامه، اندازه‌گیری می‌شود.کارکرد یک فرد، تابع توانایی‌ها و انگیزه او است. تمایل به انجام کار در گروی توانایی فرد است تا نیاز او تأمین شود. می‌توان انگیزه را بر حسب رفتار عملی تعریف کرد. کسانی که تحریک شوند نسبت به کسانی که تحریک نشوند تلاش بیشتری می‌نمایند.

انگیزش

انگیزش علّت رفتار است. انگیزش به عوامل موجود در یک فرد اشاره دارد که رفتار را در جهت یک هدف فعال می‌سازند. پژوهش‌های انجام شده در زمینه انگیزه و انگیزش در صدد پاسخ دادن به پرسش‌هایی درباره رفتار انسان‌ها هستند که با کلمه‌های سوالیِ «چرا» و «به چه عللی» آغاز می‌شود. مثلاً: چرا شما ساعت‌های متمادی از وقت خود را صرف اینترنت می‌کنید؟ *بررسی انگیزه، برای دادن بهترین پاسخ، بر دو سؤال پایه‌ای استوار است:*

1- چه چیزی موجب رفتار می‌شود؟

2- چرا شدّت رفتار تغییر می‌کند؟

برای توضیح اینکه «چه چیزی موجب رفتار می‌شود؟»، باید این پرسش را به بخش‌های جزئی‌تر تقسیم کنیم:

* چرا رفتار شروع می‌شود؟
* پس از این‌که رفتار شروع شد چرا ادامه می‌یابد؟
* چرا رفتار به سمت برخی هدف‌ها و به دور از هدف‌های دیگر گرایش دارد؟
* چرا رفتار جهت خود را تغییر می‌دهد؟
* چرا رفتار متوقّف می‌شود؟

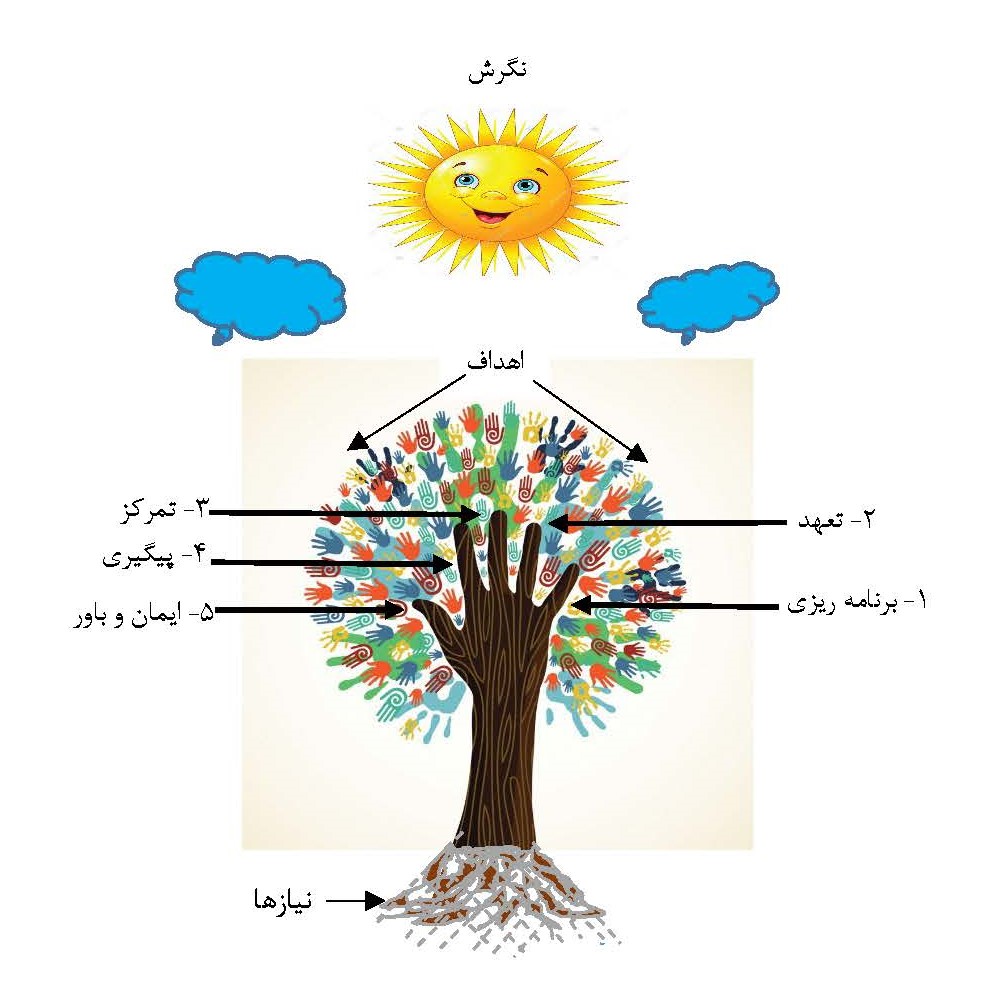
**اشتیاق**

**اصطلاح اشتیاق به فرآیند تأثیرگذاری یا برانگیختگی اشاره دارد که افراد را از نظر ذهنی و عاطفی تحریک می‌کند تا کاری خلاقانه یا خارق العاده انجام دهند. اشتیاق در واقع همان میل و شوق درونی در راستای رسیدن به اهداف است. این اشتیاق بر اساس نظام ارزشی، باورها، تجارب زندگی، ترجیحات تخیلات، آرزوها و حس‌های مشابه دیگری است که اگر آن را انجام دهیم یا به آن دست یابیم، احساس بهتری به ما می‌دهد.**

**در اشتیاق، شما واقعاً چیزی را می‌خواهید که آرزوی رسیدن به آن را دارید، به‌طور مداوم به داشتن آن علاقمند و متعهد هستید، برای آن وقت می‌گذارید و آن را در اولویت قرار می‌دهید. اشتیاق یک تکانه خود به خودی است که نگرش مثبت دیگران را جذب می‌کند. همیشه در هر کاری که می‌گویید و انجام می‌دهید مشتاقانه عمل کنید.** اشتیاق، انگیزه را تقویت می‌کند و در نتیجه اراده بیشتری برای عمل ایجاد می‌کند. انگیزه نیروی محرکه اعمال شماست. اشتیاق، شوق و میل به عمل است.انگیزه بیشتر بیرونی است: برخی نیروها از طرف شما یک عمل سازگاری ایجاد می‌کنند. اشتیاق بیشتر درونی است: شما احساس می‌کنید که الهام گرفته اید تا عمل کنید.

درخت انگیزه

انسان ها معمولاً آمال و آرزوهایی دارند که دوست دارند به آنها جامه عمل بپوشانند، لذا یک احساس نیاز برای فرار از وضع موجود و رسیدن به وضع مطلوب در آنها به وجود خواهد آمد که این موضوع یا از درد بالا و یا درک بالا در انسان هاست. با توجه به این که انگیزه ها بیانگر چرایی رفتارند و باعث بروز فعالیت ها می شوند، برای رفع این نیازها یک تنش درونی در انسان به وجود می آورند و باعث تولید رفتار به سمت اهداف می شوند، ولی برای نایل شدن به اهداف و کسب موفقیت به ابزارهایی نیاز است که این ابزارها و ربط آنها را در زیر به تصویر کشیده ایم.



می توان گفت انگیزه درختی است که ریشه در نیازها دارد، در هوای نگرش نفس می کشد و ثمره و میوه آن تولید رفتار بسوی هدف است، که بر پنج شاخه اصلی یعنی؛ برنامه ریزی، تعهد، تمرکز، پیگیری و سماجت بر عمل و ایمان و باور به بار خواهد نشست.

اهمیت انگیزه در زندگی

داشتن انگیزه، تنها نقطه شروع شما خواهد بود، که می تواند تأثیر مستقیم و غیرمستقیم بر جامعه ای که در آن زندگی می کنید، روابط و سطح اعتماد شما داشته باشد. *دلایل زیادی وجود دارد که نشان می دهند چرا انگیزه در زندگی مهم است، که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت:*

**انگیزه کمک می کند تا هدف خود را روشن کنید.**

مطمئناً زمانی که از انگیزه بالاتری برخوردار باشید، میل به تغییر بیشتری خواهید داشت. داشتن میل به تغییر، شما را به سمت اهدافتان ترغیب می کند. هدف شما مشخص شده است، تا بدانید به سمت چه چیزی پیش می روید.

**انگیزه به اولویت بندی شما کمک می کند**

به عنوان مثال، اگر هدف شما نوشتن یک کتاب است، اجباراً باید هر هفته زمان مشخصی را به این کار اختصاص دهید.

**انگیزه باعث ایجاد تعهد، جهت تمرکز بر اهداف می شود.**

در زمان تاخیر در موفقیت، چنانچه از انگیزه کافی برای رسیدن به هدف مد نظرتان برخوردار باشید، این موضوع باعث تلاش مجدد شما جهت نیل به آن می شود. بدون انگیزه و برنامه ریزی یک مسیر رویایی به سوی موفقیت، خواب و خیالی بیش نیست، در واقع هیچ چیز به این شکل وجود ندارد. زیرا در پی هر موفقیتی که کسب می کنید یک ایستایی و پسرفتی هم وجود دارد. این پسرفت ها شما را از پیگیری اهدافتان باز می دارند، اما این انگیزه است که شما را قادر می‌سازد تا آن را دوباره پیش ببرید.

**یکی دیگر از اهمیت های انگیزه، درس پشتکار آن است**

توماس ادیسون، که لامپ را اختراع کرد، خاطرنشان کرد که او هرگز شکست نخورده، بلکه فقط 10000 راه برای انجام ندادن آن آموخته است. او همچنین گفت: «بزرگترین ضعف ما در تسلیم شدن است.» تصور کنید اگر او در تلاش برای اختراع لامپ تسلیم شده بود، احتمالاً امروز نامش در خاطر نمی ماند.

وقتی می خواهید کاری انجام دهید، ترس از شکست و عدم موفقیت سراغ شما خواهد آمد. انگیزه به شما خواهد گفت که شما به هر حال این کار را انجام خواهید داد، مهم نیست که چه احساسی دارید. وقتی انگیزه داشته باشید، می‌توانید فراتر از ترس‌هایتان را ببینید، همان طور که می‌توانید تصویر بزرگ‌تر را ببینید.

**انگیزه باعث می شود به عنوان یک رهبر تیم کاری و یا پیروان خود را بیشتر مجذوب نمایید**

به طوری که بتوانید انرژی خود را همگام نموده و از تخصص خود بهتر استفاده نمایید. حال و هوای زمانی که گروهی از افراد با انگیزه همدیگر را ملاقات می کنند بسیار جذاب است. انرژی به افزایش انگیزه برای موفقیت کمک می کند. یک رهبر، خوب می‌داند که گرد هم آوردن مجموعه ای از افراد با انگیزه در یک تیم، نتایج مد نظر را امکان پذیر می کند.

**انگیزه مسری است که می تواند دیگران را ترغیب کند تا اتفاقات خوبی را در زندگی خود رقم بزنند**

اگر با افراد با انگیزه ملاقات کرده باشید، فوراً هاله و انرژی لازم برای ایجاد انگیزه را احساس خواهید کرد. زیرا توانایی انجام دادن و مثبت بودن آنها می تواند روحیه شما را نیز تقویت کند. به همین دلیل است که در زندگیتان بهتر است به دنبال افراد با انگیزه، هدفمند و نگرش مثب باشید.

چگونگی افزایش انگیزه

اگر احساس عدم تمرکز می کنید یا گیر کرده اید، احتمالاً به دنبال راهی برای افزایش انگیزه خود هستید. کارهای زیادی وجود دارد که می توانید برای بالا بردن سطح انگیزه خود در زمانی که انگیزه شما بسیار پایین است انجام دهید. بسیاری از مردم حتی نمی‌توانند شروع کنند، زیرا معمولاً در فرآیند «آماده شدن» گیر می‌کنند.

حال این سوال پیش می آید؛ آیا راهی وجود دارد که انگیزه خود را افزایش دهیم تا به اهدافمان نزدیکتر شویم و بتوانیم زندگی با انگیزه تر و شادتری داشته باشیم؟ بله، بهترین راه برای اقدام، خودانگیختگی است. قبل از شروع هر تلاش و پیشرفتی، صرفاً انتظار برای انگیزه به عنوان یک عامل الهام بخش کافی نیست. انگیزه لزوماً چیزی نیست که بشینید و برای شما اتفاق بیفتد، شما باید از مسیر عادی خود خارج شده و آن را محقق کنید. هر خودانگیختی و پیشرفتی که امروز می بینید با اقدام و دست به کار شدن شروع شده، در نتیجه این اقدام، تجربیات و دستاوردهای جدیدی برای شما رقم خورده.

ممکن است متوجه شده باشید که گاهی اوقات انگیزه کمتری برای شروع یک کار دارید، اما وقتی استارت کار را می زنید، برای به انجامش تحریک می شوید. در بیشتر موارد، تنها چیزی که برای شروع نیاز دارید، فقط کمی هول دادن خود است، سپس انگیزه شما به اوج می رسد. اگر می خواهید انگیزه خود را افزایش دهید، هر روز متعهد به دستیابی به چیزی باشید. ممکن است به اندازه انجام کاری پنج دقیقه ای و کوچک باشد، سپس شروع کنید. با کاهش لیست کارهایتان، انگیزه خود را افزایش دهید. اگر روی تعداد کمتری از امور جهت ایجاد تغییر تمرکز کنید، زندگی تجاری و شخصی شما می تواند همراه با انگیزه بیشتری باشد. *در اینجا راه‌های دیگری برای افزایش انگیزه و انرژی شما در مواقعی که احساس می‌کنید متوقف و یا خسته شده اید، آورده شده است:*

**ساده سازی انگیزه را افزایش می دهد**

شما قادر خواهید بود با برنامه ریزی خلاقانه زندگی خود را ساده کنید. حال، چگونه می توان زندگی خود را خلاقانه برنامه ریزی کرد؟ زمانی می‌توانید به آن دست پیدا کنید که فعالیت‌هایی که شما را برانگیخته یا شاد نمی‌کند را حذف کنید یا به زمان دیگری موکول کنید. این به شما امکان می دهد تمرکز کنید و انرژی خود را برای دستیابی به اهداف خود به حداکثر برسانید.

هنگامی که ذهن شما درهم و برهم است، انگیزه داشتن جهت انجام وظایف و امور محوله، بسیار دشوار است. می توانید با ساده سازی و انجام کارهای کمتر، پیچیدگی را از بین ببرید. با ساده سازی، شما قادر خواهید بود موارد غیر ضروری را از بین ببرید و به امور مهمتر بپردازید. با این اقدام متوجه خواهید شد که زندگی شما متمرکزتر، و در نتیجه انگیزه شما نیز بیشتر شده است. اکنون از خود بپرسید: «آیا موردی در زندگی من وجود دارد که بتوانم آن را ساده سازی کنم؟»

**استفاده از اثر مرکب**

ترکیب نمودن کارهای کوچک یکی از بهترین راه هایی است که می توانید کارهای خود را ساده کنید. این را می توان با فکر کردن در مورد دو کار آسانی که می خواهید انجام دهید و این که چگونه می توان انجام دهید به دست آورد.

در کتاب «ساخت مغز در تنها 12 هفته» مرلین فون ساوانت، قدم را فراتر گذاشته است. او در کتاب خود پیشنهاد می‌کند که فهرستی از کارهای کوچکی که باید طی یک روز یا یک هفته انجام دهید، تهیه کنید، سپس همه چیز را یکی پس از دیگری انجام دهید.اساساً، کاری که شما باید انجام دهید این است که؛ بسیاری از وظایف کوچکتر را در یک کار واحد فشرده کنید و آنها را با هم انجام دهید. با تکمبل هم زمان خیلی از چیزها، به جای اینکه یک کار را در یک روز انجام دهید، و کار دیگری را در یک روز دیگر، همه را به یک کار تبدیل می کنید و با یک حمله رعدآسای متمرکز، زمان انجام آنها را کاهش و انگیزه خود را افزایش می دهید. در واقع اثر مرکب، در کنار هم قرار دادن اقدامات و امور ریز و خلق نتایج بزرگ است.

**به موفقیت خود توجه کنید**

یک عنصر مهمی که انگیزه را کاهش می دهد و موفقیت را به تعویق می اندازد این است که میزان موفقیت خود را بر اساس میزان دوری از ایده آل ها و رویاهای خود بسنجیم که اشتباه است. میزان موفقیت ما باید با میزان دوری ما از خود موفقیت سنجیده شود نه چیز دیگری.

اگر بتوانیم طرز فکر خود را تغییر دهیم و به نحوه عملکرد مغز توجه کنیم، می توانیم انگیزه خود را تقویت کنیم. وقتی از مغز خود برای تجسم، حل مشکلات و دستیابی و سنجش اهدافمان استفاده می کنیم، همیشه شادتر هستیم.

اگر به جای کلیات وارد موارد خاص و جرئیات موضوع بشویم، فرصتی برای احساس انرژی بیشتر و شادی بیشتر به وجود می آید. شما می توانید شروع به آموزش مغز خود برای اندازه گیری های خاص کنید، که به طور بالقوه می تواند انگیزه شما را افزایش و احساسات شما را تقویت کند.

**با جشن گرفتن موفقیت های کوچک، انگیزه خود را افزایش دهید**

همیشه به جای تمرکز بر ایده آل خود، به پیشرفتی که نسبت به نقطه شروع کرده اید، فکر کنید. اگر هدف شما کاهش 20 کیلو در 7 ماه باشد، دو راه به شما پیشنهاد می شود، با این پیش فرض که در 3 ماه اول 5 کیلو وزن کم کرده اید. انتخاب ها عبارتند از:

* تمرکز بر این واقعیت که از زمانی که شروع کرده اید 5 کیلو وزن کم کرده اید.
* یا روی این واقعیت تمرکز کنید که هنوز 15 کیلو با هدف خود فاصله دارید.

اگر روی گزینه اول تمرکز کنید، انگیزه خود را افزایش می دهید، و به خود اجازه می دهید موفقیت تان را جشن بگیرید، و ذهن خود را دوباره برای کاهش وزن بیشتر متمرکز کنید، در حالی که گزینه دوم ذهن شما را بر روی میزان فاصله‌ی شما با هدف متمرکز می‌کند.مغز شما باید اجازه داشته باشد که اهداف شما را تعیین کند و از تجربه شما استفاده کند.

**تعیین اهداف قابل اندازه گیری**

شما مغز خود را آموزش می دهید تا روی چیزهای مهمی که قابل اندازه گیری و مشخص هستند تمرکز کند و با هدف گذاری، انگیزه خود را افزایش می دهید. زمانی که در حال پیشرفت واقعی به سمت اهداف خود هستند، این موضوع شما را بسیار شادتر می کند.

آینده، آینده است. گذشته ها، گذشته. همه ما این احساس را داریم که در این لحظه در کجا هستیم. زمان را نمی توان متوقف کرد، ما فقط می توانیم بهترین استفاده را از آن ببریم. درست در این لحظه است که، احساس می کنیم که در حال پیشرفت هستیم، به تدریج در مسیر درست حرکت می کنیم، یا در مسیر اشتباه هستیم. اگر از پیشرفت خود راضی نیستید، ممکن است شروع به مقایسه خود با دیگران کنید، که این موضوع می تواند انگیزه شما را کاهش دهد و همچنین باعث بدتر شدن احساس شما شود.

**انگیزه خود را با اهداف 90 روزه تقویت کنید**

آیا اهدافی دارید که دوست دارید در 90 روز آینده به آنها برسید؟ اگر نه، در مورد اهدافتان فکر و به آنها توجه کنید، و هدف از انجام آنها و معنایشان را از خود بپرسید.فراموش نکنید که این اهداف را یادداشت کنید. تجسم کنید که دستیابی به این اهداف برای شما چه معنایی دارد و به یاد داشته باشید که اندازه گیری های خاصی را برای هر هدف داشته باشید.

**انگیزه خود را از گرفتن به دادن دوباره تنظیم کنید**

بسیاری از مردم بر آنچه می توانند از روابط خود به دست آورند و آنچه زندگی می تواند به آنها ارائه دهد تمرکز می کنند و نه بر آنچه که می توانند در ازای آن بدهند. وین دایر می‌گوید: *«وقتی نوع نگاه خود را به چیزها تغییر می‌دهید، ذهنیت شما نیز تغییر می‌کند.»* با این حال، اگر بر کمک کردن و خدمت کردن تمرکز کنید و نسبت به دنیای اطراف خود آگاه تر باشید، طرز فکر شما می تواند از دریافت صرف به بخشش تبدیل شود.

هنگامی که این تغییر ایجاد می شود، مغز شما شروع به توسعه راه هایی برای گسترش فراوانی بیشتر می کند، که از بخشش الهام گرفته شده است، و این می تواند به یک تمرکز و هدف واقعی برای شما تبدیل شود، زیرا انجام آن بسیار رضایت بخش است.

**با تعمیق روابط انگیزه بیشتری به دست بیاورید**

تمرکز بر تعمیق روابط، به جای تمرکز بر معاملات ساده، شما را خوشحال تر می کند. ارتباط با افرادی با طرز فکر مشابه و تمرکز بر قدردانی، باعث افزایش سطح انگیزه شما می شود. در مقایسه با سطح فردی، زمانی که اهداکنندگان گرد هم می‌آیند، نتایج معمولاً چشمگیرتر می شود، زیرا هر چیز می‌تواند چندین برابر شود. اگر انگیزه شما بر انجام این کار باشد، مغز شما به راه‌های خلاقانه‌تر و بیشتری فکر می‌کند. در نتیجه طوفان ذهنی ایجاد شده و ایده‌های بیشتری می‌تواند به ذهن شما خطور کنند، که باعث می‌شود راه های خلاقانه‌ تری برای ایجاد تأثیرات مثبت در زندگی شخصی و کاری پیدا کنید.

**یک عادت مثبت جدید ایجاد نمایید و در توسعه آن ثابت قدم باشید**

گاهی اوقات، بزرگترین نتایج با کوچکترین تغییرات ایجاد می شوند. فرقی نمی کند صحبت کردن خود را بهبود ببخشید یا یک ویدیوی جدید منتشر کنید یا به باشگاه بروید، نکته کلیدی تکرار و ثبات است.

مغز شما مسیرهای جدیدی را با انجام کارهای جدید، بارها و بارها ایجاد می کند، زیرا این به شما کمک می کند پیشرفت های تدریجی ایجاد نمایید. اگر یک برنامه صبحگاهی جدیدی را شروع می کنید، نکته کلیدی تکرار است. اگر می خواهید مدیتیشن را شروع کنید، در آن ثابت قدم باشید. دویدن هر روز یک مسافت کوچک و افزایش قدرت و استقامت، کلید آماده شدن برای دویدن پنج کیلومتراست.

وقتی چنین تصوری از خود دارید که هیچ کاری را نمی توانید به اتمام برسانید، توصیه می‌شود از کارهای کوچک شروع کنید و اگر متوجه شدید که همیشه در انجام پروژه‌های بزرگ تعلل می‌کنید، همیشه کاری انجام دهید که قدری شما را به هدفتان نزدیک‌تر کند. کاری دیگر انجام دهید، حتی اگر پنج دقیقه باشد، روز بعد روی پروژه و موضوع اصلی کار کنید.تصمیم گیری در مورد آنچه که می خواهید در آن پیشرفت کنید، کلید اصلی است، سپس هر روز روی آن کار کنید. چکیدن مداوم یک قطره آب، یک اقیانوس را بوجود می آورد. یک پیشرفت کوچک در هر روز، می تواند نتایج بزرگی را به همراه داشته باشد.

**تقویت انگیزه و افزایش قدردانی**

وقتی که قدردان اطرافیان خود و آنچه دارید، باشید، تغییری عظیم ایجاد خواهد شد. وقتی قدردان آنچه که دارید، هستید، کمتر بر روی چیزهایی که دیگران دارند متمرکز می شوید. وقتی از افراد مهم زندگی تان قدردانی می کنید، احساس مردم نسبت به خود و نحوه درکتان را تغییر خواهید داد. قدردانی احساس فراوانی و انرژی مثبت را افزایش می دهد. همه چیز با سپاسگزاری نمودن، قدردانی می شود.

علاوه بر آن، سپاسگزاری انگیزه شما را تعمق می بخشد و شما را بسیار خلاق تر می کند. تماس‌ها، یادداشت‌های آنی، بروز احساسات گویاتر و نوشتن یادداشت‌های شخصی برای شما عادی می‌شوند. موضوع دیگری که باید در مورد قدردانی بدانید، این است که این موضوع در هر بخشی از زندگی حرفه ای و شخصیتان به پیگیری فعال نیاز دارد. این ربطی به جایگاه کسانی که کاری برای شما انجام می دهند، ندارد، بلکه مربوط به احساسی است که شما نسبت به آنها دارید و برای آنها ارزش قائل هستید.

**با این تمرین ساده قدردانی خود را افزایش دهید**

به افراد مهم زندگی خود فکر کنید. سپس شش موردی را که به خاطر آنها از آن شخص قدردانی می کنید و برای آن سپاسگزار هستید را یادداشت کنید. شما می توانید این شش مورد را پیش خود نگه دارید یا در موردشان به آنها بگویید و دفعه بعد که آنها را ملاقات کردید ببینید که حس شما نسبت به آنها چقدر تغییر کرده است.

موضوع بعدی تمرکز روی خودتان است. یادداشت کنید که امروز برای چه چیزی سپاسگزار هستید؟ وقت گذاشتن برای قدردانی و نگاه درونی به آنچه به دست آورده‌اید و آنچه باعث برانگیختگی شما می شود می‌تواند شما را بسیار شادتر کند.

**با افزایش انرژی، انگیزه خود را افزایش دهید**

انرژی یک محرک فوق العاده است. معمولاً اگر در مورد چیزی یا کسی هیجان زده یا عصبانی باشیم، انگیزه داریم. آیا می توانید به یاد بیاورید که انرژی شما هنگام بررسی یک چیز بسیار مهم چگونه بود؟ بله، انرژی و انگیزه در هم تنیده شده اند.

اگر به عنوان نمونه در یک کسب و کار بزرگ برنده شوید، یا وزنی را که می‌خواستید از دست بدهید، یا در یک پیست اسکی بهترین زمان خود را گذرانده اید؛ می‌خواهید با تمام قوا برای بهبود عملکرد قبلی خود بازگردید. وقتی ما برانگیخته می شویم در سطح بالایی از انرژی قرار خواهیم داشت و در مورد کارهایی که انجام می دهیم هیجان خواهیم داشت.

**کارهایی انجام دهید که به شما انگیزه می دهد**

گر زمانی را صرف انجام کارهایی کنید که به شما انگیزه و هیجان می دهد، چه تاثیری بر زندگی شما خواهد داشت. سطح بالاتر اطمینان منجر به انرژی بالاتر و ایجاد سطح بالاتری از رشد می شود. بهبود خواب یکی از راه هایی است که می توانید انرژی خود را افزایش دهید. *این را امتحان کنید:*

سه چیز را انتخاب کنید که معمولاً برای آنها انگیزه و هیجان بالایی دارید. متعهد باشید که هر ماه حداقل یک ساعت به آن فعالیت ها اضافه کنید. بررسی کنید که چه چیزی بین فاصله سه ماهه قابل دستیابی است و اگر نتیجه مورد نظر شما حاصل شود، زمان بیشتری را برای آنها صرف خواهید کرد، و سه مورد را که نمی خواهید برای آنها وقت بگذارید را حذف کنید. برای جمع بندی همه چیز، همان طور که در مورد چگونگی تقویت انگیزه خود فکر می کنید، می توانید به این سؤالات فکر کنید:

* آیا می خواهم بیشتر الهام بگیرم یا انگیزه؟
* چه چیزهایی را آموخته ام که به طور بالقوه می توانم آنها را عملی کنم؟
* آیا به طور مداوم بهتر یاد می گیرم و راه های جدیدی برای زندگی می آموزم؟
* آیا من برای تجربیات جدیدی که به من الهام می بخشد آماده هستم؟
* در حال حاضر چه چیزی به من انگیزه می دهد؟

ستون پنجم

تجربه فراتر از یک فداکاری ساده است

مقدمه

تعهد به عنوان قرارداد روانشناختی یک شخص با خودش، تیمش و یا سازمانش تعریف شده است. تعهد به دلبستگی فرد به یک کار خاص و یا سازمانش اشاره دارد. بعد از اینکه اهدافتان را مشخص نمودید لازم است جهت اجرایی نمودن این اهداف متعد به انجام یک سری از امور بشوید. لذا نیاز است تعهدات شخصی و سازمانی خود را نوشته و چنانچه به عنوان عضوی از یک تیم کار می کنید، آن را تحویل مسول مستقیم خود دهید و هرگز در راستای اهداف تان از انجام تعهداتان کوتاه نیایید که این موضوع به شدت در سازمان شما تکثیر خواهد شد.

در تعریف دیگری تعهد یعنیتعلق خاطر داشتن،عهد بستن و وفای به عهد،مسئولیت پذیرفتن و بر عهده گرفتن و جدی گرفتن وظیفه ای برای تحقق هدفی می باشد. یکی از ملزومات موفقیت، تعهد است، تعهد و احساس مسئولیت به ما نیرویی می دهد که با بروز مشکلات از اهدافمان دست نکشیم. تعهد در گذر زمان قابل رشد و تکثیر است.

**برای رسیدن به موفقیت متعهد باشید**

یکی از راه های رسیدن به موفقیت تعهد داشتن است. با تعهد می‌توانید برای رسیدن به موفقیت، [انگیزه](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D9%86%DA%AF%DB%8C%D8%B2%D9%87-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA) پیدا کنید. شما باید یک لیست تهیه کنید که شامل هدفتان، میزان تعهدتان و آن‌ چیزی باشد که برای رسیدن به هدفتان دوست دارید انجامش دهید. حفظ تمرکز روی برنامه بسیار مهم است. این ‌کار کمک می‌کند تا حداقل ۱۵ دقیقه در روز را برای فکر کردن به برنامه‌ی خود کنار بگذارید و در جهت انجام آن تلاش کنید. این ‌کار هدف شما را در ذهنتان تازه نگه می‌دارد و به شما اجازه می‌دهد که تمرکز خود را روی آن حفظ کنید.

با این ‌حال، برای تعیین تعهد نسبت به هدف خود باید مطمئن شوید که انتظارات واقع‌بینانه‌ای از خود و نتیجه دارید. اگر تعهد شما برای رسیدن به موفقیت پس از مدت‌زمان مشخصی نتیجه نداده‌است، باید هدفتان را به طور متناسب‌تری تنظیم کنید و در صورت لزوم در برخی مراحل تجدید‌نظر کنید. در بعضی مواقع، درخواست حمایت از یک دوست یا عضوی از خانواده می‌تواند برای کمک به پایبندی شما به تعهداتتان مفید باشد. داشتن کسی که شما را نسبت به کمبودها مسئول بداند و رسیدن به موفقیت شما را تحسین کند، به‌واقع می‌تواند در حفظ تعهد نسبت به اهدافتان به شما کمک کند. در ادامه به بررسی دیگر راه های رسیدن به موفقیت می‌پردازیم.

انواع تعهد

به طور خاص، برای اطمینان از موفقیت، تعهد را می توان به پنج نوع تقسیم کرد. اینها هستند:

**1- تعهد به رشد و تعالی شخصی**

در بوته پیشرفت بشر، این تعهد تزلزل ناپذیر به رشد و تعالی بی‌وقفه است که سازمان‌ها و افراد را به سمت آینده‌ای روشن‌تر، فراگیرتر و نوآورانه‌تر سوق می‌دهد. با این حال، همانطور که ژان پل سارتر یک بار گفت: «تعهد یک عمل است، نه یک کلمه!» تعهد تزلزل ناپذیر به رشد شخصی و حرفه‌ای که می‌تواند توانایی فرد برای هدایت و رهبری در دنیای دائماً در حال تغییر امروزی را ایجاد کند.

همیشه به افراد عالی فرصت های عالی ارائه می شود. به افراد عادی فرصت های معمولی ارائه می شود. و به افراد بد فرصتی پیشنهاد نمی شود. یک بار برای همیشه میانه روی را کنار بگذارید. همیشه از خود بپرسید چگونه می توانید ارزش بیشتری به کاری که انجام می دهید بیافزایید: با انجام سریع تر، ارزان تر و یا با کیفیت بهتر؟

به کار متوسط بسنده نکنید. به یاد داشته باشید؛ در کاری که انجام می دهید آنقدر خوب باشید که دیگران نتوانند شما را نادیده بگیرند. وقتی کاری را انجام می دهید تمام تلاش خود را برای بهتر انجام دادن آن بکار گیرید. کاری که ارزش انجام دادن دارد، ارزش بهتر انجام دادن هم دارد! آنچه را که به زندگی می دهید، هملن را به شما پس می دهد. هر چه بیشتر به دیگران بدهید، بیشتر بازپس خواهید گرفت. هرگز در اوج رقابتی وجود ندارد، آنچه که وجود دارد در سطوح متوسط است.

**2- تعهد به یادگیری**

شما نمی توانید با پرداخت هزینه کمتر برنده شوید. موفقیت بهایی دارد که باید بپردازید. اگر می خواهید زندگی تان بهتر شود، باید رشد کنید. هرگز سرمایه گذاری روی خود و کسب و کارتان را متوقف نکنید. همیشه منابعی را به رشد و توسعه شخصی خود اختصاص دهید (کتاب ها، سمینارها، پادکست ها، وعده های غذایی با افراد جالب) و کاری برای خود انجام دهید (بهبود وب سایت خود، کانال های فروشتان، روابط عمومی تان، تبلیغات و هر چیز دیگری).

امروز کسی که پیش نرود، حتماً عقب نشینی می کند. کسی که بهبود نمی یابد، بدتر می شود. به طور خلاصه؛ آیا می خواهید درآمدی بالاتر از میانگین کسب کنید؟ پس به یک فرد بالاتر از حد متوسط تبدیل شوید. توسعه شخصی شما باید هدف شما باشد. درآمد شما فقط به اندازه رشد شما می تواند رشد کند.

**3- تعهد به راه حل ها**

افراد موفق روی فرایندها و راه حل های موفقیت متمرکز هستند. افراد ناموفق روی بهانه ها تمرکز می کنند. مشکل جستجوی بهانه این است که اگر به دنبال آنها بگردید، همیشه آنها را پیدا خواهید کرد. پیدا کردن کسی که مقصر باشد هرگز سخت نیست. زندگی مدیریت مشکلات یکی پس از دیگری است؛ مشکلات با تامین کنندگان، با مشتریان، با همکاران و... نداشتن مشکل یک مشکل واقعی است، زیرا به این معنی است که شما کاری انجام نمی دهید، و این واقعاً بد است.

مشکلات هرگز از بین نمی روند، اما راه حل ها نیز از بین نمی روند. همه چیز در مورد تمرکز است. جایی که مشکلی وجود دارد، راه حلی هم وجود دارد، زیرا مشکل بدون راه حل، مشکل نیست و ارزش نگرانی ندارد. صد در صد روی یافتن جایگزین‌هایی برای موانعی که بر سر راه خود پیدا می‌کنید تمرکز کنید.

**4- تعهد نسبت به دیگران**

ضرب المثلی می گوید: «اگر می خواهی تند بروی، تنها برو. اگر می خواهی دور بروید، با هم بروید.» برای موفقیت، با استعداد بودن، باهوش بودن و سخت کوش بودن کافی نیست. موفقیت توسط تیم ها به دست می آید. هیچ گوشه نشینی هرگز در زندگی نمونه و الگویی برای دیگران نبوده است.

