

## اصول موفقیت

رسیدن از جایی که هستید به جایی که می خواهید باشید

جک کنفیلد - جنیت سوئیتسر

مترجم: مهدی قراچه داغی

برای تهیه نسخه کامل این کتاب الکترونیکی به لینک زیر در وبسایت کتاب فارسی مراجعه فرمایید  
<http://ketabfarsi.ir/?p=8258>

این کتاب برگردانی است از:

**THE SUCCESS PRINCIPLES**

how to get from where you are to where you want to Be

jack canfield/janet switzer

این کتاب تقدیم به همه مردان و زنان شجاعیست که پای از فرهنگ غالب تسلیم و زندگی معمولی فراتر می گذارند تا زندگی رویاهایشان را خلق کنند. من به شما درود می فرستم و افتخار می کنم.

زندگی به یک قفل رمزدار شباهت دارد، کار شما این است که رمز را پیدا کنید تا به آنچه می خواهید برسید.  
برایان تریسی

اگر همه کارهایی را که توانایی انجام دادنشان را داریم انجام بدهیم، در بهت و شگفتی فرو می رویم.  
توماس ادیسون

اگر انسان به هر دلیل فرصت آن را داشته باشد تا به زندگی شگفت انگیز برسد، حق ندارد که آن را تنها برای خودش حفظ کند.

ژاک - ایو کوستو

فیلمساز و سیاح افسانه ای زیر آب

اگر کسی کتابی می نویسد، بگذارد تا آنچه را می داند بنویسد. من به اندازه کافی حدس و گمان خودم را دارم.

یوهان ولفگانگ فون گوته

شاعر، داستان پرداز، نمایشنامه نویس و فیلسوف آلمانی

این کتابی درباره نقطه نظرهای خوب نیست. این کتاب درباره اصول جاودانه ای است که زنان و مردان در سراسر تاریخ از آن استفاده کرده اند. این اصول موفقیت را بیش از ۳۰ سال مطالعه کرده ام و آنها را در زندگی خودم به کار برده ام. موفقیت چشمگیری که در حال حاضر از آن برخوردارم، حاصل به کارگیری روزانه این اصول از سال ۱۹۶۸ به بعد است.

موفقیت من شامل بیش از ۶۰ کتابی می شود که نوشته ام و جملگی در ردیف پرفروش ترین کتابها قرار گرفته اند و بیش از ۸۰ میلیون نسخه از آنها به ۳۹ زبان مختلف در سرتاسر جهان به چاپ رسیده است. طی ۱۰ سال گذشته درآمد خالصی بالغ بر چندین میلیون دلار نصیب شده است. در خانه ای بزرگ و زیبا در کالیفرنیا زندگی می کنم و در برنامه های مشهور تلویزیونی امریکا (از اپرا گرفته تا صبح بخیر امریکا) حضور می یابم. ستونی در یک هفته نامه دارم که میلیونها نفر آن را می خوانند. برای هر سخنرانی ۲۵/۰۰۰ دلار می گیرم. برای شرکتهای فورچون ۵۰۰ در تمام دنیا سخنرانی می کنم، جوایز متعدد برده ام، رابطه ای بس عالی با همسر دوست داشتنی و فرزندان کم نظیرم دارم. از سلامتی و آمادگی جسمانی بسیار خوب برخوردارم. متعادل هستم، خوشبختی را احساس می کنم و آرامشی بر تمام وجودم حکمفرماست.

با مدیران عامل شرکتهای فورچون ۵۰۰، با ستاره های سینما و تلویزیون، با نویسندگان بزرگ و با رهبران و استادان بزرگ معنوی جهان معاشرت و رفت و آمد دارم. تاکنون برای اعضای کنگره، ورزشکاران حرفه ای، مدیران شرکتهای و آسهای دنیای فروش، در بزرگترین و بهترین مراکز جهانی سخنرانی کرده ام. تعطیلاتم را در بهترین نقاط هاوایی، استرالیا، تایلند، مراکش، فرانسه و ایتالیا می گذرانم. چه بگویم، زندگی بی کم و کاستی دارم!

و مانند اغلب شما که این کتاب را می خوانید، زندگی در شرایط بسیار متوسطی شروع شد. در شهر ویلینگ در ویرجینیای غربی بزرگ شدم. پدرم در یک گل فروشی کار می کرد. سالی ۸۰۰۰ دلار درآمد داشت. مادرم الکلی و پدرم معتاد کار بود. من تابستانها کار می کردم تا درآمدی کسب کرده باشم. (نجات غریق یک استخر بودم و در همان گل فروشی که پدرم کار می کرد، من هم کار می کردم). با کمک هزینه تحصیلی به دانشکده رفتم. در یکی از خوابگاهها صبحانه دانشجویان را سرو می کردم تا از محل درآمد آن کتاب و لباس بخرم. کسی چیزی را در یک سینی نقره

ای به من هدیه نداد. در آخرین سال تحصیلم در دانشکده، به طور پاره وقت تدریس می کردم که هر دو هفته یک بار، ۱۲۰ دلار برایم درآمد داشت. ماهی ۷۹ دلار اجاره منزل می دادم. با این حساب ۱۶۱ دلار دیگر باقی می ماند تا با آن سایر مخارجم را پرداخت کنم. وقتی به روزهای آخر ماه نزدیک می شدم، غذای ۲۱ سنتی می خوردم - یک قوطی ۱۰ سنتی رب گوجه فرنگی، پودر سیر و آب و ۱۱ سنت هم برای تهیه اسپاگتی. می دانم در پله های زیرین نردبام اقتصاد بودن چه معنایی دارد.

پس از اتمام دانشگاه و دریافت مدرک لیسانس، به عنوان دبیر درس تاریخ در یک دبیرستان متعلق به سیاه پوستان در بخش جنوبی شیکاگو مشغول به کار شدم. در این زمان بود که مرشد بزرگ زندگی، کلمنت استون را ملاقات کردم. استون یک مولتی میلیونر خودساخته بود و مرا برای کار در بنیادش استخدام کرد. در آنجا او اصول موفقیت را به من آموزش داد که هنوز به آنها عمل می کنم. وظیفه من این بود که این اصول را به دیگران آموزش بدهم. طی سالهای مدید با صدها انسان موفق مصاحبه کردم - قهرمانان المپیک، ورزشکاران حرفه ای، کارفرمایان بزرگ و موفق، نویسندگان کتابهای پرفروش، رهبران مؤسسات تجاری، رهبران سیاسی، هنرمندان اسم و رسم دار و فروشندگان برجسته. من عملاً هزاران کتاب خوانده ام (به طور متوسط هر دو روز یک کتاب می خوانم)، در صدها سمینار و همایش شرکت کردم، هزاران ساعت نوارهای آموزشی گوش دادم تا به اصول مربوط به موفقیت و خوشبختی دست پیدا کنم. بعد آنچه را آموخته بودم در زندگی به کار بردم. آن موارد و اصولی را که به کار بردم و موثر بود، در کارگاههای آموزشی به بیش از یک میلیون نفر در سرتاسر ۵۰ ایالت آمریکا و در ۲۰ کشور مختلف جهان آموزش دادم.

