ذهنیت راه‌پله‌ای

هفت گام برای رسیدن به موفقیت حقیقی

روری وادن

این افراد، کتاب ذهنیت راه‌پله‌ای را تحسین و توصیه کرده‌اند

«همیشه می‌گویم امور مالی شخصی فقط بیست‌درصد به اطلاعات ذهنی و هشتاد درصد به رفتار ما بستگی دارد. تغییر رفتار سخت است؛ چون مستلزم خودانضباطی‌ست که افراد زیادی امروزه آن را ندارند. اگر می‌خواهید تغییری در پول، کسب‌وکار یا روابط‌تان ایجاد کنید، این کتاب را از دست ندهید. این کتاب ابزارهای لازم را برای کنترل تنها کسی که مانع‌تان می‌شود در اختیارتان می‌گذارد و او کسی نیست مگر خودتان.»

– «دِیو رمزی»، مجری برنامه‌ی دِیو رمزی‌شو و نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*انتقال کل پول*»

«این کتاب را حت تان نمی گذارد؛ و به‌همین خاطر کتاب فوق‌العاده‌ای‌ست. «روری وادن» شرایط لازم برای متمرکزبودن و مقابله با مشکلات پیشِ‌رو و برنده‌شدن را در اختیار خوانندگانش می‌گذارد.»

– «کیت فِرازی»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*هیچ‌وقت تنهایی غذا نخور!*»

«این کتاب چگونگی پرورش جسارت، شخصیت و قاطعیت برای موفق‌شدن در هر زمینه را به خواننده نشان می‌دهد. این کتاب می‌تواند زندگی‌تان را متحول کند!»

– «برایان تریسی»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*قورباغه را قورت بده!*»

«ذهنیت راه‌پله‌ای فراخوانی چالش‌برانگیز و قانع‌کننده است برای همه‌ی ما تا به تعالی برسیم. این کتاب نه‌تنها راهِ رسیدن به خودانضباطی پایدار را نشان‌تان می‌دهد، بلکه شور و اشتیاق موفقیت را در شما بیدار خواهد کرد.»

– «اندی اندروز»، نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش «*هدیه‌ی مسافر* و *راهنما*»

«یک‌کتاب گران‌بها که برای انجام کارهای فوق‌العاده‌ی کوچکی که تفاوت‌های بزرگی ایجاد می‌کنند، الهام‌بخش شما خواهد بود. این کتاب را بخرید!»

– «چِستر التون»، یکی از نویسندگان کتاب پرفروش «*انقلاب پرتقالی*»

«اگر امسال فقط یک‌کتاب برای خواندن باشد، همین کتاب است. این کتاب اساس همه‌چیز است. شاهکار است، فوق‌العاده است، ضروری‌ست».

– «روکسان اِمریچ»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*خدایا شکرت، امروز دوشنبه است!*»

«انگیزه‌دادن به خودتان یکی از کلیدهای موفقیت در کل زندگی‌ست. این کتاب را بخوانید تا روحیه‌ی جنگنده‌تان را بیدار کنید!»

– «مک اندرسون»، بنیان‌گذار سیمپل‌تروث و مالک اسبق ساکسسوریز

«احمق نباشید. هیچ آسانسوری شما را به طبقات بالا نمی‌رساند. این کتاب حقیقت شرایط لازم را برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ در همه‌ی حوزه‌های زندگی به شما خواهد گفت؛ اگر بالارفتن از پله‌ها را انتخاب کنید.»

– «دارن هاردی»، ناشر مجله‌ی ساکسس و نویسنده‌ی کتاب پرفروش *اثر مرکب*

«راه آسان هیچ‌وقت راه عالی نیست. برای این‌که سریع ثروتمند شوید یا با دیدن ستاره‌ها به آرزوی‌تان برسید، جای دیگری بروید. ولی برای دریافت دستورکار تعالی، این کتاب را بخوانید. «روری» به شما نشان خواهد داد.»

– «مارک سانبورن»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*فاکتور فِرد*»

«ذهنیت راه‌پله‌ای کتاب شعارهای کلیشه‌های انگیزشی و تشویقی نیست؛ بلکه می‌تواند زندگی‌تان را متحول کند. این کتاب را به هرکس که دنبال بالابردن کیفیت کار و زندگی‌ست به‌شدت توصیه می‌کنم.»

– «جو کالووِی»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*تبدیل‌شدن به گروه یک‌نفره*»

«شغلی دارید که ارزش دوست‌داشتن داشته باشد؟ «روری وادن» ایده‌ها، نگرش و الهام لازم برای خلق شغلی که ارزش بالاترین توانایی و ظرفیت‌تان را داشته باشد در اختیارتان خواهد گذاشت.»

– «سالی هاگسِد»، نویسنده‌ی کتاب «*شیفتگی*» و بنیان‌گذار Howtofascinate.com

«ذهنیت راه‌پله‌ای، کتاب «روری» پیام ترغیب‌کننده‌ی امید و حقیقت است که می‌تواند در بهبود زندگی به شما کمک شایانی کند. هرچه زودتر این کتاب را بخوانید!»

– «تام زیگلر»، مدیرعامل شرکت زیگلر و فرزند پرافتخار «زیگ زیگلر»

«خالص و ساده، این کتاب باید تنها کتاب از این گروه موضوعی در قفسه‌ها باشد؛ چون تنها راه ثابت‌شده‌ی رسیدن به موفقیت پایدار و بااعتبار است. این کتاب را بخرید و به این پیام توجه کنید!»

– «دیوید آورین»، نویسنده‌ی «*این کسی نیست که شما می‌شناسید؛ این کسی‌ست که شما را می‌شناسد!*»

«یک‌کتاب توانمندساز و الهام‌بخش در مورد چگونگی استفاده‌ی هرچه بهتر و بیش‌تر از ظرفیت و رسیدن به تعالی.»

– «رندی گیج»، نویسنده‌ی «*ذهن شکوفا*»

«کتاب ذهنیت راه‌پله‌ای راهبردهای خاصی را شناسایی می‌کند که برای خلاصی از اهمال و ترس از رسیدن به خواسته‌های مطلوب‌تان کمک‌تان خواهد کرد.»

– «رون مارکس»، نویسنده‌ی «*مدیریت نتایج فروش*»

«نمی‌توانی سی ثانیه کتاب «روری» را بخوانی و برای دگرگونی زندگی‌ات الهام نگیری. تقریبا چند ساعتی را با او خواهید گذراند. آماده باشید.»

– «جان آکوف»، نویسنده‌ی کتاب پرفروش «*ترسو: بسته‌شدن شکاف بین شغل روزانه و شغل رویایی شما*»

این کتاب را تقدیم می‌کنم به دو تن از مهم‌ترین زنان زندگی‌ام:

به مادرم برای فداکاری‌هایی که در راهِ بزرگ‌کردن من و «رندی» کردی و برای این‌که به ما اطمینان دادی همیشه عشق بی‌حدوحصری کنار خود داریم؛ هرچند که پول کمی داشتیم، از تو سپاسگزارم.

به همسر گران قدرم، «آما ندا». تو دلیل زندگی منی و دلیل خدایی برای آفرینش من. تو بزرگ‌ترین نعمت زندگی‌ام هستی. برای این‌که در نوشتن این کتاب شریک همیشگی من بودی از تو سپاسگزارم.

فهرست مطالب

مقدمه ۵

فصل ۱ ..... ۲۰

فصل ۲ ..... **Error! Bookmark not defined.**

فصل ۳ ..... **Error! Bookmark not defined.**

فصل ۴ ..... **Error! Bookmark not defined.**

فصل ۵ ..... **Error! Bookmark not defined.**

فصل ۶ ..... **Error! Bookmark not defined.**

فصل ۷ ..... **Error! Bookmark not defined.**

راهنمای خوانندگان ..... **Error! Bookmark not defined.**

یادداشت نهایی: وقت صعود است ..... **Error! Bookmark not defined.**

تقدیر و تشکر ..... **Error! Bookmark not defined.**

درباره‌ی نویسنده ..... **Error! Bookmark not defined.**

مقدمه

بیدارشدن با اهمال‌کاری

آخرین‌باری که به راه‌پله و آسانسور برخورد کردید، از راه‌پله بالا رفتید؟ اگر مثل نودوپنج درصد از آدم‌های جهان باشید، احتمالا این کار را نکرده‌اید. اکثر مردم این کار را نمی‌کنند؛ اغلب‌اوقات ما راه کوتاه‌تر را انتخاب می‌کنیم. همه می‌خواهیم موفق باشیم و می‌خواهیم زندگی شادی داشته باشیم؛ ولی همیشه دنبال راه آسان هستیم. دنبال «آسانسور» می‌گردیم به این امید که زندگی آسان‌تر شود. متاسفانه در جست‌وجوی آسان‌ترکردن کارها در حقیقت آن‌ها را سخت‌تر می‌کنیم.

آمریکایی‌ها دارند شکست می‌خورند. داده‌های بهداشت و درمان نشان می‌دهند شصت‌وشش درصد از بزرگسالان کشور ما اضافه‌وزن دارند و سی‌ویک درصد چاق‌مفرط هستند. نرخ طلاق برای ازدواج‌های اول چهل‌ویک درصد و برای ازدواج‌های دوم به شصت درصد رسیده است. بیش از هشتصدهزار نفر از ما اخیرا به ورشکستگی‌های غیرتجاری محکوم شده‌اند و حدود چهل‌وشش‌میلیون و ششصد هزار نفر از ما سیگاری هستند.

تحت‌تاثیر این مسائل قرار گرفته‌اید؟

من و عزیزانم قطعا تحت تاثیر این مسائل قرار داریم؛ و هرچند بعضی از ما این انتخاب‌ها را عامدانه انجام می‌دهیم، زندگی برای خیلی از ما، از نیات اولیه‌مان منحرف شده است. مردم شکست می‌خورند. نه بر اساس استانداردهای من، بلکه بر مبنای استانداردهای خودشان.

در خیلی از حوزه‌های کلیدی زندگی، ما به‌سادگی راه را گم می‌کنیم، مهم‌تر از همه‌ی این چالش‌ها نبودِ ارزشی‌ست که در فرهنگ جدید، در حالِ کم‌شدن است: خودانضباطی. در جامعه‌ای که ما زندگی می‌کنیم می‌شود «به‌سرعت ثروتمند شد» و «به‌سرعت وزن کم کرد» یا «با درخواست قرص معجزه‌آسای بعدی از پزشک‌مان» بیماری‌ها را درمان کرد. ولی هزینه‌ی غیرقابل رویت هنگفتی برای زندگی در این جامعه‌ی پُر از میان‌بر وجود دارد.

انگار شرطی شده‌ایم تا باور کنیم دنبال رضایت فوری‌رفتن و این‌که همیشه می‌شود مشکلات را دور زد، یک امر اخلاقی‌ست. ما نمی‌خواهیم فداکاری کنیم و خیلی از ما هیچ‌وقت مجبور به این کار نشده‌ایم. در عوض، اکثر قریب به اتفاق جوامع غربی «ذهنیت آسانسوری» را برگزیده‌اند که می‌گوید رسیدن به خواسته‌های ما نباید مستلزم کار و زحمت زیادی باشد و همیشه میان‌برهایی در کار و زندگی وجود دارد.

مساله این است که ذهنیت آسانسوری دارد اعتمادبه‌نفس ما را می‌کشد و دقیقا همان اقدامات منتهی به موفقیت واقعی را فلج می‌کند.

ما خصوصیت مسوولیت‌پذیری نداریم؛ چون همه به همدیگر اجازه می‌دهیم از بدهی، زیاده‌روی و اهمال‌کاری قسر در برویم. همه‌چیز را همین‌حالا می‌خواهیم و همه‌چیز را بدون به‌دست‌آوردن‌شان می‌خواهیم. به جایی رسیده‌ایم که انتظار داریم دسر برای ما سرو کنند؛ بدون این‌که شام را تمام کرده باشیم. تقریبا هیچ‌وقت کارهایی را که شروع کرده‌ایم، تمام نمی‌کنیم؛ لااقل نه وقتی که آسان یا کاملا سرگرم‌کننده نباشند.

