

چگونه با انجام دادن ۱۰ تکنیک طلایی و تست شده شما می توانید به

موفقیت بیشتر در زمان کمتر دست پیدا کنید

(تکنیک‌های تجربه شده)

مقدمه:

نخست از شما می‌خواهم که افکاری را که در این اواخر در ذهنتان داشته‌اید به دقت مرور کنید یا اعمال مثبتی را که اخیراً یا مدتی پیش انجام داده‌اید را به خاطر بیاورید، زیرا برخورد شما با کتابچه‌ی "مجموعه تکنیک‌های موفقیت بیشتر در زمان کمتر" بدون شک به علت افکار یا اعمال مثبتی بوده است که در ذهنتان داشته‌اید یا به آن عمل کرده‌اید. بازتاب آن افکار و اعمال مثبت، شاه‌کلیدی است که اکنون به شما تعلق خواهد یافت. شما لایق موفقیت و خوشبختی هستید و رویاهایتان در پشت دری قرار دارد که اکنون کلیدش را دریافت خواهید کرد!

این کتابچه بدون هیچ اغراقی ثمره‌ی مطالعه، تحقیق و امتحان بیش از ۱۰۰ روش موفقیت بیشتر در زمان کم‌تر است. از بین این ۱۰۰ روش، ۱۰ تکنیک کاملاً موثر و بارها تجربه شده توسط زنان و مردانی با شرایط زندگی متفاوت، در زمینه‌های کاری - مالی - خانوادگی - عاطفی - تحصیلی و سلامتی انتخاب و به زبانی حتی المقدور ساده توضیح داده شده‌اند.

همه‌ی این موارد در کشور ما توسط افراد مختلف امتحان شده و بسیار موثر بوده‌اند. هیچ‌یک از این تکنیک‌ها صرفاً مختص جوامع غربی نیست و در تمامی دنیا و برای تمامی افراد کاربرد دارد.

هر چیزی که در زندگی آرزویش را دارید با انجام یکی از این تکنیک‌ها و یا با استفاده از ترکیب چند تکنیک از این تکنیک‌های ده‌گانه به واقعیت خواهد پیوست. پس شروع می‌کنیم...!

تکنیک ۱: ایجاد انگیزه‌ی روانی برای موفقیت

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

نسبت به قابلیت خود در رسیدن به موفقیت بیشتر در زمان کمتر تصورات یا گفتگوی درونی منفی نداشته باشید. نخست باید به باورهای غلط خود در مورد مدیریت زمان و موفقیت پی برده و آن‌ها را به سرعت اصلاح کنید.

مدیریت زمان شما را تبدیل به فردی خشک و بی‌روح نکرده و برعکس باعث خواهد شد که با استفاده از تکنیک‌هایی که به شما آموزش خواهیم داد روزانه حداقل ۲ ساعت در وقتتان صرفه‌جویی کنید. آیا متوجه اهمیت صرفه‌جویی روزانه ۲ ساعت وقت هستید؟ این یعنی سالانه بیش از ۳ ماه صرفه‌جویی! خودتان بنشینید و حساب کنید! این یعنی اضافه شدن حدود ۳۵٪ به درآمد شما یا فرصت ایجاد شغل دوم یا استراحت و رسیدگی بیشتر به خانواده‌اتان یا هر کار مفید دیگری، اما فکر نکنید که با مدیریت کردن زمان قرار است به یک آدم ماشینی تبدیل شوید. برعکس هر چقدر بیشتر بر زندگی و زمان خود کنترل داشته باشید فعال‌تر، سرزنده‌تر و موفق‌تر خواهید شد. برای عادت به مدیریت زمان از روش‌های برگزیده‌ی "برایان تریسی" استفاده کنید:

۱. جملات تاکیدی مثبت: با خود در این مورد به صورت مثبت صحبت کرده و همیشه تجسم کنید که قادر به مدیریت بهینه‌ی زمان و موفق شدن هستید جملات مثبت را در زمان حال به کار ببرید مثل این جملات:

"من از وقت‌م به خوبی استفاده می‌کنم"

"من قادر به مدیریت زمان هستم"

۲. تجسم خلاق: اگر چالشی پیش رو دارید، مثلاً اگر قرار است پروژه‌ای دشوار را در مدت کمی به انجام برسانید پیش از شروع کار در یک یا چند نوبت، در اتاقی آرام و بدون وجود عوامل مزاحم دراز کشیده و از فرق سر تا نوک پا به ریلکس کردن بدنتان بپردازید. به خود بگویید: "من آرام و آرام‌تر می‌شوم". چند نفس عمیق و آرام کشیده و تجسم کنید که آن پروژه یا کار را به بهترین نحو ممکن در زمان کم انجام داده و در موعد تعیین شده تحویل می‌دهید. مطمئن باشید که در عالم واقعیت نیز به همان خوبی پروژه را انجام و تحویل خواهید داد زیرا مغز شما آن‌چه را که از قبل به آن باور دارد و آن را چند بار برای خود تجسم کرده در واقعیت نیز پیاده خواهد نمود.
- هر قدر در هنگام این تمرین بیش‌تر ریلکس باشید اثر بیش‌تری را مشاهده خواهید کرد.
۳. نقش آموزشی: فرض کنید می‌خواهید استفاده بهینه از زمان را با اعمالتان به دیگران بیاموزید و مدیریت زمان را آموزش دهید و یا تجسم کنید که دارید نقش مدیریت زمان را بازی می‌کنید و ایفای این نقش به شما محول شده است و با این شیوه به مدیریت کردن زمان عادت کنید.
۴. الگوبرداری: می‌توانید افراد دیگری را که در این زمینه موفق هستند به عنوان الگو برای خود انتخاب و از کارهای آنان پیروی کنید تا به مدیریت زمان عادت نمایید.
۵. قانون کارآیی جبری: اگر کسی ۱۰۰ میلیون تومان پول گرو بگذارد و به شما بگوید که شما از این لحظه تحت نظر هستید و اگر یک ماه زمان خودتان را به درستی مدیریت کنید این پول به شما تعلق خواهد گرفت رفتارتان در آن یک ماه چگونه خواهد بود؟! با چنین فرض و انگیزه‌ی قوی وارد عمل شوید.
۶. ترکیب اندیشه و احساس: اگر تصور شفافی از لیاقت و کارآیی خود داشته و آن را با شور و اشتیاق برای موفقیت ترکیب کنید، ذهن ناخودآگاه شما این تصویر را بسیار سریع‌تر می‌پذیرد، به‌خصوص اگر از قبل فرض را بر این بگذارید که موفق شده‌اید!
- نخستین گام برای موفقیت بیشتر در زمان کمتر، ایجاد انگیزه‌ی روانی قوی و تمرین آن از طریق روش‌های فوق می‌باشد.

تکنیک ۲: روش توفان فکری (Brainstorming) و توفان فکری معکوس

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

آیا مشکلی دارید که هر چقدر در مورد آن فکر می‌کنید نمی‌توانید راه‌حلی برای آن بیابید؟! آیا بیکارید؟ آیا در مورد امری مردد مانده و نمی‌دانید باید چه کار کنید؟ آیا موفقیت از شما فرار می‌کند؟!

روش توفان فکری نخستین بار توسط مدیر اجرایی "مادیسون اونیو"، "الکس فیکنی آسبورن" در کتابی به نام "قوه تخیل به کار رفته" مطرح شد و به تدریج توسط افراد دیگر تکامل یافت، طوری که تکامل این روش فوق‌العاده تا به امروز نیز ادامه داشته است.

روش توفان فکری و در پی آن توفان فکری معکوس، یکی از ابزارهای علمی بسیار موثر و آزموده شده برای شناسایی علل مشکلات و یافتن بهترین راه‌حل برای هر مشکلی است. این روش، به دو صورت فردی و جمعی قابل انجام است که در این آموزش تاکید ما بر جنبه‌ی فردی آن می‌باشد تا شخص بتواند بدون نیاز به همکاری دیگران نیز راه‌حل مشکلات مختلف خود را شخصاً و از طریق فعال کردن فوری بخش ناخودآگاه مغز خویش بیابد!

توفان فکری فردی: شب‌هنگام و پیش از خواب، مشکل خود را به صورت یک سوال و به طور واضح بر یک صفحه کاغذ نوشته و با یک قلم بالای سرتان بگذارید و بعد بخوابید. صبح پس از بیدار شدن کاغذ و قلم مذکور را برداشته و برای سوالی که نوشته‌اید ۲۰ پاسخ (نه کمتر و نه بیشتر) بنویسید، هر پاسخی که به ذهنتان می‌رسد هر چقدر غیر عملی و غلط و احمقانه هم به نظر برسد بنویسید، به هیچ عنوان به عملی بودن یا نبودن، درست یا غلط بودن، عاقلانه یا احمقانه بودن راه‌حلی که به نظرتان می‌رسد نباید فکر کنید فقط هر چه را که به ذهنتان می‌رسد بدون فکر کردن و سریع بنویسید حتی اگر چیزی به ذهنتان نمی‌رسد نوشتن را قطع نکنید و مثلاً بنویسید: "فعلاً چیز خاصی نمی‌نویسم" تا بعد، هر چه را که به ذهنتان آمد بنویسید. این کار باعث خواهد شد که در یک لحظه ذهن ناخودآگاهتان از استیلای ذهن خودآگاهتان گریخته و بهترین راه حل ممکن را در بین راه‌حل‌های دیگر بیابد.

