

# بازسازی کار و زندگی

چگونه ادامه زندگی را به بهترین دوران زندگی خود تبدیل کنید

نویسنده: برایان تریسی

ترجمه:

علی اکبر قاری نیت

## بنام خدا

- من به یک راز پی بردم که زندگی ام را تغییر داد. فهمیدم که من مسئول خودم و مسئول همه ی اتفاقاتی که برای من رخ می دهد هستم.
- در هر مرحله ی بازسازی زندگی ام ، با یک ورق کاغذ می نشستم و درباره ی مرحله ی بعدی یا شغل بعدی تصمیم می گرفتم. سپس بیرون می رفتم و کتابها و مقاله های مربوط به شغلم را می خواندم. با مردم صحبت میکردم و سوالاتم را از آن ها می پرسیدم و تا جایی که می توانستم درباره ی صنعت تجارت به تحقیق و بررسی می پرداختم.
- سعی کنید ، دوباره سعی کنید و باز هم یک بار دیگر سعی کنید. هرگز دلسرد نشوید. راه خود را به سمت جلو ادامه دهید.
- در سال آینده رشته تان ، هر چه که باشد ، فرصت ها بیشتر از قبل خواهند بود. ولی فرصت ها متفاوت تر از فرصت ها و فعالیت های امروز خواهند بود.
- بعلت پویایی اقتصاد آمریکا ، در هر سال دست کم ۲۰ میلیون شغل از بین می روند یا بازسازی می شوند و خوشبختانه در هر سال ۲۲ میلیون شغل ایجاد می شوند.
- در سال ۱۹۹۰ ، یکی از بزرگترین نیروهای کاری آمریکا ، کارمندان بانک ها بودند ، ولی با ظهور عصر کامپیوتر و اینترنت و اختراع ATM ( خودپرداز ) بانک ها به کارمندان کمتری نیاز پیدا کردند. میلیون ها کارمند اخراج شده و در زمینه های جالب تر و مشاغل پردرآمدتر سایر صنایع مشغول به کار شدند.
- مغز شما حدود ۱۰۰ بلیون نورون دارد که هر کدام از آنها به بیش از بیست هزار سلول متصل است و شبکه پیچیده ای از گره ها و دزیت ها را تشکیل می دهند.
- بزرگترین رضایت مندی و لذت در زندگی وقتی حاصل خواهد شد که این احساس را داشته باشید که می توانید هر کاری که از دستتان برمی آید انجام دهید.
- هرچه بهتر فکر کنید ، تصمیم های بهتری میگیرید. هر چه تصمیم های بهتری بگیرید ، کارهای بهتری انجام میدهید. هرچه کارهای بهتری انجام دهید ، نتایج بهتری میگیرید. در کوتاه مدت و در دراز مدت ، کیفیت تفکر شما به کیفیت زندگی تان بستگی دارد. تمام افراد بانشاط و موفق متفکران خوب هستند.
- خاصیت ویژه ی افراد آینده نگر این است که آنها دوراندیش هستند. آنها روزها ، هفته ها ، ماه ها و حتی سال های آینده را از نظر می گذرانند و پیش از انجام هر کاری نتایج احتمالی یک رشته عملیات ویژه را به دقت در نظر می گیرند.
- وقتی هر نوع استرس ، مقاومت ، ناامیدی ، شکست ، ناراحتی یا مشکلات را تجربه می کنید باید بدانید وقت ارزیابی مجدد و بازنگری زندگی تان است. وقتی از وضعیت کار یا زندگی تان ناراحت ، عصبانی یا ناراضی هستید ، وقت آن است که برگردید و وضعیت تان را براساس روشی که امروزه دارید مورد ارزیابی و بازبینی قرار دهید.
- مردان قوی با واقعیت ها روبرو می شوند. آن ها بیشتر نگران این هستند که حق و حقیقت چیست نه اینکه حق با کیست یا با که باید باشد.
- تا می توانید پرسش های زیادی در رابطه با اشخاص ، مشکلات یا اوضاع برسید تا بتوانید تصمیمات تان را براساس واقعیت اتخاذ کنید نه براساس احساسات.
- راه دیگر برای اینکه به شما کمک شود تا مجدداً به شفافیت بیشتر فکر کنید نوشتن تمام جزئیات اوضاع روی یک تکه کاغذ است.