مثلا احتمال زیادی هست که شما این کتاب را تا آخر نخوانید. دست‌کم احتمالا به‌طور کامل از اول تا آخر این کتاب را نخواهید خواند. اگر مثل اکثر مردم جهان امروز باشید، کم‌تر از پنج کتاب را به‌صورت کامل در طول عمرتان خوانده‌اید. به گزارش یکی از ناشران بزرگ آمریکایی، نودوپنج درصد از همه‌ی کتاب‌هایی که خریداری می‌شوند، هیچ‌وقت به‌طور کامل خوانده نمی‌شوند و به شما تبریک می‌گویم اگر تا این‌جا آمده‌اید، چون هفتاد درصد از کتاب‌هایی که خریده می‌شوند، هرگز باز نمی‌شوند!

متن خلاصه شده و نکته‌ای را به خواندن کتاب ترجیح می‌دهید. جای این‌که رژیم‌غذایی‌تان را تغییر دهید، ترجیح می‌دهید تازه‌ترین اختراعات عجیب‌وغریب تناسب‌اندام را اجرا کنید. به‌جای بودجه‌بندی پول‌تان ترجیح می‌دهید در قرعه‌کشی شرکت کنید و کارت‌های اعتباری‌تان را شارژ کنید. در مجموع، خیلی از ما به مکتب فکری‌ای تعلق داریم که می‌پرسد، «چرا از راه‌پله بروم، وقتی می‌توانم سوار آسانسور شوم؟».

تقریبا هیچ‌وقت کارهایی را که شروع کرده‌ایم، تمام نمی‌کنیم؛ لااقل نه وقتی‌که آسان یا کاملا سرگرم‌کننده نباشند.

همه‌ی ما تقریبا در همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهیم، دنبال راه میان‌بر هستیم. اساسا برای این راه برنامه‌ریزی می‌شویم، چون ایده‌ی میان‌برها به‌وسیله‌ی تقریبا همه‌ی رسانه‌های مهم جهان به ما فروخته می‌شوند. تبلیغات مجله‌ها را می‌بینیم که می‌گویند، «چگونه با چهار دقیقه در روز لاغر شویم» و کتاب‌هایی می‌خریم که به ما وعده‌ی فکرکردن و «*جذب*» موفقیت را می‌دهند، بدون این‌که مجبور به انجام کوچک‌ترین کاری باشیم.

نمایش‌های تلویزیونی‌ای وجود دارند که حرص‌وآز ما را به‌وسیله‌ی تمایل‌مان به عقب‌زدن بقیه‌ی انسان‌ها برای به‌دست‌آوردن میلیون‌ها دلار پول یا تبدیل‌شدن به ستاره‌ی نمایش‌های واقعیت‌گرای تلویزیونی آزمایش می‌کند. قرص، کتاب، مجله، بلندگو، چیزهای عجیب‌وغریب و خرت‌وپرت‌های پرزرق‌وبرقی وجود دارند که به ما فروخته می شوند تا زندگی‌مان در همه‌ی حوزه‌ها آسان‌تر شود؛ چون (بیایید با آن روبه‌رو شویم) آسان‌تر است که ما هم یکی از کسانی باشیم که دنبال این «راز» می‌گردند. ما دنبال راه آسانیم. راهی که بنشینیم تا همه‌چیز به‌سوی ما بیاید تا مجبور نباشیم بیرون برویم و برای به‌دست‌آوردن آن‌ها کاری انجام دهیم.

من آماده نیستم که موفقیت زندگی‌ام را به‌دست شانس بسپارم. شما چطور؟

من از بعضی از آن نمایش‌های تلویزیونی خوشم می‌آمد، بعضی از آن قرص‌های جادویی را امتحان کرده‌ام و به بعضی از همان باورهای مربوط به موفقیت اعتقاد داشته‌ام. ولی بعد، یک‌روز بیدار شده‌ام و احساس کرده‌ام مغزم شست‌وشو داده شده است؛ چون بدون این‌که متوجه شده باشم ذهنم تغییر کرده بود تا فکر کنم به‌نحوی می‌توانم بدون انضباط، فداکاری یا زحمت به همه‌ی آن چیزها برسم.

تنها مشکلی که همیشه دنبال راه میان‌برگشتن دارد، این است که اکثر ما قرار نیست برنده‌ی مسابقه‌ی آمریکن‌آیدل (برنامه‌ی استعدادیابی آمریکا)، لاتاری (قرعه‌کشی بخت‌آزمایی) یا دیل‌اُرنودیل (برنامه‌ی تمام یا دوام) باشیم. به‌ندرت اتفاق می‌افتد شما یا کسی که می‌شناسید، یکی از ستاره‌های بزرگ هالیوود، اِن‌بی‌اِی یا المپیک شده باشد. پس با این‌که ترفندها و داستان‌هایی از موفقیت‌های بزرگ وجود دارد، ایده‌ی «موفقیت یک شبه» برنامه‌ی درستی برای زندگی به‌نظر نمی‌رسد. من آماده نیستم موفقیت زندگی‌ام را به‌دست شانس بسپارم. شما چطور؟

با وجود پیام‌های بازاریابی زیادی که خیلی هم خوب طراحی شده‌اند، فرمول موفقیت یک موضوع پنهانی نیست. فقط مدت‌هاست که در دنیای زیاده‌روی ما فراموش شده و آن‌قدر واضح است که دست‌نیافتنی شده است. تنها فرمول تضمین‌شده برای موفقیت در هر زمینه‌ای همان است که همیشه بوده است.

وقتی در خانه بزرگ می شدیم، خانواده‌ام همیشه موفقیت را ترویج می‌کردند؛ چون مادرم و برادرم همیشه به من می‌گفتند، «روری»، یک‌روز قرار است بزرگ شوی و به آن برسی!». من موفقیت را می‌خواستم و به‌همین‌دلیل شروع کردم به مطالعه در مورد آن. مدارکی در رشته‌های رهبری، مدیریت و ام‌بی‌ای گرفتم. در کالج که بودم، خیلی‌اتفاقی برای شرکت در یکی از کامل‌ترین برنامه‌های آموزشی موفقیت برای جوانان، شرکت ساوت‌وسترن استخدام شدم.

ساوت‌وسترن اصول حقیقی کسب‌وکار و موفقیت شخصی را به من آموزش داد. این آموزه‌ها به شرکت امکان داده بود طی صدوپنجاه سال گذشته، مجموعه‌ی کاملی از شرکت‌ها و به‌معنای واقعی کلمه، صدها رهبر برتر جهان را خلق کند.

ساوت‌وسترن فرهنگی بود که موفقیت را به‌وجود می‌آورد و نه‌تنها مرا در معرض اصول زندگی قرار داد که سکویی برای ساختن کسب‌وکار نیم میلیون دلاری خودم در اختیارم گذاشت، آن هم وقتی هنوز از دانشگاه فارغ‌التحصیل نشده بودم. در آن‌جا بود که شیفته‌ی چیزی شدم که افراد را به موفقیت می‌رساند.

ملاقات و مصاحبه با افراد موفق در همه‌ی طبقات اجتماعی را شروع کردم. ده‌ها کتاب در مورد موفق‌ترین افراد جهان خواندم. هزاران دلار را صرف دوره‌های آموزشی کردم و ساعت‌های بی‌شمار را به فکرکردن در مورد یک پرسش گریزناپذیر گذراندم، «چه‌چیزی افراد موفق را موفق می‌کند؟».

بعدها حتی شرکت آموزشی بین‌المللی چند میلیون دلاری ساوت‌وسترن‌کانسالتینگ را هم‌بنیانگذاری کردم که کنفرانس های موفقیت انگیزشی بزرگی برگزار می‌کند. ما ده ها هزار فرد موفق را به برنامه‌ی آموزشی‌مان دعوت کرده‌ایم. صدها تن از موفق‌ترین فروشندگان و کارآفرینان ایالات‌متحده را آموزش داده‌ایم. حالا من برای رویدادهای شرکتی در سازمان‌های برتر در سراسر دنیا نطق آغازین را ایراد می‌کنم و آن‌چه یاد گرفته‌ام این است که همه‌ی افراد موفق در یک‌چیز مشترک هستند: افراد موفق برای این‌که به جایی که همین‌حالا هستند برسند، مجبور به انجام کارهایی شده‌اند که اصلا انجام‌دادن آن‌ها را دوست نداشته‌اند.

موفقیت آسان نیست. یک موضوع عادی نیست و به‌همین‌خاطر موفق‌شدن ایجاب می‌کند ما کارهایی را انجام دهیم که آسان نیستند و کارهایی را کنیم که افراد «*معمولا*» انجام نمی‌دهند. موفقیت یعنی ما باید خودانضباطی را در خودمان پرورش دهیم تا خودمان را وادار به انجام کارهایی کنیم که نمی‌خواهیم انجام دهیم. به بیان دیگر، موفقیت به‌معنای استفاده از آسانسور نیست، به‌معنای بالارفتن از راه‌پله‌هاست.

افراد موفق برای این‌که به جایی که همین‌حالا هستند برسند، مجبور به انجام کارهایی شده‌اند که اصلا انجام‌دادن آن‌ها را دوست نداشته‌اند.

افراد موفق برای انجام کارهایی که نمی‌خواهند انجام دهند، خودانضباطی دارند. آن ها کارهایی را که نمی‌خواهند، انجام می‌دهند، حتی وقتی احساس می‌کنند دوست ندارند آن کارها را انجام دهند. اگر بخواهیم موفقیت خودمان را کنترل کنیم، انضباط یک امر اجباری‌ست؛ چون اغلب‌اوقات موفقیت مستلزم فعالیت‌هایی‌ست که ما معمولا نمی‌خواهیم انجام‌شان دهیم. ولی خبرهای خوبی هم هست...

انجام کارهایی که دل‌مان نمی‌خواهد انجام‌شان دهیم، به آن سختی‌ها که فکر می‌کنیم نیست؛ وقتی بدانیم چطور به‌درستی فکر کنیم. منظور این نیست که انجام کارهایی که اکثر مردم دوست ندارند، برای افراد موفق آسان‌تر است؛ منظور این است که موفق‌ها به‌طرز متفاوتی در مورد این کارها فکر می‌کنند. این کتاب شیوه‌ی فکرکردن مثلِ افراد موفق را به ما نشان می‌دهد تا شاید ما هم بتوانیم کارهایی را انجام دهیم که افراد موفق انجام می‌دهند و همان چیزهایی را داشته باشیم که افراد موفق دارند.

اگر می‌توانستید چیزی داشته باشید، آن‌چیز چه بود؟ اگر می‌توانستید آن‌چیز را به‌آسانی و با یادگیری تغییر طرزفکرتان به‌دست آورید، چطور؟ خب، می‌توانید.

کتاب ذهنیت راه‌پله‌ای در مورد خودانضباطی‌ست و خودانضباطی یعنی وارد عمل‌شدن فارغ از وضعیت احساسی، مالی یا فیزیکی‌تان. این کتاب در مورد انجام کارها به سخت‌ترین روش ممکن نیست؛ در مورد سخت‌ترین کارها با سرعت هرچه بیش‌تر است تا بتوانید هر آن‌چه را در زندگی می‌خواهید، هرچه زودتر به‌دست آورید.

تصـور کنید اگر می‌توانسـتید بهترین نیات‌تان را دنبال کنید، به چه‌چیزهایی دسـت پیدا می‌کردید. خودتان را تجسم کنید که به بدن‌تان می‌گویید، «اضافه‌وزن داری. باید ده‌کیلویی کم کنی». بدون خودانضباطی سخت، این نیت به واقعیت تبدیل نخواهد شد. ولی با خودانضباطی کافی حتما محقق می‌شود.

بهترین نتیجه‌ی خودانضباطی این است که وقتی تصمیم آگاهانه‌ای برای انجام کاری می‌گیرید و قبل از شروع کار می‌دانید که موفقیت شما تضمین‌شده است، مسیر همان تصمیم را دنبال خواهید کرد. این برداشت اشتباه را که خودانضباطی سخت است، از سر راه‌تان کنار می‌زنید؛ چون خودانضباطی برای مدت کوتاهی سخت است. با همه‌ی این‌ها چیزهایی هستند که در کوتاه‌مدت آسان به‌نظر می‌رسند؛ ولی در بلندمدت سخت‌تر خواهند شد؛ چون اهمال‌کاری و زیاده‌روی هیچ‌چیز نیستند مگر طلبکارانی که از ما بهره می‌گیرند.

