

“A treasure chest of ideas for achieving greater success than you ever thought possible!”

—**Brian Tracy**,
speaker and author of *Maximum Achievement*

THE COMPOUND EFFECT

MULTIPLYING YOUR SUCCESS. ONE SIMPLE STEP AT A TIME.

DARREN HARDY

— Publisher of *SUCCESS* magazine

عن المؤلف

كان الكرسى الذي كان يشغله كل من W. Clement و Orison Swett Marden هو المكان الذي يجلس فيه الآن ناشر Og Mandino و Napoleon Hill و Stone ومدير التحرير دارين هاردي. كان دارين رائداً في صناعة التطوير الشخصي لمدة ستة عشر عاماً ، حيث قاد شبكتين تلفزيونيتين تعتمدان على التنمية الشخصية - شبكة الشعب (TPN) ، وشبكة التدريب الناجحة (TSTN) -

إنتاج وإطلاق أكثر من ألف برنامج

تلفزيوني وأحداث حية ومنتجات وبرامج مع

العديد من أفضل الخبراء في العالم.

دارين هو نتاج المبادئ التي كشفت

عنها في The Compound

Effect. كرائد أعمال ، كان دارين

كذلك

يكسب دخلاً من ستة أرقام بحلول سن الثامنة عشرة ، وأكثر من مليون دولار سنوياً في سن الرابعة والعشرين ، وكان يمتلك شركة تنتج إيرادات تبلغ 50 مليون دولار سنوياً بحلول سن السابعة والعشرين. لقد قام بتوجيه الآلاف من رواد الأعمال ، وتقديم المشورة للعديد من الشركات الكبرى ، ويعمل في مجال إدارة العديد من الشركات والمنظمات غير الربحية.

بصفته ناشراً ومدير تحرير لمجلة SUCCESS ، فإن دارين في وضع فريد

لإجراء مقابلات مع كبار الخبراء في الأداء والإنجاز البشري ، بالإضافة إلى العديد

من كبار المديرين التنفيذيين اليوم ، ورجال الأعمال الثوريين ، والرياضيين

البارزين ، والفنانين ، وأبطال الألعاب الأولمبية ، للكشف والمشاركة أسرار النجاح

وراء نجاحهم الاستثنائي.

كل شهر في صفحات مجلة SUCCESS على مدونته

(<http://DarrenHardy.com/SUCCESS>) ، على تويتر (ضمين

التغريدة) ، فيسبوك (دارين هاردي) ، وقيل الجماهير الحية من رواد الأعمال في

جميع أنحاء البلاد ، يستخلص دارين أفضل المعلومات والاستراتيجيات المتاحة ،

ويختلط بمبادئ النجاح التي تم اختبارها في الشارع. يقع شغف دارين بالتنمية

الشخصية في صميم فلسفته التجارية والحياة. إنه ملتزم بمساعدة الآخرين على

تحقيق إمكاناتهم من أجل عيش حياة أكثر ثراءً وإشباعاً.

دارين هو محدث رئيسي شهير ويظهر بانتظام في البرامج

الإذاعية والتلفزيونية الوطنية لشبكات CNBC و MSNBC و CBS

و ABC و FOX.

نجاح أكثر مما كنت تتخيله ممكناً؟

ونجاح أكثر مما كنت تتخيله ممكناً؟

هذا هو ما هو هذا الكتاب حول.

تحقيقها.

لا الحيل. لا مبالغة. أخيراً ، فقط الحقيقة حول ما يلزم لتحقيق

النجاح.

بصفته ناشراً لمجلة SUCCESS ، سمع المؤلف دارين هاردي كل شيء ، وشاهده كله ، وجرب معظمه. يكشف هذا الكتاب عن المبادئ الأساسية التي تقود النجاح. يحتوي التأثير المركب على جوهر ما يحتاج كل متفوق إلى معرفته وممارسته وإتقانه لتحقيق نجاح غير عادي. ستجد في الداخل استراتيجيات حول:

• كيف تريح - في كل مرة! الاستراتيجية رقم 1 لتحقيق أي هدف

والإلتصاف عليه

أي مناصب ، حتى لو كان أنكى أو أكثر موهبة أو أكثر

خبرة.

• القضاء على عاداتك السيئة (بعضها قد لا تكون على دراية به!) التي

تعرق تقدمك.

• تثبيت التخصصات الأساسية القليلة اللازمة لتحقيق اختراقات

كبيرة دون عناء.

• المفاتيح الحقيقية والدائمة للتحفيز - كيف تجعل نفسك تفعل أشياء لا

ترغب في القيام بها.

• النقاط قوة الزخم الهائلة والمراوغة. قبض

على هذا ، وسوف لا يمكن إيقافك.

• أسرار التسارع من المتفوقين.

هل لديهم ميزة غير عادلة؟

نعم يفعلون ، والآن يمكنك ذلك أيضاً!

إذا كنت جاداً في عيش حياة غير عادية ، فاستخدم قوة The Compound Effect لتحقيق النجاح الذي تريده. ابدأ رحلتك اليوم!

ال مُجَمَّع EFFECT

مضاعفة نجاحك. خطوة بسيطة في وقت واحد.

يتم إعطاء هذا الكتاب ل

لأنني أهتم بك ونجاحك الأكبر ،

أيضاً من قبل دارين هاردي

صمم أفضل عام لديك على الإطلاق: تركيبة مجرية لتحقيق
الأهداف الكبيرة

مدح للتأثير المركب

"يوضح لك هذا الكتاب القوي والعملي ، المستند إلى سنوات من الخبرة المثبتة والبارحة للطاولة ، كيفية الاستفادة من مواهبك الخاصة لزيادة الفرص المحيطة بك إلى أقصى حد. التأثير المركب هو كنز من الأفكار لتحقيق نجاح أكبر مما كنت تعتقد أنه ممكن! "

—برايين تريسي ، محدث ومؤلف كتاب "الطريق إلى الثروة"

"صيغة رائعة لعيش حياة غير عادية. اقرأها ، والأهم من ذلك ، اتخذ إجراء بشأنها! "

—جاك كانفيلد ، مؤلف مشارك لكتاب "مبادئ النجاح: كيفية الانتقال من حيث أنت إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه"

"دارين هاردي كتب إنجيلًا جيدًا لمساحة تحسين الذات. إذا كنت تبحث عن الصيغة الحقيقية - برنامج حقيقي ، بأدوات حقيقية يمكنها تغيير حياتك وتحويل أحلامك إلى حقيقة - التأثير المركب هو! أخطط لاستخدام هذا الكتاب للعودة والبقاء نظرة على ما أحتاج إلى العمل عليه مرة أخرى في حياتي الخاصة! اشترِ عشر نسخ ، واحدة لنفسك وتسع نسخ أخرى لمن تحب ، وزعها الآن - سيسرك أولئك الذين يحصلون عليها!

—David Bach ، مؤسس موقع FinishRich.com ومؤلف ثمانية من أفضل الكتب مبيعًا في

The Automatic Millionaire ، بما في ذلك New York Times

"سيمكنك هذا الكتاب من تسلق سلم النجاح بخطوتين في كل مرة. قم بشرائه ، وقرأه ، وقم ببنكه. "

—جيفري جيتومر ، مؤلف الكتاب المقدس للمبيعات والكتاب الأحمر الصغير للبيع

"دارين هاردي في وضع فريد لتجميع القوة الذهنية لأكثر الأشخاص نجاحًا في العالم وتوجيهها إلى ما هو مهم حقًا. بسيطة ومباشرة ومباشرة - هذه هي المبادئ التي وجهت حياتي وكل قائد أعمال كبير أعرفه. سيوضح لك هذا الكتاب الطريق إلى نجاحك وسعادتك وإنجازك بشكل أكبر. "

—Donny Deutsch ، مقدم برامج تلفزيونية ورئيس مجلس إدارة شركة Deutsch ، Inc.

"التأثير المركب هو صيغة رائعة لتحقيق حياة أحلامك. خطوة بخطوة ، فليكن دليلك. اقرأها وادرسها ، ولكن الأهم من ذلك ، ضعها موضع التنفيذ! "

—كريس ويندر ، المتحدث ومؤلف كتاب The Art of Influence : إقناع الآخرين يبدأ معك ومع

The Twelve Pillars

"دارين هاردي يثبت مع التأثير المركب الذي ينتج عن الحس السليم - عند تطبيقه - نتائج غير شائعة بشكل مثير للدهشة. اتبع هذه الخطوات البسيطة وكن من المفترض أن تكون!"
—دينيس ويتلي ، المتحدث ومؤلف كتاب "علم نفس الفوز"

"سيساعدك التأثير المركب على التغلب على المنافسة ، والارتقاء فوق التحديات ، وخلق الحياة التي تستحقها!"

—T. هارف إيكر ، مؤلف كتاب "أسرار عقل المليونير" رقم 1 في نيويورك تايمز

"قال أينشتاين ،" التعقيد هو الأعجوبة الثامنة في العالم." لمضاعفة نجاحاتك ، اقرأ ، افهم ، افهم ، واستخدم تألق صديقي دارين هاردي بالكامل لتحقيق كل أحلامك وآمالك ورغباتك."

—مارك فيكتور هانسن ، مؤلف مشارك للمسلسل رقم 1 الأكثر مبيعا في نيويورك تايمز تشيكن شوربية فور ذا سول ومؤلف مشارك لكتاب "مليونير دقيقة واحدة"

"الأشخاص الذين يتحدثون عن" النجاح" ولكنهم لا يجنون طرقاً لترجمته إلى حياتهم الشخصية - في علاقاتهم وزيجاتهم وعائلاتهم - لا يكسبون احترامي أو إعجابي. في الواقع ، كلماتهم تبدو جوفاء. طالما عرفنا دارين هاردي ، لم نجر قط محادثة لم نتحدث فيها عن أطفالنا ، وعن زوجاتنا ، وعن حال عائلتنا. نعتقد أن دارين يعرف الكثير عن تحقيق النجاح ، والأهم من ذلك أنه يريد من الناس تحقيق ذلك للأسباب الصحيحة!"

—ريتشارد وليندا إير ، مؤلفا كتاب "تعليم أطفالك القيم" رقم 1 في نيويورك تايمز الأكثر مبيعا

"دارين هاردي المتأثير المركب هو نتويج لمبادئ النجاح التي تلائم كل من يحتاج إليها! كقائد فكري ، فهو يقدم مساهمة كبيرة في صناعتنا. كتاب رائع!"

—ستيدمان جراهام ، مؤلف ، متحدث ، راند أعمال

"من وقت لآخر ، تحصل على فرصة لتحقيق قفزة من حيث أنت الآن إلى حيث كنت تريد دائما أن تكون. هذا الكتاب هو تلك الفرصة. الآن حان وقتك. عمل رائع من ضوء راند."

—روبين شارما ، مؤلف الكتاب الأكثر مبيعا ، الراهب الذي باع سيارته الفيراري والزعيم الذي لم يكن له لقب

هذا الكتاب مخصص لـ:

جيري هاردي ، أفضل رجلي ، والدي: الرجل الذي علمني مبادئ التأثير المركب من خلال مثاله.

وإلى جيم رون ، معلمي: الرجل الذي علمني ، من بين أشياء كثيرة ، أن أتحدث عن الأشياء التي تهتم الأشخاص الذين يهتمون لي.

"لقد أمضيت عمري في مساعدة الناس على الوصول إلى النتيجة النهائية حتى يتمكنوا من تحقيق النجاح وتحقيق نتائج فورية ، ولهذا السبب أحب هذا الكتاب تمامًا وأوصي به لجميع عملائي. دارين لديه موهبة رائعة لمشاركة التقنيات القوية وإخبارها كما هي حتى تتمكن من توفير الوقت الثمين والبدء في العمل بشكل صحيح ووضع بصيغته للنجاح موضع التنفيذ على الفور " .

—كوني بوديستا ، المتحدث الرئيسي والمؤلف والمدرّب التنفيذي

"إذا كان أي شخص يعرف أساسيات النجاح ، فهو دارين هاردي ، ناشر ومدير تحرير مجلة النجاح! يدور هذا الكتاب حول العودة والتركيز على الأساسيات ، وما يتطلبه الأمر حقًا لتحقيق النجاح. اجعل The Compound Effect دليل عملياتك مدى الحياة - خطوة واحدة بسيطة في كل مرة! "

دكتور. توني أليساندرا ، مؤلف كتاب The Platinum Rule and Charisma

"مع التأثير المركب ، انضم دارين هاردي إلى صفوف مؤلفي تحسين الذات العظماء! إذا كنت جادًا بشأن النجاح وتعيش إمكانياتك الحقيقية ، فإن قراءة هذا الكتاب أمر لا بد منه. سيكون بمثابة دليل عملياتك للنجاح " .

—فيك كونانت ، رئيس شركة Conant-Nightingale

"الحياة سريعة مع الكثير من المشتتات. إذا كنت تريد التقدم بفاعلية ، فلا تقرأ هذا الكتاب فقط - ادرسه باستخدام أداة تمييز. "

—توني جيرى ، مدرب لكبار المديرين التنفيذيين وذوي الإنجازات العالية في العالم

"كانت مجلة SUCCESS بنوعًا للأفكار القوية منذ اليوم الذي تم إطلاقها فيه قبل أكثر من قرن من الزمان. الآن ، قام دارين هاردي ، مضيف المجلة في القرن الحادي والعشرين ، بتقطير الأساسيات الأساسية التي ستحتاجها لخلق الحياة التي طالما تخيلتها. يجب ألا تقرأ هذا الكتاب - يجب أن تلتهمه من الغلاف إلى الغلاف " .

—ستيف فارب ، مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا القفزة الراديكالية وأكبر منك

" هذا كتاب يجب قراءته للباحثين عن النجاح. تريد أن تعرف ما الذي يتطلبه الأمر؟ تريد أن تعرف ماذا تفعل؟ كل شيء هنا. هذا هو دليل التشغيل الخاص بك للنجاح.

—كيث فيراتزي ، المؤلف الأكثر مبيعًا في نيويورك تايمز لكتاب " Who's Got Your Back and Never Eat Alone "

"الأساسيات لا تتغير أبدًا! يوضح لك دارين هاردي بقوة وإقناع كيف يمكنك تحقيق النجاح والدلالة إذا اتبعت الأفكار الواضحة والموجزة في هذا الكتاب. ستحب هذا العمل. هاردي عبقري في جمع كل ذلك معًا " .

دكتور. نيدو ر. كوبين ، رئيس جامعة هاي بوينت ورئيس شركة Great Harvest

.Bread Co

"التأثير المركب هو دليل قوي وشامل للنجاح. إنه يوفر إستراتيجية كاملة لنقلك من حيث أنت إلى المكان الذي تريد أن تكون فيه. اسم دارين هاردي يعني النجاح! نصيحتي هي قراءة الكتاب والقيام بالعمل وتحقيق النجاح."

—جيفري هايزليت ، مؤلف The Mirror Test و CMO of Kodak

"يمكنك قضاء بقية حياتك ومحاوله اكتشاف كيفية تحقيق النجاح ، أو يمكنك اتباع المبادئ والأساليب التي أثبتت جدواها واختبارها والموجودة في هذا الكتاب. إنه خيارك ، اعمل ذلك بالطريقة الصعبة ... أو اعمل ذلك بالطريقة الذكية!"

—جون الصراف ، مؤلف "الجواب وامتلاك كل شيء"

"أخيراً دارين هاردي فعل ذلك مع هذا الكتاب. إنها خلاصة رائعة للأسس الأساسية اللازمة لتحقيق الحياة التي طالما تخيلتها. اتقن هذه الأساسيات ، وستكون سيد مستقبلك!"

—Don Hutson ، المتحدث ، والمؤلف المشارك في The One Minute Entrepreneur

رقم 1 الأكثر مبيعا في نيويورك تايمز ، والرئيس التنفيذي لشركة US Learning

ستكون حياتك هي النتيجة الصافية لكل خطوة تخطوها. دع هذا الدليل القوي يوضح لك كيفية اتخاذ خيارات أفضل ، وتطوير عادات أفضل ، والتفكير في أفكار أفضل. نجاحك بين يديك حقاً ... في هذا الكتاب ."

—جيم كاتكارت ، محدث ومؤلف كتاب The Acorn Principle

"في Zappos ، تتمثل إحدى قيمنا الأساسية في متابعة النمو والتعلم. في بهو مقرنا الرئيسي ، لدينا مكتبة تبرعات حيث تقدم كتباً للموظفين والزائرين والتي نعتقد أنها ستساعد في نموهم ، على المستويين الشخصي والمهني. لا استطيع الانتظار لإضافة التأثير المركب لمكتبتنا ."

—توني هسيه ، مؤلف كتاب "تقديم السعادة" والرئيس التنفيذي لشركة Zappos

"إذا كان هناك شخص في أي وقت مضى لديه نبضه للنجاح ، فهو دارين هاردي ، ناشر ومدير تحرير مجلة النجاح. أتطلع دائماً إلى قراءة ما سيقوله. إنه مركب رائع للأفكار العظيمة ."

—لاري بينيت ، رئيس مجموعة شبكة المتحدثين والمؤلفين

"صعبة رائعة لعيش حياة غير عادية. اقرأها ، والأهم من ذلك ، اتخذ إجراء بشأنها!"

—روجر داوسون ، مؤلف كتاب "أسرار مفاوضات السلطة"

ال
مُجَمَّع

EFFECT

مضاعفة نجاحك. خطوة بسيطة في وقت واحد.

دارين هاردي
- ناشر مجلة SUCCESS

SUCCESS | BOOKS

إذا اشتريت هذا الكتاب بدون غلاف ، فيجب أن تدرك أن هذا الكتاب ربما يكون ممتلكات مسروقة وتم الإبلاغ عنه للناسح باعتباره "غير مباع ومُنلف". في مثل هذه الحالة ، لم يتلق المؤلف ولا الناسح مبلغًا مقابل هذا "الكتاب المجرد".

لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا الكتاب أو نقله بأي شكل أو وسيلة ، إلكترونية أو ميكانيكية ، بما في ذلك التصوير أو التسجيل أو عن طريق أي أنظمة تخزين واسترجاع المعلومات ، دون إذن كتابي من الناسح. لمزيد من المعلومات ، اتصل بـ SUCCESS Books.

حقوق النشر © 2010 بواسطة SUCCESS Media. كل الحقوق محفوظة.

تم النشر بواسطة SUCCESS Books™ ، بصمة نجاح ميديا.

SUCCESS | BOOKS

200 طريق سويشر

بحيرة دالاس ، تكساس 75065

الرقم المجاني: 866-782-SUCCESS (2377)

www.SUCCESS.com

SUCCESS هي علامة تجارية مسجلة ومجلة SUCCESS ، SUCCESS Books ونسخها علامات تجارية لشركة SUCCESS Media. جميع العلامات التجارية والعلامات التجارية المسجلة المدرجة في The Compound Effect هي ملك لأصحابها الشرعيين.

طُبع في الولايات المتحدة الأمريكية.

تصميم الكتاب لجريج لوثر وإيمي ماكموري حررته إيرين كيسبي

رقم ال 978-0-ISBN-95124-9

مبيعات خاصة

تتوفر كتب النجاح بخصوصيات خاصة للشراء بالجملة لترويج المبيعات والأقساط. يمكن إنشاء إصدارات خاصة ، بما في ذلك الأغلفة الشخصية ومقتطفات من الكتب الموجودة وطبع الشركات ، بكميات كبيرة لتلبية الاحتياجات الخاصة. لمزيد من المعلومات ، اتصل بـ Special Markets و SUCCESS Books ، success.com@sales.

تحذير! تبدو عناوين هذه الفصول بسيطة. لم تعد استراتيجيات النجاح سرًا ، لكن معظم الناس يتجاهلونها. هل تعتقد أنك تعرف بالفعل سر النجاح؟ وكذلك يفعل أي شخص آخر. لكن الاستراتيجيات الست في هذا الكتاب ، عند تطبيقها بالتسلسل ، ستطلق دخلك وحياتك - نجاحك - لم يسبق له مثيل.

بصفتي ناشرًا لمجلة SUCCESS ، فقد رأيت كل شيء. لا شيء يعمل مثل قوة التأثير المركب للإجراءات البسيطة التي تتم بشكل صحيح بمرور الوقت.

هذه هي الصفة الحقيقية حول ما يلزم لتحقيق نجاح هائل في حياتك. مهما كان حلمك أو رغبتك أو هدفك في الحياة ، فإن خطة تحقيق كل ذلك موجودة في الكتاب الذي تحمله. تابع القراءة ، ودعها تهز عالمك.

محتويات

الثالث عشر شكر وتقدير

الخامس

عشر رسالة خاصة من أنتوني روبينز

1مقدمة

5الفصل 1: تأثير المركب في العمل

23الفصل 2: الاختيارات

55الفصل 3: العادات

93الفصل 4: الزخم

119الفصل الخامس: التأثيرات

141الفصل السادس: التسارع

159استنتاج

163دليل الموارد

شكر وتقدير

أعرب عن تقديري وشكري لفريقي في مجلة SUCCESS Media and ، الذين دعموني من خلال هذا العمل المليء بالدماء والعرق والدموع تقريبًا ، ولا سيما أصدقائي وزملائي ريد بيلبراي وستيوارت جونسون ... إلى ملهمة الكتابة والمتعاون معي ، Linda Sivertsen ، التي ساعدت في سحب القصص والمراجع من الماضي وإعطاء ترتيب عملي وتماسك ... إلى ساحر تحرير إيرين كيسي ، اللبسة العبقريّة دائماً لمحرفر مجلة النجاح ليزا أوكرفرئيس التحرير ديبوراه هايز ...

إلى العديد من خبراء التنمية الشخصية اللامعين الذين عملت معهم وتعلمت منهم على مدار العقدين الماضيين - أتيتحت لي الفرصة لمقابلة جميع الرؤساء التنفيذيين ورجال الأعمال الثوريين وأصحاب الإنجازات الاستثنائية واستخلاص رؤى وأفكار وحكمة جديدة من ...

إلى جميع قراء مجلة SUCCESS ، ومدونتي ، وأعمالي الأخرى ، والذين تلهمني تعليقاتهم الحماسية والتقديرية للرغبة في متابعة ذروة إمكاناتي ، حتى أتمكن من مساعدة الآخرين بشكل أفضل للعثور على ما لديهم ... وأخيراً ، والأكثر أهمية ، لزوجتي الجميلة والرائعة ، جورجيا ، التي ضحت بالعديد من الليالي المتأخرة وعطلات نهاية الأسبوع دون أن أعمل على إكمال هذه المخطوطة.

بعض النظر عما تتعلمه ، أو الاستراتيجية أو التكتيك
الذي تستخدمه ، يأتي النجاح كنتيجة للتأثير المركب.

رسالة خاصة من أنتوني روبينز

خلال العقود الثلاثة الماضية ، كان لي شرف مساعدة أكثر من 4 ملايين شخص على تحقيق اختراقات في حياتهم. لقد عملت مع مجموعة متنوعة للغاية من الناس - من رؤساء الدول إلى السجناء والرياضيين الأولمبيين والفنانين الحائزين على جائزة الأوسكار ، من رواد الأعمال الملياردير إلى أولئك الذين يكافحون لبدء أعمالهم التجارية الخاصة. سواء كنت أعمل مع زوجين يتقاتلان للحفاظ على أسرتهما معًا أو شخصًا في السجن يبحث عن طريقة لتغيير حياتهم من الداخل إلى الخارج ، فقد كان تركيزي دائمًا على مساعدة الناس على تحقيق نتائج حقيقية ومستدامة. لا يمكنك فعل ذلك من خلال حبة سحرية أو صيغة سرية ، ولكن فقط من خلال فهم الأدوات والاستراتيجيات والعلم الحقيقي وراء ما يلزم لاختراق الأنماط التي تهزم الكثيرين وتحقيق حياة ذات معنى.

لقد اتخذت أنا ودارين قرارًا بالسيطرة على حياتنا في سن مبكرة. لقد بحثنا عن إجابات من خلال البحث عن الأشخاص الذين كانوا يعيشون نوعية الحياة التي أردنا أن نعيشها. ثم طبقنا ما تعلمناه. ليس كل هذا مفاجئًا حقًا

كلانا يستشهد بجيم رون كمعلم. كان جيم بارعاً في مساعدة الناس على فهم الحقائق والقوانين والممارسات التي تؤدي إلى نجاح حقيقي ودائم. علمنا جيم أن الإنجاز لا يتعلق بالحظ؛ إنه حقاً علم. بالتأكيد، كل شخص مختلف، لكن نفس قوانين النجاح تنطبق دائماً. أنت تحصد ما تزرع؛ لا يمكنك الخروج من الحياة بما لا ترغب في وضعه فيه. إذا كنت تريد المزيد من الحب، فامنح المزيد من الحب. إذا كنت تريد المزيد من النجاح، ساعد الآخرين على تحقيق المزيد. وعندما تدرس وتتقن علم الإنجاز، ستجد النجاح الذي تريده.

دارين هاردي دليل حي على هذه الفلسفة. يمشي الحديث. يعتمد ما يشاركه في كتابه على ما نجح في حياته - وحياتي أيضاً.

هذا هو الرجل الذي اتخذ أساسيات بسيطة ولكنها عميقة لما يتطلبه الأمر ليكون ناجحاً واستخدمها لكسب أكثر من مليون دولار سنوياً بحلول سن الرابعة والعشرين، وبناء شركة إلى أكثر من 50 مليون دولار بحلول سن السابعة والعشرين. على مدار العشرين عاماً الماضية، كانت حياته مختبراً شخصياً للدراسة والبحث في موضوع النجاح. لقد استخدم نفسه كخنزير غينيا، واختبر الآلاف من الأفكار والموارد والأدوات المختلفة، ومن خلال إخفاقاته وانتصاراته، اكتشف أي الأفكار والاستراتيجيات لها مزايا، وأي منها هي مجرد درجة البكالوريوس.

على مدار ستة عشر عاماً، كنت أتقاطع مع دارين، الذي عمل بشكل وثيق مع مئات من كبار الكتاب والمتحدثين وقادة الفكر بصفته رائداً في صناعة التنمية الشخصية. لقد درب عشرات الآلاف من رواد الأعمال، وقدم الاستشارات للعديد من الشركات الكبرى، وأشرف شخصياً على العشرات من كبار المديرين التنفيذيين وأصحاب الإنجازات عالية الأداء، واستخلص منهم ما يهم حقاً وينجح حقاً، وما لا ينجح. من خلال دوره كناشر لمجلة SUCCESS، يجلس دارين في المركز

لصناعة التنمية الشخصية. لقد أجرى مقابلات مع كبار القادة ، من ريتشارد برانسون إلى الجنرال كولن باول إلى لانس أرمسترونج ، حول العديد من موضوعات النجاح ، وتعمق في أفكارهم الأفضل ، وجمعها جميعاً - حتى القليل منها. إنه موسوعة شاملة للمعلومات ، مستهلكة للفرز ، والتصفية ، والهضم ، والتحليل ، والتلخيص ، والتصنيف ، والتفصيل ، والإنجاز الشخصي. لقد أزال الفوضى ، وركز على الأساسيات الأساسية المهمة - الأساسيات التي يمكنك تنفيذها على الفور في حياتك لتحقيق نتائج قابلة للقياس ومستدامة.

التأثير المركب هو دليل المشغل الذي يعلمك كيفية امتلاك النظام وكيفية التحكم فيه وإتقانه وتشكيله وفقاً لاحتياجاتك ورغباتك. بمجرد القيام بذلك ، لا يوجد شيء لا يمكنك الحصول عليه أو تحقيقه.

التأثير المركب يقوم على مبدأ استخدمته في حياتي وتدريبي ؛ أي أن قراراتك تشكل مصيرك. المستقبل هو ما تصنعه منه. ستأخذك القرارات اليومية الصغيرة إما إلى الحياة التي تريدها أو إلى كارثة بشكل افتراضي. في الواقع ، إنها أصغر القرارات التي تشكل حياتنا. ابتعد عن المسار بمقدار 2 ملليمتر فقط ، ويتغير مسارك ؛ ما بدا وكأنه قرار ضئيل وغير منطقي يمكن أن يصبح خطأ تقديراً هائلاً الآن. من ماذا تأكل وأين تعمل ، إلى الأشخاص الذين تقضي وقتك معهم ، إلى كيف تقضي فترة ما بعد الظهر ، كل خيار يشكل طريقة عيشك اليوم ، ولكن الأهم من ذلك ، كيف تعيش بقية حياتك. لكن الخبر السار هو أن التغيير بداخلك. وبنفس الطريقة يمكن لسوء تقدير يبلغ 2 ملليمتر أن يجعلك تتحرف بشدة عن مسار حياتك ، يمكن أن تعيدك عملية إعادة الضبط التي يبلغ طولها ملليمتران فقط إلى المنزل. الحيلة هي العثور على الحطة والدليل والخريطة التي تظهر لك مكان هذا المنزل. كيف تصل إلى هناك. كيف تبقى على الطريق.

هذا الكتاب هو خطة العمل المفصلة والملموسة. دعها تهز توقعاتك ، وتزيل افتراضاتك ، وتثير فضولك ، وتضيف قيمة إلى حياتك - بدءًا من الآن. استنقد من هذه الأداة. استخدمه كدليل لخلق الحياة والنجاح الذي تريده. إذا قمت بذلك ، وإذا فعلت كل الأشياء الصحيحة الأخرى - وواصلت القيام بها يوميًا بعد يوم - فأنا أعلم أنك ستختبر أفضل ما تقدمه الحياة.

عش بشغف!

أنتوني روبينز

رائد أعمال ومؤلف واستراتيجي ذروة الأداء

المقدمة

يدور هذا الكتاب حول النجاح وما يلزم حقًا لكسبه. حان الوقت لقول لك شخص ما مباشرة. لقد تم خداعك لفترة طويلة. لا توجد رصاصة سحرية أو صيغة سرية أو حل سريع. لا تربح 200 ألف دولار سنويًا من إنفاق ساعتين يوميًا على الإنترنت ، أو تخسر 30 رطلًا في الأسبوع ، أو تخسر 20 عامًا من وجهك بكريم ، أو تصلح حياتك العاطفية بحبوب منع الحمل ، أو تحقق نجاحًا دائمًا مع أي مخطط آخر هذا جيد جدًا لدرجة يصعب تصديقه. سيكون من الرائع أن تشتري نجاحك ، وشهرتك ، واحترامك لذاتك ، وعلاقاتك الجيدة ، وصحتك ورفاهيتك في عبوة مغطاة بطبقة من البطالينوس في متجر وول مارت المحلي. لكن هذا ليس كيف يعمل.

نحن نتعرض باستمرار لادعاءات مثيرة على نحو متزايد بأن نصبح أغنياء ، ونصبح لأنفًا ، ونصبح أصغر سنًا ، ونصبح أكثر جنسية ... كل ذلك بين عشية وضحاها مع القليل من الجهد مقابل ثلاث دفعات سهلة فقط بقيمة 39.95 دولارًا. لقد شوهدت هذه الرسائل التسويقية المتكررة إحسانًا بما يتطلبه النجاح حقًا. لقد فقدنا البصر عن الأساسيات البسيطة والعميقة لما يتطلبه الأمر لتحقيق النجاح.

أنا تعبت منه. لن أجلس وأراقب هذه الرسائل المتهورة التي تخرج الناس عن مسارهم بعد الآن. لقد كتبت هذا الكتاب لأتخذه

تعود إلى الأساسيات. سأساعدك على التخلص من الفوضى والتركيز على الأساسيات الأساسية المهمة. يمكنك على الفور تنفيذ التمارين ومبادئ النجاح التي تم اختبارها بمرور الوقت في هذا الكتاب لإنتاج نتائج قابلة للقياس ومستدامة. سأعلمك لتسخير قوة التأثير المركب ، نظام التشغيل الذي كان يدير حياتك ، للأفضل أو للأسوأ. استخدم هذا النظام لصالحك ويمكنك حقاً إحداث ثورة في حياتك. لقد سمعت أنه يمكنك تحقيق أي شيء تضعه في ذهنك ، أليس كذلك؟ حسناً ، فقط إذا كنت تعرف كيف. التأثير المركب هو دليل المشغل الذي يعلمك كيفية إتقان النظام. عندما تفعل ، لا يوجد شيء لا يمكنك الحصول عليه أو تحقيقه.

كيف أعرف أن التأثير المركب هو العملية الوحيدة التي تحتاجها لتحقيق النجاح النهائي؟ أولاً ، لقد طبقت هذه المبادئ في حياتي الخاصة. الآن أكره ذلك عندما يضرب المؤلفون صدورهم بشأن شهرتهم و ثروتهم ، لكن من المهم أن تعلم أنني أتحدث من تجربة شخصية - أنا أقدم لكم دليلاً حياً ، وليس نظرية متقينة. كما ذكر أنتوني رابينز ، لقد استمعت بنجاح كبير في مساعي التجارية لأنني حرصت على العيش وفقاً للمبادئ التي ستقرأها في هذا الكتاب. على مدار العشرين عاماً الماضية ، كنت أدرس النجاح والإنجازات البشرية بشكل مكثف. لقد أنفقت مئات الآلاف من الدولارات لاختبار الآلاف من الأفكار والموارد والفلسفات المختلفة. أثبتت تجربتي الشخصية أنه بغض النظر عما تتعلمه أو الاستراتيجية أو التكتيك الذي تستخدمه ،

ثانياً ، على مدار الستة عشر عاماً الماضية ، كنت رائداً في صناعة التنمية الشخصية. لقد عملت مع قادة الفكر والمتحدثين والمؤلفين المرموقين. كمتحدث و

مستشار ، لقد دربت عشرات الآلاف من رواد الأعمال. لقد قمت بتوجيه قادة الأعمال والمديرين التنفيذيين للشركات وعدد لا يحصى من المتفوقين. من بين آلاف دراسات الحالة ، استخلصت ما يصلح وما لا يصلح.

ثالثاً ، بصفتي ناشراً لمجلة SUCCESS ، فقد قمت بفحص الآلاف من المقالات والكتب المقدمة ، وأساعد في اختيار الخبراء الذين نبرزهم في المجلة ، ومراجعة جميع موادهم. أقوم كل شهر بمقابلة نصف دزينة من كبار الخبراء حول العديد من موضوعات النجاح وانتقل إلى أفضل أفكارهم. طوال اليوم ، كل يوم ، أستهلك ، وأفرز ، وأرشح ، وأخوض في محيط من معلومات الإنجازات الشخصية.

ها هي وجهة نظري. عندما يكون لديك مثل هذه النظرة الشاملة لهذه الصناعة ، والحكمة المكتسبة من خلال دراسة التعاليم وأفضل الممارسات لبعض أكثر الناس نجاحاً في العالم ، يظهر وضوح مذهل - تصبح الحقائق الأساسية الواضحة تمامًا. بعد أن رأيت ، قرأته ، وسمعت كل شيء ، لم يعد بإمكانني أن أذع بأخر مناورة أو نبي أعلن نفسه بأحدث "اكتشاف علمي". لا أحد يستطيع أن يبيعي على الحيل. لدي الكثير من النقاط المرجعية. لقد سلكت الكثير من الطرق وتعلمت الحقيقة بالطريقة الصعبة. بصفتي مرشدي ، قال فيلسوف الأعمال العظيم جيم رون ، "لا توجد أساسيات جديدة. الحقيقة ليست جديدة. انها قديمة. يجب أن تكون متشككاً بعض الشيء في الرجل الذي يقول ، "تعال إلى هنا ، أريد أن أريك التحف التي صنعتها!" لا ، لا يمكنك صنع التحف".

ما يدور حوله هذا الكتاب ، مع إزالة كل الضوضاء والدهون والزغب غير الضرورية ، هو ما يهم حقاً. ما الذي يعمل حقاً؟ ما هي ستة أساسيات ، عند التركيز عليها وإتقانها ، تشكل نظام التشغيل الذي يمكن أن يأخذك إلى أي هدف تريده وتساعدك على عيش الحياة التي كان من المفترض أن تعيشها؟ هذا الكتاب يحتوي على

تلك الأساسيات نصف دزينة ؛ هم يشكلون نظام التشغيل المسمى بالتأثير المركب. قبل أن نتعمق ، لدي تحذير: كسب النجاح صعب. هذه العملية شاقة ومملة وأحيانًا مملة. أن تصبح ثريًا ومؤثرًا وعالمي المستوى في مجالك هو أمر بطيء وشاق. لا تفهموني خطأ؛ ستلاحظ نتائج في حياتك من اتباع هذه الخطوات على الفور تقريبًا. ولكن إذا كان لديك فور من العمل والانضباط والالتزام ، فنحن نرحب بك لإعادة تشغيل التلفزيون ووضع آمالك في الإعلان التجاري التالي - الذي يروج للعود بالنجاح بين عشية وضحاها ، إذا كان لديك حق الوصول إلى بطاقة ائتمان رئيسية .

هنا هو بيت القصيد: أنت تعرف بالفعل كل ما تحتاجه للنجاح. لا تحتاج إلى تعلم أي شيء أكثر. إذا كان كل ما نحتاجه هو المزيد من المعلومات ، فإن كل شخص لديه اتصال بالإنترنت سيعيش في قصر ، ولديه عضلات فولاذية ، وسيكون سعيدًا سعيدًا. معلومات جديدة أو أكثر ليس ما تحتاجه - خطة عمل جديدة هي. حان الوقت لخلق سلوكيات وعادات جديدة تتجه بعيدًا عن التخريب ونحو النجاح. بكل بساطة.

أنت على وشك اكتشاف خطة عمل مفصلة وملموسة. دعها تهز توقعاتك ، وتزيل افتراضاتك ، وتثير فضولك ، وتضيف قيمة إلى حياتك - بدءًا من الآن. أذكر في جميع أنحاء الكتاب الموارد التي أتاحتها على TheCompoundEffect.com. من فضلك اذهب هناك! استخدمهم! يقدم هذا الكتاب والأدوات التي قدمتها لدعمك أفضل ما سمعته ورأيتته ودرسته وجربته. إنه أفضل ما تقدمه لك كل شهر في مجلة SUCCESS ، كل ذلك في كتاب صغير يغير حياتك. وهو بسيط!

هيا بنا نبدأ!

الفصل 1

تأثير المركب في العمل

هل تعرف هذا التعبير ، "بطيء وثابت يفوز بالسباق"؟ هل سمعت من قبل عن قصة السلحفاة والأرنب؟ سيداتي وسادتي ، أنا السلحفاة. أعطني الوقت الكافي ، وسأهزم أي شخص تقريباً ، في أي وقت ، في أي منافسة. لماذا ؟ ليس لأنني الأفضل أو الأذكى أو الأسرع. سأفوز بسبب العادات الإيجابية التي طورتها ، وبسبب الاتساق الذي أستخدمه في تطبيق تلك العادات. أنا أكبر مؤمن في العالم بالثبات. أنا دليل حي على أنه المفتاح النهائي للنجاح ، ومع ذلك فهو أحد أكبر المخاطر التي يواجهها الأشخاص الذين يكافحون من أجل تحقيقها. معظم الناس لا يعرفون كيفية الحفاظ عليها. أفعّل. لديّ أن أشكر والدي على ذلك. من حيث الجوهر ، كان أول مدرب لي لإشعال قوة التأثير المركب.

انفصل والداي عندما كان عمري ثمانية عشر شهراً ، وقام والدي بتربيته كأب أعزب. لم يكن ناعماً تماماً ،

نوع التنشئة. لقد كان مدرباً سابقاً لكرة القدم بالجامعة ، وشدني على الإنجاز .
 بفضل أبي ، كانت مكالمات الاستيقاظ في الساعة السادسة صباحاً. ليس بفترة لطيفة على
 الكتف أو حتى صوت إنذار الراديو. لا ، كنت أستيقظ كل صباح على صوت دق الحديد
 المتكرر على الأرضية الخرسانية لمرابنا الواقع بجوار غرفة نومي. كان الأمر أشبه
 بالاستيقاظ على بعد 12 قدماً من منطقة بناء. لقد رسم لافتة ضخمة "لا ألم ، لا ربح" على
 جدار المرآب ، والتي حثت بها بينما كان يقوم بعدد لا يحصى من المصاعد القوية للرجل
 القوي في المدرسة القديمة ، وتنظيف الطاقة ، والاندفاع ، والقرفصاء. كان أبي في الخارج
 يرتدي سروال القصير وقميصه الممزق. لم يفوت يوم واحد. يمكنك ضبط ساعتك من خلال
 روتينه.

كان لدي المزيد من الأعمال الروتينية أكثر من مجرد مدبرة منزل وبستاني. عند العودة
 من المدرسة ، كانت هناك دائماً قائمة بالتعليمات لتلقي التحية: سحب الأعشاب الضارة ،
 أشعل أوراق الشجر ، كنس المرآب ، الغبار ، المكنسة الكهربائية ، غسل الأطباق - سهما ما
 شئت. والتخلف في المدرسة لم يتم التسامح معه. هذا فقط ما كان عليه الأمر.
 كان أبي هو الرجل الأصلي الذي "لا أعذار". لم يُسمح لنا أبداً بالبقاء في المنزل من
 المدرسة مريضاً ، إلا إذا كنا نتقيأ أو ننزف أو "تظهر العظام". مصطلح "إظهار العظام"
 جاء من أيام تدريبه. علم لاعبيه أنه لا يُسمح لهم بالخروج من المباراة إلا إذا أصيبوا بجروح
 خطيرة. ذات مرة طلب قورتربك أن ينسحب من اللعبة. قال أبي ، "ليس إلا إذا عرضت
 عظم." سحب لاعب الوسط وسادات كتفه ، ومن المؤكد أن عظمة الترقوة كانت ظاهرة.
 عندها فقط سُمح له بالخروج من الملعب.

كانت إحدى فلسفات أبي الأساسية ، "بغض النظر عن مدى ذكائك أو عدم ذكاءك ، فأنت بحاجة لتعويض ما تفتقر إليه في الخبرة أو المهارة أو الذكاء أو القدرة الفطرية في العمل الجاد. إذا كان منافسك أكثر ذكاءً أو موهبة أو خبرة ، فأنت تحتاج فقط إلى العمل بجهد ثلاث أو أربع مرات. لا يزال بإمكانك التغلب عليهم! " بغض النظر عن التحدي ، علمني أن أعود في العمل الجاد في أي مكان قد أكون فيه محروماً. ملكة جمال الرميات الحرة في اللعبة؟ قم بألف رمية حرة كل يوم لمدة شهر. ليس جيداً في المراوغة بيدك اليسرى؟ اربط يدك اليمنى خلف ظهرك وقم بالتنطيط ثلاث ساعات في اليوم. وراء في الرياضيات الخاصة بك؟ Hunker down ، واستنجد مدرس ، والعمل مثل الجحيم طوال الصيف حتى تحصل عليه. لا اعدار. إذا لم تكن جيداً في شيء ما ، اعمل بجديّة أكبر ، واعمل بذكاء. سار في حديثه أيضاً. انتقل أبي من كونه مدرب كرة قدم إلى مندوب مبيعات كبير. من هناك أصبح الرئيس ، وفي النهاية ، امتلك شركته الخاصة.

لكن لم أتلّق الكثير من التعليمات. من البداية ، يا أبي ، دعونا نفهم ذلك. كان كل شيء عن تحمل المسؤولية الشخصية. لم يكن يطرق علينا كل ليلة في واجباته المدرسية ؛ كان علينا فقط أن نظهر مع النتائج. وعندما فعلت ذلك ، تم الاحتفال بك. إذا حصلنا على درجات جيدة ، فقد أخذنا أبي إلى برينجز ، صالة آيس كريم حيث يمكنك الحصول على قطع الموز الكبيرة هذه - ستة ملاعق من الآيس كريم وجميع المثلبات! في كثير من الأحيان ، لم يكن أداء أشقائي جيداً في المدرسة ، لذلك لم يتمكنوا من الذهاب. كان الذهاب إلى هناك أمراً مهماً ، لذا فقد عملت بمؤخرتك للفوز بالرحلة.

كان انضباط أبي قدوة لي. كان والدي مثلي الأعلى ، وأردت أن يكون فخوراً بي. كما أنني عشت في خوف من خيبة أمله. إحدى فلسفاته هي ، "كن الرجل الذي يقول" لا ". ليس إنجازاً رائعاً أن تتماشى مع

يحسد. كن الرجل غير العادي ، الرجل الاستثنائي " . هذا هو السبب في أنني لم أتعاطى المخدرات أبداً - لم يعيث بي أبداً عن ذلك ، لكنني لم أرغب في أن أكون ذلك الرجل الذي استمر للتو لأن الجميع كانوا يفعلون ذلك. وأنا لا أريد أن أخذل أبي.

بفضل والدي ، في سن الثانية عشرة ، كنت أتن جداولاً يستحق أن يكون الرئيس التنفيذي الأكثر كفاءة. في بعض الأحيان كنت أتالم (كنت طفلاً!) ، ولكن حتى ذلك الحين كنت أحب سرّاً معرفة أن لدي ميزة على زملائي في الفصل. لقد منحني والدي بداية جادة في الانضباط والعقلية التي يتطلبها التفاني والمسؤولية ، لتحقيق كل ما أخطط لتحقيقه. (ليس من قبيل المصادفة أن شعار مجلة SUCCESS هو "What Achievers Read".)

اليوم ، أنا وأبي نمزح حول مدى الإدمان الذي دربني على أن أكونه. في الثامنة عشرة ، كنت أحقق دخلاً من ستة أرقام في عملي الخاص. في العشرين من عمري ، امتلكت منزلي في حي راقٍ. في سن الرابعة والعشرين ، نما دخلي إلى أكثر من مليون دولار سنوياً ، وبحلول سن السابعة والعشرين ، أصبحت رسمياً مليونيراً عاصماً مع شركة حققت إيرادات تزيد عن 50 مليون دولار. هذا يقودنا إلى يومنا هذا ، لأنني لم تبلغ الأربعين بعد ، لكن لدي ما يكفي من المال والأصول لاستمرار عائلتي بقية حياتي.

يقول أبي: " هناك الكثير من الطرق لإفساد طفل ". " على الأقل كانت طريقي جيدة جداً! يبدو أنك قمت بعمل جيد ". لذا ، بينما أعتزف أنه كان عليّ أن أتدرب على الجلوس على يدي وأن أكون حاضراً في الوقت الحالي ، أو الاسترخاء بهدوء على كرسي الشاطئ من وقت لآخر (دون أخذ كومة من كتب الأعمال أو أقرص مضغوطة لتحسين الذات معي) ، أنا ممتن لمهارات النجاح

تعلمت من والدي ومرشدي الآخرين على طول الطريق.

التأثير المركب يكشف "سر" نجاحي. أنا مؤمن حقيقي بالتأثير المركب لأن أبي صنعه

متأكد من أنني عشت كل يوم ، حتى لا أستطيع العيش بأي طريقة أخرى إذا حاولت. لكن إذا كنت مثل معظم الناس ، فأنت لست مؤمناً حقيقياً. هناك الكثير من الأسباب المفهومة تمامًا لماذا. لم يكن لديك نفس التدريب والمثال الذي يوضح لك ما يجب القيام به. لم تختبر مردود التأثير المركب. لقد تم خداعنا كمجتمع. لقد تم تنويمنا من خلال التسويق التجاري ، والذي يقنعك بالمشاكل التي لا تواجهك ويبيعك بفكرة الإصلاحات الفورية "لعلاجها". لقد تم تكوين صداقات اجتماعية لدينا لنؤمن بنهايات القصص الخيالية الموجودة في الأفلام والروايات. لقد فقدنا البصر للقيمة الجيدة القديمة للعمل الجاد والمتسق. دعونا نفحص هذه العقبات واحدة تلو الأخرى.

لم تختبر مردود التأثير المركب

التأثير المركب هو مبدأ جني ثمار ضخمة من سلسلة من الخيارات الصغيرة والذكية. الأمر الأكثر إثارة للاهتمام في هذه العملية بالنسبة لي هو أنه على الرغم من أن النتائج هائلة ، فإن الخطوات ، في الوقت الحالي ، لا تبدو مهمة. سواء كنت تستخدم هذه الإستراتيجية لتحسين صحتك ، أو علاقاتك ، أو أموالك ، أو أي شيء آخر في هذا الشأن ، فإن التغييرات دقيقة للغاية ، وهي غير محسوسة تقريباً. هذه التغييرات الصغيرة تقدم القليل من النتائج الفورية أو لا تقدم أي نتيجة فورية ، ليس هناك ربح كبير ، ولا يوجد مردود واضح أخبرتك به. فلماذا تهتم؟

يتعثر معظم الناس بسبب بساطة التأثير المركب. على سبيل المثال ، استقلوا بعد اليوم الثامن من الجري لأنهم ما زالوا يعانون من زيادة الوزن. أو توقفوا عن ممارسة

البيانو بعد ستة أشهر لأنهم لم يتقنوا أي شيء آخر غير "عيدان الطعام". أو توقفوا عن تقديم مساهمات إلى الجيش الجمهوري الإيرلندي بعد بضع سنوات لأنهم يستطيعون استخدام النقود - ولا يبدو أنها تضيف الكثير على أي حال.

