

افکار شما = رفتار دیگران

افکار شما تعیین کننده رفتار دیگران با شماست

نویسنده

امیرحسین ارشد

مقدمه

همه ما آفریده شده خداوندیم و اگر انسان را یک محصول تولید شده توسط خداوند بدانیم، به این ترتیب ما محصولات جهان هستی هستیم. انسان بهترین و باکیفیت ترین محصول خالق جهان است. خداوند در خلق انسان یک چارچوب کلی را در نظر گرفته است. اجزای داخلی بدن انسان ها یکسان است. خداوند از یک موتور فوق العاده قدرتمند به نام مغز در هنگام خلق انسان استفاده کرده است و این موتور را در قسمت بالایی بدن یا سر انسان قرار داده است. همه ما برابریم و همه انسان ها با هم برابر هستند و همه در یک جایگاه قرار گرفتند. نکته مهمی که جایگاه یک شخص را معین می کند، امواجی است که از طریق موتور قدرتمند به نام مغز ارسال می شود. افکار انسان جایگاه انسان را تعیین میکند. افکار انسان باعث می شود که فرد حس بی ارزشی یا بلعکس حس با ارزشی داشته باشد. افکار انسان تعیین کننده نوع رفتار دیگران با خود شخص است.

وقتی احساس فوق العاده ارزشمندی در مورد خود داشته باشید، تمام دنیا و تمام افراد را خوب میبینیم. انتظار داریم که دیگران با ما رفتار دوستانه و محترمانه ای داشته باشند. قدرت تحمل ما در مورد رفتار ناشایست دیگران به شدت افزایش می یابد.

زمانیکه ما احساس بی ارزشی کنیم، نگاه منفی نسبت به این جهان داریم و همینطور افکار منفی ما نسبت به دیگران ما را آزرده خاطر می کند. اگر ما احساس ارزشمندی نداشته باشیم، همیشه منتظر یک اتفاق هستیم و همیشه در برابر کوچکترین مشکلات جا میزنیم.

ویژگی های افرادی که حس ارزشمندی می کنند :

- خودشان را همینطور که هستند قبول دارند.
- توانایی های خودشان را قبول دارند
- این افراد در زندگی کمبود هایی دارند یعنی تمام افراد دچار این کمبود ها هستیم ولی افرادی که حس ارزشمندی دارند و خودشان را به خاطر این کمبود ها ناراحت نمی کنند.

حس بی ارزشی فرزندان و عدم توجه والیدن به آنها

حتما تا حالا به این موارد دقت کرده اید.

- والدین من، خواهر و برادرم را بیشتر از من دوست دارند.
- نظر من در بین خانواده بی ارزش است.

- حتما تا حالا دقت کردید که به یک موفقیت کوچک یا بزرگ دست میابید و وقتی موفقیت را با خانواده در میان میذارید خانواده شما مثل شما خوشحال نمیشوند و آنچنان استقبال نمی کنند.

یا بلعکس شخصی به عنوان پدر یا مادر خانواده از سر کار به منزل می رود و فرزندان با یک سلام خشک و خالی از آن شخص استقبال می کنند و هر کدامشان به اتاق شخصیشان می روند.

یا برای مثال: یک سوال یا مشکلی برای والدین به وجود می آید و برای رفع مشکل، فرزندان هیچ کمکی نمی کنند.

دلیل این رفتار چیست؟

چرا و به چه علت در بین خانواده همچین رفتاری در جریان است. همه این رفتار به خود شخص بستگی دارد.

شما دائما با این افکار ذهن خود را مشغول میکنید:

- چرا من از خواهر و برادرم کم ارزش تر هستم؟
- چرا والدینم بین من و خواهر و برادرم فرق میذارند؟

همه این افکار واقعا بی معنی است. شما فداکاری هایی برای خانواده خود انجام داده اید و کارهایی که در حقشان کرده اید. یک ساعت در خلوت خود فکر کنید که من چه کارهایی در حق خانواده خودم انجام دادم؟

افکار شما باعث می شود که جوری رفتار کنید که دیگران به راحتی بتوانند از شما ایراد بگیرند و تحقیرتان کنند. در واقع هیچ کس نمی تواند شما را دچار احساس حقارت کند، مگر آن که خودتون اجازه دهید.

