

فرمان پنجم

مجموعه کتاب‌های ده فرمان معرفت

روابط خود را

محکم کن

ده توصیه کاربردی
برای مدیریت و ارتقای روابط شخصی

نویسنده: تالن میداثر

مترجم: شکیبار حمت آبادی

سرشناسه	میدانر، تالان Miedaner, Talane
عنوان و نام پدیدآور	روابط خود را محکم کن: ده توصیه کاربردی برای مدیریت و ارتقای روابط شخصی/نویسنده تالان میدانر؛ مترجم: شکیار، رحمت‌الحق؛ تهران: سرزمین هنر، ۱۳۹۴.
مشخصات نشر	۴۵ ص.
مشخصات ماهری	ویرسوعه کتابهای ده فرمان موفقیت؛ [ج ۵].
فروست	۹۷۸-۶۰۰-۹۲۵۵۴-۹-۳
شلیک	قیفا
وضعیت فهرست نویسی	کتاب حاضر ترجمه قسمتی از کتاب "Coach yourself to success: 101 tips from a personal coach for reaching your goals at work and in life" است که قبلاً به صورت کامل ترجمه و منتشر شده است.
یادداشت	ده توصیه کاربردی برای مدیریت و ارتقای روابط شخصی. موفقیت — چینه‌های روان‌شناسی خود راهبری خودسازی
عنوان دیگر	رحمت‌آبادی، شکیار، ۱۳۶۶. مترجم
موضوع	مجموعه کتابهای ده فرمان موفقیت؛ [ج ۵]
موضوع	۱۳۹۴، ج ۵، ۸۲۵/م/ B۶۶۷
شناسه افزوده	۱۵۸/۱
شناسه افزوده	۳۹۲-۱۹۹
رده بندی کنگره	
رده بندی دیویی	
شماره کتابشناسی ملی	

ده فرمان موفقیّت (فرمان پنجم)
روابط خود را محکم کن

نویسنده: تالن میدانر

مترجم: شکیبا رحمت آبادی

ویراستار: نسیمه فضل اللهی

طراح گرافیک: علی هاشمی شهرکی

صفحه آرا: پوریا امیرزاده

نمونه خوان: الهام مختاری

نشانی ناشر: تهران، خیابان صفی علیشاه

کوی فزّال، پلاک ۵ تلفن: ۷۷۶۱۸۹۰۸

smnpub@gmail.com

چاپ و صحافی: چاپ طهرانی

چاپ اول: ۱۳۹۴

شمارگان: ۵۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۴۵۵۳-۹-۳

قیمت: ۳۵۰۰۰ ریال

نقل و چاپ نوشته ها منوط به اجازه رسمی از ناشر است



فهرست

- ۹ درباره نویسنده
- ۱۰ درباره ده فرمان موفقیت
- ۱۳ مقدمه
- ۱۷ جبران کنید
- ۱۹ در بخشش پیش دستی کنید
- ۲۱ نیازهایتان را بشناسید
- ۲۵ چیزی را که واقعا می خواهید، درخواست کنید
- ۳۱ برای خود خانواده ای بیابید
- ۳۳ با نامزد یا همسران قرار ملاقات بگذارید
- ۳۵ شبکه قدرتمندی از دوستان خاصتان بسازید
- ۳۹ برای خود یک گروه فکری تشکیل دهید
- ۴۱ هدیه های فوق العاده بدهید
- ۴۳ هر روز بابت چیزی تشکر کنید

