

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

گروه موفقیت بخشی

www.RoyahatoBesaz.Com

خلاصه کتابهای بسوی کامیابی اثر آنتونی رابینز

به سوی کامیابی 1

نوع احساس شما، نتیجه حوادثی که در زندگی شما اتفاق می افتد نیست، بلکه نتیجه تفسیری است که شما از آن حوادث می کنید.

فرمول موفقیت نهایی

- (1) هدف گذاری
- (2) عمل از طریق مدل سازی (اعتقادی- فکری- جسمی)
- (3) کنترل نتیجه

4) نرمش در تغییر رفتار

5)

در زندگی، نکته بامزه‌ای هست، اگر چیزهای متوسط را نپذیری، اغلب اوقات بهترین‌ها نصیب‌تان خواهد شد.

هرگز چیزی عوض نمی‌شود. این مائیم که تغییر می‌کنیم.

به کار بردن بعضی از اصطلاحات و بر چسب‌ها، خود موجب بروز آن پدیده می‌گردند؛ مانند افسردگی- عصبی - دست و پا چلفتی- بد اخلاق و غیره

اگر معتقد باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید، یا برعکس، در هر دو صورت درست فکر کرده‌اید.

این ذهن شماست که شما را شاد یا ناشاد، بدبخت یا سعادتمند، غنی یا فقیر می‌سازد.

رفتار شما ناشی از روحيات شما و روحيات شما ناشی تصورات ذهني و وضعيت جسماني شماست.

انسان، همان چیزی است که باور دارد.

هر عقیده‌ای که اظهار می‌شود. تاریخ مصرفی دارد و تا ابد صحیح و معتبر نیست.

گام‌های مدل سازی اعتقادی افراد موفق

- 1) هر حادثه، دارای دلیل و مقصودی است که به مصلحت ماست.
- 2) چیزی به نام شکست وجود ندارد. فقط نتایج محدودند و دلخواه ما نیستند.
- 3) وقایع زندگی را خود ما به وجود می‌آوریم، خواه با رفتار، خواه با افکارمان.

4) برای بهره بردن از چیزی داشتن منابع و تخصص کامل آن لازم نیست، آنچه ما را به هدف می‌رساند، عمل است.

5) بزرگترین سرمایه ما، دیگران‌اند. گروه‌های کاری و ...

6) کار بزرگترین تفریح است، نه زحمت و مشقت محض، برای تأمین معاش خانواده.

7) هیچ توفیق‌پایداری، بدون پشتکار به دست نمی‌آید. افراد موفق لزوماً باهوش‌تر و بهتر از دیگران نیستند بلکه پشتکار بیشتری دارند.

گاهی افراد به موفقیت‌های بزرگ می‌رسند، تنها به این دلیل ساده که نمی‌دانند کاری که به آن دست زده‌اند، بسیار دشوار، بلکه غیرممکن است.

تردیدها به ما خیانت می‌کنند. ما را از کوشش بر حذر می‌دارند و از پیروزی‌هایی که به احتمال زیاد نصیب ما خواهد شد محروم می‌سازند. شکسپیر

هنگامی که از افراد می‌خواهید تا در خاطرات خود به گذشته برگردند و وقایع دردناک را به خاطر بیاورند. آن‌ها را دچار رنج و اندوه می‌سازید و در نتیجه روحیه آن‌ها ضعیف می‌شود و امکان انجام کارهای بزرگ و نتایج درخشان در آن‌ها کاسته می‌شود.

ما عادت کرده‌ایم که بعضی چیزها را لذت بخش و بعضی دیگر را ناراحت کننده بدانیم. می‌توانیم عنوان بسیاری از چیزها را عوض کنیم و بلافاصله احساس تازه‌ای در مورد آن‌ها پیدا نمائیم.

روش جایگزینی برای کنترل حالات روحی مطلوب و عادات نامطلوب

ابتدا تصویری از حالت نامطلوب را در ذهن خود تشکیل دهید و سپس تصویری کوچک از حالت دلخواه را با سرعت بزرگ کنید و با یک ایست تصویر قبلی را محو و نابود سازید. این عمل را بارها در ذهن خود تکرار کنید.

کسانی هستند که صبح را به شب می‌رسانند و 99 درصد اتفاقاتی که برایشان افتاده، خوب و دلخواه بوده است، لیکن افسرده و یا عصبانی هستند. چرا؟ چون یک درصد وقایع که مطابق میل آن‌ها نبوده را در ذهن خود روشن و بزرگ می‌کنند و 99 درصد را تیره و کوچک جلوه گر می‌سازند.

راه یادگیری کلمات در اکثر افراد به صورت بصری است.

اگر استراتژی دیگران (یادگیری- خرید و ...) را بشناسید و مطابق با آن عمل کنید با سرعت و سهولت بیشتر به نتیجه می‌رسید. (بصری- لمسی- سمعی)

افراد بصری

این افراد به کلماتی که از دهانشان خارج می‌شود چندان توجهی ندارند. بلکه فقط می‌خواهند افکار خود را بیان نموده و معمولاً با پیچ و تاب و با سرعت و با اوج و حسیض صحبت می‌کنند و صدایشان زیر، زنگ دار و تو دماغی است. تکیه کلام این افراد بیشتر در زمینه مثال‌های تصویری است. (روشن - کوچک و بزرگ - به نظر می‌رسد- تصور می‌کنم- بروز کردن-تظاهر-چشم انداز- مه آلود- واضح- محو - درخشان - برق زدن-) و هنگام گفتگو زیاد اشاره می‌کنند.