چگونه احساس بی ارزشی و حس فرق گذاشتن در خانواده را از بین ببریم؟

هیچ وقت خود را با خواهر و برادر خود مقایسه نکنید.

دلیلی ندارد که خودتان را تحقیر کنید و دائما تکرار کنید که من از خواهر یا برادرم بی ارزش تر هستم. تا وقتی این جمله را تکرار کنید مطمئنا باشید که همچنان بی ارزش باقی می مانید یعنی این حس ، توسط افکار و گفتار شما خلق شده و تا وقتی برای تغییر این افکار و گفتار اقدام نکنید، شرایط تغییر نمیکنند و دائما فکر می کنید که خانواده بین شما و خواهر یا برادرتان فرق میذارند.

از ویژگی های مثبت خود لیستی تهیه کنید و تمام کارهای مثبتی که در حق خانواده انجام داده اید را لیست کنید.

تلقین کنید. در کنار اشعاری که از خوانندگان مختلف در ذهن شما تثبیت شده اند، جملات و عبارات مثبت در مورد احساس ارزشمندی را در ذهن خود تثبیت کنید.

شیوه ارتباط اشخاص با شما و اهمیت ندادن به شما

شما در جمعی قرار گرفتید که تمام دوستان و آشنایان در این جمع در حال گفتگو هستند. یکی از اعضای این جمع خیلی خوش صحبت و خوش رفتار

است و با همه شوخی و مزاح می کند ولی این شخص با شما رابطه خوبی ندارد و رفتاری که با دیگران دارد را با شما ندارد.

چرا شیوه ارتباط برقرار کردن این شخص فقط با شما به این شکل است؟

آیا مشکل از شماست یا از آن شخص؟

صد در صد از شما، به این دلیل که :

- شما خود را کم اهمیت میدانید.
- شما خود را فردی بی ارزش میدانید.
- شما خود را لایق احترام، مخصوصاً احترام از اعضای آن جمع نمیدانید.

و وقتی شما خود را کم اهمیت بدانید تمام جهان شما را کم اهمیت و بی ارزش میدانند.

میزان احترام گذاشتن و حس با ارزشی شما، به افکار و شما و به یک تصمیم شما بستگی دارد. شما باید به این ایمان قلبی برسید که با ارزش هستید تا دیگران هم شما را با ارزش بدانند.

در جمعی یا مهمانی، افرادی مانع حرف زدن شما میشوند، چرا و به چه دلیل؟

شخصی را در نظر بگیرید که با خانواده در یک مهمانی دعوت شده است. همه در حال گفتگو هستند و در مسائل مختلف نظردهی میکنند وقتی آن شخص اولین کلام را بیان می کند کل جمع به مدت چند ثانیه ساکت می شوند و به صحبت های خود ادامه میدهند و تحت هیچ شرایطی به آن شخص و صحبت های آن شخص توجه نمی کنند.

اگر این تجربه را کسب کرده باشید ضربه بزرگی می خورید و حس بی ارزش بودن را در تمام وجود خود حس می کنید. شما نباید به رفتار دیگران عکس العمل نشان دهید چون مقصر اصلی خود شما هستید.

وقتی گفته میشه که شما خود را بی ارزش میدانید این به این معنا نیست که شما واقعا بی ارزش هستید. حس بی ارزش بودن با افکار شما ساخته میشود.

من قبول نمیکنم که بی ارزش هستم!!!

نباید هم قبول کنید چون بی ارزش نیستید. شما بی ارزش نیستید. ولی ذهن شما این حس بی ارزشی را به شما منتقل میکند.