درباره نویسنده

مطالبی که در مجموعه کتاب‌های «ده فرمان موفقیت» می‌خوانید، حاصل سال‌ها تجربه نگارنده به عنوان مشاور حرفه‌ای است که در این مجموعه ۱۰۱ راهکار قدرتمند و کارآمد را در اختیار خوانندگان قرار داده و آن‌ها را در قالب یک برنامه ده مرحله‌ای، ارائه کرده است. تالین میدانر با ذکر بیش از صدها نکته در مورد ۱۰ حوزه بنیادی زندگی انسان شامل مراقبت فردی، روابط شخصی، امور مالی، مسائل شغلی، ارتباطات و غیره؛ به مخاطبان و خوانندگان کتاب کمک می‌کند تا به سادگی زمام امور خویش را به دست گیرند و به بازسازی روابط فردی، شغلی و مالی‌شان بپردازند و مسیر رسیدن به اهدافشان را هموار کنند. میدانر، بنیانگذار و مالک شرکت مشاوره‌ای تالین، در رشته نوین «مشاوره زندگی» پیشرو است. او به صدها نفر از جمله مدیران، مقامات رسمی، مؤسسان شرکت‌ها، و مالکان تجاری در سراسر دنیا مشاوره‌های موافقی داده و می‌دهد. نام خانم میدانر به طور مرتب در مجلات و روزنامه‌های معتبر و پر فروش دیده شده و معمولاً در برنامه‌های تلویزیونی و رادیویی حاضر می‌شود و مشاوره می‌دهد.

درباره ده فرمان موفقیت

این مجموعه شامل ۱۰ کتاب می شود که به طور طبیعی یکدیگر را تکمیل می کنند. هر کتاب شامل ده نکته می شود که شما لزوماً مجبور نیستید آن ها را به ترتیب انجام دهید. در کتاب اول، خواهید آموخت که چگونه توانایی طبیعی تان را با خلاص شدن از مخل های اصلی انرژی، افزایش بدهید و چطور انرژی تان را زیاد کنید. وقتی استفاده از این اصول را فرا گرفته و تحت کنترل در آوردید، در کتاب دوم یاد می گیرید که فضایی برای چیزهایی ایجاد کنید که می خواهید. «چیزهای» اضافی توانایی شما را در جذب موفقیت کاهش می دهد. باز هم طبق قوانین فیزیک، طبیعت از خلأ بی زار است و فضاهای خالی را به سرعت پر می کند! بنابراین اگر در زندگی تان چیز تازه ای می خواهید باید فضایی برای آن باز کنید.

کتاب سوم به مقوله پول می پردازد. چرا برای پول در آوردن کار می کنید در حالی که می توانید کاری کنید که پول برای شما کار کند؟ در این مرحله، شما حقیقت پول را می فهمید: و روش هایی را پیدا می کنید که باعث استقلال اقتصادی تان می شوند، به طوری که برای ده، بیست سال؛ دیگر مجبور نیستید کار کنید. اغلب مردم در حدی کار می کنند که پول کافی داشته باشند اما اگر می خواهید به آسانی موفق باشید باید بیشتر از حد کافی پول در بیاورید. وقتی مسائل مالی را تحت کنترل تان در آوردید، قدم بعدی درک این مطلب است که وقتی هیچ زمانی نداریم چگونه وقت سازی کنیم. در کتاب چهارم، چند راه جهت وقت سازی برای تان فاش می کنم. در این کتاب خواهید آموخت روی چیزی تمرکز کنید که مهم است و چگونه افراد یا مشغله هایی را حذف کنید که وقت شما را به هدر می دهند و قبل از این که متوجه شوید زندگی تان را نابود می کنند. این کار باعث ایجاد نوعی تعادل و کنترل در زندگی تان می شود.

در کتاب پنجم می آموزید که چگونه یک شبکه پشتیبان تشکیل دهید که شامل دوستان، همکاران و استادان تان می شود. البته تشکیل و ادامه روابط محکم، کاری زمان گیر است و بسیاری از ما آن قدر سرمان شلوغ است که وقتی برای آن نداریم. با این حال، افراد موفق اعتراف کرده اند که بدون کمک گرفتن از روابط شخصی شان نمی توانستند به هدف شان برسند. در این کتاب یاد می گیرید که چگونه نیازهای احساسی تان که شما را ناخودآگاه به سوی انتخاب دوست می کشاند شناسایی، و روش هایی برای ارضای آن ها پیدا کنید.