ما لا يدركونه هو أن هذه الخطوات الصغيرة التي تبدو غير مهمة والتي يتم إكمالها باستمرار بمرور الوقت ستخلق فرقاً جذرياً. دعني أعطيك بعض الأمثلة التفصيلية.

اختيارات صغيرة وذكية + تناسق + وقت = فرق جذري

ماجيك بيني

إذا كان لديك خيار بين أخذ 3 ملايين دولار نقدًا في هذه اللحظة بالذات وعملة واحدة تتضاعف قيمتها كل يوم لمدة 31 يومًا ، فماذا ستختار؟ إذا كنت قد سمعت هذا من قبل ، فأنت تعلم أن المناورة التي تدفع مقابل أجر ضئيل هو الخيار الذي يجب عليك اتخاذه - فأنت تعلم أنه المسار الذي سيؤدي إلى ثروة أكبر. ومع ذلك ، لماذا يصعب تصديق أن اختيار البنس سيؤدي إلى المزيد من المال في النهاية؟ لأن الأمر يستغرق وقتًا أطول لمعرفة المردود. دعونا نلقي نظرة فاحصة.

لنفترض أنك أخذت المال البارد الصلب وصديقك يسير في طريق المال. في اليوم الخامس ، يمتلك صديقك ستة عشر سنًا. ومع ذلك ، لديك 3 ملايين دولار. في اليوم العاشر ، تبلغ 5.12 دولارًا أمريكيًا مقابل دولاراتك الكبيرة. ما رأيك في شعور صديقك تجاه قرارها؟ أنت تتفق الملايين الخاصة بك ، وتستمتع بالخروج منه ، وتحب اختيارك.

بعد 20 يومًا كاملاً ، مع بقاء 11 يومًا فقط ، أصبح لدى Penny Lane 5,243 دولارًا فقط. كيف تشعر حيال نفسها في هذه المرحلة؟ مع كل تضحياتها وسلوكها الإيجابي ، بالكاد لديها أكثر من

5000 دولار. ومع ذلك ، لديك 3 ملايين دولار. ثم يبدأ السحر غير المرئي للتأثير المركب في الظهور. نفس تحسن النمو الرياضي الصغير كل يوم يجعل البنس المركب يساوي 10,737,418.24 دولارًا في اليوم الحادي والثلاثين ، أي أكثر من ثلاثة أضعاف مبلغ 3 ملايين دولار.

في هذا المثال ، نرى سبب أهمية الاتساق بمرور الوقت. في اليوم التاسع والعشرين ، حصلت على 3 ملايين دولار ؛ بيني لين لديها حوالي 2.7 مليون دولار. لم تتقدم حتى اليوم الثلاثين من هذا السباق الذي يستمر 31 يومًا ، حيث حققت 5.3 مليون دولار. وحتى اليوم الأخير من هذا الشهر ، فإن صديقك يخرجك من الماء ؛ انتهى بها الأمر بمبلغ 10.737.418.24 دولارًا أمريكيًا إلى 3 ملايين دولار أمريكي.

القليل جدًا من الأشياء تكون مثيرة للإعجاب مثل "سحر" تركيب البنسات. بشكل مثير للدهشة ، هذه "القوة" قوية بنفس القدر في كل مجال من مجالات حياتك. هذا مثال آخر ...

ثلاثة اصدقاء

لنأخذ ثلاثة رفاق نشأوا معًا. إنهم يعيشون في نفس الحي ، بحساسيات متشابهة جدًا. يكسب كل منها حوالي 50000 دولار في السنة. جميعهم متزوجون ولديهم متوسط الصحة ووزن الجسم ، بالإضافة إلى القليل من "شحم الزواج" المخيف. الصديق رقم واحد ، دعنا نسميه "لاري" ، يداوم على فعل ما يفعله دائمًا. إنه سعيد ، أو هكذا يعتقد ، لكنه يشتكي أحيانًا من أن لا شيء يتغير أبدًا. يبدأ الصديق الثاني ، سكوت ، في إجراء بعض التغييرات الإيجابية الصغيرة التي تبدو غير منطقية. يبدأ في قراءة 10 صفحات من كتاب جيد في اليوم والاستماع إليه

30 دقيقة من شيء تعليمي أو ملهم أثناء تنقله إلى العمل. يريد سكوت رؤية التغييرات في حياته ، لكنه لا يريد إثارة ضجة بشأنها. قرأ مؤخرًا مقابلة مع الدكتور محمد أوز في مجلة SUCCESS واختار فكرة واحدة من المقال لينفذها في حياته: سيقطع 125 سعرًا حراريًا من نظامه الغذائي كل يوم. ليس مهمًا. ربما نتحدث عن كوب من الحبوب أقل ، نتبادل علبة الصودا بزجاجة سيلتزر ، ونتحول من المايونيز إلى الخردل على شطيرة. ممكن. لقد بدأ أيضًا في المشي لألف خطوة إضافية يوميًا (أقل من ميل واحد). لا توجد أعمال شجاعة أو مجهود عظيم. أشياء يمكن لأي شخص القيام بها. لكن سكوت مصمم على التمسك بهذه الاختيارات ، مدركًا أنه على الرغم من بساطتها ، إلا أنه يمكن أن يميل بسهولة إلى التخلي عنها.

يقوم الصديق رقم ثلاثة ، براد ، ببعض الخيارات السيئة. اشترى مؤخرًا جهاز تلفزيون جديدًا بشاشة كبيرة حتى يتمكن من مشاهدة المزيد من برامجه المفضلة. كان يجرب الوصفات التي شاهدها على Food Channel - الأطباق المقاومة للجبن والحلويات هي المفضلة لديه. أوه ، وقام بتركيب بار في غرفة عائلته وأضاف مشروبًا كحوليًا واحدًا في الأسبوع إلى نظامه الغذائي. لا شيء مجنون يريد براد فقط أن يحصل على مزيد من المرح. في نهاية خمسة أشهر ، لا توجد اختلافات ملحوظة بين لاري أو سكوت أو براد. يواصل سكوت القراءة قليلاً كل ليلة والاستماع إلى الأصوات أثناء تنقلاته ؛ براد "يستمتع" بالحياة ويعمل أقل. يواصل "لاري" القيام به كما يفعل دائمًا. على الرغم من أن كل رجل لديه نمط سلوكه الخاص ، إلا أن خمسة أشهر ليست طويلة بما يكفي لرؤية أي تراجع أو تحسن حقيقي في مواقفهم. في الواقع ، إذا قمت برسم أوزان الرجال الثلاثة ، فسترى خطأ تقريبًا قدره صفر. سيبدون متساويين تمامًا.

في نهاية العشرة أشهر ، ما زلنا لا نرى تغييرات ملحوظة في أي من حياتهم. لن يتم قياس أدنى اختلافات في ظهور هؤلاء الأصدقاء الثلاثة إلا بعد أن نصل إلى نهاية الشهر الثامن عشر.

لكن في حوالي الشهر الخامس والعشرين ، بدأنا في رؤية اختلافات واضحة وقابلة للقياس حقًا. في الشهر السابع والعشرين ، نرى فرقًا كبيرًا. وبحلول الشهر الحادي والثلاثين ، كان التغيير مذهلاً. براد الآن سمين بينما سكوت رشيق. بمجرد خفض 125 سعرًا حراريًا في اليوم ، خلال واحد وثلاثين شهرًا ، فقد سكوت 33 رطلًا!

31 شهرًا = 940 يومًا

940 يومًا × 125 سعر حراري / يوم = توفير 117500 سعرة حرارية

117,500 سعرة تم توفيرها × 1 باوند / 3500 سعر حراري = 33.5 رطل!

لم يأكل براد سوى 125 سعرًا حراريًا إضافيًا يوميًا في نفس الإطار الزمني ، واكتسب 33.5 رطلًا. الآن يزن 67 رطلًا أكثر من سكوت! لكن الاختلافات أهم من الوزن. استثمر سكوت ما يقرب من ألف ساعة في قراءة كتب جيدة والاستماع إلى صوتيات تحسين الذات ؛ من خلال وضع معرفته المكتسبة حديثًا موضع التنفيذ ، حصل على ترقية وزيادة. أفضل للجميع ، زواجه مزدهر. براد؟ إنه غير سعيد في العمل وزواجه على الصخور. ولاري؟ كان "لاري" إلى حد كبير في المكان الذي كان فيه قبل عامين ونصف ، إلا أنه الآن يشعر بالمرارة حيال ذلك.

القوة الهائلة للتأثير المركب بهذه البساطة. الفرق بين الأشخاص الذين يستخدمون

إن التأثير المركب لمصلحتهم مقارنة بأقرانهم الذين يسمعون لنفس التأثير بالعمل ضدهم يكاد لا يمكن تصويره. يبدو معجزة! مثل السحر أو القفزات الكمومية. بعد واحد وثلاثين شهرًا (أو واحد وثلاثين عامًا) ، يبدو أن الشخص الذي يستخدم الطبيعة الإيجابية للتأثير المركب قد حقق "نجاحًا بين عشية وضحاها". في الواقع ، كان نجاحه العميق نتيجة اختيارات صغيرة وذكية ، تم إكمالها باستمرار بمرور الوقت.

تأثير تموج

أعلم أن النتائج في المثال أعلاه تبدو مثيرة. لكن الأمر يتعمق أكثر من ذلك. الحقيقة هي أنه حتى تغيير واحد صغير يمكن أن يكون له تأثير كبير يسبب تأثير مضاعف غير متوقع وغير مقصود. دعونا نضع إحدى عادات براد السيئة تحت المجهر - تناول الأطعمة الغنية بشكل متكرر - لفهم أفضل لكيفية عمل التأثير المركب بطريقة سلبية ويمكن أن يخلق تأثيرًا مضاعفًا يؤثر على حياتك بأكملها.

يصنع براد بعض الكعك من وصفة تعلمها من Food Channel. إنه فخور وعائلته تحبه ، ويبدو أنه يضيف قيمة في كل مكان. يبدأ في صنعها (وغيرها من الحلويات) بشكل متكرر. إنه يحب الطبخ الخاص به ويأكل أكثر من حصته - لكن ليس كثيرًا بحيث يلاحظه أحد. ومع ذلك ، فإن الطعام الإضافي يجعل براد بطيئًا في الليل. يستيقظ مترنحًا قليلاً ، مما يجعله غريب الأطوار. تبدأ الغرابة والحرمان من النوم في التأثير على أدائه في العمل. إنه أقل إنتاجية ، ونتيجة لذلك ، يحصل على ردود فعل محبطة من رئيسه. بحلول نهاية اليوم ، يشعر بعدم الرضا عن وظيفته ومستوى طاقته

الطريق. يبدو الانتقال إلى المنزل أطول وأكثر إرهاقاً من أي وقت مضى. كل هذا يجعله يصل إلى المزيد من الطعام المريح - للتوتر طريقة لفعل ذلك.

إن النقص العام في الطاقة يجعل براد أقل عرضة للتنزه مع زوجته ، كما كان يفعل. إنه لا يشعر بذلك. تفتقد وقتهم معاً وتأخذ انسحابه على محمل شخصي. مع قلة الأنشطة المشتركة مع زوجته وغياب الهواء النقي وممارسة الرياضة ، لم يحصل براد على إفراز الأندورفين الذي ساعده في جعله يشعر بالتفاؤل والحماس. لأنه ليس سعيداً ، يبدأ في العثور على خطأ في نفسه والآخرين ، ويتوقف عن مدح زوجته. عندما يبدأ جسده في الشعور بالتراهل ، يشعر بثقة أقل بنفسه ، وأقل جاذبية ويصبح أقل رومانسية.

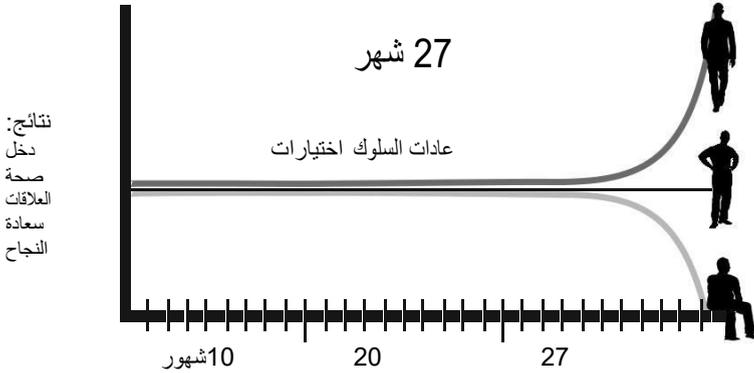
لا يدرك براد كيف يؤثر افتقاره إلى الطاقة والعاطفة تجاه زوجته عليها. إنه يعلم فقط أنه يشعر بأنه غير تقليدي. بدأ يفقد نفسه في التلفزيون في وقت متأخر من الليل لأنه سهل ومشنت. بعد أن شعرت زوجة براد ببعده ، بدأت في الشكوى ، ثم أصبحت محتاجة. عندما لا ينجح ذلك ، تنسحب عاطفياً لحماية نفسها. إنها وحيدة. إنها تصب طاقتها في عملها وتقضي المزيد من الوقت مع صديقاتها لتلبية حاجتها إلى الرفقة. يبدأ الرجال في مغازلتها ، مما يجعلها تشعر بأنها مرغوبة مرة أخرى. لن تغش براد أبداً ، لكن لديه شعور بأن هناك خطأ ما. بدلاً من أن يرى أن خياراته وسلوكياته السيئة هي أصل مشاكلهم ، فإنه يجد خطأً في زوجته.

إن الاعتقاد بأن الشخص الآخر مخطئ بدلاً من النظر إلى الداخل والقيام بالعمل الضروري لتنظيف الفوضى هو أمر أساسي في علم النفس. في حالة براد ، لا يعرف كيف ينظر إلى الداخل - فهم لا يقدمون نصائح حول تحسين الذات أو العلاقات في برنامج Top Chef أو برامج الجريمة المفضلة لديه. ومع ذلك ، فإن الفكر قد

وخطر له أنه إذا قرأ كتب التنمية الشخصية التي قرأها صديقه سكوت ، فربما يكون قد تعلم طرقاً لتغيير العادات السلبية. لسوء حظ براد ، خلقت الخيارات الصغيرة التي يتخذها على أساس يومي تموجاً أحدث الفوضى في كل مجال من مجالات حياته.

بالطبع ، كل ذلك العدّ للسرعات الحرارية والتحفيز الفكري كان له تأثير معاكس مع سكوت ، الذي يحصد الآن فضل النتائج الإيجابية. بكل بساطة. مع الوقت الكافي والاتساق ، تصبح النتائج مرئية. والأفضل من ذلك ، أنها يمكن التنبؤ بها تمامًا.

رسم بياني 1



جمال التأثير المركب في بساطته. لاحظ كيف أن النتائج غير ملموسة على الجانب الأيسر من الرسم التخطيطي ، ولكن مدى قوة اختلافها فيما بعد. السلوكيات على طول الطريق هي نفسها تمامًا ، لكن سحر التأثير المركب يبدأ في النهاية لإحداث اختلافات هائلة في النتائج.

التأثير المركب يمكن التنبؤ به وقياسه - هذه أخبار رائعة! أليس من المريح معرفة أنك تحتاج فقط إلى اتخاذ سلسلة من الخطوات الصغيرة ، باستمرار ، بمرور الوقت ، لتحسين حياتك بشكل جذري؟ ألا يبدو هذا أسهل من حشد بعض الاستعراض الكبير من الشجاعة والقوة البطولية ، فقط لإرهاق نفسك وتضطر إلى حشد كل هذه الطاقة مرة أخرى في وقت لاحق لمحاولة أخرى (والتي من المحتمل أن تكون غير ناجحة)؟ لقد استنفدت مجرد التفكير في الأمر. لكن هذا ما يفعله الناس. لقد كلفنا المجتمع بالإيمان بفعالية عرض كبير للجهود الهائلة. هيك ، إنه أمريكي بالكامل! انظر الشكل I.

النجاح ، المدرسة القديمة

يتمثل الجانب الأكثر تحديًا في التأثير المركب في أنه يتعين علينا الاستمرار في العمل بعيدًا لفترة من الوقت ، باستمرار وكفاءة ، قبل أن نتمكن من البدء في رؤية المردود. عرف أجدادنا ذلك ، على الرغم من أنهم لم يقضوا أمسياتهم وهم ملتصقون بالتلفزيون يشاهدون الإعلانات التجارية حول كيفية الحصول على أفخاذ رقيقة في ثلاثين يومًا أو مملكة عقارية في ستة أشهر. أراهن أن أجدادك عملوا سنة أيام في الأسبوع ، من غروب الشمس إلى غروب الشمس ، مستخدمين المهارات التي تعلموها في شبابههم وبشكل متكرر طوال حياتهم. كانوا يعرفون أن السر هو العمل الجاد والانضباط والعادات الجيدة.

من المثير للاهتمام أن الثروة تميل إلى تخطي جيل. غالبًا ما تؤدي الوفرة الهائلة إلى عقلية تفنقر إلى الحكمة ، مما يؤدي إلى نمط حياة مستقر. أطفال الأثرياء معرضون بشكل خاص. لم يكونوا هم من طور الانضباط والشخصية لخلق الثروة في المقام الأول ، لذلك فمن المنطقي أنهم قد لا يمتلكون

نفس الشعور بقيمة الثروة أو فهم ما هو ضروري للحفاظ عليها. كثيرًا ما نرى عقلية الاستحقاق هذه في أطفال العائلة المالكة ونجوم السينما والمديرين التنفيذيين للشركات - وبدرجة أقل، في الأطفال والبالغين في كل مكان.

كأمة، يبدو أن جميع سكاننا قد فقدوا تقديرهم لقيمة أخلاقيات العمل القوية. لقد كان لدينا جيلان، إن لم يكن ثلاثة، من الأمريكيين الذين عرفوا الرخاء والثروة والسهولة. توقعاتنا بشأن ما يتطلبه الأمر حقًا لتحقيق نجاح دائم - أشياء مثل الجراءة والعمل الجاد والثبات - ليست مغرية، وبالتالي تم نسيانها في الغالب. لقد فقدنا الاحترام لصراع ونضال أجدادنا. لقد غرس الجهد الهائل الذي بذلوه الانضباط، ونقشوا شخصيتهم، وأثار الروح لشجاعة حدود جديدة.

الحقيقة هي أن الرضا عن الذات قد أثر على جميع الإمبراطوريات العظيمة، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، المصريين واليونانيين والرومان والإسبانية والبرتغالية والفرنسية والإنجليزية. لماذا؟ لأنه لا شيء يفشل مثل النجاح. لقد فشلت الإمبراطوريات التي كانت مهيمنة ذات يوم لهذا السبب بالذات. يصل الناس إلى مستوى معين من النجاح ويصبحون مرتاحين للغاية.

بعد أن عانينا من فترات طويلة من الازدهار والصحة والثروة، أصبحنا راضين عن أنفسنا. نتوقف عن فعل ما فعلناه للوصول بنا إلى هناك. نصبح مثل الضفدع في الماء المغلي الذي لا يقفز إلى حرته لأن الدفء تزايدى وخبيث لدرجة أنه لا يلاحظ أنه قد تم طهيه!

إذا أردنا النجاح، فنحن بحاجة إلى استعادة أخلاقيات عمل أجدادنا.

حان الوقت لاستعادة شخصيتنا، إن لم يكن من أجل إنقاذ أمريكا، على الأقل من أجل نجاحك وإنجازك الأعظم. لا تشتري الجني في فكرة المصباح. يمكنك الجلوس على أريكتك في انتظار جذب الشيكات في صندوق البريد الخاص بك، وفرك البلورات معًا،

امشي على النار ، أو قم بتوجيه ذلك المعلم البالغ من العمر 2000 عام ، أو ردد تأكيدات إذا كنت ترغب في ذلك ، ولكن الكثير من ذلك هو الخداع التجاري الذي يتلاعب بك من خلال مناشدة نقاط ضعفك. يتطلب النجاح الحقيقي والدائم العمل - والكثير منه!

لدي قصة سريعة في الوقت الفعلي لتوضيح مفهوم النجاح الذي لا يشبه الفشل: تم افتتاح مطعم جديد رائع بالقرب من منزلي على الشاطئ في سان دييغو. في البداية ، كان المكان دائمًا نظيفًا ، وكانت للمضيئة ابتسامة كبيرة ترحيبية للجميع ، وكانت الخدمة لا تشوبها شائبة (جاء المدير وأكد ذلك) ، وكان الطعام رائعًا. وسرعان ما بدأ الناس يصطفون لتناول الطعام هناك وكانوا ينتظرون في كثير من الأحيان أكثر من ساعة للجلوس.

ثم ، لسوء الحظ ، بدأ موظفو المطعم في اعتبار نجاحه أمرًا مفروغًا منه. أصبحت المضيئة متعجرفة ، وموظفو الخدمة أشعثوا وعرقوا ، وجودة الطعام ضربت أو تفتت. كان المكان معطلًا عن العمل في غضون ثمانية عشر شهرًا. لقد فشلوا بسبب نجاحهم. أو بالأحرى ، لأنهم توقعوا عن فعل ما جعلهم ناجحين في البداية. لقد خيم نجاحهم على وجهة نظرهم وتراخي.

عقوبة الميكرووف

إن فهم التأثير المركب سيخلصك من توقعات "results-insta" - يجب أن يكون نجاح المعتقد سريعًا مثل وجباتك السريعة ، ونظاراتك التي تستغرق ساعة واحدة ، ومعالجة الصور لمدة ثلاثين دقيقة ، وبريدك الليلي ، وبيض الميكرووف ، وفورتك الماء الساخن والرسائل النصية. كفى اتفقنا؟

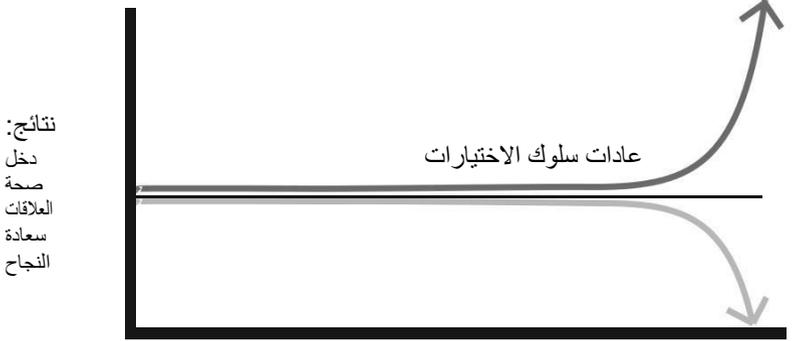
وعد نفسك بأنك ستتحلى عن كل توقعاتك للفوز باليانصيب ، دعنا نواجه الأمر ، فأنت تسمع فقط قصصًا عن فائز واحد ، وليس ملايين الخاسرين. هذا الشخص الذي تراه

القفر لأعلى ولأسفل أمام ماكينات القمار فيغاس أو في مضمار حسان سانتا أنيتا لا يكشف عن مئات المرات التي فقدتها نفس الشخص. إذا عدنا إلى فرصتنا الرياضية في الحصول على نتيجة إيجابية ، مرة أخرى ، لدينا خطأ تقريبا قدره صفر - كما هو الحال ، لديك فرصة صفرية للفوز. يقول دانييل جيلبرت ، عالم النفس بجامعة هارفارد ، ومؤلف كتاب *Stumbling on Happiness* ، إنه إذا قدما خاسرين في اليانصيب كل ثلاثين ثانية على شاشة التلفزيون لنعلن ، "لقد فزت!" لكن "لقد خسرت" ، سيستغرق الأمر تسع سنوات تقريباً للتغلب على الخاسرين في رسم واحد!

عندما تفهم كيفية عمل التأثير المركب ، فلن تحتاج إلى إصلاحات سريعة أو رصاصات فضية. لا تحاول أن تخذع نفسك بالاعتقاد بأن رياضياً ناجحاً للغاية لم يعيش من خلال تدريبات سحق العظام المنتظمة وآلاف الساعات من التدريب. استيقظ مبكراً للتدريب - وظل يتدرب لفترة طويلة بعد أن توقف الآخرون. لقد واجه العذاب والإحباط الهائل من الفشل والوحدة والعمل الجاد وخيبة الأمل التي استغرقها ليصبح رقم 1.

بنهاية هذا الكتاب ، أو حتى قبل ذلك ، أريدك أن تعرف في عظامك أن طريقك الوحيد للنجاح هو من خلال سلسلة متصلة من الضوابط اليومية الدنيوية ، وغير المثيرة ، وغير المثيرة ، والصعبة أحياناً والتي تتضاعف بمرور الوقت. اعلم أيضاً أن النتائج والحياة وأسلوب حياة أحلامك يمكن أن تكون ملكك عندما تضع التأثير المركب في صالحك. إذا كنت تستخدم المبادئ الموضحة في *The Compound Effect* ، فسوف تنشئ نهاية خرافة! انظر الشكل 2.

هل أوضحت وجهة نظري؟ جيد. انضم إلي في الفصل التالي ، حيث سنركز على الشيء الوحيد الذي يتحكم في حياتك. كل انتصار أو هزيمة أو انتصار أو فشل بدأ بهذا. كل ما لديك أو ليس لديك في حياتك الآن كان بسبب هذا. تعلم كيفية تغيير هذا ، ويمكنك تغيير حياتك. دعنا نكتشف ما هذا ...



التأثير المركب يعمل دائمًا. يمكنك اختيار جعلها تعمل من أجلك ، أو يمكنك تجاهلها وتجربة الآثار السلبية لهذا المبدأ القوي. لا يهم أين أنت في هذا الرسم البياني. بدءًا من اليوم ، يمكنك أن تقرر إجراء تغييرات بسيطة وإيجابية والسماح للتأثير المركب بأخذك إلى حيث تريد.

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

✍ اكتب بعض الأعدار التي قد تتشبث بها (على سبيل المثال ، لست ذكيًا بما يكفي ، لا خبرة ، تربية خاطئة ، ليس لديك تعليم ، إلخ). قرر التعويض في العمل الجاد والتنمية الشخصية لتتفوق على أي شخص - بما في ذلك نفسك القديمة.

✍ كن سكوت - اكتب نصف دزينة من الخطوات الصغيرة التي تبدو غير منطقية والتي يمكنك اتخاذها كل يوم والتي يمكن أن تأخذ حياتك في اتجاه جديد وإيجابي تمامًا.

✍ لا تكن براد - اكتب الإجراءات الصغيرة التي تبدو غير منطقية والتي يمكنك التوقف عن القيام بها والتي قد تؤدي إلى مضاعفة نتائجك إلى أسفل.

✍ ضع قائمة ببعض المجالات أو المهارات أو النتائج التي كنت فيها أكثر نجاحًا في الماضي. ضع في اعتبارك ما إذا كان من الممكن أن تأخذ هذه الأمور كأمر مسلم به ولا تستمر في التحسن ، وبالتالي فأنت في خطر من أن يؤدي هذا التراخي إلى الفشل في المستقبل.

الفصل 2

اختيارات

نأتي جميعًا إلى هذا العالم بنفس الطريقة: عراة وخائفة وجهلة. بعد هذا المدخل الكبير ، الحياة التي تنتهي بها هي ببساطة تراكم كل الخيارات التي نتخذها. يمكن أن تكون خياراتنا أفضل صديق لنا أو أسوأ عدو لنا. يمكنهم إيصالنا إلى أهدافنا أو إرسالنا للدوران في مجرة بعيدة.

فكر في الأمر. كل شيء في حياتك موجود لأنك قمت أولاً باختيار شيء ما. الاختيارات هي أساس كل نتيجة من نتائجك. يبدأ كل اختيار بسلوك يصبح مع مرور الوقت عادة. اختر بشكل سيء ، وقد تجد نفسك مرة أخرى في لوحة الرسم ، مجبرًا على اتخاذ خيارات جديدة ، وغالبًا ما تكون أكثر صعوبة. لا تختَر على الإطلاق ، وقد اخترت أن تكون المتلقي السلبي لكل ما يأتي في طريقك.

في الجوهر ، أنت تقوم باختياراتك ، ثم اختياراتك تحددك. كل قرار ، مهما كان طفيفًا ، يغير مسار حياتك - سواء كنت ستلتحق بالجامعة أم لا ، ومن تنزوج ، لتحصل على ذلك

آخر مشروب قبل القيادة ، لتتغمس في النسيمة أو البقاء صامتًا ، لإجراء مكالمة بحثية أخرى أو تسميتها يوميًا ، لأقول إنني أحبك أم لا. كل خيار له تأثير على التأثير المركب لحياتك. يدور هذا الفصل حول إدراك واتخاذ الخيارات التي تدعم توسيع حياتك. يبدو الأمر معقدًا ، لكنك ستدهش من بساطته. لم يعد 99٪ من اختياراتك غير واعية. لن تأتي معظم عاداتك اليومية وتقاليدك كرد فعل على برامجك بعد الآن. ستسأل نفسك (وستتمكن من الإجابة) ، "كم عدد سلوكياتي التي لم أصوت عليها؟" ما الذي أفعله ولم أختار أن أفعله بوعي ، لكنني ما زلت أفعله كل يوم؟ "

من خلال استخدام نفس الاستراتيجيات الواقية من الغباء التي استخدمتها لإنجاز حياتي وحياتي المهنية ، معززة بالتأثير المركب ، ستتمكن من تخفيف القبضة الغامضة للأشياء التي تقسد حياتك وتجذبك إلى الخطأ اتجاه. ستكون قادرًا على الضغط على زر الإيقاف المؤقت قبل التعثر في منطقة الأحمق. ستختبر سهولة اتخاذ القرارات التي تؤدي إلى سلوكيات وعادات تدعمك في كل مرة.

التحدي الأكبر الذي تواجهه ليس أنك تعمدت اتخاذ خيارات سيئة. هيك ، سيكون من السهل إصلاحه. التحدي الأكبر بالنسبة لك هو أنك كنت تسيّر أثناء نومك خلال اختياراتك. نصف الوقت ، حتى أنك لا تدرك أنك تصنعها! غالبًا ما تتشكل خياراتنا من خلال ثقافتنا وتربيتنا. يمكن أن تتشابه في سلوكياتنا وعاداتنا الروتينية بحيث تبدو خارجة عن إرادتنا. على سبيل المثال ، هل سبق لك أن كنت تمارس عملك ، تستمتع بحياتك ، عندما اتخذت فجأة خيارًا غبيًا أو سلسلة من الخيارات الصغيرة التي أدت في النهاية إلى تخريب عملك الجاد وزخحك ، كل ذلك دون سبب واضح؟ لم تكن تنوي تخريب نفسك ، لكنك لم تكن تنوي تخريب نفسك

قراراتك - الموازنة بين المخاطر والنتائج المحتملة - وجدت نفسك تواجه عواقب غير مقصودة. لا أحد ينوي أن يصاب بالسمنة ، أو يتعرض للإفلاس ، أو يحصل على الطلاق ، ولكن في كثير من الأحيان (إن لم يكن دائماً) تكون هذه العواقب نتيجة لسلسلة من الخيارات الصغيرة والضعيفة.

الفيلة لا تعض

هل سبق لك أن عضك فيل؟ ماذا عن البعوضة؟ إنها الأشياء الصغيرة في الحياة التي سوف تعضك. من حين لآخر ، نرى أخطاء كبيرة تهدد بتدمير مهنة أو سمعة في لحظة - الممثل الكوميدي الشهير الذي يصرخ بالافتراءات العنصرية أثناء روتين الوقوف ، السلوك الغريب المعاد للسامية في حالة سكر من قبل الإنسان الذي كان يُحتفى به ذات مرة ، الحقوق المعادية للمثليين تم القبض على السناتور وهو يلتمس الجنس المثلي في مرحاض ، لاعبة التنس المحبوبة التي تهدد مسؤولاً بشكل غير معهود بعبارات شنائم. من الواضح أن هذه الأنواع من الخيارات السيئة لها تداعيات كبيرة. ولكن حتى لو كنت قد سحبت مثل هذا الهائل في ماضيك ، فهي ليست خطوات هائلة غير عادية إلى الوراء أو اللحظات المأساوية الفردية التي نهتم بها هنا.

بالنسبة لمعظمنا ، فإن الاختيارات المتكررة والصغيرة والتي تبدو غير منطقية هي مصدر قلق بالغ. أنا أتحدث عن القرارات التي تعتقد أنها لا تحدث أي فرق على الإطلاق. إنها الأشياء الصغيرة التي تعرقل نجاحك بشكل حتمي ومتوقع. سواء كانت مناورات عظيمة ، أو سلوكيات غير كبيرة ، أو متخفية كخيارات إيجابية (تلك خبيثة بشكل خاص) ، فإن هذه القرارات التي تبدو غير مهمة يمكن أن تخرجك تماماً عن المسار لأنك لا تهتم بها. تشعر بالارتباك ، وتفترغ ، وتصبح غير مدرك للأفعال الصغيرة

هذا يأخذك بعيداً عن المسار الصحيح. التأثير المركب يعمل ، حسنًا. انها تعمل دائما ، تذكر؟ ولكن في هذه الحالة يعمل ضدك لأنك تفعل ... أنت تمشي أثناء النوم. على سبيل المثال ، تستنشق مشروبًا غازيًا وكيسًا من رقائق البطاطس وتترك فجأة فقط بعد أن تلتخ آخر شريحة أنك قد قضيت يومًا كاملاً من الأكل الصحي - ولم تكن جائعًا. تنشغل وتخسر ساعتين من مشاهدة التلفزيون الطائش - اخدم ذلك ، فلنمنحك بعض التقدير ونجعله فيلمًا وثائقيًا تعليميًا - قبل أن تدرك أنك متباعد في التحضير لعرض تقديمي مهم لكسب عميل ذي قيمة. لقد أخطأت في كذبة غير مفهومة على أحد أفراد أسرته دون سبب وجيه ، في حين أن الحقيقة كانت ستتجح على ما يرام. ماذا يحدث هنا؟ لقد سمحت لنفسك بالاختيار دون تفكير. وطالما أنك تقوم بالاختيارات دون وعي ، فلا يمكنك بوعي أن تختار تغيير هذا السلوك غير الفعال وتحويله إلى عادات منتجة. حان الوقت للاستيقاظ واتخاذ خيارات تمكينية.

عيد الشكر على مدار العام

من السهل توجيه أصابع الاتهام للآخرين ، ليس كذلك؟ "أنا لا أتقدم بسبب رئيسي الأعرج." "كنت سأحصل على تلك الترقية لولا زميل العمل الذي قام بطعن من ظهره." "أنا دائمًا في مزاج سيئ لأن أطفالي يدفعونني إلى الجنون." ونحن موهوبون بشكل خاص في قسم توجيه أصابع الاتهام عندما يتعلق الأمر بعلاقاتنا الرومانسية - كما تعلمون ، حيث يكون الشخص الآخر هو الشخص الذي يحتاج إلى التغيير. قبل بضع سنوات ، كان أحد أصدقائي يشكو من زوجته. من ملاحظتي ، كانت سيدة رائعة ، وكان كذلك

محفوظ لامتلاكها. أخبرته بنفس القدر ، لكنه استمر في الإشارة إلى كل الطرق التي كانت مسؤولة بها عن تعاسته. هذا عندما شاركت تجربة غيرت زواجي حرفياً. في أحد أعياد الشكر ، قررت الاحتفاظ بدفتر يوميات الشكر لزوجتي. كل يوم لمدة عام كامل ، كنت أقوم بتسجيل شيء واحد على الأقل أقدره عنها - الطريقة التي تفاعلت بها مع أصدقائها ، وكيف اعتنت بكلابنا ، والسرير الطازج الذي أعدته ، والوجبة النضرة التي تناولتها ، أو الطريقة الجميلة التي كانت عليها صفتت شعرها في ذلك اليوم - مهما يكن. لقد بحثت عن الأشياء التي كانت زوجتي تفعلها والتي لمستني ، أو كشفت عن سمات أو خصائص أو صفات أقدرها. لقد قمت بتدوينها جميعاً سراً طوال العام. بحلول نهاية ذلك العام ، كنت قد ملأت مجلة كاملة.

عندما أعطيتها عيد الشكر التالي ، بكت ووصفتها بأنها أفضل هدية حصلت عليها على الإطلاق. (حتى أفضل من سيارة BMW التي قدمتها لها في عيد ميلادها!) والشيء المضحك هو أن الشخص الأكثر تأثراً بهذه الهدية هو أنا. أجبرني كل هذا اليوميات على التركيز على الجوانب الإيجابية لزوجتي. كنت أبحث عن وعي عن كل الأشياء التي كانت تفعلها "بشكل صحيح". هذا التركيز الصادق طغى على أي شيء كنت سأشتكي منه. لقد وقعت في حبها بشدة مرة أخرى (ربما أكثر من أي وقت مضى ، حيث كنت أرى التفاصيل الدقيقة في طبيعتها وسلوكها بدلاً من صفاتها الأكثر وضوحاً). كان تقديري وامتناني وعزمي على العثور على الأفضل فيها شيئاً أحمله في قلبي وعيني كل يوم. لقد جعلني هذا أظهر بشكل مختلف في زواجي ، مما جعلها بالطبع تستجيب بشكل مختلف لي. هكذا، كان لدي المزيد من الأشياء لاكتبها في مجلة Thanks Giving الخاصة بي! كنتيجة لاختيارك قضاء خمس دقائق فقط كل يوم أو نحو ذلك لتوثيق جميع الأسباب التي تجعلني ممتناً لها ، فإننا

عشنا واحدة من أفضل سنوات زواجنا ، وقد أصبح أفضل.
 بعد أن شاركت تجربتي ، قرر صديقي الاحتفاظ بمجلة Thanks Giving عن زوجته.
 في غضون الأشهر القليلة الأولى ، قلب زواجه تمامًا. أدى اختياره للبحث عن الصفات
 الإيجابية لزوجته والتركيز عليها إلى تغيير نظرتة إليها ، مما غير طريقة تفاعله معها.
 ونتيجة لذلك ، اتخذت خيارات مختلفة حول الطريقة التي استجابت بها له. استمرت الدورة.
 أو ، يمكن أن نقول ، مركب.



استخدم ورقة تقييم الامتحان في الصفحة 166 لتعزيز عقليتك الوفيرة ، أو
 قم بالتنزيل على www.TheCompoundEffect.com/free

امتلاك 100 بالمائة

نحن جميعًا رجال ونساء عصاميون ، لكن الناجحين فقط هم من يأخذون الفضل في ذلك.
 كنت في الثامنة عشرة من عمري عندما تعرفت على فكرة المسؤولية الشخصية في ندوة ،
 وقد غير هذا المفهوم حياتي تمامًا. إذا ألغيت بقية هذا الكتاب ومارست هذا المفهوم الوحيد ،
 في غضون سنتين إلى ثلاث سنوات ، ستكون التغييرات في حياتك رائعة جدًا ، وسيجد
 أصدقاؤك وعائلتك صعوبة في تذكر "عمرک".

في تلك الندوة التي حضرتها في الثامنة عشرة من عمري ، سألت المتحدث ، "ما هي
 نسبة المسؤولية المشتركة لديك في جعل العلاقة تعمل؟" كنت مرافقًا ، حكيمة جدًا في طرق
 الحب الحقيقي. بالطبع كان لدي كل الإجابات.

"منصفة!" انفجرت. كان واضحاً جداً. يجب أن يكون كلا الشخصين على استعداد لتقاسم المسؤولية بالتساوي أو يتم سرقة شخص ما. صاحب شخص آخر "واحد وخمسون / تسعة وأربعون" ، بحجة أنه يجب أن تكون مستعداً لفعل أكثر من الشخص الآخر. أليست العلاقات مبنية على التضحية بالنفس والكرم؟ صاحب آخر "ثمانون / عشرين".

التفت المدرب إلى الحامل وكتب 0/100 على الورقة بأحرف سوداء كبيرة. قال: "عليك أن تكون على استعداد لتقديم 100 في المائة مع عدم توقع أي شيء في المقابل". "فقط عندما تكون على استعداد لتحمل مسؤولية بنسبة 100 في المائة لإنجاح العلاقة ، ستتحج. وإلا ، فإن العلاقة التي تُترك للصدفة ستكون دائماً عرضة للكوارث".

قف. لم يكن هذا ما كنت أتوقعه! لكنني فهمت بسرعة كيف يمكن لهذا المفهوم أن يغير كل مجال من مجالات حياتي. إذا كنت أتحمّل دائماً المسؤولية بنسبة 100 في المائة عن كل ما مررت به - امتلك تماماً جميع خياراتي وجميع الطرق التي استجبت بها لكل ما حدث لي - فقد امتلكت السلطة. كل شيء كان عائد لي كنت مسؤولاً عن كل ما فعلته ، أو لم أفعله ، أو كيف استجبت لما حدث لي.

أعلم أنك تعتقد أنك تتحمل مسؤولية حياتك. ما زلت أسأل أي شخص لا يقول ، "بالطبع ، أنا أتحمّل مسؤولية حياتي." لكن بعد ذلك تنظر إلى الكيفية التي يعمل بها معظم الناس في العالم ؛ هناك الكثير من توجيه أصابع الاتهام والتضحية واللوم وتوقع من شخص آخر أو الحكومة حل مشاكلهم. إذا ألقت باللوم على حركة المرور على التأخير ، أو قررت أنك في حالة مزاجية سيئة بسبب شيء فعله ابنك أو زوجتك أو زميلك في العمل ، فأنت لا تتحمل مسؤولية شخصية بنسبة 100%. هل وصلت متأخراً لأن الطابعة كانت مشغولة؟ ربما لم يكن عليك الانتظار حتى

آخر دقيقة؟ أفسد زميل في العمل العرض التقديمي؟ ألا يجب عليك إعادة التحقق منها بنفسك قبل تسليمها؟ لا تتماشى مع ابنك المراهق غير المعقول؟ هناك عدد لا يحصى من الكتب والفصول الرائعة لمساعدتك على تعلم كيفية التعامل.

أنت وحدك المسؤول عما تفعله أو لا تفعله أو كيف ترد على ما حدث لك. هذه العقلية التمكينية أحدثت ثورة في حياتي. لم يكن الحظ أو الظروف أو الموقف الصحيح هو المهم. إذا كان يجب أن يكون الأمر متروكًا لي. كنت حر في الطيران. بغض النظر عن تم انتخابه رئيسًا ، أو مدى سوء الاقتصاد في الانهيار ، أو ما قاله أو فعله أو لم يفعله أي شخص ، كنت لا أزال مسيطرًا علي بنسبة 100٪. من خلال اختياري التحرر رسميًا من الضحية في الماضي والحاضر والمستقبل ، كنت سأفوز بالجائزة الكبرى. كان لدي قوة غير محدودة للتحكم في مصيري.

أصبح محظوظا

ربما تعتقد أنك ببساطة غير محظوظ. لكن في الحقيقة ، هذا مجرد عذر آخر. الفرق بين أن تصبح غنيا بشكل رائع ، وسعيد ، وصحي ، أو محطم ، ومكتئب ، وغير صحي ، هو الخيارات التي تتخذها طوال الحياة. لا شيء آخر سيحدث الفرق. هذا هو الشيء المتعلق بالخط: كلنا محظوظون. إذا كنت على الجانب الأيمن من الأوساخ ، وتحافظ على صحتك ، وقليل من الطعام في خزانة ملابسك ، فأنت محظوظ بشكل لا يصدق. كل شخص لديه الفرصة ليكون "محظوظًا" ، لأنه بخلاف امتلاك أساسيات الصحة والعيش ، فإن الحظ ينحصر ببساطة في سلسلة من الخيارات.

عندما سألت ريتشارد برانسون عما إذا كان يشعر أن الحظ لعب دورًا في نجاحه ، أجاب: "نعم ، بالطبع ، نحن جميعًا محظوظون. إذا كنت تعيش في مجتمع حر ، فأنت محظوظ. الحظ يحيط بنا كل يوم. نواجه باستمرار أشياء محظوظة تحدث لنا ، سواء كنت أنت

تعرف عليه أم لا. لم أكن محظوظاً أو سيئ الحظ أكثر من أي شخص آخر. الفرق هو عندما جاء الحظ في طريقي ، استعدت منه ".
 آه ، تحدث مثل رجل فارس بالحكمة. أثناء تواجدها في هذا الموضوع ، أعتقد أن القول المأثور القديم الذي كثيراً ما نسمعه - "الحظ عندما تلتقي الفرصة بالاستعداد" - ليس كافيًا. أعتقد أن هناك عنصرين أساسيين آخرين لـ "الحظ".

الصيغة (الكاملة) للحصول على الحظ:

التحضير (النمو الشخصي) +
 الموقف (الإيمان / العقلية) +
 فرصة (شيء جيد قادم في طريقك) +
 العمل (فعل شيء حيال ذلك) =

حظ

تحضير: من خلال تحسين وإعداد نفسك باستمرار - مهاراتك ومعرفتك وخبراتك وعلاقاتك ومواردك - لديك ما يلزم للاستفادة من الفرص العظيمة عند ظهورها (عندما "يفاجئك" الحظ). بعد ذلك ، يمكنك أن تكون مثل أرنولد بالمر ، الذي قال لمجلة SUCCESS في فبراير من عام 2009 ، "إنه أمر مضحك ؛ إنه أمر مضحك. كلما مارست أكثر ، أصبحت أكثر حظاً".

موقف سلوك: هذا هو المكان الذي يهرب فيه الحظ من معظم الناس ، وحيث يتألق السير ريتشارد بايمانه بأن الحظ يحيط بنا في كل مكان. إنها ببساطة مسألة رؤية المواقف والمحدثات والظروف على أنها عرضية. لا يمكنك رؤية ما لا تبحث عنه ، ولا يمكنك البحث عما لا تؤمن به.

فرصة: من الممكن أن تصنع حظك بنفسك ، لكن الحظ الذي أتحدث عنه هنا ليس مخططاً له ، أو يأتي بشكل أسرع أو مختلف عما هو متوقع. في هذه المرحلة من الصيغة ، ليس الحظ

قسري. إنه حدث طبيعي ، وغالبًا ما يظهر على ما يبدو من تلقاء نفسه.

عمل: هذا هو المكان الذي أتيت إليه. ومع ذلك ، فقد تم تسليم هذا الحظ إليك - من الكون ، أو من الله ، أو من Lucky Charms leprechaun ، أو أي شخص أو أيًا كان ما تشاركه في تقديم ثروتك الطيبة - فإن مهمتك الآن هي التصرف وفقًا لذلك. هذا ما يفصل بين آل ريتشارد برانسون وجوزيف والينجتون. من هو يوسف؟ بالضبط. لم تسمع به من قبل. هذا لأنه فشل في اتخاذ إجراء بشأن كل الأشياء المحظوظة التي حدثت له.

لذلك لا مزيد من النحيب بشأن البطاقات التي تم توزيعها عليك ، أو الهزائم الكبيرة التي تعرضت لها ، أو أي ظروف أخرى. عدد لا يحصى من الناس لديهم عيوب أكثر وعقبات أكبر منك ، ومع ذلك فهم أكثر ثراءً وتحقيقًا. الحظ هو موزع تكافؤ الفرص. حظ السيدة يضيء على الجميع ، ولكن بدلاً من رسم مظلتك ، عليك أن ترفع وجهك إلى السماء. عندما يتعلق الأمر بذلك ، كل شيء أنت ، حبيبي. لا توجد طريقة أخرى للتغلب عليها.

ارتفاع سعر التعليم في UHK (جامعة هارد نوكس)

منذ ما يقرب من عقد من الزمان ، طُلب مني أن أكون شريكًا في مشروع بدء تشغيل جديد. لقد استثمرت مبلغًا كبيرًا من المال في الصفقة و عملت بلا كلل على ما يقرب من عامين قبل أن أكتشف أن شريكي أساء إدارة وبدد كل الأموال. لقد خسرت أكثر من 330 ألف دولار. لم أحاول مقاضاته ؛ في الواقع ، لقد أقرضته المزيد من المال لاحقًا من أجل وضع شخصي. كانت الخسارة خطئي. لقد وافقت على أن أكون شريكًا له دون بذل العناية الواجبة الكافية بشأن خلفيته وشخصيته الشخصية. أثناء

الوقت الذي قضيته في العمل ، لم أكن أتفقد ما كنت أتوقعه. يمكنني تبرير ذلك بالقول إنني أتق به ، لكن الحقيقة أنني كنت مذنبًا لكوني كسولًا من خلال عدم مراقبة الشؤون المالية بجدية أكبر. لم أتخذ قرارًا لبدء هذه العلاقة والعمل فحسب ، بل اتخذت أيضًا العديد من الخيارات لتجاهل العلامات الحمراء الواضحة وعلامات التحذير. لأنني اخترت ألا أكون مسؤولاً بالكامل عن العمل ، في النهاية ، كنت مسؤولاً عن النتائج. عندما علمت بالمخالفات ، اخترت ألا أضيع المزيد من الوقت في محاربتها. بدلاً من ذلك ، قمت بلق جراحی وتعلمت الدرس وتواصلت. بعد فوات الأوان ، كنت سأختار نفس الخيار لأستعيد والمضي قدمًا مرة أخرى اليوم.

