

فقط انجام بده

هفت گام برای رسیدن به اهداف

برایان تریسی

فرهاد سلیمانی

BRIAN TRACY

فهرست مطالب

مقدمه: برنده شدن برای برندگان است

فصل اول: بزرگ‌ترین مانع بر سر راه موفقیت

فصل دوم: کنترل زندگی خود را به عهده بگیرید

فصل سوم: جرات پیشرفت را داشته باشید

فصل چهارم: تصمیم بگیرید که واقعاً چه می‌خواهید

فصل پنجم: بر تنبلی غلبه کنید

فصل ششم: یادگیرنده‌ای مادام‌العمر شوید

فصل هفتم: هرگز تسلیم نشوید

خلاصه: زمان عالی برای زنده بودن

درباره نویسنده

مقدمه

برنده شدن برای برندگان است

"در عمق وجود انسان، قدرتهایی خوابیده وجود دارد؛ قدرتهایی که او را شگفت‌زده می‌کنند و هرگز تصور نمی‌کرد که صاحب آن‌ها باشد؛ نیروهایی که اگر بیدار شوند و به عمل درآیند، زندگی او را متحول می‌کنند."

— اورپسان سوئیت ماردن

شما احتمالاً بیش از آنچه در یک صد زندگی نیاز دارید، استعداد و توانایی دارید. در حال حاضر تمام هوش لازم را دارید و همچنین توانایی یادگیری هر موضوعی را که برای دستیابی به هر هدفی که برای خود تعیین می‌کنید، نیاز دارید. هیچ محدودیتی برای آنچه می‌توانید باشید، انجام دهید یا داشته باشید وجود ندارد، به جز محدودیت‌هایی که خودتان بر ذهن‌تان تحمیل می‌کنید.

سوال بزرگ

سال‌ها پیش، من شروع به پرسیدن این سوال کردم: "چرا برخی افراد موفق‌تر از دیگران هستند؟"

مهم‌ترین پاسخ، من را شگفت‌زده کرد، همان‌طور که بیشتر مردم را شگفت‌زده می‌کند. این پاسخ ساده است: موفقیت شما به آنچه انجام می‌دهید، نتایجی که به دست می‌آورید و اینکه چقدر سریع و کارآمد این نتایج را به دست می‌آورید بستگی دارد. این موفقیت به آنچه می‌گویید، آرزو می‌کنید، امیدوارید یا قصد دارید در آینده انجام دهید، بستگی ندارد. موفقیت فقط به آنچه در حال حاضر در این لحظه انجام می‌دهید

بستگی دارد. همان طور که هنری فورد گفت: "شما نمی‌توانید بر اساس آنچه قرار است انجام دهید، شهرت بسازید."

ما در سریع‌ترین، پرنوسان‌ترین، مختل‌کننده‌ترین و غیرقابل پیش‌بینی‌ترین زمان در تاریخ بشر زندگی می‌کنیم. این نوع تغییرات سریع اغلب باعث می‌شود مردم دچار حواس‌پرتی، عدم اطمینان، بی‌اعتمادی و بی‌انگیزگی شوند. در نتیجه، آن‌ها فقط کند می‌شوند، بی‌هدف نشسته و کارهای بسیار کمی انجام می‌دهند.

با ارزش‌ترین دارایی

با ارزش‌ترین دارایی یک شرکت چیست؟ بر اساس نظر مدرسه کسب‌وکار هاروارد، آن شهرت آن است. با ارزش‌ترین دارایی یک شرکت آن چیزی است که مردم درباره آن شرکت و محصولات و خدماتش به سایر مشتریان یا مشتریان بالقوه می‌گویند. به دلیل اینکه فناوری، اطلاعات و سلیقه‌های مشتری به سرعت در حال تغییر است، محصولات و خدمات نیز سریع‌تر از هر زمان دیگری در حال تغییر هستند. اما شهرت باقی می‌ماند. در واقع، این همه‌چیز است. به شرکت‌هایی مانند اپل و گوگل فکر کنید. شهرت آن‌ها آن قدر عالی است که در زمینه محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهند، رهبری جهانی هستند. بنابراین، با ارزش‌ترین دارایی شما چیست؟ آن نیز شهرت شماست. آن چیزی است که مردم درباره شما فکر می‌کنند و می‌گویند وقتی شما حضور ندارید. این کلماتی است که مردم برای توصیف شما استفاده می‌کنند و به‌ویژه اینکه چقدر فکر می‌کنند که شما کارتان را به خوبی انجام می‌دهید.

