

یک بار برای همیشه موفق شوید

SUCCESS
EAT IT UP

یک بار برای همیشه موفق شوید

برای موفق شدن باید تلاش کرد تنها خواستن کافی نیست!

پدیدآورنده: حجت الله یگانه
چگونه موفق شویم؟ از همین حالا شروع کن...

بنام خداوند مهربان



چگونه موفق شویم؟

از همین حالا شروع کن ...

یک بار برای همیشه موفق شوید

پدیدآورنده: حجت الله یگانه

سال

2018

2

فهرست مطالب

4.....	مقدمه
5.....	تعریف موفقیت
7.....	شکست چیست؟
9.....	چرا شکست میخوریم؟
13.....	فورمول واقعی شکست چیست؟
16.....	عوامل مهم شکست در زندگی
20.....	درس گرفتن از شکست ها
25.....	از شکست بیاموز
28.....	شور و اشتیاق اولین قدم برای موفقیت
31.....	انگیزه و انواع آن
34.....	داشتن هدف و موفقیت
38.....	خوشبینی و مثبت اندیشی
42.....	تعهد و اراده آهنین
44.....	اعتماد به نفس
46.....	ارتباطات رمز پنهان موفقیت
51.....	ذهن توانمند، راز موفقیتی در ورزش
53.....	برنامه ریزی و مدیریت زمان
63.....	راز خلاقیت و موفقیت
66.....	صداقت بهترین دوست شماست
68.....	راز موفقیت از زبان افراد موفق دنیا
73.....	زندگی نامه ابراهام لینکلن
78.....	زندگی نامه جک ما
84.....	زندگی نامه استیو جابز
86.....	سخن آخر



مقدمه

همه انسان‌ها از زمان خلقت در جستجو اصول موفقیت در زندگی می‌باشند و تقریباً تمام زندگی خود را وقف موفقیت می‌کنند. عده زیادی موفق می‌شوند که مسیر خود را تعیین کرده و به هدف خود برسند و عده‌ای همچنان در جستجوی هدف در جا می‌زنند. ولی همواره دلیلی برای موفقیت افراد موفق و دلیلی برای شکست بقیه افراد وجود دارد. یکی از بزرگترین تله‌های که در جامعه امروزی وجود دارد، هدایت خودکار زندگی است. یعنی مرده متحرک بودن و انجام هر کاری که دیگران انجام می‌دهند.

توانایی کنترل و مدیریت ذهن، احساسات و ارتباط با دیگران برای موفقیت در زندگی بسیار تأثیر گذار می‌باشد. افرادی که به خوبی می‌توانند خود را کنترل کنند، احساسات خود را می‌شناسند و می‌دانند چگونه این احساسات می‌تواند روی دیگران تأثیر بگذارد. افراد موفق به سادگی ناامید و دلسرد نمی‌شوند و با خوش بینی به راه خود ادامه می‌دهند تا به هدف خود برسند. اغلب شکست‌ها بزرگترین فرصت‌های یادگیری را در اختیار شما قرار می‌دهند. درحالی‌که برخی از افراد انجام بعضی کارها را سخت می‌دانند،



افراد موفق با انرژی و مثبت نگری آن کارها را انجام می‌دهند و کارهای دشوار را چالشی می‌دانند که باید به خوبی از عهده‌ی انجام آن برآیند.

هیچ موفقیتی در یک شب و به سادگی به دست نمی‌آیند. بلکه پشت تمام داستان‌های موفقیت، افرادی هستند که روزها و شب‌های زیادی کار و تلاش کرده‌اند تا به موفقیت برسند. افراد موفق یاد گرفته‌اند که از مسیر رسیدن به موفقیت لذت ببرند و در همه‌ی فراز و نشیب‌های این مسیر به وظایف و تعهدات خود عمل کنند تا به نتیجه‌ای که مورد نظرشان بوده برسند و در واقع سخن جیم ران فیلسوف متخصص در ایجاد انگیزه که می‌گوید: "نمی‌توانید کسی را استخدام کنید تا به جای شما ورزش شکم بکند" را به خوبی دریافته‌اند که اگر می‌خواهید از این ورزش سود ببرید، خودتان باید آن را انجام بدهید. خواه ورزش، مطالعه کردن، یادگیری یک زبان جدید، تعیین هدف، تصور کردن موفقیت، تکرار جملات تاکیدی مثبت، بکارگیری یک مهارت جدید و... این شما هستید که باید آن را انجام بدهید. و نهایتاً برای موفق شدن باید تلاش کرد و اندک هم صبور بود. شما در این کتاب با روش‌ها و تکنیک‌ها اصولی آشنا خواهید شد که با استفاده از آنها می‌توانید در زندگی خود موفق باشید و بدرخشید.

تعریف موفقیت

به راستی تعریف موفقیت چیست؟ برای موفق بودن تعاریف بسیاری می‌توان در نظر گرفت. همه ما زندگی را به گونه‌ای متفاوت از سایرین می‌بینیم و معنی می‌کنیم. به همان نسبت دیدگاهمان از حقیقت نیز متفاوت و متغیر خواهد بود. شاید یک تعریف کلی این باشد: رسیدن به خواسته‌های درونی. ولی همانند تمام مفاهیمی که در آن ذهن بشر و ارداه او دخیل است موفقیت نیز تعارف بیشمار به خود اختصاص می‌دهد. موفقیت می‌تواند انجام بهترین کار ممکن توسط شما در حوزه‌ای مورد نظرتان باشد و یا اهداف صحیح

در یک حوزه خاص. میتوان موفقیت را داشتن محلی تعریف کرد که به آن خانه میگوییم. موفقیت حتی میتواند باور توانستن باشد. باور اینکه شما قادر هستید به هر چه میخواهید و به آن اعتقاد دارید. دست یابید.

برخی موفقیت را اینگونه تفسیر می کنند: مراقبت از خود و بودن در بهترین حالت فیزیکی و روحی.

موفقیت تشخیص زمان و موقعیت بله یا نه گفتن است. برای این واژه، تفسیر ظاهرا متناقصی است اما وقتی درست بیندیشیم، همه ما گاهی به اشتباه این دو موقعیت را بجای هم به کار می بریم و نتیجه آن چیزی نمی شود که انتظارش را داشتیم.

شاید موفقیت دانستن این نکته باشد که بدانیم، متوجه باشیم و باور کنیم که در زندگیمان مفاهیمی چون عشق، خانواده، دوست، به فروانی حضور دارند. شما هنگامی موفق هستید که نه تنها خود را در مسیر دلخواه تان قرار میدهید، بلکه به اطرافیان نیز کمک می کنید تا مسیر شان را پیدا کرده و در آن گام بردارند. وقتی بر ترس خود غالب شوید، حتمن موفق هستید. این ترس میتواند هر چیزی باشد. ترس از ارتفاع، ترس از سخنرانی در حضور جمع، ترس از شروع یک کار، ترس از پایان یک رابطه ناخوشایند و برای موفق بودن باید بر ترسهای خود پیروز شوید.

دیدن خوشحالی و موفقیت کسانی که دوستشان دارید. بدون شک حس انسان موفق را در شما بیدار میکند. اینکه هر روز یک فلم جدید تماشا کنید، هر ماه یک کتاب جدید بخوانید، شما موفق هستید. دوست داشتن و مورد محبت دیگران بودن گنج بزرگی است. اگر انرا دارید قطعن موفق هستید. وقتی برای اهداف تان می ایستید و برای رسیدن به بی وقفه تلاش میکنید، موفق هستید.

هرگاه اجازه ندهید که سختی‌ها مشکلات و ناتوانی‌ها، شما را از اهداف تان باز دارد بی‌شک موفق هستید و کنترل سرنوشت به دست خودتان حتمن یک تعریف از موفق بودن است.

آری همه این تعارف و هزاران تعارف دیگر را میتوان بیابیم و بیان کنیم. اما به راستی تعریف صحیح چیست؟ شاید در یک کلام و خیلی خلاصه بتوانیم بگوییم، موفقیت عبارت از خوشحال بودن و حال خوب داشتن. در هر جای که هستید در هر رشته‌ای که هستید، در هر شرایطی، در هر جنسیتی، در هر وضعیت مالی و جسمی و در هر جای این کره خاکی، شما وقتی موفق هستید که خوشحال هستید که بدانید در مسیر تان، در زندگی تان، در شغل و حرفه خود در حال پیشرفت هستید و یا این به شما احساس مثبت بودن منتقل میکند و باعث خوشحالی میشود. تجربه این حس یعنی شما موفق هستید.

برای رسیدن به موفقیت یکی از مهم‌ترین موارد شناخت شکست است دقیقان درک مفهوم شکست همانند شناخت دشمن میماند. و همیشه انهای برنده هستند که دشمنان خویش را به درستی می‌شناسند.

اکنون میپردازیم به بررسی مفهوم شکست.

شکست چیست؟

اگر به دنبال یک تعریف مشخص برای شکست هستید شاید نتوانید به جواب دقیقی برسید چراکه هر شکستی میتواند یک مسیر یا مقدمه‌ای برای موفقیت باشد و به تنهایی معنی خاصی نداشته باشد.

به گزارش آلامتو و به نقل از بدونیم؛ همه ما در موقعیت‌های مختلفی در زندگی مواجه شده‌ایم که باعث شده شکست‌ها را بیش از حد بزرگ کرده و آن‌ها را تهدیدی در زندگی به حساب بیاوریم. به خاطر داشته باشید که موفقیت‌ها پایان‌ناپذیرند و هیچ شکستی هم به منزله پایان کار نیست.

در ناامیدی بسی امید است

به هر موقعیت تاریکی که در زندگی داشته اید فکر کنید می بینید که یک اتفاق در پشت آن موقعیت وجود داشته است. به عنوان مثال دوست داشتید در دانشگاهی که رویایش را داشتید قبول شوید اما متاسفانه موفق نشده و رتبه لازم را برای ورود به آن دانشگاه نداشتید. کسانی که به آن دانشگاه راه یافتند این اتفاق را در زندگی شما یک شکست می دانند. شاید هم اطرافیان و آشنایان کمی از ایمانشان را نسبت به شما از دست بدهند. اما آیا این اتفاق واقعا یک شکست است یا جاده ای است که شما را به مسیر جدیدی هدایت کرده که هم اکنون در آن بسیار خوشحال بوده و لذت می برید؟ صادقانه بگویم شکست سکوی پرتابی است به سوی مسیر رویاهایمان. همیشه در ذهن داشته باشید از این اتفاقاتی که در ظاهر شکست نامیده می شوند باید درس گرفت و آن ها را برای آینده به خاطر سپرد. تنها چیزی که کوچکترین اهمیتی ندارد فکر دیگران نسبت به شماست.

من شکست نخورده ام...

“من شکست نخورده ام. فقط ۱۰ هزار روش پیدا کرده ام که درست عمل نمی کند. توماس ادیسون”

این جمله معروف ادیسون زمانی است که لامپ را بعد از ۱۰ هزار شکست اختراع کرد.

پس نتیجه می گیریم به تنها چیزی که نیاز داریم این است که حتی زمانی که با شکست مواجه شدیم مثبت نگاه کنیم. شکست به این معنی نیست که نمی توانیم به موفقیت برسیم بلکه به این معنی است بیشتر باید تلاش کنیم. نویسندگان معروف معمولاً توسط ناشران معروف رد می شدند اما آنقدر نوشتند و نوشتند تا این که بالاخره یکی از نسخه های کتاب شان را به انتشار رسانده و به موفقیت رسیدند. پس موفقیت ها همان شکست هایی هستند که هرگز ما را نا امید نکرده اند.



نا امیدی تنها راه شکست است

معمولا از انسان های موفق شنیده اید که می گویند تلاش کردن و شکست خوردن بهتر از تلاش نکردن است. همه آن ها از عمق وجودشان این حرف ها را می زنند. بدون شکست هیچ موفقیتی به دست نخواهد آمد. وقتی برای اولین برای کاری تلاش می کنید در آن موفق نخواهید شد. به عنوان مثال زمانی که برای اولین اسکیت بازی کردید یا تصمیم گرفتید گیتار یاد بگیرید را به خاطر بیاورید. اگر در این کارها مداومت داشته باشید به موفقیت می رسید.

درست مثل کودکی که می خواهد دوچرخه سواری یاد بگیرد. آیا با اولین زمین خوردن نا امید می شود؟ گاهی زمین می خورد، گاهی اطرافیانش او رامسخره می کنند، گاهی گریه می کند و گاهی هم با خود می گوید که هرگز دوباره سوار آن دوچرخه نمی شود. اما با شروع روز جدید او را می بینید که سوار دوچرخه اش شده و آنقدر پدال می زند تا سرانجام یاد بگیرد.

زندگی هم همینطور است. تنها زمانی شکست می خورید که نا امید شوید. تلاش کنید، و باز هم تلاش کنید. اگر باز هم به هدف نرسیدید بیشتر تلاش کنید. چیزی به اسم شکست وجود ندارد. وقتی به چیزی که می خواهید نمی رسید یعنی چیزهایی را یاد می گیرید و دوباره تلاش می کنید تا سرانجام به آن چه که می خواهید می رسید.

چرا شکست میخوریم؟

موفقیت آسان به دست نمی آید. برای اینکه در زندگی موفق باشید، باید یاد بگیرید که بعد از هر شکست دوباره بلند شوید و تلاش خود را از سر بگیرید. اینکه چند بار شکست می خورد اهمیتی ندارد، مهم آن است که هر بار بپاخیزید و نگذارید شکست جلودار شما باشد.

6

شکست طعم تلخی دارد و می تواند بسیار نا امید کننده باشد، اما باید بدانید که هر بار زمین خوردن پایان دنیا نیست و زندگی می تواند همچنان ادامه داشته باشد. پس خود را آماده یک جنگ واقعی با نابرابری های زندگی کنید، چرا که سرانجام شیرینی پیروزی انتظارتان را می کشد.

حرف هایی که در بالا مطرح کردیم شاید شعار مانند به نظر برسند، اما واقعیت دارند. هر آدم موفق هم اعتراف می کند که شکست اتفاق می افتد و همه ما سهمی از آن داشته و داریم. اما از هر شکست دو درس ارزشمند می گیریم؛ اول اینکه شکست ما حداقل یک دلیل دارد و دوم، ما می توانیم از آن عبور کنیم...

اصلا چرا شکست می خوریم؟ و چگونه باید آن را اصلاح کنیم؟

بر اساس کتاب «شما می توانید پیروز شوید»، نوشته شیو کرا، شکست ها اغلب به هفت دلیل اتفاق می افتند و هریک از آن ها درس ارزشمندی به ما داده و به ما نشان می دهند که چگونه از افتادن در همان تله قبلی اجتناب کنیم.

شکست خوردن

شکست خوردن تجربه تلخی است که اکثر انسانها آن را تجربه کرده اند شایع ترین علل بروز مشکلات ناشی از شکست و راه حل آن ها عبارتند از:

نداشتن پشتکار: بیشتر افراد فقط به این خاطر شکست می خورند که دست از کار می کشند، نه به این دلیل که استعداد ندارند؛ پس دو کلمه پشتکار و مقاومت را به یاد داشته باشید و در کاری که لازم است انجام شود، پشتکار داشته باشید و در برابر کاری که نباید انجام شود، مقاومت کنید. سعی کنید دیدگاه های تازه را امتحان کنید. داشتن پشتکار مهم است اما تکرار کارهای گذشته به این امید که این بار موفق می شوید، شما را به هدفان نزدیک تر نمی کند. به تلاش های ناموفق گذشته تان نگاهی بیندازید و مشخص کنید

چه چیزی باید تغییر کند. خودتان را تطبیق داده و در طول مسیر، اصلاحات را انجام دهید و از تجارب خود به عنوان راهنما بهره بگیرید.

نداشتن اعتقاد راسخ: افرادی که اعتقاد راسخ ندارند هم راه می افتند، اما بدون اینکه اطمینان و شهامت داشته باشند. در واقع آن ها اطاعت می کنند تا مورد تایید دیگران قرار بگیرند، حتی اگر خودشان بدانند کاری که انجام می دهند، غلط است؛ پس لازم است مشخص کنید چه چیزی برایتان اهمیت دارد. اگر چیزی وجود دارد که می ارزد برای آن تلاش کنید و آن را به نحو احسن انجام دهید، بگذارید علاقه تان خودنمایی کند؛ حتی اگر در کارهای پیش پا افتاده باشد. همکاری و شراکت در موفقیت اشکالی ندارد، به شرط اینکه هرگز ارزش های خود را زیر سوال نبرید.

بهانه تراشی: ممکن است آدم های برنده تجزیه و تحلیل کنند، اما هرگز توجیه نمی کنند و برعکس، آدم های بازنده مرتباً دلیل می آورند و کتابی پر از بهانه های مختلف دارند که به شما می گوید چرا موفق نشده اند. نگرشتان را عوض کنید و تصور نکنید هر تلاش ناموفقی به منزله یک شکست است. کمتر کسی وجود دارد که در همان اولین تلاش به موفقیت دست پیدا کند. بیشتر ما با تلاش مستمر به هدف های خود دست پیدا می کنیم؛ پس لازم است تمام تلاشتان را بکنید تا بفهمید چه اتفاقی افتاده است و چرا. هر آدم موفق هم اعتراف می کند که شکست اتفاق می افتد

نادیده گرفتن اشتباهات گذشته: بعضی از مردم زندگی می کنند و یاد می گیرند و عده ای دیگر فقط زندگی می کنند. شکست معلم شماست به شرط اینکه دیدگاه درستی داشته باشید. انسان های عاقل از اشتباهات خود درس می گیرند. تجربه اسمی است که آن ها به خطاهای خود می دهند. مشکل را بهتر تعریف کنید. موقعیت را تجزیه و تحلیل کنید و ببینید می خواهید به چه چیزی برسید، استراتژی شما چیست و چرا کارساز نبوده است. در ضمن بهتر است ببینید آیا با نگرش مثبت به مشکل نگاه کرده اید؟ اگر به پول نیاز

داشته باشید، گزینه های بیشتر از افزایش درآمد دارید. می توانید هزینه ها را کاهش دهید. به این فکر کنید که واقعا سعی دارید چه کار کنید.

فقدان نظم و انضباط: هرکسی به موفقیتی دست یافته، بدون نظم و انضباط نبوده است. انضباط نیازمند کنترل فردی، گذشت، دوری از حواس پرتی ها، وسوسه ها و درواقع متمرکز ماندن است. کمال گرا نباشید و به جای آن، نگرش ایده آلی از شکل و حس موفقیت داشته باشید. موفقیت ممکن است انگیزه بخش باشد، اما لزوما واقعا گرایانه نیست. موفقیت در هر هدفی مشکلات شما را برطرف نمی کند. درباره هر آنچه به هدف های شما تحقق می بخشد صریح باشید و درگیر جزئیات سطحی نشوید.

عزت نفس پایین: فقدان عزت نفس به معنای احترام نگذاشتن و ارزش قائل نشدن برای خود است. افرادی که عزت نفس اندکی دارند پیوسته تلاش می کنند به جای خلق شخصیتی که دوست دارند باشند، خودشان را پیدا کنند. روی خودتان برچسب نزنید. شاید شکست خورده باشید، اما تا زمانی که دست از تلاش برنداشته اید فرد شکست خورده ای نیستید. خودتان را کسی بدانید که همچنان برای رسیدن به یک هدف تلاش می کند و بهتر است بتوانید شکیبایی و پشتکارتان را برای یک مسافت طولانی حفظ کنید.

نگرش قضاوقدر: این نگرش، افراد را از پذیرفتن مسئولیت جایگاهی که در زندگی دارند منع می کند. آن ها موفقیت ها و شکست های خود را به شانس نسبت می دهند. آن ها صرف نظر از تلاش هایی که کرده اند، خودشان را به دست تقدیر می سپارند و معتقدند هر اتفاقی قرار باشد بیفتد بالاخره می افتد. هر روز به آینه نگاه کنید و با خودتان بگویید: «من مسئولم». شاید تمام مراحل زندگی تحت کنترل شما نباشد، اما شما بیشتر از آنچه فکرش را می کنید روی زندگی تان تسلط دارید و خودتان مسئول شادی و موفقیتتان هستید. نگرش شما تعیین کننده میزان اوج گرفتن شماست و تنها شما می توانید پستی های زندگی تان را به بلندی تبدیل کنید.

فرمول واقعی شکست چیست؟

وقتی واژه شکست را می شنوید، چه فکری راجع به آن می کنید؟ اکثر شما فکر می کنید که ما وقتی شکست می خوریم که یک اشتباه خیلی بزرگ انجام دهیم و شکست چیزی است که یک دفعه اتفاق می افتد و پیش می آید. در صورتیکه قضیه کاملاً بر عکس است. فرمول شکست واقعی این است: شکست چیزی جز تکرار اشتباهات به ظاهر کوچک در انتخاب ها و تصمیمات روزمره ما نیست. شکست نتیجه اجتناب ناپذیر جمع شدن تفکر نادرست و انتخاب های اشتباه است. برای اینکه واضح تر و ساده تر توضیح بدهم باید این را بگویم، شما در طول زندگی خیلی کارهای به ظاهر کوچک را اشتباه انجام می دهید و یک سری کارهای مهم را انجام نمی دهید و همین ها به مرور جمع می شوند و شما را تبدیل به انسان شکست خورده می کنند.

