

هدف‌گذاری در ۷ قدم



جدیدترین مقالات و مطالب جدید در وبسایت نیو استپ

www.NewStep.ir

نیو استپ

آموزش موفقیت و بهبود فردی

لطفا توجه کنید!

شما میتوانید این کتاب الکترونیکی را:

- در سایت خود برای دانلود بگذارید.
- آنرا به دیگران بدهید.
- آنرا بعنوان هدیه همراه محصولات خود ارائه کنید.

اما

- شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را ندارید.
- شما حق فروش مجدد این کتاب الکترونیکی را ندارید.

با تشکر

www.NewStep.ir

دستور العمل اجرایی

این کتاب شامل دستور العمل اجرایی می باشد.

جهت دریافت دستور العمل اجرایی، روی لینک زیر کلیک کنید.

www.newstep.ir/seven-steps-2

بخش اول

ساختار هدف‌ها

همه می‌خواهیم زندگی موفق‌تری داشته باشیم و به همین منظور هم تلاش فراوانی به کار می‌بریم.

به طور قطع شما در زمره‌ی افرادی هستید که لایق موفق شدن هستید و لیاقت دستیابی به دستاوردهای عظیم زندگی را دارید زیرا فقط افراد موفق و افرادی که دارای تفکر موفق هستند، به دنبال مطالب موفقیت هستند.

به افراد عادی دور بر خود نگاه کنید. این افراد که قادر نیستند به موفقیت‌های بالارزشی برسند، غالباً یا افراد شکست‌خورده‌ای هستند که بندرت وقت خود را صرف مطالعه‌ی مفید می‌کنند و یا اصلاً با کتاب و مطالعه قهر هستند.

در این کتاب کوچک با یادگیری روند هدف‌گزینی، زمینه برای کشیدن نقشه‌ای اصولی برای زندگی‌مان فراهم شده است.

در ساختار هدف‌ها خواهیم دید که بعضی از آنها کلی و برخی جزئی هستند. بعضی از هدف‌ها، اجزای یک هدف دیگر هستند مانند نردبان و پله‌های یک نردبان.

وقتی هدف‌های زیرمجموعه‌ی هدف‌های دیگر را شناختیم، به تفکیک و ترتیب اصولی و زمانی آنها، بر اساس نیاز اجرای هدف‌ها خواهیم پرداخت.

هدف‌ها از لحاظ ساختاری در سه گروه جای می‌گیرند:

۱- هدف‌های بلندمدت

۲- هدف‌های میان‌مدت

۳- هدف‌های کوتاه‌مدت

هدف‌های بلندمدت

این هدف‌ها نهایت رویاها، پیشرفت‌ها و درجات موفقیتی هستند که آرزوی آنها را داریم.

هدف‌های بلندمدت هر فرد، نمای کلی زندگی او را بیان می‌کنند و خط سیر او را در این جهان نشان می‌دهد. هدف‌های بلندمدت، حاصل زندگی شخصی را نشان می‌دهند و چهارچوب عملکرد او را مشخص می‌کنند. نقش هدف‌های بلندمدت در هدف‌یابی، همان نقش اسکلت و استخوان‌بندی در بدن است که سایر اجزاء خود را با آن منطبق می‌کنند. سایر هدف‌ها هم باید خود را با این هدف هماهنگ کنند.

بعد از انتخاب هدف‌های بلندمدت و تعیین قطعی آنها، عمل انتخاب تخیلات جدید بر مبنای این هدف‌ها صورت می‌گیرد و ما به استناد به این هدف‌ها سایر تخیلات را حتی در مواردی که ممکن است خیلی هم به آنها تعلق خاطر داشته باشیم، کنار می‌گذاریم و آنها را فدای این هدف‌ها خواهیم کرد.

به همین دلیل است که می‌گوییم افراد موفق هر کاری را که دوست دارند، انجام نمی‌دهند.

هدف‌های میان‌مدت و هدف‌های کوتاه‌مدت زیرمجموعه و اجزای هدف‌های بلندمدت هستند و دستیابی به هدف بلندمدت را ممکن می‌سازند.

شما باید مدتی را در سکوت و آرامش سپری کنید. از قید و بند زمان و مکان رها شوید و در آسمان خیال پَر بکشید و در زندگی آن قدر جلو بروید تا پایان آن را ببینید.

