



ابعاد هفتگانه موفقیت

قدرت نامحدود

آتونی رایینز

ترجمه: هانیه حق نبی مطلق

سرشناسه	: رابینز، آنتونی، ۱۹۶۱ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: قدرت نامحدود / نویسنده آنتونی رابینز؛ مترجم هانیه حق نبی مطلق
مشخصات نشر	: تهران: چاپک اندیش، ۱۳۸۸.
مشخصات ظاهری	: ۴۲۱ ص. - مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ م. م.
شابک	: 978-600-91084-1-1
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: limited o er: ha e scie co of perso alachieveme 1997
یادداشت	: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان: «به سوی کامیابی نیروی بیکران * و سپس با عناوین مختلف توسط مترجمان و ناشران منتشر شده است
عنوان دیگر	: به سوی کامیابی نیروی بیکران
عنوان گسترده	: موفقیت - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: برنامه‌ریزی روانی و زبانی - به زبان ساده
شناخته افزوده	: حق نبی مطلق، هانیه، ۱۳۶۰ - مترجم.
ردمبندی کنگره	: ۱۳۸۸ ر ۸ م ۶۳۷ /
ردمبندی دیویی	: ۱۵۸/۱
شماره کتابخانه ملی	: ۱۷۶۳۹۷۲



چابک اندیش

قدرت نامحدود

نویسنده	◆ ◆	آنتونی رابینز
مترجم	◆ ◆	هانیه حق نبی مطلق
ناشر	◆ ◆	چابک‌اندیش
ویراستار	◆ ◆	شیرین وحدانی
ناظر چاپ	◆ ◆	لقمان کرد
نوبت چاپ	◆ ◆	چهارم، دوم ناشر - ۱۳۸۸
تیراژ	◆ ◆	۲۱۰۰
قیمت:		۶۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۰۸۴-۱-۱ ISBN: 978-600-91084-1-1

مراکز پخش: تهران - پخش کتاب چاپک تلفن: ۶۶۴۹۱۰۲۴ - ۰۹۱۲۱۵۷۱۲۸۲

شیراز - مرکز کتاب فرهنگسرای شیراز تلفن: ۲۳۴۸۶۷۴

فهرست

- سخنی درباره نویسنده: ۶
- پیش‌گفتار: ۷
- مقدمه ۹
- بخش اول: نمونه‌ای برای برتری بشر ۱۱
- فصل ۱**
- متاع پادشاهان ۱۳
- فصل ۲**
- تفاوت است که تمایز ایجاد می‌کند ۳۷
- فصل ۳**
- قدرت حالتهای روحی ۵۴
- فصل ۴**
- تولد برتری: باور ۷۵
- فصل ۵**
- ابماد هفت‌گانه موفقیت ۹۲
- فصل ۶**
- احاطه ذهن (چگونه بر افکار خود تسلط داشته باشیم) ۱۰۶
- فصل ۷**
- نظم دادن به موفقیت ۱۳۵
- فصل ۸**
- راهیابی به روش کاربردی دیگران ۱۴۹
- فصل ۹**
- حالت‌های جسمی: میری به سمت برتری ۱۶۹

فصل ۱۰

۱۸۴ اثرژی: سوخت برتری

۲۱۱ بخش دوم: راهی بسوی موفقیت

فصل ۱۱

۲۱۲ رهایی از محدودیت‌ها، شما چه می‌خواهید؟

فصل ۱۲

۲۳۴ نیروی دقت

فصل ۱۳

۲۵۰ معجزه هماهنگی

فصل ۱۴

۲۷۰ امتیازات برتری: الگوها

فصل ۱۵

۲۹۶ چگونگی در برابر مخالفتها ایستادگی کرده و مشکلاتمان را رفع کنیم

فصل ۱۶

۳۱۱ بازسازی الگوها: قدرت مشاهده و قوه درک

فصل ۱۷

۳۳۶ نقش تداعی معانی در کسب موفقیت

۳۶۵ بخش سوم: راهنمایی: مشکلات برتری

فصل ۱۸

۳۶۶ سلسله مراتب ارزشها: قضاوت نهایی موفقیت

فصل ۱۹

۳۹۴ پنج کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی

فصل ۲۰

۴۰۹ خلق شیوه‌ها: قدرت ترغیب کردن دیگران

فصل ۲۱

۴۲۳ زندگی برتر: تلاش انسان

تقدیم به مادر بزرگ عزیزم:

که اگر صفایی است در کلبهٔ اوست

اگر شادی است تنها در کنار اوست

اگر اشکی است تنها به خاطر اوست

اگر پاکی است تنها درون اوست

مترجم

سخنی درباره نویسنده

آنتونی رابینز بیش از نیمی از عمرش را صرف کمک به مردم برای پیشبرد اهداف و موقعیتهایشان کرده است. با توجه به راهنمایی مردم در امر اجراء، او مؤسس و رئیس شرکت‌های آنتونی رابینز است. این شرکت‌ها برای کمک به مردم در دستیابی به مهارت‌های فردی و شخصی بسیج شده‌اند.

آنتونی رابینز برای این شرکت‌ها به عنوان یک مشاور فعالیت می‌کند از جمله شرکت‌های IBM, T, AT «مک دونالد داگلاس»، ارتش آمریکا، تیم حرفه‌ای ورزشی، شرکت «لس آنجلس گینگ» و تیم ورزشکاران المپیک. رابینز به عنوان عضوی در چنین ارگانهایی فعالیت می‌کند و در ارگانهایی زیادی به عنوان مشاور فعالیت دارد.

علاقه شدید رابینز ساختن دنیا به شکل یک مکان خاص برای کمک به افراد در پیشرفت اهداف و سرنوشتشان است. رسیدن به هدف، رهایی از نگرانیهای مالی و جسمی و تأسیس شرکت‌های بزرگ برای جامعه و کشورش از بزرگترین آرزوهای او است.

در طول سالها او خالصانه انرژی و سرمایه خود را برای این نیاز صرف کرده و در سال ۱۹۹۱ او یک مؤسسه تأسیس کرد تا به بچه‌های یتیم، افراد بی‌خانمان و زندانیها کمک کند.

پیش‌گفتار

وقتی تونی رابینز از من خواست تا برای کتاب «قدرت نامحدود» پیش‌گفتار بنویسم، به دلایل بسیار زیادی خوشحال شدم. اول اینکه به نظر من «تونی» یک جوان فوق‌العاده است. ملاقات اولمان در ژانویه ۱۹۸۵ بود. وقتی که در «پالم اسپرینگ» در کلوپ «پرو - آم» گلف بازی می‌کردم. در طول مسیر وقتی که می‌رفتیم تا شام بخوریم یکی از دوستانم از استرالیا به نام «کیت پاچ» متوجه یک تابلوی تبلیغاتی از سمینار راه رفتن بر روی آتش شدیم. «رها کردن قدرت نهفته در شما» من قبلاً در مورد تونی شنیده بودم و به همین دلیل کنجکاویم تحریک شد. وقتی با کیت مشغول خوردن نوشیدنی‌مان بودیم فکر کردیم اکنون که نمی‌توانیم روی زغالهای داغ راه برویم. حداقل می‌توانیم در سمینار حضور داشته باشیم.

چهار ساعت و نیم بلدتونی را دیدم که در جمعی از وکلاء، تجار، خانه‌دارها و دکترها و... مشغول هیپوتیزم کردن است. وقتی می‌گویم هیپوتیزم منظورم خرافات نیست. تونی هر شخصی را با جذب و هیبت روی صندلی می‌نشانند و با دانش شخصی خود او را هیپوتیزم می‌کرد.

این هیجان‌آورترین و با نشاط‌ترین سمیناری بود که در طول بیست سال شرکت در سمینارهای آموزش مدیریت دیده بودم. در پایان همه به جز من و کیت روی زغالهایی که در حال سوختن بودند راه رفتند و بدون هیچ صدمه‌ای از آن بیرون آمدند. این تجربه‌ای مهم برای همه بود.

تونی از راه رفتن روی آتش به عنوان یک استعاره استفاده می‌کند. او یک مهارت خاص و مرموز آموزش نمی‌دهد بلکه با ابزار عملی به شما یاد می‌دهد تا بتوانید بر ترسها غلبه کرده و موفق شوید. بنابراین اولین دلیلی که باعث شد تا این پیش‌گفتار را بنویسم این است که احترام زیادی نسبت به تونی احساس می‌کنم.

دلیل دوم نوشتن پیش‌گفتار «قدرت نامحدود» نمایش تفکر عمیق و شعور او به مردم است. او چیزی بیش از یک سخنگوی موفق است. در سن بیست و پنج سالگی او تقریباً یکی از متفکران در روانشناسی دیگران است. فکر می‌کنم این کتاب ظرفیت حرکات بالقوه افراد را دارد. تفکرات تونی در مورد سلامت، فشار عصبی و رسیدن به اهداف بسیار اهمیت دارد و باید هر شخصی برای رسیدن به برتری شخصی آن را بیاموزد.

امیدوارم از این کتاب استفاده بهینه داشته باشید. به دلیل اینکه این کتاب طولانی‌تر از کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای» است امیدوارم حوصله خواندن آن را داشته باشید و از آن همانگونه که تونی آرزو دارد استفاده کنید.