بنابراین، شما باید نگرش مثبت به مردم داشته باشید. به تنهایی شما بسیار محدود هستید. همه ما نقاط ضعفی داریم که باید آنها را با نقاط قوت دیگران جبران کنیم. آنچه می دانید همیشه بر چیزهایی که نمی دانید برتری دارد. علاوه بر این، ایده های جدید همیشه از تماس با دیگران سرچشمه می گیرند. خیلی چیزها در ارتباطات غیررسمی حل می شود. مراقب شبکه مخاطبین خود باشید و آن را پرورش دهید. و این به معنای سه چیز است: برقرای و توسعه ارتباط، تعامل با دیگران و کمک به ارزش آفرینی جمعی.

**5- تعهد به موفق شدن**

شما هرگز نمی توانید همه پاسخ ها را یکجا پیدا کنید. هیچ بیوگرافی، چه شخصی و چه حرفه ای، یک خط مستقیم نیست. روزهای بد برای هر کسی، به مانند همه افراد موفق دیگر وجود خواهند داشت. وقتی همه چیز بر وفق مراد پیش نمی‌رود، لحظاتی از شک و تردید و عدم اعتماد به خود وجود خواهد داشت. چیزی که واقعاً شایستگی دارد این است که وقتی به اندازه کافی سیر می‌شوید، باز تلاش کنید. در روزهای اولیه اسپیس ایکس، این شرکت با موانع و مشکلات زیادی روبرو شد. از آنجایی که سه پرتاب اول موشک فالکون یک آنها با شکست مواجه شد، آنها بخاطر کمبود منابع، تنها یک فرصت دیگر داشتند. ایلان ماسک، بنیانگذار اسپیس ایکس، تعهد تزلزل ناپذیری به دیدگاه خود مبنی بر تحول در فناوری فضایی و مقرون به صرفه ساختن آن نشان داد. کارمندان این شرکت از فداکاری بی‌وقفه ماسک، الهام گرفتند و خستگی‌ناپذیر برای رفع مشکلات طراحی فالکون یک تلاش کردند. بر خلاف همه احتمالات، پرتاب چهارم موفقیت آمیز بود و نقطه عطفی برای اسپیس ایکس بود. امروز، همان تعهد به نوآوری و پیشرفت به آنها کمک می کند تا به نقاط عطف پیشگامانه در اکتشاف فضا دست یابند.

اکثر افراد در مواجهه با مشکلات و گرفتاری ها، زود تسلیم می شوند. موفقیت پاداش کسانی است که زود تسلیم نمی شوند. افسری راز موفقیت خود را اینگونه توصیف می کند: «در ایام جوانی در یکی از جنگ ها، از ترس جانم به کانالی پناه برده بودم، مورچه ای را دیدم که برای بالا بردن دانه ای هزار بار تلاش کرد و در نهایت موفق شد.»

قوی بودن از نظر ذهنی ضروری است. کسی که مقاومت می کند و زود تسلیم نمی شود، پیروز می شود. موفق بودن یعنی پشتکار داشتن در زمانی که دیگران تسلیم می شوند. 90 درصد موفقیت، اصرار، تلاش مکرر و پشتکار برای رسیدن به جایی است که می خواهید باشید، و تنها ده درصد آن تلنت است.

تاثیر تعهد در زندگی حرفه ای

داشتن تعهد قوی نه تنها دستیابی به اهداف شخصی و سازمانی را تضمین می کند، بلکه تأثیرات گسترده ای بر جنبه های مختلف زندگی حرفه ای ما دارد، از جمله:

**1- تعهد باعث کسب اعتبار و اعتماد زیردستان می شود**

هنگامی که ما تعهد تزلزل ناپذیری خود به نقش‌ها، مسئولیت‌ها و وظایفی که در دست داریم نشان ‌دهیم، اعتبار و ارزش خود را نزد همسالان و زیردستانمان افزایش داده و اعتماد آنها نسبت به خود را بیشتر جلب کنیم. متعهد بودن به انجام وظایف نشان دهنده عزم ما در انجام تعهدات است. یک رهبر را در نظر بگیرید که به مهلت های تعیین شده برای توسعه و تعالی تیم خود متعهد است، این تعهد نه تنها شهرت وی را به عنوان یک رهبر قابل اعتماد و پاسخگو افزایش می دهد، بلکه اعتماد و انگیزه را در بین تیمش که می دانند سخت کوشی آنها به موقع دیده می شود، تکثیر می کند.

**2- تعهد باعث استقامت و تاب آوری با وجود چالش ها و مشکلات می شود**

تاب‌آوری، توانایی پشت سر گذاشتن شرایط نامطلوب و ادامه کار در جهت اهداف، بخش جدایی ناپذیری از تعهد است. همانطور که با موانع و مشکلات روبرو می شویم، تعهد ما به ما امکان می دهد از این تجربیات درس بگیریم و برای غلبه بر موانع آینده؛ قوی تر، سازگارتر و مقیدتر شویم. به عنوان مثال، یک مدیر ممکن است در اجرای سیستم های نرم افزاری جدید توسعه منابع انسانی با چالش هایی مانند مقاومت در برابر تغییرات مواجه شود. یک مدیر متعهد از طریق این مشکلات با عزم و پشتکار خود، از شکست‌ها درس می‌گیرد و به کار در جهت رسیدن موفقیت‌آمیز به اهدافش، ادامه می‌دهد و پا پس نمی کشد.

**3- تعهد باعث افزایش عملکرد و بهره وری افراد می شود**

افراد متعهد تمرکز ثابتی بر اهداف خود دارند که منجر به اجرای کارآمد و مؤثر وظایف می شود. این افزایش عملکرد به سطوح بهره وری بالاتر ترجمه می شود و در نهایت به نفع کل سازمان است. یک نماینده پشتیبانی مشتریان را در نظر بگیرید که متعهد به دستیابی به شاخص عملکرد کلیدی (KPI) خود برای حل و فصل شکایات مشتریان در عرض 24 ساعت است. این سطح از تعهد باعث می شود که وی در مدیریت حجم کاری خود و یافتن راه حل هایی جهت مدیریت موثرتر مسائل مشتری کارآمدتر شود. در نتیجه، نه تنها شاخص عملکرد کلیدی خود را به طور مداوم به دست می آورد، بلکه به طور مثبت به رضایتمندی و کسب تجربه مثبت مشتریان سازمانی خود کمک می کند و چشم انداز بلندمدت آنها را توسعه می دهد.

**2- تعهد باعث معنی بخشی به اهداف و انگیزه می شود**

زمانی که ارزش‌ها و جاه‌طلبی‌های شخصی یک فرد با اهداف سازمانی وی همسو ‌شوند، انگیزه‌های او برای موفقیت، بیشتر تحریک می شوند. این همسویی، تعهد قوی برای دستیابی به موفقیت جمعی را تقویت می کند. کارمندی را تصور کنید که برای یک سازمان دوست دار محیط زیست کار می کند که بر کاهش آلودگی و تخریب محیط زیست تمرکز دارد. این کارمند علاقه مند به پایداری است و دیدگاه سازمان خود را به اشتراک می گذارد. از آنجایی که ارزش های شخصی وی با اهداف شرکت همخوانی دارد، کارمند یک حس قوی از هدف و انگیزه را تجربه می کند که باعث تعهد به شغلش می شود. این همسویی نه تنها رضایت کارکنان را افزایش می دهد، بلکه به آنها انرژی می دهد تا به طور معناداری در راستای اهداف سازمانی خود مشارکت و تلاش کنند.

**3- تعهد باعث توسعه تخصص و تسلط بر امور می شود**

تعهد به رشد شخصی و حرفه ای مستمر، میل به یادگیری و بهبود مستمر مهارت ها را در افراد پرورش می دهد، که در نهایت منجر به توسعه تخصص و تسلط در زمینه کاری افراد می شود. برای مثال، یک بازاریاب حرفه ای که به رشد و یادگیری خود متعهد است ممکن است تصمیم بگیرد که در آخرین استراتژی های بازاریابی دیجیتال گواهی بگیرد. این فرد با شرکت در کارگاه ها، کنفرانس ها و رویدادهای شبکه ای، دانش، تخصص و تسلط خود را به طور مداوم توسعه می دهد و تکنیک های کاری خود را اصلاح می کند و به یک دارایی ارزشمند برای سازمان خود تبدیل می شود.

این امر نه تنها منجر به استراتژی‌ها و نتایج بازاریابی بهتر می‌شود، بلکه باعث ارتقای ویژگی ها و شاخص های حرفه‌ای در صنعت مربوطه می‌شود. درک تعهد به عنوان یک شایستگی برای موفقیت در محیط کاری پر طلاتم و همیشه در حال تغییر امروزی بسیار مهم است. با تقویت ارتباطات عاطفی خود با اهداف، ملزم نمودن خود به انجام وظایف محوله و افزایش پشتکارمان، می‌توانیم تعهد را به عنوان یک شایستگی اصلی در وجود خود و سازمانمان نهادینه و بسط دهیم.

استراتژی ها و ابزارهای توسعه تعهد

برای پرورش و ترویج تعهد به عنوان یک شایستگی اصلی، می توان از استراتژی ها و ابزارهای مختلفی استفاده کرد، از جمله:

**1- توسعه خودآگاهی و خود مدیریتی**

خودآگاهی و خود مدیریتی مؤلفه‌های کلیدی هوش هیجانی هستند و تقویت این مهارت‌ها افراد را قادر می‌سازد تا تصمیمات بهتری بگیرند، ارتباط مؤثرتری برقرار کنند و با اطمینان بیشتری سازمان خود را رهبری کنند. برای توسعه خودآگاهی، می توان تمرینات انعکاس منظمی مانند یادداشت های روزانه یا مدیتیشن را به کار برد تا بینش، افکار، احساسات و رفتارهای مثبت خود را توسعه و تعالی بخشید.

تمرین‌های تمرکز حواس مانند تمرین‌های تنفس عمیق را برای حضور در لحظه و تنظیم بهتر پاسخ‌های احساسی اجرا کنید. اهداف خاص، قابل اندازه گیری، قابل دستیابی، مرتبط و مقید به زمان (SMART) را تدوین و برنامه های توسعه شخصی، برای پیگیری پیشرفت خود در جهت دستیابی به این اهداف را ایجاد کنید. نقاط قوت خود را شناسایی و توسعه دهید و از همکاران و مربیان خود بازخورد بخواهید تا توانایی های خودآگاهی و خود مدیریتی تان را افزایش دهید.

**2- بهبود هوش هیجانی**

هوش عاطفی (EQ) در ایجاد روابط قوی، مدیریت استرس و هدایت پویایی های پیچیده سازمانی بسیار مهم است. برای بهبود (EQ) خود، روی توسعه همدلی و درک نیازها و احساسات دیگران تمرکز کنید. می‌توانید در سازمان‌های اجتماعی داوطلب شوید یا به گروه‌های حمایتی بپیوندید تا همدلی را در زمینه‌های مختلف تمرین کنید. روی آموزش و توسعه خود سرمایه‌گذاری کنی و در کارگاه‌ها و دوره‌های آنلاین شرکت نمایید، تا تکنیک‌های مدیریت احساسات، حل تعارضات و برقراری ارتباط مؤثر در محیط‌های مختلف را یاد بگیرید. گوش دادن فعال را تمرین کنید و مهارت های ارتباط غیرکلامی خود را تقویت کنید تا احساسات دیگران را بهتر درک کنید و به آنها پاسخ درخور دهید.

**3- توسعه فرهنگ ارتباطی باز و بازخورد دهنده**

به عنوان یک رهبر ارتباطات باز و بازخورد منظم برای ایجاد یک فرهنگ سازمانی شفاف و فراگیر برای تیم و یا سازمان کاری شما بسیار ضروری است. سیستم ها و شیوه های رسمی برای ارائه بازخورد، مانند بررسی عملکرد و ارزیابی های 360 درجه ایجاد کنید. از طریق تعاملات روزانه و جلسات تیمی، تبادل بازخورد غیررسمی را تشویق کنید.

مربیان و رهبران میانی خود را در زمینه ارائه بازخورد سازنده و تکنیک های مربیگری برای حمایت از رشد زیرمجموعه خود آموزش دهید. اعضای تیم خود را تشویق کنید تا فعالانه گوش کنند و در گفتگوهای آزاد شرکت کنند، و محیطی را ایجاد کنید که در آن، نظرات مختلف ارزشمند و مورد و احترام قرار گیرد، و به زیرمجموعه این فرصت را بدهید تا ایده‌ها و نگرانی‌های خود را بیان کنند.

**4- تشویق به یادگیری و توسعه**

یادگیری مستمر یک محرک مهم برای مشارکت تیمی، نوآوری و رشد سازمانی است. به افراد اجازه دسترسی به فرصت‌های یادگیری متنوع، از جمله دوره‌های آنلاین، کارگاه‌های آموزشی، گواهینامه‌ها و سمینارهای توسعه حرفه‌ای را بدهید. با سازماندهی سمینارها، جلسات ناهار و یادگیری، و ...، اشتراک گذاری دانش و یادگیری تیمی را تسهیل کنید.

برای به اشتراک گذاشتن بینش، راهنمایی و پشتیبانی، برنامه‌های مربیگری تدوین کنید که افراد کم تجربه در کنار باتجربه ها قرار گیرند و تکثیر دانایی در تیم شما رخ دهد. شرکت در کنفرانس‌ها، رویدادهای شبکه‌ای و انجمن‌ها را تشویق کنید تا تیمتان با بهترین شیوه‌ها و روندهای نوظهور آشنا شوند. با تجلیل از تجربیات یادگیری، پذیرش شکست به عنوان فرصتی برای رشد، و شناخت کسانی که در توسعه خود ابتکار عمل دارند، ذهنیت رشد را تقویت کنید.

هفت تعهدی که برای موفقیت باید به خودتان بدهید

میزان موفقیت شما در امور، به میزان تعهد کاری شما بستگی دارد. متأسفانه، اکثر مردم فقط بعد از «آرزو کردن» متوقف می شوند و به سختی متعهد به رویاهای خود هستند. احتمالاً این همان چیزی است که آنها را از موفقیت در هر تلاشی باز می دارد. هیچ میانبری برای موفقیت وجود ندارد. تنها راه موفقیت این است که راه طولانی را طی کنید و با صد در صد فداکاری و تعهد خود به دنبال موفقیت باشید. شما باید چندین تعهد به خود بدهید تا به مقصد برسید و آنچه که در رویاهای خود دیده اید را، زندگی کنید. اجازه ندهید پروژه های شما زندگی شما را اداره کنند. *هفت تعهدی که یک فرد باید برای دستیابی به موفقیت بپذیرد، به شرح زیر هستند:*

**تعهد شماره 1: خود را باور داشته باشید**

قبل از اینکه دیگران به شما ایمان بیاورند باید خودتان، خودتان را باور کنید. هر چیزی که دوست دارید به آن برسید، مطمئن شوید که به آن ایمان دارید و به توانایی های خود برای انجام آن اعتماد و اعتقاد راسخ دارید. مشکل این است که مردم تمایل دارند توانایی های خود را دست کم بگیرند و مانع از دستیابی به پتانسیل واقعی خود شوند.

یک دفترچه یادداشت بردارید و نقاط قوت، ویژگی های منحصر به فرد، بزرگترین دستاوردها و نتایج خود را در آن بنویسید و هر روز صبح آنها را با صدای بلند بخوانید. این تکنیک کوچک می تواند برای تقویت باور شما نسبت به خودتان معجزه کند. هر روز افراد زیادی را می بینم که پتانسیل های زیادی دارند اما اعتماد به نفس پایین و اعتقاد پایین آنها مانع از موفقیت آنها می شود. این ضروری است که خود را بپذیرید و به توانایی های خود برای بهترین زندگی خود ایمان داشته باشید.

**تعهد شماره 2: انجام اقدامات روزانه**

اکنون که می دانید چه چیزی را می خواهید در زندگی خود دنبال کنید، وقت آن است که برای آن یک برنامه عملی تهیه کنید. چه اهداف شما کوچک باشد و چه بزرگ، باید خود را متعهد کنید که هر روز بدون هیچ بهانه ای اقداماتی انجام دهید.

این امر، با آماده کردن مغز شما برای تعقیب پرشور رویاهایتان یا هر چیزی که در زندگی به آن علاقه دارید شروع می شود. می توانید با برنامه ریزی شروع کنید. در حین تهیه برنامه اقدام خود، مطمئن شوید که آن را بر اساس نیازها و نقاط قوت خود تعیین می کنید. خیلی معمولی یا بیش از حد جاه طلب نباشید. تا جایی که ممکن است واقع بین باشید تا به اندازه کافی الهام بگیرید که هر روز بدون هیچ بهانه ای اقدامات گسترده ای در مورد آنها انجام دهید.

**تعهد شماره 3: سازگار بودن و یادگیری مداوم**

سازگاری و اشتیاق برای رشد می تواند شما را در جایگاه بالایی از زندگی قرار دهد. غم انگیز است که می بینیم مردم در افکار و باورهای خود آنقدر غیرمنعطف و سخت گیر هستند که هر پیشنهاد یا رویکرد جدیدی را که به آنها ارائه می شود رد می کنند. می تواند برای حرفه و زندگی کلی آنها خطرناک باشد.

به قول چارلز داروین، «این نه قوی‌ترین گونه و نه باهوش‌ترین آنهاست که زنده می‌ماند. بلکه سازگارترین آنها با تغییرات است که زنده می ماند.» تا جایی که می توانید از هر کسی که می توانید، بیاموزید، زیرا این دارایی است که هیچ کس نمی تواند آن را از شما بگیرد. هرگز یادگیری را متوقف نکنید زیرا اغلب اوقات بیش از یک راه برای انجام یک کار وجود دارد. لحظه ای که افکار از پیش تعیین شده خود را کنار بگذارید و سازگاری را بپذیرید، فرصت ها به طور خودکار، خود را به غیرمنتظره ترین شیوه نشان می دهند.

**تعهد شماره 4: تمایل به از دست دادن خواب و نه گفتن**

موفقیت اغلب نصیب کسانی می شود که حاضرند هر کاری را که برای موفقیت لازم است انجام دهند. شما نه‌تنها مجبور نیستید روی لب‌هایتان کار کنید، بلکه ممکن است مجبور شوید به چندین چیز که با اهداف شما همسو نیست، نه بگویید.

ممکن است وسوسه انگیز باشد که آخر هفته ها با دوستان به خرید یا مهمانی بروید، اما کار بر روی استارت آپ یا نوشتن وبلاگ بعدی شما چیزی است که تفاوت واقعی ایجاد می کند. تنها راه کار برای رسیدن به رویاهای خود این است که از دایره امن خود بیرون بیایید. موضوع مهم دیگر این است که، نه گفتن را یاد بگیرید. نه گفتن به دوستان ممکن است به شجاعت زیادی نیاز داشته باشد اما انجام آن زندگی شما را بروفق مرادتر و شادتر از زندگی آنها می کند.

**تعهد شماره 5: انجام ندادن کارهای غیراخلاقی یا غیراخلاقی**

دو راه برای موفقیت وجود دارد: راه آسان و راه دشوار. راه آسان به معنای انجام «هر کاری» است که برای رسیدن به آن به تقلب و یا کلاهبرداری نیاز است. این به معنای استفاده از راه های میانبر، به منزله انجام کارهای غیراخلاقی است که خلاف قطب نما اخلاقی است. حال، تعهد این است که هیچ یک از موارد ذکر شده در بالا را انجام ندهید.

ممکن است کاری غیراخلاقی انجام دهید و به نتایج سریع برسید. با این حال، چنین چیزهایی همیشه با این ریسک همراه هستند که به راحتی در یک لحظه از بین بروند. به یاد داشته باشید که سفر به سوی موفقیت قرار است شخصیت شما را همراه با فداکاری و از خود گذشتگی، آزمایش کند.

**تعهد شماره 5: حفظ تعادل مناسب کار و زندگی**

آیا می دانید مهم ترین چیز در زندگی شما چیست؟ این چیزی نیست جز سلامتی شما. سلامت جسمی و روانی شما نقش مهمی در زندگی شما دارد. زیرا همه چیز به طور مستقیم یا غیرمستقیم به آن بستگی دارد.

آنقدر در کار غرق نشوید که شروع به نادیده گرفتن سلامتی خود کنید. اگر به مدت 40 ساعت به طور خستگی ناپذیر کار کرده اید، منطقی است که به بدن خود استراحتی که شایسته آن است بدهید. اگر در تعطیلات آخر هفته کار می کنید، سعی کنید حداقل چند ساعت را با نزدیکان و عزیزان خود بگذرانید و باتری های خود را شارژ کنید.

**تعهد شماره 7: هرگز تسلیم نشوید**

هر چقدر هم که ممکن است کلیشه ای به نظر برسد، اما هرگز دست از خود نکشید، شعارِ نهایی موفقیت است. در زندگی، بارها زمین خواهید خورد. شما همچنین ممکن است اشتباه کنید و شکست بخورید، و این اصلاً اشکالی ندارد. زندگی است و چیزهای زیادی در آن اتفاق خواهند افتاد، اما هرگز اجازه ندهید که روحیه شما مختل شود. به خاطر داشته باشید که برای موفقیت و تبدیل شدن به بهترین نسخه خود، باید به خودتان ایمان و باور داشته باشید. این روحیه تسلیم ناپذیری به شما کمک می کند تا این دوران سخت را به راحتی پشت سر بگذارید. هر اتفاقی بیفتد- هرگز تسلیم نشوید. اگر یک متغیر وجود داشته باشد که افراد موفق را متمایز کند، آن تعهد به دستیابی به اهداف آنهاست. و این به معنای انجام آنچه لازم است تا زمانی که لازم است.

چگونه متعهد بودن به تغییر، منجر به موفقیت می شود

تعهد نیرویی الزام آور است که فرد را به انجام هر کاری که برای رسیدن به موفقیت لازم است هدایت می کند. به گفته هرسکویچ و میر، این نیرویی است که خواسته های شما را منعکس می کند و از شما حمایت می کند تا تغییراتی را که برایتان پیش می آید بپذیرید. بدون تعهد، هرگز شروع نخواهید کرد، اما برای شروع حتی باید متعهد به تغییر باشید. این اولین چیزی است که باید به دنبال آن باشید. هر زمان که رویای بزرگی دارید، باید یک قدم به جلو بردارید.

هنگامی که یک ایده جدید یا یک چشم انداز روشن دارید، باید بدانید که چه تغییراتی می بایست ایجاد شود. وقتی صحبت از رویارویی با تغییر می شود، چالش واقعی شروع می شود. این راه را هدایت می کند و به شما نشان می دهد که آیا می خواهید به هدف خود متعهد بمانید یا درگیر بمانید. اجرای این ایده بسیار سخت تر از آن چیزی است که شما تصور می کنید. موانع روحی و جسمی وجود خواهد داشت، و زمانی که یاد بگیرید آن تغییرات را بپذیرید، می توانید جلو بروید. وقتی می دانید که باید متعهد به دستیابی به اهداف بزرگ باشید، باید آن را به درستی انجام دهید.

ستون ششم

پشتکار کیفیتی است که برندگان را می سازد

مقدمه

مارتین لوتر کینگ می گوید: «اگر نمی‌توانید پرواز کنید، بدوید، اگر نمی‌توانید بدوید، راه بروید، اگر نمی‌توانید راه بروید، بخیزید، اما هر کاری که می‌کنید باید به جلو حرکت کنید.» یکی از بزرگترین ویژگی‌های قهرمانان و افراد موفق که همیشه رو به جلو در حال حرکت هستند، پشتکار بالای آنهاست. این مصمم بودن ماست که علی رغم مواجهه با موانع به راه خود ادامه دهیم. پشتکار، تعیین کننده ادامه راه در مواجهه با مشکلات و چالش ها است. این همان انگیزه درونی است که ما را در بازی نگه می‌دارد، زمانی که همه چیز حکایت از ترک میدان دارد. وقتی به آخر خط رسیده باشیم و همه جا تاریک است، این پشتکار ماست که تصمیم می گیرد قدم ها را یکی پس از دیگری بردارد و به راه خود ادامه دهد. پشتکار مجموعه‌ای از پل‌ها برای عبور از رودخانه‌های ناملایمات در مسیر چشم‌انداز خود به سمت موفقیت هاست. این قدرت ماندگاری است که می توانید تا انتها برای رسیدن به اهداف، رویاها و چشم انداز خود آن را دنبال کنید.

**پشتکار**

طرفداران تنیس و حریفان رافا نادال در شگفتند که چه رازی در مورد وی وجود دارد. اگرچه ممکن است خودش هم از این موضوع آگاه نباشد، اما بدون پشتکار و ثابت قدمی، وی بازیکن فوق العاده ای نخواهد بود. این مفهوم روانشناسی مدرن، گواه این است که پشتکار و اشتیاق برای کاری که انجام می دهیم راز دستیابی به رشد شخصی است. این مهم ترین عامل است، حتی بیشتر از استعداد و هوش. رابرت اچ شولر می گوید: «روزهای سخت هرگز دوام نمی آورند، اما افراد قوی ماندگار هستند.»

دلیل اینکه چرا برخی افراد به موفقیت می رسند در حالی که برخی دیگر موفق نمی شوند، برای قرن ها موضوع حدس و گمان بوده است. آیا مسئله شانس است؟ ژنتیکی است؟ به گفته آنجلا داکورث، راز برتری عمدتاً مسئله نگرش، و دُزهای عظیم تلاش، اشتیاق و پشتکار است. اشتیاق و پشتکار برای دستیابی به هر هدف بلندمدت، بیش از استعداد، هوش و هر ظرفیت انسانی دیگر، کلیدی است. *نظریه داکورث تأیید می کند که تاثیر تلاش در موفقیت دو برابر است:*

استعداد + تلاش **=** مهارت

مهارت + تلاش **=** موفقیت

این به این معنی است که شما در واقع می توانید سخت تمرین کنید. داکورث زندگی را با دویدن 10000 متر مقایسه می کند که برای رسیدن به خط پایان به انعطاف پذیری نیاز دارد. *لذا برای تقویت قدرت خود می بایست:*

* **علایق خود را پرورش دهید:** تحقیق کنید، آزمایش کنید و تا زمانی که چیزی را پیدا نکنید که واقعاً به شما انگیزه می دهد دست از کار نکشید. اگر چیزی شما را جذب کرد، آن را امتحان کنید.
* **چالش‌های خود را تعیین کنید:** هر روز خود را در معرض آزمایش قرار دهید تا مهارت‌های خود را تقویت کنید و به طور مداوم تمرین کنید تا زمانی که بر آنها مسلط شوید.
* **اهداف خود را بیابید:** به اعمال خود معنا دهید، به این فکر کنید که چگونه می توانید برای دیگران مفید باشید و چه کارهایی می توانید برای منافع عمومی انجام دهید.
* **اعتماد به نفس داشته باشید:** وقتی همه چیز مطابق میل شما پیش نمی رود، احساس ناامیدی نکنید و تسلیم نشوید. به مشکلات نگاه کنید و با آرامش، مشتاقانه و با قاطعیت با آنها روبرو شوید.
* **به افراد با پشتکار و ثابت قدم تکیه کنید:** وقتی در یک گروه هستیم، تمایل داریم از رفتار دیگران تقلید کنیم. اگر اطراف خود را با افرادی با پشتکار احاطه کنید، قدرت خود را تقویت خواهید کرد.

ویژگی افراد ثابت قدم و دارای پشتکار

تونی نادال، دایی و مربی نادال، می گوید: «راز موفقیت ستاره شماره یک تنیس متولد مایورکا، استعداد او نیست، بلکه استقامت، تمایل به پیشرفت و اراده اوست.» هری پاتر و سَنگ جادو، نخستین جلد از مجموعه کتاب‌های هری پاتر، نوشته نویسنده انگلیسی جی کی رولینگ برای بار اول توسط دوازده ناشر رد شد. استیون اسپیلبرگ سه بار توسط دانشکده تئاتر، فیلم و تلویزیون کالیفرنیای جنوبی رد شد و اولین پروژه تجاری بیل گیتس، Traf-O-Data، شکست خورد.

ولی این افراد و خیلی های دیگر هرگز در میانه راه کار را رها نکردند بلکه با پشتکار، ثبات قدم و صرف فعل خواستن توانستند به ستاره های موفقیت در این کره خاکی تبدیل شوند. بیل برادلی می گوید: «جاه طلبی مسیر موفقیت است. استقامت و پایداری وسیله نقلیه ای است که با آن وارد می شوید.» همچنین انشتین می گوید در مفقیت 10 درصد تلنت، 90 درصد پشتکار و استقامت موثر است. به عبارت دیگر افرادی که ثابت قدم هستند و پرشور و برای کاری که انجام می دهند وقت می گذارند، ویژگی های شخصیتی خاصی پیدا می کنند. *اینها مهمترین آنها هستند:*

**بهره وری بالاتر:** افراد دارای پشتکار، عملکرد بهتری دارند و می توانند برای مدت طولانی تری به شغل خود پایبند باشند. آنها همچنین خوشحال تر و همکاری بیشتری با تیم و همکاران خود دارند.

**هدفمندی بیشتر:** افراد ثابت قدم و دارای پشتکار، عموماً دیدگاهی مثبت تر، تمرکزی بالاتر و زمان و تلاش بیشتری را برای رسیدن به اهداف خود صرف می کنند.

**مسئولیت پذیرتر:** افراد با صلابت معنای کار خود را درک می کنند. برای زنده نگه داشتن شعله اشتیاق، درک چگونگی سودمندی کارشان برای جامعه و تمایل به برقراری ارتباط ضروری است.

**خوش بینانه تر:** افراد دارای پشتکار، شکست ها را طبیعی می بینند و با نگرش مثبت با آنها برخورد می کنند. آنها به مهارت های خود اطمینان دارند و در نتیجه کارشان در آینده اوضاع بهتر خواهد شد.

**پشتکار داشتن را تمرین کنید**

توماس ادیسون می گوید: «بسیاری از کسانی که در برابر سختی های تسلیم شدند، نمی‌دانستند چقدر به موفقیت نزدیکند.» برای اکثر مردم، سفر معمولی برای دستیابی به موفقیت چندین سال و گاهی حتی دهه ها طول می کشد. لحظات تنهایی که به نظر می رسد، در حال چرخیدن دور خود هستید و حداقل طی مسافت وجود دارد. دلسرد شدن و تعجب کردن که هدف از ادامه دادن چیست شما وسوسه می کند. بدتر از آن وقتی به اطراف نگاه می کنید و به نظر می رسد که دیگران در حال پیشرفت هستند و این باعث ناامیدی و دلسردی بیشتر شما می شود.

برای ادامه دادن چه کار باید کرد؟ چگونه با ناامیدی کنار می آیید؟ وقتی تشنه ای و آبی در مشک نیست، چگونه در بیابان راه می روی؟ نکته ای که باید به خاطر داشته باشید این است که بسیاری از افرادی که موفق شده اند در مقطعی از زندگی خود سختی ها، چالش ها و شکست ها را تحمل کرده اند. آنها به راه خود ادامه دادند زیرا مصمم بودند هم در زندگی خود و هم در زندگی دیگران تغییراتی ایجاد کنند.

* آیا زمانی که دیگران در حال دست کشیدن هستند باید کار را رها کرد؟
* اگر به اندازه کافی سریع به اهداف خود نرسیدید، آیا باید دست از کار بکشید؟
* آیا وقتی با موانعی روبرو می شوید و یا وقتی هیچکس رویاهای شما را باور ندارد باید دست از کار بکشید؟
* آیا وقتی به خود شک دارید باید دست از کار بکشید؟

پاسخ به این سؤالات و سؤالات مشابه در پاسخ به دو سؤال زیر نهفته است - چقدر می خواهیم در زندگی موفق شویم؟ چقدر حاضریم برای رویاهایمان تلاش کنیم؟ وقتی رویای شما همه چیز را برای شما معنا می کند و باور دارید که می توانید موفق شوید، به هر طریقی به راه خود ادامه دهید.

**پیگیری برادر پشتکار است**

پیگیری کردن مهمترین روندی است که افراد باید در راستای اجرای اهداف خود دنبال کنند. پیگیری؛ شناخت همه مسائل و نگرانی هایی است که باعث می شود، برای شروع یک کار و رسیدن به اهداف مد نظرتان، تصمیم درست بگیرید.

پیگیری مرز میان ادامه دادن و متوقف ماندن، همچنین همکاری یا عدم همکاری است. حفظ ریتم و آهنگ در پیگیری بسیار مهم است. تداوم در پیگیری، باعث استمرار در موفقیت می شود. مهمترین عمل در پیگیری دیگران رای شروع یک کسب و کار و موفقیت در آن، این است که تأثیر گذار باشید نه تأثیر پذیر. فراموش نکنید عاملی که در پیگیری، شما را به موفقیت می رساند ایمان و اعتقاد شماست. یکی از راه های افزایش ایمان بالا بردن اطلاعات است، در واقع دانش تکیه گاه ایمان است. در نهایت شما باید سماجت بر عمل و انگیزه کافی برای پیگیری اهدافتان جهت موفقیت داشته باشید و بخواهید که بشود، بنابراین اگر مصرانه پیگیر اهداف و خودتان نباشید هرگز موفق نخواهید شد.

**در مواجهه با مشکلات چشم انداز داشته باشید**

هنگام برخورد با موانع مهم، برنامه ریزی کنید، کاری متفاوت انجام دهید، سپس با دید و چشم اندازی تازه به آن ها نگاه کنید. از مجموعه چشم انداز خود الهام بگیرید. تصاویر آنچه را که می خواهید انجام دهید را در ذهن خود ببینید. وقتی رویای بزرگ خود را دنبال می کنید، بپذیرید که ممکن است اشتباه کنید و شکست بخورید. تا جایی که می توانید برنامه ریزی کنید و آماده شوید. همه چیز همیشه طبق برنامه های ما پیش نمی رود. چالش‌ها پیش خواهند آمد، اما بدانید که چالش‌ها برای همیشه دوام نخواهند داشت.

تصور موانع احتمالی در ذهنتان قبل از اینکه واقعاً اتفاق بیفتند به شما برتری می دهد. زیرا وقتی مشکل واقعی اتفاق می افتد راحت تر از عهده آن بر می آیید. رویاها، چشم انداز و اهداف شما، استقامت را ارزشمندتر می کنند. شما در حال مبارزه هستید، اما نتیجه نهایی مشخصی در ذهن خود دارید. از طرف دیگر، ممکن است در مشکلات نیز فرصت هایی وجود داشته باشد. پشتکار یک فرآیند مداوم است. زمانی که با دلسردی روبرو می شوید، رویای بزرگ و چشم انداز خود را به خاطر داشته باشید که چرا تصمیم به ادامه این سفر گرفتید. با دیگرانی که با مشکلاتی که با آن روبرو هستید صحبت کنید. از آنها بپرسید که چگونه از پس آن برآمدند. از دیگران بیاموزید. به دنبال مشاوره باشید به دنبال الهام باشید، درباره دیگرانی که بر سختی ها غلبه کرده اند و موفق شده اند بخوانید. نقل قول های الهام بخش را بخوانید و ویدیوهای الهام بخش تماشا کنید. به دیگرانی که با چالش هایی که شما بر آنها غلبه کرده اید نیز کمک کنید.

گرسنگی شما برای موفقیت باید باعث شود که بیشتر به خودتان فشار بیاورید و باور کنید که روزی موفق خواهید شد. پشتکار شما، باعث تمایز شما از بقیه می شود. زمانی که از جایی که می‌روید چشم انداز و دیدی داشته باشید، پشتکار آسان‌تر است. درست مانند زمانی که به یک سفر می روید، باید یک نقشه و تصویر ذهنی از جایی که می خواهید بروید و چگونه به آنجا خواهید رسید، در ذهن خود ترسیم کنید. به طور مشابه در زندگی، ما باید یک نقشه ذهنی از آنچه می خواهیم برای زندگی شخصی و حرفه ای خود به دست آوریم و انجام دهیم، داشته باشیم.