ببینید از زندگی‌تان چه می‌خواهید، می‌خواهید در زندگی چگونه باشید؟ این عمل در زندگی شما تأثیر بی‌مانندی خواهد گذاشت. دست به کار شوید.

اولین قدم آن است که باید مشخص کنید که در چه زمینه‌هایی می‌خواهید به موفقیت نائل شوید.

آشنایی با زمینه‌های مختلف اهداف

- ۱- **شغلی:** زمینه شغلی، تمام رویاهای شما را در مورد حرفه دلخواهتان شامل می‌شود:
یافتن کار، کارآمدتر شدن، ارتقای سطح شغلی، دریافت مجوز، تأسیس شرکت، برپا کردن کارگاه، افتتاح کارخانه، استقلال شغلی و...
- ۲- **مالی:** زمینه مالی، تمام رویاها و خواسته‌های شما را در مورد مسایل مالی شامل می‌شود:
مقدار پس‌انداز، مقدار سرمایه، مکان یا نوع سرمایه‌گذاری، مقدار درآمد سهام و...
- ۳- **خانوادگی:** زمینه خانوادگی، شامل تمام رویاهای شما در مورد یک کانون گرم است:
ویژگی‌های خانواده، تعداد فرزندان، اصلاح اشتباهات خود در خانواده، فعال‌تر کردن خانواده، افزایش برنامه خانوادگی و...
- ۴- **علمی:** زمینه علمی، شامل تمام رویاهای تحصیلی و مطالعاتی شما می‌شود:
یادگیری زبان خارجی، کامپیوتر، ورود به رشته‌ای دانشگاهی، مطالعه‌ی آزاد در زمینه‌ی خاص، تحقیق روی مطلب مورد نظر و ...
- ۵- **روحی و روانی:** زمینه روحی و روانی، شامل تمام رویاها و علاقه‌های شما می‌شود:
تغذیه روح با کمک به دیگران بدون چشمداشت، شرکت در مراسم مذهبی، عبادت و...
- ۶- **اجتماعی خیرخواهانه:** زمینه اجتماعی خیرخواهی شامل تمام رویاهای شما در مورد کمک شما به دیگران و جامعه می‌شود:
دوستان تازه، شرکت در امور خیریه، خدمت به هم‌نوع...
- ۷- **جسمانی:** زمینه جسمانی شامل تمام رویاهای شما در مورد جسمتان می‌شود:
لاغر شدن، چاق شدن، از بین بردن نقاط ضعف جسمانی، ایجاد تناسب اندام، ایجاد نقطه قوت در بدن (قوی کردن قلب)،...

۸- شخصیتی: تمام رویاها یا نیازهای شما در مورد ویژگی‌های شخصیتی را در بر می‌گیرد:

صداقت، وفاداری، اعتمادبه‌نفس، اراده‌ی قوی، خونسردی، قدرت رهبری، بلندپروازی، مسئولیت‌پذیری، افزایش کارایی، احترام به خود، تمرکز، انرژی، پشتکار، تحرک، سخن‌دانی و سخنرانی در جمع، نظم شخصی، ...

۹- اجتماعی عالی: زمینه اجتماعی شامل تمام رویاها و علائق شما در مورد آثار اجتماعی عملتان می‌شود:

آثاری که از خود به یادگار می‌گذارید...

انسان موجودی است با ابعاد مختلف مادی و معنوی که باید در زمینه‌های مختلفی رشد کند. در این قسمت شما را با ۹ زمینه هدف‌گذاری تا حدودی آشنا کردیم. شما هم می‌توانید به این تعداد اضافه یا کم کنید. این زمینه‌ها که در اینجا برای آشنایی شما و برنامه‌ریزی روی آن، به آنها اشاره کردیم، مانند قطعات مکمل یک پیکر می‌باشند که در کنار هم و باهم دارای معنی می‌شوند. پس از آشنایی با زمینه‌های مختلف، حالا نوبت انتخاب زمینه‌هایی است که می‌خواهید در آنها فعالیت کنید فقط عجله نکنید و بعد از تفکر و بررسی، انتخاب کنید و بنویسید.