این اصول و این روشها نه تنها برای من مؤثر و کارساز بوده اند، بلکه به صدها هزار دانشجوی من کمک کرده اند تا در کارشان به موفقیتهای شایان توجه برسند، ثروت بیشتری بیندوزند، نشاط و شادابی بیشتری داشته باشند، روابطشان با دیگران بهتر شود و در زندگی خود موفق گردند. دانشجویان من فعالیتها، تجاری و اقتصادی موفق را شروع کرده اند، تبدیل به میلیونرهای خودساخته شده اند، در ورزش روی سکوهای رفیع قهرمانی ایستاده اند: در نقشهای بزرگ سینمایی ظاهر شده اند، در حرفه های سیاسی به جایی رسیده اند، در جوامع خود به موفقیتهای بزرگ دست یافته اند، پرفروش ترین کتابها را نوشته اند، در مدارس خود بهترین آموزگار و دبیر منطقه شده اند، رکوردهای فروش را شکسته اند، نمایشنامه هایی نوشته اند که برنده جوایز مختلف شده اند، به مقام مدیرعاملی شرکتها رسیده اند، به سبب اقدامات انسان دوستانه در ردیف برجسته ها قرار گرفته اند، روابط بسیار موفق ایجاد کرده اند و فرزندان خوب و شایسته تحویل جامعه داده اند.

## اگر از اصول به درستی استفاده کنید همیشه مؤثر واقع می شوند

شما هم می توانید به این نتایج برسید. من به دلیلی می دانم که شما می توانید موفقیتهای مشابهی به دست آورید. چرا؟ زیرا اصول و روشها همیشه مؤثر واقع می شوند. تنها کاری که باید بکنید این است که آنها را در خدمت بگیرید.

چند سال پیش در شهر دالاس تکزاس در یک برنامه تلویزیونی حضور داشتم. مدعی شدم اگر اشخاص اصولی را که من آموزش می دهم مورد استفاده قرار بدهند، در کمتر از دو سال می توانند درآمدهای خود را به دو برابر افزایش دهند و در عوض ساعات کار خود را به نصف برسانند. زنی که با من مصاحبه می کرد بسیار بدبین بود. به او گفتم اگر اصول پیشنهادی مرا به مدت دو سال

بکار بگیرد و تا دو سال آینده درآمدش دو برابر و زمان استراحتش هم دو برابر نشود، در برنامه تلویزیونی او حاضر می شوم و چکی به مبلغ ۱۰۰۰ دلار به او می دهم. اما اگر مؤثر افتاد، او باید مرا به برنامه خودش دعوت کند و به همه بینندگان برنامه اش بگوید که اصول پیشنهادی من مؤثر واقع شده اند. ۹ ماه بعد در اورلاندو فلوریدا او را در همایش انجمن ملی سخنرانان ملاقات کردم. او به من گفت نه تنها تاکنون درآمدش را دو برابر کرده، بلکه به ایستگاه تلویزیونی بزرگتری رفته، حقوقش بسیار بیشتر شده، تصمیم گرفته برای اشخاص سخنرانی کند و تاکنون یک کتاب نوشته است - همه اینها در مدت ۹ ماه!

واقعیت این است که همه می توانند به طور مستمر به این نتایج برسند. تنها کاری که باید بکنید این است که بدانید چه خواسته ای دارید، معتقد باشید که شایسته این نتیجه هستید و بعد اصول موفقیت پیشنهاد شده در این کتاب را رعایت کنید.

اصول پیشنهادی برای اشخاص در هر حرفه ای که باشند مشابه و یکسان است. حتی اگر در حال حاضر کاری ندارید، باز هم می توانید از این اصول استفاده کنید. مهم نیست اگر بخواهید فروشنده برتر شرکت خود شوید، بخواهید یک آرشیوکت برجسته شوید، در مدرسه نمرات عالی و «الف» بگیرید، از وزن بدن خود بکاهید، خانه رؤیاهایتان را خریداری کنید و یا یک قهرمان ورزشی در سطح جهان بشوید، ستاره راک بشوید، روزنامه نگار بشوید و جایزه بهترین روزنامه نگار را به خود اختصاص بدهید، یک مولتی میلیونر بشوید و یا یک کارفرمای موفق. در همه موارد اصول و راهکارها یکسان هستند و اگر شما آنها را بیاموزید و همه روزه آنها را به کار ببرید، زندگی شما را متحول می سازند و شما می توانید به رؤیاهای خود برسید.

## نمی توانید کسی را استخدام کنید تا به جای شما ورزش شکم بکند

جیم ران فیلسوف متخصص در ایجاد انگیزه می گوید: «نمی توانید کسی را استخدام کنید تا به جای شما ورزش شکم بکند.» اگر می خواهید از این ورزش سود ببرید، خودتان باید آن را انجام بدهید. خواه ورزش باشد یا نرمشهای کششی، مراقبه، خواندن، مطالعه کردن، یادگیری یک زبان جدید، تعیین هدفهای قابل اندازه گیری، تصور کردن موفقیت، تکرار تلقینهای مثبت و یا به کارگیری یک مهارت جدید، این شما هستید که باید آن را انجام بدهید. هیچ کس دیگری نمی تواند این کارها را برای شما بکند. من نقشه راهنما را به شما می دهم، اما این شما هستید که باید اتومبیل را برانید. من اصول را به شما آموزش می دهم، اما شما هستید که باید این اصول را به کار بگیرید. اگر تصمیم بگیرید که تلاش لازم را به عمل آورید، به شما قول می دهم پاداشی که می گیرید به زحمتش می ارزد.

## ساختار این کتاب

برای کمک به شما تا به سرعت این اصول قدرتمند را بیاموزید، این کتاب را به شش بخش تقسیم کرده ام. بخش اول «اصول موفقیت» از ۲۵ فصل تشکیل می شود. اینها اصول مطلق هستند که شما را از جایی که هستید به جایی که می خواهید می برند. کارتان را با قبول ۱۰۰ درصد مسئولیت زندگی خود آغاز کنید. از این جا مشخص می کنید که چگونه هدفهایتان را شکل می دهید، چگونه به پندارهای خود می رسید و به راستی چه می خواهید و در جستجوی چه هستید. بعد می آموزید چگونه خود را باور کنید و به رؤیاهایتان ایمان داشته باشید. پس از آن به شما می آموزم

که چگونه پندارهای خود را به هدفهای مستحکم و مشخص تبدیل کنید و برای دستیابی به آن برنامه عملی در نظر بگیرید. در ضمن به شما می‌آموزم که چگونه از تصویرسازی و تأییدهای مثبت به سود خود استفاده کنید. که این یکی از رموز موفقیت همه ورزشکاران المپیک، کارفرمایان برجسته، رهبران جهانی و دیگران است.

چند فصل بعد به این اختصاص یافته که اقدامات عملی گاه رعب‌انگیزی به عمل آورید که برای به تحقق پیوستن رؤیاهای شما از اهمیت فراوان برخوردارند. می‌آموزید آنچه را می‌خواهید بطلبید، ردکردنیها را رد کنید، به بازخوردها توجه نمایید و در برابر کوه مسایل و مشکلات بایستید و از خود مقاومت نشان دهید.