- برای هر چیزی که می خواهید باشید ، دانسته باشید و انجام دهید ، هرگز پول و وقت کافی ندارید ، باید اقتصادی و صرفه جو باشید. برای این کار ممکن است تصمیم بگیرید بر ۲۰ درصد فعالیت های کاری تان که عهده دار بیش ترین درآمد شما می باشند تمرکز کنید و بقیه وقت تان را با خانواده تان بگذرانید یا صرف فعالیت های شخصی بکنید.
- برای کاهش پیچیدگی می توانید کارها و فعالیت های کم ارزش یا بی ارزش را به افرادی واگذار کنید که نرخ ساعت کاری کمتر از شما دارند یا اینکه آن کار را ارزان تر یا بهتر از شما انجام می دهند.
- واگذار کردن کارهای کم ارزش به شرکت های متخصص عملاً ارزان تر است و نتایجی بهتر از نتایج خودتان ایجاد میکند.
- چند شغل را روی هم جمع کنید و همه ی آن ها را خودتان انجام دهید یا مسئولیت انجام آن ها را به جای چند نفر به یک نفر بدهید.
- اگر سازمان تجاری شما در شب قبل سوخته شده و به خاکستر تبدیل شده باشد و مجبور شوید آن کار را دوباره شروع کنید ، چه کارهایی را باید بی درنگ شروع کنید و چه کارهایی را هرگز نباید دوباره انجام دهید.
- روش تفکر براساس صفر را در هر حوزه ی زندگی تان تمرین کنید. از خودتان پرسید : آیا کاری وجود دارد که امروز انجام می دهم و با توجه به آنچه که اکنون می دانم ، اگر مجبور شوم کارم را دوباره انجام دهم ، امروز آن کار را دیگر انجام نخواهم داد. این یکی از مهم ترین و موثرترین ابزارهای بازسازی است.
- مردم وقتی در محیط کار یا زندگی شخصی شان با اتفاق غیرمنتظره یا شکستی مواجه می شود از چند مرحله می گذرند. ۱- مرحله اول انکار است : باور نمی کنم ! این اتفاق نمی تواند بیفتد ! غیر ممکن است ! از واکنش های معمول در این مرحله است. ۲- مرحله دوم : نتیجه مواجهه شدن با مرگ یک عزیز یا شکست عصبانیت است. وقتی آشکار می شود که حادثه اتفاق افتاده باشد. ۳- مرحله سوم مقصر دانستن است. فردی که از یک حادثه تلخ نوعی ضرر و زیان را پشت سر گذاشته است فوراً شخص یا چیز دیگری را به خاطر آن اتفاق مقصر جلوه می دهد. ۴- وقتی از مرحله انکار ، عصبانیت و مقصر دانستن گذشتید ، مرحله بعدی در مواجهه با مرگ یا حوادث ناگوار و تلخ احساس گناه کردن است. ۵- پادزهر واقعی برای انکار ، عصبانیت و مقصر دانستن دیگری ، پذیرش مسئولیت است.
- سوال بسیار عالی روان شناس معروف جرالد جامپولسکی را به یاد بیاورید که می پرسید : (( آیا می خواهید حق به جانب شما باشد یا می خواهید خوشحال باشید ))
- به یک دلیل مسئولیت اتفاق رخ داده شده را بپذیرید : بتوانید دوباره احساس آرامش و شفافیت کرده و کنترل کارتان را در دست بگیرید.
- ناپلئون هیل می گوید : (( تنها درمان واقعی نگرانی عمل هدفمند به سوی یک هدف از پیش تعیین شده است ))
- پرسش هایی برای بازسازی کار و زندگی تان : ۱- در چه حوزه ی خاصی از زندگی تان باید بخشی از وقت تان صرف ارزیابی کامل وضعیت تان براساس واقعیت کنونی شود ؟ ۲- چگونه می توانید کار و زندگی تان را طوری دوباره سازماندهی کنید که با آنچه که می خواهید و آنچه که شما را خوشحال می کند بیش تر هماهنگ شوید. ۳- چگونه می توانید کار و زندگی تان را طوری ساختاردهی مجدد کنید که بیشتر وقت تان صرف انجام کارهایی شود که برای شما بیش ترین بازده را داشته باشد. ۴- چگونه می توانید با واگذاری ، کوچک کردن ، یکپارچه کردن یا حذف کارها و فعالیت های کم ارزش یا بی ارزش ، زندگی تان را ساده کنید. ۵- اگر یک عصای جادویی داشته باشید و زندگی تان را به طور کامل بازسازی کنید ، چه تغییراتی انتظار دارید؟ ۶- در چه حوزه هایی از زندگیتان لازم است مسئولیت کامل را بپذیرید تا بتوانید حرکت سریع به جلو را آغاز کنید.