اهمال‌کاری و زیاده‌روی هیچ‌چیز نیستند مگر طلب‌کارانی که از ما بهره می‌گیرند.

خودانضباطی می‌تواند شما را برای غلبه بر اعتیاد یا کم‌کردن وزن توانمند کند. می‌تواند اهمال‌کاری، اختلال، حواس‌پرتی و بی‌توجهی را از بین ببرد. می‌تواند دوره‌ی شغلی، مسیر مالی آتی و مسیر ادامه‌ی زندگی‌تان را تغییر دهد.

کتاب ذهنیت راه‌پله‌ای در مورد این موضوع هاست؛ درباره‌ی تصمیمات بهتر برای بهبود خودانضباطی و زندگی‌تان است. ذهنیت راه‌پله‌ای می‌تواند اولین گام شما برای آزاد سازی توان‌تان باشد و این مسیر رسیدن به آرزوهای قلبی شماست.

خودانضباطی یکی از کیفیت‌های خاصی‌ست که موفقیت‌های بزرگ‌تر، دستاوردهای بزرگ‌تر و شادمانی بیش‌تر را برای‌تان تضمین خواهد کرد. بین هزاران اصولی که طی اعصار و دوره‌ها برای موفقیت تعریف شده است، این کیفیت یا شیوه بیش‌تر از هرچیز دیگری تضمین خواهد کرد که شما به چیزهای شگفت‌انگیزی در زندگی‌تان دست پیدا کنید.

خودانضباطی یک عادت، شیوه، فلسفه و روش زندگی‌ست. بالارفتن از راه‌پله یک ذهنیت است؛ ولی حتی در مورد راه‌پله هم نیست. شاید از نظر جسمی نتوانید از آن پله‌ها بالا بروید؛ ولی هرکس می‌تواند انتخاب‌های منضبطانه‌تر را کم‌کم شروع کند.

با همه‌ی این‌ها خودانضباطی در فرهنگ جدید ما در حال افول است. دوستان، خانواده‌ها و شرکت‌های ما دارند به عوامل حواس‌پرتی، وسوسه، اجتناب خلاق از اقدام‌کردن، زیاده‌روی، بی‌تفاوتی و اهمال‌کاری می‌بازند؛ چون ما به این باور رسیده‌ایم که سزاوار رضایت و خشنودی آنی هستیم و دولت یا هر نهاد دیگری ضامن برآورده‌کردن نیازهای ماست.

ما نازک‌نارنجی، چاق و لوس شده‌ایم. لااقل در آمریکا متاسفانه ما ملت اهمال‌کاری شده‌ایم.

هزینه‌ی پنهان «راه آسان»

مطالعه‌ای در مورد ده هزار کارمند آمریکایی نشان داد که کارگران متوسط یا غیرماهر، خود شان قبول دارند که روزی ۲/۰۹ ساعت را بابت فعالیت‌های غیر مرتبط به شغل‌شان هدر می‌دهند.

با توجه به این‌که کارمندان متوسط حقوق‌بگیر، ۳۹،۷۹۵ دلار حقوق می‌گیرند، این یعنی اهمال‌کاری سالی ده‌هزاروسیصدونودوشش دلار به‌ازای هر کارمند برای کارفرمایان هزینه برمی‌دارد!

اگر برای شرکت کوچکی با حدود صد کارمند کار می‌کنید، پس تا یک میلیون دلار در سال به‌خاطر اهمال‌کاری، از سودآوری کم می‌شود. ترسناک‌ترین بخش قضیه این‌جاست که این مساله آن‌قدر فراگیر است که تقریبا به‌صورت کامل نامحسوس است. همین‌موضوع در مورد زندگی ما هم صدق می‌کند!

چون اکثر ما انتخاب های منضبطانه نداریم، فهمیدن این‌که خودمان داریم کارهایی را انجام می‌دهیم که خودتخریب هستند، هرچه سخت‌تر می‌شود. وقتی در مورد کسانی می‌شنوید که به‌خاطر ولخرجی صدها هزار دلار در شرف ورشکستگی هستند، به‌سختی متوجه پنج هزار دلار بدهی خودتان می‌شوید. پنج کیلو اضافه‌وزن من وقتی کنار کسی می‌ایستم که بیش از پانزده کیلو اضافه‌وزن دارد، خیلی به‌چشم نمی‌آید و چرا من نباید طلاق بگیرم در حالی که پنجاه درصد از اطرافیانم همین کار را انجام می‌دهند؟

به‌نظر می‌رسد خیلی از ما چشم‌مان را روی مشکلاتی که مستقیما تحت‌کنترل خودمان هستند، بسته‌ایم. اغلب توجهی به آن‌ها نمی‌کنیم، چون بیش از حد به آی‌پد، ایمیل یا پیام‌های متنی عادت کرده‌ایم. این حواس‌پرتی‌ها در لحظه تسکین‌مان می‌دهند، ولی در تصویر بزرگ‌تر، فقط مساله را پیچیده‌تر می‌کنند. همان‌طور که می‌بینید، حواس‌پرتی به‌شکل خطرناکی، مخرب فریبنده‌ی اهداف ماست.

به این موضوع فکر کنید. آیا متوجه نشده‌اید باشگاه‌های ورزشی خالی هستند و رستوران‌ها پر از جمعیت؟ اکثر اطرافیان شما پول نقد می‌دهند یا از کارت‌اعتباری‌شان پرداخت می‌کنند؟ برنامه‌های تلویزیونی تعهد، انضباط و سخت‌کوشی را می‌ستایند یا وسوسه، شور و هیجان و حرص و طمع را فریاد می‌زنند؟ روراست بگویم، من هم واقعا متوجه این موضوع نشدم تا این‌که یک‌روز چشمم افتاد به راه‌پله‌ی خالی و آسانسور مملو از جمعیت.

حواس‌پرتی به‌شکل خطرناکی مخرب فریبنده‌ی اهداف ماست.

تا وقتی این روند آسیب‌زا را قبول نکنیم، همچنان دنبال راه میان‌بر خواهیم رفت. به‌ندرت میان‌برهای واقعی وجود دارند. معمولا فقط نمایه های کوتاه مدتی از خود خدمتی فریبنده هستند و خیلی از ما به آن ها بها می‌دهیم.

کتاب و فیلم محبوب «راز» به ما یاد می‌دهد که با تک تک افکارمان در هر لحظه از هر روز زندگی خود را خلق می‌کنیم. بله، این حقیقت دارد و من هر روز به این مفهوم و این شیوه باور دارم؛ ولی اگر همت نکنیم و وارد

عمل نشویم، به هیچ‌چیز نخواهیم رسید. راز واقعی برای موفقیت بیش‌تر به «*عمل*» مربوط است، نه «*جذب*». ما خیلی در این مورد صحبت نمی‌کنیم، چون خریداری ندارد.

کتاب پرفروش «*هفته‌ی کاری چهارساعته*» به نویسندگی «تیموتی فِریس» نوعی از سبک‌زندگی را ترغیب می‌کند که به‌نظر می‌رسد سراسر تفریح باشد، به‌غیر از بخشی که از قلم افتاده است و آن این‌که این سبک از زندگی فقط در دسترس کسانی قرار دارد که در ابتدا به‌سختی جان می‌کنند تا شرایط را برای آن مهیا کنند. باز هم من با این مفاهیم موافقم و کلی از کتاب جذاب این نویسنده فایده برده‌ام. ولی همزمان هنوز حتی یک‌نفر آدم موفق ندیده‌ام که بدون پرداخت هزینه، بدون فداکاری، بدون خودانضباطی (از جمله آن‌چه من در مورد خودِ تیم تاثیرگذار «تیم فریس» می‌دانم) به سبک زندگی رویایی‌اش رسیده باشد.

از قهرمانان المپیک بپرسید. زندگی‌نامه‌ی «مایکل جردن» را بخوانید. به آن‌چه «پیتون مَنینگ» در مورد رازش می‌گوید، گوش کنید. همه‌ی آن‌ها موفقیت‌شان را به داشتنِ خودانضباطی برای سخت‌کوشی و عمل‌کردن نسبت می‌دهند، نه استعداد ذاتی. مطمئنا کسانی که در هر اقدامی به تعالی می‌رسند تا اندازه‌ای موهبت استعداد طبیعی هم دارند؛ و مطمئنا زمان‌بندی و شانس نقش مهمی ایفا می‌کنند. ولی همان‌طور که «ملکوم گلدوِل» در کتاب «*نافته‌های جدابافته*» نشان می‌دهد هیچ‌چیز جایگزین سخت‌کوشی نمی‌شود؛ به‌طور دقیق‌تر ده هزار ساعت کار سخت!

شما استعدادهای طبیعی خاصی ندارید؟ هیچ شورواشتیاق ذاتی‌ای ندارید؟ البته که دارید. سوال این‌جاست: از آن‌ها استفاده می‌کنید؟

اکثر ما دست‌کم در حد شوخی موافقیم که می‌توانیم از خودانضباطی بیش‌تری استفاده کنیم. اغلب می‌دانیم باید چه‌کار کنیم و حتی قصد انجام آن کارها را داریم، ولی هیچ‌وقت واقعا سراغ انجام کار نمی‌رویم. دلیلش این نیست که آدم‌های خوبی نیستیم؛ بلکه فقط به این دلیل است که کسی هیچ‌وقت طرزفکر در مورد سخت‌کوشی را به ما یاد نداده است. این کتاب یادتان خواهد داد. این کتاب فقط انگیزه‌تان را بالا نخواهد برد، ذهنیت‌تان را تغییر خواهد داد.

بعد از مطالعه‌ی این کتاب متوجه خواهید شد چه‌چیزی عملگران عالی را از عملگران معمولی جدا می‌کند. درک خواهید کرد چطور ذهنیت شما کارکردن، پیشرفت‌کردن یا تفاوت ایجادکردن را برای شما سخت می‌کند. حتی متوجه خواهید شد چرا تصمیمات‌تان در هنگام سال نو که با نیت خوب همراه‌اند، هیچ‌وقت محقق نمی‌شوند.

بنابراین چرا کارهایی را که می‌دانیم باید انجام دهیم، انجام نمی‌دهیم؟ شاید به این‌خاطر که همه‌چیز به‌سرعت حرکت می‌کند. ما یک میلیون مایل در ساعت می‌دویم و به هزار جهت مختلف می‌رویم و با وجود همه‌ی چیزهایی که حواس‌مان را پرت می‌کنند، خیلی‌آسان است که زمان بگذرد، بدون این‌که متوجه گذر آن بشویم.

بی‌میلی ما برای عمل‌کردن در زندگی فردی‌مان شاید مساله‌ای جهانی به‌نظر نرسد. ولی چون اهمال ما وارد خانه‌ها، مدارس، جوامع و فرهنگ ما شده است، می‌بینیم داریم به ملت اهمال‌کاری تبدیل می‌شویم که تمایلی به روبه‌روشدن با چالش‌های سخت ندارد و به‌جای رشد و تغییر واقعی، دنبال رضایت آنی‌ست.

این کتاب در مورد حل‌کردن مشکلات جهان نیست؛ می‌خواهد برای فائق‌آمدن بر چالش‌های خودتان کمک‌تان کند. این کتاب در مورد کمک‌کردن به شما برای انجام کارهایی‌ست که در موردشان فکر کرده‌اید، صحبت کرده‌اید و رویای‌شان را داشته‌اید. شما مسوول امور مالی‌تان هستید. شما ظاهرتان را تعیین می‌کنید. شما قدرتی درون خود دارید که می‌توانید رویاهای‌تان را در زندگی عملی کنید. شما مسوول طرزفکرتان هستید. مسوول نتایجی هستید که به‌دست می‌آورید. وقتش رسیده بی‌تفاوتی را کنار بگذاریم، از شر تمایل به سرزنش خلاص شویم و به‌تدریج بخواهیم مسوولیت ایجاد تغییر معنادار در رفتارمان را بر عهده بگیریم.