در بخش دوم «خود را برای موفقیت متحول سازید» به نقش مهم دنیای درون اشاره شده است. باید کاری بکنید که موانع ذهنی و احساسی بر سر راه رسیدن شما به موفقیت از میان برداشته شود. کافی نیست بدانید چه باید بکنید. کتابهای متعددی وجود دارند که این را به شما می‌گویند و آموزش می‌دهند. شما در ضمن باید اهمیت و شیوه‌های از میان برداشتن باورهای مخرب و علیه خود را بفهمید و در نظر بگیرید. این باورها مانع از پیشرفت شما می‌شوند. مانند رانندگی با بالا بودن ترمز دستی، این موانع می‌توانند تا حدود زیاد پیشرفت شما را کند کنند. باید بدانید که چگونه ترمز دستی را بخوابانید، در غیر این صورت به طور دائم و پیوسته زندگی برایتان در حکم یک تلاش و تقلا برای رسیدن به هدفهایتان خواهد بود و با این وضع نمی‌توانید به همه هدفهای خود دست پیدا کنید. اما در بخش دوم چه می‌آموزید؟ می‌آموزید که خود را در محاصره اشخاص موفق قرار دهید، می‌آموزید که جنبه‌های مثبت مربوط به گذشته‌ها را تصدیق کنید، گذشته‌های منفی را رها سازید، با آنچه در زندگی شما موفق نیست روبه‌رو شوید. تغییر را در آغوش بکشید و متعهد شوید که در تمام مدت عمر مطالب جدید بیاموزید. می‌آموزید که چگونه بر جنبه‌های منفی زندگی خود غلبه کنید، بر مشکلات احساسی خود چیره شوید، و کارهای ناتمام را تکمیل کنید. من در ضمن به شما می‌آموزم که چگونه منتقد درون خود را متحول سازید و از آن به شکل یک مربی و راهنما استفاده کنید. عاداتهای موفقیت ارزشمندی به دست آورید که زندگی شما را برای همیشه متحول سازد.

بخش سوم «تیم موفقیت خود را بسازید» نشان می‌دهد که چرا و چگونه با ایجاد تیمهای حمایتگر می‌توانید تمام توجه خود را صرف نبوغ درونی خود بکنید. در ضمن می‌آموزید که برای زمان تعریف جدیدی انتخاب کنید، مربی شخصی پیدا کنید و به درایت درون خود دست پیدا کنید.

در بخش چهارم «روابط موفق را خلق کنید» شما را با اصولی آشنا می‌کنم تا به اتفاق شیوه‌های عملی روابط موفق ایجاد و آنها را حفظ کنید. در این روزگار اتحاد استراتژیک و شبکه‌های قدرت، بدون داشتن مهارتهای ارتباطی در سطح جهان نمی‌توانید به موفقیت‌های پردوام برسید.

سرانجام به این دلیل که خیلینها موفقیت را با پول می‌سنجند و از آنجایی که پول برای بقا و دوام ما ضرورت دارد، بخش پنجم با عنوان «موفقیت و پول» مشخص گردیده است. در این بخش به شما می‌آموزم که آگاهی بیشتری درباره پول پیدا کنید. می‌خوانید که چگونه می‌توانید با توجه به سبک و خواسته‌های خود کسب درآمد کنید.

بخش ششم «موفقیت همین حالا شروع می‌شود» دربرگیرنده دو فصل خلاصه در زمینه اهمیت شروع کردن در زمان اکنون و تقویت دیگران ضمن حرکت است. خواندن این فصول نقطه شروعی است تا زندگی را که همیشه در رؤیا داشته‌اید تحقق بخشید.

**چگونه این کتاب را بخوانید**

چیزی را باور نکنید. مهم نیست آن را کجا خوانده اید و یا چه کسی این حرف را زده، حتی اگر خود من گفته باشم، مگر اینکه با دلایل شما و عقل سلیم تان همخوانی داشته باشد.  
بودا

هر کس به شکلی یاد می گیرد و شما احتمالاً می دانید که چگونه بهتر یاد می گیرید و با آنکه راههای مختلفی برای خواندن این کتاب وجود دارد، مایلم پیشنهادهاتی بکنم که ممکن است مفید واقع بشود.

ممکن است بخواهید یک بار این کتاب را از ابتدا تا انتها بخوانید تا برداشتی کلی از مطالب کتاب به دست آورید و بعد برای ایجاد زندگی مورد علاقه تان از آن استفاده کنید. اصول پیشنهادی به نظم و ترتیبی معرفی شده اند که یکدیگر را تکمیل می کنند. اینها شبیه به اعدادی هستند که یک قفل رمزدار را باز می کنند. شما به همه اعداد احتیاج دارید و این اعداد باید به شکل صحیح شان ردیف بندی شده مورد استفاده قرار بگیرند. مهم نیست رنگ پوستتان چیست، مهم نیست که مذکر یا مونث هستید، یا اینکه چه سن و سالی دارید. اگر رمز را بشناسید، قفل را باز می کنید.

قویا توصیه می کنم وقتی کتاب را می خوانید زیر عباراتی که به نظرتان مهم می رسند خط بکشید. درباره اقداماتی که انجام خواهید داد در حاشیه کتاب مطالبی بنویسید. بعد از آن این یادداشتهای را بارها و بارها مطالعه کنید. تکرار کلید یادگیری است. هر بار بخشهایی از کتاب را دوباره خوانی می کنید به خود یادآور می شوید که چه باید بکنید تا از جایی که هستید، به جایی که در نظر دارید برسید. متوجه خواهید شد برای آنکه موضوعی به بخشی طبیعی از شما تبدیل شود، باید آن را به تکرار بخوانید و مطالبش را به ذهن بسپارید.

در ضمن ممکن است به این نتیجه برسید که پیشاپیش با برخی از مطالب آشنا هستید. بسیار عالیست! اما از خود بپرسید آیا در حال حاضر اینها را به کار می بندم؟ اگر جواب منفی است، متعهد شوید که از همین حالا این اصول را در عمل به کار بگیرید.

به خاطر داشته باشید، این اصول تنها در صورتی مؤثر واقع می شوند که شما آنها را به کار بگیرید.

دومین باری که کتاب را می خوانید، بهتر است در هر فرصت یک فصل را به طور کامل بخوانید و بعد برای تمرین اصولی که خوانده اید وقت بگذارید. اگر پیشاپیش بعضی از این کارها را می کنید، به کارتان ادامه دهید. اگر این کارها را انجام نمی دهید، از همین حالا شروع کنید.

شما هم مانند بسیاری از دانشجویان و مراجعان گذشته من ممکن است به این نتیجه برسید که در انجام دادن بعضی از پیشنهادات مقاومت دارید. اما تجربه به من نشان داده است آنهایی که بیشترین مقاومت را در برابرشان دارید، آنهایی هستند که بیشتر به آنها احتیاج دارید. به خاطر داشته باشید، خواندن این کتاب با به کارگیری آن تفاوت دارد. درست همانطور که خواندن کتابی درباره وزن کم کردن از وزن بدن شما کم نمی کند مگر آنکه کالری کمتری مصرف کنید و ورزش بیشتری بکنید.

ممکن است بخواهید این کتاب را با یکی دو نفر دیگر به اتفاق بخوانید. مراقب باشید هر بخش را که می خوانید مطالب آن را عملاً به کار بگیرید.



بی تردید هر تغییری مستلزم غلبه بر مقاومتهایی است که طی سالها در شما ایجاد شده است. در شروع ممکن است از اینهمه اطلاعاتی که به دست می آورید به وجد آیید، ممکن است احساس امید جدیدی در زندگی شما شکل بگیرد. این نکته خوبیست، اما بدانید که ممکن است احساسات دیگری نیز در شما بروز کند. ممکن است از این ناراحت شوید که چرا قبلاً همه اینها را نمی دانستید. ممکن است بر والدین و آموزگاران خشم بگیرید که چرا این مطالب را قبلاً به شما آموزش نداده اند، و یا ممکن است از خودتان عصبانی شوید که بسیاری از این مطالب را می دانستید اما آنها را عملاً به کار نگرفتید.