یک چشم انداز مکتوب و واضح به شما کمک می کند تا سازماندهی کنید و به همسو کردن اهداف و فعالیت های کوتاه مدت و بلند مدت شما کمک می کند. آنچه می خواهید به دست آورید باید در ذهن شما کاملاً واضح و روشن باشد سپس راهی پیدا کنید که شما را از اینجا به آنجا برساند.

**مشکلات را مدیریت کنید**

به فشار آوردن ادامه دهید و از روند کار برای رسیدن به اهداف خود لذت ببرید. هر چه بیشتر استقامت داشته باشید، در مسیر موفقیت بهتر می شوید. وقتی یک در بسته است بپرسید:آیا واقعاً این تنها در است؟ در جستجوی موفقیت، چالش‌ها و ناکامی‌ها همیشه وجود دارند، مانند امواج اقیانوس که در می‌آیند و می‌روند، بارها و بارها. امواج گاهی سخت و تند و گاهی نرم و ملایم هستند.

وقتی مشکلاتی در مسیر موفقیت فردی ایجاد می‌شود، بزرگی آنها نیز می‌تواند متفاوت باشد. مشکل می تواند کوچک و قابل کنترل یا بزرگ و خلع سلاح کننده باشد که شما را زمین گیر کند یا شما را از مسیر خارج کند. این لحظات حساسی هستند که در آن مکث می کنید، مشکل را ارزیابی و شناسایی می کنید. هنگام تجزیه و تحلیل وضعیت، آرام باشید. هر زمان که ممکن است مشکلات را به مراحل کوچکتر تقسیم کنید و طرح حمله را مشخص کنید. وقتی زمین می خورید راهی پیدا کنید که دوباره بلند شوید. از سوی دیگر، برای جلوگیری از غرق شدن در ناکامی ها، مراقبت منظم از سلامتی خود مفید است. این به توانایی شما برای استقامت در شرایط استرس زا کمک می کند. با خوب غذا خوردن، هیدراته ماندن، ورزش و استراحت کافی، شما را در ارزیابی چالش ها و تاثیر آنها بر پیشرفت شما به سمت موفقیت هوشیار می کند.

**در مواجهه با مشکلات از تشویق خود غافل نشوید**

یکی از بدترین عواملی که باعث کند شدن پیشرفت می شود، افکار و نگرش منفی است. نگرش منفی سرطان پیشرفت است. این باعث می شود که بسیاری از افراد وقتی با ناامیدی مواجه می شوند، زودتر از موعد دست از کار بکشند و آن را رها کنند. نگرش منفی از شما می خواهد که برای خود متاسف باشید و به توانایی های خود برای موفقیت شک کنید. در مورد خود به گونه ای مهربان و مثبت فکر کنید. همه چیزهایی را که در مورد خود دوست دارید، تصدیق کنید.

مبارزه بخشی از زندگی است. یک رودخانه مسیر خود را با نبرد با سنگ ها به تدریج در طول زمان طی می کند تا زمانی که مسیری کاملاً مشخص پیدا کند. وینستون چرچیل می گوید: «اگر از جهنم می گذری، به راهت ادامه بده.» به یاد داشته باشید زمانی که دوچرخه‌سواری را یاد می‌گرفتید، تسلط بر تعادل روی دوچرخه نیاز به عزم و اراده داشت، اما زمانی که این الگو را یاد گرفتید، کاملاً در ذهن شما نقش بست و ناخودآگاه تعادل خود را حفظ می کردید. به طور مشابه، ذهن از رویارویی با چالش‌های فعلی، تقویت می‌شود و می‌تواند الگوها و چرخه‌های آشنا را شناسایی کند که می‌تواند برای حل مشکلات آینده مجدداً به کار شما بیایند.

**قدرت شگفت انگیز بله برای افزایش پشتکار**

ریچارد برانسون می گوید: «اگر کسی فرصت شگفت انگیزی را به شما ارائه می دهد، اما مطمئن نیستید که می توانید آن را انجام دهید، بله بگویید، سپس یاد بگیرید که چگونه آن را انجام دهید.» در حالی که مجبور نیستید یک «آدم بله گوی» معمولی باشید، آیا به همه فرصت‌های بزرگ و امید و آرامش بالقوه در زندگی‌تان «نه» می‌گویید؟ چه چیزی بر توجه و زندگی شما تسلط دارد؟ حس عمیق منفی گرایی و بدبینی یا درک ضمنی امید و امکان. قدرت منفی نگری و افراد منفی را دست کم نگیرید که قدرت پشتکار شما را کاهش می دهد.

تحقیقات روانشناسی بارها و بارها قدرت و کارایی منفی گرایی و سوگیری منفی را نشان داده است که مغز ما ظاهراً به سمت آن گرایش دارد. اگر مغز شما احساسات منفی را به شما نشان می دهد، گوش دادن را متوقف کنید و با افکار و احساساتی که پشتکار را تسهیل می کنند و آن را از بین نمی برند، شروع کنید. جودی پیکول: «در فضای بین بله و نه، یک عمر وجود دارد. این تفاوت بین راهی است که می روید و راهی که پشت سر می گذارید. این شکاف بین کسی است که فکر می‌کردی می‌توانی باشی و کسی که واقعاً هستی.»

موفقیت در هر سطحی مستلزم توانایی دنبال کردن، اجرای یک برنامه، استقامت برای پایبند ماندن به آن است. در واقع، پایبندی به موفقیت ممکن است بهترین معیار موفقیت باشد. وودی هایس: «مقاومت و سرسختی امور را با پافشاری و سماجت بر عمل فلج کنید.» مارتین سلیگمن، محقق برجسته در زمینه ویژگی‌های شخصی، اظهار می‌دارد: «تا زمانی که نابغه نباشید، فکر نمی‌کنم هرگز بتوانید بدون پشتکار از رقبای خود پیشی بگیرید. یک طرح خوب ممکن است شما را وارد بازی کند، اما پایبندی به آن شما را وارد دایره برنده می کند.»

تمرکز × شایستگی × اشتیاق **=** موفقیت

در این معادله، سه عامل موفقیت وجود دارد که افراد موفق به آن عمل می کنند. آنها دائماً: تمرکز خود را افزایش، شایستگی های خود را ایجاد و شور و شوق خود را برمی افروزند. (تمرکز و اشتیاق را پیشتر توضیح دادیم)

**فقط ادامه دهید**

گاهی تسلیم شدن خیلی راحت به نظر می رسد. اما تسلیم شدن در زندگی شما را قادر به رسیدن به اهدافتان نمی کند. اینجاست که قدرت پشتکار به میان می‌آید. همه افراد موفق می‌دانند که بدون استقامت واقعی، به راحتی به جایی که امروز هستند نمی‌رسیدند. بنجامین فرانکلین می گوید: «با انرژی و پشتکار همه چیز حل می شود.» بنابراین، چه به دنبال بهترین ها باشید و چه بخواهید به یک هدف «کوچک‌تر» که برایتان مهم است، برسید، باید بدانید که چگونه استقامت کنید. راه خود را ادامه دهید، وقتی آنقدر سَرخورده یا استرس دارید که تسلیم شدن بهترین گزینه به نظر می رسد. *در اینجا 4 نکته برای اطمینان از اینکه در عشق، کار و زندگی استقامت دارید و تسلیم نمی‌شوید، وجود دارد، حتی زمانی که کار سخت می‌شود:*

**1- منطقی خوشبین باشید:** شاید همیشه، همه چیز آنطور که شما برنامه ریزی کرده اید پیش نرود. شاید گاهی اوقات با چالش‌های پیش‌بینی‌نشده‌ای مواجه می‌شوید یا چیزهایی که می‌خواهید به سرعت یا به آسانی اتفاق نمی‌افتند، اشکالی ندارد. زیرا هرچه تجربه بیشتری کسب کنید، بیشتر خواهید دید که معمولاً اتفاقات متفاوت از آنچه ما انتظار داریم اتفاق می‌افتند. پس راحت باشید و از نظر منطقی خوش بین باشید.

**2- شکست های خود را در آغوش بگیرید:** رالف والدو امرسون می گوید: «بزرگترین افتخار ما در این نیست که هرگز شکست نخوریم، بلکه در این است که هر بار شکست می خوریم، از آن می آموزیم.» اکثر افراد موفق می گویند که برخی از بزرگترین شکست های آنها در واقع اجزای ضروری موفقیت آنها بوده است. غالباً بدون این به اصطلاح «شکست‌ها» نمی‌توانستند آنچه را که برای رسیدن به موفقیت لازم است، بیاموزند. بنابراین مطمئن شوید که به اصطلاح شکست های خود را به عنوان فرصت هایی برای یادگیری بیشتر در آغوش بگیرید. به احتمال زیاد این ناامیدی ها در واقع عناصر حیاتی برای شادی و موفقیت نهایی شما هستند.

**3- استراحت کنید**: واقعاً در تلاش برای رسیدن به اهداف خود تا حد مرگ کار نکنید! استراحت کنید. مدیتیشن کنید، مطالعه کنید، کمی چای بنوشید، کمی زندگی کنید. گاهی اوقات بزرگترین بینش ها و راه حل های خلاقانه ما در همان لحظاتی به دست می آیند که به خود استراحت می دهیم. اکنون می دانیم که انیشتین به بسیاری از بینش های خلاقانه پیشگامانه خود در «زمان استراحت» خود، به دست آورد. بنابراین، دفعه بعد که برای هدف خود به یک راه حل واقعاً خلاقانه یا «ایده نوآورانه» نیاز دارید، کار غیر شهودی را انجام دهید: استراحتی آرامش بخش داشته باشید.

**4- متوجه شوید که همیشه در جایی که باید باشید، هستید:** مهم نیست که چقدر به هدف بعدی خود نزدیک هستید، این احتمال وجود دارد که در حال حاضر هدف دیگری داشته باشید، اینطور نیست؟ زندگی اینگونه است! پس خودتان را به خاطر اینکه هنوز «آنجا» نیستید، سرزنش نکنید، زیرا حقیقت این است که در همین لحظه دقیقاً همان جایی هستید که باید در مسیر موفقیت خود باشید.

**درس های که می توان از پشتکار آموخت**

هنری وادسورث لانگ فلو: «پشتکار یک عنصر بزرگِ موفقیت است. اگر فقط به اندازه کافی در را محکم بکوبید، مطمئناً کسی را بیدار خواهید کرد.» در جایی دیگر جان کوئینسی آدامز می گوید: «صبر و استقامت اثر جادویی دارد که با آن دشواری ها ناپدید می شوند و موانع ناپدید می شوند.» لذا درس‌های کلیدی برای آموختن از پشتکار و مدیریت شکست‌ها وجود دارد که در مسیر موفقیت باید آنها را مد نظر قرار داد:

* چالش ها شما را قوی تر می کند و توانایی شما را برای رویارویی و غلبه بر سختی های بیشتر در آینده تقویت می کند.
* از غلبه بر مشکلات زیاد اعتماد به نفس بیشتری پیدا می کنید.
* با تجزیه و تحلیل اشتباهات و ارزیابی مجدد تاکتیک های خود از اشتباهات درس می گیرید.
* هنگام مواجهه با ناملایمات باعث می شود قدر لحظات خوب را بدانید.
* راه های جدیدی را برای مقابله با وظایف شناسایی می کنید.
* پشتکار، انعطاف پذیری شما را افزایش می دهد و اراده شما را تقویت می کند.
* تمرکز شما در سازماندهی و ترتیب فعالیت ها بیشتر می شود و
* شما تبدیل به یک فرد بینا می شوید که می آموزد چه چیزی موثر و چه چیزی غیرموثر است.

به نقل از ساموئل جانسون: «کارهای بزرگ نه با قدرت، بلکه با پشتکار انجام می شود.

ستون هفتم

قدرت نگرش در زندگی را نادیده نگیرید

**مقدمه**

بدون شک، تغییر نگرش و بهره‌گیری از قدرت درون، یکی از قدرتمندترین و موثرترین راه‌هایی است که می‌توانید شخصیت، سبک زندگی و کسب‌وکار خود را برای سال‌های آینده؛ قدرتمندتر، تقویت و تعالی بخشید. با این حال، مانند هر موضوع دیگری در زندگی، مثبت بودن نیاز به ذهنیت درست و نگرش مثبت دارد.

نگرش یا دیدگاه، نحوه و زاویه نگریستن ما به موضوعات و شرایط مختلف می‌باشد. نگرش در حقیقت پایه و اساس ساختار ذهنی ما می‌باشد که تعیین می‌کند که قضاوت و ارزیابی ما نسبت به امور چگونه باشد. نگرش برگرفته از نظرات، ارزش‌ها، باورها، ادراک و ... می‌باشد. هر کدام از این عناصر، تاثیر خاص خود را در شکل‌گیری نگرش دارند. ارزش‌ها ایده‌آل‌های ما هستند که می‌خواهیم در زندگی به آنها دست‌یابیم. باورها در حقیقت شناخت و ادراک ما از جهان هستند.

به عبارتی دیگر نگرش، آن بخشی از باورهای ماست که ما به سوی آن تمایل داریم. باورهایی که با احساسات ما درگیر شده و کاملاً مورد پذیرش ما قرار گرفته است. نگرش پیش از هر رخدادی، عکس‌العمل ما را نسبت به آن رخداد مشخص ‌می‌کند. این نگرش است که تعیین می‌کند ما به کدام جنبه از هر رخداد و یا موضوعی توجه بیشتری نماییم. اصولاً نگرش به دو بخش مثبت و منفی تقسیم می‌شود. انسان ذاتاً دارای نگرش مثبت است، اما به دلیل پرورش غلط در محیط‌های ناآگاه، این نگرش مثبت تبدیل به نگرش خنثی یا منفی می‌گردد.

یک کودک را در نظر بگیرید که برای اولین بار می‌خواهد راه برود. او تنها با نگاه به راه رفتن دیگران به این نتیجه می‌رسد که می‌تواند راه برود. بارها تلاش می‌کند و به زمین می‌خورد، اما باز هم دست از تلاش بر نمی‌دارد چون دیدگاه مثبتی مبنی بر توانایی راه رفتن دارد. اما همین کودک به مرور و با توجه به آموزش و پرورش غلط، نگرش مثبت ابتدایی خود را از دست می‌دهد. وقتی اطرافیان او محدودیت‌های وی را مدام تکرار می‌کنند، اشتباهات او را به یادش می‌آورند و جملاتی بی محتوا مانند «منطقی فکر کن» (که در حقیقت یعنی کوچک فکر کن)، «پایت را به اندازه گلیمت دراز کن»، «کم بخور، گرد بخواب و ...» به خورد ذهن او می‌دهند، نگرش مثبت او را رفته‌رفته به نگرشی خنثی یا منفی تبدیل می‌کنند.

نگرش همان زمینه غالب ساختار فکری ما می‌باشد. این که وقتی به فکر کردن مشغولیم (گفتگوی درونی و یا تصویر‌سازی داریم) چه برداشتی از افکار خود خواهیم داشت و از کدام زاویه به آن خواهیم نگریست، مهم است. فرض کنید که در حوزه تجارت و به واسطه تغییر و تحولات مفهوم آن، یک بازار، در آستانه تغییر قرار دارد. فردی با نگرش منفی، این تغییر و تحول را بصورت یک خطر و ریسک می‌نگرد و فردی با نگرش مثبت، آن را فرصت تلقی می‌کند. اغلب مقاومت‌ها در برابر تغییرات نیز از همین نگرش منفی ریشه می‌گیرند.

از این رو می‌توان فرمول تغییر نگرش را مشخص کرد. تغییر اطلاعات ورودی به ذهن ما باعث می‌گردد که نگرش ما نسبت به مسائل تغییر کند. این اطلاعات دریافت‌های جدیدی به ما می‌دهند و این دریافت‌ها ابتدا به صورت باورهای جدید و سپس به صورت نگرش جدید در می‌آیند. در تغییر ورودی‌های ذهنی، مهمترین عامل تغییر اطرفیان و همچنین فضای پیرامونی ما می‌باشد. هر کاری که می‌خواهیم انجام دهیم و هر چیزی که می‌خواهیم به آن برسیم، باید توسط قدرت مثبت هدایت شود.

شاید شما در گذشته داشتن نگرش منفی در خصوص موضوعات مختلف را تجربه نموده باشید. خیلی زود دوستان، خانواده، همکاران و مشتریان از گوش دادن به حرف شما خسته می‌شدند. همه چیز یک «اما» داشت و هیچ چیزی بدون یک شیب منفی اجازه نمایان شدن نداشت. این تفکر بسیار منفی شروع به بازتاب در شیوه زندگی، اهداف و طرز تفکر و نگرش شما می‌کرد. هر کسی که می‌خواهد یک شخص موفق واقعی باشد باید در این چهار زمینه مهارت داشته باشد: ارتباطات، سازماندهی، نگرش و قدرت رهبری.

نگرش شما تأثیر عمیقی بر زندگی شما دارد. به‌عنوان یک رهبر، نمی‌توانید نگرش‌های افرادی را که رهبری می‌کنید را نادیده بگیرید و انتظار داشته باشید که به موفقیت دست پیدا کنید؛ چه رهبری یک کسب‌وکار، چه یک خانواده، چه یک تیم ورزشی، یا گروهی از داوطلبان باشد. نگرش یک فرد بر روابط ایشان تأثیر می‌گذارد، دیدگاه وی نسبت به شکست را رنگ و بو و جهت می‌دهد و رویکرد وی به موفقیت را مشخص می‌کند.

**نگرش و قابلیت‌های شما دست به دست هم می‌دهند**

نگرش چیست و چگونه به آن نگاه می‌کنید؟ خب، نگرش یک احساس درونی است که با رفتار بیان می‌شود. به همین دلیل است که یک نگرش را می‌توان بدون گفتن کلمه‌ای دید. آیا همه ما متوجه اخم‌ها یا فک برآمده افراد مصمم نشده‌‌ایم؟ از بین همه چیزهایی که می‌پوشیم، حالت ظاهری ما مهم‌ترین است.

گاهی اوقات می‌توان نگرش را در ظاهر پنهان کرد و دیگرانی که ما را می‌بینند گول می‌خورند. اما معمولاً پوشش‌ها دوام زیادی ندارند. در حالی که نگرش سعی می‌کند راه خود را به سمت بیرون باز کند، این مبارزه دائمی وجود دارد. شاید داستان کودک چهار ساله پر درد و سری را شنیده باشید که مادرش پس از سرزنش، سرانجام به او می‌گوید: پسرم، تو برو روی آن صندلی بنشین! پسر کوچولو به سمت صندلی می‌رود، می‌نشیند و می‌گوید: «مامان، من از بیرون نشسته‌‌‌‌ام، اما از درون ایستاده‌ام.»

جیمز آلن، روانشناس/ فیلسوف می‌گوید: «شخص نمی‌تواند به درون سفر کند و بیرون بایستد.» به زودی آنچه در درون ما اتفاق می‌افتد، بر آنچه در بیرون ما اتفاق می‌افتد تأثیر می‌گذارد. نگرش بسته و منفی یک بیماری ترسناک است. باعث بسته شدن ذهن و آینده‌ای تاریک می‌شود. وقتی نگرش ما مثبت و مساعد برای رشد باشد، ذهن گسترش می‌یابد و پیشرفت آغاز می‌شود. در همچین مواقعینگرش و پتانسیل ما دست به دست هم می‌دهند.

نگرش، موفقیت یا شکست شما را تعیین می‌کند

ماکسول می‌گوید در حین رهبری کنفرانسی در کارولینای جنوبی، آزمایش زیر را امتحان کردم. از حضار پرسیدم: «چه کلمه‌ای توصیف می‌کند که چه چیزی شادی، پذیرش، آرامش و موفقیت ما را تعیین می‌کند؟» حضار شروع به بیان کلماتی مانند شغل، تحصیل، پول و زمان کردند. بالاخره یکی گفت نگرش. بجز این یک نفر، برای مابقی افراد چنین حوزه مهمی در زندگی آنها اولویت اولشان نبود. نگرش ما نیروی اولیه‌ای است که تعیین می‌کند آیا ما موفق می‌شویم یا شکست می‌خوریم.

برای برخی‌‌‌‌ ها، نگرش در هر فرصتی مشکل ایجاد می‌کند و برای برخی دیگر در هر سختی فرصتی. برخی با نگرش مثبت صعود می‌کنند، در حالی که برخی دیگر با نگرش و دیدگاه منفی سقوط می‌کنند. خود این واقعیت که نگرش «بعضی‌ها را می‌سازد» در حالی که «بعضی‌ها را می‌شکند» به اندازه کافی مهم است که بتوانیم اهمیت نگرش را کشف کنیم. *در اینجا هفت اصل در مورد نگرش آورده شده است که به ما کمک می‌کند تا درک بهتری از تأثیر آن بر زندگی یک فرد داشته باشیم:*

**1- نگرش ما رویکرد ما به زندگی را تعیین می‌کند**

نگرش ما می‌گوید که از زندگی چه انتظاری داریم. مانند هواپیما، اگر «دماغه» به سمت بالا باشد، در حال بلند شدن هستیم و اگر به سمت پایین باشد، ممکن است به سمت سقوط پیش برویم. یکی از داستان‌های بسیار آموزنده در این خصوص داستان پدربزرگ و مادربزرگی است که به دیدار نوه‌های خود رفته بودند. هر روز بعد از ظهر پدربزرگ برای چرت زدن دراز می‌کشید.

یک روز به شوخی، بچه‌ها تصمیم گرفتند مقداری پنیر لیمبرگر لابلای سبیل او بگذارند. خیلی زود با بوییدن آن از خواب بیدار شد. در حالی که بلند شد و داشت به سمت آشپزخانه می رفت گفت: «چرا، این اتاق بوی بدی می‌دهد.» مدت زیادی نگذشته بود که احساس کرد آشپزخانه هم بوی بدی می‌دهد، بنابراین بیرون رفت تا هوای تازه‌ای استشمام کند. در کمال تعجب، هوای آزاد باعث آرامش پدربزرگ نشد و او گفت: «تمام دنیا بوی تعفن می‌دهد!»

این موضوع چقدر در زندگی واقعیت دارد! وقتی ما «پنیر لیمبرگر» را در نگرش خود داریم، کل دنیا بوی بدی می‌دهد. ما به صورت فردی مسئول نگاه خود به زندگی هستیم. این حقیقت از قدیم الایام شناخته شده است و در روایات هم آمده است: « انسان هر چه بکارد، همان را نیز درو خواهد کرد.» نگرش ما نسبت به زندگی و عمل ما در زندگی کمک می‌کند تا مشخص کنیم چه اتفاقی برای ما می‌افتد.

تخمین تعداد مشاغل از دست رفته، تعداد ترفیعات از دست رفته، تعداد فروش‌های انجام نشده و تعداد ازدواج‌هایی که به دلیل نگرش‌های نادرست ویران شده‌اند غیرممکن است. اما تقریباً هر روز شاهد مشاغلی هستیم که در حال انجام هستند ولی منفورند، و ازدواج‌هایی که تحمل می‌شوند اما ناخوشایندند، همه این‌ها به این دلیل است که مردم به جای این که متوجه شوند مسئول رفتار خود هستند، منتظر هستند تا دنیا یا دیگران تغییر کنند.

**2- نگرش ما روابط ما را با دیگران تعیین می‌کند**

زندگی شما تحت تأثیر روابط شما با مردم است، اما ایجاد این روابط دشوار است. شما نمی‌توانید برخی از افراد را نادیده بگیرید و بدون آنها به موفقیت برسید. به همین دلیل است که در دنیای پیچیده امروزی ایجاد روابط مناسب با دیگران امری ضروریست. موسسه تحقیقاتی استنفورد می‌گوید پولی که در هر تلاشی به دست می‌آورید تنها 5/12 درصد با دانش و 5/87 درصد به توانایی شما در چگونگی برخورد با مردم (شیوه ارتباط‌گیری درست با مردم) به دست می‌آید.

*5/87 % (شناخت مردم)* ***+*** *5/12 % (شناخت محصول)* ***=*** *موفقیت*

به همین دلیل است که تدی روزولت می‌گوید: «مهم‌ترین عنصر در فرمول موفقیت این است که بدانیم چگونه با مردم رفتار کنیم و کنار بیاییم.» و چرا جان دی راکفلر گفت: «من برای توانایی برخورد درست با مردم بیش از هر توانایی دیگری در زیر نور خورشید هزینه خواهم کرد.»

وقتی نگرشی داریم که دیگران را در اولویت قرار می‌دهد و دیگران را مهم می‌بیند، آنگاه دیدگاه ما منعکس کننده دیدگاه آنها خواهد بود، نه دیدگاه خود ما. تا زمانی که در کفش طرف مقابل راه نرویم و زندگی را از چشم دیگری نبینیم (اصل پرسپکتیو)، مانند مردی خواهیم بود که پس از برخورد با ماشین دیگری با عصبانیت از ماشینش بیرون پرید و وحشیانه فریاد زد و گفت: «چرا شما مردم مراقب نیستید؟ شما چهارمین ماشینی هستی که امروز به من می‌زند!» معمولاً فردی که در یک سازمان ترقی می‌کند دارای نگرش خوبی است. ترفیعات به آن فرد نگرش برجسته‌ای نداده اند، این نگرش برجسته‌اش بوده که منجر به ترفیعش شده است.

**3- اغلب نگرش ما تنها تفاوت بین موفقیت و شکست است**

بزرگ‌ترین دستاوردهای تاریخ توسط مردانی به دست آمده است که در رشته‌های خود فقط اندکی بر توده‌های دیگر برتری داشته اند. این را می‌توان اصل لبه خفیف نامید. بسیاری از اوقات این تفاوت جزئی، همان نگرش بوده است. گلدا مایر، نخست وزیر سابق رژیم اشغالگر قدس در یکی از مصاحبه‌های خود بر این حقیقت تأکید کرد. او گفت: «تمام آنچه کشور من دارد روحیه است. ما دلار نفتی و یا معدنی با درآمد زیاد نداریم، ما از حمایت یک افکار عمومی در سراسر جهان که به ما نظر مثبت داشته باشد، برخوردار نیستیم. تمام آنچه اسرائیل دارد روحیه مردمش است و اگر مردم روحیه خود را از دست بدهند، حتی ایالات متحده آمریکا نیز نمی‌تواند برای ما کاری بکند.»

مطمئناً استعداد برای موفقیت در زندگی مهم است. با این حال موفقیت یا شکست در هر کاری بیشتر ناشی از نگرش‌های ذهنی است تا ظرفیت‌های ذهنی (استعداد) صرف. ماکسول می‌گوید؛ زمان‌هایی را به یاد می‌آورم که همسرم، به دلیل تأکید آموزش مدرن، بر استعداد به جای نگرش، ناامید از تدریس مدرسه به خانه می‌آمد. او می‌خواست بچه‌ها بر اساس A.Q(ضریب نگرش) به جای فقط I.Q (بهره هوشی) تست شوند. او از بچه‌هایی صحبت می‌کرد که دارای I.Qبالایی بودند اما عملکرد آنها پایین بود. افراد دیگری بودند که I.Q پایینی داشتند اما عملکرد آنها بالا بود.

به‌عنوان یک پدر، امیدوارم فرزندانم ضریب هوشی عالی و نگرش‌های برجسته ای داشته باشند. اما اگر بخواهم یکی را انتخاب کنم، بدون تردید می‌خواهم A.Q آنها بالا باشد.

رئیس دانشگاه ییل چند سال پیش توصیه مشابهی به فرماندار سابق ایالت اوهایو کرد: «همیشه با دانشجویان A و B خود مهربان باشید. روزی یکی از آنها به‌عنوان یک استاد خوب به دانشگاه شما باز خواهد گشت و همچنین با دانش آموزان C خود مهربان باشید. روزی یکی از آنها بر می‌گردد و یک آزمایشگاه علمی دو میلیون دلاری می‌سازد. تفاوت‌ها در افراد بسیار کم است، اما همین تفاوت اندک، تمایزات بزرگی ایجاد می‌کند. این تفاوت اندک در نگرش هاست و تمایز بزرگ در مثبت یا منفی بودن آن است.

**4- نگرش اولیه ما بیش از هر چیز دیگری بر نتایج کسب شده توسط ما تأثیر می‌گذارد**

مربیان اهمیت داشتن نگرش صحیح تیم هایشان قبل از رویارویی با حریفان سرسخت را به خوبی درک می‌کنند. جراحان قبل از رفتن به اتاق عمل، می‌خواهند بیماران خود را از نظر ذهنی آماده ببینند. جویندگان کار می‌دانند که هنگام درخواست کار، کارفرمایان احتمالی آنها به دنبال چیزی فراتر از مهارت آنها هستند. سخنرانان قبل از این که با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنند، فضای مساعدی برای این کار می‌خواهند. چرا؟ زیرا نگرش صحیح در آغاز کار موفقیت در پایان را تضمین می‌کند. احتمالاً با ضرب‌المثل «همه چیز وقتی خوب خواهد بود که به خوبی تمام شود» آشنا هستید. این حقیقت گواه این است که «همه چیز وقتی خوب خواهد بود که خوب شروع شده باشد.»

اکثر پروژه‌ها قبل از شروع، شکست می‌خورند یا موفق می‌شوند. یک کوهنورد جوان و یک راهنمای باتجربه در حال صعود به قله مرتفعی بودند. یک روز صبح، کوهنورد جوان ناگهان با صدای مهیبی از خواب پرید. او فکر می‌کرد که پایان جهان فرا رسیده است. راهنما پاسخ داد: «این پایان دنیا نیست، فقط طلوع یک روز جدید است.» با طلوع خورشید، اشعه خورشید به یخ‌ها می‌تابد و آنها را ذوب می‌کند. بارها پیش آمده که چالش‌های پیش رو زندگیمان را، غروب زندگیمان ‌دیده‌ایم تا طلوع یک فرصت جدید درخشان.

به‌عنوان مثال، احتمالاً داستان دو فروشنده کفش را شنیده اید، که برای فروش کفش به جزیره‌ای فرستاده شدند. فروشنده اول، به محض ورود، وقتی متوجه شد که کسی کفش نمی‌پوشد، شوکه شد. او بلافاصله تلگرافی به مدیر کارخانه‌اش در شیکاگو فرستاد و گفت: «فردا به خانه بر می‌گردم. در اینجا هیچ کس کفش نمی‌پوشد.» فروشنده دوم از همین موضوع هیجان زده شد. بلافاصله تلگرافی به مدیر کارخانه‌اش در شیکاگو فرستاد و گفت: «لطفا 10000 جفت کفش برای من بفرستید. همه در اینجا به کفش نیاز دارند.»

**5- نگرش ما می‌تواند به ما یک دیدگاه مثبت غیر معمولی بدهد**

دیدگاه مثبت غیرمعمول می‌تواند به ما در دستیابی به اهداف غیرمعمولمان کمک کند. من به دقت رویکردها و نتایج متفاوتی را که توسط یک متفکر مثبت و توسط شخصی پر از ترس و دلهره به دست آمده است، را مشاهده کرده ام. به‌عنوان مثال، در فلسطین باستان، زمانی که جالوت با عبرانیان مقابله کرد، سربازان همه فکر کردند، او آنقدر بزرگ است که هرگز نمی‌توانند او را بکشند. داوود به همان غول نگاه کرد و گفت، او آنقدر بزرگ است که نمی‌توانم ازش بگذرم.

جورج سویتینگ، رئیس سابق مؤسسه انجیل مقدس، داستانی در مورد یک اسکاتلندی می‌گوید که بسیار سخت کوش بود و انتظار داشت همه مردان زیر دستش شبیه او باشند. مردانش به او طعنه می‌زدند: «اسکاتی، نمی‌دانی رم یک روزه ساخته نشده است؟» او پاسخ می‌داد: «بله، من این را می‌دانم. اما من در آن زمان سرکارگر آنجا نبودم.»

افرادی که نگرش‌هایشان باعث می‌شود از دیدگاهی کاملاً مثبت به زندگی نگاه کنند، همیشه به درستی درک نمی‌شوند. به عبارت دیگر، آنها محدودیت‌های عادی زندگی را مانند اکثر مردم نمی‌پذیرند. آنها حاضر نیستند «پذیرفته شده ها» را فقط به این دلیل که پذیرفته می‌شوند، بپذیرند. پاسخ آنها به شرایط خود محدود کننده، به جای گفتن «باشد» احتمالاً «چرا این طوری است؟» خواهد بود. مطمئناً این افراد نیز محدودیت‌هایی دارند و توانایی آنها آنقدر زیاد نیست که شکست نخورند. اما آنها مصمم هستند که تا سرحد پتانسیل خود برای اهدافشان تلاش کنند و از پذیرش شکست سر باز زنند.

آنها مانند زنبور عسل هستند. طبق یک تئوری آیرودینامیک، همان طور که از طریق آزمایش‌های تونل باد نشان داده شده، زنبور عسل به دلیل اندازه، وزن و شکل بدنش در رابطه با کل طول بالش، نباید قادر به پرواز باشد. ولی زنبور عسل از این نظریه علمی بی اطلاع است، او به هر حال پرواز می‌کند و هر روز عسل درست می‌کند.

زمانی که نگرش درست باشد، آینده نه تنها روشن به نظر می‌رسد، بلکه زمان حال نیز بسیار لذت بخش‌تر است. فرد مثبت اندیش می‌داند که سفر موفقیت، به اندازه مقصد لذت بخش است. معمار فرانک لوید رایت در سن هشتاد و سه سالگی در پاسخ به این سوال که کدام یک از آثار خود را به‌عنوان شاهکار خود انتخاب خواهد کرد، پاسخ داد: «آخرین اثری که خلق خواهم کرد.»

یکی از دوستانم در اوهایو برای یک شرکت حمل و نقل بین ایالتی با ماشین‌های هجده چرخ رانندگی می‌کرد. با دانستن صدها مایل مسافتی که او در هفته طی می‌کند، یک بار از او پرسیدم که چگونه از خستگی شدید جلوگیری می‌کند. او پاسخ داد: «همه این‌ها در نگرش شماست.» بعضی از رانندگان صبح «فقط سرکار می‌روند»، اما من «برای یک گردش به سفر می‌روم».

چه چیزهایی نگرش یک شخص را شکل می‌دهند

چیزهای زیادی روی یک نگرش اثر می‌گذارد – اما نگرش روی چیزهای بیشتری تاثیر می‌گذارد!. نگرش‌ها در خلاء شکل نمی‌گیرند. افراد با ویژگی‌های خاصی متولد می‌شوند و این ویژگی‌ها بر نگرش آنها تأثیر می‌گذارد. اما بسیاری از عوامل دیگر حتی نقش بیشتری در زندگی افراد و شکل‌گیری نگرش‌های آن‌ها بازی می‌کنند. این عوامل به‌طور مداوم بر افراد تأثیر می‌گذارند، ولی به‌طور کلی، بیشترین تأثیر را در زمان‌های زیر بر زندگی می‌گذارند:

|  |  |
| --- | --- |
| **مراحل مختلف زندگی** | **عوامل تاثیر گذار** |
| قبل از تولد | شخصیت/ خلق و خوی ذاتی |
| تولد | شرایط محیطی |
| تا 6 سالگی | پذیرش/ تایید کلماتی که از بزرگترها می‌شنویم |
| بین 6 تا 10 سالگی | در معرض تصویر از خود قرار گرفتن برای کسب تجربیات جدید |
| بین 11 تا 21 سالگی | همسالان، ظاهر فیزیکی |
| بین 21 تا 61 سالگی | ازدواج، خانواده، شغل، موفقیت ها، برآورد از زندگی |
| از سنین کودکی تا آخر عمر | باورها |

استعداد به تنهایی کافی نیست

استعداد به تنهایی، برای موفقیت یک تیم کافی نیست. البته نیاز به استعداد دارید. دوست من لو هولتز، مربی برجسته فوتبال کالج، مشاهده کرد: «شما باید ورزشکاران بزرگی داشته باشید تا برنده شوید ... شما نمی‌توانید بدون ورزشکاران خوب برنده شوید، اما می‌توانید با آنها شکست بخورید.» برای برنده شدن به چیزی بسیار بیشتر از افراد با استعداد نیاز است.