چرا اکثر افراد دائماً اشتباه می کنند؟

حالا سوال اینجاست، چرا اکثر افراد در انتخاب های روزمره شان اشتباه می کنند و دائماً این اشتباهات خود را تکرار می کنند. واقعا چرا اینطوری است؟ جواب این سوال شاید این باشد که چون احتمالاً آن ها به این فکر نمی کنند که این اشتباهات به ظاهر کوچک چقدر می تواند در آینده آن ها موثر باشد، به نظر این افراد اقدامات روزمره می ما انسان ها چندان چیز مهمی نیستند، در واقع آن ها دچار کوچک بینی تصمیمات نادرستشان هستند. اکثر آن ها زمان های ارزشمند عمرشان را هدر می دهند و احساس می کنند که اتفاق خاصی هم نمی افتد، یعنی در واقع ما فکر می کنیم اگر هر روز وقت خودمان را هدر بدهیم چون در آن لحظه اتفاق خیلی عجیب و غریبی نمی افتد و ما شکست را احساس نمی کنیم، در نتیجه به همان روند ادامه می دهیم. ولی نکته مهم این است که اگر شما این روند را ادامه دهید مثل اکثر افراد جامعه، بعد از مدتی، بعد از سال ها قطعاً شما هم یک زندگی معمولی، مثل اکثر افراد جامعه خواهید داشت و حق هیچ گونه اعتراضی را ندارید چون این راهی است که خود شما انتخاب کردید.

نکته ی خیلی جالب تر که باید به شما بگویم و خیلی برای من جالب است این است که وقتی من با بعضی از افراد صحبت می کنم و این نکته را می گویم، آن ها می گویند همه ی افراد جامعه دارند این کار را انجام می دهند، اگر شما قبول دارید که اکثر افراد جامعه افرادی هستند که یک زندگی معمولی را برای خودشان انتخاب کردند، پس شما که به دنبال موفقیت هستید چرا به آن ها رجوع می کنید و از آنها الگوبرداری می کنید. اگر شما از آن ها تبعیت کنید، به طور منطقی و قانونی شما هم در دام زندگی معمولی دچار می شوید. پس خیلی مسخره است که ما بگوییم چون دیگران این کار ها را انجام می دهند یا فلان کار را انجام نمی دهند ما هم دقیقا باید مثل آن ها رفتار کنیم.

الگوهای شکست خورده

به نظر من بهترین راه کار این است که سعی کنیم کارهایی که دیگران یعنی افراد معمولی جامعه انجام می دهند را ما انجام ندهیم و کارهایی که آن ها حاضر نیستند انجام دهند، مثل کتاب خواندن، ما آن کار ها را انجام دهیم. یعنی باید دقیقا آن ها را به عنوان الگوهای شکست خورده در نظر بگیریم، نه این که آن ها را الگوی خودمان در نظر بگیریم و کار های آن ها را تکرار کنیم. مثلا در مورد همین مثالی که زدم یعنی کتاب خواندن، اگر کسی دز طی یک سال گذشته هیچ کتاب مفیدی را نخوانده باشد ممکن است از نظر آن شخص هیچ اتفاق مفیدی در زندگش اتفاق نیفتاده باشد و اگر از آن بپرسیم که چون کتاب نخواندی شکست خوردی، قطعا پیش خودش تعجب می کند و جواب می دهد که نه من که زندگی ام فرقی نکرده است، اگر شکست می خوردم باید یک اتفاق بدی می افتاد. ولی هنوز این فرد هم فرمول اصلی شکست را متوجه نشده.

فرمول مرموز شکست

شکست آن قدر مرموز و موزی است که بدون این که شما اصلا متوجه آن شوید وارد زندگی شما می شود و کم کم مثل موریانه زندگی شما را می

خورد و تباه می کند. جیم ران جمله بسیار قشنگی در مورد کتاب خواندن دارد که من دوست دارم شما به این جمله فکر کنید. بدتر از عمل نخواندن کتاب، نفهمیدن اهمیت خواندن کتاب است. خیلی جمله ساده و با معنی است.

خیلی از افرادی که من با آن ها صحبت می کنم و وقتی به آن ها توصیه می کنم که کتاب بخوانند اصلا نمی دانند که خواندن کتاب چه اهمیتی دارد. واقعا اگر از من بپرسند که چیزی باعث شد که طرز فکر و زندگی تو تغییر کند و تبدیل به یک آدم با انگیزه و با انرژی شوی، تنها کلمه ای به آن می گویم کلمه کتاب است. من به شما توصیه می کنم که شروع کنید به کتاب خواندن کنید و بعد از خواندن چند کتاب خود شما دقیقا به حرف های من می رسید و آن موقع تازه حرف های من را به طور جدی باور می کنید. همین مثال را می توان در مورد سیگار کشیدن هم بزنید. افرادی که سیگار می کشند قطعا در همان ماه اول، سال اول یا چند سال اول هیچ اثر منفی را از سیگار حس نمی کنند و در نتیجه به همان کارشان ادامه می دهند ولی همین افراد بعد از بیست سال بر اثر جمع شدن اثرات منفی سیگار به یک بیماری ریوی بد دچار می شوند و جالب تر این که آن موقع مریضی خودشان را به شانس پیوند می زنند، یعنی می گویند من بد شانسم. در صورتیکه که نمی دانند که خودشان داشتند طبق فرمول شکست پیش می رفتند، یعنی خودشان از فرمول شکست تبعیت می کردند.

پس یکبار دیگر تکرار می کنم، فرمول مرموز شکست این است: شکست عبارت است از جمع شدن یکسری اشتباهات کوچک و تکراری که ما آن اشتباهات را هر روز در زندگی مان تکرار می کنیم و نکته ی جالب این است که متوجه آن ها نیستیم و تکرارشان می کنیم و بعد از مدتی این اشتباهات جمع می شوند و ما را تبدیل به یک انسان شکست خورده می کنند. فرمول شکست این است، شکست هیچ وقت سریع و آنی اتفاق نمی افتد، شکست همیشه مرموز و کم کم وارد زندگی شما می شود بدون این که خود شما متوجه آن شوید.

در واقع خطرناکترین چیز در مورد شکست ظرافت آن است. اکثر ما به راحتی روز ها را سپری می کنیم و به روز های بعد می رویم و همان خطاهای دیروز مان را تکرار می کنیم، همان افکار اشتباهمان را ادامه می دهیم، به چیز هایی که بر ایمان مفید نیست گوش می دهیم، چیز هایی که هیچ فایده ای برای ما ندارند را می بینیم، هر روز وقتمان را تلف می کنیم و چون هیچ اتفاق خاص و شکست خاصی را مشاهده نمی کنیم و باز هم به همان فرمول ادامه می دهیم. بعد از مدتی به خودمان می آییم و می بینیم که جایگاه خاصی در زندگی نداریم و دقیقا جزو آدم های معمولی و پایین جامعه هستیم. من از شما که در آکادمی فرجی عضو هستید و قطعاً تصمیم گرفتید که جزو انسان های موفق باشید، نه انسان های معمولی. تصمیم گرفتید که قدر خودتان را بدانید و پتانسیل ها و شایستگی های درونی خودتان را شناسایی کنید و آن ها را آزاد کنید و مسیر موفقیت را طی کنید، به شما هشدار می دهم که فرمول شکست مرموز را بشناسید و اجازه ندهید که شکست شما را شکست دهد.

عوامل مهم شکست در زندگی

همه افراد در زندگی خود سعی می کنند تا از شکست خوردن به دور باشند. وجود برخی از عادتها در زندگی می تواند زمینه ساز شکست بوده و مانع موفقیت شوند. این عادت های بد را به همراه راه چاره در ادامه مشاهده نمایید.

رفتارهایی که باعث شکست در زندگی و کار می شود

در این مطلب عوامل را که ممکن است شما را از دستیابی به شادمانی و موفقیت بازدارد آورده شده است. خوب در آنها دقت کنید و ببینید آیا تاکنون

با هیچکدام روبرو شده اید. اگر اینطور است، از خودتان بپرسید، “چکار باید بکنید که بر آن غلبه کنید؟” شکست در زندگی

این عادات روزانه ی شما هستند که شخصیت شما را تعریف می کنند؛ شما عملاً به واسطه ی کارهایی که انجام می دهید شناخته می شوید. هیچ موفقیتی همیشگی نیست و هیچ شکستی هم آنقدر ویرانگر نیست که نتوانید دوباره روی پای خود بایستید. اگر در گذشته شکست را تجربه کرده اید، اما هیچ گاه دست از تلاش نکشیده اید، از آنچه تصور می کنید قوی تر هستید. اگر به تازگی شکست خورده اید و به فکر جا زدن هستید، این کار را نکنید.

همان چیزی که مانع شما شده است، در واقع مسیر آینده ی شماست. به یاد داشته باشید که همیشه راه برون رفتی هست، ممکن است هنوز آن را نیافته باشید؛ به تلاش خود ادامه دهید. سعی کنید ببینید چرا و چگونه مجبور به توقف شده اید و خودتان را هر طور شده از این سکون موقتی خارج کنید.

متأسفانه اغلب انسان ها موفق نمی شوند کاری برای شکست هایشان انجام دهند. آنها در نهایت دست از تلاش می کشند، رؤیا هایشان را رها می کنند و دیگر روی پروژه هایی که برایشان اهمیت داشت کار نمی کنند و در نارضایتی ناشی از آن غرق می شوند. همه از شکست می ترسند، اما تجربه ی آن اجتناب ناپذیر است. این واکنش انسان ها به شکست است که اهمیت دارد نه خود آن. چند نمونه از عادت های متعددی که می توانند شکست شما در زندگی را تضمین کنند، به همراه راه چاره ی آنها در ادامه خواهید خواند.

1- ناامیدی زود هنگام

شما چقدر در دنبال کردن رؤیاها و اهداف خود در زندگی ثابت قدم هستید و پشتکار دارید؟ یکی از مهم ترین راز های موفقیت این است که یاد بگیرید بر تردید های خود غلبه کنید. اغلب ما خیلی زود از رؤیا هایمان دست می کشیم. هر انسان موفقی که می شناسید، داستانی از پشتکار و استقامت برای

تعریف کردن دارد. تا وقتی بعد از هر شکست بتوان کنشگرانه به تلاش ادامه داد نمی توان نام اتفاقی که افتاده را شکست گذاشت.

دلایل شکست در زندگی

2- ترس از امتحان کردن

وین گرتزکی به بهترین نحو ممکن این موضوع را بیان کرده است: «شما صد درصد فرصت هایی که با بی تفاوتی از کنارشان عبور می کنید را از دست می دهید». تنها در صورتی می توانید پیشرفت کنید که قدمی بردارید. غلبه بر ترس از شکست، اولین قدم به سمت پیروزی است. روبرو شدن با ترس هایتان را از همین امروز شروع کنید. اگر کاری هست که باید انجام دهید، اولین قدم را بردارید؛ حتی اگر به ظاهر بسیار ساده و اولیه به نظر برسد. اگر رؤیایی داشته اید که از دنبال کردنش می ترسیدید، هنوز فرصت هست؛ هیچ وقت فرصت امتحان کردن را از دست ندهید.

به قول تونی رابینز: «مهم نیست چقدر اشتباه کنید، یا سرعت پیشرفتتان چقدر کند باشد، با این همه باز هم از همه ی کسانی که هیچ تلاشی نمی کنند جلوتر هستید».

3- عدم برنامه ریزی

هر کسی اگر برنامه ای برای زندگی خود داشته باشد احتمال موفقیتش بیشتر خواهد بود. لازم نیست برنامه ی شما بی نقص باشد. در دنیای واقعی به جای کمال گراها، از کسانی قدردانی می شود که کاری انجام می دهند. شما همیشه باید به دستاوردهایی که مد نظرتان است خوب فکر کنید و برای حرکت های بعدی خود در هر زمانی برنامه داشته باشید.

برنامه های شما باید مشخص، قابل اندازه گیری و وابسته به زمان باشند. یک تصویر بزرگ و کامل نیز شما را برای اجرای آن آماده می کند. از برنامه های مبهم اجتناب کنید. اگر برنامه تان قابل اندازه گیری نباشد، شما

را در معرض خطر تعلل قرار خواهد داد. برای دست یافتن به نتایج بهتر در زمان کمتر، با زمانبندی کار کنید.

4- باور نداشتن

اگر به کاری که انجام می دهید باور نداشته باشید، بالاخره در برهه ای آن را رها خواهید کرد. اگر هیچ دلیل متقاعد کننده ای برای باور داشتن به رؤیایها و اهداف خود نداشته باشید، تمام تلاشی که در این زمینه انجام می دهید از بین خواهد رفت. باور های ناخودآگاه ذهن شما نقش مهمی در تلاشی که برای رسیدن به اهداف خود می کنید بازی می کنند. اگر نتیجه ی موفقیت آمیزی برای تلاش های خود متصور نباشید، خودتان را به ادامه ی این مسیر متقاعد نخواهید کرد. پیشرفت شما به عزم تان مبنی بر غلبه بر شکست ها و موفق بیرون آمدن از آنها بستگی خواهد داشت.

5- بهانه تراشی

همیشه برای انجام ندادن هر کاری دلیلی وجود خواهد داشت. همه ی ما مدام در حال بهانه تراشی برای انجام ندادن کارهای مختلف هستیم؛ به دلایل مختلف فلان کار را نمی توانیم انجام دهیم، فلان کار را نباید انجام داد، فلان کار را انجام نداده ایم و فلان کار را نیز انجام نخواهیم داد. معنای این بهانه تراشی ها به زبان ساده این است که کنترل اوضاع در دست شما نیست. اما در واقع تنها کسی در جهان که کنترل کامل اقدامات و تصمیم های شما را در اختیار دارد، خود شما هستید؛ بهانه تراشی و توجیه این تعلل ها، توان فردی شما را تحلیل می برد.

دلایل شکست در زندگی

علت این بهانه تراشی، ترس از ناشناخته هاست. بقیه نیز از تغییر، طرد شدن و خجالت ناشی از آن می ترسند. ترس، شما را در محدوده ی آسایشتان محبوس می کند؛ جایی که هیچ اتفاق خارق العاده ای در آن نخواهد افتاد.

اگر یاد بگیرید چگونه تمام نشانه های ترس را از زندگی تان حذف کنید، می توانید بهانه تراشی را متوقف کنید.

دفعه ی بعدی که مانعی شما را متوقف کرد، بهانه تراشی نکنید. به چشم چالش به آن بنگرید، از آن درس بگیرید و به راه خود ادامه دهید. بهانه تراشی تمرکز شما را بر هم می زند، اعتماد به نفس شما را کاهش می دهد و باعث می شود به خودتان باور نداشته باشید. هیچ کس چنین چیزی نمی خواهد، به ویژه وقتی هنوز قابلیت های زیادی برای ارائه به دنیای اطراف خود داشته باشید.

درس گرفتن از شکست ها

درس گرفتن از شکست ها!!! هنگامی که انسان موفق بر زمین می افتد، فوراً بر میخیزد، از شکست خود درس می گیرد، ضربه را از یاد می برد و به سمت جایگاهی بلندتر حرکت می کند.

اگر زندگی مشاهیر بزرگ دنیا را از نظر بگذرانید، متوجه می شوید کسانی که به موقعیت های بزرگ دست یافته اند، زیر فشار ضربات شکست استخوانی خرد کرده اند.

هر که در این حد از موقعیت قرار گرفته باشد، با مخالفت ها، ناامیدی ها، موانع و بدببیری های فراوانی رو در رو بوده است.

شرح احوال و ماجرای زندگی انسان های بزرگ را به قلم خود آنها بخوانید تا بار دیگر دریابید که چگونه هر یک از این افراد بارها و بارها توانستند در برابر موانع و مشکلات سر خم نکنند.

کار دیگری هم می توانید بکنید. از دوستان و آشنایان یا هر کسی که به نظر شما واقعا در زندگی موفق است، اطلاع پیدا کنید. وقتی همه چیز را درباره او فهمیدید، متوجه می شوید که بر دشواری ها و موانع بزرگ فایق آمده است.

امکان ندارد بدون وجود مخالفت، مشقت و موانع به موقعیت‌های بزرگ دست پیدا کنیم. ولی امکان آن وجود دارد که از موانع برای پیشبرد اهداف خود استفاده کنیم. هنگامی که از مساله‌ای ضربه می‌بینیم، غالباً چنان در آغاز دچار احساسات می‌شویم که نمی‌توانیم از آن تجربه‌ای بیندوزیم. ما می‌توانیم شکستها را به پیروزی تبدیل کنیم.

یعنی درسی بگیریم، آن را به کار ببندیم و بعد به شکستی که پشت سر گذاشته ایم نگاه کنیم و لبخند بزنیم. از هم اکنون تصمیم بگیرید از هر مانعی که در سر راهتان سبز می‌شود، چیزی به غنیمت بگیرید. بار دیگری که در محیط کار یا منزل با مشکلی روبه‌رو می‌شوید، بر اعصابتان مسلط شوید و بکوشید علت آن را پیدا کنید.

از این راه می‌توانید جلو اشتباه‌های مجدد را بگیرید. ضربه خوردن تجربه با ارزشی است، در صورتی که بتوانیم از آن درسی بگیریم. ما انسانها موجودات عجیب و غریبی هستیم، خیلی سریع برای پیروزی‌های خود اعتباری تمام عیار قائل می‌شویم. هر وقت به موقعیتی میرسیم، می‌خواهیم همه عالم و آدم را خبر کنیم. طبیعتاً دوست داریم همه ما را به یکدیگر نشان دهند و بگویند: «او را می‌بینی؟ چنین و چنان کرده است.»

با وجود این، عادت داریم به همان سرعت دیگر افراد را به خاطر بروز هر مانع کوچکی مقصر بدانیم. وقتی فروش کم می‌شود، فروشنده‌ها به طور طبیعی تقصیر را گردن مشتری‌ها می‌اندازند. وقتی کارها از دور خارج می‌شود، مدیران اجرایی به طور طبیعی کارمندان یا دیگر مدیران را سرزنش می‌کنند.

بعید نیست در این دنیای دیوانه‌کسانی بخواهند به ما ضربه بزنند، ولی در بیشتر موارد، خودمان باعث سقوط خود می‌شویم. شکست‌های ما در اثر بی‌کفایتی فردی یا اشتباه‌های خودمان است.

واقعگرا باشید. خودتان را در یک لوله آزمایش بگذارید و از دید یک شخص ثالث و بیطرف به خودتان نگاه کنید. ببینید آیا دارای ضعفی هستید که پیش از این، هرگز متوجه آن نشده‌اید؟ اگر ضعفی دارید، برای اصلاح آن دست به کار شوید. بیشتر مردم آنقدر به خودشان عادت می‌کنند که توانایی دیدن راههای اصلاح نفس را از دست می‌دهند.

خود را مورد نقد و ارزیابی قرار دادن تاثیر سازنده‌ای دارد. به انسان کمک می‌کند که کارایی و قدرتی را که لازمه موقعیت است، به دست آورد. مقصر دانستن دیگران تاثیری ویرانگر دارد. از اثبات کردن این‌که دیگری دارد اشتباه می‌کند، مطلقاً هیچ سودی عایدتان نمی‌شود. به گونه‌ای سازنده خود را مورد نقد و ارزیابی قرار دهید.

از ناتوانایی‌ها و بی‌کفایتی‌های خود فرار نکنید. معیارهای بالاتری را در نظر بگیرید. و مانند افراد موفق، کاستی‌ها و ضعف‌های خود را جستجو و سپس آنها را اصلاح کنید. در حقیقت، عامل اصلی موفقیت انجام همین کارهاست. البته غرض از یافتن عیوب آن نیست که به این گونه افکار میدان دهید: این هم یک دلیل دیگر برای بازنده بودن من برعکس، به خطاهای خود از این دید بنگرید: «این هم راه دیگری است که می‌تواند از من یک پرنده بزرگ بسازد.»

آلبرت هویارد می‌گفت: «یک انسان شکست‌خورده کسی است که با وجود اشتباه‌های احمقانه‌ای که مرتکب شده است، نمیتواند تجربه‌ای بیندوزد.» بیشتر، شکستهای خود را ناشی از بدشانسی می‌دانیم. می‌گوییم: «رسم روزگار است دیگر، کاری نمی‌شود کرد.» ولی دست نگه دارید و یک لحظه بیندیشید. رسم روزگار آنقدرها هم بی‌حساب و کتاب نیست و به دلایل نامعلوم، نتایج معلومی را موجب نمی‌شود.

اعتقاد به رسم روزگار، هیچ تجربه‌ای در پی ندارد و آمادگی بیشتری برای رویارویی با مشکلی که قبلاً در شرایط مشابه داشتیم، به ما نمی‌دهد. مربی فوتبال که پس از شکست تیمش در مسابقه روز شنبه می‌گوید: «خوب

بچه‌ها، این هم یه رسم روزگار دیگه» کمکی به تیم خود برای پرهیز از اشتباه‌های مشابه در مسابقه شنبه آینده نمی‌کند.

به جای مقصر دانستن بخت و اقبال، موانع را بررسی می‌کنید. هرگاه مغلوب شدید، درس بگیرید. بسیاری از افراد خسته و رنجور از زندگی، محرومیت خود را با عبارات بخت بد، بخت شوم و بخت شور، توصیف می‌کنند.

این مردم هنوز مانند کودکان فکر می‌کنند، خام هستند و بدون داشتن هیچ درکی از شرایط خود، عاجز از دیدن فرصت‌هایی هستند که آنها را بزرگتر، قویتر و متکی به نفس‌تر می‌کند. دیگر اقبال خود را محکوم نکنید. مقصر دانستن آن، هیچ انسانی را به هدف خود نرسانده است.

مشکل اصلی این است که بیشتر مردم وقتی به مانع سختی در کار بر می‌خورند، فقط شکست را در نظر می‌آورند و به این ترتیب مغلوب می‌شوند.