أنا الآن أتحدك أن تفعل الشيء نفسه. بغض النظر عما حدث لك ، تحمل المسؤولية الكاملة عنه - جيد أو سيئ ، انتصار أو هزيمة. امتلكها. قال معلمي جيم رون ، "اليوم الذي تتخرج فيه من الطفولة إلى البلوغ هو اليوم الذي تتحمل فيه المسؤولية الكاملة عن حياتك." اليوم هو يوم التخرج! من هذا اليوم فصاعدًا ، اختر أن تكون مسؤولاً بنسبة 100٪ عن حياتك. تخلص من كل أعذارك. احتضن حقيقة أنك تحرر باختياراتك ، طالما أنك تتحمل المسؤولية الشخصية عنها. حان الوقت لاتخاذ قرار السيطرة.

سلاحك السري - بطاقة الأداء الخاصة بك

أنا على وشك أن أطلعك على واحدة من أعظم الاستراتيجيات التي استخدمتها في تطوري الشخصي. تساعدني هذه الإستراتيجية على التحكم في الخيارات التي أتخذها على مدار اليوم ، مما يتسبب في وقوع كل شيء آخر في مكانه الصحيح ، ويؤدي إلى سلوكيات وأفعال ترعى عاداتي مثل التوابع المطيعين والمخلصين.

في هذه اللحظة: اختر منطقة من حياتك تريد أن تكون فيها أكثر نجاحًا. هل تريد المزيد من المال في البنك؟ محيط الخصر المتقلب؟ القوة للتنافس في حدث الرجل الحديدي؟ علاقة أفضل مع زوجتك أو أطفالك؟ تخيل مكانك في تلك المنطقة الآن. تخيل الآن المكان الذي تريد أن تكون فيه: أغنى ، أنحف ، أسعد ، سمها ما شئت. الخطوة الأولى نحو التغيير هي الوعي. إذا كنت ترغب في الانتقال من مكانك إلى حيث تريد أن تكون ، عليك أن تبدأ من خلال إدراك الخيارات التي تفقدك بعيدًا عن وجهتك التي تريدها. كن مدرّكًا تمامًا لكل خيار تتخذه اليوم حتى تتمكن من البدء في اتخاذ خيارات أكثر ذكاءً للمضي قدمًا.

لمساعدتك على إدراك اختياراتك ، أريدك أن تتبع كل إجراء يتعلق بمجال حياتك الذي تريد تحسينه. إذا قررت أنك تريد الخروج من الديون ، فسوف تتعقب كل قرش تسحبه من جيبك. إذا قررت أنك تريد إنقاص وزنك ، فسوف تتعقب كل شيء تضعه في فمك. إذا قررت التدريب على حدث رياضي ، فسوف تتعقب كل خطوة تخطوها وكل تمرين تقوم به. ما عليك سوى حمل جهاز كمبيوتر محمول صغير ، وشيء ستحتفظ به في جيبك أو محفظتك في جميع الأوقات ، وأداة للكتابة. سنكتبها كلها. كل يوم. بدون فشل. لا أعذار ولا استثناءات. كما لو أن الأخ الأكبر يراقبك. كما لو أنني سأأتي أنا وأبي ونجعلك تقوم بمئات تمرين الضغط في كل مرة تفوتك.

لا يبدو كثيرًا ، كما أعلم - تدوين الأشياء على قطعة صغيرة من الورق. لكن تتبع تقدمي وأخطائي هو أحد الأسباب التي جمعتني من النجاح الذي حققته. تجبرك العملية على أن تكون مدرّكًا لقرارائك. ولكن كما قال جيم رون ، "ما هو بسيط القيام به هو أيضًا عدم القيام به بسهولة." السحر ليس في تعقيد المهمة ؛ السحر في فعل البساطة

الأشياء بشكل متكرر وطويل بما يكفي لإشعال معجزة التأثير المركب. لذا احذر من إهمال الأشياء البسيطة التي تجعل الأشياء الكبيرة في حياتك ممكنة. يتمثل الاختلاف الأكبر بين الأشخاص الناجحين وغير الناجحين في أن الأشخاص الناجحين على استعداد لفعل ما لا يفعله الأشخاص غير الناجحين. تذكر ذلك؛ سيكون مفيداً عدة مرات طوال الحياة عندما تواجه خياراً صعباً أو مملأً أو صعباً.

فخ المال

لقد تعلمت قوة التعقب بالطريقة الصعبة ، بعد أن تصرفت كأحمق هائل فيما يتعلق بأموالي. في أوائل العشرينات من عمري ، عندما كنت أجنبي الكثير من المال من بيع العقارات ، التقيت بمحاسبي.

قال: "أنت مدين بما يزيد عن 100000 دولار كضرائب".

"ماذا أو ما؟!!" انا قلت. "ليس لدي هذا النوع من النقد فقط الكذب."

"لما لا؟" سأل. "لقد جمعت ذلك عدة مرات ؛ بالتأكيد قمت بتخصيص الضرائب التي ستكون مستحقة على تلك الأموال !".

قلت: "من الواضح أنني لم أفعل".

"أين ذهب المال؟" سأل.

قلت ، "لا أعرف" ، اعترافاً واقعياً ، بالتأكيد. لقد مر المال في يدي مثل الماء ، ولم

ألاحظ ذلك حتى!

ثم قدم لي المحاسب خدمة كبيرة.

قال ، وهو ينظر إلي ميتة في عيني: "يا بني ، عليك أن تمسك. لقد رأيت هذا مئات

المرات من قبل. أنت تنفق المال مثل الأحقق المخمور ، ولا تعرف حتى كيف تحسبه. هذا

غباء. توقف عن ذلك. أنت الآن بجديفة في الحفرة. أنت

يجب أن تكسب المزيد من المال الذي ستدين به بضرائب إضافية فقط لدفع ضرائبك المتأخرة. استمر في هذا ، وستحفر قبرك المالي باستخدام محفظتك الخاصة ".
تلقيت الرسالة على الفور.

هذا ما جعلني المحاسب أفعله: حمل مفكرة صغيرة في جيبي الخلفي ، واكتب كل سنت قضيته لمدة ثلاثين يومًا. سواء كان الأمر يتعلق بألف دولار لبدلة جديدة أو خمسين سنًا للهواء لملء إطاراتي ، كان يجب أن ينزل كل شيء على المفكرة. رائع. أدى ذلك إلى إدراك فوري للعديد من الخيارات اللاواعية التي كنت أقوم بها والتي نتج عنها تدفق الأموال من جيبي. نظرًا لأنني اضطررت إلى تسجيل كل شيء ، فقد قاومت شراء بعض الأشياء ، لذلك لم أضطر إلى إخراج المفكرة وكتابتها في كتاب Dang!

لقد عزز الاحتفاظ بسجل الأموال لمدة ثلاثين يومًا على التوالي وعيًا جديدًا بداخلي ، وخلق مجموعة جديدة تمامًا من الخيارات والضوابط حول إنفاقي. ونظرًا لتراكم الوعي والسلوكيات الإيجابية ، وجدت نفسي أكثر نشاطًا في التعامل مع المال بشكل عام ، وأخصص المزيد من الأموال للتقاعد ، وإيجاد مجالات للادخار حيث كان هناك إهدار واضح ، والاستمتاع بحصيلة المال الممتعة - "اللعبة بالمال" - الكل الأكثر. عندما فكرت في القصف للترفيه ، لم أفعل ذلك إلا بعد توقف طويل.

غير تمرين التنبع هذا وعيي بكيفية ارتباطي بأموالي. لقد نجحت بشكل جيد ، في الواقع ، لقد استخدمتها عدة مرات لتغيير السلوكيات الأخرى. التنبع هو نموذج التحول الخاص بي لكل ما يزعجني. على مر السنين ، تتبعت ما أتناوله من طعام وأشرب ، ومقدار ما أمارسه ، ومقدار الوقت الذي أقضيه في تحسين مهارة ، وعدد مكالمات المبيعات الخاصة بي ، وحتى تحسين علاقاتي مع العائلة والأصدقاء ،

أو زوجتي. لم تكن النتائج أقل عمقاً من مكالمة إيقاظي لنتبع الأموال. عند شراء هذا الكتاب ، فأنت تدفع لي مقابل رأيي وتوجيهاتي. هذا هو المكان الذي سأصبح فيه قاسياً وأصر على تتبع سلوكياتك لمدة أسبوع كامل على الأقل. هذا الكتاب ليس مصمماً للترفيه عنك ؛ إنه مصمم لمساعدتك في الحصول على النتائج. للحصول على نتائج ، عليك اتخاذ بعض الإجراءات.

ربما سمعت عن التتبع من قبل. في الواقع ، ربما تكون قد أجريت نسختك الخاصة من هذا التمرين. لكنني أراهن أيضاً أنك لا تفعل ذلك الآن ، أليس كذلك؟ كيف أعرف؟ لأن حياتك لا تعمل بنجاح كما تريد. لقد خرجت عن مسارها. التتبع هو السبيل لإعادته إلى المسار الصحيح.

هل تعرف كيف تجني الكازينوهات الكثير من المال في فيغاس؟ لأنهم ينتبعون كل طاولة ، كل فائز ، كل ساعة. لماذا يتقاضى المدربون الأولمبيون رواتب أعلى بالدولار؟ لأنهم ينتبعون كل تمرين وكل سعرات حرارية وكل مغذيات دقيقة للرياضيين. جميع الفائزين منتبعون. في الوقت الحالي ، أريدك أن تتعقب حياتك بنفس النية: لتحقيق أهدافك في مرمى البصر.

التتبع هو تمرين بسيط. إنه يعمل لأنه يجلب الوعي لحظة بلحظة للإجراءات التي تتخذها في مجال حياتك الذي تريد تحسينه. سنندش مما ستلاحظه بشأن سلوكك. لا يمكنك إدارة أو تحسين شيء ما حتى تقوم بقياسه. وبالمثل ، لا يمكنك تحقيق أقصى استفادة من شخصيتك - مواهبك ومواردك وقدراتك - حتى تكون على دراية بأفعالك وتكون مسؤولاً عن أفعالك. ينتبع كل رياضي محترف ومدربه كل أداء وصولاً إلى أصغر التفاصيل. يعرف الرماة إحصائياتهم في كل خطوة في ذخيرتهم. يتمتع لاعبو الجولف بمقاييس أكثر في تأرجحاتهم. يعرف الرياضيون المحترفون كيفية القيام بذلك

تعديل أدائهم بناء على ما تتبعوه. إنهم ينتبهون إلى ما يسجلونه ويقومون بإجراء تغييرات وفقًا لذلك ، لأنهم يعرفون متى تتحسن إحصائياتهم ، يفوزون بمزيد من الألعاب ويكسبون المزيد في صفقات التأييد.

في أي لحظة ، أريدك أن تعرف بالضبط مدى جودة أدائك. أطلب منك تتبع نفسك كما لو كنت سلعة ثمينة. لأنك انت. هل تريد هذا النظام الوقائي الذي تحدثنا عنه سابقًا؟ هذه هي. لذلك ، بغض النظر عما إذا كنت تعتقد أنك على دراية بعاداتك أم لا (صدقني ، أنت لست كذلك!) ، أطلب منك البدء في التتبع. سيؤدي القيام بذلك إلى إحداث ثورة في حياتك ، وفي النهاية نمط حياتك.

أبقها بطيئة وسهلة

لا تُصَبِّبْ بالذعر. نبدأ بإيقاع سهل ومنسم. فقط تتبع عادة واحدة لمدة أسبوع. اختر العادة التي لها أكبر سيطرة عليك ؛ هذا هو المكان الذي ستبدأ منه. بمجرد أن تبدأ في جني ثمار التأثير المركب ، سترغب بطبيعة الحال في إدخال هذه الممارسة في مجالات أخرى من حياتك. بمعنى آخر ، ستختار اختيار التتبع.

لنفترض أن الفنة التي تختارها تتحكم في تناولك للطعام لأنك تريد إنقاص الوزن. مهمتك هي كتابة كل شيء تضعه في فمك ، من شرائح اللحم والبطاطس والسلطة التي تتناولها على العشاء ، إلى تلك الاختيارات الصغيرة الكثيرة خلال اليوم - تلك الحفنة من المعجنات في غرفة الاستراحة ، تلك الشريحة الثانية من الجبن على شطيرة الخاص بك ، قطعة الحلوى "ذات الحجم الممتع" ، تلك العينة في كوستكو ، تلك الرشقات الإضافية من النبيذ بعد أن يرفع المضيف الزجاج الخاص بك. لا تنس المشروبات. كلهم يضيفون ، ولكن ما لم يتم تعقبهم ، فمن السهل رفضهم أو نسيانهم لأنهم

تبدو صغيرة جدا. مرة أخرى ، مجرد كتابة هذه الأشياء يبدو بسيطاً - وهو كذلك - ولكن فقط عندما تفعل ذلك. لهذا السبب أطلب منك الالتزام باختيار فئة وتاريخ بدء ، الآن ، قبل أن تقلب هذه الصفحة.

سأبدأ في تتبع _____ في _____ .

[التاريخ / الشهر / السنة]

كيف سيبدو التتبع؟ سيكون شاملاً ، كما هو منظم. ولا هوادة فيها ، كما هو الحال في الثابت. ستبدأ كل يوم بالتاريخ الموجود أعلى صفحة جديدة ، وتبدأ في التعقب.

ماذا يحدث بعد الأسبوع الأول من التتبع؟ من المحتمل أن تكون في حالة صدمة. ستندهش من الطريقة التي كانت بها تلك السرعات الحرارية والبنسات والدقائق تهرب منك. أنت لم تعرف أبداً أنهم كانوا هناك ، ناهيك عن أنهم اختفوا. الآن ، استمر. سوف تتعقب في هذه المنطقة لمدة ثلاثة أسابيع. ربما كنت تئن بالفعل ؛ أنت فقط لا تريد أن تفعل ذلك. لكن ثق بي: ستندهش من النتائج بعد أسبوع واحد ، ستسجل نفسك لمدة أسبوعين آخرين. يمكنني أن أضمن ذلك عملياً.

لماذا ثلاثة أسابيع؟ لقد سمعت علماء النفس يقولون إن شيئاً ما لا يصبح عادة حتى تمارسه لمدة ثلاثة أسابيع. إنه ليس علماً دقيقاً ، لكنه معيار جيد ، وقد نجح معي. لذا ، من الناحية المثالية ، أريدك أن تلتزم باختيارك لتتبع سلوكياتك لمدة واحد وعشرين يوماً. إذا رفضت ، فلن أفقد أي شيء (حسناً ، ليس محيط الخصر أو صحة القلب والأوعية الدموية أو رصيد البنك أو العلاقة التي تعبت بها!). لكن ، بجدية ، أنت تقرأ هذا الكتاب لأنك تريد تغيير حياتك ، أليس كذلك؟ وقد وعدت

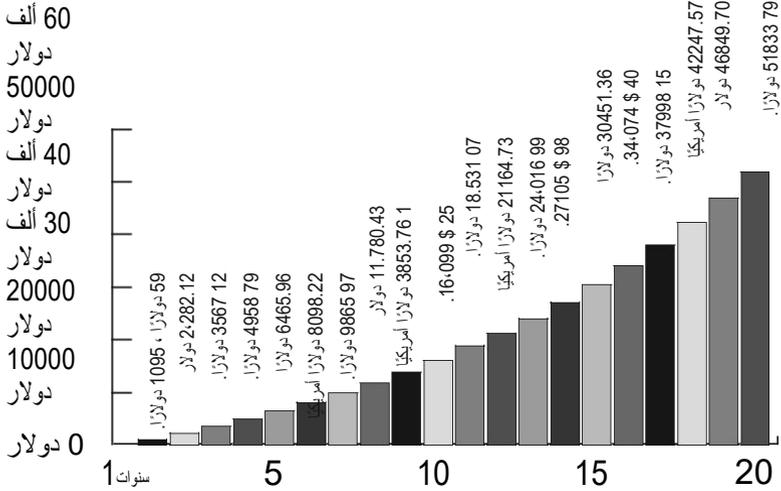
كنت ستأخذ عملاً بطيئاً وثابتاً ، أليس كذلك؟ هذا الإجراء ليس سهلاً ، لكنه بسيط وقابل للتنفيذ. إذا فعلها.

وعد نفسك بالبدء. اليوم. على مدى الأسابيع الثلاثة المقبلة ، اختر حمل مفكرة صغيرة خاصة بك (أو كبيرة ، إذا كان ذلك أكثر إغراءً) ، واكتب كل شيء في فنتك.

ماذا سيحدث بعد ثلاثة أسابيع؟ تنتقل من الصدمة التي أعقبت الأسبوع الأول إلى المفاجأة السعيدة بروية كيف أن مجرد إدراك أفعالك يبدأ في تشكيلها. ستجد نفسك تسأل ، "هل أريد حقاً قطعة الحلوى هذه؟ سأضطر إلى إخراج دفتر ملاحظاتي وكتابته ، وسأشعر ببعض الخجل." هذا مانتي سعر حراري تم توفيره هناك. اقلب قطعة الحلوى كل يوم ، وفي أكثر من أسبوعين بقليل ، ستكون قد خسرت رطلاً واحداً بالفعل! ستبدأ في إضافة قهوة بقيمة 4.00 دولارات في طريقك إلى العمل وتذكر ، يا بقرة مقدسة! لقد أنفقت للتو ستين دولاراً على القهوة في ثلاثة أسابيع! مهلاً ، هذا ألف دولار في السنة! أو ، تضاعف ، هذا هو 51833.79 دولاراً في عشرين عاماً! كم تحتاج حقاً للتوقف لتناول القهوة؟ انظر الشكل 3.

تعال مرة أخرى؟ هل أقول إن عادة تناول القهوة بأربعة دولارات في اليوم ستكلفك 51833.79 دولاراً في عشرين عاماً؟ نعم أنا. هل تعلم أن كل دولار تنفقه اليوم ، بغض النظر عن المكان الذي تنفقه ، يكلفك ما يقرب من خمسة دولارات في عشرين عاماً فقط (وعشرة دولارات في ثلاثين عاماً)؟ هذا لأنك إذا أخذت دولاراً واستثمرته بنسبة 8 في المائة ، خلال عشرين عاماً ، فسيكون هذا الدولار يساوي خمسة تقريباً. في كل مرة تنفق فيها دولاراً واحداً اليوم ، يكون الأمر أشبه بسحب خمسة دولارات من جيبك المستقبلي.

اعتدت أن أخطئ في النظر إلى بطاقة الأسعار والتفكير في أنه إذا تم إدراج عنصر بخمسين دولاراً ، فسيكون هذا يكلفني خمسين دولاراً. حسناً ، نعم ، بدولارات اليوم. ولكن إذا كنت تفكر في القيمة المحتملة لتلك الخمسين دولاراً بعد استثمارها لمدة عشرين عاماً ،



تبلغ التكلفة الحقيقية لعادة تناول القهوة أربعة دولارات في اليوم على مدار 20 عامًا
51833.79 دولارًا. هذه هي قوة التأثير المركب.

التكلفة (ما تخسره بإنفاق هذا المال بدلاً من استثماره) أكبر بأربعة أو خمسة أضعاف! بمعنى آخر ، في كل مرة تنتظر فيها إلى عنصر يكلف خمسين دولارًا ، عليك أن تسأل ، "هل هذا العنصر يساوي 250 دولارًا؟" إذا كان سعره يساوي 250 دولارًا أمريكيًا لك اليوم ، فإنه يستحق الشراء. ضع ذلك في اعتبارك في المرة القادمة التي تذهب فيها إلى مكان مثل كوستكو ، مع كل أنواع الأشياء المدهشة التي لم تكن تعلم أنه يجب عليك امتلاكها. تذهب لشراء ما قيمته خمسة وعشرون دولارًا من الضروريات وتخرج مع 400 دولار من الأشياء بدلاً من ذلك. جراجي يشبه مقبرة كوستكو. في المرة القادمة التي تدخل فيها إلى أحد متاجر الطابق السفلي ذات المساومة ، قم بتقييم الأشياء من وجهة نظر القيمة المستقبلية هذه. من المحتمل أن تقوم بإسقاط صانع الكريب هذا الذي تبلغ تكلفته خمسين دولارًا ، لذا في المستقبل سيكون لديك 250 دولارًا إضافيًا في البنك. يجعلون

الاختيار الصحيح كل يوم ، كل أسبوع لسنوات عديدة ، ويمكنك أن ترى بسرعة كيف يمكنك أن تصبح وثيراً من الناحية المالية.

عندما تتبع هذا الوعي ، ستجد نفسك تظهر في حياتك بشكل مختلف تمامًا. يمكنك أن تسأل نفسك ، "هل تناول القهوة مرة واحدة كل يوم عمل يستحق السعر النهائي لسيارة مرسيدس-بنز؟" لأن هذا ما يكلفك. والأكثر من ذلك ، أنك لم تعد تمشي أثناء النوم بعد الآن. أنت مدرك وواعي وتتخذ خيارات أفضل. كل ذلك من دفتر صغير وقلم. مذهب ببساطة ، أليس كذلك؟

البطل المجهول غير المرئي

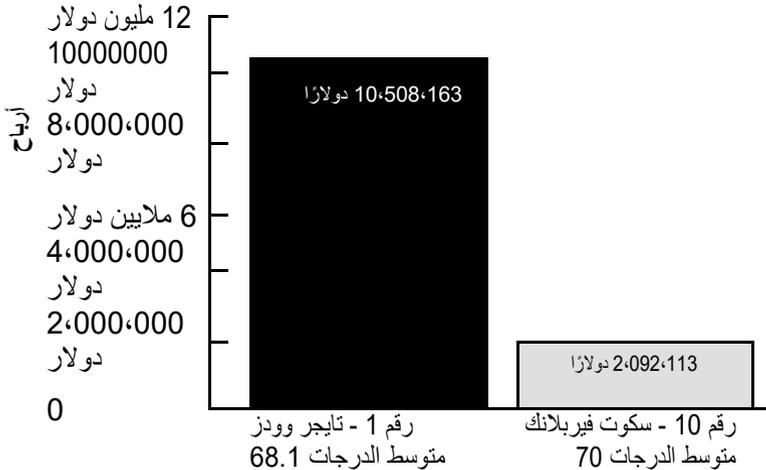
بمجرد أن تبدأ في تتبع حياتك ، سينصب انتباهك على أصغر الأشياء التي تقوم بها بشكل صحيح ، بالإضافة إلى أصغر الأشياء التي تقوم بها بشكل خاطئ. وعندما تختار إجراء حتى أصغر تصحيحات للمسار باستمرار ، ستبدأ بمرور الوقت في رؤية نتائج مذهلة. لكن لا تتوقع ضجة فورية. عندما أقول تصحيحات "صغيرة" للمسار ، فأنا أتحدث بشكل غير مرئي حقاً. لن يلاحظها أحد في أي وقت قريب على الأرجح. لن يكون هناك تصفيق. لن يرسل لك أحد بطاقة تهنئة أو كأساً لهذه التخصصات. ومع ذلك ، فإن تأثيرها المركب سيؤدي في النهاية إلى مردود استثنائي. إنها أصغر التخصصات التي تؤدي ثمارها بمرور الوقت ، والجهد والاستعداد للنصر العظيم الذي حدث عندما لم يكن أحد ينظر. ومع ذلك فإن النتائج استثنائية. يربح الحصان بالأنف ، لكنه يحصل على 10 أضعاف قيمة الجائزة. هل الحصان أسرع بعشر مرات؟ لا ، فقط أفضل قليلاً. لكنها كانت تلك الدورات الإضافية حول

المسار ، والانضباط الإضافي في تغذية الحصان ، أو العمل الإضافي من قبل الفارس الذي جعل النتائج أفضل قليلاً مع المكافآت المركبة.

بعد لعب المنات من البطولات وإحصاء آلاف الضربات ، كان الفرق بين لاعب الجولف المصنف رقم 1 ولاعب الجولف رقم 10 في المتوسط 1.9 ضربة فقط ، لكن الفرق في الجوائز المالية هو خمسة أضعاف (أكثر من 10 ملايين دولار مقابل 2 مليون دولار)!

لاعب الجولف الأول ليس أفضل بخمس مرات ، ولا حتى 50 في المائة أو حتى 10 في المائة أفضل. في الواقع ، الفرق بين متوسط درجاته أفضل بنسبة 2.7٪ فقط. حتى الآن

الشكل 4



الفرق بين لاعب الجولف المصنف رقم 1 ولاعب الجولف رقم 10 هو في المتوسط 1.9 ضربة فقط ، لكن الفرق في أموال الجائزة هو خمس مرات. هذه هي قوة التأثير المركب.

النتائج خمس مرات أكبر! انظر الشكل 4. هذه هي قوة الأشياء الصغيرة في الجمع. ليست الأشياء الكبيرة هي التي تضيف في النهاية؛ إنها مئات أو آلاف أو ملايين الأشياء الصغيرة التي تفصل بين العادي وغير العادي. لكي تكون أفضل بضرورة واحدة يتطلب أشياء صغيرة لا تعد ولا تحصى لا يتم حسابها عند ارتداء السترة الخضراء.

اسمح لي أن أقدم لك بعض الطرق الإضافية التي يمكن أن يؤدي بها تتبع التغييرات الصغيرة إلى مكاسب ضخمة.

يتمشى

كنت أرشد مديرًا تنفيذيًا لشركة كبيرة تحقق مبيعات تزيد عن 100 مليون دولار سنويًا. كان فيل رجل أعمال ومؤسس الشركة. كانت الشركة تعمل بشكل جيد، لكنني لاحظت نقصًا في المشاركة والثقة والحماس في ثقافة مؤسسته. لم أكن متفاجئًا جدًا؛ اتضح أن فيل لم يكن في أجزاء من المبنى الخاص به لأكثر من خمس سنوات! لم يتحدث أبدًا بشكل شخصي مع أكثر من 80 بالمائة من موظفيه! لقد عاش أساسًا في فقاعة مع فريق إدارته. طلبت من فيل تتبع تغيير واحد فقط: ثلاث مرات في الأسبوع، كان عليه أن يخطو خارج مكتبه ويتجول في المبنى. كان هدفه هو البحث عن ثلاثة أشخاص على الأقل ممن رأهم يفعلون الأشياء بشكل صحيح أو سمعوا أشياء جيدة عنهم ومنحهم بعض الاعتراف الشخصي بتقديره. استغرق هذا التغيير البسيط في سلوكه أقل من ساعة في الأسبوع، ولكن كان له تأثيرات هائلة مع مرور الوقت. بدأ الموظفون فيل الذي استغرق وقتًا في التعرف عليهم في بذل جهد إضافي والعمل بجدية أكبر لكسب تقديره الأكبر. بدأ الموظفون الآخرون في الأداء بشكل أفضل، ولاحظوا أن الجهد الكبير قد تم تقديره و

محل تقدير. تم نقل التأثير المتتالي لموقفهم الجديد إلى تفاعلات العملاء ، وتحسين تجربة العملاء مع الشركة ، وزيادة أعمال التكرار والإحالة ، مما زاد من فخر الجميع. هذا التغيير البسيط على مدى ثمانية عشر شهرًا أدى إلى 180 كاملة في ثقافة الشركة. نما صافي الأرباح بأكثر من 30 في المائة خلال تلك الفترة ، باستخدام نفس الموظفين وعدم الاستثمار الإضافي في التسويق. كل ذلك لأن فيل التزم بخطوة واحدة صغيرة تبدو غير مهمة يتم القيام بها باستمرار بمرور الوقت.

شجرة المال

منذ اثني عشر عامًا كان لدي مساعدة رائعة ، كاتلين. كانت تكسب 40 ألف دولار سنويًا في ذلك الوقت. تم تكليفها بإدارة طاولة التسجيل الموجودة في الجزء الخلفي من الغرفة أثناء إحدى محاضراتي حول ريادة الأعمال وتكوين الثروة. في الأسبوع التالي جاءت إلى مكتبي. قالت لي: "سمعت أنك تتحدث عن توفير 10 في المائة من كل شيء تكسبه". "هذا يبدو لطيفًا ، لكن لا توجد طريقة للقيام بذلك. إنه غير واقعي تمامًا! " شرعت في إخباري بجميع فوائدها والتزاماتها المالية. بعد أن كتبتهم جميعًا ، كان من الواضح أنه لم يبتق أي أموال في نهاية الشهر. قالت "أنا بحاجة إلى علاوة".

قلت لها "سأفعل أفضل من ذلك". "سأعلمك كيف تصبح ثريًا." لم يكن هذا هو الجواب الذي كانت تبحث عنه ، لكنها وافقت.

علمت كاتلين كيفية تتبع إنفاقها وبدأت تحمل دفتر ملاحظاتها. أخبرتها أن تفتح حساب توفير منفصل بمبلغ 33 دولارًا فقط - 1 في المائة فقط من دخلها الشهري الحالي. ثم أربتها كيف تعيش على أقل من 33 دولارًا في الشهر التالي - أحضرها

غداء خاص ليوم واحد فقط في الأسبوع بدلاً من النزول إلى الطابق السفلي إلى أطعمة لذيذة وطلب ساندويتش ورقائق البطاطس ومشروب. في الشهر التالي ، جعلتها تدخر 2 في المائة فقط (67 دولارًا). لقد وفرت مبلغ 33 دولارًا إضافيًا عن طريق تغيير خدمة الاشتراك في الكابل. الشهر التالي سعدنا إلى 3 بالمائة. لقد ألغينا اشتراكها في مجلة People (حان الوقت لدراسة حياتها الخاصة) ، وبدلاً من الذهاب إلى ستاربكس مرتين في الأسبوع ، طلبت من كاتلين شراء حبوب ستاربكس وغيرها من المثبتات الفاخرة وإعداد قهوتها الخاصة في المكتب (هي) نمت لمثل هذا أفضل - أنا أيضًا!).

بحلول نهاية العام ، كانت كاتلين توفر 10 في المائة من كل دولار تكسبه دون أن تلاحظ تأثيرًا كبيرًا على أسلوب حياتها. كانت مندهشة! كان لهذا الانضباط تأثير مضاعف على العديد من التخصصات الأخرى في حياتها. حسبت ما أنفقته على الترفيه الذهني وبدأت في استثمار تلك الأموال في النمو الشخصي بدلاً من ذلك. بعد تغذية ذهنها بعدة مئات من الساعات من المحتوى الملهم والتعليمي ، بدأ إبداعها في الارتفاع. قدمت لي العديد من الأفكار حول كيفية كسب المزيد من الأموال وتوفيرها في مؤسستنا. قدمت لي خطة ستنفذها في أوقات فراغها ، إذا وعدتها بمكافأتها بـ 10 بالمائة من جميع استراتيجيات توفير المال و 15 بالمائة من جميع استراتيجيات الإيرادات الجديدة التي أثبتت أنها مربحة. بحلول نهاية السنة الثانية ، كانت تكسب أكثر من 100000 دولار في السنة - على نفس الراتب الأساسي البالغ 40 ألف دولار. بدأت كاتلين في النهاية نشاطها التجاري المستقل في خدمة العقود التي انطلقت. صادفت كاتلين في مطار منذ عامين. إنها تكسب الآن أكثر من ربع مليون دولار سنويًا وقد آخرت وخلصت أكثر من مليون دولار من الأصول - إنها مليونيرة! كل ذلك يبدأ من الاختيار لاتخاذ خطوة صغيرة واحدة والبدء في توفير 33 دولارًا في الشهر!

الوقت هو جوهر المسألة

كلما بدأت في إجراء تغييرات صغيرة في وقت مبكر ، كلما كان التأثير المركب يعمل لصالحك بشكل أقوى. لنفترض أن صديقك استمع إلى نصيحة ديف رامسي وبدأ في دفع 250 دولارًا شهريًا إلى الجيش الجمهوري الإيرلندي عندما حصلت على وظيفتها الأولى بعد تخرجها من الكلية في سن الثالثة والعشرين. من ناحية أخرى ، لا تبدأ في الادخار حتى تبلغ الأربعين. (أو ربما بدأت في الادخار قبل ذلك بقليل ولكنك قمت بتنظيف حساب التقاعد الخاص بك لأنك لم تلاحظ أي مكاسب كبيرة.) بحلول الوقت الذي تبلغ فيه صديقتك الأربعين ، لن تضطر أبدًا إلى استثمار دولار آخر وستحصل على أكثر من مليون دولار بحلول سن السابعة والستين ، بمعدل فائدة 8٪ تتضاعف شهريًا. تستمر في استثمار 250 دولارًا شهريًا حتى تصل إلى سبعة وستين عامًا ، وهو سن التقاعد العادي للضمان الاجتماعي لمن ولدوا بعد عام 1960. (هذا يعني أنك تدخر لمدة سبعة وعشرين عامًا على عكس سنواتها السبعة عشر.) عندما تكون مستعدًا للتقاعد ، سيكون لديك أقل من 300000 دولار وستكون قد استثمرت 27000 دولار أكثر من صديقك. على الرغم من أنك ادخرت لسنوات عديدة أخرى واستثمرت الكثير من الأموال ، إلا أنك لا تزال تحصل على أقل من ثلث الأموال التي كان من الممكن أن تحصل عليها. هذا ما يحدث عندما نؤجل ونهمل السلوكيات والعادات والضوابط الضرورية. لا تنتظر يومًا آخر لبدء التخصصات الصغيرة التي ستفقدك في اتجاه أهدافك! انظر الشكل 5. هذا ما يحدث عندما نؤجل ونهمل السلوكيات والعادات والضوابط الضرورية. لا تنتظر يومًا آخر لبدء التخصصات الصغيرة التي ستفقدك في اتجاه أهدافك! انظر الشكل 5. هذا ما يحدث عندما نؤجل ونهمل السلوكيات والعادات والضوابط الضرورية. لا تنتظر يومًا آخر لبدء التخصصات الصغيرة التي ستفقدك في اتجاه أهدافك! انظر الشكل 5.

هل تخبر نفسك أنك بدأت متأخرًا جدًا لدرجة أنك بالفعل خلف الكرة الثمانية ولا يمكنك اللحاق بها أبدًا؟ هذا مجرد شريط مرهق آخر في رأسك ؛ حان الوقت لإيقاف تشغيله. لم يفت الأوان بعد لجني فوائد التأثير المركب. لنفترض أنك أردت دائمًا العزف على البيانو ، لكنك تشعر أن الأوان قد فات لأنك على وشك بلوغ الأربعين. إذا بدأت

قوة تأثير المركب

صديق		انت	
سن	رصيد نهاية العام سنة	سن	رصيد نهاية العام سنة
	3112.48 دولارا		
23	1 أمريكا	23	0 1
24	6483.30 دولارا	24	0 2
	10133.89		
25	3 دولارا أمريكا	25	0 3
	14.087.48		
26	4 دولارا أمريكا	26	0 4
	18369.21		
27	5 دولارا	27	0 5
	23006.33		
28	6 دولارا	28	0 6
	28.028.33		
29	7 دولارا	29	0 7
	33467.15		
30	8 دولارا	30	0 8
	39357.38		
31	9 دولارا	31	0 9
	45736.51		
32	10 دولارا	32	0 10
33	11 52645.10 دولار	33	0 11
34	12 60127.10 دولار	34	0 12
	68230.10		
35	13 دولارا	35	0 13
	77.005.64		
36	14 دولارا	36	0 14
	86509.56		
37	15 دولارا أمريكا	37	0 15
	96802.29		
38	16 دولارا	38	0 16
	107.949.31		
39	17 دولارا	39	0 17
	120.021.53		
40	18 دولارا أمريكا	40	0 18
	129983.26		
صديق	41 19 دولار	انت	41 19 3112.48 دولارا أمريكا
	140771.81		
42	20 دولارا	42	0 20 6483.30 10133.89
	152455.80		
43	21 دولار	43	0 21 10133.89 14.087.48
	165109.55		
44	22 دولار	44	0 22 14.087.48 18369.21
	178.813.56		
45	23 دولارا	45	0 23 18369.21 23006.33
	193.655.00		
46	24 دولارا	46	0 24 23006.33 28.028.33
	209.728.27		
47	25 دولار	47	0 25 28.028.33 33467.15
	227135.61		
48	26 دولارا	48	0 26 33467.15 39357.38
	245987.76		
49	27 دولارا أمريكا	49	0 27 39357.38 45736.51
	266404.62		
50	28 دولار	50	0 28 45736.51 دولارا

		288.516.07				52645.10	
51	29	دولار		51	29	دولار	
		312.462.77				60127.10	
52	30	دولار		52	30	دولار	
		338397.02				68230.10	
53	31	دولار أمريكي		53	31	دولار	
		366483.81				77.005.64	
54	32	دولار		54	32	دولار	
		396901.78				86509.56	
55	33	دولار		55	33	دولار أمريكي	
		429844.43				96802.29	
56	34	دولار		56	34	دولار	
		465.521.31				107.949.31	
57	35	دولار		57	35	دولار	
		504159.35				120.021.53	
58	36	دولار أمريكي		58	36	دولار أمريكي	
		546.004.33				133095.74	
59	37	دولار		59	37	دولار	
		591322.42				147255.10	
60	38	دولار أمريكي		60	38	دولار	
		640401.89				162.589.69	
61	39	دولار		61	39	دولار	
		693.554.93				179197.03	
62	40	دولار		62	40	دولار	
		751119.64				197182.78	
63	41	دولار		63	41	دولار أمريكي	
		813.462.20				216661.33	
64	42	دولار		64	42	دولار	
		880979.16				237756.60	
65	43	دولار		65	43	دولار	
		954100.00				260602.76	
66	44	دولار		66	44	دولار	
		1.033.289.83		66	44	285.345.14	
67	45	دولار		67	45	دولار	
		54000.00				81000.00	

المجموع المتراكم =
المبلغ الإجمالي المستثمر =

الآن ، بحلول الوقت الذي تبلغ فيه سن التقاعد ، يمكن أن تكون سيّدًا ، لأنك ستلعب منذ خمسة وعشرين عامًا! المفتاح هو أن تبدأ الآن. كل عمل عظيم ، كل مغامرة رائعة ، تبدأ بخطوات صغيرة. تبدو الخطوة الأولى دائمًا أصعب مما هي عليه في الواقع.

لكن ماذا لو كانت خمسة وعشرون عامًا طويلة جدًا؟ ماذا لو كان لديك الوقت أو الصبر لمدة عشر سنوات فقط؟ في كتاب Brian Tracy Focal Point (Amacom، 2002) ، يصوغ كيفية تحسين أي منطقة في حياتك بنسبة 1000 بالمائة. ليس 10 في المائة أو حتى 100 في المائة ، ولكن 1000 في المائة! اسمحوا لي أن أوجزها لك.

كل ما عليك فعله هو تحسين نفسك وأدائك ومخرجاتك وأرباحك بنسبة 10/1 من 1 في المائة كل يوم عمل (حتى أنه يمكنك الاسترخاء في عطلات نهاية الأسبوع). هذا هو 1000/1. هل تعتقد أنك تستطيع فعل ذلك؟ بالطبع ، يمكن لأي شخص فعل ذلك. بسيط. افعل ذلك كل يوم من أيام الأسبوع ، وستتحسن بنسبة 1/2 بالمائة كل أسبوع (الترجمة: ليس كثيرًا) ، بما يعادل 2 بالمائة كل شهر ، والتي تضيف ما يصل إلى 26 بالمائة كل عام. دخلك الآن يتضاعف كل 2.9 سنة. بحلول السنة العاشرة ، يمكنك الأداء وكسب 1000 بالمائة مما أنت عليه الآن. أليس هذا مذهلاً؟ ليس عليك بذل جهد إضافي بنسبة 1،000 في المائة أو العمل لساعات إضافية بنسبة 1،000 في المائة. فقط 10/1 من 1٪ تحسن كل يوم. هذا هو.

النجاح هو (نصف) ماراثون

كانت بيفرلي مندوبة مبيعات لشركة برمجيات تعليمية كنت أقوم بتحويلها. ذات يوم أخبرتني عن صديقتها التي كانت تجري نصف ماراثون في عطلة نهاية الأسبوع القادمة. "الم يكن بإمكانني فعل شيء كهذا ،" بيفرلي ،

الذي كان يعاني من زيادة الوزن بشكل كبير ، أكد لي. "أشعر بالضيق عند صعود درجة واحدة من السلم!"
قلت لها: "إذا أردت ، يمكنك اختيار أن تفعل ما يفعله صديقك". أحجمت قائلة ، "لا توجد طريقة على الإطلاق."

كانت خطوتي الأولى هي مساعدة بيفرلي في العثور على دافعها. "لذا ، بيفرلي ، لماذا تريد أن تجري نصف الماراثون؟"
"حسنًا ، لم شمل مدرستي الثانوية لمدة عشرين عامًا سيأتي في الصيف المقبل ، وأريد أن أبدو رائعًا. لكنني اكتسبت الكثير من الوزن منذ أن أنجبت طفلي الثاني قبل خمس سنوات. لا أعرف كيف يمكنني القيام بذلك."

بنغو! الآن لدينا هدف تحفيزي. لكنني تقدمت بحذر. إذا كنت قد حاولت إنقاص وزنك من قبل ، فمن المحتمل أنك تعرف التدريبات: اشترِ عضوية باهظة الثمن في صالة الألعاب الرياضية ، واسقط ثروة على المدربين الشخصيين ، والمعدات الجديدة ، والملابس الرياضية الجديدة الأنيقة ، والأحذية الرياضية الرائعة. تمرن بقوة لمدة أسبوع أو نحو ذلك ، ثم حوّل جهازك البيضاوي إلى رف لتجفيف الملابس ، وتخلص من الصالة الرياضية ، واترك حذائك الرياضي يتشكل في الزاوية. كنت أرغب في تجربة طريقة أفضل مع Beverly. كنت أعلم أنه إذا كان بإمكانني حملها على اختيار عادة جديدة واحدة ، فسوف تتعثر ، وستوافق جميع السلوكيات الأخرى بشكل طبيعي.

طلبت من بيفرلي قيادة سيارتها حول الكتلة ورسم مسار ميل واحد من منزلها. ثم طلبت منها أن تمشي في الحلقة ثلاث مرات على مدى أسبوعين. لاحظ أنني لم أطلب منها أن تبدأ بالركض لمسافة ميل. بدلاً من ذلك ، بدأت بشيء - مهمة صغيرة وسهلة لا تتطلب الكثير من الجهد. ثم جعلتها تمشي في الحلقة ثلاث مرات في أسبوع واحد لمدة أسبوعين إضافيين. كل يوم كانت تختار الاستمرار.

بعد ذلك ، طلبت من Beverly أن تبدأ في الركض البطيء ، فقط بقدر ما شعرت بالراحة. بمجرد أن بدأت تشعر بضيق التنفس ، كان عليها أن تتوقف وتواصل المشي. طلبت منها أن تفعل هذا حتى تتمكن من الركض لربع ثم نصف ثم ثلاثة أرباع هذا الميل. استغرق الأمر ثلاثة أسابيع أخرى - تسعة زهات - قبل أن تتمكن من الركض لمسافة ميل كامل. بعد سبعة أسابيع ، كانت تجري في الحلقة بأكملها. قد يبدو هذا وقتاً طويلاً لمثل هذا النصر القصير ، أليس كذلك؟ بعد كل شيء ، نصف الماراثون هو 13.1 ميلاً. ميل واحد لا شيء. ما كان شيئاً ، مع ذلك ، هو أن بيفرلي بدأت ترى كيف أن اختيارها لتكون لائقاً لم الشمل - قوتها لماذا (كما سأشرح قريباً) - كان يغذي عاداتها الصحية الجديدة. تم إطلاق "التأثير المركب" وبدأ في عمليته المعجزة.

ثم طلبت من بيفرلي أن تزيد من مسافتها ثمن ميل في كل زهرة (طول غير ملحوظ تقريباً ، ربما 300 خطوة أخرى فقط). في غضون ستة أشهر ، كانت تجري تسعة أميال دون أي إزعاج على الإطلاق. في تسعة أشهر ، كانت تجري 13.5 ميلاً بانتظام (أكثر من مسافة نصف ماراثون) كجزء من روتينها في الجري. لكن الأمر الأكثر إثارة هو ما حدث في مجالات أخرى من حياتها. فقدت بيفرلي رغبته الشديدة في تناول الشوكولاتة (هاجس دائم) والأطعمة الدهنية الثقيلة. ذهب. ساعدتها الطاقة المتزايدة التي شعرت بها من تمارين القلب والأوعية الدموية وخيارات الأكل الأفضل على زيادة الحماس لعملها. تضاعف أداء مبيعاتها خلال نفس الفترة (وهو أمر رائع بالنسبة لي!).

كما رأينا في الفصل السابق ، أدت الآثار المتتالية لكل هذا الزخم إلى زيادة احترامها لذاتها مما جعلها أكثر حناناً تجاه زوجها. أصبحت علاقتهم أكثر حماسة مما كانت عليه منذ الكلية. لأنها

متجددة الطاقة ، أصبح تفاعلها مع أطفالها أكثر نشاطاً وحيوية. لاحظت أنه لم يعد لديها الوقت للتسكع مع أصدقائها "ديبي داوونر" ، الذين ما زالوا يجتمعون معاً بعد العمل لتناول المقبلات والمشروبات الدهنية. قامت بتكوين صداقات "صحية" جديدة في نادٍ للجري انضمت إليه - مما أدى إلى مجموعة كاملة من الخيارات والسلوكيات والعادات الإيجابية الإضافية.

بعد تلك المحادثة الأولى في مكثبي وقرار بيفرلي بالعثور على قوة السبب والالتزام بسلسلة من الخطوات الصغيرة ، فقدت أكثر من أربعين رطلاً ، وأصبحت لوحة إعلانية للمشي (والجري) للنساء اللاتئقن والمتمكّنات. اليوم ، بيفرلي تدير ماراثون كامل!

حياتك هي نتاج اختيارائك اللحظية. في قرص النجاح المضغوط الخاص بنا (مايو 2010) ، شاركت مدرب اللياقة البدنية الخاسر الأكبر في التلفزيون جيليان مايكلز قصة طفولة قوية: "عندما كنت طفلاً ، كانت أمي تصطاد بيض عيد الفصح. كنت أركض في أرجاء المنزل ، وعندما أقترّب من بيضة مخفية ، كانت تقول ، "أوه ، أنت دافى." كما تعلم ، تقترّب منها ، "أوه ، أنت تحترق." ثم تبتعد عن البيضة وتقول ، "أوه ، أنت بارد ، أنت تتجمد." أقوم بتدريس المتسابقين ، على أساس لحظة بلحظة ، أحتاجهم للتفكير في سعادتهم وهدفهم النهائي على أنه دافى - كيف أن كل اختيار وكل قرار يتخذون في الوقت الحالي يجعلهم أقرب إلى هذا الهدف النهائي. "

نظرًا لأن جميع نتائجك هي نتيجة اختيارائك اللحظية ، فلديك قوة لا تصدق لتغيير حياتك من خلال تغيير تلك الخيارات. خطوة بخطوة ، يوماً بعد يوم ، ستشكل اختيارائك أفعالك حتى تصبح عادات ، حيث تجعلها الممارسة دائمة.

الخسارة عادة. هكذا هو الفوز. الآن دعونا نعمل على غرس العادات الرابحة بشكل دائم في حياتك. تخلص من العادات التخريبية و غرس العادات الإيجابية المطلوبة ، ويمكنك أن تأخذ حياتك في أي اتجاه تريده ، إلى أفق خيالك. دعني اريك كيف...

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

✍ ما المنطقة أو الشخص أو الطرف في حياتك الذي تعاني فيه أكثر من غيره؟ بدأ بتدوين جميع جوانب هذا الموقف التي تشعر بالامتنان لها. احتفظ بسجل لكل ما يعزز ويعزز امتنانك في هذا المجال.

✍ في أي مكان في حياتك لا تتحمل المسؤولية بنسبة 100% عن نجاح أو فشل حالتك الحالية؟ اكتب ثلاثة أشياء فعلتها في الماضي وأفسدت الأمور. ضع قائمة بثلاثة أشياء كان يجب عليك فعلها لكنك لم تفعلها. اكتب ثلاثة أشياء حدثت لك لكن رذك كان سيئاً. اكتب ثلاثة أشياء يمكنك البدء في فعلها الآن لتحمل المسؤولية عن نتائج حياتك.

✍ ابدأ بتتبع سلوك واحد على الأقل في مجال واحد من حياتك ترغب في تغييره وتحسينه (على سبيل المثال ، المال ، والتغذية ، واللياقة البدنية ، والتعرف على الآخرين ، والأبوة والأمومة ... أي مجال).