هم تیمی‌های دبیرستانی من سرشار از استعداد بودند و اگر همین کافی بود، می‌توانستیم قهرمان کشور شویم. اما ما هم مملو از نگرش‌های پوسیده بودیم. می‌دانید که در نهایت کدام یک برنده نبرد بین استعداد و نگرش شد. شاید به همین دلیل است که تا به امروز اهمیت یک نگرش مثبت را درک کرده‌ام و برای خودم، برای فرزندانم در زمان رشد و برای تیم‌هایی که رهبری می‌کنم تاکید زیادی بر آن داشته‌ام.

نگرش خوب در بین بازیکنان، موفقیت یک تیم را تضمین نمی‌کند، اما نگرش بد، شکست آن را تضمین می‌کند. *پنج حقیقت زیر در مورد نگرش، چگونگی تأثیر آنها بر کار گروهی و تیم رهبر را روشن می‌کند:*

**1- نگرش‌ها این قدرت را دارند که یک تیم را به اوج برساند یا در قعر قرار دهند**

در لبه برنده، دنیس ویتلی اظهار داشت: «به نظر می‌رسد رهبران واقعی در تجارت، در جوامع حرفه ای، در آموزش، در دولت و حتی در خانه، از یک لبه برش خاص استفاده می‌کنند که آنها را از بقیه جامعه جدا می‌کند. برتری برنده به صورت ژنتیکی، یا داشتن ضریب هوشی بالا و یا داشتن استعداد خاصی نیست. مزیت برنده در داشتن نگرش مثبت است.»

متأسفانه، من فکر می‌کنم بسیاری از مردم در برابر این تصور مقاومت می‌کنند. آنها می‌خواهند باور کنند که استعداد به تنهایی (یا استعداد با تجربه) کافی است. اما تعداد زیادی از تیم‌های با استعداد به دلیل نگرش بد بازیکنانشان هرگز به جایی نمی‌رسند. نگرش‌های مختلف ممکن است بر تیمی متشکل از بازیکنان بسیار با استعداد تأثیر بگذارد:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **نتیجه** | = | **نگرش** | + | **توانایی** |
| تیم بد | = | نگرش‌های پوسیده | + | استعداد عالی |
| تیم متوسط | = | نگرش بد | + | استعداد عالی |
| تیم خوب | = | نگرش متوسط | + | استعداد عالی |
| تیم عالی | = | نگرش خوب | + | استعداد عالی |

اگر می‌خواهید نتایج برجسته‌ای داشته باشید، به افراد خوب با استعداد و نگرش‌های عالی نیاز دارید. وقتی نگرش‌ها بالا می‌رود، پتانسیل تیم نیز افزایش می‌یابد. وقتی نگرش‌ها کاهش می‌یابد، پتانسیل تیم نیز با آن کاهش می‌یابد.

**2- نگرش‌ها زمانی که در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند ترکیب می‌شوند**

چندین چیز در یک تیم یا یک سازمان مسری نیست: استعداد، تجربه و تمایل به تمرین. اما می‌توانید از یک چیز مطمئن باشید: نگرش مسری و واگیردار است. وقتی فردی در تیم یا سازمان شما تعلیم پذیر است و به فروتنی و خضوع او در کنار پیشرفتش پاداش داده می‌شود، احتمال دارد که دیگران نیز ویژگی‌های مشابهی را از خود نشان دهند. زمانی که یک رهبر در مواجهه با شرایط دلسرد کننده خوش بین است، دیگران آن ویژگی را تحسین می‌کنند و می‌خواهند مانند او باشند. وقتی یکی از اعضای سازمان شما اخلاق کاری قوی از خود نشان می‌دهد و شروع به تأثیرگذاری مثبت می‌کند، دیگران از او تقلید می‌کنند. مردم از همسالان خود الهام می‌گیرند و تمایل دارند نگرش‌های کسانی را که با آنها وقت می‌گذرانند اتخاذ کنند تا ذهنیت ها، باورها و رویکردهای آنها در قبال چالش‌ها را درک کنند.

داستان راجر بنیستر نمونه‌ای الهام بخش از روشی است که نگرش‌ها اغلب «ترکیب» می‌شوند. در نیمه اول قرن بیستم، بسیاری از کارشناسان ورزشی معتقد بودند که هیچ دونده‌ای نمی‌تواند یک مایل را در کمتر از چهار دقیقه بدود. و برای مدت طولانی حق با آنها بود. اما پس از آن در 6 می‌1954، دونده بریتانیایی و دانشجوی دانشگاه راجر بانیستر در طی یک جلسه در آکسفورد یک مایل را در 3 دقیقه و 4/59 ثانیه دوید. کمتر از دو ماه بعد، یک دونده دیگر به نام جان لندی استرالیایی نیز سد چهار دقیقه‌ای را شکست. سپس ناگهان ده‌ها و سپس صدها نفر دیگر آن را شکستند. چرا؟ زیرا نگرش بهترین دوندگان تغییر کرد. آنها شروع به اتخاذ طرز فکر و باورهای همسالان خود کردند.

نگرش و اقدامات بنیستر هنگامی که در معرض دیگران قرار گرفت، ترکیب شد و نگرش او گسترش یافت. امروزه، هر دونده در سطح جهانی که در آن مسافت مسابقه می‌دهد، می‌تواند یک مایل را در کمتر از چهار دقیقه بدود. نگرش‌ها مسری هستند!

**3-** **نگرش‌های بد، سریع‌تر از نگرش‌های خوب ترکیب می‌شوند**

فقط یک چیز مسری‌تر از یک نگرش خوب وجود دارد، و آن هم نگرش بد است. به دلایلی، بسیاری از مردم فکر می‌کنند منفی بودن زیبا و باب روز است. من گمان می‌کنم که آنها فکر می‌کنند که آنها را باهوش‌تر یا مهم‌تر جلوه می‌دهد. اما حقیقت این است که یک نگرش منفی به جای اینکه به کسی که آن را دارد کمک کند، به وی صدمه و به اطرافیانش آسیب می‌رساند.

برای این که ببینید چقدر سریع و آسان یک نگرش یا طرز فکر می‌تواند گسترش یابد، فقط به این داستان از نورمن کازنز توجه کنید: یک بار در طول یک بازی فوتبال، یک پزشک در ایستگاه کمک‌های اولیه پنج نفر را به دلیل آنچه که آنها مشکوک به مسمومیت غذایی هستند را درمان کرد. او به زودی متوجه شد که هر پنج نفر از یک جایگاه ویژه در استادیوم نوشیدنی خریده اند.

پزشک از گوینده درخواست کرد به افراد حاضر در ورزشگاه توصیه کند به دلیل احتمال مسمومیت غذایی از خرید نوشیدنی از آن فروشنده خاص خودداری کنند. خیلی زود، بیش از دویست نفر از علائم مسمومیت غذایی شکایت کردند. تقریباً نیمی از علائم این افراد آنقدر شدید بود که به بیمارستان منتقل شدند.

با این حال، داستان به همین جا ختم نمی‌شود. پس از کمی بررسی بیشتر، مشخص شد که پنج قربانی اصلی، سالاد سیب زمینی آلوده را از یک اغذیه فروشی خاص در راه بازی خورده بودند. هنگامی که سایر «بیمارها» متوجه شدند که نوشیدنی‌های موجود در استادیوم بی خطر است، بهبودی معجزه آسایی را تجربه کردند. این فقط به شما نشان می‌دهد که یک نگرش منفی خیلی سریع گسترش می‌یابد.

**4- نگرش‌های پوسیده همه چیز را خراب می‌کنند**

نگرش‌های بد باید برطرف شوند. می‌توانید مطمئن باشید که آنها همیشه باعث اختلاف، رنجش، ستیزه جویی و تفرقه در یک تیم می‌شوند. و اگر بی توجه رها شوند، هرگز خود به خود از بین نخواهند رفت. آنها به سادگی یک تیم را بدون هیچ شانسی برای رسیدن به آنچه مستحقش هستند را به گند می‌کشند و به فنا می‌دهند.

از آنجایی که شناسایی افراد دارای نگرش منفی بسیار دشوار است و از آنجایی که نگرش‌ها بسیار ذهنی و شخصی هستند، ممکن است هنگام مواجهه با فردی با نگرش منفی، به واکنش درونی خود شک کنید. به هر حال، اگر فقط نظر شما این است که او نگرش منفی دارد، پس زیاد حساسیت به خرج ندهید. درست است؟ اما اگر به تیم اهمیت می‌دهید نه. نگرش‌های پوسیده یک تیم را خراب می‌کنند. این همیشه درست است. اگر یک سیب گندیده را در یک جعبه سیب خوب رها کنید، همیشه یک جعبه سیب گندیده خواهید داشت. نگرش‌ها همیشه بر اثربخشی یک رهبر تأثیر می‌گذارند.

پرزیدنت توماس جفرسون خاطرنشان کرد: «هیچ چیز نمی‌تواند مردی را که نگرش ذهنی درستی دارد از دستیابی به هدفش باز دارد. هیچ چیز روی زمین نمی‌تواند به مردی با نگرش‌های ذهنی منفی و نادرست کمک کند.» اگر به تیم خود اهمیت می‌دهید و متعهد به کمک به همه بازیکنان تان هستید، نمی‌توانید نگرش‌های منفی را نادیده بگیرید. برخورد و مبارزه با افرادی که نگرش شان منفی است کار بسیار دشواری است. قبل از اینکه بخواهید به این موضوع بپردازید، می‌توانید با نگاه دقیق‌تری به نگرش‌ها و نحوه تأثیر آنها بر افراد بهره مند شوید.

در یک نگرش درست، شکست چگونه معنی می‌شود

فرد موفق کسی است که طعم شکست را چشیده است، با این حال هرگز خود را شکست خورده نمی‌داند. دیوید برینکلی سال‌ها پیش در مصاحبه‌ای از آن لندرز، مقاله‌نویس مشاوره‌ای پرسید که اغلب خوانندگان چه سؤالی از وی می‌پرسیدند. او پاسخ داد: «من چه مشکلی دارم؟»

پاسخ لندرز چیزهای زیادی را در مورد ماهیت انسان آشکار می‌کند. بسیاری از مردم با احساس شکست دست و پنجه نرم می‌کنند که مخرب‌ترین آنها افکار منفی در مورد خود است. در قلب این تردیدها و احساسات یک سوال اصلی وجود دارد: آیا من یک شکست خورده هستم؟ و این یک مشکل اساسی است، زیرا من معتقدم تقریباً غیرممکن است که هر فردی باور کند که او یک شکست خورده است و در عین حال موفق هم باشد. در عوض، شما باید با نگرش درست با شکست روبرو شوید و احتمال شکست در آینده را محدود کنید.

به نظر می‌رسد که مقاله نویسان حوزه مشاوره مانند لندرز فقید و نویسندگان طنز متوجه می‌شوند که حفظ نگرش مثبت در مورد خود برای غلبه بر ناملایمات و اشتباهات مهم است. ارما بامبک فقید، که تا چند هفته قبل از مرگش در سال 1996، یک ستون طنز هفتگی به صورت سندیکایی می‌نوشت، درک محکمی از معنای استقامت و شکست بدون در نظر گرفتن شکست بیش از حد داشت.

**پشت هر موفقیتی شکستی بوده است**

هر فرد موفقی که می‌بینید روزی شکست را تجربه کرده است، اما هرگز خود را شکست خورده ندانسته است. به‌عنوان مثال، امپراطور فردیناند به ولفگانگ موتزارت[[29]](#footnote-29)، یکی از نوابغ آهنگسازی، گفت که اپرای او به اسم ازدواج فیگارو «بسیار پر سر و صدا» و حاوی «نت‌های بسیار زیادی» است. ونسان ون گوگ، هنرمندی که اکنون نقاشی‌هایش در حراجی‌ها رکوردهای زیادی از نظر مبلغ فروش برایش به ارمغان می‌آورند، در طول زندگی خود تنها یک نقاشی فروخت. توماس ادیسون، پرکارترین مخترع تاریخ، در جوانی به ایشان گفتند که خنگ است و مدرسه قادر به آموزش وی نیست. و آلبرت انیشتین، بزرگترین متفکر زمان ما، یکی از اساتید مدرسه مونیخ به وی گفت که او هرگز به جایی نخواهد رسید.

من فکر می‌کنم می‌توان با اطمینان گفت که برای همه افراد موفق دلایل متعددی آورده می‌شود که باور کنند شکست خورده‌اند. اما با وجود این، آنها هرگز دچار تله شکست نمی‌شوند و مثبت اندیش می‌مانند و استقامت می‌کنند. در مواجهه با ناملایمات، طرد شدن و ناکامی ها، آنها همچنان به خود ایمان دارند و خود را شخصی شکست خورده نمی‌دانند. آنها تصمیم می‌گیرند که نگرش درستی در مورد شکست ایجاد کنند.

در یک نگرش درست، موفقیت چگونه معنی می‌شود

نگرش تعیین می‌کند که تا چه حد می‌توانید در سفر موفقیت پیش بروید. آیا می‌خواهید موفق شوید؟ مشکل اکثر افرادی که می‌خواهند موفق باشند این نیست که نمی‌توانند به موفقیت برسند. مانع اصلی آنها این است که موفقیت را اشتباه درک می‌کنند. آنها نگرش درستی در مورد آن ندارند. به نقل از مالتین باب کک[[30]](#footnote-30)، یکی از رایج‌ترین و پرهزینه‌ترین اشتباهات این است که فکر کنیم موفقیت به دلیل ذکاوت بالا، جادو، یا چیز دیگری است که ما آن را نداریم.» موفقیت چیست؟ چه شکلی است؟ اکثر مردم تصویر مبهمی از معنای یک فرد موفق دارند که چیزی شبیه به این است:

ثروت بیل گیتس؛ هیکل آرنولد شوارتزنگر، (یا تایرا بنکس)،

هوش آلبرت انیشتین؛ توانایی ورزشی مایکل جردن،

مهارت تجاری دونالد ترامپ؛ ظرافت اجتماعی و متانت جکی کندی،

تخیل والت دیزنی و قلب مادر ترزا.

بسیاری از ما موفقیت را مانند کسی غیر از آنچه هستیم تصور می‌کنیم. شاید عده‌ای این موضوع را قبول نداشته باشند، اما واقعیت دارد. این طرز فکر اشتباه است. اگر سعی می‌کنید حتی مانند یکی از این افراد شوید، موفق نخواهید شد. شما کپی بدی از آنها خواهید بود و امکان تبدیل شدن به شخصی که باید باشید را از بین می‌برید.

نگرش نادرست در مورد موفقیت

حتی اگر از تله فکر کردن به این که موفقیت به معنای شبیه بودن به افراد دیگر است اجتناب کنید، باز هم ممکن است نگرش اشتباهی نسبت به موفقیت داشته باشید. بسیاری از مردم به اشتباه آن را با دستیابی به هدف یا رسیدن به مقصد یکی می‌دانند. *در اینجا چند مورد از رایج‌ترین تصورات غلط در مورد موفقیت آورده شده است:*

**1- ثروت**

احتمالاً رایج‌ترین سوء تفاهم در مورد موفقیت همان داشتن پول است. بسیاری از مردم بر این باورند که اگر به مال اندوزی بپردازند، آدم موفقی خواهند بود. اما ثروت مشکلات کنونی را از بین نمی‌برد و مشکلات جدیدتری را هم اضافه می‌کند. اگر این را باور ندارید، به زندگی برندگان لاتاری نگاه کنید. ثروت رضایت یا موفقیت نمی‌آورد، ثروت ممکن است آسایش بیاورد ولی الزاماً ارامش نمی‌آورد.

**2- یک احساس خاص مانند شادی**

یکی دیگر از تصورات غلط رایج در خصوص موفقیت این است که افراد زمانی به موفقیت می‌رسند که احساس موفقیت یا خوشحالی کنند. اما تلاش برای احساس موفقیت احتمالاً حتی دشوارتر از تلاش برای ثروتمند شدن است. جستجوی مداوم خوشبختی دلیل اصلی بدبختی بسیاری از مردم است. اگر شادی را هدف خود قرار دهید، تقریباً به‌طور قطع شکست خواهید خورد. شما در یک ترن هوایی مداوم خواهید بود و با هر تغییر خلق و خویی از موفق به ناموفق تغییر می‌کنید. زندگی تان نامطمئن خواهد بود و احساسات تان ناپایدار. به سادگی نمی‌توان به شادی به‌عنوان معیار موفقیت اعتماد کرد.

**3- دارایی‌های خاص و ارزشمند**

به زمانی که بچه بودید فکر کنید، به احتمال زیاد زمانی وجود داشته که به شدت چیزی را می‌خواستید و معتقد بودید که اگر آن چیز را داشته باشید، تغییر قابل توجهی در زندگی شما ایجاد خواهد شد. وقتی کلاس دوم دبستان بودم، به خاطر کسب معدل 20 در امتحانات پایان سال برادر بزرگترم یک ساعت کامپیوتری کاسیو برایم خرید. اما به زودی متوجه شدم که آن کامیابی یا رضایت بلندمدتی را که می‌خواستم و انتظارش را داشتم، بهم دست نداد.

این روند در زندگی من تکرار شده است. متوجه شدم زمانی که در دبیرستان نمونه و یا در دانشکده تکنولوژی هواپیمایی قبول شدم، یا وقتی اولین خانه ام را خریدم موفقیت و رضایت پایداری حاصل نشد. موفقیت هرگز به دلیل داشتن چیزی که می‌خواستم به وجود نیامده است. مالکیت در بهترین حالت یک راه حل موقت است. موفقیت را نمی‌توان از این طریق به دست آورد یا اندازه‌گیری کرد (بیرانوند شهاب).

**4- قدرت**

چارلز مک الروی یک بار به شوخی گفت: «قدرت معمولاً به‌عنوان یک عامل ضد افسردگی کوتاه مدت عالی شناخته می‌شود.» این موضوع حاوی حقایق زیادی است، زیرا قدرت اغلب ظاهر موفقیت را نشان می‌دهد، اما حتی در آن زمان، فقط موقتی است.

احتمالاً پیش از این نقل قول از لرد اکتون مورخ انگلیسی شنیده اید: «قدرت به فساد گرایش دارد و قدرت مطلق فاسد مطلق است». آبراهام لینکلن این عقیده را تکرار کرد و گفت: «تقریباً همه مردم می‌توانند مصیبت‌ها را تحمل کنند، اما اگر می‌خواهید شخصیت کسی را آزمایش کنید، به او قدرت بدهید.» قدرت واقعاً یک آزمون شخصیت است. در دستان شخص با صداقت، فوائد فوق العاده‌ای دارد. در دستان ظالم، ویرانی وحشتناکی به بار می‌آورد. قدرت به خودی خود نه مثبت است و نه منفی. و منشأ امنیت یا موفقیت نیست. علاوه بر این، همه دیکتاتورها، حتی کسانی که خیرخواه بوده و هستند، در نهایت قدرت را از دست می‌دهند.

**5- دستاورد**[[31]](#footnote-31)

مکسول می‌گوید بسیاری از مردم به چیزی مبتلا هستند که من آن را «بیماری مقصد» می‌نامم. آنها معتقدند که اگر بتوانند به جایی یا به موقعیتی برسند، کاری انجام دهند یا با فرد مهمی رابطه برقرار کنند موفق خواهند بود. زمانی من هم همچین دیدگاهی نسبت به موفقیت داشتم. من آن را به‌عنوان تحقق تدریجی یک هدف ارزشمند از پیش تعیین شده می‌دانستم. اما با گذشت زمان متوجه شدم که این تعریف زیاد درست نیست. موفقیت فهرستی از اهداف نیست که باید یکی پس از دیگری تیک بخورند. موفقیت رسیدن به یک مقصد نیست بلکه یک سفر است.

نگرش صحیح در مورد موفقیت

اگر موفقیت یک سفر است، چگونه آن را شروع می‌کنید؟ برای موفقیت چه چیزی لازم است؟ *دو چیز لازم است:* نگرش صحیح نسبت به موفقیت و اصول صحیح برای رسیدن به آن. وقتی که موفقیت را به‌عنوان یک سفر در نظر می‌گیرید، نسبت به آن نگرش درستی داشته باشید، سپس برای شروع فرآیند آماده شوید. نتایج ممکن است به اندازه تعداد افراد موجود در کره زمین منحصر به فرد باشند، اما روند آن برای همه یکسان است. این تعریف من از موفقیت است:

موفقیت شامل؛

دانستن هدف خود در زندگی،

رشد نمودن برای رسیدن به حداکثر پتانسیل خود،

و کاشت بذرهایی که به نفع دیگران است.

وقتی به این شکل به موفقیت فکر می‌کنید، متوجه می‌شوید که چرا باید به آن به‌عنوان یک سفر نگاه کرد تا یک مقصد. مهم نیست چقدر زندگی می‌کنید یا تصمیم می‌گیرید که در زندگی چه کاری انجام دهید، تا زمانی که نگرش درستی در مورد آن داشته باشید، شما همیشه توانایی رشد و توسعه ظرفیت‌ها و توانایی‌های خود یا فرصت کمک به دیگران را خواهی داشت. وقتی موفقیت را به‌عنوان یک سفر می‌بینید، هرگز مشکل تلاش برای «رسیدن» به یک مقصد نهایی دست نیافتنی را نخواهید داشت. و هرگز خود را در موقعیتی نمی‌یابید که به هدف نهایی دست یافته باشید، فقط متوجه می‌شوید که هنوز آنچه که باید باشید نشده اید و به دنبال کار دیگری برای انجام دادن هستید.

مارک فیشر در کتاب دولت و فرزانگی خود می‌گوید: اغلب مردم به ندرت جرات می‌کنند که چیزی بخواهند. شما هرگز نباید این اشتباه را تکرار کنید، مثل خیلی از مردم نباشید که فقط در پی تسکین دردهایشان هستند و هنوز شروع نکرده دست از کار می‌کشند، شما باید شهامت تقاضا کردن و خواستن را داشته باشید. این بدترین راهی است که هرگز چیزی را انجام ندهدی و هرگز در چیزی موفق نشوید، سعی کنید در دام کسانی که اقدام می‌کنند ولی قلباً اعتقادی به موفق شدن ندارند هم نیفتید. برای موفقیت باید اندیشه‌ها و کردارهایتان را با هم هماهنگ کنید. با خودتان هماهنگ باشید. راه حل ایده آل برای حل مشکلات قدرت ذهن شما و جادوی هدفتان است که مطمیناً راه حلی از راه‌هایی که اصلاً فکرش را هم نمی‌کردید، به سوی شما جذب خواهد کرد. از ته دل متقاعد شو که موفق می‌شوی. *برای درک بهتر جنبه‌های مختلف موفقیت، اجازه دهید نگاهی به هر یک از آنها بیندازیم:*

**الف- شناختن هدف خود**

هیچ چیز نمی‌تواند جای دانستن هدف شما را بگیرد. هنری جی. کایزر، صنعتگر میلیونر، بنیانگذار آلومینیوم کایزر و همچنین سیستم مراقبت بهداشتی کایزر می‌گوید: شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد نمی‌توانید به ایده آل‌ترین حالت ممکن خود دست پیدا کنید مگر این که هدفی را در زندگی تعیین کنید.» یا به عبارت دیگر، اگر فعالانه برای کشف هدف خود تلاش نکنید، احتمالاً زندگی خود را صرف انجام کارهای اشتباه خواهید کرد.

ما معتقدیم که خداوند هر فردی را برای هدفی آفریده است. به گفته ویکتور فرانکل، روانشناس، «هر کس حرفه یا مأموریت خاص خود را در زندگی دارد. همه باید یک وظیفه مشخص را انجام دهند که مستلزم تحقق است. در آنجا نه می‌توان او را جایگزین کرد و نه می‌توان زندگی او را تکرار کرد. بنابراین وظیفه هر کس به اندازه فرصت خاص او برای اجرای آن منحصر به فرد است.» هر کدام از ما هدفی داریم که برای آن خلق شده ایم. مسئولیت ما و بزرگترین لذت ما شناسایی آن است.

*در اینجا چند سوال وجود دارد که باید از خود بپرسید تا به شما کمک کند هدف خود را شناسایی کنید:*

*در جستجوی چه چیزی هستیم؟* همه ما آرزوهای بزرگی در ذهن خود داریم، چیزی که با عمیق‌ترین افکار و احساسات ما صحبت می‌کند، چیزی که روح ما را به آتش می‌کشد. شما فقط باید آن را بیابید.

*چرا من خلق شدم؟* همه ما با هم متفاوت هستیم. به ترکیب منحصربه‌فرد توانایی‌ها، منابع در دسترس، پیشینه شخصی و فرصت‌های محیطی اطرافتان خوب فکر کنید. اگر به‌طور عینی این عوامل را شناسایی کنید و خواسته‌های قلبی خود را کشف کنید، کارهای زیادی برای کشف هدف خود در زندگی انجام داده اید.

*آیا به توانایی هایم ایمان دارم****؟*** اگر باور نداشته باشید که پتانسیلی دارید، هرگز برای رسیدن به آن تلاش نخواهید کرد. شما باید از توصیه رئیس جمهور تئودور روزولت استفاده کنید که گفت: «آنچه را که می‌توانید را با توجه به آنچه که دارید و در جایگاهی که قرار دارید انجام دهید.» اگر این کار را با چشمان دوخته به اهداف زندگیتان انجام دهید، چه چیز دیگری می‌توان از شما انتظار داشت؟ *کی شروع کنم؟* پاسخ به این سوال *همین حالا* است.

**ب- توسعه پتانسیل و قابلیت‌های خود**

اچ.جی.ولز[[32]](#footnote-32)، رمان‌نویس معروف معتقد است که ثروت، شهرت، جایگاه و قدرت به هیچ وجه معیار موفقیت نیستند. تنها معیار واقعی موفقیت، تناسب بین آن چیزی است که می‌توانستیم باشیم و آنچه که شده ایم. به عبارت دیگر، موفقیت در نتیجه‌ی ارتقاء دادن پتانسیل‌های ما به دست می‌آید. ما تقریباً پتانسیل بی حد و حصری داریم، با این حال تعداد بسیار کمی از مردم برای رسیدن به آن تلاش می‌کنند. چرا؟ پاسخ در این نهفته است: ما می‌توانیم هر کاری بکنیم، اما نمی‌توانیم همه چیز را انجام دهیم. بسیاری از مردم به اطرافیان خود اجازه می‌دهند تا برای زندگی آنها تصمیم بگیرند. در نتیجه، آنها هرگز خود را وقف اهداف خود نمی‌کنند. آنها تبدیل به یک سرباز برای همه کسب‌وکارها می‌شوند و استاد هیچ کدام. به جای این کار سعی کنید بر یک حرفه متمرکز شوید و در آن مهارت واقعی پیدا کنید. اگر این کار شما را بیش از آنچه دوست دارید توصیف می‌کند، احتمالاً آماده هستید تا اقداماتی را برای ایجاد تغییر انجام دهید. *در اینجا چهار اصل وجود دارد که شما را در مسیر ارتقاء پتانسیل هایتان قرار می‌دهد:*

**1- روی یک هدف اصلی تمرکز کنید**

هیچ کس با پراکنده نمودن قابلیت‌ها و توانایی‌های جسمی و ذهنی خود در بیست جهت مختلف هرگز به اهداف مد نظرش نرسیده. دستیابی به قابلیت‌ها و پتانسیل‌های نهفته درونی مستلزم تمرکز است. تمرکز یعنی هم راستا نمودن توجه و اراده خود، همزمان با در اختیار داشتن توجه و کنترل خود بر موضوع مورد نظر.

مارک فیشر در کتاب دولت و فرزانگی می‌گوید؛ باید هزاران بار این گل‌های سرخ را بو کرده باشم. با این حال هر بار تجربه‌ی تازه‌ای کسب می‌کنم. می‌دانی چرا؟ چون یاد گرفته ام که در زمان حال زندگی کنم، نه در گذشته و نه در آینده. مساله تمرکز ذهنی و تامل و مراقبه است.. هر چه بیشتر روی کاری که انجام می‌دهید تمرکز کنید در کار یا موضوع یا شخصی که در برابر شماست بیشتر در زمان حال زندگی می‌کنید. این تمرکز کلید کامیابی شما در همه زمینه‌های زندگیتان است. هر چه تمرکز شما بیشتر باشد، می‌توانید سریع‌تر و موثرتر کار کنید و متوجه جزئیاتی می‌شوید که از نظر دیگران به دور می‌ماند.

با افزایش قدرت تمرکزتان، می‌توانید مشاهدان عاقلانه‌تری داشته باشید و داوری دقیق‌تری درباره افرادی که می‌بینید، داشته باشید. قدرت تمرکز این امکان را به شما می‌دهد تا با یک نظر بفهمید که دیگران به راستی چه کسانی هستند و به معنای واقعی کلمه واقع بین می‌شوید: یعنی همه چیز را همان گونه که هست می‌بینید.

بسیاری از مردم، مانند افرادی که در خواب راه می‌روند، پیوسته حواسشان پرت است. به راستی چیزها یا افرادی را که ملاقات می‌کنند را نمی‌بینند. جوری زندگی می‌کنند که گویی خواب هستند. هرگز در زمان حال زندگی نمی‌کنند. ذهنشان پر از خطاها و شکست‌ها و ترس از آینده است. این تمرکز مستلزم تمرین است. همه افرادی هم که آن را امتحان می‌کنند لزوماً موفق نمی‌شوند، اما وقتی ذهنت به سطح مناسبی از تمرکز برسد در حل مسائل بسیار نیرومند می‌شود، به‌طوری که خواهید توانست از عهده مشکلاتی که بیشتر مردم با آن به سر می‌برند، بربیایید.

وقتی نیروی تمرکزتان را پرورش می‌دهید، تصویری که از خودتان دارید، عوض می‌شود. هر انسانی معمایی است. شوربختانه بسیاری از ما، نه تنها برای دیگران بلکه برای خود نیز معمایی هستیم، و این ناشی از عدم تمرکز است. از طریق تمرین‌های تمرکز، اعتماد به نفس پیدا می‌کنید و یاد خواهید گرفت که مشکلات زندگیتان بر شما غلبه نکنند. مسائل همان قدر مهم هستند، که ذهنتان آنها را مهم بداند. مشکل تا وقتی مشکل است که شما آنها را تبدیل به مشکل کنید. هرچه ذهنت قوی‌تر شود، مشکلاتت کم اهمیت‌تر و ناچیزتر می‌شود. این منشا آرامش درون است. پس تمرکز کنید که این یکی از بزرگترین کلیدهای موفقیت است. هرگاه ذهنتان به بالاترین سطوح تمرکز برسد، به وضعیت فوق العاده‌ای می‌رسید که در آن رویاهایتان عملی می‌شوند.

**2- بر بهبود مستمر تمرکز کنید**

یک بار از دیوید دی گلس، رئیس کمیته اجرایی هیئت مدیره وال مارت پرسیده شد که چه کسی را بیشتر تحسین می‌کند. پاسخ او سام والتون بنیانگذار وال مارت بود. او خاطرنشان کرد: «از زمانی که او را می‌شناسم هرگز روزی در زندگی او نبوده است که به نوعی پیشرفت نکرده باشد.» تعهد به بهبود مستمر، کلید دستیابی به پتانسیل و موفقیت شماست.

**3- گذشته را فراموش کنید**

مکسول می‌گوید؛ دوست من جک هیفورد، کشیش کلیسا در مسیر ون نویز، کالیفرنیا، اظهار داشت: «گذشته یک موضوع مرده است، و اگر گذشته را پشت سر خود بکشیم، نمی‌توانیم حرکت به سمت فردا را سرعت بخشیم.» اگر به الهام نیاز دارید، به افراد دیگری فکر کنید که بر موانع به ظاهر غیرقابل عبور غلبه کرده اند، مانند بوکر تی واشنگتن، هلن کلر و فرانکلین دلانو روزولت. هر کدام از آنها برای دستیابی به چیزهای بزرگ بر مشکلات و گرفتاری‌های غیر قابل باور غلبه کردند. به یاد داشته باشید، مهم نیست که در گذشته با چه چیزی مواجه شده اید، مهم این است که شما پتانسیل غلبه بر آن را دارید.

**4- روی آینده تمرکز کنید**

تالار مشاهیر بیسبال یوگی برا اعلام کرد: «آینده آن چیزی نیست که قبلاً بوده.» اگرچه ممکن است این درست باشد، اما آینده تنها جایی است که باید برویم. پتانسیل شما پیش روی شماست، چه هشت ساله، هجده ساله، چهل و هشت ساله یا هشتاد ساله باشید. شما هنوز جا دارید که خودتان را ارتقاء بخشید. فردا می‌توانید بهتر از امروز باشید. همان طور که ضرب المثل اسپانیایی می‌گوید: «کسی که به جلو نگاه نمی‌کند، عقب می‌ماند.» در حال زندگی کنید و نیم نگاهی به آینده‌ای که خواهد رسید، داشته باشید.

**ج- کاشت بذرهایی که به نفع دیگران است**

وقتی در زندگی اهداف خود را می‌دانید و در حال رشد برای رسیدن به حداکثر پتانسیل خود هستید، در مسیر موفقیت قرار دارید. اما یک بخش اساسی دیگر از سفر موفقیت وجود دارد: کمک به دیگران. بدون این جنبه، سفر می‌تواند تجربه‌ای تنها و سطحی باشد.

گفته شده است که ما با آنچه به دست می‌آوریم امرار معاش می‌کنیم، اما با آنچه می‌دهیم زندگی می‌کنیم. آلبرت شوایتزر، پزشک، حکیم و فیلسوف آن را با شدت بیشتری بیان کرد: «هدف از زندگی انسان خدمت کردن، نشان دادن شفقت و اراده برای کمک به دیگران است.» برای او، سفر موفقیتش به آفریقا منتهی شد، جایی که او توانست سال‌ها به مردم خدمت کند.

برای شما، کاشتن بذرهایی که به نفع دیگران باشد احتمالاً به معنای سفر به کشوری دیگر برای خدمت به فقرا نیست، مگر اینکه این هدفی باشد که برای تحقق آن به دنیا آمده باشید. (و اگر این طور باشد، تا زمانی که این کار را انجام ‌ندهید، راضی نخواهید بود.) با این حال، اگر مانند اکثر مردم هستید، کمک به دیگران کاری است که می‌توانید ‌همین جا در خانه انجام دهید؛ خواه صرف زمان بیشتر با خانواده تان باشد، خواه ارتقاء کارمندی که قابلیت خود را نشان می‌دهد، خواه کمک به افراد جامعه باشد و یا اموری از این قبیل که به خاطر آن از خواسته‌های خود می‌گذرید. نکته کلیدی این است که هدف خود را پیدا کنید و در حالی که آن را دنبال می‌کنید به دیگران کمک کنید. دنی توماس، آرتیست، اصرار داشت که «همه ما به دلیلی به دنیا آمده‌ایم، اما همه ما دلیل آن را نمی‌دانیم. موفقیت در زندگی ربطی به آنچه در زندگی به دست می‌آورید یا برای خود انجام می‌دهید ندارد. این کاری است که شما برای دیگران انجام می‌دهید.»

ما زندگی را با آنچه به دست می‌آوریم می‌سازیم؛

اما ما با آنچه می‌دهیم زندگی می‌کنیم.

داشتن دیدگاه درست نسبت به موفقیت می‌تواند به شما کمک کند نگرش مثبتی نسبت به خود و زندگی داشته باشید، صرف نظر از اینکه در چه شرایطی هستید. و اگر بتوانید به افرادی که رهبری می‌کنید کمک کنید تا همین دیدگاه را نسبت به موفقیت اتخاذ کنند، می‌توانید به آنها کمک کنید همیشه امیدوار باشند و موفق شوند. چرا؟ زیرا همه افراد، صرف نظر از سطح استعداد، تحصیلات یا تربیت می‌توانند هدف خود را بشناسند، به حداکثر پتانسیل خود برسند و بذرهایی را بکارند که به نفع دیگران باشد. کمک به مردم همان چیزی است که واقعاً رهبری در مورد آن بحث می‌کند.