فقط نفس عمیقی بکشید و بدانید که اینها جملگی بخشی از فرایند سفر شما هستند. آنچه در گذشته اتفاق افتاده کامل بوده است. آنچه در گذشته اتفاق افتاده سبب شده که به این مرحله از تحول برسید. همه - و از جمله خود شما - در هر لحظه با توجه به آنچه می دانند رفتار می کنند. اما حالا در موقعیتی هستید که بیشتر بدانید. این آگاهی جدید خود را جشن بگیرید. این آگاهی شما را به رهایی می رساند.

در مواقعی هم ممکن است این سؤال برایتان مطرح شود که چرا اینهایی که می آموزید سریع تر عمل نمی کنند؟ چرا تاکنون به هدفم نرسیده ام؟ چرا هم اکنون ثروتمند نشده ام؟ چرا؟ مرد یا زن رؤیاهایم را پیدا نکرده ام؟ در چه زمانی به وزن دلخواهم می رسم؟ موفقیت به زمان احتیاج دارد. به تلاش، مداومت و صبر و شکیبایی احتیاج دارد. اگر تمامی اصول و روشهای مطرح شده در این کتاب را به کار ببندید، به هدفتان خواهید رسید، رؤیاهایتان را شناسایی و آنها را محقق خواهید کرد. اما اینها یک شبه اتفاق نمی افتند.

کاملاً طبیعی است که برای رسیدن به هر هدفی با موانعی مواجه شوید. ممکن است در لحظاتی به بن بست برسید. این کاملاً طبیعی است. هر کسی که تاکنون موسیقی نواخته باشد، در ورزشی شرکت کرده باشد و یا تمرین ورزشهای رزمی کرده باشد، می داند که در مواقعی ممکن است احساس کنید که به بن بست رسیده اید و پیشرفت نمی کنید. در این زمان خلیها دست از تلاش بر می دارند و یا به سراغ ورزش یا آلت موسیقی دیگری می روند. اما بافراستها به این نتیجه رسیده اند که اگر به تمرین خود ادامه بدهند، ناگهان به مرحله جهش می رسند و به مرحله کارایی بیشتری قدم می گذارند. صبر داشته باشید. تسلیم نشوید. بدانید که موفق می شوید. این اصول همیشه کارساز واقع می شوند. بسیار خوب، شروع می کنیم.

زمان آن رسیده که زندگی رؤیاهایتان را شروع کنید.

هنری جیمز

## بخش اول: پایه های موفقیت

پایه ها و اصول بازی را بیاموزید و پایبند به آنها باقی بمانید، کارهای روبنایی هرگز دوام ندارند.

جک نیکلا

### اصل ۱: در قبال زندگی خود مسئولیت ۱۰۰ درصد را پذیرا شوید

باید پذیرای مسئولیت شخصی باشید. نمی توانید شرایط، فصلها و یا باد را تغییر دهید، اما می توانید خودتان را تغییر دهید.

جیم رون

یکی از اسطوره های بزرگ در فرهنگ امریکا این است که ما شایسته آنیم که زندگی خوبی داشته باشیم - یعنی به طریقی، جایی، کسی (مطمئناً غیر از ما) مسئول است که زندگی ما را قرین خوشبختی کند، شغل جالبی به ما بدهد، کاری کند که با دیگران روابط بسیار خوب داشته باشیم، آن هم تنها به این دلیل که وجود داریم و زندگی می کنیم.

اما حقیقت - درسی که همه کتاب اشاره به آن دارد - این است که تنها یک نفر مسئول کیفیت زندگی شماست.

آن شخص شما هستید.

اگر می خواهید موفق شوید، باید در قبال آنچه در زندگیتان تجربه می کنید مسئولیت ۱۰۰ درصد را بپذیرید. از جمله اینها می توان به میزان موفقیت، نتایجی که به دست می آورید، کیفیت روابطی که با دیگران دارید، میزان سلامتی و آمادگی جسمانی، درآمد، بدهیها، احساسات و خلاصه هر چیز دیگر، اشاره کرد. کار ساده ای نیست.

درواقع همه ما شرطی شده ایم که چیزی بیرون از خودمان را به خاطر بخشهایی از زندگیمان که آن را دوست نداریم، سرزنش کنیم. ما پدر و مادر، رؤسا، دوستان، رسانه ها، همکاران، مشتریان، همسر، هوا، اقتصاد، ستاره اقبال، نداشتن پول و هر کس دیگری را که بتوانیم سرزنش می کنیم. هرگز نمی خواهیم به آنچه مشکل اصلی است نگاهی بیندازیم - یعنی به خودمان.

داستان جالبی درباره مردی حکایت می کند که شبی بیرون از خانه خود قدم می زند و به مرد دیگری برمی خورد که زیر یک تیر چراغ برق درحالی که زانو زده دنبال چیزی روی زمین می گردد. مرد غابر از آن مرد می پرسد دنبال چه می گردد. مرد در جوابش می گوید دنبال کلیدش می گردد که گم شده است. مرد غابر پیشنهاد کمک به او می کند. از این رو او هم زانو می زند تا

دنبال کلید گم شده بگردد. بعد از یک ساعت تلاش بی نتیجه می گوید: «ما همه جا را گشتیم و کلید را پیدا نکردیم. آیا مطمئنی که کلیدت را همینجا گم کردی؟»

مرد جواب می دهد: «نه، آن را در خانه گم کرده ام، اما زیر این تیر چراغ برق روشنایی بیشتری وجود دارد.»

زمان آن رسیده که بیرون از خود دنبال این سؤال نگردید که چرا به زندگی موردعلاقه تان نرسیده اید. زیرا این شما هستید که کیفیت زندگی خود را خلق می کنید.

شما - و نه هیچ کس دیگر.

برای رسیدن به موفقیت بنیادی در زندگی - برای رسیدن به آنچه در زندگی برایتان بیشترین اهمیت را دارد - باید صد درصد مسئولیت در قبال زندگیتان را برعهده بگیرید. چیزی جز این شما را به خواسته هایتان نمی رساند.

## یکصد درصد مسئولیت در قبال همه چیز

همانطور که در مقدمه کتاب گفتم، در سال ۱۹۶۹ - تنها یک سال بعد از ترک دانشگاه، از بخت و اقبال بلندی برخوردار شدم که برای کلمنت استون کار کنم. او مولتی میلیونری خودساخته بود. ثروتش به ۶۰۰ میلیون دلار بالغ می شد. این زمان مدتها قبل از سالهای دهه ۹۰ است که انواع و اقسام میلیونها صورت خارجی پیدا کردند. استون یکی از مرشدان موفقیت در آمریکا بود. او ناشر مجله موفقیت، نویسنده کتاب نظام موفقیتی که هرگز اشتباه نمی کند و نیز کسی بود که به اتفاق ناپلئون هیل کتاب موفقیت با ذهنیت مثبت (۱) را به رشته تحریر درآورد.

وقتی هفته اول توجیهی را می گذراندم، آقای استون از من پرسید آیا ۱۰۰ درصد مسئولیت در قبال زندگیم را برعهده گرفته ام.

جواب دادم: «بله، فکر می کنم.»

«جوان، به این سؤال باید با "نه" یا "اری" جواب بدهی.»

«حدس می زنم. مطمئن نیستم.»

«آیا تاکنون کسی را به خاطر اتفاقی که در زندگیت افتاده سرزنش کرده ای؟ آیا تاکنون از چیزی شکایت کرده ای؟»

«بله... حدس می زنم این کار را کرده ام.»

«حدس نزن. فکر کن.»

«بله، این کار را کرده ام.»

