

## فهرست

۰۹	.....	۰۱	علت و معلول	قاعده
۱۷	.....	۰۲	مطابقت	قاعده
۲۱	.....	۰۳	جذب	قاعده
۲۵	.....	۰۴	باور	قاعده
۳۳	.....	۰۵	انتظار	قاعده
۳۷	.....	۰۶	کنترل	قاعده
۴۳	.....	۰۷	اتفاق	قاعده
۴۷	.....	۰۸	مسئولیت	قاعده
۵۵	.....	۰۹	کار مورد علاقه	قاعده
۵۹	.....	۱۰	هدفمندی	قاعده
۶۹	.....	۱۱	کاشت و برداشت	قاعده
۷۱	.....	۱۲	خدمت	قاعده
۷۷	.....	۱۳	تلاش موثر	قاعده
۸۳	.....	۱۴	کار بیش از حد انتظار	قاعده
۸۹	.....	۱۵	آمدگی	قاعده
۹۵	.....	۱۶	کارایی اجباری	قاعده





۱۰۱	.....	تصمیم‌گیری	۱۷	قاعده
۱۱۱	.....	تمرکز	۱۸	قاعده
۱۱۹	.....	تجسم	۱۹	قاعده
۱۲۳	.....	مشارکت	۲۰	قاعده
۱۳۵	.....	خلاقیت	۲۱	قاعده
۱۵۱	.....	فرصت	۲۲	قاعده
۱۵۷	.....	آینده‌نگری	۲۳	قاعده
۱۶۳	.....	صداقت	۲۴	قاعده
۱۶۷	.....	انعطاف‌پذیری	۲۵	قاعده
۱۷۳	.....	استقامت	۲۶	قاعده
۱۹۵	.....	شهامت	۲۷	قاعده
۲۰۷	.....	خوش‌بینی	۲۸	قاعده
۲۱۷	.....	توکل	۲۹	قاعده
۲۲۵	.....	تعادل	۳۰	قاعده



## فاده

علت و معلول

هر چیزی  
به دلیل خاصی اتفاق می‌افتد.  
چه ما آن دلیل را بدانیم  
و چه ندانیم:

این قاعده می‌گوید که موفقیت، ثروت، خوشبختی و پیشرفت، آثار و نتایج مستقیم یا غیرمستقیم علت‌ها یا اعمال خاصی هستند؛ به این معنی که اگر شما آن‌چه را که می‌خواهید، به خوبی بشناسید، به احتمال زیاد به آن خواهید رسید. موفقیت یک معجزه نیست به شانس هم ربطی ندارد. اگر هدف خود را مشخص کرده باشید فقط باید همان کارهایی را که دیگران برای رسیدن به آن هدف انجام داده‌اند تکرار کنید تا به هدفتان برسید.

روزی ملا به همسرش می‌گوید: «برایم شیرینی درست کن که تعریف آن را از ثروتمندان بسیار شنیده‌ام.»

همسرش می‌گوید: «آرد گندم نداریم.»

ملا می‌گوید: «از آرد جو استفاده کن.»

همسرش می‌گوید: «شیر هم نداریم.»

ملا جواب می‌دهد: «به جایش آب بریز.»

همسر ملا می‌گوید: «شکر هم نداریم.»

ملا پاسخ می‌دهد: «شکر نمی‌خواهد.»

همسر ملا دست به کار می‌شود و با آرد جو و آب به اصطلاح شیرینی می‌پزد.

ملا بعد از خوردن، قیافه‌اش در هم می‌رود و می‌گوید: «چه ذائقه‌ی بدی دارند این ثروتمندها!»

این حکایت بیشتر ما انسان‌هاست وقتی می‌خواهیم به موفقیت برسیم.

به ما می‌گویند: «کینه‌ها را بیرون بریزید که تنها راه خوشبختی، رها شدن است.»

ما می‌گوییم: «یکی از دلایلی که می‌خواهیم موفق باشیم این است که شاخ

بعضی‌ها را بشکنیم!»

می‌گویند: «هر چه نیاز نداری از زندگیت خارج کن تا روح طراوت و سعادت در

زندگی جریان یابد.»

پاسخ می‌دهیم: «وقتی به ثروت رسیدیم هر آن‌چه نیاز داریم تهیه می‌کنیم، بعد

فکری به حال کهنه‌ها خواهیم کرد.»

