

من می‌خواهم موفق‌تر باشم

ترجمه: افسانه کاظمی

بازنویسی: احسان آقابابائیان

اولین سری از مجموعه نوشته‌های "راه دگرش"

"من می خواهم موفق تر باشم"

گاهی به ما آموخته می شود که این موفقیت‌های ما هستند که ما را از دیگران متمایز می کنند. از همان دوران کودکی یاد می گیریم که ارزش وجودیمان بسته به میزان موفقیتیمان است. وقتی کاری را با موفقیت به پایان می رسانیم رتبه بندی کلی رخ می دهد؛ "آفرین پسر خوب!" و نیز وقتی سؤالی را به درستی پاسخ می دهیم "آفرین دختر خوب!". پس این همه جهد و تلاش برای رسیدن به راه‌های موفقیت بی دلیل نیست.



مطالب در یک نگاه

سعی نکن آدم موفقی باشی
بلکه برای انجام کارهای
موفقیّت آمیز تلاش کن!

برچسب موفّق یا شکست خورده را از روی خودت
بردار. گاهی پیروزی گاهی نیز تجربه‌ی شکست!

فرمول موفقیّت را
فراموش کن!

افراد ناموفّق اغلب به بلند پروازی، مشتاقی و
جسوری افراد موفّق هستند.

ارزشهایت را مشخص کن!

اهدافت را بر اساس آنچه می خواهی باشی تعیین
کن، نه بر اساس آن چه می خواهی به دست
بیاوری.

واقع گرا باش!

موفقیّت را محصول فرعی ولی خوشایند
خودباوری بدان.



منتظر الهامات بیرونی در جریان کار و تلاشت در پی الهام باش، نه از
نباش! خلال دیوارهای اتاق خواب!

اقدام کن و به پیش برو! محصول بزرگ، تفکری بزرگ می طلبد اما تفکرات
غیرواقعی یعنی هیچ!

بگذار مردم بدانند چه خودت را تبلیغ کن! بگذار همه ی مردم از کارت
می کنی! مطلع شوند!

مسئولیت پذیر باش! با برعهده گرفتن مسئولیت شکست ها و
پیروزی هایت قدرتت را به رخ همگان بکش!





سعی نکن "آدم موفق" باشی بلکه برای انجام کارهای موفقیت آمیز تلاش کن!

ما به عنوان انسانی جایزالخطا همزمان کارهای خوب و بد انجام می دهیم. ممکن است در امتحانی قبول شویم و در گزینشی دیگر رد! پس ناکام و موقّ مطلق وجود ندارد. موفقیت‌ها در کنار ناکامی‌ها! بگذارید این تمایز را بیشتر بشکافیم:

بعضی از افرادی را که به عنوان شرّ مطلق می شناسیم نام ببرید: هیتلر، صدام، استالین و ... کمی درباره ی زندگی این افراد تحقیق کنید. کودکی، روابط و به طور کلی آن چه قبل از بدنامیشان انجام داده اند. ببینید اندکی ملایمت، فعالیت مثبت یا مشخصه‌ای دلنشین در آن‌ها پیدا می کنید؟ (به عنوان مثال هیتلر به شدّت مادرش را دوست داشت.)

روان شناسی مانند کارل راجر معتقد است "اگر بتوانیم اعمالی مثبت در افراد شرور مطلق بیابیم این به آن معناست که شرّ مطلق وجود ندارد."

می توان همین منطق را به شکست‌ها و موقّیّت‌ها تعمیم داد. برچسب گذاری به عنوان موقّق یا ناکام طرز تفکّر افراطی و خطرناک است زیرا باعث می شود کلّ وجودمان را با آن چه انجام داده یا نداده‌ایم ارزش‌گذاری می کنیم. آیا انسانی تر و سالم تر نیست که بپذیریم موقّیّت امریست دگرش پذیر؟

هیچ انسانی همیشه پیروز نیست! چرا این طرز فکر تفکّر خوب است؟ زیرا در عین حال متضمّن این نکته است که ناکام مطلق وجود خارجی ندارد. بله درست است همه‌ی ما با ناکامی‌ها و شکست‌های زیادی در زندگی برخورد می کنیم اما این درست نیست که خودمان را با آن اعمال و امور بسنجیم و برچسب‌های ناروا بر خودمان بزنیم. در مسیر تلاش برای موقّق تر بودن کمی خودت را از قید و بندها رها کن و بگذار گهگاه شکست را تجربه کنی!