«بسیار خوب. این بدان معناست که مسئولیت ۱۰۰ درصد در قبال زندگیت را پذیرفته ای. قبول مسئولیت ۱۰۰ درصد در زندگیت بدین معناست که خودت را مسئول هر اتفاقی که در زندگیت می افتد بدانی. بدین معناست که بدانی تو مسبب تجربه هایت هستی. اگر می خواهی به واقع موفق باشی و من می دانم که می خواهی، باید دست از سرزنش کردن و شکایت برداری و در قبال زندگیت مسئولیت کامل برعهده بگیری. به عبارت دیگر باید خود را مسئول همه نتایج زندگیت بدانی، خواه این نتایج مثبت یا منفی باشند. این پیش شرط رسیدن به یک زندگی موفق است. تنها اگر تصدیق کنی هر اتفاقی که تاکنون در زندگیت افتاده مسئولیتش بر گردن خودت بوده، می توانی آینده ای را که می خواهی خلق کنی.»

«می دانی جک، اگر بدانی که زندگی امروزت حاصل کار خودت بوده، می توانی آن را به شکلی که می خواهی از نو خلق کنی. آیا متوجه حرف من هستی؟»

«بله قربان، متوجه هستم.»

«آیا حاضری مسئولیت ۱۰۰ درصد را در قبال زندگی خود بپذیری؟»

«بله قربان، حاضرم!»

و این کار را کردم.

## بهانه ها را کنار بگذارید

نود و نه درصد شکست‌ها را کسانی سبب می‌شوند که عادت دارند بهانه بیاورند و توجیه کنند.

جرج واشینگتن کارور

شیمی دانی که ۳۲۵ مورد استفاده برای بادام زمینی کشف کرد

اگر می‌خواهید زندگی رؤیاهایتان را شکل بدهید، باید ۱۰۰ درصد مسئولیت در قبال زندگی خود را برعهده بگیرید. معنای این حرف این است که همه بهانه‌ها را به کنار بگذارید، از خیر حکایت‌هایی که شما را یک قربانی معرفی می‌کنند بگذرید و دلیل نیاورید که چرا تاکنون موفق نشده‌اید و چرا نمی‌توانید موفق بشوید. باید از سرزنش کردن عوامل و شرایط بیرونی خودداری ورزید. باید یک بار و برای همیشه، از خیر اینها بگذرید.

باید بپذیرید که همواره از قدرتی برخوردار بوده و هستید که نتایج را عوض کنید. کار درست انجام بدهید. به هر دلیل، جهل، ندانم کاری، نداشتن آگاهی، هراس، نیاز به حق به جانب بودن، نیاز به احساس ایمنی کردن - تصمیم گرفتید که آن قدرت را اعمال نکنید. چه کسی دلیلش را می‌داند؟ این یکی جوابش مهم نیست. گذشته، گذشته است. مهم این است که از اینجا به بعد چه می‌کنید، چه انتخابی خواهید داشت. باید بدانید و بپذیرید که شما در قبال خود مسئولیت ۱۰۰ درصد دارید.

اگر چیزی برخلاف آنچه برنامه ریزی کرده‌اید نتیجه داد، باید از خود بپرسید «چگونه من این را سبب شدم؟ به چه فکر می‌کردم؟ چه باورهایی داشتم؟ چه گفتم و چه نگفتم؟ چه کردم و چه نکردم که این نتیجه را داد؟ چه کردم که آن شخص چنین رفتاری کرد؟ در نوبت بعدی چه اقدامی را باید تغییر بدهم تا به نتیجه دلخواه خود برسم؟»

چند سال بعد از آنکه آقای استون را ملاقات کردم، دکتر رابرت رسینک، یکی از روان‌درمانگرهای لس‌آنجلس، فرمول بسیار ساده اما در ضمن قدرتمندی را با من در میان گذاشت تا معنای ۱۰۰ درصد مسئولیت برایم روشن تر شود. این فرمول بر این اساس است:

حادثه + پاسخ = نتیجه

موضوع از این قرار است هر نتیجه ای که در زندگی به دست آورید (موفقیت یا شکست، ثروت یا فقر، سلامتی یا بیماری، صمیمیت یا بیزاری، شادی یا ناراحتی) بستگی به این دارد که به یک یا چند حادثه قبلی چگونه واکنش نشان داده اید.

اگر نتیجه ای را که در حال حاضر می گیرید دوست ندارید، دو انتخاب می توانید داشته باشید.

۱- می توانید حادثه را علت به نتیجه نرسیدن خود معرفی کنید. به عبارت دیگر می توانید اقتصاد، شرایط آب و هوا، نبود پول، نداشتن تحصیلات کافی، نژادپرستی، تعصبات جنسیتی، دستگاه حکومت، همسرتان، رفتار و نگرش رئیس تان، نداشتن حمایت، فضای سیاسی، و غیره و غیره را مسئول به دست آوردن آن نتیجه بدانید. تردیدی ندارم که این عوامل وجود دارند، اما اگر اینها عامل تعیین کننده باشند، هیچ کس هرگز موفق نمی شود.

اگر اینگونه حساب کنیم، جکی رابینسون هرگز به شهرتی که در بیس بال دارد نمی رسید، سیدنی پواتیه و دنزل واشینگتن هرگز ستاره های سینما نمی شدند، دایان فاینشتاین و باربارا بوکسر سناتور نمی شدند. ارین بروکوویچ به موفقیت نمی رسید، بیل گیت هرگز مایکروسافت را پایه گذاری نمی کرد و استیو جابز هرگز کامپیوتر اپل را نمی ساخت. درحالی که جمع کثیری می گویند امکان پذیر نیست، هزاران نفر شرایط مشابهی را تجربه می کنند و به موفقیت می رسند.

بسیاری از مردم بر این عوامل محدود کننده غلبه می کنند. پس این عامل محدود کننده نیست که شما را محدود می کند، این شرایط بیرونی نیست که شما را متوقف می سازد. این خود شما هستید که این کار را می کنید. خود ما هستیم که خودمان را متوقف می سازیم. ما افکار محدود کننده داریم و رفتارهای علیه خود و مخرب را مرتکب می شویم. ما از عادت های خود تخریب کننده حمایت می کنیم و برای کارمان دلیل و منطق می آوریم. ما بازخوردهای مفید را نادیده می گیریم. از آموزش دادن دائم خود دست می کشیم، مهارت های جدید را نمی آموزیم، روی مسایل بی اهمیت صرف وقت می کنیم، شایعه پراکنی می کنیم، غذاهای ناسالم می خوریم، ورزش نمی کنیم، بیش از درآمدمان خرج می کنیم، برای آینده خود سرمایه گذاری نمی کنیم، حقیقت را نمی گوئیم، خواسته هایمان را مطرح نمی سازیم. و بعد حیرت می کنیم که چرا موفق نمی شویم. این کاری است که اغلب افراد می کنند. آنها همه چیز و همه کس را سرزنش می کنند. برای همه چیز بهانه و توضیحی دارند.