دکتر «کنت بلانچارد»^۱

نویسنده کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای»

مقدمه

تمام عمرم برای در جمع صحبت کردن مشکل داشتم حتی هنگام بازی در فیلم. دقیقاً قبل از سکانسها که باید بازی می‌کردم از نظر جسمی بیمار می‌شوم. با ترس زیادی که از صحبت در جمع داشتم وقتی در مورد آنتونی رابینز شنیدم فهمیدم که او تنها کسی است که می‌تواند مرا درمان کند.

با وجود اینکه از دعوت آنتونی رابینز خوشحال شدم، اما نمی‌توانستم نسبت به او احساس شک و بدبینی نداشته باشم. من در مورد روش NLP و دیگر متدهای آنتونی قبلاً مطالبی خوانده بودم اما پول زیاد و زمان زیادی را برای جستجوی یک کمک مؤثر صرف کردم.

بعضی از آنها به من گفته بودند که ترس و وحشت من در طی سالها پیشرفت کرده است و نباید انتظار درمان سریع را داشته باشیم. آنها به من گفتند من باید هفته‌ها بر روی مشکلم کار کنم. وقتی تونی را دیدم از دیدن جثه او شگفت زده شدم. تا به حال شخصی را بلند قدتر از خود ندیده بودم! بسیار جوان و خوش اخلاق بود وقتی او سؤالاتی از من کرد بسیار عصبی بودم.

آنگاه او پرسید که چه می‌خواهم و چگونه می‌خواهم تغییر کنم. به نظر می‌رسید ترس من برای دفاع از خود است که مرتباً در حال افزایش است نه به دلیل جلوگیری و دوری از اتفاقات بد. اما با شنیدن صدای پر نفوذ تونی، به عمق گفته‌هایش پی بردم و در حرف‌هایش غرق شدم.

از آن روز سعی کردم تا خود را از ترس ناشی از صحبت کردن در جمع رها کنم. ناگهان با حسی جدید از قدرت و اعتماد به نفس آن را جایگزین کردم. تونی ذهن مرا به جایی برد که روزی در جمعی سخنرانی موفق داشتم.

وقتی ذهنم در حال صحبت بود تونی به من یک تکیه گاه داد. تکیه گاهها چیزهایی هستند که

اعصاب و اعتماد به نفس را هنگام صحبت تقویت می‌کنند. در این کتاب در مورد آن می‌خوانید. در عرض چهل و پنج دقیقه‌ای که به حرفهای تونی گوش می‌دادم، چشمانم را بسته بودم. او دستان و زانوهایم را لمس می‌کرد و برایم تکیه‌گاه درست می‌کرد. وقتی جلسه تمام شد من ایستادم. به هیچ وجه احساس خستگی نمی‌کردم. اکنون وقتی برنامه تلویزیونی «لاکسمبورگ» را با بیش از ۴۵۰ میلیون بیننده اجرا می‌کنم کاملاً احساس اعتماد به نفس دارم.

اگر روش تونی همانطور که در مورد من تأثیر مثبت داشت برای دیگران هم همینطور باشد. تمام دنیا باید از این متد سود ببرند. ما افرادی را داریم که درون رختخوابشان خوابیده‌اند و با مرگ دست و پنجه نرم می‌کنند. پزشکشان به آنها گفته که سرطان دارند و جسم آنها پراز هراس و اضطراب است. حال اگر ترس درونی من توانست در یک ساعت رفع شود متدهای تونی باید برای تمام افرادی که از بیماری روحی، حسی یا فیزیکی رنج می‌برند در دسترس باشد. آنها هم می‌توانند از ترس، فشار عصبی و خشم رها شوند. فکر می‌کنم این اهمیت موضوع بقدری است که حتی یک لحظه را هم از دست ندهیم. شما چرا باید از آب، ارتقاع، صحبت در جمع، مار، مدیر عامل، شکست یا مرگ بترسید؟

اکنون من رها هستم و این کتاب انتخابهای بسیاری را به شما ارائه می‌دهد. مطمئنم که کتاب «قدرت نامحدود» فروش خوبی خواهد داشت زیرا به شما آموزش می‌دهد که چگونه خود را از ترسهایتان رها کنید. با خواندن این کتاب کاملاً قادر خواهید بود تا ذهن و جسم خود را کنترل کنید و آنگاه به کنترل زندگی خود پردازید.

«جیسون وینترز»^۱

مؤلف کتاب «سرطان کشنده»



بخش اول

نمونه‌ای برای برتری بشر

موفقیت

گاهی خندیدن، جلب احترام افراد با هوش و توجه کودکان، جلب حس ستایش و قدردانی اجتماع، تحمل خیانت دوستان ناباب، نخستین زیبایی، یافتن بهترین خصوصیات افراد، دنیا را بهتر دیدن، دیدن بغش از باغ یا وفق دادن خود با شرایط اجتماع، دانستن اینکه حتی یک زندگی آسوده در جریان است، به جهت اینکه یک موجود زنده‌اید، همه یعنی موفقیت.

«رالف والد امرسون»

Ralpb Waldo Emerson



فصل ۱

متاع پادشاهان

«پایان خوب زندگی علم نیست، بلکه عمل است.»

«توماس هنری هاکسلی»^۱

ماهها بود که درباره او مطالبی می‌شنیدم. می‌گفتند او جوان، ثروتمند، سالم، و سعادتمند و موفق است. لازم بود خودم او را ببینم. وقتی در حال ترک استودیوی تلویزیون بود، او را از نزدیک دیدم و در طول چند هفته بعد هم او را زیر نظر داشتم و دیدم که او به هر کسی از رئیس جمهور گرفته تا یک آدم ترسو پند می‌دهد. می‌دیدم که او با متخصصان رژیم غذایی صحبت می‌کند، به مسؤولان اداری آموزش می‌دهد و با ورزشکاران و کودکان معلول تحت آموزش کار می‌کند. او عاشقانه همسرش را دوست داشت و همراهش به سفرهای داخلی و خارجی می‌رفت و به طور باور نکردنی راضی و خوشحال بود، وقتی سفرشان به پایان می‌رسید به «سن دیه گو» باز می‌گشتند تا چند روزی را در قصری که مشرف به اقیانوس آرام بود بگذرانند.

چگونه این جوان ۲۵ ساله که فقط دارای تحصیلات دبیرستانی بود، توانسته به این موفقیت بزرگ دست یابد. علاوه بر این او کسی بود که تا سه سال پیش در یک خانه مجردی ۱۲ متری زندگی می‌کرد و ظرفهایش را درون وان حمام می‌شست. او که فردی غمگین با ۱۳ کیلوگرم اضافه وزن و روابطی نادرست بود چگونه به شخصی محترم و محبوب همگان تبدیل شده که دارای روابط بسیار مهم و موفقیت‌های بی‌کران است؟

همه این چیزها غیر قابل باور به نظر می‌رسید و چیزی که بیشتر از هر چیز دیگر

باعث تعجب من می‌شد این بود که متوجه شدم آن شخص خودم هستم. داستان او به من مربوط می‌شد.

البته نمی‌گویم که تمام زندگی من سرشار از موفقیت بود. هر کدام از ما آرزوها و ایده‌های متفاوتی برای زندگی خود داریم. به علاوه، واضح است کسی را که می‌شناسید، جایی که می‌روید و آنچه که متعلق به شما است میزانی برای تعیین موفقیت شخصی شما نیست. به عقیده من، موفقیت روند مداوم تلاش برای پیشرفت است، فرصتی است که به انسان اجازه می‌دهد در حین مشارکت با دیگران در بعضی کارهای مثبت، دائماً از نظر اجتماعی، معنوی، جسمی، ذهنی، مالی و احساسی پیشرفت کند. مسیر موفقیت همیشه سازنده است. مسیری است در حال توسعه، نه پایانی برای رسیدن.

موضوع داستان من ساده است. با به‌کارگیری اصولی که در این کتاب یاد می‌گیرید، من توانستم نه تنها راه خود را بلکه تأثیرات ناشی از آن را در زندگی تغییر دهم و این کار را به شکلی تحسین‌انگیز انجام دادم. هدف کتاب این است که شما را با چیزی که موجب تحول زندگی من به سمت بهتر شدن بود، شریک کند. امیدوارم اصول تکنیکی و استراتژیکی، مهارت‌ها و تعلیمات فلسفی که در صفحات این کتاب است به شما همان نیرویی را بدهد که به من داده است. نیرویی که به شکلی سحرآمیز باعث تحقق آرزوهایمان می‌شود در وجود خودمان است. وقت آن است که آزادش کنیم.

