

# یک گام مثبت در مسیر رسیدن به اهداف

سید محمد موسوی



جهت دانلود بهترین مطالب در حوزه ثروت و موفقیت، به سایت  
جهان بهتر مراجعه کنید؛ آدرس سایت ما: [jahanebehtar.com](http://jahanebehtar.com)

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به گروه و سایت جهان بهتر است.



آیا تاکنون دقت کرده‌اید که گاهی اوقات در زندگی با مطالبی مواجه می‌شویم که نویسنده یا مدرس، آن‌ها را مانند یک قانون از قبل نوشته‌شده بیان می‌کند؟

برای مثال، در کتاب‌ها، کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی بازاریابی و فروش، این مطالب را تدریس و بر صحت آن تأکید می‌کنند:

- مثلاً در مورد ایمیل مارکتینگ برای رسیدن به نتایج عالی در فروش:

«در مرحله اول بازاریابی اینترنتی، ایمیلی برای افراد ارسال شود که در آن هدیه‌ای وجود داشته باشد؛ سپس در مرحله بعدی ایمیل‌هایی برای معرفی محصول اصلی برای فروش ارسال شود و تأکید می‌کنند که اگر در همان مرحله ابتدایی فقط محصول نهایی را برای فروش معرفی کنید، این کار قطعاً یک فاجعه و شکست خواهد بود.»

- یا مثلاً در مورد کارمندان شرکت:

«لازم است لباس‌های کارمندان شرکت دارای رنگ و مدل یکسان باشد و...»

این مثال، نه تنها در مورد بازاریابی و فروش، بلکه در مورد همه موضوعات صدق می‌کند!

اکنون سؤالاتی پیش می‌آید:

- ➔ به نظر شما، عمل به کدام مطالب و اجرای کدام مراحل باعث سود بیشتر می‌شود؟
- ➔ به نظر شما، آیا این مطالب برای همه‌ی کسب‌وکارها یکسان است؟
- ➔ برای رسیدن به سود بیشتر، مهم‌ترین عامل کدام است؟
- ➔ آیا چندین عامل باعث سود بیشتر می‌شود یا فقط یک عامل؟

واقعیت این است که نتیجه نهایی، ارتباط زیادی با عملکرد ما ندارد؛ بلکه باورهای ماست که روی عملکردمان تأثیر می‌گذارد و باعث نتیجه نهایی می‌شود.

## باورها

با قدرت می‌گوییم، تنها عاملی که تعیین‌کننده موفقیت افراد می‌باشد، باورها است.

اجازه دهید مثالی بزنم؛ برای مثال، افرادی که در حوزه ساختمان‌سازی کار می‌کنند:

افرادی که در حوزه ساختمان‌سازی فعالیت می‌کنند، بر این باورند که بهترین حالت سود نهایی، سود ۱۰۰ درصد است؛ یعنی اگر فردی، ملکی را با هزینه ۱۰۰ میلیارد تومان بسازد و بتواند آن را به قیمت ۲۰۰ میلیارد تومان به فروش برساند، از ۱۰۰ درصد سود بهره برده است.

اما واقعیت این است که این بهترین حالت سود نهایی نیست؛ بلکه این فقط یک باور است!  
نه یک قانون!

من به شما اطمینان می‌دهم که هر شخصی، قدرت تغییر این اعداد و ارقام را دارد؛ یعنی هم می‌توان آن را افزایش داد، هم کاهش!

اما بسیاری از افراد سود نهایی ۱۰۰ درصد را بهترین حالت ممکن می‌دانند و تصویر ذهنی‌ای که از خود دارند این است که دسترسی به بهترین حالت برایشان غیرممکن است؛ این تصویر ذهنی، باعث می‌شود که به ۵۰ درصد سود رضایت داده و این میزان سود را کافی بدانند.

باید سعی کنیم این موضوع را جدی بگیریم:

## باورهای ما هستند که واقعاً تعیین کننده نوع و حجم تجربیات ما هستند.

در این مثال، همین باور مخرب، فرد را از سود ۱۰۰ درصد و حتی بیشتر دور کرده و به ۵۰ درصد محدود می‌کند.



