**15 کار حیرت انگیر که آدم های نوآور (موفق) به طور متفاوت انجام می دهند**

من اخیرا با بیش از ۲۰۰ نفر از افراد بسیار موفق شامل هفت میلیاردر، ۱۳ ورزشکار المپیک، ۲۰ دانشجوی شاگرد اول و بیش از ۲۰۰ کارآفرین موفق مصاحبه کرده‌ام. من یک سوال ساده و آزاد پرسیدم، " راز شماره یک شما برای موفق بودن چیست؟ بعد از تجزیه و تحلیل تمام پاسخ‌های آن‌ها، پاسخ‌های آن ها را به ۱۵ ایده منحصر به فرد تدوین کردم.

**راز شماره ی 1: آن ها یک دقیقه تمرکز می کنند، نه یک ساعت.**

اجرا کنندگان به طور متوسط پیش فرض بازه های ساعتی و نیم ساعته روی تقویم خود دارند. مردم بسیار موفق می‌دانند که در هر روز حدود ۱۴۴۰ دقیقه وجود دارد و هیچ چیز با ارزش تر از زمان وجود ندارد. پول می تواند از دست برود و دوباره ساخته شود، اما زمان صرف‌شده هرگز نمی‌تواند برگردانده شود. شانون میلر، یک ژیمناستیک افسانه‌ای المپیک به من گفت: "تا به امروز، من یک برنامه زمانی را نگه داشته ام که دقیقه به دقیقه است" شما باید به دقایق خود تسلط داشته باشید تا بتوانید بر زندگی خود مسلط باشد.

**راز شماره ی 2: تنها بر یک چیز تمرکز کنید.**

افراد بسیار موفق وظیفه بسیار مهم خود (MIT) را می شناسند و بر روی آن برای یک تا دو ساعت در هر صبح بدون وقفه کار می کنند. تام زیگلار، مدیر عامل شرکت زیگلار، در میان گذاشت که، " بخش اول روز خود را بر اولویت شماره یک خود که به شما کمک خواهد کرد تا تجارت خود را بسازیر سرمایه گذاری کنید." چه کاری بزرگترین اثر را بر دستیابی شما به هدفتان خواهد داشت؟ چه دستاوردی (مهارتی) به شما ترفیعی در کارتان خواهد داد؟

**راز شماره ی 3: آن ها از لیست انجام کارها استفاده نمی کنند.**

لیست انجام کارهای خود را دور بیندازید؛ به جای آن همه چیز را در تقویم خود برنامه‌ریزی کنید. در حال حاضر تنها ۴۱ درصد از موارد موجود در لیست‌های انجام کارها انجام می‌شوند. و تمام موارد انجام نشده منجر به استرس و بی‌خوابی به خاطر اثر زیگارنیک می‌شوند. افراد بسیار موفق همه چیز را در تقویم خود قرار می‌دهند و سپس کار می‌کنند و از آن تقویم زندگی می‌کنند " از تقویم استفاده کنید و کل روز خود را به بازه های ۱۵ دقیقه برنامه ریزی کنید. این کار پر زحمت به نظر می‌رسد، اما شما را در 95مین صدک قرار می دهد … "، یکی از بنیان گذاران" هنر افسون " جوردن هاربینگر توصیه می‌کند.

**راز شماره ی 4: آن ها عقب ماندگی را با گذر زمان شکست می دهند.**

آینده ی شما نمی‌تواند قابل اعتماد باشد. به این دلیل است که ما "از لحاظ ناسازگار" هستیم. ما امروز سبزیجات میخریم زیرا فکر می‌کنیم که در تمام مدت هفته سالاد سالم خواهیم خورد؛ سپس حریره ی سبز در حال فاسد شدن را در آینده دور می اندازیم. من P90x خریدم چون فکر می‌کنم دارم با شدت ورزش می‌کنم و با این حال جعبه اش یک سال بعد همچنان باز نشده است. در حال حاضر چه کاری می‌توانید انجام دهید تا مطمئن شوید که آینده تان کار درستی انجام می‌دهد؟ پیش بینی کنید که چگونه در آینده کارشکنی خواهید کرد و راه‌حلی برای شکست خود آینده تان بیابید.

**راز شماره ی 5: برای شام در خانه هستند.**

من ابتدا این را از اندی گروو از اینتل یاد گرفتم، " همیشه کارهای بیشتری برای انجام هست، کارهای بیشتری باید انجامم شود، همیشه بیشتر از چیزی که می توان انجام داد." افراد بسیار موفق میدانند برای چه چیزی در زندگی ارزش بگذارند. بله، کار، ولی برای چیز دیگری نیز ارزش میگذارند. پاسخ دقیقی وجود ندارد، اما برای بسیاری، ارزش ها شامل زمان خانوادگی، ورزش، وقف کردن. آن ها آگاهانه 1440 دقیقه در روز برای هر حیطه ای که برای آن ارزش قائل هستند اختصاص می دهند (یعنی در تقویم خود قرار می دهند) و سپس به برنامه ریزی خود می پردازند.