اگر چیزی به ذهنتان نرسید می‌توانید از این تکنیک‌های پیشرفته نیز در هنگام توفان فکری استفاده کنید تا به نتایج بهتری برسید:

- خودتان را در زمان و مکان دیگری تجسم کنید. به عنوان مثال به چند سال پیش برگردید یا خود را در مکانی دیگر فرض کنید و حالا به مشکل و راه حلی که به نظرتان می‌رسد از این زاویه‌ی جدید بنگرید یا دیگری را در موقعیتی که هستید تصور کنید و فکر کنید که اگر او در وضعیت شما بود امکان داشت در چنین حالتی چه عکس‌العملی اتخاذ کند. تمامی این کارها کمک می‌کند که ناخودآگاه شما فعال‌تر شده و به پاسخ‌های بکرتر دست یابد.
 - نقطه‌ی مشترک ایده‌هایی که به ذهنتان می‌رسد را کشف کنید. شاید از ابتدا نقطه‌ی مشترک ایده‌ها معلوم نباشد ولی از این نقطه نظر نیز به قضیه نگاه کنید مثلاً اگر می‌خواهید راهی برای اول شدن در کنکور سراسری بیابید می‌توانید به وجوه مشترک همه‌ی نخبگان تحصیلی توجه داشته باشید و از ترکیب چند ایده در این مورد، بهترین راه‌حل را بیابید.
 - تجسم داشتن نیروی خارق‌العاده. می‌توانید تجسم کنید که اگر یک نیروی خارق‌العاده داشتید مثلاً اگر می‌توانستید پرواز کنید یا پشت اجسام را ببینید این توانایی جادویی چه تاثیری می‌توانست در حل مشکل فعلی شما داشته باشد!
- پس از نوشتن دقیقاً ۲۰ راه حل کاغذ را به کناری بگذارید و دقیقاً ۲۴ ساعت بعد یعنی فردای آن روز در محیطی آرام ۲۰ راه حلی را که نوشته‌اید بررسی و از جنبه‌ی میزان عملی و موثر بودن، آن‌ها را اولویت‌بندی کرده و اولویت اول را انتخاب و از همان روز برای اجرای آن برنامه‌ریزی کنید.
- اکنون شما دیگر راه‌حل را یافته‌اید. برای اجرای موفق راه‌حل‌تان می‌توانید از دیگر تکنیک‌های نوشته شده در این کتابچه استفاده نمایید.

توفان فکری معکوس:

روش توفان فکری معکوس را هم می‌توانید به کار ببرید. با یک مثال همه چیز روشن خواهد شد.

به فرض اگر می‌خواهید ثروتمند شوید و نمی‌دانید چطور، باید از خود بپرسید: چطور می‌توانم ثروتمند نشوم؟! و تمام مواردی را که می‌تواند موجب ثروتمند نشدن شما شود بنویسید و فردای آن روز تمامی آن‌ها را برعکس کرده و اولویت‌بندی نموده و عمل به بهترین آن موارد برعکس شده را برای ثروتمند شدن آغاز کنید! یا می‌توانید از خود بپرسید اگر فلان کس جای من بود در مورد این مسئله‌ای که الان من با آن مواجه هستم چه عکس‌العملی نشان می‌داد؟ سپس هر جوابی که به نظرتان رسید را نوشته سپس به برعکس آن فکر کنید.

توفان فکری جمعی: روش توفان فکری اگر به صورت جمعی و فردی انجام شود تاثیر بیشتری خواهد داشت در جلسه‌ی توفان فکری جمعی یک نفر مدیریت جلسه را بر عهده خواهد داشت می‌توانید ترتیب اظهار نظرات را با سکه و شیر و خط مشخص کنید. هیچ‌کس نباید احساس کند که کم‌تر مورد توجه است یا نظراتش مورد توجه قرار نمی‌گیرد. هر چقدر تعداد نظرات در توفان فکری جمعی بیشتر باشد همان قدر بهتر است. شرکت‌کنندگان به هیچ‌وجه حق انتقاد از نظرات یک‌دیگر را ندارند و از ایده‌های غیر معمولی‌تر باید استقبال بیشتری شود. سپس ترکیب ایده‌ها می‌تواند در دستور کار قرار داشته باشد. در جلسات توفان فکری جمعی می‌توانید از آواز خواندن دسته‌جمعی یا قدم زدن در اطراف یا شبیه‌سازی خودتان با افراد دیگر استفاده کنید، یا توفان فکری آنلاین از طریق اینترنت برگزار نمایید. در نهایت پس از پایان اظهارنظرها ایده‌ها باید اولویت‌بندی و بهترین و عملی‌ترین آن انتخاب شود.

توفان فکری و توفان فکری معکوس را برای پیدا کردن راه موفقیت خود دست‌کم نگیرید! بزرگ‌ترین مدیران غول‌های تجاری جهان هم‌اکنون با کارمندان‌شان به طور هفتگی این جلسات را برگزار می‌کنند!

تکنیک ۳: برنامه‌ریزی A و B

موارد کاربرد: مورد استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

این بخش در حقیقت اصول برنامه‌ریزی برای افرادی است که شروع به برنامه‌ریزی در مسیر موفقیت کرده‌اند و یا می‌خواهند برنامه‌ای جایگزین برای برنامه‌ی اصلی خود داشته باشند.

اگر با آمادگی کامل شروع به اجرای اصول موفقیت در زمان کم‌تر کردید ولی به هر دلیل یا اتفاق غیر منتظره‌ای نقشه‌ی شما متوقف و ناکام شد چه خواهید کرد؟! چه مدت زمان را برای آمادگی مجدد روحی و عینی از دست خواهید داد؟!

لازم است که در هر مسیری که فعالیت می‌کنید از ابتدا یک برنامه‌ی اصلی A و یک برنامه‌ی جایگزین یا به عبارت دیگر برنامه‌ی B برای خود تدارک دیده باشید. در صورت برنامه‌ریزی غلط و یا نداشتن برنامه‌ی جایگزین و شکست برنامه‌ی اصلی، مدت زمان زیادی را برای آماده‌سازی مجدد خود باید صرف کنید، گاه، این مدت آماده‌سازی مجدد می‌تواند به یک تا چند سال برسد ولی با داشتن یک برنامه‌ی اصلی خوب و یک برنامه‌ی جایگزین تحت هر شرایطی، شما متوقف نشده و به حرکت خود در مسیر موفقیت ادامه خواهید داد.

برای تهیه هر برنامه‌ی کاری اعم از برنامه‌ی A و برنامه‌ی B به این نکات توجه و آن‌ها را اجرا نمایید:

۱. وقت کافی و منابع مالی مورد نیاز برای اجرای برنامه‌ها را از ابتدا درست برآورد کنید.

می‌توانید بر حسب کار یا پروژه‌تان از روش "برش سلامی" یعنی تکه تکه کردن کار و انجام بخش بخش آن یا از روش "پنیر سویسی" یعنی ایجاد حفره‌های کوچک در کار بزرگ و انجام کم کم آن استفاده کنید. گاه می‌توانید بزرگترین تک‌بخش کار را تشخیص داده و با انجام آن پروژه را شروع نمایید و یا با انجام اقدامات تدارکاتی مورد لزوم، پروژه‌تان را آغاز کنید.

گاهی لازم است که ترسناک‌ترین قسمت پروژه را در ابتدا انجام دهید در این صورت باقی مراحل ساده‌تر خواهند شد. همیشه در برابر بلندپروازی‌های نابه‌جا هشیار باشید. توجه داشته باشید که تشخیص و انجام صحیح هر یک از این موارد شما را بسیار سریع‌تر و در زمان کم‌تری به موفقیت خواهد رساند.

۲. همه چیز را در بهترین وضعیت خود فرض نکرده و برنامه را برای شرایط دشوار تنظیم نمایید، حتی

برای بدترین حالت ممکن

۳. شتاب زمانی انجام برنامه را دقیقاً و واقع‌نگرانه و با حاشیه‌ی اطمینان تنظیم نمایید.

۴. نسبت به توان خود و دیگران برای انجام چند کار به طور هم‌زمان شک کنید و انجام کارها را به صورت هم‌زمان پیش‌بینی نکنید.

۵. نوسان بازار یا شرایط بیرونی مرتبط با فعالیتتان را در طی مدت اجرای برنامه در نظر بگیرید

۶. پرهیز از روابط کاری که نادرست بوده و یا چندان مثمر ثمر نیستند را رعایت نمایید

۷. ذهن خود را به روی ایده‌ها و آموزش‌های جدید باز نگاه دارید

۸. وضوح برنامه، هماهنگی اجزای اجرایی و شجاعت لازم برای انجام برنامه را تدارک ببینید.