تعیین راوی

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

به طور مثال:

- **راوی خانوادگی** می‌تواند همسران باشد تا بگوید در خانواده چگونه‌اید و اصولاً خانواده شما چگونه است؟ چه دستاوردهایی داشته است؟ چه ویژگی‌هایی داشته است؟ در صورت مجرد بودن، راوی خانوادگی می‌تواند پدر، مادر و یا فردی مانند آنها باشد.
- **راوی مالی** می‌تواند شریک شما، حسابدارتان یا فردی مانند آنها باشد.
- **راوی شغلی** می‌تواند رئیس‌تان، کارمندان‌تان، همکارانتان یا فردی مانند آنها باشد.

- **راوی علمی** می‌تواند هم‌درس شما در دوران تحصیل، هم‌کار علمی شما، استاد راهنمای شما، دوست مطالعاتی شما و فردی مانند آنها باشد.
- **راوی روحی** می‌تواند کسی باشد که با شما در این نوع فعالیت‌ها همکاری می‌کند و یا فردی مشابه آنها.
- **راوی اجتماعی خیرخواهانه** می‌تواند مسئول یا رابط بنیاد خیریه، وکیلان در این زمینه یا فردی مانند آنها باشد.
- **راوی جسمانی** می‌تواند هم باشگاهی، مربی یا دوست در این زمینه یا فردی مانند آنها باشد.
- **راوی شخصیتی** می‌تواند همسر، دوست یا هم‌کار شما و یا فردی باشد که شما را خوب می‌شناسد.
- **راوی اجتماعی عالی** همان مردم جامعه هستند.

حالا وقت آن است که برای هر زمینه‌ی فعالیت یک راوی انتخاب کنید. دقت کنید که این راوی‌ها فرضی هستند و می‌توانند اصلاً وجود خارجی نداشته باشند. شما فقط در هر زمینه یک شخص را در ذهن خود بسازید چه وجود خارجی داشته باشد، چه نداشته باشد. تا در مرحله بعدی علت این کار را بازگو کنم راوی هر زمینه انتخاب کنید.

تا اینجا مثل کشاورزی که زمین زراعی را شخم زده و آماده کرده است تا بذر بکارد، شما هم زمینه‌ی لازم را برای هدفیابی صحیح بر اساس درونی‌ترین خواسته‌ها و ارزش‌هایتان فراهم کرده‌ید و حالا وقت کاشتن بذر هدف فرا رسیده است.

در مکانی کاملاً آرام و ساکت قرار بگیرید. جایی که عاملی برای برهم زدن تمرکز حواستان نباشد و در آرامش و آسودگی به تفکر پردازید. در این حال با توجه به مطالب و نکاتی که خواهیم آورد، بدون هیچ محدودیتی در آسمان خیال پرواز کنید و پس از آن تمام تخیلات‌تان را مکتوب کنید در غیر این صورت، زحمت‌تان بیهوده خواهد بود.

امروز چه روزی از چه ماهی و از چه سالی است؟/...../.....

بیست سال و سه روز دیگر، مورخ/...../..... خواهد بود.

توجه کنید

به هیچ عنوان قبل از نوشتن ایده‌هایتان، در مورد آنها قضاوت نکنید. فقط ایده‌هایتان را مکتوب کنید. بخوانید، فکر کنید، تجسم کنید و مکتوب کنید. حالا زمان عمل است شروع کنید. در تاریخ بیست سال و سه روز دیگر هستید به یک مجلس ترحیم می‌روید. همه در حال سوگواری و عزاداری هستند. به میان آنها بروید و به حرف‌هایشان گوش کنید. بیشتر دقت می‌کنید، متوجه می‌شوید که این مجلس ترحیم خود شماست که در بیست سال بعد برپاست. راوی‌های اهدافتان را ببینید. در میان راوی‌های خود بروید و ببینید هر کدام شما را چگونه وصف می‌کنند و شما را چگونه فردی می‌دانند؟ بدون هیچ محدودیتی فکر کنید. در دوران حیات خود به هر چه می‌خواستید رسیده‌اید. دوست دارید آنها شما را چگونه توصیف کنند؟ حرف‌هایی را که می‌خواهید راوی‌های منتخب درباره‌ی شما بزنند، بنویسید.

دقت کنید

شما دوست دارید آنها شما را چگونه توصیف کنند نه آنکه آنها چگونه می‌گویند.