برای مثال همین الان به شما خبری میرسه که در یک سمینار 500 نفری میخواهید در مورد یک مسئله ای سخنرانی کنید و مخاطبین شما از تمام اقشار جامعه در این سمینار حضور دارند. شما فقط یک ساعت فرصت دارید تا آمادگی لازم برای سخنرانی را کسب کنید.

دو حالت در نظر گرفته میشود:

1. فرد با خوشحالی و بدون هیچ استرسی قبول میکند تا یک ساعت بعد به

عنوان سخنران در آن سمینار شرکت کند.

2. فرد با استرس فوق العاده شدید و تپش قلب و عرق ریختن های پیاپی

دنبال این است که متن سخنرانی را آماده کند.

شما کدام حالت هستید. اگر شما در دسته حالت اول قرار دارید پس ذهن

شما هم قبول کرده که شما با ارزش هستید.

ولی اگر در دسته دوم قرار دارید :

- ذهن شما حس بی ارزشی را به تمام بدن شما منتقل میکند.
- ذهن شما در هنگام سخنرانی به شما و به زبان شما دستور میدهد که الان باید در کلام خود لکنت داشته باشید.
- ذهن شما به تمام هورمون های شما دستور میدهد که در هنگام سخنرانی با تمام قوا عرق تولید کند.
- ذهن شما به تمام عضلات شما دستور میدهد که در هنگام سخنرانی با قدرت تمام به لرزش خود ادامه دهند.

حس با ارزش و با لیاقت بودن به چه معناست و چه زمانی این حس را تجربه میکنیم؟

معنی حس با ارزش بودن همین است:

- شما باور داشته باشید در خانواده و فامیل و دوستان مثل یک الماس درخشان هستید.
 - شما باور داشته باشید که نظرات شما در هنگام صحبت کردن در جمع خانواده و آشنایان بهترین نظری است که میتواند گفته شود.
 - شما باور داشته باشید که شما با ارزش ترین شخص در آن جمع هستید.
- و وقتی که این ارزش را در تمام وجود خود حس کنید، تک تک افراد جهان هم شما را یک فرد فوق العاده با ارزش میدانند.

عدم توانایی در انجام دادن کاری در یک مکان شلوغ :

شخصی را فرض می‌کنیم که در شرکتی کار میکند. این شرکت محصولاتی را تولید میکند و در یک تاریخی میخواهد محصولاتش را به عموم معرفی کند. شما در شرکت بهترین کارمند هستید.

آن شرکت تصمیم میگیرد که در یک نمایشگاه یک غرفه اجاره کند و محصولاتش را به نمایش بگذارد.

در ادامه میخواهد یک الی دو نماینده از شرکت را به عنوان معرف محصولات به آن نمایشگاه بفرستد تا در غرفه اجاره شده توضیحات لازم را به بازدیدکنندگان ارائه دهند.

مسئولین شرکت وارد میشوند و این مسئله را با کارمندان در میان می‌ذارند.

بلافاصله بعد از گفته شده تصمیمات، یک استرس شدیدی در دل آن شخص مورد نظر شروع به قدرت نمایی کردن میکند و این استرس به تمام وجود شخص مورد نظر منتقل میشود و دلیل این استرس چیست؟

دلیل این استرس این است که مسئولان شرکت آن شخص را بهترین کارمند آن شرکت میدانند و شخص مربوطه هم با دانستن این مسئله استرس میگیرد که نکند من را به عنوان معرف محصولات به آن نمایشگاه ارسال کنند و دقیقاً ترس آن شخص به واقعیت تبدیل میشود و مسئولین شرکت آن شخص را صدا می‌کنند و میگویند که: ما تو را انتخاب می‌کنیم که در دو روزی آینده به آن نمایشگاه بری و به عنوان معرف به بازدیدکنندگان توضیحات لازم را بازگو کنی.

دو روز دیگر رسید و آن شخص به نمایشگاه میرود، وقتی وارد نمایشگاه می‌شود به هزاران شخص رو به رو میشود که با ظاهری شیک و آراسته به عنوان

بازدید کننده در حال نمایش غرفه ها هستند و همچنین شرکت هایی را میبیند که در حال خودنمایی هستند.