۹. همیشه مراقب سلامتی خود و اطرافیانتان باشید.

با داشتن برنامه‌ی A و برنامه‌ی B شما اعتماد به نفس بیشتری داشته و بسیار سریع‌تر به موفقیت خواهید رسید.

تکنیک ۴: اصل "پارتو"

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

یکی از شگفت‌انگیزترین قوانین اقتصادی که از زمان کشف آن تاکنون بارها و بارها در موارد مختلف به اثبات رسیده اصل پارتو می‌باشد با این که بیش از ۱۰۰ سال از کشف این قانون عجیب می‌گذرد و لی درستی آن در تمامی فعالیت‌های شغلی و حتی مسایل شخصی تا به امروز اثبات شده است.

"ویلفردو پارتو" یک اقتصاددان ایتالیایی بود که در سال ۱۸۹۵ میلادی این اصل را کشف کرد. او در آن زمان متوجه شد که جامعه‌ی ایتالیا به دو گروه قابل تقسیم است یک گروه که ۲۰ درصد جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند و ۸۰ درصد ثروت جامعه را در اختیار دارند و گروه دوم که ۸۰ درصد جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند ولی فقط ۲۰ درصد ثروت جامعه را در اختیار دارند.

افراد و اقتصاددانان دیگر بعدها با گسترش این قانون متوجه شدند که قانون ۸۰ به ۲۰ به طرز شگفت‌آوری در تمامی زمینه‌های اقتصادی و در تمام زمان‌ها درست از آب در می‌آید.

فقط ۲۰ درصد از کارهایی که انجام می‌دهیم ۸۰ درصد از درآمدمان را تولید می‌کند. این یعنی چه؟ یعنی این که شما در طی یک روز اگر ۱۰ کار مهم دارید باید بتوانید از بین آن ۱۰ کار مهم ۲ کار مهم‌تر را که ۸۰ درصد درآمد شما را تولید خواهند کرد پیدا کرده و ابتدا به انجام آن دو کار پردازید در غیر این صورت به موفقیت چشم‌گیری نخواهید رسید.

اگر دقت و امتحان کنید خواهید دید که این قانون به طرز عجیبی در تمامی موارد درست است. اگر در بازار شاغل هستید با کمی دقت متوجه خواهید شد که حدود ۲۰ درصد از مشتریان شما هستند که ۸۰ درصد از درآمد شما را با خریدهایشان تامین می‌کنند. اگر یک رییس یا مدیر بازاریابی هستید با کمی دقت متوجه خواهید شد که ۸۰ درصد از فروش موسسه‌ی شما را ۲۰ درصد از فروشندگان انجام می‌دهند.

جالب است بدانید که اصل پارتو حتی در مورد زندگی خصوصی افراد نیز صادق است. ما انسان‌ها در زندگی شخصی خود نیز حدود ۸۰ درصد از میزان رضایت خود را فقط از ۲۰ درصد از کارهای خود کسب می‌کنیم. به عنوان مثال در ۸۰ درصد مواقعی که برای غذا خوردن به رستوران یا اغذیه‌فروشی می‌رویم ۲۰ درصد از رستورانهایی که با آنها آشنا هستیم را انتخاب می‌کنیم.

حال به بررسی بیشتر نحوه‌ی استفاده از اصل پارتو یا همان قانون ۸۰ به ۲۰ برای موفقیت در زمان کمتر می‌پردازیم.

همان‌طوری که گفته شد در ابتدای روز کاری خود باید تمام فعالیتهایی را که لازم است انجام دهید مشخص و یادداشت کرده و ۲۰ درصد فعالیتی که بیشترین تاثیر را در راندمان کاری شما می‌گذارد تشخیص دهید و ابتدا فقط به انجام آنها پردازید.

به عنوان مثال ۲۰ درصد از مشتریانان را که ۸۰ درصد درآمد شما حاصل از خرید آنهاست را تشخیص دهید و ابتدا به امور آنها پردازید.

۲۰ درصد از کارکنانان را که ۸۰ درصد از بازدهی موسسه‌ی شما نتیجه‌ی فعالیت آنهاست را مشخص کنید.

۲۰ درصد از محصولاتی را که ۸۰ درصد از فروش شما مختص آنهاست را تشخیص دهید و در تمامی این موارد بیندیشید که برای افزایش این ارقام و سوددهی بیش تر چه برنامه‌هایی را می‌توانید تدارک ببینید و سپس آن‌ها را عملی کنید. مطمئن باشید که سودهای بزرگی در انتظار شماست!

روش تشخیص کار ضروری از کار مهم: کار ضروری کاری است که اثر بلند مدت ندارد ولی باید در همان لحظه انجام شود. کار مهم کاری است که اثر دراز مدت دارد.

معمولاً کار مهم ضروری نیست و کار ضروری مهم نمی‌باشد مثلاً جواب دادن به تلفنی که دارد زنگ می‌زند کار ضروری است ولی الزاماً مهم نیست ولی تماس یک بازاریاب با مشتری کار مهمی است چرا که اثر بلند مدت بر فروش دارد.

اگر کاری هم ضروری و هم مهم بود باید فوراً انجامش دهید. بهترین روش برای اولویت‌بندی کارها استفاده از همان روش ۸۰ به ۲۰ است. باید برای تشخیص این که آیا کاری که هم‌اکنون دارید انجام می‌دهید مهم‌ترین کار هست یا نه ابتدا به نتایج آن کار فکر کنید و لازم است که در طول روز همواره به این موضوع متوجه باشید و مدام فعالیتتان را از این دیدگاه چک کنید.

برای تشخیص بهتر این امر می‌توانید از تکنیک شناسایی عامل محدودکننده استفاده نمایید. به این صورت که در هر کاری از خود پرسید که چه کار یا کارهایی هستند که اگر آن‌ها را انجام دهم حتماً می‌توانم کل این کار را به موقع تمام کنم؟ مثلاً اگر می‌خواهید به موقع به محل کارتان برسید باید از میزان حداکثری ترافیک در تمامی ایام در مسیر مورد نظرتان باخبر باشید و در چنین حالتی خروج به موقع از منزل به سوی محل کار پاسخی به عامل محدودکننده‌ی شما در این مورد می‌باشد و لازم است وقتتان را تنظیم کنید.

هم‌چنین ضروری است هنر دفع‌الوقت خلاق را بیاموزید. در واقع باید بتوانید کارهایی را که کم‌تر مهم هستند یا مهم نیستند را به بعد موکول کرده و آن‌ها را اشتباهاً به جای کارهای مهم و ۲۰ درصدی انجام ندهید. می‌توانید به صورت روزانه از فهرست‌بندی: الف: کارهای خیلی مهم ب: کارهای مهم ج: کارهای کم‌اهمیت استفاده کنید و در داخل هر یک از آن‌ها نیز کارها را به الف ۱ الف ۲ و یا ب ۱ ب ۲ و... تقسیم‌بندی کنید.

با استفاده‌ی مداوم از اصل پارتو و تشخیص کارهای ضروری و مهم از یک‌دیگر و تشخیص عامل محدودکننده و برنامه‌ریزی برای آن، به میزان ۸۰ درصد به سرعت موفقیت شما اضافه خواهد شد.

تکنیک ۵: روش گوسپا

موارد کاربرد: روش "گوسپا" برای عموم افراد، به‌خصوص برای اشخاصی که شغل یا کار مشخصی دارند (به‌خصوص برای افرادی که شغل آزاد و شغلی مرتبط با فروش دارند) یا می‌خواهند حرفه‌ای را شروع کرده و در مدت زمانی کم به میزان درآمد مشخص و از قبل تعیین‌شده‌ای برسند و نیز افرادی که نمی‌دانند در کار فعلی خود چگونه درآمدشان را به سرعت افزایش دهند اثر معجزه‌آسایی دارد.

۱- تعیین اهداف کلی: نویسنده‌ای به نام "آمبروس بایرس" می‌نویسد: «وقتی که هدف‌تان را فراموش می‌کنید کارتان دو برابر می‌شود»

برای دست یافتن به حجم مشخصی از انجام یک کار، یا برای رسیدن به سقف مشخصی از درآمد در مدت زمانی معین، باید ابتدا هدف بلند مدت خود را تعیین کرده و آن را بنویسید.