مثل همه‌ی درس‌های بزرگ در زندگی، من اوایل مسولیت کارهای احمقانه‌ام را بر عهده گرفتم.

قبول مسوولیت کارهای کوچک

وقتی پسر کوچکی بودم، یادم نمی‌ماند در را قفل کنم. به‌نظرم تقریبا هفته‌ای یک‌بار، خانه را به‌قصد مدرسه‌ی ابتدایی لافایِت ترک می‌کردم؛ بدون این‌که یادم باشد درِ جلویی را قفل کنم. چون مادر مجردم ما را بزرگ می‌کرد و صبح‌های زود سر کار می‌رفت و برادر بزرگ‌ترم، «رَندی» چند ساعتی قبل از من از خانه بیرون زده بود، من مسوول این بودم که هر روز صبح، مطمئن شوم درهای خانه قفل است.

اول مادرم متوجه این عادت تنبلی من شد. او که هر از گاهی وقت ناهار به خانه سر می‌زد، متوجه می‌شد فراموش کرده‌ام درها را قفل کنم. به‌علاوه، برادرم هر روز تقریبا نیم‌ساعت قبل از من به خانه می‌آمد و گاهی متوجه می‌شد فراموش کرده‌ام در را قفل کنم.

مادر و برادرم چندین‌بار با من حرف زدند و سعی کردند اهمیت قفل‌کردن درها را و این‌که چقدر خطرناک است که خانه را بی‌دروپیکر رها کنیم، برای من تو ضیح دهند. هربار قسم می‌خوردم اهمیت مو ضوع را درک کرده‌ام و آن‌ها می‌توانند روی من حساب کنند که دیگر این موضوع را فراموش نکنم. ولی به هر دلیلی، اوایل خیلی قوی ظاهر می‌شدم، ولی در نهایت دوباره به‌تدریج قفل‌کردن در را فراموش می‌کردم؛ عادتی که برای هرکسی که تصمیمات سال نو را رها کرده است، آشنا خواهد بود... بعدا بیش‌تر در مورد دلیل این اتفاق صحبت خواهم کرد.

و بعد، آن اتفاق افتاد. یک‌روز، من آخرین نفری بودم که خانه را ترک می‌کردم و برادرم بعد از مدرسه به منزل دوستش رفت که این یعنی من اولین نفری بودم که به خانه برمی‌گشتم. هیچ‌وقت فراموش نخواهم کرد وقتی وارد خانه شدم و متوجه شدم در کاملا باز است، چه ترسی به جانم افتاد. همان‌طور که به‌آرامی وارد اتاق‌نشیمن می‌شدم، متوجه شدم کاملا لخت شده است! کاناپه چپه شده بود، بالش‌ها همه‌جا پخش‌وپلا بودند و تلویزیون سر جایش نبود! اشک از چشم‌هایم سرازیر شد.

افکار به ذهنم هجوم آورد ند. «من در را قفل کرده بودم؟»، « چه اتفاقی افتاده؟»، «هنوز کسی در خانه است؟»، «همه‌ی این‌ها تقصیر من است!»، «مامان خیلی از دستم عصبانی می شود»، «هیچ تو ضیحی وجود دارد؟»

بدون این‌که دقیقا بدانم چه اتفاقی افتاده است، روی پنجه‌ی پاهایم به‌آرامی وارد اتاق خودم شدم. تلویزیون، دستگاه پخش ویدیو، نینتندو، استریو؛ همه رفته بودند! از خانه‌مان سرقت شده بود. کیفم را انداختم و به دو رفتم سمت در! قلبم می‌تپید، اشک روی صورتم جاری بود و زانوهایم می‌لرزیدند. رفتم به خانه‌ی همسایه و به مادرم زنگ زدم.

چند لحظه بعد، مادرم وارد مسیر ورودی خانه شد. احساس عجیب امنیت در کنار ترس شدید از عواقب کارم را به‌خوبی به‌یاد می‌آورم.

وقتی مادرم ماشین را نگه داشت، به بیرون از خانه دویدم، به آغوشش پریدم و گریه‌کنان گفتم، «متاسفم، متاسفم، متاسفم مامان». لبخند گرم ولی نامعمولی روی صورت مادرم دیده می‌شد و تقریبا درست در همان لحظه کامیونی پشت ماشین مادرم توقف کرد. ماشین پر از مبلمان و لوازم الکترونیکی بود. در آن لحظه متوجه شدم چه‌کسی خانه‌مان را سرقت کرده است؛ مادرم!

به گریه‌کردن ادامه دادم؛ ولی این بار سرخوردگی و عصبانیت آمیخته با این باور قطعی که مادرم در وقت ناهار خانه را خالی کرده است. وقتی آرام شدم، دلیل کارش را توضیح داد، «برای این‌که به من درس خوبی بدهد. برای این‌که نشانم دهد قفل‌کردن درها به صلاح خودم و خانواده‌ام است».

بعد از این‌که «عواقب» کارهایم را درک کردم، می‌توانم صادقانه بگویم دیگر هیچ‌وقت خانه‌ی خودم یا خانه‌ی کسی دیگر را ترک نکرده‌ام، مگر این‌که دو یا سه‌بار قفل درها را کنترل کرده باشم. هرچند این تجربه‌ی دردناکی بود، ولی تاثیر داشت. مادرم می‌خواست مرا به قعر مضحکی برساند تا به من درس دهد. شما چطور؟ چقدر به تغییر و بهترکردن زندگی‌تان متعهدید؟ حاضرید چه‌چیزهایی را فدا کنید؟

چقدر به تغییر و بهترکردن زندگی‌تان متعهدید؟ حاضرید چه‌چیزهایی را فدا کنید؟

به‌دلیل جایگاه ما در زندگی، به‌دلیل اتفاقاتی که در جهان ما روی می‌دهند و به‌خاطر آن‌چه باید برای بهترکردن اوضاع هزینه کنیم؛ مجبوریم به سطح مضحک‌شدن برویم. به‌همین‌دلیل تصمیم گرفتم هرجا راه‌پله‌ای می‌بینم، به‌جای آسانسور از پله بالا بروم. این حرکت نمادینی‌ست؛ ولی اطرافیانم متوجهش شده‌اند؛ آن‌ها دلیل این کار هرروزه‌ی مرا درک می‌کنند و در ضمن متعهد شده‌اند بالارفتن از پله‌ها را به‌عنوان یک نشانه‌ی بیرونی از تعهد درونی‌شان به داشتن زندگی منضبطانه‌تر شروع کنند.

هرچند در وهله‌ی اول، خودانضباطی را در هنرهای رزمی و زندگی خانوادگی‌ام یاد گرفتم، تردیدی نیست وقتی به‌عنوان فروشنده برای شرکت ساوت‌وسترن کار می‌کردم، بیش‌ترین مهارت را در آن پیدا کردم. ظرف صدوپنجاه سال گذشته، ساوت‌وسترن به‌خاطر «شخصیت سازی در جوانان» معروف شده است و این‌که به دانشجویان برای اداره‌ی کسب‌وکار خودشان آموزش می‌دهد. طی این برنامه‌ی تابستانی، این دانشجویان مطالب آموزشی کودکان را که با عنوان ساوت‌وسترن‌ادونتیج شناخته می‌شود، جلوی درِ منازل می‌فروشند.

در سال‌های دانشجویی، هر سال تابستان شهر کوچکم، فردریک‌کلرادو را ترک می‌کردم و به نشویلِ تنسی سفر می‌کردم که این مطالب آموزشی را به صورت فشرده طی یک هفته بفرو شم و بعد، به شهری دور از خانه می‌رفتم و روزی چهارده ساعت، شش روز در هفته کار می‌کردم تا به سود مستقیم برسم. از سال ۱۸۵۵ تا به‌حال تقریبا سه‌هزار دانشجو هر تابستان در برنامه‌ی ساوت‌وسترن شرکت می‌کنند. هدف از این برنامه متحول‌کردن روش یادگیری دانشجویان در منزل با فراهم‌کردن دسترسی آن‌ها به سیستم اختصاصی برای موفقیت اثبات شده ا ست. بی‌تردید این یکی از سخت‌ترین و دقیق‌ترین و در ضمن غنی‌ترین برنامه‌هایی ست که جوانان می‌توانند در آن شرکت کنند.

نکته‌ی حیرت‌انگیز این‌جاست که معامله‌گر سال اولی متوسط در این برنامه که تابستان را به‌پایان می‌رساند سود ناخالص حدود هشت‌هزاروپانصد دلاری خواهد داشت. دانشجویان برتر این برنامه معمولا در یک تابستان بیش از پنجاه‌هزار دلار سود می‌کنند. دوتا از شرکای تجاری امروز من، «داستین هیلیس» و «دِیو براون» در زمان دانشجویی طی یک تابستان این رکورد را شکستند و هرکدام از آن‌ها بین ماه مه و اوت بیش از صدهزار دلار به‌دست‌آوردند.

با وجود این‌که حرفه‌ی فروش نسبتا موفقی داشتم و طی تابستان‌های دانشجویی بیش از دویست‌وپنجاه هزار دلار به‌دست آوردم، معمولا به پسری معروف بودم که هر سال، ارتش کوچکی به‌راه می‌انداختم که خانه به خانه بروند؛ چون طی یک دوره‌ی سه‌ساله پنجاه و هفت دانشجو را استخدام کرده بودم که در این برنامه کار کنند.

نکته‌ی جالب این است که خیلی‌ها نمی‌دانند من چقدر زحمت کشیدم.

تقریبا ساعت دوونیم بعدازظهر دومین روز از اولین تابستان من بود و کل صبح باران باریده بود. از ساعت هشت‌وپانزده دقیقه‌ی صبح جلوی درِ هیچ خانه‌ای نرفته بودم و چیزی نفروخته بودم. یکی از پسرها سرم فریاد کشید که به من تذکر دهد و مرا به نقطه‌ای بحرانی رساند که مدت کوتاهی بعد، کاملا خودم را گم کردم.

باران اساسا نقشه‌ام را خراب کرده بود، از سرما می‌لرزیدم و تاول‌های روی پاهای چروک‌خورده از خیسی باران، سرعتم را کم می‌کردند. من که گیج شده بودم، نمی‌دانستم کجا هستم، از نظر احساسی از پا درآمده بودم و خودم را تنها می‌دیدم. روی لبه‌ی جدول پیاده‌رو نشستم. هیچ‌وقت فراموش نمی‌کنم که به نقشه‌ی دست‌نویسم نگاه کردم و چشمم افتاد به کلمات «باکینگهام لِین» و «کورال کورت» که با ردی از اشک‌های جاری من با هم قاطی شده بودند.

چطور سر از این‌جا درآوردم؟ چرا کنار پیاده‌رو در مونتگومری آلاباما نشسته‌ام؟ به چی فکر می‌کردم که خودم را به این روز انداختم؟ واقعا این اتفاق همین‌حالا برایم افتاده است؟ چطور می‌خواهم نود روز دیگر را جان سالم به‌در ببرم؟

در این‌جا دانشجوی حسابداری بودم که این شغل را انتخاب کردم؛ چون فکر می‌کردم اگر شیوه‌ی فروش را یاد بگیرم، شاید بتوانم پولی داشته باشم که قبلا هیچ‌وقت نداشتم. ولی این‌طور به‌نظر می‌رسید که اوضاع را بدتر

کرده باشم؛ چون حالا از خانواده و دوستان دور افتاده بودم و انگار در آن لحظه حتی یک‌نفر آدم در نزدیکی من نیست که مرا بخواهد.

اعتماد به‌نفسم را از دست داده بودم و حالا داشتم همه‌چیزم را می‌باختم. احساس می‌کردم هیچ‌کس نمی‌بیند، هیچ‌کس نمی‌داند و هیچ‌کس اهمیتی نمی‌دهد. همان‌طور که کنار پیاده‌رو نشسته بودم، متوجه شدم از این کار متنفرم، دلم می‌خواست تَرکَش کنم و می‌خواستم برگردم خانه.