- نخستین چیزی که افراد سالخورده تحقیقات گفتند ، این بود که آنها ریسک بیشتری می کردند و کارهای بیشتری انجام می دادند ، زیاد دنبال راحتی کار نبودند بلکه بیشتر به دنبال مشاغل ، فعالیت ها و روابط جدید بودند. دومین جواب مشترک این بود که آنها کمتر نگران می شدند. به جای آنکه مدام خود را درگیر مسائل مادی ، سلامتی ، موضوعات خانوادگی و مسائل کاری کنند ، احساس آرامش بیشتری می کردند و می فهمیدند که بسیاری از ناراحتی های آنها سرانجام حل می شدند و ابدا مهم نبودند. سومین و مهم ترین پاسخ آنها این بود که هرگز به خودشان اجازه نمی دادند که آن قدر سرشان را شلوغ بکنند و سالیان دراز به زندگی بچسبند و هرگز به این فکر نکنند که واقعا از زندگی چه می خواهند.
- بسیاری از بزرگان تاریخ بر این باورند که باید وقت گذاشت و نگاهی به گذشته انداخت. به قول معروف : گذشته چراغ راه آینده است. مثلاً سقراط می گوید : زندگی آزموده نشده ارزش زندگی کردن ندارد.
- اگر وقت کافی نگذاری تا درباره ی خودت ، گذشته ، حال و آینده ات فکر کنی ، ضعیف فکر خواهی کرد ، اشتباهات بیشتری مرتکب شده و دچار شرایط بدتر از قبل خواهی شد.
- پرسش هایی برای نوسازی کار و زندگی تان : ۱- به گذشته فکر کنید. شادترین لحظه های زندگیتان چیستند؟ ۲- در وقت های اضافی که دارید ، از انجام چه کاری بیشتر از همه لذت می برید؟ ۳- به فرزند یا دوست نزدیکتان که می خواهد در رشته اش موفق شود ، چه توصیه یا پیشنهادی دارید؟ ۴- بهترین استعداد یا مهارت شما چیست؟ چرا در انجام آن مهارت واقعا عالی هستید؟ ۵- کدام خاصیت را دوست دارید در وجودتان باشد؟ ۶- مهم ترین درس تجارت که تاکنون آموخته اید چیست؟ ۷- مهم ترین درس زندگی شخصی که تاکنون آموخته اید چیست؟
- اگر امیدواری که موفق ، شادمان ، ثروتمند و معروف می شوی ، به روشی سازگار با این انتظارات عمل خواهی کرد و پیشگویی تو به واقعیت خواهد پیوست.
- خلاصه کلام قوانین و اصول این است : (( تو آن چیزی می شوی که اکثر اوقات به آن فکر می کنی ))
- وقتی درباره آنچه که می خواهید و چگونگی رسیدن به آن فکر می کنید ، فوراً مثبت می شوید و تمرکز پیدا می کنید و تمام رفتارهای منفی از بین می روند.
- افراد موفق بسیار آینده نگر هستند. اکثر اوقات به آینده فکر می کنند. به این فکر می کنند که کجا می روند نه اینکه کجا باید باشند.
- وقتی برای شرکتها برنامه ریزی راهبردی انجام می دهیم ، از مدیران اجرایی حاضر می خواهم توضیح دهند اگر این شرکت در آن صنعت بهترین باشد در پنج سال آینده وضعیت شرکت چگونه است. دور اتاق راه می روم و از هر کدام از آن ها تقاضای کمک می کنم و آن وقت پیشنهادها را روی فلیپ چارت می نویسم.
- یک رویای پنج ساله ایجاد کنید و تفکر بازگشت از آینده را تمرین کنید. خودتان را به پنج سال آینده ببرید و فرض کنید که زندگی تان از هر جهت در آن موقع ایده آل است. زندگی تان به چه صورت است؟ در آن موقع چکار می کنید ؟ دیگر چه کاری انجام نمی دهید ؟ برای خودتان و خانواده تان چه نتیجه ای خواهد داشت؟ اگر زندگی تان از هر لحاظ کامل باشد ، زندگی تان با امروز چه تفاوتی خواهد داشت.
- در زندگی تان هفت حوزه ی اصلی وجود دارد : ۱- تجارت و شغل ۲- خانواده و روابط ۳- سلامتی و آمادگی جسمانی ۴- استقلال مالی ۵- دانش و مهارت ۶- علاقه ی اجتماعی و فردی ۷- رشد روحی و آرامش درونی
- راه خروج از منطقه ی آرامش و غلبه بر ترس از شکست و درماندگی این است که هدف های بزرگ برای خودتان تنظیم کنید و با تمام دل و جان در راه دست یابی به آن اهداف کوشش کنید.

- گام های هدف گزینی : ۱- گام اول : تصمیم بگیرید واقعا چه می خواهید و آن را در زمان حال بنویسید. هدف شما باید آنقدر واضح باشد که یک بچه بتواند آن را بخواند و به آسانی برای بچه ی دیگر توضیح دهد. ۲- گام دوم : برای رسیدن به هدف تان یک مهلت تعیین کنید. بسیاری از مردم به علت ترس از شکست ، هدف های مبهم یا غیرواقعی دارند و از تعیین مهلت برای خودشان خودداری می کنند. ۳- گام سوم : موانعی را که مانع رسیدن شما به هدف تان می شوند تعیین کنید. عوامل بازدارنده اصلی را که شما را از رسیدن به هدف تان در زمان حال باز می دارند بشناسید. گام چهارم : دانش و مهارت های اضافی را که لازم خواهید داشت تا به هدف تان برسید مشخص کنید. گام پنجم : افراد ، گروه ها و سازمان هایی را که همکاری آن ها برای دستیابی به هدف تان لازم است مشخص کنید. شامل رئیس شرکت ، مشتری ها ، خانواده تان ، دوستان تان و منابع مالی تان می شوند. گام ششم : این طرح فهرستی از فعالیت هایی است که به ترتیب اولویت سازماندهی شده باشد. گام هفتم : بی درنگ روی نقشه تان وارد عمل شوید. با عزم راسخ قدم بردارید. وقتی شروع کردید ، هر روز کاری انجام دهید تا شما را به مهم ترین هدفتان نزدیک کند.
- هرچه بیشتر خودتان را دوست داشته باشید و به خودتان بیشتر احترام بگذارید. دیگران را نیز بیشتر دوست خواهید داشت و آنها نیز به نوبه ی خود شما را بیشتر دوست داشته و به شما بیشتر احترام خواهند گذاشت. وقتی واقعاً خودتان را دوست دارید ، هدف های بزرگتری برای خودتان انتخاب خواهید کرد و در راه رسیدن به آن ها عزم راسخ تر خواهید داشت.
- واقعیت این است که توانایی پول درآوردن شما ، که تمام زندگی خود را صرف آن می کنید ، ارزشمندترین چیزی است که دارید.
- بزرگ ترین اشتباهی که می توانید بکنید این است که فکر کنید برای کس دیگری بجز خودتان کار می کنید. شما همیشه خویش فرما هستید.
- شما موظف به خواندن کتابها و مجلات هستید تا به بهتر شدن کارتان کمک شود. شما باید به CD ها گوش کنید و DVD ها را نگاه کنید تا مهارت هایتان ارتقاء پیدا کنند. باید در سمینارها و کلاس های مربوط به زمینه ی کاری تان شرکت کنید و مهارت های جدید را برای آینده بیاموزید.
- شما مسئول تمام پولی هستید که وارد شرکت شخصی تان می شود. شما مسئول درآمد و آن کار که با پول انجام می دهید ، هستید.
- به همین ترتیب ، شما نیز باید برای افزایش درآمد زایی تان ، تخصصی عمل کنید. در زمینه ی زندگی کاری تان کارهای زیادی انجام می دهید ولی باید در یک یا چند شغل که برای کارفرمای تان ارزشمند یا مهم هستند ، ارزشمند شوید.
- اگر هر شرکت یا هر محصول یا خدمات بخواهد در یک بازار رقابتی باقی بماند باید یک مزیت رقابتی ، حوزه ای از عالی بودن ، داشته باشد.
- وقتی افراد کمی کار اضافی می کنند و مهارت اضافی به دست می آورند در زمره ی ۲۰ درصد صدر جدول رشته شان قرار می گیرند و از بهترین درآمد افراد آن رشته ها بهره مند می شوند.
- در تجارت ، یک شرکت باید در ذهن و قلب مشتری بنشیند و اگر یکی از مشتری های شما بخواهد شرکت شما را برای یک مشتری آینده و بالقوه توصیف کند ، از چه واژه هایی استفاده خواهد کرد؟
- اگر به طور مداوم نوآوری نکنید ، رقبایتان خیلی زود از شما خواهند گذشت. وقتی رقبایتان از شما پیشی گرفتند ، دیگر خیلی مشکل بتوان به آن ها رسید.