**راز شماره ی 6: آن ها از یک دفتر استفاده می کنند.**

ریچارد برانسون در بیشتر از یک موقعیت بیان کرد که او بدون یک دفتر ساده قادر به ساخت ویرجین نبوده است، که با خود هر جا که میرفت میبرد. در یک مصاحبه، نجیب زاده ی حمل و نقل یونانی آریستوتل اوناسیس بیان کرد، " همیشه یک دفتر به همراه داشته باشید. همه چیز را بنویسید... این یک در میلیون دلاری است که در مدرسه تجارت به شما آموزش نمی دهند! " افراد بسیار موفق ذهن خود را با نوشتن همه جیز آزاد می کنند.

**راز شماره ی 7: آن ها ایمیل را تنها چند بار در روز رسیدگی می کنند.**

افراد بسیار موفق در تمام طول روز ایمیل چک نمی کنند. آن ها به هر ویبره یا زنگ برای اینکه ببینند چه کسی وارد صندوق دریافت آن ها شده است پاسخ نمی دهند. به جای آن، مانند هر چیز دیگر، آن ها زمان را برای رسیدگی به ایمیل هایشان به سرعت و به صورت مفید برنامه ریزی می کنند. برای برخی تنها یک بار در روز است، برای من، صبح، ظهر و شب است.

**راز شماره ی 8: اجتناب از ملاقات به هر قیمتی.**

هنگتمیکه از مارک کوبان خواستم که یک بهترین توصیه ی موفق خود را به من ارائه دهد، به سرعت پاسخ داد، "هیچگاه به ملاقات نروید مگر اینکه کسی چک بنویسد." ملاقات ها کشنده های زمان معروف هستند. آن ها دیر شروع می کنند، آدم های اشتباهی در خود دارند، در موضوعاتشان از این شاخه به آن شاخه می پرند و طولانی هستند. باید زمانی که می توانید از ملاقات بیرون بیایید، تعداد اندکی از آن ها را برای خود نگه دارید و اگر ملاقاتی را برگزار می کنید، آن را کوتاه کنید.

**راز شماره ی 9: آن ها تقریبا به همه چیز "نه" می گویند.**

وارن بوفت بیلیونر یکبار گفت: تفاوت بین افرا موفق و افراد بسیار موفق این است که افراد بسیار موفق تقریبا به اکثر چیزها نه می گویند. و جیمز آلتوچر به زیبایی این نکته را به من ارائه کرد که، اگر چیزی یک حتما، بله نیست، پس یک نه است.

به یاد داشته باشید، شما تنها 1440 دقیقه در روز دارید. آن ها را به آسانی دور نیاندازید.

**راز شماره 10: آن ها از قانون 20/80 پیروی می کنند..**

به عنوان اصل پارتو معروف است، در بیشتر موارد 80 درصد درآمدها تنها از 20 درصد فعالیت ها بدست می آید. افراد بسیار موفق میدانند که چه فعالیت هایی آن ها را به سمت نتایج بهتر هدایت می کنند، و بر آن ها تمرکز می کنند و باقی را کنار می گذارند.

**راز شماره ی 11: آن ها تقریبا همه چیز را محول می کنند.**

افرا بسیار موفق نمی پرسند این کار را چطور انجام دهم؟ به جای آن میپرسند، این کار چکونه انجام می شود؟ آن ها من را تا جای ممکن از آن خارج می کنند. افراد بسیار موفق مشکل کنترل کردن ندارند و به صورت ریز مدیریت نمی کنند. در بسیار از موارد یک به اندازه کافی خوب، یک به اندازه کافی خوب عالی است.

**راز شماره ی 12: آن ها روزهای هفته دارای موضوع به خصوصی می کنند.**

افراد بسیار موفق اغلب روزهای هفته را دارای موضوع به خصوصی می کنند تا بتوانند بر حیطه های اصلی تمرکز کنند. برای دهه ها من از دوشنبه برای ملاقات ها استفاده کردم و اطمینان حاصل کردم که با هر گزارش مستقیم یک به یک چک کردم. بعد از ظهر های جمعه ی من مربوط به امور مالی و موارد اداری کلی هستند که می خواهم تا قبل از شروع هفته ی جدید پاک شوند. من پیشتر راجه به موضوعات کار جک دورسی نوشته ام، که او را قادر به اجرای دو شرکت در یک زمان کرد. کار خود را دسته بندی کنید تا کارایی و اثربخشی خود را به حداکثر برسانید.