دوست دارید راوی شغلی شما را چگونه توصیف کند؟

دوست دارید راوی علمی شما را چگونه توصیف کند؟

دوست دارید راوی خانوادگی شما را چگونه توصیف کند؟

دوست دارید راوی شخصیتی شما را چگونه توصیف کند؟

دوست دارید راوی شما را چگونه توصیف کند؟

شما تا حالا، خواسته‌های درونی خود را بیان کرده‌اید و اکنون می‌توانید هدف‌های بلندمدت خود را با پرورش خواسته‌هایتان به دست آورید. هدف‌هایی درونی که بر اساس درونی‌ترین ارزش‌های شما طراحی شده است و می‌توان یک عمر را روی آن سرمایه‌گذاری کرد.

هدف‌های میان‌مدت

هدف‌های بلندمدت، هدف‌های دوری هستند که در دید رس انسان نمی‌باشند و اگر از اول بخواهیم به آنها چشم بدوزیم، مشکلات زندگی به ما تلقین می‌کند که این هدف‌ها مانند سرابی در پیش روی ماست و در نتیجه از نیمه‌ی راه باز می‌گردیم و همه زحمتهایی که در این راه کشیده‌ایم بعلاوه عمری که صرف آن کرده‌ایم، از بین می‌رود. هدف‌ها باید قابل حصول و در درید رس باشند در غیر این صورت، بذر ناامیدی در ذهن انسان کاشته می‌شود و ریشه‌های آن قدرت حرکت و عمل را از وی سلب می‌کند.

پس چه باید کرد؟

آیا هدف‌های بلندمدت مضر هستند؟

قطعاً جواب این سؤال منفی است زیرا این استفاده‌ی غلط از این هدف‌هاست که مضر است و نه خود آنها.

 توجه کنید

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

چقدر عالی است اگر:

همان طور که شاگردان ممتاز را در پایان یک ترم تشویق می‌کنند، ما هم خود را به مناسبت دستیابی به هر هدف میان‌مدتی تشویق کنیم و پاداشی در نظر بگیریم تا با یک احساس خوب و سرشار از نیرو به تلاش برای دستیابی به هدف ادامه دهیم.

به این مثال بیشتر دقت کنید:

تصور کنید که در مقابل یک ساختمان صد طبقه ایستاده‌اید که باید به طبقه‌ی صدم بروید. به طرف آسانسور می‌روید و متوجه می‌شوید که آسانسور خراب است! چه حالی به شما دست می‌دهد چه فکری به سراغ شما می‌آید؟

”باید بالا بروم یا نروم؟ ول کن برمی‌گردم“

ممکن هم هست که چند پله یا طبقه را بالا بروید و به خاطر خستگی، قیدش را بزنید و برگردید.

باز هم تصور کنید که در پای آسانسور هستید. وقتی متوجه خراب بودن آن می‌شوید، ناگهان یادتان می‌افتد در طبقه‌ی دوم کاری دارید یا دوست و آشنایی هست که می‌توانید او را با ببینید. حالا چه می‌کنید؟ حتماً به طرف طبقه‌ی دوم حرکت می‌کنید. در طول مسیر یادتان می‌افتد که در طبقه‌ی چهارم هم کاری دارید. پس از انجام کارتان در طبقه‌ی دوم، به سوی طبقه‌ی چهارم حرکت می‌کنید. در بین راه یادتان می‌افتد که در طبقه‌ی ششم هم ...

بعد از مدتی حرکت دو طبقه دو طبقه متوجه می‌شود که تعداد زیادی از طبقات را پشت سر گذاشته‌اید اما تعدادی هم که شاید کم نباشد، در مقابل شماست. چه می‌کنید؟

اگر تفکر بازنده‌ها بر شما حاکم باشد، به طبقه‌هایی که طی کرده‌اید، هیچ توجهی نخواهید داشت و فقط عزای بالا رفتن از طبقات باقیمانده را می‌گیرید.

اما تفکر برنده‌ها این است همیشه به آنچه دارند فکر می‌کنند (طبقه‌های طی شده) و برای دستیابی به آنچه که ندارند و می‌خواهند، برنامه‌ریزی و تلاش می‌کنند.

رسیدن به طبقه‌ی صدم همان هدف اصلی و بلندمدت ماست که برای قابل دستیابی نمودنش، آن را دو طبقه، دو طبقه تقسیم می‌کنیم.