- باید به طور مداوم خدمات خود را نیز بهبود بخشید. باید همواره به دنبال راه های سریع تر ، بهتر ، ارزان تر و راحت تر برای عرضه ی خدمات تان در سطح کیفیت بالاتر ، در کمیت های بزرگ تر و در همان قیمت ها یا پایین تر برای بازار کارفرما یا مشتری باشید.
- در هر شرکتی که برنامه ریزی راهبردی انجام داده ام ، انتخاب افراد شماره یک هر شرکت ، همیشه صداقت است. ارزش های مهم کیفیت محصولات و خدمات ، مراقبت از افراد ، خدمات عالی به مشتری ، سود آوری ، ابتکار ، کارفرمایی و غیره هستند. ولی صداقت در مرحله ی اول قرار دارد.
- رسالت من این است که به یکی از افراد ۱۰ درصد صدر جدول رشته ام تبدیل شوم و در نتیجه تا ۳۱ دسامبر ۲۰۱۰ سالی ۱۵۰/۰۰۰ دلار درآمد کسب کنم. مأموریت شما چیست؟
- هدف شما به صورت دلیل انجام کاری که انجام می دهید تعریف می شود. چرا صبح بیدار می شوید؟ چرا در کارتان سخت تلاش می کنید؟ هدف شما همیشه بر حسب تحولی که در زندگی سایر افراد ایجاد می کنید تعریف می شود. هدف شما چیست؟ می توانید اهدافی برای درآمد شخصی ، رشد درآمد ، پاداش ها ، میزان سهام و نتایجی که برای کسب اهداف شخصی و مالی لازمند داشته باشید. اهداف شما چیستند؟
- هرچه بیشتر سعی کنید کار انجام دهید ، احتمال موفقیت شما بیشتر است. مهم ترین فعالیت های روزانه ی شما چیستند؟
- درآمد شما همیشه با ارزش خدمات شما برای دیگران تعریف می شود. درآمد شما انعکاس مستقیم ارزش کمک شما به شرکت تان است. در تمام شغل تان ، باید به طور مداوم مهارت ها و توانایی های تان را اتقاء دهید تا سطح خدمات و کمک ارائه شده از طرف شما افزایش یابد.
- شما مسئول تهیه و ارائه ی خدمات با بالاترین کیفیت و کمیت ممکن می باشید. مسئول کنترل کیفیت و انجام کار عالی در حد مقدرات تان می باشید.
- مسئول تحقیق و توسعه و ارتقاء مداوم دانش و مهارت هایتان هستید تا بتوانید کارتان را سریع تر و بهتر انجام دهید. مسئول سازماندهی زندگی مالی خود می باشید تا بتوانید به اهداف مالی تان برسید. شما مدیر شرکت خودتان هستید.
- تصور کنید که ده سال گذشته است. اگر همه چیز از همه ی جوانب کامل باشد ، شغل تان را به آن صورتی که دوست دارید باشد توصیف کنید.
- اول تصمیم بگیرید واقعا چه می خواهید. اکثر مردم هرگز این کار را نمی کنند. تصمیم بگیرید واقعا دوست دارید شغل تان ، سلامتی تان ، امور مالی تان ، خانواده تان و آینده تان چگونه باشد. هدفی را که نمی توانید ببینید نمی توانید بنویسید. دوم ، هدف خود را به زبان کاملاً شفاف و روشن بنویسید. فقط ۳ درصد بزرگسالان دارای اهداف شفاف و مکتوب هستند. سوم ، برای هدف تان یک مهلت مشخص کنید. اگر هدف بزرگ است ، مهلت اصلی را به زیر مهلت ها تبدیل کنید. چهارم ، فهرستی از تمام کارهایی را که فکر می کنید اگر آن ها را انجام دهید به هدف تان دست پیدا خواهید کرد ، تهیه کنید. روی کاغذ فکر کنید. پنجم ، لیست تان را به صورت یک برنامه یا طرح سازماندهی کنید. ششم ، روی برنامه تان کار کنید ، هر کاری را که می توانید شروع کنید. نقشه تان را فوراً به مرحله اجرا بگذارید. تردید و تعلل موانعی هستند که باعث می شوند تا بزرگ ترین برنامه ها شکست بخورند. هفتم ، و بالاخره ، هر روز کاری انجام دهید تا شما را به مهم ترین هدف تان نزدیک کند.
- ده هدفی را که در دوازده ماه آینده می خواهید به آن ها دست پیدا کنید یادداشت نمایید. وقتی که این هدف را دارید ، دور هدفی که برای شما مهم تر از هر هدف دیگر است دایره بکشید.