**راز شماره ی 13: آن ها همه چیز را تنها یکبار لمس می کنند.**

چند بار یک ایمیل معمولی- شاید یک قبض- را باز کرده اید و آن را پایین گذاشته اید تا بعدا به آن رسیدگی کنید؟ چندبار یک ایمیل را می خوانید، و آن را می بندید و در صندوق ورودی خود می گذارید تا بعدا به آن رسیدگی کنید؟ افراد بسیار موفق سعی می کنند تا آن را یکبار لمس کنند. اگر کمتر از پنج یا ده دقیقه زمان ببرد-هرجا که هست- آن ها به آن در همان زمان و همان جا رسیدگی می کنند. این استرس تا زمانی که در پس ذهن آن ها نباشد کم می کند، و کاراتر از زمانی است که آن ها مجبور نخواهند بود آن را دوباره موضوع را در آینده دوباره بخوانند و ارزیابی کنند.

**راز شماره ی 14: آن ها یک روتین صبح ثابت را تمرین می کنند.**

تنها سورپرایز عالی من مادامیکه با بیش از 200 فرد بسیار موفق مصاحبه می کردم این بود که چند نفر از آن ها می خواستند که تشریفات صبح خود را با من در میان بگذارند. هال الرود، نویسنده ی صبح معجزه آسا، به من گفت، مادامیکه اکثر افراد بر اینکه برای دستیابی بیشتر بیشتر انجام دهند تمرکز می کنند، صبح معجزه آسا درباره ی تمرکز بر بیشتر شدن است تا بتوانید شروع کنید کمتر انجام دهید تا بیشتر بدست آورید. زمانیکه من در مورد تنوع گسترده ای از عادات شنیدم، اکثر افرادی که با آن ها مصاحبه کردم بدن خود را در صبح با آب، یک صبحانه ی سالم و ورزشی سبک تغذیه می کنند. آن ها ذهن خود را با مدیتیشن یا دعا، مطالعه ای الهام بخش و روزنامه خواندن تغذیه می کنند.

**راز شماره ی 15: انرژی همه چیز است.**

شما نمی توانید دقایق بیشتری در روز ایجاد کنید، ولی می توانید انرژی خود را افزایش دهید که توجه، تمرکز، تصمیم گیری و بازده کلی را افزایش خواهد داد. افراد بسیار موفق از وعده های غذایی، خواب یا استراحت ها در تلاش برای بدست آوردن بیشتر، بیشتر، بیشتر نمی گذرند. به جا ی آن، آن ها غذا را به عنوان سوخت، خواب را به عنوان بازیابی می بینند و با فعالیت های شدید کار می تپند و متوقف می شوند.

**پنج گام ساده ی کمک به خود برای موفق شدن و 2019 را بهترین سال خود کردن**

فصل تعطیلات شما گردبادی از فعالیت هایی است که زمان کمی برای استراحت و از فشردگی خارج کردن باقی می گذارد. شما هنگامیکه به اداره باز می گردید خسته تر از قبل تعطیلات هستید. به نحوی، نیاز دارید تا قدرت خود را متمرکز کنید تا در مسیر باقی بمانید. این آسان نخواهد بود و شما باید خود را مجبور کنید. با مبارزه در برابر وسوسه ی اینکه بگویید"من" به تدریج برگشت به پیش بردن کارها را آسان می کنم. من در اطراف خانه می چرخم و تمام آخر هفته را میخوابم و سپس برای شروع تمرکز بر کارم اماده خواهم بود" آغاز کنید.

مقاله پس از تبلیغات ادامه دارد

بیایید از پشت گوش انداختن بگذریم و همین حالا شروع کنیم. از آنجاییکه شما این بخش را میخوانید، واضح است که شما پشتکار، جاه طلبی و انگیزه دارید. باید به خودتان تبریک بگویید، چنانچه شما جلوتر از دیگرانی که از یک خماری پرستاری می کنند و از اینکه چقدر خسته هستند شکایت می کنند هستید. شما کارهای جسورانه ای انجام می دهید مادامیکه در حین دیدن بندراسنچ و جعبه ی پرنده در نتفلیکس خوش می گذرانید.

در اینجا کارهایی ارائه شده است که می توانید انجام دهید تا سال 2019 را بهترین سال کنید:

1. **یک رشد ذهنیت (نگرش) ایجاد کنید.**

از آنجاییکه شما این مقاله را می خوانید، شما باید احتمالا دارای یک رشد نگرش باشید، ولی با ادعای زیاد نیاز به نسبت دادن یک عنوان فانتزی را برای کاری که در حال حاضر انجام می دهید در نظر نگرفت. یک رشد نگرش راهی برای تفکر و باور این است که شما می توانید آینده ای بهتر برای خود بسازید- جدای از موانع در مسیر و توشه ی گذشته ی شما که به شما تحمیل شد.