فرمول های موفقیت را فراموش کن!

فرمول های موفقیت را فراموش کن. قفسات کتابفروشی ها پر شده است از کتاب های خود آموزی که از مشخصات و محسنات افراد موفق تعریف و تمجید می کند. همچنین برای نوشتن این کتاب ها راهنماهایی چاپ شده است و آن چه بین همه ی آنها مشترک به نظر می رسد موارد زیر است:

جاه طلبی، صرفه جویی، ریسک پذیری، خود انگیختگی، قاطعیت، اعتماد به نفس، اشتیاق.

توصیه می شود مثل آنها شویم تا موفق تر باشیم و با پرداختن به زندگی نامه ی افراد موفق (که البته کم هم نیستند) فراموش می کنیم که افراد نا موفق هم این خصوصیات را دارند. به این کار گرایش به موفقیت می گویند. همه ی تحقیقات و کاوش ها تنها بر آنها که موفق شده اند متمرکز شده اند.

کسی که شکست می خورد الزاماً فاقد یک مورد یا بیشتر از موارد بالا نیست. آنها شکست خورده‌اند چون تصمیمات اشتباهی گرفته‌اند، کارهای احمقانه کرده‌اند و گاهی نیز فقط و فقط به خاطر اینکه انسان‌های خوبی هستند ناکام می‌مانند. جاه طلبی زیاد، حساست و هیجان و اشتیاق افراطی هم می‌تواند سدّ راه موفقیت شود. پس آرام باش و سودای به دست آوردن نوش داروی کامروایی را کنار بگذار زیرا هیچ فرمولی برای موفقیت وجود ندارد.



ارزش‌هایت را مشخص کن!

اگر مسئله، رسیدن به چیزی است که مشتاقانه خواهانش هستی نه عاجزانه نیازمند آن، مطمئن باش به زودی گام‌های عملی برای رسیدن به آن برخواهی داشت که البته نخستین قدم در این راه مشخص کردن ارزش‌هایت است.

به جای تعیین اهدافی که تصور می‌کنی معیارهای موفقیت هستند لیستی تهیه کن از ارزش‌هایی که انگیزه‌ی حرکت به سوی این اهداف هستند. چرا می‌خواهی در کارت ارتقا بگیری؟ دلت می‌خواهد رفتار چطور باشد؟ اهداف را به صورت رفتارهایی که می‌توانی همین الان به آن‌ها بررسی در بیاور.

به عنوان مثال:

به جای اینکه بگویی: می‌خواهم به بالاترین رتبه در این شرکت برسم، بگو: می‌خواهم از امروز با پشتکار و سخت‌کوشی بیشتر کار کنم!

به جای آن که بگویی در ۴ ماه آینده ۱۵ کیلو کم خواهم کرد، بگو: می‌خواهم به برنامه رژیم و نرمش‌هایم پایبند باشم.

به جای آنکه بگویی: تا پایان امسال یک دوست جدید خواهم داشت، بگو: سعی می‌کنم در ملاقات‌های جدید روحیه‌ای باز و پذیرا داشته باشم.

این جایگزینی‌ها هیچ وقت تمام نمی‌شود و هیچ وقت هم به طور قطع دست‌یافتنی نیستند ولی زندگی کردن با آن‌ها و پرهیز از افتادن در دور باطل و دست‌نیافتنی موفقیت‌های خشک و دیگته شده دلخواه‌تر و زیباتر است.



واقع‌گرا باش!

روان‌شناس آمریکایی آبراهام مازلو نیز هرگونه تعریف مطلق از موفقیت را رد می‌کند و در عوض آن را به عنوان جریان واقع‌گرایی، زندگی خلاقانه و استفاده کامل از توانایی‌های بالقوه هر شخص تعریف می‌کند و آن را در رأس هرم معروف نیازهایش نشانده است. او به تازگی نیز نمونه‌هایی از آن را در زندگی همه‌ی مردم فقیر و ثروتمند، مشهور و گمنام، بسیار موفق و یا ناموفق یافته است. مازلو برای رسیدن به خود باوری و واقع‌گرایی راهکارهای زیر را بیان می‌کند:

- واقعیت را بشناس. داوری خوب و درست باش و از آسمان و ریسمان بافتن اجتناب کن و به واقعیات پرداز.

- ترس‌هایت را بپذیر. نقص‌هایت را نیز قبول کن. بر خلاف آن چه در کتاب‌های خودآموز موفقیت می‌خوانیم تکرار صرف جمله‌ی معروف "من می‌توانم هر کاری انجام دهم" به ندرت راهگشاست.