آن وقت همان‌گونه که ملا نصرالدین به شیرینی نگاه می‌کند ما به نانی که برای

موفقیت خود ساخته‌ایم نگاه می‌کنیم و می‌گوییم: «چه دل خوشی دارند بعضی‌ها!»

برای این‌که موفق شوید باید مثل یک دستگاه کپی عمل کرده و همه‌ی آن کارهایی را که یک انسان موفق انجام می‌دهد، عیناً انجام دهید. اگر آن‌ها در انجام کارهای خود موفق می‌شوند، بدانید که شما نیز به همان میزان از موفقیت دست پیدا می‌کنید.

آلبرت اینشتین<sup>۱</sup> برای رفتن به سخنرانی‌ها و تدریس در دانشگاه از رانده‌ی مورد اطمینان خود کمک می‌گرفت. رانده‌ی وی نه تنها ماشین او را هدایت می‌کرد بلکه همیشه در طول سخنرانی‌ها در میان شنوندگان حضور داشت، به طوری که به مباحث اینشتین تسلط پیدا کرده بود. یک روز اینشتین در حالی که در راه دانشگاه بود با صدای بلند گفت که خیلی احساس خستگی می‌کند. رانده‌اش پیشنهاد داد که آنها جایشان را عوض کنند و او به جای اینشتین سخنرانی کند، چرا که اینشتین تنها در یک دانشگاه استاد بود و در دانشگاهی که آن روز سخنرانی داشت کسی او را نمی‌شناخت و طبعاً نمی‌توانستند او را از رانده‌اش تشخیص دهند. اینشتین قبول کرد، اما در مورد این‌که اگر پس از سخنرانی سؤالات سختی از وی پرسند او چه می‌کند، کمی تردید داشت. به هر حال سخنرانی رانده به نحوی عالی انجام شد؛ ولی تصور اینشتین درست از آب درآمد. دانشجویان در پایان سخنرانی شروع به مطرح کردن سؤالات خود کردند. در این حین رانده‌ی باهوش گفت: «سؤالات به قدری ساده هستند که حتی رانده‌ی من نیز می‌تواند به آنها پاسخ دهد.» سپس اینشتین از میان حضار برخاست و به راحتی به سؤالات پاسخ داد، به طوری که باعث شگفتی حضار شد!

مهم‌ترین جنبه‌ی قاعده‌ی علت و معلول این است که افکار، علت و شرایط معلول آن هستند. به عبارتی دیگر افکار شما آفریننده هستند. همه‌ی افراد و شرایط موجود در زندگی شما همان معنا و مفهومی را دارند که شما با نحوه‌ی تفکر تان به آن‌ها می‌دهید. زمانی که نحوه‌ی تفکر تان را عوض کنید، در حقیقت زندگی خود را تغییر می‌دهید، آن هم در عرض چند ثانیه!

مردی تبرش را در حیاط خانه گم کرد. هر چه فکر کرد، دید جز کار مرد همسایه نمی‌تواند باشد. تصمیم گرفت او را زیر نظر بگیرد. گوشه‌ای کمین کرد و تمام حرکات او را زیر ذره‌بین گرفت. دید عجب مرد مرموز و آب زیر کاهی است. کاملاً واضح بود که چیزی را پنهان می‌کند. حتی تلفن زدن‌هایش هم به شدت مشکوک بود. نجواها و آوازهایی هم که زیر لب می‌خواند دلیلی بود بر این‌که عذاب وجدان دارد. در پایان روز فهرست کاملی از دلایل انکارناپذیر یافته بود که محکمه‌پسند هم بودند. برای همین تصمیم گرفت فردا اول وقت - با همه‌ی این دلایل و مدارک - سراغ پلیس برود و همسایه را به جرم دزدی به دادگاه بکشاند.

در همین لحظه زنش وارد خانه شد و گفت: «راستی مرد، دیروز تبر را همین‌طور در حیاط رها کرده بودی. من آن را به زیرزمین بردم.» مرد سراسیمه به زیرزمین رفت. تبر آن‌جا بود. پس با این همه دلیل و مدرک چه کند؟ تصمیم گرفت فردا صبح دوباره مرد همسایه را پنهانی زیر نظر بگیرد. صبح که شد، باز در همان گوشه پنهان شد و مرد را پایید. با تعجب دید که او رفتاری کاملاً طبیعی دارد؛ نه موذی بود و نه آب زیر کاه. نجواها و تلفن‌هایش هم کاملاً عادی بودند.