۲- می توانید پاسخهای خود را به حادثه تغییر دهید تا به نتیجه ای که می خواهید دست پیدا کنید. می توانید طرز فکر خود را تغییر دهید، می توانید ارتباط های خود را تغییر دهید، تصاویر ذهنی خود را تغییر دهید، می توانید رفتار تان را تغییر دهید. اینها چیزهایی هستند که شما بر آنها کنترل دارید. متأسفانه اغلب ما چنان تحت تاثیر عادت های خود هستیم که هرگز رفتارمان را تغییر نمی دهیم. ما گرفتار پاسخهای شرطی شده خود باقی می مانیم - پاسخ به همسر و فرزندان، پاسخ به همکاران در سر کار، پاسخ به مشتریان و مراجعان، به دانشجویان و به همه دنیا. ما تسلیم بازتاب های شرطی شده خود هستیم که بدور از کنترل ما کار می کنند. باید کنترل افکار، تصاویر ذهنی، رؤیاهای، خیالات و رفتار خود را به دست آورید. هرچه فکر می کنید، می گوئید و انجام می دهید، باید با هدف تان و ارزشهای تان همخوانی داشته باشد.

## اگر نتایج خود را دوست ندارید، پاسخهایتان را تغییر بدهید.

اجازه بدهید با ذکر مثالهایی توضیح بدهم که چگونه این شرایط کار می کند.

آیا زلزله ۱۹۹۴ در نورت ریچ را به خاطر دارید؟ من به یاد دارم. در آن زمان در لس آنجلس زندگی می کردم. دو روز بعد سی ان ان با اشخاصی که به سرکارشان می رفتند مصاحبه می کرد. زلزله به یکی از آزادراههایی که به شهر منتهی می شد آسیب رسانده بود. ترافیک بند آمده بود. مسافتی که قبلاً یک ساعت رانندگی بود، حالا در ۲ یا ۳ ساعت انجام می شد.

گزارشگری سی ان ان به شیشه یکی از اتومبیلهایی که در ترافیک گیر کرده بودند تلنگری زد و از راننده پرسید که چکار می کند.

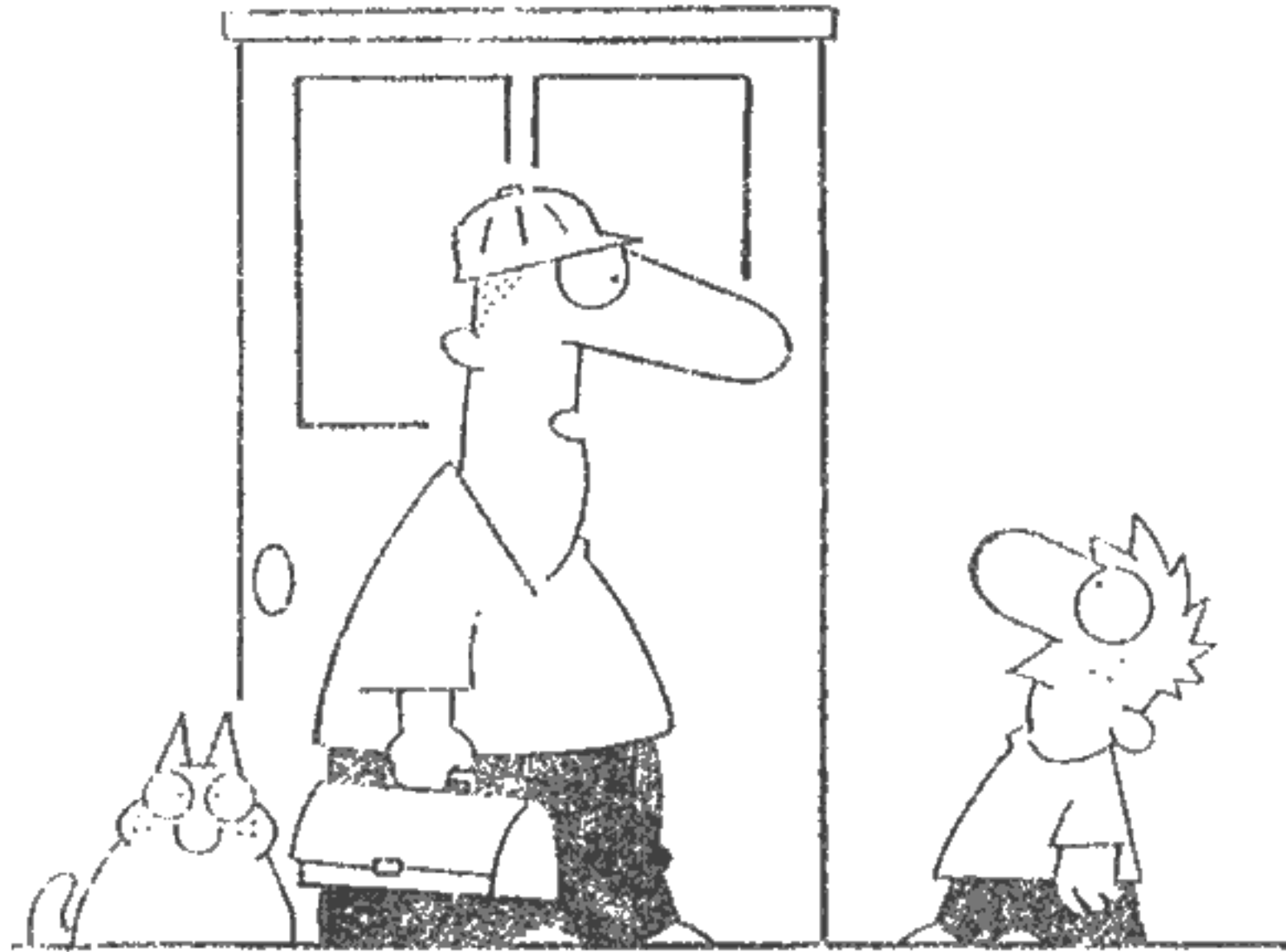
راننده با خشم جواب داد: «از کالیفرنیا متنفرم. اول آتش سوزیها را داشتیم، بعد نوبت به سیل رسید و حالا هم باید زلزله را تحمل کنیم! هرچه خانه ام را زود ترک می کنم بازهم دیر به سر کار خود می رسم. باورکردنی نیست!»

بعد گزارشگر با راننده اتومبیل پشت سری صحبت کرد و همان سؤال را از او هم پرسید. این راننده تبسمی بر لبانش داشت. جواب داد مسئله مهمی نیست. من خانه ام را ساعت ۵ صبح ترک کردم. فکر نمی کنم در شرایطی که در آن به سر می بریم رئیسم توقعی بیش از این داشته باشد. نوارهای موسیقی فراوانی دارم. نوارهای آموزش زبان اسپانیولی را هم به همراه دارم. تلفن همراهم را نیز دارم. در یک ترموس کمی قهوه با خودم آورده ام. ناهارم را هم آورده ام. حتی کتابی آوردم که بخوانم. وضع بدی ندارم.»

بسیار خوب، اگر زلزله یا ترافیک متغیر تعیین کننده بودند، در این صورت همه باید عصبانی می شدند. اما همه عصبانی نبودند. این برخورد فردی آنها با ترافیک بود که نتیجه خاص هر کس را مشخص می نمود. مسئله این بود که یکی با تدارک خانه اش را ترک گفته بود، یکی بدون تدارک. همه چیز بستگی به رفتار و نگرشی داشت که تجربیات متفاوتی را خلق می کرد.

## شنیده ام که قرار است یک کسادی داشته باشیم؛ تصمیم گرفته ام در آن شرکت نکنم

یکی از دوستانم در جنوب کالیفرنیا یک بنگاه معاملات لکسوس دارد. وقتی جنگ خلیج فارس شروع شد، مردم از آمدن به نمایشگاه و خرید لکسوس خودداری می کردند.



«سرکارمان چه می‌کنیم؟ اغلب بهانه‌تراشی می‌کنیم.»