افراد سمعی

این افراد کلمات خود را به دقت انتخاب می‌کنند و صدای آن‌ها طنین بیشتری دارد و معمولاً آرام و روشن و یکنواخت و آهنگین و حساب شده سخن می‌گویند. از آنجا که کلمات برای آن‌ها پر معنی است لذا در مورد آنچه که می‌گویند دقیق و مواظب هستند و

تعابیری را که بکار می‌برند معمولاً با اصوات در ارتباط است از قبیل (در گوشم زنگ می‌زند-بگوش می‌رسد- گوش دادن-آهنگ-کوک-سراپا گوش-سکوت-طنین-همهمه-کر-سلیس-ناساز-) معمولاً دست یا آرنج این افراد به هنگام گفتگو به‌صورت تا شده است و سرشان را کمی به یک طرف می‌چرخانند.

افراد لمسی

این افراد معمولاً کندتر و کش‌دار و شل و آرام‌تر از بقیه هستند و در درجه اول به مسائل ملموس واکنش نشان می‌دهند و صدایشان خفه و عمیق است و کلمات با تأنی از دهانشان خارج می‌شود؛ و کلماتی که بکار می‌برند بیشتر با حس لامسه در ارتباط است. (سخت – سرد-لغزنده – زبر – صاف و ...-احساس می‌شود-تماس می‌گیرم-لمس-چنگ زدن-گرفتن-بی‌احساس-جامد-خراشیدن-بی‌حس-بی‌حرکت –رنج بردن) این افراد بین کلمات زیاد مکث می‌کنند و حرکات دستشان حالت گرفتن یا دست زدن به اشیاء را نشان می‌دهد و چنانچه کف دست رو به بالا و بازو خم و راحت باشد نشانگر حالت لمسی است

در افراد معمولاً یکی از حواس دیدن (بصری)- شنیدن (سمعی) و لمس کردن (لمسی) غالب است. پس در روابط انسانی باید با کلید حس غالب فرد، صندوقچه ذهن طرف مقابل را باز کرد یعنی چیزی که طرف مقابل دوست دارد؛ مثلاً در آغاز از دواج معمولاً افراد به طرق گوناگون و اکثراً با حس غالب زوج خود ابراز محبت و رفتار می‌کردند ولی پس از مدتی، بی‌آنکه از عشق و محبتشان کاسته شود آن را بر اساس حس غالب و استراتژی خود بروز می‌دهند و در این صورت است که می‌بینیم روابط آن‌ها مطلوب طرفین واقع نمی‌شود.

با دقت در رفتار اشخاص (حرکات چشم و نحوه تنفس) و طرز صحبت کردن آن‌ها و توجه به کلماتی که بکار می‌برند، بلافاصله می‌توان فهمید که آنان چه نظام ذهنی را مورد استفاده قرار می‌دهند و استراتژی آن‌ها (بصری – لمسی – سمعی) چیست. و نکته مهم

اینکه در کشف استراتژی، به جای پرسیدن می‌توان آشپز را به آشپزخانه برد و استراتژی پخت کیک را مشاهده کرد.

شما ممکن است منطقی‌ترین و حساب شده‌ترین سخنرانی‌های دنیا را ایراد نمایید؛ اما اگر با استراتژی افراد مطابقت نداشته باشد، فایده‌ای نخواهد داشت و در این مورد هر گونه برنامه انگیزشی که هدف آن گروهی از افراد یا شخصی که استراتژی آن را نمی‌دانید باشد، باید بخشی از آن بصری، بخشی سمعی و بخشی دیگر لمسی باشد یعنی باید بتوانید لحن صدای خود را عوض کنید به طوری که توجه هر سه گروه را جلب کرده باشید.

نکته مهم این است که اگر مخالف استراتژی افراد (بصری- لمسی- سمعی) رفتار نمائیم، حوصله فرد سر می‌رود و از جا در می‌روند و باید طوری صحبت نمائیم که با عملکرد ذهن افراد مطابقت داشته باشد.

جهت صحیح نگاه، در به یاد آوردن مطالب نقش عمده‌ای دارد. همچنین اگر به طرف بالا نگاه کنیم، توجه ما از احساس لمسی به بصری تبدیل می‌شود که در این حالت بلا فاصله عصبانیت فروکش می‌کند و نمی‌توان در این حال به گریه کردن ادامه داد.

شایع‌ترین ناهماهنگی بین زن و شوهرها اغلب به این صورت است که مرد دارای استراتژی لمسی است و زن بصری.

اگر به دشواری خوابتان می‌برد. گفتگوهای درونی خود را کندتر سازید و با صدای خسته و خواب آلود و همراه خمیازه، مطلب را به خود تلقین نمایید در این صورت بلا فاصله احساس خستگی خواهید کرد.

برای تغییر روحیه، دو راه موجود است، یکی تغییر تصورات درونی و دیگری تغییر حالت جسمی نحوه تنفس - حالت چهره و بدن - تغییر لحن صدا و نظایر آن تشابه و تقلید حالات جسمانی، به ایجاد تلهپاتی کمک می‌نماید.