الفصل 3

العادات

كان معلم حكيم يتجول في الغابة مع تلميذ صغير وتوقف أمام شجرة صغيرة. "اسحب تلك الشتلة" ، قال المعلم لتلميذه ، مشيرًا إلى برعم قادم للتو من الأرض. سحبها الشاب بسهولة بأصابعه. قال المعلم: "الآن اسحب ذلك" ، مشيرًا إلى شتلة أكثر رسوخًا نمت إلى ارتفاع الركبة تقريبًا عند الصبي. بقليل من الجهد انتزع الصبي وظهرت الشجرة والجذور وكل شيء. قال المعلم ، "والآن ، هذا" ، وهو يشير برأسه نحو خضرة أكثر تطورًا وطولاً مثل طول التلميذ الشاب. بجهد كبير ، وألقى كل ثقله وقوته في المهمة ، مستخدمًا العصي والحجر الذي وجده لنقب الجذور العنيدة ، أخيرًا أطلق الصبي الشجرة.

قال الحكيم: "الآن ، أريدك أن تسحب هذا." تبع الصبي الصغير نظرة المعلم التي سقطت على أ

بلوط شديد القامة بحيث لا يستطيع الصبي أن يرى القمة. لمعرفته بالصراع الكبير الذي واجهه للتو في اقتلاع الشجرة الصغيرة ، قال لمعلمه ببساطة ، "أنا آسف ، لكن لا يمكنني ذلك."

"يا بني ، لقد أظهرت للتو القوة التي ستتمتع بها العادات على حياتك!" صاح المعلم. "كلما تقدموا في السن ، كلما كبروا ، كلما نمت الجذور بشكل أعمق ، وكان من الصعب اقتلاعها. البعض يصبح كبيرًا جدًا ، بجذوره عميقة جدًا ، وقد تتردد في المحاولة ."

مخلوقات من العادة

كتب أرسطو ، "نحن ما نفعله بشكل متكرر." تعرّف ميريام وبستر العادة على هذا النحو: "نمط سلوك مكتسب أصبح لا إراديًا تقريبًا أو كليًا." هناك قصة عن رجل يركب حصانًا ويسير بسرعة. يبدو أنه ذاهب إلى مكان ما في غاية الأهمية. رجل يقف على جانب الطريق يصرخ ، "إلى أين أنت ذاهب؟" أجاب الفارس: "لا أعرف. أسأل الحصان!" هذه قصة حياة معظم الناس. إنهم يركبون حصان عاداتهم ، دون أدنى فكرة إلى أين يتجهون. حان الوقت للسيطرة على زمام الأمور ، وتحريك حياتك في الاتجاه الذي تريده حقًا.

إذا كنت تعيش على الطيار الآلي وتسمح لعاداتك بإدارة حياتك ، فأنا أريدك أن تفهم السبب. وأريدك أن تترك نفسك خارج الخطاف. بعد كل شيء ، أنت في شركة جيدة. تكشف الدراسات النفسية أن 95٪ من كل ما نشعر به ونفكر فيه ونفعله ونحققه هو نتيجة عادة مكتسبة! لقد ولدنا بالغرائز بالطبع ، لكن لا توجد عادات على الإطلاق. نحن نطورهم بمرور الوقت. بداية من الطفولة ، تعلمنا سلسلة من

الاستجابات المشروطة التي دفعتنا إلى الرد تلقائيًا (كما هو الحال في ، بدون تفكير) في معظم المواقف.

في حياتك اليومية ، للعيش "تلقائيًا" إيجابياته المحددة. إذا كان عليك التفكير بوعي في كل خطوة في كل مهمة عادية - إعداد الإفطار ، وتوصيل الأطفال إلى المدرسة ، والذهاب إلى العمل ، وما إلى ذلك - فستتوقف حياتك. ربما تقوم بتنظيف أسنانك مرتين يوميًا باستخدام الطيار الآلي. لا يوجد نقاش فلسفي كبير. فقط افعلها. اربط حزام الأمان في اللحظة التي تلامس فيها مؤخرتك المقعد. لا أفكار ثانية. تسمح لنا عاداتنا وروتيننا باستخدام الحد الأدنى من الطاقة الواعية في المهام اليومية. إنها تساعد في إبقائنا عاقلين وتمكننا من التعامل مع معظم المواقف بشكل معقول. ولأننا لسنا مضطرين للتفكير في الأمور العادية ، يمكننا تركيز طاقتنا العقلية على أفكار أكثر إبداعًا وإثراءً. يمكن أن تكون العادات مفيدة - طالما أنها عادات جيدة ، هذا هو الحال.

إذا كنت تأكل بشكل صحي ، فمن المحتمل أنك قمت ببناء عادات صحية حول الطعام الذي تشتريه وما تطلبه في المطاعم. إذا كنت لائقًا ، فربما يكون السبب هو أنك تمارس الرياضة بانتظام. إذا كنت ناجحًا في وظيفة مبيعات ، فربما يرجع ذلك إلى أن عادات الاستعداد الذهني والتحدث الإيجابي عن النفس تجعلك متفانلاً في مواجهة الرفض.

لقد قابلت وعملت مع العديد من الإنجازات العظيمة ، والرؤساء التنفيذيين ، و "النجوم البارزين" ، ويمكنني أن أخبرك أنهم جميعًا يشتركون في سمة واحدة مشتركة - لديهم جميعًا عادات جيدة. هذا لا يعني أنه ليس لديهم عادات سيئة ؛ إنهم يفعلون. ولكن ليس الكثير. الروتين اليومي المبني على العادات الجيدة هو الفرق الذي يفصل بين الأكثر نجاحًا بيننا وبين الآخرين. وهل هذا منطقي؟ من خلال ما ناقشناه بالفعل ، أنت تعلم أن الأشخاص الناجحين ليسوا بالضرورة أكثر ذكاءً أو موهبة من أي شخص آخر

آخر. لكن عاداتهم تأخذهم في اتجاه أن يصبحوا أكثر استنارة ، وأكثر دراية ، وأكثر كفاءة ، ومهارات أفضل ، وأكثر استعدادًا.

استخدم والدي لاري بيرد كمثال ليعلمني عن العادات عندما كنت طفلاً. يُعرف " Larry Legend" بأنه أحد أعظم لاعبي كرة السلة المحترفين. لكنه لم يكن معروفًا بكونه اللاعب الأكثر موهبة من الناحية الرياضية. لم يكن أحد ليصف لاري بأنه "رشيق" في ملعب كرة السلة. ومع ذلك ، على الرغم من قدرته الرياضية الطبيعية المحدودة ، فقد قاد فريق بوسطن سيلتيكس إلى ثلاث بطولات عالمية ولا يزال أحد أفضل اللاعبين في كل العصور. كيف فعلها؟

كانت عادات لاري - تفانيه الدؤوب في التدريب على لعبته وتحسينها. كان بيرد أحد أكثر ألعاب الرمي الحر ثباتًا في تاريخ الدوري الاميركي للمحترفين. أثناء نشأته ، كانت عادته هي التدريب على خمسمائة رمية حرة كل صباح قبل المدرسة. مع هذا النوع من الانضباط ، حقق لاري أقصى استفادة من مواهبه التي وهبها الله وركل بأعقاب بعض أكثر اللاعبين "موهوبين" في الملعب.

مثل Larry Bird ، يمكنك تكييف استجاباتك التلقائية وغير الواعية لتكون ردود بطل متطور. يدور هذا الفصل حول اختيار تعويض ما تفتقر إليه في القدرة الفطرية بالانضباط والعمل الجاد والعادات الجيدة. يتعلق الأمر بأن تصبح مخلوقًا من عادات الأبطال. مع ما يكفي من الممارسة والتكرار ، يصبح أي سلوك ، سواء كان جيدًا أو سيئًا ، تلقائيًا بمرور الوقت. هذا يعني أنه على الرغم من أننا طورنا معظم عاداتنا دون وعي (من خلال تقديم نموذج لأبائنا ، أو الاستجابة للجمعيات البيئية أو الثقافية ، أو إنشاء آليات للتكيف) ، يمكننا أن نقرر بوعي تغييرها. من المنطقي أنه منذ أن تعلمت كل عادة

لديك ، يمكنك أيضًا التخلص من الأشخاص الذين لا يخدمونك جيدًا. مستعد؟ هنا يذهب ...

ابدأ بالتفكير في طريقك للخروج من فخ الإشباع الفوري

نحن نتفهم أن ارتداء وشاح البوب تارت لن يؤدي إلى ترهل محيط الخصر لدينا. نحن ندرك أن تسجيل ثلاث ساعات في الليلة لمشاهدة الرقص مع النجوم و NCIS يترك لنا ثلاث ساعات أقل لقراءة كتاب جيد أو الاستماع إلى صوت رائع. نحن "ندرك" أن مجرد شراء أحذية جري رائعة لا يجعلنا جاهزين لسباق الماراثون. نحن نوع "عقلاني" - على الأقل هذا ما نقوله لأنفسنا. فلماذا نحن مستعدون بشكل غير منطقي للعديد من العادات السيئة؟ ذلك لأن حاجتنا إلى الإشباع الفوري يمكن أن تحولنا إلى أكثر الحيوانات تفاعلية وغير مفكرة.

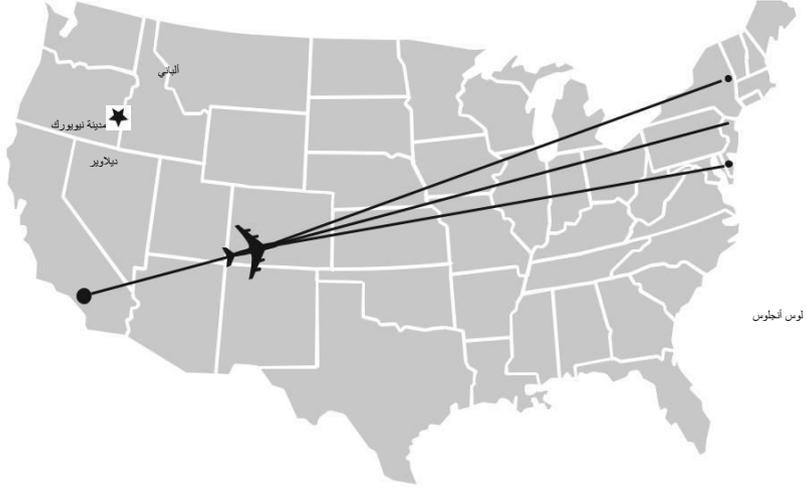
إذا تناولت قضمة من بيج ماك وسقطت على الفور على الأرض ممسكًا بصدرك بنوبة قلبية ، فقد لا تعود للعضة الثانية. إذا أحدثت نفخة سيجارة جديدة وجهك على الفور إلى وجه طفل يبلغ من العمر خمسة وثمانين عامًا ، فمن المحتمل أنك ستمرر ذلك أيضًا. إذا فشلت في إجراء تلك المكالمات العاشرة اليوم وتم فصلك من العمل وإفلاسك على الفور ، فإن التقاط الهاتف فجأة سيكون أمرًا غير منطقي. وإذا وضع أول شوكة من الكعكة على الفور خمسين رطلاً على إطارك ، فإن قول "لا شكرًا" للحلوى سيكون قطعة الكعكة الحقيقية.

تكمُن المشكلة في أن المكافأة أو الإشباع الفوري الناجم عن العادات السيئة غالبًا ما يفوق كثيرًا ما يحدث في عقلك العقلاني فيما يتعلق بالعواقب طويلة المدى. لا يبدو أن الانغماس في عاداتنا السيئة له أي آثار سلبية

كل ما في هذه اللحظة. ليس لديك تلك النوبة القلبية ، وجهك لا يذبل ، أنت لا تقف في خط البطالة ، وفخذيك ليستا مديوان. لكن هذا لا يعني أنك لم تقم بتنشيط التأثير المركب. حان الوقت للاستيقاظ وإدراك أن العادات التي تنغمس فيها يمكن أن تزيد من تعقيد حياتك إلى كارثة متكررة. يمكن لأدنى تعديل في روتينك اليومي أن يغير النتائج في حياتك بشكل كبير. مرة أخرى ، أنا لا أتحدث عن قفزات نوعية في التغيير أو إصلاح شامل لشخصيتك وشخصيتك وحياتك. يمكن للتعديلات الفائقة الصغر وغير المهمة على ما يبدو أن تحدث ثورة في كل شيء.

أفضل توضيح يمكنني تقديمه لك للتأكيد على قوة التعديلات الصغيرة هو طائرة تسافر من لوس أنجلوس إلى مدينة نيويورك. إذا تم توجيه مقدمة الطائرة عن مسارها بنسبة 1 في المائة فقط - تقريبًا تعديل غير مرئي عند جلوس الطائرة على مدرج المطار في لوس أنجلوس - فسوف ينتهي الأمر في النهاية بحوالي 150 ميلاً عن مسارها ، لتصل إما إلى الجزء العلوي من الولاية في ألباني أو في دوفر ، ديلاوير . هذا هو الحال بالنسبة لعاداتك. عادة سيئة واحدة ، والتي لا تبدو كثيرًا في الوقت الحالي ، يمكن أن تقودك في النهاية إلى مسافة أميال بعيدًا عن اتجاه أهدافك والحياة التي تريدها. انظر الشكل 6.

ينجرف معظم الناس في الحياة دون تكريس الكثير من الطاقة الواعية لمعرفة ما يريدون على وجه التحديد وما يحتاجون إلى القيام به لباخذوا أنفسهم هناك. أريد أن أوضح لك كيفية إشعال شغفك ومساعدتك على توجيه قوتك الإبداعية التي لا يمكن وقفها في اتجاه أحلام قلبك ورغباته. إن اقتلاع العادات السيئة التي نمت إلى أشجار البلوط القوية سيكون شاقًا وصعبًا ؛ لرؤية العملية من خلال سوف تتطلب



قوة التعديلات الصغيرة: يؤدي التغيير بنسبة 1 في المائة في المسار إلى الابتعاد عن المسار بمقدار 150 ميلاً.

شيء أعظم حتى من أكثر العزيمة قسوة - قوة الإرادة وحدها لن تقضي عليه.

العثور على موجو الخاص بك - القوة الخاصة بك

إن افتراض قوة الإرادة هو ما تحتاجه لتغيير عاداتك يشبه محاولة إبعاد الدب الأشيب الجائع عن سلة النزهة عن طريق تغطيته بمنديل. لمحاربة دب عاداتك السيئة، أنت بحاجة إلى شيء أقوى.

عندما تواجه مشكلة في القيام بالعمل الشاق لتحقيق أهدافك ، فمن الشائع أن تعتقد أنك ببساطة تفتقر إلى قوة الإرادة. أنا أعارض. لا يكفي أن تختار أن تكون ناجحًا. ما الذي سيبيئك متساقًا مع الخيارات الإيجابية الجديدة التي تحتاج إلى القيام بها؟ ما الذي سيمنعك من الوقوع مرة أخرى في عاداتك السيئة الطائشة؟ ما الذي سيكون مختلفًا هذه المرة عن الأوقات التي حاولت وفشلت فيها من قبل؟ بمجرد أن تشعر بعدم الارتياح ، ستميل إلى الانزلاق مرة أخرى إلى روتينك القديم المريح.

لقد جربت قوة الإرادة من قبل وفشلت. لقد قمت بتعيين قرارات وتركها تذهب. كنت تعتقد أنك ستفقد كل هذا الوزن في المرة الماضية. كنت تعتقد أنك ستجري كل مكالمات المبيعات هذه العام الماضي. دعنا "نوقف الجنون" ونفعل شيئًا مختلفًا حتى نحصل على نتائج مختلفة وأفضل.

نسيان الإرادة. حان الوقت لقوة لماذا. لا تكون اختيارك ذات مغزى إلا عندما تربطها برغباتك وأحلامك. أكثر الخيارات حكمة وتحفيزًا هي تلك التي تتماشى مع ذلك الذي تحدده على أنه هدفك ، وذاتك الأساسية ، وأعلى قيمك. عليك أن تريد شيئًا ما ، وتعرف لماذا تريده ، أو سينتهي بك الأمر بالاستسلام بسهولة.

اذن ما هو السبب الخاص بك؟ يجب أن يكون لديك سبب إذا كنت تريد إجراء تحسينات كبيرة على حياتك. ولجعلك ترغب في إجراء التغييرات اللازمة ، يجب أن يكون السبب الذي يدفعك إلى التحفيز بشكل خيالي - بالنسبة لك. عليك أن تنهض وتذهب ، انطلق ، انطلق ، انطلق - لسنوات! إذن ، ما الذي يحركك أكثر؟ تحديد السبب الخاص بك أمر بالغ الأهمية. ما يحفزك هو إشعال شغفك ، ومصدر حماسك ، و

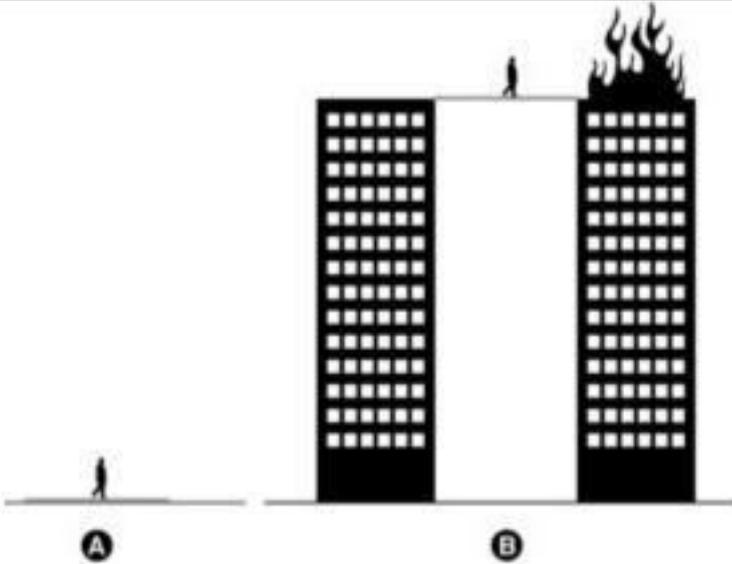
وقود مثابرتك. هذا مهم جدًا لدرجة أنني جعلته محور كتابي الأول ، صمم أفضل عام على الإطلاق: صيغة مجربة لتحقيق أهداف كبيرة (كتب النجاح ، 2009). يجب أن تعرف السبب الخاص بك.

لماذا كل شيء ممكن

إن قوة السبب وراءك هي ما يجعلك تلتصق بالأمر المرهقة والديوية والمرهقة. ستكون كل الطرق بلا معنى حتى تصبح أسبابك قوية بما فيه الكفاية. حتى تحدد رغبتك ودوافعك في مكانها الصحيح ، ستتخلى عن أي مسار جديد تسعى إليه لتحسين حياتك. إذا لم تكن قوة السبب - رغبتك - كبيرة بما فيه الكفاية ، وإذا لم يكن ثبات التزامك قوياً بما فيه الكفاية ، فسوف ينتهي بك الأمر مثل أي شخص آخر يتخذ قرار العام الجديد ويستسلم بسرعة كبيرة ويعود إلى المشي أثناء النوم من خلال الخيارات السيئة. دعني أقدم لك تشبيهاً للمساعدة في إعادته إلى المنزل:

إذا كنت سأضع لوحًا خشبيًا بعرض 10 بوصات وطوله 30 قدمًا على الأرض وقلت ، "إذا مشيت على طول اللوح الخشبي ، فسأعطيك عشرين دولارًا ،" هل ستفعل ذلك؟ بالطبع ، إنها عشرين دولارًا سهلة. ولكن ماذا لو أخذت نفس اللوح الخشبي وعملت "جسرًا" على السطح بين مبنين من 100 طابق؟ نفس المبلغ الذي تبلغ عشرين دولارًا مقابل المشي على اللوح الخشبي الذي يبلغ ارتفاعه 30 قدمًا لم يعد مرغوبًا فيه أو حتى ممكنًا ، أليس كذلك؟ كنت تنتظر إلي وتقول ، "ليس في حياتك." انظر الشكل 7.

ومع ذلك ، إذا كان طفلك في المبنى المقابل ، وكان ذلك المبنى مشتعلًا ، فهل ستمشي على طول اللوح الخشبي لإنقاذه؟ بدون سؤال وعلى الفور - ستفعل ذلك ، بعشرين دولارًا أم لا.



هل لديك لماذا قوتك كبيرة بما فيه الكفاية؟

لماذا هذه المرة الأولى التي طلبت منك فيها عبور هذا اللوح الخشبي المرتفع إلى السماء ، قلت مستحيل ، ومع ذلك ، في المرة الثانية التي لن تتردد فيها؟ المخاطر والأخطار هي نفسها. ما الذي تغير؟ تغير سبب رغبتك - سبب رغبتك في القيام بذلك. كما ترى ، عندما يكون السبب كبيرًا بما يكفي ، ستكون على استعداد لأداء أي طريقة تقريبًا.

لإشعال إمكاناتك الإبداعية ومحركك الداخلي حقًا ، عليك أن تنظر إلى ما وراء دافع الأهداف النقدية والمادية. ليس الأمر أن تلك الدوافع سيئة ؛ في الواقع ، هم

رائعة. أنا متذوق الأشياء اللطيفة. لكن الأشياء المادية لا يمكنها حقًا تجنيد قلبك وروحك وشجاعتك في القتال. يجب أن يأتي هذا الشغف من مكان أعمق. وحتى إذا حصلت على الأشياء اللامعة ، فلن تحصل على الجائزة الحقيقية - السعادة والإنجاز. في مقابلي مع خبير الأداء العالي أنتوني روبينز (النجاح ، يناير 2009) ، قال: "لقد رأيت أقطاب الأعمال يحققون أهدافهم النهائية ، لكنهم ما زالوا يعيشون في حالة من الإحباط والقلق والخوف. ما الذي يمنع هؤلاء الأشخاص الناجحين من أن يكونوا سعداء؟ الجواب هو أنهم ركزوا فقط على الإنجاز وليس الإنجاز. لا يضمن الإنجاز الاستثنائي الفرح والسعادة والحب والشعور بالمعنى. تتغذى هاتان المجموعتان من المهارات على بعضهما البعض ، وتجعلانني أعتقد أن النجاح دون تحقيق هو الفشل."

احسنت القول. لهذا السبب لا يكفي أن تختار أن تكون ناجحًا. عليك أن تحفر أعمق من ذلك لتجد الدافع الأساسي الخاص بك ، لتفعيل قوتك الخارقة. لماذا لديك القوة.

الدافع الأساسي

إن نقطة الوصول إلى قوة السبب لديك هي من خلال قيمك الأساسية ، والتي تحدد كلاً من هويتك وما تمثله. قيمك الأساسية هي البوصلة الداخلية الخاصة بك ، ومناة التوجيه الخاصة بك ، ونظام تحديد المواقع العالمي (GPS) الخاص بك. إنها بمثابة المرشح الذي تدير من خلاله جميع مطالب وطلبات وإغراءات الحياة ، مع التأكد من أنها تقودك نحو وجهتك المقصودة. يعد تحديد قيمك الأساسية ومعايرتها بشكل صحيح أحد أهم الخطوات في إعادة توجيه حياتك نحو أعظم رؤيتك.

إذا لم تكن قد حددت قيمك بوضوح بالفعل ، فقد تجد نفسك تتخذ خيارات تتعارض مع ما تريد. إذا كان الصدق ، على سبيل المثال ، أمرًا مهمًا بالنسبة لك ، لكنك تتسكع مع كذابين ، فهناك صراع. عندما تتعارض أفعالك مع قيمك ، فسوف ينتهي بك الأمر بالتعاسة والإحباط واليأس. في الواقع ، يخبرنا علماء النفس أنه لا يوجد شيء يسبب ضغطاً أكثر مما يحدث عندما لا تتوافق أفعالنا وسلوكياتنا مع قيمنا.

يساعد تحديد قيمك الأساسية أيضًا في جعل الحياة أبسط وأكثر كفاءة. صنع القرار أسهل أيضًا عندما تكون متأكدًا من قيمك الأساسية. عندما تواجه خيارًا ، اسأل نفسك ، "هل يتوافق هذا مع قيمتي الأساسية؟" إذا فعلت ذلك ، افعلها. إذا لم يكن كذلك ، فلا تنظر إلى الوراء. يتم القضاء على كل القلق والتردد.



لتحديد قيمك الأساسية ، استخدم القيم الأساسية
ورقة التقييم في الصفحة 167 ، أو قم بتنزيلها من
www.TheCompoundEffect.com/free

ابحث عن معركتك

الناس إما مدفوعون بشيء يريدونه أو بشيء لا يريدونه. الحب هو قوة محفزة بقوة. لكن الكراهية كذلك. على عكس الصواب الاجتماعي ، قد يكون من الجيد أن تكرهه. اكره المرض ، اكره الظلم ، اكره الجهل ، اكره الرضا ، وما إلى ذلك. أحيانًا ما يشعل تحديد العدو نيرانك ، بعض من أعظم حافزي ، والتصميم ،

وجاءت المثابرة عندما كان لدي عدو لأقاتله. في التاريخ ، جاءت معظم القصص التحولية والثورات السياسية نتيجة لقتال عدو. كان لداود جالوت. كان لدى أمريكا البريطانيون. كان لوقا دارث فيدر. كان لدى روكي أبولو كريد. في العشرينات من عمره ، يمتلك "الرجل". راش ليمبو لديه الليبراليون. لانس ارمسترونغ مصاب بالسرطان. أبل لديها مايكروسوفت. مايكروسوفت لديها شركة أبل. يمكننا المضي قدماً ، لكنك حصلت على هذه النقطة.

يعطينا الأعداء سبباً للوقوف شامخين بشجاعة. إن الاضطرار إلى القتال يتحدى مهارتك وشخصيتك وعزمك. يجبرك على تقييم وممارسة مواهبك وقدراتك. بدون قتال محفز ، يمكن أن تصبح سمينين وكسالى ؛ نفقد قوتنا وهدفنا.

يقلق بعض عملاء الإرشاد من أن سبب قوتهم ينبع من أهداف أقل من نبيلة. إنهم يشعرون بالذنب لأنهم يريدون إثبات خطأ الراضين. أو الرغبة في العودة إلى الشخص الذي قال إنه لن يرقى أبداً إلى أي شيء ، أو التغلب على المنافسة ، أو أخيراً أحد الأشقاء الذين يهيمون عليهم دائماً. لكن ، في الحقيقة ، لا يهم ما هو الدافع (طالما أنه قانوني وأخلاقي) ؛ ليس عليك أن تكون متحمساً لأسباب إنسانية كبيرة. ما يهم هو أن تشعر بالدافع الكامل. في بعض الأحيان ، يمكن أن يساعدك هذا الدافع في استخدام عاطفة أو تجربة سلبية قوية لإنشاء نهاية أكثر قوة ونجاحاً.

هذا صحيح بالتأكيد لأحد مدربي كرة القدم الأكثر شهرة في التاريخ ، بيت كارول. عندما عرضنا كارول في مجلة SUCCESS في سبتمبر من عام 2008 ، أوضح دوافعه المبكرة على النحو التالي: "عندما كبرت ، كنت قليلاً. لم أستطع فعل الكثير لأنني كنت صغيراً جداً. استغرق الأمر مني بضع سنوات للحصول على

مكان يمكن أن أكون فيه تنافسية. طوال ذلك الوقت ، كنت أعيش مع حقيقة أنني كنت أفضل بكثير وأني كنت بحاجة للقتال لإثبات ذلك. لقد شعرت بالإحباط لأنني كنت أعرف أنني يمكن أن أكون مميّزًا " .

أظهرت حاجة كارول للقتال في النهاية عظمتها. ظهر عدد مارس 2010 من مجلة SUCCESS بعلمة

مقابلة مع الممثل الشهير أنتوني هوبكنز. لقد فوجئت عندما علمت أن موهبته غير العادية وتصميمه نشأ من الغضب. اعترف هوبكنز بأنه طالب فظيع ، مثقل بعسر القراءة واضطراب فرط الحركة وتشتت الانتباه قبل ظهور مثل هذه التشخيصات. تم تربيته بتسمية "مشكلة الطفل".

كشفت هوبكنز "كنت مصدر قلق لوالدي". "لم يكن لدي مستقبل واضح لأن الدراسة والتعليم مهمان ، لكن لا يبدو أن لدي القدرة على فهم ما كان يُعلمني. كان كل أبناء عموتي رائعين. شعرت بالاستياء والرفض من قبل المجتمع بأسره وكنت مكتنبة للغاية " .

سخر هوبكنز غضبه. في البداية دفعه للقتال لتحقيق النجاح خارج الأكاديميين أو ألعاب القوى. اكتشف أن لديه بصيص موهبة في التمثيل. لذلك ، استخدم غضبه تجاه التسميات التقليل من شأنها التي أعطاهها لتغذية التزامه بحرفة التمثيل. اليوم ، تعتبر هوبكنز واحدة من أعظم الممثلين على قيد الحياة. نتيجة للشهرة والثروة التي اكتسبها ، تمكن هوبكنز من مساعدة عدد لا يحصى من الأشخاص في الكفاح من أجل التعافي من تعاطي المخدرات ، بالإضافة إلى دعم العمل البيئي المهم. رغم أنه ، في البداية ، لم يكن قائمًا على قضية "نبيلة" ، كان من الواضح أن معركته كانت جديرة بالاهتمام.

يمكننا جميعًا اتخاذ خيارات قوية. يمكننا جميعًا استعادة السيطرة من خلال عدم إلقاء اللوم على الصدفة أو القدر أو أي شخص آخر على نتائجنا. من قدرتنا على إحداث تغيير في كل شيء. عوضا عن

ترك تجارب الماضي المؤذية تستنزف طاقتنا وتخرب نجاحنا ، يمكننا استخدامها لتغذية التغيير الإيجابي والبناء .

الأهداف

كما ذكرت من قبل ، فإن التأثير المركب يعمل دائماً وسيأخذك دائماً إلى مكان ما. السؤال أين؟ يمكنك تسخير هذه القوة التي لا هواة فيها وجعلها تنقلك إلى آفاق جديدة. لكن يجب أن تعرف إلى أين تريد أن تذهب. ما هي الأهداف والأحلام والوجهات التي تريدها؟

عندما حضرت جنازة بول ج. ماير ، مرشد آخر لي ، تذكرت ثراء وتنوع حياته. لقد حقق وخبر وساهم بأكثر من عشرات الأشخاص مجتمعين. جعلني نعيه أعيد تقييم كمية وحجم الأهداف التي حددتها لنفسي. إذا كان بول هنا ، فسيخبرنا ، "إذا كنت لا تبرز تقدماً ترغب في تحقيقه وتكون قادراً على تحقيقه ، فذلك ببساطة لأن أهدافك غير محددة بوضوح." تذكرنا إحدى أكثر اقتباسات بولس التي لا تنسى بأهمية الأهداف: "كل ما تتخيله بوضوح ، وتريده بشدة ، وتؤمن به بصدق ، وتنصرف بحماس ... يجب أن يتحقق حتماً!"

المهارة الوحيدة المسؤولة عن الوفرة في حياتي هي تعلم كيفية تحديد الأهداف وتحقيقها بشكل فعال. يحدث شيء سحري تقريباً عندما تنظم وترتكز قوتك الإبداعية على هدف محدد جيداً. لقد رأيت هذا مراراً وتكراراً: لقد نجح جميع الأشخاص المتفوقين في العالم لأنهم رسموا رؤاهم. الشخص الذي لديه احتراق واضح ومقنع وساخن ، سيهزم دائماً حتى أفضل الأفضل في القيام بالطريقة.



لمعرفة المكان الذي قد تحتاج إلى إضافته أو تعديل أهدافك ، قم بإجراء تقييم الحياة في الصفحة 168 ، أو قم بتنزيله من www.TheCompoundEffect.com/free.

كيف يعمل تحديد الهدف في الواقع: كشف السر الغامض

أنت ترى فقط وتجرب وتحصل على ما تبحث عنه. إذا كنت لا تعرف ما الذي تبحث عنه ، فلن تحصل عليه بالتأكيد. بطبيعتنا ، نحن مخلوقات تسعى إلى الهدف. يحاول دماغنا دائماً مواءمة عالمنا الخارجي مع ما نراه ونتوقعه في عالمنا الداخلي. لذلك ، عندما ترشد عقلك للبحث عن الأشياء التي تريدها ، ستبدأ في رؤيتها. في الواقع ، ربما كان هدف رغبتك موجوداً دائماً من حولك ، لكن عقلك وعينيك لم تكن منفتحة على "رؤيته". في الواقع ، هذه هي الطريقة التي يعمل بها قانون الجذب حقاً. إنه ليس الفودو الغامض الباطني الذي يبدو أحياناً. إنه أبسط بكثير وأكثر عملية من ذلك.

يتم قصفاً بمليارات من المعلومات الحسية (المرئية ، الصوتية ، المادية) كل يوم. للحفاظ على أنفسنا من الجنون ، نتجاهل 99.9 في المائة منهم ، ونرى فقط أو نسمع أو نختبر تلك التي تركز عليها أذهاننا. لهذا السبب ، عندما "تفكر" في شيء ما ، يبدو أنك تجذبه بأعجوبة إلى حياتك. في الواقع ، أنت الآن ترى فقط ما كان موجوداً بالفعل. أنت حقاً "تجتذبه" إلى حياتك. لم يكن هناك من قبل أو في متناولك حتى تركز أفكارك وتوجه عقلك لرؤيتها.

منطقي؟ هذا ليس غامضاً على الإطلاق. إنه ، في الواقع ، منطقي تماماً. الآن ، مع هذا التصور الجديد ، أيا كان ما يفكر فيه عقلك داخلياً هو ما سيركز عليه وفجأة "ترى" ضمن 99.9 بالمائة من المساحة المتبقية.

إليك مثال جيد (لأنه حقيقي!): في التسوق لشراء أو شراء سيارة جديدة ، تبدأ فجأة في رؤية هذا الطراز وتصنعه في كل مكان ، أليس كذلك؟ يبدو أن هناك الكثير منهم في الشوارع فجأة عندما لم يكونوا هناك بالأمس. لكن هل هذا واقعي؟ بالطبع لا. لقد كانوا هناك طوال الوقت ، لكنك لم تهتم بهم. وبالتالي ، لم يكونوا "موجودين" حقاً لك حتى منحتهم انتباهك.

عندما تحدد أهدافك ، فإنك تمنح عقلك شيئاً جديداً للبحث عنه والتركيز عليه. يبدو الأمر كما لو أنك تمنح عقلك مجموعة جديدة من العيون يمكن من خلالها رؤية كل الأشخاص والظروف والمحادثات والموارد والأفكار والإبداعات المحيطين بك. من خلال هذا المنظور الجديد (خط سير الرحلة الداخلي) ، يستمر عقلك في التوافق في الخارج مع أكثر ما تريده في الداخل - هدفك. بكل بساطة. الفرق في كيفية تجربتك للعالم ورسم الأفكار والأشخاص والفرص في حياتك بعد أن تحدد أهدافك بوضوح هو اختلاف عميق.

في إحدى المقابلات التي أجريتها مع بريان تريسي ، قال: "الأشخاص المتميزون لديهم أهداف واضحة جداً. إنهم يعرفون من هم ويعرفون ما يريدون. يكتبونها ويضعون خططاً لإنجازها. يحمل الأشخاص غير الناجحين أهدافهم في رؤوسهم مثل كرات الرخام التي تدور في علبة ، ونقول إن الهدف غير المكتوب هو مجرد خيال. وكل شخص لديه تخيلات ، لكن تلك التخيلات مثل الرصاص بدون مسحوق في الخرطوشة. يمر الناس بحياتهم وهم يطلقون النار على الفراغات دون أهداف مكتوبة - وهذه هي نقطة البداية".

أقترح أن تأخذ بعض الوقت اليوم لإعداد قائمة بأهم أهدافك. أوصي بالنظر في الأهداف في جميع جوانب حياتك ، وليس فقط لعملك أو لأموالك. كن حذرًا من الثمن الباهظ للتركيز الشديد على أي جانب من جوانب حياتك ، مع استبعاد كل شيء آخر. اذهب لتحقيق النجاح طوال الحياة - التوازن في جميع جوانب الحياة التي تهتمك: الأعمال التجارية ، والشؤون المالية ، والصحة والرفاهية ، والروحانية ، والأسرة والعلاقات ، ونمط الحياة.



لمساعدتك في تحديد أهداف محددة وذات مغزى ، ارجع إلى ورقة تصميم

الهدف في الصفحة 169 ، أو قم بالتنزيل

من www.TheCompoundEffect.com/free

من يجب أن تصبح

عندما يشرع معظم الناس في تحقيق أهداف جديدة ، فإنهم يسألون ، "حسنًا ، لدي هدفي ؛ الآن ماذا علي أن أفعل للحصول عليه؟" إنه ليس سؤالاً سيئاً ، لكنه ليس السؤال الأول الذي يجب الإجابة عليه أيضاً. السؤال الذي يجب أن نطرحه على أنفسنا هو: "من أحتاج لأن أصبح؟" ربما تعرف بعض الأشخاص الذين يبدو أنهم يفعلون كل الأشياء الصحيحة ، لكنهم ما زالوا لا يحققون النتائج التي يريدونها ، أليس كذلك؟ لما لا؟ أحد الأشياء التي علمني إياها جيم رون هو: "إذا كنت ترغب في الحصول على المزيد ، فعليك أن تصبح أكثر. النجاح ليس شيئاً تسعى إليه. ما تسعى وراءه سوف يراوغك ؛ يمكن أن يكون مثل محاولة مطاردة الفراشات. النجاح هو شيء تجذبه من خلال الشخص الذي أصبحت عليه."

عندما فهمت تلك الفلسفة ، واو! لقد أحدثت ثورة في حياتي ونمو شخصي. عندما كنت

عازبًا وجاهلاً

للعثور على ريفي والزواج ، قمت بعمل قائمة طويلة من السمات التي أرغب فيها في المرأة المثالية (بالنسبة لي). لقد ملأت أكثر من أربعين صفحة من المجالات الأمامية والخلفية ، واصفة إياها بتفصيل كبير - شخصيتها وشخصيتها وسماتها الرئيسية ومواقفها وفلسفاتها حول الحياة ، وحتى نوع العائلة التي أنت منها ، بما في ذلك ثقافتها و المكياج الجسدي ، وصولاً إلى نسيج شعرها. كتبت بالتفصيل كيف ستكون حياتنا وما سنفعله معاً. إذا سألت بعد ذلك ، "ماذا علي أن أفعل للعثور على هذه الفتاة والحصول عليها؟" ربما ما زلت في مطاردة الفراشة تلك. بدلاً من ذلك ، نظرت إلى القائمة وفكرت في ما إذا كنت أجسد هذه الصفات بنفسني أم لا. هل امتلكت الصفات ذاتها التي كنت أتوقعها فيها؟ سألت نفسي، "ما هو نوع الرجل الذي تبحث عنه امرأة مثل هذه؟ من الذي أحتاجه لأصبح جذاباً لامرأة من هذه المادة؟"

لقد ملأت أربعين صفحة أخرى تصف جميع الصفات والصفات والسلوكيات والمواقف والخصائص التي أحتاجها لأصبح نفسي. ثم ذهبت للعمل على تحقيق تلك الصفات. خمين ما؟ انها عملت! كما لو كانت مقشرة من صفحات مجلتي وظهرت أمامي ، زوجتي ، جورجيا ، هي بالضبط ما وصفته وطلبتة ، بتفاصيل مخيفة تقريباً. كان المفتاح هو أن أكون واضحاً بشأن من يجب أن أكون لجذب امرأة من جودتها والحفاظ عليها ، ثم القيام بالعمل لتحقيق ذلك.



لتحديد العادات السيئة والعادات الجديدة الضرورية لكي تصبح وتحقق ما تريد ، أكمل ورقة تقييم العادة في الصفحة 170 ، أو قم بتنزيلها من www.TheCompoundEffect.com/free.

تتصرف بنفسك

حسناً ، دعنا نرسم عمليتك لتحقيق الأهداف التي حددتها. هذه هي عملية التنفيذ - أو ، في بعض الحالات ، عملية التوقف عن العمل.

ما يقف بينك وبين هدفك هو سلوكك. هل تحتاج إلى التوقف عن فعل أي شيء حتى لا ينفلك التأثير المركب إلى دوامة هبوط؟ وبالمثل ، ما الذي تحتاج إلى القيام به لتغيير مسارك بحيث يتجه في الاتجاه الأكثر فائدة؟ بمعنى آخر ، ما هي العادات والسلوكيات التي تحتاج إلى طرحها وإضافتها إلى حياتك؟

حياتك تتبع من هذه الصيغة:

أنت $\frac{1}{4}$ الاختيار + السلوك + العادة + المركبة = الأهداف

(قرار) (عمل) (عمل متكرر) (زمن)

لهذا السبب من الضروري معرفة السلوكيات التي تعيق المسار الذي يؤدي إلى هدفك ، والسلوكيات التي ستساعدك على تحقيق هدفك.

قد تعتقد أنك قد تمكنت من التعامل مع جميع عاداتك السيئة ، لكنني أراهن على أنك مخطئ. مرة أخرى ، هذا هو السبب في أن التتبع فعال للغاية. أعني ، بصراحة ، هل تعرف عدد ساعات التلفزيون التي تشاهدها كل يوم؟ كم ساعة تقضيها في التنبيه على القنوات الإخبارية أو مواكبة أهداف وإنجازات الآخرين على شبكات الرياضة أو الأسلوب؟ هل تعرف كم عدد غلب الصودا التي تشربها؟ أو كم عدد الساعات التي تقضيها في القيام "بالعمل" غير الضروري على الكمبيوتر (Facebook) ، وقراءة النميمة عبر الإنترنت ، وما إلى ذلك؟ كما أكدت في الفصل السابق ، فإن وظيفتك الأولى هي أن تدرك كيف تتصرف. أين نمت أثناء العمل وطوّرت عادة سيئة في اللاوعي تقودك إلى الضلال؟

منذ وقت ليس ببعيد ، وظفني مدير تنفيذي ناجح عمل معه في مجلس إدارة غير ربحي لتوجيهه لتحسين إنتاجيته. كان يؤدي أداءً جيدًا ، لكنه كان يعلم أنه يمكنه تحسين وقته والإنتاجية بشكل أكبر مع بعض التدريب. لقد جعلته يتتبع أنشطته لمدة أسبوع ، ولاحظت شيئاً ما أراه كثيراً: قضى وقتاً لا يُصدق في مراجعة الأخبار - 45 دقيقة في الصباح يقرأ الجريدة ، وثلاثين دقيقة أخرى يستمع إلى الأخبار في صباحه أثناء التنقل ، ومقداراً متساوياً من الوقت لضبطه مرة أخرى أثناء قيادته إلى المنزل. خلال يوم عمله ، كان يفحص موقع Yahoo! الأخبار عدة مرات ، وقضاء ما لا يقل عن عشرين دقيقة في المجموع. عندما عاد إلى المنزل ، التقط آخر خمس عشرة دقيقة من الأخبار المحلية بينما كان يحيي أسرته. ثم كان يتابع ثلاثين دقيقة من الأخبار الرياضية وثلاثين دقيقة من أخبار الساعة العاشرة قبل النوم. في المجموع ، كان يقضي 3.5 ساعة مع الأخبار كل يوم! لم يكن هذا الرجل اقتصادياً أو تاجر سلع ، أو في أي مهنة عاشت أو ماتت بسبب آخر الأخبار. الوقت الذي يقضيه مع الصحف والبرامج الإخبارية في الإذاعة والتلفزيون تجاوز إلى حد كبير ما يحتاجه ليكون ناخباً مطلعاً وعضواً مساهماً في المجتمع ، أو حتى لتعزيز مصالحه الشخصية. في الواقع ، كان يحصل على القليل جداً من المعلومات القيمة من خلال خيارات البرمجة الخاصة به - أو بالأحرى افتقاره للخيارات. فلماذا يقضي ما يقرب من أربع ساعات في اليوم في تناولها؟ لقد كانت عادة. أو في أي مهنة عاشت أو ماتت بأخر الأخبار. الوقت الذي يقضيه مع الصحف والبرامج الإخبارية في الإذاعة والتلفزيون تجاوز إلى حد كبير ما يحتاجه ليكون ناخباً مطلعاً وعضواً مساهماً في المجتمع ، أو حتى لتعزيز مصالحه الشخصية. في الواقع ، كان يحصل على القليل جداً من المعلومات القيمة من خلال خيارات البرمجة الخاصة به - أو بالأحرى افتقاره للخيارات. فلماذا يقضي ما يقرب من أربع ساعات في اليوم في تناولها؟ لقد كانت عادة. أو في أي مهنة عاشت أو ماتت بأخر الأخبار. الوقت الذي يقضيه مع الصحف والبرامج الإخبارية في الإذاعة والتلفزيون تجاوز إلى حد كبير ما يحتاجه ليكون ناخباً مطلعاً وعضواً مساهماً في المجتمع ، أو حتى لتعزيز مصالحه الشخصية. في الواقع ، كان يحصل على القليل جداً من المعلومات القيمة من خلال خيارات البرمجة الخاصة به - أو بالأحرى افتقاره للخيارات. فلماذا يقضي ما يقرب من أربع ساعات في اليوم في تناولها؟ لقد كانت عادة. فلماذا يقضي ما يقرب من أربع ساعات في اليوم في تناولها؟ لقد كانت عادة.

اقترحت عليه إيقاف تشغيل التلفزيون والراديو الخاص به ، وإلغاء اشتراكه في الصحيفة ، وإنشاء وحدة تغذية RSS حتى يتمكن من اختيار واستلام الأخبار التي يعتبرها مهمة لمصالحه التجارية والشخصية فقط. أدى القيام بذلك على الفور إلى إزالة 95 في المائة من الضوضاء المزجة وامتصاص الوقت. يمكنه الآن مراجعة كل ما يهمه في أقل من عشرين دقيقة أ

يوم. ترك هذا 45 دقيقة في الصباح (وقت تنقله) ، وتلك الساعة في المساء للأنشطة الإنتاجية: التمرين ، والاستماع إلى المواد التعليمية والملمهة ، والقراءة ، والتخطيط ، والإعداد ، وقضاء وقت ممتع مع أسرته. أخبرني أنه لم يشعر أبدًا بتوتر أقل (الأخبار السلبية المستمرة تميل إلى جعلك قلقًا) ، وأكثر إلهامًا وتركيزًا مما يفعله الآن. تغيير بسيط واحد في العادة ، قفزة عملاقة إلى الأمام في التوازن والإنتاجية!

حسنًا ، حان دورك الآن. أخرج دفتر ملاحظتك الصغير واكتب أهم ثلاثة أهداف. الآن قم بعمل قائمة بالعواد السيئة التي قد تخرب تقدمك في كل مجال. اكتب كل واحد. العادات والسلوكيات لا تكذب أبدًا. إذا كان هناك تناقض بين ما تقوله وما تفعله ، فسوف أصدق ما تفعله في كل مرة. إذا أخبرتني أنك تريد أن تكون بصحة جيدة ، لكن لديك غبار دوريتوس على أصابعك ، فأنا أعتقد أن دوريتوس. إذا قلت إن تحسين الذات يمثل أولوية ، لكنك تقضي وقتًا أطول مع Xbox الخاص بك مقارنة بالمكتبة ، فأنا أعتقد أن Xbox. إذا قلت أنك محترف متقاني ، لكنك ظهرت متأخرة وغير مستعد ، فإن سلوكك يزججك في كل مرة. أنت تقول إن عائلتك هي أولويتك القصوى ، ولكن إذا لم تظهر في تقويمك المزدحم ، فهي ليست كذلك حقًا. انظر إلى قائمة العادات السيئة التي اتخذتها للتو. هذه هي الحقيقة بشأن هويتك. الآن عليك أن تقرر ما إذا كان هذا جيدًا ، أو إذا كنت تريد التغيير.

بعد ذلك ، أضف إلى تلك القائمة جميع العادات التي تحتاج إلى تبنيها ، والتي تمارس وتتضاعف بمرور الوقت ، ستؤدي إلى تحقيق أهدافك بشكل رائع. لا يعني إعداد هذه القائمة إهدار الطاقة بالحكم على الأمور والندم. يتعلق الأمر بإلقاء نظرة واضحة على ما تريد تحسينه. لن أتركك هناك ،

ومع ذلك. دعونا نقلع تلك العادات السيئة التخريبية ونغرس عادات جديدة وإيجابية وصحية في مكانها.