آن شخص با خود میگوید که وای، الان من آبرو شرکت را میبرم، من نمیتونم به این حجم از افراد توضیحات محصولات را ارائه دهم و جالب اینجاست این شخص حتی با چشمان بسته هم میتواند با محصول کار کند و خیلی حرفه ای است.

این شخص با دو نفر همراه است و بعد از راه اندازی غرفه مخصوص شرکت، محصولات را در محفظه های شیک به نمایش گذاشتند و آن حجم از بازدید کننده کم کم به سمت این غرفه حرکت میکنند.

اولین نفر به سمت غرفه میرود و از آن شخص که به عنوان معرف انتخاب شده سوال میپرسد و در مورد کارایی محصول منتظر توضیحات است.

و مثل بخش قبل مغز آن شخص شروع به دستور دادن به تمام بدن میکند. به هورمون ها دستور میدهد که با تمام قدرت عرق کنید، به عضلات دستور میدهد که به شدت بلرزند و به زبان دستور میدهد که به درستی سخن نگو و بیانت را با لکنت همراه کن.

و متاسفانه آن شخص به دلیل خود کم بینی و حس بی ارزشی نمیتواند در حد و اندازه آن شرکت به بازدید کننده توضیحات لازمه را ارائه دهد.

ولی مسلما در آن نمایشگاه با آن حجم از بازدید کننده فقط یک نفر به سمت غرفه نمی رود و اشخاص خیلی بیشتری به سمت غرفه میروند.

- به نظر شما چاره چیست و آن شخص چه کار میتواند بکند؟
- آیا باید به خرابکاری های خود ادامه دهد یا میتواند با روشی، سکان آن کشتی را در دست بگیرد و به صورت آنی کاری کند که بتواند تمام استرس خود را از بین ببرد.

مغز انسان خیلی قدرتمند است و این مغز به دو قسمت تقسیم شده است. قسمت خودآگاه مغز و قسمت ناخودآگاه مغز، قسمت خودآگاه به صورت لحظه ای تصمیم گیری می کند. برای مثال : آن شخص فکر میکند که الان چه کاری کنم و چه کاری انجام بدم تا بتونم با قدرت محصول را به بازدید کنندگان معرفی کنم، این افکار توسط قسمت خودآگاه مغز صورت میگیرد و قسمت ناخودآگاه مغز محل نگهداری یا صندوقچه نگهداری احساسات و افکار قدیمی آن شخص است. احساس بی ارزشی و احساس بی لیاقتی و احساس عدم توانایی در انجام کاری در این صندوقچه قرار گرفتند.

آن شخص در آن هنگام با حجم عظیمی از بازدید کننده، با چه کاری میتواند به صورت لحظه ای به آن صندوقچه یا قسمت ناخودآگاه مغز خود دسترسی داشته باشد و به آن قسمت دستور دهد که من با ارزش هستم.

ضمیر ناخودآگاه یا قسمت ناخودآگاه مغز را مثل یک بچه در نظر بگیرید. دقیقا هم همینطور است ضمیر ناخودآگاه شما مثل یک بچه است ولی این بچه قدرتی دارد که هزاران افراد، با سن بیشتر هم این قدرت را ندارد.

آن شخص چه طور میتواند آن کودک غرغرو و پرسرو صدای مغز خود یعنی ضمیر ناخودآگاه را ساکت کند؟

آن شخص با آن حجم از بازدید کننده در آن غرفه تنها کاری که میتواند انجام دهد، قدرت تلقین کردن و قدرت جملات ضربه زننده است. وقتی که ضمیر ناخودآگاه به آن شخص میگوید که :

- تو نمیتونی.
- تو نمیتونی محصول را به صورت عالی به بازدید کننده معرفی کنی.
- تو نمیتونی به درستی از قدرت کلامت استفاده کنی و با لکنت حرف میزنی.