در کتاب ششم کشف می کنید که چه چیز باعث هیجان شما می شود و یاد می گیرید که چگونه تغییر بی دردسری ایجاد کنید تا کار موردنظر تان را بدون ریسک مالی انجام بدهید. وقتی کاری می کنید که به آن علاقه دارید، شروع به جذب افراد قدرتمند و جالبی می کنید که وقتی ناموفق بودید و همیشه از کارتان شکایت می کردید هرگز به سمت شما نمی آمدند. افرادی که نسبت به کارشان ذوق و شوق دارند خیلی کم و نادرند؛ بنابراین با اکتفا به چنین واقعیتی، شما یک سروگردن از دیگران بالاترید و حتی فرصت های بیشتری را هم جذب می کنید.

در کتاب هفتم خواهید آموخت که چگونه به طور استثنایی با کفایت، پربار و مؤثر باشید. در این کتاب می آموزید که چگونه از زندگی کسل کننده تان خلاص شوید، و به سمت اهداف تان پیش بروید و در زمان تعیین شده به آن ها برسید. شما می آموزید که با ذکاوت بیشتری کار کنید و در طی کار، بیشتر لذت ببرید؛ فرقی هم نمی کند که هدف تان شخصی باشد یا حرفه ای.

در کتاب هشتم هنر خوب و عمیق گوش کردن را می آموزید؛ به قدری عمیق که می توانید چیزهایی را درباره مردم درک کنید که خودشان هم از آن بی خبرند. افراد موفق معمولاً یک رفتار مشترک دارند: آن ها آموخته اند که چگونه به کمک قدرت، نزاکت و اسلوب با دیگران ارتباط برقرار کنند. البته هر کسی می تواند این نکات را بیاموزد. این نکات ساده به شما یاد می دهد که چگونه با مردم صحبت کنید تا نه تنها با دقت به شما گوش دهند، بلکه انگیزه فعالیت هم پیدا کنند. در کتاب هشتم رازهایی را می آموزید تا بدون سوءاستفاده از مردم، آن ها را وادار به کاری کنید که می خواهید.

در کتاب نهم آماده اید تا از سرمایه شماره یک تان مراقبت کنید: خودتان. در این کتاب خواهید آموخت که چگونه استرس های غیرضروری را کنار بزنید، خودتان را از فرسودگی نجات دهید و غرق در نعمت شوید. حالا زمان آن رسیده است که خود را پرورش دهید و بدن تان را متناسب کنید. نتیجه، فردی شاداب و سرشار از انرژی است که چیزهای خوب دائم به سراغش می آیند. حالا نوبت آن رسیده که یاد بگیرید چگونه از این چیزهای خوب استفاده کنید. بیشتر مردم تصور می کنند لیاقت چنین زندگی فوق العاده ای را ندارند و با تخریب و خودآزاری، به آن پایان می دهند. اما نترسید؛ چنین رفتاری قابل درمان است. یکی از بهترین روش ها برای افزایش اشتیاق به زندگی خوب این است که شروع به مراقبت

ویژه از خودتان کنید.

در کتاب دهم خصوصیات کلیدی موفقیت را تقویت خواهید کرد. در این کتاب کاری انجام نمی‌دهید، بلکه یاد می‌گیرید چگونه باشید. در این کتاب از داشتن زمان اضافی، پول و یا خانه و اندامی زیبا فراتر می‌روید. همه ما افرادی را می‌شناسیم که از نگاه بیرونی موفق به نظر می‌رسند ولی از بودن در کنار دیگران لذت نمی‌برند چرا که موفقیت فراتر از تجملات است. کتاب دهم در مورد این است که چگونه به فردی تبدیل شوید که ذاتاً موفقیت را به سوی خودش جذب می‌کند. از یک سو داشتن این ویژگی، مهم‌ترین قدم است و از سوی دیگر اگر از سایر ویژگی‌ها هم به‌طور مناسب استفاده نکنید، کسب موفقیت کار دشواری است. در این مرحله می‌فهمید که ممکن است تصور یا فکر به چیزی که می‌خواهید، یک‌دفعه آن را بر سر راه شما ظاهر کند. می‌دانم که بیشتر شبیه جادو است، اما واقعاً جادو نیست؛ شما از پیش، زمینه را برای چنین موقعیتی فراهم کرده‌اید. شما به قدری سرزنده و پراز انرژی شده‌اید که افکارتان هم قدرتمندتر شده‌اند، و چرا نباید این گونه باشد؟ شما عوامل حواس پرتی را از خودتان دور کرده‌اید و محیطتان را به گونه‌ای ساخته‌اید تا از آن انرژی بگیرید. در چنین موقعیتی یقیناً مانند آهن ربا عمل می‌کنید.