مثال: فرض می‌کنیم که شخصی بازاریاب تلفنی است و در حال حاضر ماهانه ۱ میلیون تومان درآمد دارد و می‌خواهد درآمد خودش را به سرعت افزایش دهد. در ابتدا لازم است که فرد مذکور در مورد اهداف خود واقع‌نگر باشد در مثالی که ذکر کرده‌ایم بازاریاب تلفنی مذکور نباید انتظار داشته باشد که در ماه اول، سه برابر بیش‌تر درآمد کسب کند. بهتر است که در مورد میزان افزایش درآمد، حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد افزایش سالانه‌ی درآمدتان را برنامه‌ریزی کنید، زیرا در آغاز کار، ذهن ناخودآگاه انسان باور ندارد که بتواند در عرض یک ماه چند برابر درآمد ماهیانه‌ای که تاکنون داشته را به دست بیاورد و اگر رقم را در ابتدا خیلی بزرگ بگیرید، ناخودآگاهتان به خاطر عدم باوری که به تحقق این امر دارد بدون این‌که شما متوجه باشید موانعی خواهد تراشید که موجب خواهد شد به آن هدف نرسید، اما انتخاب ۴۰ تا ۵۰ درصد درآمد بیش‌تر برای شروع کار برای ناخودآگاه انسان باورپذیرتر است و احتمال این‌که ناخودآگاهتان تحقق آن را باور کند بیش‌تر است. در

سال‌های بعدی برحسب امکانات و شرایط کاری خود می‌توانید رقمی بیش‌تر از این میزان افزایش را تعیین کنید. (البته این مورد با داشتن آرزوهای بزرگ در تضاد نیست ما فقط در مرحله‌ی عمل داریم خواسته‌های بزرگ را به بخش‌های کوچک قابل انجام تقسیم می‌کنیم)

فرض می‌کنیم بازاریاب تلفنی مثال ما که سالانه ۱۲ میلیون تومان درآمد دارد می‌خواهد ۴۰ درصد به درآمد سالیانه‌اش اضافه شود یعنی در سال، ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان درآمد داشته باشد. در این مثال، مبلغ ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان هدف کلی سالانه است. شما هم هدف کلی سالانه‌تان را مشخص کنید.

۲- تعیین اهداف فرعی: در این قسمت هدف کلی را بر اساس ماه، هفته، روز و ساعت تقسیم‌بندی می‌کنیم تا نرخ ساعت کارمان را به دست بیاوریم یعنی اهداف فرعی خود را تعریف کرده و باز آن‌ها را می‌نویسیم تا در ذهنمان ماندگارتر شوند. شما هم اهداف فرعی خود را طبق مثال زیر مشخص کنید.

طبق ارقام مثال ما، این بازاریاب تلفنی برای رسیدن به درآمد سالیانه ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان باید ماهانه ۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، هر هفته حدود ۳۳۰ هزار تومان و هر روز حدود ۴۷ هزار تومان (و برای روزانه به فرض ۸ ساعت کار) ساعتی حدود ۵۸۳۰ تومان درآمد کسب کند تا در پایان سال به هدف کلی خود رسیده باشد.

پس تا اینجا مشخص شد که برای رسیدن به هدفمان در طی یک سال (هدف کلی) و یک ماه، یک هفته، یک روز و یک ساعت (اهداف فرعی) چقدر باید درآمد داشته باشیم، البته در مثال فوق، ما روزهای جمعه و تعطیل را حساب نکرده‌ایم و شما می‌توانید در محاسبات شخصی خودتان هفته را بر مبنای ۶ روز یا حتی ۵ روز محاسبه کنید. و یا از این روش ساده‌تر استفاده کنید:

مقدار درآمد ایده‌آل خود را با رعایت شرایطی که توضیح دادیم برای یک سال تعیین کنید. تعداد جمعه‌ها و تعطیلات رسمی یک سال را از ۳۶۵ روز کم کرده و در تعداد ساعاتی که در یک روز کار خواهید کرد ضرب نموده و تقسیم بر مقدار درآمد ایده‌آلی که می‌خواهید در یک سال داشته باشید نمایید تا نرخ ساعت کار شما به دست بیاید.

حال باید بازاریاب تلفنی کشف کند که متوسط فروشش (درآمدش) در یک روز چقدر است. ابتدا او باید ببیند که برای فروش یک محصول به طور میانگین چند تماس تلفنی مورد نیاز است. اگر بعد از تماس تلفنی انجام قرار ملاقات لازم است باید حساب کند که به طور متوسط چند تماس تلفنی منجر به گرفتن یک وقت ملاقات با مشتریان می‌شود، سپس برآورد نماید که به طور میانگین چند جلسه‌ی ملاقات با مشتریان لازم است ترتیب دهد تا یک عدد محصول بفروشد.

شما و هرکسی هم باید این محاسبه را انجام دهد. این کار اصلاً مشکل نیست خودتان را نترسانید. هر کس در حرفه‌ی خودش با اندکی دقت کردن به درآمد ماهانه‌ای که دارد و مقدار فعالیت روزانه‌اش می‌تواند به یک میانگین عددی رسیده و این میانگین را در ماه‌های بعدی دقیق‌تر نیز محاسبه کند. این عمل ایجاد قیف فروش خوانده می‌شود.

در هر شغلی آمار ورودی و خروجی قیف فروش متفاوت است ولی در یک میانگین کلی و برای اکثر شغل‌های مبتنی بر فروش، به ۲۰ تماس (عرضه‌ی محصول به مشتری) نیاز هست تا بتوان ۵ تمایل به خرید از طرف مشتریان را به دست آورد و سپس ۱ محصول فروخت.

شما تا وقتی که آمار دقیق قیف فروشتان را به دست نیاورده‌اید می‌توانید در زمینه‌ی فروش از فرمول میانگین (بیست - پنج - یک) استفاده کنید و آن را برای تعیین میانگین حاصل فعالیتتان ملاک قرار دهید.

حال اگر به فرض، بازاریاب تلفنی ما بابت هر محصولی که می‌فروشد ۴۷۰۰۰ تومان پورسانت بگیرد. با در نظر گرفتن تمامی ارقامی که در مثالمان برای رسیدن به هدف کلی سالانه‌ی او داده شده (درآمد سالانه ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان) وی باید هر روز این مقدار کار را (بر اساس معیار کلی ۲۰ عرضه‌ی محصول = ۵ تمایل خرید = ۱ خرید) برای رسیدن به هدف سالانه‌اش حتماً انجام دهد:

فروش روزانه ۱ عدد محصول که لازمه‌ی آن داشتن ۵ قرار ملاقات با مشتری است که آن نیز به نوبه‌ی خود نیاز به ۲۰ تماس تلفنی دارد.

پس بازاریاب تلفنی مثالمان از این پس می‌داند که هر روز باید ۲۰ تماس تلفنی و ۵ قرار ملاقات داشته باشد تا بتواند به مبلغی که به عنوان هدف سالانه‌اش در نظر گرفته است برسد او با این روش در ضمن همیشه قادر خواهد بود به دقت محاسبه کند که تا چه میزان از اهداف کلی و فرعی خود عقب یا جلوست.

در حقیقت این محاسبه باعث می‌شود که فرد سرعت فوق‌العاده بیشتری برای رسیدن به موفقیت مالی را به دست آورد چون همه چیز تحت کنترل اوست و دقیقاً می‌داند در چه موقعیتی قرار دارد و چه کار باید بکند.

هم‌چنین شما می‌توانید با کسب مهارت و تجربه‌ی بیش‌تر در زمینه‌ی کاری خود درصد نسبت‌های درآمدزایی خود را افزایش دهید به عنوان مثال در نسبت گفته شده برای بازاریاب تلفنی که برابر بود با: $۱=۵=۲۰$ اگر این بازاریاب تلفنی بتواند به نسبت $۱=۳=۱۰$ برسد درآمد او باز هم دوبرابر خواهد شد یعنی به جای ۲۰ تماس تلفنی از هر ۱۰ تماس تلفنی ۳ ملاقات حضوری و یک فروش داشته باشد.

توجه داشته باشید که تغییر درصدهای نسبت فروش با میزان مهارت شما، شرایط بازار و نوع محصولاتان رابطه‌ی مستقیم خواهد داشت.

۳- جستجوی راهبردها: در مرحله‌ی سوم روش گوسپا باید به برای رسیدن به اهداف فرعی خود که در بالا آن‌ها را شرح دادیم راه‌های متفاوتی را جستجو کنید. به عنوان مثال بازاریاب تلفنی مثال ما می‌تواند ۳ راهبرد برای رسیدن به اهداف فرعی خود برای فروش بیش‌تر اتخاذ کند: ۱- بکوشد که تعداد فروش‌هایش را بیش‌تر کند ۲- بکوشد که در هر معامله در صورت امکان مبلغ فروشش را بیش‌تر کند ۳- بکوشد که تعداد معاملات و تعداد فروش را اضافه نماید.

برای پیدا کردن راهبردهای موثر در رسیدن به هدف شغلی یا درآمد بیش‌تر، یک لیست بسیار کامل و دقیق از تمامی کارهایی که می‌تواند به شما در این مسیر کمک کند تهیه کرده و سپس آن لیست را اولویت‌بندی نمایید. (برای این کار می‌توانید از تکنیک توفان فکری نیز استفاده کنید)

۴- چک لیست فعالیت‌ها: در مرحله‌ی چهارم روش گوسپا باید اعمال روزانه‌ای را که برای تحقق راهبردها لازم است یادداشت کرده و به آن‌ها عمل نمایید. در مثالمان بازاریاب ما باید دقیقاً تماس تلفنی، ملاقات و عمل فروش خود را هر روز زمان‌بندی و یادداشت کند.