برای شما در زندگی یا کارتان لحظاتی این‌چنین پیش آمده است؟ لحظه‌هایی که باورتان نشود چقدر همه‌چیز به بدی پیش رفته است و هیچ راه گریزی نداشته باشید؟ شاید در شغل نبوده؛ ولی شاید در کشمکش در رابطه اتفاق افتاده باشد؟ یا تا حالا در جنگ با سلامتی‌تان گرفتار شده‌اید؟ یا شاید با دغدغه‌ی مالی مهمی دست‌وپنجه نرم کرده باشید؟

هرچه بود، قطعا بر این باورم که همه‌ی ما دیر یا زود کارمان به یکی از این لحظه‌های کنار خیابانی خواهد رسید. شرایط و محیط متفاوت خواهد بود؛ ولی احساسات همان است؛ و هرچند همه‌ی ما می‌توانیم توجیهاتی برای دلیل ترک شغل، ترک فرد یا سرزنش‌کردن دیگران پیدا کنیم، حقیقت این است که در پایان کار باید با انتخاب‌های‌مان در این لحظات بحرانی زندگی کنیم. قرار است میدان را خالی کنیم یا از آن دسته افرادی باشیم که می‌ایستند و هر کاری را که لازم است انجام می‌دهند، حتی اگر احساس کنند انجام آن کار را دوست ندارند؟

قرار است میدان را خالی کنیم یا از آن دسته افرادی باشیم که می‌ایستند و هر کاری را که لازم است انجام می‌دهند، حتی اگر احساس کنند انجام آن کار را دوست ندارند؟

هرچند این برنامه‌های تابستانی واقعا چالش‌برانگیز بودند و در چند موقعیت، به ترک‌کردن کار فکر کردم، هر تابستان دوباره برمی‌گشتم. امروز بعضی‌وقت‌ها از من می‌پرسند چرا همچنان برمی‌گشتم و من جواب خیلی ساده‌ای دارم. هرچند کار سختی بود و من هیچ‌وقت دوست نداشتم خانه به خانه بروم، فلسفه‌هایی را که شرکت به من آموزش می‌داد، دوست داشتم. کسانی را که با آن‌ها کار می‌کردم، دوست داشتم. مهم‌تر از همه داشتم در این فرآیند به فردی تبدیل می‌شدم که خیلی دوستش داشتم. داشتم قوی‌تر، باهوش‌تر و خودآگاه‌تر می‌شدم. تا ابد قدردان فرصتی بودم که به‌عنوان دانشجویی که با یک سرپرست رهبری قوی کار می‌کرد، امکان یادگیری آن درس‌ها در اختیارم گذاشته شده بود.

زندگی عادلانه نیست. زندگی آسان نیست. موفق‌بودن با افتادن در مطلوب‌ترین شرایط ممکن و این‌که به‌طرزی جادویی، استعداد خاصی را در ما کشف کنند که کسی دیگر از آن برخوردار نیست، اتفاق نمی‌افتد. این قصه‌ای تاسف‌برانگیز است که خیلی از ما با آن زندگی می‌کنیم. حقیقت این است که موفقیت از آزمایش شدن در آتش، وادارشدن به گذشتن از محدوده‌ها و داشتنِ شخصیت و اعتمادبه‌نفسی که در شرایط چالش‌برانگیز به‌دست

می‌آید، ناشی می‌شود. افراد موفق مشکلات و چالش‌ها را مانع یا عامل عقب‌نشینی می‌دانند؛ ولی خبر دارند که هرچه چالش بیش‌تری داشته باشند، احتمال پرورش شخصیت لازم برای تعالی را بالاتر خواهند برد.

ما موارد لازم را برای انجام کارهایی که می‌دانیم به صلاح ما هستند، حتی وقتی دوست نداریم انجام‌شان دهیم، داریم؟

بعدها متوجه شدم خیلی از افراد موفق در زندگی، از جمله سه فرماندار ایالتی، اعضای کنگره و سناتورهای ایالات‌متحده، مدیرعامل‌ها و بنیان‌گذاران شرکت‌های مهم، روسای دانشگاه‌ها و بنیان‌گذاران سازمان‌های غیرانتفاعی بزرگ عمده‌ی موفقیت‌شان را به شغل فروش با ساوت‌وسترن در زمان دانشجویی نسبت می‌دهند. آن‌ها هم لحظه‌هایی را کنار پیاده‌روها نشسته‌اند، ولی ترک‌کردن آن‌جا را انتخاب نکرده‌اند.

به بیان ساده، فقط دو نوع فعالیت وجود دارد: کارهایی که انجام‌شان را دوست داریم و کارهایی که انجام‌شان را دوست نداریم؛ و اگر یاد بگیریم خودمان را وادار به انجام کارهایی کنیم که نمی‌خواهیم، به‌معنای واقعی کلمه قدرت خلق هر نتیجه‌ای را در زندگی‌مان به‌دست آورده‌ایم.

بد نیست تصور کنیم ما همیشه در حال انجام کارهایی خواهیم بود که می‌خواهیم. پس فقط یک سوال واقعی باقی می‌ماند: ما موارد لازم را برای انجام کارهایی که می‌دانیم به صلاح ما هستند، حتی وقتی دوست نداریم انجام‌شان دهیم، داریم؟

این یکی از تنها مواردی‌ست که این دو گروه را از هم جدا می‌کند. اگر این تنها مهارت لازم بود که باید آن را برای رسیدن به همه‌ی خواسته‌های‌تان یاد می‌گرفتید، می‌توانستید انجامش دهید؟

انتخاب‌های کوچک نتایج بزرگ به‌دست می‌دهند

اگر سوار آسانسور شویم، پس وقتی به بالا می‌رسیم، هیچ تغییر فیزیکی در بدن ما ایجاد نمی‌شود، چون تنها کاری که انجام می‌دهیم، ایستادن است؛ در حالی که دستگاه همه‌ی کارها را انجام می‌دهد. ولی وقتی از پله‌ها بالا می‌رویم، دست‌کم چند اتفاق کوچک می‌افتد. کالری می‌سوزانیم، از عضلات‌مان استفاده می‌کنیم و ضربان قلب‌مان با بالارفتن بیش‌تر می‌شود. بنابراین وقتی از پله بالا می‌رویم، در مقایسه با زمانی که از آسانسور استفاده می‌کنیم، تغییرات فیزیولوژیکی خاصی در بدن‌مان روی می‌دهد. همین موضوع در زندگی هم صدق می‌کند!

هرچند بالارفتن از راه‌پله شاید برای ایجاد تفاوت قابل‌توجه در سلامتی کافی نباشد، اگر به‌شکل عادت هرروزه انجام شود، می‌تواند باعث تفاوت شود. به‌همین‌خاطر است که نویسنده، «آلبرت گری» گفته، «افراد موفق عادت انجام کارهایی را شکل می‌دهند که افراد ناموفق دوست ندارند انجام‌شان دهند».

همین عادت است که اهمیت دارد. موفقیت اغلب نتیجه‌ی تصمیمات مهم ما نیست؛ ناشی از مجموع کارهای کوچک و به‌ظاهر بی‌اهمیت ماست. موفقیت همیشه در نتیجه‌ی ترجیح کارهای سخت و درست به کارهای آسان و اشتباه به‌دست می‌آید.

اگر عادت بالارفتن از پله‌ها را از دو جنبه‌ی واقعی و استعاره‌ای به‌دست می‌آوردیم، چه اتفاقی می‌افتاد؟ تصور کنید چقدر تصمیم‌گیری آسان می‌شد. هروقت مجبور به انتخابی بودیم، «سخت و درست» را به «آسان و اشتباه» ترجیح می‌دادیم. می‌توانستیم به‌سرعت تصمیم‌گیری کنیم و مطمئن باشیم اکثر افراد انتخاب‌های ما را ترجیح نخواهند داد؛ ولی در ضمن مطمئن بودیم اکثر افراد به همان پرورش، رشد یا نتایج ما دست پیدا نمی‌کنند. آن‌ها دقیقا همان انتخاب‌هایی هستند که افراد موفق همین‌حالا در سراسر این جهان صورت می‌دهند!

افسانه‌ی خط‌پایان نامریی

خیلی از ما چشم‌مان دنبال یک‌نوع خط‌پایان نامریی‌ست. همیشه در جست‌وجوی مقصد بعدی هستیم و با این تصور کذب زندگی می‌کنیم که چیزی در آن‌جا منتظر ماست که حس یک‌نوع پیروزی را به ما می‌دهد که الان آن را نداریم.

حرف‌هایی از این قبیل می‌زنیم:

- وقتی دانشگاه را تمام کنم، پولی را که نیاز دارم، به‌دست خواهم آورد.
- فقط اگر می‌توانستم آدم مناسب ازدواج را پیدا کنم، می‌دانم که خوشبخت می‌شدم.
- وقتی بچه‌ها از خانه بروند...
- بعد از این‌که ترفیع بگیرم...
- وقتی بازنشسته شوم...

البته بعضی از این اتفاقات می‌افتند، ولی «*احساساتی*» را که ما دنبال می‌کنیم، هیچ‌وقت دوام نمی‌آورند. چون در جست‌وجوی بی‌پایان برای مقصد بعدی، ما حقایق بزرگ زندگی را از دست می‌دهیم که همان‌طور که «هانا مونتانا» فیلسوف افسانه‌ای می‌گوید، «کل این حقیقت در مورد صعود است».

وقتی با بعضی از موفق‌ترین افراد جهان مصاحبه می‌کنم، آن‌ها همیشه در مورد ذهنیتی صحبت می‌کنند که آن‌ها را به‌سوی یک مقصد سوق می‌دهد؛ ولی مهم‌تر از آن، این ذهنیت متضمن مسیری‌ست که فرد از

طی‌کردنش لذت می‌برد. ذهنیت آن‌ها کلا متفاوت است. هرچند خیلی‌ها به‌خاطر چالش‌های زندگی شکایت می‌کنند و غر می‌زنند، به‌نظر می‌رسد این افراد فراموفق که بعضی از آن‌ها را در این کتاب ملاقات خواهید کرد، یاد می‌گیرند چگونه عاشق روزمرگی‌ها باشند.

یاد بگیرید عاشق روزمرگی‌های‌تان باشید.

افراد موفق برای پرداختن به تکالیفی که بقیه‌ی افراد آن‌ها را سرزنش می‌کنند، به خودشان افتخار می‌کنند. آن‌ها می‌فهمند هیچ‌نوع از خط‌پایان واقعی یا لحظه‌ی جادویی وجود ندارد که به آن «برسند» و در آن لحظه، خودشان را از کار و کوشش بی‌نیاز بدانند. انضباط یک فرآیند دائمی‌ست و رشد در حرکت‌کردن به‌دست می‌آید. این همان جمله‌ای‌ست که دوست ندارید بشنوید: حتی یک‌روز استراحت نخواهید داشت. هیچ‌وقت.

قبل از این‌که این کتاب را ببندید و به آن‌سوی اتاق پرتش کنید، خبر خوبی برای‌تان دارم. این‌که یک‌روز استراحت ندارید به این معنا نیست که اوضاع خیلی‌بدی خواهید داشت. درست برعکس. هدف از ذهنیت راه‌پله‌ای ترتیب‌دادن یک‌نوع از زندگی‌ست که بی‌صبرانه منتظر هر روزش باشید. برای رسیدن به هدف نهایی باید رنج بکشید؛ ولی وقتی عادت‌های خودانضباطی را در همه‌ی حوزه‌های زندگی‌تان ایجاد کرده‌اید، اصلا یک‌روز استراحت را نخواهید خواست. زندگی شما طوری خواهد بود که دوست دارید و هیچ‌وقت موقتی نیست؛ این زندگی دائمی خواهد بود.

اصل اجاره

دلیل این‌که باید به انضباط‌داشتن هرروزه برای بقیه‌ی عمرتان متعهد باشید، چیزی‌ست که ما در جنوب‌غربی آمریکا به آن، اصل اجاره می‌گوییم که بیان می‌کند موفقیت هیچ‌وقت در تملک کسی در نمی‌آید، فقط اجاره می‌شود؛ و اجاره‌بها باید هر روز پرداخت شود.

البته هرکس تعریف خودش را از موفقیت دارد. اصل اجاره امکان این موضوع را فراهم می‌کند.

شاید بدن سالم، تجارت پررونق، امنیت‌مالی یا ازدواج خوب را بخواهید. این‌ها را با کلمه‌ی موفقیت در جمله‌ی بالا جایگزین کنید تا منظورم را از این‌که همه‌ی این‌ها اجاره می‌شوند، درک کنید.