اگر دقت کنیم، بسیاری از افراد را می‌بینیم که در حوزه کاری خاصی فعالیت می‌کنند (مثلاً تولید پوشاک)، اما نتایج مطلوبی به دست نمی‌آوردند؛ درحالی‌که برخی از همکارانشان در همان حوزه، با همان امکانات، در همان موقعیت جغرافیایی، در همان وضعیت اقتصادی و حتی در بازه‌ی زمانی کمتر، نتایجی عالی و متفاوت را تجربه می‌کنند.

پاسخ این نتایج متفاوت، تنها در باورهای آنهاست؛ زیرا اگر باورهایتان قدرتمند کننده باشد، آنگاه اعمالی را انجام می‌دهید، ایده‌هایی به ذهنتان می‌رسد یا در موقعیت‌هایی خاص و عالی قرار می‌گیرید که باعث می‌شود نتایج فوق‌العاده‌ای را تجربه کنید.

آنچه این تفاوت‌های عظیم را ایجاد می‌کند، عملکرد متفاوت افراد در یک زمینه نیست! بلکه باورهایی است که در پشت آن اعمال و رفتار متفاوت پنهان است.



حال یک مثال در حوزه‌ی کاری خودم مطرح می‌کنم:

باور من این است که شغل بسیار ارزشمندی دارم و افراد بسیار زیادی وجود دارند که از مطالب من استفاده می‌کنند؛ من بر این باورم که این شغل می‌تواند باعث تغییر زندگی میلیون‌ها نفر باشد و باعث تجربه نتایج عالی و بی‌نظیر برای هر فرد شود؛ به همین دلیل افراد بسیار زیادی وجود دارند که با عشق و علاقه حاضرند برای پیشرفت و رسیدن به موفقیت و کسب نتایج عالی در زندگی، هزینه کنند.

اکنون به آن روی سکه پردازیم:

فرض کنید فرد دیگری دقیقاً در همین جایگاه شغلی من باشد، اما باورهایی متفاوت از باورهای من داشته باشد؛ مثلاً باور داشته باشد که مردم پول ندارند و کسی نیست که بابت محصولات او هزینه کند؛ یا باور داشته باشد که افراد زیادی وجود دارند که می‌توانند بهتر از او عمل کنند؛ یا این باور که افرادی که ارزش کارش را درک کرده‌اند و حاضرند برای تهیه محصولاتش هزینه کنند، بسیار کم هستند.

همان‌طور که حدس می‌زنید، این باور مخرب، هرگز به او اجازه نمی‌دهد که اقدام مناسبی انجام دهد؛ حتی اگر او با این باورها، اقدامی هم انجام دهد، قطعاً نتیجه مطلوبی به دست نمی‌آورد.

می‌خواهم بگویم که:

**فقط و فقط باورهای قدرتمند کننده هستند که اقدام را به وجود می‌آورند  
و فرد را جسور و ریسک‌پذیر می‌کنند.**

و بگویم که: «فقط باورهای قدرتمند کننده هستند که باعث می‌شوند افراد به تجربه ناشناخته‌ها، علاقه‌مند شوند.»



این موضوع در مورد همه‌ی زمینه‌ها، همه‌ی کسب‌وکارها و همه‌ی فعالیت‌ها و امور انسانی صدق می‌کند.

برای اثبات جمله‌ی بالا، اگر در شرایطی قرار گرفتید که فردی سرگذشت کسب‌وکار خود را این‌گونه بیان کرد که: «۱۵ سال است که در فلان حوزه کار می‌کنم، اما با اینکه بسیار تلاش می‌کنم، نتوانسته‌ام هیچ درآمد خوب یا سود مالی چشمگیری را تجربه کنم و...»