انجام کارها

مهم‌ترین بخش از شهرت شما، توانایی‌تان در شروع و تکمیل وظایف مهم، انجام کارها و شناخته شدن به‌عنوان فردی سریع و قابل‌اعتماد است. این بیشتر از هر جنبه دیگری از شهرت شما، بر خوشحالی، سلامت، موفقیت و ثروت شما تأثیر خواهد گذاشت. هدف اصلی شما در زندگی چیست؟ به‌گفته ارسطو، پشت هر هدف، هدف دیگری وجود دارد تا در نهایت به هدف اصلی که همان خوشبختی است برسید. هر چیزی که انجام می‌دهید، تلاشی است، چه موفق و چه ناموفق، برای دستیابی به خوشبختی به

نوعی. در واقع، می‌توانید سطح موفقیت خود را با درصد زمانی که فردی واقعا شاد هستید، اندازه‌گیری کنید. این مهم‌تر از تمام پول و دستاوردهای جهان است.

دستیابی به خوشبختی

چگونه به خوشبختی دست می‌یابید؟ به ساده‌ترین زبان، خوشبختی، تحقق تدریجی یک هدف یا ایده ارزشمند است. تنها زمانی که احساس کنید گام به گام به دستیابی به چیزی که برایتان مهم است، پیش می‌روید، واقعاً احساس رضایت و خوشبختی خواهید کرد. همه می‌خواهند برنده باشند. آن‌ها می‌خواهند توسط دیگران به‌عنوان برنده دیده و درباره‌شان فکر شود. چگونه به این هدف دست می‌یابید؟ ساده است— شما برنده می‌شوید! برنده شدن یعنی چه؟ در دویدن، وقتی که قبل از هر یک از دوندگان دیگر خط پایان را رد می‌کنید، شما برنده‌اید. در زندگی، زمانی برنده می‌شوید که مهم‌ترین وظایف خود را به‌موقع و در ایده‌آل‌ترین حالت، قبل از هر کس دیگری شروع و به پایان برسانید— شما اولین نفری هستید که خط پایان را رد می‌کنید. در نتیجه، احساس شگفت‌انگیزی درباره خود خواهید داشت. مغز شما اندورفین‌ها، "داروی خوشحالی" طبیعت را آزاد می‌کند که به شما احساس کلی از آرامش و رفاه می‌دهد. شما احساس می‌کنید برنده‌اید.

شروع کنید و ادامه دهید

به ساده‌ترین زبان، توانایی شما در شروع و ادامه کار تا زمانی که کارهایی که برای شما و شرکت‌تان مهم هستند را کامل کنید، کلید برنده شدن، خوشبختی، شهرت عالی و موفقیت در زندگی است. در صفحات آینده، من یک روش ساده، عملی و اثبات‌شده شامل هفت بخش را با شما به اشتراک می‌گذارم تا در چند ماه و سال آینده بیشتر از آنچه بیشتر مردم در طول عمرشان به دست می‌آورند، به دست آورید.

بیابید شروع کنیم.

فصل اول

بزرگ‌ترین مانع بر سر راه موفقیت

“ما اول عادت‌های خود را می‌سازیم و سپس عادت‌های ما ما را می‌سازند.”

جان درایدن

کاملاً ۹۵ درصد از آنچه انجام می‌دهید یا انجام نمی‌دهید، تحت تأثیر عادت‌های شماست.

اقدامات شما تحت تأثیر عادت‌های باور شما (نحوه برنامه‌ریزی شما بر اساس تجربیات زندگی‌تان) و عادت‌های رفتاری شما (آنچه به انجام آن عادت کرده‌اید یا عادت نکرده‌اید) قرار دارد. بزرگ‌ترین مانع بر سر راه موفقیت این است که مردم عادت‌های منفی دارند، گاهی اوقات به‌طور ناخودآگاه، که آن‌ها را از تحقق پتانسیل کامل‌شان در طول سال‌ها بازمی‌دارد. خبر خوب این است که تمام عادت‌ها، اول از تفکر و سپس از رفتار، یاد گرفته می‌شوند. از آنجا که عادت‌های شما آموخته شده هستند، می‌توانند از نو آموخته شوند و با عادت‌های جدید، مثبت و سازنده‌ای جایگزین شوند که به شما کمک می‌کنند شروع کنید، ادامه دهید و کارهای عالی انجام دهید که باعث می‌شود بیشتر حقوق بگیرید و سریع‌تر ترفیع بگیرید.

