



# ما همه کلید هستیم



در ده قدم  
به آرزوهای بزرگ برسید



نویسنده  
آرین سلیمانی

به همراه قرعه‌کشی  
دوره آموزشی

به نام خدا



# ما همه کلید هستیم



من آرین سلیمانی هستم، نویسنده، سخنران و مربی  
برندسازی شخصی. اما به مباحث مربوط به  
موفقیت‌های فردی نیز علاقه‌ای شخصی دارم. در این  
کتاب کوچک با توصیه‌هایی می‌خواهم فقط در  
۱۰ گام تغییری اساسی در شما پدید آورم.

به همراه قرعه‌کشی

[ibehtar.ir](http://ibehtar.ir)

## برنده شوید

همین حالا در سایت ما میتوانید به جمع مخاطبان و شرکت کنندگان در قرعه کشی ماهانه بپیوندید و برنده‌ی دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی حرفه‌ای شوید.



[www.ibehtar.ir](http://www.ibehtar.ir)

### درباره آرین سلیمانی

سلام من آرین سلیمانی، نویسنده، سخنران و مربی برندسازی شخصی هستم. باید اینطور شروع کنم؛ «من بیش از اینکه به سازمان‌ها و شرکت‌ها علاقه‌مند باشم، به انسان‌ها اهمیت می‌دهم. به انسان‌هایی که دارای شخصیت، هویت و روحی زنده هستند».

تفاوت‌ها ارزشمندند و هیچ‌کس بی‌ارزش نیست، به شرط آنکه توانایی‌ها و نقاط قوت خود را شناسایی کنیم. من بر این باور هستم که بزرگترین زمینه رشد و شکوفایی هرکس، در میان برترین توانایی‌ها و دارایی‌های ذاتی همان شخص نهفته است. اختلاف در میانمان، ما را درست به مانند سرانگشتانمان از یکدیگر متمایز کرده و از هر کداممان فردی منحصر به فرد با توانایی‌های اختصاصی پدید آورده.

با من صحبت از رویاها نیست، بلکه تلاش و برنامه برای رسیدن به نتایجی واقعی است.



## فهرست

- مقدمه ..... ۱
- فصل اول: غالفگیر شوید! ..... ۲
- فصل دوم: آیا شما نابغه هستید؟ ..... ۶
- فصل سوم: قفل آرزوهایتان را بشناسید ..... ۱۲
- فصل چهارم: حرکت به سوی اهداف ..... ۲۰
- قرعه‌کشی ..... ۳۳

## مقدمه

میخواهم با این جمله شروع کنم: ((همه ما، درست مانند اثر انگشتان دست‌هایمان منحصر به فردیم)). درست مانند کلید مخصوص یک قفل. نمیخواهم از ابتدا ادعا کنم منحصر به فرد بودن ما مساوی خارق‌العاده بودنمان است، بلکه میخواهم از اینجا شروع کنم که هیچ کس در دنیا دقیقاً مانند و مشابه شما نیست. نه کسی عیناً مشابه شماست و نه شما عیناً مشابه کسی دیگر هستید.



انگشت روی شما میگذارم که در حال مطالعه همین کتاب هستید. اصراری ندارم که قدر خودتان را بدانید اما مطمئنم بعد از مطالعه این کتاب، به صورت اعجاب‌آوری ارزش خودتان را درک خواهید کرد و حتماً به خودتان افتخار میکنید. آماده یک شروع هیجان‌انگیز هستید؟

## فصل اول

### غافلگیر شوید!

خیلی ها این کتاب را برای شما مضر می‌دانند! دیگر فرصت سواری گرفتن آن‌ها به پایان خواهد رسید و دیگر نمی‌توانند با شما طوری رفتار کنند که انگار "همین کاری که به تو داده‌ایم نیز از سرت زیاد است!".

روی صحبت‌م با کسانی است که پیشیزی ارزش برای وقت، انرژی و استعداد‌های نهفته شما قائل نیستند و کوچکترین و بی‌اهمیت‌ترین کارها را به شما واگذار می‌کنند. من که از دست آن‌ها بسیار عصبانی هستم و قصد دارم شما را در این چند صفحه حسابی روشن کنم. نمی‌دانم چطور با وجدان خودشان کنار می‌آیند و در مقابل لحظاتی که در طول روز، استعداد‌های پنهان شما را می‌بینند سکوت می‌کنند... سکوتی خبیثانه تا شما را متوجه ارزش‌های‌تان نکنند!

شاید این توصیفات زیاده‌روی باشد و آنها نیز به عمد هویت و دارایی‌های شما را زیر پا نمی‌گذارند. اما به‌هرحال موضوع از این قرار است: شما هم‌اکنون نیز دارایی‌های ارزشمندی را یدک می‌کشید که عموماً توسط خودتان و دیگران نادیده گرفته می‌شوند.

ما تحقیقات جالبی بر روی افراد ثروتمند، خوشحال، جذاب و انگشت‌نما انجام داده‌ایم. تک‌تک استعداد‌های آن‌ها را بررسی کردیم و درک کردیم که چطور استعداد‌هایشان آن‌ها را به اینجا رسانده است و اطمینان پیدا کردیم که استعداد تنها دلیل شکوفایی و موفقیت در آنها نبوده است. اما هنوز و تا اینجای کار در تحقیقات‌مان شگفت زده نشده بودیم.

ما بر روی افراد عادی جامعه، خانم‌های خانه‌دار، کارمندان عادی و بعد بر روی دانشجویان عادی و شاگردان متوسط مدارس تحقیقات‌مان را ادامه دادیم. تا آنجا پیش رفتیم که این تحقیقات ما را انگشت به دهان کرد! به نتیجه‌ای عجیب دست پیدا کرده بودیم. ما به این راحتی‌ها شگفت زده نمی‌شدیم و انتظار هرچیزی را می‌کشیدیم. اما حالا... آیا باید نتیجه این تحقیق را فاش می‌کردیم؟

باید این کار را انجام می‌دادیم. اما باورش برای خودمان هم سخت بود. پس باید تحقیقات را مورد بازبینی قرار می‌دادیم (هنوز نتیجه تحقیقات را به شما نگفته‌ام، کمی صبر داشته باشید تا شما هم حسابی تعجب کنید). شاید اشتباهی رخ داده! باید اول از همه، از درستی این نتایج اطمینان حاصل می‌کردیم. پس مشغول به تحقیق بر روی نمونه‌های بیشتر و عجیب‌تری شدیم. ایندفعه به سراغ ناموفق‌ترین افراد جامعه رفتیم. منظورم افرادی با سطح رضایتمندی پایین‌تری از حد متوسط جامعه است. دانشجویانی با تعداد مشروطی بالا، کسانی که درسشان را رها کرده بودند، افرادی که از خانواده‌هایشان جدا شده بودند و دیگر تحمل آن‌ها را نداشتند.

کسانی که حتی شغلی گیرشان نمی‌آمد و مجبور به کار کردن بر سر چهارراه‌های خیابان‌ها شده بودند. آنها را با تست‌های مختلف و بازی‌هایی که تابحال ندیده بودند آزمودیم و باز هم همان نتایج را گرفتیم.