موفقیت هیچ‌وقت در تملک کسی در نمی‌آید، فقط اجاره می‌شود؛ و اجاره‌بها باید هر روز پرداخت شود.

فرقی نمی‌کند در کجای طیف انضباط قرار داشته باشید، می‌توانید بهبود یابید و رشد کنید. فرآیندی که می‌خواهید شروع کنید، بنیادی را برای شکوفایی زندگی منضبطانه می‌سازد. این فرآیند قرار است بقیه‌ی زندگی شما را تغییر دهید. حالا به فردی تبدیل می‌شوید که همیشه می‌خواستید باشید.

شاید احساس کنید دارید برای یک جنگ سخت آماده می‌شوید. احتمالا همین‌طور است. ولی پاداشی که از این تحول خواهید گرفت، بی‌نهایت است؛ چون شما دارید آزادی و قدرت انجام هرکاری در زندگی را خلق می‌کنید.

پس با این‌که شاید «خنده‌دار» به‌نظر برسد، ولی یک‌مدت وضع به این منوال خواهد بود. بعد از این‌که به بالارفتن از راه‌پله عادت کردید، متوجه خواهید شد یک کار نشاط‌آور، رهایی‌بخش و نیروبخش است. به‌علاوه، با قدرتی که به‌تازگی در زندگی به‌دست آورده‌اید، خواهید توانست آن را هرطور که بخواهید طراحی کنید. یادتان باشد وقتی کاری را که انجام می‌دهید، دوست داشته باشید، هیچ‌وقت مجبور نخواهید شد یک‌روز در زندگی‌تان کار کنید.

هفت راهبرد برای خودانضباطی

در فصل‌های پیشِ‌رو، هفت راهبرد را به شما معرفی خواهم کرد که برای بالارفتن از راه‌پله‌های نوعی از زندگی که همیشه می‌خواستید، به آن‌ها نیاز پیدا خواهید کرد. این راهبردها هفت اصلی هستند که می‌توانید روی آن‌ها حساب کنید و در ذهن و زندگی کسانی که با آن‌ها ملاقات کرده‌ام، در موردشان خوانده‌ام یا با آن‌ها صحبت کرده‌ام و زندگی رویایی‌شان را دنبال می‌کنند، بازتاب داشته‌اند.

این‌طور نبود که در یک اتاق بنشینم و به این مفاهیم فکر کنم. در حقیقت، من مجرایی از اطلاعات هستم که از منابع مختلف جذب کرده‌ام. آن‌چه قرار است یاد بگیرید حقایقی هستند که از افراد موفق سراسر جهان جمع‌آوری کرده‌ام. آن‌چه با شما سهیم می‌شوم، فقط ایده‌های من نیست؛ بلکه شواهد آموخته‌های من از این افراد است. این آموخته‌ها برای آن‌ها موثر بوده‌اند، برای من موثر بوده‌اند و حتما برای شما هم کار خواهند کرد.

هفت اصل برای ساده‌سازی خودانضباطی جهت آزادسازی توان‌تان عبارت‌اند از:

۱. فداکاری: اصل تناقض

۲. تعهد: اصل سرمایه‌گذاری

۳. تمرکز: اصل بزرگ‌نمایی

۴. صداقت: اصل خلق‌کردن

۵. برنامه‌ریزی: اصل برداشت

۶. ایمان: اصل دورنما

۷. کنش: اصل آونگ

هر استراتژی بر اساس چارچوب یا یک مفهوم محوری برای آن فصل تدوین می‌شود و هر فصل با راهبرد مستقیم و ساده‌ای تمام می شود که بلافا صله قابل‌اجرا ست. در پایان هر فصل قسمت کنش وجود دارد که کمک‌تان می‌کند خودانضباطی بیش‌تر را در زندگی شروع کنید. این بخش شامل چند لینک اختصاصی می‌شود که فقط در این کتاب فهرست شده‌اند و شما را به‌سوی صفحات پنهان با دروس ویدیویی، تمرین و برنامه‌ی کنش شخصی موازی با مطالب بعضی از فصول هدایت می‌کنند. به‌علاوه، اگر به www.takethestairsbook.com/focused40 بروید، می‌توانید تست کوچکی را انجام دهید که به امتیازدهی به سطح فعلی خودانضباطی خودتان در مقایسه با افرادی که در این کتاب مطالعه شده‌اند، کمک می‌کند. این تست و امتیازات همراه با توصیه‌ها رایگان هستند.

خودانضباطی ساده‌ترین و سریع‌ترین راه است برای آسان‌کردن زندگی تا جای ممکن. این کلید هر چیزی‌ست که رویایش را در سر دارید. انضباط، آزادی خلق می‌کند؛ آزادی انجام هر کاری! این همان چیزی ست که من، یک پسر فقیر و اسپانیایی‌تبار را که مادر مجردش او را در یکی از آن خانه‌های بیغوله‌ای بزرگ کرده بود، به جایی رساند که ظرف فقط چند سال مقابل هزاران نفر سخنرانی کنم.

برای شروع این سفر آماده‌اید؟

حالا زمان شما رسیده است.

برای یاداوری‌های روزانه در مورد پرورش انضباط، «روری» را به آدرس www.roryonfacebook.com در فیسبوک پیدا کنید.

فصل یک

فداکاری

اصل تناقض

در طلب خودانضباطی، همه‌ی ما آن‌قدر باخرد خواهیم بود که ذهنیت بوفالو را در پیش بگیریم. بله، بوفالو. بگذارید توضیح دهم.

من با افتخار در کلرادوی مرکزی بزرگ شدم. بچه که بودم، همراه مادر و برادرم در بیغوله‌ها و آپارتمان‌هایی در شهرهای بولدر، لافایِت و لوییسویل زندگی می‌کردیم. مردم وقتی به کلرادو فکر می‌کنند، اغلب یاد کوه‌های مشهور راکی در سراسر بخش غربی این ایالات می‌افتند. ولی چیزی که اغلب فراموش می‌کنند این است که ما دشت‌های بزرگ کانزاس را هم داریم که از کوه‌پایه‌ها به‌سمت شرق کشیده شده‌اند. به‌خاطر این چشم‌انداز بی‌نظیر توپوگرافی، ما یکی از معدود اماکن در جهان هستیم که هم گاو داریم، هم بوفالو.

یکی از جاهای موردعلاقه‌ی من برای پیداکردن اصول موفقیت و روش عملکرد جهان، طبیعت است. روشی که این دو مخلوق، بوفالو و گاو به طبیعت پاسخ می‌دهند، درس‌های واقعا قدرتمندی برای ما دارد.

وقتی طوفانی از غرب به این سرزمین نزدیک می‌شود، چون طوفان‌ها تقریبا همیشه حضور دارند، گاوها به یک‌روش کاملا پیش‌بینی‌پذیر به آن پاسخ می‌دهند. آن‌ها می‌فهمند طوفان از غرب می‌آید، بنابراین رو به‌سوی شرق می‌دوند تا از طوفان جلو بزنند.

همان‌طور که می‌دانید تنها مساله این است که گاوها خیلی‌سریع نیستند. مدتی بعد، طوفان به آن‌ها می‌رسد؛ و گاوها به دویدن ادامه می‌دهند، چون راه بهتری به نظرشان نمی‌رسد. به‌جای این‌که از طوفان جلو بزنند، در واقع همراه با طوفان می‌دوند و تا حد زیادی در معرض آن قرار می‌گیرند. این احمقانه نیست؟

خیلی از ما انسان‌ها هر روز همین کار را می‌کنیم.

سعی می‌کنیم از برخوردهای گریزناپذیر پرهیز کنیم. بنابراین چه در اختلافات در روابط‌مان، گرفتاری‌های مالی یا حتی در مورد سلامتی جسمانی اغلب سعی می‌کنیم مشکلات را «نادیده بگیریم» و وانمود کنیم آن‌ها اتفاقات خیلی‌بزرگی نیستند و بعد سعی کنیم در آخرین لحظه فرار کنیم؛ در حالی که آن‌ها به‌سرعت به ما نزدیک می‌شوند. متاسفانه چون خیلی از ما راه‌سخت را یاد گرفته‌ایم، وقتی مشکلات را نادیده می‌گیریم، آن‌ها معمولا پیچیده می‌شوند و کار ما به‌جایی بدتر از چیزی که فکرش را می‌کردیم، می‌رسد.

از سوی دیگر، کاری که بوفالوها می‌کنند، واقعا منحصربه‌فرد است. منتظر می‌شوند تا طوفان از نوک قله‌های کوهستان بگذرد و وقتی دارد می‌رسد، آن‌ها برمی‌گردند و مستقیم می‌زنند به دل طوفان. با دویدن به‌سوی طوفان، مستقیم از آن می‌گذرند. این کار رنجی را که تحمل می‌کنند، به حداقل می‌رساند.

ای‌کاش تعداد بیش‌تری از ما انسان‌ها با مشکلات گریزناپذیر و انکارناپذیر زندگی مثل بوفالوها رودررو برخورد می‌کردیم. مشکلاتی که به تعویق می‌افتند، فقط تقویت می‌شوند و این ماییم که باید بهایش را بپردازیم. ما در رویارویی‌های‌مان با چالش‌برانگیزترین شرایط، بیش‌ترین قدرت و بازده راهبردی را به‌دست می‌آوریم. ولی بر خلاف بوفالوها این مهارتی‌ست که ما باید یاد بگیریم، تمرین کنیم و حفظ کنیم.

مشکلاتی که به تعویق می‌افتند، فقط تقویت می‌شوند و این ماییم که باید بهایش را بپردازیم.

تناقض رنج

فرض کنید روی کاناپه نشسته‌اید. سه‌شنبه‌شب است و سعی می‌کنید تصمیم بگیرید، «باید به باشگاه بروم یا نه؟» یا «باید استراحت کنم و در خانه بمانم و تلویزیون تماشا کنم؟» ما همیشه با این‌نوع تصمیمات روبه‌رو هستیم:

«باید ادامه بدهم و آن کالا را بخرم یا پولم را برای روز مبادا پس‌انداز کنم؟»

«این دسر چاق‌کننده را بخورم یا آن را برای شب بگذارم؟»

«باید در این‌جا تلاش بیش‌تری بگذارم یا به حداقل تلاش بسنده کنم؟»

هر چند هزاران سناریو مثل این در زندگی ما وجود دارند، فرآیند تصمیم‌گیری اساسا همیشه به یک صورت است.

در گرفتنِ هر تصمیمی دو مجموعه‌معیار مخالف وجود دارد که معمولا روی انتخاب‌های ما تاثیر می‌گذارند. بخشی از مغز ما هیجانات و تکانه‌های ما را پردازش می‌کند و ترغیب‌مان می‌کند بر اساس چیزی که احساس خوبی به ما می‌دهد، انتخاب کنیم. ولی بخش دیگری از مغز وجود دارد که تحلیلی‌ست. این بخش، امور منطقی را ارزیابی می‌کند و به‌آرامی از ما می‌خواهد چیزهایی را در نظر بگیریم که منطقی پشت آن‌ها وجود دارد. این دو نیرو همیشه در تقابل با هم هستند و ما را به دو جهت مخالف می‌کشند.

به صورت منطقی ما می‌دانیم چه‌کارهایی باید انجام دهیم، ولی به‌طور هیجانی احساس می‌کنیم چه‌کارهایی را دو ست داریم انجام دهیم. گرایش انسانی ما تصمیم‌گیری بر مبنای نیرویی ست که درست در همین زمان و مکان، بیش از بقیه‌ی تصمیمات قابل‌توجه باشد؛ و در کوتاه‌مدت، هیجانات، احساسات و تکانه‌های ما تقریبا همیشه از ملاحظات منطقی جلو می‌زنند؛ و به‌همین‌خاطر اکثر قریب به اتفاق ما بر ا ساس هیجانات و تکانه‌ها تصمیم‌گیری می‌کنیم.

انتخاب‌های آسان در کوتاه‌مدت اغلب در تضاد مستقیم با چیزهایی خواهند بود که زندگی را در بلندمدت آسان می‌کنند.