ستون هشتم

کشتی ایمان، باور و دید به آینده

**ایمان و باور**

ایمانیعنی اعتقاد و یقین قلبی داشتن به چیزی یا موضوعی و باور یعنی اعتقاد ذهنی داشتن است. سیستم باور آدمی، تصویر ذهنی محیطی اوست كه با روابط علی و معلولی احتمالی تكمیل می­گردد. هنگامی فرد نسبت به انجام رفتاری نگرش مثبت خواهد داشت كه باور داشته باشد رفتارش با نتایج مثبت قرین است. باورها از دو منبع شکل می‌گیرد: تفکرات و تجربیات خودمان یا قبول کورکورانه حرف‌های دیگران. این دو روش کاملاً متفاوت هستند و معمولاً برمبنای اولویت‌ها و گرایشات نسبت به دنیا و آدم‌های اطرافمان شکل می‌گیرند.

می‌گویند در یک منطقه، خشک سالی شده بود اهالی منطقه به دشتی رفتند برای خواندن نماز باران و دعا، نماز خواندند و دعا کردند، دیدن هیچ اتفاقی نیافتاد، در راه برگشت دیدند که فقط یک پسر بچه با چتر آمده بود، آن پسر بچه ایمان داشت چون یقین داشت که باران خواهد آمد، لذا با چترش آمده بود که خیس نشود، مابقی اهالی فقط باور داشتند که باران خواهد آمد چون اگر ایمان داشتند که باران خواهد آمد چترشان را با خود می‌آوردند.

جایی برای شک و تردید نگذارید. با همه نیروی ذهنت آن‌ها رادفع کنید، شک و ایمان همیشه با هم در کشمکش هستند. با ایمان و ثبات قدم بر ضد تردیدهایتان بکوشید. زیرا تردید مثل موریانه پایه‌های ایمان را می‌خورد و مانع موفقیتت می‌شود. وقتی شک می‌کنید، به خودتان چند تلقین مثبت کنید. کلام را به فرمان تبدیل کنید. وقتی ذهنتان به اندازه کافی قوی شد. پیشنهاد به حکمی سلطنتی تبدیل می‌شود. کلمات و واقعیات یکی می‌شوند و زمان عملی شدن فرمان هایتان کوتاه و کوتاهتر و سرانجام آنی می‌شوند. به یاد داشته باشید هیچگاه نباید خیر و صلاح دیگران را از نظر دور کنید، تا نفوذ کلامتان برضد خودتان به کار نیفتد.

تو همانی خواهی شد که به آن فکر می کنی

نقل شده است که کوه بلندی بود که لانه عقابی با چهار تخم، بر بلندای آن قرار داشت. یک روز زلزله‌ای کوه را به لرزه در آورد و باعث شد که یکی از تخم‌ها از دامنه کوه به پایین بلغزد. بر حسب اتفاق آن تخم به مزرعه‌ای رسید که پر از مرغ و خروس بود. مرغ و خروس‌ها می‌دانستند که باید از این تخم مراقبت کنند و بالاخره هم مرغ پیری داوطلب شد تا روی آن بنشیند و آن را گرم نگهدارد تا جوجه به دنیا بیاید. یک روز تخم شکست و جوجه عقاب از آن بیرون آمد. جوجه عقاب مانند سایر جوجه‌ها پرورش یافت و طولی نکشید که جوجه عقاب باور کرد که چیزی جز یک جوجه خروس نیست. او زندگی و خانواده‌اش را دوست داشت اما چیزی از درون او فریاد می‌زد که تو بیش از این هستی.

تا این که یک روز که داشت در مزرعه بازی می‌کرد متوجه چند عقاب شد که در آسمان اوج می‌گرفتند و پرواز می‌کردند. عقاب آهی کشید و گفت: ‌ای کاش من هم می‌توانستم مانند آنها پرواز کنم. مرغ و خروس‌ها شروع کردند به خندیدن و گفتند: تو خروسی و یک خروس هرگز نمی‌تواند بپرد. اما عقاب همچنان به خانواده واقعی‌اش که در آسمان پرواز می‌کردند خیره شده بود و در آرزوی پرواز به سر می‌برد. اما هر موقع که عقاب از رویایش سخن می‌گفت به او می‌گفتند که رویای تو به حقیقت نمی‌پیوندد و عقاب هم کم کم باور کرد. بعد از مدتی او دیگر به پرواز فکر نکرد و مانند یک خروس به زندگی ادامه داد و بعد از سال‌ها زندگی خروسی، از دنیا رفت. تو همانی خواهی شد که می‌اندیشی، هرگاه به این اندیشیدی که تو یک عقابی به دنبال رویا هایت برو و به یاوه‌های مرغ و خروس‌های اطرافت فکر نکن.

**باورها و نظام ارزشی فرد**

اعتقاد قوی به چیزی که از آن شناخت داریم، نظام باورهای ما را شکل می‌دهد. باور نوعی نمایش ذهنی از یک [نگرش مثبت](https://jadoyebavar.ir/%D9%85%D8%AB%D8%A8%D8%AA-%D8%A7%D9%86%D8%AF%DB%8C%D8%B4%DB%8C/) یا منفی در انجام امور مختلف است به زبان ساده‌تر باور یعنی تکرار مداوم یک تفکر در طول زمان. نظام باورهای هر فرد و جامعه، همانند انگیزش موتور محرکه قوی جهت دستیابی به هدف‌های فردی و جمعی است. نظام باورهای افراد به وسیله خانواده، مدرسه، اجتماع و در نهایت خود فرد ساخته می‌شود. اگر باورهای غلط شکل بگیرد، حتی اگر توانایی انجام کاری را داشته باشیم، باز هم نمی‌توان با موفقیت آن کار را انجام داد. دو دسته عامل درونی و بیرونی در شکل دادن باورهای افراد موثر هستند:

الف) عوامل فردی و درونی: عوامل شکل دهنده باورهای غلط مانند (احساس ناتوانی، ناامیدی، بی ارزشی) و باور مثبت مانند (امید و اعتقاد به پیروزی).

ب) عوامل بیرونی: عوامل شکل دهنده باورهای غلط مانند (تحقیر دیگران، عدم حمایت اجتماعی) و باور مثبت مانند (اعتقاد به کمک و حمایت دیگران)

**بینش**

دیدن آینده در حال، آنچه پیر در خشت خام بیند. شاید شنیده باشید که کسی می گوید یادش به خیر پدر بزرگم می گفت تو در آینده آدم بزرگی خواهی شد، انگار عین روز برایش روشن بود که من آدم معروفی خواهم شد. به این قدرت دیدن آینده و به نوعی درک آینده در حال، بینش گویند. افرادی که شکست می خورند اغلب بینش ندارند. تمام موفقت ها از یک بینش آغاز می شود. بینش انسان را به تکاپو و تلاش و امید وامی دارد و به او جسارت و انگیزه می دهد. خیلی از افراد در زندگی هرگز به هدف نمی زنند چون نمی دانند که هدف کجاست. اگر تیری در اختیار داشته باشید آیا می دانید که هدف شما کدام است؟ شما باید در زندگی بینش داشته باشید، چون بینش شما راهبر شماست. به آدم های بدون بینش امید نبندید. آنهایی که کار را شروع کردند و متوقف شدند قطعا بینش نداشتند. **به شهود خود گوش دهید و به خود و تصورات خود اعتماد کنید. به آنچه احساس می‌کنید ایمان و اطمینان داشته باشید. عادت به شادی به سادگی و با تمرین «تفکر شاد» ایجاد می‌شود.**

**نداشتن بینش و فقدان آینده نگری**

افرادی که موفق نمی شوند فقط امروز را می بینند و به آینده نگاهی ندارند. وضع مجموعه تان را در 6 ماه آینده تجسم کنید، آینده به شکل شماست، آینده به چهره شما خیره شده است، اگر روزی 8 ساعت به شکل جدی کار کنید دوسال دیگر وضع به این گونه نخواهد بود. پنج سال دیگر نیز چه به فکرش باشیم چه نباشیم خواهد. آینده ی مالی شما در اینده وابسته به کارهایی است که ظرف چند ماه اینده انجام می دهید یا نمی دهید. اینده به شما چشم دوخته است. اگر این کار با پشتکار و ایمان یک سال به صورت مداوم و با برنامه انجام دهید اینده ی شما چه شکلی دارد؟

برای موفقیت در هرکاری باید نگاهی به آینده داشت. بعضی افراد فقط به درامد انتهای ماه چشم دوخته اند و تصور می کنند که موفقیت یعنی نتایج و اتفاق هایی که در چند روز و یا چند ماه ابتدایی شروع کار رخ می دهد در حالی که ان ها تازه درحال یادگیری این حرفه هستند. این افراد دائما درحال مقایسه میزان کسب درامد خود و مدت زمانی که دراین کار صرف کردند هستند. شما باید تصویری از اینده ی کاریتان داشته باشید. وضعیت سازمان فروشتان دریک سال اینده به چه شکل است؟

افرادی که شکست می خورند بینش ندارند. تمام موفقت ها از یک بینش آغاز می شود. بینش انسان را به تکاپو و تلاش و امید وامیدارد و به او جسارت بدهد. خیلی از افراد در زندگی هرگز به هدف نمی زنند چون نمی دانند که هدف کجاست. اگر تیری دراختیار داشته باشید آیا می دانید که هدف شما کدام است؟ شما باید در زندگی بینش داشته باشید چون بینش شما راهبر شماست. به آدم های بدون بینش امید نبندید. آنهایی که کار را شروع کردند و متوفق شدند قطعا بینش ندارند. اگر نگرش را نوعی دریافت از محیط بدانیم انگاه:

تجربیات🡸 باور 🡸 نگرش 🡸 بینش 🡸 رفتار مثبت. هرچه نگرش مثبت تر 🡸 بینش و انتظار از آینده قویتر و بلند تر خواهد بود. اگر فردی با باورها و در نتیجه نگرش فقیرانه بزرگ شده باشد قطعا انتظار ثروتمند شدن را نخواهد داشت. اکثر آنهایی که باورهای محدود کننده دارند 🡸بینش محدودی دارند، آینده را کوچک می بینند و خواستشان کم است.

**بینش با اصل 20/80 چگونه است**

معیار پیروزی و موفقیت بزرگ در این است که هر دو نقطه شروع یکسانی داشته باشند. نقطه شروع، داشتن یک رویای بزرگ است. وقتی یک رویا را در ذهن خود به تصویر می کشید، در آن زمان است که فرایند حرکت به سمت واقعیت را شروع نموده اید.

برای اینکه بتوانید محدودیت‌ها را بشکنید، باید بتوانید در مورد موفقیت های خود خیال پردازی کنید و خود را در پایان تمام کارهای سختی که می خواهید انجام دهید ببینید. وقتی شروع به رویا پردازی های بزرگ می‌کنید، این کار سطح اعتماد به نفس و عزت نفس شما را افزایش می‌دهد. دلیل این که بسیاری از مردم در نهایت به موفقیت دست نمی‌یابند این است که آنها واقعاً به این فکر نکرده‌اند که چه نوع زندگی را دوست دارند که داشته باشند. همه ما می‌دانیم که یک رویای بزرگ تنها چیزی است که می‌تواند ذهن را به حرکت درآورد. به عنوان یک فرد باید بتوانیم جسارتی را برای دنبال کردن این رویاها در خود به وجود و به دست آوریم. با توجه به این واقعیت که شما رویاهای بزرگی داشته‌اید، می‌توانید هر چیزی را که می خواهید انجام دهید.

**آفت ایمان و باور**

شک، آفت ایمان و باور شماست و مانند موریانه، ایمان و باور شما را می بلعد. اینکه بپذیری در چه موقعیتی هستی نیاز به هیچ جسارتی ندارد، شرایط بد امروزت رو بپذیر. آدم ها به محض بروز مشکلات و به سختی افتادن، رویا ها و آرزوها و هدف ها و استانداردهای زندگیشون بتدریج کاهش پیدا می کند و کمتر می شود و سر انجام رویاهاشون به فراموشی سپرده می شود و با حداقل ها کنار می آیند. جسارت می خواهد که بگی از این وضع خسته شدم. از نه شنیدن نترسید، نه شنیدن جزء لاینفک زندگی و ابزار موفقیته. شما به عنوان یک رهبر، در راس هستید و همیشه به شما نگاه می کنند، باید خورشید مجموعه آنان باشید شما معیار اصلی هستید. به مدیران نگاه نمی کنند به شما نگاه می کنند که آیا قابل اتکا هستید یا نه.

**غلبه بر باورهای محدود کننده**

غلبه بر باورهای محدود کننده آسان نیست. باورهای خود محدود کننده، باورهای اشتباه و منفی هستند که ما به آنها می‌چسبیم و مانع پیشرفت یا حتی رشد ما می‌شوند. اهداف و انتظارات ما بر اساس باورهای ما شکل می‌گیرند. باورهای ما برای درک و برداشت ما از خود، و اینکه دیگران ما را چگونه می‌بینند، بسیار ضروری است، که این شامل انتظارات ما از خود و آنچه دیگران از ما انتظار دارند می‌ باشد.

مشخص است که باورهای محدود کننده، شانس موفقیت و سطح اعتماد به نفس فرد را کاهش می دهند. بیشتر ما باورهای محدود کننده‌ای که داریم از دوران کودکی ما نشات می گیرند، به همین دلیل است که جلوگیری از آنها یا کنار گذاشتن آنها دشوار است. باورهای محدود کننده نقش بسیار منفی در زندگی افراد دارند و افراد را از رسیدن به اوج خود در روابط حرفه‌ای و شخصی باز می‌دارد. اگر تحت تاثیر باورهای خود محدود کننده باشید از تلاش کردن دست خواهی کشید و هرگز چیز بهتری را مطالبه نخواهید نمود. *اگر می‌خواهید بر باورهای محدود کننده خود غلبه کنید، گام‌های مؤثری وجود دارد که می توانند به شما کمک کنند تا با اعتماد به نفس و خوش‌بینی بیشتری با زندگی و چالش‌های آن روبرو شوید:*

**بپذیرید که برخی از باورهای خود محدود کننده را دارید:** اگر وانمود کنید که هیچ گونه باور محدود کننده‌ای ندارید، این به شما کمکی نمی‌کند. پس ابتدا باید تصدیق کنید و بپذیرید که این باورها وجود دارند، این اولین رویکرد برای غلبه بر آن است. اعتراف به اینکه باورهای محدود کننده وجود دارد به این معنی است، که مشکلی برای حل کردن دارید، در حالی که اعتراف نکردن به این معنی است که چیزی برای حل کردن وجود ندارد. شما باید تا حد امکان با خودتان صادق باشید و باورهای محدود کننده‌ای که شما را تحت فشار قرار داده‌اند را بنویسید. هر زمان که می‌خواهید کاری را انجام دهید، به چیز یا چیزهایی که مانع شما می‌شود توجه کنید. این حتی می‌تواند کمال گرایی باشد. اگر چنین است آن را روی کاغذ بیاورید. زمانی که باورهای محدودکننده خود را بپذیرید، یک قدم به غلبه بر آنها نزدیک شده اید.

**دلایل باورهای محدود کننده خود را درک کرده و بشناسید:** زمانی که بتوانید دلیل یا دلایلی را که پشت باورهای محدودکننده خود دارید تشخیص دهید، یک قدم به غلبه بر آنها نزدیکتر شده‌اید. پس از شناسایی این حقایق، می‌توانید به بررسی آنها بپردازید تا ببینید چرا چنین باورهایی در شما ایجاد شده است. در فرآیند بررسی این باورها، متوجه خواهید شد که دلایل زیادی وجود دارد که می توانند به بروز این باورها کمک کنند، مانند؛ ذات طبیعی شما، تجربه کودکی یا شاید نوع تعامل اجتماعی شما. به عنوان مثال، کسانی که زمانی شکست عشقی خورده اند، ممکن است دوباره عاشق شوند.

**با علل باورهای محدودکننده خود مقابله کنید**: شناخت علل باورهای محدودکننده کافی نیست، شما باید بتوانید رو در رو با آنها مقابله کنید. با رو در رو شدن با آنها، متوجه خواهید شد که ممکن است بتوانید آنها را از سر راه خود بردارید. تجربه دلشکستگی به این معنی نیست که عشق وجود ندارد، یا دیگر هرگز نمی‌توانید عشق را پیدا کنید. زمانی که با این باورها روبرو ‌شوید، متوجه می‌شوید که با گذشت زمان، بهتر می شوید و در آن پرتوی از امید خواهید یافت و اعتماد به نفس تازه‌ای برای رویارویی دوباره با هر رویدادی تجربه خواهید کرد.

**دروغ‌هایی که این باورهای محدود کننده را ایجاد می کنند را بشناسید:** با نگاهی دقیق تر، بسیاری از باورهایی که ما آنها را درست می‌دانیم، عمدتاً نادرست هستند. دلیل آن این است که پس‌زمینه این باورها بیشتر ذهنی است. بسیاری از ما معمولاً به خاطر اتفاقاتی که در گذشته برایمان افتاده است یا آنچه که دیگران تجربه کرده‌اند، باور داریم. به همین دلیل است که مغز به دلیل آنچه تجربه، شنیده یا خوانده شده است، به طور خودکار فعالیت‌های مشابه را خاموش می‌کند و در نظر نمی‌گیرد. با این حال، با اصلاح ذهنیت خود، می‌توانیم اعتماد به نفس خود را افزایش دهیم. با این طرز فکر، ما تصمیم گرفتیم از شر تمام دروغ‌هایی که باورهای محدود کننده ما را تشکیل می‌دهند خلاص شویم.

**باورهای جدید بسازید:** این مرحله نهایی غلبه بر باورهای خود محدود کننده است. بعد از حذف باورهایی که شما را از دستیابی به اهدافتان باز می‌دارند، قدم بعدی شما جایگزین کردن آنها با یک باور جدید است، که البته باید مثبت باشد. هنگام انتخاب یک باور جدید برای جایگزینی مواردی را انتخاب کنید که بتوان به راحتی به آنها عمل کرد. توجه داشته باشید که خلق یک باور جدید، ممکن است هفته‌ها و گاهی ماه‌ها طول بکشد. یک شخصیت جدید را نمی‌توان یک شبه ساخت.

ستون نهم

**داشتن اعتماد به نفس در زندگی مهم است**

**اعتماد به نفس و اهمیت آن**

اعتماد به نفس به این معنی است که؛ شما بدون در نظر گرفتن نظر دیگران در مورد خودتان، به توانایی‌های خود اعتماد دارید، احساس ارزشمندی می‌کنید و برای خودتان ارزش قائل هستید. با این حال، اغلب اوقات، اعتماد به نفس به اشتباه با عزت نفس و خودکارآمدی استفاده می‌شود.

عزت نفس بیشتر یک حس کلی، یا احساسی است که شما می‌توانید با هر چیزی که در زندگی‌تان وجود دارد کنار بیایید. در حالی که خودکارآمدی نوعی اعتماد به نفس است که به افراد اجازه می‌دهد در مواجهه با شکست‌ها به راه خود ادامه دهند و چالش‌های دشوار را بپذیرند. احساس خودکارآمدی زمانی شروع و یا به دست خواهد آمد که خود و یا دیگرانی مانند خود را در حال یادگیری مهارت‌ها و دستیابی به اهداف می‌بینید. این به شما دلگرمی می‌دهد که باور کنید که اگر سخت کار کنید و در یک زمینه خاص مهارتی را یاد بگیرید، موفق خواهید شد.

شما همچنین می‌توانید عزت نفس را از این احساس که اطرافیان شما را تایید می‌کنند به دست آورید. بنابراین، اگر از طرف دیگران مورد انتقاد واقع شوید و یا طرد شوید، ممکن است نتوانید این موضوع را تحمل و یا کنترل کنید. مگر اینکه راه‌های دیگری برای این موضوع بیابید، تا از اسیب دیدن عزت نفس خود جلوگیری کنید.

**ایجاد اعتماد به نفس**

اگر می‌خواهید به اهداف و مقاصد خود برسید، باید بتوانید اعتماد به‌نفس کافی برای انجام کارها را به دست آورید. این، به آن دلیل است که سطح اعتماد به نفس شما باید جاه طلبی و اهداف شما را برآورده کند و با رشد شما، اهدافتان نیز باید رشد کنند.

به گفته هنری فورد، «*چه باور داشته باشید که می‌توانید، و چه باور داشته باشید که نمی‌توانید،حق با شماست*». اعتماد به نفس شما، بزرگترین عاملی است که سطح موفقیت شما را تعیین می‌کند. سخت نیست که متوجه شوید، که به اندازه کافی خوب نیستید، یا توانایی لازم را برای رسیدن به اهداف خود را ندارید. اما تفاوت بین موفقیت و شکست به ندرت نتیجه توانایی پایدار است. حتی اگر تمام مهارت‌های لازم برای انجام یک کار در یک برهه خاص از زمان را نداشته باشید، می‌توان بعداً همه چیز را یاد گرفت. با این حال، آنچه مهم است اعتماد به نفس است.

کسانی که اعتماد به نفس دارند، همیشه با هاله ای از اعتماد حرکت می‌کنند و همین امر باعث می‌شود دیگران نیز به آنها اعتماد کنند. افراد با اعتماد به نفس همیشه با خود و کارهای شان راحت هستند و این دلیل حسادت به این افراد است.

**برای داشتن اعتماد به نفس لازم باید تلاش کنید**

آیا تا به حال از خود پرسیده اید، یا در مورد راز اعتماد به نفس اشخاصی که می شناسید و دلیل این که آنها تا این حد نسبت به خودشان اعتماد به نفس دارند سوال کرده اید؟ دلیل آن چیزی نیست جز اعتماد به نفس. اعتماد به نفس تصادفی به وجود نمی آید. توجه داشته باشید که شما هم می‌توانید اعتماد به نفس داشته باشید. اعتماد به نفس شما می تواند در مدت کوتاهی رشد و توسعه یابد. شما فقط باید با تلاش و تعهد در این مسیر مصرانه پایداری کنید، و به این عادات مثبت خود ادامه دهید. اعتماد به نفس از تمرین‌های مکرر و موفقیت‌های کوچک ناشی می‌شود، و به موفقیت‌های بزرگ منتج می‌شود.

اگرچه ممکن است برای برخی افراد اعتماد به نفس طبیعی به نظر برسد، اما معمولا چنین افرادی چون در معرض یک الگوی مثبت قرار گرفته‌اند، اعتماد به نفس پیدا کرده اند. اعتماد به نفس اکتسابی است، هیچکس با آن متولد نمی‌شود. به همین دلیل است کسانی را که می‌شناسید، از الگوهای خود تقلید می‌کنند. با تمرین همین اقدامات، می توانید گام‌های بزرگی برای ایجاد اعتماد و افزایش به نفس خود بردارید. اگر به طور طبیعی خودانتقادگر هستید یا دیگران شما را تحقیر می‌کنند، ممکن است برای شما آسان نباشد که به خودتان اطمینان داشته باشید. اگر می‌خواهید اعتماد به نفس خود را افزایش دهید یا حفظ کنید، *در اینجا روش هایی جهت افزایش آن بیان شده است:*

**1- خود را با اطمینان معرفی کنید**

وقتی در خانه با دوستان یا خانواده خود هستید، می‌توانید نامرتب به نظر برسید. این به این دلیل است که آنها می‌دانند شما چه کسی هستید و ظاهر شما تفاوتی در افکار آنها در مورد شما ایجاد نمی‌کند. اما اگر رویداد مهمی مانند مصاحبه و یا جلسه کاری دارید، مطمئن شوید که لباس تمیز، آراسته، مرتب و مناسب می‌پوشید. این به افزایش اعتماد به نفس شما کمک می‌کند. ظاهر شما نشان می‌دهد که چه احساسی نسبت به خودتان دارید.

عالی به نظر رسیدن باعث می‌شود احساس خوبی نسبت به خودتان داشته باشید. مطمئن باشید که اعتماد به نفس رویکرد جدیدی را در بخش‌های بیشتری از زندگی شما به ارمغان می‌آورد. اگر از آن دسته افرادی هستید که در خانه کار می‌کنید، ممکن است بیشتر نگران کیفیت کار خود باشید تا ظاهر خود. به احتمال زیاد ممکن است لباس غیررسمی بپوشید، اما زمانی که باید به شرکت بروید، هوشمندانه لباس بپوشید و روی چالش پیش رو متمرکز بمانید.

این موضوع در مورد تلاش برای تحت تاثیر قرار دادن کسی نیست، بلکه رویکردی برای تقویت اعتماد به نفس شما است. البته، شما مورد آزمایش قرار می‌گیرید و باید بهترین چیزی را که دارید ارائه دهید. احساس خوشایندی که به خود پیدا می کنید، فایده واقعی خوب ظاهر شدن است. در حالی که برخی افراد احساس می‌کنند لباس پوشیدن به معنای تحت تاثیر قرار دادن است، اما برخی دیگر نظر مخالف دارند.

**2- وقتی به چشمان مردم نگاه می‌کنید، لبخند بزنید**

بسیاری از مردم هنگام ملاقات با افراد جدید، لبخند زدن برایشان دشوار است. شایان ذکر است که اگر اغلب لبخند بزنید، طبیعتا احساس شادی بیشتری خواهید کرد و اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت. لبخند زدن به شما کمک می‌کند تا رابطه خوبی با دیگران برقرار کنید. وقتی که به راحتی شروع به برقراری ارتباط با دیگران کنید، اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد و زمانی که شروع به تعامل بهتر با دیگران کنید، این برای شما تبدیل به یک روند طبیعی می‌شود. وقتی کیفیت تعامل خود را بهبود بخشید، دیگران با حضور شما احساس آرامش بیشتری خواهند کرد. لبخند زدن و برقراری ارتباط چشمی به مردم نشان می‌دهد که می‌توانند با شما راحت باشند و گرمای وجود شما را احساس کنند.

رفتار که در ایجاد اعتماد به نفس برای شما و طرف مقابل مفید است، احوال پرسی گرم با افراد با تماس چشمی ملایم و لبخندی صمیمانه است، زیرا نشان می‌دهد که شما قابل اعتماد هستید. این همچنین به طرف مقابل نشان می‌دهد که شما هیچ تهدیدی برای او ندارید و حامل آرامش و دوستی هستید.

فقط با حفظ تماس چشمی و یک لبخند ساده، درها می‌توانند به روی شما باز شوند. اگر لبخند نزنید و تماس چشمی برقرار نکنید، به دیگران نشان نمی‌دهید که خواهان برقراری ارتباط هستید. با وجود اینکه برخی از افراد این را می‌خواهند، اما از طرد شدن می‌ترسند، بنابراین ترجیح می‌دهند تلاشی برای برقراری ارتباط نکنند. شایان ذکر است که بسیاری از افراد بدون اعتماد به نفس از برقراری ارتباط با دیگران می‌ترسند. بنابراین، باید روی ایجاد اعتماد به نفس خود کار کنید.

**3- اثر تمجید از دیگران در زندگی**

حتی اگر شروع به تعریف خود به خود از دیگران کمی طول بکشد، اما اگر مثبت اندیش باشید این کار آسان تر خواهد بود. هنگام تعریف کردن از دیگران، مطمئن شوید که تعریف ها صادقانه و واقعی است. این رویکرد را نباید با چاپلوسی غیر صادقانه اشتباه گرفت. تعریف کردن از دیگران نشان می‌دهد که شما به اندازه کافی نسبت به خود احساس خوبی دارید که به دیگران بازخورد مثبت ارائه می‌دهید.

به این ترتیب اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد. با ادامه این کار، زندگی شما به شکل بهتری ادامه پیدا می کند. نه تنها با اتخاذ طرز فکر درست، نکات مثبت بیشتری را در هر زمینه‌ای از زندگی خود مشاهده خواهید کرد، بلکه می‌توانید نقاط مثبت دیگران را نیز پیدا نموده و ببینید. تعریف کردن نشانه عشق‌ورزی است . وقتی بعضی از افراد که واقعاً به آنها اهمیت می‌دهید از شما تعریف می‌کنند، چه احساسی دارید؟ مطمئناً احساس خوبی نسبت به خودتان خواهید داشت. یکی از صمیمانه ترین اشکال عشق خالص، تعریف و تمجید است.

تاثیر تعریف و تمجیدهای واقعی بر سطح اعتماد به نفس شما فوق العاده است. جستجوی نکات مثبت در دیگران به ما این امکان را می‌دهد که همیشه جنبه روشن زندگی و نیمه پر لیوان را دیده و نگرش مثبت باشیم. هدیه‌ای که به دیگران می‌دهید دقیقاً همان چیزی است که به زودی به شما باز خواهد گشت. عمل کوچک مهربانی یا عشق ورزی، قبل از اینکه به دیگری منتقل شود، به خود شما برمی گردد.

**4- تمرین سپاسگذاری**

تمرکز بر قدردانی از داشته های خوب زندگی تان، باعث می‌شود شما متوجه شوید که با این مثبت بودن چگونه زندگی‌تان بهتر شده است. همچنین، تمرین قدردانی چیزی را مستثنی نمی‌کند، این شامل مواردی هم می شود که شما دوست ندارید.

وقتی هر روز قدردانی را تمرین کنید، منفی‌گرایی را از زندگی خود حذف خواهید کرد. وقتی به طور منظم این کار را بکنید، می‌توانید دیدگاه خوش بینانه تری نسبت به زندگی ایجاد کنید، که به موجب آن می‌توانید نقاط مثبت اطرافیان خود را شناسایی و از آنها قدردانی کنید.

تنها چیزی که نیاز دارید این است که شروع به دیدن خوبی‌های زندگی خود کنید و قدر آنها را بدانید. برای ایجاد شادی در وجود خود، همیشه مجبور نیستید سطح زندگی خود را بهبود ببخشید، تا اعتماد به نفس بیشتری پیدا کنید. با قدردانی متوجه خواهید شد که زندگی شما بهتر از آن چیزی است که معمولاً فکر می‌کنید، و این بسیار مهم است. وقتی کمی برای قدردانی از چیزهای خوب زندگی خود وقت بگذارید، شروع به احساس شادی واقعی خواهید کرد که در نتیجه باعث ایجاد اعتماد به نفس شما می شود. تنها چیزی که از شما خواسته می‌شود این است که جنبه مثبت زندگی را ببینید و شروع به قدردانی از آن کنید. وقتی برای قدردانی از چیزهای خوب زندگی‌تان وقت بگذارید، احساس شادی واقعی خواهید کرد که در نتیجه باعث ایجاد اعتماد به نفس شما می‌شود.

**5- فقط متکی به قدرت خودتان باشید**

اگر زمان زیادی را صرف انجام کارهایی می کنید که در آنها توانمند نیستید، احتمالاً دچار مشکل خواهید شد، زیرا به شدت بر اعتماد به نفس شما تأثیر منفی می‌گذارد بعضی مواقع ممکن است کارهایی به شما محول شود که از توان شما خارج است. بسیاری از افراد می‌توانند کارهای زیادی انجام دهند، تفاوت این است که قدرت ما و استانداردی که با آن یک کار را انجام می‌دهیم متفاوت است.

لذا تا آنجا که ممکن است، وظایفی را که در توان شما نیست، برون سپاری یا به دیگری محول کنید. کاری که انجام می‌دهید باید در توان شما، مجموعه مهارت و دانش شما باشد. این چیزی است که موفقیت شما را تضمین می‌کند و باعث می‌شود که در چنین زمینه‌ای احساس خوبی داشته باشید. بنابراین، شما باید قدرت و توان خود را بشناسید و متناسب با آن وظایف و امورات محوله را بپذیرید. زمانی که بتوانید در حد توان خود اقدام نمایید، اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد.

اگر کاری در حد توان شما نیست، نیازی نیست وقت خود را برای چنین مواردی که خارج از توانمندی شماست تلف کنید. حتی اگر موارد زیادی وجود داشته باشد که خارج از توان شما باشند، ضرورتی ندارد که در همه آنها صلاحیت و قابلیت انجام داشته باشید. بنابراین، کارهایی را که در آنها سرآمد نیستید، را کنار بگذارید و میزان توانمندی خود را بپذیرید. برای به دست آوردن اعتماد به نفس باید به تقویت نقاط قوت خود ادامه دهید اما لازم نیست در همه چیز عالی باشید!

**6- با نواقص خود کنار بیایید**

شما و هر کس دیگری هرگز کامل نیستید. به جای اینکه به دنبال کمال گرایی باشید، فقط می‌توانید تلاش کنید تا بهترین کار را انجام دهید، و اگر اشتباهی رخ داد از تجربه خود درس بگیرید. کمالگرایی یک ضرورت یا یک امکان نیست، کمالگرایی فقط باعث ایجاد ناراحتی و زحمت برای شما می شود. نواقص شما چیزی است که شما را می سازد. هیچ چیزی در وجود شما مطلقاً شر و بد نیست. تا زمانی که مایل به دریافت بازخورد، انجام اقدامات و بهبود باشید، پیوسته پیشرفت خواهید کرد.

دریافت بازخورد از افراد واقعاً مهم است، چه در مورد یک پروژه، یک مهارت یا در مورد ویژگی‌های شخصی خود شما. با بازخورد مداوم، شما در هر کاری که انجام می‌دهید بهبود خواهید یافت. همیشه جایی برای پیشرفت وجود دارد که تنها با بازخورد می‌توان به آن دست یافت. اگر درب های وجودی خود را روی بازخورد ببندید، ممکن است دلایل نیاز به بهبود را نبینید. همان طور که قبلا ذکر شد، شما فقط می‌توانید پیشرفت کنید، نمی‌توانید کامل و بی نقص باشید. لازم نیست برای شروع کامل باشید، وگرنه هرگز شروع نخواهید کرد. همیشه این را در پس ذهن خود داشته باشید که به پایان رساندن یک کار بهتر از کمال گرایی و انجام ندادن آن است.

نقص‌ها فقط نشان می‌دهند که شما انسان هستید، زیرا هیچکس کامل نیست، و این طور نیست که شما مشکلی دارید. تا زمانی که مایل به اقدام، دریافت بازخورد و بهبود باشید، به طور مداوم پیشرفت خواهید کرد. و به این ترتیب، بدون فشار استرس زای همیشه، تلاش برای بهترین بودن، باعث پیشرفت شما خواهد شد. پس هرجا که هستید خوب است.

**7- همیشه آماده باشید**

با تمرین، از ترس از ناشناخته ها، راحت خواهید شد، به خصوص اگر این موضوع، انجام یک ارائه یا سخنرانی باشد. آماده بودن، امکان رویارویی با چالش‌های پیش رو را به شما می دهد. آماده بودن، به این معنی است که شما در برابر موقعیت های پیش رو، کاری را که باید از قبل انجام می دادید را انجام داده‌اید. وقتی آماده باشید، اعتماد به نفس شما به طور خودکار افزایش می‌یابد و احساس می‌کنید که آماده هستید تا هر چیزی که پیش بیاید را مدیریت کنید.

برای آمادگی بیشتر، لازم است بیشترین ترس خود را شناسایی نموده و آن را در یک دفترچه یادداشت کنید. به عنوان مثال، اگر نتوانید سخنرانی خود را به خاطر بسپارید، چگونه به وضعیت واکنش نشان خواهید داد؟ راه حلی برای چنین سناریویی ارائه دهید. این رویکرد به شما و به عملکرد شما کمک زیادی خواهد کرد.