آنها می‌دانستند اگر پاسخ خود را نسبت به حادثه که همانا نیامدن مردم به نمایشگاه بود تغییر ندهند، کارشان را باید تعطیل کنند. پاسخ طبیعی آنها این بود که در روزنامه‌ها و رادیو مرتب آگهی تجارتي می‌دادند و بعد منتظر می‌ماندند تا مردم به نمایشگاه مراجعه کنند. اما این شیوه به جایی نمی‌رسید. نتیجه‌ای که نصیب آنها می‌شد کاهش تدریجی فروش بود. از این رو روشهای جدیدی را آزمایش کردند. یکی از کارهای آنها این بود که تعدادی از اتومبیل‌های جدید را به محلی بردند که ثروتمندان زندگی می‌کردند و بعد از آنها می‌خواستند نگاهی به این اتومبیل‌ها بیندازند.

حالا به این نکته توجه کنید. آیا تاکنون شده با یک اتومبیل جدید رانندگی کنید و بعد با اتومبیل قدیمی‌تان رانندگی کنید؟ آیا وقتی اتومبیل قدیم و جدید را با هم مقایسه نمودید احساس نارضایتی نکردید؟ اتومبیل قدیمی شما تا آن زمان بسیار خوب بود. اما بعد ناگهان احساس کردید که اتومبیل بهتری هم وجود دارد. شما خواهان این یکی شدید. همین اتفاق برای مسئولان

این نمایشگاه رخ داد. بسیاری از کسانی که اتومبیل‌های جدید را امتحان کردند، به خرید یا اجاره آنها اقدام نمودند.

مؤسسه فروش اتومبیل پاسخ خود را به یک حادثه غیرمنتظره تغییر دادند تا اینکه به نتیجه‌ای که می‌خواستند رسیدند - درآمدشان افزایش یافت. در واقع با توجه به شرایط قبل از جنگ، آنها حتی اتومبیل‌های بیشتری فروختند.

## آنچه را امروزه تجربه می‌کنید، نتیجه انتخابهایی است که در گذشته داشته‌اید

آنچه را در زندگی تجربه می‌کنید - درونی و بیرونی - بستگی به این دارد که به یک حادثه قبلی چه پاسخ و واکنشی ارائه داده‌اید.

حادثه: به شما ۴۰۰ دلار پاداش می‌دهند.

پاسخ: شما آن را در یک شب در شهر خرج می‌کنید.

نتیجه: ورشکسته می‌شوید.

حادثه: به شما ۴۰۰ دلار پاداش می‌دهند.

پاسخ: شما آن را در بانک سرمایه‌گذاری می‌کنید.

نتیجه: ارزش دارایی‌هایتان افزایش می‌یابد.

شما در سه بخش از زندگی خود کنترل دارید - اندیشه، تصویر ذهنی و اقداماتی که به عمل می‌آورید (رفتارتان). اینکه شما این سه بخش را چگونه مورد استفاده قرار می‌دهید، آنچه را تجربه می‌کنید مشخص می‌سازد. اگر آنچه را تولید می‌کنید دوست ندارید، باید پاسخ‌هایتان را تغییر بدهید، اندیشه‌های منفی را کنار بگذارید و اندیشه‌های مثبت را جایگزین آنها بکنید. خیال‌هایتان را تغییر بدهید، عادت‌هایتان را تغییر بدهید، آنچه را می‌خوانید تغییر بدهید. دوستانتان را تغییر بدهید، طرز صحبت کردن‌تان را تغییر بدهید.

## اگر به کاری که همیشه می‌کرده‌اید ادامه دهید به همان نتیجه‌ای می‌رسید که همیشه رسیده‌اید.

دیوانگی است اگر گمان کنید که می‌توانید کاری را به روال گذشته انجام دهید و با این حال نتیجه متفاوتی بگیرید. اگر به سیاق گذشته و طبق روال معمول کار کنید، نتیجه‌ای بهتر از گذشته به دست نخواهید آورد.



روزی که پاسخهای خود را تغییر دهید، روزی است که زندگیتان شروع به بهتر شدن می کند. اگر نتیجه ای متفاوت می خواهید، باید کار متفاوتی صورت دهید!

## دست از سرزنش کردن بردارید

سرزنش کردن تلف کردن وقت است. هر قدر که دیگران را مقصر بدانید و آنها را سرزنش کنید، تغییری در شما ایجاد نخواهد کرد.

وین دایر

تا زمانی که دیگران را مسبب عدم موفقیت خود بدانید و آنها را سرزنش کنید، هرگز موفق نخواهید شد. اگر می خواهید در شمار برندگان قرار بگیرید، باید حقیقت را بپذیرید. این شما بودید که

اقدامی صورت دادید، اندیشیدید، احساسی ایجاد کردید و تصمیمی گرفتید که شما را به جایی که هم اکنون در آن قرار دارید رساند. شما بودید!

شما بودید که غذای بی خاصیت و هله هوله خوردید.

شما بودید که جواب نه ندادید.

شما بودید که این شغل را پذیرفتید.

شما بودید که در این کار باقی ماندید.

شما بودید که تصمیم گرفتید آنها را باور کنید.

شما بودید که به شم خود بها ندادید.

شما بودید که از رؤیای خود دست برداشتید.

شما بودید که آن را خریدید.

شما بودید که از آن مراقبت نکردید.

شما بودید که تصمیم گرفتید آن کار را به تنهایی انجام دهید.

شما بودید که به او اعتماد کردید.

شما بودید که به آنها آری گفتید.

جان کلام اینکه شما فکر کردید، شما احساس را به وجود آوردید، شما انتخاب نمودید، شما آن حرفها را زدید و به همین جهت است که در جایی قرار دارید که هم اکنون هستید.

کسی که از چگونگی برگشت توپ شکایت می کند، احتمالاً همان کسی است که توپ را رها کرده است.

لو هولتز

اجازه بدهید لحظاتی به شکایت کردن نگاه کنیم. برای اینکه از کسی یا از چیزی شکایت کنیم، باید به این باور رسیده باشیم که چیز بهتری وجود دارد. شما خواهان چیز بهتری هستید که خودتان حاضر نیستید قبول مسئولیت کنید و آن را خلق نمایید. اجازه بدهید موضوع را از نزدیکتر بررسی کنیم.

اگر فکر نمی کردید نتیجه بهتری می توانست به دست آید - پول بیشتر، خانه بزرگتر، شغل بهتر، تفریح بیشتر، همسر مهربان تر - نمی توانستید شکایت کنید. با این حساب شما این تصویر بهتر را دارید و می دانید که آن را ترجیح می دهید، با این حال حاضر نیستید خطر کنید و آن را به وجود آورید.

به این موضوع فکر کنید... اشخاص تنها از چیزهایی شکایت می کنند که بتوانند کاری درباره شان انجام دهند. ما از چیزهایی که هیچ کاری درباره شان نمی توانیم بکنیم شکایت نمی کنیم. آیا تاکنون شنیده اید کسی درباره جاذبه زمین شکایت بکند؟ نه هرگز. آیا شنیده اید که سالمندی با پشت خمیده در خیابان راه برود و از نیروی ثقل شکایت بکند؟ نه هرگز.

اما چرا شکایت نمی کنند؟ اگر جاذبه زمین در کار نبود، اشخاص از پله ها پرت نمی شدند. هواپیماها سقوط نمی کردند، هیچ ظرف و ظروفی هم نمی شکست. اما کسی از آن شکایت نمی کند. دلیلش این است که جاذبه وجود دارد. کسی برای تغییر دادن جاذبه کاری نمی تواند صورت بدهد. از این رو آن را به شکلی که هست می پذیریم. می دانیم که شکایت کردن آن را تغییر نمی دهد، از این رو درباره اش شکایت نمی کنیم. به جای آن از این جاذبه به سود خودمان استفاده می کنیم.