وقتی که به مسیری که باعث تحقق آرزوهایم در زندگی شد می‌نگرم، نمی‌توانم بر احساس خود که از سپاسگذاری و ترسی غیر قابل قبول نشأت می‌گیرد فائق آیم. مسلماً تنها من اینگونه نیستم. واقعیت این است که ما در عصری زندگی می‌کنیم که بسیاری از مردم قادرند یک شب به چیزهای حیرت‌انگیزی دست یابند، موفقیت‌هایی که دستیابی به آنها در گذشته غیر قابل تصور بود. «استیو جابز»^۱ را در

نظر بگیرید. جوانی بود با یک شلوار جین آبی که هیچ پولی نداشت و آرزوی یک کامپیوتر خانگی را در سر می‌پرورانید و سریع‌تر از هرکس دیگری در تاریخ شرکت Fortune 500 را تأسیس نمود. و یا «تد ترنر»^۱ اورسانهای را برپاساخت که فوق‌العاده بود، نوعی تلویزیون - تلگراف که با تلگراف برنامه‌های خود را پخش می‌کند. او برای خود یک امپراطوری ساخت. افرادی چون «استیون اسپیلبرگ»^۲ یا «بروس اسپیرینگستن»^۳ را که در بخش سرگرمی و تفریحات فعالیت می‌کردند و یا بازرگانانی چون «لی یاکوکا»^۴ یا «رز پروت»^۵ را در نظر بگیرید. غیر از موفقیت‌های حیرت‌آور و فوق‌العاده، وجه اشتراک آنها چیست؟ پاسخ بدون شک... قدرت است.

قدرت کلمه خاصی است. واکنش مردم نسبت به این کلمه متفاوت است. برای بعضی از آنها، قدرت معنای منفی دارد. بعضی‌ها به شدت آن را طلب می‌کنند و عده‌ای دیگر عقیده دارند قدرت موجبات فساد را فراهم می‌کند و شخص قدرتمند همانند فردی رشوه‌خوار و گناهکار است. شما چقدر خواهان قدرت هستید؟ فکر می‌کنید چه مقدار قدرت برای رسیدن به آنچه می‌خواهید دست یابید و برای پیشرفت کردنتان لازم است؟ قدرت برای شما چه مفهومی دارد؟

من قدرت را بر مبنای افراد پیروز نمی‌سنجم. آن را چیزی تحمیل شده نمی‌دانم و معتقدم شما هم نباید از این دید به آن بنگرید. چنین قدرتی دوام چندانی ندارد. اما باید بدانید قدرت امری دائمی و پایدار در دنیا است. شما به احساسات خویش شکل می‌دهید و یا کس دیگری آن را برایتان انجام می‌دهد. به عقیده من قدرت نهایی، توانایی ایجاد نتایجی است که انتظارش را دارید و همراه با آن ارزش آفرینی برای دیگران. قدرت، توانایی تغییر دادن زندگی، شکل بخشیدن به ادراک و به کارگیری هر چیز به نفع خود و نه بر علیه خود است. قدرت واقعی همان مشارکت است چیزی نیست که تحمیل شده باشد. توانایی است که قادر به تعریف نیازهای

1- Ted Turner

2- Stevenan spielberg

3- Bruce springsteen

4- Lee Iacocca

5- Ross perot

بشر و برآورده ساختن آنها است. هم نیازهای خود و هم نیازهای مردمی که نگرانشان هستی. قدرت توانایی اداره قلمروی شخصی خود است، که با افکار و رفتار خودتان می‌توانید نتایجی را که خواهانش هستی به وجود آورید.

در طول تاریخ، قدرتی که زندگی‌ها را کنترل می‌کرده، اشکال متفاوت و ضد و نقیضی داشته است. در زمانهای قدیم قدرت مظهری از نیروی جسمانی بود. هرکس که قوی‌تر و مقاوم‌تر بود می‌توانست هم زندگی خود را اداره کند و هم بر زندگی اطرافیانش حاکم باشد. با گسترش جوامع، قدرت موروثی شد. پادشاه که در میان قلمروی خویش محبوس بود، با قدرت حکمرانی می‌کرد و هرکس که به او می‌پیوست می‌توانست به قدرت دست یابد. آنگاه در اوایل عصر صنعتی شدن، سرمایه‌نماد قدرت گشت. تنها افراد سرمایه‌دار بر روند صنعت تأثیر می‌گذاشتند. امروزه هم هنوز این موارد نقش مهمی را ایفا می‌کنند.

داشتن سرمایه بهتر از نداشتن آن است. داشتن نیروی جسمانی بهتر از نداشتن آن است. یکی از بزرگ‌ترین منابع قدرت، در حال حاضر داشتن تخصص است.

امروزه اکثر ما در دنیای اطلاعات زندگی می‌کنیم. عصری که در آن زندگی می‌کنیم دیگر صنعتی نیست، بلکه عصر اطلاعات است. ما در زمانی زندگی می‌کنیم که جنبش‌ها، معانی و عقاید جدید تقریباً هر روز دنیا را دگرگون می‌کنند. فرقی نمی‌کند که به مهمی فیزیک کوانتومی باشند و یا به سادگی همبرگرهای بازار. اگر چیزی قادر باشد دنیای پیشرفته امروز را توصیف کند، در واقع جریان عظیم و غیر قابل تصور اطلاعات به دلیل تغییر و تحول است. این اطلاعات از کتابها، فیلم‌ها و کامپیوترها همچون گردبادی که از دانش‌ها و حقایقی که باید دیده شود، حس‌گردد و شنیده شود به سمت ما می‌آید. در جامعه امروز، افرادی که دارای اطلاعات هستند و مجهز به وسایل ارتباطی هستند همانند پادشاهان گذشته دارای قدرتی نامحدود می‌باشند. همان‌گونه که «جان گنت گالبریت»^۱ نوشته است «پول، سوخت نیروی

جامعه صنعتی است.» اما در دنیای اطلاعات، علم و دانش نیرو و سوخت جامعه است. امروزه شاهد ساختاری طبقه‌بندی شده و جدید در جامعه هستیم که به دو گروه تقسیم می‌شود، اول افرادی که دارای اطلاعات هستند و دوم کسانی که باید به دور از نادانی عمل کنند. قدرتی که این گروه جدید دارد از پول نیست، بلکه از علم است.

نکته جالب توجه این است که امروزه کلید قدرت در دسترس همگان است، اگر در قرون وسطی پادشاه نبودید، ممکن بود برای دستیابی به قدرت با مشکلات بسیاری روبه‌رو شوید. اگر در اوایل انقلاب صنعتی سرمایه‌ای نداشتید، احتمال بدست آوردن آن برایتان اندکی مشکل بود. اما امروزه هر جوانی با شلوار جین آبی می‌تواند شرکتی تأسیس کند که چهره دنیا را تغییر دهد. در دنیای مدرن امروز، اطلاعات متاع پادشاهان است. کسانی که با اشکال معینی از علم تخصصی سروکار دارند، نه تنها می‌توانند خود را تغییر دهند بلکه از راههای زیادی می‌توانند چهره دنیا را دگرگون سازند.

اکنون در اینجا سؤالی را جا انداختیم. مطمئناً در ایالات متحده انواع علوم تخصصی که می‌تواند کیفیت زندگی را تغییر دهد در دسترس همگان قرار دارد. این علوم در هر کتابفروشی و هر کتابخانه‌ای وجود دارد. می‌توان آن را از لایه‌لای سخنرانی‌ها و سمینارها و کلاس‌های درسی دریافت کرد. همه ما طالب موفقیت هستیم. فهرست فروش‌ترین کتابها سرشار از نظر و عقیده در مورد به دست آوردن برتری شخصی است. مدیر یک دقیقه‌ای، در جستجوی برتری، آرزوی بزرگ، آنچه که در دانشکده بازرگانی هاروارد به تو یاد نداده‌اند، پلی به سوی جاودانگی... و این فهرست ادامه دارد. اطلاعات همه‌جا هست. پس چرا بعضی‌ها در زندگیشان به نتایج حیرت‌آوری دست می‌یابند. در حالیکه دیگران به سختی زندگی می‌کنند؟ چرا همه ما قدرتمند، خوشبخت، ثروتمند، سلامت و موفق نیستیم؟

واقعیت این است که حتی در عصر اطلاعات هم، صرف داشتن اطلاعات کافی نیست. اگر همه آن چیزی که نیاز داشتیم صرفاً عقاید و افکار مثبت بود، پس همه می‌بایست در دوران کودکی اسب داشتیم و از یک زندگی رویایی برخوردار می‌شدیم.

عمل آن چیزی است که موفقیت‌های بزرگ را ضمانت می‌کند. عمل است که باعث تحقق نتایج می‌شود. علم تنها یک دانش بالقوه است تا زمانی که در دسترس کسی قرار گیرد که بداند چگونه خود را به فردی مدیر و فعال تبدیل سازد و کارهای مؤثر انجام دهد. در واقع معنای ادبی کلمه «قدرت» توانایی عمل کردن است.

چگونگی ارتباطی که با یکدیگر داریم تعیین‌کننده کارهایی است که در زندگی انجام می‌دهیم. در عصر مدرن، کیفیت زندگی همان کیفیت چگونگی ارتباطات است. چیزی را که مجسم کرده و برای خود تعریف می‌کنیم، آن‌گونه که حرکت می‌کنیم و از عضلات بدن استفاده می‌کنیم و همچنین حرکات صورتمان همه بیانگر این است که چقدر از آنچه که داریم استفاده می‌کنیم.

اغلب با مشاهده افراد موفق، در یک دام فکری گرفتار شده و فکر می‌کنیم آنها به دنیای دیگری تعلق دارند فقط به دلیل اینکه دارای استعدادها خاصی هستند. با نگاهی دقیق‌تر به این موضوع متوجه می‌شویم که بزرگ‌ترین تفاوتی که افراد موفق نسبت به افراد معمولی دارند توانایی آنها برای «عمل کردن» است. این توانایی «پاداشی» است که هرکدام از ما می‌توانیم آن را درون خویش بارور کنیم. علاوه بر این دیگران هم همان علمی را داشتند که «استیو جابز» داشت و یا هرکس دیگری به غیر از «تد ترنر» هم می‌توانست بفهمد که در تلگراف، اقتصاد نقش مهمی را ایفا می‌کند. اما «تد ترنر» و «جابز» قادر به عمل کردن بودند و با این روش، توانستند مسیر زندگی بسیاری از مردم را تغییر دهند.

