

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# هدف‌گذاری مؤثر در زندگی

رسول خان امین

۱۳۹۶ هـ ش



## شناسنامه کتاب

نام کتاب: هدف گذاری مؤثر در زندگی

مؤلف: رسول خان امین

ناشر: انتشارات زرگام

صفحه آرا: محمد جواد مبارز

نوبت چاپ: اول

سال: میزان ۱۳۹۶هـ ش

تعداد: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ( ) افغانی

نشانی: کابل - جوی شیر

شماره های تماس: ۰۷۴۹۱۰۲۳۷۵ / ۰۷۸۶۷۷۰۴۵۴

همه حقوق چاپ و نشر به ناشر محفوظ است.

تقدیم:

تقدیم به پدر و مادر دلسوز و  
مهربانم که لحظه لحظه  
زندگیم مدیون وجود مبارک  
آن‌هاست.



## سخن ناشر

خداوند بزرگ(ج) را بی نهایت سپاسگزار و شکر گزاریم که انتشارات زرگام را توفیق داد که کتاب "هدفگذاری مؤثر در زندگی" اثر محترم استاد رسول خان امین را چاپ کند.

انتشارات زرگام از آغاز تاسیس(۱۳۹۵) کتاب‌های روان‌شناسی، ادبی، حقوقی و اقتصادی را به خواستاران علم و فرهنگ کشور پیشکش کرده است و اینک با تصحیح کتاب حاضر را به نشر می‌رساند. هدف این انتشارات این است که با استمداد از عنایت خداوند(ج) و همت و همکاری دانشمندان و استادان متهد و دلسوز، به مطالعات و تحقیقات لازم بپردازد و در هر کدام از رشته‌های علوم انسانی به تألیف و ترجمه منابع درسی اصلی، فرعی و جنبی اقدام کند. انتشارات زرگام در چاپ و نشر، جنبه‌های زیر را ملاک کار خود قرار می‌دهند: برازندگی محتوای اثر، ویراستاری دقیق، قطع و صحافت متناسب به ویژگی‌های اثر، مرغوبیت و زیبایی چاپ. در اخیر از استادان و صاحب‌نظران ارجمند تقاضا می‌شود با همکاری، راهنمایی و پیشنهادهای اصلاحی خود این انتشارات را در جهت اصلاح کتاب حاضر و تدوین دیگر آثار مورد نیاز جامعه دانشگاهی جمهوری اسلامی افغانستان یاری دهند و آرزو داریم که همچنان توفیق خدمت دوامدار و شایسته را در عرصه ی چاپ و نشر داشته باشیم. انتشارات زرگام در خدمت فرهنگیان کشور قرار دارد.

با احترام

شیر ولی نوری

مدیر مسئول انتشارات زرگام

## تقدیر و تشکر

دوستان عزیز و خوانندگان گرامی همیشه عادت دارم، در کتاب‌هایم از عزیزانی که در نگارش، تصحیح و جمع‌آوری مواد برای اثرهایم به من کمک کرده‌اند، تشکر و سپاسگزاری کنم تا خوانندگان از اهمیت نقش آن‌ها آگاه شوند. بنابراین، جا دارد تقدیر کنم از:

### پدر بزرگوارم

همکار مهربانم که تا توانست مشغله‌های کاری و فکری من را کم کرد، تا بتوانم با خیالی آسوده‌تر این کتاب را بنویسم و اگر لطف او نبود شاید نوشتن این کتاب مدت‌ها به طول می‌انجامید.

### ممتاز خان امین

برادر عزیز و همکار خستگی ناپذیرم که در تمام مراحل این کتاب همراهم بود، و البته غلط‌های نوشتاری من را تصحیح کرد.

### شیر ولی نوری مدیر مسئول انتشارات زرگام

که در سریع‌ترین زمان ممکن کتاب را چاپ کردند و پیگیری‌های لازم را برای انتشار کتاب انجام دادند، و به آراستگی و زیبایی هرچه تمام‌تر، این کتاب را به طبع رساندند.



## پیشگفتار

خداوند(ج) را شاکرم که برایم توفیق ارزانی فرمود تا تدوین و نگارش کتاب "هدف‌گذاری مؤثر در زندگی" را به اتمام برسانم. درود بر شما دوستان گرامی و ارجمند، به شما تبریک می‌گویم به خاطر قدمی که برای رشد و پیشرفتِ خودتان برداشتید. شما جزو ۲۰ درصد از افراد موفق جامعه هستید که برای رشد و پیشرفتِ خودشان حاضرند، دست به کارهای کوچک یا بزرگی بزنند. خیلی‌ها حتی به خودشان زحمت نمی‌دهند اولین قدم را که می‌تواند صرفاً تهیه یک کتاب باشد بردارند. مطمئن باشید با اجرای راهکارها، تمرین‌ها، پشتکار، صبر و مواردی که در این کتاب ذکر شده می‌توانید به یک شخص با هدف، مؤثر، موفق، دوست‌داشتنی و حرفه‌ای تبدیل شوید و پله‌های ترقی را یکی پس از دیگری طی کنید. در هر جای این کتاب پرسش یا ابهامی داشتید می‌توانید با ایمیل مستقیم بنده به نشانی [Rasoolkhan.amin@gmail.com](mailto:Rasoolkhan.amin@gmail.com) در ارتباط باشید و یا با شماره تلفون دفتر بنده ۰۷۴۹۱۰۲۳۷۵ تماس حاصل فرمایید.

متشکرم

رسول خان امین



## فهرست مندرجات

مقدمه مؤلف ..... ۷

### فصل اول

#### انگیزه

چرا بی انگیزه‌ایم؟ ..... ۱۰

بی انگیزه‌ایم چون که با محیط کنار نمی‌آییم: ..... ۱۰

بی انگیزه‌ایم چون که بلا تکلیف هستیم: ..... ۱۱

بی انگیزه هستیم چون که درست نزدیم به هدف: ..... ۱۱

### فصل دوم

#### چگونه به خواسته‌های مان برسیم؟

چرا به خواسته‌های مان نمی‌رسیم؟ ..... ۱۴

۱- لیزری عمل کنید: ..... ۱۴

۲- نمی‌دانیم چه می‌خواهیم: ..... ۱۵

۳- خواسته‌های مان با ما همانگی ندارند: ..... ۱۵

۴- به اندازه لازم و کافی تلاش نمی‌کنیم: ..... ۱۵

۵- کلی نگری می‌کنیم: ..... ۱۶

در صورت ناکامی در رسیدن به خواسته‌ها، به موردهای زیر توجه کنید: ..... ۱۷

۱. به خودتان زیاد سخت نگیرید: ..... ۱۷

۲. تقاضای کمک کنید: ..... ۱۷

۳- درخواستان را دوباره بررسی کنید: ..... ۱۸

### فصل سوم

#### چگونه به هدف برسیم؟

برخی از آدم‌ها هیچ هدفی را ندارند: ..... ۲۰

- ۲۱ ..... ضمیر باطن
- ۲۳ ..... راستی شما چه عادت‌هایی دارید؟
- ۲۷ ..... قوه تخیل
- ۳۲ ..... خداوند(ج) خیر و صلاح همه بندگان را می‌خواهد:
- ۳۳ ..... نحوه دریافت پیام.....
- ۳۴ ..... ارزش‌های جذبی و ارزش‌های دفعی.....
- ۳۶ ..... سه مرحله را تا رسیدن به هدف باید پیوسته در نظر داشت.....
- ۳۹ ..... فراموش نکنید که: .....

### فصل چارم

#### ناامیدی

- ۴۲ ..... احساس ناامیدی و بی‌حوصلگی و علاج آن.....
- ۴۲ ..... ایمان به خداوند(ج).....
- ۴۳ ..... علل بروز این احساس در فرد: .....
- ۴۴ ..... راهکارهایی برای حل این مشکل.....

### فصل پنجم

#### هدف و زندگی

- ۵۰ ..... نقش هدف در زندگی.....
- ۵۰ ..... هدف چیست؟ .....
- ۵۱ ..... نگاه ویژه به اهداف: .....
- ۵۱ ..... ۱. اهداف تصویری: .....
- ۵۱ ..... ۲. اهداف مهارتی: .....
- ۵۱ ..... ۳. اهداف عادت‌ی: .....
- ۵۲ ..... چهار ویژگی اهداف: .....
- ۵۲ ..... ۱- متعالی باشد: .....

- ۲- به صلاح ما باشد: ..... ۵۲
- ۳- اهداف باید منطقی و به دور از خیال‌بافی باشد: ..... ۵۲
- ۴- اهداف دقیق و دارای کیفیت و کمیت باشد: ..... ۵۳

### فصل ششم

- ده پرسش برای پیدا کردن هدف نهایی ..... ۵۵

### فصل هفتم

- ساختار هدف‌ها ..... ۵۹

- ۱- هدف‌های بلندمدت: ..... ۶۰
- آشنایی با زمینه‌های مختلف اهداف. .... ۶۱
- تعیین راوی ..... ۶۳
- ۲- هدف‌های میان‌مدت: ..... ۶۶
- نکته‌ی بسیار مهم ..... ۶۸
- یک ویژگی هدف‌های میان‌مدت ..... ۶۹
- ۳- هدف‌های کوتاه مدت: ..... ۷۰
- حالا مقایسه کنید: ..... ۷۱
- طراحی زندگی موفق ..... ۷۳

### فصل هشتم

- مراحل هدف‌گذاری مؤثر ..... ۷۵
- مراحل هدف‌گذاری مؤثر عبارتند از: ..... ۷۵
- خلاصه ..... ۸۶

### فصل نهم

- شانزده نکته تا رسیدن به هدف ..... ۸۷

## فصل دهم

- ۱۰۱ ..... **موانع برای رسیدن به هدف**
- ۱۰۲ ..... ۱- گنگ و مجهول بودن هدف:
- ۱۰۲ ..... ۲- دنبال کردن اهداف دیگران:
- ۱۰۴ ..... ۳- باورهای غلط و اشتباه:
- ۱۰۵ ..... ۴- نمی‌خواهیم تغییر کنیم:
- ۱۰۵ ..... ۵- انتخاب اهداف غلط:
- ۱۰۶ ..... ۶- مکتوب نکردن اهداف:
- ۱۰۶ ..... ۷- عدم برنامه‌ریزی:
- ۱۰۶ ..... ۸- نداشتن برنامه زمانی مشخص:
- ۱۰۷ ..... ۹- نداشتن انگیزه:
- ۱۰۷ ..... ۱۰- نداشتن مقیاس مشخص:
- ۱۰۸ ..... ۱۱- درخواست نکردن:
- ۱۰۸ ..... ۱۲- بهانه‌جویی و مقصر کردن دیگران:
- ۱۰۹ ..... ۱۳- اهداف‌تان را اولویت‌بندی نمی‌کنید:
- ۱۰۹ ..... ۱۴- بها نمی‌پردازیم:
- ۱۱۰ ..... ۱۵- نداشتن مشاور خوب:
- ۱۱۱ ..... **منابع و ماخذ:**

## مقدمه مؤلف

سپاس خدای را که انسان را آفرید و برایش مقام اشرف المخلوقات را عنایت فرمود. رسول خان امین هستم مدرس و مشاور در زمینه موفقیت تحصیلی، فن بیان و ارتباطات، موفقیت و کارآفرینی خیلی خوش حالم که در خدمت شما عزیزان هستم و از شما ممنونم که وقت گذاشتید و این کتاب را مطالعه کردید، قصد دارم در این کتاب آموزشی به طور خلاصه درباره هدف‌گذاری، راه‌های رسیدن به هدف چند مورد از موانع رسیدن به هدف را برای شما دوستان واضح سازم. این که چرا بسیاری از افراد، با این که اهداف زیادی در زندگی دارند؛ اما به خیلی از آن‌ها نمی‌رسند و به اهدافی هم که می‌رسند خیلی برایش زحمت می‌کنند و با سختی و مشقت زیاد موفق می‌شوند که خواسته‌ها و اهداف‌شان را محقق کنند. آیا شما از آن دسته افرادی هستید که هیچ هدف مشخصی در زندگی‌شان ندارند و شرایط تعیین می‌کند که چه چیزهای داشته باشند و از چه امکاناتی محروم باشند. یا اینکه از آن دسته افرادی هستید که با شروع سال جدید اهدافی را برای خودشان تعیین می‌کنند؛ اما در پایان سال به هیچ‌کدام از آن‌ها نمی‌رسند و گاهی اصلاً یادشان نمی‌آید که چه اهدافی داشتند. موضوع هدف‌گذاری و انتخاب درست اهداف یک مسئله ضروری و مهم و خیلی هم در موردش صحبت شده اما با این وجود بسیاری از افراد نسبت به آن کم توجه و گاهی بی توجه هستند. اگر بخواهم طبق آمار صحبت کنم باید بگویم که آمار ارقام نشان می‌دهد که تنها ۳ تا ۵ درصد از مردم جهان برای زندگی‌شان هدف دارند، و مابقی بدون هدف زندگی می‌کنند.

البته نمی‌شود گفت که هیچ هدفی ندارند بلکه بهتر است بگوییم که خیلی از این افراد هدف‌گذاری درست و دقیق برای کار و زندگی‌شان ندارند. بسیاری از افراد هدف دارند؛ اما اهداف‌شان گنگ و مجهول است و یک‌سری اهداف و خواسته‌های کلی دارند و دقیق و واضح نمی‌دانند که چی می‌خواهند؛ به‌طور مثال: وقتی از این افراد می‌پرسید هدف‌تان در زندگی چیست؟ می‌گویند می‌خواهم به خوشبختی برسم می‌خواهم سلامت باشم می‌خواهم ثروتمند باشم. پس به همین منظور شما دوست خوبم را دعوت می‌کنم به خواندن این کتاب، به امید اینکه به اهداف‌تان در زندگی‌تان برسید. به امید پرواز همای سعادت در آسمان زندگی‌تان.

رسول خان امین

کابل/سرطان ۱۳۹۶



## فصل اول

### انگیزه

مهم‌ترین نکته در مورد انگیزه، ایجاد هدف است؛ همواره باید هدفی داشت.

(ارد بزرگ)

بدون انگیزه و شوق همه‌ی خوبی‌های دیگر، مفهوم خود را از دست خواهند داد.

(وینستون چرچیل)

#### موضوعات شامل این فصل:

- چرا بی انگیزه‌ایم؟
- بی انگیزه‌ایم چون که با محیط کنار نمی‌آییم.
- بی انگیزه‌ایم چون که بلا تکلیف هستیم.
- بی انگیزه‌ایم چون که درست به هدف نزده‌ایم.

## چرا بی انگیزه‌ایم؟

بی انگیزه‌ایم چون که افسرده‌ایم؛ بلی، افسردگی و بی انگیزگی با هم فرق دارند. در واقع بی انگیزه بودن فقط یکی از نشانه‌های افسردگی است و اگر کنارش نشانه‌های دیگر وجود نداشته باشد، شما نمی‌توانید برچسپ افسردگی را به خودتان بزنید؛ اما اگر هم به آینده ناامید هستید، هم احساس غمگینی می‌کنید، هم تمرکزتان به هم ریخته، هم تصمیم‌گیری برای‌تان مشکل شده، هم وزن و اشتهای‌تان به هم ریخته و هم فکراهای خودکشی به سرتان می‌زند، یعنی اینکه شما افسرده هستید و باید تشریف ببرید سراغ روان‌شناس تا با حل شدن مشکل افسردگی بی انگیزگی‌تان هم علاج شود.

## بی انگیزه‌ایم چون که با محیط کنار نمی‌آییم:

بعضی وقت‌ها مشکل ما واقعاً از محیط است. یعنی ما روزمان را در محیطی می‌گذرانیم (حالا چه خانوادگی چه تحصیلی و چه شغلی) که کنترل‌چندانی بر آن نداریم. محیطی که در آن تکلیف‌مان معلوم نیست. معلوم نیست که چه رفتارهایی در آن با تشویق مواجه می‌شود و چه رفتارهایی با تنبیه. وقتی فردی تلاش می‌کند و مدام محیط مانع به نتیجه رسیدنش باشد، طبیعی است که انگیزه‌ای برای کار در آن محیط نداشته باشد. بی انگیزه‌ایم چون که پُر توقع هستیم حتماً می‌گویید توقع چه ربطی به انگیزه دارد. برای روشن شدن خدمت‌تان باید عرض شود، که وقتی آدم از خودش توقع‌هایی داشته باشد که در حد توانایی‌هایش نباشد یا اینکه لاقلاً فعلاً در حد توانایی‌هایش نباشد بی انگیزه می‌شود. چون که

می‌بیند هر چه تلاش می‌کند به توقعاتی که از خودش دارد، نمی‌رسد و در این مواقع یکی از راه حل‌ها این است که اصلاً انگیزه هیچ کاری را نداشته باشد. بعضی وقت‌ها هم توقع ما از دنیا خیلی بیشتر از واقعیت دنیاست و همین باعث می‌شود که انگیزه‌ای برای زندگی در این دنیا نداشته باشیم.

### بی انگیزه‌ایم چون که بلا تکلیف هستیم:

بعضی وقت‌ها مشکل از این است که ما اصلاً نمی‌دانیم که می‌خواهیم چه کاره‌ای شویم. نمی‌دانیم که اصلاً می‌خواهیم چه رشته‌ای را انتخاب کنیم. نمی‌دانیم می‌خواهیم چه شغلی داشته باشیم. نمی‌دانیم که می‌خواهیم در کدام شهر زندگی کنیم و نمی‌دانیم که چه سبکی از زندگی را دوست داریم. وقتی که آدم برای خودش هم معلوم نباشد که می‌خواهد در چه مسیری برود و از اول از این شاخه به آن شاخه بپرد و هیچ تصویری از مقصد دلخواهش نداشته باشد، معلوم است که انگیزه‌ای هم برای رفتن در آن راه ندارد.

### بی انگیزه هستیم چون که درست نزدیک به هدف:

بعضی وقت‌ها مشکل همه ما هدف‌گزینی ماست. یعنی چون که ما هدف‌های بلند پروازانه یا طولانی مدت انتخاب کرده‌ایم حالا رفته‌ایم در فاز بی انگیزه‌گی. معلوم است که آدم هدفی را انتخاب می‌کند که تا ۱۰ سال دیگر هم عمراً به آن برسد. حالا به نظرتان شما چرا بی انگیزه هستید...؟



## فصل دوم

### چگونه به خواسته‌های مان برسیم؟

خواسته‌های خود را در میان دو دیوار محکم آمده و عقل زندانی کنید.  
(ارسطو)

از روی خواسته‌ها و گفتارهای ساده جوانان می‌توان به آینده آن‌ها  
پی برد؛ تنها خواسته و آرزوی آن‌ها گواه آینده است.  
(ارد بزرگ)

#### موضوعات شامل این فصل:

- چرا به خواسته‌های مان نمی‌رسیم؟
- لیزری عمل کنید.
- نمی‌دانیم چه می‌خواهیم.
- خواسته‌های مان با ما همانگی ندارند.
- به اندازه لازم و کافی تلاش نمی‌کنیم.
- کلی‌نگری می‌کنیم.

## چرا به خواسته‌های مان نمی‌رسیم؟

چرا نمی‌دانیم که واقعاً چه خواسته‌ای داریم و چه می‌خواهیم؟ اکثر ما از نیازها و خواست‌های واقعی خود بی‌خبریم، چون وقتی بچه بوده‌ایم به ما توجه نشده، ما را تنبیه کرده‌اند یا خجالت کشیده‌ایم آن‌ها را بیان کنیم. بنابراین درخواست نکردن بیشتر به ما احساس امنیت می‌داد و کمتر ما را معذب می‌کرد. ما به سادگی خواسته‌های مان را دفن کردیم. بیان خواسته‌های زمان کودکی مان شاید دردهای درمان نشده و نیازهای تحقق نیافته آن دوران باشد و در سال‌های بعد آشکار شود. ممکن است حتی به دلیل اینکه پسر یا دختر بوده‌ایم از ما بدشان می‌آمد و ممکن است برای انتقام گرفتن از کسی که در گذشته آزار شان داده، فرافکنی کرده‌اند و ما را از چیزهایی محروم کرده باشند یا از انتقادهای همسایگان یا اقوام از نازدانه بار آوردن فرزندان‌شان، برای آسان‌گیری یا نرمش یا به دلیل چنین شل و ول بودن ترسیده‌اند، دلیلش هر چه باشد. اثر نهایی این است که ما دیگر احساس نمی‌کردیم چه می‌خواهیم؛ زیرا خیلی دردناک بود. آسان‌تر بود در کرحتی، بی‌حسی و بی‌علاقه‌گی فرو رویم. آن‌ها عاقبت در پاسخ می‌گفتند: امشب می‌خواهی چه کار کنی؟ جواب‌هایی از قبیل نمی‌دانم و برایم فرقی نمی‌کند می‌دادیم، حالا وقتی از ما می‌پرسند چه می‌خواهید؟ دیگر نمی‌دانیم چه می‌خواهیم. آیا تاکنون با خود فکر کرده‌اید چرا گاهی به خواسته‌های مان می‌رسیم و گاهی هم به آرزوهای مان نمی‌رسیم؟ پس مطلب‌های زیر را دنبال کنید.

### ۱- لیزری عمل کنید: حتماً درباره لیزر و کاربردهای آن زیاد

شنیده‌اید. جالب این‌جاست که لیزر همان نور معمولی است، فقط

مجتمع شده و ویژگی آن همین متمرکز بودن آن است. ذهن ما هم وقتی پراکنده و آشفته است، کاری از دستش بر نمی‌آید و نمی‌تواند ما را به سمت هدف پیش ببرد؛ اما وقتی در یک نقطه متمرکز می‌شود، قدرت لیزری پیدا می‌کند و نفوذش چند برابر می‌شود. ما به خواسته‌های مان نمی‌رسیم چون بر آن‌ها متمرکز نمی‌شویم، چون ذهن مان پراکنده است.

**۲- نمی‌دانیم چه می‌خواهیم:** به خواسته‌های مان نمی‌رسیم چون واقعاً نمی‌دانیم چه می‌خواهیم؟ گاهی هم به جای خواست خودمان، خواست اطرافیان، به ما تحمیل می‌شود و چون خواسته‌های خودمان نیست و ما واقعاً آن‌ها را نمی‌خواهیم، پس عملاً به آن‌ها نمی‌رسیم. گاهی خواسته ما خیلی بزرگ است، غیر قابل دسترس و غیر واقعی است. گاهی هم این ما هستیم که لیاقت، یا بهتر بگوییم آمادگی لازم را نداریم و گویی اصلاً به نفع مان نیست که در آن زمان بخصوص برسیم؛ پس به آن‌ها نمی‌رسیم، به همین سادگی.

**۳- خواسته‌های مان با ما هماهنگی ندارند:** ما به خواسته‌های مان نمی‌رسیم چون خواسته‌های مان با ما هماهنگ نیستند. وقتی خواسته‌ای ما با ما هماهنگ نیست، انرژی و توان ما را هدر می‌دهد، حرکت مان را کند می‌کند و شاید ما را از حرکت باز دارد. خواسته باید با علاقه، قابلیت، توانمندی و شرایط زمانی و مکانی ما هماهنگی داشته باشد. نباید کلیشه‌ای، تکراری و تابع مُد باشد. وقتی خواسته ما با ما هماهنگ نیست، به خواسته‌ها نمی‌رسیم.

**۴- به اندازه لازم و کافی تلاش نمی‌کنیم:** گاهی به خواسته‌های مان نمی‌رسیم چون به اندازه کافی تلاش نمی‌کنیم. گمان می‌کنیم همه خواسته‌ها باید توسط دیگران به سرعت محقق شوند و

خودمان کوششی نمی‌کنیم. بسیاری از مواقع رسیدن به خواسته‌ها، نیازمند پشتکار و تلاش است.

**۵- کلی‌نگری می‌کنیم:** گاهی خواسته‌مان برای مان روشن نیست؛ یعنی تصویر واضح و روشنی از خواسته‌مان نداریم و نمی‌دانیم چیزی که می‌خواهیم دقیقاً چه ویژگی‌ها و مؤلفه‌هایی دارد. شاید به‌طور کلی بدانیم به عنوان مثال: خواهان ثروت یا داشتن یک همسر هستیم، اما از جزئیات آنچه می‌خواهیم بی‌خبریم. داشتن تصویر روشن و با جزئیات واضح یکی از شروط مهم رسیدن به خواسته‌ها است. امروز هم به دنبال پاسخ همین پرسش کتاب‌ها را زیر و رو می‌کردم که پاسخ کارشناسانی را در همین زمینه پیدا کردم. خلاصه پاسخ آن‌ها چنین است: معمولاً به یکی از دلایل زیر به خواسته‌های مان نمی‌رسیم: (یا خواست‌مان روشن و مشخص نبوده و یا به اندازه‌ی کافی صبر نمی‌کنیم) یعنی زود احساس ناکامی کرده و بی‌قرار می‌شویم، شاید هم اصلاً دریافت آنچه می‌خواهیم، به صلاح مان نیست، یا به علت هماهنگ نبودن خواسته‌مان با احساس درونی نمی‌توانیم رسیدن به خواسته را حس کنیم. شاید هم با برخورد با کوچک‌ترین مانع دلسرد و خواسته‌مان را رها کرده‌ایم. یک نظریه دیگر هم هست که می‌گوید: در اکثر موارد مردم به هدف‌شان نمی‌رسند چون هنوز از نیروی قصد خبر ندارند. آن‌ها همزمان می‌گویند: می‌خواهم کارم را عوض کنم، نمی‌دانم موفق می‌شوم یا نه، ممکن است نتیجه‌ای نداشته باشد، دوستم درست می‌گوید؛ این کار اشتباه است، نه. احتمالاً به نتیجه می‌رسد، این یعنی اینکه قصد کنیم به آنچه نمی‌خواهیم برسیم! یکسو کردن افکار نیاز به تمرین دارد؛ اما برای رسیدن به هدف ضروری است وقتی افکار همسو باشد، هدف



راحت‌تر محقق می‌گردد.