وقتی یقین پیدا می‌کنید که راهی هست، به طور خودکار انرژی منفی را (کنار بکشیم، برگردیم عقب) تبدیل به انرژی مثبت می‌کنید (ادامه بدهیم، جلو برویم). تنها زمانی یک مساله یا یک مشکل غیر قابل حل می‌شود که فکر کنید غیرقابل حل است. با ایمان داشتن به امکان وجود راه‌حلی برای مشکلات، راه‌حلها را جذب می‌کنید. به خودتان حتی اجازه صحبت یا فکر درباره ناممکن بودن راه‌حلها را ندهید.

وقتی به مانعی بر می‌خورید، لازم نیست کل برنامه را زیر سؤال ببرید. بهتر است عقب‌گرد کنید و به تجدید قوا پردازید. کارهای ساده و جذابی را امتحان کنید، مانند نواختن ساز یا پیاده روی یا چرتی کوتاه.

بدین ترتیب، وقتی دوباره با آن مانع روبه‌رو می‌شوید، خودبه‌خود، راه‌حل آن هم به سراغتان می‌آید. در موقعیت‌های حساس دیدن جنبه‌های مثبت و خوب نیز می‌تواند موقعیت‌آفرین باشد. در پایان به یاد داشته باشید که همیشه همان چیزی به سراغتان می‌آید که انتظار دیدنش را دارید. طرف مثبت را

ببینید تا بر شکست غلبه کنید. اگر ذهنیتی روشن نسبت به مسائل پیدا کنید، همه عوامل به سود شما وارد عمل خواهند شد.

اگر همواره فکر شکست را در ذهن می‌پرورانید، مصرا از شما می‌خواهم خود را از شر این فکر مودی نجات دهید؛ چون فکر شکست، شکست می‌آورد. از این پس به خود بگویید: «من مغلوب شکست نخواهم شد.»

نباید از مشکل ترسید، باید به خود بقبولانید و تلقین کنید که خدا با شماست و به کمک او موفق خواهید شد، هر مشکلی را از سر راه بردارید.

در مقابل مشکلات مقاومت کنید و کاری برای از بین بردن آنها انجام دهید. شما با تکیه به ایمان می‌توانید در هر کاری موفق شوید، ایمان به خدا و ایمان به خودتان، ایمان بالاترین سلاحی است که به آن نیاز دارید با سلاحی کافی و حتی بیش از رفع نیاز. ایمان موجب پایداری، قوت و استقامت می‌شود. در ایمان پویایی و قدرتی وجود دارد که به هنگام بروز مشکلات انسان را مقاوم نگاه می‌دارد.

اگر نگرش شما این باشد که «من با توکل به پروردگار به هر کار توانا هستم» در آن صورت نگرش جدیدی را به ذهن منتقل می‌کنید. روی انگاره‌های مثبت مرتباً تاکید بگذارید و ببینید چگونه باورتان خواهد شد که می‌توانید راه‌حلی برای مشکلات خود پیدا کنید.

در پایان ۵ راهنمایی را که کمک می‌کند، شکست‌ها را به پیروزی تبدیل کنید:

۱) از شکست‌ها به گونه‌ای برداشت کنید و درس بیاموزید که راه را برای موفقیت شما هموار سازد. هنگامی که با شکست مواجه شدید علت آن را ریشه‌یابی کنید، سپس بر آن شوید که به وقت دیگر پیروزی به دست آورید.

۲) شهامت آن را داشته باشید از خودتان انتقاد در جهت سازندگی به عمل آورید. نکات ضعف و اشتباه‌های خود را بررسی و سپس آنها را تصحیح کنید.

۳) شاکی بودن و از بخت بد نالیدن را متوقف کنید. علل هر پس ماندگی و توقف را جویا شوید و موجب اشتباه را پیدا کنید. یادتان باشد از گناه کارها را به گردن بخت انداختن، هیچ‌کس به منزل مقصود، رهنمون نشده است.

۴) پشتکار و پایداری را با آزمایش درهم آمیزید. در راستای هدفتان حرکت کنید. اما هیچ وقت سرتان را به سنگ نکوبید و اظهار پشیمانی نکنید، سعی کنید به آزمایش‌های دیگری دست بزنید.

۵- به خاطر داشته باشید، در هر موقعیتی یک طرف خوب و زاویه رویش وجود دارد. آن را پیدا کنید، سپس با بررسی آن، نومی‌دی را از فضای اندیشه خود خارج سازید.

از شکست بیاموز

همه افراد شکست را در برهه ای از زندگی تجربه می‌کنند و واکنش‌های مختلفی در قبال آن دارند، اما اگر شکست یک فرآیند مهم برای یادگیری بیشتر تلقی شود، می‌تواند به نگرش رشد در افراد بیانجامد.

به گزارش ایرنا از روزنامه گاردین، نگرش رشد به معنی استفاده از چالش‌ها و موانع به عنوان فرصتی برای پیشرفت و سازندگی است؛ اما پایبندی به چنین طرز فکری از آنچه به نظر می‌رسد، دشوارتر است.

از سوی دیگر، افرادی که دیدگاه ثابت و انعطاف ناپذیر دارند، مایل هستند به شکست‌ها بیاندیشند و خود را شدیدتر قضاوت می‌کنند؛ این افراد حتی ممکن است موانع را به عنوان دلیلی برای قطع امید کردن از اهداف تلقی کنند و متأسفانه جنبه‌هایی از این نگرش انعطاف ناپذیر در بسیاری از افراد وجود دارد.

انسان‌ها اغلب استعداد و شایستگی را به عنوان صفات از پیش تعیین شده می‌دانند و از خطر کردن پرهیز می‌کنند.

با این وجود 'کارول دوک' استاد روانشناسی دانشگاه استنفورد ثابت کرده است که یک نگرش رشد می تواند تمام جنبه های زندگی را تقویت کند بنابراین تلاش در جهت کسب این طرز فکر ارزش دارد.

وی متوجه شد افرادی که به نگرش رشد و یادگیری پس از شکست پایبند هستند، دستاورد طولانی مدت و مهمتری دارند، همواره کمتر از دیگران دچار استرس و اضطراب می شوند و از عزت نفس بالاتری برخوردارند. این طرز فکر به ویژه برای کارآفرینان مفید است. تحقیقات نشان می دهد که نیمی از استارت‌آپ ها در پنج سال اول با شکست مواجه می شوند بنابراین پایداری در این زمینه بسیار مهم است.

با این حال، راهکارهایی وجود دارد تا افراد بتوانند واکنش مناسبی در برابر شکست داشته باشند:

1- پذیرش عیوب

اگر نقاط ضعف خود را انکار کنید، هیچگاه قادر به غلبه بر آنها نخواهید شد. اذعان به نقاط ضعف و پذیرش آنها در زمان مناسب، به شما نگاه دقیق تری از خود می دهد و به تقویت شما کمک می کند.

2- چالش ها را به عنوان فرصت در نظر بگیرید

دیدگاه ما در مورد موقعیت ها اغلب صفر یا صد است. اگر با موقعیتی مواجه شویم که تصور می کنیم بیشتر در آن شکست خورده ایم و یا موقعیتی که تخصصی در آن نداریم، احتمالاً یا از پذیرش این موقعیت اجتناب کرده و یا با بی احتیاطی در آن خصوص اقدام می کنیم.

در این مورد، بهترین رویکرد این است که خود را به تدریج در معرض آن موقعیت قرار دهیم تا از این طریق تحمل احساسات اضطراب آمیز مرتبط را بیاموزیم و عملکرد خود را واقع بینانه بررسی کنیم.

برای مثال اگر از صحبت کردن در برابر عموم می ترسید، در آن صورت دلیلی ندارد که اولین سخنرانی خود را در برابر 500 نفر انجام دهید. در عوض در طول چند ماه از فرصت های مختلف برای صحبت کردن برای گروه های کوچک استفاده کنید.

هر بار عملکرد خود را به دقت بررسی کنید؛ نکات مثبت سخنرانی خود را دریابید و در عین حال نکات بالقوه برای تقویت خود را شناسایی کنید. در طول زمان این فرایند غریزی خواهد شد.

3- بازبینی انتقاد

به هر بازخورد منفی که دریافت می کنید گوش کنید و آن را بازتاب دهید. در بسیاری از موارد قبل از اینکه به خود وقت دهیم که از انتقاد درسی بیاموزیم، تمایل داریم که از خود دفاع کنیم.

برای مثال اگر کار شما توسط یک سرمایه گذار رد شده است، باید تلاش کنید که درک بهتری از اعتراضات آنها بدست آورید.

از سوال های باز که با 'چه کسی'، 'چه'، 'کجا' یا 'چه زمانی' شروع می شود، استفاده کنید. این سوال ها بیشتر از یک پاسخ ساده بله یا خیر می طلبد. اگر به خود آموزش دهید که این کار را به صورت عادت انجام دهید در آن صورت می توانید از موانع به طور سازنده ای استفاده کنید.

4- از لغت هنوز استفاده کنید

افزودن کلمه 'هنوز' به جمله باعث می شود به جای اشاره به نتیجه کار، نشان دهید که کار همچنان ادامه دارد. به عنوان مثال به جای اینکه بگویید 'من نمی توانم از این بسته جدید حسابداری استفاده کنم' بگویید 'هنوز یاد نگرفته ام که چگونه کاملاً از این بسته جدید حسابداری استفاده کنم'.

جایگزین کردن واژه 'شکست' با 'فراگیری' ما را تشویق می کند که در مورد توانایی خود قضاوت قطعی نکنیم و در عوض، خود سازی و یادگیری را به عنوان کاری در حال پیشرفت تلقی کنیم.

5- خطر کردن در مقابل دیگران

این ذهنیت وجود دارد که به عنوان رییس باید اشتباه ناپذیر باشید، اما واقعیت این است که گاه و بیگاه باید به خود اجازه خرابکاری بدهید. این کار شما را کمتر تحت فشار قرار می دهد و فرهنگ اعتماد و باز بودن را در میان گروه شما ایجاد می کند.

شور و اشتیاق اولین قدم موفقیت

با تقویت این تمایل خود به تنهایی کاری کرده اید که تمام روز شما به گونه متفاوت رقم بخورد. صبح با اشتیاق به کار از خواب بلند می شوید. تصمیمی را که باید می گیرید. کارها را در زمان کمتر و به شکلی بهتر انجام می دهید.

با تقویت شور و شوق در خود روی هر کسی که در اطراف شماست تاثیر مثبت می گذارید. آنها به شما اعتماد می کنند روی شما حساب دیگری باز خواهند کرد و می خواهند از آنها پشتیبانی کنید.

همین تمایل به تغییر می تواند زندگی شما را عوض کند.

حالتی ضروری برای شما جهت پیشرفت مداوم شور و اشتیاق شماست.

اگر بخواهید به اشتیاق خود از یک تا ده نمره بدهید چه نمره ای به خود می دهید؟ چقدر هیجان زده هستید؟ چقدر می خواهید که واقعا موفق باشید؟ آیا برای رسیدن به هدف خود هیجان زده هستید؟

اگر این چنین نیست باید برای امروز خود برای هفته خود و برای حرفه خود چنین اشتیاقی خلق کنید.

رهبری

اگر می خواهید موفق باشید باید یک رهبر باشید حتی اگر قرار است رهبر یک نفر باشید آنهم رهبر خودتان!

همه رهبران بزرگ هدفی والا داشته اند و اشتیاقی خلل ناپذیر برای دستیابی به آن داشتند. — ال رون هوبارد

کسی که اهمیت نمی دهد مردم او را دوست داشته باشند نمی تواند رهبری بزرگ باشد. تحقیقات وسیعی که در طول تاریخ انجام شده است این را ثابت می کند که مردم از کسی پیروی می کنند که برایش احترام قائلند. و احترام گذاشتن به او یعنی احترام گذاشتن به کسی که هدفی والا دارد و اشتیاقی فراوان برای دستیابی به آن هدف در خود دارد، شایستگی دارد و همچنین توانایی های فردی او مورد تصدیق همه است. — ال رون هوبارد

اشتیاق ابزاری است که خودتان می توانید آنرا بسازید. شما این توانایی را دارید که خودتان را دلگرم کنید، بر روی هدف خود تمرکز کنید، تا نسبت به آنچه انجام می دهید هیجان زده باشید.

شور و شوق شما در حالت و رفتار هر کسی که در اطراف شماست تاثیرگذار است. اگر شما هیجان زده باشید آنها هم هیجان زده خواهند شد. اگر شما شیفته آن کار باشید آنها هم خواهند بود. توصیه هایی که از صمیم قلب به دیگران می کنید می تواند تاثیر بزرگی روی آنها داشته باشد.

هیچ کس نیست که اشتیاقی بی پایان داشته باشد اما...

هر کسی می تواند برای خود اهداف بزرگی تعریف کند و شور و شوق خود را برای رسیدن به آن تقویت نماید.

شما می توانید تمام تلاش و انرژی خود را بر روی یک هدف خاص متمرکز نمایید، به این ترتیب نه تنها از کاری که انجام می دهید بیشتر لذت می برید

بلکه دست آورده های بیشتری هم نصیب شما خواهد شد و رضایت و اشتیاق دو چندان کسب خواهید کرد.

بعضی مواقع به این روش عمل کردن سبب می شود اشتیاق دو چندان در شما ایجاد شود. در ادامه چند مورد از موضوعاتی که می تواند اشتیاق بیشتری در افراد بیافریند و به آنها انگیز و قوه محرکه بالایی دهد ذکر می کنیم. آنها را بخوانید و ببینید کدام یک در شما بیشترین شور و هیجان را شعله ور می سازد.

- رسیدن به یک هدف خاص
- رسیدن به حدی مطلوب از کمال
- بدست آوردن مقدار زیادی پول
- بازگشت به گذشته برای رسیدن به چیزی که قبلا آنرا داشته اید.
- برنده شدن در یک مسابقه یا رقابت
- زندگی خود را هر چه بیشتر از شادی و مسرت لبریز نمایید.
- به تعداد زیادی از مردم کمک کنید.
- زمانی را تمام و کمال به خود و خانواده خود اختصاص دهید.
- برای خود اعتبار بالایی کسب کنید.
- کسب و کاری فوق العاده موفق راه بیندازید.
- به دیگران کمک کنید تا به موفقیت دست یابند.
- در کاری که انجام می دهید بهترین باشید.
- مقداری پول بدست آورید تا آنچه را که به آن نیاز دارید یا ارزوی داشتن آنرا دارید بدست آورید.
- تاثیری مثبت در اجتماع داشته باشید.

هیچ چیز از رهبری که هدفی بزرگ دارد و به آن پایبند است و با اشتیاق برای رسیدن به آن هدف گام بر می دارد قوی تر نیست.

انگیزه و انواع آن

دلیل کارهایی که می‌کنیم چیست؟ چرا برخی از آدم‌ها موفق‌تر از دیگران هستند؟ یک دلیل مهم «انگیزه» است. انگیزه است که انسان‌ها را در همان سال‌های آغازین زندگی وا می‌دارد چیزهای نو را فرا بگیرند و رفتارهای گوناگونی بروز بدهند. انگیزه، نیرو محرکه‌ی ما برای تلاش و کسب موفقیت است. با گذر زمان و در طول سال‌های رشد سعی می‌کنیم بفهمیم چه چیزهایی به ما انگیزه می‌دهند. برای موفقیت نیاز به انگیزه داریم؛ پس شناختن انواع انگیزه و شناسایی آنچه مایه‌ی انگیزش ماست، اهمیت دارد. برای آشنایی با انواع انگیزه این مطلب را از دست ندهید.

انگیزه چیست؟

در تعریفی کلی انگیزه نیرویی است که ما را به عمل‌کردن وا می‌دارد. انگیزه باعث می‌شود تلاش کنیم و به سوی موفقیت پیش برویم. انگیزه بر رفتار و توانایی‌هایمان در جهت رسیدن به هدف تأثیرگذار است.

انگیزه انواع گوناگونی دارد. هریک از انواع انگیزه به شکلی منحصر به فرد بر رفتار انسان تأثیر می‌گذارد. انسان از انواع گوناگون انگیزه تأثیر می‌پذیرد و نمی‌توان نوع خاصی از آن را برای همه تجویز کرد. به دلیل تفاوت‌های شخصیتی افراد، بهترین و الهام‌بخش‌ترین نوع انگیزه در افراد مختلف متفاوت است.

انواع انگیزه

۱. تشویق

نوعی از انگیزه که با شکل‌های مختلف پاداش مالی و غیرمالی همراه است انگیزش تشویقی نامیده می‌شود. پاداش ناشی از انجام کار یا دستیابی به هدف، افراد بسیاری را تحریک می‌کند. مزایای شغلی و ترفیع کاری نمونه‌ی خوبی از عوامل تشویقی هستند که برای انگیزش افراد به‌کار گرفته می‌شوند.

۲. ترس

در انگیزش با ترس، معمولاً بر پیامدها تأکید می‌شود. این نوع انگیزه وقتی به‌کار گرفته می‌شود که با انگیزش تشویقی نتیجه‌ی دلخواه حاصل نشود. عبارت «هویج و چماق» که در دنیای کسب‌وکار رایج است در واقع اشاره به تشویق (هویج) و ترس (چماق) دارد.

تنبیه یا پیامدهای منفی یکی از شکل‌های انگیزش با ترس است. این نوع انگیزه معمولاً در نظام‌های آموزشی و در مورد دانشجویان و دانش‌آموزان، همچنین در موقعیت‌های حرفه‌ای برای انگیزش کارکنان به‌کار گرفته می‌شود. به عبارتی اگر قوانین را زیر پا بگذاریم یا اهداف تعیین‌شده را تأمین نکنیم، به روش‌های مختلف جریمه می‌شویم.

۳. موفقیت

انگیزش ناشی از موفقیت و دستاوردهای گوناگون به عنوان محرکی برای افزایش شایستگی استفاده می‌شود. ما مشتاقیم چالش‌های جدید را پشت سر بگذاریم و به اهدافمان برسیم، دوست داریم مهارت‌هایمان را تقویت کنیم تا اعتبار و شایستگی‌مان را هم در برابر دیگران و هم در چشم خودمان افزایش بدهیم. معمولاً چنین نیازی برای موفقیت و کامیابی در طبیعت انسان‌ها وجود دارد.

اما در برخی شرایط بهره‌گیری از این نوع انگیزه نیازمند یک محرک بیرونی است. بیشتر ما از دریافت بازخورد مثبت همکاران و رئیس‌هایمان لذت می‌بریم. این بازخورد ممکن است یک «آفرین» ساده باشد ولی برای ما ارزشمند است.

۴. شکوفایی

نیاز به خودشکوفایی یک عامل انگیزش درونی است. اشتیاق فراوان برای افزایش دانش‌مان درباره‌ی خود و دنیای بیرون یکی از قدرتمندترین انواع انگیزه است. ما تشنه‌ی یادگیری و رشد فردی هستیم.

انگیزه‌ی رشد و شکوفایی ممکن است در میل ما به تغییر نمود پیدا کند. بسیاری از ما به دلیل ویژگی‌های شخصیتی و نوع تربیت‌مان پیوسته به‌دنبال ایجاد تغییر در دنیای درونی و بیرونی و همچنین دامنه‌ی دانش‌مان هستیم. رکود و ایستایی برای ما ناخوشایند است.

۵. قدرت

انگیزه‌ی قدرت ممکن است به شکل میل به انحصار یا میل به کنترل کردن دیگران خود را نشان بدهد. ما به‌دنبال اختیار و انتخاب در زندگی‌مان هستیم. ما می‌خواهیم روش زندگی اکنون و مسیر زندگی آینده‌مان را خودمان تعیین کنیم.

میل به کنترل دیگران هم در بسیاری از ما وجود دارد. میل به کنترل در برخی افراد قوی‌تر است به‌اندازه‌ای که گاهی ممکن است به رفتارهای آسیب‌زا، غیراخلاقی یا خلاف قانون منجر شود. اما در موقعیت دیگر اشتیاق به قدرت تنها در حد میل به تأثیرگذاری بر رفتار دیگران است. ما می‌خواهیم دیگران مطابق خواست، زمانبندی و روش موردپسند ما رفتار کنند.



۶. اجتماع

عوامل اجتماعی مایه‌ی انگیزش افراد بسیاری هستند. این امر ممکن است در میل به تعلق به گروه و پذیرفته‌شدن توسط دسته‌ای از افراد یا میل به ارتباط با اطرافیان یا افرادی در دنیایی بزرگتر نمود پیدا کند. حس نیاز به ارتباط به دیگران در طبیعت ما انسان‌هاست، همچنین نیاز به پذیرفته‌شدن و همبستگی.

میل و اشتیاق برای کمک به دیگران و تغییر دادن زندگی آنها یکی دیگر از ابعاد انگیزه‌ی اجتماعی است. وقتی برای کمک به اطرافیان‌مان تلاش می‌کنیم یعنی انگیزه‌های اجتماعی ما را تحریک می‌کنند.

شناخت انواع انگیزه به ما کمک می‌کند نوعی از انگیزه را که برای‌مان مناسب‌تر است شناسایی کنیم؛ نوعی که در تحریک و بروز رفتار دلخواه در خودمان و دیگران مؤثرتر است. هیچ‌یک از این سبک‌های انگیزش به‌خودی‌خود خوب یا بد نیستند و نتایج حاصل از آنها بستگی به چگونگی به‌کار گرفتن آنها دارد.

