

باورها و اثر آن در شرایط زندگی

یک گام مثبت در مسیر رسیدن به اهداف

بروزرسانی آبان ماه ۱۴۰۱

سید محمد موسوی



جهت دانلود بهترین مطالب در حوزه ثروت و موفقیت، به سایت جهان
بهتر مراجعه کنید؛ آدرس سایت ما: jahanebehtar.com

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

در این پست می‌خواهم درباره یک موضوع مهم صحبت کنم: باور چیست و تاثیر باورها در موفقیت‌های زندگی‌مان چگونه است؟ آیا تاکنون دقت کرده‌اید که گاهی اوقات با مطالبی مواجه می‌شویم که نویسنده، آنها را مانند یک قانون از قبل نوشته شده بیان می‌کند؟

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

مثلاً در مورد ایمیل مارکتینگ، تنها راه موفقیت و رسیدن به نتایج عالی در فروش را در این نکات می‌دانند:

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 می‌گویند:

«لازم است لباس‌های کارمندان شرکت دارای رنگ و مدل یکسان باشد؛ میز کاری آنها در حالت Z باشد و...».

این‌ها فقط یک مثال بودند؛ در طول روز ده‌ها نمونه از این موارد را می‌توانید مشاهده کنید.

اکنون سؤالاتی پیش می‌آید:

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

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

اثر باورها در شرایط زندگی ما

با قدرت می‌گوییم، باورها تنها عامل تعیین‌کننده موفقیت افراد است.

اجازه دهید مثالی بزنم! برای مثال، 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:

این باورهای ما هستند که واقعاً تعیین‌کننده نوع و حجم تجربیات ما در زندگی 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، اما نتایج مطلوبی به دست نمی‌آوردند؛ درحالی که برخی از همکارانشان در همان حوزه، با همان امکانات، در همان موقعیت جغرافیایی، در همان وضعیت اقتصادی و حتی در بازه 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.



پاسخ این نتایج متفاوت تنها در باورهای آنهاست. 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.

راز موفقیت بر اساس باورها

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 خود 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 بدهد؛ حتی اگر او با این باورها اقدامی هم انجام بدهد، قطعاً نتیجه مطلوبی به دست نمی‌آورد.

چیزی که درباره باورها و اثر آن در موفقیت‌هایتان می‌خواهم بگویم این است 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» و این موضوع در مورد همه زمینه‌ها، همه کسب‌وکارها و همه فعالیت‌ها و امور انسانی صدق می‌کند.

برای اثبات جمله 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 باینکه بسیار تلاش می‌کنم، نتوانسته‌ام هیچ درآمد خوب یا سود مالی چشمگیری را تجربه کنم»....

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

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

باید به این نکته هم دقت کنید که من در مورد «فکر» صحبت نمی‌کنم؛ بلکه منظور من باورها هستند و این دو کاملاً از یکدیگر 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!

نکته مهم: 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 به همان اندازه قدرتمند و متفاوت خواهند بود.

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 مجموعه 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.

به عنوان آخرین نکته این پست، یادتان باشد که هرچقدر باورهای عالی در خودتان ایجاد کنید، باورهای 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.

دوستدار شما

سید محمد موسوی

smmousavi

اگر دوست دارید در این باره آگاهی بیشتری را کسب کنید، می‌توانید [کتاب رؤیاهایی از جنس الماس](#) را مطالعه کنید.

دانلود اپلیکیشن سایت جهان بهتر برای اندروید: jahanebehtar.com/app



کانال جهان بهتر در تلگرام: [@jahanebehtar](https://t.me/jahanebehtar)



صفحه جهان بهتر در اینستاگرام: [jahanebehtar.ir](https://www.instagram.com/jahanebehtar)



شاید این مطالب نیز برایتان مفید باشد:

[باورهای غلط ما درباره ثروت...](#)

منتشر شده در ۱۳/۱۰/۱۴۰۰



[آیا پول خوشبختی می‌آورد؟](#)

منتشر شده در ۱۵/۰۲/۱۴۰۱



[دانلود ۲۸ صفحه اول کتاب رؤیاهایی از جنس الماس](#)

منتشر شده در ۰۷/۰۲/۱۳۹۹



[چطور ناخواسته‌های زندگی را نابود کنیم؟](#)

منتشر شده در ۰۵/۱۲/۱۴۰۰



[چطور جسارت تغییر را پیدا کنیم؟](#)

منتشر شده در ۲۱/۱۱/۱۴۰۰



[قانون جذب چیست؟](#)

بروزسانی شده در ۱۹/۱۲/۱۴۰۰