## در صورت ناکامی در رسیدن به خواسته‌ها، به موردهای زیر توجه کنید:

۱. **به خودتان زیاد سخت نگیرید:** اگر به اندازه‌ی کافی سعی و تلاش کرده‌اید، خود را سرزنش و تحقیر نکنید. وقتی وظایف خود را به درستی انجام داده‌اید، بدانید که به هر حال جلو همه وقایع و احتمالات را نمی‌توان گرفت اگر با مانع برخورد کردید.
۲. **تقاضای کمک کنید:** برای حذف موانع، پیامی به همه کسانی که می‌توانند کمکی به شما بدهند بفرستید. یکی از این افراد، و البته مهم‌ترین آن‌ها، خود شما هستید. شما آگاهانه یا ناآگاهانه قادر به از بین بردن همه موانع هستید، فقط باید توانمندی‌های خود را باور کنید گاهی هم وجود موانع مفید است. چنین موانعی، بعد از آن که مأموریت شان را انجام دادند، خود به خود ناپدید می‌شوند شاید هدف و خواسته‌ای ظاهری‌تان، با احساس درونی‌تان هم‌جهت و یکی نبوده است. ممکن است هدف ظاهری ما در زندگی به حیث مثال: کسب پول زیاد باشد، اما هدف درونی‌مان عدم نگرانی‌تان بابت بی پولی باشد. در چنین حالتی حتی اگر پول کافی به دست آوریم، از فشار روانی و نگرانی‌مان درباره بی پولی کم نمی‌شود و تنها وقتی درون‌مان راضی شود، احساس خوشحالی می‌کنیم بنابراین از درستی خواسته خود اطمینان حاصل کنید، درخواست باید کاملاً عینی و روشن باشد تا پاسخ مناسب دریافت شود. گاهی چیزی را می‌گویید؛ اما چیز دیگری می‌خواهید این دو را یکی کنید تا به سادگی بفهمید به خواسته‌تان رسیده‌اید یا نه؟

۳. **درخواست‌تان را دوباره بررسی کنید:** گاهی متوجه می‌شوید خواسته‌تان آن نبوده که در خواستش کرده‌اید. در این حالت لازم است آن را دوباره بررسی کنید تا متوجه شوید اشکال در کجاست. هدف، خواسته و راه‌هایی که برای رسیدن به آن انتخاب کرده‌اید، مجدداً بازبینی کنید و اگر هیچ اشکالی وجود نداشت و اشتباهی هم در کار نبود، از خود بپرسید: آیا چیز بهتری در انتظار من است؟ حالا قدری با خودتان در مورد این پرسش‌ها فکر کنید: شما چگونه با اتفاقات زندگی روبه‌رو می‌شوید؟ وقتی اتفاقات زندگی به میل شما پیش نمی‌رود چه می‌کنید؟ وقتی خواسته‌ای دارید چگونه به آن دست پیدا می‌کنید؟ وقت آن رسیده که روش‌های رسیدن به خواسته‌های مان را بازنگری کنیم. این تنها ما نیستیم که آرزو داریم به خواسته‌های مان برسیم. آرزوها هم منتظراند تا ما هر چه زودتر آن‌ها را در آغوش بگیریم!

## فصل سوم

### چگونه به هدف برسیم؟

با افرادی مناسب یعنی انسان‌های مثبت و هدفمندی که شما را تشویق می‌کنند و الهام‌بخش هستند، نشست و برخاست کنید.

(برایان تریسی)

می‌بایست در زندگی، هدفمند باشید، می‌بایست هدفی را دنبال کنید. می‌بایست برگزینید و تصمیم بگیرید؛ آن هم، هم اکنون.

(انتونی رابینز)

#### موضوعات شامل این فصل:

- چگونه می‌توان به اهداف خود رسید؟
- برخی از آدم‌ها هیچ هدفی را ندارند.
- شما چه عادت‌هایی دارید؟
- ضمیر باطن.
- راستی شما چی عادت‌های دارید؟
- قوه تخیل
- خداوند خیر و صلاح بندگانش را می‌خواهد.
- نحوه دریافت پیام
- ارزش‌های جذبی و ارزش‌های دفعی.
- سه مرحله تا رسیدن باید پیوسته در نظر داشت.
- فراموش نکنید که.

## برخی از آدم‌ها هیچ هدفی را ندارند:

یعنی آن‌ها در زندگی هیچ هدفی را دنبال نمی‌کنند. به این دسته از آدم‌ها پوچ‌گرا گفته می‌شود؛ زیرا زندگی پوچ و خالی را دنبال می‌کنند. این گروه از آدم‌ها پس از مدتی از این زندگی بی‌هدف که برای خود ترسیم کرده‌اند، خسته می‌شوند و شاید به جایی برسند که دیگر لازم نبینند ادامه‌ی حیات بدهند! و اساساً ادامه‌ی زندگی را بی‌فایده بدانند. این آدم‌ها همان‌هایی هستند که گاهی اگر بیش از حد احساس قدرتمندی و شجاعت کنند! ممکن است دست به خودکشی هم بزنند! چرا بعضی‌ها به اهداف خود نمی‌رسند؟ و یا اینکه با وجود داشتن هدف، نمی‌توانند به آن دسترسی یابند؟ چرا بعضی‌ها، سال‌ها در آرزوی داشتن منزل، شغلی مناسب و یا همسری دلخواه، خود را به آب و آتش می‌زنند، بدون آنکه به نتیجه‌ای برسند. در عوض هستند کسانی که با وجود نداشتن تحصیلات خوب به آنچه که خواسته‌اند رسیده و تحصیل کرده‌ها را نیز به خدمت گرفته‌اند. این‌ها کسانی هستند که از هماهنگی عقل و قلب برخوردار هستند و خوب می‌توانند آن‌ها را سبک و سنگین کنند. آن‌ها توانسته‌اند از نیروی درونی خود که خداوند(ج) به همه عطا فرموده، بهره‌گیرند. گاهی اوقات ممکن است با شنیدن یک جمله و یا دیدن یک صحنه این جرقه به وجود آید. تنها کافیست که یک تصمیم بگیرید و اولین قدم را هر چند ناچیز بردارید. وقتی هدفی تعیین کردید، ابتدا به راه رسیدن به آن فکر نکنید، بلکه به خود هدف بیندیشید، گویی به آن رسیده‌اید. به هر چه فکر کنیم، به طرف آن نیز جذب خواهیم شد. فکر کردن به هدف، یعنی دعا کردن، یعنی از خدا خواستن، این خواسته باید به صورت تصویر باشد.

## ضمیر باطن

روح ما افکارمان را به صورت تصویر در ضمیر باطن به ثبت می‌رساند. افراد معتاد به کار، فکر می‌کنند سعادت‌مند هستند. این امر بخاطر آنست که خودشان را گول می‌زنند. آن‌ها در واقع خودشان را طوری در کارشان گم می‌کنند، که دیگر مجبور نیستند بخود شان بنگرند، آن‌ها تصور می‌کنند چون مدام مشغول‌اند، لابد، کارهای زیادی انجام می‌دهند، درحالی‌که آن‌ها هرگز به چیزهایی که مهم است نمی‌پردازند. همیشه به بهانه اینکه خیلی کار داریم، از مراقبت کردن خود غافل می‌شویم، با وجود مریض بودن گاهی اوقات فرصت نمی‌کنیم به داکتر مراجعه کنیم. کار را بیشتر از خانواده و خانواده را بیشتر از خود دوست داریم وقتی دیگران را بیشتر از خود دوست داریم، وقتی برای دیگران بیشتر وقت می‌گذرایم تا برای خودمان، اگر اول دیگران را در نظر بگیریم و بعد خودمان را، مانند آن است که گادی را پیش اسب ببندیم. اگر شما از خواسته خود، دست بکشید و آنچه را انجام دهید که شخص دیگری علی‌رغم بهترین علایق شما می‌خواهد، دیر یا زود، آزرده و رنجیده خواهید شد و آنگاه فقط مسئله زمان است، که شما به‌طور آگاهانه، یا نا آگاهانه راهی برای انتقام گرفتن از آن شخص دیگر بیابید. مهم‌تر از مورد محبت واقع شدن، دوست داشتن است. با دوست داشتن همسر، به جای درخواست اینکه مرا دوست داشته باشد، مراقبت بهتری از خودم به عمل می‌آورم. کلید مراقبت بهتر از مردم دیگر، در آنست که به آنان کمک کنیم از خود مراقبت بهتری به عمل آورند.

برای آزاد ساختن نیروی درونی باید، ابتدا آن را آزاد گذاشت. به این نیرو می‌توان در موقع آزاد شدن مسیر داد. متأسفانه بیشتر مردم از اینکه

این نیرو را آزاد کنند ترس دارند. چنانچه خیر همه را بخواهیم و همه را دوست داشته باشیم و از انتقام جویی بدور باشیم، این نیروی آزاد شده، گو اینکه در ابتدا فکر می‌کنیم به ضرر ما است، ولی نهایتاً سعادت و نیکبختی را در بر خواهد داشت. اگر تصمیم بگیریم کاری را انجام دهیم، هزاران تصمیم‌های کوچک و بزرگ، منفی و مثبت در مغز ما که بزرگ‌ترین کامپیوتر جهان است انجام می‌گیرد، بدون آنکه از همه آن‌ها اطلاع داشته باشیم. حافظه این کامپیوتر در ضمیر باطن است، و تمامی خاطرات ما اعم از خوب و بد بخصوص عادت‌های ما در آن به ثبت رسیده است. ضمیر روشن حواس پنجگانه ما را مانند، دیدن، شنیدن، بویدن، لمس کردن و چشیدن دریافت می‌کند. در این مرحله عقل حرف اول را می‌زند، چنانچه مورد تأیید قرار گرفت، روح آن را در ضمیر باطن به ثبت می‌رساند. ضمیر باطن تشکیل شده از قفسه‌های که کلیه خاطرات و تجارب ما در آن به ثبت رسیده است.

ضمیر باطن نمی‌تواند همانند ضمیر ظاهر به تعقل پردازد. آنچه را دریافت کرد به خیر و شرش کاری نداشته، به مرحله اجرا در می‌آورد و شوخی بردار هم نیست ضمیر باطن مخزن عادات است. خیلی از کارها را بر حسب عادت انجام می‌دهیم. باید عادت کنیم، که تکیه کلام‌های مثبت داشته باشیم و آنچه را روانه ضمیر باطن می‌کنیم، مثبت و امیدوارکننده باشد. در قدیم می‌گفتند مواظب گفته‌های تان باشید و کسی را نفرین نکنید، شاید مرغ آمین در حال پرواز باشد و گفته‌های تان را به واقعیت تبدیل کند. ضمیر باطن ما هم، گفته‌های مان را اگر چه جزء خواسته‌های مان نباشد؛ ولی به صورت عادت همیشه تکرار می‌کنیم، به واقعیت تبدیل می‌کند. اگر از چیزی بترسیم و پیوسته به آن فکر کنیم، این

امر تحقق می‌پذیرد و سرانجام می‌گوییم از هر چه بدم آمد، سرم آمد.

- بعضی‌ها عادت کرده‌اند بهانه جویی بکنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند خوشبخت باشند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند پول را دفع کنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند ثروت را جذب کنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند غصه بخورند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند موفق باشند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند حسادت کنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند غیبت کنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند دروغ بگویند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند شرّ به پا کنند؛
- بعضی‌ها عادت کرده‌اند فقط محبت کنند.

### راستی شما چه عادت‌هایی دارید؟

اگر تکیه کلام‌هایی را که به صورت عادت تکرار می‌کنیم، تغییر دهیم، خیلی سریع تغییراتی در زندگی‌مان مشاهده خواهیم کرد. فرض کنیم شخصی تکیه کلامش این باشد که "من همیشه در کارهایم شکست می‌خورم" ضمیر ناخودآگاه باطن که مجری نیات ما هست قدرت تشخیص ندارد و فکر می‌کند که باید صاحبش در کارش موفق نشود، بنابراین کاری می‌کند که این اتفاق بیفتد. تا وقتی که اصرار دارید بگویید من نمی‌توانم این موتر را داشته باشم، من نمی‌توانم به فلان جا سفر کنم، من نمی‌توانم آن خانه را بخرم و امثال این چیزها، مطمئن باشید، ضمیر باطن شما، طبق گفته‌های شما عمل می‌کند و در زندگی

خودتان به آن چیزها نخواهید رسید.

هیچگاه واژه "نه" را به زبان خود نیاورید، بلکه برعکس این واژه را از مغز خود دور کنید، آن‌گاه خواهید دید مطلوب شما، به‌طور معجزه‌آسایی به وقوع خواهد پیوست. از تضادهای فکری باید جلوگیری کرد، زندگی همان چیزی را به ما می‌دهد، که می‌خواهیم. خواسته ما شامل دو بخش می‌باشد. خواسته ظاهر که از آن اطلاع داریم و خواسته باطن که معمولاً از آن اطلاع نداریم، اگر چنانچه این دو خواسته با هم مغایر باشند، همدیگر را خنثی می‌کنند و آنچه برای ما مانده ماند کوفتگی و خستگی روح می‌باشد. اگر یک خواسته می‌گویید: می‌خواهم پولدار شوم و خواسته دیگر بگویم پولدارها کلاه‌بردار هستند، هرگز به ثروت دست نخواهیم یافت. اگر یک خواسته بگویم می‌خواهم در موسسه‌ای که کار می‌کنم نمونه باشم و یا رییس شوم باید وقت زیادی در اداره صرف کرد و دیگر خواسته، آرامش در کنار خانواده باشد، یعنی اینکه وقت بیشتری برای خانواده داشته باشیم به هیچ‌کدام از این دو خواسته دست نخواهیم یافت. مشکل این است که خواسته‌های ضمیر باطن یا درونی معمولاً برای ما شناخته شده نیست؛ ولی قوی‌تر از خواسته بیرونی می‌باشد، این طرز تفکر که پولدارها کلاه‌بردار هستند، ممکن است تحت شرایطی در دوران کودکی با مشاهده صحنه‌ای و یا شنیدن جمله‌ای در ضمیر باطن ما نقش بسته باشد. چه بسیار هستند کسانی که ثروت دارند و به اندازه کافی در راه خدا انفاق می‌کنند. ضمیر روشن شما دربان و نگهبان فکر شماست، وظیفه او این است که از وارد شدن تأثیرات سوء بر ضمیر باطن شما جلوگیری کند، ولی چنانچه خواسته‌ای از این مرحله گذشت و وارد ضمیر باطن شد اجرا می‌گردد. اگر در



کودکی تصویری از ترس‌های تان به ضمیر باطن داده و امروزه بخواهید که ترس نداشته باشید مسلماً تصور، قوی‌تر از خواسته شماست. یعنی باید تصویرهایی که از ترس دارید، بردارید تا بتوانید شجاعت پیدا کنید. مواظب آنچه که بر زبان می‌آورید باشید. شما مسئول گفته‌های خود هستید. هیچ‌گاه نگویید که من شکست خواهم خورد، من کار خود را از دست خواهم داد، من نمی‌توانم اجاره خانه خود را بدهم. ضمیر باطن شما حرف‌های شما را سرسری نمی‌گیرد. او همه چیز را جدی تلقی کرده و بکار می‌اندازد، اگر تصویری به ذهن خود داده باشید که کار خود را از دست داده‌اید و یا ترس از آن داشته باشید، ضمیر باطن شما همان تصویر را می‌گیرد و کاری می‌کند که شما اخراج شوید، گو اینکه خواسته شما آن نباشد، زیرا تصور، قوی‌تر از خواسته می‌باشد. سروکار شما با ضمیر روشن یعنی نه با ضمیر باطن، و در آنجاست که عقل به دو دو تا چهار تا می‌پردازد و می‌خواهد که همه چیز آماده باشد تا شما به طرف هدف حرکت کنید، در غیر این صورت حرکتی نخواهید کرد. در این مرحله خیلی‌ها مشکل دارند، و به عناوین مختلف سعی می‌کنند خواسته یا ناخواسته بهانه‌ای بتراشند که حرکت نکنند. تنها زمانی شروع می‌کنند که شرایط صد در صد آماده باشد، قدرت ریسک‌پذیری ندارند و تحمل شکست را هم نمی‌توانند بکنند. وقتی از آن‌ها سوال شود می‌گویند، "انسان باید پایش را به اندازه گلیمش دراز کند"، بعضی دیگر از افراد هم زمان چندین کار می‌کنند که اگر یکی نشد، کار دیگر را ادامه دهند که نهایتاً همه کاره و هیچ‌کاره می‌شوند. معمولاً ترس دارند از اینکه اشتباه کنند و تا زمانیکه کاری نکنند اشتباه هم نمی‌کنند، بنابراین ترجیح می‌دهند کار نکنند و یا به عبارتی، اشتباه نکنند.

بعضی‌ها، برعکس حرکت‌های بی نتیجه می‌کنند، گو اینکه در راستای هدف می‌باشد؛ ولی هرگز به پایان خط نمی‌رسند. اینان فقط شروع می‌کنند. چنانچه خواسته درونی و خواسته بیرونی هم آهنگ شود، دستیابی به هدف آسان‌تر می‌شود. بعضی‌ها وقتی کاری را شروع کردند، به راه‌شان ادامه می‌دهند، تا اینکه کار دیگری به مغزشان خطور کند، نیمه راه، کار اول را رها کرده، کار دوم را شروع می‌کنند و همین‌طور ادامه می‌دهند، تا اینکه ده‌ها کار را شروع کرده و هرگز به پایان خطی نمی‌رسند. زمانی می‌رسد که نمی‌دانند از کجا شروع کنند. رفته رفته این کار به صورت عادت در می‌آید در نهایت همان‌طور که قبلاً گفته شد همه کاره و هیچ‌کاره می‌شوند.

دعای شما و آرزوی شما که عمل معنوی شماست، می‌بایستی به صورت یک تصویر پذیرفته شود، آن‌گاه قدرت ضمیر باطن شما روی آن کار کرده و آن را به صورت ثمر بخش در خواهد آورد. یعنی اگر تصویر کاملی از خواسته خود را روانه ضمیر باطن کنید، بقیه کاستی‌ها را خودش جبران می‌کند به همین دلیل می‌گویند روح چیزهایی را می‌بیند که عقل از دیدنش عاجز است. تنها یک تصمیم کافیت، وقتی حرکت به وجود آمد، ایده‌ها و راه حل‌ها خودشان را نشان می‌دهند. همان‌طور که قبلاً گفته شد تفکر ما بر مبنای تصاویری شکل می‌گیرند که در ذهن مجسم می‌کنیم و کلمات در آن نقشی ندارند؟

برای مثال: وقتی می‌گوییم: "گل سرخ" حروف گ - ل - س - ر - خ به ذهن شما خطور نمی‌کند، بلکه تصویری از "گل سرخ" در ذهن شما ایجاد می‌شود.

بزرگ‌ترین خدمتی که روان‌شناسان در قرن کنونی به بشریت کرده‌اند،

کشف این حقیقت است که تصویر ذهنی همانند یک تجربه به مغز سپرده می‌شود. وقتی شما تصویری را در ذهن مجسم می‌کنید ضمیر باطن حصول آن را قطعی تلقی می‌کند و با آن مانند تجربه‌ای مواجه می‌شود که پیشاپیش انجام پذیرفته است، خواه دیده باشید و خواه شنیده باشید به همین علت خواسته‌ها را به صورت تصویر در آورده و پیوسته به آن فکر کنید تا وارد ضمیر باطن شود. تصاویر در ضمیر باطن، به عنوان یک تجربه، به حقیقت پیوسته تلقی می‌شود و رفتار و اعمال شما، ناخودآگاه، بر اساس این تصاویر شکل می‌گیرد.

## قوه تخیل

قوه تخیل، باورها را تحقق می‌بخشد، زیرا هر زمان که چیزی را در ذهن خود مجسم می‌کنید، انتظار به ثمر رسیدنش را دارید و در نتیجه با توجه به آن تصویر، تصمیم می‌گیرید و عمل می‌کنید. اگر تصویر خشم آلودی از همکار خود داشته باشید مسلماً در رفتار شما اثر خواهد گذاشت. روح تنها تصویر هدف و یا خواسته را در ضمیر باطن به ثبت می‌رساند. تنها بعد از ثبت هدف، با بکارگرفتن عقل به راه رسیدن به آن می‌پردازد.

وقتی درحین رانندگی تصویری از تصادف داشته باشیم و پیوسته بخود بگوییم "نکنه تصادف کنم" روح تصویر یک موتر تصادف شده را به ضمیر باطن می‌برد و کاری به آن ندارد که ما نمی‌خواهیم تصادف اتفاق بیفتد و آن وقت است که به طرز باور نکردنی تصادف می‌کنیم و سپس می‌گوییم از هر چه بدم آمد سرم آمد، درحالی‌که، این خود ما هستیم که تصاویر تصادف را به ذهن می‌دهیم. ضمیر باطن ما همچون

راننده تاکسی می‌ماند، که هر آدرسی به او بدهید، شما را همان‌جا می‌برد و اگر آدرس درست نباشد سرگردان می‌شود.

با آرام گرفتن ضمیر باطن، خود را چنان توانا می‌سازید که نیروی محرکه خود را، پشت سر ایده‌ای که باید به صورت عمل درآید قرار داده تا تحقق آن ظاهر شود. هرگاه خواست شما و تصور شما بر خلاف یکدیگر باشند، تصویر شما بر خواست شما غلبه دارد، به کار بردن فشار فکری، دلیل بر وجود اختلاف میان خواست و تصور است. گاهی اوقات تصور بدی از فردی دارید؛ ولی فکر شما اعمال او را خوب می‌پندارد در چنین حالتی تصویر بر افکار شما غلبه می‌کند و درنهایت او را وادار می‌سازد که اعمالش با شما تغییر کند. اگر خواسته شما استراحت در منزل باشد؛ ولی تصویری از دوستان در ضمیر باطن داشته باشید که منتظر شما هست این تصویر قوی‌تر از خواسته شما است و شما در منزل آرامش نخواهید داشت؛ زیرا این تصویر پیوسته به ضمیر روشن می‌آید و دوستان را در حال بی‌صبری می‌بینید که انتظار شما را می‌کشد. تصور شما، قوی‌ترین استعداد شماست، تصور خود را بر چیزهای دوست داشتنی و رابطه خوب معطوف کنید آرزوی شیرین با تصویر و هدف تحقق می‌یابد یک تصویر به هزار کلام می‌ارزد. از قدرت تجسم برای اندیشیدن به اهداف خود استفاده کنید. شنیدن کی بود، مانند دیدن بعضی از افراد، با "اگرهای منفی" راه خود را سد می‌کنند و پیوسته به مشکلات فکر می‌کنند، تا به راه حل‌ها و بعضی دیگر در مقابل هر پیشنهادی عادت کرده‌اند که بگویند "نمی‌شود" در ذهن خود بارها مسیر را از ابتدا تا به انتهای هدف با دقت طی کرده و در نهایت از اینکه راه حلی برای رسیدن به آن پیدا نمی‌کنند، احساس

تنهایی کرده به مرور زمان خسته می‌شوند، قدرت تصمیم‌گیری را که چیزی جز تعیین ارزش‌ها نیست از دست می‌دهند. به عنوان مثال: اگر رنج صبح زود از خواب بیدار شدن، بیشتر از لذتی باشد که به دوش برود، از دوش منصرف می‌شود. چنین افرادی برای حرکت نکردن همیشه دلیلی می‌آورند، دیگران را مقصر دانسته و خود را سیاه بخت می‌دانند، آرزویی ندارند و یا اینکه نمی‌تواند آرزوهای‌شان را به هدف مبدل سازند. در گذشته خود غرق شده و آینده برای‌شان نامعلوم است. چون نمی‌توانند تصمیم بگیرند، دیگران برای‌شان تصمیم می‌گیرند. منتظر هستند، تا دیگران قدم اول را بردارند، تا در مسیر خود به حرکت در آیند. آن‌ها باید از درون خویش بیرون بیایند و از بیرون نظاره‌گر خویش باشند. ارشمیدس می‌گفت: اگر یک نقطه ثابت در خارج از کره زمین داشته باشم، مسیر آن را تغییر خواهم داد، ما زیاد می‌دانیم، ولی کم احساس می‌کنیم. افراد موفق کسانی هستند، که قدرت تصمیم‌گیری دارند، آنچه را که می‌خواهند و آنچه را که نمی‌خواهند، بخوبی می‌دانند، خواستن توانستن است. بشرط آنکه، آنچه را که نمی‌خواهیم، بدانیم. آرزو داشتن با هدف داشتن تفاوت زیادی دارد. آرزو معمولاً دور و دراز، مبهم و نامشخص و بی پایه و اساس است، در حالیکه هدف قابل دسترس، واضح و روشن و مبتنی بر ضوابط و اصول می‌باشد. اولین و مهم‌ترین گام در جهت تحقق آرزوها این است که آن‌ها را به هدف تبدیل کنیم رویاها کم و بیش در سر همه وجود دارد مهم آن است که ما چه برخوردی با رویاهای خود کنیم. نحوه این برخورد سرنوشت ساز است: اگر رویا به هدف تبدیل نشود، واهی و بی پایه و اساس می‌ماند و تکرار آن منجر به عادت می‌شود. بسیاری از افراد به رویا

عادت می‌کنند و رویایی می‌شوند. نباید قربانی رویاها شد، بلکه باید رویاها را به خدمت گرفت و به هدف‌های عملی و مثبت تبدیل کرد. برای این کار باید دید به چه چیز بیش از هر چیز علاقه‌مند هستیم و سپس نقشه‌ها و هدف‌های خود را روی کاغذ بیاوریم. بین اعمالی که برای دستیابی به هدف انجام می‌شود و کارهایی که برای دلخوشی و تسکین هیجان‌های درونی انجام می‌گیرد تفاوت بسیار وجود دارد. باید اوقات و نیروی خود را به کارهایی اختصاص دهید که جزیی از هدف‌های‌تان باشد والا هر چند آن کارها مفید باشند شما را به مقصد نمی‌رساند. اگر در زندگی خود در مضیقه مالی باشید، هرگاه سخت می‌کوشید که براین تنگی معیشت خاتمه دهید دلیلش آن است که ضمیر باطن خود را نتوانسته‌اید متقاعد سازید که خواهان فراوانی و پس‌انداز مالی می‌باشد. کلماتی که بر زبان می‌آورید می‌تواند صفحه ضمیر باطن شما را از تصورات غلط پاک کرده و به‌جای آن ایده‌ها و تصورات جدید بگذارد. تصور موفقیت، همه عوامل موفقیت را در پی دارد. برای برطرف کردن تعارض فکری باید جملاتی را بکار بُرد که ضمیر روشن استدلال نخواهد، به‌عنوان مثال: اگر دائماً به خود بگویید شب و روز من بهتر می‌شود ضمیر روشن استدلالی نمی‌خواهد و این خواسته می‌تواند روانه ضمیر باطن گردد. کوتاه‌ترین راهی که آدمی را به کمبود می‌رساند، همان بدگویی از مردم دیگر است که بیشتر ثروت دارند. انسان هر آنچه را که نفی کند، نمی‌تواند بدست آورد. یک احساس عاطفه‌ای که باعث کمبود و فقر در زندگی می‌گردد همانا حسادت به دیگران است، و مردم عمدتاً کمتر متوجه این امر هستند.