آن چیزی که احساس و عکس‌العمل شما را تعیین می‌کند اتفاقی که برای شما رخ می‌دهد نیست بلکه نوع نگاه و برداشت شما از آن اتفاق است. در حقیقت این دنیای بیرونی نیست که شرایط و موقعیت‌های زندگی شما را می‌سازد، بلکه دنیای درونی شماست که این شرایط را خلق می‌کند.

خاطره‌ای از استفان کاوی<sup>۱</sup> یکی از چهره‌های سرشناس علم موفقیت: «صبح یک روز تعطیل در نیویورک سوار اتوبوس شدم. تقریباً یک سوم اتوبوس پر شده بود. بیش‌تر مردم آرام نشسته بودند یا سرشان به چیزی گرم بود. در مجموع، فضایی سرشار از آرامش و سکوتی دلپذیر برقرار بود، تا این‌که مردی با بچه‌هایش سوار اتوبوس شد. بلافاصله فضای اتوبوس تغییر کرد. بچه‌هایش سروصدای زیادی راه انداختند و مدام چیزی را به طرف همدیگر پرتاب می‌کردند. یکی از بچه‌ها با صدای بلند گریه می‌کرد و یکی دیگر روزنامه را از

دست این و آن می‌کشید. خلاصه، اعصاب همه‌ی مسافران خرد شده بود، اما پدر آن بچه‌ها، که دقیقاً در صندلی جلوی من نشسته بود، اصلاً به روی خود نمی‌آورد و غرق در افکارش بود.

بالاخره صبرم لبریز شد و اعتراض کردم: «آقای محترم! بچه‌های شما همه را آزار می‌دهند. نمی‌خواهید جلوی آن‌ها را بگیرید؟»

مرد که انگار تازه متوجه شده بود چه اتفاقی افتاده، کمی خودش را روی صندلی جابه‌جا کرد و گفت: «بله، حق با شماست. واقعاً متأسفم. راستش ما داریم از بیمارستانی برمی‌گردیم که همسرم، مادر همین بچه‌ها، نیم ساعت پیش در آن‌جا جان خود را از دست داد. من واقعاً گیجم و نمی‌دانم به این بچه‌ها چه بگویم. نمی‌دانم که خودم باید چه کار کنم و...» بغضش ترکیب و اشکش سرازیر شد. بلافاصله نظرم عوض شد و دلسوزانه به آن مرد گفتم: «واقعاً مرا ببخشید. نمی‌دانستم. آیا کمکی از دست من ساخته است؟»

شما با انتخاب نوع نگاه و تفکرتان درباره‌ی دنیای پیرامونتان و اتفاقاتی که برایتان می‌افتد احساسات و رفتارتان را انتخاب می‌کنید و از همین طریق آن‌چه را که هستید یا خواهید شد تعیین می‌کنید.

مهم‌ترین حوزه‌های زندگی خود مانند خانواده، سلامتی، شغل و وضعیت

مالی‌تان را بررسی کنید و رابطه‌ی علت و معلولی بین افکار خود را با

نتایجی که در این حوزه‌ها به دست آورده‌اید بررسی کنید. توجه

داشته باشید که همه‌ی نتایجی که در این حوزه‌ها به دست آورده‌اید،

چه خوب، چه بد، حاصل افکار شما در این حوزه‌ها می‌باشد.

## چیه باید کرد؟

قسمتی از مقدمه‌ی کتاب *جادوی فکر بزرگ* اثر دیوید جوزف شوارتز:

چندین سال پیش در جلسه‌ی مدیران فروش یکی از شرکت‌ها شاهد موضوع

فوق‌العاده تکان‌دهنده‌ای بودم. رئیس بخش بازاریابی شرکت، با حالتی

هیجان‌زده در انتظار آغاز سخنرانی خود بود. او می‌خواست نکته‌ی مهمی

را تفهیم کند. در کنار او در جایگاه سخنرانی، موفق‌ترین نماینده‌ی شرکت با

ظاهری عادی ایستاده بود. این نماینده توانسته بود درآمد حاصل از فروش خود را در سال قبل به حدود ۲۵ هزار دلار برساند، در حالی که درآمد سایر نمایندگان به طور متوسط حدود ۵ هزار دلار بود.