خیلی از ما به این شیوه تصمیم می‌گیریم چون می‌خواهیم زندگی‌مان آسان باشد و انجام کارهایی که احساس خوبی به ما می‌دهند، در کوتاه‌مدت آسان است. ولی انتخاب‌هایی که در کوتاه‌مدت آسان هستند، اغلب در تضاد مستقیم با چیزهایی خواهند بود که زندگی را در بلندمدت آسان می‌کنند.

مثلا موادمخدر می‌توانند در کوتاه مدت احساسی عالی به ما بدهند؛ ولی در بلندمدت به پیامدهای منفی هیجانی، جسمانی و مالی منتهی می شوند. خیانت در زندگی زنا شویی در کوتاه‌مدت با احساس رضایت همراه است؛ ولی اغلبْ خانواده ها را ویران می‌کند. حتی چیزی به کوچکی نادیده‌گرفتن تمرین های بدنی ما را در کوتاه‌مدت از ورزش خلاص می‌کند؛ ولی به‌سرعت، هزینه‌های پزشکی و انرژی کم را در پی دارد و در بلندمدت، عزت‌نفس‌مان را پایین می‌آورد. یک استعاره‌ی عالی در این جا این است که آن‌چه به‌ظاهر آسان است و در کوتاه‌مدت احساس خوبی به ما می‌دهد، معمولا ماندگار نیست.

افراد موفق می‌دانند تصمیم‌گیری بر مبنای هر آن‌چه حس خوبی در کوتاه‌مدت به آن‌ها می‌دهد، اغلب یک میان‌بر فریبنده ا ست که م ستلزم کار بیش‌تر در آینده خواهد بود. به‌همین صورت می‌دانند خلق زندگی آ سان در بلند مدت، انتخاب فعالیت های چالش‌برانگیز را در زمان حال ایجاب می‌کند. مثلا ماهیت ثروتمندشدن

مستلزم این است که به‌جای خرج‌کردن پول‌مان، پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری‌اش کنیم. طول‌عمر طولانی و سالم ایجاب می‌کند در مصرف بعضی از موادغذایی و بقیه‌ی مواد برای بدن‌مان زیاده‌روی نکنیم. پیشبرد یک نقش تاثیرگذار در سازمان یا در حرفه‌مان به احتمال زیاد به تحصیلات بیش‌تر، پروژه‌های سخت‌تر و رعایت سختگیرانه‌ترِ تاریخ سررسیدها نیاز دارد.

بنابراین زندگی آسان در بلندمدت به‌صورت متناقضی به‌خاطر فداکاری و انجام تکالیف سخت‌تر در لحظه‌ی حال است. ولی نگرش و روش رسیدن به موفقیت برای افراد موفق این است که این فعالیت‌های سخت‌تر اغلب فقط برای یک‌مدت زمان کوتاه ضروری هستند.

این ما را به تناقض رنج تصمیم‌گیری می‌رساند که بیان می‌کند آسانی کوتاه‌مدت به سختی بلندمدت می‌انجامد، در حالی که سختی کوتاه‌مدت به آسانی بلندمدت منتهی می‌شود. تناقض بزرگ این است که آن چیزی که به‌نظر ما راه آسان بود و آن‌چه شبیه راه آسان به‌نظر می‌رسد، ما را به خلق یک‌نوع از زندگی سوق می‌دهد که هیچ‌چیز نیست مگر سخت.

و برعکس، چیزهایی که فکر می‌کردیم خیلی‌سخت هستند، چالش‌هایی که خیلی‌سخت به‌نظر می‌رسیدند و ضروریاتی که به‌ظاهر بسیار سخت‌گیرانه بودند، همان فعالیت‌هایی هستند که ما را به زندگی آسانی که می‌خواهیم، سوق می‌دهند.

به‌همین‌خاطر این‌طور نیست که افراد موفق یک‌جورهایی با استعداد اسرارآمیز برای موفقیت زاده شده باشند و بقیه‌ی افراد آن را نداشته باشند. موضوع این است که معیارهای استفاده‌شده‌ی افراد موفق برای پردازش تصمیم کلا فرق دارد. افراد موفق می‌دانند احساسات و تکانه‌ها مدت طولانی دوام نمی‌آورند؛ آن‌ها کوتاه‌مدت هستند. پس با این‌که اکثر مردم بر اساس هیجانات کوتاه‌مدت تصمیم می‌گیرند، موفق‌ها فداکاری می‌کنند، چون تصمیمات‌شان را بر مبنای منطق بلندمدت قرار می‌دهند. با همه‌ی این‌ها تفاوت ظریف در شیوه‌ی تصمیم‌گیری آن‌ها نتایج کاملا بهتری را در طول عمرشان به‌دست می‌دهد.

آن‌چه در کوتاه‌مدت آسان به‌نظر می‌رسد، در بلندمدت واقعا آسان نیست.

درک این نکته قدرت زیادی به شما می‌دهد که افراد موفق همان تکانه‌ها و همان «محرک‌های هیجانی» را دارند و اغلب مثل هرکس دیگری گرایش به گرفتن تصمیمات کوتاه‌مدت دارند. ولی (یا به‌صورت غریزی یا به‌خاطر این‌که خودشان را منضبط کرده‌اند) می‌دانند در بلندمدت، این ملاحظات منطقی‌ست که بیش‌ترین اهمیت را دارد.

آن چه در کوتاه‌مدت آسان به‌نظر می‌رسد، در بلندمدت واقعا آسان نیست. آن‌چه به‌ظاهر سخت است، مدتی طولانی سخت نمی‌ماند. ولی ما بخش زیادی از زندگی‌مان را صرف امتحان‌کردن کارهای آسان‌تر و اجتناب از کارهای سخت در کوتاه‌مدت می‌کنیم؛ بدون این‌که بفهمیم اکثر اوقات همین رفتار است که همه‌چیز را در

بلندمدت بدتر می‌کند. درک و پذیرش تناقض رنج یکی از مهم‌ترین کارهایی‌ست که در مسیرِ رسیدن به موفقیت حقیقی می‌توانید انجام دهید.

ما هر روز با هزاران انتخاب روبه‌رو می‌شویم که همگی باید به‌وسیله‌ی همین فرآیند تصمیم‌گیری، فیلتر شوند. تناقض رنج به‌صورت بنیادین نشان می‌دهد چرا موفقیت و موفق‌شدن، بیش‌تر از این‌که موضوع شرایط باشد، موضوع انتخاب است. درست مثل انتخاب بین چپ و راست، بالا یا پایین، سیاه یا سفید.

جای تعجب است که موفقیت در زندگی به‌ندرت از تصمیمات بزرگ و پرآب‌وتاب به‌دست می‌آید. در عوض، موفقیت مجموعه‌ای‌ست از انتخاب‌های به‌ظاهر بی‌اهمیت که وقتی با گذشت زمان در کنار هم قرار می‌گیرند، مسیر زندگی ما را خلق می‌کنند. همان‌طور که می‌بینید، موفقیت واقعا به سادگی انتخاب بین بالارفتن از راه‌پله یا آسانسور است.

موفقیت بیش‌تر از این‌که موضوع شرایط باشد، موضوع انتخاب است.

کدام را ترجیح می‌دهید؟

احتمالا یک کارت‌اعتباری در جیب‌تان دارید. حالا تصور کنید همین‌حالا به‌سمت مرکز خرید رانندگی می‌کنید و کلی خوشگذرانی و ولخرجی می‌کنید. آیا مدتی احساس خوبی نخواهید داشت؟

در کوتاه‌مدت مثل ستاره‌ی راک زندگی می‌کنید و هرچه می‌خواهید می‌خرید و احتمالش هست خیلی خوش گذرانده باشید!

غیرواقعی به‌نظر می‌رسد؟ می‌دانستید در ایالات‌متحده از هر نُه کودک دوازده ساله، یکی کارت‌اعتباری همراهش است؟ می‌دانستید هجده میلیون دانشجو در ایالات‌متحده کارت‌اعتباری دارند و به گفته‌ی سالی می، هشتادودو درصدشان هر ماه، تراز کارت‌شان را پرداخت نمی‌کنند؟

اگر بدون توجه اوقات خیلی‌خوشی را در مرکز خرید بگذرانیم، این کار عواقب آسان کوتاه‌مدت دارد یا عواقب سخت بلندمدت؟

از سوی دیگر اگر تصمیم بگیریم از این ولخرجی صرف‌نظر کنیم، به بودجه‌ی ماهانه توجه داشته باشیم و بیش از چیزی که خرج می‌کنیم، پس‌انداز کنیم، منابعی را برای وقتی که واقعا نیازمان باشد، گردآوری می‌کنیم. در واقع، آزادی عمل بیش‌تری را در بلندمدت برای خودمان «می‌خریم».

اصل تناقض فداکاری عملا به همه‌ی حوزه‌های زندگی ما اعمال می شود و برای هرکسی که رژیم‌غذایی گرفته، سعی کرده تناسب‌اندام بهتری داشته باشد یا تلاش کرده سلامت مالی‌اش را بهبود دهد، آشناست. با همه‌ی این‌ها در اکثر مواقع ما آن‌چه را همین‌حالا می‌دانیم می‌گذاریم کنار و بر اساس تمایلات کوتاه‌مدت‌مان عمل می‌کنیم؛ ولی در بلندمدت، قیمت بسیار بالاتری را پرداخت خواهیم کرد.

بلندمدت نتیجه‌ی بهتری به‌دست می‌دهد

مطالعه‌ی موردی: «جف دابینز»، خدمات مالی، نَشویل، تنسی

تعداد زیادی برنامه‌ریز مالی در جهان وجود دارند که گاهی تمایز بین‌شان سخت است. یکی از مشاوران به‌نام «جف دابینز» تصمیم گرفت رویکرد بلندمدت را در پیش بگیرد و در دوره‌ی کوتاه‌مدت، بسیار موفق شد و واحد تولیدی فوق‌العاده‌ای را در سطح جهانی برای «ریموند جیمز» راه‌اندازی کرد که هزارودویست شعبه در سراسر جهان دارد و در صنعتی که تحت‌تسلط افرادی با بیش از سی سال تجربه است، بسیار تاثیرگذار است که «جف» این کار را با سیزده سال سابقه‌ی کار انجام داده است.

مثل خیلی از کارامدترین افراد، وقتی از «جف» می‌پرسند چه‌کار می‌کند که این‌قدر ویژه است، او یک‌کم گیج می‌شود؛ چون در ذهنش کار خاصی نکرده است. می‌گوید:

«همیشه به‌نظرم عاقلانه می‌آمد که پیشاپیش هزینه‌ی پاداش‌های آینده را بپردازیم. پنج تا ده سال اول این کسب‌وکار کلی فداکاری لازم داشت تا درست اداره شود. متاسفانه گاهی جوان‌هایی را می‌بینیم که بیش‌ترِ تمرکزشان را روی تراز حساب‌شان می‌گذارند تا کار؛ و این به ناچار زمان رسیدن به آزادی مطلوب را برای‌شان طولانی‌تر می‌کند. وقتی تمام‌وکمال وارد عمل می‌شوید، بهترین‌راه را برای رهایی از بی‌نظمی ذهنی که پیشرفت ما را خفه می‌کند، انتخاب می‌کنید. این سریع‌ترین راه است برای رساندن ما به مقصد موردنظرمان.

در ضمن، موضوع فقط سخت‌کارکردن نیست؛ فداکاری برای انجام کارهای درست هم هست. خیلی‌وقت‌ها توصیه‌هایی به ارباب‌رجوع‌ها می‌کنم که مرا از کمیسیون‌های کوتاه‌مدت محروم می‌کنند؛ چون صادقانه، روش دیگر، بهترین راهبرد برای آن‌هاست. این‌نوع توصیه‌ها ممکن بود باعث اخراجم از بعضی‌سازمان‌ها باشند، ولی دقیقا همان مبنایی شده‌اند که شهرت ما بر آن مبتنی‌ست.