مغيرات اللعبة: خمس استراتيجيات للقضاء

على العادات السيئة

يتم تعلم عاداتك. لذلك ، يمكن أن تكون غير متعلمة. إذا كنت تريد أن تبخر بحياتك في اتجاه جديد ، فعليك أولاً أن تلتقط مرتكزات العادات السيئة التي كانت تثقل كاهلك. المفتاح هو أن تجعل قوة السبب لديك قوية لدرجة أنها تطغى على دوافعك للإشباع الفوري. ولهذا ، أنت بحاجة إلى خطة لعب جديدة. فيما يلي مغيراتي المفضلة على الإطلاق:

1. تحديد المشغلات الخاصة بك

انظر إلى قائمة العادات السيئة. لكل واحد كتيته ، حدد ما يحفزها. اكتشف ما أسميه "الأربعة الكبار" - "من" و "ماذا" و "أين" و "متى" الكامنة وراء كل سلوك سيء. فمثلاً:

- هل من المرجح أن تشرب الكثير عندما تكون مع أشخاص معينين؟
- هل هناك وقت معين من اليوم يتعين عليك فيه تناول شيء حلو؟
- ما هي المشاعر التي تميل إلى إثارة أسوأ عاداتك - الإجهاد ، والتعب ، والغضب ، والعصبية ، والملل؟
- متى تختبر تلك المشاعر؟ مع من أنت ، أين أنت ، أو ماذا تفعل؟
- ما المواقف التي تدفع بعاداتك السيئة إلى الظهور على السطح - الدخول في سيارتك ، والوقت الذي يسبق استعراض الأداء ،

زيارات مع أصهارك؟ المؤتمرات؟ الوضع الاجتماعي؟

الشعور بعدم الأمان الجسدي؟ المواعيد النهائية؟

• ألق نظرة فاحصة على روتينك. ماذا تقول عادة عندما تستيقظ؟ عندما تكون في

استراحة لتناول القهوة أو الغداء؟ متى وصلت إلى المنزل من يوم طويل؟

مرة أخرى ، أخرج دفتر ملاحظاتك أو استخدم ورقة عمل Bad Habit Killer هنا (والتي يمكنك أيضًا تنزيلها مجانًا على www.TheCompoundEffect.com/free) واكتب مشغلاتك. هذا الإجراء البسيط وحده يزيد وعيك بشكل كبير. لكن ، بالطبع ، هذا ليس كل شيء ، لأنه كما ناقشنا ، فإن زيادة وعيك بعادة سيئة لا يكفي لكسرها.

2. البيت النظيف

احصل على التنظيف. وأعني هذا بالمعنى الحرفي والمجازي. إذا كنت ترغب في التوقف عن شرب الكحول ، فقم بإزالة كل قطرة منه من منزلك (ومنزل عطلتك ، إذا كان لديك واحد). تخلص من الأكواب ، أو أي أواني فاخرة أو دوامة تستخدمها عندما تشرب ، وكذلك الزيتون المزخرف. إذا كنت ترغب في التوقف عن شرب القهوة ، فاستعن بصانع القهوة ، وامنح تلك الحقيبة من أسباب الذواقة لجار نائم. إذا كنت تحاول كبح جماح إنفاقك ، خذ أمسية وقم بالغاء كل كتالوج أو عرض بيع بالتجزئة ينقل عبر صندوق البريد الخاص بك أو صندوق الوارد الخاص بك ، لذلك لن تحتاج حتى إلى حشد الانضباط للمشي من الباب الأمامي إلى سلة المهملات. إذا كنت تريد أن تأكل بشكل أكثر صحة ، فقم بتنظيف خزاناتك من كل الفضلات ، توقف عن شراء الوجبات السريعة - وتوقف عن شراء الحجة القائلة بأنه "ليس من العدل" حرمان الأشخاص الآخرين في عائلتك من الوجبات السريعة لمجرد أنك لا تريد ذلك في حياتك. صدقتي؛ كل فرد في عائلتك أفضل حالاً بدونها. لا تحضره إلى المنزل ، هذه الفترة. تخلص من كل ما يمكّنك من عاداتك السيئة.

3. مبادلة

انظر مرة أخرى إلى قائمة العادات السيئة. كيف يمكنك تعديلها حتى لا تكون ضارة؟ هل يمكنك استبدالها بعادات صحية أم التخلي عنها تمامًا؟ كما في ، من أجل الخير.

كل من يعرفني يعرف أنني أحب شيئاً حلواً بعد الوجبة. إذا كان هناك آيس كريم في المنزل ، فإن الشيء الحلو يتحول إلى موزة ثلاثية الملائق مقسمة مع جميع المثبتات (255، 1 سرعة حرارية). بدلاً من ذلك ، أستبدل هذه العادة السيئة بقبليتين من Hershey's Kisses (50 سرعة حرارية). ما زلت قادرًا على إرضاء الأسنان الحلوة دون الحاجة إلى قضاء ساعة إضافية على جهاز المشي لمجرد العودة إلى الحل.

بدأت أخت زوجي عادة في تناول الوجبات السريعة المقرمشة والمالحة عندما كانت تشاهد التلفاز. كانت تتناول كيساً كاملاً من رقائق التورتيللا بقليل من الوعي الفعلي. ثم أدركت أن ما استمتعت به حقاً هو الإحساس المقرمش في فمها. قررت أن تستبدل عاداتها السيئة بطحن الجزر والكرفس وحراب البروكلي النيئة. حصلت على نفس الإحساس بالبهجة ، ووجبات الخضار التي أوصت بها إدارة الغذاء والدواء في نفس الوقت.

كان الرجل الذي كان يعمل لدي عادة يشرب من ثمانية إلى عشرة كوكاكولا دايت في اليوم (هذه عادة سيئة!). اقترحت أن يستبدلها بمياه منخفضة الصوديوم أو مكربنة أو يضيف ليمونًا طازجًا أو ليمونًا أو برتقالًا. لقد فعل ذلك لمدة شهر تقريبًا قبل أن يدرك أنه لا يحتاج إلى الكربنة على الإطلاق ، وانتقل إلى الماء العادي فقط.

العب مع هذا ، واطلع على السلوكيات التي يمكنك استبدالها أو حذفها أو تبديلها.

4. سهولة في

أعيش بالقرب من المحيط الهادئ. كلما دخلت إلى الماء ، أتأقلم كاحلي أولاً ، ثم أمشي حتى ركبتي ، ثم خصري وصدري ، قبل أن أقوم بالغطس. بعض الأشخاص يجرون ويغوصون في المكان ويتغلبون عليه - وهذا مفيد لهم. ليس انا. أحب أن أخفف طريقي (ربما الصدمة المتبقية من طفولتي ، كما سترى في الإستراتيجية التالية). بالنسبة لبعض عاداتك القديمة والعميقة الجذور ، قد يكون من الأكثر فاعلية اتخاذ خطوات صغيرة للتخفيف من حدتها. ربما تكون قد أمضيت عقوداً في تكرار هذه العادات وتدعيمها وتقويتها ، لذلك قد يكون من الحكمة أن تمنح نفسك بعض الوقت لتفكيكها ، خطوة بخطوة.

قبل بضع سنوات ، طلب طبيب زوجتي منها التوقف عن تناول الكافيين في نظامها الغذائي لعدة أشهر. كلانا يحب قهوتنا ، لذلك إذا كانت ستعاني ، فقد قررت أنه من العدل أن نفعل ذلك معاً. ذهبنا أولاً إلى 50 / 50-50٪ منزوعة الكافيين و 50٪ بشكل منتظم لمدة أسبوع. ثم 100٪ منزوعة الكافيين لمدة أسبوع آخر. ثم شاي إيرل جراي منزوع الكافيين لمدة أسبوع ، يليه شاي أخضر منزوع الكافيين. استغرق الأمر شهرًا للوصول إلى هناك ، لكننا لم نعاني حتى لحظة انسحاب الكافيين - لا صداع ، لا نعاس ، لا ضباب في المخ ، لا شيء. ومع ذلك ، إذا كنا قد ذهبنا إلى تركيا الباردة ... حسناً ، أنا أرتجف من الفكرة.

5. أو القفز

ليس كل شخص سلكي بنفس الطريقة. وجد بعض الباحثين أنه من المفارقات أن يكون من الأسهل على الناس إجراء تغييرات في نمط حياتهم إذا غيروا عددًا كبيرًا من العادات السيئة دفعة واحدة. على سبيل المثال ، وجد طبيب القلب الرائد الدكتور دين أورنيش أنه قادر على عكس أمراض القلب المتقدمة لدى الناس - بدون ذلك

دواء أو جراحة - مع تغييرات جذرية في نمط الحياة. اكتشف أنهم غالبًا ما يجدون أنه من الأسهل توديع جميع عاداتهم السيئة تقريبًا مرة واحدة. قام بتسجيلهم في جلسة تدريبية حيث استبدل نظامًا غذائيًا قليل الدسم بأطعمة غنية بالدهون والكوليسترول. تضمن البرنامج تمارين - إخراجهم من الأرائك والمشي أو الركض - بالإضافة إلى تقنيات الحد من التوتر ، وغيرها من العادات الصحية للقلب. بشكل مثير للدهشة ، في أقل من شهر ، تعلم هؤلاء المرضى التخلي عن عادات سيئة طوال حياتهم وتقبل عادات جديدة - واستمروا في تجربة فوائد صحية كبيرة بعد عام نتيجة لذلك. أنا شخصياً أجد أن هذا هو الاستثناء وليس القاعدة ، لكن عليك أن تعرف الإستراتيجية التي تناسبك بشكل أفضل.

عندما كنت طفلاً ، خيمت عائلتي في بقعة غير معروفة تسمى بحيرة رولينز. البحيرة ، التي تقع على مقربة من سبييرا في شمال كاليفورنيا ، تتغذى من الأنهار الجليدية التي تذوب فوق جبال بحيرة تاهو. الماء بارد يبعث على السخرية. كل يوم كنا هناك ، كان والدي يصير على أن أقوم بالتزلج على الماء في البركة القطبية. طوال اليوم كنت قلقة بهدوء بشأن المكالمات الرهيبة للدخول. أحب التزلج على الماء ؛ أنا فقط كرهت الدخول إلى الماء. تضارب طفيف في المصالح ، لأنه بالطبع لم يكن هناك فصل عن الآخر.

كان أبي يتأكد من أنني لم أفوت دوري أبدًا ، وأحيانًا عن طريق رمي جسديًا. بعد دزينة أو نحو ذلك من الثواني المؤلمة من انخفاض درجة حرارة الجسم تقريبًا ، كنت دائمًا أجد الماء منعشًا ومتجددًا. كان توقعي للدخول إلى الماء في الواقع أسوأ من حقيقة مجرد القفز. بمجرد أن تأقلم جسدي ، كان التزلج على الماء بمثابة انفجار. ومع ذلك ، فقد مررت بدورة الرهبة والراحة هذه في كل مرة.

هذه التجربة لا تختلف عن تجربة السقوط المفاجئ للعادة السيئة أو تغييرها. لفترة قصيرة يمكن أن تشعر أنها مؤلمة ، أو على الأقل غير مريحة. ولكن مثلما يتكيف الجسم مع البيئة المتغيرة من خلال عملية تسمى الاستتباب ، لدينا قدرة استتبابية مماثلة للتكيف مع التغيرات السلوكية غير المألوفة. وعادة ، يمكننا أن نضبط أنفسنا فسيولوجيًا ونفسيًا وفقًا للظروف الجديدة بسرعة كبيرة.

الخوض في بعض الأحيان لا يجدي نفعًا. في بعض الأحيان ، عليك حقًا القفز. أريدك أن تسأل نفسك الآن ، "من أين يمكنني أن أبدأ ببطء وأتحمل نفسي المسؤولية؟" و ، "أين أحتاج للقيام بهذه القفزة الأكبر؟ أين كنت أتجنب الألم أو الانزعاج ، عندما أعلم في أعماقي أنني سأتكيف في وقت قصير إذا ذهبت من أجل ذلك؟ "

أحد شركائي السابقين لديه شقيق كان مدمنًا على الكحول ، ويستهلك الكثير من المشروبات الكحولية. كان يشرب على الغداء والعشاء وبعد العشاء وطوال عطلة نهاية الأسبوع. في أحد الأيام كان في حفل زفاف لزميله السابق في الكلية عندما رأى شقيق صديقه ، الذي كان أكبر منه بعشر سنوات ، لكنه بدأ أصغر منه بعشر سنوات! لقد شاهد الرجل وهو يرقص ويضحك ويلعب أثناء الزفاف ، وهو ينضح بالحيوية التي لم يشعر بها منذ سنوات عديدة. لقد اتخذ قرارًا على الفور بأنه لن يلمس قطرة من الكحول مرة أخرى. الديك الرومي البارد ، كان ذلك ، لن يحدث مرة أخرى. ولم يحدث ذلك منذ أكثر من ست سنوات.

عندما يتعلق الأمر بتغيير العادات السيئة في المنزل ، فأنا أعشق أصابع القدم. لكن في حياتي المهنية ، أجد أن اتخاذ خطوة كبيرة هو أكثر فعالية بكثير. سواء كنت تلتزم بعمل جديد أو تتعامل مع عملاء أو شركاء أو مستثمرين جدد محتملين ، فإن غمس أصابع القدم عادة لا يقطعها. في كل مرة ، أفكر في بحيرة رولينز وأعلم أنها ستكون مؤلمة في البداية ، لكنني أتذكر أنه في غضون وقت قصير ، سيكون الأمر مبهجًا ، ويستحق الانزعاج المؤقت.

قم بإجراء فحص نائب

أنا لا أقترح عليك التخلص من كل شيء "سيء" في حياتك. معظم كل شيء جيد في الاعتدال. ولكن ، كيف يمكنك معرفة ما إذا كانت العادة السيئة هي أن تصبح رئيسًا لك؟ أنا أو من باختبار رذائي. بين الحين والآخر أذهب على "نائب سريع". أختار نائبًا واحدًا ، وأتأكد من أنني ما زلت كلب ألفا في علاقتنا. رذائي هي القهوة والأيس كريم والنيبيذ والأفلام. لقد أخبرتك بالفعل عن هوسي بالأيس كريم. عندما يتعلق الأمر بالنيبيذ ، أريد أن أتأكد من أنني أستمتع بكأس وأحتفل باليوم ، ولا أغرق في مزاج سيئ.

كل ثلاثة أشهر تقريبًا ، أختار نائبًا واحدًا وأمتنع عن التصويت لمدة ثلاثين يومًا (ربما ينبع هذا من تربيتي للصوم الكاثوليكي). أحب أن أثبت لنفسي أنني ما زلت مسؤولاً. جرب هذا بنفسك. اختر نائبًا - وهو شيء تفعله باعتدال ، ولكنك تعلم أنه لا يساهم في تحقيق أعلى منفعة لك - وانطلق في جولة على عربة لمدة ثلاثين يومًا. إذا وجدت صعوبة بالغة في الامتناع عن هذه الثلاثين يومًا ، فربما تكون قد وجدت عادة تستحق الاستغناء عنها في حياتك.

مغيرات اللعبة: سبع تقنيات لتثبيت العادات الجيدة

الآن بعد أن ساعدناك في التخلص من العادات السيئة التي تقودك إلى الاتجاه الخاطئ ، نحتاج إلى إنشاء خيارات وسلوكيات جديدة ، وفي النهاية عادات ستأخذك في النهاية في اتجاه أعظم رغبتك. يعني التخلص من العادة السيئة إزالة شيء من روتينك. يتطلب تثبيت عادة جديدة أكثر إنتاجية مجموعة مهارات مختلفة تمامًا. أنت تزرع الشجرة ، تسقيها ، وتسمدها ، وتتأكد من أنها

الجنور بشكل صحيح. القيام بذلك يتطلب جهدًا ووقتًا وممارسة. فيما يلي تقنياتي المفضلة لتطبيق العادات الجديدة.

قال خبير القيادة جون سي ماكسويل: "لن تغير حياتك أبدًا حتى تغير شيئًا ما تفعله يوميًا. يكمن سر نجاحك في روتينك اليومي". وفقًا للبحث ، يتطلب الأمر ثلاثمائة حالة من التعزيز الإيجابي لتحويل عادة جديدة إلى ممارسة غير واعية - وهذا ما يقرب من عام من الممارسة اليومية! لحسن الحظ ، كما تحدثنا سابقًا ، نعلم أن لدينا فرصة أفضل بكثير لترسيخ عادة جديدة في حياتنا بعد ثلاثة أسابيع من التركيز الدؤوب. هذا يعني أننا إذا أولينا اهتمامًا خاصًا لعادة جديدة يوميًا خلال الأسابيع الثلاثة الأولى ، فلدينا فرصة أفضل بكثير لجعلها ممارسة تستمر مدى الحياة.

الحقيقة هي أنه يمكنك تغيير عادة في ثانية ، أو لا يزال بإمكانك محاولة كسرها بعد عشر سنوات طويلة. في المرة الأولى التي لمست فيها موقفًا ساخنًا ، عرفت على الفور أنك لن تجعل هذه العادة أبدًا! كانت الصدمة والألم شديدين لدرجة أنها غيرت وعيك إلى الأبد ؛ كنت تعلم أنك ستكون واعيًا لبقية حياتك حول المواعيد الساخنة.

المفتاح هو البقاء على علم. إذا كنت تريد حقًا الحفاظ على عادة جيدة ، فتأكد من الانتباه إليها مرة واحدة على الأقل يوميًا ، ومن المرجح أن تنجح.

1. جهز نفسك للنجاح

يجب أن تعمل أي عادة جديدة في حياتك وأسلوب حياتك. إذا انضمت إلى صالة ألعاب رياضية تبعد ثلاثين ميلاً ، فلن تذهب. إذا كنت يومية ليلية ولكن الصالة الرياضية تعلق في الساعة 6 مساءً ، فلن تعمل من أجلك. يجب أن تكون صالة الألعاب الرياضية الخاصة بك قريبة ومريحة وتتناسب مع جدولك الزمني. إذا كنت ترغب في إنقاص وزنك وتناول طعام صحي ، فتأكد من أن الثلاجة ومخزن الطعام لديك كذلك

ملينة بالخيارات الصحية. هل تريد التأكد من أنك لا تفرط في تناول الوجبات الخفيفة في آلة البيع عندما تشعر بالجوع في منتصف النهار؟ احتفظ بالمكسرات والوجبات الخفيفة الصحية في درج مكتبك. أسهل شيء يمكنك تناوله عندما تكون جائعاً هو الكربوهيدرات الفارغة. إحدى الإستراتيجيات التي استخدمتها هي الحصول على البروتين في تناول اليد. أطبخ حفنة من الدجاج يوم الأحد ، وأغلفها وأجهزها للأسبوع.

واحدة من أكثر عاداتي إلهاء وتدمير هو إدماني على البريد الإلكتروني. على محمل الجد ، هذه ليست مسألة تضحك. يمكنني أن أفقد ساعات من التركيز كل يوم مع كميات هائلة من رسائل البريد الإلكتروني التي تغمر صندوق الوارد الخاص بي إذا لم أكن متيقظاً بشأن البقاء منظمًا ومرکزًا. لإعداد الانضباط لعادتي الجديدة المتمثلة في فحص البريد الإلكتروني ثلاث مرات فقط في اليوم ، قمت بإيقاف تشغيل جميع التنبيهات ، وجميع وظائف الاستلام التلقائي ، وأغلق البرنامج عندما لا أكون في واحدة من تلك النوافذ الثلاثة المخصصة زمن. لا بد لي من بناء الجدران حول دوامة الوقت ، لنألا أستمر في السقوط طوال اليوم.

2. فكر في الجمع وليس الطرح

عندما أجريت مقابلة مع مونتيل وويليامز من أجل النجاح ، أخبرني عن النظام الغذائي الصارم الذي يتبعه بسبب المرض الذي يصيبه ، وهو التصلب المتعدد. تبنت مونتيل شيئاً يسمى "مبدأ الوظيفة الإضافية" ، وأعتقد أنها أداة فعالة للغاية لأي شخص لديه أي هدف. وأوضح لي: "إنه ليس ما تحاول أن تأخذه من نظامك الغذائي". "هذا ما تضعه بدلاً من ذلك." لقد أصبح هذا تشبيهه بالحياة. بدلاً من التفكير في أنه يجب عليه أن يحرم نفسه ، أو أن يأخذ شيئاً من نظامه الغذائي (على سبيل المثال ، "لا يمكنني تناول الهامبرغر أو الشوكولاتة أو منتجات الألبان") ، يفكر فيما يمكنه تناوله بدلاً من ذلك (على سبيل المثال ، "اليوم أنا سوف أتناول سلطة وخضروات على البخار وتين طازج"). يملأ بطنه بما يمكن أن يكون لديه ،

لذلك لم يعد لديه اهتمام أو جوع لما لا يستطيع. بدلاً من التركيز على ما يجب عليه التضحية به ، يفكر مونتييل فيما يمكنه "إضافته". النتيجة أقوى بكثير.

أراد أحد أصدقائي التخلص من عادته السيئة المتمثلة في إضاعة الكثير من الوقت في مشاهدة التلفزيون. للمساعدة ، سألته عما يود فعله بثلاث ساعات من وقت الفراغ إذا كان لديه ذلك. قال إنه سيلعب مع أطفاله أكثر. كما طلبت منه اختيار هواية كان يرغب دائماً في استكشافها. كان اختياره هو التصوير الفوتوغرافي. خبير تقني كامل ، خرج وحصل على كل معدات التحرير عالية التقنية هذه ، والتي حملها بسعادة في المزيد من الرحلات العائلية حتى يتمكن من التقاط صور رائعة لأطفاله. ثم يقضي ساعات في المساء في التحرير وجمع عروض الشرائح والبولومات الصور ليستمتع بها جميع أفراد الأسرة. انتهى بهم الأمر بقضاء الوقت معاً والضحك وتذكر مقدار المتعة التي حظيا بها. نظرًا لأنه كان شديد التركيز على أطفاله والتصوير الفوتوغرافي ، لم يعد لديه الوقت ولا الرغبة في الجلوس ومشاهدة التلفزيون في الليل. لقد أدرك أنه كان يخطط لها لأنها كانت هروباً ذهنياً سهلاً من يوم عمله. من خلال استبدال مشاهدة التلفزيون بعادة جديدة تتمثل في ممارسة الألعاب مع أطفاله والعمل على هوايته في التصوير الفوتوغرافي ، اكتشف شغفاً يتمتع بقوة أكبر ومكاسب أكبر بكثير.

ما الذي يمكنك اختياره "الإضافته" حتى تتمكن من إثراء تجربتك الحياتية؟

3. اذهب إلى المساعد الرقمي الشخصي: العرض العام للمساعدة

تخيل أي مسؤول عام يؤدي اليمين الدستورية. "أقسم رسمياً..." وبعد ذلك يأتي الخطاب حول كيف ستحول وعود حملتها إلى حقائق على الأرض. بمجرد أن تضعها في السجل العام ، فإنها تعرف ذلك

ستكون مسؤولة عن أي عمل يتراجع عن وعودها ويتم الإشادة بأي تقدم نحو أهدافها. هل تريد ترسيخ هذه العادة الجديدة؟ احصل على Big Brother لمشاهدتك. لم يكن الأمر أسهل من أي وقت مضى مع توفر جميع وسائل التواصل الاجتماعي. سمعت عن امرأة قررت السيطرة على مواردها المالية من خلال التدوين عن كل قرش تنفقه كل يوم. لقد جعلت عائلتها وأصدقائها والكثير من الزملاء يتبعون عادات إنفاقها ، ونتيجة للكثير من التدقيق ، أصبحت أكثر مسؤولية وانضباطاً في شؤونها المالية.

لقد ساعدت ذات مرة أحد زملائي في العمل على الإقلاع عن التدخين من خلال إخبار الجميع في الشركة: "استمعوا!! زيلدا قررت التوقف عن التدخين! أليس هذا رائعاً؟ لقد دخنت للتو آخر سيجارة لها!" ثم وضعت تقويماً ضخماً للجدار على السطح الخارجي لمكعبتها. في كل يوم لم تكن تدخن ، كان على Zelda أن ترسم علامة X حمراء كبيرة على التقويم. لاحظ زملاء العمل ذلك وبدأوا يهتفون لها ، وبدأ موكب X الكبير باللون الأحمر يملأ الرسم البياني ، الذي أخذ حياة خاصة به. لم ترغب زيلدا في الاستقالة على هذا الرسم البياني ، أو الاستقالة من زملائها في العمل ، أو الاستقالة على نفسها. لكنها أفلحت عن التدخين!

أخبر عائلتك. أخبر أصدقائك. أخبر Facebook و Twitter. أخبرنا أن هناك عمدة جديد في المدينة وأنت المسؤول.

4. ابحث عن صديق النجاح

هناك القليل من الأشياء القوية مثل شخصين مقفلتين بذراعهما وذراعهما يسيران نحو نفس الهدف. لزيادة فرصك في النجاح ، احصل على رفيق ناجح ، شخص سيبقيك مسؤولاً أثناء ترسيخ عاداتك الجديدة أثناء عودتك

صالح. لدي ، على سبيل المثال ، ما أسميه "شريك ذروة الأداء". كل جمعة في تمام الساعة 11 صباحًا ، لدينا مكالمة مدتها ثلاثون دقيقة نتداول خلالها في مكاسينا وخسائرننا وإصلاحاتنا ونلتزم التعليقات المطلوبة ونحاسب بعضنا البعض. قد تبحث عن رفيق ناجح للمشي أو الجري أو المواعيد المنتظمة في صالة الألعاب الرياضية ، أو للاجتماع لمناقشة كتب التنمية الشخصية وتداولها.

5. المنافسة والصدافة الحميمة

لا يوجد شيء مثل المسابقة الودية لتحفيز روحك التنافسية وتتغمس في عادة جديدة مع إثارة ضجة. قال لي الدكتور محمد عوز ذات مرة في مقابلة ، "إذا مشى الناس ألف خطوة إضافية في اليوم ، فإنهم سيغيرون حياتهم". عقدت شركة VideoPlus ، الشركة الأم لـ SUCCESS ، منافسة تدريجية باستخدام مقاييس الخطوات لعد الخطوات. تم تنظيم الموظفين في فرق وتنافسوا لمعرفة الفريق الذي يمكنه تجميع معظم الخطوات. كان من المدهش بالنسبة لي أن الأشخاص الذين لم يمارسوا الرياضة من قبل من أجل صحتهم أو استفادتهم بدأوا فجأة في المشي أربعة أو خمسة أو ستة أميال في اليوم! في الغداء ، ساروا في ساحة انتظار السيارات. إذا علموا أن لديهم مكالمة جماعية ، فجأة خرجوا للقيام بذلك على هواتفهم المحمولة أثناء سيرهم! بسبب المنافسة ، وجدوا طرقًا لزيادة نشاطهم. تم تتبع خطوات الجميع ، ويمكن للمكتب بأكمله معرفة من كان يتراخي ومن كان يتقدم. زاد عدد خطوات الناس كل يوم.

ولكن بمجرد انتهاء المنافسة ، كنت مندهشًا لملاحظة أن عدد الخطوات انخفض تمامًا من الهاوية - بأكثر من 60 في المائة بعد شهر واحد فقط من المنافسة. متي

تم إعادة تنظيم المسابقة مرة أخرى ، وتم إرجاع عدد الخطوات إلى اليمين. كل ما تطلبه الأمر هو القليل من المنافسة للحفاظ على سرعة محركات الأشخاص - وكان لديهم شعور رائع بالانتماء للمجتمع وخبرة مشتركة وصداقة حميمة في الصفقة.
ما نوع المنافسة الودية التي يمكنك تنظيمها مع أصدقائك أو زملائك أو زملائك في الفريق؟ كيف يمكنك إدخال التنافس الممتع والروح التنافسية في عاداتك الجديدة؟

6. احتفل!

كل العمل وعدم اللعب يجعل جاك صبيًا مملًا ، وهي وصفة للتراجع. يجب أن يكون هناك وقت للاحتفال والاستمتاع ببعض ثمار انتصاراتك على طول الطريق. لا يمكنك أن تمر بهذا الشيء وأنت تضحي بنفسك بلا فائدة. عليك أن تجد القليل من المكافآت التي تمنحها لنفسك كل شهر ، كل أسبوع ، كل يوم - حتى شيء صغير للاعتراف بأنك تمسكت بسلوك جديد. ربما حان الوقت لنفسك للتمشية أو الاسترخاء في الحمام أو قراءة شيء ما لمجرد التسلية. للحصول على معالم أكبر ، احجز جلسة مساج أو تناول العشاء في مطعمك المفضل. وعد نفسك بوعاء كبير من الذهب عندما تصل إلى نهاية قوس قزح.

التغيير صعب: Yippee!

هناك شيء واحد يشترك فيه 99٪ من الأشخاص "الفاشلين" و "الناجحين" - جميعهم يكرهون فعل نفس الأشياء. الفرق هو أن الأشخاص الناجحين يفعلون ذلك على أي حال. التغيير صعب. لهذا السبب لا يغير الناس عاداتهم السيئة ، ولماذا ينتهي الأمر بالكثير من الناس غير سعداء وغير صحيين.
لكن ما يثيرني في هذا الواقع هو أنه إذا كان التغيير سهلاً ، وكان الجميع يفعلونه ، فسيكون أكثر من ذلك بكثير

من الصعب عليّ أنت وأنا أن نبرز ونحقق نجاحًا غير عادي. العادي سهل. غير العادي هو ما سيفصلك عن الحشد.

أنا شخصياً أشعر بالسعادة دائماً عندما يكون هناك شيء صعب. لماذا؟! لأنني أعلم أن معظم الناس لن يفعلوا ما يتطلبه الأمر؛ لذلك، سيكون من الأسهل بالنسبة لي أن أخطو أمام المجموعة وأخذ زمام المبادرة. أحب ما قاله الدكتور مارتن لوثر كينغ جونيور ببلاغة: "إن المقياس النهائي للرجل ليس مكانه في لحظات الراحة والراحة، ولكن المكان الذي يقف فيه في أوقات التحدي." عندما تضغط على الرغم من الصعوبة والملل والمصاعب، فهذا هو الوقت الذي تكسب فيه تحسيناتك وتحقق خطوات كبيرة في المنافسة. إذا كان الأمر صعباً أو محرّجاً أو مملأً، فليكن. افعل ذلك. واستمر في فعل ذلك، وسوف يكافئك سحر التأثير المركب بشكل رائع.

كن صبوراً

عندما يتعلق الأمر بكسر العادات السيئة القديمة وبدء عادات جديدة، تذكر أن تتحلى بالصبر مع نفسك. إذا كنت قد أمضيت عشرين أو ثلاثين أو أربعين عاماً أو أكثر في تكرار السلوكيات التي تحاول تغييرها الآن، فيجب أن تتوقع أن الأمر سيستغرق وقتاً وجهداً قبل أن ترى نتائج دائمة. يُظهر العلم أن أنماط الأفكار والأفعال المتكررة عدة مرات تخلق ما يسمى بصمة عصبية أو "أخدود دماغي"، أو سلسلة من الخلايا العصبية المترابطة التي تحمل أنماط التفكير لعادة معينة. الانتباه يغذي العادة. عندما نولي اهتمامنا لعادة ما، فإننا ننشط أخدود الدماغ، ونطلق الأفكار والرغبات والأفعال المتعلقة بهذه العادة. لحسن الحظ، أدمغتنا مرنة. إذا

نتوقف عن الاهتمام بالعادات السيئة ، وتضعف تلك الأُخاديد. عندما نشكل عادات جديدة ، فإننا نقود أُخاديد جديدة أعمق مع كل تكرار ، وفي النهاية نتغلب على العادات السابقة. سيستغرق خلق عادات جديدة (وحرَق أُخاديد جديدة في عقلك) وقتًا. كن صبورًا مع نفسك. إذا سقطت من على العربة ، فاغسل نفسك (لا تضغط على نفسك!) ، ثم انطلق مرة أخرى. لا مشكلة. كلنا نتعثر. اذهب مرة أخرى وجرب استراتيجية أخرى ؛ تعزيز الالتزام والاتساق. عندما تضغط ، سنتلقى مكافآت ضخمة. بالحديث عن المكافآت ، فإن الفصل التالي هو المكان الذي نبدأ فيه حقًا في الابتعاد عن القطيع ، حيث يتشكل تأثير المضاعفة حقًا. مع كل الجهود المنضبطة التي طبقتها من أساسيات الفصول الثلاثة الأولى ، هنا حيث تحصل على مكافأة — وقت كبير!

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

✍ حدد أفضل ثلاث عادات لديك - تلك التي تدعم أهم هدف لك.
 حدد عاداتك الثلاث السيئة التي تخرجك عن المسار الأكثر أهمية بالنسبة لك.
 حدد ثلاث عادات جديدة تحتاج إلى تطويرها لتضعك على المسار الصحيح نحو هدفك الأكثر أهمية.
 قم بتنزيل ورقة العادات:
www.TheCompoundEffect.com/free

✍ حدد الدافع الأساسي الخاص بك. اكتشف ما يحفزك ويبقيك متحمسًا لتحقيق نتائج كبيرة. قم بتنزيل مستند "تقييم القيم الأساسية" على
www.TheCompoundEffect.com/free

✍ ابحث عن قوة السبب. صمم أهدافك الموجزة والمقنعة والمذهلة. قم بتنزيل ورقة الهدف من
www.TheCompoundEffect.com/free.

الفصل 4

قوة الدفع

أود أن أقدم لكم صديقًا جيدًا جدًا لي. هذا الصديق ، المقرب أيضًا من بيل جيتس ، وستيف جوبز ، وريتشارد برانسون ، ومايكل جوردون ، ولانس أرمسترونج ، ومايكل فيلبس ، وكل المتفوقين الآخرين ، سيؤثر على حياتك بشكل لا مثيل له. أود أن أقدم لكم Mo ، أو "Big Mo" كما أحب أن أسميها. تعد Big Mo ، بلا شك ، واحدة من أقوى قوى النجاح وأكثرها غموضًا. لا يمكنك رؤية مو أو الشعور به ، لكنك تعلم متى تحصل عليه. لا يمكنك الاعتماد على حضور Mo في كل مناسبة ، ولكن عندما يحدث ذلك - رائع! يمكن لـ Big Mo أن يقذف بك إلى طبقة الستراتوسفير من النجاح. وبمجرد حصولك على مو في صفك ، لا يمكن لأي شخص تقريبًا أن يمسك بك.

أنا متحمس بشأن هذا الفصل. عندما تقوم بتنفيذ الأفكار الموضحة مسبقًا ، سيكون مردودك ألف مرة (أو أكثر) مما دفعته مقابل هذا الكتاب. على محمل الجد ، هذه الأفكار كبيرة!

تسخير قوة Big Mo

إذا كنت تتذكر فصل الفيزياء في المدرسة الثانوية (هل تفعل ذلك ، أليس كذلك؟) ، فستتذكر قانون نيوتن الأول ، المعروف أيضاً باسم قانون القصور الذاتي: تميل الأشياء في حالة الراحة إلى البقاء في حالة الراحة ما لم يتم التصرف من قبل شخص خارجي فرض. تميل الأجسام المتحركة إلى البقاء في حالة حركة ، ما لم يوقف شيء ما زخمها. بعبارة أخرى ، تميل بطاطس الأريكة إلى البقاء في الأريكة. الناجحون - الأشخاص الذين يحققون إبداعاً ناجحاً - يواصلون تحطيم أعقابهم وينتهي بهم الأمر إلى تحقيق المزيد والمزيد.

ليس من السهل بناء الزخم ، ولكن بمجرد القيام بذلك ، انتبه! هل تتذكر اللعب في جولات المرح عندما كنت طفلاً؟ تراكمت مجموعة من أصدقائك ، ثقلوا الشيء ثم هتفوا بينما كنت تعمل على تحريك الشيء. كان البدء بطيئاً. كانت الخطوة الأولى دائماً هي الأصعب - جعلها تتحرك من حالة توقف تام. كان عليك الدفع والسحب والتكهم والتأوه وإلقاء جسدك بالكامل في هذا الجهد. خطوة واحدة ، خطوتان ، ثلاث خطوات - يبدو أنك لا تصل إلى أي مكان. بعد جهد طويل وشاق ، تمكنت أخيراً من النهوض قليلاً من السرعة والركض جنباً إلى جنب. على الرغم من أنك تتحرك (وكان أصدقاؤك يهتفون بصوت أعلى) ، للحصول على السرعة التي تريدها حقاً ، كان عليك الاستمرار في الجري بشكل أسرع وأسرع ، وسحبها خلفك وأنت تركض بكل قوتك. أخيراً ، النجاح! قفزت وانضمت إلى أصدقائك في فرحة الشعور بالرياح في وجهك ومشاهدة العالم الخارجي يتحول إلى لطفة من الألوان. بعد فترة ، عندما بدأت لعبة الدوامة في التباطؤ ، كنت تقفز وتجري جنباً إلى جنب لمدة دقيقة لاستعادة السرعة - أو يمكنك ببساطة إعطائها دفعتين جيدتين ثم القفز مرة أخرى. بمجرد أن تدور الدوامة في مقطع جيد ، سيطر الزخم ، مما يجعل من السهل استمرارها.

اعتماد أي تغيير هو نفس الطريقة. تبدأ باتخاذ خطوة صغيرة ، إجراء واحد في كل مرة. التقدّم بطيء ، ولكن بمجرد ظهور عادة جديدة ، ينضم بيج مو إلى الحفلة. نجاحك ونتائجك تتضاعف بسرعة. انظر الشكل 8.

الشكل 8



يستغرق الحصول على Big Mo وقتًا وطاقة ، ولكن مع ذلك ، يتضاعف النجاح والنتائج بسرعة.

يحدث الشيء نفسه عندما تتطلق سفينة صاروخية. يستخدم مكوك الفضاء وقودًا خلال الدقائق القليلة الأولى من رحلته أكثر مما يستخدمه في بقية الرحلة بأكملها. لماذا؟! لأنه يجب أن يتحرر من جاذبية الجاذبية. بمجرد أن تفعل ذلك ، يمكن أن تنزلق في المدار. الجزء الصعب؟ الانطلاق. إن طرقت القديمة وتكبيفك القديم هي تمامًا مثل القصور الذاتي في لعبة الدوامة أو

سحب الجاذبية. كل شيء يريد فقط أن يبقى في راحة. ستحتاج إلى الكثير من الطاقة لكسر جمودك وبدء مشروعك الجديد. ولكن بمجرد حصولك على الزخم ، سيكون من الصعب عليك التوقف - لا تقهر تقريباً - على الرغم من أنك تبذل الآن جهداً أقل بكثير بينما تحصل على نتائج أكبر.

هل تساءلت يوماً لماذا يميل الأشخاص الناجحون إلى تحقيق المزيد من النجاح ... فالأثرياء يصبحون أكثر ثراءً ... والسعداء يصبحون أكثر سعادة ... ويكون المحظوظ أكثر حظاً؟

لديهم مو. عندما تمطر ، فإنها تتساقط.

لكن الزخم يعمل على جانبي المعادلة - يمكن أن يعمل لصالحك أو ضدك. نظرًا لأن التأثير المركب يعمل دائمًا ، فإن العادات السلبية ، عندما تُترك دون رادع ، يمكن أن تزيد من قوتها وتدفعك إلى دوامة من الظروف والعواقب "غير المحظوظة". هذا ما اعتبره صديقنا براد من الفصل 1. اكتسب ثلاثة وثلاثين جنياً مع بعض العادات السيئة الصغيرة ، وتعرض لضغوط العمل والزواج الكبيرة بسبب الزخم السلبي الذي ولدته تلك العادات. ينص قانون القصور الذاتي على أن الأشياء في حالة الراحة تميل إلى البقاء في حالة من الراحة - وهذا هو التأثير المركب الذي يعمل ضدك. كلما زاد الوقت الذي تقضيه في الجلوس على تلك الأريكة في مشاهدة رجلان ونصف ، كلما كان من الصعب عليك النهوض والتحرك. لذلك دعونا نبدأ الآن!

كيف تحصل على Big Mo للقيام بزيارتك؟ أنت تبني عليه. يمكنك الوصول إلى الأخدود ، "المنطقة" ، من خلال القيام بالأشياء التي غطيناها حتى الآن:

- 1) اتخاذ خيارات جديدة بناءً على أهدافك وقيمك الأساسية
- 2) وضع هذه الخيارات للعمل من خلال سلوكيات إيجابية جديدة
- 3) تكرار تلك الإجراءات الصحية لفترة كافية لتأسيس عادات جديدة

(4) بناء الروتين والإيقاعات في نظامك اليومي
 (5) الحفاظ على ثباتك على مدى فترة زمنية طويلة بما فيه الكفاية ثم ، BANG! ركلات
 Big Mo في بابك (هذا شيء جيد)!
 وأنت لا يمكن إيقافك عملياً.

فكر في السباح مايكل فيليس ، الذي فاز بثمانية ميداليات ذهبية أسطورية في دورة الألعاب الأولمبية الصيفية لعام 2008 في بكين. كيف فعلها؟ من خلال العمل مع مدربه بوب بومان ، صقل فيليس مواهبه على مدار اثني عشر عامًا. قاموا معًا ببناء إجراءات روتينية وإيقاعات ، وطوروا تناسقًا في الأداء أعد فيليس لاكتساب الزخم في الوقت المناسب - الألعاب الأولمبية. تعتبر علاقة فيليس وبومان التكافلية أسطورية لنطاقها وطموحها - وإمكانية التنبؤ المطلق بها. احتاج بومان إلى مثل هذا الاتساق عندما يتعلق الأمر بالتدريب على أن إحدى أكثر ذكريات فيليس حيوية عندما سمح له بومان بإنهاء جلسة تدريبية قبل 15 دقيقة حتى يتمكن من الاستعداد لرقصة المدرسة المتوسطة! هذه مرة واحدة خلال اثني عشر عامًا! لا عجب أن فيليس كان لا يهزم في المسبح!

من المحتمل أن يكون لديك جهاز iPod. هل فكرت يومًا في التطور الذي جعل من الممكن أن ينتهي الأمر بهذه الأداة الصغيرة في جيبك؟ كانت شركة آبل موجودة قبل وقت طويل من إطلاق جهاز iPod. على الرغم من أن أجهزة كمبيوتر Mac تتمتع دائمًا بمتابعين مخلصين للغاية ، إلا أنها لا تزال تشكل جزءًا صغيرًا من سوق أجهزة الكمبيوتر بشكل عام. من المؤكد أن جهاز iPod لم يكن أول مشغل MP3 موجود ؛ في الواقع تأخرت شركة آبل عن المباراة. لكن كان لديهم شيء قوي بالنسبة لهم: اتساق جهودهم في الحفاظ على ولاء العملاء ، والالتزام الراسخ بالجودة العالية والتصميم المبتكر وسهولة الاستخدام. لقد جعلوا مشغل MP3 بسيطًا ورائعًا وسهل الاستخدام واللعب به ، وقاموا بالترويج له من خلال حملات إعلانية مسلية ومبتكرة. انها عملت! لقد أصابت العصب.

لكن جهاز iPod لم يكن ناجحًا بين عشية وضحاها. في عام 2001 ، وهو العام الذي أطلقت فيه شركة Apple جهاز iPod ، ارتفع معدل نمو الإيرادات بنسبة 30 في المائة في العام السابق إلى 33 في المائة. كما شهد العام التالي ، 2002 ، نموًا سلبيًا في الإيرادات بنسبة -2٪. لكن عام 2003 شهد تحولًا إيجابيًا إلى 18 في المائة. وعاد النمو مرة أخرى في عام 2004 ، بنسبة تصل إلى 33 في المائة. وفي عام 2005 ، أمسكوا بمو ، وبانغ! حققت شركة Apple نموًا في الإيرادات بنسبة 68 بالمائة وهي تمتلك الآن أكثر من 70 بالمائة من حصة سوق مشغلات MP3. كما تعلم ، ساعدتهم g MoBi منذ ذلك الحين في السيطرة على سوق الهواتف الذكية (مع iPhone) وتوزيع الموسيقى الرقمية باستخدام iTunes. وقد منحهم هذا الزخم أيضًا نموًا جديدًا في سوق أجهزة الكمبيوتر الشخصية الأصلية لديهم. مع وجود Big Mo في صفهم ، لن أتفاجأ برؤيتهم يتوسعون في أسواق أخرى.

كان Google محرك بحث صغيرًا ومكافئًا لفترة من الوقت. اليوم ، تمتلك أيضًا أكثر من 60 بالمائة من سوقها. YouTube ، مساحة مشاركة الفيديو التي تم إنشاؤها في فبراير 2005 ، تم إطلاقها رسميًا في نوفمبر من ذلك العام. ولكن لم يكن الأمر كذلك حتى عرضوا الفيلم الرقمي القصير "Lazy Sunday" الذي تم بثه في الأصل في Saturday Night Live ، حيث بدأ الناس في الذهاب إلى YouTube بأعداد كبيرة للعثور عليه. لقد انتشر مقطع الفيديو هذا على موقع YouTube بسرعة - فقد حصل على أكثر من 5 ملايين مشاهدة قبل أن تطلب NBC إزالته. بعد ذلك ، لم تكن هناك طريقة للقبض عليهم - كان لديهم Mo. اليوم يمتلك YouTube أكثر من 60 بالمائة من سوق الفيديو! التقت Google بمؤسسي YouTube الشابين ودفعت لهما 1.65 مليار دولار لشراء Mo. Wow!

ما هو الشيء المشترك بين مايكل فيلبس وأبل وجوجل ويوتيوب؟ كانوا يفعلون نفس الأشياء قبل وبعد أن حققوا الزخم. عاداتهم ، وأنظمتهم ، وروتينهم ، و

كان الاتساق هو المفتاح الذي أطلق العنان للزخم لكل منهما. وأصبحوا لا يمكن إيقافهم عندما ظهر بيج مو في حفلتهم.

القوة الروتينية

تفشل بعض أفضل نوابنا لأنه ليس لدينا نظام تنفيذ. عندما يتعلق الأمر بذلك ، يجب دمج موافك وسلوكياتك الجديدة في روتينك الشهري والأسبوعي واليومي للتأثير على أي تغيير حقيقي وإيجابي. الروتين هو شيء تفعله كل يوم دون أن تفشل ، لذلك في النهاية ، مثل تنظيف أسنانك أو وضع حزام الأمان ، يمكنك القيام بذلك دون تفكير واعٍ. على غرار مناقشتنا في قسم العادات ، إذا نظرت إلى أي شيء تفعله ناجحًا ، فسترى أنك ربما طورت روتينًا له. تخفف هذه الإجراءات الروتينية من ضغوط الحياة من خلال جعل أفعالنا تلقائية وفعالة. للوصول إلى أهداف جديدة وتطوير عادات جديدة ، من الضروري إنشاء إجراءات جديدة لدعم أهدافك.

كلما زاد التحدي ، زادت صرامة إجراءاتنا الروتينية. هل تساءلت يومًا عن سبب صعوبة معسكر التدريب العسكري - حيث تصبح المهام البسيطة نسبيًا مثل ترتيب السرير ، أو تلميع حذائك ، أو الوقوف في حالة الانتباه أمرًا بالغ الأهمية؟ يعد بناء إجراءات لإعداد الجنود للقتال الطريقة الأكثر فاعلية للحصول على أداء فعال ومنتج وموثوق تحت ضغط شديد. إن الإجراءات الروتينية التي تبدو مبسطة والتي تم بناؤها وتطويرها أثناء التدريب الأساسي دقيقة للغاية بحيث يتم تحويل المراهقين اللين ، والخائفين ، والفاستدين إلى جنود نحيفين ، واثقين من أنفسهم ، ومدفوعين بمهمة خلال ثمانية إلى اثني عشر أسبوعًا فقط. تم التدريب على روتينهم جيدًا لدرجة أن هؤلاء الجنود الشباب يمكن أن يتصرفوا بشكل غريزي بدقة في وسط فوضى القتال. هذا مكثف

يهيئ مستوى التدريب والممارسة الجنود لأداء واجباتهم - حتى تحت تهديد الموت الوشيك. الآن ، قد لا تكون أيامك بهذه الخطورة ، ولكن بدون الإجراءات الروتينية المناسبة المضمنة في جدولك ، يمكن أن تكون نتائج حياتك صعبة للغاية وغير منتظمة. إن تطوير روتين من الضوابط اليومية التي يمكن التنبؤ بها يوهلك للفوز في ساحة المعركة في الحياة.

اشتهر لاعب الجولف جاك نيكولس بالروتين قبل التصوير. لقد كان متديبًا بشأن "الرقص" الذي كان سيفعله قبل كل لقطة ، وهي سلسلة من الخطوات الروتينية العقلية والجسدية التي تجعله يركز تمامًا وجاهزًا للتصوير. سيبدأ جاك خلف الكرة ، ثم يختار نقطة أو نقطتين وسيطنتين بين الكرة والهدف. عندما كان يتجول ويقترّب من الكرة ، فإن أول شيء سيفعله هو أن يصطف وجهه في النادي إلى هدفه المتوسط. لم يكن يضع قدميه في مكانه حتى يشعر أنه قد تم وضع وجهه المضرب بشكل صحيح. ثم يتخذ موقفه. من هناك ، كان يهز النادي وينظر إلى هدفه ، ثم يعود إلى هدفه المتوسط ويعود إلى نادي الجولف ، مع تكرار المشهد. عندها ، وعندها فقط ، سيضرب الكرة.