هرگاه شما ناراحتید از اینکه کسی، به عقیده شما، از راه نادرستی

ثروت پیدا کرده است، این ناراحتی را از خود دور کنید. بدگویی شما در کار او اثری ندارد جز آنکه به ضرر شما تمام شود تنها برایش دعا کنید که خداوند (ج) او را براه راست هدایت کند. اگر شما در موسسه‌ای کار می‌کنید و در ضمیر خود آرام آرام فکر می‌کنید، از آنچه که شایستگی دارید کمتر قدردانی می‌شود و به خود حق می‌دهید که مستحق حقوق بیشتر و قدردانی بیشتری هستید، در این حال در ضمیر خود گره ارتباط خود را از آن موسسه گشوده‌اید. شما قانونی را دنبال کرده‌اید که در نتیجه رییس آن بنگاه به شما خواهد گفت "ما باید شما را از خدمت معاف بداریم" در حقیقت شما خودتان را از این بنگاه بیرون انداخته‌اید و در واقع رییس شرکت وسیله‌ای شده است برای اجرای آنچه ضمیر باطن شما به شکل منفی برقرار کرده است. تصمیم‌گیری، یعنی تعیین یک خواسته از بین انبوه خواسته‌ها، فکتورهای ترس - عذاب وجدان، نداشتن انگیزه - ترس از اشتباه کردن و وابسته بودن به دیگران، افراد را در گرفتن تصمیم سست می‌کند، فکتور مهم‌تری نیز وجود دارد.

آن‌ها نمی‌دانند چه می‌خواهند، اگر بدانند خواسته‌های‌شان چیست، راهی هم برای رسیدن به آن پیدا می‌کنند. آن‌ها باید نحوه فعال کردن خویش را بیابند. اغلب کسانی که تصمیم نمی‌گیرند، منتظر هستند تا دیگری برای‌شان تصمیم بگیرد. آن‌ها کسانی هستند که خواسته‌های خود را نمی‌توانند طبقه‌بندی کنند، اگر انسان نداند "چه می‌خواهد" چگونه می‌تواند راهی برای رسیدن به آن پیدا کند. چه بسیار هستند کسانی که در گذشته خویش غرق شده و دیدگاهی برای حال و آینده خود ندارند. یکی از مشکلات کسانی که نمی‌توانند تصمیم بگیرند، این است که بین خواسته‌های عقل و قلب سرگردان هستند و چون هماهنگی بین آن‌ها

وجود ندارد، می‌گذارند تا دیگری برای‌شان دیکته کند، که چه باید بکنند. دیر تصمیم می‌گیرند و زود از تصمیم خود بر می‌گردند. قدرت انتخاب ندارند و لقمه را به اندازه بر نمی‌دارند، از ریسک کردن و شکست می‌ترسند، بیشترین فکر خود را صرف مشکلات می‌کنند تا راه حل‌ها. هدف را بر مبنای امکانات انتخاب می‌کنند و اگر امکانات نباشد هرگز هدف تعیین نمی‌کنند، تصمیم نمی‌گیرند، و حرکت هم نمی‌کنند. باید ابتدا هدف را تعیین کرده و سپس راه رسیدن به آن را جست‌وجو کنند. طوفان همیشه وجود دارد، باید بادبان را طوری تنظیم کنیم که در جهت هدف حرکت کنیم تا به ساحل برسیم. گاهی اوقات برای تصمیم‌گیری بعضی‌ها آن قدر تأخیر می‌کنیم که کار از کار می‌گذرد؛ "عاقل پی‌پل می‌گشت دیوانه پا برهنه از آب گذشت". اکنون فرق افراد موفق و ناموفق در چیست؟ آیا باید آن را به گردن سرنوشت و تقدیر گذاشت.

### خداوند(ج) خیر و صلاح همه بندگانش را می‌خواهد:

همه می‌دانیم که خداوند(ج)، خیر و صلاح همه بندگانش را می‌خواهد و هرگز نعمت‌هایش را از آن‌ها دریغ نمی‌دارد، این خود ما هستیم که باید با تکیه بر خداوند سرنوشت‌مان را در دست گیریم. با این تفکر قدم‌های بزرگی در راه موفقیت برداشته‌ایم. اگر فکر کنیم زندگی را تا به حال باخته‌ایم، از حالا به بعد نیز بازنده خواهیم بود. هر طور خودمان را ببینیم دیگران هم ما را همان‌طور خواهند دید. افراد ناموفق اکثراً دیگران را مقصر می‌دانند و یا اینکه می‌گویند سرنوشت‌مان چنین بوده است. خداوند برای هر پرنده‌ای دانه مخصوص خودش را در نظر گرفته است، ولی هرگز دانه‌های آن‌ها را به درون لانه‌شان نمی‌اندازد



تنها باید تصمیم گرفت و از لانه بیرون آمد. سنگ پشت تا سر از لاک خود بیرون نیاورد، نمی‌تواند حرکت کند. زمانی سر از لاک خود بیرون می‌آورد که محیط را امن و آرام بداند. خیلی از افراد دنیای خارج خود را پر از دروغگوها - سودجوها و کلاه‌بردارها می‌بینند و به همین علت سر در لاک خود فرو برده و از حرکت باز می‌ایستند. هر اتفاقی که بیرون از ذهن ما بیفتد، باید ابتدا در ذهن ما نقش ببندد مهم، اتفاقی که می‌افتد نیست، بلکه مهم، برداشت ما از آن واقعه است.

### نحوه دریافت پیام

در یک آزمایش و در یک خواب مصنوعی، قطعه یخی را به بدن شخصی زده و به او گفته شد که آهن ذوب شده است، ناگهان محل اصابت یخ با بدن او، تغییر شکل داده و به یک تورم تبدیل شد. این ما هستیم که با دریافت پیام‌هایی از حواس پنجگانه، واکنش نشان می‌دهیم. نباید بگذاریم حواس پنجگانه، ما را گول بزند. چه بسیار هستند کسانی که موفقیت پایان کار را درست حدس می‌زنند؛ ولی جرأت حرکت کردن را در خود نمی‌بینند همیشه باید فرد دیگری به عنوان پناهگاه روحی، پشت سر آنها باشد، ولو اینکه عملی هم انجام ندهد. به عبارتی دیگر، طراحانی که نیاز به مجری دارند. این‌ها کسانی هستند که از بیرون تأیید یک کارشان را می‌خواهند، نه از درون، قدرت ریسک‌پذیری ندارند و شکست را نمی‌توانند تحمل کنند، در حالیکه افراد موفق بارها شکست خورده تا نهایتاً به موفقیت رسیده‌اند.

کلیه کارهایی که انجام می‌دهیم از دو حال خارج نیست. برای بردن لذت و یا جلوگیری از رنج. بشر بیشتر راغب است از رنج جلوگیری کند تا

اینکه لذت ببرد. بیشتر راغب است آنچه را که دارد حفظ کند تا اینکه بفکر توسعه آن باشد. بیشتر راغب است از جهنم رفتن جلوگیری کند تا اینکه به فکر رفتن به بهشت باشد. ترس از آبرو، ترس از شکست، ترس از مسخره شدن باعث می‌شود، از آنچه که می‌ترسیم به سرمان بیاید. گاهی اوقات احساس گناه باعث می‌شود که ثواب نکنیم. اگر احساس گناه در شخصی به وجود آید باعث می‌شود، که خودش را دوست نداشته باشد، فکر می‌کند خداوند (ج) او را به حال خود گذارده است، اعتقاد و ایمان خود را از دست می‌دهد؛ زیرا به فکر بخشش بی دریغ خداوند (ج) نمی‌افتد. به جای رحمت به عذاب او فکر می‌کند و همین امر باعث بی اعتمادی او می‌شود. اگر ازدواج کند فکر اینکه باید به زن و بچه‌اش برسد، این احساس گناه، که چرا مادرم را تنها گذاشته‌ام، باعث می‌شود که، نه زن و بچه را راضی نگهدارد و نه مادر را. برعکس بیشتر اوقات خیلی از مسایل بعد از تفکیک حل می‌شوند. فرض کنیم خواهر و برادری در شراکت اختلاف دارند، این احساس گناه که من برادر خود را نباید بخاطر پول از دست بدهم، شاید باعث شود که خواسته‌های ناحق او را بپذیرد. چنانچه این مساله روشن گردد که برادرم را دوست دارم، در حقیقت در برادری مشکلی وجود ندارد، تنها باید مشکل شراکت را حل کنم، بدین ترتیب بهتر می‌توان با مسایل برخورد کرد.

### ارزش‌های جذبی و ارزش‌های دفعی.

ذهن انسان به‌طور اتوماتیک چیزهای خوب را جذب و چیزهای بد را دفع می‌کند، ارزش‌های جذبی و ارزش‌های دفعی.

**ارزش‌های جذبی عبارتند از:** موفقیت، عشق، آزادی، شور و شمع، ماجراجویی، قدرت، صمیمیت، امنیت، بی‌نیازی، سلامت جسمی.

**ارزش‌های دفاعی عبارتند از:** افسردگی، خشم، شکست، ناکامی، احساس گناه، خفت و خواری، جواب رد شنیدن، انزوا، مسخره شدن. همان‌طور که قبلاً گفته شد تصمیم‌گیری چیزی جز تعیین ارزش‌ها نیست، این مساله بسیار حائز اهمیت است که ارزش‌های جذبی یا دفاعی مشخص شوند. متأسفانه بیشتر افراد از آن اطلاعی ندارند، اگر ترس از بیکاری بیشتر از لذت داشتن شغل جدید باشد، هرگز دنبال کار جدید نمی‌رویم. اگر از شخصی سوال شود، بالاترین ارزش جذبی او چیست، فرض کنیم بگویید "موفقیت" در پاسخ این پرسش که برای موفقیت به چه نیاز دارد "صمیمیت" را عنوان کند. بنابراین اول باید صمیمیت باشد تا موفقیت نصیبش شود.

یک مسئله بسیار مهم این است که بیشتر ارزش‌های جذبی را دوست داریم به رُخ دیگران هم بکشیم که الزاماً حس حسادت آن‌ها را نیز بر می‌انگیزیم، بنابراین ترس در ما به وجود می‌آید و اضداد آن‌ها خودشان را نشان می‌دهند. در مقابل موفقیت، ترس از شکست، در مقابل قدرت، ترس از ناتوانی، در مقابل بی‌نیازی ترس از نیازمندی. تنها چیزی را که بشر برای خودش می‌خواهد و نیاز به نشان دادن ندارد، آرامش و راحتی می‌باشد.

اگر چنانچه این موضوع را به ذهن بسپاریم، که می‌خواهیم آرامش داشته باشیم، روح خودش می‌داند برای آرامش باید از پله‌های صمیمیت، موفقیت و بی‌نیازی بگذرد و این کار را بدون تشویش و نگرانی انجام می‌دهد. پس دانستیم اولین شرط رسیدن به هدف داشتن هدف است. وقتی هدفی داشته باشیم، راهی هم برای رسیدن به آن پیدا خواهیم کرد. همان‌طور که قبلاً گفتیم اغلب کسانی که به اهداف خود

نمی‌رسند، به امکانات رسیدن به هدف، بیش از خود هدف فکر می‌کنند. بنابراین وقتی مشکلات زیاد شد دست از هدف برمی‌دارند و تصویر هدف در ضمیر روشن می‌ماند و هرگز در ضمیر باطن ثبت نمی‌گردد، که در این صورت به آن هم نخواهند رسید. بنابراین فقط به خواسته‌ای که در ضمیر باطن به ثبت رسیده است هدف می‌گویند.

### سه مرحله را تا رسیدن به هدف باید پیوسته در نظر داشت.

۱- **انتخاب هدف:** خیلی‌ها می‌دانند چه می‌خواهند، ولی کمتر هستند کسانی که، بدانند برای چه می‌خواهند. برای آنکه بدانیم آنچه را که می‌خواهیم برای چه می‌خواهیم، باید ارزش‌های جذبی و دفعی خود را به صورت کامل تشخیص دهیم. وقتی در دوران کودکی صحنه‌ای ناخوش آیند و ناراحت‌کننده از مادر داریم یعنی بعضی از رفتارهای او را دوست نداشته‌ایم به محض انجام آن از طرف همسرمان ناخودآگاه ناراحت شده و واکنش نشان می‌دهیم، باید بدانیم از چه چیز خوش‌مان می‌آید و از چه چیزهایی گریزان هستیم. اگر ارزش جذبی شما موفقیت، و ارزش دفعی، شکست باشد، ترس از شکست نمی‌گذارد موفق شوید.

۲- **ثبت هدف در ضمیر باطن:** اگر همیشه به هدف فکر کنیم، به‌سوی آن نیز جلب خواهیم شد. قبل از هر چیز باید مدتی فقط به هدف فکر کرد، بدون در نظر گرفتن امکانات و راه حل‌ها، یعنی همان احساس را داشته باشیم که گویی به هدف رسیده‌ایم. اگر همه امکانات فراهم شود، ذهن می‌پذیرد که به هدف خواهیم رسید. اگر چنانچه برعکس عمل کنیم، یعنی ذهن باور کند که به هدف رسیده‌ایم، امکانات را میسر می‌کند. ذهن انسان نمی‌تواند بین واقعیت و تصور فرق بگذارد

تصور تصادف یک موتر و یا دیدن آن، برای ذهن یکسان است.

### ۳- گرفتن تصمیم برای رسیدن به هدف و وارد عمل شدن:

به محض قبول مسئولیت، نیرویی که ما را باید به هدف برساند فعال می‌شود. همیشه باید از خود سوال کرد چه کار باید بکنم تا به هدفم برسم. بدین طریق ذهن را متوجه راه حل‌ها می‌کنیم. انتخاب هدف بسیار مهم است و اینکه چرا چنین هدفی را انتخاب کرده‌ایم، باید به دقت مورد توجه قرار گیرد. هدف‌های انگیزه‌ای نیروی درونی را فعال می‌کند. برای انتخاب هدف بعضی‌ها، ابتدا امکانات را سنجیده و بر مبنای آن هدف تعیین می‌کنند، به عنوان مثال: دانشجوی فارغ‌التحصیل فلان رشته با ۵۰۰۰ هزار افغانی استخدام می‌شود، درحالی‌که اگر راننده تاکسی شود بیش از ۱۰۰۰ هزار افغانی روزانه درآمد خواهد داشت. بعضی دیگر برعکس، ابتدا هدف را بر مبنای خواسته‌ها، توانایی‌ها و نیازها انتخاب کرده، سپس به دنبال امکانات می‌گردند. کسانی که می‌دانند چه می‌خواهند و برای چه می‌خواهند، ابتدا، هدف را تعیین می‌کنند و پس از ثبت آن در ضمیر باطن به دنبال امکانات می‌گردند. برای ثبت هدف در ضمیر باطن، باید خود را درحالتی حس کنیم که گویی به هدف رسیده‌ایم و آن قدر به آن فکر کنیم بدون در نظر گرفتن امکانات تا به قول معروف ملکه ذهن شود، به هدف مان خواهیم رسید. و یا اینکه شک و دودلی و تردید برای رسیدن به هدف کمتر و کمتر گردد. مرحله بعدی، حرکت به سوی هدف و استفاده از نیروی بیکرانی که خداوند در همه ما به ودیعه گذارده است، می‌باشد. چنین نیرویی، تنها زمانی فعال می‌شود که "تصمیم بگیریم." بیشتر افراد از بس تصمیم نگرفته‌اند، عضلات تصمیم‌گیری‌شان شل شده است! بعد از ثبت هدف

در ضمیر باطن، از عقل کمک بگیریم بنابراین باید، پیوسته از خود سوال کنیم: چه کار باید کرد تا به هدف رسید؟ مهم نیست چند سال دارید و تا کنون چه کرده‌اید، فقط کافیت تصمیم بگیرید. برای تعیین هدف و یا رسیدن به آن به چه چیز نیاز داریم؟ آیا تنها فکر کردن کافیت؟ آیا تنها عقل که تجربه و اندوخته ما، در زندگی کوتاه‌مان می‌باشد، می‌تواند مشکلات را حل کند؟ برای رسیدن به هدف، راه‌حل می‌خواهیم و روحیه‌ای قوی، که این راه را بیماییم. برای راه‌حل باید از عقل کمک گرفت و برای روحیه از روح. از کجا می‌توان این روحیه را به دست آورد؟ احساس، حالت روحی ما را بیان می‌کند. هم آهنگی بین عقل و قلب، خلاقیت می‌آفریند. بعضی‌ها، که این هم آهنگی را ندارند خودشان را به آب و آتش می‌زنند و در جهت خلاف مسیر رودخانه شنا می‌کنند. جای تعجب نیست اگر بعد از مدتی خسته و فرسوده شوند و دست از تحرك بردارند. سعی کنید از عقل و احساس یا روح برای حل مشکلات تان کمک بگیرید، با هیچ یک از آن‌ها به تنهایی، نمی‌توان موفق شد، اگر هم آهنگی بین عقل و قلب باشد، روح خودش مسیر را نشان می‌دهد. یک ضرب‌المثل افغانستانی می‌گوید: "بارکج به منزل نمی‌رسد" که البته منظور از بارکج، باری است که یک طرف آن عقل و طرف دیگر احساس و یا قلب می‌باشد و ذهن انسان پیوسته در حال سبک سنگین کردن آن می‌باشد. منظور از بارکج ناصداقتی نیست، خیلی‌ها صداقت دارند؛ ولی بارشان به منزل نمی‌رسد. اینان کسانی هستند، که از هماهنگی عقل و قلب برخوردار هستند. اگر در مقابل هدفی قرار گرفتیم، برای اینکه نیروی کافی جهت رسیدن به آن پیدا کنیم، همیشه باید این سوال را از خود کرد. اگر خداوند(ج) می‌خواست

راه حلی به من نشان دهد، "می‌توانستم به هدفم برسم؟" با چنین سوالی، نیروی درون خودمان را که از او نشأت گرفته است قوی‌تر می‌کنیم. اگر عقل ما، راه‌های رسیدن به هدف را بررسی و راه حلی پیدا نکند، دلیل بر آن نیست که بگوییم، راه حل دیگری برای رسیدن به هدف وجود ندارد. زندگی دائماً از شما می‌پرسد: از من چه می‌خواهی و آرزویت چیست؟

### فراموش نکنید که:

- هر احساسی که نسبت به خود دارید به دیگران منتقل می‌کنید.
  - هر طور که خودتان را می‌بینید دیگران هم شما را همان‌طور می‌بینند.
  - اگر خودتان را مقصر بدانید دیگران هم شما را مقصر می‌دانند.
  - اگر به خودتان دروغ بگویید دیگران هم به شما دروغ خواهند گفت.
  - اگر خودتان را آزار دهید دیگران هم شما را آزار خواهند داد.
  - اگر به احساس‌تان بها ندهید، هیچ‌کس به احساس‌تان بها نخواهد داد.
  - اگر با خودتان صادق باشید، دیگران هم با شما صادق خواهند بود.
  - اگر قدر خودتان را بدانید، دیگران هم قدر شما را خواهند دانست.
  - اگر خودتان را دوست بدارید، دیگران هم شما را دوست خواهند داشت.
- اگر انتظار افراد از شما زیاد شده است، بدان معنی است که انتظار

شما از خودتان زیاد شده است. تنها این نیست که بدانید جایگاه دیگران کجاست، شما شاید بتوانید با پایین‌ترین فرد یک موسسه تا بالاترین فرد، رابطه دوستی برقرار کنید و جایگاه هر یک را بدانید، اما اگر جایگاه خود را ندانید در زندگی به مشکل برخورد خواهید. باید همیشه منتظر فرصت‌ها باشید. سعی کنید بیشتر نیروی‌تان، صرف توسعه شود، نه آنکه آنچه را دارید حفظ کنید. هرگز در زندگی نگویید درآمد من ماهیانه، به عنوان مثال: بیست هزار افغانی است بر اساس آن باید نیازهایم را پوشش دهم، بلکه بگویید نیاز من یکصد هزار افغانی است " چکار باید کنم " که درآمد یکصد هزار افغانی شود؟ با این تفکر همیشه پیامی به ذهن خود می‌دهید که باید یکصد هزار افغانی درآمد داشته باشید.



## فصل چارم

### نامیدی

خودت را تسلیم نامیدی نکن؛ این امر تو را از گفت‌وگو با قلبت باز می‌دارد.

(پائولو کوئیلو)

در همین زمان‌های سرخوردگی، چالش و نامیدی است که انسان با یک جهش می‌تواند برای رهایی خود برنامه‌ریزی کند.

(ناپلیون هیل)

#### موضوعات شامل این فصل:

- احساس نامیدی و بی‌حوصلگی و علاج آن.
- ایمان به خداوند(ج).
- علل بروز این احساس در فرد.
- راهکارهایی برای حل این مشکل.

## احساس ناامیدی و بی‌حوصلگی و علاج آن

گاهی، اتفاق می‌افتد که در زندگی احساس خستگی می‌کنیم، همه چیز برای ما رنگ می‌بازد، چیزهایی که باید لذت بخش باشند دیگر برایمان جذاب نیستند، احساس می‌کنیم زندگی یک‌نواخت شده است. احساس می‌کنیم این آن زندگی نیست که بخاطر آن باید صبح از خواب بیدار شویم. دیگر از زندگی لذت نمی‌بریم. به‌راستی چه‌کار باید کرد؟ چه کنیم تا انرژی از دست رفته‌مان را به‌دست آوریم؟ چه کنیم تا از زندگی لذت ببریم؟ چه کنیم تا وقتی صبح از خواب بیدار می‌شویم با عشق و احساس تازه بودن مواجه شویم؟ ما قصد داریم در ادامه راجع به علت‌شناسی و درمان این احساس در خودمان نکاتی را خدمت‌تان تقدیم کنیم تا ان‌شاء الله با سعی و تلاش خودتان و بکارگیری صحیح این تکنیک‌ها در زندگی‌تان، تغییر را احساس کنید.

## ایمان به خداوند(ج)

نخست یادآور می‌شویم که ما انسان‌ها بر طبق نظام احسن خلقت به بهترین وجه ممکن آفریده شده‌ایم. به‌گونه‌ای که اگر بر طبق آموزه‌های اسلامی و الهی تفکر و رفتار کنیم بهترین احساس و رفتار را خواهیم داشت و حس تازگی و نشاط در زندگی خواهیم داشت.