بیشتر ایده‌های این مجموعه آن قدر ساده‌اند که ممکن است فکر کنید صرفاً با خواندن، آن‌ها را انجام داده‌اید؛ چنین کاری اشتباه‌بزرگی است. خواندن و عمل کردن دو مقوله کاملاً متفاوت هستند. اگر تنها خواندن یک ایده کافی بود، بدون شک همه ما تاکنون در سطوحی عالی قرار داشتیم. نکته‌ای را که برای تان جذاب است از فرمان اول انتخاب کنید و سپس آن را انجام دهید. هر هفته روی یک یا دو نکته تمرکز کنید. برخی از آن‌ها را می‌توان بی‌درنگ انجام داد، اما برخی به زمان بیشتری نیاز دارند. مثلاً دوختن دکمه دو دقیقه طول می‌کشد، اما ممکن است پس از آن از مخارج شش ماه زندگی تا یک سال طول بکشد. نگران مدت زمانی نباشید که برای رسیدن به نتیجه نهایی لازم دارید. در حقیقت نکته مهم این است که ساختارها را به درستی برای رسیدن به اهداف و آرزوهایتان بسازید.

مقدمه

«اگر فردی خودش را فدای چیزی نکند، بهتر می‌تواند آن را به سوی خودش جذب کند.»
دونالد جی. والترز، جاذبه پول^۱

از افراد موفق پرسید که دلیل موفقیت‌شان چه بوده است و آن‌ها خواهند گفت که این موفقیت را به تنهایی به دست نیاورده‌اند. ما به حمایت، تشویق، نظرات، دوستی، محبت و عشق دیگران محتاجیم. روابط درست و شناختن افراد قدرتمند، شانس موفقیت شما را افزایش می‌دهد. قصد ندارم در مورد معیارهایی حرف بزنم که بارها و بارها در مورد اهمیت روابط درست شنیده‌اید، هر کسی می‌تواند با کمی تلاش یک دسته کارت تجاری جمع کند. افراد زیادی هستند که پایگاه داده‌های گسترده‌ای دارند اما افراد کمی دوستان قدرتمند و پشتیبان دارند. فرمان پنجم در مورد ایجاد روابط عمیق و همیشگی با اشخاص بزرگ و نه آشنایان مجازی و ساختگی است. مستقیم به سراغ اصل مطلب می‌رویم تا ببینیم واقعاً چه چیزی باعث جذب افراد به سمت ما می‌شود. حتی اگر کسی خدمات بهتری به ما پیشنهاد دهد، هنگام تصمیم‌گیری‌های سخت ترجیح

می‌دهیم با افرادی سر و کار داشته باشیم که دوست‌شان داریم و به آن‌ها اعتماد می‌کنیم. بیشتر به سمت افرادی جذب می‌شویم که کمتر محتاج و نیازمند ما باشند. بنابراین یکی از عوامل کلیدی برای موفقیت و جلب توجه بهترین افراد و فرصت‌ها این است که نیازهایتان را بشناسید و آن‌ها را برآورده کنید. در فرمان سوم، نیازهای مالی‌تان را مدیریت کردید و حالا زمانش رسیده است که نیازهای عاطفی‌تان را نیز برآورده کنید و روابط محکم و قدرتمندی داشته باشید.