دو نوع ارتباط وجود دارد که با تجربه ما از زندگی شکل می‌گیرد.

اول، ارتباط درونی است: تمام آن چیزی که تجسم می‌کنیم، می‌گوییم و در خود حس می‌کنیم. نوع دوم ارتباط بیرونی است: کلمات، آهنگ صدا، فرم بدن، عملکردهای جسمانی که برای برقراری ارتباط با جهان خارج صورت می‌گیرد. هر ارتباطی را که برقرار می‌کنیم نوعی انگیزه برای آغاز یک حرکت است و بر زندگی ما و دیگران تأثیر به‌سزایی دارد.

ارتباط «قدرت» است. کسانی که بر کاربرد مؤثر آن تسلط یافته‌اند می‌توانند

تجربه شخصی خود از دنیا را تغییر دهند و همچنین آنچه را که دنیا از آنها می‌گیرد را هم تغییر دهند. تمام رفتارها و احساسات ریشه در بعضی از اشکال ارتباط دارند. افرادی که بر افکار، احساسات و اعمال بسیاری از ما تأثیر می‌گذارند، کسانی هستند که می‌دانند چگونه از ابزار قدرت استفاده کنند. تصور کنید افراد مثبتی را که چهره دنیای ما را تغییر دادند «جان - آف کندی»، «توماس جفرسون»، «وینستون چرچیل» و «مهاثما گاندی» و از بین شخصیت‌های ظالم و ستمگر که دنیا را دگرگون ساختند «هیتلر» را در نظر بگیرید. وجه مشترک تمام این افراد این است که بر چگونگی برقراری ارتباط مسلط بودند. آنها قادر بودند تا تصورات خود را به مرحله عمل درآورند خواه این تصورات مردم را به مقام‌های بالاتری سوق می‌داد و خواه روشی سرشار از تنفر همچون دولت رایش سوم تشکیل بدهد و باعث هماهنگ ساختن و تناسب با دیگران شده و افکار و اعمال مردم را تحت نفوذ خویش درآورند. آنها توانستند در مسیر قدرت ارتباطاتشان چهره دنیا را دگرگون سازند.

در واقع آیا این همان چیزی نیست که «اسپیلبرگ»، «اسپرینگستین» یا «کوکا فوندا»^۱ را از دیگران متمایز می‌سازد؟ آیا آنها کسانی نیستند که بر ابزارهای ارتباطی احاطه و تسلط داشتند؟ همان‌گونه که این افراد قادرند تا با قدرت ارتباط مردم را به حرکت درآورند، با به‌کارگیری این قدرت ما نیز باید بتوانیم تا خویشتن خویش را به حرکت درآوریم.

میزان تسلط شما بر چگونگی برقراری ارتباط در دنیای خارج تعیین کننده میزان موفقیت شما در برقراری ارتباط با دیگران است. از نظر شخصی، احساسی، اجتماعی و مالی و مهم‌تر از همه میزان موفقیتی که شما از نظر درونی تجربه می‌کنید، خوشبختی، لذت، شادی، عشق و یا هر چیز دیگری را که طلب می‌کنید حاصل مستقیم چگونگی ارتباط شما با خود است. آنچه را که احساس می‌کنید نتیجه آن چیزی نیست که در زندگی شما رخ می‌دهد - بلکه تفسیر شما از آن چیزی

است که اتفاق افتاده. زندگی افراد موفق به ما نشان داده است که آنچه که برایمان اتفاق می‌افتد تعیین‌کننده زندگی ما نیست بلکه آنچه که ما در مقابل هر اتفاقی انجام می‌دهیم زندگی ما را تعیین می‌کند.

در واقع این شما هستید که در مقابل راههایی که برای زندگی خویش انتخاب کرده‌اید تصمیم می‌گیرید تا چگونه آن را حس و بدان عمل نمایید. هیچ چیز معنایی ندارد مگر اینکه ما به آن معنا دهیم. بسیاری از ما این روند را به صورت ناخودآگاه انجام می‌دهیم اما می‌توانیم این قدرت را کنار گذاشته و بلافاصله نوع تجربه‌مان از دنیا را تغییر دهیم.

این کتاب در مورد چگونگی بکارگیری عملکردهای فشرده، متمرکز و هماهنگی است که باعث نتایج حیرت‌آوری می‌شود. در واقع اگر بخواهیم هدف این کتاب را در دو کلمه برایتان بگویم خواهیم گفت: «تولید نتایج».

به آن فکر کنید. آیا این همان چیزی نیست که واقعاً به آن علاقه‌مندید؟ شاید می‌خواهید چگونگی احساس به خود و دنیایتان را تغییر دهید. شاید دوست دارید دارای روابط ارتباطی بهتری باشید، روابط دوستانه را بهبود ببخشید، سریع‌تر یاد بگیرید، سالم‌تر باشید و یا پول بیشتری به دست آورید. البته از طریق به کارگیری مؤثر اطلاعات این کتاب می‌توانید تمام این چیزها را برای خود به وجود آورید، اما قبل از به دست آوردن نتایج جدید امکان دارد همان نتایجی نباشند که شما انتظارش را دارید. بیشتر ما فکر می‌کنیم که حالات روحی و بیشتر آنچه که از ذهنمان می‌گذرد در حیطه خارج از کنترل ما اتفاق می‌افتد. اما حقیقت این است که شما می‌توانید فعالیت‌های روحی و رفتاری خود را تا درجه‌ای کنترل کنید که قبلاً هیچ‌گاه به آن فکر نمی‌کردید. اگر غمگین و افسرده هستید تنها خودتان مسبب این افسردگی هستید. اگر شاد و سرحال هستید، باز هم خود شما این حالت را به وجود آورده‌اید. یادآوری این نکته مهم است که احساساتی همچون افسردگی برای شما اتفاق نمی‌افتد. این شما نیستید که دچار افسردگی می‌شوید. شما آن را به وجود می‌آورید

همانند هر نتیجه‌گیری در زندگیتان و این حس را از طریق فعالیت‌های ذهنی و جسمی به وجود می‌آورید. برای افسرده بودن باید به شکل خاصی به زندگی نگرید. باید چیزهای خاصی را با لحنی مناسب به خود گفت. باید طبق حالت‌های خاصی عمل کرد و حتی شیوه نفس کشیدن را هم تغییر داد. مثلاً اگر می‌خواهید افسرده باشید، شانه‌های افتاده و سر به زیر انداختن تا حد زیادی کمکتان می‌کند. صحبت کردن با لحنی غمگین و فکر کردن به اتفاقات ناگواری که در آینده ممکن است اتفاق بیفتد به شکل‌گیری این حالت کمک می‌کند. اگر با کم غذا خوردن و زیاده‌روی در نوشیدن الکل و یا استعمال مواد مخدر وضعیت جسمی خود را تحدید کنید فقط خود شما هستید که باعث پایین آمدن قند خون بدن و ایجاد افسردگی شده‌اید.

منظور من این است که ایجاد افسردگی نیاز به تلاش دارد. کار سختی است و ملزم به کارگیری چندین نوع فعالیت خاص است. عده‌ای اغلب این حالت را در خود ایجاد می‌کنند و بنابراین خلق این حالت برایشان آسان است. در حقیقت آنها این الگوی ارتباط درونی را به وقایع بیرونی متصل ساخته‌اند. بعضی‌ها از این حالات به طور غیرمستقیم نفع می‌برند. مورد توجه دیگران قرار گرفتن، دلسوزی، عشق و غیره... به همین علت است که این حالت را در زندگی خویش می‌پذیرند. دیگران هم به دلیل اینکه مدت زیادی با این حالت زندگی کرده‌اند با آن احساس راحتی می‌کنند. اما ما می‌توانیم عملکردهای روحی و جسمی خود را تغییر داده و در نتیجه فوراً احساسات و رفتارهای خود را عوض کنیم.

شما می‌توانید با پذیرفتن نقطه‌نظراتی که منجر به احساس شادی می‌شوند شاد و سرحال باشید. می‌توانید تمام چیزهایی که باعث ایجاد این احساس می‌شوند را در ذهنتان مجسم کنید. می‌توانید لحن و محتوای گفتگوهای درونی‌تان را تغییر دهید. می‌توانید حالاتی خاص و شیوه تنفسی خاصی را مد نظر قرار داده و احساس شادی را در خود ایجاد کنید و آنگاه احساس شادی را تجربه خواهید کرد. اگر دوست دارید دلسوز و غمخوار باشید، باید فعالیت‌های فیزیکی و روحی خود را تغییر داده و تا آنجا

که برای دلسوزی و مهربان بودن لازم است آنها را با هم وفق دهید. این امر در مورد عشق یا هر احساس دیگری هم صادق است.