اگر گوهر ایمان به خداوند را در زندگی خود پُررنگ کنیم، اگر خدا بهترین یار ما باشد. اگر در زندگی خدا را ببینیم، اگر برف، باران، آفتاب، خاک، ابر و درخت همه ما را به یاد خداوند بیاندازد، آن وقت خواهیم دید که همه چیز درعالم زیباست. برای هیچ‌کاری عجله نداریم؛ از هیچ اتفاقی آن‌قدرها ناراحت نمی‌شویم و این یعنی انسان مومن، که

هرکاری در زندگی حتی کارهای تکراری برایش لذت بخش است، زیرا همه در یک جهت پیش می‌روند و آن منبع زیبایی‌ها که زیبایی را آفریده؛ اوست خدایی که همه را آفریده و همه را دوست دارد. بنابراین بهترین راه برای تقویت نشاط در زندگی تقویت ایمان و احساس کردن خداوند در زندگی است.

### علل بروز این احساس در فرد:

۱. **شکست‌های پی در پی در زندگی:** یکی از علل احساس ناامیدی در زندگی، شکست و انتظار شکست می‌باشد. اگر شما همیشه انتظار شکست را داشته باشید و توانمندی‌های خود را باور نداشته باشید، احساس خوبی در زندگی نخواهید داشت.
۲. **یک‌نواختی در زندگی:** انسان فطرتاً زیبایی طلب بوده و دوست دارد با تنوع زندگی کند؛ چنانچه محیط زندگی یا فرایند زندگی یک‌نواخت باشد، روند تغییر و تبدل انرژی روانی با خلل مواجه می‌گردد. گاهی انسان به تغییرات اندکی در زندگی نیاز دارد. مثل گردش، تفریح و یا حتی تغییر چیدمان منزل.
۳. **عدم برآورده شدن نیازها:** رفع نیازها احساس لذت در زندگی را به دنبال دارد. در واقع نیازها به عنوان یکی از انگیزه‌های حیاتی هستند. اگر نیازها نبودند انسان در زندگی بسیاری از دلخوشی‌ها را از دست می‌داد و خیلی از فعالیت‌ها را ترك می‌کرد. حال این نکته نیز حائز اهمیت است که اگر نیازها به درستی و به موقع و متناسب پاسخ داده نشوند می‌تواند منجر به احساس سستی و بی‌حوصلگی در فرد شود.

۴. **کم بودن فعالیت‌های زندگی:** رکود و نداشتن مشغله کافی در زندگی و بیکاری و داشتن ساعات زیادی که نمی‌دانیم با چه فعالیت‌هایی آن را پُر کنیم و یا پُر کردن آن با فعالیت‌های غیر مفید و بی ارزش می‌تواند به احساس سستی و بی‌حوصلگی منجر گردد.

۵. **نداشتن عزت نفس و اعتماد به نفس:** اگر ارزش‌های وجودی خودتان را نشناسید و آن‌ها را باور نکنید راجع به خودتان و زندگی‌تان احساس خوبی نخواهید داشت. تنها انسان‌هایی احساس خوبی در زندگی دارند که احساس خوبی نسبت به خودشان دارند و خودشان را به عنوان انسانی خوب و کارآمد قبول دارند.

۶. **شغل نامناسب:** چنانچه کاری را انجام می‌دهید که به آن علاقه ندارید خیلی طبیعی است که از آن احساس لذت نکنید، و هنگامی که می‌خواهید به کار مشغول شوید بدترین احساس را داشته باشید، و همیشه در زندگی احساس خستگی کنید. دو چیز در زندگی باعث نیک بختی و احساس لذت در زندگی است: یکی همسر دلخواه و مناسب و دیگری شغل متناسب و دلخواه.

۷. **مناسب نبودن رشته تحصیلی:** اگر رشته تحصیلی شما مورد علاقه‌تان نباشد یا مطابق با استعدادهای شما نباشد، پیشرفت چندانی در آن رشته نخواهید داشت و تحصیل به مسئله بغرنج و عذاب‌آور تبدیل خواهد شد.

### راهکارهایی برای حل این مشکل

برای ایجاد هر تغییری در زندگی ابتدا انسان باید موقعیت فعلی زندگی خود را خوب بشناسد و سپس به علت شناسی آن پرداخته و با

یک تصمیم صحیح و اقدامی شجاعانه به تغییر و بهبود وضعیت دست بزند. شما نیز با توجه به راهکارهای زیر با توکل به خداوند (ج) به تغییر زندگی خود اقدام کنید:

۱. **تقویت ایمان:** عامل زیربنایی احساس و رفتار انسان ایمان به خداست. با ایمان به خداست که می‌توان سخت‌ترین کارها را انجام داد و از آن لذت برد. بنابراین راهکار لذت بردن از زندگی تقویت ایمان است.

۲. **برنامه‌ریزی منظم برای زندگی:** برای زندگی خود برنامه‌ریزی جامعی داشته باشید، که در برگرفته ساعاتی برای تحصیل یا اشتغال، کارهای شخصی، تفریحات سالم، عبادت، استراحت و غیره باشد. برنامه‌تان را بر روی برگه نوشته و آن را به دقت مورد اجرا قرار دهید و به هرگونه پیشرفت و موفقیت خود پاداش دهید. پاداش شما می‌تواند تحسین خود، رفتن به گردش، خوردن غذای مورد علاقه یا پرداختن به هرکار مورد علاقه‌ای باشد.

۳. **داشتن تفریحات سالم در زندگی:** به صورت هفتگی یک وعده غذایی را در دامان طبیعت بخورید.

۴. **باغچه کوچکی داشته باشید:** و در منزل از گلدان و گل استفاده نمایید.

۵. **تقویت روابط صمیمی و سازنده با دیگران:** همه ما انسان‌ها نیاز به محبت و پذیرش داریم و این محبت و پذیرش بیشتر از ناحیه دوستان ارضا می‌گردد. این ارضای نیاز است که احساس لذت و خوشی به انسان می‌بخشد. بنابراین ابراز وجود و پذیرشی که از یک دوست صمیمی حاصل می‌شود می‌تواند تأثیر زیادی بر احساس مثبت

ما در زندگی داشته باشد. پس سعی کنید اولاً دوستان خوبی انتخاب کنید؛ دوستانی که شما را به یاد خداوند بیدارزند و در شرایط سختی شما را رها ن سازند و همیشه یار و یاور و غمخوار شما باشند، و ثانیاً روابط خود را با آن‌ها بیشتر کنید.

۶. **شرکت در جمع و مباحث جمعی:** سعی کنید بیشتر در جمع باشید. البته جمعی که شما را تأیید کند نه اینکه طرد یا تحقیر کند.

۷. **به نماز اول وقت اهمیت ویژه‌ای بدهید:** و سعی کنید هر روز مقدار معینی قرآن بخوانید و در معنای آن تدبیر نمایید.

۸. **سعی کنید افکار منفی را از خود دور کنید و آن‌ها را با افکار صحیح جایگزین کنید:** به جای اینکه فکر کنید فردی ناتوان یا بد شانس هستید به این فکر کنید که کسانی هستند که شرایطشان از شما بدتر است. کسانی که از سرپناه محروم‌اند. کسانی که با خانواده معتاد درگیرند و یا درگیر مشکلات مالی هستند.

۹. **به صورت مرتب روزانه نیم ساعت ورزش کنید.**

۱۰. **سرگرمی‌های علمی و هنری داشته باشید:** و ساعاتی از روز را به کارهای مورد علاقه خود سپری کنید.

۱۱. **افکار تحقیرکننده را از خود دور کنید.**

۱۲. **در انجام رفتارهای اجتماعی کوچک و در محیط‌هایی که بیش‌تر احساس راحتی می‌کنید، فعال باشید:** این کار را از سلام کردن، احوال‌پرسی، جواب سلام دادن، نگاه کردن، تعارف کردن و تعارف شنیدن با اطرافیان و استادان در بیرون از صنف آغاز کنید و با تمرین به کارهای بزرگ‌تر و مهم‌تر گسترش دهید. البته این کارها در صورتی توصیه می‌شود که حمل برغرض ورزی نشود و زمینه از بین رفتن

آبروی انسان نگردد.

۱۳. تلاش کنید که در کارهای اجتماعی در محیط خانه، مکتب و دانشگاه مانند: بازی‌های دسته جمعی شرکت کنید و نقش فعالی را بپذیرید.

۱۴. تلقین مثبت را فراموش نکنید: به خود تلقین کنید که من از بقیه چیزی کم ندارم. خیلی نقاط مثبت دارم که خیلی از افراد ندارند. من نباید ترسی از حضور در جمع داشته باشم. همه کسانی که به راحتی در حضور استاد صحبت می‌کنند در توانایی‌ها و استعدادها با من هم‌تراز می‌باشند و جای نگرانی نیست.

۱۵. فهرستی از ده لغت یا عبارت که بیانگر ویژگی‌های مثبت شخصیت شما است: تهیه کنید و روزی چند بار آن‌ها را در قالب جمله کاملی بخوانید؛ مثلاً بگویید: «من باهوش هستم و...»

۱۶. هرگز خود را سرزنش نکنید.

۱۷. سعی کنید دوستانی خوب و مومن برای خود انتخاب کنید و ارتباطاتان را با این دوستان بیشتر کنید.





## فصل پنجم

### هدف و زندگی

هدف از زندگی، زندگی هدفمند است.

(رسول خان امین)

هنگامی که هدفمند زندگی می‌کنید، خرسندی و لذت بیشتری در هر کاری که می‌کنید، خواهید یافت.

(جک کانفلید)

#### موضوعات شامل این فصل:

- نقش هدف در زندگی.
- هدف چیست؟
- نگاه ویژه به اهداف.
- چهار ویژگی اهداف.

## نقش هدف در زندگی

آنچه انسان‌ها را از پا در می‌آورد، رنج‌ها و سرنوشت نامطلوب‌شان نیست؛ بلکه بی‌معنا شدن زندگی است که مصیبت‌بار است و «معنا» تنها در لذت و شادمانی نیست؛ بلکه در رنج و سختی‌های زندگی هم می‌توان معنایی یافت. اگر از زندگی خسته شده‌اید، اگر هر روز با یک آرزوی داغ برای انجام کاری از خواب بیدار نمی‌شوید، دلیلش این است که به اندازه کافی هدف ندارید.

## هدف چیست؟

هدف در لغت به معنای نشانه‌ای است که به‌سوی آن تیر پرتاب می‌کنند؛ اما در اصطلاح، هدف به معنای ایده و آرمانی است که تمام نیروها، افکار، احساسات و امکانات فرد را به‌سوی خود سوق داده و متمرکز می‌سازد. داشتن هدف به انسان کمک می‌کند تا به موقع شروع کند، در مسیر مناسب گام بردارد نیازهایش را می‌شناسد و برای رفع آن‌ها از تمام توان و انرژی‌اش استفاده کند. بزرگ‌ترین نیاز برای انسان بودن، درک معنا و مقصود زندگی است. «ویکتور فرانکل» در سال ۱۹۷۹ در دانشگاه هاروارد در بین دانشجویانی که در شرف دریافت مدرک فوق‌لیسانس مدیریت بازرگانی بودند، تحقیق و مصاحبه‌ای به عمل آمد در این تحقیق از آن‌ها سوال شده بود که آیا اهداف مشخصی در زندگی‌تان دارید؟ در صورت هدفمند بودن، آن‌ها را مکتوب کرده‌اید یا در ذهن‌تان است؟

آنالیز پاسخنامه دانشجویان به شرح زیر بود:

الف) ۳ درصد بیان کردند، برای ۱۰ سال آینده خود هدف داریم و آن

را روی کاغذ آورده‌ایم!

ب) ۱۳ درصد بیان کردند هدف مان را می‌دانیم؛ اما آن را مکتوب نکرده‌ایم.

ج) ۸۴ درصد نیز پاسخ دادند که هدفی نداریم!

بعد از ده سال، یعنی در سال ۱۹۸۹ تحقیقاتی بر وضعیت مالی همین دانشجویان انجام گرفت، نتایج حیرت‌آور و باورنکردنی بود! جمع درآمد گروه ۳ درصدی که برای آینده خود هدف مکتوب داشتند، ۱۰ برابر گروه ۹۷ درصد بقیه بود! جمع درآمد گروه ۱۳ درصد که هدف داشتند؛ ولی روی کاغذ مکتوب نکرده بودند، ۲ برابر گروه ۸۵ درصدی بود. "بی هدفی، قاتل انسان‌هاست".

### نگاه ویژه به اهداف:

۱. اهداف تصویری: اگر خودتان را در حال دریافت پاداش و جایزه به خاطر رسیدن به هدف‌تان تجسم کنید در حقیقت این يك هدف تصویری برای شماست. تصور کردن خودتان در حالیکه به خواسته مورد نظرتان رسیده‌اید، در شما ایجاد انگیزه می‌کند.

۲. اهداف مهارتی: برای انجام وظایفی که لازمه رسیدن به يك هدف تصویری هستند، نیاز به مهارت دارید. این مهارت‌ها همان اهداف مهارتی شما هستند.

۳. اهداف عادت‌ی: داشتن مهارت بدون اینکه تبدیل به عادت شده باشد، نتیجه‌ای دربر نخواهد داشت. مهارت‌های شما باید به صورت روزانه تکرار شوند تا برای شما تبدیل به عادت گردند.

برای مثال: اگر خودتان را در حالی تجسم کنید که به عنوان یکی از نفرت برتر کانکور انتخاب شده‌اید، برای رسیدن به این هدف، باید مهارت‌های مطالعه مؤثر، تندخوانی، مدیریت زمان و... را یاد بگیرید و در صورتی می‌توانید مهارت مطالعه کردن را به دست آورید که برای شما تبدیل به یک عادت روزانه شده باشد. دریابید که واقعاً چه چیزی می‌خواهید. این کار باعث می‌شود به جای اینکه به شکار پروانه‌ها بروید، به دنبال کشف معدن طلا باشید. "ویلیام مارسون"

### چهار ویژگی اهداف:

۱. متعالی باشد: یعنی هدف باعث رشد و پیشرفت ما گردد، نه موجب سقوط و انحطاط.
۲. به صلاح ما باشد: برای اینکه بدانیم هدفی به صلاح ما هست یا خیر؟ ۳ فاکتور مهم وجود دارد. ۱- تایید خدا و عقل؛ ۲- مقدر بودن؛ ۳- رعایت اولویت.
۳. اهداف باید منطقی و به دور از خیال‌بافی باشد: نکته؛ گاهی ممکن است که محتوای خواسته ما عملی نباشد. به عنوان مثال: شما با این که یک فرد افغانستانی هستید، علاقه‌مندید تا رییس جمهور امریکا شوید. گاهی اوقات نیز زمان رسیدن به اهداف تان عملی نیست. مثلاً شما تازه این کتاب را فرا گرفته‌اید و می‌خواهید فردا نفر اول کانکور شوید. البته ویژگی شماره سه به این معنی نیست که برای اهداف خود محدودیت تعیین کنید برعکس اهداف شما باید بسیار بزرگ بوده و برای تعیین هدف‌های بزرگ هیچ دلهره‌ای به خود راه ندهید. در واقع هیچ‌وقت کسی که تمام آرزویش مدیریت یک فروشگاه ۲ نفره است صاحب یک کمپنی با ۲۰۰ هزار کارگر نمی‌شود. به یاد

داشته باشید، هدایا و عطایای پروردگار، به اندازه انتظار شخص است.

۴. **اهداف دقیق و دارای کیفیت و کمیت باشد:** در واقع هر چیزی که دارای ابهام باشد به نتیجه رسیدن آن، مشکوک است. ما در گزینش اهداف مان به ۲ نکته ضروری باید دقت کنیم:

الف) دقت در بیان جزئیات هدف؛

ب) دقت در بیان زمان مطلوب دسترسی به هدف.

هر چقدر هدف خود را با جزئیات و کیفیات بیشتری توصیف کنید، در واقع به ضمیر ناخودآگاه خود فرمان داده‌اید که برای رسیدن به آن، چه امکاناتی لازم است و چه مسیرهایی باید پیموده شود.

تعیین زمان دسترسی نیز باعث می‌شود که هر چقدر زمان به انتها می‌رسد، تلاش ما بیشتر شود. اگر هدف بزرگی را به هدف‌های کوچک‌تر تبدیل کرده و برای رسیدن به هر یک از آن‌ها زمان تعیین کنید با رسیدن به هدف‌های کوچک‌تر و واسطه‌ای در شما يك شور و نشاطی ایجاد می‌شود که باعث می‌گردد با انرژی و پتانسیل بیشتری به سوی اهداف بزرگ‌تر حرکت کنید. نکته: حداقل زمان دسترسی به هدف‌های کوچک، يك ماه است. حداکثر زمان دسترسی به هدف‌ها کوچک، يك سال است. کسی که نیرو و توان خود را بکارگیرد، به خواسته خود می‌رسد.



## فصل ششم

### ده پرسش برای پیدا کردن هدف نهایی

هدف نهایی زندگی تان را با پرسیدن این ۱۰ پرسش پیدا کنید؛ اگر نمی دانید هدف زندگی تان چیست؟

اگر نمی دانید به کجا می خواهید برسید؟ اگر نمی دانید چرا حالا این جا، در این مرحله از زندگی هستید؟

کاملاً طبیعی است؛ زیرا مکانیزم هدف جویی شما فعال شده و از شما تقاضای هدف می کند. اکثر مردم بدون فعال شدن مکانیزم هدف جویی شان، یک زندگی معمولی، متوسط و بی روح را زندگی می کنند تا بمیرند؛ اما شما فرق دارید. هر انسانی، در ذهن اش مکانیزمی وجود دارد، که ناخودآگاه او را به سمت اهدافش هدایت کند. افرادی که در زندگی احساس سردرگمی می کنند، دقیقاً به علت نداشتن هدف مشخص است، و یا به طور مثال: اگر فردی به هدفی که خواسته، دست پیدا می کند، با اینکه به چیزی که خواسته رسیده، در کمال تعجب بی انگیزه می شود، مایوس می شود؛ زیرا به هدفی که خواسته رسیده، حال ذهن اش هیچ هدف دیگری را در او پیدا نمی کند؛ اما خبر خوب اینکه اگر در زندگی سردرگم شدید، شانس این را دارید که به اهداف بزرگی که در ذهن دارید دست پیدا کنید. برای این منظور می توانید به همین

روال زندگی‌تان را ادامه دهید تا کم‌کم هدف‌تان را پیدا کنید؛ اما اگر نمی‌خواهید منتظر بمانید، در این فصل ۱۰ پرسش مهم را می‌خوانید، که پاسخ آن‌ها دقیقاً به شما کمک می‌کند به هدف اصلی زندگی‌تان پی ببرید.

۱. **آیا کاری را که دوست دارم انجام می‌دهم؟** شاید پاسخ این پرسش کیفیت کل زندگی‌تان را مشخص کند. آیا خانواده‌تان را دوست دارید؟ دوستان؟ کار؟ تفریح‌تان چطور؟ گذران وقت‌تان را چی؟ اگر کاری را که دوست ندارید؛ اما انجام می‌دهید، احتمالاً راه اشتباهی را پیش گرفتید... بهتر است تغییرش دهید. همین حالا.

۲. **آیا افرادی که اطرافم هستند، برایم اهمیت دارند؟** یکی از مهم‌ترین کلیدهای پیدا کردن هدف نهایی زندگی، افرادی هستند که در زندگی شما وجود دارند. خانواده، دوستان، همکاران، حتی مشتریان‌تان! اما اگر این افراد در زندگی‌تان وجود دارد؛ اما برای شما بودن یا نبودن آن‌ها اهمیتی ندارد، ممکن است به هدف نهایی‌تان ضرر بزند؛ زیرا این افراد دقیقاً می‌توانند نقش سوخت مکانیزم هدف‌جویی شما را تهیه کنند.

۳. **از جایی که هستم راضی‌ام؟** به تمام جنبه‌های زندگی‌تان توجه کنید. آیا با کارهایی که کردید خوشحال هستید؟ آیا در مسیری از زندگی حرکت می‌کنید که می‌خواهید؟ اگر نه، چه کاری برای تغییر مسیر می‌توانید انجام دهید؟ مقایسه زندگی خودمان با دیگران بد نیست، بعضاً رقابت مثبتی را ایجاد می‌کند؛ اما اگر داشته‌های مان را با داشته‌های دیگران مقایسه کنیم ممکن است از نظر روحی ضرر زیادی



بهترین مقایسه و اندازه‌گیری خوشبختی این است: آیا کاری را انجام می‌دهیم که می‌خواهیم و در مسیری حرکت می‌کنیم که از ماجراجویی در آن مسیر لذت می‌بریم؟

۴. **آیا می‌توانم بیشتر تلاش کنم؟** همیشه جای تلاش بیشتر وجود دارد؛ هیچ سقفی برای تلاش در مسیر موفقیت وجود ندارد. یکی از بهترین راه‌های پیدا کردن هدف نهایی زندگی‌تان، حل مشکلی است که از آن رنج می‌برید. برای مثال، در گروه، سازمان، جامعه‌ای که هستید، تغییر چه چیزی می‌تواند شما را شاد کند؟ آن را پیدا کنید، وارد گروهی شوید که در حل آن مشکل فعالیت می‌کنند و شروع به فعالیت برای حل مشکلی کنید که حل شدن آن باعث خوشحال شدن‌تان می‌شود.

۵. **آیا احساس رضایت می‌کنم؟** اکثرمان رضایت از زندگی را وابسته به کار، یا مادیاتی که داریم، می‌دانیم. اگر کارمان را دوست نداریم، از زندگی راضی نیستیم... اگر خانه مقبول، موترگران قیمت، درآمد بالا و ... نداریم، احساس می‌کنیم شکست خورده‌ای؛ اما این‌ها معیار صحیحی برای سنجش رضایت نیستند. بهتر است واقعی‌تر به زندگی‌مان نگاه کنیم و با توجه به ملاک‌های خودمان موفقیت یا شکست زندگی خودمان را بسنجیم.

۶. **چطور می‌خواهم در خاطر دیگران بمانم؟** دوست دارید دیگران چه چیزی از شما برای همیشه بعد از شما به خاطر داشته باشند؟ چه چیزی می‌خواهید در این جهان تغییر دهید تا نام‌تان جاودانه شود؟ شاید فکر کنید آن قدر فرد مهمی نیستید که تغییری در این جهان شکل دهید؛ اما مهم نیست، فقط تصور کنید. تصور کردن کلید حل

بسیاری از مسایل است.

۷. **چه چیزی خوشحالم می‌کند؟** اگر نمی‌دانید چه چیزی شما را خوشحال می‌کند، اشکالی ندارد... در عوض برای شروع از خودتان بپرسید: چه چیزی شما را ناراحت می‌کند؟ اذیت می‌کند؟ دوست ندارید؟ سپس برای اقدام شروع کنید درست در جهت عکس حرکت کنید و به دنبال کارهایی بروید که شما را خوشحال می‌کند.

۸. **امروزم را چطور می‌بینم؟** هنگام بیدار شدن در صبح، چطور زندگی‌تان را شروع می‌کنید؟ دید شما نسبت به امروز، رابطه مستقیمی با دید شما نسبت به زندگی‌تان دارد. اگر روزتان را با افکار منفی شروع کنید، ناخودآگاه افکار مثبت دفع می‌شوند. دیدگاه‌تان را نسبت به روزهای‌تان تغییر دهید، مثبت شروع کنید. برای مثال: هنگام صبح، تا ظهر به خود تلقین کنید امروز اتفاق خوبی برای من خواهد افتاد... شاید تعجب کنید دقیقاً اتفاق خوبی برای‌تان رخ خواهد داد.

۹. **آیا فرد مؤثری هستم؟** همیشه می‌توانید برای این دنیا فردی مؤثر باشید؛ اما اینکه چه کاری می‌خواهید انجام دهید، داستان دیگریست. قرار نیست فردی باشید که فقر از این دنیا ناپدید می‌کند و یا مربی زندگی باشید که زندگی دیگران را متحول کنید. شما با یک درخت کاشتن هم می‌توانید فرد مؤثری باشید. با یک لب‌خند زدن هم می‌توانید روز یک نفر را بسازید. با محبت کردن هم می‌توانید قلب کسی را به دست آورید.

۱۰. **منتظر چی هستم؟** خوب... منتظر چی هستید؟ شروع کنید.

## فصل هفتم

### ساختار هدف‌ها

همه می‌خواهیم زندگی موفق‌تری داشته باشیم و به همین منظور هم تلاش فراوانی به کار می‌بریم. به‌طور قطع شما در زمره‌ی افرادی هستید که لایق موفق شدن هستید و لیاقت دستیابی به دستاوردهای عظیم زندگی را دارید؛ زیرا فقط افراد موفق و افرادی که دارای تفکر موفق هستند، به دنبال مطالب موفقیت هستند. به افراد عادی دوربرخود نگاه کنید. این افراد که قادر نیستند به موفقیت‌های باارزشی برسند، غالباً یا افراد شکست خورده‌ای هستند که به‌ندرت وقت خود را صرف مطالعه‌ی مفید می‌کنند و یا اصلاً با کتاب و مطالعه قهر هستند. در این کتاب با یادگیری روند هدف‌گزینی، زمینه برای کشیدن نقشه‌ای اصولی برای زندگی‌مان فراهم شده است. در ساختار هدف‌ها خواهیم دید که بعضی از آن‌ها کلی و برخی جزئی هستند. بعضی از هدف‌ها، اجزای یک هدف دیگر هستند مانند زینه و پله‌های یک زینه. وقتی هدف‌های زیر مجموعه‌ی هدف‌های دیگر را شناختیم، به تفکیک و ترتیب اصولی و زمانی آن‌ها، بر اساس نیاز اجرای هدف‌ها خواهیم پرداخت. هدف‌ها از لحاظ ساختاری در سه گروه جای می‌گیرند:

- ۱- هدف‌های بلندمدت؛
- ۲- هدف‌های میان‌مدت؛
- ۳- هدف‌های کوتاه‌مدت.