داشتن هدف و موفقیت

هدف داشتن کمک شایان توجهی به ما می‌کند. هدف داشتن باعث جلوگیری از سردرگمی می‌شود و یک ارتباط مؤثر با تمرکز حواس روی کار دارد. طبق تحقیقات انجام شده روزانه پنجاه تا شصت هزار فکر از ذهن انسان عبور می‌کند بنابراین با این حجم زیاد افکار اگر بدون هدف داشتن کاری را انجام دهید دچار حواس پرتی می‌شوید.

رمز خوشبختی

آیا تا به حال این سوال را از خود پرسیده اید چرا با وجود قدرت نامحدود در وجود انسان برخی از افراد احساس خوشبختی، سلامتی و شادکامی را ندارند؟ همیشه نمیتوان گفت که افراد باهوش حتماً افراد موفق هم هستند. اما واقعاً هدف گذاری چقدر می تواند در موفقیت افراد تاثیرگذار باشد. واقعیت این است که برای رسیدن به موفقیت در زندگی هدف گذاری یک عامل تعیین کننده و لازم است. معمولاً افراد موفق کسانی هستند که دارای اهداف واضح، پایدار و شفاف هستند و در طول زندگی برای رسیدن به این اهداف تلاش می کنند. مطمئناً با داشتن اهدافی پراکنده و مبهم نباید انتظار رسیدن به موفقیت های مهمی در زندگی داشت.

چرا افراد از تعیین هدف می ترسند

نداشتن آگاهی های لازم در مورد اهمیت هدف گذاری

برخی از افراد از اهمیت و جایگاه تعیین هدف در زندگی مطلع نیستند و همین عدم اطلاع باعث میشود از اثرات و نتایج داشتن زندگی هدفمند غافل شوند.

ترس از نرسیدن به اهداف

افکار منفی و ترس از شکست و نرسیدن به اهداف در بسیاری از افراد وجود دارد و به دلیلی وجود همین ترس افراد زیادی قادر نیستند که کارهای جدید و مهمی را در زندگی خود انجام دهند. در موارد زیادی نیز دیده میشود که به دلیل وجود مشکلات در راه رسیدن به اهداف، آنها را نیمه کاره رها می کنند. این افراد از پیش باخته هستند و حتی جرئت پیدا کردن هدف لازم برای زندگی خود را ندارند. به نظر شما جای تعجب نیست که بسیاری از افراد از ترس نرسیدن به اهداف هیچگاه به دنبال هدف گذاری در زندگی خود نمی روند؟ دلیلی این عامل مخرب چیزی نیست جز عدم وجود اعتماد به نفس کافی.

مقاومت در برابر تغییرات

به طور طبیعی افراد زیادی هستند که در مقابل تغییرات از خود مقاومت نشان می دهند و دوست دارند که کارها را به صورت ساده و بر طبق عادات همیشگی خود انجام دهند. چرا که به نظر آنها تغییر همواره سخت تر از عدم تغییر است و اگر تعیین اهداف آنها را مجبور کند که تغییرات جدیدی را در زندگی خود ایجاد کنند از آن سر باز میزنند. به صورت کلی ترس از تغییرات و عدم رسیدن به اهداف یک عامل مخرب در راه رسیدن به موفقیت در زندگی است. پس باید با انجام تمرینات این ترس را از بین برد.

برخی اشتباهات در هدف گذاری

تخمین نادرست زمان رسیدن به هدف

به احتمال خیلی زیاد برای شما هم پیش آمده است که کاری را که انجام داده اید بیش از زمانی که انتظار داشته اید به طول انجامیده است. اگر زمان درست رسیدن به هدف را به درستی تخمین نزنید ممکن است اینکار باعث دلسرد شدن شما شود و انگیزه شما را برای رسیدن به اهداف دیگر را نیز کم کند. پس زمانی که اقدام به هدف گذاری میکنید باید زمان لازم را نیز برای آن در نظر بگیرید.

شکست پایان همه چیز نیست

مهم نیست شما چقدر تلاش کنید این واقعیت وجود دارد که ممکن است در رسیدن به هدف خود با شکست مواجه بشوید. اما این نکته را فراموش نکنید که شکست در رسیدن به یک هدف پایان همه چیز نیست و شما نباید هدف گذاری در زندگی خود را متوقف کنید. در آینده فرصت های دیگری انتظار شما را می کشند.

تعیین اهداف واقع بینانه

بلند پرواز باشید چرا که یک عامل موثر برای رسیدن به موفقیت است. تردید را کنار بگذارید و به دنبال اهداف بزرگ در زندگی خود بروید اما

فراموش نکنید که اهداف انتخابی شما باید واقع بینانه باشند. برخی از اهداف ممکن است با توجه به شرایط حال حاضر شما بیش از حد غیر واقع بینانه باشند.

تاثیر پذیری از دیگران در تعیین هدف

ممکن است برخی از اطرافیان شما بخواهند در تعیین اهداف شما دخالت کنند و آن را به شکل دلخواه خودشان در بیاورند. شما باید روابط خوبی با دیگران داشته باشید اما فراموش نکنید اهداف شما باید مال خودتان باشد نه دیگران.

بررسی نکردن میزان پیشرفت

رسیدن به هدف ممکن است امری زمانبر باشد و برخی از اهداف نیاز به زمان زیادی داشته باشند. گاهی اوقات با طولانی شدن این زمان ممکن است شما احساس کنید که پیشرفتی نداشته اید و نهایتاً با شکست مواجه می شوید. گاهی اوقات لازم است که پیشرفت ها و موفقیت های خود را در راه رسیدن به هدف خود اندازه بگیرید. اینکار اعتماد به نفس بیشتری به شما برای ادامه مسیر می دهد.

تکنیک های هدف گذاری و هدف داشتن

اشتیاق

هدف باید در شخص ایجاد انگیزه کند و در واقع باید اشتیاق برای انجام دادن آن داشته باشید و با تمام توان آن هدف را انجام دهید. پس به طور کلی هدف باید وقتی یاد آوری می شود انگیزه حرکت ایجاد کند.

رسیدن به اهداف

هدفی را انتخاب کنید که باعث ضرر رساندن به دیگران نشود و حتی بهتر است در راستای اهداف دیگران هم باشد. به عبارت دیگر هدفی را باید دنبال کنید که فقط برای رسیدن به اهداف خودتان نباشد و پس از رسیدن به نتیجه مطلوب بتواند برای دیگر افراد جامعه هم مفید باشد.

تقسیم اهداف

هدف باید مبدا و مقصد داشته باشد. به این معنا که جایگاه خود را در هدف خود باید مشخص کرد. یعنی تعیین کنید که دقیقاً مقصدتان کجاست و یا اینکه اگر هدفی که دارید اهداف بزرگی هستند به اهداف کوچکتر تقسیم کنید. اصطلاحاً آن را ایستگاه بندی کنید. به طور مثال اگر هدفتان اخذ مدرک دکترا از دانشگاه خاصی می باشد باید اهداف را به ترتیب اولویت بندی کنید. مثلاً اول گرفتن دیپلم و سپس لیسانس و ... بهتر است تمام اهداف را با ذکر جزئیات بیان کنید.

مدت زمان

بهتر است اهداف را با توجه به مدت زمان تعیین شده آن از هم تفکیک کنید. مثلاً هدفهای 6 ماه تا 1 سال را در یک جدول و تا 5 سال را در یک جدول جداگانه و اهداف تا 10 سال را در یک جدول دیگر تقسیم بندی کنید.

بدست آوردن اطلاعات

برای هدف داشتن بدست آوردن اطلاعات و آگاهی پیرامون هدف باید صورت گیرد. در این مرحله هدف شکل گرفته و باید در این مرحله اطلاعات و مهارتهای لازم را برای رسیدن به آن هدف بدست بیاورید. به طور مثال چطور می توان از اطلاعات و امکانات پیرامونتان برای رسیدن به هدف استفاده کنید. امکانات خود را بررسی کنید و موانعی که بر سر راه است شناسایی شود تا راحت تر به مقصد برسیم.

برنامه ریزی

برداشتن گام اول به محض تعیین هدف، اولین مرحله برای رسیدن به هدف است، توصیه می شود که اهدافی را که برنامه ریزی کردید را در سریعترین زمان ممکن اجرایی کنید. به این علت که فاصله ای بین موقعیتی که در آن زمینه بوجود آوردید و انرژی که برای اجرا دارید ایجاد نشود.

خوشبینی و مثبت اندیشی

روانشناسان معتقدند خوشبینی و بدبینی، عاداتی هستند که ما از زمان کودکی می آموزیم و والدین ما الگو و سرمشقهای ما هستند. به یاد بیاورید



هنگامی که در اثر ترکیدن لوله آب ، خانه جدید شما غرق آب شد، پدر شما آه و ناله کرد که " چرا من چنین خانه بدی را انتخاب کردم؟ " یا گفت : " در قرار داد ما تضمین شده که همه چیز بی عیب و نقص باشد، بنابراین من از معمار ساختمان می‌خواهم لوله کشی ساختمان را تعمیر کرده و خسارت بوجود آمده را جبران کند؟ " سلیگمن می‌گوید: " خوشبینی ، یک روش عادی برای توضیح شکستها به خودتان است ."

انسان بدبین معتقد است اتفاقات بد ، از شرایطی دائمی و ثابت نشأت می‌گیرد: "من در امتحان ریاضی مردود شدم ، چون استعداد یادگیری اعداد و ارقام را ندارم" و اتفاقات خوب ، از شرایطی موقتی ناشی می‌شود: "همسرم امروز به من یک شاخه گل هدیه کرد، چون روز کاری خوبی داشته". اما انسان خوشبین ، شکست را به عوامل موقتی نسبت می‌دهد "من در امتحان رد شدم چون دقت نکردم" و موقعیتهای مطلوب را به عوامل پایدار؛ " او برای من گل هدیه آورد، چون مرا دوست دارد".

بدبین اجازه می‌دهد ناامیدی در بخشی از زندگی اش وارد شود و به سایر بخشها نفوذ و سرایت کند. به عنوان مثال وقتی به شخصی گفته می‌شود بطور موقتی از کار بر کنار شده است، انسان بدبین نه تنها بخاطر از دست دادن شغل خود احساس بدی دارد بلکه نگرانی اش را به سایر ابعاد زندگی خود منتقل کرده ، ابراز می‌کند که زندگی زناشویی اش در معرض خطر است و فرزندانش غیر قابل کنترل هستند، اما انسان خوشبین اجازه نمی‌دهد یک شکست ، تمام زندگی او را محدود کند، او با خود فکر می‌کند "پس من در این شرایط ، شغلی ندارم، ولی من و همسرم هنوز رابطه خیلی خوب و نزدیکی باهم داریم و فرزندانمان مایه افتخار ما هستند".

وقتی مشکلی پیش می‌آید و کارها خراب می‌شود، بدبین ها خود را سرزنش می‌کنند: برای مثال اگر راننده دیگری به ماشین پارک شده آنها خسارت وارد کند، آنها خود را سرزنش می‌کنند که چرا ماشین را در جای نامناسبی پارک کرده‌اند. اما انسان خوشبین چنین مشکلی را به اتفاق نسبت می‌دهد یا

سعی می‌کند راه جدیدی پیدا کند: "دفعه بعد ماشین را در جایی که ماشینهای کمتری وجود دارد، پارک می‌کنم".

چگونه می‌توانید، خوشبین باشید؟

خوشبختانه عاداتهای فرا گرفته شده می‌توانند به فراموشی سپرده شوند. تازه‌ترین تحقیقات نشان می‌دهد که خوشبینی، مهارتی است که هر انسانی می‌تواند به خوبی آن را فراگیرد. به برنامه چهار مرحله‌ای زیر عمل کنید تا به کمک آن مثبت بیندیشید.

با افکار منفی مبارزه کنید.

فرض کنید با تأخیر به محل کار خود رسیده‌اید، پیش از آنکه خود را سرزنش کنید و بگویید: "من همیشه دیر می‌رسم" از خود ارزیابی دقیق و درستی داشته باشید. سعی کنید بخاطر بیاورید آخرین باری که با تأخیر به محل کار خود رسیدید، چه زمانی بود، دیر روز؟ نه، هشت هفته پیش. آیا تأخیر شما به این دلیل بود که برای جدا شدن از رختخواب تنبلی کردید؟ نه، پسر نوجوان شما دیشب باک ماشین را خالی کرده بود و شما مجبور شدید برای پر کردن باک ماشین به پمپ بنزین بروید.

بدترین فیلمنامه را تصور کنید که بر خلاف انتظار، بهترین فیلم را در پی داشته باشد؛ شما آه و ناله می‌کنید که "من حتماً اخراج خواهم شد"، اما شاید رئیس شما در ترافیک گیر افتاده باشد و حتی دیرتر از شما به محل کار برسد. در مرحله بعد، سناریویی را که احتمال وقوعش بیشتر است، مجسم کنید: همچنان که شما با دستپاچگی و به سرعت به سمت میز کار خود می‌روید، رئیس با اخم و عصبانیت به شما نگاه می‌کند. دستپاچه کننده و باعث شرمندگی است، ولی کشنده که نیست. در نتیجه به فکر یافتن یک راه حل باشید. یا در وقت صرف نهار هم کار کنید یا چند دقیقه زودتر خانه را

ترک کنید تا در صورت بروز تأخیرهای پیش بینی نشده ، فرصت کافی در اختیار داشته باشید .

برنده بودن را تمرین کنید .

در امتحانات ، افرادی که تصور می‌کنند نتیجه خوبی خواهند گرفت و موفق خواهند بود، بسیار بهتر از آنانی که از خود انتظار مردود شدن دارند، عمل می‌کنند ، اگر برای امتحانی که در پیش دارید، احساس نگرانی می‌کنید ، پیش از روز امتحان ، خود را مجسم کنید در حالی که سر جلسه امتحان نشسته‌اید و برگه امتحان در مقابلتان قرار دارد و شما با یاد خداوند و کمک خواستن از او شروع به خواندن سؤالات کرده و به خوبی به آنها پاسخ می‌دهید. در هنگام مواجهه با صحنه واقعی ، این تمرین فکری به شما اطمینان و نیروی اراده خواهد داد .

به خودتان اعتبار و ارزش بدهید .

به موفقیت‌های خود در گذشته اعتراف کنید. اتفاقات خوبی را که برای شما بوجود آمده ، به عنوان نتیجه تلاش‌های خودتان تجزیه و تحلیل کنید. عکسهایی که در تعطیلات گرفتید، عالی بودند نه به این خاطر که دوربین به خوبی ساخته و طراحی شده بود، بلکه بخاطر مهارت شما در زمینه نور و ترکیب اجزای صحنه. "مهمانی شما در فضای باز موفقیت آمیز بود، نه به این دلیل که هوا خوب و مساعد بود، بلکه این موفقیت به خاطر تدارک خوب و مهارت‌های اجتماعی شما بوده است." از موفقیت‌های خود تجلیل کنید (موفقیت‌های خود را جشن بگیرید) : "من قفل در را تعمیر کردم بدون این که مجبور باشم از نجار کمک بخواهم، حالا من به شیوه جدیدی با خود رفتار خواهم کرد." احساس افتخار و مباحات ، نسبت به کمالات و فضایل خود ، برای شما یک احساس خود ارزشی می‌سازد.

تعهد و اراده آهنین

موفقیت مفهومی هست که به اراده و تعهد برمی گردد!

اگر کتاب ثروتمندترین مرد بابل (نویسنده: ساموئل کلاسون) را بخوانید، شخصیت اصلی کتاب موضوعی را درباره تعهد و اراده مطرح می کند، که اگر با خود عهدی کند که هر زمان از روی پل رد می شود دانه شنی در رودخانه بیندازد. این کار را نباید ترک کند و حتی اگر از پل رد شد و بعدا یادش افتاد باید بازگردد و آن دانه سنگ ریزه یا شن را به رود بیندازد. مهم نیست این مسئله چقدر کوچک و بی ارزش به نظر بیاید، مهم قدرت اراده و تعهد به کار است که اگر وجود داشته باشد شما را در هر چیزی موفق می کند حتی اگر موفقیت از دید دیگران غیرقابل دستیابی باشد. وقتی داستان زندگی زاناردی را خواندم متوجه وجود این اراده آهنین شدم، بد نیست که برای دریافت انگیزه و الهام ما هم این داستان را بخوانیم.

اکثر ما زمان گذاشته ایم و اهدافی را نوشته ایم، گاهی برنامه ریزی جز به جز هم کرده ایم. اما اغلب به بهانه های مختلف یا انجام نمی دهیم یا ناقص انجام می دهیم. کمتر کسی عادت های اساسی موفقیت را در خودش پرورش می دهد، یکی از مهمترین عادت های موفقیت تعهد یا اراده هست که وقتی به انجام کاری تعهد کردید، آنرا در هر شرایطی انجام دهید. حتی اگر آن کار در لحظات سخت که فشار روی ذهن و جسم زیاد هست هدفتان را رها نکنید. شاید آن کار به مسخره بودن پرتاب سنگ ریزه ای، هر روز صبح به داخل رودی باشد، با این حال زمانی که تعهد می کنید، باید پایش بایستید.

بخش زیادی از کتابهای موفقیت به همین نکته و عادت مهم اشاره می کنند. مثال این اراده آهنین و خستگی ناپذیر را می توان الکساندرو زاناردی دانست. الکس زاناردی متولد ۱۹۶۶ در بلونیای ایتالیا هست، زاناردی از ۱۹۹۱ راننده حرفه ای مسابقات فرمول یک شد و با تیم هایی چون جوردن، میناردی، لوتوس و ویلیامز همکاری کرد.

در سال ۱۹۹۵ از مسابقات فرمول یک خارج شد و در آمریکا وارد مسابقات کارتینگ شد که در فصل تازه کار موفق به کسب سه مسابقه برنده شد و پنج مقام کسب کرد. او به سرعت تبدیل به یکی از محبوبترین راننده های مسابقه شد. تا سال ۱۹۹۸ او دوازده برد داشت.

در ۱۵ سپتامبر سال ۲۰۰۱ الکساندرو زاناردی در مسابقات کارتینگ در دور پایانی کنترل ماشینش را از دست داد و تصادف وحشتناکی کرد بطوریکه قسمت جلوی ماشین وی کاملاً جدا شد و دو پای او از ماشین بیرون زده بود که باعث قطع هر دو پای وی شد. زاناردی در این تصادف حدود سه چهارم خون خود را از دست داد اما مداخله سریع پزشکی و ایجاد کمای مصنوعی باعث نجات جان او شد. پاهای وی نیز پس از عمل جراحی قطع شدند و او برای همیشه معلول شد.

اما این پایان یک **قهرمان** نبود. زاناردی به جای ناامیدی و یأس، راه مبارزه و پیشرفت را انتخاب کرد. او پس از نگرانش زندگینامه خود پس از دو سال از آن حادثه به پیست مسابقه برگشت و با خودروی BMW که برای معلولیت او تغییراتی داده شده بود دور نهایی پیست مسابقه را که نتوانسته بود طی کند را، راند و به پایان رساند. زاناردی در مسابقات FIA World Touring Car Championship قهرمانی اتومبیل BMW در سالهای ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۹ برای تیم ایتالیا و اسپانیا مسابقه داد.

حتی بدون وجود دو پا، او همچنان **قهرمان** باقی ماند. زاناردی توانست تبدیل به قهرمان مسابقات پارالمپیک شود. زاناردی با دوچرخه (سه چرخه یا ویلچر مسابقات معلولان که با دست، رکاب زده می شود) در مسابقات المپیک ۲۰۱۲ لندن، به مدال طلا دست یافت.

الکساندرو زاناردی می گوید: "اگر آن تصادف رخ نمی داد، من کجا بودم؟ چه کسی می داند؟ منظورم این است که من می توانستم یک مردی باشم که شاید دارای پا بود اما به اندازه من شاد نبود."

اعتماد به نفس

تمام وعده وعید های دنیا فریب است. بهترین دستور زندگانی این است که اعتماد به نفس داشته باشید. «میکل آنژ» موضوع اعتماد به نفس از اساسی ترین عوامل در رشد شخصیت افراد و کسب موفقیت های زندگی انسانهاست. داشتن اعتماد به نفس و مجهز بودن به مهارت های زندگی بدون تردید پیشرفتهای تحصیلی و کارآمدی بیشتری را به ارمغان می آورد. چه بسا بسیاری از شکست های شما محصول عدم اعتماد به نفس و احساس حقارتی است که در وجودتان به سر می برد. مقابله با احساس حقارت و خود کم بینی گام مهمی است در جهت تقویت اعتماد به نفس، و اعتماد به نفس قدم اول در راه موفقیت است. اکنون ضمن آشنایی شما با موضوع اعتماد به نفس پاره ای از مهارتها و راههای ساده کسب اعتماد به نفس جهت آشنایی شما ارائه میگردد. وقتی از چیزی خوف و ترس دارید خود را به دامان آن بیاندازید تا راه حل مناسبی بیابید.

تعریف اعتماد بنفس

اعتماد به نفس یک ارزشیابی کلی در باره فضایل و قابلیت های خودمان، ارزشهایمان و پاسخهای دیگران نسبت به ما میباشد. اولین نماد درونی اعتماد به نفس همان رضایت خاطر است از احساس توانائی های مان و نماد درونی آن نیز همان تبسمی است که بر لب داریم پس همیشه خندان باشید.

کسب اعتماد به نفس

اعتماد به نفس تماماً اکتسابی می باشد. هیچکس با اعتماد به نفس از مادر زاده نمی شود. اعتماد به نفس تنها با همت و تلاش شما ذره ذره اندوخته میشود.