عادت‌های جدید و بهتر را توسعه دهید

عادت‌ها از طریق دریافت اطلاعات جدید که برای ما مثبت یا منفی است، ایجاد می‌شوند و سپس با تکرار اقداماتی بر اساس آن اطلاعات تا زمانی که این اقدامات

به صورت خودکار انجام شوند. زمانی که عادت قفل می‌شود، به طور خودکار واکنش نشان می‌دهید و نه سوالی از خود می‌پرسید و نه توضیحی می‌دهید که چرا تصمیم به انجام آن کار گرفته‌اید. بدترین عادت‌ها، بر اساس باورهای خودمحدودکننده شما بنا شده‌اند. این‌ها زمینه‌هایی هستند که شما به‌گونه‌ای خود را محدود می‌دانید، حتی اگر ممکن است این‌گونه نباشد. اما در نتیجه، شما به‌گونه‌ای عمل می‌کنید که گویی حقیقت دارد و در نهایت، برای شما حقیقت می‌شود. همان‌طور که ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: "شما آنچه را که فکر می‌کنید نیستید، بلکه آنچه را که باور دارید، هستید."

باورهای خود را به چالش بکشید

نقطه شروع موفقیت بیشتر این است که مقداری زمان صرف کنید تا فرضیات خودکار خود را که ممکن است شما را از موفقیت بازدارند، به چالش بکشید. برخی افراد به دلیل کسب نمرات پایین در مدرسه باور دارند که از نظر هوش کمبود دارند. سپس متوجه می‌شوند که برخی از موفق‌ترین افراد در پیچیده‌ترین صنایع نیز در مدرسه عملکرد خوبی نداشتند. برخی افراد به این دلیل که به خود معتقد نیستند، ناموفق هستند. آن‌ها باور ندارند که خلاق، خودانضباط، مدیر زمان خوبی، وقت‌شناس یا قادر به یادگیری و به‌کارگیری چیزهای جدید هستند. آن‌ها می‌گویند: "این همان چیزی است که من هستم." آن‌ها در واقع فکر می‌کنند که این یک دلیل برای عدم رشد و پیشرفت است. واقعیت این است که بیشتر باورهای خودمحدودکننده حقیقت ندارند. آن‌ها بر اساس اطلاعاتی که شما دریافت کرده‌اید بنا شده‌اند. گاهی اوقات این باورها ناشی از نظرات یا انتقادات دیگران هستند؛ گاهی نیز از چیزی به سادگی خواندن طالع‌بینی شما ناشی می‌شوند.

ترمز بر روی پتانسیل شما

بدترین نوع باورهای خودمحدودکننده، ترس از شکست است. این ترس از دست دادن، فقر، اشتباهات، یا عدم دستیابی به هدفی است که برای خود تعیین کرده‌اید. افرادی که درگیر ترس از شکست هستند، به‌طور مداوم به دنبال دلایلی هستند که چرا چیزی نمی‌تواند انجام شود، چرا ایده بدی است یا چرا ممکن است زمان و پول خود

را از دست بدهند. ترس از شکست، مانند تمام ترس‌ها، رفتار را فلج می‌کند، تفکر را مبهم می‌سازد و باعث می‌شود فرد مانند غزال معروف در برابر نور خودروها بایستد.

آرام کردن فیل‌ها

در سمینارهای خود، معمولاً از شرکت‌کنندگان می‌پرسم: "چگونه یک فیل هندی را تربیت می‌کنید؟" در گذشته، فیل‌های هندی "تانک‌های جنگی" مهاراجه‌ها بودند. آن‌ها نه تنها جعبه‌های تیراندازان و نیزه‌پراندازان را روی خود حمل می‌کردند، بلکه خشن و تهاجمی بودند و به دشمن حمله می‌کردند و آن‌ها را با شاخ‌های تیزشان مجروح می‌کردند. آن‌ها آنقدر ترسناک و شجاع بودند که ارتش‌های دشمن هنگام مواجهه با این فیل‌ها فرار می‌کردند. امروز، همان فیل‌ها حیوانات بارکش هستند. آن‌ها به آرامی و به‌طور صلح‌آمیز زمین‌ها را شخم می‌زنند، چوب‌ها را حمل می‌کنند، به دستورات مالکان خود عمل می‌کنند و سپس در اصطبل‌های خود به‌طور خاموش و بی‌سر و صدا منتظر روز بعد و کار بیشتر می‌مانند. آن‌ها کاملاً خونسردی و توانایی ترساندن دشمن را از دست داده‌اند. چگونه این اتفاق افتاد؟