سلامتی، زیر بنای خوشبختی، قدرت و روحیه است. بنیامین دیزرائیلی

رمزهای سلامت بدن

- (1) **تنفس صحیح:** (دم یک شمارش، نگهداری تنفس چهار شمارش، بازدم دو شمارش) یعنی 2-4-1 ضربان ایده آل قلب سن-180
 - (2) **خوردن مایعات کافی:** حداقل مایعات مصرفی در جیره غذایی روزانه 70 درصد کل غذا باشد. در ضمن مصرف مایعات، حین غذا خوردن، شیرابه‌های گوارشی را رقیق و عمل هضم غذا را کندتر می‌سازد.
 - (3) **رعایت ترکیبات مناسب غذایی:** غذاهای نشاسته‌ای نظیر (نان، برنج، سیب زمینی و نظایر آن) با غذاهای پروتئین دار مانند (گوشت- لبنیات- حبوبات و مانند آن) سازگار نیستند و کار هضم غذا به علت وجود دو محیط متضاد قلیایی و اسیدی مختل می‌شود؛ و ایجاد گاز و نفخ معده می‌نماید.
 - (4) **کنترل مقدار غذا:** کم غذایی بهترین راه شناخته شده برای جلوگیری از پیری زود رس و افزایش طول عمر می‌باشد؛ و بهتر است وعده‌های غذایی کمتر با دفعات بیشتر خورده شود تا غذای بیشتر در دفعات کم و بهتر است فاصله‌ای بین خوابیدن و غذا خوردن ایجاد گردد.
 - (5) **مصرف صحیح میوه:** لازم است که میوه با شکم خالی میل شود و بهترین غذا برای صبحانه می‌باشد.
 - (6) **افسانه پروتئین:**
- هرگز دروغی بزرگتر از این گفته نشده است که بدن انسان برای حفظ سلامتی به مقدار زیادی پروتئین نیاز دارد. می‌توانید پروتئین مورد نیاز (حدود 1/5 درصد) بدن را به‌جای

پروتئین حیوانی از سایر پروتئین‌ها (گیاهی- حبوبات) تأمین نمایید. توضیح اینکه دفع پروتئین در کبد به‌سختی و ناچیز می‌باشد.

اولین ماده‌ای که بدن برای سوخت و تولید انرژی مصرف می‌کند. گلوکز است که در میوه و سبزی‌ها وجود دارد. پس از آن مواد نشاسته‌ای است و در درجه بعدی چربی‌ها و در آخر از همه پروتئین می‌باشد. پس مقوی بودن پروتئین افسانه است.

پروتئین اضافی در بدن تولید ازت می‌کند که موجب خستگی است. همچنین پروتئین اضافی استخوان‌ها را پوک و نرم می‌سازد و اینکه قوی‌ترین و محکم‌ترین موجودات مربوط به گیاهخواران است.

7) عدم مصرف شیر و فراورده‌های لبنیاتی

هضم پروتئین موجود در لبنیات برای بدن مشکل است و کبد را دچار زحمت می‌کند و بر خلاف باور عموم مصرف لبنیات، کلسیم را پائین می‌آورد؛ و بهترین غذا برای بالا بردن کلسیم، انواع سبزیجات می‌باشند.

موفقیت تنها یک چیز است، اینکه زندگی را به‌دلخواه خود بگذرانید.

کسانی را می‌شناسیم که سر در گم‌اند، هر روز به راهی می‌روند، کاری را شروع می‌کنند و بعد به کار دیگری می‌چسبند. آن‌ها مشکل ساده‌ای دارند، نمی‌دانند چه می‌خواهند و هدفی ندارند.

برای آنکه، آنچه را که می‌خواهید به دست آورید. راهش این است که بخواهید.

پنج قاعده مهم در مورد نحوه در خواست.

- 1) خواسته شما باید مشخص و روشن باشد. (اندیشه‌های بانام)
 - 2) در خواست خود را از کسی بنمائید که بتواند به شما کمک کند و دارای اختیارات و امکانات و تجربه لازم هم باشد.
 - 3) هنگام درخواست از کسی، مصالح او را هم در نظر بگیرید.
 - 4) درخواست خود را با اعتقاد و اطمینان مطرح کنید.
- تا به خواسته خود نرسیده‌اید، دست از تقاضا بردارید و در صورت عدم حصول نتیجه، روش در خواست و افراد را تغییر دهید.
- اگر دیگران با دقت و به‌طور مشخص به شما بگویند که چه موضوعی آن‌ها را ناراحت می‌کند و در عوض چه می‌خواهند، ممکن است بتوانید چاره‌ای بیندیشید؛ اما به کار بردن عبارات مبهم و کلی گویی، باعث می‌شود که در فضای ذهنی مه آلود آن‌ها گم شوید.
- در اغلب موارد مشکل به‌تمامی طرح مربوط نیست، بلکه به قسمتی از آن مربوط می‌گردد. اگر بتوانید مشخص کنید که اشکال در کجاست و سعی در رفع آن قسمت نمایید در مسیری قرار می‌گیرید که تغییر ارزشمندی ایجاد می‌گردد؛ یعنی تغییر مشکل از کل به جزء
- برای جلوگیری از کلی گویی، باید ملاکی برای مقایسه داشته باشید و بعد تفاوت‌ها و تشابهات آن را از لحاظ کیفیت و کمیت بررسی و قضاوت نمایید.
- پرسش‌هایی که با چرا شروع می‌شوند. منجر به استدلال و توجیه و عذر و بهانه می‌شوند و معمولاً اطلاعاتی به شنونده نمی‌دهند. برای این کار بهتر است مسیر گفتگو از بحث در باره علت مشکل به راهکار تغییر یابد و از بحث طولانی در باره مشکل خودداری کنید. (تبدیل چرا به چگونه).

می‌توان از طریق، ایجاد و یا کشف وجوه مشترک بین افراد رابطه صمیمانه ایجاد کرد همانند تقلید در لباس پوشیدن و حرف زدن و غیره

بخش عمده ارتباط، از طریق حرکات جسمی است (حالت چهره- ژست - و ...) که در موقع سخن گفتن خیلی بیشتر از خود کلمات در انتقال مطلب مؤثر است.