**۱- هدف‌های بلندمدت:** این هدف‌ها نهایت رویاها، پیشرفت‌ها و درجات موفقیتی هستند که آرزوی آن‌ها را داریم. هدف‌های بلندمدت هر فرد، نمای کلی زندگی او را بیان می‌کنند و خط سیر او را در این جهان نشان می‌دهد. هدف‌های بلندمدت، حاصل زندگی شخصی را نشان می‌دهند و چهارچوب عملکرد او را مشخص می‌کنند. نقش هدف‌های بلندمدت در هدف‌یابی، همان نقش اسکلت و استخوان‌بندی در بدن است که سایر اجزاء خود را با آن منطبق می‌کنند. سایر هدف‌ها هم باید خود را با این هدف هماهنگ کنند. بعد از انتخاب هدف‌های بلندمدت و تعیین قطعی آن‌ها، عمل انتخاب تخیلات جدید بر مبنای این هدف‌ها صورت می‌گیرد و ما به استناد به این هدف‌ها سایر تخیلات را حتی در مواردی که ممکن است خیلی هم به آن‌ها تعلق خاطر داشته باشیم، کنار می‌گذاریم و آن‌ها را فدای این هدف‌ها خواهیم کرد. به همین دلیل است که می‌گوییم افراد موفق هر کاری را که دوست دارند، انجام نمی‌دهند. هدف‌های میان‌مدت و هدف‌های کوتاه‌مدت زیر مجموعه و اجزای هدف‌های بلندمدت هستند و دستیابی به هدف بلندمدت را ممکن می‌سازند. شما باید مدتی را در سکوت و آرامش سپری کنید. از قید و بند زمان و مکان رها شوید و در آسمان خیال پَر بکشید و در زندگی آن‌قدر پیش بروید تا پایان آن را ببینید. ببینید از زندگی‌تان چه می‌خواهید، می‌خواهید در زندگی چگونه باشید؟ این عمل در زندگی شما تأثیر بی‌مانندی خواهد گذاشت. دست به کار شوید. اولین قدم آن است که باید مشخص کنید که در چه زمینه‌هایی می‌خواهید به موفقیت نایل شوید.

## آشنایی با زمینه‌های مختلف اهداف.

۱. **شغلی:** زمینه شغلی، تمام رویاهای شما را در مورد حرفه دلخواه‌تان شامل می‌شود: یافتن کار، کارآمدتر شدن، ارتقای سطح شغلی، دریافت مجوز، تأسیس شرکت، برپا کردن کارگاه، افتتاح کارخانه، استقلال شغلی و... .
۲. **مالی:** زمینه مالی، تمام رویاها و خواسته‌های شما را در مورد مسایل مالی شامل می‌شود: مقدار پس انداز، مقدار سرمایه، مکان یا نوع سرمایه‌گذاری، مقدار درآمد سهام و... .
۳. **خانوادگی:** زمینه خانوادگی، شامل تمام رویاهای شما در مورد یک کانون گرم است: ویژگی‌های خانواده، تعداد فرزندان، اصلاح اشتباهات خود در خانواده، فعال‌تر کردن خانواده، افزایش برنامه خانوادگی و... .
۴. **علمی:** زمینه علمی، شامل تمام رویاهای تحصیلی و مطالعاتی شما می‌شود: یادگیری زبان خارجی، کمپیوتر، ورود به رشته‌ای دانشگاهی، مطالعه‌ی آزاد در زمینه‌ی خاص، تحقیق روی مطلب مورد نظر و... .
۵. **روحي و روانی:** زمینه روحی و روانی، شامل تمام رویاها و علاقه‌های شما می‌شود: تغذیه روح با کمک به دیگران بدون چشم‌داشت، شرکت در مراسم مذهبی، عبادت و... .
۶. **اجتماعی خیرخواهانه:** زمینه اجتماعی خیرخواهی شامل تمام رویاهای شما در مورد کمک شما به دیگران و جامعه می‌شود: دوستان تازه، شرکت در امور خیریه، خدمت به هموع و... .

۷. **جسمانی:** زمینه جسمانی شامل تمام رویاهای شما در مورد جسم‌تان می‌شود: لاغر شدن، چاق شدن، از بین بردن نقاط ضعف جسمانی، ایجاد تناسب اندام، ایجاد نقطه قوت در بدن (قوی کردن قلب)، ... .

۸. **شخصیتی:** تمام رویاها یا نیازهای شما در مورد ویژگی‌های شخصیتی را در بر می‌گیرد: صداقت، وفاداری، اعتماد به نفس، اراده‌ی قوی، خونسردی، قدرت رهبری، بلند پروازی، مسئولیت‌پذیری، افزایش کارایی، احترام به خود، تمرکز، انرژی، پشتکار، تحرک، سخن‌دانی و سخنرانی در جمع، نظم شخصی، ... .

۹. **اجتماعی عالی:** زمینه اجتماعی شامل تمام رویاها و علائق شما در مورد آثار اجتماعی عمل‌تان می‌شود: آثاری که از خود به یادگار می‌گذارید... انسان موجودی است با ابعاد مختلف مادی و معنوی که باید در زمینه‌های مختلفی رشد کند. در این قسمت شما را با ۹ زمینه هدف‌گذاری تا حدودی آشنا کردیم. شما هم می‌توانید به این تعداد اضافه یا کم کنید. این زمینه‌ها که در این جا برای آشنایی شما و برنامه‌ریزی روی آن، به آن‌ها اشاره کردیم، مانند قطعات مکمل یک پیکر می‌باشند که در کنار هم و با هم دارای معنی می‌شوند. پس از آشنایی با زمینه‌های مختلف، حالا نوبت انتخاب زمینه‌هایی است که می‌خواهید در آن‌ها فعالیت کنید فقط عجله نکنید و بعد از تفکر و بررسی، انتخاب کنید و بنویسید.

## تعیین راوی

ما در زندگی خود و در هر زمینه از فعالیت‌های مان، شخصی را می‌شناسیم که به ما نزدیک است و ما را در ارتباط با آن موضوع به خصوص خوب می‌شناسد و می‌تواند بیانگر حالت‌های ما در آن زمینه خاص باشد. به این افراد راوی می‌گوییم. به‌طور مثال:

- راوی خانوادگی می‌تواند همسرتان باشد تا بگویید در خانواده چگونه‌اید و اصولاً خانواده شما چگونه است؟ چه دستاوردهایی داشته است؟ چه ویژگی‌هایی داشته است؟ در صورت مجرد بودن، راوی خانوادگی می‌تواند پدر، مادر و یا فردی مانند آن‌ها باشد.
- راوی مالی می‌تواند شریک شما، حسابدارتان یا فردی مانند آن‌ها باشد.
- راوی شغلی می‌تواند رئیس‌تان، کارمندان‌تان، همکاران‌تان یا فردی مانند آن‌ها باشد.
- راوی علمی می‌تواند هم‌درس شما در دوران تحصیل، همکار علمی شما، استاد راهنمای شما، دوست مطالعاتی شما و فردی مانند آن‌ها باشد.
- راوی روحی می‌تواند کسی باشد که با شما در این نوع فعالیت‌ها همکاری می‌کند و یا فردی مشابه آن‌ها.
- راوی اجتماعی خیرخواهانه می‌تواند مسئول یا رابط بنیاد خیریه، وکیل‌تان در این زمینه یا فردی مانند آن‌ها باشد.
- راوی جسمانی می‌تواند هم باشگاهی، مربی یا دوست در این زمینه یا فردی مانند آن‌ها باشد.

- راوی شخصیتی می‌تواند همسر، دوست یا همکار شما و یا فردی باشد که شما را خوب می‌شناسد.
- راوی اجتماعی عالی همان مردم جامعه هستند.

حالا وقت آن است که برای هر زمینه‌ی فعالیت یک راوی انتخاب کنید. دقت کنید که این راوی‌ها فرضی هستند و می‌توانند اصلاً وجود خارجی داشته باشند. شما فقط در هر زمینه یک شخص را در ذهن خود بسازید چه وجود خارجی داشته باشد، چه نداشته باشد. تا در مرحله بعدی علت این کار را بازگوکنم راوی هر زمینه انتخاب کنید. تا این جا مثل کشاورزی که زمین زراعی را شخم زده و آماده کرده است تا بذر بکارد، شما هم زمینه‌ی لازم را برای هدف‌یابی صحیح بر اساس درونی‌ترین خواسته‌ها و ارزش‌های‌تان فراهم کرده‌اید و حالا وقت کاشتن بذر هدف فرا رسیده است. در مکانی کاملاً آرام و ساکت قرار بگیرید. جایی که عاملی برای برهم زدن تمرکز حواس‌تان نباشد و در آرامش و آسودگی به تفکر پردازید. در این حال با توجه به مطالب و نکاتی که خواهیم آورد، بدون هیچ محدودیتی در آسمان خیال پرواز کنید و پس از آن تمام تخیلات‌تان را مکتوب کنید در غیر این صورت، زحمت‌تان بیهوده خواهد بود.

امروز چه روزی از چه ماهی و از چه سالی است؟...../...../.....  
 بیست سال و سه روز دیگر، مورخ ...../...../..... خواهد بود.

**یادداشت:** به هیچ عنوان قبل از نوشتن ایده‌های‌تان، در مورد آن‌ها قضاوت نکنید. فقط ایده‌های‌تان را مکتوب کنید. بخوانید، فکر کنید، تجسم کنید و مکتوب کنید. حالا زمان عمل است شروع کنید. در تاریخ بیست سال و سه روز دیگر هستید به یک مجلس سوگواری می‌روید.



همه در حال سوگواری و عزاداری هستند. به میان آن‌ها بروید و به حرف‌های‌شان گوش کنید. بیشتر دقت می‌کنید، متوجه می‌شوید که این مجلس سوگواری خود شماست که در بیست سال بعد برپاست. راوی‌های اهداف‌تان را ببینید. در میان راوی‌های خود بروید و ببینید هر کدام شما را چگونه وصف می‌کنند و شما را چگونه فردی می‌دانند؟ بدون هیچ محدودیتی فکر کنید. در دوران حیات خود به هر چه می‌خواستید رسیده‌اید. دوست دارید آن‌ها شما را چگونه توصیف کنند؟ حرف‌هایی را که می‌خواهید راوی‌های منتخب درباره‌ی شما بزنند، بنویسید.

### دقت کنید.

- شما دوست دارید آن‌ها شما را چگونه توصیف کنند نه آنکه آن‌ها چگونه می‌گویند.
  - دوست دارید راوی شغلی شما را چگونه توصیف کند؟
  - دوست دارید راوی علمی شما را چگونه توصیف کند؟
  - دوست دارید راوی خانوادگی شما را چگونه توصیف کند؟
  - دوست دارید راوی شخصیتی شما را چگونه توصیف کند؟
  - دوست دارید راوی ..... شما را چگونه توصیف کند؟
- شما تا حالا، خواسته‌های درونی خود را بیان کرده‌اید و اکنون می‌توانید هدف‌های بلندمدت خود را با پرورش خواسته‌های‌تان به دست آورید. هدف‌هایی درونی که بر اساس درونی‌ترین ارزش‌های شما طراحی شده است و می‌توان یک عمر را روی آن سرمایه‌گذاری کرد.

## ۲- هدف‌های میان‌مدت: هدف‌های بلندمدت، هدف‌های

دوری هستند که در دید رس انسان نمی‌باشند و اگر از اول بخواهیم به آن‌ها چشم بدوزیم، مشکلات زندگی به ما تلقین می‌کند که این هدف‌ها مانند سرابی در پیش روی ماست و در نتیجه از نیمه‌ی راه باز می‌گردیم و همه زحمت‌هایی که در این راه کشیده‌ایم به علاوه عمری که صرف آن کرده‌ایم، از بین می‌رود. هدف‌ها باید قابل حصول و در دیدرس باشند در غیر این صورت، بذر ناامیدی در ذهن انسان کاشته می‌شود و ریشه‌های آن قدرت حرکت و عمل را از وی سلب می‌کند. پس چه باید کرد؟ آیا هدف‌های بلندمدت مضر هستند؟ قطعاً پاسخ این پرسش منفی است؛ زیرا این استفاده‌ی غلط از این هدف‌هاست که مضر است و نه خود آن‌ها.

**یادداشت:** ما نمی‌توانیم به تنهایی یک تخته سنگ بزرگ را جابجا کنیم؛ اما زمانی آن را به قطعات کوچک قابل حمل تقسیم کنیم، می‌توانیم هر قطعه را به راحتی حرکت دهیم و پس از حمل هر تکه، نفسی تازه کنیم. یکی از اصول هنر موفقیت پس از انتخاب هدف‌های بلندمدت تقسیم آن‌ها به هدف‌های کوچک‌تر است. این امر موجب می‌شود پس از دستیابی به اولین قسمت آن، شور و نشاط همراه با امید برای تحقق کل هدف (اهداف بلندمدت) به شخص دست بدهد.

### چقدر عالی است اگر:

همان‌طور که شاگردان ممتاز را در پایان یک سمستر تشویق می‌کنند، ما هم خود را به مناسبت دستیابی به هر هدف میان‌مدتی تشویق کنیم و پاداشی در نظر بگیریم تا با یک احساس خوب و سرشار از نیرو به تلاش برای دستیابی به هدف ادامه دهیم. به این مثال بیشتر دقت کنید:

تصور کنید که در مقابل یک ساختمان صد طبقه ایستاده‌اید که باید به طبقه‌ی صدم بروید. به طرف لفت می‌روید و متوجه می‌شوید که لفت خراب است! چه حالی به شما دست می‌دهد چه فکری به سراغ شما می‌آید؟ "باید بالا بروم یا نرم؟ رهاش کن برمی‌گردم" ممکن هم هست که چند پله یا طبقه را بالا بروید و به خاطر خستگی، قیدش را بزنید و برگردید. باز هم تصور کنید که در پای لفت هستید. وقتی متوجه خراب بودن آن می‌شوید، ناگهان یادتان می‌افتد در طبقه‌ی دوم کاری دارید یا دوست و آشنایی هست که می‌توانید او را با ببینید. حالا چه می‌کنید؟ حتماً به طرف طبقه‌ی دوم حرکت می‌کنید. در طول مسیر یادتان می‌افتد که در طبقه‌ی چهارم هم کاری دارید. پس از انجام کارتان در طبقه‌ی دوم، به سوی طبقه‌ی چهارم حرکت می‌کنید. در بین راه یادتان می‌افتد که در طبقه‌ی ششم هم... بعد از مدتی حرکت دوطبقه دوطبقه متوجه می‌شوید که تعداد زیادی از طبقات را پشت سر گذاشته‌اید؛ اما تعدادی هم که شاید کم نباشد، در مقابل شماست. چه می‌کنید؟ اگر تفکر بازنده‌ها بر شما حاکم باشد، به طبقه‌هایی که طی کرده‌اید، هیچ توجهی نخواهید داشت و فقط عزای بالا رفتن از طبقات باقیمانده را می‌گیرید؛ اما تفکر برنده‌ها این است همیشه به آنچه دارند فکر می‌کنند (طبقه‌های طی شده) و برای دستیابی به آنچه که ندارند و می‌خواهند، برنامه‌ریزی و تلاش می‌کنند. رسیدن به طبقه‌ی صدم همان هدف اصلی و بلندمدت ماست که برای قابل دستیابی نمودنش، آن را دوطبقه، دوطبقه تقسیم می‌کنیم. در طراحی هدف‌های میان‌مدت که فقط پس از انتخاب و هدف‌گزینی بلندمدت معنی پیدا می‌کند، فرض برای رسیدن به هدف بلندمدت قرار می‌دهیم و تصور می‌کنیم که به آن موقعیت دلخواه

رسیده‌ایم. حالا ببینیم که چه راهی را تا به حال (رسیدن به هدف‌های بلندمدت) طی کرده‌ایم و چه مراحل (میان مدت‌ها) را پشت سر گذاشته‌ایم.

### نکته‌ی بسیار مهم

اصلاً نیازی نیست که شما دقیقاً تمام مراحل را که تا بیست سال دیگر باید طی کنید، بدانید.

- اولاً شما با توجه به اطلاعات و امکانات امروز فکر می‌کنید که فردا بسیار متحول خواهد شد.
- ثانیاً عالم به علم غیب نیستید که دقیقاً بدانید در آینده چه پیش می‌آید.

پس هدف‌های میان‌مدت را چگونه طراحی کنیم. در مثال ساختمان صد طبقه، شما می‌دانستید که باید به طبقه‌ی صدم بروید و چه کارهایی را انجام دهید؛ اما در پایین ساختمان فقط می‌دانستید که باید به طبقه‌ی دوم بروید و از آنجا به طبقه‌ی چهارم و نه بیشتر و در خصوص جزئیات بعدی در بین راه تصمیم گرفتید. منظورم این است که شما در طراحی هدف‌های میان‌مدت فقط آن "میان مدتی" را می‌شناسید که در آن حضور دارید (یا بزودی وارد آن می‌شوید) و "میان مدت" بعدی آن را. به اطلاعات بیشتری نیاز ندارید. در واقع، این دو "میان مدت" قسمت کوچکی از هدف بلندمدت شماست که در یک جهت شما را به سوی هدف اصلی هدایت می‌کند.

## یک ویژگی هدف‌های میان‌مدت

هدف‌های میان‌مدت بعد از به دست آمدن، حذف می‌شوند، به طور مثال: فردی برای رسیدن به هدف‌های شغلی و مالی می‌خواهد استخدام شود. "میان‌مدت" کنونی، پیدا کردن محل استخدام و طی کردن مراحل قبل از استخدام است که بایستی برای آن، برنامه‌ریزی و عمل کرد و زمانی که برنامه‌ریزی این "میان‌مدت" روی غلتک افتاد، "میان‌مدت" بعدی یعنی شناسایی نیازهای شغلی و قابلیت‌های لازم برای حفظ شغل مطرح است.

### حالا به این دو نکته دقت کنید:

۱. زمانی که شما استخدام می‌شوید، "میان‌مدت" قبلی حذف شده است و دیگر به مراحل آن کاری ندارید و آن را تمام شده می‌دانید. اگر شما به "میان‌مدت" جدید فکر نکنید و روی آن برنامه‌ریزی لازم را انجام ندهید مثل بسیاری از افراد در ابتدا خوب کار می‌کنند؛ اما پس از مدتی قابلیت‌های خود را از دست می‌دهند و اخراج می‌شوند، خواهید شد. هدف‌های میان‌مدت مانند موشک‌هایی هستند که منبع سوخت آن‌ها چند قسمت است و هر قسمت بعد از تمام شدن، از دنباله موشک جدا شده و قسمت بعدی را فعال می‌کند. حالا تصور کنید که سوار بر موشکی با همین ساختار هستید. منبع سوخت ما مصرف و سپس حذف می‌شود؛ اما ناگهان متوجه می‌شوید که منابع سوخت باهم هماهنگ نیستند و منبع سوخت قبلی حذف شده است، منبع جدید را فعال نکرده است. چه حالتی به شما دست می‌دهد؟ چه اتفاقی می‌افتد؟

۲. در زمان طراحی هدف‌ها باید "میان مدت" کنونی را با "میان مدت" بعدی هماهنگ کنیم و "میان مدت" بعدی را برنامه‌ریزی نماییم. شما زمانی که در یک "میان مدت" هستید، باید به فکر "میان مدت" بعدی هم باشید تا آماده‌ی ورود به "میان مدت" شوید. منظورم این است که هم به فکر اجرای کامل و دقیق "میان مدتی" که در آن حضور دارید، باشید و هم از نظر ذهنی وارد "میان مدت" بعدی شوید (آینده نگری). پس ما از هدف‌های میان مدت برای کوچک کردن هدف‌های بلندمدت استفاده می‌کنیم تا به این ترتیب هدف‌های بلندمدت را قابل حصول‌تر سازیم.

۳- **هدف‌های کوتاه مدت:** هدف‌های کوتاه مدت، واحدهای اجرایی هدف‌ها هستند (دلیل کارهای روزانه) هدف‌های کوچکی که در پس‌اعمال روزانه‌ی ما نهفته است، هدف‌های کوتاه مدت هستند که ما را به هدف‌های "میان مدت" نزدیک می‌کنند. پس می‌توان به اختصار گفت: هدف‌های کوتاه مدت کارهای روزمره‌ی ما هستند که ما را به هدف "میان مدت" می‌رسانند و هرکاری که در جهت هدف‌های "میان مدت" ما نیست و ما را به هدف‌های خود نزدیک‌تر نمی‌کند، انجام آن چیزی جز "اتلاف وقت" و "هدر دادن پول" نیست.

اگر هدف‌های بلندمدت را به یک ساختمان چند طبقه و "میان مدت"‌ها را به طبقه‌های آن تشبیه کنیم، هدف‌های کوتاه مدت هم مثل پله‌هایی هستند که در طول طبقه‌ها (میان مدت‌ها) طی می‌کنیم تا به بالا برسیم. در همین مثال واضح است که اگر حرکت ما در جهت طی کردن طبقه‌ها به سمت بالا نباشد، مثلاً حرکت به سوی پایین باشد یا

روی یک بازوی پله دایم در حال بالا و پایین رفتن باشیم و یا روی یک پله "درجا" بزنیم و... حرکت و تلاش ما جز خستگی حاصل دیگری نخواهد داشت و به طبقه‌ی بالا نخواهیم رسید.

### حالا مقایسه کنید:

ممکن است شما در طول روز دائماً در حال فعالیت و تکاپو باشید؛ اما به نتیجه دلخواه نرسید. عمل کردن و فعالیت شرط لازم در یک زندگی موفق است؛ زیرا دستیابی به هدف با کوشش و تلاش ممکن خواهد بود و دقیقاً به همین دلیل است که افراد موفق جمله‌ی اهل عمل بوده و هستند و همت خویش را روی عمل‌شان متمرکز می‌کنند. این درحالی است که بازنده‌ها در دریایی متلاطم از آرزوها و اوهام غوطه‌ورند. برندگان خواسته‌های‌شان را با تلاش و کوششی هدف‌دار دنبال می‌کنند؛ ولی بازندگان آن‌ها را در عالم خیال می‌جویند؛ زیرا تخیل نیازی به زحمت کشیدن و کار کردن ندارد. اگر تلاش و کوشش ما دارای جهت روشن و مشخص نباشد، بی نتیجه می‌ماند. جهت‌دار بودن فعالیت‌های انسان، شرط لازم و کافی برای موفقیت اوست. راستش را بخواهید، تمام مطالبی که خوانده‌اید، تمام فعالیت‌های ذهنی که در هدف‌یابی تا این جا متحمل شده‌اید، برای "جهت‌دار کردن" کارهای روزمره‌ی شما یعنی دستیابی به یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های برندگان و بازندگان بوده است. به اطراف خود نگاه کنید. همه، خواسته‌های زیادی دارند. عده‌ی زیادی هم به شدت فعالیت می‌کنند. پس چرا عده‌ی کمی نتیجه می‌گیرند؟ چیست تفاوتی که ایجاد تفاوت می‌کند؟ شما هدف‌های بلندمدت خود را ترسیم کرده‌اید و آن‌ها را به "میان

مدت‌های " لازم تقسیم‌بندی کرده‌اید، نتیجتاً کارهای روزمره‌ی خود را با معیار و جهت‌گیری خاصی انتخاب و انجام می‌دهید و یک خط سیر معلوم را در راستای هدف بلندمدت تان تا نیل به آن، ادامه می‌دهید. به‌طور مثال: خود را در نظر بگیرید که در یک منطقه از شهر که پر از کوچه‌های بن‌بست و فرعی‌های زیاد و به هم پیوسته است، در حرکت هستید. اگر در کوچه‌های فرعی حرکت کنید و تصمیمی برای رسیدن به محل خاصی نداشته باشید، هر چقدر هم که با پشتکار ساعت‌های متمادی از این کوچه به آن کوچه بروید، چیزی جز خستگی، عاید شما نمی‌شود و به جایی نمی‌رسد؛ اما اگر مکان مخصوصی را در نظر داشته باشید و در رفتن به هر کوچه و خیابان و طی کردن آن، هدفی را دنبال می‌کنید ( نزدیک‌تر شدن به مکان مورد نظر)، در بدو ورود به هر کوچه از خود سوال می‌کنید: "آیا در جهت مسیر من است؟" در ذهن خود مسیر حرکت را مجسم می‌کنید و نقش این کوچه یا خیابان را بررسی می‌کنید. اگر ببینید کوچه بن‌بست است و یا در جهت دیگری غیر از هدف مورد نظر شماست، آن را انتخاب نمی‌کنید. هر قدر مشتاق رسیدن به مکان مورد نظر باشید، سعی می‌کنید راه کوتاه‌تری را انتخاب کنید. از افراد وارد به محل حرکت خود، سوال می‌کنید که این کوچه یا خیابان به کجا می‌رسد و یا می‌پرسید برای رسیدن به مکان مورد نظرتان از چه مسیری باید استفاده کنید. سعی می‌کنید با سرعت و دقت مسیر را طی کنید تا هم زودتر به مقصد برسید و تصادف یا سانحه‌ی دیگری برای شما مشکل ایجاد نکند و متوقف‌تان نکن؛ اما فرد بی‌هدف این‌طور نیست. او در بدو ورود به هر کوچه اگر خوشش بیاید، وارد می‌شود و اگر خوشش نیاید، می‌گذرد. در ابتدا که دارای انرژی است،



"بیهوده خوش" است و از چیزهای اطرافش لذت می‌برد. خانه‌های قشنگ، موترهای پارک شده و ... اما کمی که خسته شد، از زمین و زمان ایراد می‌گیرد و غُر می‌زند. این مثال را در نظر داشته باشید و آن را با تفاوت "برنده‌ها" و "بازنده‌ها" مقایسه کنید. "برندگان" برای انجام هر کاری، هدف‌های خود را تجسم می‌کنند و از خود می‌پرسند: "نقش این عمل در به موفقیت رساندن من چیست؟ آیا در راستای هدف‌های من هست؟ تأمین‌کننده‌ی چه خواسته‌هایی است؟ آیا ارزش انجام دادن دارد؟" و سوال‌هایی از این دست که بیانگر هدف‌گذاری کوتاه‌مدت آن‌هاست. اما "بازندگان" برای انجام دادن هر کاری به دنبال "آسانی" می‌گردند. اگر خوش‌شان بیاید و حال داشته باشند انجام می‌دهند و اگر نه به قولی بی‌خیالش می‌شوند. شما در کدام دسته جای می‌گیرید؟ "برندگان" یا "بازندگان؟" واقع بین باشید و به خودتان دروغ نگویید. باور کنید فقط به نفع خودتان است. لذت می‌برم اگر شما هم از افرادی باشید که مصمم می‌شوند این تفاوت ساده را در خود ایجاد کنند و در مقابل سختی‌ها و مشکلاتی که در ابتدای هر کار جدید پیش می‌آید، مقاومت کنند تا تفاوت‌های عظیم و لذت بخشی که آرزوی شما را دارند، در زندگی‌شان به وجود آورند.