تنها کاری که آن شخص باید انجام دهد قدرت تلقین است. آن شخص باید با مشتاقان گره کرده با خود و با تمام وجود و از درون تلقین کند که :

- من میتوانم.
- من میتوانم به بهترین شکل ممکن آن محصول را به بازدیدکنندگان معرفی کنم.
- من از قدرت کلامم برای فروش بیشتر محصولات شرکت استفاده میکنم.
- من با توانایی های ذهنی خودم می توانم غرفه شرکت را مثل یک الماس در میان بدلیجات تبدیل کنم. «بدلیجات تمثیل از غرفه های دیگر در آن نمایشگاه.»

و بعد از این تلقینات آن شخص باید قدرت خودش را به ضمیر ناخودآگاه خودش ثابت کند ولی چگونه؟

با تلقین این جمله : من مالک و سرپرست ضمیر ناخودآگاهم هستم و ضمیر ناخودآگاه من حق سخن گفتن بدون اجازه من را ندارد.

با بیان کردن این تلقین با تمام قدرت، هر چه فکر منفی است و هر افکاری که در مورد عدم توانایی شما در معرفی محصول است به یکباره ساکت میشود و ضمیر ناخودآگاه شما مثل یک بچه با اخم کردن در یک گوشه می نشیند و دیگر هیچ فعالیتی علیه شما انجام نمیدهد و با این روش شما میتوانید در آن نمایشگاه مالک ضمیر ناخودآگاه خود باشید.

این تلقینات آنچنان قدرتی به تمام وجود آن شخص منتقل میکند و آنچنان انگیزه ای را در ذهن و وجود شخص مورد نظر منتقل میکند که دیگر اگر میلیون ها بازدیدکننده هم در برابر شخص مربوطه قرار بگیرند، آن شخص به بهترین نوع ممکن میتوانید توانایی های خود را استفاده کند و محصول را معرفی کند.

افکار انسان علاوه بر تاثیرات مثبت در تحصیلات به همان شدت می تواند در درس و تحصیل و در دانشگاه و مدارس ضربه وارد کند!!!

همه اشخاص یا تقریباً درصد بالایی از اشخاص دوره هایی از زندگی را در مدارس و دانشگاه گذرانند. در این دوره از زندگی علم را با زندگی خود آشنا کردند و پرورش دادند و هنر رفتار کردن با دیگران و اجتماعی شدن را کسب کردند.

ولی مسلماً افراد مختلف در مدارس و دانشگاه ها خاطرات بد مثل بی احترامی دوستان و همکلاسی ها یا هم دانشگاهی ها را تجربه کردند. یا در تحصیل و نمرات، به آن شکل که میخواستند نتیجه نگرفتند.

چرا و به چه دلیل؟

چرا در مدارس چند نفر با هم دوست صمیمی هستند و همیشه کنار درس خواندن با هم شاد و خوشحال هستند ولی یکسری از افراد تنها و بدون هیچ دوستی هستند؟

چرا بعضی از افراد در مدارس گوشه نشین هستند و همیشه سعی میکنند آخر کلاس درس بشینند؟

چرا درصدی از افراد در دانشگاه ها نمیتوانند برای کمک های درسی با افراد، با جنسیت ها مختلف ارتباط برقرار کنند؟

چرا در محیط دانشگاه علاوه بر درس خواندن نمیتوانند روابط اجتماعی خود را گسترش دهند؟

در زمان مدارس که البته این تجربیات برای سال های پیش است. وقتی وارد کلاس درس میشدیم یکسری افراد خیلی سریع در میز های جلو مستقر میشدند و یکسری از افراد در آخر کلاس مینشستند که قبلا خودم هم همیشه میرفتم آخر کلاس مستقر میشدم ولی چه فایده، به خاطر قد بلندم همیشه دیده میشدم D: و به خاطر اسم و فامیلیم که « امیرحسین ارشد » و به خاطر این که اول اسم و فامیلیم «الف» بود و همیشه در لیست اسامی معلمین اولین نفر بودم و همیشه در کلاس اولین نفر بودم که اسمم صدا زده میشد D: دوران مدرسه هم با حس خود کم بینی و حس کم ارزشی دست و پنجه نرم می کردیم تا وقتی که فهمیدیم، ما بی ارزش نیستیم و افکار ما به این شکل برنامه ریزی شده و شروع کردم و به صورت کامل ویندوز مغز خودم را تغییر دادم و حتی خودمان یه ویندوز جدید را برنامه نویسی کردم و در مغز خود نصب کردم.