**8- اهداف قابل حصول تعیین کنید**

همان طور که در بخش دوم گفته شد باید یک برنامه عملی تدوین نمایید که به شما کمک کند تا به طور مداوم در جهت دستیابی به اهداف خود حرکت کنید. با این کار اعتماد به نفس شما قدری تقویت می‌شود، زیرا می‌بینید که با رسیدن به هدفی که تعیین کرده‌اید می‌توانید به هر آنچه از زندگی می‌خواهید برسید. وقتی زندگی شما جهت و هدف داشته باشد، می‌دانید که به کجا می‌روید و برای رسیدن به چه چیزی تلاش می‌کنید. می‌توانید با تعیین اهداف کوتاه مدت شروع کنید و قبل از اینکه به سمت اهداف میان مدت و بلندمدت حرکت کنید به آنها دست یابید. وقتی بتوانید به اهداف کوتاه‌مدت و میان مدت خود برسید، انرژی می‌گیرید تا اهداف بلند مدت را دنبال کنید.

هر روز که برای رسیدن به اهداف خود تلاش می‌کنید، ممکن است قدری بهبود حاصل بشود، اما در عرض چند ماه، وقتی به آن اهداف کوچک دست یابید، اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد. همچنین ضروری است که برای اهداف کوچکی که به دست می‌آورید جشن بگیرید زیرا آنها به شما انگیزه می‌دهند تا به اهداف بزرگتری دست یابید. هرچقدر هم که آن هدف کوچک باشد، دستیابی مستمر به اهداف، پیشرفت است. همان طور که به دستاوردهای جدید دست می یابید، اعتماد به نفستان نیز هر روز بیشتر می‌کند.

**9- کاری را که دوست دارید انجام دهید**

قوی ترین احساسی که تا به حال برای انسان شناخته شده است، عشق است. عشق به طرق مختلف وارد زندگی ما می‌شود. به طور طبیعی، عشق می‌تواند مردم را شادتر و با اعتماد به نفس تر کند، اگر به آن اجازه ورود به زندگی خود را بدهید. در بیشتر موارد، وقتی به عشق فکر می‌کنیم، چیزی که ذهن ما بیشتر به سمت آن می‌رود، عشق های هیجان انگیز هالیوودی است. اما عشق گسترده تر از اینهاست.

یکی از زیباترین کارهایی که می‌توانید برای خود انجام دهید این است که برای چیزهایی که دوست دارید وقت بگذارید. متأسفانه، وقتی که با کمبود زمان مواجه می شویم، یکی از چیزهایی که سریعاً آن را حذف می‌کنیم، سرگرمی‌هایمان است، که اشتباه است، زیرا سرگرمی‌ها به ما کمک می‌کنند تا انرژی مثبت خود را دوباره بازیابیم، که باعث می‌شود احساس سلامتی و اعتماد به نفس بیشتری داشته باشیم. انجام سرگرمی‌ها، اعتماد به نفس ما را افزایش می‌دهد و باعث می‌شود که کنترل زندگی خود را بهتر در دست بگیریم.

وقتی زمانی را برای یافتن جایی که باید وقت خود را در آن بگذرانید، اختصاص دهید، احساس شادی و خوشبختی بیشتری خواهید کرد. این به همان اندازه، یکی از بهترین راه‌های مراقبت از خود است. و همیشه با مراقبت از خود اعتماد به نفس خود را افزایش می دهید. با این حال، چیزهایی وجود دارد که دوست ندارید، اما باید انجام دهید. پس چگونه می‌توان چنین موقعیتی را مدیریت کرد؟ می‌توانید به دنبال یافتن جنبه های مثبتی از آن باشید و شروع به قدردانی از آن کنید.

**10- اطمینان حاصل کنید که همیشه بهترین کار خود را انجام می‌دهید**

مهم نیست که چه کاری انجام می‌دهید، همیشه سعی کنید بهترین‌های خود را ارائه دهید، علاوه بر آن، همیشه بهترین تلاش خود را بکنید، زیرا این موضوع به شما کمک می‌کند تا در بین خانواده، دوستان، مشتریان و همکاران خود حسن شهرت پیدا کنید. وقتی بهترین های خود را ارائه می دهید، مطمئن می شوید که بهتر از این نمی توانستید کاری کنید، لذا حس اعتماد به نفس، آرامش و راحتی به شما دست خواهد داد.

هر بار که بهترین های خود را ارائه می دهید، متوجه می شوید که بهترین‌ های شما مداماً بهتر می‌شوند، و زمانی که به پیشرفت خود ادامه دهید، اعتماد به نفس شما تقویت خواهد شد. بسیاری از مردم معمولاً بر این باورند که قبل از اینکه بتوانند کاری انجام دهند یا کاملاً متعهد شوند، باید اعتماد به نفس داشته باشند، اما چنین تفکری درست مانند قرار دادن گاری جلوتر از اسب است. تنها کاری که باید انجام دهید این است که همیشه بهترین های خود را ارائه دهید و هر نتیجه‌ای که به دست می آید، از آن درس بگیرید. همان طور که می‌گویند تجربه بهترین معلم است.

**11- با عدم تایید و طرد شدن خود کنار بیایید**

وقتی برای تایید دیگران ارزش زیادی قائل شوید، در نهایت رویاها، اهداف و آرزوهای خود را قربانی خواهید کرد، که در نتیجه باعث خواهد ‌شد احساس بدبختی کنید. این یک نوع طرد شدن از خود است و شکل دیگری از خود انکاریست، که تأثیر منفی بر اعتماد به نفس دارد. مهم نیست در زندگی چه کاری انجام می‌دهید، ولی بدانید که همیشه افرادی هستند که شما را تایید نمی‌کنند، شما نمی‌توانید همه را راضی نگه دارید. از جلب رضایت افراد برای تایید خود، خودداری کنید. شما می‌توانید برای راضی کردن چنین افرادی از مسیر خود خارج شوید، و اگر چنین کاری کردید، یعنی شما خود واقعی تان نیستید، و در حال تبدیل شدن به یک نفر دیگر هستید، و این بدان معناست که شما کسی نیستید که آنها او را تایید می‌کنند، بلکه فرد دیگری هستید.

شما چیزی برای اثبات به دیگران ندارید، این شایستگی شماست که به جای شما صحبت خواهد کرد. وقتی نیاز به تایید را رها کنید، از احساس اجبار برای تحت تاثیر قرار دادن مردم رها خواهید شد. و ترجیح می‌دهید با خود واقعی و معتبرتان شناخته شوید. اگر می‌خواهید زندگی‌ای را که دوست دارید شروع کنید، باید شروع به بهبود اعتماد به نفس خود کنید. با هر قدم کوچکی که در این راستا برمی دارید، اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد. توصیه می‌شود برای افزایش اعتماد به نفس خود، هر یک از پیشنهادات ذکر شده در بالا را دنبال کرده و زودتر دست به کار شوید. شما در قبال تقویت اعتماد به نفس خود مسول هستید. اگرچه ممکن است توصیه‌های بالا مشکل اعتماد به نفس شما را به طور کامل حل نکنند، اما مطمئناً اعتماد به نفس شما را به سطح جدیدی می رسانند.

با اعتماد به نفس جدید خود، با انگیزه‌تر، سالم تر و خوشحال تر خواهید بود، اگرچه برخی افراد به این دلیل که آنها رفتارهای اکتسابی هستند، این موضوع را طبیعی و آسان جلوه می‌دهند، ولی اینچنین نیست. اما هنگامی که این موارد را یاد گرفتید، می‌توانید مزایای اعتماد به نفس را نیز تجربه کنید. ایجاد اعتماد به نفس به زمان، کار سخت، فداکاری و تلاش نیاز دارد. هیچ ترفند جادویی برای آن وجود ندارد.

ستون دهم

کل زندگی تحت تاثیر فروش است

**مقدمه**

فروش یعنی تبادل یک ارزش با یک مطلوبیت. شما به تعداد راه حل هایی که ارائه می دهید پول در می آورید. تمام کسب و کارهای دنیا بر مبنای ارائه یک راه حل برای حل یک مشکل به وجود آمده اند، مشکلی که افراد حاضرند برای حل آن هزینه کنند. شما به تعداد راه حل هایی که ارائه می دهید پول دریافت می کنید. همه انسان های موفق فروشندگان خوبی بوده اند، ولی برخی ها این را نمی دانند.

بچه در بدو تولد گریه می فروشد و ما به ازای آن شیر می گیرد. پدر نصیحت می فروشد، مادر محبت، معلم علمش را، عده ای هم وعده می فروشند. عده ای زمان می فروشند و مابه ازای آن بیکاری می خرند. بقال هم پفک می فروشد. پس همه فروشنده هستیم و دائماً یک ارزش را با یک مطلوبیت مبادله می کنیم. ولی باید بدانیم که چه چیزی را با چه چیزی مبادله کنیم؟ مهم این است که آنچه به دست می آوریم با فرصت مبادله شده همخوانی داشته باشد. اگر ما در فروش چرایی قوی داشته باشیم، قطعاً چگونگی یک فروش عالی را پیدا خواهیم کرد. فروش پلی است برای رهایی از دردها و رسیدن به سرزمین آرزوها.

**دیوانگی**

دیوانگی یعنی دائماً کارها را به یک شیوه انجام دادن و انتظار نتایج متفاوت داشتن است. اگه یک بار دو بار کاری را به یک شیوه انجام دادی نتیجه نگرفتی شیوه و روشت رو عوض کن. از طرفی اگر دیگران نتایجی می گیرند که شما نمی گیرید، حتماً آنها کارهایی انجام می دهند که شما انجام نمی دهید و یا اگر هم انجام می دهید به درستی آنها را انجام نمی دهید. اساس زندگی همه ما، فروش است.

فروش مهارتی است که باید آن را آموخت. دقیقا مثل مهارت رانندگی. اول دچار توهم دانایی هستیم، یعنی نمی دانیم که نمی دانیم می گوییم رانندگی کاری ندارد. بعد از آنکه دوبار ماشین را خاموش کردیم متوجه می شویم که می دانیم که نمی دانیم. و بعد نگاه دنده می کنیم و دنده را عوض می کنیم. و بعد از مدتی می دانیم که می دانیم و در ضمیر ناخودآگاه ما حک می شود، چایی یک دستمون و با دست دیگه رانندگی می کنیم و اصلا فکر نمی کنیم و دنده عوض می کنیم. هر نوع فروشی آنقدر باید تکرار شود و اقدام روی آن صورت گیرد که در ناخودآگاه ما حک و چشم بسته انجامش بدهیم. نتایج ما ماحصل رفتار های ماست و این اکتسابی است.

فروش یعنی نفوذ بر دیگران

اول باید بدانید که هر چیزی برای فروش است و برای اینکه بهتر متوجه شوید و تقاضای وسیع تری ایجاد کنید، باید فروش را به منزله ی مفهوم تحت تاثیر و نفوذ در نظر بگیرید. برای موفقیت باید توانایی نفوذ در دیگران را یاد بگیرید. ما از زمان تولد تا مرگ در حال یادگیری و بهبود مهارت فروش خود هستیم. همانطور که گفته شد، کودک در بدو تولد در حال اعمال نفوذ بر پدر و مادر خود برای گرفتن شیر است. بزرگتر که شد این نفوذش را گسترش می دهد و دوچرخه می خرد و با بزرگتر شدن نفوذش را گسترده تر می کند و خواسته هایش نیز گسترش می یابند و بزرگ و بزرگتر می شوند. این قانون در همه جا هست، جوانی که تازه فارغ التحصیل شده برای شغل مناسب باید روی رئیسش نفوذ داشته باشد و فروشندگان هم برای فروش باید روی خریداران احتمالی خود نفوذ داشته باشند. لذا می بینید که همه ی زندگی بر پایه فروش است و تمام فروش هم همان نفوذ و تاثیر بر روی بقیه است.

برای گسترش نفوذ باید توانمند و خوش اخلاق بود؛ توانا بودن و اخلاق خوب داشتن از ارکان موفقیت در نفوذ و مهارت در فروش است. مهارت فروش یعنی از محصولی که می خواهی بفروشی اطلاعات درست داشته باشی. وقتی از محصولی که می فروشی اطلاعات دقیق و درستی نداشته باشی نمی توانی راجع به آن به مشتری توضیح بدهی، محصولی که نداشته باشی نمی توانی تبلیغش کنی و وقتی مالک چیزی نیستی نمی توانی ببخشی. در فروش باید اطلاعاتی جامع و کامل از محصول داشته باشی، محصول را بشناسی و موجودیت آن را باور کنی. همین امر در مورد دانش و اطلاعات خود به دیگران هم صادق است. راضی نگه داشتن تعداد زیادی مشتری آن هم هر روز کار ساده ای نیست و تنها چیزی که وجود دارد این است که کلی آدم برای صحبت کردن هستند!

**چرا نمی توانیم خوب بفروشیم**

* **چون ما می ترسیم:** ترس بخاطر مهارت نداشتن، ترس بخاطر (نه) شنیدن، ترس بخاطر مسخره شدن، ترس بخاطر قضاوت شدن، ترس بخاطر عالی به نظر نرسیدن، ترس بخاطر نداشتن اطلاعات از مطلوبیت قابل ارائمون، ترس بخاطر اعتماد نداشتن، ترس بخاطر سقف ذهنی داشتن هایی که برای خود ایجاد کرده ایم.
* **اگر ما نمی توانیم بفروشید بخاطر پیش داوری و قضاوت کردنمان است:** ما نباید در خصوص قابلیت ها، توانمندی ها و ظرفیت های خود قضاوت نادرست داشته باشیم، و خودمان را کمتر از آنچه که هستیم برآورد کنیم. انسان ها دارای قابلیت های بسیار بالایی هستند که در پنجره ی تار خود آن را برای خود آشکار نمی کنند.
* **اگر شما نمی توانید بفروشید بخاطر اقدام نکردنتان است و اگر هم اقدام می کنید به اندازه کافی پیگیری نمی کنید:** 80% فروش ها در پیگیری (اقدام) 4 تا 12 شما اتفاق می افتد. به نوعی فقط 20 درصد از فروش ها تا 3 دفعه پیگیری می شوند. همچنین فقط 10 % فروشنده ها بیش از 4 بار پیگیری می کنند. یعنی می روند سراغ سهم 80 درصدی و 40 % فروشندگان بعد از 1 بار درخواست کار را رها می کنند.

**نقش پارادایم در فروش موفق خود**

پارادایم یک مفهوم و چارچوب و یا یک الگوی ذهنی است که افراد رفتار و عادات خود را از آن الگوبرداری کرده و طبق آن عمل می‌کنند، پارادایم‌ها معمولا طی یک اتفاق منطقی رخ می‌دهند و سپس از راه‌های مختلف به قدری در جامعه و یا یک سازمان و حتی در ذهن یک فرد تکرار می‌شوند که در نهایت به یک چارچوب بدیهی تبدیل می‌شوند، لذا برخی از الگوهای سنتی و جامانده در جامعه می‌توانند به‌عنوان مانعی بر سر درست فکر کردن، از جمله اندیشیدن به شیوه سیستمی شود. لذا چنانچه قصد دارید از این تارو پودهای خود تنیده رهایی پیدا کنید می‌بایست تغییر پارادایم (پارادایم شیفت) داد. بنابراین همانطور که گفتیم پارادایم‌ها الگوهای ذهنی هستند، که می‌توانند درست یا نادرست باشند، این موضوع را با یک داستان قدیمی شرح می‌دهیم:

گروهی از محققان 5 میمون را درون قفسی نگهداری می‌کردند، درون این قفس نردبانی وجود داشت که بالای آن مقداری موز قرار گرفته بود، هربار که میمونی برای برداشتن موزها به بالای نردبان می‌رفت محققان میمون‌های دیگر را با آب سرد خیس می‌کردند، پس از مدتی میمون‌ها، هر میمونی را که بالای نردبان می‌رفت کتک می‌زدند و شرایط به گونه‌ای شده بود که دیگر هیچ میمونی جرئت بالا رفتن از نردبان را نداشت، هرچند که همه‌ی میمون‌ها به شدت به موز علاقه‌مند بودند ولی از ترس کتک خوردن به هیچ وجه از نردبان بالا نمی‌رفتند.

پس از آن دانشمندان تصمیم گرفتند، یکی از میمون‌ها را با میمون جدیدی جایگزین کنند، اولین کاری که این میمون انجام می‌داد این بود که به بالای نردبان می‌رفت تا موزها را بردارد، اما به محض انجام این کار توسط سایر میمون‌ها تنبیه می‌شد، بدون اینکه دلیل این‌کار را بداند، اما درهرحال پس از مدتی یاد گرفته بود که نباید بالای نردبان برود وگرنه توسط سایر میمون‌ها کتک می‌خورد.

به مرور تمام 5 میمون با میمون‌های جدیدی جایگزین شدند و این اتفاق برای همه‌ی آن‌ها تکرار شد، هر میمونی که از نردبان بالا می‌رفت توسط سایر میمون‌ها تنبیه می‌شد درحالی که اصلا دلیل این اتفاق را نمی‌دانست. حال آنچه که باقی‌مانده بود 5 میمون جدید در قفس بودند که هیچ‌ کدامشان دوش آب سرد را تجربه نکرده بودند ولی همچنان هر میمونی که بالای نردبان می‌رفت را کتک می‌زدند، هرچند که دلیل این کار را نمی‌دانستند، بدین ترتیب هیچ میمونی جرئت بالا رفتن از نردبان را نداشت.

شاید اگر این حیوانات قادر به صحبت کردن بودند و دلیل این رفتار را از آن‌ها می‌پرسیدیم پاسخ می‌دادند: من نمی‌دانم، همه همین کار را می‌کنند، من هم انجام می‌دهم! همانطور که احتمالا شما هم متوجه شده‌اید شرایطی که در داستان بالا برای میمون‌ها پیش آمده بوده همان پارادایم است، یک چارچوب فکری که به یک عادت تبدیل شده، یک عادت اشتباه و بدون علت مشخص، ضمن اینکه معمولا کسی جزئت تغییر در آن فضا را ندارد، چراکه به شدت توسط سایرین مورد سرزنش قرار می‌گیرد.

در حقیقت پارادایم مجموعه‌ای از نظرات و فرضیه‌ها که روی دیدگاه و نگرش ما بر زندگی تاثیر می‌گذارد و تبدیل به یک چارچوب فکری می‌شود پارادایم نام دارد. الگوواره یا پارادایم، سرمشق و الگوی مسلط و چارچوب فکری و فرهنگی است که مجموعه‌ای از الگوها و نظریه‌ها را برای یک گروه یا یک جامعه شکل داده‌اند. هر گروه یا جامعه، «واقعیات» پیرامون خود را در چارچوب الگوواره‌ای که به آن عادت کرده تحلیل و توصیف می‌کند. پارادایم‌هایی که از زمان‌های قدیم موجود بوده‌اند از طریق آموزش محیط به افراد، برای فرد به صورت چارچوب‌هایی «بدیهی» در می‌آیند. ممکن است پارادایم‌های ذهنی سابق که مانع از تغییر و تحول سازمانی و یا فردی می‌شود مناسب نباشند و مانع از پیشرفت کار شوند لذا باید تغییر پارادایم و تغییر الگوی ذهنی داد که در ادامه این موضوع را بیشتر بررسی خواهیم کرد.

**پارادایم شیفت (تغییر الگوی ذهنی و ظاهری)**

این واژه برای نخستین بار در سال 1962 توسط «[توماس کوهن](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D9%88%D9%85%D8%A7%D8%B3_%DA%A9%D9%88%D9%87%D9%86)» به کار گرفته شد، تغییر پارادایم در حقیقت یک فرایند روانشناختی است که با تغییر تدریجی الگوها در نهایت به تغییر در روش اجرای پروژه‌ها می‌انجامد. تغییر پارادایم معمولا با مقاومت افراد روبه‌رو می‌شود، چراکه به نوعی ساختار قالب ذهن آن‌هاست و تغییر آن تا حدودی غیرمنطقی به نظر می‌رسد. به عنوان مثال زمانی که شرکت آمازون ادعا کرد قصد دارد تبدیل به بزرگ‌ترین کتاب ‌فروشی آنلاین دنیا شود به شدت توسط رقبای سنتی خود مورد سرزنش و حتی تمسخر قرار گرفت، چرا که این پارادایم در ذهن تمام افراد شکل گرفته بود که فروش کتاب تنها به شکل سنتی امکان پذیر است و از نظر آنها فروش آنلاین امری توجیه ‌ناپذیر بود، اما بنیان‌گذار آمازون با تغییر این پارادایم به کلی سرنوشت آن کسب‌و کارهای سنتی را تغییر داد.  *لذا باید بدانیم که:*

*الگو‌های ذهنی اکتسابی هستند؛* هر موجود زنده دارای یک سقف و الگوی ذهنی است که برگرفته از تجارب، فرهنگ و آموزش ایشان است. همانطور که در مثال میمون و قفس توضیح دادیم دانشمندان برای نشان دادن اکتسابی بودن الگوهای ذهنی آزمایش دیگری انجام دادند که در آن تعدادی ملخ‌ را در یک آکواریوم شیشه‌ای به عمق ۳۰ سانتی‌متر قرار دادند. ملخ‌ها بیرون می‌پریدند، سپس یک سقف شیشه‌ای برای آنها قرار دادند که ملخ‌ها پس از پریدن به سقف میخوردند و برمی‌گشتند. بعد از ۲۱ روز سقف را برداشتند و مشاهده نمودند که ملخ‌ها تا ارتفاع ۳۰ سانتی‌متر بیشتر نمی‌پرند. لذا ما در زندگی روزمره دچار سقف‌های ذهنی بسیاری شده‌ایم که دائما ما را بمب‌باران می‌کنند که: پول چرک کف دست می‌باشد، کم بخور گرد بخواب، پایت را به اندازه گلیمت دراز کن و یا، در فیلم تایتانیک دائما این ذهنیت پمپاژ می‌شد که پولدارها آدم‌های بدی هستند و فقرا خوب هستند.

یکی از شرکت‌های خودروسازی برای طراحان خود سوالی مطرح کرد که چگونه می توان با ۴ خط غیر شکسته و بدون اینکه دستت را برداری ۹ نقطه را به هم وصل کرد.

چون ذهنیت و الگوی ذهنی ما عادت کرده که نقاط را از محل شروعشان به هم وصل کنیم این کار نشدنی است ولی اگر قدری از آن کالبد کنونی و عادت‌های سقف شده‌امان بیرون بیاییم و موضوع را ورای چارچوب عادت شده و پذیرفته شده ببینیم، ملاحظه می‌کنید که این کار شدنی است. لذا این سقف‌های ذهنی را باید شکافت که نشدنی‌ها شدنی بشوند. شما میانگین پنج نفر از اطرافیانتان هستید که بیشترین ارتباط را با آنها دارید، چه از نظر ثروت چه از نظر طرز فکر و اندیشه و ... لذا وقت آن رسیده که با تغییر الگوی ذهنی و حرکت به سمت تفکر سیستمی زندگی خود را تغییر دهید. تفکر سیستمی آن چیزی نیست که ذات و طبیعت انسان به‌طور خودکار به آن تمایل داشته باشد. این به راحتی یا بلافاصله برای ما به وجود نمی‌آید، اما با گذشت زمان و تمرین، می‌توانیم به یکی از متفکران تفکر سیستم تبدیل شویم. قول نمی‌دهم که آسان باشد، اما ارزشش را دارد.

**چگونه بفروشیم؟**

همانطور که گفته شد تمام کسب و کارها برای ارائه یک راه حل جهت حل یک مساله و یا یک مشکل ایجاد شده اند، لذا:

* باید بدانید که به دنبال حل چه مشکل و یا دردی از دیگران هستید؟
* محصولات شما چه ویژگی هایی دارند؟ اطلاعات محصول و اجزاء تشکیل دهنده محصولات و خواص هر جزء و خواص کلی اجزاء (محصول) را باید بدانید.
* این ویژگی ها چه مشکلی از مشتری ها را حل خواهند کرد و چه سودی برای مشتریان تان دارند؟

**الگوی چهار مرحله ای فروش**

**1- ایجاد ارتباط، اعتماد و صمیمیت با مشتری:**

* با تعریف و تمجید از مشتری
* با بکارگیری حواس پنجگانه و فروش در سه ثانیه اول
* بکارگیری نام شخص
* در خصوص علایق مشتری صحبت کردن
* خود افشاگری
* سوال کردن و فعالانه و مشتاق گوش دادن، جهت حرکت از یک مکالمه اجتماعی به سمت یک مذاکره تجاری. گاهی با گفتن جملاتی مثل این «اجازه بدهید جمله زیبای شما را یادداشت کنم» رغبت خود را به مکالمه نشان دهید.

**2- معرفی محصول (هسته فروش)**

* باید اطلاعات محصول بالایی داشته باشید.
* با تمام توان، حس، ایمان و باور یک اشتیاق سوزان (حس کنجکاوی) در طرف مقابلتان بوجود اورید تا تصویر صاحب شدن کالا در ذهنش ایجاد بشود.
* شما ابتدا باید سراغ لایه درونی ذهن مشتری (لایه اعتماد، وفاداری، رفتاری، تصمیم گیری) ایشان بروید. یعنی سراغ کنش رفتاری و چرایی (احساسات) ایشان بروید. چرایی داشتن محصول شما برای ایشان را در درونش زنده کنید. شخصی که برای خرید لباس پول نمی دهد چرا برای علاج سرطانش همه زندگی اش را حاضر است بدهد؟! امروزه مهمتر از محصولی که می فروشید، احساسی است که در مشتری ایجاد می کنید.

**3- جواب به اعتراضات**

* نکته برداری کنید.
* روی نکات مثبت تمرکز کنید تا ذهن مشتری را به سمت نکات مثبت سوق دهید.
* بلافاصله جواب سوالات مشتری را ندهید، اول دلیل سوالش را بفهمید تا جواب هوشمندانه ای بدهید.
* از سوالات مشتری تعریف و تمجید کنید و به خاطر سوالش از او تشکر کنید.
* بخشی از سوالات که کلیدی است را تکرار کنید.
* وقتی دلیل سوالات را فهمید از ویژگی های محصول به سمت منافع (سود دریافتی مشتری از محصول را) پل بزنید. مشتری همیشه دنبال سود است در ذهنش می پرسد چی برای من دارد؟
* ثابت کنید که شما می توانید راه حل مشکل ایشان باشید.
* از مشتری بپرسید آیا جواب را گرفته، اگر نگرفته هرگز به مرحله بعد نروید.
* بهره گیری از تکنیک فرض کن: بعد از جواب دادن به سوالات مشتری بگویید فرض کنید همه اینها رفع شد آیا حاضرید از ما خرید کنید و بدین صورت دلیل اصلی عدم خرید مشتری را می فهمید. بعضی مواقع مشتری به دلایل احساسی و نه منطقی بهانه گیری می کند، در این مواقع چه باید کرد؟ با گفتن: 3F
  + - درکت می کنم: دادن حس اعتماد به نفس به ایشان
    - من هم همچین حسی را داشتم ولی مشکل خاصی نیست
    - راهش را یافتم و سپس ارایه راه حل

**4- اتمام فروش**

این مرحله مبتنی بر روابط انسانی است تا تاکتیک. مسیر فروش فرایندی است مبتنی بر صداقت، اعتماد و احترام متقابل که در گرو درخواست و تقاضا در انجام معامله است (شما باید جسارت و قدرت تقاضا را داشته باشید) بنابراین بگویید آیا حاضرید با من معامله کنید. آخرین ابزار شما برای فروش؛ انگیزه و اراده قوی شماست.

مردم بر اساس عقاید و عواقب عقایدشان تصمیم به خرید می گیرند، یعنی محصول را به خاطر محصول بودنش نمی خرند بلکه به خاطر کاهش درد یا لذت و خوشی می خرند، یعنی وضعیت بعد از مالکیت را می خرند. لذا افراد همیشه آنچه را که نیاز دارند را نمی خرند بلکه آنچه را که دوست دارند را می خرند (خرید احساسی و توجیه منطقی). نیاز داشتن همیشه معادل خواستن نیست، یعنی افراد دنبال حس خوب گرفتن از خرید خود هستند، مثلا پزشکی که می گوید وزن کم کنید ، تا وقتی شما حس خوشتیپ بودن را قبول و تصور نکنید، وزن کم نمی کنید. ریشه تمام رفتارهای انسان و در نتیجه تصمیم گیری ایشان دو نیرو است:

* اجتناب از درد و رنج
* بدست اوردن لذت و خوشی

لذا برای ایجاد انگیزه خرید در مشتری می توانید مزایای صاحب شدن کالا یا درد نداشتن ان را یاداوری کنید.

**اصول پنج گانه در روانشناسی فروش**

* بپذیریم که همه ما فروشنده ایم.
* نگرش درستی در خصوص فروش داشته باشید.
* فروشنده باید نقش مشاور داشته باشد.
* از دیدگاه خریدار به موضوع نگاه کنید (عدد 69) منظور از عدد 69 در واقع دیدگاه و پرسپکتیو می باشد. یعنی شما بعنوان فروشنده بایستی دیدگاه مشتری خود را حتما لحاظ کنید. شما در پایین عدد 69 را می بینید اما همین عدد وقتی از بالا نگاه شود 96 دیده می شود.
* مشتری همواره تصویر کالا را می خرد، نه خود کالا را. فروشنده انقدر محصول را به مشتری پیشنهاد می دهد تا با آن محصول ارتباط برقرار نماید یا خانمی که لباس عروس می خرد، در واقع تصویر خود را روی سن و تشویق حضار را می خرد.

فروش در زمان انتقال حس خوب و اشتیاق فروشنده به خریدار اتفاق می افتد و این اشتیاق از فروشنده به مشتری مسری است (نمی دونی چه کار خارق العاده ای، چه محصول بی نظیری و ...)

**استراتژی افزایش فروش و پایبندسازی مشتری**

* ایجاد یک رابطه موثر و بلند مدت با مشتری
* احترام همیشگی به مشتری
* ایجاد حس رضایتمندی در مشتری با کارهای کوچک و کم هزینه مثل دادن یک اشانتیون کوچک به همراه محصول سفارشی، تبریک تولد مشتری و ...
* اعلام اخبار و اطلاعات محصول و ... و پیگیری سررسید مصرف بعدی
* قایل شدن امتیازات دوره ای برای مشتریان قدیمی و یا تخفیف های مناسبتی
* پذیرش انتقادات و پاسخگویی به اعتراضات
* دادن نمونه محصول و انعطاف پذیری
* عدم گرانفروشی و زیاد فروشی
* دیدگاه سودجویانه نداشتن ( ندادن محصولات نامرتبط)
* حس خوب داشتن و ظاهر مناسب داشتن
* بازاریاب بودن و نه فروشنده بودن.

ستون یازدهم

برای شناخت و درک دیگران نیاز به برقراری ارتباط داریم

مقدمه

ارتباط یکی از مهارت های نرم جهت پیشرفت شخصی و شغلی است و می توان آن را جریانی دانست که طی آن دو نفر یا بیشتر به تبادل افکار، نظرات، احساسات و عقایدخود می پردازند و از طریق بکار بردن پیام هایی که معنایش برای کلیه انها یکسان است به انجام این امرمی پردازد. چارلز کولی ارتباط را مکانیسمی می داند که از خلال آن روابط انسان ها برقرارمی شود و بسط می یابد. غالباً در برقراری ارتباطات؛ عوامل ژنتیکی، عوامل فرهنگی، اقتصادی، درونی، تجارب آموزشی و زندگی، عوامل معنوی، ارزش ها و باورهای اخلاقی و ... موثر می باشند.

طبق یک فرضیه در ارتباطات بین شخصی، هیچکس به طور کامل با دیگری ارتباط برقرار نمی کند و معمولاً ما با تصویری که از دیگران در ذهن داریم ارتباط برقرار می کنیم، اما هرچه بیشتر در مورد وی بدانیم بیشتر می توانیم بجای تصویر شخصی با خود شخص ارتباط برقرار سازیم. اگر این تصویر با تصویری که آنان از خود دارند، سازگار نباشد نمی توانیم ارتباط خوبی با آنها برقرار کنیم. ارتباط کلامی وسیله ای برای رسیدن به تصویرهای معتبر از یکدیگر است. گاهی اوقات دیگران ما را آنگونه که می خواهند می بینند و ما نیز دیگران را آنگونه که خود می خواهیم می بینیم.

مهارت ارتباطی و اهمیت آن

مهارت‌ ارتباطی قابلیتی است که شما در هنگام ارسال و دریافت انواع اطلاعات از آنها استفاده می‌کنید. استفاده موثر از این مهارت قابلیتی است که نیاز به تمرین و ممارست دارد. برقراری ارتباط موثر شاید مهمترین مهارت در زندگی باشد. این چیزی است که ما را قادر می سازد اطلاعات را به دیگران منتقل کنیم و آنچه را که به ما گفته می شود درک کنیم. وقتی می بینید کودکی به شدت به صحبت های مادرش گوش می دهد و سعی می کند صداهای او را تکرار کند، متوجه می شوید که میل به برقراری ارتباط چقدر اساسی است. شخص دارای ارتباط مؤثر کسی است که متعهد، با ملاحظه، و واقعاً به حرف های طرف مقابل گوش می دهد. این افراد وقتی صحبت می کنند، در تعاملات خود شفاف، مطمئن و مهربان هستند.

مهارت ارتباطی موثر آتشی است که سوخت موتور شما را تامین می کند. کارل زنگرل، مدیر دانشکده برای برنامه های ارتباطی و مدیریت منابع انسانی می گوید: «در عصری که هوش مصنوعی و سایر فناوری های دیجیتال در حال تغییر شیوه عملکرد ها هستند، مهارت های ارتباطی برای تقویت روابط و ارتقای همکاری و سازگاری حیاتی تر خواهد شد. در تمام سطوح یک سازمان و یا یک تیم، ارتباطات کلید حفظ روابط کاری قوی است. خطوط باز ارتباط باعث ایجاد اعتماد می شود که در نهایت می تواند منجر به افزایش بهره وری و تقویت روحیه شود.

مهارت های ارتباطی چهارگانه

مهارت های ارتباطی شامل ترکیبی از توانایی های کلامی و غیرکلامی است. ارتباط شامل انتقال و دریافت اطلاعات از طریق طیف وسیعی از ابزارهای کلامی و غیرکلامی و بخش مهمی از توسعه روابط حرفه ای هستند. در حالی که ممکن است به نظر برسد که ارتباط عمدتاً صحبت کردن و گوش دادن است، اما طیف گسترده ای از دریافت و انتقال اطلاعات از حالت چهره گرفته تا لحن صدای شما را شامل می شود. *مهارت های ارتباطی در چهار دسته زیر قرار می گیرند:*

**1- ارتباط کتبی:** نوشتن یکی از جنبه های سنتی تر ارتباطات است. ما اغلب به عنوان بخشی از کارمان می نویسیم. از طریق ایمیل و پیام رسان ها و همچنین در اسناد رسمی تر، مانند گزارش های پروژه، نامه های اداری و ... ارتباط برقرار می کنیم.

**2- ارتباط کلامی:** ارتباط کلامی می تواند غیر رسمی باشد، مانند گپ زدن با همکاران در مورد یک محصول، یا رسمی تر، مانند ملاقات با مدیر خود برای بحث در مورد عملکردها. وقت گذاشتن برای گوش دادن فعالانه هنگامی که شخص دیگری در حال صحبت است نیز بخش مهمی از ارتباط کلامی است.

**4- ارتباط بصری:** در نهایت، ارتباط بصری به معنای استفاده از تصاویر، نمودارها و سایر ابزارهای غیر مکتوب برای به اشتراک گذاشتن اطلاعات است. اغلب، تصاویر بصری ممکن است با یک نوشته همراه باشند.