تعداد شکه کننده ای از مردم یک طرز فکر ثابت دارند. این رشته افکار شامل این باور است که از پیش تعیین شده‌است شما کسی باشید که هستید و در کجا زندگی می‌کنید. یک فرد با طرز فکر ثابت خود را به سرنوشتش واگذار خواهد کرد. کاملا مخالف با این خط فکری، داشتن یک رشد نگرش شما را تشویق می کند که به دنبال راه حلی برای چالش های خود باشید. شما باور دارید که می‌توانید آینده خود را بسازید - مهم نیست که در حال حاضر اوضاع چقدر دشوار است. هیچ مانعی با یک رشد نگرش انکار ناپذیر نیست. شما به خودتان باور دارید و ایمان دارید که بر هر چیزی که در مسیر شما قرار دارد، غلبه خواهید کرد. شما متعهد به یادگیری، رشد، بهبود و توسعه هستید.

این یک درمان ساده یا معجزه آسا نیست. زمان، قدرت و اراده نیاز دارد. من شخصا چیزهایی را در این روش مشاهده کردم: اگر کسی یک استخدام کننده، تاجر، نویسنده یا کارآفرین موفق باشد، چرا من نباید باشم؟ چرا نباید کسی باشم که موفق می شود فقط به این دلیل که من یک نابغه ی تایید پذیر نیستم، دارای کاستی‌هایی هستم و دارای یک پیشینه ی متوسطی در کانارسی بروکلین، هستم؟ به افرادی که در حال حاضر در رشته ی من هستند نگاه می‌کنم و تشخیص می‌دهم - اغلب - آن‌ها چندان عالی نیستند. از آنجا که من هم به اندازه رقیب هایم خوب هستم، اما دارای یک محرک وسواسی حد واسط و وجدان کاری سنتی هستم و از شکست نمی‌ترسم، هیچ دلیل و بهانه‌ای وجود ندارد. راهی برای موفقیت پیدا خواهم کرد!

1. **علاوه بر فکر کردن درباره ی اهداف، آن ها را بنویسید و خود را پاسخگو نکه دارید.**

همه در رویای برنده شدن در لاتاری، دستیابی به یک شغل پردرآمد یا ثروت خیره کننده با ایده ی تجاری تغییر دهنده ی بازی هستند. همه ما این چنین فردی را می شناسیم. آن‌ها دائما با هر کسی که در مورد آنچه که می‌خواهند بعدا انجام دهند گوش دهد، حرف می‌زنند. افراد جسور اندکی جرات خاهند داشت تا کاری را آهسته و با دقت انجام دهند: انجام تحقیقات، گرفتن دوره‌های آنلاین، گوش دادن به پادکست ها، جستجوی مربیان، نوشتن، ویرایش و بازنویسی برنامه‌های کاری. با این حال، آن‌ها هرگز عمل نمی‌کنند و برنامه‌های بلند پروازانه ی خود را اجرا می‌کنند.

شما باید هدف خود را مشخص کنید، یک برنامه عملی در مورد این که چطور به آن هدف دست پیدا کنید و سپس آن را واقعا انجام دهید، بنویسید. این برنامه می‌تواند به صورت ناخوانا بر روی یک تکه کاغذ یا دستمال نوشته شود. فرآیند نوشتن آن، آن را واقعی می‌سازد. این کار از یک رویا به راهی بادوام برای رسیدن به خواسته‌های شما فراتر می رود. نوشتن به شما کمک می‌کند تا افکار خود را متمرکز و تنظیم کنید. به شما انگیزه می دهد تا یک مفهوم را به یک طرح و برنامه تبدیل کنید. داشتن آن در نوشتن به شما کمک می‌کند تا شما را متعهد و صادق به خود نگه دارد. بخش بعدی دشوارتر خواهد بود: شما باید پیشرفت روزانه خود را دنبال کنید و خود را پاسخگو و بدون هیچ عذر و بهانه نگه دارید.

1. **در مورد زیاد بودن کارها استرس نداشته باشید. کافی است با عادت های کوچک شروع کنید و از آنجا بسازید.**

شما رشد نگرش خود را ایجاد کرده‌اید و یک برنامه عملی نوشته شده دارید که به طور دقیق از آن پیروی می‌کنید. حالا اهداف جسورانه خود را اتخاذ کنید و آن‌ها را به عادات و روتین های روزانه کوچک که می‌توانید به انجام برسانید، تقسیم کنید. به آرامی و با متد معین مطالعه (انجام) شوند و پیشرفت صعودی داشته باشند. اگر برنامه شما خواستار بدست آوردن یک شغل جدید است، عادت و روتین خود را حداقل یک ساعت در روز صرف یک فرآیند یا فعالیتی خاص کنید که شما را به سمت یافتن شغل جدید هدایت خواهد کرد. روز دوشنبه یک رزومه بنویسید، پروفایل LinkedIn خود را در روز سه‌شنبه ارتقا دهید، در روز چهارشنبه آنلاین به دنبال شغل بگردید و رزومه خود را ثبت کنید، به صورت شبکه آنلاین و در دنیای واقعی در روز پنجشنبه و غیره ارائه دهید. با تقسیم این مراحل به یک برنامه روزانه، زیاد به نظر نمی‌رسد.