در طراحی هدف‌های میان‌مدت که فقط پس از انتخاب و هدف‌گزینی بلندمدت معنی پیدا می‌کند، فرض برای رسیدن به هدف بلندمدت قرار می‌دهیم و تصور می‌کنیم که به آن موقعیت دلخواه رسیده‌ایم. حالا ببینیم که چه راهی را تا به حال (رسیدن به هدف‌های بلندمدت) طی کرده‌ایم و چه مراحل (میان‌مدت‌ها) را پشت سر گذاشته‌ایم.

نکته‌ی بسیار مهم ✓

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

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

در مثال ساختمان صد طبقه، شما می‌دانستید که باید به طبقه‌ی صدم بروید و چه کارهایی را انجام دهید اما در پایین ساختمان فقط می‌دانستید که باید به طبقه‌ی دوم بروید و از آنجا به طبقه‌ی چهارم و نه بیشتر و در خصوص جزئیات بعدی در بین راه تصمیم گرفتید.

منظورم این است که شما در طراحی هدف‌های میان‌مدت فقط آن "میان‌مدتی" را می‌شناسید که در آن حضور دارید (یا بزودی وارد آن می‌شوید) و "میان‌مدت" بعدی آن را، به اطلاعات بیشتری نیاز ندارید. در واقع، این دو "میان‌مدت" قسمت کوچکی از هدف بلندمدت شماست که در یک جهت شما را به سوی هدف اصلی هدایت می‌کند.

یک ویژگی هدف‌های میان‌مدت

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

حالا به این دو نکته دقت کنید: ✍️

۱- زمانی که شما استخدام می‌شود، "میان‌مدت" قبلی حذف شده است و دیگر به مراحل آن کاری ندارید و آن را تمام شده می‌دانید.

اگر شما به "میان‌مدت" جدید فکر نکنید و روی آن برنامه‌ریزی لازم را انجام ندهید مثل بسیاری از افراد در ابتدا خوب کار می‌کنند اما پس از مدتی قابلیت‌های خود را از دست می‌دهند و اخراج می‌شوند، خواهید شد.

هدف‌های میان‌مدت مانند موشک‌هایی هستند که منبع سوخت آنها چند قسمت است و هر قسمت بعد از تمام شدن، از دنباله موشک جدا شده و قسمت بعدی را فعال می‌کند. حالا تصور کنید که سوار بر موشکی با همین ساختار هستید. منبع سوخت ما مصرف و سپس حذف می‌شود اما ناگهان متوجه می‌شوید که منابع سوخت باهم هماهنگ نیستند و منبع سوخت قبلی حذف شده است، منبع جدید را فعال نکرده است. چه حالتی به شما دست می‌دهد؟ چه اتفاقی می‌افتد؟

۲- در زمان طراحی هدف‌ها باید "میان‌مدت" کنونی را با "میان‌مدت" بعدی هماهنگ کنیم و "میان‌مدت" بعدی را برنامه‌ریزی نماییم.

شما زمانی که در یک "میان‌مدت" هستید، باید به فکر "میان‌مدت" بعدی هم باشید تا آماده‌ی ورود به "میان‌مدت" شوید. منظورم این است که هم به فکر اجرای کامل و دقیق "میان‌مدتی" که در آن حضور دارید، باشید و هم از نظر ذهنی وارد "میان‌مدت" بعدی شوید (آینده‌نگری).

پس ما از هدف‌های میان‌مدت برای کوچک کردن هدف‌های بلندمدت استفاده می‌کنیم تا به این ترتیب هدف‌های بلندمدت را قابل حصول‌تر سازیم.

 توجه کنید:

آیا شما تا به حال، هدف‌هایتان را انجام داده‌اید؟

مگر هدف «انجام دادنی» است؟

پس حد فاصل میان انسان و هدف‌هایش چیست؟

هدف‌های کوتاه‌مدت

هدف‌های کوتاه‌مدت، واحدهای اجرایی هدف‌ها هستند (دلیل کارهای روزانه) هدف‌های کوچکی که در پس‌اعمال روزانه‌ی ما نهفته است، هدف‌های کوتاه‌مدت هستند که ما را به هدف‌های "میان‌مدت" نزدیک می‌کنند. پس می‌توان به اختصار گفت: هدف‌های کوتاه‌مدت کارهای روزمره‌ی ما هستند که ما را به هدف "میان‌مدت" می‌رسانند و هر کاری که در جهت هدف‌های "میان‌مدت" ما نیست و ما را به هدف‌های خود نزدیک‌تر نمی‌کند، انجام آن چیزی جز "اتلاف وقت" و "هدر دادن پول" نیست. اگر هدف‌های بلندمدت را به یک ساختمان چند طبقه و "میان‌مدت"ها را به طبقه‌های آن تشبیه کنیم، هدف‌های کوتاه‌مدت هم مثل پله‌هایی هستند که در طول طبقه‌ها (میان‌مدت‌ها) طی می‌کنیم تا به بالا برسیم. در همین مثال واضح است که اگر حرکت ما در جهت طی کردن طبقه‌ها به سمت بالا نباشد، مثلاً حرکت به سوی پایین باشد یا روی یک بازوی پله دائم در حال بالا و پایین رفتن باشیم و یا روی یک پله "درجا" بزنیم و ... حرکت و تلاش ما جز خستگی حاصل دیگری نخواهد داشت و به طبقه‌ی بالا نخواهیم رسید.

حالا مقایسه کنید:

ممکن است شما در طول روز دائماً در حال فعالیت و تکاپو باشید اما به نتیجه دلخواه نرسید. عمل کردن و فعالیت شرط لازم در یک زندگی موفق است زیرا دستیابی به هدف با کوشش و تلاش ممکن خواهد بود و دقیقاً به همین دلیل است که افراد موفق جملگی اهل عمل بوده و هستند و همت خویش را روی عملشان متمرکز می‌کنند. این در حالی است که بازنده‌ها در دریایی موج از آرزوها و اوهام غوطه‌ورند. برندگان خواسته‌هایشان را با تلاش و کوششی هدف‌دار دنبال می‌کنند ولی بازندگان آنها را در عالم خیال می‌جویند زیرا تخیل نیازی به زحمت کشیدن و کار کردن ندارد. اگر تلاش و کوشش ما دارای جهت روشن و مشخص نباشد، بی‌نتیجه می‌ماند. جهت‌دار بودن فعالیت‌های انسان، شرط لازم و کافی برای موفقیت اوست.

راستش را بخواهید، تمام مطالبی که خوانده‌اید، تمام فعالیت‌های ذهنی که در هدف‌یابی تا اینجا متحمل شده‌اید، برای “جهت‌دار کردن” کارهای روزمره‌ی شما یعنی دستیابی به یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های برندگان و بازندگان بوده است.

به اطراف خود نگاه کنید. همه، خواسته‌های زیادی دارند. عده‌ی زیادی هم به شدت فعالیت می‌کنند. پس چرا عده‌ی کمی نتیجه می‌گیرند؟ چیست تفاوتی که ایجاد تفاوت می‌کند؟ شما هدف‌های بلندمدت خود را ترسیم کرده‌اید و آنها را به “میان‌مدت‌های” لازم تقسیم‌بندی کرده‌اید، نتیجتاً کارهای روزمره‌ی خود را با معیار و جهت‌گیری خاصی انتخاب و انجام می‌دهید و یک خط سیر معلوم را در راستای هدف بلندمدتتان تا نیل به آن، ادامه می‌دهید.

به طور مثال خود را در نظر بگیرید که در یک منطقه از شهر که پر از کوچه‌های بن‌بست و فرعی‌های زیاد و به هم پیوسته است، در حرکت هستید. اگر در کوچه‌های فرعی حرکت کنید و تصمیمی برای رسیدن به محل خاصی نداشته باشید، هر چقدر هم که با پشتکار ساعت‌های متمادی از این کوچه به آن کوچه بروید، چیزی جز خستگی، عاید شما نمی‌شود و به جایی نمی‌رسد. اما اگر مکان مخصوصی را در نظر داشته باشید و در رفتن به هر کوچه و خیابان و طی کردن آن، هدفی را دنبال می‌کنید (نزدیک‌تر شدن به مکان مورد نظر)، در بدو ورود به هر کوچه از خود سؤال می‌کنید:

“آیا در جهت مسیر من است؟” در ذهن خود مسیر حرکت را مجسم می‌کنید و نقش این کوچه یا خیابان را بررسی می‌کنید.