افرادی که در کلاس درس در جلو قرار گرفته بودن، در دسته افرادی بودند که خود را با ارزش میدانند و افرادی که سعی میکردند در آخر کلاس قرار بگیرند « مثل خودم D: « همیشه خودمان را بی ارزش میدانستیم و فکر میکردیم که لایق موفقیت های تحصیلی و لایق نشستن در میز جلو نیستیم.

مهارت های ارتباطی هم نقش مهمی در برقراری روابط اجتماعی دارند. اگر در دانشگاه و مدارس شما بخواهید با شخص دیگری ارتباط برقرار کند، میتواند از ابزارهایی مثل فن بیان و زبان بدن و شیوه نگاه مستقیم در چشم شخص، نظر طرف مقابل را به خود جلب کنید و با آن شخص ارتباط برقرار کند.

- شما با ارزش هستید ولی چرا باید خودتان را شکست خورده بدانید؟
- چرا باید خود را یک بازنده بدانید؟
- وقتی توانایی های فوق العاده ای در ذهنت داری چرا با حس بی ارزش بودن مانع از بروز توانایی ها و استعداد های خودت میشی؟
- چرا وقتی کاریزما و حس با ارزش بودن در وجودت و قلبت پخش شده ولی باز هم به صدای ذهنت که تو بی ارزشی گوش میدی و ندای ذهنی خودت را قبول میکنی؟

چگونه احساس با ارزش بودن را در تحصیل و در مدارس و دانشگاه ها داشته باشیم؟

- شما در مدارس و دانشگاه‌ها نباید به دنبال تایید معلمین و استادان و همکلاسی‌ها و هم‌دانشگاهی‌ها باشید. شما باید از درون خودت را تایید کنی و با ذهنت هماهنگ باشی.
- شما باید ذهنت را خاموش کنی و به ذهنت بگی که من با ارزش هستم و میتونم سوال‌هایی که معلم از من میپرسه را با قدرت جواب بدم.
- شما باید به ذهنت بگی که من مقتدر هستم و تو نمیتونی دلیل استرس من در هنگام سخنرانی در دانشگاه باشی و تنها انتخابی که داری اینه که با من هم مسیر باشی و از من دستور بگیری.
- شما باید ذهنتان را مدیریت کنید، ذهن شما نباید بر شما مسلط باشد.

در این کتاب این هدف را مد نظر قرار دادیم که عزت و احترام خودشان به سمت شما هدایت شوند.

- در این کتاب هدف این است در مدارس و دانشگاه‌ها و در جامعه، دیگران حتی بدون خواست شما، به شما احترام بذارند.
- هدف کتاب این است که وقتی وارد محیطی شدید با نگاه اول و حتی بدون آن که کسانی که در آن محیط قرار دارند، شما را بشناسند، به شما عزت و احترام هدیه دهند.
- هدف این کتاب کسب کاریزما است، افراد از فاصله یک کیلومتری شما، باید بدانند که شما لایق عزت و احترام هستید.

حس بی‌ارزشی در کسب و کار و در محیط کار

این بخش از کتابچه در مورد حس بی ارزشی و عدم لیاقت در محیط کار می باشد.

اغلب ما ساعت 6 صبح بلند میشیم و برای پیشرفت در زندگی و پیشرفت مالی به محل کار میریم. وقتی به محل کار میریم و پشت میز میشینیم یا شروع به انجام دادن کاری میکنیم که به ما محول شده، ذهن ما هم ساعت 6 صبح وظایف خودش و شروع میکنه.