با گذشت زمان، به یک ایمان قوی می‌رسید و متوجه می‌شوید اگر کارهای درست را انجام دهید، همه‌چیز به‌خوبی کار خواهد کرد. ولی این همیشه یک فرآیند دائمی‌ست؛ چون همان‌طور که ما فرآیند فداکاری را در یکی از حوزه های زندگی یا کسب‌وکارمان اداره می‌کنیم، اغلب به‌نظر می‌رسد تازه شروع به تمرین آن در حوزه‌های دیگر کرده‌ایم.

ولی در همه‌ی حوزه‌های زندگی، این فداکاری‌ها آسان و آسان‌تر می‌شوند تا این‌که یک‌روز، خودکار شوند. این مکاشفه‌ای شگفت‌آور است که کاری را که ما به‌عنوان فداکاری منضبطانه شروع کرده‌ایم، بعدا به منبع عمیق رضایت تبدیل شود. ما افتخار می‌کنیم کارهای لازم را انجام می‌دهیم و انجام کارهای درست برای ارباب‌رجوع‌ها را در اولویت قرار می‌دهیم. به‌نظرم اکثر مردم نتایج و تاثیرات عالی (چه مثبت، چه منفی) در بلندمدت را دست‌کم می‌گیرند.

اثر مرکب

ما اغلب اثر مرکب غیرقابل رویتی که تاثیر انتخاب‌های‌مان را برجسته می‌کند، دست‌کم می‌گیریم. قبل‌تر اشاره کردم هزینه‌ی اهمال‌کاری، سالی ده‌هزاروسیصدونودوشش دلار به‌ازای هر کارمند برای شرکت‌های متوسط هزینه دارد. معلوم است که این پول بسیار زیادی‌ست؛ ولی این میزان پول در بلندمدت چه ارزشی خواهد داشت؟

از نظر تاریخی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سهام متقابل با رشد خوب، نرخ رشد حدود دوازده درصدی دارند. پس بیایید وانمود کنیم یک شرکت پول حاصل از فقط یک کارمند را در صندوق مشترکی به‌مدت سی‌سال سرمایه‌گذاری کند. فکر می‌کنید اهمال‌کاری این فرد چه ارزشی برای این شرکت خواهد داشت؟ مجموعا سیصدویازده هزار دلار. فقط برای یکی از کارمندان!

شاید بگویید، «این برای شرکت خیلی‌بد است». حق با شماست؛ ولی بهایی که خود کارمند به‌شکل فرصت‌های از دست‌رفته، پیشرفت‌نکردن و احساس حقارت‌آمیزِ به‌کارنبردن ظرفیت‌هایش پرداخت می‌کند چطور؟ همه‌ی آن کسب‌وکارهای کوچک جهان که با بودجه‌ی ناکافی اداره می‌شوند چطور؟ یا همه‌ی فروشندگانی که کمیسیون می‌گیرند یا همه‌ی کسانی که بر اساس نتایج کاری که می‌کنند، پول می‌گیرند چطور؟

در خیلی از موارد، این پول واقعی ست و مستقیم از جیب خودمان می‌رود. این پولی ست که می‌توانستیم برای کسب ثروت سرمایه‌گذاری کنیم و حتی درباره‌اش حرف نمی‌زنیم، چون خودش را در دسته‌چک ما یا صورت درآمدمان نشان نمی‌دهد. متاسفانه ما ارزش متناسب با چیزهایی را که به‌طور مستقیم پولی برای‌شان پرداخت نمی‌کنیم، نمی‌دانیم. به هر روی به‌نظر می‌رسد اهمال‌کاری یکی از گران‌ترین هزینه‌های غیرقابل رویت در کسب‌وکار امروز باشد.

اهمال‌کاری یکی از گران‌ترین هزینه‌های غیرقابل رویت در کسب‌وکار امروز است.

«دارِن هاردی» در کتاب «**اثر مرکب**» توضیح می‌دهد که این پویایی چطور روی همه‌ی حوزه‌های زندگی ما تاثیر می‌گذارد. «هر یک دلاری که امروز خرج می‌کنید، طی بیست سال، دست‌کم پنج دلار و طی سی سال، ده دلار ارزش دارد (با فرض نرخ رشد هشت درصد)». پس قهوه‌ی پنج دلاری در هر روز، واقعا بیست‌وپنج دلار از جیب آینده‌تان کم می‌کند.

خبر خوب این است که این موضوع در جهت مثبت هم کار می‌کند. مثلا سرمایه‌گذاری هزار دلار با بازده هشت درصد به‌مدت چهل سال، کم‌تر از بیست‌ودو هزار دلار ارزش دارد!

این اعداد و ارقام نیروهای دخیل در اصل تناقض فداکاری را نشان می‌دهند و اندازه‌گیری می‌کنند، ولی حتی به هزینه‌های هنگفت تاثیرگذار روی حوزه‌های غیرقابل سنجش زندگی ما نزدیک هم نیستند.

تماس تلفنی که می‌دانید باید با دوست‌تان می‌گرفتید یا از او عذرخواهی می‌کردید، ولی انجام نداده‌اید؛ این کار چه هزینه‌ای برای شما دارد؟

یا در مورد موضوع سلامتی جسم‌تان که دائم نادیده می‌گیرید و به‌صورت کتبی به حساب‌تان نوشته نمی‌شوند، چه نظری دارید؟ دوست من، فقط فکرش را بکن هزینه‌ی تصاعدی این بی‌توجهی در آینده چقدر بالا خواهد بود.

در مورد این یکی چه نظری دارید؟ رویایی را به یاد می‌آورید که در کل عمرتان در سرتان بود، ولی هیچ‌وقت اقدامی برایش انجام ندادید؟ به من بگویید این اهمال تا چه‌اندازه روی حس آزادی و آرامش ذهن‌تان تاثیر گذاشته است؟

همه‌ی این‌ها خوشحالی سزاوار شما را از زندگی‌تان سلب می‌کنند. همه‌ی این‌ها با خودانضباطی کافی و استفاده از اصل متناقض فداکاری، قابل بازیابی هستند. برای شروع باید متوجه باشید فداکاری واقعا به‌معنای فداکاری نیست؛ بلکه پیش‌پرداخت یک موهبت غنی در آینده است.

هدیه‌ها از راه‌های اسرارآمیزی می‌رسند

در کودکی، عاشق «*کتابخانه‌ی بزرگ*» بودم. کتابخانه‌ی بزرگ مجموعه‌ای از کتاب‌های مرجع بود که مادرم برایم خریده بود (جالب است که آن را از یکی از دانشجوفروشنده‌های ساوت‌وسترن که برای فروش، درِ خانه‌ها را می‌زدند، خریده بود) و در چهل موضوع مختلف دروس مدرسه کمکم می‌کرد. وقتی بزرگ می‌شدم آن را دوست داشتم چون ریاضی، علوم و عکس آدم‌های برهنه در آن بود!

ولی فداکاری واقعا به چه معناست؟ اگر من یک‌دلار به شما بدهم، فداکاری محسوب می‌شود؟ اگر «بیل گیتس» یک‌دلار به شما بدهد، واقعا فداکاری کرده است؟

مادرم همیشه به من می‌گفت، «یک‌روز هدایا از راه‌های اسرارآمیزی می‌آیند». همان‌طور که اشاره کردم، مادر مجردم مرا بزرگ کرد که اتفاقا لوازم آرایش مِری‌کِی را می‌فروخت؛ که یعنی وقتی بزرگ می‌شدم، اطرافم پر از زنانی بود که همیشه اصول موفقیت را به من تعلیم می‌دادند؛ و در ضمن به این معناست که اطلاعات من در مورد آرایش بیش‌تر از اطلاعاتم در مورد ماشین‌هاست.

دست سرنوشت بر این بود که وقتی بزرگ شدم و به کالج رفتم و شغل فروش را با ساوت‌وسترن شروع کردم، داشتم همان کتاب‌ها را می‌فروختم؛ مجموعه‌کتاب‌های «*کتابخانه‌ی بزرگ*».

اولین تابستان را در مونتگومری آلاباما سپری کردم و یادم می‌آید به خانه‌ای رفتم که پشت چند خانه و دور از جاده قرار گرفته بود.

در که زدم، مادر مجرد نحیفی جواب داد و بانمک‌ترین پسر پنج ساله‌ای که دیده بودم، کنارش ایستاده بود. صورت بچه کثیف بود و کمی نوک‌زبانی حرف می‌زد؛ ولی لبخند بزرگی روی صورتش بود. پسر کوچک خیلی از کتاب‌ها را می‌خواست؛ ولی خانواده‌اش هرگز نمی‌توانستند از پس قیمت سیصد دلاری آن برآیند.

مادرش عملا التماس می‌کرد به آن‌ها اجازه دهیم در طول تابستان پول‌شان را پس‌انداز کنند و از من خواست در پایان تابستان برگردم، چون می‌خواست به بچه‌هایش نشان دهد تحصیل، سریع‌ترین راه خلاصی از فقر است.

دلم برای این بچه سوخت و گفتم، «یک‌چیز به تو بگویم دوست کوچولو، اگر به من قول بدهی که همه‌ی پولت را برای من بگذاری در این پاکت و منتظرم باشی تا آخر تابستان برگردم، من هم قول می‌دهم یک مجموعه از کتاب‌ها را برای تو نگه دارم».

با هیجان قبول کرد.

تابستان تمام شد و صادقانه بگویم این خانواده را فراموش کرده بودم تا وقتی زمان تحویل کتاب‌های‌شان رسید. وقتی به‌سمت خانه‌شان می‌رفتم، دوباره با همان صحنه روبه‌رو شدم و تقریبا می‌خواستم به رانندگی ادامه دهم، چون هیچ راهی نبود که این خانواده پول جمع کرده باشند.

ولی به آن پسربچه قول داده بودم. این شد که از ماشین پیاده شدم و به خانه رفتم و صدای بچه را از داخل خانه شنیدم که می‌گفت، «مامان! آقای کتاب‌فروش است! برگشته!».

بیرون دوید و بازویم را گرفت و به داخل خانه کشید. مادرش را دیدم که با لباس بیمارستان روی کاناپه دراز کشیده و فورا متوجه شدم اوضاع‌شان از قبل هم بدتر شده است.

وقتی پسربچه پاکت به‌دست به طرفم آمد، لبخندش به اشک تبدیل شد. «پول را برای شما جمع کردم آقای کتاب‌فروش. همه‌اش را. ولی مامان به کمک نیاز داشت».

متوجه شدم این پسر کوچولو با کمک خواهر نُه‌ساله‌اش، چمن‌زنی کرده بود، لیموناد فروخته بود و حتی کارت‌های بیسبالش را فروخته بود که پول کتاب‌ها را به‌دست آورد؛ ولی بعد، مادرش بیمار شده بود و ادامه‌ی داستان را می‌دانید...

نمی‌دانستم باید چه‌کار کنم؛ چون آن‌زمان فقط هجده سال داشتم. محکم در آغوشش گرفتم و رفتم. وقتی در آن محوطه رانندگی می‌کردم به درسی که این پسر پنج ساله به من داده بود، فکر کردم. این درسی ست که دیگر در مدارس یاد داده نمی‌شود و در مجموعه‌کتاب‌های «*کتابخانه‌ی بزرگ*» هم نمی‌توانید آن را بخوانید.

پس همان کاری را کردم که شما هم اگر جای من بودید می‌کردید؛ کاری را که کردم که هرکس دیگری می‌کرد. برگشتم به آن خانه و کتاب‌ها را روی ایوان گذاشتم و یادداشتی روی آن چسباندم با این جمله که «هدایا از راه‌های اسرارآمیزی می‌رسند».

آن پسربچه راز فداکاری را به من یاد داد: هدیه نصیب کسی می‌شود که فداکاری می‌کند؛ بعضی‌وقت‌ها از راه‌هایی که انتظارش را نداریم.

تصویر روشنی از خواسته‌تان در بلندمدت خلق کنید تا متوجه شوید تحمل شما برای رنج و ستیز، انضباط و سخت‌کوشی به‌طور طبیعی به سطحی خواهد رسید که هرگز فکرش را نمی‌کردید. دنیای جدیدی پیش‌روی‌تان باز می‌شود؛ دنیایی که می‌توانید هر آن‌چه را می‌خواهید داشته باشید؛ تا وقتی به آن متعهد باشید.

برای تهیه این کتاب
به سایت کتابدان مراجعه کنید.
www.ketabdone.com