لازم به نوشته‌های مفصل نیست بلکه کارهای هر روز را به طور مختصر نوشته و حتی‌القدر تا آن‌ها را تمام نکرده‌اید دست از کار نکشید. باید طرح‌هایتان را در قالب چک لیست تهیه کنید.

۵- تعهد به انجام کارها و فعالیت: مرحله‌ی پنجم و آخرین مرحله از روش گوسپا ایجاد تعهد به انجام کارهای برنامه‌ریزی شده است. در این مورد باید نسبت به خودتان همواره سخت‌گیر و بسیار دقیق باشید.

وقتی که نرخ ساعت کارتتان را به دست آوردید از همان لحظه هر کاری که برای شما درآمدی به آن مقدار را نداشته باشد کنار بگذارید. از چک کردن گوشی موبایل گرفته تا گشت زدن در اینترنت و گپ زدن با رفقا و هر چیز دیگری که به آن عادت کرده باشید به طوری که درآمدی برای شما نداشته باشد.

اعمال خود را به صورت ساعتی کنترل کنید تا به این روش عادت نمایید. همان ماه اول از میزان افزایش درآمدتان شوکه خواهید شد.

تکنیک ۶: نامه نوشتن به ناخودآگاه و فرشته‌ی فرد و دعا!

موارد کاربرد: قابل استفاده برای افرادی که در مسیر موفقیت به موانع غیر معمول یا عجیب برخورد کرده‌اند.

فکر می‌کنم از عنوان تکنیک شماره ۶ یکه خورده‌اید! در روان‌شناسی، اعجاز، همان هوشیاری معنوی است که تحت شرایطی می‌تواند فعال شود گاهی آن‌چه که ما از آن به عنوان فرشته یاد می‌کنیم می‌تواند ناخودآگاه یک فرد باشد، پس خواهش می‌کنم که زود قضاوت نکنید.

شما چه به فرشتگان معتقد باشید یا نباشید یک مسئله روشن است و آن مسئله این است که تاکنون در جهان هزاران نفر از این طریق در مدتی کم‌تر از آن‌چه که فکرش را می‌کنید به آن‌چه که می‌خواستند رسیده‌اند.

علتش را از من نپرسید من متافیزیک‌شناس نیستم ولی کاربردی بودن این روش را بارها دیده‌ام. اگر هم نخواستید این روش را امتحان کنید هیچ اجباری نیست به نظر من تا وقتی که می‌توان از طریق تلاش عادی و برنامه‌ریزی در مسیر موفقیت پیش رفت، نیازی به استفاده از این روش نخواهیم داشت ولی بد نیست بدانید که گاهی انسان‌ها در مسیر موفقیت با رعایت تمامی اصول باز هم در مقابل مسایلی به بن‌بست می‌خورند که ظاهراً هیچ دلیل منطقی برای آن‌ها وجود ندارد به عنوان مثال لج‌بازی یک نفر، گم شدن یک وسیله یا شی گران‌قیمت یا تعویض یک مدیر و معطل ماندن کاری که باید به دست او برای شما انجام شود یا بیماری سخت یا مسافرت یک شخص که باعث می‌شود همه‌ی کارهای شما متوقف بماند و اتفاقات دیگری که با وسایل و برنامه‌های عادی واقعاً نمی‌شود برای آن‌ها راه‌حلی یافت. در چنین مواردی است که می‌توان از نامه نوشتن به ناخودآگاه اشخاص یا نامه نوشتن به فرشتگان اشخاص استفاده کرد. شما می‌توانید بین این دو مورد هر کدام را که برایتان قانع‌کننده‌تر و باورپذیرتر بود انتخاب کنید یا از هر دو روش به تناوب استفاده نمایید.

برای نامه نوشتن به فرشته یا ناخودآگاه یک فرد به هیچ نسخه‌ی به‌خصوصی نیاز ندارید. کافی است در اتاق خلوت نشست و کاملاً ریلکس شوید. هر قدر بیشتر ریلکس باشید ناخودآگاه شما نفوذ بیشتری خواهد داشت. چند نفس عمیق کشیده و بر روی یک صفحه‌ی کاغذ عادی چنین عبارتی را بنویسید:

ای فرشته‌ی... (نام فرد مورد نظر را بنویسید) از تو می‌خواهم که با عنایت خداوند (کاری را که باید انجام شود با رخ دهد را در این قسمت دقیقاً بنویسید) انجام دهی.

هم‌چنین می‌توانید این نامه را خطاب به ناخودآگاه همان فرد بنویسید:

ای نیروی ناخودآگاه... (نام فرد مورد نظر را بنویسید) از تو می‌خواهم که با عنایت خداوند (کاری را که باید انجام شود با رخ دهد را در این قسمت دقیقاً بنویسید) انجام دهی.

پس از نوشتن نامه با چند نفس عمیق دیگر از حالت ریلکس خارج شده نامه را در درون پاکت گذاشته و بین کتاب آسمانیتان نگاه دارید و امیدوار باشید. نشانه‌ها را تحت نظر بگیرید و با هر نشانه‌ی مثبتی شکرگزاری کنید تا اثر آن به صورت کامل بر شما آشکار شود.

همچنین شما قادرید از قدرت دعا نیز برای رسیدن سریع‌تر به آرزویتان استفاده کنید. البته مبحث دعا مبحث بسیار پیچیده‌ای است به طور خلاصه شما باید از دعاهای: آرامش - پالایش و مشیت استفاده کنید تا دعایتان سریع‌تر مستجاب شود زیرا به عنوان مثال داشتن حالت تنش و ناآرام بودن یا داشتن کینه مانعی برای اجابت دعاهاست و شما باید دعای آرامش و پالایش را در چنین مواردی به جای آورده باشید یعنی آرام بوده و افرادی را که به شما بدی کرده‌اند ببخشید تا دعایتان سریع‌تر مستجاب شود.

در زیر توضیحی برای هر یک از مراحل دعا برایتان ذکر می‌کنم تا بتوانید با استفاده از آن‌ها دعاهای خود را برای رسیدن سریع‌تر به خواسته‌تان بر زبان آورید.

ابتدا بهتر است برای این که مطمئن شوید که دعای شما برای چیزی که می‌خواهید یا امری که میل دارید در آن موفق شوید صحیح هست یا نه از خود سه سوال بپرسید:

- نخست این که آیا از لحاظ معنوی خواسته‌ای که دارید مجاز شمرده می‌شود؟
- آیا عملی شدن خواسته‌ی شما متضمن وارد آمدن صدمه یا زیان به کسی یا چیزی است؟ و آیا اجابت دعای شما برای همه‌ی اشخاصی که با این خواسته ارتباط دارند مثر ثمر خواهد بود؟
- آیا در صورتی که با دعا به موفقیتی که می‌خواهید دست یافتید قادرید که مسئولیت‌های آن موفقیت را نیز بپذیرید؟
- آیا حاضرید برای رسیدن به خواسته‌ای که دارید از برخی چیزهایی که الان در اختیار شماست صرف نظر کنید؟

تنها با پاسخ صریح به این سوالات است که می‌توانید از صحیح بودن قصد و نیت خود برای موفقیت مطمئن شوید و دعا را آغاز نمایید.

دعای آرامش: دعا را ساده، آرام و از ته دل برگزار کنید. عبارات آرامش‌بخش به کار ببرید به ذهن و جسم خود خطاب کنید و نفس عمیق بکشید و بر کلمات تاکید کنید مثال:

خطاب به وجودتان بگویید: "آرام باش"

یا:

"من آرامش الهی را احساس می‌کنم"

دعای پالایش: گاهی با وجود استفاده از قانون جذب و قدرت افکار مثبت باز به خواسته‌اتان نمی‌رسید در چنین شرایطی امکان دارد که رنجش‌های مدفون شده‌ای را در قلب خود داشته باشید که باید آن‌ها را برای همیشه به کناری نهد. به این منظور لازم است دعاهایی با مضمون پالایش به کار ببرید.

اگر در زندگیتان مدام با شرایطی دشوار روبرو می‌شوید از چنین دعایی استفاده کنید که تجربه شده است:

"نه. من این شرایط را برای همیشه نمی‌پذیرم و با کمک خداوند رها می‌شوم"

به بدبختی‌هایتان در دعا نه بگویید و از آن‌ها هراسی نداشته باشید وقتی که از لحاظ ذهنی از شرایط منفی آزاد شدید آن‌ها نیز خود به خود دست از سرتان خواهند کشید.

همچنین می‌توانید قبل از به دست آوردن موفقیت یا چیزی که طالبش هستید با ایمان کامل به برآورده شدن آرزویتان مقدمات عینی دریافت آن را آماده کنید تا آن خواسته سریع‌تر عملی شود. به عنوان مثال اگر می‌خواهید شغلی بیابید وسایل و لباس‌هایتان را برای رفتن به سر کار آماده کرده و صبح‌ها بیدار شدن در موقع خاص را تمرین کنید و برای شروع کار کاملاً آماده باشید.