چهار چوبهای ذهنی

1) حالت جذبی و دفعی

افرادی هستند که به امور خوشایند و مزایای موارد جلب می‌شوند (جذبی) و عده ای نیز هستند که به کاستی‌ها و معایب و عواقب ناخوشایند امور توجه دارند (دفعی). دانستن این مسئله اهمیت فراوانی دارد و در کلیه موارد استراتژی بکار رفته بایستی منطبق با چهار چوبهای ذهنی فرد باشد مثلاً در مورد تشویق دانش آموزی به درس خواندن اگر فرد جذبی باشد. از قبول شدن در دانشگاه‌های معتبر و اگر فرد دفعی باشد از داشتن شغل بد و کم در آمد صحبت نمود.

2) داخلی (درونی) و خارجی (بیرون‌گرا)

افراد درون‌گرا کسانی هستند که رفتارشان بر اساس تأیید درونی و رضایت خودشان است؛ و افراد بیرون‌گرا کسانی هستند اساس رفتارشان بر اساس قضاوت و تأیید دیگران است. چهار چوب ذهنی رهبران بزرگ، درونی است.

3) خود محور و دیگر محور

افراد خود محور کسانی هستند که به منافع شخصی خود توجه دارند و بر منافع دیگران بی‌احساس و بی‌تفاوت هستند. این افراد برای مشاغل حساس و تحقیقاتی مانند حسابداری مناسب هستند؛ و افراد دیگر محور کسانی هستند که منافع دیگران برایشان مهم است. این افراد برای مشاغل خدماتی نظیر پزشکی، آژانس‌های هواپیمایی و امثال آن مناسب هستند.

نکته مهم اینکه، باید بین این دو تعادل ایجاد کرد تا از تبدیل شدن به خودپرستی و فدا شدن جلوگیری کرد.

(4) جوربین و ناجور بین

افراد جوربین (65 درصد) کسانی هستند که به شباهت‌های امور توجه دارند و برای مشاغل تکراری و ثابت مناسب‌اند؛ و افراد ناجوربین (35 درصد) کسانی هستند که به تفاوت‌های امور توجه دارند و به‌سختی با دیگران رابطه صمیمانه برقرار می‌کنند. در شراکت با این افراد لازم نیست تا در همه جزئیات دخالت کنند و نظم فکری گروه را به هم بزنند ولی پس از برنامه ریزی اولیه این افراد می‌توانند با نظر دقیق، نقاط ضعف برنامه را گوشزد نمایند؛ که در بسیاری از موارد به داد می‌رسند در واقع این افراد دارای قدرت انتقاد و تحلیل بالایی هستند و برای مشاغلی که دائم در حال تغییرند مناسب هستند.

(5) مجاب شدن

اینکه رفتار شما مانند محبت و کارایی و غیره، چند بار باید تکرار شود تا شخص اعتماد و متقاعد شود.

(6) استفاده از امکانات در قبال جبر و اختیار

بعضی از افراد زندگی را با امکانات موجود و در دسترس می‌گذرانند و به راه‌های شناخته شده و مطمئن علاقه‌مندند و اهل ریسک نیستند. این افراد برای کارهای ثابت و طولانی مانند کارمندی مناسب‌اند.

بعضی دیگر از افراد همیشه در جستجوی امکانات بیشتر و اهل ریسک هستند و به دنبال علایق خویش می‌روند و راه‌های تازه و ناشناخته و تجربیات جدید را جستجو می‌کنند؛ و دوستدار تحول و مترصد فرصت‌ها هستند. این افراد به‌زودی از کار یکنواخت خسته و دل‌زده می‌شوند و مدام در پی شغل تازه و کار جدید هستند و به‌محض پیدا کردن کاری بهتر، کار قبلی را رها می‌کنند.

7) نحوه کارکردن افراد

بعضی از افراد مستقل و بعضی دیگر گروهی بهتر کار می‌کنند. نکته مهم اینکه اگر این افراد در جای مناسب خود قرار نگیرند جواب عکس خواهیم گرفت.

یکی از رموز موفقیت، توجه به تفاوت‌های فردی افراد است. آگاهی از چهارچوب‌های ذهنی سبب می‌شود که بدانید با هر شخص به چه نحوی رفتار نمایید.

شما قادر به هر گونه تغییر رفتار خود هستید، اگر دلیل کافی داشته باشید.

در محاوره‌های خشک و بدون نرمش، کسی که به فن ارتباط آشناست، به‌جای مخالفت با عقاید طرف، با نرمش و تدبیر، متوجه ایجاد مقاومت می‌شود و نکات مورد موافقت را در می‌یابد و خود را با آن هماهنگ و هم‌جهت می‌سازد و سپس به نرمی مسیر ارتباط را به طرفی که می‌خواهد سوق می‌دهد؛ یعنی اینکه با چهارچوب موافقت بهتر می‌توان دیگران را با خود همراه کرد تا از طریق مجادله و محکوم کردن.

کلماتی هستند که ایجاد مقاومت می‌نمایند لذا در به کار بردن کلمات دقت نمایید این کلمات عبارت‌اند از (حتماً - باید - شاید - اما - ولی و نظایر آن) - مثال - با نظر شما موافقم ولی ...؛ یعنی اینکه مخالفم.