- خود انگیزه باش! عباراتی خود ساخته را با خودت زمزمه کن که محرک خلاقیت باشد.

- آزاد باش و نگذار دیگران ارزش‌های وجودی را یادآور شوند.

- از تنهایی لذت ببر و خودت را سرگرم کن.

- کسانی که به خودباوری و واقع‌نگری می‌رسند روابط خوبی با اطرافیان دارند اما در عین حال از مصاحبت خودشان نیز مشعوف می‌شوند.

- همدل و همراه باش و سعی کن وقایع اطراف را از دریچه‌ی دیگری ببینی.

- شوخ طبع باش و در امورت بیش از حد جدیت به خرج نده.

مازلو معتقد است این تئوری صرف نظر از تعریفی که از موفقیت داری و فقط با رسیدن به خودباوری و شکوفایی توانایی‌هایت کارایی خواهد داشت.

این عقاید و نگرش‌ها را در خودت نهادینه کن و آن‌گاه خواهی دید که موفقیت به عنوان محصولی فرعی اما خوشایند و دلپذیر خودش به سراغت خواهد آمد.

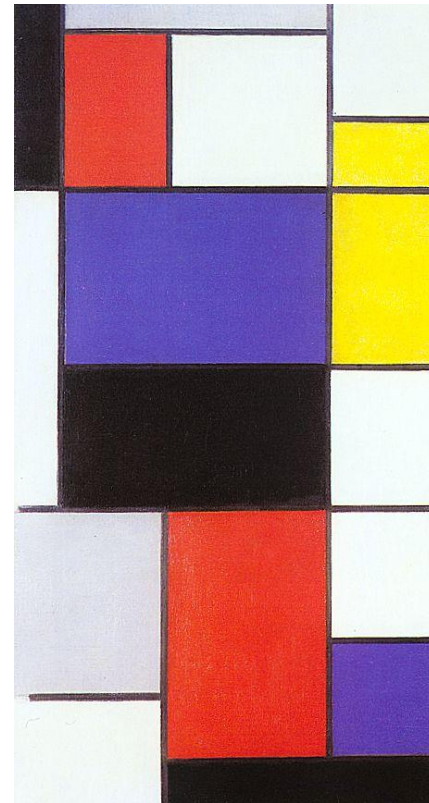


اقدام کن و به پیش برو!

تا به حال شده است در یک نمایشگاه هنر معاصر کسی را ببینی که با تردید گردنی کج می کند و می گوید من هم می توانم! باید به این افراد بگوییم ممکن است بتوانی اما تا الان که کاری نکرده ای! بدان برای رسیدن به اوج موفقیت این تغییر نگرش لازم است. (تفاوت بین آنچه می توانی انجام دهی و آنچه انجام داده ای.)

هنرمندی مانند موندریان* را در نظر بگیر. آثارش در ظاهر پیچیده به نظر نمی رسد حتی ممکن کسی بتواند با خطکش و انتخاب درست رنگ ها نمونه های مشابهی را خلق کند. اما بدان که رسیدن به موفقیت چیزی فراتر از داشتن امکانات مشابه و مناسب است. ایده ی خلق شبکه ای سیاه و استفاده از رنگ های اصلی در کارهایش نیز آن چنان خلاقانه نبوده است.

اما همچنین موفقیت چیزی فراتر از ایده‌های صرف است.
موفقیت یعنی واقعیت بخشیدن به یک ایده و ارتباط بین آن
ایده و نمونه‌ی واقعی! ایده‌ها نیازمند محقق شدن هستند و
تحقق بخشیدن به امور، ایده‌های نو می‌طلبد. تنها نشستن در
یک گوشه و فکر کردن هیچ حرکتی ایجاد نمی‌کند.



* http://en.wikipedia.org/wiki/Piet_Mondrian



بگذار مردم بدانند چه می کنی!

در یک سایت نه چندان رسمی خواندم: "مردم را از کاری که می کنی آگاه کن!" و این تنها چیزی است که برای رسیدن به موفقیت نیاز داری. فکر می کنم درست می گوید. اگر آثار نقاشی موندریان در انباری دور از دید مردم روی هم تلبار شده بود نقاش آن ها به هیچ موفقیتی نرسیده بود. پس اطرافیانت را از کاری که می کنی مطلع کن!