ساده و صمیمی دعا کنید و مطمئن باشید که خیلی زودتر از آنچه که انتظارش را دارید به خواسته‌اتان خواهید رسید.

دعای مشیت: شما در مرحله‌ی دعای مشیت قادر خواهید بود دارای حس معنوی امنیت شوید و بر حس تنهایی و بی‌دفاعی خود غلبه نمایید. در حقیقت دعاهای مشیت آن نوع از دعاهایی هستند که به عنوان اهرم قدرت عمل کرده و کارهای دشوار را به نحوی غیرقابل پیش‌بینی در کوتاه‌ترین زمان ممکن برایتان حل می‌کنند زیرا این‌ها دعاهایی هستند که قدرت خداوند را به حرکت و جنبش در می‌آورند و شما خواسته‌اتان را در صورتی که خواسته‌ای به حق باشد به مشیت در می‌آورید و آن را به نیروی ارتعاشی کلمات منتقل می‌کنید.

این دعای مشیت بسیار تجربه شده است:

"خداوندا حقیقت این موضوع چیست؟ حقیقت این موضوع را چنان نشانم بده که نتوانم اشتباه کنم"

"دعای آرامش، دعای پالایش و دعای مشیت" سه مرحله‌ای هستند که با تصفیه‌ی درون شما شرایط اجابت بزرگ‌ترین خواسته‌ها را توسط خداوند فراهم می‌نمایند.

توجه داشته باشید که هر چند دعا فقط عبارت از کلمات نیست اما دعا با کلمه آغاز و با کلمه نیز به پایان می‌رسد لذا هرگز به کلمات ساده‌ی دعا با دیده‌ی شک و تردید ننگرید. آنچه که عمل می‌کند انرژی نهفته در پس کلمات است که فاصله‌ی زمانی میان شما و موفقیتتان را در امری که خواهان آن هستید کم‌تر می‌سازد.

(برای اطلاعات بیشتر در مورد مراحل و تاثیر سریع‌تر دعا می‌توانید به کتاب قدرت دعا جلد ۱ و ۲ اثر "کاترین پاندر" مراجعه کنید)

تکنیک ۷: "اثر مرکب"

موارد کاربرد: این روش مناسب اشخاصی است که دوست دارند با اقدامات کوچک به موفقیت‌های بزرگ برسند.

محققان بسیاری در جهان بر روی طرز نگرش "اثر مرکب" کار کرده‌اند ولی مشهورترین آن‌ها که کتابی نیز با نام "اثر مرکب" نوشته "دارن هاردی" ناشر مجله‌ی موفقیت (*Success Magazine*) و صاحب دو کانال تلویزیونی شبکه‌ی آموزش موفقیت (*TSTN*) و شبکه‌ی تلویزیونی مردم (*TPN*) است.

هر چند که "دارن هاردی" فلسفه‌ی اثر مرکب را به حالتی یک پارچه عرضه کرده است ولی پیش از او و در طی بیش از یک قرن ستارگان بزرگ آموزش موفقیت هم چون "ناپلئون هیل" - "ماندینو" - "اوریسون سوئت ماردن" و "کلمنت استون"، هر یک در این مسیر شگفت‌انگیز یافته‌های بسیاری داشته‌اند و چهره‌ی جهانی موفقیت "آنتونی رابینز" و ده‌ها استاد جهانی اصول موفقیت به ستایش این اثر نگرش پرداخته‌اند.

در حقیقت اثر مرکب و دانستن و عمل به آن طی یک زندگی عادی، ناگهان شما را به موفقیتی فراتر از انتظارتان خواهد رساند.

اثر مرکب چیست: اثر مرکب یعنی انجام دادن اقدامات ساده‌ای که پس از مدت زمانی خاص ناگهان منجر به نتایج فوق‌العاده بزرگی می‌شوند، به طوری که فرد هیچ‌گاه انتظار آن را ندارد که با تکرار چنین کارهای ساده‌ای زندگانش بعد از مدتی این همه تغییر کند.

اثر مرکب قانونی است که در بطن طبیعت و جهان و در اعمال ما انسان‌ها جاری است ولی در اکثر مواقع به دلیل عدم داشتن دقت لازم، قادر به دیدن قدرت آن نیستیم و از آن غافل می‌شویم.

در حقیقت در آموزش "اثر مرکب" به شما گفته می‌شود که برای رسیدن به موفقیت فرمول جادویی وجود ندارد. بلکه نیاز به خلق عادت‌های جدید و یک برنامه‌ی عملی برای تکرار این عادت‌های کوچک و مفید هست. ثبات و پایداری، کلید رسیدن به موفقیت در روش "اثر مرکب" است. "اثر مرکب" به دست آوردن پاداشی بزرگ از طریق انجام مداوم کارهای کوچک ولی هوشمندانه است.

به مثالی در مورد قدرت اثر مرکب از "دارن هاردی" توجه کنید:

۳ میلیون دلار نقد یا یک "سنت" که هر روز دو برابر می‌شود، از این دو کدام یک را می‌خواهید؟

اگر این مثال را شنیده باشید خواهید گفت یک سنت را ولی اگر نشنیده باشید در نگاه اول کیست که یک سنت دو برابر شونده را به ۳ میلیون دلار نقد ترجیح دهد؟ حال به فرض من ۳ میلیون دلار را انتخاب می‌کنم و شما یک سنتی را که هر روز دو برابر می‌شود. در پایان روز پنجم شما ۱۶ سنت و من همان ۳ میلیون دلار را دارم. در روز دهم من دارم ۳ میلیون دلار را خرج می‌کنم و شما فقط ۵/۱۲ دلار دارید در بیستمین روز این رقم برای شما به ۵۲۴۳ دلار می‌رسد. این در حالی است که من هنوز در حال لذت بردن از ۳ میلیون دلار نقدی که دارم هستم. اما قضیه به این جا ختم نمی‌شود رشد و ترقی کوچک روزانه اثر مرکبی ایجاد می‌کند که باعث می‌شود در روز سی‌ام یک سنت شما بر اثر دو برابر شدن مداوم به مبلغی حدود ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار

تبدیل شود و در روز سی‌ام از من جلو بیفتید و در روز سی و یکم شما بابت آن یک سنت، ۱۰ میلیون و ۷۳۷ هزار و ۴۱۸ دلار و ۲۴ سنت خواهید داشت!

فکر نکنید که داریم با ارقام بازی می‌کنیم، این قانون در مورد تمامی موارد پیدا و پنهان زندگی من و شما در حال عمل کردن است به عنوان مثال اگر من و شما هم‌وزن و دارای شرایط مشابه جسمانی و تغذیه باشیم و شما برای حفظ تناسب اندام روزانه به جای سس مایونز که کالری بیش‌تری دارد از سس خردل استفاده کنید این کار کوچک به معنای کم کردن ۱۲۵ کالری در روز از کالری‌های مصرفی شما خواهد بود حال اگر به فرض من این کار را نکنم و هم‌چنان از سس مایونز به صورت روزانه استفاده کنم تا ۱۲ ماه وزن من و شما نزدیک هم خواهد بود ولی بعد از آن تغییرات شروع شده در ماه هجدهم کم کم نسبت به شما افزایش وزن خواهم یافت اما در ماه بیست و پنجم این افزایش وزن ناگهان به بیش از ۱۵ کیلو خواهد رسید! آیا کاملاً متوجه نحوه‌ی عمل‌کرد اثر مرکب می‌شوید؟!

حال می‌پرسیم چگونه می‌توانید از "اثر مرکب" برای رسیدن به موفقیت در زمان کم‌تر استفاده کنید؟

پاسخ این سوال در تنظیم یک برنامه‌ی عملی و انجام آن به صورت مداوم است همین! باید از انتظار نتایج آنی خلاص شوید. شما فقط لازم است عمل صحیح و برنامه‌ریزی شده را با پشتکار ادامه دهید. به این ترتیب که نخست کارهای کوچک و مثبتی را که می‌توانید برای بهبود زندگی خود انجام دهید بنویسید و بعد کارهای کوچک و عادت‌های مضر را که می‌توانید آن‌ها را ترک کنید نوشته و شروع به اقدام کنید. رفتارهای مثبت را انتخاب کنید و با پشتکار به آن‌ها ادامه دهید. توجه داشته باشید که یک انتخاب غلط کوچک در طی زمان، تاثیری بسیار بزرگ‌تر از آن‌چه که فکر می‌کنید در زندگی شما دارد این موضوع در مورد انتخاب رفتارهای مثبت کوچک نیز صادق است. لازم است در این مسیر مسئولیت تمامی اعمال خود را بپذیرید و بدانید که شانس، چیزی جز آمادگی، نگرش مثبت، رویارویی با فرصت و اقدام کردن نیست.