مانند یک کارگردان باید با کنترل و اداره درون خود مراحل ایجاد حالت‌های روحی مختلف خود را بررسی کنید، کارگردان برای تولید نتایجی که می‌خواهند کسب کند آنچه را که شما می‌بینید و می‌شنوید را به تصویر می‌کشند. اگر بخواهند که شما بترسید، صدای فیلم را بلند می‌کنند و همزمان با آن جلوه‌های ویژه‌ای را بر روی پرده منعکس می‌کنند. اگر بخواهند چیزی را به شما القاء کند، موزیک، نور و هر چیز دیگری را بر روی پرده طوری هماهنگ می‌کنند که آن حس به شما القاء شود. یک کارگردان می‌تواند یک فیلم غم‌انگیز و یک فیلم خنده‌دار را همزمان از یک حادثه مشابه بسازد که بستگی به تصمیم او دارد که بخواهد کدامیک را به تصویر بکشد. شما هم می‌توانید این کارها را در پرده نمایش ذهن تان انجام دهید. می‌توانید فعالیت‌های ذهن خود را که پایه تمام فعالیت‌های جسمی است به همین روش کارگردانی کنید. می‌توانید نور و پیام‌های مثبت را در مغز خود فعال کرده و پیاده‌ها و تصاویر منفی را خاموش کنید. شما هم می‌توانید همچون «اسپیلبرگ»^۱ و «اسکورسس»^۲ ذهن‌تان را کنترل کنید.

باور کردن چیزهایی که در این کتاب گفته می‌شود ممکن است مشکل باشد. احتمالاً باور نمی‌کنید که راهی هم وجود دارد که با نگاه کردن به یک شخص بشود افکار او را خوانند و یا اینکه هر وقت اراده کنید می‌توانید قوی‌ترین استعداد را در خود ایجاد کنید. اگر صد سال پیش به فکر رفتن انسان به کره ماه بودید، دیگران شما را دیوانه می‌پنداشتند. (فکر می‌کنید دنیا از کجا شکل گرفته؟) اگر می‌گفتید مسافرت از نیویورک به لس‌آنجلس فقط در عرض پنج ساعت امکان‌پذیر است، به نظر دیگران یک خیالی‌باف دیوانه بودید. اما فقط تسلط بر تکنولوژی و قوانین دینامیکی ذرات این چیزها را ممکن ساخت. در حقیقت امروزه یک شرکت فضایی روی وسایل نقلیه‌ای

کار می‌کند که می‌گویند در ده سال آینده می‌تواند فقط در عرض دوازده دقیقه مردم را از نیویورک به کالیفرنیا انتقال دهد. مشابه همین وضعیت هم در این کتاب است. شما قوانین مربوط به فنون عملکرد مطلوب را یاد خواهید گرفت که این امکان را به شما می‌دهد تا به استعدادهای نهفته وجود خود که قبلاً هرگز متوجه آن نبودید دست یابید.

«برای هر تلاش منظمی، پادشاهان فرآوانی وجود دارد.»

«جیم روبن»^۱

کسانی که در زندگی به موفقیت‌هایی دست یافته‌اند در مسیری ثابت حرکت کرده‌اند. من به آن فرمول موفقیت نهایی می‌گویم.

اولین قدم برای رسیدن به این فرمول دانستن عاقبت و نتیجه زندگی است یعنی تعریف آنچه را که خواهانش هستید.

دومین قدم عمل کردن است در غیر اینصورت همیشه تمام خواسته‌هایتان به شکل رویا و خیال باقی می‌ماند. باید کارهایی را انجام دهید که معتقدید نتیجه‌ای را که خواهانش هستید به میزان بالایی برایتان به ارمغان می‌آورد. کارهایی را که انجام می‌دهیم همیشه آن نتایجی را که خواهانش هستیم به دنبال ندارد. بنابراین سومین قدم گسترش دقت نظر برای یافتن انواع عکس‌العمل‌ها و نتایجی است که از اعمال خود کسب می‌کنیم و باید توجه داشته باشیم که آیا این نتایج ما را به اهدافمان نزدیک‌تر می‌سازد و یا ما را از آنها دور می‌کند. شما باید بدانید که از شملکردهای خود چه نتیجه‌ای می‌گیرید خواه این نتیجه در یک مکالمه باشد و خواه از کارهای روزمره زندگی‌تان باشد. اگر چیزی را که بدست می‌آورید همانی نباشد که می‌خواهید بنید بدانید که کارهایتان چه نتایجی را به وجود آورده‌اند بنابراین از هر تجربه بشر چیزی خواهید آموخت آنگاه در چهارمین قدم گسترش قابلیت انعطاف پذیر بودن در رفتار

1. Jim Rohn

است تا زمانی که چیزی را که می‌خواهید به دست آورید. اگر به افراد موفق نگاه کنید متوجه می‌شوید که آنها نیز برای رسیدن به موفقیت همین مراحل را طی کرده‌اند. آنها مسیر خود را با هدفی شروع کردند زیرا اگر هدفی نداشته باشید نمی‌توانید به سوی آن گام بردارید. آنها به دانسته‌هایشان عمل کردند زیرا تنها دانستن کافی نیست. آنها این توانایی را داشتند تا افکار دیگران را بخوانند و از نتیجه اعمالشان آگاه شوند. آنها خود را با محیط وفق دادند، اصلاح کردند، رفتارشان را تغییر دادند تا آنچه را که می‌خواستند به دست آورند.

«استیون اسپیلبرگ» را در نظر بگیرید. در سن ۳۶ سالگی یکی از موفق‌ترین فیلم‌سازان در تاریخ سینما بود. او کارگردان چهار فیلم از بین ده فیلم برجسته دنیا است. فیلم او به نام «ای. تی» موجود فضایی یکی از برجسته‌ترین فیلم‌ها بوده است. او چگونه در چنین سنی توانست به چنین موفقیتی دست یابد؟ داستانش جالب است.

«اسپیلبرگ» از سن دوازده یا سیزده سالگی می‌دانست که می‌خواهد کارگردان سینما شود. در سن هفده سالگی با یک تور به بازدید استودیوی «یونیورسال»^۱ رفت و از همان زمان زندگی‌اش دستخوش تحول شد. آنها اجازه نداشتند تا از جایی که صحنه‌های کامل را فیلمبرداری می‌کردند دیدن کنند. بنابراین «اسپیلبرگ» که نتیجه کارش را می‌دانست دست به کار شد. او پنهانی به تماشای ساخت یک فیلم رفت. با ملاقات رئیس گروه تدوین «یونیورسال» کار او به پایان رسید. او در حدود یک ساعت با «اسپیلبرگ» صحبت کرد و نسبت به فیلم‌های او بسیار اظهار علاقه کرد.

برای بسیاری از افراد این پایان داستان است. اما «اسپیلبرگ» شبیه به اکثر مردم نبود. او از قدرت شخصی برخوردار بود. او می‌دانست که چه می‌خواهد. او از اولین ملاقاتش چیزهایی آموخت که مسیرش را تغییر داد. روز بعد کت و شلواوری پوشید، کیف پدرش را برداشت در آن فقط یک ساندویچ و دو بسته شکلات گذاشت و به

استودیو رفت، گویی که او نیز به آنجا تعلق دارد. آن روز با قدم‌هایی مصمم از کنار نگهبان استودیو عبور کرد. اتاقی بلااستفاده را پیدا کرد و برچسبی روی آن چسباند که نوشته بود کارگردان «استیون اسپیلبرگ». او تمام تابستان را به ملاقات کارگردانان، نویسندگان و تدوین‌گران گذراند، کسانی که عمرشان را در راهی که او آرزویش را داشت گذرانده بودند. از هر مکالمه چیزی یاد می‌گرفت، مشاهده می‌کرد و تمرکز و دقت خود را در این راه گسترش می‌داد.

سرانجام در سن بیست سالگی پس از اینکه یکی از اعضای ثابت استودیو شد فیلم کوتاهی را که ساخته بود برای اعضای «یونیورسال» به نمایش گذاشت و پیشنهاد یک قرارداد هفت ساله برای ساخت یک فیلم تلویزیونی به او داده شد. او به آرزوهایش رسیده بود.

آیا «اسپیلبرگ» طبق فرمول نهایی موفقیت عمل کرده بود؟ مطمئناً این کار را کرده بود. او برای شناخت خواسته‌هایش از دانش خاص و لازم برخوردار بود. او دست به عمل زد. او برای شناختن نتایجی که خواهانش بود دارای دقت نظر بود و می‌دانست که آیا عملکردهایش او را به اهدافش نزدیک کرده یا او را از آنها دور می‌کند؟ در عین حال آنقدر انعطاف پذیری داشت که بتواند رفتارهایش را برای رسیدن به آنچه که خواهانش بود تغییر دهد، تا جایی که می‌داند تمام افراد موفق اینگونه عمل می‌کنند. کسانی که به موفقیتی دست یافته‌اند دارای قابلیت انعطاف‌پذیری و تغییر در رفتار بوده‌اند و توانسته‌اند زندگی‌شان را بر اساس آرزوهایشان بسازند.