### طراحی زندگی موفق

اگر تا اینجا علاوه بر خواندن دقیق فصل‌ها، با استفاده از راهنمای‌ها و روش‌های ارائه شده هدف‌یابی کرده باشید، طراحی زندگی موفق، جمع‌بندی مطالب گفته شده خواهد بود. به علاوه چند نکته‌ی مؤثر. شما که هدف‌گذاری کرده‌اید و می‌خواهید فعالیت را

شروع کنید با این سوال روبه‌رو می‌شوید که از کجا باید شروع کنید و چه کارهایی را بایستی انجام دهید؟ برای رسیدن به پاسخ این سوال‌ها باید موقعیت کنونی خود را درک کنید که این یکی از دستاوردهای جدول طراحی زندگی موفق است. پس از این مرحله، می‌توانید موانع قبل از رسیدن به آن، شناسایی کنید و فکری برایش بکنید. در طراحی زندگی موفق باید از آخر به اول بیاییم تا بتوانیم نحوه عملکرد خود را در زندگی مشخص کنیم. دقیقاً مانند: طراحی یک ساختمان یا وسیله‌ی دیگری که ابتدا فرض را بر ساخته بودن و دارا بودن ویژگی‌های مورد نظر می‌گذارند و سپس برای رسیدن به آن، برنامه و طرح می‌دهند.

## فصل هشتم

### مراحل هدف‌گذاری مؤثر

زودتر از آنچه فکرش را می‌کنید به خواسته‌های تان دست پیدا کنید! به نظر من موفقیت یعنی تعیین اهداف. فقط وقتی زندگی شما زیبا و پُر بار می‌شود که دقیقاً و به‌وضوح برای خودتان مشخص کنید چه می‌خواهید. پس از هدف‌گذاری، برنامه و پلان طراحی کنید و هر روز از زندگی تان را صرف کارکردن بر روی این برنامه و تحقق آن کنید. ناپلئون هیل می‌گوید: "نخستین و اصلی‌ترین دلیل شکست و ناکامی انسان‌ها این است که برنامه‌های ناکارآمد خود را با برنامه‌های جدید و نتیجه‌بخش جایگزین نمی‌کنند".

#### مراحل هدف‌گذاری مؤثر عبارتند از:

۱- **خواسته‌ها و ایده‌آل‌های تان را برای هر برهه‌ی زمانی از زندگی تان دقیقاً مشخص کنید:** ابتدا با ایده‌آل سازی شرایط زندگی تان شروع کنید. یعنی همه چیز را به بهترین شکل ممکن و آن‌طور که واقعاً دوست دارید باشد تصور کنید. به این فکر کنید که برای کسی که می‌خواهید باشید، برای چیزهایی که می‌خواهید داشته باشید یا انجام دهید هیچ محدودیتی وجود ندارد. تصور کنید که برای تحقق هدف و خواسته‌تان، هر چقدر که می‌خواهید پول و وقت دارید، یک

عالم دوست و آشنا دارید که هوای شما را دارند، و تحصیلات عالی و تجربه‌ی مورد نیاز را هم دارید. تصور کنید که عصایی جادویی در دست دارید و می‌توانید با یک حرکت آن، زندگی‌تان را از لحاظ هر چهار مورد زیر، در بهترین شرایط خود قرار دهید. اگر زندگی‌تان در هر یک از این حوزه‌ها عالی و بی نقص باشد، چه شکل و کیفیتی پیدا خواهد کرد؟

۱. **درآمد:** امسال، سال آینده و ظرف پنج سال آینده دوست دارید چقدر درآمد داشته باشید؟

۲. **خانواده:** دوست دارید چه نوع و سبک و کیفیتی از زندگی را برای خود و خانواده‌تان فراهم کنید؟

۳. **سلامتی:** اگر وضعیت سلامتی شما در بهترین حالت و کیفیت خود قرار بگیرد، چقدر با اکنون تفاوت خواهد داشت؟

۴. **دارایی‌های خالص:** در طول مدت زمانی که مشغول به کار هستید یا خواهید بود، قصد دارید چقدر پس‌انداز و دارایی برای خودتان جمع و ذخیره کنید؟

**یادداشت:** همین حالا خیلی سریع، ظرف ۳۰ ثانیه، ۳ هدف خود را که بیشتر ارزش و اهمیت را برای‌تان دارند بنویسید. صرف‌نظر از اینکه جواب شما به این روش «لیست فوری» چه باشد، می‌توان گفت که این روش تصویر دقیق و شفاف‌ی از خواسته‌های واقعی زندگی شما به دست می‌دهد.

۲- **اهداف‌تان را بنویسید:** اهداف‌تان را به صورت مکتوب داشته باشید. منظورم این است که آن‌ها را حتماً در جای بخصوصی بنویسید. اهداف‌تان باید واضح و شفاف باشند و با جزئیاتی کامل و قابل

ارزیابی مشخص شده باشند. شما باید اهداف‌تان را به شکلی مکتوب کنید که گویی قرار است به شرکتی بسیار دورتر از خودتان سفارش بدهید هدفی را که برای‌شان ارسال می‌کنید بسازند و تولید کنند. بنابراین سعی کنید توضیحی که درباره‌ی اهداف‌تان می‌نویسید از هر لحاظ کامل و جامع و شفاف باشد. جالب است بدانید که تنها ۳ درصد مردم اهداف خود را می‌نویسند و بقیه‌ی مردم برای این ۳ درصد کار می‌کنند!

### ۳- برای خودتان مهلت (ضرب‌العجل) مشخص کنید: ذهن

ناخودآگاه شما از این ضرب‌العجل به عنوان نیروی ترغیب‌کننده و الزام‌آور استفاده می‌کند تا شما را برای دست به کار شدن و تحقق اهداف‌تان به شکلی خودآگاه و ناخودآگاه و براساس برنامه‌ای که برای اهداف‌تان تعیین کرده‌اید ترغیب کند. اگر هدف شما به حدی بزرگ و جامع است که امکان تحقق یک مرحله‌ای آن وجود ندارد، آن را به چند مرحله تقسیم و برای هر مرحله ضرب‌العجل جداگانه تعیین و تعریف کنید. اگر قصد دارید به استقلال مالی دست پیدا کنید، شاید لازم باشد هدفی ۱۰ یا ۲۰ ساله تعریف کنید و بعد، آن را به چند مرحله تقسیم کنید، هر سال، یک مرحله و برای هر مرحله برنامه‌ای جداگانه تعیین کنید و بدین ترتیب مشخص خواهد شد که هر سال چقدر باید پس‌انداز و چقدر باید سرمایه‌گذاری کنید. چنانچه به هر دلیلی نتوانستید به هدف‌تان در بازه‌ی زمانی مشخص شده دست پیدا کنید، کافی است ضرب‌العجل تازه‌ای را برایش تعیین کنید. هیچ هدف نامعقولی نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ بلکه این ضرب‌العجل‌ها هستند که نامعقول و نسنجیده و بدون حساب و کتاب تعیین می‌شوند.

**۴- موانعی را که برای تحقق اهدافتان باید پشت سر بگذارید شناسایی کنید:** چه باعث شده که تا به حال به اهدافتان نرسید؟ نظریه‌ی محدودیت‌ها: همیشه یک محدودیت یا مانع وجود دارد که مشخص می‌کند شما باید با چه سرعتی به اهدافتان برسید. این مانع و محدودیت در مورد خود شما شامل چه مواردی است؟ قانون ۸۰/۲۰ با موانع و محدودیت‌ها مرتبط است و بر اساس آن‌ها تعریف می‌شود. دقیقاً ۸۰ درصد از موانعی که شما را از دستیابی به اهداف و آرزوهایتان باز می‌دارند، در درون خود شما هستند! این ۸۰ درصد شامل نداشتن مهارت، کیفیت یا دانش و معلومات خاص است. فقط ۲۰ درصد از موانعی که بر سر راه تحقق اهداف شما قرار دارند، ماهیت بیرونی دارند. بنابراین همیشه ابتدا از خودتان شروع کنید.

**۵- همه‌ی اطلاعات، دانش و معلومات و مهارت‌هایی را که برای تحقق اهدافتان نیاز خواهید داشت شناسایی کنید:** مخصوصاً مهارت‌هایی را که یادگیری‌شان باعث می‌شود در حوزه‌ی تخصصی‌تان جزو ۱۰ درصد بهترین‌ها باشید شناسایی کنید و فرا بگیرید. کشف بزرگ: مهارت کلیدی‌ای که در آن بیش از دیگر مهارت‌ها ضعف دارید، تعیین‌کننده‌ی سقف درآمد و میزان کامیابی شما در دستیابی به موفقیت است. اگر در زمینه‌ی مهارتی که در آن ضعف دارید و بیشتر از دیگر مهارت‌ها مانع پیشرفت شماست [اما به آن علاقه دارید] کار کنید، پیشرفت بیشتری را تجربه خواهید کرد.

سؤال مهم: آن کدام مهارت است که اگر آن را فرا بگیرید، به‌طور مستمر آن را بکار بگیرید و به بهترین شکل روی آن مسلط و متخصص

شوید، بزرگ‌ترین تأثیر مثبت را روی زندگی‌تان خواهد گذاشت؟ این مهارت هر چه که هست، آن را درجایی بنویسید، برایش برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهید و هرروز با تمرکز و اشتیاق پیگیرش باشید.

## ۶- مشخص کنید که برای دستیابی به هدف‌تان، به مساعدت

**و همکاری چه کسانی نیاز پیدا خواهید کرد:** فهرستی از همه‌ی کسانی که برای تحقق هدف‌تان در زندگی باید در کنارشان یا با مساعدت آن‌ها کار کنید. از اعضای خانواده‌تان شروع کنید و همه‌ی آن‌هایی که به همکاری و حمایت آن‌ها نیاز خواهید داشت مشخص کنید. در این فهرست، نام رییس‌تان، همکاران‌تان و رده‌های پایین‌تر شرکت یا محل کارتان را نیز بگنجانید. به‌خصوص نام مشتریانی را که برای فروش و درآمدزایی از محل فروش کالا/خدمات‌تان و دستیابی به درآمد مورد نظرتان به حمایت‌شان نیاز خواهید داشت فهرست کنید. وقتی فهرست کسانی را که به کمک و حمایت‌شان نیاز خواهید داشت تهیه کردید، فقط از خودتان بپرسید «موفقیت من برای آن‌ها چه منفعتی دارد؟» قرار نیست برای موفق شدن و رسیدن به خواسته‌های‌تان، فقط از دیگران «بگیرید» باید دست‌دهنده و سخاوتمند هم داشته باشید. و در مسیری که در پیش می‌گیرد، به منافع کسانی که هوای شما را دارند بی‌توجه نباشید. برای تحقق اهداف بزرگ، به کمک و حمایت خیلی‌ها احتیاج پیدا خواهید کرد. در زمان و مکان خاصی از زندگی‌تان، حضور مؤثر فردی کلیدی و مهم می‌تواند تفاوت چشم‌گیری را موجب شود. موفق‌ترین آدم‌ها کسانی هستند که می‌توانید بزرگ‌ترین شبکه‌ی ارتباطی را با دیگران تشکیل دهند و آن را حفظ کنند و در چهارچوب این شبکه‌ی اجتماعی و ارتباطی، هم خودشان از کمک و

حمایت دیگران نفع می‌برند و هم به آن‌ها نفع می‌رسانند و این‌یک ارتباط دوسویه است.

## ۷- فهرستی از همه‌ی کارهایی که برای دستیابی به

**هدف‌تان باید انجام دهید تهیه کنید:** در این فهرست، تمام موانعی که باید پشت سر بگذارید، تمام دانش و مهارت‌هایی که باید فرا بگیرید و در آن‌ها رشد کنید، و همچنین همه‌ی کسانی که به همراهی و همکاری آن‌ها نیاز خواهید داشت بگنجانید. به تک تک قدم‌هایی که فکر می‌کنید برای دستیابی به هدف‌تان باید بردارید توجه کنید و در فهرست‌تان بیاورید. همین‌طور که ایده‌های جدیدی به ذهن‌تان می‌رسند، آن‌ها را به فهرست‌تان اضافه کنید تا درنهایت فهرست جامع و کاملی داشته باشید. وقتی همه‌ی کارهایی را که برای دستیابی به هدف‌تان باید انجام دهید فهرست‌وار تنظیم می‌کنید، متوجه خواهید شد که دستیابی به آن بسیار راحت‌تر از چیزی است که فکر می‌کردید. سفرهای چند هزار فرسنگی هم با برداشتن اولین قدم شروع می‌شوند. بلندترین دیوارهای جهان هم با روی هم گذاشتن خشت‌های کوچک ساخته می‌شوند.

## ۸- فهرست‌تان را به‌صورت یک برنامه منسجم تنظیم کنید.

این کار را از طریق تنظیم کردن قدم‌ها و مراحل‌ی که بر اساس ترتیب و اولویت مرتب شده‌اند انجام دهید: منظورم از ترتیب این است که کدام‌یک از کارها باید قبل از کارهای دیگر انجام شوند و این توالی دقیقاً مشخص شود. اولویت یعنی اینکه چه‌کاری از بیشترین درجه‌ی اهمیت برخوردار است و چه‌کاری از اهمیت کمتر.

بر اساس قانون ۸۰،۸۰/۲۰ درصد از نتایجی که به دست می‌آورید، به واسطه‌ی ۲۰ درصد از کارهایی که انجام می‌دهید حاصل می‌شوند.



قانون ۸۰/۲۰ می‌گوید که وقتی ۲۰ درصد از زمان خود را در ابتدای کار صرف برنامه‌ریزی برای هدف‌تان می‌کنید، به ۸۰ درصد از زمان و تلاش عملی که صرف دستیابی به هدف‌تان می‌کنید می‌آرزد و ارزشی معادل آن دارد. بنابراین برنامه‌ریزی اهمیت بسیاری دارد.

**۹- برای خودتان یک برنامه تنظیم کنید و فهرست‌تان را به مجموعه‌ای از کارهایی که برای تحقق تمام و کمال هدف‌تان باید انجام دهید به صورت مرحله به مرحله درآورید:** وقتی که هدفی را برای خودتان ترسیم کنید و یک برنامه‌ی دقیق و حساب شده هم در کنارش، آن وقت احتمال تحقق این هدف را تا ۱۰ برابر، و حتی تا ۱۰۰۰ برابر افزایش داده‌اید. از قبل، برای هرروز، هر هفته و هرماه‌تان برنامه‌ریزی داشته باشید. در ابتدای هرماه، برای کل آن ماه برنامه‌ریزی کنید. هر جمعه، برای هفته‌ی بعدتان برنامه‌ریزی کنید. برای هرروزتان از شب قبل برنامه‌ریزی کنید. هرچه دقیق‌تر و مفصل‌تر برای کارهای‌تان برنامه‌ریزی کنید، در زمان کمتر، بازدهی و نتیجه‌ی بیشتری عایدتان خواهد شد. قانونی که در اینجا حاکم است این است که به ازای هر ۱ دقیقه‌ای که صرف برنامه‌ریزی می‌شود، ۱۰ دقیقه در مرحله‌ی اجرا صرفه جویی زمانی خواهد شد. این یعنی اینکه شما به ازای سرمایه‌گذاری زمانی‌ای که برای برنامه‌ریزی روزانه، هفتگی و سالیانه می‌کنید، نفع و سودی ۱۰۰۰ درصدی دریافت می‌کنید.

**۱۰- انتخاب کنید که در برنامه‌ی روزانه‌تان، چه کاری از بالاترین درجه اهمیت و اولویت برخوردار است:** با استفاده از قائده‌ی ۸۰/۲۰ اولویت‌های خودتان را در فهرستی که تهیه کرده‌اید مشخص کنید. از خودتان بپرسید: «اگر قرار باشد فقط یکی از کارهایی

را که در این لیست آمده انجام بدهم، کدام یکی از همه مهم‌تر است؟»  
کنار کاری که جواب شما به این سوال است، یک عدد اقرار دهید. بعد  
از خودتان بپرسید: «اگر بتوانم یک کار دیگری از کارهایی که در این  
لیست آمده انجام بدهم، آن کار دیگر چی می‌تواند باشد که بعد از  
انجامش حس کنم از وقتم بیشترین استفاده را کردم؟»

در کنار این کار در فهرست‌تان یک عدد ۲ قرار دهید. این سوال را  
مدام از خودتان بپرسید: «با انجام کدام کارهایی که در این فهرست  
آمده، می‌توانم بیشترین استفاده را از وقتم ببرم؟» تا اینکه بالاخره به ۷  
تا از مهم‌ترین کارهای فهرست‌تان برسید که بر اساس توالی و ترتیب  
انجام کار و اولویت‌ها مشخص شده‌اند. یک سوال دیگر هم می‌توانید  
از خودتان بپرسید: «اگر فقط بتوانم در تمام طول روز فقط یک کار  
انجام بدهم، کدام یکی از کارهای در لیست، به کار و اهدافم ارزش و  
اعتبار بیشتری می‌دهد و برای دستیابی به آن کمک بیشتری می‌کند؟»

### ۱۱- عادت کنید فرد منضبطی باشید: وقتی توانستید مهم‌ترین

کار را در فهرست‌تان مشخص کنید، با اراده و پشتکار روی آن کار  
متمرکز شوید تا بالاخره به صورت ۱۰۰ درصد انجام و تکمیل شود. اینکه  
بدون انحراف از مسیر و بدون حواس‌پرتی بتوانید مهم‌ترین کار را در  
فهرست‌تان پیدا و تعیین کنید و روی آن متمرکز شوید، نتیجه و دستاورد  
تلاش‌تان را دو یا سه برابر خواهد کرد، هم به لحاظ کمی و هم به لحاظ  
کیفی. مدیریت متمرکز، یکی از قدرتمندترین و مؤثرترین روش‌ها و  
فن‌های مدیریتی است. این شیوه‌ی مدیریتی بدین معناست که وقتی شما  
کار منتخب خود را در جهت دستیابی به هدف‌تان شروع می‌کنید، از  
هرگونه حواس‌پرتی و انحراف از مسیرتان خودداری کنید و تا انجام

تمام و کمال آن کار، پیگیرش باشید. وقتی که عادت کنید که هر کاری را که شروع می‌کنید، حتماً تمامش کنید، دو، سه و حتی ۵ برابر بیشتر از مردم به نتیجه‌ای که می‌خواهید می‌رسید.

**۱۲- از اهداف‌تان تصویرسازی ذهنی انجام دهید:** تصویری شفاف، واضح، زنده، هیجان‌انگیز و احساس برانگیز از اهداف‌تان در ذهن‌تان شکل بدهید، به طوریکه گویی قبلاً تحقق پیدا کرده و به واقعیت مبدل شده‌اند. به اهداف‌تان از زاویه‌ای نگاه کنید که گویی همین حالا هم به آن‌ها دست یافته‌اید. خودتان را در شرایطی تصور کنید که این هدف‌تان تحقق پیدا کرده و شما دارید از دستاوردهای آن لذت می‌برید. اگر هدف‌تان خریدن موتر مورد علاقه‌تان است، تصور کنید داخل آن نشسته‌اید و رانندگی می‌کنید. اگر هدف‌تان رفتن به تعطیلات خاصی است، همین حالا خودتان را در آن موقعیت و آن فضا مجسم کنید. اگر هدف‌تان خرید خانه‌ای زیباست، خودتان را درحالی تصور کنید که آن خانه را خریده‌اید و در خانه‌ی دلخواه‌تان زندگی می‌کنید. همین‌طور که دارید تصویرسازی ذهنی انجام می‌دهید، چند لحظه‌ای را هم صرف تمرکز و ایجاد شکل احساسات و هیجان‌اتی کنید که در صورت به‌دست آوردن خواسته و تحقق اهداف‌تان به شما دست خواهند داد. وقتی تصویر ذهنی‌تان را با یک حس ترکیب می‌کنید، این ترکیب تصویری-حسی تأثیر به مراتب عمیق‌تری بر روی ذهن ناخودآگاه و ذهن ماورایی و برتر شما خواهد گذاشت.

تصویرسازی ذهنی شاید قدرتمندترین و مؤثرترین قوای ذهنی موجود و شناخته شده است که می‌تواند به شما در دستیابی به اهداف‌تان در زمانی بسیار کوتاه‌تر از آنچه فکرش را می‌کنید کمک کند. وقتی ترکیبی

از اهداف واضح و ارزشمند را با ترکیبی از تصویرسازی ذهنی و احساس آفرینی همراه می‌کنید، در واقع باعث فعال‌سازی ذهن ماورایی و برتر خود می‌شوید. ذهن برتر شما، با قدرت مضاعفی که از این ترکیب تصویری-احساسی به دست می‌آورد، هر مشکلی را که بر سر راه دستیابی شما به اهداف‌تان به وجود بیاید، برطرف خواهد کرد. ذهن برتر شما، قانون جاذبه را فعال می‌کند و باعث جذب افراد، شرایط، موقعیت‌ها، ایده‌ها و امکاناتی به زندگی‌تان می‌شود که به شما در دستیابی کوتاه‌مدت به اهداف‌تان کمک می‌کند.

**۱۳- تمرینی برای تعیین اهداف:** یک برگه کاغذ سفید بردارید و در بالای صفحه کلمه‌ی «هدف‌ها» را درشت بنویسید و در کنارش تاریخ روز را بنویسید. خودتان را به نوشتن حداقل ۱۰ هدف مهمی که می‌خواهید طی یک سال آینده یا بیشتر به دست بیاورید ملزم و متعهد بدانید. همه‌ی هدف‌های‌تان را با «کلمه‌ی من» شروع کنید. شما مجاز هستید که فقط از کلمه‌ی من استفاده کنید. به دنبال کلمه‌ی «من» از فعلی استفاده کنید که حالت دستوری و امری داشته باشد، دستوری که، ذهن خودآگاه و هوشیار شما به ذهن ناخودآگاه یا ناهوشیار شما می‌دهد. اهداف‌تان را در زمان حال (با استفاده از افعال زمان حال، و نه آینده) توصیف کنید، گویی که همین حالا هم اتفاق افتاده و تحقق پیدا کرده‌اند. اگر هدف‌تان این است که تا سال هزار و سیصد و فلان، فلان مقدار درآمد داشته باشید، باید بگویید: «من آن قدر افغانی تا آخر سال هزار و سیصد و فلان، به دست می‌آورم.»

اگر هدف‌تان خریدن موتر جدید است، باید بگویید: «من تا تاریخ فلان، پشت فرمان موتر فلان ... رنگ و مدل ... نشستم و رانندگی

می‌کنم.»

باز هم تأکید می‌کنم که همیشه اهداف‌تان را به گونه‌ای توصیف کنید که گویی تحقق پیدا کرده‌اند، به آن‌ها دستیافته‌اید و همین حالا جزو واقعیت‌های زندگی‌تان شده‌اند. این ذهنیت باعث فعال‌سازی ذهن ناخودآگاه و ذهن برتر شما می‌شود تا با استفاده از نیروی خود، واقعیات بیرونی زندگی شما را دست‌خوش تغییر و تحول کنند، به شکلی که با دستورات درونی شما منطبق و هماهنگ باشند.