- قوانین اقتصادی می گویند که یک کارفرما تا زمانی به استخدام افراد ادامه می دهد که هر فرد اضافی از ارزش پولی بیش از حقوقی که از شرکت دریافت می کند به درآمد آن شرکت کمک نماید.
- باید به دنبال یک شغل تمام وقت ، که هفته ای ۴۰ تا ۵۰ ساعت از وقت شما را استفاده کند و از صبح شروع شود و در تمام طول روز ادامه یابد باشید.
- در صورت امکان ، اولین نوبت ملاقات تان را برای صبح زود ، حتی پیش از ساعات کار عادی بگذارید. در خلال ساعات کاری با دوستانتان صحبت کنید. وقت را تلف نکنید. حالت اضطرار داشته باشید. سریع عمل کنید. از دقایق وقت تان استفاده کنید.
- هنگام صبح چند دقیقه برای این مصاحبه برنامه ریزی کنید. تمام اطلاعاتی را که درباره ی این صنعت ، این سازمان و این فرد دارید مرور کنید. یک سری سوال که می خواهید از شما سوال شود تهیه کنید. اوضاع آن صنعت ، انواع شغل و درآمد و حقوق آن مشاغل را مورد بررسی قرار دهید.
- هرچه افراد بیشتری را ببینید و با آنها صحبت کنید ، احتمال بیشتری وجود خواهد داشت که در مکان مناسب ، در زمان درست ، با شخص مناسب و فرصت مناسب شغلی را که می خواهید به دست آورید.
- هرچه در بازار کار تماس بیشتری داشته باشید ، احتمال پیدا کردن شغل مورد نظرتان بیشتر می شود.
- این عنصر ترکیبی از اعتبار و شخصیت تان است. اعتبار تنها ویژگی مهم شما در به دست آوردن پیشنهادات و توصیه ها از تماس های تان می باشد.
- اطمینان داشته باشید که هر کاری که میکنید صادقانه و با بالاترین استانداردهای اخلاقی سازگار باشد.
- به این دلیل است که باید به طور مداوم سطح شایستگی و مهارت تان را از طریق فعالیت های شخصی و حرفه ای دوران زندگی کاری تان حفظ و ارتقاء دهید.
- نخستین ویژگی که کارفرمایان به دنبال آن هستند ، هوشمندی و ذکاوت است. بیش از یک مطالعه نشان داده است که هوشمندی مسئول ۷۶ درصد بهره وری و بازده کارمندان است.
- هرچه پرسش های خوب بیشتر پرسید و به جواب ها گوش دهید ، زرنگی شما بیشتر ظاهر خواهد شد.
- در راه به دست آوردن اهداف شرکت تلاش کنید و سپس به خودتان قول دهید تا کارها را در سطح بالاتر انجام دهید.
- صداقت سومین ویژگی مطلوب کارفرمایان است. این ویژگی ، تنها ویژگی مهم برای موفقیت درازمدت در کار و زندگی است.
- چهارمین ویژگی که کارفرمایان در جستجوی آن هستند دوست داشتنی بودن است. کارفرمایان افرادی را ترجیح می دهند که رفتاری دوستانه ، صمیمانه و انعطاف پذیر داشته باشند و با دیگران بهتر بتوانند همکاری کنند. کارفرمایان به دنبال افرادی هستند که بتوانند کار تیمی بکنند.
- شایستگی پنجمین ویژگی مورد نظر کارفرمایان است و در واقع ویژگی بنیادی همه چیزهایی است که در شغل شما برایتان اتفاق می افتد. به زبان ساده شایستگی یعنی بتوانی از عهده وظایف محول شده ی شغلت برآیی. شایستگی یعنی بتوانی اولویت بندی کنی ، مهم ترین کارهایی را که باید انجام دهی تعیین کنی ، کارهای واجب را از کارهای غیرواجب تمیز دهی و تمام حواس خود را روی مهم ترین کار تمرکز دهی تا کارت تمام شود.
- در جلسه مصاحبه هرچه سوالات بیشتری پرسید و بر آگاهی از نیازهای واقعی کارفرمای آینده بیشتر تمرکز کنید ، به احتمال زیاد کارفرمای آینده شما را آن فردی خواهید دید که می تواند نیازهایش را برآورده کند.