به هم زدن الگوهای ذهنی یکی از بهترین راه‌های درهم ریختن افکار و تصورات است، اشخاصی که حالت غمزده و افسرده به خود می‌گیرند در پی جلب توجه دیگران هستند. اگر یکی از بستگان شما دچار چنین حالتی شود به‌جای گفتگوی طولانی و همدردی و پرسیدن علت ناراحتی او، از راه درگیری وارد شوید و او را گیج و سردرگم نمایید؛ مانند قلقلک دادن - بی‌اعتنایی - شکلک در آوردن و مانند آن (مثال مرد مسیح)

برای تغییر چهارچوب‌های مرجع دو راه عمده وجود دارد. یکی تغییر زمینه و دیگری تغییر محتوی و معنی

بهتر است در ذهن خود الگویی تشکیل دهید تا در مواقع حساس به شما هشدار دهد؛ مثلاً موضوع خنده داری را در نظر مجسم کنید و هر وقت که بحث بالا گرفت به یاد آن بیفتید و لبخند بزنید. یا در کیفیت خاطرات دستکاری نمایید (دماغ بزرگ- خنده دار کردن صدا- کاریکاتور کردن چهره و مانند آن)

اگر از چهارچوب‌های ذهنی خود خارج شویم. متوجه می‌گردیم که بسیاری از گرفتاری‌ها و مشکلات زندگی، در واقع شانس‌های بزرگ زندگی هستند.

اختراعات بزرگ ناشی از وجود گرفتاری‌ها و دشواری‌هاست. زمانی نفت عنصر نامطلوبی تلقی می‌شد و زمین‌های کشاورزی را چرب و غیرقابل استفاده می‌کرد.

هر یک از رفتارهای انسان، در جهت رفع نیازی هست. می‌توان رفتارهای تازه‌ای را جایگزین کرد به طوری که آن نیاز بر طرف شود و عوارض جانبی هم نداشته باشد.

داستان معروفی از تام واتسون بنیان گذار شرکت آی بی ام نقل می‌کنند که یکی از کارکنانش اشتباه بزرگی مرتکب شد و مبلغ ده میلیون دلار به شرکت ضرر زد. این کارمند به دفتر تام واتسون احضار شد و پس از ورود گفت تصور می‌کنم که باید از شرکت استعفا بدهم تام واتسون گفت. شوخی می‌کنید. ما همین الان مبلغ ده میلیون دلار بابت آموزش شما پول داده‌ایم.

هرگاه شخصی در حال هیجان یا فشار روحی خاصی قرار داشته باشد بطوریکه جسم و روح او قویاً درگیر مطالبی شود در این موقع محرک‌های معین با آن حالت روحی پیوند می‌خورد و پس از آن، محرک مذکور در آن شخص همان روحیه را تداعی می‌کنند (تکیه گاه‌های ذهنی) همانند. آزمایش سگ پاولف- پرچم کشور- صندلی مدیریت و...

اگر کسی به کار معینی دست بزند و اما در اعماق وجود خود طالب چیز دیگری باشد. به خوشبختی و رضایت خاطر نخواهید رسید. همچنین اگر کسی به هدفی برسد؛ اما در راه رسیدن به آن هدف، اصول اعتقادی خود را زیر پا بگذارد، سر انجام دستاوردهای خود را ضایع خواهد کرد.

تعیین سلسله مراتب ارزش‌ها در روابط متقابل نقش ارزنده‌ای دارند. بسیاری از افراد پس از آنکه مهم‌ترین ارزش‌های خود را کشف می‌کنند، متعجب می‌شوند و به علل بسیاری از رفتارهای خود نیز پی می‌برند. همچنین لازم است به معانی ارزش‌ها نیز توجه کرد.

پنج کلید ثروت و خوشبختی

(1) مبارزه بایاس و دلسردی.

برای مبارزه بایاس دلسردی دو نکته را باید به یاد داشته باشید اول اینکه برای مسائل جزئی نباید خود را ناراحت کنید. دوم اینکه بدانید اغلب مسائل جزئی هستند.

(2) از پاسخ منفی نهراسید.

(3) تحمل فشارهای مالی در بی‌پولی و پولداری

(4) متوقف نشدن پس از رسیدن به مرحله‌ای از موفقیت

(5) بخشش و سخاوت

کلیه مشکلات انسانی، مشکلات رفتاری است

به دو صورت می‌توان زندگی کرد. اول اینکه همچون سگ پاولف، نسبت به هر محرکی واکنش نشان داد و تحت تأثیر پیام‌های اجتماعی اجازه دهیم در باورهایمان دستکاری کنند و برایمان تصمیم بگیرند دوم اینکه تصورات درونی را خودمان شکل دهیم و بر اساس

نیازهایمان رفتار نمائیم. نکته مهم این است که شعاع‌های تبلیغاتی آنچه را که دارای ارزش واقعی است بگیریم و بقیه را دور بیندازیم.

همکاری ابزار نیرومندی است. سعی کنید افرادی را در اطراف خود جمع کنید که همکاری با آنها از شما انسانی بهتر بسازد.

در فرهنگ ما، امروزه غالب مردم توجهی به سموم وسایل ارتباط جمعی مانند تلویزیون که در ذهن افراد ریخته می‌شود ندارند.

انسان مجموعه‌ای از آنچه که دارد نیست، بلکه مجموعه‌ای است از آنچه هنوز ندارد اما می‌تواند داشته باشد. ژان پل سارتر

رسیدن به موفقیت‌های بزرگ برای هر کسی امکان پذیر است، اما کسانی به آن می‌رسند که دست به عمل می‌زنند. داشتن معلومات مهم است اما کافی نیست.

هدف زندگی دو چیز است: آنچه را که می‌خواهیم به دست آوریم، آنگاه از آن لذت ببریم. لوگان پیر سال اسمیت.