رو راست بودن وجدان تان را آسوده نگاه می دارد و در شما اعتماد به نفس

ایجاد می نماید. و در مقابل آن احساس گناهی که معمولاً پس از انجام کارهای بد و ناپسند به سراغ ما می آید کشنده اعتماد به نفس است پس هرگز اعمالی نظیر دروغگوئی، غیبت و... را انجام ندهید که نه تنها اعتماد به نفس شما را اضافه نمی نماید، بلکه مخرب آن نیز می باشد.

اعتماد به نفس چرا؟

عدم اعتماد به نفس در بیشتر موارد به استفاده های غلط از حافظه بر می گردد.

مغز شما شباهت زیادی به یک بانک دارد. شما هر روز در بانک ذهنی خود سپرده های فکری می گذارید و هنگام بر خورد با مشکلات برای حل آن به بانک ذهنی خود مراجعه می کنید تا راه حل بیابید پس برای اینکه بانک ذهنی خود را صحیح اداره کنید تا اعتماد به نفس شما بالا رود، بدین منظور:

الف: فقط افکار مثبت را به ذهن خود بسپارید. هیچگاه خاطرات نا خوشایند و تجربیات نا موفق خود را به ذهن نسپارید و به آن فکر نکنید. مردم موفق اندیشه های مثبت خود را به ذهن می سپارند.

ب: فقط افکار مثبت از ذهن خود برداشت کنید. اعتماد به نفس و اطمینان بی شك لا زمه پیشرفت در کارها می باشد، به خود و اعمال خود اطمینان داشته باشید با اقدام اعتماد به نفس رادر خود شکوفا می کنید.

این راهها در عین حال که ساده اند ولی بکار گیری و استفاده از آنها معجزه ای در بر دارد که فقط کسانی که آنرا پیموده اند واز آنها استفاده کافی برده اند درك می کنند.

شما نیز ببیمائید تا موفق باشید.

1- افکارتان را پیشاپیش بر موفقیت متمرکز کنید.

2- با تمرکز بر استعداد، توانایی و امکانات خود نیروی درونیتان را تقویت کنید.

3- سعی کنید با تکرار کلمات امید بخش و دلگرم کننده روحیه خود را از هر لحاظ قوی سازید.

4- در پی هدف‌تان باشید و فکر تاثیر از جانب دیگران را از خود دور سازید.

5- از شکست هراسی به دل راه ندهید، زیرا شکست آغاز پیروزی است.

6- امید و ایمان را باور کنید و آراشعار همیشگی خود سازید.

7- دائماً به خود تلقین کنید که: من میتوانم راه حل هر مشکلی را پیدا کنم.

8- برای رفع هر مشکلی به مغزتان رجوع کنید و از آن کمک بخواهید.

ارتباطات رمز پنهان موفقیت

وقتی به دنیا می‌آییم به تدریج نحوه برقراری ارتباط با محیط اطراف را می‌آموزیم. ابتدا با خنده و گریه منظور خود را به اطرافیان می‌گوییم و سپس کم کم صحبت کردن را از آن‌ها می‌آموزیم. همچنان که رشد می‌کنیم ارتباطات ما شکل‌های مختلفی به خود می‌گیرد، ارتباط با خانواده، ارتباط با دوستان محله و بعد مدرسه و دانشگاه و محیط کاری و در تمامی این مراحل به یادگیری مهارت‌هایی برای ارتباط موثر با دیگران نیازمندیم.

توانایی ارتباط موثر با همکاران، دوستان دانشگاهی و دیگران یکی از مهم‌ترین موضوعات در زمینه رشد فردی است. در عصر جدید شما باید بتوانید از طریق وسایل ارتباطی مختلف مانند پیام‌رسان‌ها، ایمیل، تماس تلفنی و حتی شبکه‌های اجتماعی ارتباط مناسبی با دیگران برقرار کنید. یادگرفتن تکنیک‌های ارتباط موثر با دیگران به شما در روند استخدام در شرکت‌ها، رساندن پیام خود به شکل مناسبی با دیگران و حتی موفقیت‌های فردی و شغلی کمک بسیار زیادی نماید.

آیا می‌خواهید که از دیگران بهتر دیده شوید؟ در اینجا ۱۰ تکنیک ارتباط موثر با دیگران که مدیران شرکت‌ها در روند استخدام خود به آن‌ها توجه

می‌کنند را بخوانید. همچنین باید بگوییم که این مهارت‌ها نشانگر توانایی شما در زمینه‌های مختلف نیز خواهد بود و با یادگیری آن‌ها به صورت تاثیرگذار با دیگران ارتباط برقرار خواهید کرد.

1_ گوش دادن

شنونده خوب بودن یکی از بهترین راه‌های ارتباط موثر با دیگران است. بسیاری افراد برای برقراری ارتباط نیاز دارند که ابتدا شنیده شوند و اگر بخواهید با صحبت کردن یک طرفه ارتباط برقرار کنید احتمالاً طرف مقابل سریعاً صحنه را ترک خواهد کرد.

بروی شنونده بودن خود تمرین کنید. سعی کنید تبدیل به شنونده فعال شوید. شنونده فعال چیست؟ وقتی که همزمان که در حال گوش دادن به صحبت‌های طرف مقابل هستید، بروی او تمرکز داشته باشید و سوالاتی برای شفاف سازی بحث بپرسید و صحبت‌های او را با تکرار جملاتش تایید کنید مثلاً بگویید «تو داری می‌گی که» و صحبت‌های وی را در ادامه تکرار کنید.

با شنونده فعال بودن طرف مقابل خود را بهتر درک خواهید کرد و پاسخی مناسبی برای او خواهید داشت.

2_ اهمیت بالای ارتباط غیرکلامی را نادیده نگیرید

زبان بدن شما، ارتباط چشمی، حرکات دست‌ها، لحن و تن صدای شما در رساندن پیام‌های شما نقش بسیار مهمی خواهند داشت. در ارتباط موثر شما باید بروی حرکات بدن خود کنترل کاملی داشته باشید، آرامش در بدن شما باید نمایان باشد، شانه‌های باز، پاها بدون حرکت اضافی و تن صدایی دوستانه برای شروع یک ارتباط موثر و خوب با دیگران حیاتی است و این چنین دیگران را به صحبت کردن با خود مشتاق خواهید کرد.

ارتباط چشمی هم بسیار مهم است. شما با نگاه کردن در چشمان مخاطب خود به او خواهید فهماند که بروی صحبت‌های او تمرکز کافی دارید البته

یادتان باشد که نگاه شما به شکل خیره بودن به طرف مقابل نباشد و احساس راحتی به وی بدهید.

همچنین به نشانه‌های ارتباط غیرکلامی مخاطب خود نیز توجه کنید. اغلب نشانه‌های غیرکلامی احساس طرف مقابل را نشان می‌دهد. برای مثال اگر طرف مقابل به چشم‌های شما نگاه نمی‌کند احتمالاً او چیزی را از شما مخفی می‌کند و یا علاقه‌ای به ادامه دادن صحبت‌های شما ندارد.

3_ شفاف و مختصر صحبت کردن

در یک ارتباط موثر و خوب با دیگران باید بدانید که تا چه اندازه صحبت کنید. نه خیلی کم و نه خیلی بلند و طولانی. سعی کنید پیام خود را در کمترین تعداد کلماتی که می‌توانید به طرف مقابل بگویید. شفافیت و مستقیم صحبت کردن وقتی که با یک نفر خاص در حال صحبت هستید موضوع بسیار مهمی است.

در هنگام صحبت نیز نباید خنده‌های اضافی داشته باشید و یا تن صدای شما نمایانگر عدم اطمینان شما از صحبت‌های خودتان باشد. قبل از صحبت کردن درباره چیزی که می‌خواهید بگویید کاملاً فکر کنید و این به صحبت کردن شفاف و مختصر شما برای برقراری ارتباط موثر با دیگران کمک زیادی خواهد کرد.

4_ دوستیابی در ارتباط با دیگران

یکی از راه‌های ارتباط موثر با دیگران دوست شدن با آنها است. برای این کار باید لحن دوستانه‌ای بگیرید، یک سوال شخصی بپرسید و یا لبخندی بروی لبان خود داشته باشید، این کارها دیگران را تشویق می‌کند که ارتباط باز و صادقانه برای صحبت با شما برایتان قائل شوند.

به یاد داشته باشید که رعایت ادب و حفظ شخصیت در تمامی اشکال مختلف ارتباط بسیار مهم است. هم در ارتباطات کلامی و هم نوشتاری به این موضوع دقت کنید.

وقتی که می‌خواهید صحبت دوستانه را با کسی در ایمیل شروع کنید، اولین جمله می‌تواند به شکل «امیدوارم آخر هفته خوبی را گذرانده باشی.» باشد و چنین جملات شخصی می‌تواند حس احترام و توجه به فرد مقابل القا کند.

5_ اعتماد به نفس داشته باشید

داشتن اعتماد به نفس در ارتباط موثر با دیگران یکی دیگر از موضوعات بسیار مهمی است که باید بدانید. اعتماد به نفس داشتن در صحبت کردن، نشان دهنده اطمینان نسبت به حرفایتان خواهد بود و دیگران بهتر آن‌ها را خواهند پذیرفت. برای این کار باید ارتباط چشمی مناسبی با دیگران ایجاد کنید و لحن دوستانه‌ای داشته باشید.

از بیان جملات خود به شکل سوالی بپرهیزید و البته توجه داشته باشید که لحن شما تهاجمی و خشونت بار نیز نباشد. شنونده بودن را فراموش نکنید و همچنین به گونه‌ای صحبت کنید که حس همدلی خود را با دیگران به نمایش بگذارید.

6_ یکدلی با طرف مقابل

اگر شما نظر مخالفی با همکار یا دوست و کارمند خود دارید باید به گونه‌ای صحبت کنید که نشان دهنده احترام شما به دیدگاه وی باشد. به کار بردن عباراتی مانند «من درک می‌کنم که شما چه می‌گویید» حس همدلی و شنونده بودن را به طرف مقابل شما القا خواهد کرد.

7_ ارتباط موثر با داشتن ذهن باز

در یک ارتباط موثر باید با ذهنی باز و منعطف وارد بحث و گفتگو شوید. با ذهنی باز صحبت‌های طرف مقابل را بشنوید و فقط سعی نکنید پیام خود را به وی انتقال دهید. با نشان دادن تمایل خود برای شروع بحث و گفتگو حتی با کسانی که نظر مخالفی با شما دارند می‌توانید گفتگوی صادقانه و موثری تری داشته باشید.

8_ احترام گذاشتن

دیگران با شما براحتی ارتباط برقرار می‌کنند به شرطی که به آن‌ها نشان دهید که برایشان ارزش قائل هستید و به ایده هایشان احترام می‌گذارید. کارهای ساده ای مانند صدا زدن مخاطب خود با اسم کوچک، ارتباط چشمی داشتن، فعالانه شنونده بودن حس احترام در گفتگو را به طرف مقابل القا خواهد کرد.

در صحبت تلفنی با نشان تمرکز بروی صحبت‌های طرف مقابل، در نوشتن ایمیل با صرف وقت برای ویرایش و آماده سازی کامل متن نوشته شده نشان دهنده حس احترام شما به مخاطب خود خواهد بود.

9_ باز خورد دادن و باز خورد گرفتن را فراموش نکنید

بازخورد دادن و گرفتن مناسب در هنگام گفتگو یکی از مهارت‌های ارتباط موثر با دیگران است. مدیران و کارمندان ارشد باید دائماً به دیگران بازخورد ارائه دهند و از این نظر باید در ارتباط خود به این موضوع دقت کنند که به شکل مناسبی این کار را انجام دهند. تشکر کردن به عناوین مختلف یک بازخورد مثبت و مناسب برای قدردانی از تلاش‌های همکاران و دیگران خواهد بود و در افزایش انگیزه آن‌ها تاثیر زیادی خواهد داشت.

به همین ترتیب بازخوردهای دیگران را پذیرا باشید و حتی آن‌ها را به بازخورد دادن دعوت کنید. بازخوردهای آن‌ها را بشنوید و سوالاتی برای شفافیت بیشتر بپرسید.

10_ راه ارتباطی مناسب را انتخاب کنید

در تمامی ارتباط‌هایی که با دیگران دارید باید درجه اهمیت ارتباط خود را تشخیص دهید و بدانید که از چه راهی می‌خواهید ارتباط برقرار کنید. اگر ارتباط به شکلی مهم است باید در جلسه حضوری و رسمی پیام خود را به طرف مقابل بگویید.

و یا اگر طرف مقابل شما همیشه مشغول کارهایش است مثلاً برای رئیس‌تان بهتر است از طریق ایمیل پیام خود را برای وی ارسال کنید. دیگران به اینکه راه ارتباطی مناسب با آن‌ها را انتخاب کنید سپاسگزارتان خواهند بود و با احتمال بیشتری به شما احترام خواهند گذاشت

ذهن توانمند، راز موفقیت در ورزش

برای تبدیل شدن به یک ورزشکار خوب باید علاوه بر تقویت ماهیچه‌ها به تمرکز ذهنی نیز پرداخت

حدود ۵۰ متر بیشتر تا خط پایان نمانده؛ نفس زنان می‌ایستد، دستش را روی ساق پاهایش می‌گذارد، نفس می‌گیرد و دوباره با سرعت بیشتری شروع به حرکت می‌کند. نزدیک و نزدیکتر می‌شود و از خط پایان می‌گذرد. خبرنگاران به سوی او هجوم می‌برند. مربیان حوله‌ای بر دوشش می‌اندازند و او که دیگر توان ایستادن ندارد، می‌افتد.

داستان جان استفن آکواری در المپیک ۱۹۶۸ در میان تمام ورزشکاران سینه به سینه نقل می‌شود. او که از همان شروع مسابقه زمین خورده و بشدت آسیب‌دیده بود، با وجود این که ۲۰ کیلومتر تا خط پایان فاصله داشت به مسیرش ادامه داد. او معتقد بود یک اراده قوی بر همه چیز حتی بر زمان غلبه می‌کند. ماراتن به عنوان یک ورزش استقامتی همواره یکی از سخت‌ترین رشته‌های ورزشی بوده که هر ورزشکاری به سادگی از پس آن برنمی‌آید. امروزه تحقیقات دنیای علم ثابت کرده که برای رسیدن به خط پایان، تنها تمرین و تقویت عضلات اهمیت ندارد بلکه آموزش ذهن و تقویت روحیه نیز به همان اندازه باید مورد توجه قرار گیرد و تحت مراقبت باشد.

به عنوان مثال برای مسابقات ماراتن نیویورک سیتی، ۴۷ هزار دوندۀ با تمرین و ممارست بدن‌های خود را برای یک رقابت بی‌نظیر آماده کردند که همواره رعایت برنامه غذایی مناسب برای جذب کربوهیدرات‌ها به عنوان اولین منبع تأمین انرژی و همچنین چگونگی تأمین میزان کافی آب بدن از

جمله مواردی است که مورد توجه قرار می‌گیرد، اما برای رسیدن به خط پایان تنها یک بدن قوی لازم نیست بلکه یک ورزشکار به یک ذهن آماده و روحیه‌ای مناسب برای مقابله با درد، خستگی و فشار روحی در تمام طول مسیر مسابقه نیز نیاز دارد.

بسیاری از ورزشکاران در مسافت‌های طولانی، راه‌هایی را برای مقاومت در برابر ترک مسیر، امتحان می‌کنند، اما موفق‌ترین این افراد ضمن تقویت ماهیچه‌های خود با بیشترین مراقبت از ذهن و آموزش مغز خود قادرند، این مسیر را به بهترین شکل طی کنند.

یک روان‌شناس دانشگاه انگلستان می‌گوید: وقتی دنده انرژی‌اش تمام می‌شود و بدنش سوخت زیادی را سوزانده است، سیگنال‌هایی برای کاهش سرعت به مغز ارسال می‌شود که او را از ادامه مسیر ناامید می‌کند.

وی معتقد است، کلید موفقیت در تلاش برای پایداری و تدام بر دویدن، آن است که باید به ورزشکار آموزش داد چگونه این سیگنال‌ها را نادیده بگیرد و آنها را با پیام استقامت جایگزین کند. آموزش ذهن باید یکی از اولین قدم‌های شروع هر برنامه ورزشی بخصوص برای افراد تازه‌کار باشد. تحقیقات نشان داده که برای جلوگیری از فرو رفتن در افکار بیهوده و تضعیف‌کننده، ساعت‌های طولانی شنا کردن، دوچرخه‌سواری و دویدن بسیار موثر است، این تمرینات می‌تواند به تمرکز ذهن روی عملکرد هر یک از اعضای بدن به صورت جداگانه و شکل دادن آنها برای افزایش کنترل زمان و دقت روی آنها کمک کند.

در بعضی افراد مجسم‌سازی و استفاده از تصورات، روشی است که به آنها کمک بزرگی می‌کند. به عنوان مثال یک دوچرخه‌سوار می‌تواند چیزی شبیه به چرخش چرخ قطار بخار را با هر فشار پدال تصور کند.

وقتی مجسم‌سازی با شکست مواجه می‌شود، پرت کردن حواس می‌تواند موثر باشد. صحبت کردن با خود برای تمرکز نکردن روی درد و عبور از مرحله سخت در بیشتر موارد نتیجه‌بخش است.

صبر، پذیرش و خرد کردن اهداف بزرگ به اهداف کوچکتر نکات ارزشمندی است که محققان بر آن تاکید دارند. بسیاری از توانایی‌ها و استعدادها با تلاش و آموزش رشد می‌کنند و می‌توانند در دیگر بخش‌های زندگی مانند نوشتن کتاب و کسب و کار موثر باشد. تحقیقات نشان داده است که بیشتر ورزشکاران استقامتی در دیگر بخش‌های زندگی خود نیز موفق هستند. این به آن معنی نیست که آنها از این درد و رنج لذت می‌برند بلکه آنها در تمام طول مسابقه با کمک گرفتن از ذهن و توانایی‌های همه اعضای بدنشان برای ادامه مسیر و عبور از خط پایان تلاش می‌کنند.

برنامه ریزی و مدیریت زمان

زمان از ما، عمر و فرصتها را می‌گیرد و ما در ظرف زمان به تلاش، تحصیل، مطالعه، تجربه اندوزی و خودسازی می‌پردازیم همانطور که می‌دانیم یکی از تفاوت‌های اساسی میان انسان و حیوان این است که حیوان فقط در زمان حال زندگی می‌کند و انسان در سه زمان گذشته، حال و آینده

وقت آن قدر ارزشمند است که خداوند به آن سوگند یاد کرده است. به قول برابیان تریسی: «کیفیت زندگی شما به میزان بهره‌وری شما از زمان بستگی دارد و این که کیفیت مدیریت زمان شما در استفاده بهتر از وقت چگونه است.» بیشتر مردم از کمبود وقت و زمان شکایت دارند. گویا زمان، مسئول تمام گرفتاری‌هاست ولی آیا به راستی این گونه است؟ این که گفته اند فرصت به دست آمدنی نیست بلکه به دست آوردنی است، کلامی درست است و کسانی که خلاقیتشان در مدیریت زمان و استفاده از فرصتهای موجود سبب می‌شود که زمان گسترش یابد و از هیچ، خیلی چیزها پدید آید، افرادی هستند که گوهر وقت را به دست آورده اند. و در عوض تنبلی و بی‌نظمی و آشفتگی دزد آرزوها و موفقیت‌ها شمرده می‌شود. ولی چگونه می‌توان از فرصتهای مختلف نهایت بهره‌وری را داشت؟ در حقیقت باید توجه کنیم که زمان در حال گذر و از میان رفتنی است و نمی‌توان آن را پس انداز کرد. تنها می‌توان آن را به روش‌های مختلف به بهره‌وری رساند. و با داشتن هدف و برنامه‌ی منظم می‌توان با زمان داد و ستدی عادلانه داشته باشیم و زمان را با حفظ

کیفیت و کمیت یا بهبود آن‌ها به زنجیر کشید؛ و گرنه رقابت‌های هولناک در آینده طومار حیات هر غافلی را در هم خواهد پیچید.

زمان از ما، عمر و فرصت‌ها را می‌گیرد و ما در ظرف زمان به تلاش، تحصیل، مطالعه، تجربه اندوزی و خودسازی می‌پردازیم. همانطور که می‌دانیم یکی از تفاوت‌های اساسی میان انسان و حیوان این است که حیوان فقط در زمان حال زندگی می‌کند و انسان در سه زمان: گذشته، حال و آینده. گذشته محل تجارب است، حال منزلگاه تصمیم‌گیری است، و آینده سکوی رشد و ارتقای انسان با تجزیه و تحلیل رویدادهای گذشته، به برنامه ریزی زمان پرداخته و آینده را رقم می‌زند و این مهم میسر نمی‌شود مگر آنکه با داشتن برنامه ریزی صحیح و اصولی و دانستن اصول مدیریت زمان، البته باید به این نکته هم توجه داشت که داشتن هدف و برنامه در زندگی باعث معنادار شدن زمان، روز و زندگی خواهد شد. بنابراین باید تلاش نمایم که لحظات عمر خود را بدون داشتن هدف نگذرانیم. حتی هنگامی که از همه چیز خسته شده ایم، برنامه‌ای برای خود مهیا کنیم که از حالت خستگی بیرون آمده و اهداف خود را دنبال بکنیم حال این سؤالات در ذهن ما پیش می‌آید که: برنامه ریزی چیست؟ چرا اهمیت دارد؟ اصول آن کدامند؟ و اهمیت مدیریت زمان در تحصیل چیست؟ متخصصان برنامه ریزی می‌گویند: نگرش انسان نسبت به آینده باید از زاویه سه افق صورت گیرد:

۱ (افق باز):

افق باز ضامن مانور فکری آدمی نسبت به مصالح و مسائل پیرامونی و یکی از عوامل دوری آدمی از اندیشه‌های محدود و برنامه‌های جزئی‌نگری است.