آموزش آغاز می‌شود

زمانی که فیل بچه بود، مالک آن بچه فیل را از مادرش جدا می‌کرد و پای آن را با یک طناب محکم به یک تیرک که در زمین فرو رفته بود، می‌بست. بچه فیل تلاش می‌کرد تا فرار کند و به مادرش برگردد و ناله و زاری می‌کرد اما بی‌فایده. طناب دور پایش خیلی محکم بود و تیرک خیلی عمیق در زمین قرار داشت. در نهایت، بچه فیل تسلیم می‌شد و دیگر تلاشی نمی‌کرد. هر روز، مالک بچه فیل را می‌برد و به تیرکی برای چند ساعت می‌بست. در مدت زمان کوتاهی، بچه فیل می‌پذیرفت که وقتی به تیرک بسته شده باشد، بی‌دفاع است. بچه فیل بزرگ‌ترین بیماری دنیای مدرن را توسعه داد، چیزی که روانشناسان آن را "ناتوانی آموخته‌شده" می‌نامند.

فیل تسلیم می‌شود

زمانی که فیل به یک حیوان پنج تنی، بزرگ‌ترین حیوان خشکی در جهان تبدیل شد، تنها کاری که مالک باید انجام می‌داد، این بود که یک طناب به اندازه طناب حیوان

خانگی دور پای فیل ببندد و فیل بلافاصله منفعل می‌شد و دیگر حرکت نمی‌کرد یا تلاش نمی‌کرد. سپس مالک می‌توانست سر دیگر این طناب را به یک تیرک چادر که چند سانتی‌متر در زمین فرو رفته بود، ببندد. فیل، که قادر به شکستن نرده‌ها و خراب کردن خانه‌ها بود، به سادگی ایستاده و بی‌صدا منتظر می‌ماند تا مالک دوباره بیاید و او را به کار ببرد. در کودکی، همان‌طور که برای ما نیز اتفاق می‌افتد. در سنین پایین، والدین ما شروع به گفتن "نه!" یا "این کار را متوقف کن" یا "از آنجا دور شو!" یا "به آن دست نزن!" می‌کنند. گاهی اوقات والدین این کلمات را با تنبیه‌های جسمی یا سایر انواع تنبیه تقویت می‌کنند. کودک در حال رشد به زودی شروع می‌کند به احساس کوچک بودن، ناتوانی، ضعف و ترس از تلاش برای هر چیز جدید یا متفاوت.

ریشه ناتوانی

بیشتر مردم این تجربیات دوران کودکی را داشته‌اند. درست مانند فیل، زمانی که بزرگ می‌شوید، هرگاه با چیزی جدید، متفاوت، غیرمنتظره یا نامشخص مواجه می‌شوید، واکنش طبیعی شما همان است: "نمی‌توانم! نمی‌توانم! نمی‌توانم!" این ترس از شکست شما را از تلاش برای چیزهای جدید، ریسک کردن، خارج شدن از منطقه راحتی و تفکر خلاق باز می‌دارد. به جای اینکه به تمام راه‌هایی فکر کنید که می‌توانید از انجام یا تجربه کردن چیز متفاوت بهره‌مند شوید و رشد کنید، فقط به جنبه‌های منفی و بدی که ممکن است پیش بیاید فکر می‌کنید. مانند فیل هندی، شما منفعل می‌شوید. این وضعیت ذهنی متعلق به حدود ۸۰ درصد از جمعیت است.

اهداف بزرگ تعیین کنید

سوالی برای شما دارم: آیا دوست دارید شاد، سالم، محبوب، لاغر و ثروتمند باشید؟ بیشتر مردم می‌گویند: "این چه سوال احمقانه‌ای است! البته که دوست دارم شاد، سالم، محبوب، لاغر و ثروتمند باشم." شما فکر می‌کنید که اینطور هستید، اما در اعماق وجودتان احتمالاً باور ندارید که این برای شما ممکن است. چگونه می‌توانید این را بفهمید؟ با نگاه کردن به کارهایی که انجام می‌دهید. اگر واقعاً می‌خواستید به این اهداف بزرگ دست یابید، تمام روز، هر روز روی آن‌ها کار می‌کردید و هیچ چیزی نمی‌توانست شما را از رسیدن به آن‌ها بازدارد.