- آیا کاری در زندگی ام وجود دارد که امروز آن را انجام می دهم و با توجه به آنچه که اکنون می دانم ، امروز دوباره آن را تکرار نمی کنم.
- جالب است بدانید همیشه وقتی در کاری دستمزد بیشتری می گیرید و سریعتر پیشرفت می کنید که انجام آن کار شما را خوشحال کند و به شما لذت همراه با رضایت ببخشد.
- در یک صنعت رو به رشد یا یک شرکت با رشد سریع می توانید بیشتر رشد کنید ، حقوق بیشتر و سریعتر ترفیع بگیرید.
- ارزشمندترین دارایی یک شرکت اعتبارش است. اعتبار یعنی اینکه یک شرکت را مشتریانش چگونه می شناسند.
- انتخاب رئیس مناسب بیشتر و سریعتر از هر کار دیگری که انجام می دهید به شغل و پرداخت دستمزد و گرفتن ترفیع شما کمک می کند.
- بهترین رؤسا دارای خصوصیات مشترک ویژه ای هستند. اول از همه بسیار صادق و خوش قول هستند. بهترین رؤسا وقتی می خواهند کاری را برای شما توضیح دهند برای شما وقت می گذارند. آنها آن را برای شما توضیح می دهند. بهترین رؤسا ملاحظه کارمندانشان را می کنند و دلسوز آنان هستند. آنان به شما علاوه بر کارمند به عنوان یک انسان احترام می گذارند.
- وقتی می بینید رئیس تان می آید احساس شادمانی و راحتی می کنید تا احساس عصبی بودن و ناراحتی. شاید بهترین معیار تمام این حالات این است که وقتی با رئیس خود کار می کنید ، در محیط کار زیاد می خندید. از خودتان لذت می برید و به عنوان یک کارمند و یک فرد احساس ارزشمندی و اهمیت می کنید.
- موفقیت ، میزان دستمزد و میزان پیشرفت شما اکثراً بستگی دارد به اینکه مردم چقدر شما را دوست دارند و چقدر می خواهند به شما کمک کنند.
- مهمترین عوامل تعیین کننده موفقیت شغلی این است که در هر مرحله ی کارتان چگونه به صورت قسمتی از یک تیم عمل خواهید کرد.
- باید ظاهرتان مانند یک مدیر اجرایی باشد که به عنوان نماینده ی شرکت برای وی اهمیت زیادی قایل می شوند.
- برای لباس دو برابر خرج کن ، ولی خریدهای دیگر را نصف کن. مهم نیست که دیگران چه می گویند ، انسان ها شدیداً تحت تأثیر لباس و ظاهر بیرونی افراد دیگر قرار می گیرند.
- طبق تحقیقاتی که شده نشان می دهد که افراد با ریش بلند ، به نظر می آید که چیزی را می خواهند پنهان کنند و مورد اعتماد قرار نمی گیرند.
- زودتر شروع کنید ، سخت کار کنید و دیرتر کارتان را ترک کنید از لحاظ روحی ، روحیه معتاد به کار داشته باشید.
- بطور دائم تقاضای پذیرش مسئولیت بیشتر بکنید. داوطلب هرگونه کار اضافی باشید. هفته ای حداقل یکبار پیش ریاستان بروید و تقاضای قبول مسئولیت بیشتر برای خودتان بکنید.
- وظیفه شما این است که تقاضای انجام کار بیشتری بکنید و هر وقت که به شما مسئولیت جدیدی دادند ، آن را سریع و کامل به انجام برسانید. به آن نوع آدم هایی معروف شوید که اگر به شما مسئولیت انجام کاری را بدهند فوراً آن را انجام می دهید.
- فهرستی از کارهایی را که اکنون انجام می دهید و تجربه و مهارت های اضافی که از زمان استخدام یا از زمان آخرین افزایش حقوق کسب کرده اید ، تهیه کنید. تأثیر مالی کارتان را برکل عملیات شرکت و کمکی را که به عنوان یک کارمند موفق به شرکت تان می کنید ، توضیح دهید.