۲ (افق دور):

یکی از خصلت‌های ممتاز انسان، خصلت دور اندیشی (Proridence) است. افق دور در نگاه و نگرش آدمی، ضامن شفاف شدن ابهامات آینده است و تصمیمات آتی را رقم می‌زند. افراد دور اندیش در مقایسه با دیگران،

تصویری شفافتر در مسائل، رفتارها، عکس العمل، رویدادها و اتفاقات دارند.

۳ (افق روشن):

بهره مندی انسان از زاویه روشن و کم ابهام، که با استفاده از دو افق قبلی میسر است. افق روشن محصول دو افق دور و باز است. افق روشن، ثمره انسان در اصل برنامه ریزی بهینه و کارآمد برای آینده‌ی در حال اتفاق است.

محصول این سه افق، بحث شناخت (Recognition) است. (تا شناخت موجود نباشد، ضمانتی برای آینده وجود ندارد.) بنابراین سه افق، اساس برنامه ریزی و تنظیم وقت عبارت است از:

۱ (خودشناسی)

۲ (جهت بخشی به فعالیت ها)

۳ (بهبود کیفیت زندگی در ظرف زمان)

۴ (شناخت خود، عادت های خود، هدفها و اوقاتی از روز که هوشیار هستید)

۵ (اداره کردن خویشتن و راهی برای موفقیت)

۶ (بدست آوردن موفقیت های بیشتر)

۷ (استفاده بهینه از فرصت ها)

۸ (موفقیت در تحصیل)

۹ (داشتن زندگی متعادل (می توانید از زندگی، کار، تحصیل و تفریح) لذت بیشتر ببرید.)

۱۰ (جلو گیری از هدر دادن زمان

۱۱ (استفاده بهینه از زمان های مرده

۱۲ (تعهد و مسؤولیت (تعهد و مسؤولیت یک انسان مؤمن و خواهان رشد و پیشرفت، باید در طول زمان امتداد داشته باشد)

۱۳ (نظم و انضباط (Desepline) حس اطاعت و تعهد در برابر زمان، فرصت، قوانین و مقررات و برنامه‌ها از شاخص‌های مهم بهره‌وری است

۱۴ (اما مدیریت زمان چیست ؟

مدیریت زمان که در واقع، همان برنامه ریزی است، به معنای تسلط و کنترل بر فرصت‌ها و جهت دادن به فعالیت‌هاست.

یکی از اصول مهم مدیریت زمان اصل ۲۰ - ۸۰ است، یعنی از ۲۰٪ زمان برای انجام ۸۰٪ کارهای استفاده کن. موفقیت در مدیریت صحیح زمان وابسته به تشخیص کارهای مهم است.

۱۵ (از نظر مدیریت زمان کارها به چند دسته تقسیم می شوند:

۱۶ (کارهای مهم و فوری

۱۷ (کارهای فوری و غیر مهم

۱۸ (کارهای کم اهمیت و غیر ضروری

۱۹ (کارهای مهم و غیر فوری

• کارهای مهم و فوری:

این کارها خود به خود انجام می گیرد.

• کارهای فوری و غیر مهم:

این کارها در جهت اهداف انسان نیستند اما انجام می شود.

کارهای کم اهمیت و غیر ضروری: بعضی افراد به خاطر ناتوانی در انجام کارهای مهم و فوری (گاهی برای تفنن و گاهی برای فرار از تمرکز حواس خود را به این کارها سرگرم می کنند).

• کارهای مهم و غیر فوری:

کارهایی هستند که افراد موفق و ناموفق را از هم جدا می کنند و معمولاً افراد ناموفق آن را به تعویق می اندازند.

برای اینکه از فرصتها به نحو احسن بهره ببریم باید اولویتها را در زندگی خود بشناسیم و به تناسب آن فرصتهای خود را مورد استفاده قرار دهیم. کسانی که در زندگی و مصرف سرمایه زمان، به اصلی و فرعی کردن مسایل نمی اندیشند و موضوعات را پیش خود به مهم و مهم تر و لازم و لازم تر تقسیم نمی کنند کمترین ضایعه برایشان این است که اصل را فدای فرع می کنند یا این حساب موفقیت در مدیریت صحیح زمان، وابسته به انتخاب بین کارهای مهم و غیر مهم است، پس برای موفقیت تحصیلی و برای پیشگیری از احساس شکست و پشیمانی باید اول اولویتها را مشخص کنیم و سپس آنها را بر اساس درجه تقسیم بندی کنیم. اما باید در نظر داشت که تنها تهیه ی فهرست و اولویت بندی کارها کافی نیست بلکه باید همت کنیم تا آنها را بر اساس برنامه ریزی صحیح و اصولی به مرحله اجرا و کاربرد آوریم.

۱ (اولویت های درجه ی یک)

۲ (اولویت های درجه ی دو)

۳ (اولویت های درجه ی سه)

• اولویت های درجه یک:

تکالیف و وظایفی که در حال حاضر می بایست مشغول انجام آن شویم (برای انجام این اولویت ها باید وقت کافی را در نظر بگیریم و بهترین زمان برای انجام این اولویت ها زمانی است که حداکثر کارایی و نشاط را داریم)

■ اولویت های درجه ی دو:

تکالیف و وظایفی که می توان آنها را به تاخیر انداخت تا اولویت های درجه یک انجام شوند.

■ اولویت های درجه ی سه:

تکالیف و وظایفی که خیلی مهم نیستند می توان آنها را دیر تر انجام داد. (بهترین زمان برای انجام این اولویت ها زمانی است که انرژی و کارایی کمتری داریم)

اما برای موفقیت بیشتر در کار و تحصیل ، بایستی به موارد زیر در برنامه ریزی و مدیریت زمان توجه بیشتری بکنید تا برنامه ، این امکان را برای شما فراهم کند که بتوانید هر طور که می خواهید ، از زندگی خود بهره بگیرید.

۱ (استراتژی های استفاده از زمان

■ راههای ایجاد وقت را بشناسیم:

۱ (زنده کردن وقت مرده (مثل زمانهایی که در انتظار هستیم، زمانی که در اتوبوس می گذرد و) ...

۲ (انجام کارها به طور همزمان

۳ (تنظیم کردن وقت خواب

۴ (کنترل بیشتر روی وقت تفریح

۵ (نه گفتن به درخواست‌های غیر مهم

۶) عقب انداختن کارهای غیر مهم

طول مدت مطالعه را تعیین کنید

آیا ۶۰ دقیقه برای شما مناسب است؟ معمولاً "بعد از چه مدت مطالعه احساس خستگی می‌کنید؟

بعضی از افراد به وقفه‌های مکرر در حین مطالعه بنا به دلایل مختلف نیاز دارند.

▪ دروس مشکل‌تر هم به وقفه‌های مکرر بیشتری احتیاج دارند.

ببینید بهترین طول مدت مطالعه برای شما چقدر است و در برنامه‌ریزی به آن توجه کنید.

▪ به طور هفتگی برنامه‌های بلندمدت خود را بازبینی کنید.

تکالیف خود را اولویت بندی کنید.

موقع مطالعه، عادت کنید تا همیشه از مشکل‌ترین درس یا تکلیف شروع کنید.

حتی‌الامکان مکان مطالعه را عاری از عوامل حواس‌پرتی برای خود انتخاب و یا ایجاد کنید. (برای تمرکز بیشتر)

از "زمانهای مرده" استفاده کنید.

وقت مرده به زمانی اطلاق می‌شود که عملاً نمی‌توانیم برنامه خود را دنبال کنیم و به عبارتی موقعیت و وضعیت از اختیارمان خارج است. مانند لحظاتی که در اتوبوس و یا صف تاکسی هستیم و به سمت منزل و یا محل تحصیل خود در حرکتیم و یا اوقاتی که پیاده به سمت مقصدی می‌رویم و یا به نوعی

نمی توانیم برنامه خود را دنبال کنیم این زمانها جزو اوقات مرده محسوب می شوند. هر فردی برای مدیریت زمان می تواند از خود بپرسد که چه کارهایی را می تواند در وقت مرده انجام دهد؟ یک فرد موفق همیشه برای وقت مرده خود، برنامه دارد و سعی می کند برخی از برنامه های خود را که می تواند در این زمان انجام دهد ، موکول به آن کند تا نهایت استفاده را از زمان ببرد. حفظ لغات سخت زبان، عربی ، فرمول های ریاضی ، شیمی ، فیزیک و حفظ شعر یا آیه ای از قرآن یا مرور مطالب خوانده شده نمونه هایی هستند که می توان آن را در وقت مرده انجام داد.

۲ (راهزنان (هدر دهنده های) وقت را بشناسید و بر آنها نظارت و تسلط کافی داشته باشید. (راهزنان وقت می توانند وقت زیادی از شما را هدر بدهند)

رایج ترین راهزنان وقت عبارتند از:

▪ سر و صدا

▪ تلفن و زنگ درب

▪ مهمان های ناخوانده

▪ تلویزیون و ضبط صوت خارج از زمان در نظر گرفته شده (در کل باید تفریحات سالم را تحت کنترل در آورید)

▪ صحبت های کم اهمیت

▪ مطالعه مطالب کم اهمیت و غیرضروری

▪ روشهای غیر صحیح و عادات نادرست مطالعه

▪ نداشتن انضباط کاری

▪ سستی و بی ارادگی در تصمیم گیری

▪ دوباره کاری

▪ ناتوانی " نه " گفتن به خواسته‌های نابجا

▪ نداشتن تمرکز حواس

▪ عادت امروز و فردا کردن

▪ ترس از شکست

۳) گزارش کار داشته باشید و در پایان هر روز برنامه ریزی خود را مرور کنید و با توجه به سؤالات زیر نتایج را ارزیابی کنید.

▪ آیا تمام کارها را طبق برنامه انجام دادم؟

▪ چه عواملی باعث شد که بخشی از برنامه را انجام ندهم؟

▪ در چه ساعتی از روز انرژی کافی برای انجام کارها را داشتم؟

▪ آیا همه ی کارها را در زمان مقرر انجام دادم؟

▪ آیا برنامه ریزی من مناسب بود یا در طراحی آن باید تجدید نظر کنم؟

▪ آیا تمام کارهای خود را (چه از نظر کارهای ثابت از قبیل خواب ، و عده های غذایی و ... و چه از نظر کارهای متغیر مانند امور اجتماعی ، تکالیف و ...) برای رسیدن به اهداف مورد نظر در قالب برنامه گنجانده بودم؟

۴) ضوابط و معیارهایی برای برنامه ریزی خود در نظر بگیرید که نیازهای درسی و غیردرسی شما را پوشش دهد.

▪ اصول کمی موثر در برنامه ریزی:

- برنامه ریزی:

یکی از عوامل اصلی موفقیت داشتن برنامه منظم است»

برنامه ریزی صحیح این است که چگونه از وقت و امکانات موجود حداکثر استفاده را ببرید . عدم برنامه ریزی صحیح باعث اتلاف وقت شده و بازده مطالعه بسیار کاهش می یابد.

نکته ای که در این جا قابل ذکر می باشد اینست که ، داشتن برنامه مهم است ولی مهم تر از آن اجرای برنامه است.

الف) برنامه ریزی درسی:

بهترین برنامه ریز هر درسی، خود فرد است . یعنی هر شخص باید با توجه به شرایط روحی ، جسمی ، محیطی ، زمانی ، علاقه ، هدف ، نقاط ضعف و قوت خویش برای خودش برنامه ریزی کند.

ب) کوتاه ، ساده و قابل اجرای بودن برنامه ی صحیح.

یعنی هر قدر برنامه ها حجیم و سخت باشند تاثیر منفی بر روحیه افراد می گذارند و به خاطر پیچیدگی شان ، غالباً با شکست مواجه می شوند . هر قدر برنامه کوتاهتر و ساده تر باشد . شخص راحت تر آن را در زمان تعیین شده انجام می دهد . و تجربه ای موفق در زمینه برنامه ریزی کسب می کند . و این تجربیات موفق در رسیدن به موفقیت های بعدی تاثیر بسزایی خواهند داشت.

ج) اجرای برنامه در زمان مشخص:

وقتی برنامه ای را نوشته اید . باید آن را در زمان مشخص اجرا کنید . اگر نظم خاصی در اجرای برنامه داشته باشید ، به راحتی می توانید به اهداف خویش برسید . کسانی که نظم و ترتیب در اجرای برنامه را رعایت نمی کنند ، غالباً برنامه های آنان با شکست مواجه می شود.

تهیه لیست کارهایی که می خواهید انجام دهید

کارهایی را که می خواهید انجام دهید را بنویسید و بعد تصمیم بگیرید که در آن لحظه چه کاری را می خواهید انجام دهید و چه کارهایی را به تعویق بیندازید.

«برنامه‌ریزی روزانه/هفتگی»

قرارهای ملاقات، کلاسها و جلسات را به ترتیب زمان وقوع بنویسید.

قبل از اینکه به خواب بروید مطمئن شوید که برای روز بعد آماده اید و وقتی که بیدار می شوید دقت کنید چه کارهایی را می خواهید انجام دهید.

«برنامه‌ریزی بلندمدت»

از یک جدول ماهانه استفاده کنید تا برنامه‌ریزی روزانه برای شما آسان شود.

۵ (خود را موظف کنید که به درستی برنامه‌ی خود را اجرا کنید).

۶ (همانطور که می دانید یکی از عوامل اصلی موفقیت در تحصیل و سایر امور زندگی داشتن برنامه منظم و صحیح است. اما برنامه‌ریزی صحیح این است که چگونه از وقت و امکانات موجود حداکثر استفاده را ببرید. عدم برنامه‌ریزی صحیح باعث اتلاف وقت شده و بازده مطالعه بسیار کاهش می‌یابد.

۷ (نکته‌ای که در این جا دوباره قابل ذکر می‌باشد اینست که، داشتن برنامه مهم است ولی مهم‌تر از آن اجرای برنامه است و رعایت موارد زیر به ما کمک خواهند کرد که برنامه‌ای منظم، قابل اجرا و اصولی داشته باشیم.

راز خلاقیت و موفقیت

راز موفقیت در این است که بدانید چگونه منابع خود را مخفی نگه دارید.
—انیشتن

بزرگترین بدفهمی که درباره خلاقیت وجود دارد این است که فکر کنید همه چیز در یک لحظه رویایی رخ می دهد چیزی مانند جادو یا الهام که ناگهان ظاهر می شود! اما واقعیت به این زیبایی هم نیست. هر پدیده ای دلیلی دارد و هر چیزی از چیز دیگر پدید آمده است یا به عبارت دیگر هر علتی معلولی دارد. همه ایده هایی که تا کنون به فکر کسی خطور کرده اند و همه هنرمندان و به خصوص بزرگترین آنها منابع خود را برای الهام دارند. می خواهم پرده از فرمول معروف انیشتن بردارم و این کار را با نمایاندن برخی از منابع خودم و توضیح اینکه چگونه از آنها استفاده می کنم انجام می دهم و به شما خواهم گفت که چگونه می توانید از نبوغ دیگران استفاده کنید تا آینده خوبی برای خود بسازید.

هر کسی از جایی شروع کرده است و من هم از این قاعده مستثنا نیستم. قبل از اینکه کار روی این وب سایت را شروع کنم چنین اعتباری نداشتم و حتی کسی مرا نمی شناخت و حتی به عنوان یک نویسنده، طراح، کارآفرین یا بازاریاب هیچ تجربه ای نداشتم. کاری که من انجام دادم این بود که با حرص و ولع زیادی شروع به خواندن و خلاصه برداری کردم و سعی کردم این کار را به بهترین شکل ممکن انجام دهم. حتما می دانید که در بازار فوق العاده رقابتی آنلاین برای تازه کاری مانند من شانس زیادی وجود نداشت.

خوب فکر می کنید که چه شد که من توانستم در بین وب سایت های قدرتمند و قدیمی که در همین زمینه فعالیت می کردند قد علم کنم و وب سایتی بسازم که هر روز بازدیدکننده بیشتری جذب کند؟

من این کار را با مشاهده دیگران و اینکه چگونه با خلاقیت خود توانستند موفق باشند و تلفیق نبوغ آنها با داشته های خودم انجام دادم.

همه چیز از آنجا شروع شد که من کتاب استیو پالوینا با نام «10 دلیلی که شما نباید هرگز به دنبال کار بگردید را خواندم» و پس از آن بود که به مقاله ای در یک وب سایت برخورد کردم با این نام « چگونه از نوشتن در وبلاگ خود پول در بیاورید.» و تا آن زمان هیچ تفکری چنین تاثیر روی

من نگذاشته بود. این موفقیت مالی استیو نبود که مرا مجذوب خود کرده بود. بلکه سبک نگارش او بود که مرا سخت تحت تاثیر قرار داد. شوخ طبعی، بذله گویی، صداقت بی حد و حصر او و شور اشتیاق مردم در شنیدن حرف های او و خواندن کتاب هایش و اعتقادی که به حرف های او داشتند همه و همه در من انگیزه ای قوی ایجاد کرد تا در زمینه ای که به آن علاقه مند هستم فعالیت کنم.

من از استیو آموختم که یک مقاله بلند و اصل (غیر کپی) چقدر ارزش دارد و به کمک او به ارزش خدمات رسانی به خوانندگان، نوشتن تجربه های شخصی و انتخاب موضوعاتی که بدرد همه مردم بخورد پی بردم. و همانطور که او گفته بود به کمک مشاهده به این درک نایل شدم. با مشاهده موقعیت تبلیغاتی که در وب ساینش قرار می داد، دوره های زمانی که مقالات جدیدی ارائه می داد و هزاران جزئیات دیگر که خوانندگان معمولی به آن دقت نمی کنند توانستم به این دانش دست پیدا کنم.

البته من می توانستم همه جزئیاتی را که استیو به کار برده بود و به من کمک کرد نادیده بگیرم اما نتیجه چه می شد؟ هنوز عده زیادی در دوره ای که فراری های پر سر و صدا از کنار گوش ما می گذرند تلاش می کنند چرخ را دوباره اختراع کنند! در دوره رنسانس شاگردان با تقلید کار استاد تلاش می کردند کار یاد بگیرند به خصوص در زمینه هنر این روش مرسوم بود. راز خلاقیت این است که نبوغ کار دیگران را دریابید و سعی کنید این نبوغ را در کار خود و به روش خودتان باز تولید کنید.

اگر می خواهید خلاق تر باشید، باید از افرادی که از شما داناتر یا باهوش تر هستند بیاموزید. مگر اینکه مرشد، مربی یا استاد داشته باشید در غیر این صورت به کمک مشاهده باید بیاموزید. وقتی که شاهکاری را می بینید که تحسین شما را بر می انگیزد آنرا به صورت علمی موشکافی کنید و آنرا دقیقاً همانطور که هست توصیف کنید. آیا موضوع مهم است؟ آیا شخصیت مولف مهم است؟ آیا مفید بودن مقاله مهم است؟ همین مفهوم در طراحی هر چیز صادق است. چه چیزی سبب می شود تا افراد از دیدن یک

کار هنری لذت ببرند؟ وقتی که روی یک تبلیغات در اینترنت کلیک می کنید چه چیزی شما را وادار به این کار می کند؟ چه چیزی باعث می شود آبنمان یک مجله یا وب سایت شوید؟ کلید خلاقیت را هر جایی می توانید بیابید. و شما باید آنها را جمع آوری کنید و درکی که از این مشاهدات بدست می آورید برای شاهکار خلاق خود استفاده کنید.

همچنین بسیار مهم است که بتوانید مدلی پیدا کنید که با سیستم شما همخوانی داشته باشید. اگر شما هم مانند من می خواهید از هیچ شروع کنید سعی نکنید شرکتی مانند تک کرانچ راه بیندازید. این روش کار نمی کند چون شما مایک آرینگتون را در درون شرکت خود ندارید. به خود به عنوان موتور نگاه کنید که به یک بدن نیاز دارد. باید به دنبال شخصی بگردید سابقه کاری و مهارت های او با خواسته ها و نیاز های شما هم خوانی داشته باشد.

فراموش نکنید که الهام گرفتن از دیگران با دزدی کار های معنوی و استفاده غیر مجاز حاصل یک عمر زحمت دیگران متفاوت است. و کار استیو هم روی من تاثیرگذار بود و من سعی نکردم از حاصل زحمات او کپی برداری کنم. من مدل او را نگاه کردم و به کمک آن مدل مورد نظر خودم را ساختم و با توجه به نیاز و علاقه مندی های خودم سعی کردم تغییرات لازم را اعمال کنم. احتمالاً استیو هم روش مشابهی را استفاده کرده است تا به این درجه از موفقیت برسد.

صداقت بهترین دوست شماست

صداقت بهترین دوست انسان است. صداقت، بهترین دوست شماست. صداقت هرگز به شما خیانت نمی کند یا شما را در موقعیت های سخت قرار نمی دهد. صداقت اولیت های شما را به بهترین صورت برایتان حفظ می کند. زمانی که وسوسه می شوید راهی را انتخاب کنید صداقت به شما کمک می کند تصمیم درست بگیرید.

زمانی که از شما انتقادی نا به جا می شود صداقت حامی شما بوده و کمک می کند مسیر درست را تشخیص دهید و به راه خود ادامه دهید و زمانی که انتقاد به جا است، موجب می شود انتقاد را پذیرفته و از آن درس گرفته و به کار ببندید.