بعد از بیدار شدن ذهن ما هشدار میدهد که بازم یک روز کسل کننده و تکراری شروع کردی.

در مسیر محل کار هستیم و ذهن ما هشدار میدهد که بازم میخوای، آن کار تکراری و انجام بدی.

وارد محیط کار میشیم و با تلاش کردن می خواهیم در کار پیشرفت کنیم ولی ذهن ما شروع میکنه هشدار بده برای مثال:

- تو نمیتونی این پروژه را انجام بدی.
- تو نمیتونی این کار و به درستی انجام بدی.
- تو نمیتونی سر موقع وسیله مورد نظر را تعمیر کنی
- و...

ذهن ما بزرگترین مانع پیشرفت ماست.

کارفرما به ما میگه که یک پروژه گرفتیم، آیا شما میتونی این پروژه را تا تاریخ معین شده تحویل بدی؟

جالب اینجاست که شما قدرتشو داری که به بهترین نحو و در زمان معین شده، پروژه را با کیفیت تمام تحویل بدی ولی ذهن شما وظایفی داره که باید انجام بده.

بعد از پیشنهاد کارفرما ذهن شما دکمه منفی بافی را فعال میکنه، و شروع میکنه:

- تو نمیتونی این پروژه را تحویل بدی.
- تو نمیتونی این پروژه را به درستی انجام بدی.
- آبروی تو پیش رئیس میره.
- تو نمیتونی این پروژه را در زمان معین شده تحویل بدی.
- تو نمیتونی تو این پروژه موفق بشی چون لایق موفقیت نیستی.

و ذهن ما مدام این حرف ها را تکرار میکنه تا ما را زمین بزنه و مانع موفقیت ما بشه.

و متاسفانه ذهن ما کاملا روی ما تسلط داره و به خاطر همین ما چاره ای نداریم و تنها کاری که میتونیم انجام بدیم اینه که به کارفرما بگیم که ما نمیتونیم.....

چاره ای نداریم و ذهن ما روی ما تسلط داره، و به این ترتیب باید بگیم ما نمیتونیم...

با این دو کلمه یعنی من نمیتونم..... چه چیزهایی انتظار ما را میکشه؟

اگر شما پروژه را قبول کنی و به ذهنت برتری داشته باشی، در مسیر انجام دادن پروژه ذهن شما مدام حرف های بیهوده را به صورت طوطی وار تکرار میکند و در آخر ما نمیتونیم پروژه را سر موقع تحویل دهیم.

اگر هم ذهن ما برتری داشته باشه، نمیتونیم پروژه را در زمان معین شده تحویل دهیم و شرایط زیر برای ما به وجود میاد:

- کارفرما خیلی عصبانی میشه.
- از حقوق ما کم میکنه.
- خودمان یک حس شکست بزرگ را در درون قلبمون نگه داری میکنیم و هیچ وقت این حس را فراموش نمیکنیم.

چه کنیم که ذهن ما قدرت غلبه و مبارزه با ما را نداشته باشه؟

چه کنیم که ذهن ما در مسیر موفقیت یار و یاور ما باشه؟

چه کنیم که ذهن ما بهترین هم تیمی ما باشه؟

عده ای هم هستیم که کارآفرین هستیم. یک سایت مدیریت میکنیم و کسب و کار اینترنتی خودمان را راه اندازی کردیم یا یک مغازه یا سوپرمارکت داریم،

عده ای هم هستیم که در رسانه های اجتماعی کسب و کاری داریم یا یک محصولی داریم که از طریق این رسانه ها میخواهیم از این محصولات درآمد چشمگیری داشته باشیم.

چند مثال میزنم:

سه نفر با هم دوست هستند، نفر اول تصمیم میگیرد که کسب و کار اینترنتی خودش را راه اندازی کند، با تمام انگیزه میخواهد که وب سایت خودش را بسازد.