خلال إحدى المهمات الكبرى ، قام عالم نفسي بضبط توقيت نيكلاوس منذ اللحظة التي أخرج فيها النادي من الحقيبة حتى اللحظة التي ضرب فيها الكرة ، وخبّنوا ماذا؟ في كل لقطة ، من نقطة الإنطلاق الأولى إلى اللون الأخضر الثامن عشر ، من المفترض أن توقيت روتين جاك لم يتغير أبدًا أكثر من ثانية واحدة. هذا مذهل! قام نفس العالم النفسي بقياس جريج نورمان خلال انهياره المؤسف في عام 1996 للماجستير. حسنًا ، أصبح روتينه قبل التسديد أسرع وأسرع مع تقدم الجولة. أدى تنوع روتينه إلى إعاقة إيقاعه وثباته ؛ لم يكن قادرًا أبدًا على اكتساب الزخم. لحظة تغير نورمان

روتينه ، أصبح أداؤه غير متوقع ونتاجه غير منتظمة.

وبالمثل ، يعزز لاعبو كرة القدم بإجراءاتهم السابقة للركلة ، والتي تسمح لهم بالمزامنة مع آلاف المرات التي قاموا فيها بهذا الإجراء نفسه. كما هو متوقع ، من دون روتين ما قبل الركلة ، يتضاءل أداؤهم بشكل كبير تحت ضغط الوقت. يمر الطيارون بقائمة التحقق المبدئية الخاصة بهم. حتى عندما يسجل الطيار آلاف الساعات وتأتي الطائرة لتوها بمراجعة أداء "مثالية" من وجهة سابقة ، يمر الطيار بقائمة مراجعة أولية في كل مرة دون أن يفشل. هذا لا يهيئ الطائرة فحسب ، بل الأهم من ذلك ، يجعل الطيار مركزًا ويجهزه للأداء القادم.

من بين جميع أصحاب الإنجازات العالية وأصحاب الأعمال الذين عملت معهم ، رأيت أنه إلى جانب العادات الجيدة ، طور كل منهم إجراءات لإنجاز الضوابط اليومية الضرورية. إنها الطريقة الوحيدة التي يمكن لأي منا أن ينظم بها سلوكه بشكل متوقع. ببساطة لا توجد طريقة للتغلب عليها. الروتين اليومي المبني على العادات والتعليمات الجيدة يفصل بين الأكثر نجاحًا وبيننا وبين أي شخص آخر. الروتين قوي للغاية.

لإنشاء إجراءات روتينية مريحة وفعالة ، يجب عليك أولاً تحديد السلوكيات والعادات التي تريد تنفيذها. توقف لحظة لمراجعة أهدافك من الفصل 3 ، بالإضافة إلى السلوكيات التي تريد إضافتها وطرحها. الآن حان دورك لتكون جاك نيكولوس وتكتشف أفضل روتين ما قبل التصوير. كن مقصودًا بشأن المكونات التي تنتمي إليها. بمجرد إنشاء روتين صباحي ، على سبيل المثال ، أريدك أن تنتظر إليه بشكل ملموس حتى إشعار آخر. انت قف. أنت تفعل ذلك - لا جدال. إذا قاطعتك شخص ما أو شيء ما ، فابدأ من جديد في البداية لترسيخ أساس الأداء الذي يليه.

قم بحجز أيامك

مفتاح أن تصبح عالمياً في مساعيك هو بناء أدائك حول الروتينات ذات المستوى العالمي. قد يكون من الصعب ، بل من غير المجدي ، التنبؤ بما سيظهر في منتصف يوم عملك أو التحكم فيه. ولكن يمكنك دائماً التحكم في كيفية بدء يومك ونهايته. لدي إجراءات روتينية لكليهما. سأشارك جوانب كل منها هنا لأعطيك بعض الأفكار ولمساعدتك على فهم قوة وأهمية بناء سلوكياتك الجديدة في إجراءات منضبطة بشكل أفضل. بدءاً من أهدافي في الاعتبار ، صممت سلوكياتي وروتيني وفقاً لذلك. ربما عند مشاركة بعض ما يناسبني ، ستحدد الاستراتيجيات التي ترغب في تجربتها ...

صعود وتألق

روتيني الصباحي هو تحضير جاك نيكولوس قبل التصوير. يجهزني ليوم كامل. لأنه يحدث كل صباح ، إنه مغلق ولا يجب أن أفكر فيه. ينطلق منبه iPhone الخاص بي في الساعة 5 صباحاً (الاعتراف: أحياناً ، 5:30 صباحاً) وأضغط على زر الغفوة. ثم أعلم أن لدي ثماني دقائق. لماذا ثمانية؟ ليس لدي أي فكرة ، أسأل ستيف جوبز ؛ قام ببرمجتها. خلال تلك الدقائق الثماني ، أفعل ثلاثة أشياء: أولاً ، أفكر في كل الأشياء التي أشعر بالامتنان من أجلها. أعلم أنني بحاجة إلى تكييف عقلي مع الوفرة. يبدو العالم لك ، ويتصرف ، ويستجيب لك بشكل مختلف تمامًا عندما تبدأ يومك بشعور وتوجه بالامتنان لما لديك بالفعل. ثانيًا ، أفعل شيئاً يبدو غريباً بعض الشيء ، لكنني أرسل الحب إلى شخص ما. الطريقة للحصول على الحب هي إعطائه ، والشيء الوحيد الذي أريد المزيد منه هو الحب.

الأمر) ، ثم أرسل لهم الحب بتخيل كل ما أتمناه وأتمنى لهم. قد يسميها البعض نعمة أو صلاة ؛ أسميها رسالة حب ذهنية. ثالثاً ، أفكر في هدفي الأول وأقرر الأشياء الثلاثة التي سأفعلها في هذا اليوم للاقترب أكثر نحو الوصول إليه. على سبيل المثال ، في وقت كتابة هذا التقرير ، كان هدفي الأول هو تعميق الحب والألفة في زواجي. كل صباح أخطئ لثلاثة أشياء يمكنني القيام بها للتأكد من أن زوجتي تشعر بالحب والاحترام والجمال.

عندما أستيقظ ، أضع قدرًا من القهوة ، وأثناء تخميره ، أقوم بسلسلة من تمارين الإطالة لمدة عشر دقائق تقريباً - وهو شيء التقطته من دكتور أوز. إذا كنت قد رفعت الأثقال طوال حياتك كما فعلت ، فستتبيس. أدركت أن الطريقة الوحيدة لدمج المزيد من الامتداد في حياتي هي جعلها روتينية. كان علي أن أعرف أين يمكنني الالتزام في جدول أعمالي - وبينما يكون تخمير القهوة وقتاً جيداً مثل أي وقت آخر.

بمجرد أن أمد وأصب الكوب الخاص بي ، أجلس في كرسي جلدي مريح ، وأضبط جهاز iPhone لمدة ثلاثين دقيقة (لا أكثر ولا أقل) ، وأقرأ شيئاً إيجابياً وتعليمياً. عندما يدق المنبه ، أقوم بأخذ أهم مشاريعي وأعمل عليها لمدة ساعة من الجهد المركز وغير المشتت (لاحظ أنني لم أفتح البريد الإلكتروني بعد). بعد ذلك ، كل صباح في السابعة صباحاً ، لدي ما أسميه موعد المعايير الخاص بي ، وهو موعد متكرر محدد في التقويم الخاص بي ، حيث أستغرق خمسة عشر دقيقة لمعايرة يومي. هذا هو المكان الذي أتطرق فيه إلى أهم ثلاثة أهداف لمدة عام وخمس سنوات ، وأهدافي الفصلية الرئيسية ، وأهم هدفي للأسبوع والشهر. بعد ذلك ، بالنسبة للجزء الأكثر أهمية من موعد المعايير ، أراجع (أو حددت) أفضل ثلاثة أفضل لاعب (أكثر الأولويات قيمة) في ذلك اليوم ، وأسأل نفسي ، "إذا فعلت ثلاثة أشياء فقط اليوم ،

أعظم النتائج في تقريبي من أهدافي الكبيرة؟ " بعد ذلك ، وبعد ذلك فقط ، أفتح بريدًا إلكترونيًا وأرسل سلسلة من المهام والتفويضات لبدء بقية فريقي في يومهم. ثم أقوم بإغلاق البريد الإلكتروني بسرعة وأذهب إلى العمل على أفضل لاعب.

يمكن لبقية اليوم أن تأخذ مليون شكل مختلف ، ولكن ما دمت أتبع روتيني الصباحي ، فإن غالبية التخصصات الرئيسية التي أحتاج إلى ممارستها يتم الاعتناء بها ، وأنا على أسس مناسبة ومستعدة لأداء في مستوى أعلى بكثير مما لو كنت بدأت كل يوم بشكل متقطع - أو أسوأ ، مع مجموعة من العادات السيئة.

أحلام جميلة

في المساء أحب "صرف النقود" - وهو شيء تعلمته من طاولات الانتظار في شبابي. قبل أن تتمكن من العودة إلى المنزل ، كان علينا صرف النقود ، مما يعني تسليم جميع الإيصالات وقسائم بطاقات الائتمان والنقود. كان لابد من إضافة كل شيء ، أو كانت هناك مشكلة كبيرة!

من المهم أن تستفيد من أداء يومك. مقارنة بخططك لهذا اليوم ، كيف سارت الأمور؟ ما الذي تحتاجه للانتقال إلى خطة الغد؟ ما الذي يجب إضافته أيضًا ، بناءً على ما ظهر على مدار اليوم؟ ما الذي لم يعد مهمًا ويحتاج إلى الحك؟ بالإضافة إلى ذلك ، أود تسجيل الدخول إلى مجلتي أي أفكار جديدة أو أفكار أو رؤى التقطتها على مدار اليوم - هذه هي الطريقة التي جمعت بها أكثر من أربعين مجلة من الأفكار والرؤى والاستراتيجيات المذهلة. أخيرًا ، أحب قراءة عشر صفحات على الأقل من كتاب ملهم قبل النوم. أعلم أن العقل يواصل معالجة آخر المعلومات المستهلكة قبل النوم ، لذلك أريد أن أركز انتباهي على شيء بناءً ومفيد في إحراز تقدم في أهدافي وطموحاتي. هذا هو. كل الجحيم يمكن

تتحرر على مدار اليوم ، ولكن لأنني أتحكم في نهايات الكتب ، فأنا أعلم أنني سأبدأ دائماً وأنتهي بقوة.

خضها

في كثير من الأحيان أحب مقاطعة روتين حياتي. خلاف ذلك ، تصبح الحياة قديمة وأنا هضبة. من الأمثلة السهلة التدرّب باستخدام الأوزان. عندما أتدرب بنفس الطريقة في نفس الوقت ، وأقوم بنفس الحركات المتكررة أسبوعاً بعد أسبوع ، يتوقف جسدي عن إظهار النتائج المركبة. أشعر بالملل ، أفقد شغفي ، و Big Mo لا يحضر. لهذا السبب من المهم مزجها وتحدي نفسك بطرق جديدة وتجديد تجربتك!

أنا الآن أعمل على إضافة المزيد من المغامرات إلى حياتي. أضع أهدافاً أسبوعية وشهرية وسنوية لأفعل شيئاً لا أفعله عادةً. في معظم الأوقات ، لا يوجد شيء مروع ، ولكن أشياء مثل تناول أنواع مختلفة من الأطعمة ، أو أخذ فصل دراسي ، أو زيارة وجهة جديدة ، أو الانضمام إلى نادٍ للقاء أشخاص جدد. هذا التغيير في الوتيرة يجعلني أشعر بأنني على قيد الحياة ، ويساعدني على استعادة شغفي ، ويوفر لي فرصاً لوجهات نظر جديدة.

انظر إلى روتينك. إذا كان هناك شيء يستخدم لتنشيطك وأصبح قديماً / قديماً ، أو لم يعد يولد نتائج قوية ، فقم بتبديله.

الدخول في إيقاع: العثور على أخطوك الجديد

بمجرد أن تصبح ضوابطك اليومية روتينياً ، فأنت تريد تعاقب هذه الخطوات لإنشاء إيقاع. عندما تنتقل الضوابط والإجراءات الخاصة بك إلى صحيفة أسبوعية وشهرية ،

إيقاع ربع سنوي وسنوي ، يشبه وضع حصيرة ترحيب عند الباب الأمامي لـ Big Mo. إنها مثل عجلات قاطرة بخارية. في حالة التوقف التام ، لا يتطلب الأمر سوى القليل جدًا لمنعه من التحرك للأمام - حيث ستؤدي هذه المهمة قطعة من الخشب يبلغ قطرها بوصة واحدة موضوعة أسفل العجلة الأمامية. يتطلب الأمر كمية لا تصدق من البخار لجعل المكابس تتحرك وتتسبب في سلسلة من الوصلات التي تجعل العجلات تتحرك. إنها عملية بطيئة. ولكن بمجرد أن يبدأ القطار في التدرج ، تسير العجلات في إيقاع. إذا ظل الضغط ثابتًا ، يكتسب القطار زخمًا ، واحترس! بسرعة 55 ميلا في الساعة ، يمكن لهذا القطار أن يصطدم بجدار خرساني مدعم بالفولاذ يبلغ طوله خمسة أقدام ويستمر في السير. قد يساعدك تخيل نجاحك كقاطرة لا يمكن إيقافها على البقاء متحمسًا للدخول في إيقاعك الخاص. انظر الشكل 9.

الشكل 9



عندما تطور نظمك وأفعالك إيقاعًا ، فأنت ترحب بـ Big Mo.

إلى جانب إيقاعاتي اليومية ، أخطط أيضًا للمستقبل. على سبيل المثال ، عند النظر مرة أخرى إلى هدفي المتمثل في تعميق الحب والعلاقة الحميمة في زواجي ، قمت بتصميم جدول إيقاع أسبوعي وشهري وربيع سنوي. لا يبدو الأمر رومانسيًا جدًا ، أعلم. لكن ربما لاحظت أنه ، حتى عندما يكون هناك شيء ما يمثل أولوية قصوى بالنسبة لك ، إذا لم يكن مُجدولاً في التقويم الخاص بك ، فإنه غالبًا لا يحدث ، أليس كذلك؟ بالتأكيد ليس مع الانتظام الذي ستحتاجه للوصول إلى أي نوع من الإيقاع.

واليك كيف يعمل. كل ليلة جمعة "ليلة موعد غرامي" ، وأخرج أنا وجورجيا أو نفعل شيئًا مميزًا معًا. في الساعة 6 مساءً ، ينطلق المنبه على كل من جهازي iPhone ، وبغض النظر عما نفعله ، فإن تاريخ الليل يعمل! كل سبت هو FD (يوم الأسرة) - مما يعني عدم العمل. غروب الشمس بشكل أساسي ليلة الجمعة حتى غروب الشمس صباح الأحد هو الوقت الذي نخصه للزواج والعائلة. إذا لم تقم بإنشاء هذه الحدود ، فإن يومًا ما يميل إلى التدفق إلى اليوم التالي. لسوء الحظ ، غالبًا ما يكون الأشخاص الذين يتم دفعهم جانبًا هم الأكثر أهمية.

كل ليلة أحد ، أيضًا في الساعة 6 مساءً ، لدينا RR (مراجعة العلاقة). هذه ممارسة التقطتها من خبراء العلاقات ليندا وريتشارد أير خلال مقابلة أجريتها معهم في سلسلة النجاح الصوتية لشهر أكتوبر 2009. خلال هذا الوقت ، نناقش مكاسب الأسبوع الماضي ، والخسائر ، بالإضافة إلى التعديلات التي نحتاج إلى إجرائها في علاقتنا. نبدأ المحادثة بإخبار بعضنا البعض ببعض الأشياء التي قدرناها عن الآخر خلال الأسبوع الماضي - من المفيد أن نبدأ بالأشياء الجيدة. بعد ذلك ، باستخدام فكرة التقطتها من مقابلي مع جاك كانفيلد ، نسأل بعضنا البعض ، "على مقياس من واحد إلى عشرة (عشرة هي الأفضل) ، كيف تقيم علاقتنا هذا الأسبوع؟" هذا يجعل مناقشة المكاسب والخسائر تتدفق - أوه ، يا فتى! ثم نناقش التعديلات التي يجب إجراؤها من خلال سؤال المتابعة هذا:

تجربتك عشرة؟ " بنهاية المناقشة ، يشعر كلانا بأنه مسموع وموثق ، وقد أوضحنا ملاحظتنا وأمنياتنا بالانتقال إلى الأسبوع المقبل. هذه عملية لا تصدق. أنا أوصي به بشدة ... إذا كنت تجرؤ!

كل شهر ، أضع أنا وجورجيا جدولًا زمنيًا لشيء فريد لا يُنسى. علمني جيم رون أن الحياة هي مجرد مجموعة من الخبرات. يجب أن يكون هدفنا زيادة وثيرة وشدة التجارب الجيدة. مرة في الشهر نحاول أن نفعل شيئًا يخلق تجربة ذات كثافة لا تُنسى. قد تكون القيادة إلى الجبال ، أو الذهاب في نزهة مغامرة ، أو القيادة إلى لوس أنجلوس لتجربة مطعم فاخر جديد ، أو الإبحار في الخليج - أيا كان. شيء خارج عن المألوف يتمتع بتجربة عالية ويخلق ذاكرة لا تمحي.

مرة كل ربع سنة نخطط لقضاء إجازة من يومين إلى ثلاثة أيام. أحب إجراء مراجعة ربع سنوية لجميع أهدافي وأنماط حياتي ، وهذا وقت رائع لإجراء فحص أعمق لكيفية سير الأمور في علاقتنا. ثم لدينا إجازة السفر الخاصة بنا ، بالإضافة إلى تقاليد العطلات لدينا وطقوس المشي لمسافات طويلة وتحديد الأهداف في العام الجديد. يمكنك أن ترى أنه بمجرد جدولة كل هذا ، لم يعد عليك التفكير فيما تحتاج إلى القيام به. كل شيء يحدث بشكل طبيعي. لقد أنشأنا إيقاعًا يمنحنا الزخم.

تسجيل إيقاعك

أريد أن أشارككم شيئًا صنعته لنفسي يساعدني في تتبع إيقاع السلوك الجديد. أطلق عليه اسم "سجل الإيقاع" ، وأعتقد أنك ستجده مفيدًا للغاية. إذا كنت ترغب في شرب المزيد من الماء أو اتخاذ المزيد من الخطوات كل يوم أو

اعترف بشريكك بطريقة أكثر عاطفية - بغض النظر عن السلوك الذي قررت أنه عليك التحرك نحو هدفك - سترغب في تتبعه للتأكد من أنك تنشئ إيقاعًا. انظر الشكل 10. يمكنك تنزيل نسخة من المستند مجانًا على www.TheCompoundEffect.com/free.

إيقاعات الحياة

عندما يبدأ الناس في مسعى جديد ، فإنهم دائمًا ما يبالغون فيه. بالطبع ، أريدك أن تشعر بالحماس بشأن إعداد إيقاع للنجاح ، لكنك تحتاج إلى العثور على برنامج يمكنك القيام به بشكل إيجابي على المدى الطويل دون إعادة تفاوض. لا أريدك أن تفكر في الإيقاعات التي يمكنك القيام بها لهذا الأسبوع أو الشهر أو حتى التسعين يومًا القادمة ؛ أريدك أن تفكر فيما يمكنك أن تفعله لبقية حياتك. سيكون التأثير المركب - النتائج الإيجابية التي تريد تجربتها في حياتك - نتيجة الخيارات (والإجراءات) الذكية التي تتكرر باستمرار بمرور الوقت. ترحب عندما تتخذ الخطوات الصحيحة يومًا بعد يوم. لكنك تهبط نفسك للفشل من خلال القيام بالكثير في وقت مبكر جدًا.

قرر صديق لفریق SUCCESS (الذي سيبقى بدون ذكر اسمه لحماية المذنب) بعد رؤية صورة نشرتها له على Twitter أنه سوف يستعيد لياقته. كان هذا تحولًا هائلًا في أسلوب حياته بالنسبة له. في العمل ، يجلس لمدة اثنتي عشرة ساعة على الأقل في اليوم ، ويكره ممارسة الرياضة. في السابق ، أوضح أنه سيجد طرقًا لتجنب استخدام أطباق معينة أو الوصول إلى الملفات إذا كان ذلك يتطلب منه القرفصاء والانحناء للحصول عليها - وهذا هو مقدار النفور الذي كان عليه من ممارسة النشاط البدني. ومع ذلك ، فقد اتخذ قرارًا للحصول على الشكل. انضم إلى صالة ألعاب رياضية ، وظف مدربًا شخصيًا ، وبدأ في ممارسة الرياضة لمدة ساعتين في اليوم ، خمسة أيام في الأسبوع. "ريتشارد

قلت: [دعونا نسميه] ، هذا خطأ. لن تكون قادرًا على الحفاظ على هذا الالتزام وستتوقف في النهاية عن القيام بذلك. أنت تهيب نفسك للفشل ". دفع للخلف وأكد لي أنه قد تغير إلى الأبد. حتى أن مدربه أوصى بالدفع المكثف. قال: "أنا ملتزم". "أريد أن أكون قادرًا على رؤية عضلات البطن."

"ريتشارد ، ما هو هدفك الحقيقي؟" لقد سألته. كنت أعلم أنه لم يكن يندفع ليكون على غلاف لياقة الرجال.

"أريد أن أكون أنيقًا ؛ قال لي "أريد أن أكون بصحة جيدة". "لماذا؟" انا سألت. "أريد الحيوية. أجابني: أريد أن أبقى هنا لفترة كافية لأرى أطفالى ينجبون أطفالًا. كانت هذه دوافعه الحقيقية والهادفة. أراد ريتشارد أن يبقى فيه لفترة طويلة. هذا يعني أنه لم يكن يوقع لموسم البيكيني ، ولكن كان التزامًا طويل الأمد باللياقة البدنية.

قلت "حسنًا". "لقد أقنعتني. لكنك تباع في ذلك. ستقضي شهرين أو ثلاثة أشهر على الطريق ، وستقول ، "ليس لدي ساعتان لأتمرن ، لذا أعتقد أنني لا أستطيع فعل ذلك اليوم." هذا سيحدث لك مرارًا وتكرارًا. سوف يتحول التمرين خمسة أيام في الأسبوع إلى يومين أو ثلاثة ، وستصاب بالإحباط. قريبًا سوف تنتهي. أعلم أنك متحمس حقًا الآن ، لذا دعنا نفعل هذا: قم بساعتين في اليوم ، خمسة أيام في الأسبوع ، في الوقت الحالي [يتطلب الكثير من الجهد لجعل العجلات تنزح من القصور الذاتي] ، لكن لا تفعل أن تفعل ذلك لمدة تزيد عن ستين أو تسعين يومًا. بعد ذلك ، أريدك أن تقللها إلى ساعة أو ساعة وخمسة عشر. لا يزال بإمكانك القيام بأيامك الخمسة في الأسبوع ، لكنني ربما أشجعك على الذهاب لأربعة. افعل ذلك من ستين إلى تسعين يومًا أخرى. ثم أريدك أن تفكر في ساعة في اليوم لمدة لا تقل عن ثلاثة أيام في الأسبوع ، أربعة إذا كنت تشعر بالحيوية. هذا هو البرنامج الذي أريدك أن تعمل من أجله ، لأنه إذا لم تدخل في شيء يمكنك الحفاظ عليه ، فلن تفعله على الإطلاق".

كان علي حَقًّا أن أجد صعوبة في إقناع ريتشارد بفهم هذا لأنه ، في تلك اللحظة ، كان جميعًا متحمسًا. كان يعتقد أنه سيكون قادرًا على الالتزام بروتيبه الجديد مدى الحياة. بالنسبة لشخص لم ينجح أبدًا في بدء العمل لمدة ساعتين في اليوم ، خمسة أيام في الأسبوع ، يعد طريقًا مسدودًا مؤكدًا. عليك أن تبني برنامجًا يمكنك القيام به لمدة خمسين عامًا ، وليس خمسة أسابيع ، أو خمسة أشهر. لا بأس إذا كنت قويًا لفترة من الوقت ، لكن عليك أن ترى الضوء في نهاية النفق حيث يمكنك البدء في توسيع نطاقه. يمكنك دائمًا العثور على خمس وأربعين دقيقة إلى ساعة عدة مرات في الأسبوع ، ولكن للعثور على ساعتين ، خمسة أيام في الأسبوع ، للقيام بملك الروتيني ، لن يحدث ذلك أبدًا. تذكر أن الاتساق عنصر حاسم في النجاح.

قوة الاتساق

لقد ذكرت أنه إذا كان هناك تخصص واحد يمنحني ميزة تنافسية ، فهو قدرتي على أن أكون ثابتًا. لا شيء يقتل Big Mo بشكل أسرع ويقين أكثر من عدم الاتساق. حتى الأشخاص الطيبون والعاطفيون والطموحون ذوو النوايا الحسنة يمكن أن يقصروا عندما يتعلق الأمر بالاتساق. لكنها أداة قوية يمكنك استخدامها لبدء الرحلة نحو أهدافك.

فكر في الأمر على هذا النحو: إذا قمت أنا وأنت بالطيران من لوس أنجلوس إلى مانهاتن ، لكنك أقلعت وهبطت في كل ولاية بينهما ، بينما كنت أطيّر مباشرة ، حتى لو قطعت خمسمائة ميل في الساعة في الجو وأنا سافرت فقط بمعدل مائتي ميل في الساعة ، وما زلت أضربك بهامش كبير. الوقت والطاقة اللذان تحتاجهما للتوقف والبدء بشكل متكرر والعودة إلى الزخم ، اجعل رحلتك أطول عشر مرات على الأقل. في الواقع ، من المرجح أنك لن تفعل ذلك حتى - سوف ينفد الوقود (الطاقة ، الدافع ، الإيمان ، الإرادة) في مرحلة ما. إنه أسهل بكثير ويتطلب ملف

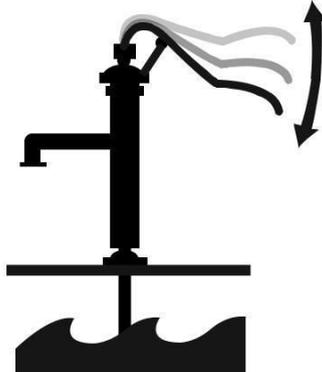
طاقة أقل بكثير للإقلاع مرة واحدة والحفاظ على سرعة منتظمة (حتى لو كانت أبطأ من أي شخص آخر) طوال الطريق.

بئر المضخة

عندما تبدأ في التفكير في التراخي في روتينك وإيقاعاتك ، ضع في اعتبارك التكلفة الهائلة لعدم الاتساق. إنها ليست خسارة الفعل الفردي والنتائج الصغيرة التي تخلقها ؛ إنه الانهيار التام وفقدان الزخم الذي سيعاني منه تقدمك بالكامل.

فكر في بئر ماء يتم ضخه يدويًا ، والذي يستخدم أنبوبًا لسحب المياه من منسوب المياه الجوفية عدة أقدام تحت الأرض. لإيصال المياه إلى السطح ، يجب عليك ضخ رافعة البئر لإنشاء الشفط الذي يجلب الماء فوق الأرض ويخرج من الفوهة. انظر الشكل 11.

الشكل 11



الاتساق هو مفتاح تحقيق الزخم والحفاظ عليه.

عندما يبدأ معظم الناس في مسعى جديد ، فإنهم يمسون بالرافعة ويبدأون في الضخ بقوة. تمامًا كما كان ريتشارد مع خطته للحصول على اللياقة البدنية ، فإنهم متحمسون وملتزمون ... يضحون ويضحون ويضحون ، ولكن بعد بضعة دقائق (أو بضعة أسابيع) ، عندما لا يرون أي ماء (نتائج) ، توقف عن ضخ الرافعة تمامًا. إنهم لا يدركون المدة التي يستغرقها إنشاء الفراغ اللازم لامتصاص الماء في الأنبوب وفي النهاية الخروج من الفوهة إلى دلوهم. تمامًا مثل الدوامة المرحة أو السفينة الصاروخية أو المحرك البخاري الذي يتحرر من القصور الذاتي ، يستغرق ضخ المياه وقتًا وطاقة هائلة واتساقًا. يستسلم معظم الناس ، لكن الحكماء يستمرون في الضخ.

أولئك الذين يثابرون ويستمرون في ضخ الرافعة سيحصلون في النهاية على بضعة قطرات من الماء. هذا عندما يقول الكثير من الناس ، "عليك أن تمزح معي! كل هذا الضخ ، ولماذا - قطرات قليلة تافهة؟ انسى ذلك!" كثير من الناس يرفعون أيديهم في حالة الهزيمة ويتوقفون ، لكن الحكماء يستمرون أكثر.

وهنا يحدث السحر: إذا وصلت الضخ ، فلن يستغرق الأمر وقتًا طويلاً قبل أن تحصل على تدفق كامل وثابت من الماء. لقد نجحت! الآن بعد أن بدأ الماء يتدفق ، لم تعد بحاجة إلى ضخ الرافعة بقوة أو بسرعة. يصبح من السهل ، في الواقع. كل ما عليك فعله للحفاظ على ثبات الضغط هو ضخ الرافعة باستمرار. هذا هو التأثير المركب.

الآن ، ماذا يحدث إذا تركت الرافعة لفترة طويلة؟ يسقط الماء مرة أخرى على الأرض ، وتعود إلى المربع الأول. إذا حاولت ضخ الرافعة بسهولة وثبات ، فلن تحصل على أي ماء. رحل مو. الماء في القاع. ال

الطريقة الوحيدة لاستعادته هي ضخه بقوة مرة أخرى. هذه هي الطريقة التي يعيش بها معظمنا حياته في نوبات متقطعة. نحصل على مشروع تجاري جديد ، ثم ننتقع في إجازة. نبدأ روتينًا لإجراء عشر مكالمات بحثية يوميًا ، ونضرب القليل من الذهب ، ثم ننقل إلى الوضع المحايد. ننقل إلى روتين "ليلة التاريخ" الجديد مع زوجتنا ، ولكن في غضون أسابيع قليلة ، نعود إلى Netflix وفشار الميكروويف على الأريكة ليالي الجمعة. أرى أشخاصًا يشتركون كتابًا جديدًا ، ويشتركون في برنامج أو ندوة جديدة ، ويصابون بالجنون لبضعة أسابيع أو أشهر. ثم يتوقفون وينتهي بهم الأمر إلى حيث بدأوا. (تبدو مألوفة؟)

لا تفوت سوى أسبوعين من أي شيء - التدريبات في صالة الألعاب الرياضية ، أو الإيماءات العاطفية تجاه زوجتك ، أو المكالمات الهاتفية التي تشكل جزءًا من روتين التنقيب - ولن تفقد النتائج التي كان يمكن أن ينتجها هذان الأسبوعان. إذا كان هذا هو كل ما فقدته (وهو ما يفترضه معظم الناس) ، فلن يحدث الكثير من الضرر. ولكن من خلال التراخي لفترة قصيرة ، قتلت مو. لقد مات. وهذه مأساة.

الفوز بالسباق هو كل شيء عن السرعة. كن السلحفاة. الشخص الذي يمنح الوقت الكافي ، سوف يهزم أي شخص تقريبًا في أي منافسة نتيجة للعادات والسلوكيات الإيجابية المطبقة باستمرار. هذا سوف يضع موجو في زخحك. واحتفظ بها هناك!

إن اتخاذ القرار الصحيح ، والتمسك بالسلوكيات الصحيحة ، وممارسة العادات المثالية ، والبقاء ثابتًا ، والحفاظ على زخحك أسهل من الفعل ، لا سيما في عالم ديناميكي ومتغير باستمرار ودائمًا مليئًا بالتحدي تشاركه مع مليارات الأشخاص الآخرين. في الفصل التالي سأناقش التأثيرات العديدة التي (غالبًا دون علم)

يمكن أن يساعد أو يعيق قدرتك على النجاح. هذه التأثيرات منتشرة ومقنعة وثابتة. تعرف على كيفية استخدامها أو قد ينتهي بك الأمر إلى الخسارة بسببها. دعني اريك كيف...

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

بناء الروتين الصباحي والمساء الخاص بك. صمم جدولاً روتينياً عالمياً
يمكن التنبؤ به وأمن من الفشل لحياتك.

ضع قائمة بثلاثة مجالات من الحياة لا تكون فيها ثابتاً بما يكفي. ما الذي كلفك هذا
التناقض في الحياة حتى الآن؟ قدم إعلاناً للبقاء ثابتاً في التزامك الجديد بالاتساق.

في سجل الإيقاع الخاص بك ، اكتب نصف دزينة من السلوكيات الرئيسية ذات
الصلة بأهدافك الجديدة. يجب أن تكون هذه هي السلوكيات التي تريد إنشاء إيقاع
بها وخلق الزخم في النهاية - Big Mo. قم بتنزيل سجل الإيقاع
على www.TheCompoundEffect.com/free.

الفصل 5

تأثيرات

نأمل الآن أن نفهم بالضبط مدى أهمية اختياراتك. حتى تلك التي تبدو غير مهمة ، عندما تتضاعف ، يمكن أن يكون لها تأثير كبير على حياتك. لقد ناقشنا أيضاً حقيقة أنك مسؤول بنسبة 100 في المائة عن حياتك. أنت وحدك المسؤول عن الخيارات التي تتخذها والإجراءات التي تتخذها. ومع ذلك ، يجب أن تدرك أيضاً أن اختياراتك وسلوكياتك وعاداتك تتأثر بقوى خارجية قوية جداً. معظمنا لا يدرك السيطرة الخفية التي تمارسها هذه القوى على حياتنا. لكي نحافظ على مسارك الإيجابي نحو أهدافك ، ستحتاج إلى فهم هذه التأثيرات والتحكم فيها حتى تدعم رحلتك نحو النجاح بدلاً من إخراجها عن مسارها. يتأثر الجميع بثلاثة أنواع من التأثيرات: المدخلات (ما تغذي عقلك) ، والجمعيات (الأشخاص الذين تقضي معهم الوقت) ،

الإدخال: إدخال القمامة ، إخراج القمامة

إذا كنت تريد أن يعمل جسمك بأقصى أداء ، فعليك أن تكون يقظًا بشأن استهلاك العناصر الغذائية عالية الجودة وتجنب الوجبات السريعة المغرية. إذا كنت تريد أن يعمل عقلك في ذروته ، فعليك أن تكون أكثر يقظة بشأن ما تطعمه إياه. هل تغذيها ملخصات إخبارية أم مسلسلات كوميدية تخدير العقل؟ هل تقرأ صحف التابلويد أم النجاح؟ التحكم في المدخلات له تأثير مباشر وقابل للقياس على إنتاجيتك ونتائجك.

يعد التحكم في ما تستهلكه أدمغتنا أمرًا صعبًا بشكل خاص لأن الكثير مما نتناوله يكون غير واعي. على الرغم من حقيقة أنه يمكننا تناول الطعام دون تفكير ، إلا أنه من الأسهل الانتباه إلى ما نضعه في أجسامنا لأن الطعام لا يقفز إلى أفواهنا. نحن بحاجة إلى مستوى إضافي من اليقظة لمنع أدمغتنا من امتصاص مدخلات غير ذات صلة أو تأتي بنتائج عكسية أو مدمرة تمامًا. إنها معركة لا تنتهي أبدًا أن تكون انتقائيًا وأن تتوخى الحذر ضد أي معلومات يمكن أن تعرقل إمكاناتك الإبداعية.

عقلك ليس مصممًا لجعلك سعيدًا. عقلك لديه أجندة واحدة فقط في الاعتبار: البقاء على قيد الحياة. إنها تراقب دائمًا علامات "النقص والهجوم". عقلك مبرمج للبحث عن المصادر السلبية - الموارد المتضائلة ، والطقس المدمر ، وكل ما يؤذيك. لذلك عندما تشغل هذا الراديو وأنت في طريقك إلى العمل وتتعرض للقصف بكل هذه التقارير عن السرقات والحرائق والهجمات والاقتصاد المدمر ، يضيء عقلك - الآن سيقضي اليوم كله يمضغ وليمة الخوف والقلق ، سلبية. نفس الصفة عند الاستماع إلى الأخبار المسائية بعد العمل. المزيد من الأخبار السيئة؟ في احسن الاحوال! عقلك سوف ينحني على ذلك طوال الليل.

إذا تُركت إلى أجهزتها الخاصة ، فسوف يمر عقلك بالسلبية والقلق والخوف طوال النهار والليل. لا يمكننا تغيير حمضنا النووي ، لكن يمكننا تغيير سلوكنا. يمكننا تعليم عقولنا النظر إلى ما وراء "الافتقار والهجوم". كيف؟ يمكننا حماية وإطعام عقولنا. يمكننا أن نكون منضبطين واستباقيين بشأن ما نسمح به.

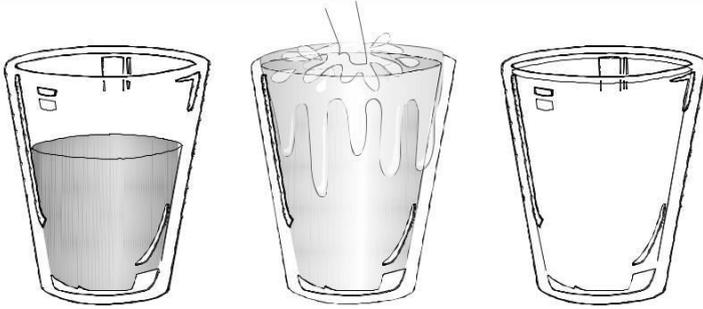


لتحديد تأثير هذه المعلومات وبينتك عليك ، أكمل الإدخال
قم بتأثير ورقة الورقة في الصفحة 172 ، أو قم بالتنزيل
من www.TheCompoundEffect.com/free.

لا تشرب الماء المتسخ

تحصل في الحياة على ما تصنعه. التوقع يقود العملية الإبداعية. ماذا تتوقع؟ تتوقع كل ما تفكر فيه. عملية تفكيرك ، المحادثة في رأسك ، هي أساس النتائج التي تصنعها في الحياة. لذا فإن السؤال هو ، بماذا تفكر؟ ما الذي يؤثر على أفكارك ويوجهها؟ الجواب: كل ما تسمح لنفسك أن تسمعه وترى. هذه هي المدخلات التي تغذي عقلك. فترة. انظر الشكل 12.

عقلك مثل الزجاج الفارغ. ستحتفظ بأي شيء تضعه فيه. أنت تضع أخبارًا مثيرة ، وعناوين بديئة ، وبرامج حوارية صاخبة ، وأنت تصب الماء القذر في كوبك. إذا كان لديك ماء مظلم وكئيب ومثير للقلق في زجاجك ، فسيتم تصفية كل شيء تقوم بإنشائه من خلال تلك الفوضى الموحلة ، لأن هذا ما ستفكر فيه. فمامة



تخلص من السلبيات (المياه القذرة) بأفكار إيجابية وملهمة وداعمة (مياه نظيفة).

في ، إخراج القمامة. كل هذا التناقض اللاسلكي في وقت القيادة حول جرائم القتل والتأمر والوفيات والاقتصاد والمعارك السياسية يقود عملية التفكير الخاصة بك ، مما يدفع توقعاتك ، مما يدفع إنتاجك الإبداعي. هذه أخبار سيئة. ولكن تمامًا مثل الزجاج المتسخ ، إذا قمت بغسله بمياه نظيفة وصافية تحت الصنبور لفترة كافية ، فسوف ينتهي بك الأمر في النهاية بكوب من الماء النقي النقي. ما هذا الماء الصافي؟ مدخلات وأفكار إيجابية وملهمة وداعمة. قصص طموح أناس رغم التحديات يتغلبون على العقبات ويحققون أشياء عظيمة. استراتيجيات النجاح والازدهار والصحة والحب والفرح. أفكار لخلق المزيد من الوفرة والنمو والتوسع وتصبح أكثر. أمثلة وقصص لما هو جيد وصحيح وممكن في العالم. لهذا السبب نعمل بجدي في مجلة SUCCESS.

منظر للعالم ونفسك والنتائج التي تقوم بإنشائها. لهذا السبب أيضاً قرأت شيئاً ملهمًا وتعليميًا لمدة ثلاثين دقيقة في الصباح والمساء ، ولدي أقراص مضغوطة للتطوير الشخصي تعمل في سيارتي. أنا أغسل زجاجي وأطعم عقلي. هل يمنحني هذا ميزة على الرجل الذي يستيقظ ويقرأ الجريدة أولاً ، ويستمع إلى الراديو الإخباري أثناء تنقله من وإلى العمل ، ويشاهد الأخبار المسائية قبل الذهاب إلى الفراش؟ أنت تراهن على ذلك! ويمكنها لك أيضاً.

الخطوة 1: الوقوف الواقعي

ما لم تقرر الحفر في كهف أو في جزيرة صحراوية ، فسوف تتسرب المياه المتسخة في كوبك. سيكون على اللوحات الإعلانية ، على CNN أثناء سيرك في المطار ، على عناوين الصحف الشعبية الصاخبة عند الخروج عند شراء البقالة ، وما إلى ذلك. حتى أصدقائك وأفراد عائلتك وشرائطك العقلية السلبية يمكن أن تفيض الماء المتسخ في الزجاج الخاص بك.

لكن هذا لا يعني أنه لا يمكنك اتخاذ خطوات للحد من تعرضك لكل هذه الأوساخ. ربما لا يمكنك تجنب الصحف الشعبية المكدسة في سجل الخروج ، ولكن يمكنك إلغاء اشتراكاتك. يمكنك رفض الاستماع إلى الراديو من وإلى العمل ووضع قرص مضغوط تعليمي وملهم بدلاً من ذلك. يمكنك إيقاف تشغيل الأخبار المسائية والتحدث إلى أحيائك بدلاً من ذلك. يمكنك شراء DVR وتسجيل فقط تلك البرامج التي تشعر أنها تعليمية بالفعل وتؤكد على حياتك - والإسراع في الإعلانات التجارية التي تهدف إلى جعلك تشعر بعدم كفاية أو نقص ما لم تشتري المزيد من الهواء.

أنا لم أنصح مع التلفاز ؛ أنتذكر مشاهدة Solid Gold و Team-The A (هل تتذكرهم؟) ، لكن التلفزيون لم يكن

جزء كبير من حياتنا العائلية. تمكنت بطريقة ما من الازدهار بدونها ، وقد منحني ذلك منظورًا أوضح عندما أشاهد برنامجًا عرضيًا الآن. بالتأكيد ، سأضحك مع المسرحية الهزلية ، لكن بعد ذلك ، أشعر كما لو أنني أكلت وجبات سريعة - منتفخة وسوء التغذية. ولا يمكنني أن أتغلب على الكيفية التي تستغل بها الإعلانات التجارية سيكولوجيتنا ، ومخاوفنا ، وآلامنا ، واحتياجاتنا ، ونقاط ضعفنا. إذا مشيت في الحياة معتقدًا أنني لست كافيًا تمامًا كما أنا - أنني بحاجة لشراء هذا ، ذلك ، والشيء الآخر لأكون على ما يرام - كيف أتوقع أن أحقق نتائج مذهلة؟

تشير التقديرات إلى أن الأمريكيين (اثنا عشر عامًا فأكثر) يقضون 1،704 ساعة في مشاهدة التلفزيون سنويًا. هذا متوسط يصل إلى 4.7 ساعة في اليوم. نحن نقضي ما يقرب من 30 بالمائة من ساعات استيقاظنا في مشاهدة التلفزيون. ما يقرب من 33 ساعة في الأسبوع - أكثر من يوم كامل كل أسبوع! إنه يعادل مشاهدة التلفزيون لمدة شهرين متتاليين من كل اثني عشر! رائع! ويتساءل الناس لماذا لا يستطيعون المضي قدمًا في الحياة؟

ضع نفسك في نظام غذائي لوسائل الإعلام

وسائل الإعلام تتغذى على أخذنا كرهائن. هل سبق لك أن علقت على الطريق السريع مع نسخ احتياطي لحركة المرور لأميال ، مما جعلك تتأخر ، وتتساءل ما الذي يعيقك كل شيء؟ بالتأكيد ، عندما تقترب أخيرًا ، ترى أنه لا يوجد شيء مادي يمنع تدفق السيارات ؛ من الواضح أن الحطام حدث منذ فترة وتم نقله منذ ذلك الحين إلى جانب الطريق السريع. الزحف الذي يبلغ 3 أميال في الساعة كان سببه الأشخاص المطاطيون! أنت الآن منزح حقًا. لكن ماذا يحدث عندما تمر سيارتك بالحطام؟ أنت تبطن الطريق ، ترفع عينيك عن الطريق أمامك ، وترفع رقبك!

لماذا يريد الأشخاص الطيبون والمحترمون أن يروا شيئاً مأسوياً وبشعاً؟ إنه تراثنا الجيني، يعود إلى إحساسنا القديم بالحفاظ على الذات. لا يمكننا أن نساعد أنفسنا. حتى لو كنا بارعين في تجنب السلبية، وقمنا بتدريب أنفسنا على أن نكون إيجابيين بلا هوادة، عندما يتعلق الأمر بالإثارة، فإن طبيعتنا الأساسية لا يمكن أن تقاوم. يفهم أساتذة الإعلام ذلك. إنهم يعرفون طبيعتك أفضل منك من نواح كثيرة. لطالما استخدمت وسائل الإعلام العناوين الصادمة والمثيرة للفت الانتباه. ولكن اليوم، بدلاً من ثلاث شبكات إذاعية وتلفزيونية إخبارية، هناك المئات تعمل على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع. بدلاً من عدد قليل من الصحف، هناك بوابات لا نهاية لها تصل إلينا من أجهزة الكمبيوتر الخاصة بنا إلى هواتفنا. لم تكن المنافسة على انتباهك أكثر دموية من قبل، واستمر المتسابقون في وسائل الإعلام في رفع قيمة الصدمة. إنهم يجدون العشرات من أكثر الأشياء فظاعة، وفضيحة، وإجرامية، وقاتلة، وكثيية، وبشعة تحدث في العالم كل يوم، ويستعرضونها عبر صحفنا، وقنواتنا الإخبارية، والويب مراراً وتكراراً. في غضون ذلك، خلال فترة الأربع وعشرين ساعة نفسها، حدثت ملايين الأشياء الرائعة والجميلة والمدهشة. ومع ذلك فنحن نسمع القليل عنهم. في كوننا سلكياً للبحث عن السلبيات، فإننا نخلق الطلب على المزيد والمزيد. كيف يمكن للقصص الإخبارية الإيجابية أن تأمل في التنافس مع تلك التصنيفات أو الدولارات الإعلانية؟ ومع ذلك فنحن نسمع القليل عنهم. في كوننا سلكياً للبحث عن السلبيات، فإننا نخلق الطلب على المزيد والمزيد. كيف يمكن للقصص الإخبارية الإيجابية أن تأمل في التنافس مع تلك التصنيفات أو الدولارات الإعلانية؟ ومع ذلك فنحن نسمع القليل عنهم. في كوننا سلكياً للبحث عن السلبيات، فإننا نخلق الطلب على المزيد والمزيد. كيف يمكن للقصص الإخبارية الإيجابية أن تأمل في التنافس مع تلك التصنيفات أو الدولارات الإعلانية؟

دعنا نعود إلى طريقنا السريع. بدلاً من وجود حطام على جانب الطريق، ماذا لو كان هناك غروب الشمس الأكثر روعة وإعجازاً الذي شاهدته على الإطلاق؟ ماذا سيحدث لحركة المرور بعد ذلك؟ لقد رأيت هذا مرات عديدة. إنه يصدر صوتاً سريعاً بأقصى سرعة. يكمن الخطر الأكبر لوسائل الإعلام في أنها تعطينا نظرة منحرفة للغاية عن العالم. لأن تركيز الرسائل وتكرارها يكونان على الجانب السلبي، هذا ما يدور في أذهاننا

ابداً بالاعتقاد. هذه النظرة المشوهة والضيقة لما لا يعمل لها تأثير شديد على إمكاناتك الإبداعية. يمكن أن يكون معوقاً.

عامل تصفية البريد غير المهم الشخصي الخاص بي

سأشارك ما فعله لحماية عقلي. لكني أحذرك ، لدي نظام غذائي عقلي صارم. سترغب في التكيف مع تفضيلاتك الخاصة ، لكن هذا النظام يعمل بشكل جميل بالنسبة لي. كما قد تتخيل ، أنا لا أشاهد أو أستمع إلى أي أخبار و

I لا تقرأ أي جرائد أو مجلات إخبارية. تسعة وتسعون في المائة من جميع الأخبار ليس لها تأثير على حياتي الشخصية أو أهدافي الشخصية وأحلامي وطموحاتي على أي حال. لقد قمت بإعداد بعض موجزات RSS التي تحدد الأخبار وتحديثات الصناعة التي تتعلق باهتماماتي وأهدافي المباشرة. يتم انتزاع الأخبار التي كانت مفيدة لي من المعركة حتى لا أضطر إلى الحصول على أي طين متدلي في كوب الماء الخاص بي. في حين أن معظم الناس يمرّون بساعات من القمامة التي لا صلة لها بالموضوع والتي تعيق تفكيرهم وتسحق أرواحهم ، فإنني أحصل على المعلومات الأكثر إنتاجية التي أحتاجها عندما أحتاج إليها ، في أقل من خمس عشرة دقيقة في اليوم.