«باربارا بلک»^۱ رئیس دانشگاه حقوق کلمبیا را در نظر بگیرید. او کسی بود که همیشه در رویاهایش خود را یک رئیس دانشگاه می‌دید. به عنوان زنی جوان وارد رشته‌ای مردانه شد و با موفقیت از دانشگاه کلمبیا مدرک حقوق خود را گرفت. آنگاه تصمیم گرفت تا شغل خود را بر اساس هدف زندگی‌اش قرار دهد ضمن اینکه هدف

دیگری را هم در نظر گرفت، «تشکیل خانواده». ۹ سال بعد تصمیم گرفت ت دوباره برای رسیدن به هدفش تلاش کند بنابراین در یک برنامه آموزشی در «یال»^۱ ثبت نام کرد و شروع به تدریس، تحقیق و نگارش کرد، مهارت‌هایی که باعث می‌شد او به سوی شغلی که آرزویش را داشت نزدیک شود. او سیستم فکری خود را پرورش داد. مسیر خود را تغییر داد و هر دو هدف خود را با هم یکی کرد و اکنون او رئیس یکی از معتبرترین دانشکده‌های حقوق امریکاست، او الگوها را شکست و ثابت کرد که می‌توان به تمام موفقیت‌ها به صورت همزمان دست یافت. آیا او بر طبق فرمول موفقیت نهایی عمل کرد؟ همین‌طور است. با دانستن اینکه چه می‌خواهد بکند، عمل می‌کرد و اگر کارگر نمی‌افتاد، عمل خود را تغییر می‌داد. او تغییر می‌داد و تغییر می‌داد تا جایی که اکنون آموخته است که چگونه زندگی خود را در حد تعادل نگاه دارد. علاوه بر اینکه رئیس دانشکده حقوق است، یک مادر و کدبانو نیز هست.

به مثال دیگری توجه کنید. آیا تا به حال مرغ کنتاکی خورده‌اید؟ آیا می‌دانید که «کلنل ساندرز»^۲ چگونه امپراطوری را برپا کرد که او را میلیونر کند و عادات غذا خوردن ملتی را تغییر داد؟ وقتی شروع به این کار کرد فردی بازنشسته بود که فقط دستور پخت جوجه سرخ شده را می‌دانست، همین. نه کاری داشت نه چیزی. او رستوران کوچکی داشت که به خاطر تغییر مسیر بزرگراه برچیده شده بود. وقتی که اولین چک بیمه بازنشستگی خود را دریافت کرد تصمیم گرفت که اگر بشود با فروش دستورالعمل جوجه سرخ شده پولی بدست آورد. اولین ایده او فروش دستورالعمل به صاحبان رستوران‌ها و گرفتن درصدی حاصل از فروش آنها بود.

این روزها عقیده «ساندرز» برای شروع یک کار خیلی واقع‌بینانه نیست و با پیش آمدن اتفاقات بعدی، این کار او را دقیقاً به سمت شهرت سوق نداد. او سراسر کشور را با ماشین گشت، در ماشین می‌خوابید و سعی کرد کسی را پیدا کند تا از او حمایت کند. سپس تغییر عقیده داد و برای فروش دستورالعملش درب خانه‌ها را به صدا

درآورد. او ۱۰۰۹ بار از طرف دیگران طرد شد و آنگاه معجزه‌ای اتفاق افتاد. کسی گفت «بله». «کلنل» هم وارد کار شد.

چند نفر از شما یک دستورالعمل آشپزی از خود دارید؟ چند نفر از شما دارای فنون جسمانی و جذابیت یک پیرمرد چاق با لباس سفید هستید؟ «کلنل ساندرز» به خیزش‌بخشی رسید زیرا آنقدر توانا بود تا دست به عملی بزرگ و قاطعانه بزند. او برای ساختن نتایجی که خواهانش بود قدرت و توان شخصی داشت. او برای هزاران بار «نه» شنیدن به مقدار کافی تحمل داشت و باز هم می‌توانست تا با خود ارتباطی برقرار کند که خود را وادار سازد در بعدی را به صدا درآورد و کاملاً مطمئن باشد که این در می‌تواند جایی باشد تا این بار جواب مثبت بشنود.

در یک یا چند روش از این کتاب، همه چیز طوری طرح شده است که مؤثرترین راهها را برای انجام اعمال موفقیت‌آمیز فراهم می‌سازد. من تقریباً هر هفته سمینار چهار روزه‌ای را برپا می‌کنم که «انقلاب فکری» نامیده می‌شود. در این سمینار، ما به افراد آموزش می‌دهیم که چگونه افکار خود را مفیدتر و مؤثرتر کنترل کنند، چگونه غذا بخورند، نفس بکشند و چگونه ورزش کنند به طریقی که تا آخرین حد ممکن قدرت شخصی خود را افزایش دهند. اولین روز از این سمینار چهار روزه «تبدیل ترس به قدرت» نامیده می‌شود. طرح این سمینار این است که به مردم آموزش دهیم که چگونه به جای اینکه از اعمالشان به دلیل ترس متوقف شوند، دست به عمل بزنند. در پایان سمینار، مردم این فرصت را دارند که بر روی آتش راه بروند، ۳۰ یا ۳۶ متر بر روی ذغال‌های سوزان راه بروند و در گروه‌های پیشرفته‌تر کسانی را داشته‌ام که بر روی ۱۲۰ متر ذغال سوزان هم راه رفته‌اند. راه رفتن بر روی آتش به گونه‌ای توجه رسانه‌ها را به خود جلب کرده است که من می‌توانم به نصف اصلی این کار از دست رفته باشم. نکته اصلی راه رفتن بر روی آتش نیست. به نظر من قبول این نکته که راه رفتن بر روی زغال‌های داغ هیچ سود اقتصادی و یا اجتماعی خاصی را ندارد منصفانه است. بلکه این کار قدرت شخصی و استعدادهای است برای بروز استعدادهای پنهانی. فرستی برای افراد تا نتایجی را ایجاد کنند که در گذشته برایشان غیرممکن

می‌نمود.

هزاران سال است که مردم به شیوه‌های مختلف راه رفتن بر روی آتش را انجام می‌دهند. در بعضی از نقاط دنیا، این کار یک آزمون مذهبی برای سنجش میزان ایمان است. وقتی من یک برنامه راهپیمایی بر روی آتش را فراهم می‌کنم، به هیچ وجه منظورم برگزاری یک آزمون مذهبی به معنای رایج آن نیست بلکه یک تجربه در میزان باور و عقیده است و به افراد می‌آموزد که از نظر درونی می‌توانند تغییر کنند، پیشرفت کنند، از خود فردی فعال بسازند و کارهایی را که فکر می‌کردند انجام آنها غیرممکن است را انجام دهند. یاد می‌گیرند که بزرگ‌ترین ترس‌ها و محدودیت‌هایشان را فقط خودشان به خود تحمیل کرده‌اند.

تنها تفاوتی که بین راه رفتن شما بر روی آتش و نتوانستن انجام دادن این کار وجود دارد میزان توانایی شما برای برقراری ارتباط با خود به طریقی است که موجب شود دست به کار شوید و با وجود ترس‌های گذشته‌تان درباره حوادث آینده‌ای که قرار است برایتان اتفاق بیفتد برنامه‌ریزی کنید. درس این است که مردم می‌توانند واقعاً هر کاری را انجام دهند در صورتیکه استعدادهای درونی خویش را شناخته و اعتقادی قوی به توانایی‌های خود و انجام کارهای مفید و مؤثر داشته باشند.

نتیجه تمام این چیزها ساده و غیر قابل انکار است. موفقیت اتفاق نیست. تفاوت میان افرادی که در زندگی موفق هستند و افرادی که نتایجی منفی را پدید می‌آورند اتفاقی نیست. برای دستیابی به برتری، الگوهای منطقی و ثابتی از کارها و مسیرهای خاص وجود دارد که در دسترس همگان است. همه ما می‌توانیم قدرت معجزه‌آسایی را که در درونمان وجود دارد را رها کنیم. به سادگی می‌توانیم بیاموزیم که چگونه از توانایی‌های ذهنی و جسمی خود به بهترین شکل استفاده نماییم.

آیا تاکنون به این مسأله فکر کرده‌اید که وجه اشتراک «اسپیلبرگ» و «اسپرینگستین» در چیست؟ و یا وجه اشتراک «جان اف کندی» و «مارتین لوتر کینگ» در چیست که باعث شده چنین تأثیر شگرفی بر مردم بگذارند؟ چه چیز باعث شده تا «تد ترنر» و «تینا ترنر» از بقیه مردم متمایز باشند؟ «تپ رز»

چطور؟ همه آنها قادر بودند که خود را وادار به انجام کارهایی مفید و مؤثر برای دستیابی به آرزوهایشان بکنند. اما این چه نیرویی است که آنها را قادر ساخت تا هرچه را که داشتند وقف کارهایشان بکنند و به آن ادامه دهند؟ البته فاکتورهای بسیاری وجود دارد. من معتقدم که با کمک هفت ویژگی اساسی و درونی که در وجود خود پرورش دادند، به آنها این قدرت را داده تا هر کاری را که موجب توفیقشان می‌شود را انجام دهند. این هفت ویژگی که موفقیت شما را تضمین می‌کند از این قرار است:

اولین ویژگی: اشتیاق

تمام افراد موفق به یک دلیل، یک هدف قاطع، انرژی بخش و تقریباً سرکوب‌شده دست یافته‌اند که منجر به عمل کردن، پیشرفت و برتری یافتن می‌شود و به آنها قدرتی می‌دهد تا موفقیتشان مستحکم‌تر شده و آنها را وادار می‌سازد که از استعدادها و نهفته در وجودشان استفاده کنند. اشتیاقی که «تپرز» را مجبور می‌کند تا در مسابقه بیس بال مرتباً با سر به سمت جایگاه دوم شیرجه بزند آنطور که گویی او بازیکن تازه کاری است که اولین بازی خود را در لیگ انجام می‌دهد، همین است. فقط علاقه است که می‌تواند کارهای «لی یا کولا» را خارق‌العاده نشان دهد و دانشمندان کامپیوتر را وادار سازد تا سالیان سال وقت و عمر خود را صرف ایجاد پیشرفت‌های غیرمنتظره‌ای نمایند که انسانها را به فضا برده و سپس بازگردانند. تنها شور و شوق است که باعث می‌شود انسانها تا دیر وقت بیدار بمانند و صبح زود بیدار شوند. علاقه همان چیزی است که مردم در روابط دوستانه‌شان به آن نیاز دارند. علاقه به زندگی قدرت، طعم و معنا می‌بخشد. بدون اشتیاق و علاقه برای عزت داشتن هیچ فرد بزرگ و مهمی وجود نخواهد داشت. خواه علاقه یک ورزشکار باشد و خواه یک هنرپیشه، دانشمند، پدر، مادر و یا یک تاجر. ما در فصل ۱۱ خواهیم آموخت که چگونه این قدرت و نیروی درونی را از طریق قدرت و نیروی اهدافمان آزاد کنیم.

دومین ویژگی: باور و اعتقاد

در تمامی کتب و متون مذهبی و دینی در مورد تأثیر قدرت، ایمان و اعتقاد بر صحبت شده است. اعتقادات و باورهای افرادی که به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته‌اند کاملاً با اعتقاد افراد شکست‌خورده تفاوت دارند. عقیده ما درباره آنچه که هستیم و آنچه که می‌توانیم باشیم تعیین‌کننده آن چیزی است که در آینده خواهیم بود. اگر به لذت و شادی معتقد باشیم، یک زندگی لذت‌بخش خواهیم داشت. اگر معتقد باشیم که محدودیت‌های معینی در زندگی ما داریم یا خودآگاهانه آن محدودیت‌ها معنا بخشیده‌ایم. اگر به واقعیت چیزی اعتقاد داشته باشیم، آن چیز به واقعیت تبدیل می‌شود و اگر معتقد باشیم که چیزی ممکن است، آن چیز ممکن خواهد شد. این کتاب با به کارگیری یک روش خاص علمی به شما می‌آموزد اعتقادات خویش را به گونه‌ای تغییر دهید که شما را در دستیابی به اهدافی که آرزویش را دارید یاری دهد. بسیاری از افراد تحت تأثیر احساسات خود هستند اما به دلیل اعتقادات محدودشان درباره آنچه که هستند و آنچه که می‌توانند انجام دهند هرگز کارهایی را که می‌توانند به رویاهایشان جامه عمل بپوشانند را انجام نمی‌دهند. افراد موفق می‌دانند که چه می‌خواهند و باور دارند که می‌توانند آن را کسب کنند. ما در فصل‌های ۴ و ۵ درباره ماهیت اعتقادات و چگونگی استفاده از آنها صحبت خواهیم کرد.

علاقه و اشتیاق فراهم‌کننده سوخت و نیروی محرک برای دست یافتن به برتری است. اما تنها نیروی محرک کافی نیست. اگر چنین بود تنها وجود آن برای سوخت‌گیری مناسب و براب کورکورانه آن به آسمانها کافی خواهد بود. علاوه بر قدرت، ما به یک مسیر نیاز داریم. درک هوشمندانه‌ای که جهت پیشرفت منطقی لازم است. برای موفقیت در زندگی، هدف، حویث، وجود استراتژی الزامی است.

«سوخت و انرژی، روش، کاربرد و (استراتژی)»

روش کاربردی راهی است برای سازمان دادن به منابع موجود. وقتی «استیون اسپیلبرگ» تصمیم گرفت تا کازگردان شود مسیری را انتخاب نمود که او را به سوی دنیایی که در آن روی تسخیرش بود، هدایت نمود. او می‌دانست که چه چیزهایی را

باید بیاموزد، چه کسانی را نیاز دارد تا بشناسد، و چه کارهایی را باید انجام دهد. و هم علاقه داشت و هم اعتقاد اما علاوه بر این دو او دارای روشی کار برتری بود تا از همه این چیزها به نحو احسن استفاده نماید. پدر و مادر، کارفرما و ناظران سیستم کاری، ند که تنها داشتن قدرت برای موفقیت کافی نیست. هرکسی باید از این منابع و استعدادها به نحو مطلوب استفاده بکند. استراتژی تشخیصی این امر مهم است که بهترین استعدادها و آرزوها باید در مسیری صحیح قرار بگیرند. شما می‌توانید دری را با شکستن آن باز کنید و یا اینکه با یافتن کلیدش، آن را باز کنید. در فصل‌های ۷ و ۸ درباره روش‌های کاربردی که موجب برتری یافتن می‌شود صحبت خواهیم کرد.

چهارمین ویژگی: شفافیت ارزش‌ها

وقتی به چیزهایی که موجب می‌شود که انسان به موفقیت برسد فکر می‌کنیم، چیزهایی همچون، غرور، قدرت تحمل و عشق به هم‌نوع به نظرمان می‌رسد. اینها همان ارزش‌ها هستند، نظرات اساسی، اخلاقی و منشی و عملی که برای ما مبنای است و بسیار اهمیت دارد. ارزش‌ها، شیوه‌های اعتقادی خاص ما در زمینه‌ایست که چیزهایی در زندگی‌مان درست یا نادرستند. در واقع همین تفاوت و اعتدالات خاص ما درباره چیزهایی که به زندگیمان ارزش بخشیده‌اند، بسیاری از مردم ذهنیت شفاف از مسائلی که برایشان با اهمیت است را ندارند. اغلب کارهایی را انجام می‌دهند که پس از انجام آن احساس اندوه می‌کنند به دلیل اینکه مطمئن نیستند که آیا آنچه که ناخودآگاه به آن اعتقاد دارند از نظر خودشان و یا دیگران صحیح است یا خیر. وقتی به افراد موفق می‌نگریم می‌بینیم همه آنها در مورد آنچه که برایشان مهم بوده است درک روشنی داشته‌اند. «جان اف کندی»، «مارتین لوتر کینگ»، «جان وین» و «جین فوندا» را در نظر بگیرید. همه آنها از دیدگاه‌های متفاوتی برخوردار بودند اما وجه اشتراکشان در یک زمینه اساسی و منسوی، شناخت صحیح از خود و انگیزه‌اشان است. درک ارزش‌ها یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین گسدها برای دستیابی به برتری است. در فصل ۸ به ارزش‌ها خواهیم پرداخت. احتمالاً تاکنون متوجه شده‌اید که تمام این ویژگی‌ها یکدیگر را تشنه کرده و

تحت تأثیر یکدیگر قرار دارند. آیا علاقه از اعتقادات تأثیر می‌گیرد؟ مسلماً چنین است. معمولاً هرچه بیشتر به توانایی‌های خود برای موفقیت در انجام کاری معتقد باشیم، برای دستیابی به آن وقت بیشتری صرف کرده و تلاش بیشتری می‌کنیم. آیا داشتن اعتقاد به تنهایی برای برتری یافتن کافی است؟ شروع خوبی است اما اگر بخواهید طلوع خورشید را ببینید و به آن هم معتقد باشید و روش کاربردی شما برای رسیدن به این هدف دویدن به سمت مغرب باشد امکان دارد مشکلاتی داشته باشید. آیا روشهای کاربردی ما برای موفقیت از ارزش‌هایمان تأثیر می‌گیرد؟ بله حاضرم شرط ببندم. اگر استراتژی شما برای دستیابی به موفقیت نیاز به انجام کارهایی داشته باشد که با اعتقادات ناخودآگاه شما در مورد آنچه که در زندگیتان صحیح یا غلط است هماهنگ نباشد حتی اتخاذ بهترین روش کاربردی هم حاصلی نخواهد داشت. این حالت اغلب در افرادی دیده می‌شود که با موفقیت شروع به انجام کاری می‌نمایند اما در آخر همه چیز را خراب می‌کنند. مشکل جدالی درونی است که بین ارزش‌های فرد و روش کاربردی او وجود دارد.

در مسیری مشابه، تمام چهار ارزشی که به آنها پرداختیم به طور یکسان با ویژگی پنجم در ارتباط هستند.