ما حتی برای اطمینان بیشتر به سراغ تحقیقات سایر محققان در سراسر دنیا رفتیم. کتاب‌های زیادی را در این مورد مطالعه کردیم. نتایج مشابه بود. اما آن نتایج شگفت‌آور چه بود که ما را آنقدر متعجب کردند و باعث شدند که هم‌اکنون این کتاب در دست شما باشد؟

## نتیجه این بود...

ما در تحقیقات خود و مطالعاتمان به این نتیجه رسیدیم که از هر ۵ نفر، ۴ نفر از آنها (تفاوتی نمی‌کرد از افراد عادی جامعه باشند یا ضعیف و افتضاح جامعه) از اکثر همان استعدادهایی برخوردارند که افراد موفق و بسیار موفق در تحقیقات اولیه ما از آنها برخوردار بوده‌اند!

برخی سرعت‌های فوق‌العاده در محاسبات را از خود به نمایش می‌گذاشتند، برخی ضریب هوشی عجیبی داشتند (چیزی در حدود ۱۴۰ تا ۱۵۰)، برخی به صورتی حیرت‌آور ذهنشان راه‌کارهای خلاقانه‌ای می‌یافت، بعضی از هوش اجتماعی بالایی برخوردار بودند و برخی از حافظه‌ای افسانه‌ای برخوردار بودند. حتی بعضی از آنها می‌توانستند بیشتر از هنرمندان موفق در تحقیقات ما رابطه‌ای بین معانی و تصاویر برقرار کنند. اینجا واقعاً چه اتفاقی افتاده بود؟



ما تحقیقات را رها نکردیم و ادامه دادیم. در نهایت یافتیم که این تنها استعداد نبود که افراد سرشناس را به قله‌های موفقیت رسانده بود. بلکه این ترکیبی از استعداد و عوامل دیگر بود.

من در ادامه همین کتاب این "عوامل دیگر" را در قالب راه‌کارهایی عملی و برنامه‌ای ۱۰ مرحله‌ای به شما معرفی می‌کنم. به شما خواهم گفت که چطور می‌توانید این عوامل خارق‌العاده را در زندگی خودتان به کار بگیرید و از نتایج آنها بهره‌مند شوید. اثر این کتاب کوچک شما را غافلگیر خواهد کرد، به شرط آنکه از هم‌اکنون تصمیم داشته باشید اگر مطالب را مفید و جذاب یافتید به تک تک آن‌ها جامه عمل بپوشانید. حالا فکر می‌کنم دلیل خوبی در دست دارید تا همین‌حالا مطالعه این کتاب را تا انتها ادامه دهید.

## فصل دوم

### آیا شما نابغه هستید؟

ما مشابه یک کلید، منحصر به فرد هستیم و هرکدام قادر خواهیم بود قفلی را باز کنیم که بسیاری دیگر از کلیدها نمی‌توانند چنین کاری را انجام دهند. دقیقاً مانند کلید درب منازل که کمتر کلید مشابهی می‌تواند قفل آنها را بگشاید، ما نیز دارای چنین ویژگی منحصر به فرد بودن هستیم.

احتمالاً می‌دانید چرا نمی‌توان با هر کلیدی هر دری را باز کرد. دلیلش این است که لازم هست شیارهای کلید با شیارهای درونی قفل مطابقت داشته باشند. قفل‌ها همان آرزوها، اهداف و راه‌های مشکلات ماست و برای رسیدن به آنها نیاز به کلیدی منطبق بر همان قفل‌ها خواهد بود.

اختراع لامپ در همان برهه از تاریخ، ذهنی مشابه توماس ادیسون را می‌طلبید. اختراع گوشی‌های اپل نیز همین‌طور بود. هم‌اکنون که در حال نوشتن این کتاب کوچک هستم، بیش از نیمی از دنیا از گوشی‌های اپل استفاده می‌کنند. این اختراع تولیدی فوق‌العاده و محصولی مطابق با نیازهای روانی ما بود. اما وقتی به این دستاورد دقیق می‌شویم می‌بینیم که این، تنها محصولی عادی از یک شرکت نبود، بلکه محصولی ترکیب‌شده از خلاقیت، شناخت سلیقه، جرأت، خرابکاری‌های جسورانه و مدیریت بوده است.

منحصر به فرد بودن هریک از ما حاصل تنها یک استعداد و ویژگی نیست. بلکه محصول استعدادهای گوناگون، شرایط رشد کودکی، میزان تلاش، مشکلاتی که با آنها دست و پنجه نرم کرده‌ایم، کیفیت تمرکز و صدها عامل دیگر است و به طور خلاصه، این فقط استعدادهای ما نیستند که ما را منحصر به فرد می‌کنند. بلکه نحوه بهره‌گیری ما از این استعدادها و به قولی همان عوامل دیگر هستند که از هرکدام مان کلیدی غیر تکراری و منحصر به فرد می‌سازند. ما همه کلید هستیم!

ما با جهت‌دهی به استعدادها و نبوغمان می‌توانیم شکل کلیدهایی مختلف و در عین حال منحصر به فرد را به خود بگیریم و قفل‌های مختلفی را باز کنیم. این قفل‌ها عموماً همان رویاها و اهدافمان هستند. مهم این است که چقدر حاضریم بابت باز کردن قفل آرزوهایمان از خودگذشتگی کنیم.

## گام اول:

حالا به سراغ گام اول می‌رویم. شما باید فهرستی از نقاط قوتی که در خود می‌شناسید تهیه کنید. عمیق فکر کنید و به دوران کودکی‌تان بازگردید. یاد مدرسه، دبیرستان، بازی‌های گروهی و ارتباطات خود بیافتید و ببینید در چه چیزی از همه بهتر بوده‌اید.

من در اینجا از نقاط قوت صحبت می‌کنم و نه استعدادهای شما. نقاط قوت، همان فعالیت‌ها و توانایی‌های بخصوص شما هستند که در آنها خوب و بلکه عالی هستید. علاوه بر این، نقاط قوت شما زمینه‌ها و حوزه‌هایی هستند که شما عاشقانه در آنها به فعالیت می‌پردازید و اساساً با استعدادها متفاوتند.

من در مقاله‌ی [تفاوت استعداد با نقاط قوت](#) که در وبسایتم قرار دارد در این مورد به صورت کامل توضیح داده‌ام که با کلیک [اینجا](#) قادرید به آن دسترسی پیدا کنید.

در اینجا می‌خواهم به صورت خلاصه دلیل اهمیت دادن به نقاط قوت را برایتان ذکر کنم.

## نقاط قوت؟

موسسه گالوپ را می‌شناسید؟ اجازه دهید آن را به شما معرفی کنم. گالوپ یک سازمان آمریکایی و از بزرگترین و معتبرترین سازمان‌های دنیا در زمینه خدمات منابع انسانی، آمارگیری، مشاوره مدیریتی، نظرسنجی و سنجش روانشناختی به شمار می‌رود که با سابقه‌ای بیش از ۵۰ سال در ۲۷ کشور فعالیت می‌کند. خلاصه داریم در مورد یک سوپر سازمان بزرگ صحبت می‌کنیم.