زمانی که اداره ی مملکت را به نفر بعد واگذار می کنم دوست دارم یک دوست با خود داشته باشم و این دوست خوب در درون من است. اینک بیشتر شما حدس می زنید که بهترین دوست سیاستمداران در زمان شکوفایی قدرتشان صداقت آن هاست. از این رو برای مثال دونالد تی. فیلیپس (Donald T. Philips) شرحی از آنچه را که لینکن، رئیس جمهور آمریکا، با آن مواجه بود بیان می کند. شاید آبراهام لینکن بیشتر از هر کس دیگری که برای پست ریاست جمهوری اقدام کرد مورد تهمت، توهین، افترا و نفرت قرار گرفته باشد. آن زمان در مطبوعات او را با هر عنوان تصور ناپذیری خطاب کرده بودند، مانند میمون زشت، وکیل درجه سومی که روزی ریل راه آهن و اکتور کشور واحد را به دو نیمه می کند، دقلک بددهن و بی تربیت، دیکتاتور، میمون، لوده و سایر توهین ها. نماینده ی ایالت ایلینویز لورا او را متقلب ترین و حيله گرترين سياست مداري مي ناميد که مایه ی شرمساری دولت آمریکا شده است.

این اتهامات نه تنها پس از به قدرت رسیدن او ادامه داشت، بلکه تنها از ناحیه ی جدایی طلبان ایالت های جنوبی نبود. این انتقاد از کابینه اش و کنگره ی برخی دسته های حزب جمهوری خواه برمی خاست. لینکن آموخت که آنچه انجام می دهد مهم نیست و همیشه گروهی هستند که از او ناراضی اند. در تمام این دوران، لینکن فردی اصولی و بامرام و مسلک بود.

صداقت یکی از بهترین دوستانی که همیشه نیز دوست شما خواهد ماند. زمانی که اطرافیان، شما را فردی صادق، درستکار می شناسند، نگران انگیزه تان از ارتباط با خود نیستند، چراکه می دانند ارتباط با شما موجب ارزش بیشتر زندگی آن ها می شود و از نیت خیرتان مطمئن هستند.

اگر طرفدار بسکتبال هستید، احتمالاً رد اوئرباخ رداوربک را به یاد دارید. او از سال 1967 تا 1987 رئیس و مدیر کل باشگاه بوستون سلتنیک بود و به خوبی می دانست صداقت در کار گروهی چقدر اهمیت دارد. روش استخدام او با دیگر مدیران تیم های اتحادیه ی بسکتبال آمریکا متفاوت بود. هنگام انتخاب بازیکن جدید آنچه برایش مهم بود، شخصیت فرد مورد نظر بود. در صورتی که از نظر دیگران مهم ترین مسئله عملکرد افراد است. او می کوشید دیدگاههای بازیکن را بشناسد و می دانست بهترین بازیکن، کسی است که بهترین عملکرد خود را در جهت منافع تیم به معرض نمایش بگذارد. بازیکنی را که قابلیت های فوق العاده، اما شخصیت ضعیفی داشته باشد یا خواسته اش تنها ارتقای خودش باشد، به راستی نمی توان یک سرمایه در نظر گرفت.

گفته می شود وقتی می توان انسان ها را شناخت که نحوه ی برخوردشان را با یک کودک ارزیابی کنیم یا وقتی مشغول پنچرگیری ماشین هستند یا رئیس شان حضور ندارد و احساس می کنند کسی متوجه عملکردشان نیست. اما کسانی که راستی پیشه کرده اند، هرگز نگران این موقعیت ها نیستند. مهم نیست که آن ها کجا باشند، با چه کسی باشند یا خود را در چه وضعیتی بیابند، چرا که همواره استوار بوده و مطابق با اصول خود زندگی می کنند.

راز موفقیت از زبان افراد موفق دنیا

از نظر خیلی ها فرد موفق کسی است که درآمد زیادی دارد، کتاب های پرفروش می نویسد و مسئولیت رهبری یک کشور را به عهده دارد؛ اما اگر از افراد واقعاً موفق سؤال کنید "زندگی موفق چیست" به شما می گویند هیچ یک از این دستاوردها سبب داشتن یک زندگی موفق نخواهد شد. پس درک احساس موفقیت در زندگی فراتر از چیزی است که یک فرد را موفق نشان می دهد. با یوکن همراه باشید تا به شما بگوییم افراد موفق دنیا در این باره چه نظری دارند؟

مایکل بوکسر می گوید: "معیارهای قدیمی موفقیت به تنهایی برای داشتن احساس موفقیت در زندگی کافی نیستند."

موفقیت از نظر ریچارد برانسون

ریچارد برانسون، کارآفرین معروف انگلیسی و مؤسس شرکت‌های ویرجین با ارزش بالغ بر 5 میلیارد دلار، میان شاد بودن و موفقیت رابطه‌ی عمیقی برقرار می‌کند. این سرمایه‌گذار بریتانیایی می‌گوید موفقیت با شاد بودن مرتبط است و دست‌یابی به موفقیت با رضایت خاطر ما در زندگی رابطه‌ی مستقیم دارد.

"بیشتر افراد موفقیت خود را با میزان درآمد یا افرادی که با آنها ارتباط دارند، می‌سنجند. از نظر من اگر می‌خواهید بدانید چقدر در زندگی موفق هستید باید ببینید چقدر احساس شادی می‌کنید."

موفقیت از نظر آریانا هافینگتون

آریانا هافینگتون، نویسنده و روزنامه‌نگار آمریکایی و سردبیر نشریه‌ی "هافینگتون پست" می‌گوید پول و قدرت برای داشتن یک زندگی موفق کافی نیست.

او معتقد است خیلی از افراد پول و قدرت را ضامن داشتن یک زندگی موفق می‌دانند اما عامل دیگری وجود دارد که از آن بی‌خبرند:

"برای داشتن یک زندگی موفق، همان طوری که دلمان می‌خواهد و لیاقتش را داریم، به عامل دیگری به جز پول و قدرت نیاز داریم. این عامل را می‌توانید هر چه دلتان می‌خواهد نام بگذارید؛ اما این عامل 4 رکن دارد: تندرستی، خرد، بخشندگی و شگفتی."

این عوامل در کنار هم زندگی آرام و شادی را به شما هدیه می‌دهد و می‌توانید زندگی واقعاً موفق‌تری را تجربه کنید.

موفقیت از نظر مارک کوبان

مارک کوبان، میلیاردر و مدیر تیم بسکتبال دالاس ماوریکس در لیگ NBA آمریکا، کمپانی HDnet و چند شرکت دیگر می گوید برای موفقیت هیچ نیازی به پول نیست.

"وقتی زندگی موفق شروع می شود که صبح با لبخندی روی لب از رختخواب بلند می شوم و به یاد می آورم یک روز عالی در پیش است. من زمانی که درآمد چندانی نداشتم واقعاً خوشحال بودم و احساس موفقیت می کردم، شش نفری در یک آپارتمان سه اتاقه ساکن بودیم و روی زمین می خوابیدیم."

موفقیت از نظر جان وودن

جان وودن، با کسب 620 موفقیت باشگاهی و 10 موفقیت ملی، به عنوان موفقترین مربی بسکتبال در تاریخ باشگاه‌های بسکتبال آمریکا معرفی می شود و احساس رضایت در زندگی را رمز یک زندگی موفق می داند.

او موفقیت را در رقابت‌های بین فردی تعریف می کند. جان وودن در گفتگو با رسانه‌ی خبری TED Talk در سال 2001 میلادی اعلام کرد:

"آرامش ذهنی از رضایت درونی هر فرد به دست می‌آید. اگر برای انجام هر کار و دست‌یابی به اهدافتان با تمام وجود تلاش کنید، به احساس رضایت فردی دست خواهید یافت."

موفقیت از نظر وارن بافت

وارن بافت، کارآفرین موفق، سرمایه‌گذار و بازرگان آمریکایی، روابط اجتماعی را در زندگی از هر چیزی ارزشمندتر می داند. او به عنوان موفقترین سرمایه‌گذار قرن بیستم و دومین ثروتمند دنیا بعد از بیل گیتس معرفی می شود و داشتن زندگی موفق را با پول مرتبط نمی داند. رئیس

هیئت مدیره کمپانی برکشایر هاتاوی در یکی از رویدادهای سالانه این شرکت گفت: "من به تعداد افرادی که دوستم دارم، موفق و خوشبخت هستم".

موفقیت از نظر بیل گیتس

بیل گیتس، مدیر شرکت مایکروسافت و کارآفرین مشهور، موفقیت را در میزان تأثیرگذاری ما روی جامعه مشروط می‌کند. او با سرمایه 86 میلیارد دلاری خود به عنوان ثروتمندترین مرد دنیا معرفی می‌شود و زندگی موفق را در گرو داشتن روابط اجتماعی مؤثر و به جا گذاشتن میراث ارزشمند برای نسل‌های بعدی می‌داند.

"وارن بافت می‌گوید نگاه کنید اطرافیانان چقدر خوشحال‌اند یا چقدر دوستان دارند، آن وقت متوجه می‌شوید در زندگی‌تان موفق بوده‌اید یا نه! وقتی به احساس موفقیت می‌رسید که متفاوت باشید، در زندگی‌تان به دنبال ساخت چیزی باشید، به رشد کودکانتان بپردازید و به افراد نیازمند کمک کنید."

موفقیت از نظر مایا آنجلو

مایا آنجلو، نویسنده‌ی مشهور آمریکایی، زندگی موفق را لذت بردن از کاری که انجام می‌دهید می‌داند. او در سال 2014 میلادی در سن 86 سالگی درگذشت و همواره به مطالعه و نوشتن جملات پندآموز مشغول بود. تعریفی که او از زندگی موفق دارد بهترین و زیباترین تعریف است.

"زندگی موفق به معنای آن است که به خودتان افتخار کنید. کارهایی را انجام دهید که به آن عشق می‌ورزید و سعی کنید هر کاری که انجام می‌دهید، برای خودتان دوست داشتنی باشد."

موفقیت از نظر دیپاک چوپرا

دیپاک چوپرا، نویسنده و پزشک موفق می‌گوید موفقیت وقتی به دست می‌آید که شخصیت شما همواره در حال پیشرفت باشد. او در کتاب "هفت قانون

معنوی" نوشت: "موفقیت در زندگی به معنای پیشرفت گام به گام برای دست یابی به سعادت و کامیابی است. دست یابی به اهداف والا و بهبود آن‌ها رمز اصلی یک زندگی موفق است."

موفقیت از نظر باراک اوباما

باراک اوباما، رئیس جمهور سابق آمریکا، به بالاترین درجه دولتی رسید، اما قدرت را برای دست یابی به موفقیت کافی نمی داند. او تمایل دارد زندگی انسان‌ها را تغییر دهد تا به احساس موفقیت برسد. میشل اوباما در سال 2012 میلادی در مجمع ملی دموکراتیک اعلام کرد شوهرش می خواهد حقوق تمام افراد پردرآمد را پایین بیاورد تا با راه اندازی کارخانه‌ها و کارگاه‌های فولاد و فلزات برای افراد بیشتری شغل ایجاد شود.

"موفقیت هیچ ارتباطی به میزان درآمد شما ندارد، باید ببینید چطور می توانید روی زندگی دیگران تأثیر بگذارید و زندگی آن‌ها را تغییر دهید."

موفقیت از نظر توماس ادیسون

توماس ادیسون، بیش از 1000 اختراع ثبت شده دارد و عاشق کار کردن است. او زندگی موفق را در سخت کوشی تعریف می کند، به طوری که رکورددار 60 ساعت کار بدون وقفه است. ادیسون تعریف فوق‌العاده و بلندپروازانه ای از موفقیت دارد: "موفقیت نیازمند 1 درصد اشتیاق و علاقه و 99 درصد پشتکار و سخت کوشی است".

موفقیت از نظر استفن کاوی

استفن کاوی، نویسنده، تاجر و سخنران انگیزشی آمریکایی که با کتاب "هفت عادت افراد تأثیرگذار" به موفقیت قابل توجهی دست یافته تعریف جالبی از یک زندگی موفق دارد. استفن کاوی موفقیت را حسی کاملاً متفاوت و منحصر به فرد می داند.

"اگر قادر باشید دقیقاً تصور کنید در مراسم خاک سپاری تان چه اتفاقی می افتد، به تعریف مشخصی از موفقیت خواهید رسید."

موفقیت از نظر جان پل جونز

جان پل جونز، کارآفرین موفق آمریکایی همانند توماس ادیسون موفقیت را در سخت کوشی می داند. او مؤسس یکی از برندهای محصولات آرایشی است و وقتی که خیلی جوان بوده به راز موفقیت دست یافته است. او در یک خشکشویی کار می کرده و به خاطر این که لباس‌ها را با دقت و تمیز می شسته، توانسته مدیر خشکشویی را تحت تأثیر قرار دهد.

"موفقیت هیچ ارتباطی به موقعیت و حساب بانکی‌تان ندارد. موفقیت به معنای آن است که کارتان را به بهترین شکل ممکن انجام دهید آن هم زمانی که هیچ یک از همکاران به کیفیت کاری که انجام می دهند توجه ندارند".
اکنون میپردازیم به زندگی نامه یک تعداد از موفق ترین اشخاص دنیا.

زندگی نامه ابراهام لینکلن

«آبراهام لینکلن» در 12 فوریه 1809 (همزمان با چارلز داروین) در خانواده ای فقیر و در کلبه ای چوبی در مزرعه «سینکینگ اسپرینگ» به دنیا آمد. پدرش «توماس لینکلن» و مادرش «ننسی هانکز» نام داشت و هر دو بی سواد بودند. آبراهام یک خواهر بزرگتر به نام سارا لینکلن داشت که در سال 1805 به دنیا آمد. برادر کوچک وی، توماس در اوان کودکی جان سپرد.
والدین آبراهام عضو کلیسای پروتستان بودند که به دلیل رد حمایت از برده داری، از کلیسای بزرگ جدا شده بود. وی از دوران کودکی برخورد زیادی با احساسات ضد برده داری داشت. با این وجود، هرگز به کلیسای پدر و مادرش و یا کلیساهای دیگر نپیوست. در سال 1816، زمانی که لینکلن 7 ساله بود، همراه با پدر و مادرش به بخش بری هند نقل مکان کرد. در این ناحیه، در کلبه‌ای چوبی و بدون در و پنجره زندگی می کردند که کف آن پر از علف‌های وحشی بود. رختخواب‌هایی که تشک‌های آن را

با برگ خشک پر کرده بودند، یک یا دو چهار پایه، یک میز و یک کتاب مقدس، همه اثاث و دارایی آنها را تشکیل می داد. او بعدها پی برد که این جابجایی بعضاً به دلیل برده داری و نیز به علت مشکلات اقتصادی موجود در کنتاکی صورت گرفته است. در سال 1818، مادرش در سن 34 سالگی و بر اثر عارضه ای جان باخت. اندک زمانی بعد، پدر لینکلن با سارا بوش جانستون ازدواج کرد. سارا، لینکلن را مانند بچه های خودش بزرگ کرد و در مقایسه لینکلن با پسر واقعی خودش چنین گفت: «هر دو بچه های خوبی بودند. اما اکنون که دیگر هیچکدام نیستند، باید بگویم که آبراهام بهترین پسری بود که در تمام عمرم دیدم» (لینکلن، نوشته دیوید هـربرت دونالد، 1995).

تحصیلات رسمی او احتمالاً فقط 18 ماه آموزش، آن هم به وسیله معلمان غیر رسمی بوده است. در واقع، او خود آموخته بود، هر کتابی که می توانست، قرض می گرفت و می خواند. بر انجیل، آثار ویلیام شکسپیر، تاریخ انگلستان و تاریخ آمریکا کاملاً مسلط بود و خود شیوه ای بسیار ساده برای سخن گفتن برگزید که حضار را - که به سخنان پرطمطراق عادت کرده بودند - متحیر می ساخت. روزی کتابی کهنه و موش خورده از شرح زندگی واشنگتن بدست آورد، آنرا با دقت فراوان خواند و بقدری شیفته آن شد که شاید اساس فکری و شخصیت ترقی جوی آبراهام متأثر از آن باشد.

در ۱۸ سالگی، در دکانی کوچک مشغول به کار شد. در ۱۵ مایلی خانه اش، دادگاههایی در فصول معینی از سال تشکیل می گردید. لینکلن گهگاه صبح زود خود را به آنجا می رسانید و پس از آنکه تمام روز خود را به شنیدن سخنان قاضیان و دادستان و متهمان می گذراند، شامگاهان به خانه باز می گشت. او کتاب «قانون اساسی تجدید نظر شده ایالت ایندیانا» را نیز برای مطالعه به عاریه گرفت. مدتی نیز به کمک برادر ناتنی خود، کشتی بی بادبان مسطح می ساخت و چون با دقت فراوان این کار را به انجام رسانید، صاحب کار، تصدی یک کارخانه و همچنین دکان بزرگی در نیوسالم را به او واگذار نمود. لینکلن با مشتریان رفتار خوبی داشت. یکبار از یک مشتری اشتبهاً حدود ۶ سنت اضافه گرفته بود، شب هنگام

دو سه مایل راه رفت تا مبلغ مزبور را به مشتری پس بدهد. لینکلن که در خانواده ای فقیر پا به دنیا گذاشت، در تمام طول زندگی با ناکامی مواجه شد. او در هشت دوره انتخابات شکست خورد و دو بار در کار تجارت ناکام ماند و به درهم ریختگی روانی دچار شد. بارها امکان داشت که از همه چیز دست بشوید و تسلیم شود، اما چنین نکرد و بزرگترین رئیس جمهور در تاریخ آمریکا شد. لینکلن قهرمان بود و هیچ گاه اسیر یاس و ناامیدی نشد. وی در سال 1860 و در سن 51 سالگی به ریاست جمهوری آمریکا انتخاب شد و در سال 1865، در آغاز دومین دوره ریاست جمهوری خود به قتل رسید وی در این مورد بیان داشت:

« راهی خسته کننده و لغزنده بود، یک پام لغزید و به پای دیگرم خورد تا آن را هم از راه رفتن باز دارد، ولی من به خود آمدم و گفتم این صرفاً لغزشی است، نه از پا افتادن».

آبراهام لینکلن پسر یک کفاش بود و زمانی که رئیس جمهور آمریکا شد، طبعاً همه اشراف زادگان سخت برآشفتنند، و آزرده و خشمگین شدند. در اولین روزی که می‌رفت تا نطق افتتاحیه خود را در مجلس سناي آمریکا ارائه دهد، درست موقعی که داشت از جا برمی‌خاست تا به طرف تریبون برود، اشراف زاده ای بلند شد و گفت: « آقای لینکلن، هر چند شما بر حسب تصادف پست ریاست جمهوری این کشور را اشغال کرده‌اید، اما فراموش نکنید که همیشه به همراه پدرتان به منزل ما می‌آمدید تا کفش‌های خانواده ما را تعمیر کنید و در این جا خیلی از سناتورهای کفش‌هایی به پا دارند که پدر شما آن‌ها را ساخته است. بنابراین، هیچ گاه اصل خود را از یاد نبرید». این مرد فکر می‌کرد با این کار او را تحقیر می‌کند؛ اما انسان‌های عالیقدر فراتر از تحقیرند. آبراهام لینکلن گفت:

« من از شما سپاسگزارم که درست پیش از ارائه اولین خطابه‌ام به مجلس سنا، مرا به یاد پدرم انداختید. پدرم چنان طینت زیبایی داشت، چنان هنرمند خلاق بود که هیچ کس قادر نبود کفش‌هایی به این زیبایی بدوزد. من خوب می‌دانم که هر کاری هم انجام دهم، هرگز نمی‌توانم آن قدر که او آفرینش‌گر بزرگی بود، رئیس جمهور بزرگی باشم. من نمی‌توانم از او پیشی بگیرم. در ضمن، می‌خواهم به همه شما اشراف زادگان خاطر نشان سازم، اگر

کفش‌های ساخت دست پدرم پاهایتان را آزار می‌دهد، من هم این هنر را زیر دست او آموختم. البته من کفاش قابلی نیستم، اما حداقل می‌توانم کفش‌هایتان را تعمیر کنم. کافی است به من اطلاع بدهید تا خودم شخصاً به منزلتان بیایم.»

سکوئی سنگین بر فضای مجلس حکمفرما شد. لینکلن تلاش بسیاری برای لغو بردگی نمود و تصمیم گرفت تا برده فروشی را بطور قطع براندازد. وی در 23 سپتامبر 1862 به اعضای کابینه گفت، من با خدای خود عهد کرده‌ام که این عمل را انجام دهم و به دنبال آن، اعلامیه آزادی را صادر نمود که به موجب آن، چهار میلیون برده آزاد می‌شدند. این اقدام لینکلن، بزرگترین حادثه قرن نوزدهم به شمار می‌رود.

در 14 آوریل 1865 (ساعت 10 و چند دقیقه شب)، پنج روز پس از پایان جنگ داخلی 4 ساله آمریکا، آبراهام لینکلن رئیس جمهوری وقت این کشور در جایگاه شماره 7 تماشاخانه فورد در مرکز شهر واشنگتن هدف گلوله «جان ویلکس بوث» John Wilkes Booth یک بازیگر 26 ساله تئاتر و از هواداران کنفدراسیون آمریکا (طرفداران کاهش قدرت دولت مرکزی — جنوبی‌ها) قرار گرفت و چند ساعت بعد (ساعت 7 و 22 دقیقه بامداد 15 آوریل) درگذشت. ضارب موفق شد از پنجره فرار کند و با اسبی که از قبل زیر پنجره آماده بود، از محل دور شد. وی پس از تیراندازی به لینکلن، که در کنار همسرش نشسته بود و صحنه را تماشا می‌کرد، فریاد زد: جنوب انتقام گرفت. بوث از فاصله یک متر و نیمی تنها یک گلوله به پشت جمجمه لینکلن شلیک کرده بود.