- اگر شما تقاضا کنید و آن شخص نه بگوید ، دقیقاً همان تقاضا را دارید که قبلاً داشته اید. ولی در بسیاری از موارد ، آن شخص جواب مثبت خواهد داد و آینده تان متفاوت خواهد شد.
- همیشه از افرادی که با آنها کار می کنید حمایت می کنید و وفاداری کامل خود را نسبت به شخصی که فیش حقوقی شما را امضاء می کند ابراز می کنید.
- افرادی که اهداف مكتوب و شفافى دارند و به طور دقیق می دانند که در هر حوزه ی زندگى شان چه می خواهند بسیار موفق تر از کسانی هستند که مطمئن نیستند یا نمی دانند که چه می خواهند.
- در اینجا یک تمرین برای شما داریم : فهرستی از تمام فعالیت ها و اهداف شغلتان را تهیه کنید. این لیست را به رئیس تان بدهید و از وی بخواهید تا این لیست را اولویت بندی کند.
- بهترین روزهای زندگى کارى شما ، روزهایی هستند که روی اهدافی که برای رئیس تان بیش از همه مورد توجه است کار کنید. خوشبختانه ، هرچه کارهای مهم تری انجام دهید ، کارهای مهم تر بیش تری به شما واگذار خواهند کرد.
- کار و زندگى شما توالی پیوسته ی مشکلات است. شب و روز باید با مشکلات بجنگید. وظیفه شما همین است. هر عنوانی که داشته باشید ، حل کننده مشکلات هستید.
- هرچه بیشتر بر پیدا کردن راه حل ها تمرکز کنید ، راه حل های بیشتری پیدا خواهید کرد. هرچه در حل کردن مشکلات بهتر عمل کنید ، مشکلات بزرگتری برای حل شدن در مقابل شما ظاهر خواهند شد.
- در طوفان مغزى ، مشکل یا هدف اصلی را انتخاب می کنید و آن را به شکل یک سؤال در بالای یک صفحه کاغذ می نویسید. سپس ۲۰ جواب یا بیشتر برای این سؤال می نویسید.
- روابط همه چیز هستند. سطح موفقیت ، سرعت ارتقاء شغلی و میزان دریافتی شما اکثراً بستگی خواهد داشت به تعداد افرادی که به صورت مثبت آن ها را می شناسید و آن ها شما را می شناسند.
- در محل کارتان ، فردی دوست داشتنی ، کمک کننده و بشاش باشید. در هر موقعیتی از مردم تشکر کنید. از هرکسی که برایتان کارى ، بزرگ یا کوچک ، انجام می دهد سپاسگزاری کنید.
- سه کلید آموزش مادام العمر : اول اینکه روزی حداقل یک ساعت در زمینه ی رشته ی انتخابی تان مطالعه کنید. کلید دوم آموزش مداوم این است که در ماشین تان هنگام رانندگی از یک محل به محل دیگر به برنامه های صوتی گوش دهید. کلید سوم آموزش مداوم این است که در هر کلاس و سمینار خوبی که در رشته تان برگزار می شود شرکت کنید.
- در تجارت مشتری همه چیز است. هدف اصلی در تجارت ایجاد و حفظ مشتری است.
- در تجارت تان چهار سطح رضایت مشتری وجود دارد : سطح اول این است که انتظارات مشتری برآورده شود. این حداقل شرایط لازم برای بقاء تجارت می باشد. سطح دوم رضایت مشتری این است که از حد انتظارات مشتری تجاوز کنید یعنی بیش از حد انتظار مشتری خدمت کنید. این سطح ، کلید رشد و سودآوری شرکت است. سطح سوم رضایت مشتری این است که مشتری هایتان را غافلگیر کنید و کارى انجام دهید که آنها با این کارتان بسیار خوشحال شوند. بالاترین سطح رضایت مشتری این است که مشتری هایتان را به تعجب و شگفتی وادارید و کارهایی انجام دهید که آنها آنقدر خوشحال شوند که نه فقط خودشان دوباره از شما خرید کنند ، بلکه دوستان شان را نیز برای خرید کردن پیش شما بیاورند.
- در کار تجارى تان سودگرا باشید. این کار کلید آینده ی مالی شما محسوب می شود. سودگرایی کلید رشد ، موفقیت و پیشرفت و ارتقاء شغلی سریع است.