پنجمین ویژگی: انرژی

انرژی می‌تواند نتیجه کار بزرگ و لذت بخش «بروس»، «اسپرینگستین» یا «تینا ترنر» باشد. انرژی می‌تواند قدرت حرکت و پویای «دونالد ترامپ»^۱ یا «استیو جابز»^۲ باشد. انرژی می‌تواند توانایی و شادابی «کاترین هپبان»^۳ باشد. قدم برداشتن به سوی برتری با گام‌هایی آهسته تقریباً غیرممکن است. انسان‌های موفق از فرصت‌ها استفاده کرده و به آنها شکل می‌دهند. طوری زندگی می‌کنند که گویی تمام فرصت‌های استثنایی را که روزی جستجو می‌کردند را به دست خواهند آورد و می‌دانند که وقت و زمان تنها چیزی است که هرگز به میزان کافی وجود ندارد. در این

1- Donald Tyump

2- Steve Jobs

3- Katharine Hepbunt

دنیا افراد بسیاری هستند که دارای عشق و علاقه بوده و به آن هم اعتقاد دارند. آنها می‌دانند که چه روشهایی ضامن موفقیت آنها هستند و ارزش‌های زندگی‌شان مشخص شده است، اما فاقد نیرو و توان جسمی هستند. برای دست یافتن به موفقیت‌های بزرگ نیروی جسمی، عقلانی و روحی لازم است تا این امکان را فراهم کند تا از آنچه که داریم به نحو مطلوب استفاده کنیم. در فصل‌های ۹ و ۱۰ اصولی را خواهیم آموخت که می‌توانند خیلی زود توانایی جسمی را افزایش دهند.

ششمین ویژگی: قدرت همبستگی

تقریباً تمام افراد موفق توانایی همبستگی با دیگران را دارند، آنها می‌توانند قدرت سازگاری خود را با عقاید گوناگون مردم در زمینه‌های مختلف افزایش دهند. مطمئناً گاهی نایب‌های هم پیدا می‌شود که چیزی را اختراع می‌کند که دنیا را تغییر می‌دهد. اما اگر این نایب‌ها تمام عمرش را در یک ساختمان متروکه به دور از همه سپری کند ممکن است در یک مرحله به موفقیت دست یابد اما در مراحل بسیار دیگری شکست می‌خورد. افراد موفق چون «کندی‌ها»، «گاندی‌ها»، همه این توانایی را داشتند که رشته‌های پیوند خود را با میلیون‌ها نفر دیگر محکم سازند. بزرگ‌ترین موفقیت‌ها در صحنه زندگی نیست بلکه در عمیق‌ترین گوشه قلبتان است. همبستگی و پیوندی ثابت با دیگران امری بدیهی برای هر شخصی است. موفقیت بدون همبستگی پوچ است. در فصل ۱۳ در مورد همبستگی و رشته‌های مختلف پیوند صحبت خواهیم کرد.

آخرین کلید برای رسیدن به موفقیت چیزی است که قبلاً به آن پرداخته‌ایم.

هفتمین ویژگی: تسلط بر قدرت ارتباط

این ویژگی مطلب اصلی این کتاب است. طریقه برقراری ارتباط با خود و دیگران و نهایتاً تعیین‌کننده چگونگی زندگی ما است. افرادی که در زندگی موفق بوده‌اند، کسانی هستند که می‌دانند از فرصت‌هایی که زندگی در اختیارشان گذاشته چگونه استفاده کنند و تجربه ایجاد ارتباط با دیگران برایشان به گونه‌ای باشد که این تجربه برای تغییر دادن چیزهای اطرافشان موفقیت‌آمیز باشد. افراد شکست‌خورده،

بدشانسی‌های زندگی خود را هدف قرار داده و آنها را به عنوان محدودیت‌های زندگیشان می‌پذیرند. کسانی که به زندگی و فرهنگ ما شکل می‌دهند در ایجاد برقراری ارتباط با دیگران استاد هستند. وجه اشتراک این افراد توانایی‌شان برای تبادل نظر با دیگران است. خواه این تبادل یک تصور و خیال باشد و خواه یک تحقیق در زمینه لذت یا تبلیغ. تسلط بر قدرت ارتباط همان چیزی است که یک هنرمند بزرگ، سیاستمدار، معلم و یا پدر و مادری بزرگ را به اجتماع تقدیم می‌کند. تقریباً هر فصل از این کتاب به روش‌های متفاوتی در رابطه با قدرت ارتباط، پر کردن فاصله‌ها، مسیرهای تازه و تبادل دیدگاه‌های جدید است.

بخش اول این کتاب به شما می‌آموزد تا چگونه بهتر از گذشته از ذهن و جسمتان مراقبت کنید. ما با فاکتورهایی کار می‌کنیم که بر طریقه ارتباط شما با خودتان تأثیر می‌گذارد. در بخش دوم به این موضوع می‌پردازیم که چگونه توقعات خود از زندگی را بشناسید و همچنین چگونه مؤثرتر از گذشته می‌توانید با دیگران ارتباط برقرار کنید و بتوانید رفتارها و عکس‌العمل‌های دیگران را پیش‌بینی کنید. بخش سوم از دیدگاهی جامع‌تر رفتارهایمان را بررسی می‌کند. اینکه چه چیزی ما را تحریک می‌کند و تا چه حد می‌توانیم در مسیری جامع‌تر مشارکت داشته باشیم. بخش ۳ در مورد مهارت‌هایی است که می‌آموزید تا یک رهبر موفق شوید.

هدف اصلی من هنگام نوشتن این کتاب فراهم کردن کتابی جامع و کامل برای پیشرفت مردم بوده است. کتابی که حاوی بهترین و جدیدترین فنون ایجاد تحول در انسانها باشد. من می‌خواستم تا شما را به مهارت‌ها و روش‌های عملی مجهز کنم که بتوانید هر چیزی را که بخواهید تغییر داده و آنها را خیلی سریع‌تر از آنچه که تصور شما را بکنید انجام دهید. هدفم فراهم کردن فرصتی بود که شما را قادر می‌سازد کیفیت تجربه خویش را از زندگی تا حد بالایی افزایش دهید. همچنین می‌خواستم اثری را خلق کنم تا بتوانید به دوباره و دوباره بازگردید و چیزی مفید برای زندگیتان پیدا کنید. می‌دانم موضوعاتی را که نوشته‌ام هر کدام به تنهایی می‌توانستند یک کتاب باشند. به هر حال قصد داشتم تا اطلاعات کاملی به شما بدهم تا بتوانید در هر مکان و

زمانی از آنها استفاده کنید. امیدوارم این کتاب تمام این چیزها را برایتان داشته باشد.

هنگامی که چرک‌نویس این کتاب تمام شد، نتیجه مطالعه کامل و نهایی آن بسیار مثبت بود به جز یک مورد. عده‌ای گفتند: شما دو کتاب را در هم ادغام کرده‌اید. چرا آنها را از هم مجزا نمی‌کنید. یکی را ابتدا منتشر کرده و جلد دیگر را سال بعد به عنوان ادامه کتاب اول منتشر کنید. هدف من این بود تا هرچه سریع‌تر اطلاعاتی را به شما می‌خواننده برسانم. من نمی‌خواستم این مهارت‌ها را جدای از یکدیگر و در چندین کتاب متوالی در دسترس شما قرار دهم.

به هر حال نگران این موضوع هستم که بسیاری از مردم بخش‌های بسیار مهم این کتاب را مطالعه نمی‌کنند به دلیل اینکه مطالعات بسیاری نشان داده است کمتر از ده درصد از افرادی که کتاب می‌خرند از فصل دوم شروع به مطالعه کتاب می‌کنند. ابتدا این آمار را باور نکردم. آنگاه یادم آمد که کمتر از سه درصد ملت وابسته به دولت نیستند. کمتر از ده درصد مردم اهدافی دارند که مربوط به نگارش می‌شود. فقط ۳۵ درصد از زنان آمریکایی و حتی به نسبت کمتری مردان، فکر می‌کنند که از نظر جسمانی در وضع خوبی هستند و در بسیاری از ایالت‌ها از هر دو ازدواج یکی منجر به طلاق می‌شود. فقط درصد کمی از مردم بر اساس رؤیاهایشان زندگی می‌کنند. چرا؟ این کار نیاز به تلاش و کوشش دارد. فعالیتی ثابت و استوار می‌خواهد.

یک بار از «بانکر هانت»^۱ میلیارد در نفت تگزاس سؤال پرسیدند که اگر بخواهد به مردم نصیحتی در مورد چگونگی موفق بودن داشته باشد به آنها چه خواهد گفت؟ او گفت: «موفقیت آسان است. اول آن چیزی که در زندگی می‌خواهید را هدف قرار می‌دهید. آنگاه تصمیم می‌گیرید تا برای دستیابی به آن بهایی را بپردازید و آنگاه آن را می‌پردازید. اگر گام دوم را بر ندارید هرگز آنچه را که در بلندمدت خواهانش هستید را به دست نمی‌آورید.» من اینگونه افرادی را که می‌دانند چه می‌خواهند و اراده

کرده‌اند تا بهای آن چه را که می‌خواهند بپردازند «افراد اهل عمل» و در مقابلشان «افراد اهل حرف» می‌نامم. از شما خواستارم تا با دقت این کتاب را مطالعه کنید و از آن استفاده ببرید و آموخته‌های خود را به دیگران هم بیاموزید.

اگر برای انجام کارها مسیری وجود داشته باشد که باعث سرعت بخشیدن به روند یادگیری شود و شما بتوانید آنچه را که سالها وقت صرف آموختنش کرده‌اید به سرعت یاد بگیرید چه خواهد شد؟ راه انجام این کار از طریق «الگوبرداری» است. راهی که موفقیت و برتری دیگران را بازسازی می‌کند. آنها چه کارهایی انجام داده‌اند که موفق شده‌اند و چه چیز باعث شده تا از کسانی که فقط رؤیای موفقیت را در سر می‌پرورانند، متمایز شوند؟ بیایید بفهمیم.