خوشبختی ناشی از چیزهایی که داریم نیست، بلکه ناشی از نحوه زندگی ما است.

به سوی کامیابی 2

دلایلی که ما را از رسیدن به خواسته‌های واقعی دور می‌کند

- 1) عدم تمرکز قوا بر یک جنبه واحد از زندگی
 - 2) غرق شدن در مسائل کم اهمیت و روز مره و غافل شدن از کارهای اصلی
- بزرگ‌ترین سرمایه روابط خوب می‌باشد زیرا از این طریق دریچه‌ای به سوی هر یک از منابعی که نیاز دارید باز می‌شود.
- مهارت در هر کاری همان قدر طول می‌کشد که شما بخواهید.
- برای موفقیت باید به دراز مدت توجه داشت.
- رحمت خداوند ممکن است تأخیر داشته باشد، اما حتمی است.
- فصل زمستان برای بعضی‌ها، سرماست و برای عده‌ای فصل اسکی و می‌توان همواره در انتظار فصلی دیگر بود و می‌توان همان فصل را به خاطرهای به یاد ماندنی تبدیل کرد.
- بدانید که این تصمیم‌های شماست و نه شرایط محیط که سرنوشتان را می‌سازد.
- هر کاری که می‌کنیم، یا برای اجتناب از رنج است و یا برای کسب لذت.
- در بیشتر افراد، ترس از شکست قوی‌تر از میل به موفقیت است، حقیقت آن است که اغلب افراد، سعی می‌کنند آنچه را که دارند حفظ کنند تا آنکه ریسک کنند و به دارائی‌هایشان بیفزایند.
- هر گاه رفتارهایی را که می‌خواهیم ترک کنیم، با رنج فوری و غیرقابل تحمل و رفتارهایی را که می‌خواهیم داشته باشیم را با احساس لذت فوق‌العاده توأم و همراه سازیم هیچ وقت به فکر تکرار رفتارهای نامطلوب نمی‌افتیم.

اگر در زندگی طالب چیز ارزشمندی هستید. ناچار باید رنج‌های کوتاه مدت را تحمل کنید تا به خوشی‌های دراز مدت دست یابید.

در بسیاری از موارد ترسی را که بر وجود خود مستولی می‌کنیم. به‌کلی بی‌مورد است و اتفاقی را که از آن می‌ترسیم هرگز واقع نمی‌شود.

آنچه شکل و نحوه زندگانی ما را مشخص می‌کند، نه وقایع بیرونی، بلکه نظام اعتقادی ما و تعبیر و تفسیری است که از آن‌ها می‌کنیم.

تأثیر دارو عمدتاً به خواص شیمیایی آن نیست، بلکه نسبت به اعتقاد بیمار به تأثیر آن است.

اگر شما، اطمینانی مطلق که ناشی از ایمان قوی است در خود به وجود بیاورید، در آن صورت قادر به انجام هر کاری خواهید بود ولو اینکه دیگران آن کار را غیرممکن بدانند.

هر مطلبی را که مورد سؤال بیشتر قرار دهید، در شما تردید ایجاد خواهد کرد.

همه حقایق برای اینکه پذیرفته شوند از سه مرحله می‌گذرند.

ابتدا مورد تمسخر واقع می‌شوند.

با خشونت مورد مخالفت قرار می‌گیرند.

سر انجام به‌عنوان امری بدیهی پذیرفته می‌شوند. شو پهناور

کیفیت این نیست که به استانداردی معین برسیم، بلکه کیفیت یک فرایند دائمی و روزمره است و پایانی برای آن متصور نیست.

کیفیت بالاتر، همیشه با هزینه کمتر همراه است.

جوهر و عصاره تعالی، پیشرفت تدریجی، مداوم و لحظه به لحظه است که در دراز مدت به تغییرات عظیمی منجر خواهد شد.

به خاطر داشته باشید که هیچ چیز در زندگی معنا ندارد، مگر معنایی که شما به آن می‌دهید.

یک رشته اعتقادات در فرهنگ ما وجود دارد که ذهن ما را شرطی کرده‌اند؛ مثلاً اینکه در مرگ عزیزی، حتماً تا چند روز غصه خورد و سر کار نرفت و ...

هیچ چیز تغییر نمی‌کند. این ما هستیم که دگرگون می‌شویم. هنری دیوید تورو

تعریف دیوانگی این است که کار معینی را بارها و بارها تکرار کنیم و انتظار نتیجه متفاوتی داشته باشیم.

پیری انسان مربوط به سن نیست، آنچه که انسان را پیر می‌کند بی‌حرکتی است و عاقبت بی‌حرکتی مرگ است.

بخواهید تا به شما بدهند، بجوئید تا بیابید، در را بزنید تا به روی شما باز شود. انجیل

موفقیت این است که طبق معیارهای خود زندگی کنید، به‌طوری که شادی‌های فراوان و رنج‌های اندکی را احساس کنید.

تفکر چیزی به جز فرایند پرسش و پاسخ نیست.

سؤال، مانند اشعه لیزر توجه ما را متمرکز می‌سازد و احساسات و کردار ما را تغییر می‌دهد.

مواظب باشید که در دام نیروی پیش فرض خود و یا دیگران نیفتید.