- کاهش هزینه های عرضه ی محصولات و خدمات به بازار موجود و در نتیجه افزایش حواشی سود.
- باید همزمان به دنبال راه هایی برای سازماندهی مجدد ، بازسازی و مهندسی مجدد تمام قسمت های کارتان باشید تا بتوانید کارتان را سریع تر و با هزینه ی پایین تر از قبل انجام دهید.
- فقط ۲ درصد از افراد جامعه ی ما احساس اضطرار دارند و اینها همان افرادی هستند که به رأس سازمان می رسند. وقتی به سرعت و تعهد در کاری که انجام می دهید معروف می شوید ، فرصت های بیشتری برای انجام کارهای مهمتر به خودتان جذب می کنید.
- تمام افراد موفق ، افرادی هستند که بازده و بهره وری بالایی دارند. آنان ساعت های طولانی کار می کنند و در هر ساعت کاری بالاترین بازده را دارند. آنان کمی بیشتر از افراد متوسط کار انجام می دهند ، درآمد بیشتر و ترفیع شغلی سریعتری دارند.
- هر تغییر مثبت در زندگی تان با یک تصمیم شفاف که می خواهید کاری را انجام دهید یا انجام کاری را متوقف کنید ، آغاز می شود. تغییر قابل توجه وقتی آغاز می شود که تصمیم می گیرید وارد شوید یا خارج شوید ، ماهی صید کنید یا طعمه بگذارید.
- (( برنامه ریزی مناسب قبلی از عملکرد ضعیف جلوگیری می کند. )) برنامه ریزی مناسب نشانه ی شاخص حرفه ای بودن است. تمام مردان و زنان موفق برای برنامه ریزی فعالیت هایشان خوب وقت می گذارند. قاعده ی ۱۰/۹۰ می گوید که اولین ۱۰ درصد وقتی که صرف برنامه ریزی فعالیت هایتان می کنید به اندازه ی ۹۰ درصد وقت لازم برای انجام آن فعالیت را از زمان شروع صرفه جویی خواهد بود. همیشه روی کاغذ فکر کنید. وقتی برنامه هایتان را با جزئیات یادداشت می کنید چیز جالبی بین سر و دستتان اتفاق می افتد. نوشتن معمولاً فکر کردن را تقویت میکند.
- دسته بندی انواع کار : اولین نوع کار هم اضطراری و هم مهم است. این کاری است که باید فوراً آن را انجام دهید. این کاری است که در جلوی چشم شماست. نوع دوم کارها آن هایی هستند که مهم هستند ولی اضطراری نیستند. اینها کارهایی هستند که بزرگترین نتایج درازمدت ممکن را دارند مانند آماده ساختن طرح ها و گزارش ها ، ارتقاء دانش مهارت هایتان ، آماده سازی جسمانی و ورزش ، سپری کردن وقت با خانواده. دسته ی سوم کارها ، آن هایی هستند که اضطراری هستند ولی مهم نیستند ، مانند مکالمات تلفنی ، چک کردن ایمیل در هر چند دقیقه ، آمدن همکاران به دیدن شما ، مکالمات اتفاقی درباره ی برنامه های تلویزیون و غیره. چهارمین دسته کارها فعالیت هایی هستند که نه اضطرارینند و نه مهم. اینها معمولاً فعالیت های بی فایده ای هستند. اینها کارهایی هستند که در خلال روز انجام می دهید و کاملاً بیهوده هستند و ابداً به شرکت یا اهداف شخصی شما کمکی نمی کنند.
- برای ایجاد و حفظ سطوح بالای انرژی به خوردن ، ورزش و استراحت نیاز دارید. لازم است غذاهای سبک ، مغذی و پر پروتئین بخورید و از خوردن چربی ها ، قند ، محصولات آرد سفید ، شیرینی ، سیب زمینی ، ماکارونی ، نوشابه ها و همه نوع دسر خودداری کنید.
- با کمال تعجب به این نتیجه رسیده ام که ورزشکاران معروف که روزی چند ساعت تمرین می کنند ، اغلب در زمره ی پردرآمدترین و با کفایت ترین افراد رشته هایشان می باشند. به نظر می رسد بین آمادگی جسمانی و انرژی از یک طرف و سطوح بالای بهره وری از طرف دیگر رابطه مستقیمی وجود دارد.
- اگر می خواهید در بهترین شرایط کارتان را انجام دهید ، هفته ای حداقل یک روز و سالی حداقل دو هفته استراحت کنید.

- باید ببینید در چه اوقات روز در شرایط خوب و هوشیاری عالی هستید. برای بعضی از مردم ، صبح بهترین وقت برای کار کردن است و برای دیگران بعدازظهر و شب می باشد.
- واقعیت این است که وقتی کاری را شروع می کنید ، سپس کناری می گذارید و بعداً دوباره به سر آن کار بر می گردید و دوباره آن را چند بار آغاز می کنید ، سرانجام مقدار زمان لازم برای تکمیل آن کار را به اندازه ی ۵۰۰ درصد افزایش می دهید. ولی ، با تنها روی یک مورد کار کردن ، اگر کاری را شروع کنی و سپس خودت را موظف کنی تا آن کار تمام نشده کار دیگری را انجام ندهی ، آن کار را می توانی در ۲۰ درصد زمان شخص دیگر انجام دهی و این یکی از رازهای بزرگ مدیریت زمان و بهره وری بالا می باشد.
- هر وقت یک هدف مهم را به سرانجام می رسانید در مغزتان اندورفین شروع به آزاد شدن می کند. مغز شما یک ماده ی شیمیایی آزاد می کند که به شما احساس نشاط و شادی می بخشد.
- افراد باکفایت روی یک میز تمیز و در محیط کار تمیز کار می کنند. افراد بی کفایت و نامرتب جور دیگری به نظر می رسند. محیط کار آنها انگار نارنجک خورده است و کاغذها و پرونده ها روی میز به طور نامرتب چیده شده و همه جا پخش شده اند.
- اگر مطلبی را تا شش ماه نخوانده ای ، خرت و پرت یا به دردخور است! آن را دور بینداز. شعار من در تمیز نگه داشتن دفترم این است : وقتی تردید دارید ، آن را دور بیندازید ! این شعار برای لباس های کهنه ، مبلمان کهنه ، اسباب بازی های کهنه و هر چیز دیگری که به نحوی زندگی شما را شلوغ می کند به کار می رود.
- وقتی هواپیما به پرواز درآمد ، میز سینی دار را پایین بیاورید ، فایل تان را بیرون بکشید و فوراً شروع به کار کردن بکنید.
- کدام مهارت را اگر یاد بگیرید و به طور دائم آن را تمرین بکنید ، بیشترین اثر مثبت را بر کارتتان دارد؟
- باید به طور دائم خودتان و زندگی تان را دوباره ارزیابی و بازسازی کنید. حداقل سالی یک بار ، باید نگاهی به عقب بیندازید و به تمام جوانب زندگی تان نگاه کنید و تعیین کنید آیا کاری را که انجام می دهید می خواهید آن را ادامه دهید.
- آرامش فکری ، شادمانی و زندگی خصوصی تان را به عنوان بالاترین اهداف خود انتخاب کرده ، بقیه ی زندگی تان را حول آن ها سازماندهی کنید.
- مهم ترین افراد زندگی تان را مقدم بر هر چیز و هر کس دیگر بدانید.