بر اساس نتایج پژوهش‌های این موسسه، در صورتی که بتوانید در محل کار از نقاط قوت خود بهره‌مند شوید، ۶ برابر موفق‌تر خواهید بود. ۶ برابر! این حرف به این معناست که از روزی که نقاط قوت نهفته خودتان را بشناسید به اندازه ۶ تا از خودتان کار خواهید کرد و نتیجه بدست خواهید آورد. یعنی به ازای هر گام، به اندازه‌ی ۶ گام دیروز قدم برخواهید داشت. پژوهش‌های گالوپ نشان می‌دهند رویکردی که در آن نقاط قوت شما در اولویت قرار دارند چطور می‌تواند اعتماد به نفس شما، توان مدیریتی، امید و محبت شما را به

دیگران بهبود ببخشد. حالا نظرتان چیست؟ نقاط ضعف را انتخاب می‌کنید یا نقاط قوت؟

## چطور نقاط قوت را شناسایی کنیم؟

به هفته‌ها و روزهای خود برگردید. از انجام چه فعالیت‌هایی احساس لذت می‌کنید؟ تجربه به شما چه چیزی را ثابت کرده‌است؟ چه حوزه‌هایی را به بهترین وجه ممکن دنبال می‌کنید و در آنها متوجه گذر زمان نمی‌شوید؟ آنها نقاط قوت شما هستند. پیشنهاد می‌کنم مقاله‌ی [انقلاب نقاط قوت](#) را مطالعه کنید تا اطلاعات بیشتری در این خصوص بدست آورید.

نقاط قوت شما آن دسته از فعالیت‌ها (و نه ویژگی‌های شخصیتی) هستند که شما در آنها با عملکردی بسیار خوب می‌درخشید. نقاط قوت شما از جنس فعالیت‌های روزمره و کاری هستند و نه ویژگی‌های شخصیتی. شما می‌توانید نقاط قوت خود را در آن دسته از فعالیت‌ها بیابید که آنها را خوب، با ثبات و مشتاقانه به انجام می‌رسانید.

شاید خلاقیت و تفکر خارج از چارچوب یکی از ویژگی‌های شخصیتی شما باشد که در برخی از آزمون‌های شخصیت‌شناسی به آن برخورد کرده باشید. شما در تمام جنبه‌های زندگی خود به یک میزان خلاق نخواهید بود و قطعاً این نقاط قوت شما هستند که در آنها از بیشترین میزان خلاقیت و کنجکاوی بهره خواهید برد.

همینطور ممکن است برون‌گرایی و ایجاد ارتباطات اجتماعی خوب یکی دیگر از ویژگی‌های روحی و شخصیت شما باشد، اما اینطور نیست که شما در تمام جنبه‌های زندگی خود، بهترین روابط را پدید آورید. حتماً اینطور خواهد بود که برون‌گرایی‌تان در تمام ابعاد و زمینه‌ها بروز خواهد کرد. اما ما در شکوفایی نبوغ و دستیابی شما به موفقیت‌های آنچنانی به دنبال آنها نیستیم. بلکه به دنبال این هستیم که ببینیم شما در کدام حوزه‌ها قادرید بهترین و عالی‌ترین روابط را شکل دهید. این یعنی برداشتن یک گام بزرگ و ارزشمند برای شما.

### گام اول

شما باید نقاط قوت و زمینه‌های نبوغ خود را پیدا کنید و برای جلوگیری از فراموش کردنشان آنها را در گوشه‌ای یادداشت کنید. فهرستی از نقاط قوت و حتی استعدادهاى شما لازم است تا بیابید از چه مسیری باید به سمت آرزوهایتان رهسپار شوید.

از دوستان و خانواده خود نیز کمک بگیرید، اما نظر نهایی، نظر شماست. مهم نیست آنها چه استعدادها و نقاط قوتی را در شما می‌یابند، مهم این است که شما به کدامیک از آنها اعتقاد دارید.

شما بعد از گام اول، دندانهای کلید را شناسایی خواهید کرد. کلیدی که خودتان هستید! یادتان که نرفته؟ ما همه کلید هستیم. تبریک می‌گویم، شما به زودی نقاط قوت خود را شناسایی خواهید کرد و حداقل خواهید دانست به سراغ کدام قفل‌ها بروید و همینطور نزدیک کدام قفل‌ها نشوید! البته طبیعت‌مان ما را به سمت قفل رویاهای خودمان هدایت

می‌کند. پس به زودی با قفل آرزوهای خودتان آشنا خواهید شد. از اینجا به بعد باید بیابید که چه کاری و چطور باید انجام گیرد.

نگران قفل آرزوهایتان نباشید، چرا که آرزوها و رویاهای شما از اعماق وجودتان نشأت می‌گیرند و قطعاً برگرفته از تمایلات و نقاط قوت شما هستند. شما حتماً توانایی‌هایی بسیار کافی برای رسیدن به آرزوها و رویاهایتان دارید.

## فصل سوم

### قفل آرزوهایتان را بشناسید

منظور از قفل آرزوها، همان رویاها و اهداف واقعی شماست. درباره همان قفل‌هایی صحبت می‌کنم که دائماً فکر و ضمیر ناخودآگاه شما را مشغول به خود کرده‌اند. قفل ثروت، قفل اثرگذاری، قفل خوشحالی، قفل محبوبیت اجتماعی، قفل قبولی دانشگاه و هر آنچه در زندگیتان آرزوی آن را دارید. راه رسیدن به همه این‌ها این است که شما خودتان کلید قفل رویاهایتان شوید و خودتان اقدام کنید. منتظر معجزه نباشید. وجود شما خود یک معجزه‌ی کافی برای دستیابی به تمام این آرزوهاست. درست مثل یک کلید. شما در گام اول برای این منظور قدم بزرگی برداشته‌اید و تقریباً بخش زیادی از مسیر را پیموده‌اید. پس حالا می‌خواهیم به سراغ گام دوم برویم:

#### گام دوم

اهداف و رویاهایتان را در گوشه‌ای دیگر یادداشت کنید. برای این کار فرصت بگذارید، چرا که ممکن است هدفی کلیدی را فراموش کرده باشید. باید مطمئن شوید که موردی باقی نمانده و اگر موردی بعداً به خاطرتان آمد باید آن را دوباره در فرایند مراحل بعدی قرار دهید.



حالا اینجا لازم است شما را راهنمایی‌های بیشتری کنم تا بتوانید اهدافی خودتان را بازبینی کنید. اهدافی که همیشه در اعماق وجود شما در انتظار چنین روزی برای یافته‌شدن بوده‌اند و با هوس‌های عادی متفاوتند. در ادامه همین فصل باهم این قدم بزرگ را برمی‌داریم؛ منظورم همان تعیین هدف‌های اصلی است. به زودی می‌بینید خیلی از هدف‌هایی که در گام دوم یادداشت کردید، به نوعی غیر واقعی و موقت بوده‌اند و شما چیزی بزرگ‌تر را می‌جوئید. می‌خواهم به شما بگویم چطور باید قفل‌تان را بشناسید. اما یادتان باشد، اگر حتی کلید، کوچکترین ناسازگاری یا تفاوتی با قفل داشته باشد نمی‌تواند آن را بگشاید. پس باید تک‌تک قدم‌ها را بردارید. آماده‌اید؟

## چطور هدف‌گذاری کنید؟

آیا حاضرید به ازای دریافت مقداری پول، برای ۳ دقیقه وارد یک مرکز خرید شوید و سپس از آن خارج شوید؟ در این مرکز خرید همه‌چیز مرتب است و هیچ اتفاق بدی برای شما نخواهد افتاد. به احتمال زیاد اگر تنبلی نکنید این کار را به راحتی انجام خواهید داد.