پس شروع میکند و یک هاست خریداری میکند، در مرحله بعد با تحقیقات چند ساعته یک دامنه یا آدرس سایت خوب انتخاب میکند و در مرحله بعد وردپرس را دانلود میکند و روی هاست خودش نصب میکند و وارد دنیای اینترنتی میشه.

این شخص با تمام انگیزه شروع به تغییرات میکند. برای مثال:

عناوین و توضیحات متا سایت خودش را تغییر میدهد.

شروع میکند یک لوگو میسازه یا به یک گرافیکست درخواست میدهد که یک لوگو برای سایت شخصی اش بسازد.

یک قالب یا طرح مناسب برای سایتش خریداری میکند.

و در آخر شروع به تولید محتوا میکند.

شخص بعدی و در نظر میگیریم که میخاد از طریق اینستاگرام و تلگرام کسب درآمد کنه،

با تمام انگیزه پیج و کانال خودش را راه اندازی میکند.

یک توضیحات عالی در پیجش مینویسه.

یک عکس مناسب روی پروفایلش میذاره.

و برای پیج و کانال خودش تولید محتوا میکند و پست میذاره.

نفر سوم از قبل یک مغازه داشته و از وقتی با دو نفر دیگر دوست شده انگیزه شدید پیدا می‌کند تا مغازه را بزرگتر کند.

به نظر شما کدام یکی موفق تر هستند؟

این سه نفر هر کدام یک کاری دارند و حوزه کاری مختلفی دارند ولی کدام موفق تر هستند؟

شاید الان فکر کنیم که آن یکی که کسب و کار اینترنتی راه اندازی کرده موفق تره یا آن که سوپرمارکت داره یا نفر سوم.

ولی موفقیت هیچ ربطی به حوزه کاری ندارد و به افکار آن شخص بستگی دارد. اگر یک شخص با افکار مناسب کسب و کاری راه اندازی کند، در قطب جنوب هم میتواند یخ بفروشد.

این جمله خیلی مهم است. اگر شما با افکار مناسب کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید، حتی در قطب جنوب هم که همه جا یخ زده است، باز هم می‌توانید از فروش یخ میلیاردها سرمایه به دست بیارید.

تمرین مناسب برای به دست آوردن حس با ارزشی و با لیاقتی و عزت و احترام

عزت و احترام و حس لیاقت و ارزشمندی در وجود شماست و شما از راه های مختلفی میتوانید به این احساس قدرتمند دست یابید.

در این بخش از کتاب تمارین عالی را در اختیار شما میذاریم و مطمئنا باشید که اگر مو به مو این تمارین را انجام دهید به مدت بیست روز به آن احساسی که لایقش هستید دست میابید.

تکنیک آینه :

همه ما روزی چند بار در مقابل آینه قرار میگیریم؟

وقتی در مقابل آینه قرار میگیریم و بازتاب تصویر خود را در آینه مشاهده میکنیم، چه احساسی به دست میاریم؟

آیا وقتی در مقابل آینه قرار میگیریم از دیدن خود احساس بدی داریم؟

آیا وقتی در مقابل آینه قرار میگیریم، حس ناامیدی تمام وجود ما را در بر میگیرد؟

آیا وقتی در مقابل آینه قرار میگیریم، حس بی ارزشی در وجود ما ظاهر می شود؟

این تمرین یک تمرین قدرتمند است. همینطور که رو به روی آینه قرار میگیرید و احساس بد دارید، همینطور در مقابل آینه از جملات تلقینی استفاده کنید. شاید این تمرین خنده دار باشد و حس کنید بی ارزش است ولی باید بدانید که این تمرین قدرت فوق العاده بالایی دارد.

وقتی رو به روی آینه یک جمله مثبت را با تمام قدرت تکرار می کنید، تمام وجود شما پر از انگیزه می شود و حس با ارزشی را به صورت آنی کسب می کنید و تکرار این کار حس با ارزش بودن را به صورت دائمی در ذهن شما تثبیت می کند.

افکار شما و ذهن شما تسلطی بر روی شما ندارند و شما هستید که سکان دار
ذهن خود هستید.