1. **اعترافات روزانه تنها برای راهب های بودایی نیست.**

با وجود بزرگ شدن در یک محله ای از طبقه ی کارگر و از لحاظ اجتماعی اقتصادی پایین تر و سخت تر، هرگز باور نمی‌کردم که این را خواهم نوشت. من از خوردن پیتزا و یخ در بهشت ایتالیایی در پیتزا فروشی Original در خیابان L در بروکلین به سمت کینوا، کیل، کاسه های گوجه‌فرنگی خشک‌شده با یک چای Kabusecha رفتم. اعترافات، تصورات و تفکرات در دنیای کوچک من ناشناخته بودند. یاد گرفته‌ام که باید پذیرای ایده‌های جدید باشید که به موفقیت شما کمک کند.

اگر می‌خواهید افکار منفی داشته باشید که شما را از رسیدن به اهدافتان دور نگه می‌دارد و بهترین زندگی شما را هدایت کند، منطقی به نظر می رسد که از منطقه ی امن خود خارج شوید و چیز جدیدی را امتحان کنید. ابراز وجودها بیاناتی هستند که به خود می‌گوییم تا تغییر را آغاز کنیم. آن‌ها عقاید ما را در مورد خودمان تغییر می‌دهند. با گفتن و تکرار عبارات مثبت شروع کنید. اگر برای یک شغل رقابتی مصاحبه می‌شوید، می توانید به خودتان بگویید: " من استحقاق این موقعیت را دارم. من این کار را خواهم گرفت! من سابقه، تجربه و تمام الزامات را دارا هستم. من در این نقش موفق خواهم بود! این اتفاق خواهد افتاد! "

سپس، این افکار را به اعمالی که قصد ما را بیان می کند، تبدیل کنید. زمانی که ابتدا شروع به گفتن اعترافات مثبت خود می‌کنید، ممکن است به طور کامل واقعی نباشند. با تکرار، آن‌ها وارد ضمیر ناخودآگاه شما می شوند، شما شروع به باور کردن آن‌ها می‌کنید و در نهایت به واقعیت شما تبدیل می‌شوند. آن‌ها تبدیل به یک پیش بینی مورد انتظار می‌شوند و در واقع به حقیقت تبدیل می‌شوند.

اعترافات بیانات مثبت هستند که به شما کمک میکنند تا بر افکار منفی و خود تخریب کننده غلبه کنید. وقتی شما اغلب آن ها را تکرار می کنید- و خقیقتا آن ها را باور دارید، می توانید شروع به ایجاد تغییرات مثبت کنید.

1. **موفقیت آینده ی خود را با تجسم کردن ببینید.**

تجسم کردن عمل ایجاد یک تصویر در ذهن شما از هم اکنون رسیدن به هدفتان است. سپس شما این فیلم را هر روز در سر خود روی یک حلقه ی تکرار پخش می‌کنید. از تصورتان برای دیدن خود به عنوان نتیجه نهایی موفق شدن استفاده کنید. زندگی در آن خانه ی زیبای جدید را تصور کنید. خودتان را در حال رانندگی در اتومبیل رویایتان تجسم کنید. خودتان را به عنوان مدیر عاملی که در گوشه ای از دفتر نشسته است ببینید.

آنچه بر روی آن تمرکز می‌کنید را جذب خواهید کرد. این یک نفوذ ذهنی برای تجسم این است که شما هم اکنون آنچه را که در آرزویش هستید، داشته باشید. به جای این که آرزو کنید به آن دست یابید (یا امیدوار باشید روزی به طور مهجزه آسا این اتفاق بیافتد)، زندگی کنید و احساس کنید که در حال حاضر برایتان اتفاق می‌افتد. ذهن ناخود آگاه نمی‌تواند بین آنچه واقعی است و آنچه تصور می‌شود تمایز قایل شود. ناخود آگاه شما بر اساس تجسم هایی که ایجاد می‌کنید عمل می‌کند - چه آن‌ها واقعیت فعلی شما را بازتاب دهند یا نه.