نامه آبراهام لینکلن به آموزگار پسرش - او باید بداند که همه مردم عادل و صادق نیستند.

- به پسرم بیاموزید که به ازای هر آدم شیاد، انسان‌های درست و صدیق هم وجود دارند.

- به او بگویید در ازای هر سیاستمدار خودخواه، رهبر باحمیتی نیز وجود دارد.

- به او بیاموزید که در ازای هر دشمن، دوستی هست.

- مي دانم كه وقت مي گيرد، اما به او بياموزيد، اگر با كار و زحمت يك دلار كسب كند، بهتر از اين است كه پنج دلار از روي زمين پيدا كند.
- به او بياموزيد كه از باختن پند بگيرد و از پيروز شدن لذت ببرد.
- او را از غبطه خوردن برحذر داريد. به او نقش و تأثير مهم خنديدن را بيادآور
- اگر مي توانيد به او نقش مهم كتاب در زندگي را آموزش دهيد.
- به او بگوييد كه تعمق كند:
- به پرندگان در حال پرواز در دل آسمان،
به گلهاي درون باغچه،
به زنبورها كه در هوا پرواز مي كنند، دقيق شود.
- به پسر م بياموزيد كه در مدرسه بهتر است مردود شود، اما با تقلب به قبالوي
- به پسر م ياد دهيد كه با ملايم ها، ملايم و با گردن كشان، گردن كش بياداشد
- به او بگوييد به باور هاش ايمان داشته باشد، حتي اگر همه خلاف او حارف
- به پسر م ياد بدهيد كه همه حرفها را بشنود و سخني را كه به نظرش درست مي رسد، انتخاب كند.
- ارزش هاي زندگي را به پسر م آموزش دهيد، اگر مي توانيد به پسر م ياد دهيد كه در اوج اندوه تبسم كند.
- به او بياموزيد كه در اشك ريختن خجالتي وجود ندارد.
- به او بياموزيد كه مي تواند براي فكر و شعورش مبلي تعيين كند، اما قيمت گذاري براي دل بي معناست.
- به او بگوييد تسليم هياهو نشود و اگر خود را بر حق مي داند، پاي سخنش بايستد و با تمام قوا بجنگد.
- در كار تدريس به پسر م ملايمت بخرج دهيد، اما از او يك نازپرورده نسازيد؛ بگذاريد كه شجاع باشد.

زندگی نامه جک ما-موسس علی بابا

جک ما کیست؟ جک ما (Jack ma) مدیرعامل شرکت علی بابا از جمله افراد موفق در حوزه فناوری اطلاعات است که نام او به عنوان چهارمین فرد در فهرست باهوش ترین مدیران دنیای فناوری به ثبت رسیده است.

زندگی نامه جک ما

جک ما در تاریخ 10 سپتامبر 1964 در شهر هانگژو چین در یک خانواده هنری (موسیقی) متولد شد. جک ما علاقه بسیار زیادی به زبان انگلیسی داشت و به همین دلیل در سنین کم با دوچرخه خود به هتلی در نزدیکی منزلشان میرفت و با انگلیسی زبان ها، صحبت می کرد و آنها را با مناطق مختلف شهر آشنا می ساخت. جک ما در سنین جوانی 3 بار در امتحان ورودی دانشگاه رد شد. به همین دلیل جک ما در آموزشگاه تدریس زبان انگلیسی شرکت کرد و در سال 1988 از این آموزشگاه با مدرک دیپلم انگلیسی فارغ التحصیل شد. جک ما به زبان انگلیسی سخنرانی های زیادی را انجام داد تا اینکه به یکی از سخنرانان محبوب چین نیز تبدیل شد.

سهام شرکت علی بابا وقتی برای اولین بار به بورس عرضه شد، در همان ابتدا تقاضا برای خرید سهام این شرکت چینی برابر 21.8 میلیارد دلار بود. همین تقاضای بالا باعث شد ارزش سهام این شرکت فعال چینی در بخش تجارت الکترونیک در روز نخست یا 38% افزایش رو به رو شود. این روزها «علی بابا» به محبوب ترین مقصد برای خرید های اینترنتی تبدیل شده است. این شرکت چینی علی بابا که به سرعت در دنیای تجارت الکترونیک رشد کرده، سال گذشته معاملاتی بالغ بر 248 میلیارد دلار را تجربه کرد، رقمی بیشتر از مجموع هر دو شرکت بزرگ ای بی (eBay) و آمازون. تاکنون لقب های زیادی به این شرکت داده شده است که از جمله آن می توان به آمازون چین، بزرگ ترین (IPO) اولین عرضه عمومی سهام به بورس) تاریخ و پیشگام عصر نوین اینترنت اشاره کرد.

اما چه چیز باعث شده یک خرده فروشی اینترنتی تا به این حد مورد توجه و استقبال سرمایه گذاران قرار بگیرد؟

چطور یک شرکت چینی توانسته به این موفقیت و چنین ثروتی برسد که حالا بسیاری از شرکت های بزرگ تکنولوژی نگران این رشد و افزایش قدرت هستند. برای مثال اریک اشمیت، مدیر عامل شرکت گوگل با اشاره به عرضه تاریخی سهام شرکت علی بابا به بازار بورس آمریکا این شرکت را یک رقیب تازه برای گوگل و اپل دانسته است. اگر می خواهید با این شرکت چینی بیشتر آشنا شوید و رازهای موفقیت آن را بدانید با ما در ادامه همراه شوید.

مغز متفکر علی بابا

علی بابا برای ما یادآور یکی از شخصیت های هزار و یک شب و کارتونی دوست داشتنی و پر احساس است اما این روزها «علی بابا» برای مؤسس چینی آن جک ما، یعنی ثروت و قدرت. علی بابا حالا از آن کاراکتر کارتونی و بامزه خود فاصله گرفته و تبدیل شده به بزرگ ترین شرکت تجاری آنلاین دنیا. این شرکت در چین واقع است و صدها میلیون کاربر دارد و میزبان میلیون ها تاجر و کاسب است. علی بابا تقریباً کنترل تمام تجارت های الکترونیک را به عهده دارد و هر محصول از هر برندی در این سایت و سایت های زیر مجموعه اش به فروش می رسد. علی بابا که سلطه ای 80% بر معاملات آنلاین در چین دارد، پس از آنکه یک شرکت عمومی شد، توانست به یکی از ارزشمندترین شرکت های تکنولوژی در جهان تبدیل شود. اما علی بابا چگونه به علی بابای ثروتمند این روزها تبدیل شد.

شرکت چینی علی بابا در سال ۱۹۹۹ در آپارتمان مدیر عامل امروز این شرکت یعنی جک ما در شهر هانگ ژو افتتاح شد. جک ما درخصوص نام گذاری و جرعه های اولیه راه اندازی علی بابا می گوید: یک روز در سانفرانسیسکو در کافی شاپ نشسته بودم و فکر می کردم که اسم علی بابا جالب است و هنگامی که گارسون آمد از او پرسیدم علی بابا را می

شناسی؟ او هم گفت بله می شناسم، پرسیدم در موردش می دانی؟ گفت علی بابا و چهل دزد. و من گفتم آر خودش! شخصی که رمز ورود به یک غار پر از جواهرات را می دانست و آن را مرتباً می گشود. به خیابان رقتم و از عابران که از ملیت های مختلفی چون هندی، آلمانی، چینی، ژاپنی و... بودند همین سؤال را کردم و همگی همان جواب را دادند. علی بابا به راحتی تلفظ و در همه جهان شناخته شده است. در واقع جک ما، را مغز متفکری می دانند که با تأسیس شرکت علی بابا، تجارت الکترونیکی را دچار تحولات عظیمی کرد. جک ما وقتی علی بابا را در آپارتمان خود راه اندازی می کرد یک معلم ساده انگلیسی بود حتی سواد جک ما به اندازه یک متخصص کامپیوتر معمولی هم نبود. جک ما تا سال ۱۹۹۵ از اینترنت استفاده نمی کرد و البته هنوز هم کدنویسی بلد نیست. جک ما کسی بود که مجموعه رستوران های کی اف سی او را در دورانی که به دنبال شغل برای خود بود به علت قد کوتاه و لاغر اندام بودنش استخدام نکردند. با این وجود، به واسطه مغز اقتصادی خوبی که داشت توانست در عرض چند سال شرکت تازه تأسیس خود را به موفقیت های بزرگی برساند به طوری که طی چند سال پس از سال ۲۰۰۰ میلادی، eBay را از عرصه رقابت در چین خارج کند.

هدف از راه اندازی علی بابا
جک ما با هدف آسان کردن معاملات تجاری بین خریداران و فروشندگان و از بین بردن محدودیت زمانی و مکانی سایت علی بابا را راه اندازی کرد. این سایت ابتدا با یک گروه 18 نفری و سرمایه ای کوچک راه اندازی شد و به تدریج برای گسترش آن در سطح جهان تلاش شد. این شرکت هم اکنون 25 هزار کارمند و نزدیک به 300 میلیون مشتری دارد. جک ما، مدیر عامل و مؤسس شرکت علی بابا عقیده داشت افراد باید بتوانند در محیط اینترنت معاملات خود را بسیار راحت تر از قبل انجام دهند. جک ما به این موضوع نیز توجه کامل داشت که بسیاری از افراد شاید نتوانند از وب سایت های الکترونیکی استفاده کنند و به عبارتی علم و مهارت آن را نداشته باشند بنابر این طراحی بسیار ساده و در عین حال هوشمندانه در سایت یکی از عوامل جذابیت این نوع تجارت خواهد بود. به این ترتیب

همه افراد فارغ از متخصص بودن در حوزه تجارت اینترنتی یا فردی عادی یا آگاهی معمولی خواهند توانست از قابلیت های شرکت های دیجیتالی استفاده کنند بنابر این وب سایت علی بابا را با در نظر گرفتن این نکته، در کشور چین راه اندازی کرد. حالا جک ما با این تفکر توانسته است «علی بابا دات کام» را به عنوان جاده ابریشم دیجیتالی کشور چین در دهکده جهانی وب، به جهانیان معرفی کند.

مدل کسب و کار علی بابا

مدل کسب و کار علی بابا به این صورت طراحی شده که یک بستر بدون محدودیت زمانی و مکانی را برای همه مصرف کنندگان و خریداران ایجاد می کند. در واقع با این زیر ساخت تمام تأمین کنندگان و تولید کنندگان می توانند با خریداران در سراسر جهان آشنا شوند و خریداران نیز می توانند تولیدکنندگان کالا و محصول مورد نظر خود را پیدا کنند. سایت علی بابا هزاران کسب و کار مختلف را به همراه محصولاتشان معرفی و از این طریق میان خریدار و فروشنده ارتباط برقرار می کند. فروشندگان می توانند مشخصات و آگهی محصولات خود را در سایت بگذارند تا سایت آنها را به خریداران معرفی کند. فرض کنیم ما خریدار هستیم و می خواهیم در این سایت درباره محصول مورد نظرمان آگهی ثبت کنیم. با مراجعه به سایت علی بابا و ثبت آگهی مورد نظر بسیاری از تأمین کنندگان و تولیدکنندگان این محصول آگهی ما را می بینند، زیرا این آگهی علاوه بر وب سایت علی بابا از طریق موتورهای جست و جو هم قابل دسترسی است. آگهی ما برای اشخاصی که در زمینه خواسته ما فعالیت دارند فرستاده می شود و آنها هم پیام هایی برایمان می فرستند که در آن به شرایط خرید، کاتالوگ ها، نحوه خرید و مواردی از این دست اشاره شده است. حالا ما می توانیم از بین این پیام ها بهترین ها را انتخاب کنیم و با فروشندگان ارتباط بعدی را داشته باشیم. همچنین خریدار می تواند در این سایت با توجه به ناحیه جغرافیایی خود شرکت های فعال در همان ناحیه را پیدا کند. بعد از آن هم از طریق سفارش آنلاین درخواستی

برای شرکت تولید کننده کالا یا خدمات فرستاده می شود و آن شرکت شرایط خرید و نحوه ارتباط برای خرید را به خریدار ارائه می کند. از طرفی چون خریداران و فروشندگان از طریق وب سایت علی بابا این تعامل را انجام می دهند همه مراحل کاملاً حساب شده و مطمئن پیش می رود. بسیاری مدل کاری این شرکت چینی را با مدل آمریکایی آن یعنی آمازون مقایسه می کنند، اما برخلاف آمازون، علی بابا خودش کالا را به مصرف کننده نهایی نمی رساند. بلکه مانند بازار بزرگی برای عرضه کالای تجار و کمپانی های بزرگ است. علی بابا سود خودش را از طریق قرار دادن آگهی های مبتنی بر سرچ با استفاده از لغات کلیدی (مثل گوگل) یا دریافت حق کمیسیون به دست می آورد، همچنین این شرکت، با فروش حق عضویت ویژه، سرویس های پردازش ابری و دسترسی به اطلاعات درآمد قابل توجهی را کسب می کند.

سهامداران شرکت علی بابا
در مورد علی بابا شایعه ای وجود دارد که در آغاز کار هیچ کسی در چین حاضر به سرمایه گذاری روی آن نبود اما حالا کیست که حاضر نباشد سهامی از این شرکت موفق را در اختیار نداشته باشد. یاهو، یک پنجم سهام علی بابا را در اختیار دارد و منتظر است تا با عرضه عمومی سهام این شرکت، سود بادآورده ای را به جیب بزند. با فروش ۱۲۰ میلیون سهم علی بابا طی عرضه اولیه، 8/3 میلیارد دلار بدون احتساب مالیات، نصیب یاهو می شود. پس از آن نیز 16/3 درصد برایش باقی می ماند که همراه با رشد علی بابا افزایش می یابد. شرکت ژاپنی Softbank نیز که مالک اپراتور Sprint است، بیشترین مقدار سهام علی بابا را با 32/4 درصد در اختیار دارد و سود بسیاری را پس از عرضه سهام کسب خواهد کرد.

البته با وجود این سرمایه گذاری های عظیم، شرکت یاهو و Softbank نقش زیادی در فعالیت های شرکت علی بابا ندارند و کار نظارت و اجرای برنامه ها را به گروهی از متخصصان به نام Alibaba Partnership واگذار کرده اند. Alibaba Partnership، از کارمندان دائمی علی بابا

از جمله آقای ما و دست راست او آقای جو تسای (Joe Tsai) تشکیل می شود که کنترل کاملی بر فعالیت های شرکت دارند، البته این شرکت هیات مدیره ای نیز دارد، اما اکثریت اعضای آن توسط Alibaba Partnership انتخاب می شوند و این گونه، این گروه، بدون دخالت سهامداران خارج از آن، شرکت را مدیریت می کند.

شرکت های زیرمجموعه علی بابا
در دسامبر سال 2011 وقتی وب سایت علی بابا به سودآوری رسید، کم کم شرایط را برای راه اندازی شرکت های زیرمجموعه خود آغاز کرد. به مرور زمان، سایت علی بابا تبدیل به هولدینگی شد که چندین شرکت دیگر را به زیر مجموعه خود اضافه کرد. در واقع علی بابا کم کم به گروهی از شرکت هایی تبدیل شد که در بخش فروشگاه اینترنتی، سیستم خرده فروشی و رایانش ابری فعالیت می کردند. به بیان ساده تر، گروه شرکت های علی بابا، یک شرکت اینترنتی چینی است که شامل یکسری کسب و کارهای تحت وب است. مهم ترین عنصر این شرکت، فروشگاه های آنلاین آن است.

در سال ۲۰۱۳ در ۱۰ می، در ضیافت دهمین سالگرد افتتاح Taobao، جاناتان لو جانشین جک ما بر روی صندلی مدیرعاملی گروه علی بابا شد.

درس های کارآفرینی Jack Ma

1 ایده ها و رویاهای خود را پرورش دهیم. حتی اگر الان، سرمایه گذاری برای عملی کردن آنها در دسترس نباشد.

2- تسلیم شرایط محیطی و مکانی نشویم. دنیای دیجیتال، محصور شدنی نیست.

3- افراد و دوستان خوبی برای خود پیدا کنیم و به مشتریانمان عشق بورزیم. سعی کنیم زیاد یاد بگیریم.

4- من در سال 2000 گفتم اگر 9 خرگوش در دنیا وجود داشته باشد، اگر بخواهیم یکی از آنها را شکار کنیم، کافی است به یکی از آنها خوب فکر کنیم و روی گرفتن آن تمرکز کنیم. تاکتیک خود را تغییر دهیم، خرگوش را تغییر ندهیم!



5- فرصت های زیادی پیش روی است، همه را نمی توان به دست آورد، اگر یک فرصت خوب را به دست آوریم کافی است. مسیر رشد را پله پله طی کنیم.

6- یکی از دلایل عمده ای که باعث می شود افراد فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، در ایجاد یک محیط کارآفرین و بسترسازی یک کسب و کار آنلاین، با شکست و موفقیت های بسیار ضعیف رو به رو شوند، آن است که آنها، ICT را خوب می شناسند، اما نحوه عرضه آن را در محیط کسب و کار نمی دانند و مشتریان، از کسب و کار آنها استقبال نمی کنند.

زندگی نامه استیو جابز

استیون پال جابز (به انگلیسی: Steven Paul Jobs) (زاده ۲۴ فوریه ۱۹۵۵ در سانفرانسیسکو - درگذشته ۵ اکتبر ۲۰۱۱ در پالو آلتو) [۳] کارآفرین، مخترع، بنیانگذار و مدیر ارشد اجرایی شرکت رایانه‌ای اپل و یکی از چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه بود. در سال ۱۹۷۶، جابز ۲۱ ساله به همراه دوستش استیو ورنیاک ۲۶ ساله، شرکت اپل را تأسیس کردند. اولین رایانه شخصی‌ای که شرکت اپل به بازار معرفی کرد، اپل I نام داشت. یک سال پس از آن در سال ۱۹۷۷ اپل II نیز راهی بازار شد. در سال ۱۹۸۵ طی یک اختلاف مدیریتی، جابز اپل را ترک و در همان سال شرکت نکست را تأسیس کرد. از مهمترین محصولات شرکت نکست می‌توان به نکست کامپیوتر اشاره کرد که بعدها میزبان اولین مرورگر وب شد. در سال ۱۹۹۶ شرکت اپل، شرکت نکست را به مبلغ ۴۲۹ میلیون دلار خرید. طی این معامله استیو جابز، مجدداً به اپل بازگشت. از اتفاقات مهم پس از این مسئله در اپل می‌توان به معرفی آی‌پاد در سال ۲۰۰۱، پرده‌برداری از آی‌تیونز استور در سال ۲۰۰۳ و معرفی آی‌فون و آی‌پد در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۱۰ اشاره کرد.

جابز در سال ۱۹۸۶ یک گروه گرافیکی را از بخش گرافیک کامپیوتر لوکاس فیلم خرید. این شرکت که بعدها توسط خودش پیکسار نامیده شد،

توانست فیلم‌های پویانمایی موفق بسازد. در سال ۲۰۰۶ شرکت والت دیزنی، پیکسار را خرید. پس از این معامله جابز به سهام‌دار اصلی والت دیزنی تبدیل شد و به عضویت هیئت مدیره آن درآمد. در اکتبر ۲۰۰۳ سرطان جابز تشخیص داده شد و در اوت ۲۰۱۱، او از سمت مدیرعاملی اپل استعفا داد. تیم کوک، از مدیران ارشد اپل، مدیرعامل شد و جابز به‌عنوان رئیس هیئت مدیره به فعالیت‌هایش ادامه داد.

استیو جابز در نهایت بر اثر عوارض ناشی از سرطان لوزالمعده، در تاریخ چهارشنبه ۵ اکتبر ۲۰۱۱ در سن ۵۶ سالگی درگذشت.

سخن آخر

اینکه اغلب بخندی و زیاد بخندی، اینکه هوشمندان به تو احترام بگذارند و کودکان با تو همدلی کنند، اینکه تحسین منتقدان منصف را بشنوی و خیانت دشمنان دوست نما را تحمل کنی. اینکه زیبایی را درک و تحسین کنی، در دیگران بهترین ویژگیها را ببینی و بیایی، و دنیا را کمی بهتر از آنچه تحویل گرفتی، تحویل دهی: خواه با فرزندی خوب، خواه با باغچه ای سرسبز و خواه با بهبود شرایط اجتماعی.

حتی اگر بدانی یک نفر، با بودن تو، ساده تر نفس کشیده است، تو موفق شده ای...

از متن کتاب:

ریچارد برانسون، کارآفرین معروف انگلیسی و مؤسس شرکت‌های ویرجین با ارزش بالغ بر 5 میلیارد دلار، میان شاد بودن و موفقیت رابطه‌ی عمیقی برقرار می‌کند. این سرمایه‌گذار بریتانیایی می‌گوید موفقیت با شاد بودن مرتبط است و دست‌یابی به موفقیت با رضایت خاطر ما در زندگی رابطه‌ی مستقیم دارد.

"بیشتر افراد موفقیت خود را با میزان درآمد یا افرادی که با آنها ارتباط دارند، می‌سنجند. از نظر من اگر می‌خواهید بدانید چقدر در زندگی موفق هستید باید ببینید چقدر احساس شادی می‌کنید."