رئیس بخش بازاریابی، اعضای گروه را مورد خطاب قرار داد: «از شما می‌خواهم نگاه دقیقی به «هری» بیندازید. به او نگاه کنید و بگویید «هری» چه خصوصیتی دارد که شما ندارید؟ «هری» توانست درآمد خود را به پنج برابر درآمد شما برساند، ولی آیا پنج برابر هم از شما باهوش‌تر است؟ مسلماً نه. براساس تست‌هایی که از ارزیابی کارمندان خود در دست داریم و من آن‌ها را بررسی کرده‌ام، هوش «هری» نسبت به سایر همکارانش در حد متوسطی است. آیا «هری» پنج برابر شما کار کرده است؟ نه، گزارش‌ها چنین چیزی را نشان نمی‌دهد. راستش را بخواهید «هری» از اکثر شما بیشتر در مرخصی بوده است. آیا منطقه‌ی کار «هری» بهتر است؟ دوباره باید تصریح کنم که نه. بر طبق آمار، وضعیت همه‌ی مناطق کم و بیش یکسان است. «هری» تحصیلات بالاتری دارد؟ سالم‌تر است؟ باز هم نه. «هری» کاملاً یک آدم معمولی است البته به استثنای یک چیز.»

معاون مدیر گفت: «تفاوتی که میان «هری» و شما وجود دارد، این است که او پنج برابر بزرگ‌تر از شما می‌اندیشد.»

او در ادامه‌ی سخنانش نشان داد که موفقیت افراد بیش از آن‌که به میزان هوش آن‌ها بستگی داشته باشد به میزان تفکر آن‌ها وابسته است.

اکنون از شما می‌خواهم که تغییراتی را که باید در هر یک از حوزه‌های زیر در افکارتان ایجاد کنید تا به نتایج دلخواه برسید در زیر بنویسید و آن‌ها را جایگزین افکار قدیمی خود کنید.



(۱) خانواده:

(۲) سلامتی:

٣) شغل :

٤) وضعیت مالی :



## فصل ۲

مطابقت

دنیای بیرونی شما،  
بازتاب دنیای درونی شماست.

براساس این قاعده، افرادی که وضعیت ضعیف و فقیری دارند، درون ضعیف و فقیری نیز دارند. زیرا دنیای بیرونی هر کس دقیقاً بازتاب دنیای درونی او می‌باشد.

دکتر ماکسول مالتز<sup>۱</sup> جراح پلاستیک، هر روز در مطب خود شاهد حضور انبوه کسانی بود که برای از بین بردن اشکالات و عیب‌های ظاهری خود به او مراجعه می‌کردند. او می‌دید که عمل جراحی پلاستیک منجر به تغییرات شگرف و عمیق شخصیتی در مراجعه کنندگانش می‌شود به نحوی که آن‌ها با روحیه و اعتماد به نفس بالایی زندگی جدید خود را آغاز می‌کنند. اما دکتر مالتز در راز مدت متوجه شده بود که عمل جراحی همیشه موجب تغییر روحی و روانی افراد نمی‌شود. برخی با این‌که تغییر چشمگیری در زیبایی صورتشان رخ می‌داد هنوز دچار کم‌رویی و خجالت بودند و تمایل به تنهایی و انزوا در آن‌ها مشاهده می‌شد.

این مسأله دکتر مالتز را به تأمل و تحقیق در این زمینه واداشت تا بالاخره بعد از مدت‌ها تفکر و کنکاش موفق به کشف و ارائه‌ی نظریه‌ی مهم و معروف «تصویر ذهنی» شد.

بر اساس این نظریه در ذهنیت هر فرد تصویر و باوری از خودش شکل گرفته است. تصویر ذهنی هر فرد است که به او می‌گوید چه کسی است، قادر به انجام چه کارهایی است، سزاوار داشتن چه نوع زندگی‌ای است و امور و اتفاقات را تا چه اندازه می‌تواند کنترل کند. دکتر مالتز پی برد هر چند بعضی از افراد دارای ظاهری مناسب و مطلوبند، اما به خاطر مغشوش بودن سیمای درونی و ذهنیشان احساس خوبی نسبت به خود ندارند و با دست کم گرفتن خود، زندگی‌شان را محدود می‌کنند. آن‌چه باید انجام گیرد عمل جراحی بر روی تصویر درونی افراد است.

او پس از آن تا پایان عمرش وقت خود را صرف کمک به مردم برای از بین بردن چین و چروک‌های صورت روانی آن‌ها کرد.

اگر بخواهید چیزی را در زندگی خود تغییر بدهید و یا وضعیتی را بهتر کنید، باید این کار را از درونتان آغاز کنید. خانواده، سلامتی، شغل و وضعیت مالی شما بازتاب

1. Maxwell Maltz