در سال ۲۰۱۹ موفق باشید! صبر کن، تو به بخت و اقبال نیاز نداری. یک هدف بی باکانه را مشخص کنید، آن را یادداشت کنید، موفقیت را تجسم خواهید کرد، رشد نگرش خود را بسازید، از ابراز وجود خود استفاده کنید، روزانه بر روی دستیابی به ماموریت خود کار کنید و در سال جاری به نحو شگفت آوری عالی خواهید بود!

نه تغییر سبک زندگی برای یک حرفه ی موفق

به دنبال بهترین خود در زندگی شخصی و حرفه ای خود هستید؟

برخی عادت‌های سبک زندگی روزمره مانع از فرآیند رسیدن به اوج حرفه ما می‌شوند. این انتخاب های سبک زندگی باید با انتخاب های جدید جایگزین شوند و برای تضمین یک مسیر واضح به موفقیتی که شما در حرفه خود می خواهید، آموزش داده شود. در ادامه ۹ تغییر ضروری وجود دارد که شما باید در سبک زندگی خود بگنجانید تا یک حرفه ی موفق را تضمین کنید.

1. **اعتماد به نفس داشته باشید**

اعتماد به نفس پایه و اساس لازم برای داشتن یک شغل موفق است، و توانایی باور کردن به خودتان، چیزی است که یک شغل خوب را از یک شغل متوسط جدا می‌کند. برای افرادی که فاقد اعتماد لازم برای داشتن مشاغل راکد (کساد) هستند، رایج است.

داشتن اعتماد به نفس به شما آزادی یافتن راه‌حل‌های ابتکاری و خلاقانه و فرصت‌هایی را می دهد که تاثیر مثبتی بر حرفه شما دارد. شما می‌توانید با به چالش کشیدن خودتان و انجام ارزیابی‌های مثبت از آنچه که شما را به عنوان یک شخص ارائه می کند، گام‌هایی برای ساخت اعتماد به نفس خود بردارید.

1. **روی خودتان سرمایه گذاری کنید**

هر چه بیشتر روی خود سرمایه‌گذاری کنید، سود شما بیشتر خواهد بود. سرمایه‌گذاری بر روی خودتان، فرصت‌های بی‌حد و مرزی را ایجاد می‌کند که سطح معینی از رضایت را در حالی که موفقیت شما را تضمین می‌کند، بوجود می آورد. زمانی که روی خودتان سرمایه‌گذاری می‌کنید، مهارت‌ها و ایده‌های خود را توسعه می‌دهید که شما را ارزشمندتر می‌کند و به شما توانایی رسیدن به قله‌های بیشتر را می‌دهد. عدم موفقیت در بهبود خودمان دستیابی به نتیجه‌ای متفاوت در آینده را بعید می کند، چرا که هنوز بدون تغییر باقی مانده‌ایم.

ارتقای تحصیلات خود را از طریق کسب درجات و گواهی های مربوطه، گسترش دانش خود از طریق مطالعه ی وسیع، کشف جنبه ی خلاق خود با یادگیری یک مهارت جدید، راه هایی هستند که می توانید روی خودتان سرمایه گذاری کنید تا حرفه ی موفقی را که آرزو دارید بدست آورید.

1. **اهداف طولانی مدت تنظیم کنید**

در هر زمینه‌ای از کار، از دست دادن تمزکز در زمانی که شما در یک دوره زمانی برای تعیین اهدافی که آرزو دارید که به آن ها دست یابید شکست می خورید، بسیار آسان است. تعیین اهداف بلند مدت، مسیر را فراهم می‌کند و شما را در کار پیش رو قرار می‌دهد. با این حال، برای برآورده کردن اهداف تان، ضرورری است که در مورد آنچه که واقعا می‌خواهید به آن دست یابید دقیق باشید چون به شما این امکان را می‌دهد که پیشرفت خود را به راحتی اندازه‌گیری کنید. هم چنین اهداف بلند مدت زمانی که به اهداف کوچک‌تر تقسیم می‌شوند به راحتی قابل‌دستیابی هستند، که به شما این امکان را می‌دهد که به تدریج کارها را انجام دهید.

1. **مسئولیت پذیر باشید**

پذیرش مسئولیت یک تغییر سبک زندگی است که می‌تواند شانس شما را برای داشتن یک شغل موفق افزایش دهد چون شما را مسئول هر کاری که انجام می دهید، هر چیزی که می گویید و یا هر فکری که می کند قرار می دهد. شما در واقع زمانی که خودتان را برای هر مسئولیتی که ممکن است متحمل شود نگه دارید در شغل خود رشد خواهید کرد. همانطور که هیچ فردی عالی نیست، حد و مرزی برای کاستی ها وجود دارد. واکنش ایده‌آل این است که نقش خود را در اشتباه تشخیص دهید و به طور فعال روی درست کردن آن کار کنید و از آن درس بگیرید تا از اتفاقات آینده جلوگیری کنید.