شما تازه کارها بیشتر از آن‌چه که تصورش را بکنید به پول نیاز دارید، بنابراین به محبت و دوستان بیشتری نیز نیازمندید. ماعادت کرده‌ایم که از هر چیز فقط به اندازه کافی داشته باشیم. همیشه روی لبه تیغ راه می‌رویم و همیشه هنگام غلبه بر مشکلات، استرس داشته‌ایم. اگر خواهان موفقیت هستید به چندین دوست کفایت نکنید، بلکه باید تعداد فراوانی دوستان دوست‌داشتنی و همکاران پشتیبان داشته باشید. مهم‌ترین مسئله برای رسیدن به خواسته‌هایتان این است که بیشتر از حد نیازتان به دست بیاورید تا بتوانید مانند زنبوری که گل خودش را پیدا می‌کند به موفقیت برسید. به اندازه کافی خواستن، یعنی هر گونه احساس نیاز را مهر و موم می‌کنید. همه‌ماده‌ایم که فرد محتاج در حالی که ناامیدانه تلاش می‌کند فرد خاصی را به سوی خود جذب کند، او را از خود دور می‌کند. پس به خاطر داشته باشید کسی که به شما نیاز ندارد، همیشه جذاب‌تر است.

اصل «بی‌نیازی» نه فقط در روابط بلکه در تمام جنبه‌های زندگی کارساز است. وقتی به پول نیاز نداشته باشید، به آن راحت‌تر می‌رسید (این مطلب، حقیقت «ثروتمندها ثروتمندتر می‌شوند و فقرا فقیرتر» را تصدیق می‌کند). وقتی شدیداً به پول نیاز دارید و می‌خواهید با وام کم بهره کارت اعتباریتان را تثبیت کنید، به بانک می‌روید و درخواست وام می‌کنید. احتمالاً با قوانین بی‌سروته و افراطی روبرو می‌شوید. با این حال، اگر در پس‌اندازتان پول داشته باشید و درخواست وام کنید (واقعاً به آن نیاز ندارید) گرفتن آن بسیار ساده خواهد بود. وقتی به چیزی نیاز ندارید، به دست آوردنش راحت است اما وقتی به آن نیاز دارید، آن‌ها بوی ناامیدی را از سوی شما احساس کرده و از شما فرار می‌کنند، زندگی پر از تناقض است. همین قضیه در مورد دوستی نیز صادق است. وقتی به کسی یا دوستی نیاز ندارید، جذب آن‌ها راحت‌تر است. ما طبیعتاً به سمت افرادی جذب می‌شویم که دوستانه رفتار می‌کنند، اعتماد به نفس دارند و همه دوست‌شان دارند.

برآورده کردن نیازها به میزان قابل توجهی از استرس تان می‌کاهد. دويدن به دنبال راه نجات، همیشه رفتار قابل قبولی نیست. بیشتر افراد نیازهای واقعی شان را نمی‌شناسند و افراد کمی برای برآورده کردن نیازهایشان تلاش می‌کنند. در حالی که این کار برای رسیدن به موفقیت و تغییر زندگی ضروری است. اگر برای شناخت نیازهایتان وقت نگذارید، ممکن است یک عمر به دنبال چیزهایی بروید که فکر می‌کنید خوشحال‌تان کرده و در نهایت شمارا ناراضی رها می‌کند.

اگر ابتدا انرژی تان را افزایش دهید، خوشبختانه رسیدن به آنچه می‌خواهید بسیار ساده خواهد بود. اگر فکر می‌کنید که نکات این بخش پیچیده و پر زحمت است، به فرمان اول بروید، قدرت ذاتی تان را افزایش دهید و ببینید چه کاری را فراموش کرده‌اید. درخواست از دیگران برای برآورده کردن نیازهایتان یکی از مشکل‌ترین ترفندهای مشاوره است، که باعث می‌شود بسیاری از افراد احساس ناراحتی بکنند. اجازه ندهید که این مسئله باعث عقب‌نشینی تان شود. نتیجه این کار به هر ناراحتی اولیه‌ای می‌ارزد.