✓ دو سؤال سرنوشت ساز و مشکل گشا به هنگام مواجه شدن با مسائل

1. این کار چه حسنی دارد؟

2. چگونه می‌توانم از وضع پیش آمده به نفع خود استفاده کنم؟

با تغییر عادات کلامی و تعویض کلماتی که همیشه آن‌ها را برای تشریح عواطف خود به کار می‌برید، می‌توانید شیوه تفکر و احساس خود را عوض کنید. مثال مناظره به‌جای بحث و جدل – دلگیر به‌جای عصبانی – همکار به‌جای کارگر و غیره

ذهن، عواطف و روح خود را به منزله باغی در نظر بگیرید و در این باغ تخم عشق و محبت و گرمی و صمیمیت و تحسین دیگران را بکارید تا این باغ زیبا و پر گل گردد، نه بذر یاس و خشم و کینه و ترس.

بدبختی بسیاری از مردم این است که به علت ترس از شکست، دست به کاری نمی‌زنند و پیشاپیش وقایع ناگواری را پیش بینی می‌کنند. کسانی هستند که برای اقدام به عمل، دلایل کافی و محکمی نداشته‌اند اما بر اساس ایمان و باورهای خود عمل کرده و موفق شده‌اند.

بخشش و کمک به دیگران، راز زندگی است.

اگر اهداف شما بزرگ و شور آفرین باشند، این اهداف موجب می‌شوند. صبح زود برخیزید و شب‌ها دیر بخوابید و با الهام از این هدف‌ها قوای خود را به کار بگیرید و از هر چه که در قلمرو نفوذتان هست بهره برداری کنید و به یاد داشته باشید که شرایط فعلی شما، معرف حداکثر توانایی شما نیست.

پشتکار و تلاش و مداومت، مهم‌ترین عامل تشکیل دهنده کیفیت زندگی است و اثر آن حتی از استعداد نیز بیشتر است.

تصمیم واقعی آن است که عمل در پی داشته باشد و آن عمل باید از هم اکنون آغاز شود.

رسیدن به یک هدف، هیچ ارزشی نخواهد داشت، مگر اینکه پیش از رسیدن به آن، هدف‌های تازه‌تر و بزرگ‌تری را برای خود در نظر گرفته باشید.

به سوی کامیابی 3

علت را برطرف کنید تا معلول خود به خود از بین برود میگل دوسروانتس نوع بشر علاقه مند است که هر چیزی را تا سر حد امکان تجزیه و تحلیل کند؛ اما زمانی می رسد که باید قضاوت و ارزیابی را متوقف کنیم و دست به عمل بزنیم. گاهی پرداختن به جزئیات فراوان، انسان را خسته و گرفتار می کند. قضاوت صحیح این است که با کلیات موضوع موافق اند یا مخالف.

هرگاه در زندگی وضعیتی برایتان پیش آمد که تصمیم گیری در باره موضوعی را بسیار مشکل یافتید، علتش آن است که به روشنی نمی دانید در آن وضعیت چه چیزی برایتان از همه مهم تر است. باید توجه داشته باشید که همه تصمیم گیری ها، به روشن بودن ارزش ها و سلسله مراتب آن ها منتهی می شود.

برای اینکه به خوشبختی واقعی برسید باید فرق میان وسیله هدف مانند پول و خود هدف مانند تندرستی و آرامش را بدانید و حتماً در جهت ارزش نهایی هدف حرکت کنید. علت کتمان حقیقت، بازخواست است.

کارهای تکراری، نشان دهنده شخصیت ما است. ارسطو

اگر زندگی خود را طوری بنا کنیم که خوشبختی ما وابسته به اموری خارج از اختیار ما باشد، در آن صورت احساس رنج خواهیم کرد.

برای اینکه زندگی ما به گردش در آید، کافی است نظامی از سلسله مراتب ارزش‌ها و قوانین فردی برای خود وضع کنیم که عملی و قابل حصول باشد و ایجاد احساسات خوب را آسان و ایجاد احساسات ناخوشایند را دشوار کند و به‌طور مداوم ما را به جهت دلخواه بکشاند.

هرگاه از دست کسی خشمگین و یا ناراحت شدید، این قوانین فردی شماست که ناراحتتان کرده است، نه رفتار طرف مقابل.

اگر به دیگران قوانین خود را نگوئید، نباید انتظار داشته باشید که آنان طبق قوانین شما رفتار کنند.

اگر می‌خواهید زندگی‌تان وسعت یابد، به دنبال گسترش آن باشید، در پی تجارب و مهارت‌هایی باشید که برایتان تازگی دارند.

رفتار دیگران نسبت به شما بر اساس تصویری است که از شخصیت شما دارند.

از چیز کوچکی شروع کن و همه چیز را بر پایه آن بنا کن.

عوامل بازدارنده موفقیت مالی

1) احساس می‌کنید که به دست آوردن پول کاری است سخت و طاقت فرسا و پیچیده که با درد و رنج همراه است و نیاز به تخصص و مشاوره‌های مالی دارد و در این صورت مغز آن را با رنج و مشقت مرتبط می‌داند و از آن دوری می‌کند.

2) وقت خود را به‌جای پول در آوردن، در روز مره‌گی‌های زندگی و کارهای کم‌اهمیت هدر می‌دهید.

3) در آمد ناکافی و راهکارهای افزایش درآمد-آموزش و افزایش مهارت-تبدیل سرمایه‌های راکد به جاری-سرمایه‌گذاری تصاعدی-مفید و ارزشمند بودن-خلاقیت و

نوآوری- استفاده از فناوری روز- تولید کالای تازه با مواد اولیه ارزان-توزیع و پخش کالاهای باارزش (کالا-اطلاعات-خدمات) و غیره

4) تقلید کورکورانه از دیگران

5) ولخرجی (بالا بودن مخارج از در آمد)

6) تنبلی و راضی بودن از وضعیت کنونی

7) ناتوانی در شروع مجدد و عدم مدیریت صحیح پول و بحران مالی

8) اغلب به کمیابی منابع مالی و مادی جهان معتقدید و بر این باور، روابط خود را بر اساس برد خود و باخت دیگران بنا می‌کنید که این مسئله در دراز مدت به ضررتان تمام می‌شود.