**3- ارتباط غیر کلامی:** پیام‌هایی که به دیگران ارسال می‌کنید نیز می‌توانند به صورت غیرکلامی از طریق زبان بدن، تماس چشمی و رفتار کلی ما انجام شوند. ما می توانیم با استفاده از حالات صورت مناسب، تکان دادن سر و برقراری ارتباط چشمی خوب، ارتباط غیرکلامی قوی برقرار کنیم. در واقع، ارتباط کلامی و زبان بدن باید با هم هماهنگ باشند تا پیامی را به وضوح منتقل کنند.*از نکات زیر استفاده کنید تا در مورد زبان بدن خود و سایر جنبه های مهم ارتباط غیرکلامی هوشیارتر شوید.*

* **روی زبان بدن خود کار کنید:** زبان بدن در طیف وسیعی از سناریوها ظاهر می شود. هنگامی که گوش می دهید، سعی کنید صاف بایستید، سر خود را به نشانه تایید حرف طرف مقابل تکان دهید تا نشان دهید که به وی گوش می دهید، مراقب حالات چهره خود باشید. اگر در حال صحبت هستید، تماس چشمی برقرار کنید و از حرکات طبیعی دستتان خود استفاده کنید.
* **از احساسات خود آگاه باشید:** احساس شما می تواند غیرکلامی باشد. در طول یک مکالمه، جلسه یا ارائه، با همه احساس خود حضور داشته باشید و به این فکر کنید که آیا زبان بدن شما - و حتیتن و لحن صدای شما - آنچه را که می خواهید بیان می کند یا خیر.
* **از همدلی استفاده کنید:** هنگام برقراری ارتباط با دیگران، احساسات دیگران را در نظر بگیرید. بخشی از داشتن یک مکالمه معنادار یا داشتن یک ارائه معنادار، آگاهی از دیگران است و همدل بودن با وی است. اگر سعی کنید خود را به جای طف مقابل بگذارید، بهتر می توانید درک کنید که آنها چه چیزی نیاز دارند و می توانید ارتباط موثرتری برقرار کنید.

مهارت های ارتباطی مهم برای موفقیت

**الف) گوش دادن فعال**

گوش دادن فعال شامل توجه دقیق به آنچه دیگران می گویند و پرسیدن سؤالات شفاف برای نشان دادن علاقه و درک است. این امر ارتباط مؤثر را تسهیل می‌کند و در عین حال به ما اجازه می‌دهد تا احترام بگذاریم و با شخصی که با او ارتباط برقرار می‌کنیم روابط برقرار کنیم. اکثر افراد، تمایل دارند بیش از حد روی ارائه پیام‌ها و نظراتشان تمرکز کنند و خیلی کم روی گوش دادن. درک آنچه دیگران سعی می کنند به ما بگویند - چه رو در رو باشد یا از طریق رسانه ای دیگر - مبنایی برای اقدام و همکاری مشترک است.

**ب) آگاهی از سبک های ارتباطی**

سبک ارتباطی همان نحوه‌ی تعامل شما با دیگران است و نحوه‌ی گفتار، رفتار و واکنش شما را در موقعیت‌های مختلف تعیین می‌کند. چهار سبک ارتباطی اصلی وجود دارد که شامل سبک‌های زیر هستند:

**1- سبک ارتباطی منفعل:** ارتباط گیرندگان منفعل، ساکت تر هستند و همیشه احساسات واقعی خود را بیان نمی کنند و اغلب اوقات هم‌رنگ جماعت می‌شوند. نیازهایشان را بیان نمی‌کنند یا نظرات و احساساتشان را به اشتراک نمی‌گذارند آنها می توانند بسته به موقعیت، بی تفاوت یا موافق رفتار کنند تا آرامش را حفظ کنند و قایق را تکان ندهند. بنابراین، برای دیگران سخت است که از مشکل احتمالی آنها مطلع شد. نشانه‌هایی برای شناخت افراد با سبک ارتباطی منفعل عبارت‌اند از:

* ناتوانی در نه گفتن؛
* حالت بدنی ضعیف (مانند پشت خمیده)؛
* آسان‌گیری؛
* دوری از برقراری ارتباط چشمی؛
* صدای ملایم؛
* رفتار عذرخواهانه؛
* حرکات بدنی ناشی از اضطراب.

اگر شما فردی با سبک ارتباطی منفعل هستید، باید مهارت‌های ارتباطی خود را تقویت کنید. به دنبال فرصت‌هایی باشید که بتوانید به‌راحتی صحبت کنید. اگر در جلسات گروهی احساس راحتی ندارید، به دنبال جلسات خصوصی باشید. اگر نوشتن را به گفت‌وگو ترجیح می‌دهید، سعی کنید به جای مراجعه‌ی حضوری از طریق ایمیل ارتباط برقرار کنید. با گذشت زمان می‌بینید که به اشتراک گذاشتن آزادانه‌ی افکارتان فرصت‌هایی را برای تعاملات مثبت رقم می‌زند.

**2- سبک ارتباطی تهاجمی:** این گروه در بیش‌تر اوقات افکار و احساسات خود را بیان می‌کنند و می‌خواهند در مکالمات پیروز باشند؛ این کار به طور معمول به ضرر دیگران تمام می‌شود. آن‌ها ممکن است قبل از تفکر واکنش نشان دهند که این موضوع به احتمال زیاد در بلندمدت بر روابط، بهره وری ومهارت‌های بین‌فردی تأثیر می‌گذارد.

افراد تهاجمی بسیاری از پیش‌نیازهای رهبر خوب را دارند، اما باید حفظ رویکرد آرام و معتدل را بیاموزند. اگرچه رفتار تهاجمی این افراد احترام برخی از کارکنان بدقلق را به همراه دارد، برای برخی دیگر، که به رویکردهای خنثی‌تر واکنش بهتری نشان می‌دهند، ترسناک است. نشانه‌هایی برای شناخت افراد با سبک ارتباطی تهاجمی عبارت‌اند از:

* وسط صحبت دیگران پریدن؛
* پوزخند زدن یا تمسخر؛
* حمله به فضاهای شخصی دیگران؛
* ژست مغرور و ازخود‌راضی؛
* استفاده از حرکات تهاجمی؛
* حفظ تماس چشمی قوی..

اگر فردی با سبک های ارتباطی تهاجمی هستید، شاید متوجه شوید که برای برقراری روابط مثبت قوی در محل کار در تقلا هستید. ممکن است مطالعه‌ی تکنیک‌های ارتباط موثر در غلبه بر بعضی از تمایلات پرخاش‌گرانه به شما کمک کند. کاهش استرس در زندگی نیز مفید خواهد بود. شما می‌توانید با انجام فعالیت بدنی‌، تمرین ذهن آگاهی یا مراقبه به شیوه‌ای سالم با عوامل استرس‌زا مبارزه کنید.

**3- سبک ارتباطی منفعل- تهاجمی:** افراد با سبک ارتباطی منفعل-تهاجمی از نظر ظاهری منفعل به نظر می‌رسند، اما اغلب انگیزه‌ های تهاجمی بیش‌تری را در عملکردشان بروز می‌دهند. ممکن است دلنشین صحبت کنند، اما عملکرد آن‌ها همیشه در راستای گفته‌هایشان نیست. این افراد می‌توانند شرایط را طوری بی سرو‌صدا تغییر دهند که به نفع خودشان باشد. برخی از آن‌ها احساس می‌کنند که ضعیف هستند یا مورد سوءاستفاده قرارگرفته‌اند، اما همیشه این‌طور نیست. نشانه‌هایی برای شناخت افراد با سبک ارتباطی تهاجمی عبارت‌اند از:

* غر زدن؛
* صحبت کنایه‌آمیز؛
* انکار کردن ظاهری؛
* نمایش چهره‌ی خوش‌حال هنگامی که به‌وضوح ناراحت هستند؛
* سکوت پیشه‌ کردن.

اگر خود شما فردی با سبک ارتباطی منفعل‌-‌تهاجمی هستید، به دنبال فرصتی برای انتقال واضح افکار و نیازهای خود باشید. راهی برای برقراری ارتباطی صادقانه و روشن پیدا کنید، تا به‌خوبی شنیده شوید و برای بیان مسائل فعالانه گام بردارید.

**4- سبک ارتباطی قاطعانه:** به طور معمول، سبک قاطعانه محترمانه‌ترین و سازنده‌ترین نوع ارتباط در محل کار است. افراد قاطع افکار و عقاید خود را با اعتماد به نفس به اشتراک می‌گذارند و در عین حال محترم و مؤدب هستند. آن‌ها به‌راحتی چالش‌ها را می‌پذیرند، اما می‌دانند که چگونه در هنگام نیاز نه بگویند. این افراد محدودیت‌های خود را درک می‌کنند و بدون بروز عملکرد تهاجمی، از مرزهای خود محافظت می‌کنند.

هنگامی که با فردی قاطع رو‌به‌رو شوید، متوجه توانایی آن‌ها در ایجاد احساس راحتی در دیگران خواهید شد. افراد قاطع همان کسانی هستند که به دنبالشان هستید، زیرا داشتن بحث و گفت‌و‌گویی سازنده را آسان می‌کنند. نشانه‌هایی برای شناخت افراد با سبک ارتباطی قاطعانه شامل موارد زیر هستند:

* حرکات حاکی از تسلط؛
* ترویج همکاری و اشتراک‌گذاری نظرات؛
* بیان احساسات و ایده‌ها به شیوه‌ای سازنده؛
* حالت بدنی خوب (صاف نشستن)؛
* صدای رسا؛
* تماس چشمی دوستانه.

اگر در تیم خود فرد قاطعی دارید، او را برای به اشتراک‌ گذاشتن عقایدش تشویق کنید. فرد قاطع را در موقعیت رهبری قرار دهید و از او برای کنار آمدن با سبک های ارتباطی منفعل، منفعل-تهاجمی و تهاجمی کمک بگیرید.

**ج) توانایی متقاعد سازی**

این مهارت شامل متقاعد کردن دیگران برای انجام یک عمل دلخواه یا رفتاری خاص است، معمولاً برای رسیدن به هدف نهایی. ارتباطات به معنای تأثیرگذاری بر نگرش‌ها و رفتارهای مخاطبان ما، چه در محیط کار و چه در خارج، با مشتریان و سایر ذینفعان خارجی است. کسانی که مهارت‌های متقاعدسازی قوی دارند، می‌توانند شناخت و آگاهی دقیق تری از مخاطبان خود داشته باشند. آنها همچنین دوستانه و کاریزماتیک هستند و می توانند با هر کسی که می خواهند متقاعد کنند رابطه برقرار کنند. همچنین توانایی مقابله با هر گونه اعتراض و اصلاح پیشنهادات را دارند و اگر نتوانند دیگران را به طور کامل متقاعد کنند، مذاکره می کنند و سعی می کنند به نقاط مشترک برسند.آنها می توانند این کار را با گوش دادن و توجه به علایق دیگران انجام دهند.

**چ) دادن بازخورد**

ارتباط یک خیابان دو طرفه است و افراد ارتباط قوی قادر به ارائه و پذیرش بازخورد هستند. کسی که بازخورد خوب می دهد، در واقع برای مسائل و مشکلات، توانایی ارائه راه حل های مناسب را دارد.

**ح) اعتماد به نفس**

اعتماد به نفس را می توان از طریق تماس چشمی، لحن صدا و حالت خوب نشان داد. این به شما کمک می کند که هنگام ارائه یا استدلال آماده باشید، به طوری که در مورد کلمات خود دچار مشکل نشوید و بتوانید اظهارات خود را با متانت بیان کنید.

**خ) ذهنیت باز داشتن**

باید بپذیرید که ممکن است همیشه با دیدگاه کسی موافق نباشید، اما سعی کنید با دیدگاه او همدردی کنید و همیشه احترام بگذارید. به این ترتیب، می توانید به طور دوستانه اختلاف نظر داشته باشید و از ایجاد شکاف هایی که ممکن است بر کار آینده تأثیر بگذارد جلوگیری کنید.

**د) همدلی**

همدلی شامل درک مشترک از احساسات دیگران است که برای برقراری ارتباط در محل کار بسیار مهم است. اگر درک می‌کنید که یک نفر چگونه یا چه احساسی دارد، می‌توانید نحوه برقراری بهترین ارتباط با او را ارزیابی کنید و رویکرد مناسب را انتخاب کنید.

**ز) هوش فرهنگی[[33]](#footnote-33)**

در اقتصاد جهانی امروز، پذیرش تنوع فرهنگی و تلاش برای عبور از موانع ارتباطی مهم است. بهترین راه برای نزدیک شدن به این موضوع، صبور بودن، احترام گذاشتن و باز بودن برای یادگیری و درک تفاوت های فرهنگی است. در میان مهارت‌های مورد نیاز برای بشریت، توانایی سازگاری مداوم با افراد از فرهنگ‌های مختلف و توانایی مدیریت ارتباطات بین فرهنگی مهم است. توانایی یک فرد برای انطباق با ارزش‌ها، سنت‌ها و آداب و رسوم متفاوت از آن‌هایی که به آن‌ها عادت کرده‌اند و کار در یک محیط فرهنگی متفاوت، شاخص هوش فرهنگی است. این نوع هوش، منبع بالقوه مزیت رقابتی است و به عنوان توانایی افراد برای رشد شخصی از طریق یادگیری مستمر و درک بهتر میراث فرهنگی، آداب و رسوم و ارزش های مختلف و رفتار موثر با افراد با پیشینه ها و درک فرهنگی متفاوت است.

**ر) مدیریت تعارض**

مهارت های مدیریت تعارض بسیار مهم است. مدیریت موفق تعارض شامل شنیدن تمام جنبه های یک موقعیت، توانایی همدلی و حل هر مشکلی است. معمولاً تعارضات را می توان با شفقت، صبر و حل مشکل مدیریت کرد. مالکیت اعمال خود بودن و توانایی عذرخواهی مهارت کلیدی است.

مثلث ارتباطات

بزرگترین هدیه ی خداوند به بندگان همان ارتباط با بندگان دیگراست. شاید گاهی این ارتباطات و رابطه ها سخت باشند ولی همین ها به زندگی لذت می بخشند. روابط از مجرای مثلث وقت گذاشتن، پشتکار و تخیل رشد می کنند.

رابطه ها هم می توانند زیباترین سطح زندگی را نشان دهند و هم عذاب آورترین قسمت را. خودت تصمیم می گیری که چگونه آنها را بسازی. مثلث وقت، پشتکار و تخیل باید با هم باشند تا روابط، حفظ شده و درست رشد کنند. زمانی که رابطه ای خوب با دیگران نداشته باشی زندگی هم جنبه خوبی نخواهد داشت. رابطه ها نیاز به کاشت و نگاهداشت دارند، رابطه ها ایجاد می شوند ولی با تلاش، پشتکار و نگهداری درست رشد و زنده نگه داشته می شوند و توسعه می یابند. ولی این رشد و نگهداری سخت است. اگر دنبال یک راه میانبر و آسان باشی چیزی به دست نمی آوری، قدر چیزی را نمی دانی و به آنچه می خواهی نمی رسی. به دست آوردن هر چیز بارزشی سخت است به خاطر همین است که خیلی ها سراغ آن نمی روند. ولیاگر روی ریل آن افتادی ادامه مسیر برایت آسان می شود.

اگر بخواهی در زندگی روابط خود را قوی کنی، تنها راه این امر وقت گذاشتن است. وقت گذاشتن برای رشد و توسعه آنها. چه رابطه با فرزندان، خانواده و چه همکاران، شرکای تجاری و چه با دیگران باشد. تخیل یعنی باید با استفاده از این قدرت بتوانی روابط را توسعه و در فردای آن سیر کنی و روابط جدید بسازی و بسازی، رابطه یک سرمایه عظیم است که با تخیل رشد و نمو پیدا می کند. تخیل در کنار خانواده بودن، در کنار آنهایی که دوستشان داریم و ...

ستون دوازدهم

یک رهبر بزرگ برای دنیا کافی است

رهبری

**رهبری؛ هنر و علم انجام کار از طریق تلاش‌های مشتاقانه دیگران است، کاتالیزوری است که پتانسیل را به واقعیتی جدید تبدیل می‌کند و نتایج مثبتی ایجاد می‌کند. در یک تقسیم بندی رهبران را به دو دسته؛ رهبران مراوده‌ای (تعاملی) و رهبران تحول گرا تقسیم نموده اند. رهبران مراوده ای، پیروان خود را در جهت انجام اهداف تعیین شده بر می‌انگیزانند. بر اساس این دیدگاه، وظیفه عمده رهبر، به کارگیری پیروان به وسیله استفاده از یک سبک بهتر است که با موقعیت تطابق داشته باشد. در رهبری مراوده ای، هدف عمده رهبر انگیزش و برانگیختن پیروان است. این انگیزش با روشن نمودن اهداف و بهترین مسیرهای رسیدن به اهداف حاصل می‌شود.**

**رهبران کاریزماتیک از شخصیت و سبک ارتباطی خود استفاده می‌کنند تا تحسین پیروانشان را به دست آورند. آن‌ها به‌طور معمول با دیگران ارتباط مؤثر برقرار می‌کنند، حساسیت‌های عاطفی دارند، به پیوندهای اجتماعی بسیار اهمیت می‌دهند و در موقعیت‌های استرس‌زا و اضطراب‌آور، به‌خوبی احساسات خود را کنترل می‌کنند. موضوع عجیبی نیست که بسیاری از رهبران و فعالان سیاسی، افراد کاریزماتیکی محسوب می‌شوند. رهبر کاریزماتیک بودن بیشتر بستگی به شخصیت فردی خود رهبر دارد. رهبران کاریزما در باورها، ارزش‌ها و اهداف پیروان خود نفوذ می‌کنند و به‌عنوان قهرمان تاثیر فوق العاده‌ای در میان پیروان خود بر جای می‌گذارند.**

**رهبران کاریزماتیک را رهبران تحول گرا و یا الهام بخش نیز می‌گویند. رهبران تحول آفرین، با بسیج پیروان خود به نتایج فوق العاده‌ای دست می‌یابند. در عصر پرتلاطم امروزی نیاز به رهبران تحول گرا بیش از پیش محسوس است. رهبران تحول گرا دارای ویژگی‌های زیر می‌باشند:**

1- بصیرت: **احساس روشنی از رهبری، توانایی تهییج و انگیزش پیروان، ایده‌های مختلف در زمینه رهبری،**

2- کاریزما: **بیدار کردن احساسات، ایمان، تعهد، غرور و اعتماد در دیگران،**

3- سمبل گرایی: **شناسایی قهرمامان و ارائه پاداش‌های ویژه،**

4- تحریک معنوی: **آگاه کردن پیروان از مسائل و مشکلات و خلق راه حل‌های اثربخش،**

5- صداقت: **روحیه صداقت و درستکاری با پیروان و ایجاد جو اعتماد و درستکاری.**

***همچنین رهبران کاریزماتیک، از ویژگی‌های دیگری استفاده می‌کنند تا افراد را به درک و حمایت از دیدگاهشان ترغیب کنند، از جمله:***

1- حضور فعال

**در رهبری کاریزماتیک، افراد**[**اعتماد به نفس**](https://karboom.io/mag/articles/%D8%B1%D9%88%D8%B4-%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%A7%D9%81%D8%B2%D8%A7%DB%8C%D8%B4-%D8%A7%D8%B9%D8%AA%D9%85%D8%A7%D8%AF-%D8%A8%D9%87-%D9%86%D9%81%D8%B3)**و عزت‌نفس مناسبی دارند. هنگام صحبت با افراد**[**ارتباط چشمی**](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D8%B1%D8%AA%D8%A8%D8%A7%D8%B7-%DA%86%D8%B4%D9%85%DB%8C-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA)**برقرار نموده تا آنها احساس کنند که نظرات و عقایدشان مهم است. حضور فعال، به رهبران کمک می‌کند تا مهارت گوش‌کردن را در خود تقویت کنند. آنها به‌ جای آن که هنگام صحبت‌کردن فرد مقابل، به پاسخ خود فکر کنند، از روش** [**گوش دادن فعال**](https://karboom.io/mag/articles/%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D9%85%D9%87%D8%A7%D8%B1%D8%AA-%DA%AF%D9%88%D8%B4-%D8%AF%D8%A7%D8%AF%D9%86-%D8%B1%D8%A7-%D8%AF%D8%B1-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D8%AA%D9%82%D9%88%DB%8C%D8%AA-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85) **استفاده می‌کنند.**

۲- برقراری ارتباطات معنی‌دار

**این ویژگی با حضور فعال، ارتباط دارد. رهبران کاریزماتیک حساسیت‌های عاطفی دارند و با دیگران پیوند احساسی برقرار می‌کنند. آنها از تعیین هدف و مسائل مربوط به عملکرد، فراتر می‌روند و به قلب افراد نفوذ می‌کنند.**

۳- کنترل احساسات

**با اینکه رهبران کاریزماتیک، قادرند احساسات خود را به ‌خوبی بروز دهند و به عواطف دیگران توجه کنند، اما در موقعیت‌های خاص نیز می‌توانند آنها را کنترل کنند.**

4- سخاوتمندی

**همه رهبران کاریزماتیک این ویژگی را ندارند، اما بسیاری از آن‌ها در شرایط لازم از این خصوصیت استفاده می‌کنند. رهبران کاریزماتیک به اصول رهبری خدمتگزار و تحول‌گرا اعتقاد دارند و برخی اوقات خود را به‌ جای پیروانشان قرار می‌دهند تا از نیازهای آنها آگاه شوند. این ویژگی، اختصاص زمان، تماس با افراد، توجه به پیروان، ارائه اطلاعات کاربردی و احترام‌گذاشتن به دیگران را در بر دارد. رهبران کاریزماتیک باور دارند که سخاوتمندی، موضوع ارزشمندی است.**

5- خلاقیت و نوآوری

**این یکی از ویژگی‌های رهبر کاریزماتیک است که آنها از جنبه‌های مختلفی به موضوع نگاه می‌کنند و از کنار‌گذاشتن محدودیت‌ها نمی‌ترسند. در حالی که ممکن است دیگران کنار گذاشتن محدودیت‌ها و رفع آنها را نوعی ریسک تلقی کنند، اما رهبران کاریزماتیک همواره در هر راهی پیشرو هستند و برای نوآوری تلاش می‌کنند.**

**هنگام بروز مشکلات رهبران قدرتمند فقط مسائل به‌وجودآمده را نمی‌بینند، بلکه موانع را به‌عنوان چالشی برای خود و سازمانشان تلقی می‌کنند و آنها را فرصتی برای رشد می‌دانند. در دنیای کسب‌وکار، داشتن**[**خلاقیت**](https://karboom.io/mag/articles/%D8%AE%D9%84%D8%A7%D9%82%DB%8C%D8%AA-%D8%A7%D8%A8%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C-%D9%82%D8%AF%D8%B1%D8%AA%D9%85%D9%86%D8%AF-%D8%AF%D8%B1-%D8%AF%D9%86%DB%8C%D8%A7%DB%8C-%D8%B1%D9%82%D8%A7%D8%A8%D8%AA%DB%8C-%D8%A7%D9%85%D8%B1%D9%88%D8%B2)**می‌تواند به تغییر و تحول بزرگی منجر شود که به منبعی الهام‌بخش برای دیگران تبدیل می‌شود و در آنها**[**انگیزه**](https://karboom.io/mag/articles/%D8%A7%D9%86%DA%AF%DB%8C%D8%B2%D9%87-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA)**ایجاد می‌کند. در همین راستا، سایمون سینک، نویسنده کتاب «رهبران، آخر غذا می‌خورند»، در رابطه با این سؤال که «چرا برخی از تیم‌ها با یکدیگر همکاری دارند و برخی دیگر نه» این‌گونه نوشته است:**

**«اگر اقدامات شما برای رؤیاپردازی، بیشتر به دیگران الهام می‌بخشند،**

**باید بیشتر بیاموزید، بیشتر کار کنید و قدرتمندتر شوید؛ شما یک رهبر هستید.»**

6- سرسختی و اراده قوی

**یکی دیگر از ویژگی‌های رهبر کاریزماتیک، داشتن اراده قوی است. حقیقت این است که داشتن چشم‌اندازی برای آینده، محرک و هدف اصلی بسیاری از رهبران است؛ به‌عبارت دیگر، هر کاری که رهبران انجام می‌دهند، پیرامون محقق‌شدن چشم‌اندازشان می‌چرخد. در حقیقت رهبران برای رسیدن به رؤیای خود، اهداف مشخصی را در نظر می‌گیرند و سعی می‌کنند تا با تشکیل یک تیم قدرتمند، تدوین یک استراتژی سازمان‌یافته و همچنین سخت‌کوشی به اهداف خود برسند.**

**به همین دلیل عمدتاً رهبران روی دریافت نتایج و انجام کارهایی متمرکز هستند که پیش از این برای تحقق رؤیای خود تعیین کرده‌اند. همچنین رهبران کاریزماتیک هنگام روبه‌روشدن با چالش‌های مختلف تسلیم نمی‌شوند، بلکه رو به جلو حرکت می‌کنند و مسیرشان را ادامه می‌دهند. آیا شما هم به اهداف خود پایبند هستید؟ سخت‌کوشی و اراده قوی شما برای**[**رسیدن به هدف**](https://karboom.io/mag/articles/%DB%B5-%D8%B1%D8%A7%D9%87-%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D8%B1%D8%B3%DB%8C%D8%AF%D9%86-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81)**، به‌عنوان رهبری کاریزماتیک، می‌تواند برای دیگران الهام‌بخش باشد.**

**7- داشتن بینش**

از آنجایی که رهبران برای نوآوری ارزش قائل هستند، روی آینده و چگونگی بهبود آن متمرکز می‌شوند. رهبران قدرتمند، برای خودشان رؤیا و هدفی دارند که موجب الهام‌بخشیدن و انگیزه‌دادن به دیگران می‌شوند. در گزارشی از یونیورسم، این‌طور بیان شده است که ۴۱٪ از مدیران شرکت‌کننده در یک نظرسنجی، معتقدند که بهترین رهبران آینده، آنهایی هستند که از توانایی قدرت‌دادن به کارمندان خود برخوردار هستند.

سایمون سینک نیز در کتاب خود با عنوان «با چرا شروع کنید: رهبران بزرگ چگونه الهام‌بخش دیگران برای اقدام در جهت اهدافشان هستند؟ این‌گونه نوشته است:

رهبر بودن به دو چیز نیاز دارد:

داشتن بینش از دنیایی که هنوز وجود ندارد و

توانایی برقراری ارتباط با آن.

برای تمرین این مورد از ویژگی‌های رهبر کاریزماتیک نیز می‌توانید از خودتان این‌طور سؤالی کنید که «چگونه می‌توانید چیزی را در سازمان خود بهبود دهید». پاسختان را به این سؤال، با دیگران در میان بگذارید. در واقع، اگر اطرافیانتان ببینند که بینش و چشم اندازی برای آینده دارید، توجهشان جلب می‌شود و شما را دنبال می‌کنند.

8 – داشتن نگرش مثبت

**نگرش‌ها احساسات و باورهایی هستند که تا حد زیادی تعیین می‌کنند که افراد چگونه محیط خود را درک می‌کنند. در نهایت این نگرش است که منجر به بروز یک رفتار و عمل می‌شود. اما** نگرش افراد چگونه می‌تواند بر رهبری و پیروانش تأثیر بگذارد؟ **به‌عنوان رهبر، این اعمال، احساسات و خلق و خوی ما هستند که اعمال، احساسات و حالات پیروان ما را تعیین می‌کنند و جهت می‌دهند. داشتن نگرش مثبت چه به‌عنوان یک رهبر و چه به‌عنوان یک پیرو دارای مزایای فراوانی است از جمله؛**

* **افراد مثبت اندیش بیشتر عمر می‌کنند. در مطالعه‌ای که بر روی تعدادی از راهبه‌ها صورت گرفت نشان داد، کسانی که به‌طور منظم احساسات مثبت‌تری ابراز می‌کنند به‌طور متوسط ​​ده سال بیشتر عمر می‌کنند.**
* **همچنین محیط‌های کاری مثبت، از محیط‌های کاری منفی بهتر عمل می‌کنند، (دانیل گلمن).**
* **فروشندگان مثبت اندیش و خوشبین بیشتر از فروشندگان بدبین در فروش موفق هستند (مارتین سلیگمن).**
* **از طرفی رهبران مثبت اندیش می‌توانند تحت فشار تصمیمات بهتری بگیرند.**
* **احساسات مثبت از جمله قدردانی و تشکر از افراد از جمله ورزشکاران کمک می‌کند تا در سطح بالاتری عمل کنند.**
* **این موضوع در زندگی زناشویی نیز صدق می‌کند؛ وقتی زوجین تعاملات مثبت به منفی را به نسبت 5 به 1 تجربه می‌کنند، احتمال موفقیت ازدواج بسیار بیشتر است، در حالی که وقتی این نسبت به 1 به 1 نزدیک می‌شود، ازدواج‌ها بیشتر به طلاق ختم می‌شوند. (جان گاتمن)**
* **افراد مثبت اندیشی که به‌طور منظم احساسات مثبت‌تری را ابراز می‌کنند در مواجهه با استرس، چالش‌ها و ناملایمات انعطاف‌پذیری بیشتری دارند و می‌توانند افق دید وسیع‌تری داشته باشند و تصاویر بزرگ را ببینند که به آنها کمک می‌کند راه حل‌هایی را شناسایی کنند، در حالی که افراد منفی با دیدگاه محدودتری نگاه می‌کنند و تمایل دارند روی مشکلات تمرکز کنند (باربارا فردریکسون).**

**لذا افکار و احساسات مثبت با اثرات منفی استرس مقابله می‌کند. به‌عنوان مثال، نمی‌توانید در عین اینکه شکرگزار هستید استرس نیز داشته باشید. در آغاز هر کار دشوار این نگرش شما است که بیش از هر چیز دیگری می‌تواند نتایج موفقیت آمیز درپی داشته باشد. از طرفی نگرش شما نسبت به دیگران نگرش آنها را نسبت به شما تعیین می‌کند. علت و معلول ساده. همه ما به هم وابسته ایم. در زندگی هم همین طور است. ما به سادگی آنچه را که می‌دهیم پس می‌گیریم. موفقیتی که در زندگی به دست می‌آوریم تا حد زیادی به نحوه ارتباط ما با دیگران بستگی دارد. بنابراین، می‌توان گفت که این نگرش ما نسبت به زندگی است که نگرش زندگی را نسبت به ما تعیین می‌کند.**



**قبل از این که بتوانید به زندگی مورد نظر خود برسید، باید فکر کنید، عمل کنید، صحبت کنید و الگوی مناسبی به‌عنوان چشم انداز خود داشته باشید، نه این که بخواهید ادای الگوی خود را در بیارید و یا این که مثل ایشان شوید. بلکه از وی به‌عنوان یک راهنمای عمل و رهبر استفاده نموده تا بتوانید مسیر درست را تشخیص دهید، و روز به روز تلاش کنید بهتر از ایشان شوید و در زندگی شخصی و کاریتان تعالی و رشد بیشتری یابید. به یاد داشته باشید که هر چه در سازمان‌های با ارزش ارتقاء یابید، نگرش‌های بهتری خواهید یافت. و این که نگرش عالی نتیجه موفقیت نیست. بلکه موفقیت نتیجه یک نگرش عالی است.**

**9- از خودگذشتگی**

رهبرانی که می‌خواهند رشد کنند و بزرگ شوند، باید کارهایی بیشتر از کاهش گاه به گاه دستمزدشان انجام دهند. آنها باید از حقوق خود صرف نظر کنند. برای هر فردی، ماهیت فدایی ممکن است متفاوت باشد. رهبران برای بزرگ شدن از خود می‌گذرند. این در مورد هر رهبری صرف نظر از حرفه و شغلش صدق می‌کند. با هر رهبری که صحبت کنید، متوجه خواهید شد که او فداکاری‌های مکرر کرده است. معمولاً هر چه آن رهبر جایگاه بالاتری داشته باشد فداکاری‌های بیشتری انجام داده است. همان طور که جرالد بروکس می‌گوید:

«وقتی رهبر می‌شوید،

حق فکر کردن به خود را ندارید.»

امروزه بسیاری از مردم می‌خواهند از نردبان ترقی سازمانشان بالا بروند، زیرا معتقدند که آزادی و قدرت پاداشی است که در انتظار آنهاست. چیزی که آنها متوجه نمی‌شوند این است که ماهیت واقعی رهبری واقعاً فداکاری است. اکثر مردم تصدیق می‌کنند که فداکاری اولین شرط ضروری حرفه رهبری است.

مردم از خیلی از چیزها می‌گذرند تا فرصت‌های بالقوه را به دست آورند. به‌عنوان مثال، تام مورفی در سال 1937 برای جنرال موتورز شروع به کار کرد. اما او تقریباً اولین موقعیتی که در شرکت به او پیشنهاد شد را رد کرد زیرا حقوق یکصد دلاری در ماه به سختی هزینه‌های او را تامین می‌کرد. با وجود تردیدهایش، او به هر حال این کار را قبول کرد، زیرا فکر می‌کرد که این فرصت ارزش فداکاری دارد. حق با او بود. مورفی در نهایت رئیس هیئت مدیره جنرال موتورز شد.

فداکاری یک امر ثابت شده در رهبری است. این یک فرآیند مداوم است، نه یک موضوع یکبار مصرف. این نگرشی است که هر رهبر موفقی باید آن را حفظ کند. وقتی به حرفه‌ام نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم که حرکت رو به جلو همیشه مستلزم هزینه‌هایی بوده است. این موضوع برای من، در زمینه مالی با هر تغییر شغلی که از بیست و دو سالگی انجام داده ام صادق بوده است. هر زمان که فکر می‌کنید در مسیر درست قدم بر می‌دارید از فداکاری دریغ نکنید.

هر چه بیشتر رشد کنید، از خودگذشتگی بیشتری خواهید داشت

قدرتمندترین رهبر جهان کیست؟ من می‌گویم این رئیس جمهور ایالات متحده است. بیش از هر فرد دیگری، اعمال و سخنان او بر مردم تأثیر می‌گذارد، نه فقط در کشور آمریکا، بلکه در سراسر جهان. به این فکر کنید که او باید از چه چیزهایی بگذرد تا به مقام ریاست جمهوری برسد و آن مقام را تصاحب کند. زمان او دیگر مال خودش نیست. او مدام مورد بررسی قرار می‌گیرد. خانواده او تحت فشار فوق العاده‌ای هستند. و به‌طور طبیعی، او باید تصمیماتی بگیرد که می‌تواند به قیمت جان هزاران نفر تمام شود. حتی پس از ترک پست، او بقیه عمر خود را در جمع ماموران سرویس مخفی که او را در برابر آسیب‌ها و خطرات محافظت می‌کنند، سپری می‌کند.

هر چه رهبر بزرگتر باشد، باید از خود گذشته‌تر باشد. به شخصی مثل مارتین لوتر کینگ فکر کنید. همسرش کورتا اسکات کینگ، در کتاب زندگی من با مارتین لوتر کینگ، گفت: «روز و شب تلفن ما زنگ می‌خورد، و یک نفر یک رشته القاب زشت را بیرون می‌داد . . . اغلب تماس‌ها با تهدید به کشتن ما در صورت عدم خروج از شهر خاتمه می‌یافت. اما علیرغم همه خطرات، هرج و مرج زندگی خصوصی ما، من احساس الهام و تقریباً شادی می‌کردم.»