آنگاه، شما باید در چنین شرایطی، قبل از باور و تصدیق گفته‌های دوستان، ابتدا یک جستجوی جامع در مورد یکی دیگر از افراد فعال در حوزه فعالیت دوستان انجام دهید؛ با انجام این تحقیق، پی می‌برید که افراد بسیار زیادی وجود دارند که برعکس دوستان، در بازه زمانی کمتر یا با تلاش فیزیکی کمتر، به سود مالی چشمگیر و درآمد بسیار خوب و متفاوت از دوستان دست‌یافته‌اند.

این نتیجه متفاوت، فقط و فقط حاصل باورهای متفاوت و فرکانس‌های مثبت است و ثابت می‌کند: «نتیجه‌ای که افراد از باورهای خود می‌گیرند، تابع هیچ قانون واحد و مشخصی نیست.»

باید به این نکته هم دقت کنید که من در مورد فکر صحبت نمی‌کنم؛ بلکه منظور من باورهاست و این دو کاملاً متفاوت هستند.



## باور چیست؟



باور، فکری است که بارها و بارها از طریق مختلف برای ما تکرار شده‌اند و سپس تبدیل به افکار غالب ما شده‌اند.

دقت کنید که قرار نیست شما هم نتایج باورهای یک فرد دیگر را تجربه کنید! اگر شما باورهایی قدرتمند کننده و متفاوت داشته باشید، نتایجی که تجربه می‌کنید هم به همان اندازه قدرتمند و متفاوت خواهند بود.

(اگر علاقمند هستید که درباره‌ی باورها و تاثیر آن در واقعیت زندگی اطلاعات بیشتری کسب کنید، می‌توانید به مقاله‌ی «[قانون جذب چیست؟](#)» در سایت جهان بهتر مراجعه کنید؛ در آن مقاله تمامی نکات به صورت جامع توضیح داده شده است).

برای مثال، برخی از افراد باور دارند که ممکن است در کارشان شکست بخورند و به همین دلیل، باید راه چاره‌ای برای خود بسازند که اگر شکست خوردند بتوانند از آن شکست خارج شوند و خود را نجات دهند؛ اما من بر این باورم که شکست می‌تواند راه میانبری باشد برای رسیدن به موفقیت!

برخی بر این باورند که کمک به دیگران برای رسیدن به موفقیت، ثروت و خوشبختی، یک کار بیهوده است و کسی که این کار را انجام می‌دهد، فقط وقت خود را تلف می‌کند؛ اما من بر این باورم که کار من و گروه جهان بهتر، بسیار ارزشمند است و افراد بسیار زیادی وجود دارند که به صورت کاملاً قاطع، تصمیم گرفته‌اند که با قوانین موفقیت، ثروت و خوشبختی آشنا شده و زندگیشان را تغییر دهند.

به‌عنوان آخرین نکته‌ی این مطلب، یادتان باشد که هرچقدر باورهای عالی در خودتان ایجاد کنید، باورهایی عالی‌تر از باورهای قبلی وجود دارند که می‌توانید در مسیر پیشرفت و تکامل، آن باورها را مرتباً جایگزین کنید.

برای اصلاح باورهایتان، افرادی را پیدا کنید که در زمان‌های کوتاه، نتایجی فوق‌العاده کسب نموده‌اند؛ سپس از آن‌ها الگوبرداری کرده و ببینید که آن‌ها چگونه توانسته‌اند با باورهای قدرتمند کننده و سرمایه‌ای کم، نتایجی عالی پدید آورند؛ این کار، یعنی برداشتن یک گام مثبت در مسیر تحقق اهداف و رؤیاهایتان.

متن این کتابچه از مقاله‌ای با همین نام در سایت جهان بهتر، برگرفته شده است؛ لینک مقاله:

<https://jahanebehtar.com/a-positive-step-towards-achieving-goals>

لطفاً نظرات، سؤالات و پیشنهادهای خود را در بخش نظرات همین مقاله ارسال کنید؛ این کار باعث کمک و انگیزه بیشتر برای من و دیگر دوستان می‌شود.

دوستدار شما  
سید محمد موسوی