بروید و به آنچه که ایمان دارید، عمل کنید. امر سون.

رفتار شما از هر موعظه‌ای مؤثرتر است. اولیور گلد اسمیت.

برنامه‌های روزانه خود را طوری تنظیم کنید که بخش عمده اوقات شما صرف انجام کارهای مهم و بااهمیت (ورزش-مطالعه- تحصیل-کارو...) گردند و نه کارهای فوری و روزمره تلفن- تایپ- خرید - آشپزی و ...

یکی از مهم‌ترین کارها برای فشردن زمان، استفاده از تجارب دیگران است.

مرد بزرگ کسی است که در سینه خود قلبی کودکانه داشته باشد. منسیوس.

شعله‌های بزرگ، ناشی از جرقه‌ای کوچک است. دانته

تنها چیزی که کاملاً در اختیار ماست دنیای درونی است.

سرگذشت آنتونی رابینز

در لحظات تصمیم‌گیری است که زندگی شما شکل می‌گیرد.

اگر پیگیر باشید، همیشه راهی پیدا می‌شود.

اگر بتوانید پنج یا شش نه را تحمل کنید، آن وقت قادرید ثروتمند شوید و می‌توانید زندگی دیگران را نیز تغییر دهید.

هنگامی که دو نفر باهم برخورد می‌کنند، آنکه اطمینان بیشتری به خویش دارد بیشتر بر دیگری اثر می‌گذارد.

شور و اشتیاق کلید همه کارها است.

یک تصمیم واقعی زمانی است که از هر کار دیگری دست بکشید و فقط به آن چیزی بپردازید که قصد انجامش را کرده‌اید.

مسئولیت پذیر باشید و انجام کارها را بر عهده بگیرید.

موفقیت یعنی هر کاری که دلتان می‌خواهد انجام دهید.

هر تلاش منظم، دارای پاداشی مضاعف است. جیم ران

پیشرفت دائمی و پایان ناپذیر تنها راه خشنودی است.

اکثر انسان‌ها نمی‌دانند که اگر تمام نیرو و امکاناتشان را در زمینه از زندگی‌شان متمرکز سازند؛ ناگهان چه قدرت عظیمی در اختیارشان قرار می‌گیرد.

انسان‌های موفق سؤال‌های بهتری می‌پرسند و در نتیجه پاسخ‌های بهتری نیز دریافت می‌کنند.

اگر بر زمان احاطه داشته باشید؛ در می‌یابید که اکثر مردم کارهایی را که در عرض یک سال می‌توانند انجام دهند چه قدر زیاد و کارهایی را که در مدت ده سال قادرند انجام دهند چه قدر کم بر آورد می‌کنند.

NLP از نکاتی

راهکارهای غلبه بر ترس

(1) بیزار شدن از دست ترس

(2) خنده و شادی هورمون اندروفرین آزاد می‌کند حتی خنده مصنوعی

(3) مشاهده ترس خود به صورت دیگر احساس (مشاهده خود با ترسهایتان) و دیدن حماقت آنها

(4) دستکاری در کیفیت ترس (اندازه- فاصله- سرعت- رنگ- صدا- روشنایی و ...)

ترکیب و همراه کردن احساس و تصویر خوب و بد، تغییر واقعی را میسر می‌سازد. (تداعی شرطی)

مثال: در بشقاب غذایی را که نمی‌پسندید تصویر چیزی را که دوست دارید را تجسم کنید تا این دو ترکیب شوند و به موقع یاد آوری تصویر دلخواه، آن غذا هم بیاید کاری که تبلیغات می‌کند.

ترانه ما

روی فیلم و خاطرات ناگوار آهنگ و تصاویر شادی بخش بذارید.

وقتی کسی را وادار کنید موضوع و سواس را طور دیگری معنا کند. آن و سواس از بین می‌رود.

مثال: زنی و سواس تمیزی خانه و ریخت و پاش منزل را دارد. کاری کنید که تصور کند در تنهایی خود خانه تمیز است و به همراه اعضای خانواده ریخت و پاش. یعنی معنای ریخت و پاش همراه خانواده بودن و معنی تمیزی خانه تنهایی است.

از باب موافقت به دنیای بیمار وارد شوید و دنیای آن را خراب کنید.

موثر نبودن روشی ، نشانه این است که باید کار دیگری انجام پذیرد.

صدای عیب جو ممکن اس مطالب درستی بگوید لذا اگر این صدا همراه با انتقاد و سرزنش باشد تاثیر نخواهد داشت و شما را ناراحت می کند . مسلما تغییر لحن صدا با مهربانی موثر خواهد بود و این صدای عیب جو به صدای مهربان مددیار تبدیل خواهد شد.

حتی ساعتی را که از کار افتاده باشد نیز در شبانه روز دوبار وقت صحیح را نشان می دهد .

افراد وقتی احساس ناخوشایندی داشته باشند ، چیز زیادی یاد نمی گیرند ، یاد گیری را باید با تفریح و شادی همراه ساخت

راه های ارتباطی ما

سایت رویاهاتوبساز

www.RoyahatoBesaz.Com

به کانال تلگرام ما بپیوندید



کانال ما را
در تلگرام
دنبال کنید