حالا می‌خواهم شما را کمی به چالش بکشم. شما را دو بار دیگر در شرایطی تقریباً مشابه قرار می‌دهیم. دفعه اول همین مرکز خرید آتش گرفته، تیم آتش‌نشانی هنوز نرسیده و شعله‌های آتش به شدت در حال زبانه گرفتن است. امکان خفگی و سوختگی در آنجا به سرعت افزایش پیدا می‌کند و طوری پیش می‌رود که تا ۵ دقیقه دیگر ۷۰٪ افراد باقی‌مانده در آنجا از هوش

خواهند رفت. وضعیت خطرناکیست. آیا حاضرید در ازای همان مبلغ برای ۳ دقیقه وارد آنجا شوید و سپس به سرعت از آنجا خارج شوید؟ شما فقط ۵ دقیقه برای خروج فرصت خواهید داشت و حتماً باید ۳ دقیقه از زمانتان را در مرکز خرید در حال آتش‌سوزی سپری کنید. بعید می‌دانم چنین کاری را انجام دهید. یک حادثه ساده در آن میان می‌تواند به قیمت جانتان تمام شود!

دفعه دوم وضعیت مشابه دیگری را در نظر بگیرید که دختر کوچک شما داخل مرکز جا مانده و مسیر خروج را بلد نیست. شما می‌دانید در عرض ۳ دقیقه می‌توانید او را پیدا کنید و از درب مرکز خرید خارج شوید. دخترتان فقط ۵ دقیقه فرصت دارد تا جانش به خطر بیفتد و شما احتمالاً برای نجات او موفق خواهید شد. حالا چکار می‌کنید؟ هیچ کس به شما مبلغی نمی‌دهد و شرایط خطر دقیقاً مانند مورد قبل است. آیا وارد مرکز خرید می‌شوید؟ آیا این دفعه از حادثه نمی‌ترسید؟ احتمالاً بدون هیچ درخواستی به سرعت به کمک دخترتان می‌روید.

چه تفاوتی بین این دو مورد وجود داشت؟ چرا یکبار حتی با دریافت پول حاضر به چنین کاری نشدید، اما بار دیگر فوراً وارد مرکز خرید آتش گرفته شدید؟ به نظر شما درست است که در مورد بار اولی که وارد مرکز خرید نشدید شما را سرزنش کنیم و بگوئیم شما فردی بی‌اراده و ضعیف هستید و اینطور قضاوت کنیم که بار دوم تبدیل به فردی با اراده و قوی شده بودید؟!

امروز با بررسی‌های روانشناسی دریافته‌ایم تاریخ مصرف اراده گذشته است! برای برخاستن، چیزی بیشتر از اراده لازم است. برای اینکه بتوانید با تمام قوا و بدون توجه به دشواری‌ها و خطرات راه به سمت هدف‌تان حرکت کنید به نیرویی واقعی نیاز دارید. به راستی چه چیزی بود که شما را در دفعه دوم

برانگیخت و با شما کاری کرد تا کاری دشوار را بدون لحظه ای تعلل انجام دهید؟ به شما می‌گویم، این "دلیلی برای انجام کار" بود. این همان "چرایی" انجام کار و "نیروی چرایی" بود. یعنی پاسخی برای این سوال ضمیر ناخودآگاهتان که "چرا این کار را انجام دهم؟".

### دلیل انجام دادن را در خودتان بیابید

حالا که راز مهمی را با شما مطرح کردم، از شما می‌خواهم تا ریشه‌ای‌ترین دلایلتان برای به حرکت درآمدن را بیابید. نگران نباشید، مسیر این کار را به شما نشان می‌دهم. راه دستیابی به این گمشده بزرگ، شناخت آن چیزهایی است که حقیقتاً ارزش‌های شما هستند. از شما سوال می‌کنم چه چیزهایی برای شما بیش از همه ارزشمندند؟ رفاه مالی؟ آرامش خانوادگی؟ علم و دانش؟ کمک به دیگران؟ توسعه سلامت در دنیا؟ زیبایی؟ شهرت؟ اثبات خود؟

لطفاً به خودتان سخت نگیرید. دلیلی ندارد تا ارزش‌های حقیقی شما حتماً ارزش‌هایی بشردوستانه و به ظاهر شرافتمندانه باشند. خودتان را باید بپذیرید. در این مرحله ما نمی‌خواهیم سرشت شما را تغییر دهیم. بلکه می‌خواهیم شما را در مسیری بیاندازیم که به طور تضمین شده به موفقیت و رضایت شما ختم می‌شود. اگر مایل نیستید دلیلی ندارد ارزش‌هایتان را برای همه بیان کنید. بلکه تنها کافیست آن‌ها را در خود شناسایی و در گوشه‌ای محرمانه یادداشت کنید.

بیابید به طور مثال یک ارزش را انتخاب کنیم. رفاه مالی را در نظر بگیرید. فرض کنید شما از صمیم قلب مایلید تا به ثروتی معقول رسیده تا بتوانید با خیال راحت به جنبه‌های دیگری از زندگیتان بپردازید. اگر واقعاً این‌طور باشد،

به هیچ عنوان خوش رفتاری با یک مشتری برایتان دشوار نخواهد بود، چرا که به صورت مستقیم بر درآمدها اثرگذار است. همین طور برایتان دشوار نخواهد بود تا یک ساعت بیشتر در محل کار خود برای کسب درآمد بیشتر وقت بگذرانید.

البته این نکته را باید یادآوری کنم که فریب خودتان را نخورید! گاهی ما ارزش‌هایی را برای خود انتخاب می‌کنیم که واقعاً ارزش‌های ما نیستند. ما نباید ارزش‌ها را انتخاب کنیم، بلکه باید آن‌ها را کشف کنیم. ارزش‌ها درون ما سال‌ها است که شکل گرفته اند و نمی‌توانیم همین امروز آن‌ها را به سلیقه خودمان تغییر دهیم. شاید شما دوست داشته باشید که علم و دانش برایتان یک ارزش باشد، اما به خاطرات و رفتارهای ناخودآگاه‌تان بیشتر دقت کنید. آیا واقعاً علم و دانش از ارزش‌های اصلی شما هستند؟

حالا تصور کنید یکی از ارزش‌های اساسی شما باسوادتر شدن باشد و فرض کنید ثروتی بیش از چیزی که در اختیار دارید برایتان مهم نباشد. منظورم این است که پول جزو ارزش‌های اصلی شما قرار نگیرد. حالا خیلی دشوار است تا بیش از زمان در نظر گرفته شده در محل کارتان وقت بگذرانید. دوست ندارید بیشتر پول در بیاورید و عاشق این هستید که سریعتر به سراغ کتابخانه‌تان بروید و برای دوستان خود مطالبی جالب ارسال کنید. حتی مقالات متنوعی مطالعه کنید و درباره آنها چیزی بنویسید. شاید عاشق کشیدن نقاشی و یا نواختن موسیقی باشید. در کالیفورنیای آمریکا شهری به نام Carmel وجود دارد که پر است از آثار هنری افراد سرشناس و موفق در حوزه‌های مختلف.

من خودم از نزدیک از این شهر دیدن کرده‌ام. نکته جالب در مورد این شهر این است که وقتی وارد گالری‌های مختلف هنری این شهر می‌شوید، با

افرادی آشنا می‌شوید که سالهای زیادی از عمر خود را در تجارت گذرانده‌اند و حالا که از دغدغه‌ها رها شده‌اند، تمام زندگی و کسب و کار خود را رها کرده و مشغول زندگی هنری جدید خود در Carmel هستند. اینها کسانی هستند که در کنار ثروت، هنر و هنر آفرینی جزوی از ارزش‌هایشان بوده و حالا که به نقطه‌ای از آسایش رسیده‌اند، هنر را برگزیده‌اند.