#### ۱۴- اصلی‌ترین و قطعی‌ترین هدف‌تان را تعیین کنید: وقتی

نوشتن ۱۰ هدف اصلی‌تان انجام شد، از خودتان پرسید: «اگر می‌توانستم یک عصای جادو دستم بگیرم و یکی از این ۱۰ هدف را ظرف ۲۴ ساعت آینده برآورده کنم، کدام یکی از این ۱۰ هدفی که نوشتم، بیشتر از بقیه روی زندگی من تأثیر عمیق می‌گذاشت.» دور هدفی که جواب این سوال شماست خط بکشید. سپس این هدف را در بالاترین نقطه‌ی برگه‌ی سفید دیگری یادداشت کنید.

## خلاصه

قبل از اینکه دست به کار شوید، ابتدا به خودتان قول بدهید که هر اتفاقی که بیفتد، به برنامه‌تان متعهد خواهید ماند و دست از کار و تلاش بر نخواهید داشت. پافشاری همان انضباط فردی است در لباس عمل. هر بار که سماجت و مداومت نشان می‌دهید و برناکامی‌ها و ناامیدی‌های اجتناب‌ناپذیری که مانع‌تان می‌شوند، مسلط می‌شوید و بر آن‌ها غلبه می‌کنید، بهتر، حرفه‌ای‌تر و قوی‌تر می‌شوید. شخصیت عمیق‌تر و قدرتمندتری پیدا می‌کنید و اعتماد به نفس و عزت نفس‌تان هم بالا می‌رود. هدف شما در نهایت این است که «مهارناپذیر» شوید دقیقاً مشخص کنید که به دنبال چه هستید. آن را روی کاغذ بیاورید. برایش برنامه‌ریزی کنید. هر روز روی برنامه‌تان کار کنید. اگر این پروسه را بارها و بارها تکرار کنید تا بعد از مدتی به شکل عادت درآید، خواهید دید که در عرض چند هفته یا چند ماه به دستاوردهایی خواهید رسید که دیگران در عرض چندین سال به آن‌ها دست پیدا می‌کنند. از همین امروز دست به کار شوید!

## فصل نهم

### شانزده نکته تا رسیدن به هدف

همان‌طور که انرژی متمرکز در اشعه لیزر می‌تواند فولاد را برش کند، توانایی شما در تشخیص مهم‌ترین عامل موفقیت‌تان، در هر وضعیتی، شما را قادر می‌کند تا در هرکاری به بالاترین ستون موفقیت برسید. امروزه شاید ما در بهترین عصر در تاریخ بشر به سر می‌بریم. تاکنون هرگز برای این تعداد زیاد مردم تا این حد فرصت و امکانات برای رسیدن به اهداف وجود نداشته است. میزان رفاه، طول عمر مفید، انتخاب گسترده و ثبات جهان از نظر صلح و کامیابی تا این حد بی سابقه است. در ضمن ترکیب انفجار اطلاعات و فناوری در سال‌های اخیر از یک طرف و تشدید رقابت در کلیه زمینه‌ها از طرف دیگر باعث ایجاد شتاب در سرعت تحولات شده است، روز به روز کارها بیشتر و وقت کمتر می‌شود. به نظر می‌رسد وظایف و مسئولیت‌ها مدام در حال افزایش است و هرگز در شبانه روز وقت کافی برای انجام تمام کارها وجود ندارد. این فصل گامی است برای پیش بردن شما در موفقیت کاری‌تان و این که در عین حال وقت بیشتری برای فعالیت‌های شخصی داشته باشید. شما در می‌یابید چطور توانایی‌های‌تان را بشناسید و چگونه از آن‌ها در حوزه‌های جدید استفاده کنید و بتوانید پاسخی برای این سوال داشته باشید که: «حقیقتاً می‌خواهید با زندگی‌تان چه کنید؟»

**۱- از تمام توان‌تان استفاده کنید:** با پیروی از روش تمرکز روی کارهای کم؛ ولی ارزشمند و نپرداختن به امور کم ارزش می‌توانید کیفیت زندگی‌تان را طی چند ماه به نحوه چشم‌گیری افزایش دهید. بیشتر مردم به این ادعا با نظر تردید می‌نگرند. آن‌ها نمی‌توانند باور کنند دو برابر کردن درآمد و به‌طور همزمان دو برابر کردن اوقات فراغت امکان‌پذیر باشد. اغلب مردم در دام این باور قدیمی گرفتاراند که تنها راه افزایش درآمد افزایش ساعت‌های کاری است. پیترو دراکر عصر حاضر را عصر دانش کار می‌نامد. در این عصر دیگر به شما نه برای مدت زمان انجام کار؛ بلکه بابت کیفیت انجام کار در همان مدت، دستمزد پرداخت می‌شود. این تحول در ماهیت کار فرصت‌های نامحدودی را برای افراد خلاق که آن را غنیمت بشمارند و از آن استفاده کنند به‌وجود می‌آورد.

**۲- کارایی خود را دو برابر کنید:** در این فصل روش ساده را برای شما توضیح می‌دهیم که تقریباً کارایی آن را برای دست یافتن به این مطلوب، می‌توان تضمین کرد و ارزش خود و درآمدتان را دو برابر کنید.

**۳- قانون ۲۰ / ۸۰:** نخست فعالیت‌هایی را که برای شما و سازمان‌تان بالاترین ارزش را دارند را شناسایی کنید. قانون ۲۰ / ۸۰ چنین است: ۲۰ درصد از فعالیت‌های شما بیش از ۸۰ درصد ارزش کلیه فعالیت‌های شما را در بر دارد. اوقات خود را بیشتر صرف کارهایی کنید که دارای بالاترین ارزش هستند و این امکان را برای شما به‌وجود می‌آورند تا بهترین نتایج ممکن را به‌دست آورید. به این ترتیب بهره‌وری، عملکرد، کارایی و درنهایت دستمزدتان افزایش پیدا می‌کند و پس از چندی دو برابر می‌شود.



**۴- خود را مسئول بدانید:** قبول مسئولیت کامل زندگی تان به این معنی است که دیگران را به خاطر ناکامی‌های شخصی تان سرزنش نکنید و آن‌ها را توجیه شکست‌های خود ندانید. از این لحظه به بعد به هیچ دلیلی دیگران را مورد انتقاد قرار ندهید. در مورد وضعیت خودتان یا مواردی که در گذشته روی داده است شکایت نکنید. تمامی «ای کاش‌ها» و «چه می‌شد اگرها» را حذف و در عوض به آنچه که خواسته واقعی شما و مقصدتان است تمرکز کنید. از این به بعد هر اتفاقی که بیفتد به خودتان بگویید: «من مسئولم» یعنی اگر اشتباهی رخ داد مسئولیت آن را قبول کنید و به دنبال راه حل بگردید.

**۵- روی هر چیزی که تمرکز کنید، در همان زمینه رشد می‌کنید:** اساس زندگی توجه است. توجه شما به هر چیز جلب شود قلب‌تان نیز به همان سو می‌رود. معطوف کردن توجه از فعالیت‌های کم ارزش به موارد ارزشمند برای انجام هرکاری در زندگی اساس است. روان‌شناسان و سایرین متوجه شدند که فقط مشاهده یک رفتار توسط دیگران باعث بهبود آن می‌شود. وقتی شما خود را درحین فعالیت تحت مشاهده قرار می‌دهید، آن کار را با هوشیاری بیشتر و بهتر انجام می‌دهید. اگر توجه خود را به هر جزئی از رفتارتان معطوف کنید، عملکرد شما در آن زمینه در مقایسه با وضعیت معمولی بسیار بهتر خواهد شد.

**۶- قانون بازده مضاعف:** قانون بازده مضاعف مربوط به استفاده از روش تمرکز است. این قانون چنین است: هرچه بیشتر بر ارزشمندترین فعالیت‌های خود تمرکز کنید در انجام آن‌ها ماهرتر می‌شوید و زمان کمتری برای انجام آن‌ها نیاز دارید.

**۷- عادت‌های تان تعیین‌کننده سرنوشت تان هستند:** تقریباً هر کاری که انجام می‌دهید عادت‌های شما در آن نقش تعیین‌کننده دارند. به جرأت می‌توان گفت که حداقل ۹۵ درصد از فعالیت اوقات بیداری تان مانند گفتار، کردار و واکنش‌ها تحت تأثیر عادت‌های شما قرار دارند. خوشبختانه همه عادت‌ها قابل یادگیری هستند. عادت را می‌توان یک واکنش طبیعی به محرک‌ها تعریف کرد. یک عادت پس از ایجاد از بین نمی‌رود فقط می‌توان آن را با عادت جدید و بهتری جایگزین کرد. ما شکل دهنده عادت‌های خود هستیم و عادت‌های ما نیز شکل دهنده ما. گوته می‌گوید: «هر چیز قبل از اینکه آسان شود مشکل است.» ممکن است شما برای پرورش عادات فکری و رفتاری جدید به تلاش و انضباط بسیار زیادی نیاز داشته باشید؛ اما پس از دستیابی به آن‌ها می‌توانید کارهای بسیار بیشتری را با کمترین تلاش به انجام برسانید.

**۸- قانون برنده:** فورمول برنده در روش تمرکز از سه بخش تشکیل شده است:

۱. ساده کردن.
  ۲. استفاده از اهرم.
  ۳. پیشرفت تصاعدی.
۱. **ساده کردن:** بیاموزید که هر کاری را چگونه ساده کنید. شما باید دائماً به کاهش و حذف فعالیت‌هایی بپردازید که بسیار زمان‌بر هستند و کمک شایانی نیز به هدف‌های تان نمی‌کنند.
۲. **استفاده از اهرم:** شما باید نیروها و توانایی‌های خود را اهرم کنید تا نتایجی بیش از آنچه فکر می‌کنید به دست آورید.

۳. **پیشرفت تصاعدی:** روش اصلی برای پیشرفت تصاعدی، کار کردن با افرادی است که مهارت‌ها و توانایی‌های مکمل شما را دارند. **یادداشت:** هفت نوع اهرم وجود دارد که شما می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید که عبارت‌اند از:

۱. **دانش دیگران:** این دانش می‌تواند موجب صرفه‌جویی بزرگی در هزینه شود و همچنین از پرداختن به کار دشوار به مدت طولانی جلوگیری کند. جست‌وجو در کتاب‌ها، مجله‌ها، نوارها، مقاله‌ها و کنفرانس‌ها. برای یافتن ایده‌ها و الهامات منابعی هستند که می‌توان در قالب دانش دیگران از آن‌ها استفاده کرد.

۲. **انرژی دیگران:** انسان‌های بسیار مؤثر همواره به دنبال راه‌هایی برای واگذاری و ارجاع کارهای کم ارزش به دیگران هستند تا بتوانند وقت بیشتری را صرف فعالیت‌هایی کنند که بیشترین سود را برای آن‌ها داشته باشد.

۳. **پول دیگران:** توانایی وام گرفتن از منابع مالی دیگران به شما امکان می‌دهد تا کارهای بزرگی انجام دهید شما باید همیشه به دنبال فرصتی برای قرض و سپس سرمایه‌گذاری در کارهایی که بازدهی بالایی دارند باشید.

۴. **موفقیت‌های دیگران:** با مطالعه موفقیت‌های سایر مردم و سازمان‌ها می‌توانید در وقت خود صرفه‌جویی کنید و کیفیت کار خود را بسیار افزایش دهید.

۵. **شکست‌های دیگران:** بنیامین فرانکلین می‌گوید: «انسان می‌تواند قدرت تشخیص خود را بخرد یا آن را قرض بگیرد. اگر آن را بخرد تمام بهای آن را بر حسب زمان و هزینه پرداخت می‌کند؛ اما با

درس گرفتن از شکست‌های دیگران و بدون صرف وقت و هزینه در واقع این توانایی را قرض می‌گیرد».

## ۶. ایده‌های دیگران.

۷. **ارتباط با دیگران:** هرکسی را می‌شناسید، افراد زیادی را می‌شناسد که بسیاری از آن‌ها ممکن است برای شما مفید باشند. یک معرفی به فردی کلیدی می‌تواند روند زندگی‌تان را به‌طور کامل تغییر دهد.

۹- **از با ارزش‌ترین سرمایه‌تان استفاده کنید:** بزرگ‌ترین سرمایه شما توانایی فکر کردن است. قابلیت اتخاذ تصمیم و سپس عمل به آن تعیین‌کننده تمام چیزهایی است که برای‌تان پیش خواهد آمد. علاوه بر این شما می‌توانید بر انتخاب افکار و عکس‌العمل‌های خودتان کنترل کامل داشته باشید. گرانبهاترین سرمایه شما ذهن‌تان است. توانایی تفکر، برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری و عمل، قدرتمندترین نیرو بر زندگی شماست. ما اکنون به مرحله‌ای وارد شدیم که هارلو شاپلی از دانشگاه هاروارد آن را عصر سیکوزوئیک یا عصر ذهن می‌نامید. هم اکنون درون شما منابع دست‌نخورده عظیمی وجود دارد و به قدری نیرومند است که در تمام طول زندگی‌تان قادر نیستید حتی جزء کوچکی از این توان را به کار بگیرید.

۱۰- **قانون علت و معلول:** این قانونی است که ارسطو نام‌گذار آن بوده و نیوتن نیز آن را قانون عمل و عکس‌العمل نامیده است. این قانون بزرگ زیربنای تمدن غرب و اساس بیش از ۲۰۰۰ سال پیشرفت در علوم پایه، پزشکی، فناوری و تجارت است. قانون علت و معلول می‌گوید: برای هر معلولی علت یا علت‌هایی وجود دارد و هر اتفاقی به

دلیلی رخ می‌دهد. در ساده‌ترین شکل خود قانون علت و معلول چنین می‌گوید: اگر معلولی است که می‌خواهید در زندگی‌تان آن را به دست آورید فقط کافی است سلسله علت و معلول پیشین آن را بررسی کنید و کسی را پیدا کنید که زمانی آن معلول را نداشته و ببینید او برای به دست آوردن آن، چه کرده است سپس شما هم همان مراحل را انجام دهید. در نهایت همان نتایج نصیب‌تان می‌شود. این معجزه نیست؛ بلکه یک قانون است. برتراند راسل فیلسوف معروف می‌گوید: «بهترین دلیل برای اینکه انجام کاری ممکن است این است که دیگران قبلاً آن را انجام داده‌اند». شرط موفقیت در این دنیای تحولات سریع، داشتن دید باز و تمایل تجدید نظر در افکار بر اساس اطلاعات جدید است. مهم‌ترین کاربرد قانون علت و معلول این است: افکار علت هستند و موقعیت‌ها معلول.

جهت زندگی‌تان و هر چیزی که برای‌تان اتفاق می‌افتد توسط نحوه تفکر شما تعیین می‌شود، به وسیله افکاری که در ذهن شماست، چه افکار مثبت و یا منفی، سازنده یا مخرب.

#### ۱۱- مانند یک برنده فکر کنید: مردم موفق بیشتر اوقات در مورد

آنچه که می‌خواهند و نحوه دستیابی به آن فکر می‌کنند. به دلیل همین تمرکز ذهنی، آن‌ها بسیار موفق‌تر از افراد عادی هستند؛ اما افراد ناموفق اغلب در مورد آنچه که نمی‌خواهند فکر و صحبت می‌کنند. آن‌ها بیشتر در مورد اینکه چه کسی مسبب مشکلات‌شان است فکر و صحبت می‌کنند که این کار موجب عادت کردن به این نوع تفکر در آن‌ها می‌شود و وضع از گذشته هم بدتر می‌شود. میزان خوش بینی شما بهترین معیار تعیین‌کننده میزان خوشبختی، تندرستی، ثروت و طول عمرتان

است. عمق خوش بینی شما برابر است با میزان و رزیدگی ذهن‌تان.

### ۱۲- آینده شغلی‌تان را پر بار کنید: کلید موفقیت شما در هر کاری

که به عهده دارید این است که خود را مستقل بدانید. باید دائماً در جست‌وجوی راه‌هایی باشید که هر روز به ارزش‌تان بیفزاید. شما در قبال این کار مسئول هستید. کنترل داشتن بر خود مثبت‌اندیشی و قدرت فردی ایجاد می‌کند. هنگامی که مسئولیت کامل زندگی‌تان را می‌پذیرید، سرنوشت‌تان را به دست می‌گیرید و احساسی فوق‌العاده خواهید داشت. نخستین مسئولیت شما در قبال خودتان این است که به جای این که قربانی شرایط باشید بر وقایع مسلط شوید و آینده‌تان را آن‌گونه که می‌خواهید طراحی کنید.

### ۱۳- ارزش‌های مرتبط با کار و آینده شغلی‌تان را مشخص

کنید: شما باید ارزش‌های مهم و ترتیب آن‌ها را برای خود مشخص کنید و آینده حرفه‌ای خود را بر مبنای این ارزش‌ها پایه‌ریزی کنید. انسان هنگامی بیشترین احساس رضایت را دارد که زندگی‌اش مطابق والاترین ارزش‌ها و عمیق‌ترین اعتقاداتش باشد. جهت زندگی شما از درون به بیرون است. هسته اصلی وجودتان متشکل از باورهایی است در مورد صفات خوب و بد انسان‌ها. ارزش‌های شما تعیین‌کننده احساسات، انگیزه‌ها و عکس‌العمل‌های‌تان نسبت به دنیای اطراف است. این ارزش‌ها نوع افرادی را که دوست دارید، جذب آن‌ها می‌شوید و از کار و زندگی با آن‌ها لذت می‌برید را تعیین می‌کند. ارزش‌های هر فردی تعیین‌کننده رفتار اوست. ارزش‌های شما دارای سلسله مراتب هستند. بعضی در رده‌های بالاتر و برخی پایین‌تر اند، برخی ارزش‌های اولیه و بعضی ثانویه هستند.

**۱۴- هدف‌های شغلی خود را مشخص کنید:** هدف‌های شما برای کار و آینده حرفه‌تان چه هستند؟ هدف‌های‌تان علت اصلی فعالیت‌های شما هستند. هدف‌ها باید روشن، مکتوب، قابل دسترسی و دارای برنامه زمان‌بندی شده برای اجرا باشند. هر هدف باید معیاری برای سنجش عملکرد داشته باشد. با این معیار می‌توانید نزدیک یا دور شدن از هدف را به وضوح تشخیص دهید.

**۱۵- برنامه هفت قسمتی برای پرورش ذهن:** هفت تمرین ذهنی یا نحوه تفکر وجود دارد که می‌توانید بیاموزید و روزانه تمرین کنید.

۱. **به آینده فکر کنید:** در قرون متمادی محققین دریافته‌اند که در کلیه تحقیقات یک صفت مشترک بین رهبران وجود دارد که آن آینده‌نگری است. افراد زمان حال و گذشته نگر معمولاً در مورد آینده خود ابهام دارند. یک تمرین مؤثر که می‌توانید برای تقویت تفکر و تسریع در کسب نتایج انجام دهید تمرین ایده‌آل سازی است. شما سه تا پنج سال آینده و یا بیشتر را در نظر می‌گیرید و سپس یک تصویر ایده‌آل از زندگی و یا کارتان خلق می‌کنید.

۲. **به هدف‌های‌تان فکر کنید:** دومین خصوصیت انسان‌های بسیار موفق هدف‌گرایی آن‌هاست. افراد موفق بیشتر اوقات در مورد هدف‌های‌شان و اینکه چگونه به آن برسند فکر می‌کنند. برعکس افراد ناموفق بیشتر اوقات به مشکلات‌شان فکر می‌کنند و وقت‌شان را صرف انتقاد، شکایت و بهانه آوردن می‌کنند. آینده‌نگری در واقع داشتن دید بلندمدت ایده‌آل است، در حالی که هدف‌گرایی دارای دقت بیشتری است. دیوید تاور می‌گوید: «آیا قلعه‌هایی در هوا ساخته‌اید؟ بسیار خوب این همان جایی است که باید باشید. اکنون موقع قرار دادن پی

در زیر آن‌هاست». افراد بدون هدف محکوم هستند که تا ابد برای افراد هدف دار کار کنند. کلید تعیین کردن هدف، مکتوب کردن افکار است.

### ۳. خودتان را متعهد کنید که همیشه برتر باشید: برای

دستیابی به عملکرد برتر خود را متعهد کنید و از همین امروز تصمیم بگیرید که در حوزه کاری‌تان جزء ۱۰ درصد برتر باشید و در این راه از هیچ تلاش، فداکاری و صرف وقت دریغ نکنید. اشخاصی که به علت تجربه محدود و خود ناپاوری هرگز به فکرشان خطور نکرده که می‌توانند در کاری عالی باشند اگرگاهی عملکرد خوبی هم داشته باشند آن را به شانس و اتفاق نسبت می‌دهند. این را باور داشته باشید که هر کس که امروز عملکرد خوبی دارد، زمانی عملکرد ضعیفی داشته است. باید بلند شوید، قبول مسئولیت کنید و به خودتان خدمت کنید. خوشبختانه راه موفقیت در زندگی هرگز تعطیل نمی‌شود و به مدت ۲۴ ساعت باز است. شما می‌توانید با تصمیمات بهترتان دوست یا دشمن خودتان باشید.

### ۴. روی نتایج تمرکز کنید: ویژگی لازم برای رسیدن به خوش

بینی و عملکرد برتر، نتیجه‌گرایی است. افراد موفق همواره به نتایجی که از آن‌های انتظار می‌رود می‌اندیشند. آن‌ها پی در پی در حال نوشتن، برنامه‌ریزی و تعیین اولویت برای مهم‌ترین وظایف‌شان هستند. نتیجه‌گرایی جدی موجب افزایش بهره‌وری، عملکرد و کارایی شما می‌شود برای این کار باید ۴ سوال زیر را هر روز مرتب از خود پرسید:

#### i. ارزشمندترین فعالیت‌های من کدامند؟ مهم‌ترین نتایجی که از

شما انتظار می‌رود چه هستند. فراموش نکنید بدترین نوع اتلاف وقت این است که کاری را که اصلاً لازم نیست به بهترین وجه



انجام دهید.

ii. **نتایج کلیدی که من باید به آن‌ها برسم کدام‌اند؟** مشخص

کنید نتایجی که باید به بهترین وجه ممکن به ثمر برسد تا مسئولیت‌های‌تان را تمام و کمال ایفا کنید کدام‌اند؟

iii. **چه کارهایی که من و فقط من می‌توانم انجام دهم و اگر**

**آن‌ها را بسیار خوب انجام دهم تأثیر واقعی بر سازمانم می‌گذارند؟**

iv. **بهترین استفاده من از وقتم چیست؟** در مدیریت زمان این

مهم‌ترین پرسش است. هم اکنون بهترین استفاده شما از وقت‌تان چیست؟ پرسش و پاسخ به این سوال کلید عملکرد مطلوب است.

۵. **بر روی راه حل‌ها تمرکز کنید:** بیشتر اوقات به جای تعیین

مقصر به این فکر کنید که چه می‌شود کرد و چگونه می‌توان مشکل را رفع کرد. این را به یاد داشته باشید که زندگی زنجیره‌ای از مشکلات بی پایان است که مانند امواج اقیانوس پی در پی از راه می‌رسند. به علاوه اگر یک زندگی فعالی داشته باشید احتمالاً هر دو یا سه ماه یک‌بار دچار بحران خواهید شد. نکته اصلی این است که هنگام وقوع مشکلات چقدر می‌توانید مؤثر عمل کنید. هر وقت مشکلی پیش می‌آید به جای عصبانی شدن، سرزنش کردن دیگران یا عذر آوردن، سوالاتی از این قبیل را مطرح کنید: «راه حل چیست؟ قدم بعدی چیست؟ چگونه مشکل را حل کنم؟ چگونه می‌توان از بروز مجدد آن جلوگیری کرد؟»

۶. **خود را وقف یادگیری مستمر کنید:** این یک حقیقت است

که زندگی شما وقتی بهتر می‌شود که خودتان بهتر شوید. افرادی که علاقه‌مند به رشد فکری هستند به خود و آینده‌شان متعهد هستند. آن‌ها

مشتاق آموختن ایده‌ها، افکار، تکنیک‌ها، روش‌ها و راهبردهای جدید هستند. جمله معروفی هست که می‌گوید: «اگر در حال بهتر شدن نیستید، پس در حال بدتر شدن هستید.» بزرگ‌ترین سرمایه شما خودتان هستید. ذهن شما دارای منابع دست‌نخورده عظیمی است و شما قدرت یادگیری زمینه‌ها و حرفه‌های بسیار زیادی را دارید و می‌توانید در تمامی این حوزه‌ها در سطح عالی باشید؛ اما ذهن شما مانند عضله است. اگر از آن استفاده نکنید حداقل به‌طور موقت ضعیف می‌شود.

**یادداشت:** برای رشد فکری ۳ کلید ساده وجود دارد که

عبارت‌انداز:

- I. هر روز یک ساعت یا بیشتر در مورد حرفه خودتان مطالعه کنید تا خود را بروز نگه داشته و عملکرد ذهن‌تان را بهبود ببخشید.
- II. در حین رانندگی، ورزش یا گردش و یا زمان انجام فعالیت‌های روزانه‌تان به برنامه‌های صوتی گوش دهید. گوش دادن منظم به این برنامه معادل حضور تمام وقت در دانشگاه خواهد بود.
- III. در هر دوره آموزشی و سیمینار مفید شرکت کنید. اگر به خود و آینده‌تان اعتقاد داشته باشید بر روی خود و توانایی‌تان سرمایه‌گذاری خواهید کرد. عکس آن نیز صادق است هر چه روی خودتان بیشتر سرمایه‌گذاری کنید خودتان را بیشتر قبول خواهید داشت.