هدف‌تان را تعیین کرده و لیستی از آن چیزهای کوچک و بزرگی که شما را به آن هدف نزدیک و یا از آن دور می‌کند تهیه نموده و شروع به اقدام مداوم کنید مدتی هیچ تغییری مشاهده نخواهید کرد ولی مانند مثال یک

"سنت" و مثال کالری در بازه‌ی زمانی لازم، شما با تاثیر فوق‌العاده‌ی "اثر مرکب" روبرو شده و بسیار زودتر از آنچه که فکر می‌کردید به موفقیت خواهید رسید.

یک الگوی ساده و عملی از اثر مرکب در محیط خودمان در مورد شرکت‌های بیمه و بیمه‌ی عمر و سرمایه‌گذاری است. شرکت‌های بیمه در جهان از طریق همین سود مرکب و در حقیقت اثر مرکب است که می‌توانند با دریافت حق بیمه‌های اندک از مشتریان و سرمایه‌گذاری آن در طی بازه‌های زمانی، هم خسارات فوق‌العاده بزرگ را بپردازند و هم خودشان سود بسیار کنند.

به این مورد بیاندیشید: آیا فکر می‌کنید بتوانیم با روزانه فقط ۱۰۰۰ تومان سرنوشت خود و خانواده‌امان را بهبود بخشیم؟ برای تهیه‌ی این پول که ماهانه ۳۰ هزار تومان می‌شود کافی است که در ماه یک بار کم‌تر پیتزا بخوریم!

اگر فردی با حق بیمه‌ی ۳۰ هزار تومان با مدت قرارداد ۲۰ ساله و با ضریب افزایش سرمایه‌ی ۲۰ درصدی و انتخاب تمامی پوشش‌های جانبی یک بیمه‌نامه‌ی عمر و سرمایه‌گذاری خریداری کند از همان لحظه‌ی پرداخت قسط اول حق بیمه در صورت خدایی ناکرده فوتش به هر علتی که باشد، شرکت بیمه این مبالغ را به ذی‌نفعان پرداخت می‌کند:

۹ میلیون تومان + مبلغ اندوخته‌ی خود بیمه‌نامه - در صورت فوت به علت حادثه: ۲۷ میلیون تومان + ۹ میلیون تومان مبلغ سرمایه‌ی فوت به هر علت + مبلغ اندوخته‌ی خود بیمه‌نامه - ۹ میلیون تومان در صورت از کارافتادگی - ۲۵ میلیون تومان در صورت مبتلا شدن فرد بیمه‌شده به امراض سخت.

تمامی این ارقام با گذشت هر سال، به صورت تصاعدی تا ۲۰ سال افزایش یافته و به ارقام بسیار بالاتری می‌رسند که در جدول بیمه‌نامه‌ی عمر موجود است. علاوه بر این پوشش‌های فوت و امراض و از کارافتادگی، مبلغ سود و بازخرید بیمه‌نامه در پایان ۲۰ سال به صورت تضمینی حداقل ۹۳ میلیون تومان و در صورت تحقق سود ۲۲٪ برابر با ۲۰۲ میلیون تومان به علاوه‌ی مبلغ سود مشارکت خواهد بود و سایر مزایایی که شرح آن طولانی است.

پس می‌بینیم که می‌توان با انتخاب هوشمندان و ترکیب آن با "اثر مرکب" مثلاً مبلغ به ظاهر ناچیز روزانه ۱۰۰۰ تومان را به سرمایه‌گذاری و پوشش در برابر حوادث بزرگ و پیش‌بینی نشده و نیز تامین سرمایه‌ای برای خود و خانواده‌امان تبدیل کنیم.

جمع‌بندی طرز استفاده از "اثر مرکب": در یک جمع‌بندی کلی برای رسیدن به موفقیت در زمان کم‌تر با استفاده از "اثر مرکب" باید این موارد را عملی کنید:

- تعیین انتخاب‌های صحیح و ترک انتخاب‌های غلط، هر قدر هم که کوچک به نظر برسند
- تعیین عادت‌های مثبت و تغییر عادت‌های منفی هر قدر هم که جزیی جلوه کنند
- پایداری در مسیر جدید و ایجاد تکانش(تکانش به معنای راه افتادن در مسیر جدید است که ابتدا سخت و کند پیش می‌رود ولی بعد از مدتی آسان و با سرعت انجام می‌شود)
- کنترل تاثیرات منفی و مثبت محیط و افراد بر شما حتی در ابعاد کوچک و جزیی
- اتخاذ راه‌کارهای شتاب‌دهنده به پیشرفتتان هر قدر هم اندک به نظر برسند و مداومت بر آن.

تکنیک ۸: کنترل ذهن و امواج آلفا

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

مغز انسان ۴ نوع امواج دارد:

۱. امواج دلتا، با فرکانس از یک دوم سیکل، تا ۴ سیکل در ثانیه متعلق به اوقات خواب بسیار عمیق و بی‌هوشی انسان
۲. امواج تتا از ۵ تا ۷ سیکل در ثانیه متعلق به حالت خواب نیمه عمیق و رضایت مطلق
۳. امواج آلفا از ۷ تا ۱۴ سیکل در ثانیه متعلق به قلمرو خواب آرام و همراه با رویا
۴. امواج بتا از ۱ تا ۴۰ سیکل در ثانیه متعلق به شرایط بیداری.

توجه داشته باشید که در مسیر موفقیت امکان دارد که برخی هیجانات موجب بالا رفتن سطح امواج مغزی شما شده و انرژی مغزتان را افزایش دهد، در چنین حالتی مغزتان مجبور است که این انرژی اضافی را آزاد کند و چاره‌ای جز فعالیت‌های جسمانی شدید ندارد. در این شرایط است که بدن توسط ذهن آزرده می‌شود و ناگهان شما خودتان را در حال انجام کاری یا عملی می‌بینید که پس از مدت کمی از انجام آن احساس پشیمانی می‌کنید. در عرصه‌ی دست‌یابی به موفقیت چنین اعمالی می‌تواند آن‌چه را که با زحمات زیاد رشته‌اید فوراً پنبه کند. چاره چیست؟

چاره این است که باید کنترل ذهنتان را به دست بگیرید. برای کنترل ذهن هر قدر امواج مغزی شما در فرکانس پایین‌تری قرار داشته باشد همان قدر تمرکز ذهنی بیشتری داشته و بر خودتان نیز مسلط‌تر خواهید بود.

حالت آلفا حالتی است که شعور جسمانی از دخالت‌های ذهن آزاد شده و می‌تواند به سامان‌دهی و تنظیم خودش بپردازد. به طور خلاصه، سطح امواج آلفا شفا بخش ذهن و جسم است و بسیار از شفاهای از راه دور نیز از طریق قرار گرفتن در این سطح امواج مغزی توسط درمان‌گران مقدور می‌شود.

دقت: این آموزش یک شاه کلید است و استفاده‌ای که از این آموزش در مسیر موفقیت سریع خواهید کرد به سطح هوش و توانایی خودتان بستگی خواهد داشت.

برای ورود به سطح امواج مغزی آلفا: در اتاقی خلوت و بدون هیچ‌گونه عامل مزاحم روی یک صندلی راحت نشسته و پشت خود را به صورت صاف به صندلی تکیه داده و چشمانتان را ببندید. آهسته نفس عمیقی بکشید هنگام خروج نفس با ایجاد تصویر عدد ۳ در ذهنتان در دلتان بگویید: "سه، سه، سه"

گ

همین کار را در مورد عدد ۲ و عدد ۱ به ترتیب انجام دهید. در این جاست که کمی ریلاکس می‌شوید اگر کمی ریلاکس نشدید از اول شروع کرده و مراحل بالا را تکرار کنید و تمرکز بیش‌تری روی اعداد داشته باشید تا ریلاکس شوید.

در ادامه بار دیگر نفسی عمیق کشیده و در وقت بازدم آهسته به خودتان بگویید: "ریلاکس". حس کنید که با هر بازدم به طرزی عمیق‌تر ریلاکس می‌شوید. حال این تمرین را با شمارش معکوس از ۱۰ شروع کرده و تا ۱ ادامه دهید و با هر شماره‌ای که پایین‌تر می‌روید خود را آرام‌تر و راحت‌تر احساس نمایید.

این که در کدام عدد بمانید بستگی به نوع استفاده‌ی شما خواهد داشت برای رفع یک اضطراب ساده رفتن تا عدد ۳ و ماندن در آن مرحله کافی است ولی برای فعال کردن نیروی خلاقیت خودتان برای حل یک مشکل بزرگ شاید لازم باشد تا عدد ۱۰ پایین بروید. متوجه می‌شوید؟!

برای خروج از حالت آلفا به خودتان بگویید:

"من از ۱ تا ۵ خواهم شمرد و در شماره‌ی ۵ وقتی چشمانم را باز کردم کاملاً هوشیار شده و احساس بهتری نسبت به قبل خواهم داشت"

سپس به آهستگی از ۱ تا ۵ شمرده و چشمانتان را باز کنید و کمی دستها و بازوهایتان را مالش دهید.