زمانی که ثروت یکی از ارزش‌های شماست، شاید به هیچ عنوان حاضر نباشید یک ساعت از عمرتان را نیز برای گرفتن قلم نقاشی در دستانتان تلف کنید. اما حاضرید برای تجارت خود حتی چندین شب نخوابید! اما زمانی که اوضاع ارزشهای شما متفاوت باشد همه چیز متفاوت خواهد بود.

### این حرف‌ها برای چه بود؟

تمام این حرف‌ها برای این بود تا به شما بگویم اهدافتان باید در راستای ارزشهای درونی و اساسی شما باشند تا بتوانید با قدرتی واقعی به حرکت درآیید. هدفگذاری بدون نگاه به ارزشها محکوم به شکست است و اراده هیچ نقشی در آن ندارد. دلیل کنار گذاشته شدن اکثر فهرست اهداف سالانه همین است. ما گاهی هوس میکنیم! چیزی میبینیم که دلمان آب می‌افتد. خودروی مدل بالای دوستان را میبینیم و هدف گذاری میکنیم که تا ۱ سال دیگر ما هم همان خودرو را داشته باشیم. اما بعد از چند روز به بی ارزشی این هدف پی میبریم و کم کم سرد میشویم. ما سرد می‌شویم چرا که بدست آوردن خودرویی در آن رنج قیمت جزو ارزش‌های ما نبوده و نیست. و وقتی سرد شویم دیگر دست و دلمان به کوچکترین کاری در راستای آن هدف نخواهد رفت.

حالا نوبت شماست. اول تهیه لیستی از ارزشها و سپس بازبینی و به روزرسانی اهدافی که در گام دوم یادداشت کرده بودید. نتایج گام دوم را با اهداف بازبینی شده خود مقایسه کنید، چرا که مهم است تا بیشتر نسبت به خودتان شناخت پیدا کنید. بدانید عموماً هوس چه چیزهایی را میکنید و چه چیزهایی واقعاً جزو اهداف شما هستند.

### گام سوم

ارزشهای اصلی‌تان را یادداشت کنید. برای اینکار از خودتان پرسید "برای چه کسانی در دنیا بیشترین ارزش قائم؟ ویژگی آن اشخاص چیست؟ ثروت یا دانش؟ نوع دوستی یا شهرت؟ خودتان را فریب ندهید. مهم این است که به حقیقت دست پیدا کنید. این سوالات می‌توانند به سادگی شما را به ارزش‌های اساسی‌تان برسانند.

### گام چهارم

اهداف و رویاهایتان را بازبینی کنید. آیا آنها با ارزشهای درونی شما سازگاری دارند؟ آیا واقعاً با رسیدن به هرکدام از این هدف‌ها، شما به سوی خوشبختی و رضایت درونی واقعی گام برداشته‌اید؟ اگر جوابتان مثبت است شما اهداف خودتان را پیدا کرده‌اید و اگر اینطور نیست باید کمی بیشتر تلاش کنید. چیزی به انتهای این گام نمانده، فقط ۵ دقیقه از روی ساعتان بیشتر فکر کنید. هر هدف جدیدی به نظرتان میرسد یادداشت کنید و در دقیقه آخر موارد نهایی را علامت گذاری کنید. این شما و این اهدافتان...

### خیلی مهمه

بعضی ها بعد از این مرحله و دیدن اهداف نهایی ناراحت میشوند! آنها اهدافشان را نمیپسندند و میگویند این هم یک لیست بیخود دیگر از اهدافی که اصلاً دوستشان ندارم.

بدانید که اینها اهداف شما نیستند. شما باید به اهدافتان عشق بورزید، آنهم ناخودآگاه و از صمیم قلب. باید به دنبال چیزی باشید که برای رسیدن به آن زندگی میکنید. پس به گام سوم و چهارم بازگردید و آنقدر تلاش کنید تا خروجی اهدافتان چیزی باشد که نتوانید به آن "نه" بگوئید. در این بین توصیه می‌کنم کتاب اثر مرکب از دارن هاردی را نیز مطالعه کنید. این کتاب، یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها در جهان است.

## فصل چهارم

### حرکت به سوی اهداف

#### نقاط قوت خود را به کار بگیرید

حالا شما آماده حرکت به سمت اهداف و رویاهایتان هستید و باید دقیقاً بدانید که چطور به آرزوهایتان نزدیک شوید. همه ما تابحال رویاها و اهداف زیادی در سر پرورانده‌ایم که به خیلی از آنها دست نیافته‌ایم. اما این بار با دفعات قبل تفاوتی دارد. این بار تنها نیستید و در اینجا می‌خواهم شما را به صورت کامل راهنمایی کنم. یادتان باشد و با خودتان نیز تکرار کنید: این بار با دفعات قبل فرق دارد.

چرا ایندفعه با دفعات دیگر تفاوت دارد؟ اینبار شما خودتان کلید قفل آرزوهایتان هستید. چرا که شما نقاط قوت، استعدادها و اهدافتان را شناسایی کرده‌اید و این تغییری اساسی در شما ایجاد خواهد کرد. همچنین فریب اراده را نخواهید خورد! از استعدادهای خود بهره ببرید و به بهترین شیوه به نتایج نزدیک شوید.

#### مارشملو را زود نخورید

در تحقیقی بر روی کودکان، آنها را در اتاقی قرار دادند و یک عدد مارشملو (نوعی خوراکی خوشمزه) جلویشان گذاشتند (بچه‌ها به مارشملو خیلی علاقه دارند). به هر کودک گفته شد آزاد هستی که مارشملو را همین الان و یا بعداً بخوری. اما اگر تا زمانی که ما برمیگردیم آن را نخورده باشی،



یک مارشملو دیگر هم به مارشملوهایت اضافه میشود. یعنی میتوانی دوتا مارشملو بخوری!

بگذریم که اکثر بچه‌ها بعد از ترک محقق از اتاق، کم‌کم وسوسه شدند و دست به سوی مارشملو دراز کردند. اما برخی از آنها منتظر ایستادند، بر وسوسه غلبه کردند و دو عدد مارشملو خوردند. این تحقیقات برای سالهای بعد ادامه پیدا کرد و همین کودکان در آینده مورد ارزیابی قرار گرفتند. جالب است، همان بچه‌هایی که از خود مقاومت نشان داده بودند و آینده نگری بهتری داشتند در مدرسه، دانشگاه و شغل خود بسیار بسیار موفق‌تر بودند. در مورد این تحقیق کتاب‌های زیادی پیدا میکنید.

مسئله مارشملو چه ارتباطی به ما دارد؟ حقیقت این است ما در طول روز با مارشملوهای بسیاری مورد آزمایش قرار میگیریم. آیا خوردن این نوشابه را ترجیح میدهید و یا بهره از سلامت بیشتر در زمانی طولانی‌تر؟ آیا با پولی که در اختیار دارید یک خودروی ۳۰ میلیونی تهیه میکنید و یا با سرمایه‌گذاری و کمی صبر همان پول را تبدیل به ۱۰۰ میلیون خواهید کرد؟ چیزی که در مساله مارشملو روشن است این است که برای دستیابی به جایزه‌های بزرگ‌تر صبر لازم است.