1. **به طور مفید زمان را مدیریت کنید**

زمان یک منبع محدود است و اگرچه که آن را مدیریت می‌کنید، تاثیر مستقیمی بر حرفه شما دارد. برای اینکه کارتان به شدت موفقیت‌آمیز باشد، باید از وقت خود به شکلی موثر برای رسیدن به اهداف خود استفاده کنید. مدیریت زمان عالی به اولویت‌بندی کار و انجام کارها با توجه به سطح اهمیت آن‌ها کمک می‌کند.

همچنین، هنگامی که زمان شما به خوبی مدیریت می‌شود، در حرفه خود موثرتر می شوید و در زمان کمتر کارهای بیشتری را به انجام می رسانید. یک راه عالی برای مدیریت زمان به دست آوردن یک شروع زودهنگام است که به شما این امکان را می‌دهد که از موثرترین زمان های روز استفاده کنید.

1. **سازگار (ثابت قدم) باشید**

اغلب، داشتن شغل موفق در مورد استعداد یا شانس نیست، بلکه به علت سازگار بودن است. سازگاری به سادگی به این معنی است که بدون حواس‌پرتی کاملا متعهد به کار خود باشید، و این مستلزم آن است که شما خود را به یک عمل مداوم در طول یک دوره طولانی متعهد کنید. سازگار بودن، به خصوص در برنامه روزانه فعالیت شما، منجر به یک برنامه منظم می‌شود که به شما کمک می‌کند به اهداف تعیین‌شده خود نزدیک‌تر شوید. سازگاری به شما برای تمرکز بر اهداف قابل‌دستیابی کمک می‌کند که شما را قادر می‌سازد تا اقدامات روزمره خود را اندازه‌گیری کنید. تفاوت داشتن یک شغل موفق و ناموفق، تکرار پیوسته ی همان گام‌ها و عادت‌هایی است که باعث پیشرفت شما می‌شوند.

1. **مسائل مالی خود را مدیریت کنید**

مدیریت امور مالی شما احتمالا یکی از مهم‌ترین تغییرات سبک زندگی است که شما برای موفقیت شغلی خود نیاز دارید همانطور که در هر جنبه از زندگی شما تاثیر می گذارد. یک راه عالی برای مدیریت مسائل مالی شما ایجاد بودجه است. این به شما این امکان را می‌دهد که تعادلی با درآمد و هزینه‌های خود ایجاد کنید که به شما اجازه می‌دهد پولتان را بر روی اهدافی متمرکز کنید که موفقیت را تضمین خواهد کرد. زمانی که یک بودجه ایجاد شد، واجب است که به آن پایبند باشید چون از هدر دادن منابع مالی روی چیزهای غیر ضروری جلوگیری می‌کند. همچنین، زمانی که امور مالی شما به خوبی مدیریت می‌شود، یک سطح مشخص از امنیت مالی فراهم می‌شود.

1. **برنامه ریزی رو به جلو**

ضرب‌المثل معروفی می‌گوید: "هنگامی که برای برنامه ریزی کردن شکست می خورید، شما برنامه ریزی کرده اید که شکست بخورید" به طور خاص درست است زیرا برنامه‌ریزی یک چشم‌انداز روشن درباره آنچه که نیاز است انجام شود به ما می‌دهد، چه منابعی برای تخصیص و چه مقدار زمان و یا پول برای تکمیل اهداف مورد نیاز است. زمانی که رو به جلو برنامه‌ریزی می‌کنید، به افزایش موثر بودن و بهره‌وری در کارتان کمک می‌کند چون شما هم اکنون راهنمایی دارید که به شما در رسیدن به اهدافی که تنظیم کرده‌اید کمک می‌کند. هم چنین، برنامه‌ریزی از حواس‌پرتی جلوگیری می‌کند و به شما کمک می‌کند بر روی وظیفه های در دست خود تمرکز کنید.

1. **ورزش کنید و به خوبی استراحت کنید**

یک رژیم ورزشی خوب نه تنها برای سلامت کلی شما خوب است بلکه می‌تواند شانس شما برای داشتن یک شغل موفق را افزایش دهد. فعالیت فیزیکی منجر به افزایش سطح بهره‌وری و عملکرد در کار می‌شود. هم چنین توانایی شما برای فکر کردن به طور خلاقانه با حرکت فیزیکی منظم تقویت می‌شود. شرکای تجاری بالقوه یا مشتریان نیز می‌توانند در طی رویدادهای ورزشی که می‌توانند طیف وسیعی از شبکه‌ها را افزایش دهند، ایجاد شوند.