نحوه‌ی استفاده از امواج آلفا در مسیر موفقیت بیشتر در زمان کمتر: نخست باید برنامه‌ای برای موفقیت خود داشته باشید برای مقابله با مسایل روانی که می‌توانند مانع اجرای برنامه‌ی موفقیت شما شوند وقتی به سطح

مورد نیاز در حالت آلفا رسیدید(مثلا عدد ۳ یا عدد ۱۰ بستگی به آسان یا سخت بودن خواسته‌تان دارد که تا چه سطحی بروید) به خودتان بگویید:

"برای رسیدن به هدفم فقط کافیست که نوک سه انگشت اول را در هر دو دستم روی هم جمع کنم" و بلافاصله سه انگشت اول هر دو دستتان را روی هم جمع کنید و در ادامه به خود بگویید: "این کار برای اجرای موفقیت‌آمیز برنامه‌ام مرا به سطوح عمیق ذهنم فرو خواهد برد."

این تمرین را ۱ هفته به طور مرتب در ساعت معینی انجام دهید. پس از یک هفته می‌توانید از این تکنیک در مقابله با موقعیت‌های اضطراب‌آور مانند سخنرانی، ملاقات حساس یا هر مورد دیگری استفاده کنید. فقط هنگام اجرای تکنیک سه انگشتی و جمع کردن انگشتان روی هم لازم است به دست‌یابی به هدفی که برای آن برنامه‌ریزی کرده‌اید ایمان داشته باشید.

شما می‌توانید از تکنیک سه انگشتی برای وارد شدن سریع‌تر به حالت آلفا نیز استفاده کنید. با افزایش تمرین، مهارت بیشتری در این مورد خواهید یافت.

برای رفع مشکلاتتان روزانه از ۱ تا سه بار و حداکثر ۱۵ دقیقه در سطح آلفا بمانید تا از نتایج آن بهره‌مند شوید. شما می‌توانید از این روش برای برنامه‌ریزی، کشف راه حل مشکلات، تقویت اراده، ترک عادات ناپسند، رسیدن به آرامش و تقویت اراده‌ی خود در مسیر موفقیت به نحوی عالی استفاده کنید هر چیزی را که طالب آن هستید در تمرین و هنگام جمع کردن سه انگشت اول دو دستتان روی هم به خودتان بگویید، وقتی در عالم واقعیت سه انگشت دستانتان را روی هم جمع کردید آن نیرو و حسی را که در آن لحظه به آن نیاز دارید به صورت اتوماتیک دریافت خواهید کرد.

تکنیک ۹: قانون پارکینسون

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

کوتاهی این بخش نباید شما را به اشتباه بیاندازد. به هوش باشید که اگر بتوانید بر قانون پارکینسون غلبه کنید حتی از بیش‌تر انسان‌های کاری نیز کارآیی بیش‌تری داشته و سریع‌تر به موفقیت خواهید رسید.

نام این قانون از نام تاریخ‌دانی انگلیسی به اسم "سیرال نورث کوت پارکینسون" الهام گرفته شد، وی در سال ۱۹۵۵ میلادی در مجله‌ی "اکنومیست" اشاراتی طنزآمیز به این قانون داشت.

به زبانی بسیار ساده قانون پارکینسون می‌گوید که هر قدر زمان بیش‌تری به یک کار اختصاص دهید آن کار بیش‌تر طول خواهد کشید از سوی دیگر هر قدر زمان بیش‌تری نیز صرف انجام یک کار کنید آن کار به بدترین شکل خود انجام خواهد شد!

وجود این قانون دو علت دارد دلیل اول این است که انسان‌ها ذاتاً و بدون قصد قبلی تمایل دارند کاری را که به آن‌ها محول گردیده، تا پایان مهلت مقرر برای تحویل، به تعویق اندازند.

دلیل دوم این است که صرف زمان بیش‌تر برای انجام یک کار، انگیزه‌ی افراد را ناخودآگاه کم می‌کند زیرا انسان‌ها نمی‌توانند هم‌زمان با تمام انرژی و قدرتشان کار کنند و رفته رفته انگیزه و تمرکز آن‌ها در حال انجام کار کم‌تر می‌شود.

مواردی هم‌چون انگیزه، نیروی اراده و تمرکز، منابعی محدود هستند که باید همیشه در طول فعالیت‌های کاری خود در مسیر موفقیت از آن‌ها به شکل حساب شده‌ای استفاده کنید.

لازم است که در مسیر موفقیت هوشیار بوده و از طول دادن بی‌مورد کارها به خیال دقیق‌تر انجام شدنشان پرهیز نمایید تا سریع‌تر به موفقیت برسید.

تکنیک ۱۰: مشارکت انتفاعی

موارد کاربرد: قابل استفاده برای تمامی جویندگان موفقیت بیشتر در زمان کمتر.

به بیان آکادمیک، مشارکت انتفاعی، همکاری دو یا چند نفر در یک فعالیت تجاری به منظور سهیم شدن در سود مشترک حاصله از آن فعالیت تجاری می‌باشد.

به عنوان مثال، شاید شما به تازگی اقدام به راه‌اندازی یک فروشگاه فیزیکی یا یک فروشگاه اینترنتی کرده باشید یا شاید مدتی از این امر گذشته و به رشد دلخواه و موفقیتی که در نظر دارید نرسیده‌اید زیرا می‌بینید که رشد و توسعه‌ی فروشگاه شما با توجه به وضعیت مستحکم رقبایان نیاز به آن مقدار سرمایه و صرف زمانی دارد که شما فعلاً قادر به برخورداری از آن نیستید. در چنین حالتی یکی دیگر از گزینه‌هایی که احتمال دارد با کمک گرفتن از آن سریع‌تر موفق شوید گزینه‌ی "مشارکت انتفاعی" است، اما اگر این کار را بدون آگاهی از اصول آن انجام دهید بیش‌تر زیان خواهید کرد. برای انجام مشارکت انتفاعی به این مراحل توجه و عمل کنید:

۱. افرادی را بیابید که بتوانند برای شما امکان فروش‌های متعدد و بالایی را فراهم کنند
۲. به سراغ افرادی بروید که مشتریان زیادی دارند ولی به نوعی با کسب‌وکار شما نیز در ارتباطند. به عنوان مثال اگر شما یک فروشگاه اینترنتی فروش فایل‌های آموزشی دارید، می‌توانید یک محصول خوب آموزشی در مورد زمینه‌های مختلف، مثلاً عکاسی تولید کرده یا کتابی در این زمینه چاپ کنید و با تمامی فروشندگان لوازم عکاسی کشور برای فروش با اخذ درصدی از سود توسط آنان مذاکره و توافق کنید!
۳. به سراغ افرادی بروید که مشتریان زیادی دارند ولی با وجود عدم ارتباط زمینه‌ی کاری آن‌ها با کار شما، قادرند محصول یا خدمات شما را به مشتریان خودشان عرضه کنند. به عنوان مثال در زمان‌های گذشته یک شرکت فروشنده‌ی کارت اینترنتی توانست از طریق مشارکت انتفاعی با سوپرمارکت‌ها رشد فوق‌العاده بزرگی در زمینه‌ی فروش کارت اینترنت در کشور داشته باشد. شما نیز فکر کنید و ببینید که چه مراکز به ظاهر غیر مرتبط با کار شما چنین امکانی را می‌توانند برایتان مهیا سازند و محصولات یا خدمات شما را به مشتریان خودشان عرضه کنند. بی‌درنگ به سراغ آنان بروید.

۴. در هنگام محاسبه و تعیین سود، هزینه‌های خودتان را به طور دقیق محاسبه کرده و از مبلغ نهایی محصول کم کنید تا میزان سود معقول و صحیح باشد. محاسبه‌ی هزینه‌های انبار، بسته‌بندی، ارسال، تخفیف و سایر هزینه‌هایی را که در کارتان وجود دارد را فراموش نکنید.

۵. در تعیین سود مشارکت، بازی برد-برد را انتخاب کنید و گشاده‌دست باشید. اگر شما یا طرف مقابلتان حس مغبون شدن داشته باشید همکاریتان ادامه نخواهد یافت.

در یک کلام، مشارکت انتفاعی به معنای خریدن قسمتی از کسب‌وکار شما یا دخالت دیگران در کار شما نیست بلکه امکان استفاده از زمان، هزینه و امکانات دیگران برای سود بیش‌تر است به نحوی که به نفع هر دو طرف تمام شود.

اجرای یک مشارکت انتفاعی خوب یکی دیگر از راه‌هایی است که می‌تواند شما را به موفقیت بیشتر در زمان کمتر برساند.

بسیار امیدوارم که عمل به این ۱۰ تکنیک برگزیده و تجربه شده، شما را به سرعت فاتح قله‌های موفقیت سازد. موفق باشید!

کلمات کلیدی:

موفقیت بیشتر در زمان کمتر، موفقیت، مدیریت زمان

تگ **Description** برای سئو:

معرفی و توضیح ۱۰ تکنیک برگزیده و مجرب از میان صدها تکنیک مربوط به موفقیت بیشتر در زمان کمتر.