## عادات مؤثر را دریابید

من به شما حق انتخابی میدهم و شما با دو گزینه روبرو هستید: یا یک میلیارد تومان پول نقد را انتخاب کنید و یا یک اسکانس ۱۰۰ تومانی که تا ۳۱ روز، هرروز ۲ برابر میشود. کدام را انتخاب میکنید؟ بیایید نتیجه را باهم بررسی کنیم:

انتخاب دوم	نتیجه انتخاب اول	
۱۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز اول
۲۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز دوم
۴۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز سوم
۸۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز چهارم
۵۱.۲۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز دهم
۱۰۲.۴۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز یازدهم
۶.۵۵۳.۶۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز هفدهم
۱۳.۱۰۷.۲۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز هجدهم
۲۶.۲۱۴.۴۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز نوزدهم
۵۲.۴۵۸.۰۰۰ تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیستم
۱۰۴ میلیون تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و یکم
۲۰۸ میلیون تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و دوم
۳.۳ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و ششم
۶.۶ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و هفتم
۱۳.۲ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و هشتم
۲۶.۴ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز بیست و نهم
۵۲.۸ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز سی‌ام
۱۰۵ میلیارد تومان	۱ میلیارد تومان	روز سی و یکم

نظرتان چیست؟ اصلاً فکرش را میکردید اگر یک ۱۰۰ تومانی را فقط در ۳۱ دوره زمانی ۲ برابر کنید به رقم ۱۰۵ میلیارد تومان خواهید رسید؟! بیایید نتیجه‌گیری کنیم:

یکی از دوستانم عادت دارد. هر روز وسط روز کاری یک تکه کیک و لیوانی چای به قیمت ۱۰ هزار تومان از کافی‌شاپ نزدیک محل کار خود تهیه میکند. او با دیدن این جدول شروع به محاسبه‌ای ساده کرد(البته لازم است بگویم که این جدول ابتکار من نبوده!). اگر او این عادت را برای ۷ سال ادامه دهد، ۲۱ میلیون تومان هزینه خرید کیک و چای و بالای ۱۵ کیلو اضافه وزن پیدا خواهد کرد! حالا فکر کنید این تنها نتیجه یکی از عادات او بود.

عادت‌ها باعث تکرار یک عمل میشوند و تکرار یک عمل کوچک، نتیجه‌ای بزرگ پدید می‌آورد. مطالعه‌ی فقط روزانه یک ساعت در هر زمینه‌ای میتواند طی ۵ سال از شما فردی صاحب نظر و مشهور بسازد. خوردن فقط ۱۲۵ کالری بیشتر در روز میتواند طی ۵ سال شما را ۷ کیلوگرم چاق کند. و برقراری فقط ۳ تلفن برای فروش بیشتر محصولات و خدماتتان در روز میتواند از شما یک سوپر میلیونر بسازد. پس قدرت عادات را به هیچ وجه دست کم نگیرید.

در این مرحله میخواهیم وارد گام پنجم، ششم و هفتم شویم. بعد از این مرحله تنها سه گام دیگر باقی می‌ماند تا شما بتوانید تبدیل به کلید آرزوها و رویاهای خودتان شوید.

### گام پنجم

فهرستی از مارشملوهای خود تهیه کنید. چه لذت‌هایی را زود مورد استفاده قرار می‌دهید در صورتی که می‌توانید در آینده سودی بیشتر از آنها ببرید؟ انجام چه کارهایی در روز در بلندمدت به ضررتان تمام میشود و چه کارهایی تا حالا مانع رسیدنتان به اهداف شده اند؟ خوب فکر کنید و با خودتان تعارف را کنار بگذارید. حالا یادداشتشان کنید.

### گام ششم

حالا شروع به تهیه فهرست از عاداتی کنید که فکر میکنید تابحال مانع دستیابی شما به موفقیت بوده اند. چه عاداتی باعث تکرار رفتارهایی اشتباه در شما شده اند؟ آیا روزانه زمان‌های کوتاه اما مداومی را به بازی، ورق زدن مجلات، گشتن در شبکه‌های اجتماعی غیر ضروری و... می‌گذرانید؟ تکرار کدام رفتارها مانعی برای موفقیت شما شده است؟

### بیا بید تا اینجا با ذکر یک نمونه واقعی، گام‌ها را باهم مرور کنیم:

طاها علی‌زاده یکی از دوستان خوب من، در خود استعدادی زیاد از تمرکز و توجه یافته بود. او میتواند ساعت‌ها یک کار بخصوص را دنبال کند و لحظه به لحظه متمرکز بر آن باشد. همینطور او از کودکی علاقه زیادی به کامپیوتر و ساخت نرم‌افزار داشت. اما این همیشه فقط برایش یک رویا بود و پس از مدتی این آرزو برایش به رویایی دست‌نیافتنی تبدیل شد. طاها در مدرسه و بین دوستان از شهرت زیادی برخوردار بود. هیچ کس حریف او در بازی کامپیوتری نبود. تفاوتی نمیکرد پای کامپیوتر باشید و یا کنسول‌های بازی؛

شما قطعاً به طاهای می‌باختید. او به دقت فوتبال‌های واقعی را دنبال میکرد و برعکس بسیاری از طرفداران اصلاً اهل سوت و فریاد نبود. او فقط تمرکز و توجه میکرد. در اصل او طرفدار هیچ تیمی نبود، بلکه تنها توجهش به این‌ها بود: شیوه‌بازی، استراتژی‌های دفاعی، نوع حملات، اشتباهاتی که چندین دقیقه بعد باعث خوردن یک گل میشد، نوع دریبل و هرچیزی که ذهن یک مربی حرفه‌ای فوتبال را مشغول میکند. او فوق‌العاده بود و خودش هوادارانی داشت. چرا که او با شما بسیار بسیار حرفه‌ای‌تر از آن‌چیزی که فکرش را کنید بازی میکرد.

طاهای در سن ۲۰ سالگی متوجه شد که فوتبال او را به آرزوهایش نرسانده. تکرار تماشای فوتبال، تکرار تمرین بازی‌های کامپیوتری و تکرار ملاقات دوستان برای بازی به اندازه‌ی سالها وقت و توجه او را گرفته بود. او با تحقیقی خودش را با یک دانشجوی دانشگاه شریف مقایسه کرد. دانشجوی دانشگاه شریف وقت کمتری را صرف تمرکز و توجه میکرد! او قربانی عادت فوتبال شده بود و حالا دچار افسردگی بود. "چرا این‌همه زمان برای بازی گذشت؟"

طاهای طی جلساتی نزد مشاور رفت و به زودی متوجه شد که درست است سالها عمرش را به بازی و تفریح گذرانده، اما هنوز سرمایه اصلی خود را از دست نداده است. او همچنان میتواند با همان تمرکز و توجه، طور دیگری وقت بگذراند. عادات جدیدی را در خود ایجاد کند و رفتاری صحیح و متناسب با آرزوهایش را بارها و بارها تکرار کند، تا نهایتاً از زندگی جایزه‌ای بزرگ دریافت کند. او متحول شده بود و حتی دیگر نیازی به مشاوره نداشت. دوران افسردگی و اندوه او به پایان رسیده بود.

او فوراً اقدام به خرید یک جلد کتاب آموزش مقدماتی برنامه‌نویسی کرد و علاوه بر آن یک عادت خوب دیگر نیز به رفتارش اضافه کرد. او این عادت را در خود پدید آورد که در اوقات فراغت، بجای تماشای فوتبال، نرم‌افزارهای مشهور دنیا را زیر و رو کند، نقاط ضعف و قوت آنها را یادداشت کند و خلاصه هرچه میتواند از آنها بیاموزد. او بعد از ۱ سال، بیش از ۵ کتاب برنامه‌نویسی را چلانده بود! موفق به طراحی یک نرم‌افزار جالب برای صرافی‌های داخلی شده بود و پس از ۳ سال توانست با حقوق بسیار بالا در شرکتی استخدام شود و حالا بعد از ۸ سال گذشتن از خداحافظی با عادت فوتبال، او مشغول به کار در شرکت مایکروسافت است. مایکروسافت را که میشناسید؟! ماهانه ۱۲ هزار دلار حقوق به علاوه مزایای بسیار زیاد و پاداش‌های آنچنانی.