اگر ببینید کوچه بن‌بست است و یا در جهت دیگری غیر از هدف مورد نظر شماست، آن را انتخاب نمی‌کنید. هر قدر مشتاق رسیدن به مکان مورد نظر باشید، سعی می‌کنید راه کوتاه‌تری را انتخاب کنید. از افراد وارد به محل حرکت خود، سؤال می‌کنید که این کوچه یا خیابان به کجا می‌رسد و یا می‌پرسید برای رسیدن به مکان مورد نظرتان از چه مسیری باید استفاده کنید. سعی می‌کنید با سرعت و دقت مسیر را طی کنید تا هم زودتر به مقصد برسید و تصادف یا سانحه‌ی دیگری برای شما مشکل ایجاد نکند و متوقفتان نکند. اما فرد بی‌هدف این‌طور نیست. او در بدو ورود به هر کوچه اگر خوشش بیاید، وارد می‌شود و اگر خوشش نیاید، می‌گذرد. در ابتدا که دارای انرژی است، “الکی خوش” است و از چیزهای اطرافش لذت می‌برد. خانه‌های قشنگ، ماشین‌های پارک شده و ... اما کمی که خسته شد، از زمین و زمان ایراد می‌گیرد و غر می‌زند.

این مثال را در نظر داشته باشید و آن را با تفاوت ”برنده‌ها“ و ”بازنده‌ها“ مقایسه کنید.

”برندگان“ برای انجام هر کاری، هدف‌های خود را تجسم می‌کنند و از خود می‌پرسند:

”نقش این عمل در به موفقیت رساندن من چیست؟ آیا در راستای هدف‌های من هست؟ تأمین‌کننده‌ی چه خواسته‌هایی است؟ آیا ارزش انجام دادن دارد؟“ و سوال‌هایی از این دست که بیانگر هدف‌گذاری کوتاه‌مدت آنهاست.

اما ”بازندگان“ برای انجام دادن هر کاری به دنبال ”آسانی“ می‌گردند. اگر خوششان بیاید و حال داشته باشند انجام می‌دهند وگرنه بقولی بی‌خیالش می‌شوند.

شما در کدام دسته جای می‌گیرید؟ ”برندگان“ یا ”بازندگان“؟

واقع‌بین باشید و به خودتان دروغ نگویید. باور کنید فقط به نفع خودتان است. لذت می‌برم اگر شما هم از افرادی باشید که مصمم می‌شوند این تفاوت ساده را در خود ایجاد کنند و در مقابل سختی‌ها و مشکلاتی که در ابتدای هر کار جدید پیش می‌آید، مقاومت کنند تا تفاوت‌های عظیم و لذت‌بخشی که آرزوی شما را دارند، در زندگی‌شان به وجود آورند.

طراحی زندگی موفق

اگر تا اینجا علاوه بر خواندن دقیق مطالب، با استفاده از راهنمایی‌ها و روش‌های ارائه‌شده هدف‌یابی کرده باشید، طراحی زندگی موفق، جمع‌بندی مطالب گفته شده خواهد بود. بعلاوه چند نکته‌ی موثر.

شما که هدف‌گذاری کرده‌اید و می‌خواهید فعالیت را شروع کنید با این سؤال روبرو می‌شوید که از کجا باید شروع کنید و چه کارهایی را بایستی انجام دهید؟

برای رسیدن به پاسخ این سؤال‌ها باید موقعیت کنونی خود را درک کنید که این یکی از دستاوردهای جدول طراحی زندگی موفق است. پس از این مرحله، می‌توانید موانع قبل از رسیدن به آن، شناسایی کنید و فکری برایش بکنید.

در طراحی زندگی موفق بایستی از آخر به اول بیاییم تا بتوانیم نحوه عملکرد خود را در زندگی مشخص کنیم. دقیقاً مانند طراحی یک ساختمان یا وسیله‌ی دیگری که ابتدا فرض را بر ساخته بودن و دارا بودن ویژگی‌های مورد نظر می‌گذارند و سپس برای رسیدن به آن، برنامه و طرح می‌دهند.

پایان بخش اول

برگرفته از پایه‌های نامرئی، دکلمه‌گران، امیرحسین مظاهری سیف

دستور العمل اجرایی

این کتاب شامل دستور العمل اجرایی می باشد.

جهت دریافت دستور العمل اجرایی، روی لینک زیر کلیک کنید.

www.newstep.ir/seven-steps-2