چیزهایی که برایت هیجان انگیزند، نوآوری هایی که در ذهن داری، طرحی که برای تجارت در نظر گرفته ای ... را با اطرافیانت مطرح کن. با شرکت در همایش های مربوط به رشته ات با افرادی که مشترکات بسیاری با تو دارند آشنا می شوی

و می توانی با آن ها در مورد مسائلی که می خواهی صحبت کنی.

با افراد جدید ارتباط ایجاد کن. تعداد دوستانت را افزایش بده. با آن ها درباره‌ی چیزهایی که جذبت می کنند حرف بزن و ببین نظر آن ها چیست؟

دفعه بعدی که این افراد درباره‌ی این مسائل در جایی چیزی بشنوند اولین کسی که به خاطر خواهند آورد تو هستی!

البته این مسئله در ارتباط مستقیم با آن چه انجام می دهی نیست بلکه در نهایت به بسط چشم انداز سرمایه گذاری منجر می شود. اگر دایره‌ی ارتباطات را در مسیر درست و با مهارت کافی هدایت کنی به موفقیت می رسی و در غیر این صورت به هیچ جا!



مسئولیت پذیر باش!

داستان شکل گیری بزرگترین آژانس مسافرتی استرالیا همواره به عنوان یک مورد موفقیت آمیز ذکر می شود. جیمز و ترنر دو مرد جوان استرالیایی که در لندن زندگی می کردند در سال ۱۹۷۳ با استفاده از آخرین اندوخته هایشان یک اتوبوس دو طبقه مدل ۱۹۵۰ خریدند و با اضافه کردن تخت های دیواری دو طبقه و یک آشپزخانه آن را آماده انجام تورهای مسافرتی کردند. آن ها کم کم کارشان را توسعه دادند و آژانس هواپیمایی بزرگی ترتیب دادند که اکنون سالانه میلیون ها دلار درآمد دارد. این داستان بیشتر در بردارندهی درسی در جهت تمایل به شکست در این افراد است. آنها مسئولیت اولین ریسکی که کرده بودند را بر عهده گرفتند و در مسیر کارشان و با استخدام افراد بیشتر هنوز هم همیشه به یاد دارند که هر حرکت اشتباهی از جانب آنها می تواند جان افراد دیگری را در خطر قرار دهد.

در حرکت به سوی موفقیت همیشه آماده‌ی ارتکاب اشتباه
باش!

لیستی از اشتباهات کوچک و بزرگ سال پیشت را تهیه کن حتی
اشتباهات ساده‌ای مانند دیر رسیدن به محل کار! جلوی
هر کدام از آن‌ها میزان پذیرش مسئولیت خطایت را یادداشت
کن. درست است که شلوغ بودن خیابان‌ها تقصیر تو نبوده است
اما تو مسئول به موقع رسیدن بوده‌ای. این تمرین افسرده
کننده نیست. به خاطر داشته باش فقط به این دلیل که گاهی با
شکست مواجه شده‌ای نباید برچسب آدم ناموفق بر خودت بزنی،
بلکه این ناکامی‌ها باید هرچه بیشتر کنترلت را بر پیروزی‌ها و
شکست‌هایت افزایش دهد و دم به دم یادآور این نکته باشد که
تو تنها کسی هستی که می‌توانی شکست‌ها و موفقیت‌هایت را
مدیریت کنی.



من موفق هستم
می خواهم موفق تر بشوم

لطفاً نظراتتان به اشتراک بگذارید

این نوشته اولین سری از مجموعه "**راه دگرش**" است که توسط تیم دگرش تهیه و منتشر می‌گردد. تمامی مجموعه "**راه دگرش**" به رایگان منتشر خواهد شد و شما برای داشتن این مجموعه نیازی به پرداخت هیچ وجهی نخواهید داشت و هرگونه درخواست دریافت پول را قبول نکنید!

حالا که فرصت خواندن این نوشته را یافتید ما را از بازخوردها و پیشنهاداتتان محروم نکنید. ما مشتاق شنیدن آنچه شما می‌گویید هستیم. با ما از طریق آدرس ایمیل feedback@degaresh.com در ارتباط باشید.

نظرات شما ما را در هر چه بهتر کردن مطالب این مجموعه یاری خواهد داد.

به نظر شما این مقاله آموزنده بود؟
آیا نکته ای برای بهبود زندگیتان به شما آموخت؟
لطفاً این نکات و تجربیات ارزشمند را از طریق ایمیل ،
فیس بوک و یا به هر روشی که خودتان دوست دارید با
دوستانتان به اشتراک بگذارید.