طاها به علاقه و آرزویش رسیده بود. او استعداد خود را کشف کرد، هدف و آرزوی همیشگی‌اش را شناخت، سپس عادات و رفتار اشتباه خود را شناسایی کرد و رفتار و عادت مؤثر را جایگزین آنها کرد. در ضمن او مارشملوهایش را هم زود نخورد، چرا که میتوانست با صرف مدت زمانی کوتاه، تمام دوستان خود را در بازی شکست دهد و فوراً مورد تشویق قرار گیرد. او دیگر دلش تشویق آنی نمیخواست، بلکه میخواست تا به نتیجه‌ای ملموس‌تر و مؤثر در زندگی‌اش دست یابد. او دلش جایزه‌ای خیلی خیلی بزرگ‌تر میخواست. حالا او بخاطر نتایجی که به دست می‌آورد از طرف مدیران خود، دوستان و خانواده مورد تشویق قرار میگیرد و پاداش‌های بزرگی دریافت میکند. (همین چند وقت پیش بخاطر رفع یکی از ایرادات نسخه ویندوز ۸، صد و بیست هزار دلار سهام سازمانی دریافت کرد)

### گام هفتم

فهرستی از چهار عادت خوب که می‌توانند جایگزین خوبی برای برخی از عادات بد شما باشند تهیه کنید. فقط حق انتخاب چهار عادت خوب را دارید و نه بیشتر!

سعی کنید عادت‌های خوبی که انتخاب می‌کنید، از جنس اقداماتی برای انجام باشند (مانند روزی ۵ دقیقه ورزش صبحگاهی) و نه از جنس اقداماتی برای انجام ندادن (مانند برنج نخوردن در وعده شام). شما باید کارهایی انجام دادنی را جایگزین عادت‌های بدی کنید که می‌خواهد آنها را کنار بگذارید.

حالا برای یکسال، این عادات را در برنامه خود قرار دهید. طوری که بعد از یکسال، دیگر قادر به کنارگذاشتن آنها نباشید. فقط ۴ عادت!

### برنامه ریزی را جدی بگیرید؟!

میدانم زیاد این جمله را شنیده‌اید: برنامه روزانه و هفتگی داشته باشید! برداشت خودتان را تغییر دهید. شاید دلیلی نداشته باشد که چون این جمله را همه‌جا شنیده‌ایم و تبدیل به یک کلیشه شده، کاربردش را هم از دست داده باشد. برنامه ریزی، نتایج خارق‌العاده‌ای خلق میکند. وقتی ذهن شما برنامه‌ای از پیش تعیین شده داشته‌باشد، انرژی خود را صرف تمرکز، یادآوری و مرور کارهای روزانه نخواهد کرد. نتایج تحقیقات از کاهش شدید تمرکز و سطح انرژی در افرادی که حتی بدون مکتوب کردن برنامه روزانه شروع به کار میکنند خبر میدهد.

توصیه میکنم در این باره تحقیقی کوچک در اینترنت انجام دهید. نتایج حیرت‌آوری به دست خواهید آورد. افراد موفق، در مرحله اول، نقاط قوت و برخی استعدادهای خود را به صورتی هدفمند جهت می‌دهند، آن را تبدیل به برنامه‌ای اجرایی میکنند. آنها در گام بعد به صورتی دقیق مراقب هستند تا به بهترین نحو در مسیر برنامه‌ریزی خود حرکت کنند.

این کار مانند این می‌ماند که نقشه‌ی گنجی در دست داشته باشید و سپس مطابق آن قدم بردارید. انتظارتان چیست؟ بله، اینکه به گنج برسید. دقیقاً صبح باید چه کاری انجام دهم؟ چه کاری را با چه اولویتی اول انجام دهم؟ آیا لازم است سری به بانک بزنم؟ با چه کسانی تماس تلفنی داشته باشم؟ آیا باید شماره یک مشتری را از همکارم دریافت کنم؟ آیا باید ایمیل‌هایم را چک کنم؟

اما چند نکته را فراموش نکنید. این نکات علت شکست بسیاری از برنامه‌ریزی‌های روزانه و هفتگی بوده‌اند:

✓ همه کارهای دشوار را برای یک بازه زمانی در نظر نگیرید. مثلاً اگر بعضی از کارهایتان خیلی عقب افتاده، اشتباهی بزرگ است که انجام همه آنها را در برای یک یا دو روز در نظر بگیرید. شما باید بپذیرید که ظرفیت ذهن، جسم و حتی حوصله‌ی شما محدود است و انجام کارهای عقب‌افتاده‌ای که برای شما طاقت فرسا هستند نیاز به زمانی حتی چندین ماهه دارند. پیشنهاد میکنم در هفته‌های ابتدایی برنامه‌ریزی روزانه‌تان، انجام این کارهای دشوار را عقب بیاورید. بگذارید شیرینی بدست آوردن نتایج فوق‌العاده



از برنامه‌ریزی روزانه چندروزی زیر دندانتان باشد تا به برنامه‌ریزی عادت کنید. با خود فکر کنید، واقعاً شاید یکی دو هفته دیگر هم زمان زیادی نباشد که این کارهای به شدت عقب افتاده را به تعویق بیندازید. بعد از حدود ۳ هفته، شروع کنید این کارها را در فهرست برنامه روزانه خود قرار دهید. هر هفته فقط یک کار طاقت فرسا!

✓ برنامه خود را بر اساس اولویت زمانی و اهمیت کارها تهیه کنید. حتماً برنامه‌هایی که از اهمیت پائین‌تری برخوردارند را در انتهای برنامه روزانه خود قرار دهید. چرا که ممکن است به دلیل اتفاقات پیش‌بینی نشده روزانه، موفق به انجام برخی برنامه‌های خود نشوید. پس هیچگاه مهم‌ترین تلفن‌ها، فعالیت‌ها و ملاقات‌های خود را برای انتهای روز قرار ندهید و نگذارید آسیبی به این فعالیت‌های مهم وارد شود. شما لازم است تا به فرایند برنامه‌ریزی کمک کنید تا بهترین نتایج را از آن بدست آورید.

✓ شما باید بر امور پیش‌بینی نشده مسلط شوید. اتفاقات پیش‌بینی نشده بسیار طبیعی هستند و اگر شما موفق به پیش‌بینی حتی ده‌ها اتفاق اینچنینی در طول هفته نیز نشوید این کاملاً طبیعی و استاندارد خواهد بود. برای تسلط بر این اتفاقات چه‌طور عمل میکنید؟ بد نیست اگر امروز فرصت اضافه‌ای یافتید، بخشی از برنامه‌های فردا را نیز به انجام برسانید. هدف این است که شما برای فردا کاملاً آماده‌ی یکی از این اتفاق پیش‌بینی نشده باشید. اتفاقاتی که به صورت غیر مترقبه رخ می‌دهند و برخی کارهای

فردایتان را نیمه‌تمام باقی می‌گذارند. همین‌طور اولویت بندی کارها و آماده‌باش کامل در برابر اتفاقات پیش‌بینی نشده به شما کمک می‌کند تا اجازه ندهید به برنامه‌های مهم‌تان آسیب زیادی وارد شود. اما بازهم اگر اتفاقات غیرمترقبه به برنامه‌ی شما آسیب زدند به هیچ‌وجه خودتان را نبازید. این مساله‌ای است که حتی موفق‌ترین انسان‌های جهان نیز با آن کنار آمده‌اند. کافیه فقط و فقط زندگی‌نامه‌ی برخی از افراد فوق‌موفق را مطالعه کنید.