از این جالب تر این است که می خواهیم با جاذبه بازی کنیم. می خواهیم با آن خوش بگذرانیم. تقریباً هر ورزشی از جاذبه استفاده می کند. با چتر نجات از هواپیما می پریم، مسابقه پرش ارتفاع می دهیم، دیسک و نیزه پرتاب می کنیم، بسکتبال، بیس بال و گلف بازی می کنیم. همه اینها به نیروی جاذبه احتیاج دارند.

شرایطی که از آن شکایت می کنید، به حکم طبیعت خود، آنهایی هستند که می توانید تغییرشان بدهید - اما تصمیم گرفته اید این کار را نکنید. می توانید شغل بهتری به دست آورید، همسر مهربان تری پیدا کنید، پول بیشتری به دست آورید، در خانه بهتری زندگی کنید، به محله بهتری اسباب کشی کنید و غذاهای سالم تری بخورید. اما لازمه همه اینها این است که تغییر کنید.

اگر به فهرستی که قبلاً در همین فصل به آن اشاره کردم نگاه کنید، می توانید

بیاموزید که غذاهای سالم تری درست کنید.

به فشار دوستان خود جواب نه بدهید.

از کار فعلی خود دست بکشید و کار بهتری پیدا کنید.

به شَم خود اعتماد کنید.

به مدرسه برگردید و رشته موردعلاقه تان را ادامه دهید.

از داراییهای خود بهتر مراقبت کنید.

از دیگران کمک بگیرید.

از دیگران بخواهید با شما همکاری کنند.

در یک کلاس رشد و اعتلای شخصی شرکت کنید.

اما چرا این کارها را نمی کنید؟ علتش این است که مخاطره ای به همراه دارند. می ترسید بیکار شوید، می ترسید تنها بمانید، می ترسید مورد مضحکه و تمسخر دیگران واقع شوید. از خطر شکست خوردن، رویارویی یا اشتباه کردن می آموزید. می ترسید مادر، همسایه، یا دوستان شما را تأیید نکنند. ایجاد کردن تغییر نیاز به تلاش، پول و صرف وقت دارد. ممکن است کار راحتی نباشد، دشوار باشد، تولید ابهام و سردرگمی بکند. به همین دلیل است که دست به کار نمی شوید و شکایت می کنید.

همانطور که قبلاً توضیح دادم، شکایت کردن بدین معناست که فکر می کنید می توانید به چیز بهتری دست پیدا کنید، اما حاضر نیستید آستینها را بالا بزنید و کاری صورت بدهید.

اگر می خواهید از جایی که در آن قرار دارید به جایی برسید که بیشتر دوست دارید، باید این خطرها را قبول کنید.

با این حساب تصمیم بگیرید شکایت نکنید، با شاکیها صرف وقت ننمایید و برای رسیدن به زندگی رؤیاهای خود دست به کار شوید.

## شما به شخص نامربوطی شکایت می کنید

آیا تاکنون متوجه شده اید که اشخاص اغلب نزد کسانی شکایت می کنند که کاری از آنها برای رسیدن به این شکایت بر نمی آید؟ به سر کار می روند و آنجا از همسرشان شکایت می کنند. بعد به خانه می آیند و از همکارانشان در اداره به همسرشان شکایت می کنند، چرا؟ برای اینکه ساده تر است و خطر کمتری به همراه دارد. شجاعت می خواهد به همسرتان بگویید از شرایطی که در خانه شما وجود دارد ناراضی هستید. شجاعت می خواهد از کسی بخواهید رفتارش را تغییر دهد. شجاعت می خواهد از رئیس تان بخواهید بهتر برنامه ریزی کند تا مجبور نشوید تعطیلات آخر هفته را در اداره کار کنید. اما این کاری است که تنها رئیس تان می تواند اقدامی درباره اش انجام دهد، همسرتان نمی تواند در این خصوص کاری صورت دهد.

بیاموزید که شکایت را با چیزی عوض کنید که شما را به خواسته های مطلوبتان برساند. این کاری است که موفقها صورت می دهند. این کاری است که مؤثر واقع می شود. اگر خود را در موقعیتی می بینید که دوست ندارید، یا کاری بکنید که تغییری در آن ایجاد شود یا دست از آن کار بکشید. یا تصمیم بگیرید عملی انجام بدهید و یا از آن بیرون بیایید. یا برای بهتر شدن رابطه زناشویی تان فعالیت کنید یا طلاق بگیرید. سعی کنید شرایط کاری خودتان را بهتر کنید و یا شغل جدیدی دست و پا کنید. ننشینید به شکایت کردن. کاری صورت بدهید. و بدانید این وظیفه

شماست که کاری صورت بدهید که متفاوت از قبل باشد. دنیا چیزی مدیون شما نیست، شما باید آن را خلق کنید.

## یا چیزی را خلق می کنید و یا به هر اتفاقی که برایتان افتاد تن می دهید

برای قدرتمند شدن یا باید چیزی را خلق کنید و یا اجازه بدهید هر اتفاقی برایتان بیفتد. منظور من از خلق کردن این است که اجازه می دهید تحت تأثیر اعمال و رفتار شما چیزی خلق و ایجاد شود.

شما همه شب تا دیروقت کار می کنید. خسته و فرسوده به خانه می آید. در شرایط خستگی شام می خورید و بعد روبه روی تلویزیون می نشینید و مسابقه بسکتبال را تماشا می کنید. خسته تر از آن هستید که کاری صورت دهید. مثلاً بروید و قدم بزنید و یا با فرزندانتان بازی کنید. این برنامه سالها به همین شکل می گذرد. زنتان از شما می خواهد با او حرف بزنید. در جوابش می گوید: «بگذار برای بعد.» سه سال بعد به خانه می آید. کسی در خانه نیست. همسران یادداشتی گذاشته که شما را ترک کرده و بچه ها را هم با خود برده است. این را هم شما خلق کردید. در مواقع دیگر، با کاری صورت ندادن می گذاریم که حوادث برایمان اتفاق بیفتند. اینگونه نمی توانیم شرایطی فراهم سازیم که آنچه را دوست داریم نصیب ما شود.

- به مجازاتی که برای فرزندانتان در نظر گرفته اید اعتنا نمی کنید. خانه تحت تأثیر رفتار بچه ها به شدت به هم ریخته است.

- از او نخواستید در برنامه مشاوره به شما بپیوندد. در نتیجه همچنان در شرایط قبلی به سر می برید.

- در هیچ کلاس فروش یا انگیزه بخشی شرکت نکردید، زیرا سرتان بسیار شلوغ بود. به همین دلیل کارمند جوانی که استخدام شده بود جایزه بهترین فروشنده را به خود اختصاص داد.

- به سگهای خانه آموزش ندادید و حالا آنها از کنترل خارج شده اند.

- برای تعمیر اتومبیل تان وقتی صرف نکردید. در نتیجه حالا کنار جاده ایستاده اید در حالی که اتومبیلتان خراب شده است.

- دوباره به دانشگاه نرفتید و به همین دلیل دیگران ارتقاء درجه گرفتند.

برای تهیه نسخه کامل این کتاب الکترونیکی به لینک زیر در وبسایت کتاب فارسی مراجعه فرمایید  
<http://ketabfarsi.ir/?p=8258>