کینگ وقتی در حال هدایت و رهبری جنبش حقوق مدنی رنگین پوستان آمریکا بود، بارها و بارها دستگیر و زندانی شد، سنگسار شد، چاقو خورد و مورد حمله فیزیکی قرار گرفت. خانه‌اش بمباران شد. با این حال بینش و نفوذ او همچنان در حال افزایش بود. در نهایت او هر چه داشت را فدا کرد. و آنچه را که رها کرد، با کمال میل و خواست خود از آن جدا شد. او در آخرین سخنرانی خود که شب قبل از ترورش در ممفیس ایراد کرد، گفت:

نمی دانم چه اتفاقی برای من خواهد افتاد. اما روزهای سختی در پیش داریم ولی برایم مهم نیست، چون من به قله کوه رفته ام، من مهم نیستم، من هم مثل هر کس دیگری دوست دارم عمر طولانی داشته باشم، اما طول عمر جای خود را دارد، من الان نگران این نیستم، فقط می‌خواهم خواست خدا را انجام دهم، و او به من اجازه داد تا اوج بگیرم، و من نگاه کردم و سرزمین موعود را دیدم. ممکن است من با شما به آنجا نرسم، اما می‌خواهم امشب بدانید که ما به‌عنوان یک قوم به سرزمین موعود خواهیم رسید. پس امشب خوشحالم. من از هیچ کسی نمی‌ترسم «چشم‌های من شکوه وجود و حضور خداوند را دیده است.» روز بعد او بهای نهایی فداکاریش را پرداخت. تأثیر کینگ عمیق بود. او میلیون‌ها نفر را تحت تأثیر قرار داد تا به‌طور مسالمت‌آمیز در برابر سیستم و جامعه‌ای که برای نادیده گرفتن آنها می‌جنگید بایستند.

هر چه سطح رهبری که می‌خواهید به آن برسید بالاتر باشد،

فداکاری‌های بیشتری باید انجام دهید.

زمانی که افراد موفق چیزی را واقعی می‌دانند برایشان واضح‌تر می‌شود. هیچ موفقیتی بدون نگرش فداکاری وجود ندارد. هرچه سطح رهبری شما بالاتر باشد، فداکاری‌های بیشتری باید انجام دهید. برای بالا رفتن باید از خودت بگذری. این ماهیت واقعی رهبری است. این قدرت نگرش درست است.

**هرچه بیشتر رشد کنید، ارزش و اعتبار بیشتری خواهید داشت**

اگر بخواهید درخت میوه و خشکبار بکارید، انتظار دارید چه زمانی محصولتان را برداشت کنید؟ آیا تعجب خواهید کرد اگر بفهمید که باید سال ها صبر کنید- سه تا هفت سال برای میوه، پنج تا پانزده سال برای آجیل؟ اگر می خواهید درختی بار دهد، ابتدا باید اجازه بدهید رشد کند. هرچه درختی بیشتر رشد کرده باشد و ریشه هایش قوی تری داشته باشد، ثمر بیشتری خواهد داد. و هرچه بیشتر بار دهد ارزش آن بیشتر خواهد بود.

این موضوع در مورد انسان ها هم صدق می کند. آنها هرچه بیشتر رشد کنند، ارزش بیشتری خواهند داشت، زیرا می توانند ثمره بیشتری تولید کنند. در واقع می گویند درخت تا زمانی که زنده است رشد خواهد کرد. من دوست دارم طوری زندگی کنم که همین را در مورد من هم بگویند؛ بگویند «او تا روزی که زنده بود به رشد و تعالی خود ادامه داد.» من این سخن آلبرت هابارد[[34]](#footnote-34) را خیلی دوست دارم: «اگر کاری که دیروز انجام دادید هنوز برای شما بزرگ به نظر می رسد، امروز کار زیادی انجام نداده اید.» اگر به دستاوردهای گذشته تان نگاه کنید و اکنون برای تان کوچک به نظر نمی رسند از زمانی که آن کار را انجام داده اید خیلی رشد نکرده اید. اگر به کاری که سال گذشته انجام داده اید نگاه کنید و فکر نکنید که الان می توانید آن را بهتر انجام دهید شما در آن زمینه از زندگی تان پیشرفت نخواهید کرد.

اگر به طور مداوم در حال رشد نیستید احتمالا توانایی رهبری تان در حال لطمه دیدن است. وارن بنیس و برت نانوس نویسندگان کتاب رهبران می گویند: «این ظرفیت توسعه و بهبود مهارت هاست که رهبران را از پیروان متمایز می کند.» اگر به عنوان یک یادگیرنده رو به جلو حرکت نکنید، مجبور خواهید بود به عنوان یک رهبر رو به عقب حرکت کنید.

**هرچه الهام بخش تر باشید رشد بیشتری خواهید نمود**

چرا شرکت اَپل از سایر رقبا خلاق تر است در حالی که مانند سایرین یک شرکت کامپیوتری است و به همان استعدادها، عوامل فروش، رسانه ها و منابع مالی دسترسی دارد که دیگران دارند؟ چرا فقط مارتین لوتر کینگ رهبر جنبش مسالمت آمیز حمایت از حقوق مدنی آمریکا شد، در حالی که سایرین هم چیزی از او کم نداشتند؟ همه اینها از یک راه و کد پیروی می کنند و آن هم دقیقاً حرکت در مسیر عکس آنچه در میان رقبای آنهاست. چرا یک شرکت یا یک رهبر می تواند با الهام بخشی، بازی را تغییر دهد؟ برخی ها می دانند «چیستی» می خواهند و «چرایی» یک کاری را انجام می دهند. اما فقط تعداد اندکی می دانند «چرا» و «چگونه» باید یک کار را انجام دهند.

منظور از چرایی؛ هدف، اعتقاد، نتایج کار و فلسفه وجودی است. چارچوب و چیدمان ذهنی رهبران تاثیرگذار؛ فکر، عمل و ارتباط برقرار کردن از «چرایی» به «چیستی» است. به عبارتی آن ها پذیرفته اند که خارج از قواعد مرسوم و پذیرفته شده امروزی، فکر نمایند و حرکت کنند.

اما اکثر ما عادت داریم از واضح ترین «چیستی ها» به گنگ ترین «چرایی ها» یا به عبارتی در چارچوب های پذیرفته شده امروزی حرکت کنیم. برای مثال دوباره از اَپل نام می بریم. اپل اینگونه ارتباط برقرار می کند: هر کاری ما انجام می دهیم معتقدیم وضع موجود را به چالش می کشد، چگونه وضع موجود را به چالش می کشیم؟ با طراحی زیبای محصولاتمان و کاربرپسند کردن آن ها. مردم برای آنچه انجام می دهید پول نمی دهند، بلکه برای چرایی انجام کار و تولیدات ما پول می دهند.

آنچه می گویم ریشه اش نه در روانشناسی بلکه در بیولوژی و ساختار زیستی ماست. مغز انسان دارای سه لایه است. کورتکس یا قشر مغز با لایه چه انطباق دارد و با کارهای فکری و منطقی و زبان سروکار دارد، و قسمت لیمبیک یا سامانه عصبی احساسی مغز که با اعتماد، وفاداری، رفتار و تصمیم گیری سروکار دارد با لایه چگونه و چرا تناظر دارد! وقتی با مشتری و یا مردم از دایره داخلی یعنی از چرا و چگونه ارتباط برقرار می کنیم مستقیما با سامانه عصبی احساسی آنها ارتباط برقرار می کنیم و وقتی تمرکز ما برای برقراری ارتباط بر عکس می شود، یعنی روی واقعیات و مشخصات محصول متمرکز می شویم، در واقع سراغ لایه کورتکس مغز مخاطب رفته ایم که منجر به ایجاد حس اعتماد سازی و وفاداری نمی شود.

پاسخ به سوال حیاتی چرایی انجام کاری که انجام می دهیم، کالایی که تولید می کنیم یا قرار است تولید کنیم و به طور کلی؛ فلسفه وجودی ما، هر چه برای شرکا، کارکنان، مشتریان، محیط زیست و اجتماع؛ یعنی همه ذینفعان الهام بخش تر باشد، به معنی ارتباط ریشه دارتر با سامانه عصبی- احساسی، اعتماد و وفاداری آنهاست. هر چه عمق چرایی انجام کار سطحی تر باشد، شانس برای موفقیت، کمتر خواهد بود.

افراد تیم تان را بشناسید و درباره ی آن ها تحقیق کنید

نقاط ضعف و قوت افراد تیم شما چیست؟ آن ها با چه کسانی در تیم در ارتباطند؟ آیا آن ها در حال رشد هستند و قابلیت رشد بیشتر در حوزه ای که کار می کنند را دارند؟ آیا نگرش آن ها مثبت است یا منفی؟ آیا آن ها عاشق کارشان هستند و آن را به خوبی انجام می دهند؟ این ها سوالاتی هستند که باید توسط رهبر پاسخ داده شوند.

درباره ی نحوه ی قرار گرفتن افراد در تیم با آن ها صحبت کنید

آن ها چه توانایی ها و نقاط قوتی برای ارائه دارند؟ آیا مواقعی وجود دارد که مشارکت آن ها به طور ویژه ارزشمند باشد؟ آن ها چگونه مکمل دیگر اعضای تیم هستند؟ آن ها برای برطرف نمودن نقاط ضعفشان به کدام توانایی های سایر اعضای تیم نیاز دارند؟ افراد هرچه بیشتر بدانند که براساس چه معیارهایی در یک تیم قرار می گیرند، بیشتر تمایل پیدا می کنند که از تناسب موقعیتی خود به نفع تیم بیشتر استفاده کنند، و در این راستا بهره وری خود را به حداکثر برسانند.

نحوه ی قرار گرفتن هر فرد در تیم را با همه ی اعضای تیم در میان بگذارید

بدیهی است که بدون کار گروهی نمی توان یک تیم برنده داشت. با این حال، همه ی رهبران برای کمک به اعضای تیم جهت همکاری با یکدیگر اقدام نمی کنند. اگر به همه ی افراد بگویید که چگونه با هم هماهنگ شوند و چه نقاط قوتی برای ایفای نقش خود در گروه داشته باشند، آنگاه هم تیمی ها برای یکدیگر ارزش قائل خواهند شد و به یکدیگر احترام خواهند گذاشت.

بر کامل کردن یکدیگر به جای رقابت با یکدیگر تاکید کنید

رقابت سالم بین هم تیمی ها خوب است. آن ها را تحت فشار قرار می دهد تا بهترین کار را انجام دهند. اما در نهایت اعضای تیم باید به خاطر تیم با هم کار کنند، نه فقط به خاطر خودشان. از نظر برخی رهبران، ایده ی تمرکز بر نقاط قوت غیرمعمول به نظر می رسد. چند سال پیش من یک روز را با رهبران چندین شرکت سپری می کردم، و یکی از موضوعاتی که به آن پرداختم اهمیت ماندن در منطقه قدرت خود بود. من بارها آن ها را تشویق کردم که با نقاط ضعف خود که مربوط به توانایی است کار نکنند.

در طول جلسه ی پرسش و پاسخ یک مدیر با این ایده مخالفت کرد. مثالی که او زد مثال تایگر وودز بود. او گفت: «وقتی تایگر یک دور بد گلف بازی می کند، مستقیما به زمین تمرین می رود و ساعت ها تمرین می کند. می بینی جان؟ او روی نقطه ضعف هایش کار می کند.» من جواب دادم که: «نه، او روی نقاط قوتش کار می کند. تایگر بزرگترین گلف باز جهان است. او روی ضربات گلف تمرین می کند. او حسابداری یا موسیقی یا بسکتبال تمرین نمی کند. او روی نقاط ضعفش در منطقه ی قدرتش کار می کند. این همیشه نتایج مثبتی خواهد داشت.»

کار روی نقاط ضعف در منطقه ی قدرت شما همیشه نسبت به کار روی نقاط قوت در یک منطقه ی ضعیف نتایج بهتری به همراه خواهد داشت. من عاشق گلف هستم. اما اگر شوت های گلف تمرین کنم، هرگز پیشرفت زیادی نخواهم کرد. چرا؟ چون من یک گلف باز متوسط هستم. تمرین کردن شما را عالی نمی کند بلکه آن کار را در شما نهادینه می کند. اگر می خواهم پیشرفت کنم باید روی رهبری و ارتباطاتم کار کنم. این ها مناطق قدرت من هستند. مال شما کجاست؟ اگر در آن ها وقت می گذرانید پس روی موفقیت خود سرمایه گذاری می کنید.

برای این که یک رهبر موفق باشید نقاط قوت افراد خود را بیابید و ارتقا دهید

هرگاه افرادی را دیدید که در کار خود موفق هستند، مطمئن باشید که آن ها در حوزه توانایی های خود کار می کنند. اما اگر می خواهید به عنوان یک رهبر موفق باشید، این کافی نیست. رهبران موفق به دیگران کمک می کنند تا قابلیت ها و نقاط قوت خود را بیابند و به آن ها کمک می کنند تا روی آن ها کار کنند. در واقع، بهترین رهبران با توانایی تشخیص توانایی ها و محدودیت های خاص دیگران، و توانایی جایابی افراد خود در مشاغلی که در آن بهترین عملکرد را دارند مشخص می شوند.

متاسفانه اکثر مردم در حوزه ی قدرت خود کار نمی کنند و بنابراین به قابلیت های خود دست پیدا نمی کنند. موسسه ی نظرسنجی گالوپ بر روی 1.7 میلیون نفر در محل کارشان تحقیق کرد. بر اساس یافته های آن ها، تنها 20 درصد از کارکنان احساس می کنند که نقاط قوت آن ها هر روز در محیط کارشان به کار گرفته می شود. به نظر من این تا حد زیادی تقصیر رهبران آن ها است. آنها نتوانسته اند به افراد خود کمک کنند تا نقاط قوت خود را پیدا کنند و آن ها را در سازمانی جایابی کنند که نقاط قوت آن ها بتواند برای شرکت یک امتیاز و دارایی باشد.

فرانسیس هسلبین[[35]](#footnote-35) رئیس هیئت مدیره ی موسسه رهبر به رهبر که توسط پیتر دراکر تاسیس شد در کتاب خود *هسلبین در رهبری* نوشت: «پیتر دراکر به ما یادآوری می کند که سازمان ها وجود دارند تا نقاط قوت افراد را برجسته و نقاط ضعف آن ها را از بین ببرند. و این کار رهبران واقعی است. همچنین دراکر به ما می گوید که ممکن است رهبرانی متولد شوند، اما تعداد بسیار کمی هستند که می توان به آن ها تکیه کرد.» اگر می خواهید یک رهبر موثر باشید باید توانایی ارتقای افراد در حوزه های قوتشان را داشته باشید. چطور این کار را انجام می دهید؟

به عنوان یک رهبر روی نقاط قوت خود متمرکز شوید

وقتی کارم را شروع کردم، خودم را متعهد کردم که نقاط قوتم را پیدا کنم و برای ماندن در آن تلاش کنم. با این حال در چند سال اول کارم ناامید بودم. مانند بسیاری از رهبران بی تجربه، سعی می کردم کارهای مختلفی انجام دهم تا بفهمم واقعاً در چه کارهایی خوب هستم. علاوه بر این انتظارات دیگران با آنچه انجام می دادم و نحوه ی رهبری ام، با نقاط قوت من مطابقت نداشت. فکر می کنم این درمورد بسیاری از رهبران جوانی که تازه شروع به کار می کنند هم صدق می کند.

مسئولیت ها و تعهدات من گاهی ایجاب می کرد کارهایی را انجام دهم که نه استعداد و نه مهارتشان را داشتم. در نتیجه اغلب نتیجه ای نمی گرفتم. چندین سال طول کشید تا همه ی این مشکلات را حل کنم، نقاط قوتم را پیدا کنم، و افراد دیگری را برای جبران نقاط ضعف خود استخدام کنم و ارتقا بدهم. اگر شما یک رهبر جوان هستید و هنوز در مورد این که نقاط قوت شما کجاست مطمئن نیستید، ناامید نشوید. سعی کنید صبور باشید و سخت کار کنید. اگر پشتکار داشته باشید پیدای شان می کنید. چیزی که من می دانم این است که: مهم نیست که شما تازه کاری را شروع کرده باشید یا در اوج حرفه خودتان باشید، هرچه بیشتر در حوزه نقاط قوت خودتان کار کنید بیشتر موفق می شوید.

ساموئل جانسون[[36]](#footnote-36) شاعر، نویسنده و فرهنگ نویس بریتانیایی می گوید: «تقریبا همه مردم بخشی از عمرشان را در تلاش برای نشان دادن ویژگی هایی که ندارد تلف می کند.» و در جایی دیگر می گوید: «ذهن خود را از ناتوانی ها خالی کنید» اگر در ذهن خود تصوری از استعدادهایی دارید که افراد قرار است داشته باشند تا موفق شوند، اما شما آن ها را ندارید، آنگاه برای یافتن نقاط قوت واقعی خود با مشکل مواجه خواهید شد. شما باید کسی که هستید را کشف و ارتقا دهید. در اینجا چند پیشنهاد برای کمک به شما آورده ایم:

**1- از خودتان بپرسید من در چه کاری خوب هستم؟**

افرادی که به قابلیت های خود دست یافته اند کمتر زمان شان را صرف این سوال می کنند که «من چه کاری را می توانم درست انجام دهم؟» بلکه بیشتر این سوال را از خودشان می پرسند که: «من چه کاری را خوب انجام می دهم؟» سوال اولی بیشتر جنبه ی اخلاقی دارد. اما سوال دوم بیشتر جنبه ی استعدادی دارد. شما باید همیشه تلاش کنید تا آنچه را که درست است انجام دهید. اما انجام کاری که درست است، چیزی درمورد استعدادتان به شما نمی گوید.

**2- خاص باشید**

وقتی نقاط قوت خود را در نظر می گیریم، تمایل داریم بیش از حد گسترده فکر کنیم. پیتر دراکر، پدر مدیریت مدرن می نویسد: «معمای بزرگ این نیست که مردم کارها را بد انجام می دهند، بلکه این است که آن ها گه گاه چند کار را به خوبی انجام می دهند.» تنهای چیزی که جهانی است بی کفایتی است. قدرت همیشه مشخص است. هیچ کس هیچ گاه آن را تفسیر نکرده، به عنوان مثال، ویولونیست بزرگ یاشا هایفتز[[37]](#footnote-37) احتمالاً نمی توانسته به خوبی ترومپت بنوازد. هر چه بتوانید در مورد نقاط قوت خود دقیق تر باشید، شانس بیشتری برای پیدا کردن «جایگاه مورد نظر» خود خواهید داشت. چرا در حاشیه ی منقطه ی قدرتتان باشید در حالی که شانس این را دارید که در مرکز آن قرار بگیرید؟

**3- به آنچه که دیگران از آن تمجید می کنند گوش کنید**

بسیاری از اوقات ما استعدادهای مان را بدیهی فرض می کنیم. ما فکر می کنیم چون می توانیم کاری را خوب انجام دهیم، هر شخص دیگری هم می تواند. این موضوع اغلب درست نیست. چگونه می توانید تشخیص دهید که یک مهارت یا استعداد را نادیده بگیرید، یا روی آن سرمایه گذاری و آن را توسعه دهید؟ به آنچه دیگران می گویند گوش کنید. نقاط قوت شما توجه دیگران را جلب می کند و آن ها را به سمت شما می کشاند. از سوی دیگر، زمانی که در زمینه ای ضعیف عمل می کنید، افراد کمی علاقه نشان می دهند. اگر دیگران مدام در زمینه ی خاصی از شما تعریف و تمجید می کنند آن را توسعه دهید.

**4- از رقابت کردن بپرهیزید**

شما نمی توانید تمام وقت خود را صرف مقایسه ی خود با دیگران کنید. اما نمی خواهید تمام وقتتان را هم برای انجام کاری که دیگران خیلی بهتر از شما انجام می دهند تلف کنید. جک ولش[[38]](#footnote-38)، مدیرعامل سابق جنرال الکتریک می گوید: «اگر مزیت رقابتی ندارید، رقابت نکنید.» مردم برای یک چیز متوسط هزینه نمی کنند. اگر استعداد انجام کاری را بهتر از رقبا ندارید تمرکز خود را بر موضوع دیگری بگذارید. برای اینکه تصویر بهتری از موقعیت و جایگاه خود در رابطه با رقابت داشته باشید باید سوالات زیر را از خودتان بپرسید:

* آیا دیگران کاری را که من انجام می دهم انجام می دهند؟
* آیا آن ها آن کار را به خوبی انجام می دهند؟
* آیا آن ها آن کار را بهتر از من انجام می دهند؟
* آیا من می توانم بهتر از آن ها باشم؟
* اگر بهتر شوم نتیجه چه خواهد شد؟
* اگر بهتراز آن ها نشدم نتیجه چه خواهد شد؟

پاسخ سوال آخر این است: شما خواهید باخت. چرا؟ زیرا شما دارید در منطقه قدرت آن ها رقابت می کنید و شما توانایی رقابت کردن با آن ها را نخواهید داشت. هدف از پرسیدن این سوالات از خود این نیست که سعی کنید مانند دیگران باشید. بلکه هدف این است که ببینید وجه تمایز شما با دیگران در کجاهاست. جیم سوند برگ[[39]](#footnote-39)، ستاره ی سابق بیسبال توصیه می کند: «ویژگی منحصر به فرد خود را کشف کنید، سپس با برنامه ریزی آن را ارتقا دهید.» این کاری است که من سعی کردم انجام بدهم.

سال ها پیش متوجه شدم یکی از نقاط قوت من برقراری ارتباط با دیگران است. مردم همیشه با شنیدن صحبت های من انگیزه پیدا کرده اند. بعد از مدتی فرصت های زیادی به دست آوردم تا در رویدادهای مختلف با دیگر سخنرانان انگیزشی صحبت کنم. در ابتدا بسیار ترسناک بود، زیرا آن ها خیلی خوب و حرفه ای بودند. اما همان طور که به آن ها گوش می دادم مدام از خودم می پرسیدم: «چه کاری می توانم انجام دهم تا من را از آن ها متمایز کند؟» احساس می کردم امکان ندارد بهتر از آن ها باشم، اما امکان دارد بتوانم متفاوت باشم. با گذشت زمان من آن تفاوت را کشف کردم و ارتقا دادم.

من تلاش می کنم تا یک معلم انگیزشی باشم نه فقط یک سخنران انگیزشی. من می خواستم مردم نه تنها از آنچه من با آن ها به اشتراک می گذارم لذت ببرند، بلکه بتوانند آنچه را که از من آموخته اند را در زندگی خود به کار ببرند. برای بیش از دو دهه من زندگی خودم را صرف ارتقای آن تمایز کردم. این جایگاه من است- نقطه ی قوت و منطقه قدرت من.

سخن پایانی

موفقیت شخصی خود را درست تعریف کنید. تعاریف مختلفی از موفقیت از افراد مختلف وجود دارد. در یک جا، ارل نایتینگل[[40]](#footnote-40) می گوید: «موفقیت، تحقق تدریجی اهداف یا ایده آل ارزشمند شما است.» من خودم تعاریف مختلفی را در مراحل مختلف زندگی ام پذیرفته ام. اما در پانزده سال گذشته، روی یک تعریف تمرکز کرده ام، که فکر می‌کنم بدون توجه به این که افراد چه کسانی هستند یا چه کاری می‌خواهند انجام دهند، موفقیت را برای آن ها به تصویر می‌کشد. من معتقدم موفقیت یعنی این که:

هدف خود را در زندگی بشناسی،

به حداکثر توان خود رشد کنی،

و بذرهایی را بکاری که برای دیگران مفید باشد.

اگر شما بتوانید این سه کار را انجام دهید، فرد موفقی هستید. با این حال، هیچ یک از این ها ممکن نیست مگر این که شما نقاط قوت خود را پیدا کنید و روی آن ها تمرکز کنید. من عاشق داستان گروهی از پسرهای هم محله ای هستم که یک خانه ی درختی ساختند و کلوپ خود را در آنجا تشکیل دادند. وقتی به بزرگترها گفتند که چه کسی برای کدام مقام انتخاب شده است، از شنیدن این که یک کودک چهار ساله به عنوان رئیس جمهور انتخاب شده است شگفت زده شدند.

یکی از پدرها گفت: «آن پسر باید یک رهبر متولد شده باشد. چطور شد که همه ی شما پسرهای بزرگتر به او رای دادید؟» پسرش پاسخ داد: «خب ببینید پدر، او برای منشی بودن خوب نیست چون خواندن و نوشتن بلد نیست. نمی توانست خزانه دار هم بشود، چون حساب و کتاب بلد نیست. هیچ وقت نمی تواند به عنوان پلیس در هم باشد چون خیلی کوچکتر از آن است که کسی را بیرون کند. اگر ما او را برای کاری انتخاب نمی کردیم احساس بدی پیدا می کرد. پس ما او را رئیس جمهور کردیم.» البته زندگی واقعی این طور نیست. شما از روی ناچاری به یک رهبر موثر تبدیل نمی شوید. باید بخواهید که یک رهبر موثر بشوید. و باید روی نقاط قوت خود کار کنید.

همیشه این فرآیند را با کشف نقاط قوت خود شروع کنید نه با کشف نقاط ضعفتان. چرا؟ زیرا، هدف افراد در زندگی همیشه با استعداد آن ها ارتباط دارد. این روش همیشه جواب می دهد. شما برای انجام کاری که در آن استعداد ندارید فراخوانده نشده اید. شما با پیدا کردن نقاط قوتتان و تمرکز بر آن ها به اهدافتان خواهید رسید. به طور مشابه، اگر شما خارج از نقاط قوتتان کار کنید نمی توانید به اوج قابلیت هایتان برسید. پیشرفت و رشد همیشه با توانایی در ارتباط است. هرچه توانایی های طبیعی شما بیشتر باشد، قابلیت های شما برای بهبود بیشتر خواهد بود. من افرادی را می شناختم که فکر می کردند دستیابی به قابلیت های شان از تقویت نقاط ضعفشان حاصل می شود. اما آیا می دانید اگر تمام وقت خود را صرف نقاط ضعف تان کنید و نقاط قوتتان را توسعه ندهید چه اتفاقی می افتد؟ اگر واقعا سخت کار کنید ممکن است راه موفقیت را تا حد متوسطی طی کنید، اما هرگز از آن فراتر نخواهید رفت.

آخرین قطعه ی پازل- زندگی کردن به نفع دیگران- همیشه به این بستگی دارد که ما بهترین های مان را ببخشیم، نه بدترین هایمان را. شما با بخشیدن باقی مانده ی چیزها یا نقش آفرینی های نصفه و نیمه نمی توانید دنیا را تغییر دهید. تنها بهترین های شما به دیگران ارزش می بخشد و آن ها را بالا خواهد کشید.

موفقیت یک مقصد نیست که بخواهید زود به آن برسید، موفقیت یک سفر همیشگی است. **سِر ادموند هیلاری؛ اولین فاتح قله اورست پس از تلاش های ناموفق برای صعود، رو به اورست ایستاد و گفت: دوباره برمی گردم و تو را فتح می کنم. زیرا تو کوهی و نمی توانی رشد کنی اما من به عنوان یک انسان می توانم رشد کنم! و بالاخره توانست در سال 1953 اورست را فتح کند. چون او به این حقیقت رسیده بود که: «شجاعت و دلاوری همیشه غرش نمی کند! بعضی وقت ها، دلاوری همان صدای آرامی است که در پایان روز می گوید:** «**فردا دوباره تلاش می کنم**»

**و البته پر واضح است که او قبل از فتح اورست، توانسته بود خودش را فتح کند! که به درستی می گوید:** «**این نه کوه، بلکه خودمان است که باید آنرا فتح کنیم.» زیرا انسانی که درون خودش را فتح نکرده باشد و اسیر ترس، تنبلی و زیاد خوابیدن، هوا و هوس، بی برنامه گی و بی هدفی، بهانه ها، نظر دیگران، حسادت، غرور و لجبازی، و هر چیز سالب اراده باشد، هرگز قاطعیت و توفیقی برای فتوحات بیرونی را نخواهد داشت. اولین و بزرگترین پیروزی این است که خودت را فتح و تسخیر کنی! مغلوب شدن توسط خود، شرم آورترین و زشت ترین چیز است. کمتر چیزی می تواند در مقابل مردی که خود را فتح کرده، مقاومت کند.**

**هیلاری** در زمان فتح قله ی اورست، احساس غرور، افتخار، به سرانجام رساندن و احساس کامل کردن یک کار را داشت. اما این حس‌ها، خیلی کوتاه و گذرا بودند. چرا که بدن وی در مقابل هوای به شدت رقیق قله کوه، فقط به مدت ۱۵ دقیقه توان استقامت داشت. لذا می بایست خیلی زود پایین بیاید. موفقیت وی در رسیدن و ماندن نبود، بلکه در سفر کردن از درون خود به بیرون بود. موفقیت هرگز پایان راه نیست و شکست هرگز کشنده نیست. موفقیت در اول شهامت فتح خود و سپس شهامت رفتن به سوی قدم های بعدی است. چیزی که مهم است داشتن جرات و شهامت ادامه دادن پس از شکست است. موفقیت مقصد نیست بلکه یک سفر است. ناپلئون هیل: «صبر، پشتکار و عرق کردن، ترکیبی شکست ناپذیر برای موفقیت است.»

**منابع**

- دکتر ویر جینیا پی- دکتر جیمز سی. مک کروسکی،1387،ص344

- استفان کاوی (1375)، هفت عادت مردمان موثر، ترجمه گیتی خوشدل؛ انتشارات البرز.

- بیرانوند، شهاب، مندگاری شریف آباد، ماهان (1401)، اکثیر انگیزه، انتشارات ترمه، چاپ اول.

- مارک فیشر (1399)، حکایت دولت و فرزانگی، ترجمه گیتی خوشدل، انتشارات قطره

1- بیرانوند، شهاب، احمدی پناه، حمیدرضا و قاضی جهانی، ندا (1399)، بازاریابی شبکه ای به شیوه ای نوین و عملیاتی ، انتشارات ترمه، چاپ اول.

2- بیرانوند، شهاب، مندگاری شریف آباد، ماهان (1401)، راهنمای مشاورتوسعه سازمانی، انتشارات ترمه، چاپ اول.

3- رابیتز، استفین پی (1388)، رفتار سازمانی، ترجمه علی پارسیان و محمد اعرابی، تهران: دفتر پژوهش‌های فرهنگی، ص. ص ۷۲، [شابک](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B4%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%87_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D9%86%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%AF_%D8%A8%DB%8C%D9%86%E2%80%8C%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D9%84%DB%8C_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8) [۹۶۴-۶۲۶۹-۲۶-۵](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D9%88%DB%8C%DA%98%D9%87:%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%A8%D8%B9_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8/964-6269-26-5).

4- سیدمهدی الوانی، شمس‌السادات زاهدی، ابوالحسن فقیهی (1383)، فرهنگ جامع مدیریت، انتشارات دانشگاه علامه طباطبایی، چاپ سوم.

5- کارل هافمن، مارک ورنوری، جودیت ورنوری، روان‌شناسی عمومی (از نظریه تا کاربرد)، [شابک](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B4%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%87_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D9%86%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%AF_%D8%A8%DB%8C%D9%86%E2%80%8C%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D9%84%DB%8C_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8) [۹۶۴-۶۳۸۹-۱-۵](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D9%88%DB%8C%DA%98%D9%87:%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%A8%D8%B9_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8/964-6389-01-5)

6- مارشال ریو، جان. (1387)، انگیزش و هیجان. ترجمه یحیی سیدمحمدی. تهران: نشر ویرایش، ص.۷. [شابک](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B4%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%87_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D9%86%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%AF_%D8%A8%DB%8C%D9%86%E2%80%8C%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D9%84%DB%8C_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8) [۹۶۴-۶۱۸۴-۰۴-۹](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D9%88%DB%8C%DA%98%D9%87:%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%A8%D8%B9_%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8/964-6184-04-9).

- Andy Andrews, ed., “Erma Bombeck” in Storms of Perfection 2 (Nashville: Lightning Crown Publishers, 1994), 51.

- Arthur Freeman and Rose Dewolf, Woulda, Coulda, Shoulda: Overcoming Regrets, Mistakes, and Missed Opportunities (New York: HarperCollins, 1992).

- Brodin, “The Key to Bouncing Back,” Discipleship Journal, issue 109, 1999, 67.

- John C. Maxwell, The Winning Attitude (Nashville:Thomas Nelson, 1993), 24.

- David Bayles and Ted Orland, Art and Fear: Observations on the Perils (And Rewards) of Artmaking (Santa Barbara: Capra Press, 1993), 29.

- David Wallechinsky,The Twentieth Century (Boston: Little, Brown, 1995), 155

- Denis Waitley, The Winner’s Edge (New York: Berkley Publishing Group, 1994).

- J. Sidlow Baxter, Awake, My Heart (Grand Rapids: Kregal Publications, 1996).

- Lloyd Ogilvie, Falling into Greatness (Nashville: Thomas Nelson, 1984).

- Pat Riley, The Winner Within (New York: Berkley Publishing Group, 1994), 41, 52.

- Rosie Hamilton McGinty, The Winning Attitude, to change your life change your attitude (2004).

- Rodney Vandeveer, Leadership is an Attitude, (2015).

7- Adnan Iqbal, (2010). An Empirical Assessment of Demographic Factors, Organizational Ranks and Organizational Commitment. International Journal of Business and Management, 5(3).

8- Covey. Stephen R. (1932). The Seven Habits of Highly Effective People. Powerful lessons in Personal Change

9- Richard Brown. (2020). The Psychology of Motivation to Living a Successful Life.

10- [http://en.wikipedia.org/w/ index. php? Title = Theory X and theory Y & oldid = 471604235](http://en.wikipedia.org/w/%20index.%20php?%20Title%20=%20Theory%20X%20and%20theory%20Y%20&%20oldid%20=%20471604235).

11- http://en. wikipedia.org /w/ index. php? title = Maslow's hierarchy of needs & oldid = 472477833.

12- http://en. wikipedia.org /w/ index. php? title = Frederick Herzberg & oldid = 467756885

1. - Draymond Green [↑](#footnote-ref-1)
2. - Pablo Casals [↑](#footnote-ref-2)
3. - George Patton [↑](#footnote-ref-3)
4. - Rick Warren [↑](#footnote-ref-4)
5. - Charles Handy [↑](#footnote-ref-5)
6. - Jim Rohn [↑](#footnote-ref-6)
7. - Fred Smith [↑](#footnote-ref-7)
8. - George Eliot [↑](#footnote-ref-8)
9. - Philip Crosby [↑](#footnote-ref-9)
10. - Donald Clifton and Marcus Buckingham [↑](#footnote-ref-10)
11. [↑](#footnote-ref-11)
12. - Ralph Waldo Emerson [↑](#footnote-ref-12)
13. - Johann Wolfgang von Goethe [↑](#footnote-ref-13)
14. - r Gail Sheehy [↑](#footnote-ref-14)
15. - Leo Tolstoy [↑](#footnote-ref-15)
16. - Howard Hendricks [↑](#footnote-ref-16)
17. -Earl Wilson [↑](#footnote-ref-17)
18. - Boston Red Sox [↑](#footnote-ref-18)
19. - Steve Penny [↑](#footnote-ref-19)
20. - Rick Goad [↑](#footnote-ref-20)
21. - Harry Golden [↑](#footnote-ref-21)
22. - Mark Twain [↑](#footnote-ref-22)
23. - Ted W. Engstrom [↑](#footnote-ref-23)
24. - World Vision [↑](#footnote-ref-24)
25. - Allen Neuharth [↑](#footnote-ref-25)
26. - Zig Ziglar [↑](#footnote-ref-26)
27. - RJ Mitte [↑](#footnote-ref-27)
28. - Dan Sullivan [↑](#footnote-ref-28)
29. - Wolfgang Mozart [↑](#footnote-ref-29)
30. - Maltbie D. Babcock [↑](#footnote-ref-30)
31. - Achievement [↑](#footnote-ref-31)
32. - H. G. Wells [↑](#footnote-ref-32)
33. - Cultural Intelligence [↑](#footnote-ref-33)
34. [↑](#footnote-ref-34)
35. - Frances Hesselbein [↑](#footnote-ref-35)
36. - Samuel Johnson [↑](#footnote-ref-36)
37. - Jascha Heifetz [↑](#footnote-ref-37)
38. - Jack Welch [↑](#footnote-ref-38)
39. - Jim Sundberg [↑](#footnote-ref-39)
40. - Earl Nightingale [↑](#footnote-ref-40)