الخطوة 2: التسجيل في Time U-Drive

لا يكفي استبعاد المدخلات السلبية. للتحرك في اتجاه إيجابي ، يجب عليك التخلص من السيئ وملء الخير. لن تتحرك سيارتي بدون شيتين: البنزين ومكتبة دائمة التواجد من الأقراص المدمجة التعليمية التي أستمع إليها أثناء القيادة. يقود الأمريكي العادي نحو اثني عشر ألف ميل في السنة. هذه ثلاثمائة ساعة من التخلص من الإمكانات هناك! علمني براين تريسي مفهوم تحويل سيارتي إلى سيارة متحركة

قاعة الدراسة. أوضح لي أنه من خلال الاستماع إلى الأقراس المدمجة التعليمية أثناء القيادة ، اكتسبت معرفة تعادل فصلين دراسيين من درجة جامعية متقدمة - كل عام. فكر في الأمر؛ باستخدام الوقت الذي تهدره حاليًا من خلال الاستماع إلى راديو وقت القيادة ، يمكنك الحصول على ما يعادل الدكتوراه. في القيادة ، نجاح المبيعات ، بناء الثروة ، التميز في العلاقات - أو أي مسار تختاره. هذا الالتزام ، جنبًا إلى جنب مع روتين القراءة الخاص بك ، يفصلك عن القطيع المتوسط - قرص مضغوط أو قرص DVD أو كتاب في كل مرة.

ثانيًا. الجمعيات: من يؤثر فيك؟

الطيور على أشكالها تقع. يُطلق على الأشخاص الذين تربطك بهم عادةً "مجموعة مرجعية". وفقًا لبحث أجراه عالم النفس الاجتماعي الدكتور ديفيد ماكلياند من جامعة هارفارد ، تحدد "مجموعتك المرجعية" ما يصل إلى 95 بالمائة من نجاحك أو فشلك في الحياة.

مع من تقضي معظم الوقت؟ من هم أكثر الناس الذين تعجبك؟ هل هاتان المجموعتان من الناس متماثلتان تمامًا؟ إذا لم يكن كذلك ، فلماذا؟ علم جيم رون أننا أصبحنا المتوسط المشترك للأشخاص الخمسة الذين نتسكع معهم أكثر من غيرهم. قد يقول رون أنه يمكننا معرفة جودة صحتنا وموقفنا ودخلنا من خلال النظر إلى الأشخاص من حولنا. يحدد الأشخاص الذين نقضي وقتنا معهم ما هي المحادثات التي تهيم على انتباهنا ، والمواقف والآراء التي نتعرض لها بانتظام. في النهاية ، نبدأ في تناول ما يأكلونه ، والتحدث كما لو كانوا يتحدثون ، ونقرأ ما يقرؤونه ، ونفكر كما يفكرون ، ونشاهد ما يشاهدونه ، ونعامل الناس كيف يعاملونهم ، وحتى يرتدون ملابسهم. الشيء المضحك هو أننا في أغلب الأحيان

غير مدركين تمامًا لأوجه التشابه بيننا وبين دائرتنا المكونة من خمسة أفراد.
 كيف لا ندرك؟ لأن جمعياتك لا تدفعك في اتجاه ؛ إنهم يدفعونك قليلاً بمرور الوقت. إن
 تأثيرهم خفي لدرجة أنه يشبه أن تكون على أبواب داخلي في المحيط ، وتشعر وكأنك تطفو
 في مكانك ، حتى تنظر لأعلى وتدرك أن التيار اللطيف قد دفعك لمسافة نصف ميل أسفل
 الشاطئ.

فكر في أصدقائك الذين يطلبون مقبلات دهنية أو كوكتيل قبل العشاء ، وهذا روتينهم.
 اقض معهم وقتاً كافياً ، وستجد نفسك تستحوذ على ناتشوز الجبن و جلود البطاطس ، وتنضم
 إليهم للحصول على تلك الجعة الإضافية أو كأس من النبيذ ، بما يتناسب مع وتيرتهم. في هذه
 الأثناء ، يطلب أصدقاؤك الآخرون طعاماً صحياً ويتحدثون عن الكتب الملهمة التي يقرؤونها
 وطموحاتهم في أعمالهم ، وتبدأ في استيعاب سلوكياتهم وعاداتهم. تقرأ وتتحدث عما
 يتحدثون عنه ، تشاهد الأفلام المتحمسة لها ، وتذهب إلى الأماكن التي يوصون بها. تأثير
 أصدقائك عليك خفي ويمكن أن يكون إيجابياً أو سلبياً ؛ في كلتا الحالتين ، يكون التأثير قوياً
 بشكل لا يصدق. احذر! لا يمكنك التسكع مع الأشخاص السلبيين وتتوقع أن تعيش حياة
 إيجابية.

إذن ، ما هو متوسط الدخل أو الصحة أو مواقف الأشخاص الخمسة الذين تقضي معظم
 وقتك معهم؟ هل الجواب يخيفك؟ إذا كان الأمر كذلك ، فإن أفضل طريقة لزيادة إمكاناتك
 لأي سمات ترغب فيها هي قضاء معظم وقتك مع أشخاص يمتلكون هذه السمات بالفعل.
 سترى بعد ذلك قوة التأثير تعمل لصالحك ، وليس ضدك. السلوكيات والمواقف التي ساعدتهم
 على تحقيق النجاح

ستصبح جزءاً من روتينك اليومي. تماسك حولهم لفترة كافية ، ومن المحتمل أن تحقق نتائج ناجحة مماثلة في حياتك.

إذا لم تكن قد قمت بذلك بالفعل ، فقم بتدوين أسماء الأشخاص الخمسة الذين تتجول معهم كثيراً. اكتب أيضاً خصائصها الرئيسية ، الإيجابية والسلبية. لا يهم من هم. يمكن أن يكون زوجك أو أخيك أو جارك أو مساعدك. الآن ، متوسطهم خارج. ما هو متوسط صحتهم ورصيدهم المصرفي؟ ما هو متوسط علاقتهم؟ عندما تنظر إلى نتائجك ، اسأل نفسك ، "هل هذه القائمة مناسبة لي؟ هل هذا هو المكان الذي أريد أن أذهب إليه؟"

حان الوقت لإعادة تقييم وترتيب أولويات الأشخاص الذين تقضي وقتاً معهم. هذه العلاقات يمكن أن تغذيك ، وتجوعك ، أو تبتئك عالقاً. الآن بعد أن بدأت في التفكير بعناية مع من تقضي وقتك ، دعنا نتعمق قليلاً. كما علمني جيم رون ، من المهم تقييم وتحويل الجمعيات الخاصة بك إلى ثلاث فئات: الانفصال ، والجمعيات المحدودة ، والجمعيات الموسعة.



لتقييم ارتباطاتك الحالية ، أكمل ورقة مُقيم الجمعيات في الصفحة 173 ، أو قم بتنزيلها من

www.TheCompoundEffect.com/free

الفصائل

أنت تحمي من التأثيرات التي يتعرض لها أطفالك والأشخاص الذين يتسكعون حولهم. أنت على دراية بالتأثير الذي يمكن أن يمارسه هؤلاء الأشخاص على أطفالك والخيارات التي قد يتخذونها نتيجة لذلك. أعتقد أن هذا المبدأ نفسه يجب أن ينطبق عليك! أنت تعرف هذا بالفعل: هناك بعض الأشخاص الذين قد تحتاج إلى الانفصال عنهم. تماماً. هذه

قد لا تكون خطوة سهلة ، لكنها ضرورية. عليك أن تتخذ القرار الصعب بعدم السماح لبعض التأثيرات السلبية بالتأثير عليك بعد الآن. حدد نوعية الحياة التي تريدها ، ثم أحبط نفسك بالأشخاص الذين يمثلون هذه الرؤية ويدعمونها.

أقوم باستمرار بالتخلص من الأشخاص الذين يرفضون النمو والعيش بشكل إيجابي من حياتي. إن تنمية الجمعيات الخاصة بك وتغييرها هي عملية تستمر مدى الحياة. قد يقول بعض الناس إنني شديد الصرامة حيال ذلك ، لكنني أود أن أكون أكثر صرامة. كانت لدي علاقة عمل مع شخص أحببته حقًا ، ولكن عندما أصبح الاقتصاد صعبًا ، ركزت معظم محادثته على مدى فظاعة الأمور ، ومدى شعور شركته بالضربة ، ومدى صعوبة الأمر هناك. قلت ، "يا رجل ، عليك أن تتوقف عن العمل على عرضك التقديمي حول مدى سوء الحياة. يمكنني سماع أنك تجمع كل نقاط البيانات لتعزيز معتقداتك". لقد أصر على رؤية كل شيء على أنه أكثر قسوة وياأسًا مما كان عليه ، وقررت أنه ليس لدينا عمل تجاري معًا.

عندما تتخذ قرارًا صعبًا بوضع حدود بينك وبين الأشخاص الذين يجرونك إلى أسفل ، أدرك أنهم سيقاتلونك - خاصة أولئك الأقرب إليك. سيكون قرارك للعيش حياة أكثر إيجابية وموجهة نحو الهدف مرآة لخياراتهم السيئة. ستجعلهم غير مرتاحين وسيحاولون سحبك إلى مستواهم. مقاومتهم لا تعني أنهم لا يحبونك أو يريدون الأفضل لك - إنها في الواقع لا تتعلق بك على الإطلاق. يتعلق الأمر بخوفهم وشعورهم بالذنب بشأن خياراتهم السيئة وافتقارهم إلى الانضباط. فقط اعلم أن الانفصال لن يكون سهلاً.

جمعيات محدودة

هناك بعض الأشخاص الذين يمكنك قضاء ثلاث ساعات معهم ، لكن ليس ثلاثة أيام. آخرين يمكنك قضاء ثلاث دقائق معهم ، لكن ليس ثلاث ساعات. تذكر دائماً أن تأثير الجمعيات قوي ودقيق. يمكن للشخص الذي تمشي معه تحديد ما إذا كنت تبطن وتيرتك أو تسرعها ، بالمعنى الحرفي والمجازي. وبالمثل ، لا يسعك إلا أن تتأثر بالمواقف والأفعال والسلوكيات السائدة للأشخاص الذين تقضي الوقت معهم.

حدد مقدار ما يمكنك "تحمله" للتأثر ، بناءً على كيفية تمثيل هؤلاء الأشخاص لأنفسهم. أعلم أن هذا صعب. لقد اضطررت إلى القيام بذلك في عدة مناسبات ، حتى مع أفراد الأسرة المقربين. ومع ذلك ، لن أسمح لأفعال أو مواقف شخص آخر أن يكون لها تأثير مخفف عليّ. لدي جار صديق له ثلاث دقائق. لمدة ثلاث دقائق ، لدينا دردشة رائعة ، لكننا لن نتواصل لمدة ثلاث ساعات. يمكنني التسكع مع صديق قديم في المدرسة الثانوية لمدة ثلاث ساعات ، لكنه ليس شائباً لمدة ثلاثة أيام. ثم هناك بعض الأشخاص الذين يمكنني التسكع معهم لبضعة أيام ، لكنني لن أذهب في إجازة طويلة معهم. ألق نظرة على علاقاتك وتأكد من أنك لا تقضي ثلاث ساعات مع شخص لمدة ثلاث دقائق.

اقتراحات موسعة

لقد تحدثنا للتو عن التخلص من المؤثرين السلبيين. أثناء قيامك بذلك ، سترغب أيضاً في التواصل. حدد الأشخاص الذين لديهم صفات إيجابية في مجالات الحياة التي تريد تحسينها - الأشخاص الذين يتمتعون بالنجاح المالي والتجاري الذي تريده ، ومهارات الأبوة والأمومة التي تريدها ، والعلاقات التي تريدها

نتوق إلى نمط الحياة الذي تحبه. ثم قضاء المزيد من الوقت معهم. انضم إلى المنظمات والشركات والنوادي الصحية حيث يتجمع هؤلاء الأشخاص ويكوّنون صداقات. إلى الأمام ، سترى كيف كنت أفرد سيارتي إلى مدينة مختلفة لقضاء وقت ممتع - بنتائج سعيدة.

أنا مولعة بجيم رون طوال هذا الكتاب لأنه ، بصرف النظر عن والدي ، يظل جيم أول معلم ومؤثر لي. تمثل علاقتي مع جيم مثالاً رائعاً على الارتباط الموسع. بينما كنت أشارك بعض الوجبات الخاصة وقضاء بعض الوقت معه أثناء المقابلات وخلف الكواليس قبل الأحداث ، فقد قضيت معظم وقتي مع جيم في الاستماع إليه في سيارتي أو قراءة كلماته في غرفة المعيشة الخاصة بي. لقد أمضيت أكثر من ألف ساعة في الحصول على تعليمات مباشرة من جيم ، وكان 99 في المائة منها من خلال الكتب والبرامج الصوتية. الأمر المثير في هذا الأمر هو أنه بغض النظر عن مكان وجودك في حياتك - ربما تكون مشغولاً في المنزل مع أطفال صغار أو رعاية الوالدين المسنين أو العمل لساعات طويلة مع أشخاص ليس لديك سوى القليل من القواسم المشتركة أو العيش في بلد بعيد عن الأقرب مبنى المكاتب - وأنت أيضاً ، يمكن أن يكون لديك أي معلم تريده تقريباً ، إذا كان قد جمع أفضل أفكارهم وقصصهم وأفكارهم في الكتب والأقراص المدمجة وأقراص الفيديو الرقمية والبودكاست. لديك مكافأة غير محدودة يمكنك السحب منها. استند منه.

إذا كنت ترغب في الحصول على علاقة أفضل وأعمق وأكثر جدوى ، اسأل نفسك ، "من لديه نوع العلاقة التي أريدها؟ كيف يمكنني قضاء (المزيد) من الوقت مع هذا الشخص؟ من الذي يمكنني مقابله والذي يمكنه التأثير بشكل إيجابي علي؟ " دع توجهها يسمح عليك. كن صديقاً للشخص الذي تعتقد أنه الشخص الأكبر والأسوأ والأكثر نجاحاً في مجالك. ماذا قرأوا؟ أين يذهبون لتناول طعام الغداء؟ كيف

هل يمكن لهذه الجمعية أن تؤثر عليك؟ يمكنك بناء هذه الجمعيات الموسعة من خلال الانضمام إلى مجموعات الشبكات و Toastmasters والمنظمات المماثلة. ابحث عن المنظمات الخيرية ، والسمفونيات ، والنوادي الريفية ، حيث يتجمع الأشخاص الذين تريد تقليدهم.

ابحث عن شريك ذروة الأداء

هناك طريقة أخرى لزيادة تعرضك للارتباطات الموسعة وهي التعاون مع شريك في ذروة الأداء ، شخص ملتزم بالدراسة والنمو الشخصي مثلك. يجب أن يكون هذا الشخص شخصًا تثق به ، شخصًا جريئًا بما يكفي ليخبرك بما يفكر فيه حقًا عنك ، وموافقك ، وأدائك. قد يكون هذا الشخص صديقًا قديمًا ، لكنه قد يكون شخصًا لا يعرفك جيدًا على الإطلاق. الهدف هو الحصول على (وإعطاء) منظور خارجي غير متحيز وصادق.

"شريكي الحالي في المساءلة" هو صديقي العزيز لاندون تايلور. كما ذكرت من قبل ، لدينا مكالمات مدتها ثلاثون دقيقة كل يوم جمعة لمناقشة المكاسب الأسبوعية ، والخسائر ، والإصلاحات ، "has-ah" ، "وأين نحن في خطط النمو الخاصة بنا. توقع المكالمات ومعرفة أنني يجب أن أكون مسؤولاً أمام لاندون يجعلني أكثر التزامًا طوال الأسبوع.

أقوم بتسجيل خسائر لاندون أو أي ملاحظات يحتاجها وتأكد من سؤاله عنها في الأسبوع المقبل. يفعل نفس الشيء بالنسبة لي. بهذه الطريقة نحاسب بعضنا البعض. قد يقول ، "حسنًا ، لقد أخطأت هنا الأسبوع الماضي واعترفت بذلك والتزمت بالتغيير. ماذا فعلت حيال ذلك هذا الأسبوع؟" الحياة هي الحياة. كلانا مسؤول تنفيذي مشغول ، لكن من المدهش بالنسبة لي أن ينتهي بنا المطاف في القيام بذلك كل أسبوع دون أن نفشل. انها ليست سهلة. في بعض الأحيان سأطير خلال يومي و

فكر ، "أوه ، قاسي! لا بد لي من القيام بذلك." لكن في كثير من الأحيان في منتصف المكالمة ، أعتقد ، "أنا سعيد جدًا لأننا نجري هذه المحادثة!" حتى أثناء التحضير لذلك ، والتفكير في المكاسب والخسائر الكبيرة للأسبوع ، تعلمت عن نفسي. أخبرت لاندون هذا الأسبوع ، "كما تعلم ، أنا في خضم أشياء كثيرة. أنا أكتب كتابي. لدي الكثير من الإدراكات ، ولدي الكثير من الأشخاص ، لكن ليس شيئًا واحدًا مقنعًا حقًا". قال ، "ليكن هذا الأسبوع الأخير الذي لا تأتي فيه إلى الطاولة مع آه ها." بلع. قال: "لا تقصرني". أخذت النقطة. في الواقع ، كنت أختصر نفسي من خلال عدم تحديد شيء واحد لا يُنسى بما يكفي لمشاركته.

لدي تحدٍ خطير بالنسبة لك إذا كنت مستعدًا لذلك. هل تريد ردود فعل حقيقية؟ ابحث عن أشخاص يهتمون بك بدرجة كافية لتكون صادقًا معك بشدة. اطرح عليهم هذه الأسئلة: "كيف أعرض عليك؟ ما رأيك هي نقاط قوتي؟ في أي مجالات تعتقد أنه يمكنني تحسينها؟ أين تعتقد أنني أفسد نفسي؟ ما هو الشيء الوحيد الذي يمكنني التوقف عن فعله والذي سيفيدني أكثر؟ ما هو الشيء الوحيد الذي يجب أن أبدأ بفعله؟"

استثمر في الإرشاد

بول ج. ماير هو رجل آخر خدم كمرشد لي. توفي بول عام 2009 عن عمر يناهز الحادية والثمانين. كلما اعتقدت أنني أفعل الأشياء حقًا ، ألعب حقًا على مستوى عالٍ ، كنت سألتف حول بول - لقد كان اختبارًا للواقع. ما فعله قبل الغداء كان محيرًا للعقل بالنسبة لي. لقد قضيت الكثير من الوقت معه ؛ اشتري بول إحدى شركاتي ، ثم قمت بإجراء تحول لإحدى شركاته. لقد كان روحًا قوية جدًا في حياتي.

بعد أن أمضيت بضع ساعات مع بول ، وسمعت عن كل خططه ومشاريعه وأنشطته ، كان رأسي يدور. مجرد محاولة لفهم كل ما كان يفعله قد أرهقني. بعد الوقت مع بول ، أريد أن أذهب لأخذ قيلولَة! لكن ارتباطي به رفع مستوى لعبتي. كانت سرعته في المشي هي سرعة الجري. لقد وسعت أفكاري حول الحجم الكبير الذي يمكنني اللعب به وكيف يمكنني أن أكون طموحًا. عليك الالتفاف حول الناس هكذا!

أنت لست جيدًا أبدًا بالنسبة لموجه. خلال مقابلتي مع هارفي ماكاي ، قال لي ، "لقد كان لدي عشرين مدربًا ، إذا كنت تستطيع تصديق ذلك. لدي مدرب للكلام ، ولدي مدرب للكتابة ، ولدي مدرب فكاهة ، ولدي مدرب لغة ، وما إلى ذلك ". لقد وجدت دائمًا أنه من المثير للاهتمام أن الأشخاص الأكثر نجاحًا ، والأفضل أداءً حقًا ، هم الأشخاص المستعدون لتوظيف أفضل المدربين والمدربين ودفع أجورهم. من المفيد أن تستثمر في تحسين أدائك.

لا يجب أن يكون العثور على مرشد وإشراكه عملية غامضة أو مخيفة أيضًا. عندما جلست مع كين بلانشارد ، أوضح بساطة إشراك مرشد (نجاح ، يناير 2010): "أول شيء تريد أن تتذكره مع المرشد هو أنه لا يحتاج إلى الكثير من وقته. أفضل نصيحة تلقيتها هي في مقاطع قصيرة ، تناول الغداء أو الإفطار مع شخص ما ، فقط أخبرهم بما أعمل عليه وأطلب نصيحتهم وكل شيء. ستندهش من مدى استعداد رجال الأعمال الناجحين ليكونوا مرشدين للناس عندما لا يستغرق الأمر الكثير من الوقت ". يؤكد جون وودن فكرة أن الآخرين يرغبون في أن يكونوا مرشدين (النجاح ، سبتمبر 2008): "التوجيه هو إرثك الحقيقي. إنه أعظم ميراث يمكن أن تمنحه للآخرين. ويجب ألا ينتهي. هذا هو سبب استيقاظك كل يوم. لتعليم وتعليم.

أن الإرشاد هو أيضًا طريق ذو اتجاهين. "يحتاج الفرد إلى الانفتاح على التوجيه. تقع على عاتقنا مسؤولية أن نكون على استعداد للسماح بحياتنا وعقولنا أن تتأثر وتشكل وتقوي من قبل الأشخاص الذين يحيطون بنا".

تطوير مجلس المستشارين الشخصي الخاص بك

كجزء من خطتي لأن أكون أكثر حكمة واستراتيجية وأعمل بشكل أكثر فاعلية ، بالإضافة إلى توسيع الوقت والتفاعل الذي أملكه مع القادة ذوي العقول العالية ، كنت أقوم بتطوير مجلس المستشارين في حياتي الشخصية.

لقد قمت باختيار عشرات الأشخاص يدويًا بسبب مجالات خبرتهم وقدرتهم على التفكير الإبداعي و / أو احترامي الكبير لمن هم. مرة واحدة في الأسبوع ، أتواصل مع عدد قليل منهم وألتمس الأفكار ، وأعرض عليهم الأفكار ، وأطلب التعليقات والمدخلات. بعد أن بدأت هذه العملية ، يمكنني أن أخبرك أن الفوائد التي تلقيتها بالفعل كانت عميقة - أكثر بكثير مما كنت أتوقع! من المدهش أن العبقرين على استعداد للمشاركة عندما تظهر اهتمامًا صادقًا.

من يجب أن يكون عضوًا في مجلس المستشارين الخاص بك؟ ابحث عن الأشخاص الإيجابيين الذين حققوا النجاح الذي تريد تحقيقه في حياتك الخاصة. تذكر القول المأثور: "لا تطلب أبدًا نصيحة من شخص لا ترغب في التجارة معه في الأماكن".

III. البيئة: تغيير طريقة العرض يغير وجهة نظرك

عندما كنت أعمل في مجال العقارات ، أعمل في إيست باي في سان فرانسيسكو ، عشت وعملت ضمن مجموعة سكانية محدودة للغاية.

رأيت نفس الأنواع من الأشخاص يعملون على نفس المستوى مرارًا وتكرارًا. كنت أعلم أنني بحاجة إلى إيجاد دائرة مرتفعة من الجمعيات من أجل الذهاب إلى حيث أريد أن أذهب. بدأت القيادة عبر الخليج إلى واحدة من أغنى وأجمل المواقع على هذا الكوكب ، تيبورون في مقاطعة مارين ، شمال سان فرانسيسكو. إذا زرت موناكو من قبل ، فهذا ما يبدو عليه تيبورون ، لكنه أكثر روعة. إنها بقعة رائعة. كنت سأذهب إلى مطعم المأكولات البحرية اللذيذ ، 'on the Wharf Sam's'. كان الطعام رائعًا ، ولكن الأهم من ذلك أن المطعم كان يحظى بشعبية لدى سكان المنطقة الأكثر ثراءً.

بصرف النظر عن الذهاب إلى Sam's لتوسيع جمعياتي ، كنت أجلس أيضًا على رصيف الميناء وأنظر إلى جانب النزل. لقد فتنت بالمنزل التي تقدر بملايين الدولارات التي كانت تتدلى من المنحدرات. واحد على وجه الخصوص لفت انتباهي دائمًا - منزل أزرق من أربعة طوابق به مصعد وصاعقة صواعق للحوت في الأعلى. ماذا سيكون المنزل المثالي؟ كنت أسأل نفسي طوال الوقت. إذا كان بإمكان أحدهم إعطائي واحدة منهم ، فما الذي سأختاره؟ كان الجواب دائمًا هو نفسه - هذا الجواب الأزرق الجميل. كان في المكان المثالي مع مشهد مشرق ، أفضل ما في المجموعة.

في طريقي إلى المنزل من الغداء المتأخر ذات صباح ، رأيت لافتة منزل مفتوح و اعتقدت أنه سيكون من الممتع التحقق من ذلك. قادت إحدى اللافتات إلى أخرى بينما كنت أتبعهم متعرجًا فوق المنحدرات على طول الشوارع الضيقة. وصلت أخيرًا إلى قمة النزل ووجدت المنزل المعلن عنه. عندما دخلت وسرت إلى نافذة الخليج الرائعة ، انفتح العالم أمامي - طرف شبه الجزيرة تيبورون ، وجزيرة أنجيل عبر الخليج ، وبيركلي والخليج الشرقي ، وجسر الخليج ، وأفق سان فرانسيسكو بأكمله إلى جسر البوابة الذهبية بامتداد 300 درجة. خرجت إلى الشرفة ونظرت حولي. فجأة أدركت أن هذا هو المنزل الذي كنت عليه

تبحث في لسنوات! كان هذا البيت الأزرق! لقد وقعت العقد على الفور. منزل أحلامي كان الآن ملكي!

لا أستطيع حقًا أن أقول إنني قابلت أي شخص غير حياتي في Sam's. ومع ذلك ، كان لتلك البيئة تأثير قوي علي. إن رؤية تلك المنازل على المنحدرات غدت طموحي ووسعت أحلامي. انتهى بي الأمر بالعمل بجد أكثر مما كنت أعتقد أنه من الممكن تحقيق هذه الأحلام - وقد فعلوا ذلك!

قد يكون الحلم في قلبك أكبر من البيئة التي تجد نفسك فيها. في بعض الأحيان يتعين عليك الخروج من تلك البيئة لرؤية هذا الحلم يتحقق. إنه مثل زرع شتلة بلوط في أصيص. بمجرد أن يصبح متجذرًا ، يكون نموه محدودًا. إنها تحتاج إلى مساحة كبيرة لتصبح بلوطًا عظيمًا. أنت كذلك.

عندما أتحدث عن بيتك ، فأنا لا أشير فقط إلى المكان الذي تعيش فيه. أنا أشير إلى كل ما يحيط بك. إن خلق بيئة إيجابية لدعم نجاحك يعني التخلص من كل الفوضى في حياتك. ليس فقط الفوضى الجسدية التي تجعل من الصعب عليك العمل بشكل منتج وفعال (على الرغم من أن هذا مهم أيضًا!) ، ولكن أيضًا الفوضى النفسية لكل ما حولك لا تعمل ، أيًا كان مكسورًا ، كل ما يجعلك تتأرجح. كل شيء غير مكتمل في حياتك يمارس قوة استنزاف عليك ، ويمتص منك طاقة الإنجاز والنجاح تمامًا مثل مصاص دماء يسرق دمك. كل وعد والتزام واتفاق غير مكتمل يستنزف قوتك لأنه يعيق زخمك ويثبط قدرتك على المضي قدمًا. تستمر المهام غير المكتملة في إعادتك إلى الماضي لرعايتها. لذا فكر فيما يمكنك إكماله اليوم.

بالإضافة إلى ذلك ، عندما تنشئ بيئة تدعم أهدافك ، تذكر أنك تحصل في الحياة على ما تتحمله.

هذا صحيح في كل مجال من مجالات حياتك - لا سيما في علاقاتك مع العائلة والأصدقاء والزملاء. ما قررت تحمله ينعكس أيضاً في مواقف وظروف حياتك الآن. بعبارة أخرى ، ستحصل في الحياة على ما تقبله وتتوقع أنك تستحقه.

إذا كنت تتسامح مع عدم الاحترام ، فلن يتم احترامك. إذا كنت تتسامح مع تأخر الناس وتجعلك تنتظر ، فسيظهر الأشخاص متأخرين نيابةً عنك. إذا كنت تتسامح مع راتبك المنخفض والعمل الزائد ، فسيستمر ذلك من أجلك. إذا كنت تتسامح مع زيادة الوزن والتعب والمرض الدائم لجسمك ، فسيكون كذلك.

إنه لأمر مدهش كيف ستنظم الحياة حول المعايير التي حددتها لنفسك. يعتقد بعض الناس أنهم ضحايا لسلوك الآخرين ، لكن في الواقع ، لدينا سيطرة على كيفية معاملة الناس لنا. احجم مساحتك العاطفية والعقلية والمادية حتى تتمكن من العيش بسلام ، بدلاً من الفوضى والتوتر الذي سيدقده العالم عليك.

إذا كنت ترغب في تعزيز روتين منظم من الإقاعات والاتساق بحيث لا تقوم Big Mo بزيارة منزلك فحسب ، بل تنتقل إليه ، فعليك أن تتأكد من أن بينئك ترحب وداعمة لكونك وفعلتك وأدائك في العالم- مستويات الفصل.

بينما نحن في موضوع عالمي المستوى ، في الفصل التالي ، أود مساعدتك في أخذ كل ما تعلمته حتى الآن وإعطائك سر تسريع نتائجك الآن. قد يبدو الحصول على نتائج أفضل ببذل المزيد من الجهد وكأنه قليل من الغش ... مثل ميزة غير عادلة. لكن من قال أن الحياة عادلة؟

الفصل 6

التسريع

عندما كنت أعيش في لا جولا ، كاليفورنيا ، لممارسة الرياضة واختبار الإرادة ، كنت أعمل بانتظام على دراجتي على بعد ميلين من جبل سوليداد. هناك عدد قليل جداً من الأشياء التي يمكنك القيام بها طوعاً والتي تسبب المزيد من الألم والمعاناة أكثر من ركوب الدراجة على جبل شديد الانحدار دون توقف. هناك نقطة "تصطدم بالحائط" وتواجه شخصيتك الداخلية الحقيقية وجهًا لوجه. فجأة ، تم تجريد كل التوقعات والأفكار التي كانت لديك عن نفسك وتركت مع الحقيقة المجردة. يبدأ عقلك في اختراع جميع أنواع الأعذار الملائمة حول سبب وجوب التوقف. عندئذٍ عندما تواجه أحد أعظم أسئلة الحياة: هل تضغط على الألم وتستمر ، أم ستتكسر مثل الجوز وتستسلم؟

كان Lance Armstrong هو غطاء النجاح في يونيو 2009. أتذكر مشاهدة Lance أثناء فوزه الأول في سباق Tour de France. دخلت الجولة المراحل الجبلية الشاقة من

السباق. قام الدراجون الآخرون بفصل لانس ، لأنه لم يكن متسلقًا مشهورًا أبدًا. أثناء صعود الجبل الثالث من خلال هطول أمطار متجمدة وضباب ثم البرد ، انفصل لانس عن فريقه. لقد ترك يقاتل أفضل المتسلقين في العالم بمفرده. في الصعود الأخير ، على بعد ثمانية عشر ميلاً صعودًا إلى سبيستريير ، بعد خمس ساعات ونصف من تسلق الجبال ، كان كل متسابق يعاني. يحتاج كل منهم إلى البحث في أعماق قدرته على التحمل وتعريف الذات - فهل يمكن أن يتحملوا؟ لقد أصبح اختبارًا لمن يمكنه النجاة بشكل أفضل من الصعوبات وإيجاد القوة للاستمرار - من سينفكك ومن لا يفعل.

مع بقاء خمسة أميال لقطعه ، كان لانس متأخرًا بثلاثين ثانية عن القادة ، وهو الخلود أثناء تسلقه جبلاً على دراجة. خلال منحنى ، وقف لانس واندفع للأمام حتى أمسك بالزعيمين - كلاهما من المتسلقين المشهورين على مستوى عالمي. بعد أن أنفق كل ما لديه تقريبًا ، شن لانس هجومًا وفاز بعدة أطوال على القادة. قال لاحقًا في كتابه ليس عن الدراجة: رحلتي إلى الحياة (بوتنام ، 2000) ، "عندما تفتح فجوة ولا يستجيب منافسوك ، فهذا يخبرك بشيء. إنهم يؤلمون. وعندما يتأدون ، هذا عندما تأخذهم". مرهقًا تمامًا ، يكافح من أجل التنفس ، ساقيه وذراعه تحترقان من التعب ، استمر لانس في ضرب الدواسات. حاول البعض ، لكن لم يتمكن أحد من الإمساك به ، لم يكن لديهم ذلك. عند خط النهاية ، بقبضات اليد تضخ في الهواء ،

في هذا الفصل ، أود أن أتحدث إليكم عن لحظات الحقيقة تلك وكيف يمكن أن يساعدك التأثير المركب على الوصول إلى مستويات جديدة وأكبر من النجاح - أسرع مما كنت تتخيله ممكنًا. عندما تكون قد أعددت ، مارست ، درست ،

وبذل الجهد المطلوب باستمرار ، ستحصل عاجلاً أم آجلاً على لحظة الحقيقة الخاصة بك. في تلك اللحظة ، سوف تحدد من أنت ومن تصبح. إنها في تلك اللحظات التي يعيش فيها النمو والتحسين - عندما نتقدم للأمام أو نتقلص إلى الوراء ، عندما نصعد إلى قمة منصة التتويج ومنتزع الميدالية أو نستمر في التصفيق المتجه من الجماهير على انتصارات الآخرين.

سننظر أيضاً في كيفية تقديمك باستمرار لأكثر مما يتوقعه الناس ، مما يزيد من ثروتك الجيدة.

لحظات من الحقيقة

كتب لانس في سيرته الذاتية: "هناك نقطة في كل سباق عندما يواجه الفارس خصمه الحقيقي ويفهم أنه هو نفسه." "في أكثر لحظاتي المولمة على الدراجة ، أشعر بالفصول في كل مرة ، واتساءل في كل مرة كيف سأرد. هل سأكتشف ضعفي الأعمق ، أم سأبحث عن أعمق نقاط قوتي؟"

عندما كنت في مجال العقارات ، اصطدمت بالجدار عدة مرات في اليوم. أثناء القيادة إلى عقار منتهي الصلاحية ، بعد أن تعرضت للهجوم من قبل العميل المحتمل الأخير ، بدأت في استحضار جميع أنواع الأعداء لتخطي مكالمات المبيعات والعودة إلى المكتب. أثناء تجوال الحي في الحي ، كانت الكلاب تشتتني في وجهي أو بدا الأمر وكأنه قد يبدأ في المطر. سأكون في خضم "وقت المال" (من 5 إلى 9 مساءً ، مكالمات باردة) وكثيراً ما أتعرض للمضغ بسبب مقاطعة عشاء شخص ما أو برنامج تلفزيوني مفضل. كنت متأكدًا من أنني بحاجة إلى أخذ قسط من الراحة للذهاب إلى الحمام أو الحصول على كوب من الماء. لكن بدلاً من الإقلاع ، في كل مرة أصطدم بواحد من تلك الجدران العقلية والعاطفية ، أدركت أن

مناقسي

كانوا يواجهون نفس التحديات. كنت أعلم أن هذه كانت لحظة أخرى ، إذا واصلت المضي قدماً ، فسأقف أمامهم بخطوات كبيرة. كانت هذه اللحظات الحاسمة في النجاح والتقدم. لم يكن الأمر صعباً أو مؤلماً أو صعباً عندما كنت أركض مع القطيع ، فقط مواكبة ، ولكن لم أكن أتقدم. ليس الوصول إلى الحائط هو المهم ؛ هذا ما تفعله بعد أن تضغط عليه.

أدرك لو هولتز ، مدرب كرة القدم الشهير ، أن ما فعلته بعد أن بذلت قصارى جهدك هو الذي حقق الانتصارات. في مباراة واحدة ، كان فريقه قد خسر 0-42 في الشوط الأول. خلال فترة الاستراحة بين الشوطين ، أظهر لو لفريقه بكرة تسليط الضوء على الجهود الثانية لصد الكرة ومعالجتها واستعادتها. ثم أخبر اللاعبين أنهم ليسوا في فريقه لأنهم يستطيعون بذل كل ما في وسعهم في كل مباراة ؛ كل لاعب في كل فريق يفعل ذلك. قال إنهم كانوا في فريقه بسبب قدرتهم على بذل هذا الجهد الإضافي الحاسم في كل مباراة. إنه الجهد الإضافي بعد أن تبذل قصارى جهدك هو صانع الفرق. فاز فريقه بالمباراة في الشوط الثاني. هكذا تربح

كان محمد علي من أعظم المقاتلين في كل العصور ، ليس فقط بسبب سرعته وخفة حركته ، ولكن أيضاً بسبب استراتيجيته. في 30 أكتوبر 1974 ، استعاد علي بطولته للوزن الثقيل ، متغلباً على جورج فورمان في واحدة من أكبر الاضطرابات في تاريخ الملاكمة في "Rumble in the Jungle". لم يعتقد أحد تقريباً ، ولا حتى هوارد كوسيل ، مؤيد علي منذ فترة طويلة ، أن البطل السابق لديه فرصة للفوز. كان كل من جو فرايزر وكين نورتون قد هزما علي سابقاً ، وكان جورج فورمان قد أطاح بهما في الجولة الثانية فقط. استراتيجية علي؟ للاستفادة من ضعف البطل الأصغر - افتقاره إلى البقاء في القوة. عرف علي إذا كان

يمكنه إيصال فورمان إلى حائطه ، ثم يمكنه الاستفادة. هذا عندما توصل علي إلى التكتيك الذي أطلق عليه لاحقًا "Dope-a-Rope". كان علي يتكئ على الجبال ، ويحمي وجهه ، بينما يلقي فورمان مئات اللكمات على سبع جولات. بحلول الجولة الثامنة ، كان فورمان قد استفد. كان عند حائطه. عندها قام علي بإسقاط فورمان بمزيج من مركز الحلبة.

الاصطدام بالجدار ليس عقبة. إنها فرصة. أثناء محاولة لانس أرمسترونج الثانية للفوز بسباق فرنسا للدراجات ، حان الوقت مرة أخرى للتوجه إلى الجبال. سيكون أول تسلق كبير هو المكان الذي تعرض فيه لانس لتحطم مدمر في وقت سابق من نفس العام ، مما أدى إلى إصابته بارتجاج في الدماغ وكسر فقرته القطنية السابعة خلال يوم رطب في الربيع. الآن كانت السماء تمطر مرة أخرى. بدلاً من القلق أو التردد ، قال: "هذا مثالي للهجوم على الطقس ، لأنني أعرف أن الآخرين لا يحبونه. أعتقد أنه لا يوجد أحد في العالم أفضل في المعاناة. إنه يوم جيد بالنسبة لي ". لقد كان محقًا. عاد لانس إلى المنزل بفوزه الثاني.

عندما تكون الظروف جيدة ، تكون الأمور سهلة ، ولا يوجد أي إلهاء ، ولا أحد يقاطعك ، والإغراءات لا تغري ، ولا شيء يعيق خطوتك ؛ هذا أيضًا عندما يقوم معظم الآخرين بعمل رائع. لن تتمكن من إثبات جدارتك للتقدم إلا عندما تكون المواقف صعبة ، وعندما تظهر المشاكل والإغراء عظيمًا. كما قال جيم رون ، "لا تتمنى أن يكون الأمر أسهل ؛ أتمنى لو كنت أفضل. "

عندما تصطدم بالجدار في انضباطك وروتينك وإيقاعاتك واتساقك ، أدرك أن هذا هو الوقت الذي تفصل فيه نفسك عن نفسك القديمة ، وتتسلق هذا الجدار ، وتجد ذاتك الجديدة القوية والمنتصرة والمنتصرة.

مضاعفة نتائجك

لدي فرصة مثيرة لك. لقد تحدثنا عن كيفية تراكم الضوابط والسلوكيات البسيطة بمرور الوقت ، مما يؤدي إلى نتائج قوية بشكل مذهل بالنسبة لك. ماذا لو كان بإمكانك تسريع العملية ومضاعفة نتائجك؟ هل انت مهتم؟ أريد أن أوضح لك كيف أن بذل المزيد من الجهد يمكن أن يضيف أضعافاً مضاعفة إلى نتائجك.

لنفترض أنك تقوم بتدريبات الأثقال وأن برنامجك يدعوك إلى القيام باثني عشر تكرارًا لوزن معين. الآن ، إذا قمت بالإثني عشر ، فأنت تحقق توقعات برنامجك. عمل عظيم. حافظ على ثباتك ، وفي النهاية ، سترى هذا النظام مركبًا في نتائج قوية بالنسبة لك. ومع ذلك ، إذا وصلت إلى اثني عشر ، حتى إذا وصلت إلى الحد الأقصى ، وقمت بدفع ثلاثة إلى خمسة ممثلين آخرين ، فسيتم مضاعفة تأثيرك على هذه المجموعة عدة مرات. لن تضيف فقط بضع ممثلين إلى مجموع التمرين. لا. تلك التكرارات التي يتم إجراؤها بعد أن تصل إلى الحد الأقصى ستضاعف نتائجك. لقد قمت للتو بدفع جدار الحد الأقصى الخاص بك. لقد وصلك المندوبون السابقون للتو. النمو الحقيقي يحدث مع ما تفعله بعد أن تقف على الحائط.

اشتهر أرنولد شوارزنيجر بطريقة تدريب الأثقال المعروفة باسم "مبدأ الغش". كان أرنولد متمسكًا بالتقنية المثالية. لقد أكد أنه بمجرد وصولك إلى الحد الأقصى لعدد المصاعد في شكل مثالي ، فإن ضبط معصميك أو الميل إلى الخلف لتجنيد عضلات أخرى لمساعدة العضلات العاملة (الغش قليلاً) سيسمح لك بالقيام بخمسة أو ستة ممثلين آخرين ، مما سيحسن بشكل كبير نتائج تلك المجموعة. (يمكنك أيضًا تحقيق ذلك من خلال وجود شريك تمرين يساعد الممثلين القلائل الذين لم تكن لتقوم بهم بمفردك.)

إذا كنت عداً ، فأنت تعرف التجربة. تصل إلى الهدف الذي حددته لنفسك في ذلك اليوم ، وتشعر بالحرق ، وأنت على الحائط الخاص بك ، لكنك تذهب أبعد قليلاً ، لفترة أطول قليلاً. هذا "الأطول قليلاً" هو في الحقيقة توسع هائل لحدودك. لقد ضاعفت نتائج هذا التشغيل الفردي.

خذ البنس السحري الذي تحدثنا عنه في الفصل 1 ، الذي يتضاعف قيمته كل يوم ، ويظهر لك نتيجة أفعال صغيرة مركبة. إذا ضاعفت هذا البنس مرة واحدة إضافية في الأسبوع خلال تلك الأيام الواحد والثلاثين نفسها ، فإن البنس المركب سينتج عنه 171 مليون دولار بدلاً من 10 ملايين دولار. مرة أخرى ، بذل مجهود إضافي في أربعة أيام وكانت النتيجة أكبر بعدة مرات. هذه هي الطريقة التي تعمل بها الرياضيات التي تؤدي إلى ما هو أكثر قليلاً من المتوقع.

يعتبر النظر إلى نفسك على أنك أقوى منافس لك من أفضل الطرق لمضاعفة نتائجك. اذهب إلى أبعد الحدود عندما تصطدم بالحائط. هناك طريقة أخرى لمضاعفة نتائجك وهي تجاوز ما يتوقعه الآخرون منك - القيام بأكثر من "كفاية".

تغلب على التوقعات

تشتهر أوبرا باستخدام هذا المبدأ - حيث تتجاوز توقعات أي شخص بكرمها وقدرتها على العيش والعمل بطريقة كبيرة. هل تتذكر كيف أطلقت موسمها التاسع عشر في سبتمبر 2004؟ عندما يتعلق الأمر بأوبرا ، نعلم أن نتوقع بعض الضجة ... لكنها فجرت الجميع. كانت افتتاحية هذا الموسم هي كل وسائل الإعلام أو أي شخص آخر تحدثت عنه لأيام بعد ذلك.

دعنا نعود بالزمن إلى الوراء لمدة دقيقة... أعضاء الجمهور
تم اختيارهم لأن أصدقائهم وأفراد أسرهم

مكتوبًا أن كل واحد منهم في حاجة ماسة إلى سيارة جديدة. افتتحت أوبرا العرض بدعوة أحد عشر شخصًا إلى المسرح. أعطت كل واحد منهم سيارة - 2005 بونتياك G6. ثم المفاجأة الحقيقية: لقد تجاوزت توقعات الجميع عندما وزعت علب الهدايا على بقية الجمهور قائلة إن أحد الصناديق يحتوي على مفتاح السيارة الثانية عشرة. ولكن عندما فتح الجمهور صناديقهم ، كان لدى كل واحد منهم مجموعة من المفاتيح. صرخت ، "الجميع يحصل على سيارة! الجميع يحصل على سيارة!"

في حين أن هذا قد يكون أشهر مثال لها ، تستمر أوبرا في تجاوز توقعاتنا في معظم ما تفعله. في قطاعات أخرى ، فاجأت أوبرا فتاة تبلغ من العمر عشرين عامًا كانت قد أمضت سنوات في رعاية التبني وملاجئ المشردين بمنحة جامعية لمدة أربع سنوات ، وتجديد ملابس و 10000 دولار في الملابس. وأعطت عائلة بها ثمانية أطفال بالتبني كانوا سيتردون من منزلهم 130.000 دولار لدفع ثمن وإصلاح منزلهم.

الآن قد تقول ، نعم ، لكنها أوبرا ، بالطبع يمكنها فعل هذه الأشياء. لكن الحقيقة هي أن هناك الكثير من الآخرين في موقع أوبرا - مع الموارد المالية والشهرة - الذين يمكنهم القيام بهذه الأشياء ، لكنهم لا يغامرون أبدًا في عالم الاستثنائي. أوبرا تفعل. هذا ما يجعلها أوبرا. خذ منها درسًا. يمكنك أن تفعل أكثر من المتوقع في كل جانب من جوانب حياتك. عندما حان وقت التقدم لخطفة زوجتي ، جورجيا ، كان بإمكانني أن أفعل ما كان متوقعًا وأن ألتقي بوالدها لأطلب يد ابنته للزواج. بدلاً من ذلك ، قررت أن أقدم احترامًا كبيرًا لوالدها من خلال إعداد خطابي باللغة البرتغالية (جعلت أخت جورجيا تترجم ما أردت قوله). لقد فهم اللغة الإنجليزية جيدًا بما فيه الكفاية ، لكنه لم يكن مرتاحًا لها تمامًا. على طول الطريق حتى لوس أنجلوس من سان دييغو ، تدربت على

كلمات. مشيت عبر الباب حاملاً الزهور والحلوى وطلبت من والدها أن ينضم إلينا في غرفة المعيشة. ثم ألقيت كلامي المحفوظ. الحمد لله ، قال ، "نعم!"

لكنتي لم أتوقف عند هذا الحد. في طريق العودة ، وخلال اليومين التاليين ، اتصلت بكل واحدة من إخوتها الخمسة وطلبت أيضاً مباركتهم للانضمام إلى العائلة. كان من السهل إقناع البعض ، وشرع آخرون في جعلني "أكسبها". النقطة المهمة هي أنها أخبرتني لاحقاً أن أحد الجوانب الأكثر خصوصية حول الطريقة التي اقترحتها هو كيف كرمت والدها وكيف اتصلت بكل إخوتها (وجعلت أختها تعلمني البرتغالية). هذا جعل الفعل مميزاً جداً. نتيجة هذا الجهد الإضافي توتى ثمارها أضعافاً مضاعفة.

يمتلك ستيوارت جونسون الشركة الأم لـ SUCCESS ، وقد وضع LP VideoPlus Stuart الكثير من المال وسمعة 22 عاماً على المحك عندما قرر الاستحواذ على مجلة SUCCESS و SUCCESS.com وخصائص أخرى لـ SUCCESS Media. خلال واحدة من أكثر الاقتصادات تحدياً في التاريخ الحديث ، وبما أن النشر المطبوع كان يُنظر إليه على أنه غير موات ، كانت الخطوة بحد ذاتها جريئة وجريئة ، لكنه فعل بعد ذلك أكثر مما كان متوقعاً. بينما كان المشروع التجاري الجديد لا يزال يجد ساقبه (الترجمة: لا تزال تعمل باللون الأحمر) ، وكان عمله الأساسي يتراجع بضع خطوات إلى الوراء مثل بقية العالم خلال التسونامي الاقتصادي في عامي 2008 و 2009 ، أطلق ستيوارت مؤسسة غير ربحية مخصص للأطفال. إذا كان سيلتزم بالمساعدة في تعليم أساسيات التنمية الشخصية للعالم ، أراد أن يتأكد بشكل خاص من وصول المعلومات إلى المراهقين. لذلك أطلق مؤسسة SUCCESS (www.SUCCESSFoundation.org). كان لديه الأساسيات

تم تجميع مبادئ الإنجاز الشخصي في كتاب بعنوان SUCCESS for Teens ويتم توزيعه مجانًا من خلال شركاء مسؤولين ومنظمات غير ربحية للمساعدة في رعاية عقول الشباب.