### قدم هشتم

دفترچه یادداشت و یا صفحه‌ای در تلفن همراهتان را به نوشتن برنامه روزانه اختصاص دهید. همین‌طور اگر اهل تکنولوژی هستید می‌توانید از نرم‌افزارها استفاده کنید. از همین الان شروع کنید. برای فردا چه فعالیت‌هایی باید انجام دهید؟ کدام یک مهم‌تر از بقیه هستند؟ به ترتیب یادداشت کنید و فردا، فقط و فقط اینها را انجام دهید و اگر فرصتی اضافه به دست آوردید، فقط چند فعالیت کوچک از برنامه فردایش را هم به انجام برسانید. این روال برنامه‌ریزی را هرشب دنبال کنید و انجام دهید.

### بدون استقامت آرزوهایتان را کنار بگذارید!

این قانون طبیعت است و ما تابحال نتوانسته‌ایم آن را تغییر دهیم. رسیدن به نتایج همیشه زمان بر است. درست مانند ساختن یک ساختمان، اختراع لامپ، کشف واکسن، پیدا کردن همسر مناسب، ثروتمند شدن، درآمدن یک

میوه از درخت، رسیدن زمستان و آمدن تابستان، مهاجرت کردن و دستیابی به تمام آرزوهایی که برایشان درحال تلاش هستیم.

راهل های میکروفری، فقط راهکارهایی تبلیغاتی برای فروش محصولات تلویزیونی و فروشگاه‌های به ما هستند. شما در ۲ هفته به اندام مناسبتان نخواهید رسید، در طول تنها ۱۰ روز بر زبان انگلیسی مسلط نخواهید شد، در عرض تنها ۲ ماه ثروتمند نخواهید شد و همانطور که اشاره کردم بدست آوردن تمام نتایج ارزشمند زمان بر است.

به این جمله گوش کنید: "اگر بدست آوردن نتیجه‌ی دلخواهتان اینقدر ساده بود، هیچ وقت آرزویش را نمی‌کردید." بله، ما دارایی‌های بسیاری داریم. سلامت، ثروت متوسط، خانواده، چند دوست خوب و... هرچیزی که دستیابی به آن ساده باشد دیگر جزو آرزوهای ما نخواهد بود. چرا که همه (از جمله خودمان) می‌توانند به آنها دسترسی پیدا کنند. می‌دانم که شما به دنبال یک شغل معمولی و نامناسب برای خودتان نیستید. بلکه آرزو و رویای یک شغل پردرآمد و متناسب با روحیاتتان را دارید. می‌دانم که فقط به دنبال یک سرپناه نیستید، بلکه به دنبال دستیابی به یک خانه‌ی زیبا هستید. همینطور که در آرزوی یک مسافرت عادی به شهرهای اطرافتان خواهید بود و رؤیای سفرهای آنچنانی را در سر دارید. اما باید بدانید که رسیدن به تمام اینها زمان بر است و نیاز به استقامت خواهد داشت.

مهم است که درست مانند همان اسکناس ۱۰۰ تومانی عمل کنید. شما باید ۳۱ مرحله برای کسب بزرگترین نتیجه انتظار بکشید. باید خنده اطرافیانتان را در دوره‌های یازدهم و هفدهم تحمل کنید و به روند خود ایمان داشته باشید.

باید برنامه‌های روزانه و ماهانه‌تان را دنبال کنید. همچنان لغت‌های انگلیسی را حفظ کنید، به دنبال شغل دلخواهتان باشید، در دوره‌های آموزشی شرکت کنید، ارتباطات خود را گسترش دهید و هرکاری که لازم است را بارها و بارها و بارها تکرار کنید.

نگاهی دوباره به جدول بیاندازید. این موارد را برایتان با رنگ نارنجی جدا کرده‌ام. این جمله طلایی را به یاد داشته باشید: مشکلات بزرگ با راه‌حلهایی بزرگ حل نمی‌شوند. بلکه راه‌حلهایی کوچک دارند که تنها لازم است زیاد تکرار شوند.

روز یازدهم	۱ میلیارد تومان	۱۰۲.۴۰۰ تومان
روز هفدهم	۱ میلیارد تومان	۶.۵۵۳.۶۰۰ تومان

### قدم نهم

سعی نکنید هرروز نتیجه را با روز قبل مقایسه کنید. بلکه دقیقاً باید مثل یک رژیم لاغری موفق عمل کنید و تنها ماهی یک‌بار نتایج را بررسی کنید. در این ماه چند رابطه کاری جدید ایجاد کرده‌اید؟ نمرات دانشگاهی‌تان چقدر پیشرفت کرده؟ چقدر وزن کم کرده‌اید؟ چقدر از نقاط قوت خود را بیشتر از ماه گذشته شناخته‌اید؟ کدام دوره‌های آموزشی را به پایان رسانده‌اید؟ اگر هرروز به نتایج بنگرید همچون رشد فرزندان که دائم درحال تماشای بزرگ‌شدنش هستید، متوجه رشد و پیشرفت نخواهید شد. در این گام شما باید به خودتان قول دهید که رفتارهای جدید را به طور مرتب و طولانی تکرار خواهید کرد.

## گام دهم

لذت ببرید! درست خواندید. شما باید از لحظه لحظه‌ی گام برداشتن در مسیر موفقیت لذت ببرید. حالا آماده‌اید تا به سمت اهدافتان با قدرت و سرمایه‌ای که امروز از این کتاب کسب کرده‌اید حرکت کنید. برای تکمیل گام دهم از شما دعوت میکنم حتماً مقالات بیشتر من را دو وبسایتم به آدرس [ibehtar.ir](http://ibehtar.ir) دنبال کنید. همچنین با عضویت در خبرنامه وبسایت میتوانید همیشه یک گام جلوتر از مشکلاتتان باشید.

همانطور که گفتم این ده گام می‌توانند تضمین کننده موفقیت شما باشند. اینها اصول و چکیده‌هایی از دهها کتاب در حوزه‌ی موفقیت‌های فردی هستند و قادرند از شما کلیدی مناسب برای قفل آرزوهایتان بسازند. این توصیه‌ها قطعاً قادرند شما را به رضایت‌مندی بسیار بالایی برسانند. همین الان شروع کنید... مگر کاری مهم‌تر از این هم برای انجام وجود دارد؟

## قرعه‌کشی

### این فرصت را از دست ندهید

ما هر ماه به مخاطبان خود، به قید قرعه جوایزی ارزشمند می‌دهیم. از جمله بلیط برای شرکت در سمینارهای خوب و ثبت‌نام رایگان در دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی اثربخش. لازم است برای شرکت در قرعه‌کشی، سری به

وبسایت من به آدرس اینترنتی [ibetar.ir](http://ibetar.ir) بزنید، وارد بخش قرعه‌کشی شوید و فرم را تکمیل کنید.  
در ضمن با هدیه و به اشتراک‌گذاری این کتاب با دوستانتان تغییری در زندگی‌شان ایجاد کنید (:)

آرین سلیمانی

سخنران، نویسنده و مربی برندسازی شخصی