**۷. همین امروز آن را انجام دهید:** یک حس فوریت در کارتان

ایجاد کنید. دیوار بزرگی که افراد موفق را از ناموفق جدا می‌کند عمل‌گرایی است. برنامه‌ریزی راهبردی فردی را تمرین کنید برنامه‌ریزی راهبردی فردی وسیله ایست برای حرکت از هر جا که هستید به هر جایی

که قصد دارید به آن جا برسید. تفاوت بین استفاده از برنامه‌ریزی راهبردی فردی به عنوان یک اقدام اساسی و اینکه بگذارید زندگی‌تان بدون برنامه‌ریزی و خود به خود به پیش برود مانند تفاوت حرکت با موتور و یا با دوچرخه است. هر دو وسیله شما را از یک نقطه به نقطه دیگر می‌رسانند؛ اما موتور یا برنامه‌ریزی راهبردی فردی شما را بسیار سریع‌تر و راحت‌تر به مقصد می‌رساند. خوشبختانه این نوع برنامه‌ریزی یک روش سیستماتیک برای تفکر و عمل است و بنابراین قابل یادگیری است، درست مانند آموختن ماشین نویسی یا رانندگی. این مهارت کلیدی جزئیات زیادی دارد؛ اما با تمرین عادت خواهید کرد که در تمام طول زندگی و به‌طور استراتژیک فکر و عمل کنید و وقتی چنین شود پیشرفت زندگی آینده شما موشک‌وار اوج می‌گیرد.

## ۱۶- هفت گام برای هدف‌گذاری:

۱. مشخص کنید در هر زمینه از زندگی‌تان چه می‌خواهید. شفاف بودن خواسته‌ها بسیار مهم است.
۲. خواسته‌های‌تان را واضح و دقیق بنویسید، طوری که قابل سنجش و اندازه‌گیری باشد.
۳. برای دسترسی به هدف‌های‌تان مهلت تعیین کنید و اگر هدفی هدف یا هدف‌های فرعی هم دارد برای آن‌ها هم مهلت تعیین کنید.
۴. یک لست از کلیه اقداماتی که باید انجام دهید تا به هدف‌تان برسید تهیه کنید.
۵. لست تهیه شده را به‌صورت برنامه‌ای تنظیم و اولویت‌بندی کنید.
۶. بر اساس برنامه فوق فوراً کار را شروع کنید.

۷. از همین امروز تصمیم بگیرید هر روز برای نزدیک‌تر شدن به هدف اصلی کاری بکنید. این عادت که هر روز در این جهت اقدامی بکنید به کارتان شتاب می‌دهد. اقدام روزانه عزم‌تان را راسخ، انرژی شما را افزایش و می‌تواند نقطه عطفی در زندگی‌تان باشد.

## فصل دهم

### موانع برای رسیدن به هدف

مشکلات و موانع جزء فرصت‌ها هستند.

(وین دایر)

هرچه موانع جدی‌تر و سخت‌تر باشد لذت تلاش و پیروزی بیشتر است.  
(انتونی رابینز)

بیشتر موانعی را که سر راه وجود دارد خودمان ایجاد کرده‌ایم.  
(زیگ زیگلار)

#### موضوعات شامل این فصل:

- گنگ و مجهول بودن هدف؛
- نداشتن مقیاس مشخص؛
- دنبال کردن اهداف دیگران؛
- درخواست نکردن؛
- باورهای غلط و اشتباه؛
- بهانه‌جویی و مقصر کردن
- نمی‌خواهیم تغییر کنیم؛
- دیگران؛
- انتخاب اهداف غلط؛
- اهداف‌تان را اولویت‌بندی
- مکتوب نکردن اهداف؛
- نمی‌کنید؛
- عدم برنامه‌ریزی؛
- بها نمی‌پردازیم؛
- نداشتن برنامه زمانی مشخص؛
- نداشتن مشاور خوب.
- نداشتن انگیزه؛

**۱- گنگ و مجهول بودن هدف:** برای عبور از مانع اول باید اهداف دقیق و واضح برای خودتان مشخص کنید. به قسم مثال: اگر ثروت می‌خواهید دقیق مشخص کنید که چه قدر می‌خواهید؟ اصلاً ثروت از نظر شما چیست؟ خوشبختی که می‌خواهید چیست؟ چه چیزهایی را اگر در زندگی‌تان داشته باشید ثروتمند و خوشبخت می‌شوید؟ البته شما خوب می‌دانید دوستان من، که خوشبختی و ثروت فقط پول نیست. پس اگر ثروت و خوشبختی را می‌خواهید اول آن‌ها را برای خودتان معنا کنید که دقیقاً چیست؟ یا اگر خانه می‌خواهید خانه‌تان چه شکل است؟ کجاست؟ بزرگ است یا کوچک؟ پس شما باید دقیق و واضح بدانید که از زندگی‌تان چی می‌خواهید تا بتوانید به آن برسید.

**۲- دنبال کردن اهداف دیگران:** عده زیادی از افراد هستند که در زندگی اهدافی را با جدیت و تلاش دنبال می‌کنند و مسلماً موفق هم می‌شوند؛ اما مشکل این جاست که این اهداف و خواسته‌های خودشان نیست؛ بلکه، اهداف دیگران است. با تلاش و پشتکار خودشان دیگران را به خواسته‌ها و اهداف‌شان می‌رسانند. به‌طور مثال: کارگر یا کارمندی که با وجدان و با جدیت کار می‌کند؛ اما اهداف مشخصی برای خودش ندارد هر روز تلاش می‌کند تا کارفرما یا رئیس‌اش را به خواسته‌هایش برساند و خودش راضی به حداقل حقوق و دل‌خوش به اضافه حقوق و افزایش حقوق آخر سال می‌باشد و بعد از ۳۰ سال خدمت صادقانه اگر هیچ اتفاق ناخوشایندی نیفته و همه چیز خیلی خوب و عالی پیش بره کجاست چی دارد؟ و گاهی برخی زمان بازنشستگی و بعد از ۳۰ سال کار و زحمت، خانه هم ندارد و قرض‌دارند تازه برای تأمین مخارج زندگی سر پیری به جای استراحت و تفریح باید دنبال کار بگردد چرا؟ چون هدفی

نداشتند برنامه‌ریزی بلندمدتی برای زندگی و آیند خودشان نداشتند. مطمئن باش دوست من اگر در زندگی هدفی نداشته باشی و خواسته‌های قلبی خودت را دنبال نکنی دیگران تو را وسیله قرار می‌دهند تا به خواسته‌ها و اهداف خودشان برسند هر چه قدر هم که بهتر باشی و با حس مسئولیت بیشتری کار کنی بیشتر از شما کار می‌کنند (اگر اهداف شخصی نداشته باشی) اما اگر زندگی را با هدف‌گذاری پیش ببری هم به خواسته‌های شخصی خودت می‌رسی و هم کارهایی را که برایت محول می‌شود را با حس مسئولیت و انگیزه بیشتری انجام می‌دهی. برخی افراد هم هستند که دیگران اهداف آن‌ها را تعیین می‌کنند، ظاهراً هم اهداف خودشان؛ اما دیگرانی برای‌شان دیکته می‌کنند که چه کار کنند و خودشان درست قدرت تصمیم‌گیری و انتخاب ندارند. به‌طور مثال: در برخی از خانواده‌ها از سر دل سوزی در همه امور به‌جای بچه‌ها تصمیم می‌گیرند. پدر و مادر تصمیم می‌گیرند که این بچه چه لباسی بخرد؟ در چه رشته تحصیلی درس بخوانند؟ کدام دانشگاه برود؟ کی ازدواج کند؟ با چه کسی ازدواج کند؟ کجا کار کند؟ کجا خانه بخرد؟ و متأسفانه قدرت تصمیم‌گیری و انتخاب درست را از آن‌ها می‌گیرند.

خوب درست است که پدر و مادر و بزرگ‌ترها خیر و صلاح آن‌ها را می‌خواهند؛ اما مگر پدر و مادر تا کی می‌توانند به‌جای بچه‌ها تصمیم بگیرند. وقتی این بچه ازدواج کرد و مستقل شد وقتی بعد از ۱۲۰ سال پدر و مادر دیگر نبودند چه کسی می‌خواهد تصمیمات بزرگ برای این بچه بگیرد خودش که یاد نگرفته و البته این جرأت را هم ندارد اگر هم تصمیماتی بگیرد دچار استرس و اضطراب می‌شود و همین نگرانی‌ها باعث شکستش می‌شود پس تصمیمات درستی نمی‌گیرد و در این صورت

است که جامعه و شرایط برایش تصمیم می‌گیرد و جامعه و شرایط دیگر مثل پدر و مادر دلسوز نیست و گاهی تصمیمات ظالمانه و سختی می‌گیرد. پس یاد بگیر برای زندگی خودت تصمیم بگیری و خیلی خوب است که گاهی هم اشتباه کنی و تصمیمات و انتخاب غلط داشته باشی چون تجربه کسب می‌کنی و قوی می‌شوی و به مرور تصمیمات با ارزش و سرنوشت سازی برای زندگی و آینده خودت می‌گیری.

**۳- باورهای غلط و اشتباه:** گاهی مواقع افراد خواسته‌های خوب و با ارزشی دارند و هدف‌گذاری خوبی را انجام می‌دهند؛ اما مشکل و مانع بزرگ سر راهشان این است که باور ندارند که به خواسته‌ها و اهدافشان می‌رسند خودشان را باور ندارند خودشان را لایق رویاهای شان نمی‌دانند باورهای غلط آن‌ها جلو موفقیت‌شان را می‌گیرد آن‌ها خداوند(ج) را باور ندارند آن‌ها استعدادها و توانایی‌های خودشان را باور ندارند. به فراوانی نعمت و ثروت در کاینات خداوند(ج) ایمان ندارند. ایمان ندارند که بیش از حد نیاز همه انسان‌های عالم نعمت و ثروت در جهان وجود دارد و هرکسی می‌تواند به هر اندازه که بخواهد از کاینات درخواست کند که اگر با ایمان و باور درخواست کند، حتماً برایش داده می‌شود. نکته دیگر این که باید برایش توجه داشته باشید این که خواسته‌ها و اهداف‌تان در تضاد با ارزش‌ها و باورهای‌تان نباشد چون درنبرد بین باورها و اهداف همیشه این باورها و ارزش‌ها هستند که پیروز می‌شوند چه باور درست باشد چه غلط. باید تلاش کنیم که هم باورها و ارزش‌های مان درست باشد و هم هدف مان همجهت با باورهای مان باشد و هرگز در تضاد باهم نباشند. پس اگر نیاز است باورهای‌تان را اصلاح کنید و اهدافی را



برای خودتان تعیین کنید که همجهت با باورها و ارزش‌های تان باشد.

**۴- نمی‌خواهیم تغییر کنیم:** اگر بخواهیم زندگی مان تغییر کند و بهتر شود اول باید خودمان تغییر کنیم باید خودمان بهتر شویم تا شرایط بهتر را تجربه کنیم؛ اما متأسفانه اکثر مواقع ما در مقابل تغییر مقاومت می‌کنیم و حاضر نیستیم رفتارها و اعتقادات و باورهای غلط خودمان را اصلاح کنیم، بعضی مواقع اصلاً قبول نداریم که داریم اشتباه می‌کنیم و روی کارهای اشتباه خودمان هم پافشاری می‌کنیم، پس مطمئن باشید تا حاضر نباشید تغییر کنید شرایط هم تغییر نخواهد کرد تا وقتی به این رفتار و باورهای خودتان ادامه بدهید همین نتایج را کسب می‌کنید. پس، اول رفتارها و باورها غلط خودتان را بشناسید و قبول کنید که اشتباه می‌کنید و بعد به مرور درصدد تغییر آن‌ها باشید.

**۵- انتخاب اهداف غلط:** گاهی افراد از اول راه را اشتبا می‌روند. یعنی چی، یعنی این که هدفی که انتخاب می‌کنند غلط است، اهداف بد انتخاب می‌کنند اهداف بی ارزش و اشتباهی را برای خودشان انتخاب می‌کنند مثل این که کسی خواسته‌اش این باشد که بهترین دزد یا خلاف‌کار شهر شود. گاهی هم خود هدف درست است؛ اما خواسته و نیت غلطی داریم؛ مثلاً به چیزهایی می‌خواهیم برسیم، برای فخر فروشی. گاهی هدف مان این است که به کسی ضربه بزنیم یا آبروی کسی را ببریم. اگر می‌خواهید موفق شوید اگر می‌خواهید سعادت مند و خوشبخت شوید باید اهداف با ارزش را انتخاب کنید باید هدف نهایی شما خیرخواهی باشد باید هدف شما به پیشرفت مثبت جهان کمک کند. اگر اهداف تان غلط یا منفی باشد به خواسته خودتان نمی‌رسید و اگر هم برسید هرگز به خوشبختی و آرامش نمی‌رسید. پس اهدافی

بزرگ و بسیار با ارزش انتخاب کنید تا در این مسیر هم کاینات به کمک‌تان بیاید و هم به انسان بزرگ و با ارزشی تبدیل شوید.

**۶- مکتوب نکردن اهداف:** یکی از مهم‌ترین عواملی که ما را از هدف دور می‌کند مکتوب نکردن اهداف است. وقتی می‌نویسید همه چیز تغییر می‌کند و شرایط طور دیگری رقم می‌خورد؛ اما اگر ننویسید به تدریج فراموش می‌کنید. حتماً شنیده‌اید که می‌گویند کم رنگ‌ترین جوهرها از قوی‌ترین حافظه‌ها ماندگارتر است و این یک واقعیت است که خیلی‌ها از آن غافل‌اند خودتان را عادت بدهید به نوشتن و همه چیز را بنویسید، خواسته‌ها و اهداف‌تان را بنویسید برنامه‌های‌تان را بنویسید، کارهای روزانه که باید انجام بدهید را بنویسید. جاهایی که باید بروید را بنویسید چیزهایی که می‌خواهید بخرید را بنویسید تا می‌توانید ذهن‌تان را خالی کنید و بریزید روی کاغذ و جا باز کنید برای ایده‌های نو و برای تفکر. پس اهداف و خواسته‌های‌تان را با جزئیات کامل بنویسید.

**۷- عدم برنامه‌ریزی:** برخی افراد هر ساله اهدافی را برای خودشان تعیین می‌کنند؛ اما چون برنامه‌ریزی ندارند بعد از مدتی به دلیل مشغله‌های ذهنی زیادی که دارند این قدر درگیر روزمرگی می‌شوند که فراموش می‌کنند قدمی به سمت اهداف‌شان بردارند و یک مدت دیگر که بگذرد خود هدف را هم فراموش می‌کنند. پس اگر برای هر روزتان برنامه‌ریزی نداشته باشید انتظار نداشته باشید که به اهداف و خواسته‌های‌تان برسید.

**۸- نداشتن برنامه زمانی مشخص:** نداشتن برنامه زمانی دقیق و مشخص مانع بزرگی بر سر راه کسانی‌که که می‌خواهند در کمترین زمان ممکن به اهداف‌شان برسند آن‌ها کارها و اهداف‌شان را به درستی زمان‌بندی نمی‌کنند. گاهی زمان شروع را نمی‌دانند و منتظر فرصت

مناسب می‌گردند؛ اما فرصت مناسب هیچ‌وقت نمی‌رسد. یا اینکه این قدر امروز و فردا می‌کنند که دیگر بی خیال هدف‌شان می‌شوند. یا این که این قدر عجله دارند که می‌خواهند یک‌شبه به خواسته‌ها و اهداف‌شان برسند که موفقیت یک‌شبه هیچ‌وقت رُخ نمی‌دهد. زمان‌بندی غیر واقعی یا نامشخص شما را دچار مشکل می‌کند. باید درست و واقع‌بینانه زمان رسیدن به اهداف‌تان را مشخص کنید. افراد موفق می‌دانند یک ماه دیگر یک سال دیگر ۵ سال دیگر به چه اهدافی می‌رسند و کجا هستند چه جایگاهی دارند پس اگر می‌خواهید موفقیت پایدار داشته باشید همین حالا بهترین زمان برای شروع است همین حالا شروع کنید و قدمی به سمت هدف‌تان بردارید، و در ادامه راه باید صبور باشید و استقامت داشته باشید تا به اهداف بزرگ و با ارزشی برسید، و نخواهید که به همه اهداف‌تان با هم برسید مثلاً اگر ۵ هدف مهم دارید روی ضروری‌ترین هدف‌تان تمرکز کنید شما باید پله‌های موفقیت را یکی یکی طی کنید.

**۹- نداشتن انگیزه:** گاهی در مسیر رسیدن به اهداف‌تان موانع و مشکلاتی سر راه‌تان سبز می‌شود که اگر انگیزه قوی نداشته باشید در مسیر رسیدن به هدف متوقف می‌شوید. باید درکل مسیر با انگیزه باشید هم در شروع هم در طول مسیر و تا پایان باید این انگیزه حفظ شود. پس باید دلایل محکمی را برای رسیدن به اهداف‌تان پیدا کنید که برای‌تان انگیزه بدهد که قدم‌های خودتان را محکم بردارید و تا به خواسته و هدف‌تان نرسیدید متوقف نشوید.

**۱۰- نداشتن مقیاس مشخص:** گاهی افراد اهداف را برای خودشان انتخاب می‌کنند؛ اما اهداف‌شان مقیاس دقیق و مشخصی ندارند. مثلاً فردی می‌خواهد در رشته تحصیلی بخصوصی ادامه

تحصیل بدهد؛ اما مشخص نمی‌کند تا کجا می‌خواهد ادامه بدهد آیا لسانس می‌خواهد بگیرد؟ فوق لسانس بگیرد یا بالاتر. یا اینکه در یک رشته ورزشی می‌خواهد قهرمان شود و این هدفش است؛ اما مشخص نیست قهرمان کجا می‌خواهد شود. قهرمان شهرش شود یا قهرمان کشور یا اینکه می‌خواهد در دنیا بدرخشد یا قهرمان المپیک شود. پس نقطه پایانی اهداف‌تان را مشخص کنید.

**۱۱- درخواست نکردن:** یکی از عواملی که کار شما را در رسیدن به هدف سخت می‌کند درخواست نکردن است. مطمئن باشید تا درخواست نکنید دریافت هم نمی‌کنید. درخواست کردن خیلی کارتان را راحت می‌کند، خیلی از کارها را می‌توانید به دیگران بسپارید و خودتان را خسته نکنید گاهی با سپردن بخشی از کار به دیگران باعث می‌شود که آن کار خیلی بهتر انجام شود. باید هنر و مهارت درخواست کردن را در خودتان تقویت کنید اگر از خدا هم چیزی می‌خواهید باید درخواست کنید تا چیزی که می‌خواهید برای‌تان بدهد. خود خداوند(ج) گفته بخوانید مرا تا اجابت کنم شما را. پس خیلی راحت و بدون نگرانی چیزی را که می‌خواهید درخواست کنید.

**۱۲- بهانه‌جویی و مقصر کردن دیگران:** بیشتر مواقع افراد برای ناکامی‌های خودشان بهانه می‌آورند. برای تلاش نکردن بهانه می‌آورند. وقتی شکست می‌خورند فوراً دنبال مقصر می‌گردند تا یک مشکل پیش می‌آید و به یک شکست و ناکامی می‌رسند فوراً یک کسی یا یک چیزی را مقصر می‌کنند و همه تقصیرها را می‌اندازند به گردنش. ما عادت کردیم وقتی مشکلی پیش می‌آید می‌گوییم تقصیر دولت است وضعیت اقتصادی خراب است. شرایط جامعه بد است. امکانات نیست پول ندارم، حتی گاهی ما خداوند را هم مقصر می‌کنیم. می‌گوییم

سرنوشت من این است خدا نخواست که به خواسته‌هایم برسیم خدا من را نمی‌بیند من در خانواده فقیری به دنیا آمدم و با این حرف‌ها از زیر بار مسئولیت شانه خالی می‌کنیم. خیلی وقت‌ها کفر می‌گوییم باور کنید این کفر است. که فکر کنیم خدا نمی‌خواهد که ما به خواسته‌هایمان برسیم به موفقیت و امکانات و آرامش و آسایش برسیم. درست است که بعضی‌ها در خانواده‌های فقیری به دنیا می‌آیند خوب اینکه در چه خانواده و در چه شرایطی به دنیا آمده‌اید دست خودتان نیست؛ اما قرار نیست که همیشه در همین شرایط بمانید خدا به ما عقل هم داده به عنوان اشرف مخلوقات تا راه درست را پیدا کنیم راه خودمان را پیدا کنیم به موفقیت برسیم به آسایش برسیم. پس به دنبال مقصر نگردید و خودتان را مسئول همه اتفاقات زندگی‌تان بدانید تا بتوانید بهترین راهکار را برای رفع مشکل و رسیدن به هدف‌تان پیدا کنید.

### ۱۳- اهداف‌تان را اولویت‌بندی نمی‌کنید: اولویت اهداف باید

مشخص باشد. مهم‌ترین و ضروری‌ترین هدف باید اولین هدف‌تان باشد. ترتیب رسیدن به اهداف‌تان را مشخص کنید. اگر مشکل یا گرفتاری خاصی در زندگی‌تان دارید باید اولویت هدف‌گذاری‌تان و برنامه‌ریزی‌تان در جهت رفع آن مشکل باشد. مثلاً اگر بیکاری یا مشکلات مالی دارید؛ در پرداخت اقساطی که دارید دچار مشکل شدید شما باید اولویت و تمرکزتان سر و سامان دادن به وضعیت مالی و پرداخت بدهی‌ها باشد. پس اهداف‌تان را بر اساس اهمیت و ضرورت اولویت‌بندی کنید و بر اولین اولویت تمرکز کنید.

### ۱۴- بها نمی‌پردازیم: برخی افراد حاضر نیستند هیچ بهایی بابت

رسیدن به اهداف و خواسته‌های‌شان بپردازند و توقع دارند که به آن‌ها هم برسند. هر چیزی بهایی دارد که باید بهایش را بپردازید تا به آن

برسید. پرداخت بها فقط هزینه‌های مالی و پرداخت پول نیست گاهی بهای خواسته این است که باید وقت بگذاری، گاهی باید اعتبار بگذاری، گاهی باید از تفریحات بگذری از خوابت کم کنی یا روابط خودت را اصلاح کنی. هر چه خواسته شما بزرگ‌تر باشد باید بهای سنگین‌تری را پرداخت کنید. پس مشخص کنید بر هر کدام از اهداف‌تان حاضرید چه قدر بها پرداخت کنید.

**۱۵- نداشتن مشاور خوب:** نقش مشاور و راهنما در زندگی و در رسیدن به اهداف بسیار مهم است. و حتی یکی از سوره‌های قرآن هم (شورا) نام گرفته که در آن خداوند (ج) به پیامبر (ص) می‌فرماید: "که ای پیامبر در کارها با مسلمانان مشورت کن و چون تصمیم‌گرفتی بر خدا توکل کن و انجام بدی". اگر بدون کمک راهنما بخواهید پیش بروید باید زمان خیلی بیشتری صرف کنید و مجبورید در کارهایی که تجربه کافی نداری آزمون و خطا کنید تا به نتیجه مطلوب برسید و گاهی به نتیجه هم نمی‌رسی؛ اما با کمک و راهنمایی یک مشاور خوب و کاربلد کارها سریع‌تر و بهتر پیش می‌رود و درصد خطا بسیار کم می‌شود. یک مشاور خوب کیست؟ کسی که در یک زمینه خاص تجربه و تخصص دارد و مهم‌تر و بهتر اینکه قدم به قدم و تا رسیدن به مقصد در کنارتان باشد و کمک‌تان کند. پس یک مشاور خوب و کاربلد در زمینه اهداف‌تان پیدا کنید؛ تا هم راهنمایی‌تان کند و هم برای‌تان انگیزه بدهد

## منابع و ماخذ:

۱. اعتماد به نفس - رسول خان امین
۲. تمرکز روی هدف- برایان تریسی
۳. چرا به خواسته‌ها و اهدافم نمی‌رسم - سید حسن مدنی
۴. شما از زندگی چی می‌خواهید - رضا فریدون نژاد
۵. مدیریت زمان- رسول خان امین
۶. هدف‌گذاری - ایمان قاصدیان
۷. هدف‌گذاری در ۷ قدم - نیو استپ
۸. و منابع دیگرانترنتی.

## نکاتی خالص در باره نویسنده



رسول خان امین یکی از مریبان پیشرفت‌های فردی و غیرفردی در افغانستان است. او هر ساله برای بیش از ۵۰۰۰ هزار نفر در باره موضوعات زیادی از موفقیت و رهبری

فردی تا کارآیی مدیریتی، خلاقیت و هدف‌گذاری مؤثر سخنرانی می‌کند. وی بیش از ۲۰ کتاب تالیف کرده و به علاوه کتاب‌های او کتاب‌های پُر‌فروشی استند و بیش از ۱۰۰ برنامه آموزشی صوتی و تصویری تولید کرده است.