قام ستيوارت شخصياً بتمويل إدارة وتنظيم مؤسسة SUCCESS ، وللسنة الأولى ، بمساعدة عدد قليل من الأصدقاء الجيدين ، قام بتمويل توزيع أكثر من مليون كتاب. اليوم ، هذا العدد أكبر بكثير ومتزايد! الآن ، كان ستيوارت بالفعل في طريق استثمار كبير ومخاطرة كبيرة دون أعباء تمويل المؤسسة الجديدة. لكن المساهمة والتفاني الإضافي للمؤسسة ضاعف بيان التزامه عدة مرات للشركاء المحتملين والصحافة وأقرانه وموظفيه. لقد كان يفعل أكثر بكثير مما كان متوقعًا - وقد تحدث الكثير.

في أي مكان في الحياة يمكنك أن تفعل أكثر مما تتوقع عندما تصطدم بالحائط؟ أو أين يمكنك الذهاب إلى "WOW"؟ لا يتطلب الأمر الكثير من الجهد ، ولكن القليل الإضافي يضاعف نتائجك عدة مرات. سواء كنت تجري مكالمات ، أو تخدم العملاء ، أو تعترف بفريقك ، أو تعترف بزوجتك ، أو تذهب للجري ، أو تضغط على مقاعد البدلاء ، أو تخطط لقضاء ليلة ، أو تشارك الوقت مع أطفالك ، أيا كان ... ما هو الشيء الإضافي الذي يمكنك القيام به والذي يتجاوز التوقعات و يسرع نتائجك؟

افعل ما هو غير متوقع

أنا أعلم أنني متناقض بطبيعتي. أخبرني بما يفعله الآخرون ، وما هو الإجماع وما هو الشائع ، وسأفعل العكس عادةً. إذا كان الجميع متعرجًا ، فسأكون متعرجًا. بالنسبة لي ، ما هو شائع هو متوسط ، إنه شائع. مشترك

الأشياء تؤدي إلى نتائج مشتركة. المطعم الأكثر شهرة هو ماكدونالدز ، المشروب الأكثر شهرة هو كوكا كولا ، والبيرة الأكثر شهرة هي بدويابزر ، والنبذ الأكثر شهرة هو فرانزيا (نعم ، الأشياء التي تأتي في صندوق!). استهلك تلك الأشياء "الشعبية" ، وستكون جزءاً من الحزمة العادية والمتوسطة. لكن هذا عادي. لا حرج مع العادي. أنا فقط أفضل التصوير من أجل غير عادي.

على سبيل المثال ، يرسل الجميع بطاقات عيد الميلاد. ولكن ، بما أن الجميع يفعل ذلك ، فليس له تأثير عاطفي كبير ، في رأيي. لذلك اخترت إرسال بطاقات عيد الشكر بدلاً من ذلك. كم عدد بطاقات عيد الشكر التي تحصل عليها؟ بالضبط. يدلي ببيان. وبدلاً من بطاقات "أطيب التمنيات" المطبوعة بكميات كبيرة والتي تم إنشاؤها بواسطة الكمبيوتر ، أكتب بخط اليد المشاعر الشخصية التي تعبر عن مدى امتناني لعلاقي مع هذا الشخص وما يعنيه بالنسبة لي - نفس الجهد ، ولكن تأثير أكبر بكثير.

بنى ريتشارد برانسون حياته المهنية على فعل ما هو غير متوقع. أحب أن أشاهده وهو يطلق شركة جديدة. كل حيلة أكثر جرأة ، وخطراً ، وغير متوقعة من سابقتها. سواء كان الأمر يتعلق بتحليق منطاد الهواء الساخن حول العالم أو قيادة دبابة في الجادة الخامسة في نيويورك لتقديم فيرجن كولا إلى الولايات المتحدة ، فإن ريتشارد دائماً ما يقدم ما هو غير متوقع. يمكنه الحصول على البيان الصحفي المتوقع ، ومؤتمر صحفي أو اثنين ، وبعض الحفلات الفاخرة ، والاتصال به يومياً ، لكنه بدلاً من ذلك يذهب إلى المذهل. من المحتمل أنه ينفق قدر (وأحياناً أقل من) الشركات الأخرى لإطلاق منتج ؛ يفعل ذلك بأسلوب غير متوقع. يدلي عامل النجاح ببيان ويضاعف تأثير جهوده.

في كثير من الأحيان ، لا يكلف الجهد الإضافي الكثير من المال أو الطاقة. عندما كنت أبيع العقارات ،

قد يقوم أي شخص آخر بالاتصال بالقوائم منتهية الصلاحية عند ظهورهم. بدلاً من ذلك ، ركبت سيارتي وظهرت على عتبة بابهم وسلمت يدويًا لاقفة "تباع". "خذ هذا" ، كنت أقول عندما يفتحون الباب. "ستحتاج إليه إذا قمت بتعيينني لتولي هذه القائمة." بالنسبة للسعر الذي استغرقته للحفاظ على خزان الغاز الخاص بي ممتلئًا ، قمت على الفور بزيادة فرصتي في الحصول على القائمة بشكل كبير.

كان أليكس ، أحد أصدقائي مؤخرًا ، مستعدًا لوظيفة كبيرة. يعيش في كاليفورنيا وكانت وظيفته في بوسطن. كان واحدًا من اثني عشر مرشحًا أخيرًا. كانوا في طريقهم لمقابلة المرشحين المحليين شخصيًا والذين هم خارج المنطقة عبر مؤتمرات الفيديو. اتصل بي ، وسألني عما إذا كنت أعرف كيفية تسهيل عقد مؤتمر فيديو عبر كاميرا الويب. "إلى أي مدى تريد هذه الوظيفة؟" لقد سألته. قال لي أليكس "إنها وظيفة أحلامي". "إنه كل شيء قضيت خمسة وأربعين عامًا في الاستعداد للقيام به."

"ثم اصعد على متن طائرة واذهب وجهًا لوجه". انا قلت. قال أليكس: "لا حاجة ، إنهم يطيرون في الثلاثة الأخيرة لإجراء مقابلة أخيرة." قلت له: "اسمع." "إذا كنت تريد أن تكون في تلك الثلاثة الأخيرة ، يجب أن تفصل نفسك عن طريق القيام بما هو غير متوقع. سافر عبر البلاد في أي لحظة واطهر شخصيًا. هذه هي الطريقة التي تدلي بها."

إذا وضعت نصب عيني على شيء ما ، فسأضمن النجاح من خلال الدخول والخروج. أطلق ما أسميه حملات "الصدمة والرعب". أثناء عملية البحث عن الوظيفة نفسها ، اقترحت على أليكس أن يوقف كل ما لديه - الهجوم من كل جبهة ممكنة والقيام بذلك بلا هوادة.

قلت له: "ابحث عن جميع صناعات القرار." "اكتشف اهتماماتهم وهواياتهم وهوايات أطفالهم وهوايات أزواجهم وجيرانهم

الهدايات ، وما إلى ذلك ، أرسل لهم الكتب والمقالات والهدايا والموارد الأخرى التي تعتقد أنها قد تنال إعجابهم. "هل هذا فوق القمة؟" هيك نعم ، هذا هو بيت القصيد. سيعرفون أنك تحاول إرضاءهم ، لكنهم سيقدرن إبداعك وإبداعك - ستلفت انتباههم بالتأكيد وعلى الأرجح احترامهم ". ثم تابعت: "ابحث عن كل الأشخاص في المنظمة. خذ هذه القائمة وقم بتشغيلها بواسطة شبكتك بالكامل لمعرفة ما إذا كانوا يعرفون أي شخص قد يعرف شخصًا ما في هذه المؤسسة. ابحث في كل اسم على قاعدة بيانات LinkedIn الخاصة بك. ابحث عن عدد قليل من الأشخاص للتواصل معهم. تحدث معهم واطلب منهم وضع كلمة طيبة لك. أرسل لهم هدايا وملاحظات وأشياء أخرى ، واطلب منهم تسليم هذه الأشياء يدويًا إلى صانعي القرار. الهاتف ، والبريد الإلكتروني ، والفاكس ، والنص ، والتغريد ، والفيديو ، وما إلى ذلك ، أثناء العملية. هل يمكن أن يكون هذا مفرط العدوانية؟ تبا فعلا! لكنني وجدت أنك قد تخسر واحدًا من كل خمسة لكونك عدوانيًا للغاية ، لكنك تحصل على الأربعة الآخرين! "

بالمناسبة ، لم يأخذ أليكس نصيحتي ، ولم يحصل على الوظيفة. لم يكن حتى في الثلاثة الأخيرة. يمكنني القول بشكل لا لبس فيه إنه كان خيارًا أفضل بكثير من الشخص الذي وظفته المنظمة ، لكن أليكس فشل في ترك انطباع ، وكلفه وظيفة أحلامه.

أنا عضو في مجلس إدارة شركة احتاجت إلى عضو في الكونجرس للتوقيع على تشريع يؤثر على ما إذا كان بإمكان هذه الشركة المضي قدمًا في مشروع مهم. لم يكن هذا الرجل يتزحزح ، ليس بسبب القضية الفعلية ، ولكن بسبب فأس سياسي كان يطحن ضد الآخرين الذين فضلوا القضية علنًا. بدلاً من تقديم المزيد من المناشآت غير المجدية للتأثير عليه ، اقترحت أن نتجاوز رأسه ونتحدث إلى رئيسه - زوجته. مررنا عبر شبكتنا حتى قادنا شخص إلى شخص كان صديقًا لزوجته. ثم انتظرناها

في الخارج بعد خدمة الكنيسة التي حضرتها ، وجعلت صديقتها تعرفنا. شرحنا قضيتنا وسببنا المهمين ، وهو بناء مرفق بعد المدرسة في حي فقير من شأنه أن يؤثر على حياة مئات الأطفال إذا كان زوجها سيعولها. وغني عن القول ، إنه وقع يوم الثلاثاء على ذلك الأسبوع التالي وحصلت الشركة على مشروعها.

في مجتمعنا الذي يعاني من نقص الانتباه والدعاية ، يلزم أحياناً القيام بما هو غير متوقع لسماع صوتك. إذا كان لديك سبب أو مثالي يستحق الاهتمام ، فافعل ما يتطلبه الأمر ، حتى لو كان غير متوقع ، لجعل قضيتك مسموعة. أضف القليل من الجرأة إلى ذخيرتك.

افعل أفضل مما كان متوقعا

تساعد منظمة Invisible Childre (www.InvisibleChildren.com) (n) ، وهي منظمة غير ربحية أخرى وأنا عضو في مجلس إدارتها ، في إنقاذ وتعافي الأطفال الذين تم اختطافهم وصنعوا جنوداً في شمال أوغندا والكونغو. لزيادة الوعي بقضيتهم ، نظموا حدثاً في مائة مدينة بعنوان "الإنقاذ" ، حيث خيم أكثر من ثمانمائة ألف شاب في الخارج حتى جاء قادة بارزون في المجتمع "لإنقاذهم" ، وبالتالي جذب انتباههم ودعمهم. بعد أربعة أيام ، تم إنقاذ جميع المدن باستثناء واحدة ، حيث ظهر أشخاص مثل السيناتور الأمريكي نيد كينيدي وجون كيري وفال كيلمر وكريستين بيل والعديد من المدن الأخرى في تسع وتسعين مدينة أخرى. كانت آخر مدينة تم إنقاذها هي شيكاغو ، وقد تطلب الأمر أوبرا. بعد ستة أيام ، لم تحضر أوبرا. في اليوم الرابع ، نظموا مسيرة دارت حول استوديوهاتها.

كل يوم وليفة. ثم في اليوم السادس ، بعد أن تحملت الطقس القاسي والنوم تحت المطر ، أحاط أكثر من خمسمائة مشارك بأستوديوها ووقفوا في صمت حاملين لافتات ابتداءً من الساعة 3:30 صباحًا في ذلك الصباح ، خرجت أوبرا من أبواب استوديوهات Harpo ، وتحدثت مع مؤسسي المنظمة ودعوا المجموعة بأكملها للمشاركة في مقطع بث مباشر في ذلك الصباح لأكثر من 20 مليون مشاهد. جذب هذا الاهتمام برنامج "الأطفال غير المرئيين" في برنامج "لاري كينج لايف" و 232 منفذًا إخباريًا آخر - ليصل إجمالي عددهم إلى أكثر من 65 مليون شخص. يتم الآن تمرير مشروع قانون من خلال الكونغرس لدعم جهود الأطفال غير المرئيين لإنقاذ هؤلاء الأطفال. لقد أنجزت المنظمة بالفعل أكثر مما كان متوقعًا مع حدث الإنقاذ ، ولكن القليل من اللامبالاة والصمود للاستيلاء على تلك المدينة الأخيرة (واهتمام أوبرا) ،

ابحث عن خط التوقع ثم تجاوزه. حتى عندما يتعلق الأمر بالأشياء الصغيرة - أو ربما بعد ذلك بشكل خاص. أيا كان ما أعتقد أن معيار اللباس سيكون لأي حدث ، على سبيل المثال ، أختار دائمًا أن أذهب خطوة واحدة على الأقل فوقه. عندما أكون غير متأكد من الملابس ، أخطئ دائمًا في جانب ارتداء الملابس بشكل أفضل مما أفترض أن المناسبة تتطلبه. أنا أعلم أنه أمر بسيط ، لكنها طريقة واحدة فقط أحاول فيها تلبية معياري لأفعلها دائمًا وأن أكون أفضل مما كنت أتوقع.

عندما أقوم بعمل كلمات رئيسية لشركات كبيرة ، أفضي وقتًا طويلاً في التحضير - للتعرف على مؤسستهم ومنتجاتهم وأسواقهم وتوقعاتهم من حديثي. هدفي دائمًا هو تجاوز ما يتوقعونه بشكل كبير ، وأنا أفعل ذلك من خلال التحضير الدؤوب. القيام بعمل أفضل مما كان متوقعًا

يصبح جزءاً كبيراً من سمعتك. سمعتك بالتميز تضاعف نتائجك في السوق عدة مرات.

لقد قمت ببعض الأعمال مع مدير تنفيذي كانت فلسفته هي الدفع للأشخاص ، بما في ذلك البائعين والموردين ، قبل أيام قليلة من الالتزام بالعقد. لطالما شعرت بالذهول عندما تلقيت منه شيئاً في السابع والعشرين من الشهر مقابل دفعة الشهر المقبل. عندما سألته عن ذلك ، قال ما هو واضح ، "إنه نفس المال ، لكن المفاجأة وحسن النية التي يشتريها لا يقاس - لماذا لا تفعل؟"

هذا هو أحد أسباب إعجابي الشديد بستيف جوبز. من بين جميع الأشخاص المثيرين للإثارة الذين ظهروا على غلاف النجاح ، فإن Jobs هي واحدة من المفضلة لدي. مهما كانت توقعاتك بشأن إطلاق منتج Apple التالي ، فإن Jobs لديه دائماً القليل (أو الكثير) شيء إضافي لإبهارك. في المخطط الكبير للأشياء ، قد يكون مجرد إضافة بسيطة ، ولكن مع ذلك ، فهو أفضل مما كان متوقعاً ويضاعف الانطباع والاستجابة من عملائه ويزيد من ولائهم. في عالم لا تفي فيه معظم الأشياء بالتوقعات ، يمكنك تسريع نتائجك بشكل كبير والتميز عن الآخرين من خلال أداء أفضل من المتوقع. تعجني جرأة ما قاله لنا روبرت شولر في مقاله الناجحة (ديسمبر 2008) ، "أقول إنه لا توجد فكرة جديدة بالاهتمام إذا لم تبدأ بـ" واو! " "

نوردستروم مشهورة بهذا المعيار. عندما يتعلق الأمر بخدمة العملاء ، فإنهم يسعون دائماً لتقديم أداء أفضل من المتوقع. من المعروف أن نوردستروم تستعيد عنصرًا اشتراه أحد العملاء منذ أكثر من عام ، بدون إيصال ، وفي بعض الحالات ، اشتراه من متجر مختلف! لماذا يفعلون ذلك؟ لأنهم يعرفون أن تجاوز التوقعات يبني الثقة و

يخلق ولاء العملاء. ونتيجة لذلك ، اكتسبوا سمعة استثنائية لا تزال تجذب الانتباه. بعد كل شيء ، أذكرك بذلك هنا. يستمر المضاعف في النمو!

أتحداك أن تتبنى هذه الفلسفات في حياتك - في عاداتك وأنظمتك وروتينك اليومي. إن إعطاء المزيد من الوقت أو الطاقة أو التفكير في جهودك لن يؤدي فقط إلى تحسين نتائجك ؛ سوف يضاعفهم. يتطلب الأمر القليل جداً من الأمور الإضافية لتصبح غير عادي. في جميع مجالات حياتك ، ابحث عن الفرص المضاعفة حيث يمكنك المضي قدماً قليلاً ، ودفع نفسك أكثر قليلاً ، والاستمرار لفترة أطول قليلاً ، والاستعداد بشكل أفضل قليلاً ، وتقديم المزيد. أين يمكنك أن تفعل أفضل وأكثر من المتوقع؟ متى يمكنك أن تفعل ما هو غير متوقع على الإطلاق؟ ابحث عن العديد من الفرص لـ "WOW" ، وسوف يذهلك مستوى وسرعة إنجازاتك ... وأي شخص آخر من حولك.

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

✍ حدد تأثير وسائل الإعلام والمعلومات على حياتك. حدد المدخلات التي تحتاجها لحماية زجاجك (عقلك) منه وكيف ستحافظ على زجاجك (عقلك) مغمورًا بانتظام بمدخلات إيجابية ورافعة وداعمة. قم بتنزيل ورقة تأثير المدخلات على www.TheCompoundEffect.com/free.

✍ تقييم الجمعيات الحالية الخاصة بك. من الذي قد تحتاجه لزيادة تقييد ارتباطك؟ من الذي قد تحتاج إلى الانفصال عنه تمامًا؟ ضع إستراتيجية للطرق التي ستوسع بها جمعياتك. قم بتنزيل ورقة تقييم الرابطة على www.TheCompoundEffect.com/free.

✍ اختر شريكًا يتمتع بأعلى مستوى من الأداء. قرر متى ، ومدى انتظامه ، وما الذي ستحاسبه الآخر ، وما هي الأفكار التي تتوقع أن يجلبها الآخر في كل محادثة.

✍ حدد المجالات الثلاثة في حياتك التي تركز أكثر على تحسينها. ابحث عن معلمه وقم بإشراكه في كل مجال من هذه المجالات. يمكن أن يكون الموجهون الخاصون بك أشخاصًا حققوا ما ترغب فيه وتجري معهم محادثات موجزة ، أو يمكن أن يكونوا خبراء كتبوا أفكارهم في الكتب أو سجلوا أفكارهم على أقراص مضغوطة.

ضع التأثير المركب في العمل من أجلك

خطوات العمل الموجزة

✍ متى تصل إلى لحظات الحقيقة (على سبيل المثال ، إجراء مكالمات تنقيب أو ممارسة الرياضة أو التواصل مع زوجتك أو أطفالك)؟ حدد حتى تعرف متى يجب عليك المضي قدماً لإيجاد نمو جديد وأين يمكنك فصل نفسك عن الآخرين وعن نفسك القديمة.

✍ ابحث عن ثلاثة مجالات في حياتك حيث يمكنك القيام "بمزيد من" (على سبيل المثال ، ممثلو رفع الأثقال ، والمكالمات ، والتقدير ، ومشاعر التقدير ، وما إلى ذلك).

✍ حدد ثلاثة مجالات في حياتك يمكنك فيها التغلب على التوقعات. أين وكيف يمكنك إنشاء لحظات "واو"؟

✍ حدد ثلاث طرق يمكنك من خلالها فعل ما هو غير متوقع. أين يمكنك التمييز بين ما هو شائع أو طبيعي أو متوقع؟

استنتاج

التعلم بدون تنفيذ لا فائدة منه. لم أكتب هذا الكتاب من أجل التسلية الخاصة بي (هذا عمل شاق!) أو حتى "التحفيزك". الدافع دون فعل يؤدي إلى خداع الذات. كما قلت في المقدمة ، فإن التأثير المركب والنتائج التي سيظهرها في حياتك هي الصفة الحقيقية. لن تتمنى أبداً مرة أخرى وتتمنى أن يجدر النجاح. **The Compound Effect** هي أداة ، عندما تقترن بعمل إيجابي متسق ، ستحدث فرقاً حقيقياً ودائماً في حياتك. اجعل هذا الكتاب وفلسفته دليلك. دع الأفكار واستراتيجيات النجاح تغرق وتنتج لك نتائج حقيقية وملموسة وقابلة للقياس. كلما أدركت أن العادات السيئة الصغيرة التي تبدو غير ضارة قد تسلفت مرة أخرى إلى حياتك ، فأخرج هذا الكتاب. كلما سقطت من عربة الاتساق ، أخرج هذا الكتاب. متى أردت إعادة إشعال حافظك وتعزيز قوة السبب ، فأخرج هذا الكتاب. في كل مرة تقرأ فيها هذا الكتاب ، فإنه يغري ببيغ مو للقيام بزيارة لحياتك.

اسمحوا لي أن أشاطركم ما يحفزني. قيمتي الأساسية في الحياة هي الأهمية. رغبتني هي إحداث تغيير إيجابي في حياة الآخرين. حتى تحقق أهدافي ، أحتاج منك أن تحقق أهدافك. إنها شهادتك على تغيير الحياة

النتائج التي أسعى إليها. أريد أن أتلقى بريدك الإلكتروني أو رسالتك ، أو أن أوقفني في المطار العام المقبل (أو حتى بعد خمس أو عشر سنوات من الآن) ، لتخبرني عن النتائج المذهلة التي حققتها بسبب الأفكار التي اكتسبتها من هذا الكتاب. عندها فقط سأعلم أنني قد حققت أهدافي وأهدافي - أنني أرتقي إلى قيمي الأساسية في الحياة.

لكي تحصل على هذه النتائج (وشهادتي أنا) ، أعلم أنه يجب عليك اتخاذ إجراءات فورية بشأن رؤيتك ومعرفتك الجديدة. الأفكار غير المستثمرة تضيع. لا أريد أن يحدث ذلك. حان الوقت الآن للعمل على قناعاتك الجديدة. لديك الآن القوة ، وأتوقع منك أن تستولي عليها! أنت مستعد لإجراء تحسينات كبيرة ، أليس كذلك؟ بالطبع ، الجواب الواضح هو "نعم!" لكنك تعلم الآن أن القول بأنك على استعداد لإجراء التغييرات الضرورية وإجراءها في الواقع ليس هو الشيء نفسه. للحصول على نتائج مختلفة ، سيتعين عليك القيام بالأشياء بشكل مختلف.

بغض النظر عن مكان وجودك ، أو في أي عام تجد هذا الكتاب ، إذا كان بإمكانني ، فسأطرح عليك هذه الأسئلة البسيطة: "انظر إلى حياتك قبل خمس سنوات. هل أنت الآن حيث كنت تعتقد أنك ستكون بعد خمس سنوات؟ هل تخلصت من العادات السيئة التي تعهدت بالتخلص منها؟ هل أنت بالشكل الذي تريده؟ هل لديك دخل هزيل ونمط حياة تحسد عليه وحرية شخصية كنت تتوقعها؟ هل تتمتع بالصحة المفعمة بالحياة ، وعلاقات المحبة الوفيرة ، والمهارات ذات المستوى العالمي التي كنت تنوي امتلاكها في هذه المرحلة من حياتك؟ " إذا لم يكن كذلك ، فلماذا؟ خيارات بسيطة. حان الوقت لاتخاذ خيار جديد - اختر عدم ترك السنوات الخمس القادمة لسلسلة متصلة للأخيرة. اختر تغيير حياتك ، مرة واحدة وإلى الأبد.

لنجعل السنوات الخمس القادمة من حياتك مختلفة بشكل خيالي عن السنوات الخمس الماضية! أمل أنك قمت الآن بإزالة ملف

الغمات. أنت تعرف حقيقة ما يلزم لتحقيق النجاح. ليس لديك المزيد من الأعذار. مثلي ، أنت أيضًا ستفرض أن تتخدد بأحدث الحيل أو تشتت انتباهك بإغراءات الإصلاح السريع. ستستمر في التركيز على التخصصات البسيطة والعميقة التي ستفوقك في اتجاه رغباتك. أنت تعلم أن النجاح ليس سهلاً أو بين عشية وضحاها. أنت تدرك أنه عندما تلتزم باتخاذ خيارات إيجابية من لحظة إلى لحظة (على الرغم من عدم وجود نتائج مرئية أو فورية) ، فإن التأثير المركب سيقبلك إلى ارتفاعات ستذهلك وتحير أصدقائك وعائلتك ومنافسيك . عندما تتمسك بقوة الحقيقية وتبقى متسقاً مع سلوكياتك وعاداتك الجديدة ، فإن الزخم سيقودك سريعاً إلى الأمام. وبعد ذلك ، مع هذا الزخم والعمل الإيجابي المتسق ، سيكون من المستحيل على السنوات الخمس المقبلة أن تكون أكثر من نفس الشيء. على العكس من ذلك ، عندما تضع التأثير المركب للعمل من أجلك ، ستختبر نجاحاً أنا على استعداد للمراهنة على أنك لا تستطيع تخيله حالياً! سيكون أمراً لا يصدق.

لدي مبدأ نجاح واحد أكثر قيمة لأمره إليكم. مهما كان ما أريده في الحياة ، فقد وجدت أن أفضل طريقة للحصول عليه هي تركيز طاقتي على العطاء للآخرين. إذا كنت أرغب في تعزيز ثقتي ، فأنا أبحث عن طرق لمساعدة شخص آخر على الشعور بمزيد من الثقة. إذا كنت أريد أن أشعر بمزيد من الأمل والإيجابية والإلهام ، فأنا أحاول بث ذلك في يوم شخص آخر. إذا كنت أرغب في المزيد من النجاح لنفسني ، فإن أسرع طريقة لتحقيقه هي مساعدة شخص آخر في الحصول عليه.

يتمثل الأثر المضاعف لمساعدة الآخرين والتبرع بوقتك وطاقتك في أن تصبح المستفيد الأكبر من أعمالك الخيرية الشخصية. كأول خطوة بسيطة وصغيرة أود أن تتخذها في تحسين مسار حياتك ، أطلب منك تجربة هذه الفلسفة في حياتك الخاصة. إذا وجدت قيمة في هذا الكتاب ،

إذا كان هذا قد ساعدك بأي شكل من الأشكال ، ففكر في إعطاء نسخة لخمسة أشخاص تهتم بهم وتريد نجاحًا أكبر لهم. يمكن أن يكون المستلمون من الأقارب أو الأصدقاء أو أعضاء الفريق أو البائعين أو مالك الأعمال الصغيرة المحلي المفضل لديك أو أي شخص قابلته للتو ويرغب في إحداث تغيير ملحوظ في حياته. أعلم أن هذا يبدو وكأنه يفيدني. نعم هو كذلك. تذكر ، أنا بعد شهادات النجاح. هدفي هو إحداث فرق في حياة الملايين من الناس ، ولكن للقيام بذلك ، أحتاج إلى مساعدتكم. لكنني أعدك بهذا: في النهاية ، ستكون أنت المستفيد الأكبر. إن مساعدتك لشخص آخر في العثور على أفكار لتحقيق المزيد من النجاح هي الخطوة الأولى نحو ممارستها في حياتك الخاصة. في نفس الوقت يمكنك إحداث فرق ملحوظ في حياة شخص آخر. يمكن لهذا الكتاب أن يغير مسار حياة شخص ما إلى الأبد ... وقد تكون أنت من تعطيه إياه. بدونك ، قد لا يجدونها أبدًا.

اكتب الأشخاص الخمسة الذين ستعطيهم نسخة من هذا الكتاب إلى:

- (1) _____
- (2) _____
- (3) _____
- (4) _____
- (5) _____

شكرا لك لتكريمني بوقتكم الثمين! إنني أتطلع إلى قراءة قصة نجاحك.

لنجاحك!



دارين هاردي

دليل الموارد



حزبه مبتعد
تتضمن هذه الحزمه الخاصة جداً نظام
Darren Hardy الأكثر مبيعا مصمم أفضل عام
على الإطلاق لتخطيط النجاح في تنسيق المصنف
، بالإضافة إلى Jim
برامج Ron الصوتية غير العادية ، وتحدي النجاح ، وفن الحياة
الاستثنائية ، وتولي مسؤولية حياتك.



صمم أفضل عام على الإطلاق
استناداً إلى أكثر من 10
والتنفيذ المكررة ، يحدد كتاب
Design Your Best Year Ever
الخطة المحددة التي تصممها
دارين هاردي لنفسه لتصبح
والالتزام بها وتحقيقها.

SUCCESS

What Achievers Do.



والإلهام والموارد التي يسهم بها
منح الميزة التنافسية في
مجلة تأتي مع ملف
النجاح قرص مضغوط يحتوي على مقابلات مع دارين هاردي وأعظم الإنجازات اليوم
وخبراء النجاح الرابح

SUCCESS

BOOK SUMMARY

تتم ملخصات كتب النجاح نظرة خاطفة على محتوى
كثير بشكل خاص على الفصول
التي تلقى صدى لدى رواد الأعمال والمنفوقين. مع
نشرنا في



ملخصات الكتب ، وفي ملخصات لثلاثة

كتب مميزة بصيغ مطبوعة وصوتية و PDF كل شهر. من خلال قراءة الملخصات
والاستماع إليها ، ستعرف ما إذا كانت الكتب هي عناوين تريد إضافتها إلى مكتبة نجاحك
الشخصية. استمع ، اقرأ ، وحقق المزيد!

أذهب إلى www.SUCCESS.com للمزيد من المعلومات.

تقييم الامتحان

ثلاثة أشخاص رائعين في حياتي هم

1.
2.
3.

ثلاثة أشياء عظيمة عن جسدي المادي

1.
2.
3.

ثلاثة أشياء رائعة عن منزلي ومكان اقامتي هي 1.

2.
3.

ثلاثة أشياء رائعة تتعلق بمكان عملي وما أفعله من أجل لقمة العيش هي 1.

2.
3.

ثلاث هدايا رائعة من الموهبة الفريدة والمهارة التي نلقتها هي 1.

2.
3.

ثلاث هدايا عظيمة من المعرفة والخبرة التي نلقتها هي 1.

2.
3.

ثلاث طرق جربت بها "الحظ" في حياتي هي

1.
2.
3.

ثلاث طرق تكون فيها حياتي غنية ومزدهرة ومزدهرة هي: 1.

2.
3.

تقييم القيم الجوهرية

قيمك هي نظام الملاحة GPS الخاص بك مدى الحياة. يعد تحديدها ومعايرتها بشكل صحيح أحد أهم الخطوات في إعادة توجيه حياتك نحو أعظم رؤيتك. ستساعدك سلسلة الأسئلة أدناه على تقييم وصل ما هو مهم حقًا بالنسبة لك والأكثر أهمية في الحياة. أجب على كل سؤال بعناية ، وبعد ذلك سأساعدك في تحديد أفضل ستة قيم لحياتك.

من هو أكثر شخص أحترمه في الحياة؟ ما هي قيمه الأساسية؟

من هو صديقي المفضل ، وما هي أهم ثلاث صفاته؟

إذا كان بإمكانني الحصول على المزيد من الجودة على الفور ، فماذا ستكون؟

ما هي الأشياء الثلاثة التي أكرهها؟ (على سبيل المثال ، القسوة على الحيوانات ، وشركات بطاقات الائتمان ، وإزالة الغابات ، وما إلى ذلك)

من هم أكثر ثلاثة أشخاص في العالم أكرههم ولماذا؟

ما هي السممة الشخصية أو السممة أو الجودة التي يكمنني بها الناس أكثر من غيرها؟

ما هي أهم ثلاث قيم أريد أن أنقلها لأولادي؟

تقييم الحياة

واجه الحقيقة

لا توجد إجابات خاطئة ، ولا توجد درجة ، ولا تقييم ، ولا حتى تفسير لإجاباتك بخلاف تقييمك المدروس. كن صادقًا وصادقًا مع نفسك. حتى عندما يكون الرد الصادق محررًا أو مؤلمًا بعض الشيء ، تذكر أنه لا يوجد شخص آخر بحاجة إلى رؤيته وأنك لن تتجح أبدًا في خداع نفسك.

قيم ما يلي على مقياس من 1 إلى 5 ، 1 على الأقل صحيح و 5 هو الأكثر صحة.

العلاقات والأسرة					
أقضي ما لا يقل عن 10 ساعات من التركيز مع عائلتي كل أسبوع.	1	2	3	4	5
التقي مع الأصدقاء مرة واحدة على الأقل في الأسبوع.	1	2	3	4	5
لا يوجد أحد في حياتي لم أسامحه تمامًا.	1	2	3	4	5
أنا منخرط بنشاط في تعلم كيفية أن أكون زوجًا و / أو أبًا و / أو صديقًا أفضل.	1	2	3	4	5
أبحث بنشاط عن طرق لدعم نجاح أصدقائي وعائلي ومساعدتي.	1	2	3	4	5
أتحمل المسؤولية الكاملة عن كل نزاعات العلاقة عند ظهورها.	1	2	3	4	5
أنا أثق بسهولة في من أعيش وأعمل معهم.	1	2	3	4	5
أنا صادق ومفتوح بنسبة 100٪ مع كل من أعيش وأعمل معهم.	1	2	3	4	5
من السهل بالنسبة لي الالتزام بالآخرين والوفاء بهذه الالتزامات.	1	2	3	4	5
أدرك عندما احتاج إلى الدعم وأطلب المساعدة باستمرار.	1	2	3	4	5
مجموع النقاط:					

بدني					
أمارس تمارين القوة على الأقل 3 مرات في الأسبوع.	1	2	3	4	5
أمارس تمارين القلب والأوعية الدموية 3 مرات على الأقل في الأسبوع.	1	2	3	4	5
أمارس تمارين الإطالة و / أو اليوجا على الأقل 3 مرات في الأسبوع.	1	2	3	4	5
خلال يوم عادي ، لا أشاهد التلفزيون أكثر من ساعة واحدة.	1	2	3	4	5
أنا أتناول الفطور (أكثر من مجرد قهوة) كل يوم.	1	2	3	4	5
أنا لا أكل الوجبات السريعة على الإطلاق.	1	2	3	4	5
أقضي وقتًا في الخارج لمدة 30 دقيقة على الأقل يوميًا ، كل يوم.	1	2	3	4	5
أنام بلا إزعاج لمدة 8 ساعات على الأقل كل ليلة.	1	2	3	4	5
أنا لا أشرب أكثر من مشروب يحتوي على الكافيين في اليوم.	1	2	3	4	5
أشرب 8 أكواب من الماء على الأقل يوميًا	1	2	3	4	5
مجموع النقاط:					

تصميم الهدف

القواعد الإرشادية

التعديلات الدقيقة والتي تبدو غير منطقية تحول الرغبات والتطلعات إلى نتائج.

1. لا تفكر في الأمر فحسب - احبرها

أضعف الحبر أقوى عقل. ما لم تقم بتدوين أهدافك ، فغالبًا ما تضعيع في خطط وإثارة المشاكل والتحديات والقرارات الجديدة. القضاء على الانقطاعات الخارجية.

"أختصر خطتك إلى الكتابة... في اللحظة التي تكمل فيها هذا ، ستكون بالتأكيد قد أعطت شكلاً ملموساً إلى غير الملموس
رغبة." - نابليون هيل

2. تعليق الواقع

تظاهر أنها مجرد لعبة ؛ العب في الخيال لفترة من الوقت. دع العملاق الساكن بداخلك للعب. إذا كانت لديك كل مهارة أو مورد أو قدرة في العالم ، فماذا ستفعل؟ ما الذي ستشرع في تحقيقه؟ لا تقم بالتصفيّة أو الأهلية أو الحكم.

"نفس التفكير الذي فاكك إلى حيث أنت لن يقولك إلى حيث تريد أن تذهب." - البرت اينشتاين

تذكر: لا تحكم مسبقًا على قدرتك أو استحقاقك لتحقيق كل ما يتصوره عقلك. دع أفكارك تتدفق.

**فيهم. أنت لا تلزم نفسك بكل شيء ، أو أي شيء ، اكتبه في البداية. أنت تقوم بالعصف الذهني ، مما يسمح لخيالك بالتجول. سيكون هناك وقت للفصل بين ما هو شائن وما هو سخيف ، ولكن لتبدأ ، فقط العب بتخلي متهور. إذا خرج الجني من المصباح وكان بإمكانه منحك 10 أمنيات في كل فئة من هذه الفئات ، فماذا ستكتب؟ اذهب لذلك ، العب بالكامل!

3. فكر بشكل كبير

امنح نفسك الإذن بالحلم الكبير ، والمخاطرة الكبيرة. ما الذي ستذهب إليه إذا كنت تعلم أن النجاح مضمون؟ إذا كان بإمكانك كتابة السيناريو لدور شخصيتك في الحياة - ويمكن أن يكون أي شيء - فما هو الدور الذي ستكتبه لنفسك؟ ما هو طموحك السري؟ ما الذي كنت تريد دائمًا أن تفعله ، وأن تكون ، وأن تكون ، وأن تجرب ، لكنك كنت خائفًا جدًا؟

ما هو hHaG الخاص بك؟ هدفك الكبير الجريء المشعر. ما هو الشيء الوحيد الذي حتى التفكير فيه يجعل راحة يدك تتعرق قليلاً؟

تتوقع القليل ، ونتيجة لذلك ، تحصل على القليل.

"الخطر الأكبر بالنسبة لمعظمنا لا يتمثل في أن هدفنا مرتفع جدًا وأننا نفقده ، بل أنه منخفض جدًا وقد حققناه." - مايكل أنجلو

تقييم العادة

يأتى السحر من أن تصبح الشخص الذي تحتاجه لجذب الأشخاص أو النتائج التي ترغب في مقابلتها أو تحقيقها. استخدم المثال أدناه لتحديد العامل السحري لتحقيق أهدافك.

مثال:

الهدف: كسب دخل إضافي قدره 100000 دولار في عام 2010	
وصف عام لمن أحتاج إلى أن أصبح:	
<ul style="list-style-type: none"> • أنا سيد منضبط في كفاءة الوقت. • أنا أركز فقط على الإجراءات عالية المردود والإنتاجية العالية. • أستيقظ قبل ساعة وأراجع أهدافي ذات الأولوية كل صباح. • أقوم بتغذية جسدي بشكل صحيح وأمارس الرياضة أربعة أيام في الأسبوع لذلك أنا نشيط وفعال للغاية في كل ساعة عمل. • أقوم بتغذية أفكاري والهامي الذي سبب عدم ويعزز شفقي. • أحيط نفسي بزملائي والموجهين الذين يرفعون توقعاتي ويحثونني على الارتقاء إلى مستويات أعلى من الانضباط والالتزام والإنجاز. • أنا قائد ذكي وواثق وفعال. • أسعى وزرع القوة والعظمة في كل من حولي. • أقدم التميز لعملائي وأجد باستمرار طرقاً لإبهارهم ، وتشجيع تكرار المعاملات والإحالات الوفيرة. 	
عادات أو ضوابط أو سلوكيات جديدة أحتاجها للبدء:	
<ul style="list-style-type: none"> • استيقظ بحلول الخامسة صباحاً ، وأغذي ذهني بالمواد الإيجابية - 30 دقيقة من القراءة و 30 دقيقة من الصوت لشيء ملهم وتعليمي كل يوم • 30 دقيقة من وقت التفكير الهادئ • 30 دقيقة من وقت التخطيط ، وتناول وجبة إفطار غنية بالألياف الصحية والبروتين • تمرن لمدة 30 دقيقة على الأقل ثلاث مرات في الأسبوع • الاتصال بـ 10 حسابات رئيسية جديدة في الأسبوع ، وتسجيل الوصول ، وتقديم الخدمات ، وتطوير 10 عملاء حاليين أسبوعياً ، والتخطيط كل يوم في الليلة السابقة ، وتذكر أعياد الميلاد والذكرى السنوية للموظفين والعملاء ، ومتابعة الأخبار والمدونات وتحديثات الحسابات المستهدفة ... 	
العادات أو الضوابط أو السلوكيات الصحية الحالية التي أحتاجها للتوسع:	
تكريم زملائي في الفريق عند إنجازهم ، وتفويض المهام الإدارية ، والذهاب إلى المكتب مبكراً ، والسرعة ، واللباس الاحترافي ...	
العادات أو السلوكيات السيئة التي أحتاج إلى التوقف عنها:	
<ul style="list-style-type: none"> • مشاهدة التلفاز لمدة ساعتين ليلاً والاستماع إلى الأخبار في السيارة • حضور اجتماعات غير مثمرة وقول نعم للمشاريع التي تتعارض مع أولوياتي القصوى • النسيمة مع الزملاء أو الشكوى من الاقتصاد أو السوق أو أعضاء الفريق أو العملاء • تلقي مكالمات شخصية أو قضاء بعض الوقت على Facebook أو مواقع التواصل الاجتماعي الشخصية الأخرى خلال اليوم • الأكل بعد الساعة 7:30 مساءً ، أكثر من كأس نبيذ ليلاً ، ووجبات غداء طويلة بدون عملاء ... 	
أهم ثلاثة تعديلات وكيف سأفعلها في روتيني اليومي:	
التنفيذ في الروتين	
اقرأ 30 دقيقة أول شيء في الصباح أثناء تحضير القهوة. استمع إلى الصوت أثناء التنقل من المكتب وإليه.	تغذية العقل
الثلاثاء 2 مساءً - 5 مساءً ، الأربعاء 10 صباحاً - 12 مساءً ، الخميس 1 مساءً - 4 مساءً	اتصل بـ 10 عملاء جدد في الأسبوع
الانضمام والالتزام بمدى العقل المدير كل أسبوعين	الجمعيات الداعمة

تأثيرات المدخلات

تقييم المدخلات الخاصة بك

دعونا نلقي نظرة على جميع الطرق المحتملة التي تغذي بها عقلك بمدخلات أقل من داعة. ضع صفراً إذا لم تقم بنشاط معين.

نشاط	زمن		
	في اليوم	في الاسبوع	الإجمالي في السنة
أقرأ الجريدة			
البرامج التلفزيونية أو البرامج الإخبارية الصباحية			
راديو الأخبار في السيارة			
الأخبار التلفزيونية المسائية			
الأخبار التلفزيونية أثناء النهار (CNN ، إلخ.)			
الأخبار على الصفحات الرئيسية لموقع الويب			
يغذي أخبار RSS			
الأخبار ومدونات الشائعات ومواقع الويب والقراء وما إلى ذلك.			
المجلات الإخبارية (Newsweek و TIME وما إلى ذلك)			
مجلات التميممة (الأشخاص ، فانيتي فير ، إلخ.)			
مصادر أخرى للأخبار والقبل والقال و " الاجتماعية			
المسرحية الهزلية أو مشاهدة التلفزيون الأخرى			
مشاهدة الأفلام الأقل من الحياة الواقعية			
المجموع			

ضع قائمة بثلاث طرق يمكنك من خلالها تقليل أو الحد بشكل كبير من مدخلاتك من مدخلات الترويج السلبي أو الترويج للخوف أو المقلقة أو الثرثرة أو التعليقات الاجتماعية التي لا داعي لها عبر الصحف أو التلفزيون أو الراديو أو المجلات أو مواقع الويب أو غير ذلك.

1.

2.

3.

خطتك لتغذية عقلك

ما هي الطرق التي ستغذي بها عقلك بشكل استباقي بالأفكار والمعلومات والمدخلات الإيجابية والملمهة والوفرة والازدهار؟

1.

2.

3.

4.

5.

مقيّم جمعية

تقييم الجمعيات الحالية الخاصة بك

يتعلق هذا بمقدار الوقت الذي تقضيه مع أشخاص خارج أسرتك المباشرة (الزوجة والأطفال) وتفاعلاتك الصارمة في العمل (تلك الموجودة في مكتبك ، إلا إذا كنت تقضي وقتًا خارج العمل معهم). قم بتقييم مستوى نجاحهم في كل مجال من المجالات أدناه.

اسم	الإنجاز	الأمور المالية	أعمال /	هيئة	الموقف العقلي	زمني / مجيد	عائلة	العلاقات	أسلوب الحياة	متوسط
.1										
.2										
.3										
.4										
.5										
متوسط										

الآن ، نظم جمعياتك في الفئات الثلاث التالية: الانفصال والجمعيات المحدودة والجمعيات الموسعة.

الانفصال

ربما تحتاج إلى الانفصال عن شخص ما في الرسم البياني أعلاه ، أو أي شخص آخر يشارك في حياتك إلى أي درجة ، وله تأثير سلبي عليك - عقليًا ، وعاطفيًا ، وسلوكيًا ، وجسديًا أو غير ذلك. هؤلاء هم الأشخاص الذين لديهم تأثير سلبي على ما تتحدث عنه ، وما تأكله ، وتشربه ، وتعمله ، وتشاهده ، وتستمع إليه ، وما إلى ذلك.

اسم
.1
.2
.3

ال
مُجَمَّع

EFFECT

الكتاب المسموع المحسن متاح أيضاً!
اتخذ الخطوة التالية في تنفيذ التأثير المركب في جميع مجالات حياتك. يتضمن هذا الكتاب الصوتي الملهم ، الذي قرأه دارين هاردي ، حكايات إضافية واستراتيجيات نجاح لبعض أعظم الإنجازات اليوم. سيحفزك هذا الإصدار الخاص على اتخاذ إجراء.

أيضاً على theCompoundEffect.com

- موارد وأوراق عمل قابلة للتنزيل مجاناً سيساعدك ذلك على وضع قوة التأثير المركب في حياتك.
- شارك التأثير المركب مع الآخرين في حياتك. تتوفر أسعار مخفضة خاصة للطلبات المجمعّة للكتاب.

المزيد عن دارين هاردي

لجعل دارين هاردي يتحدث إلى مؤسستك حول المبادئ الموجودة في The Compound Effect أو غيرها من رؤى النجاح ، أرسل بالبريد الإلكتروني speaker@SUCCESS.com.

لمزيد من المعلومات حول دارين ، قم بزيارة: www.DarrenHardy.com. تواصل مع دارين ومجتمع من الإنجازيين الطموحين المتشابهين في التفكير عبر الإنترنت:



www.facebook.com/darrenHardyfan www.twitter.com/darrenHardy
<http://darrenHardy.suCCess.com>

How to get the success you desire and the life you deserve.

"The Compound Effect is a must-read book for success seekers. You want to know what it takes? You want to know what to do? It's all in these pages. The Compound Effect is a clear and concise success operation manual!"

—**John C. Maxwell**, speaker and best-selling author of *The 21 Irrefutable Laws of Leadership*

"Darren Hardy has written a new 'bible' for the self-improvement space. If you are looking for the 'real deal,' a real program, with real tools that can change your life and make your dreams a reality, The Compound Effect is it!"

—**David Bach**, financial expert and best-selling author of *The Automatic Millionaire*

"If you are hungry to be successful, this is it. The fundamentals of all the success you ever wanted to achieve condensed into one book. Don't read this; consume it, study it, make it your operation manual for life."

—**Les Brown**, speaker, speech coach and author of *Live Your Dreams*

"Life doesn't come with an instruction manual for success, so Darren Hardy has written one for you. The Compound Effect shows you how small, smart choices add up to transform your life."

—**Harvey Mackay**, best-selling author of *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive*

"The principles in this book are as practical as they are deceptively powerful. I'll be applying it to my fitness, my family, even my faith life."

—**Patrick Lencioni**, president of The Table Group and author of *The Five Dysfunctions of a Team*

"Darren Hardy has a panoramic view of what it takes to be a success. He's a bona fide expert who shares what he's learned from firsthand experience to help you achieve greater success. This does more than get you pumped up—it gives you a plan. I recommend it!"

—**Mark Sanborn**, leadership expert and best-selling author of *The Fred Factor*

Darren Hardy, publisher of *SUCCESS* magazine, presents **THE COMPOUND EFFECT**, a distillation of the fundamental principles that have guided the most phenomenal achievements in business, relationships, and beyond. This easy-to-use, step-by-step operating system allows you to multiply your success, chart your progress, and achieve any desire.

SUCCESS | BOOKS
THECOMPOUNDEFFECT.COM

ISBN 9780981951249 -9



9 780981 951249 >