**سه گرایش (روند) آموزشی که می توانند انقلابی در محل کار در سال 2019 ایجاد کنند**

همانطور که در سال نو شروع می‌کنیم، کلیدی است که به جلو نگاه کنیم و در مورد روش‌هایی فکر کنیم که در آن یادگیری در سال ۲۰۱۹ تغییر خواهد کرد و این که این تغییرات چگونه بر محیط کار تاثیر خواهند گذاشت. ما در سال ۲۰۱۸ افزایش ارزش مهارت‌های نرم را مورد بحث قرار دادیم؛ این که چگونه تحول مهارت‌ها بر روش کار ما تاثیر می‌گذارد؛ و بالا رفتن مسیر شغلی غیر خطی. این موضوعات تنها سطح تغییراتی را که ما در آموزش و در محل کار شاهد آن هستیم را خراش می‌دهند، که در سال ۲۰۱۹ به بحث درباره ی آن ادامه خواهیم داد.

این ها برخی گرایش‌ها کلیدی هستند که باید در سال جاری حواسمان به آن ها باشد:

* **آموزش بر مهارت‌های ترکیبی تاکید می‌کند.** مشاغل آینده نیازمند مجموعه‌ای ترکیبی از مهارت‌های مناطق مختلف هستند که چندین بار در طول حرفه های ما تغییر خواهند کرد. این به این معنی است که مطالعه یک موضوع در کالج برای چهار سال ممکن است برای همه منطقی نباشد – بدین لحاظ، درجات تحصیلی بالاتر نیز باید با ایجاد خدمات انعطاف‌پذیر و قابل تنظیم مدارک سازگار شود. یادگیری و آموزش مدولار با توجه به توانایی آن برای شخصی کردن مهارت‌ها و دانش برای متناسب کردن نیازها و اهداف شغلی آن‌ها رشد خواهد کرد.
* **آموزش کانال جامعی می شود.** در دنیای به هم پیوسته ی امروزه، مصرف کنندگان انتظار دارند هر چیزی که می‌خواهند را در نوک انگشتان خود داشته باشند، و آموزش مبرا از این قضیه نیست. کارگران انتظار دارند که به محض درخواست قادر به یادگیری، دریافت مهارت‌ها و دانشی که در آن لحظه به آن نیاز دارند باشند، تا بتوانند هر چه سریع‌تر آن را اعمال کنند. حرکت آرام بین کار و یادگیری، بدون نیاز به زمان بیکاری برای رفتن یا بازگشت به مدرسه، غیرقابل مذاکره خواهد بود. علاوه بر این، شاگردان (افرادی که یاد می گیرند) از تجربه‌های کانال جامع تقاضا خواهند کرد که به آن‌ها اجازه می‌دهد که شخصا به تجربیات یادگیری آنلاین ملحق شوند. برنامه‌های یادگیری آنلاین با بیانی روان در ذهن طراحی خواهند شد و به شاگردان اجازه می‌دهند که بلافاصله دانش خود را در حالی که برای یک مدرک یا درجه کار می‌کنند، در حرفه خود به کار گیرند.
* **تاکید آموزش بر مهارت های نرم حیاتی باقی می ماند.** زمانی که تکنولوژی به سرعت پیشرفت می‌کند، طول عمر مهارت‌های سخت کوتاه‌تر خواهد شد، و ورودی‌های بیشتری اتوماتیک می‌شوند. مهارت‌های نرم، یا مهارت‌های قدرت، از جمله همکاری، ارتباط؛ تفکر انتقادی؛ و توانایی اتخاذ تصمیمات سریع از مجموعه‌ای از اطلاعات برای همه کارکنان ضروری باقی خواهد ماند و همچنین به طور فزاینده‌ای توسط مدیران استخدام مورد جستجو قرار خواهد گرفت.

شما در سال ۲۰۱۹ به چه گرایش‌ها و یا موضوعات آموزشی در افق فکری توجه دارید؟ آن‌ها چگونه بر محیط کار تاثیر می‌گذارند و چگونه مردم یاد می‌گیرند؟ افکارتان را در قسمت نظرات قرار دهید.

**8 نوع سرمایه گذار برای شرکت های نوپا**

چه نوع سرمایه گذاران مختلفی برای سرمایه گذاری استارتاپ شما وجود دارد؟

بیش از یک نوع سرمایه‌گذار وجود دارد که می توان از طریق آن ها پول جمع کرد. خوب، آن‌ها چطور متفاوت هستند؟ کدام تطابق خوبی است و چه زمانی؟

در زیر لیستی از انواع مختلف سرمایه گذاران وجود دارد که شما می‌توانید برای استارتاپتان به آن‌ها نزدیک شوید. هنگامی که می‌دانید چه کسی را مجاب کنید، همه چیز در مورد یک طرح توجیهی بی نقص برای بستن دور سرمایه گذاری تان است. برای یک طرح برنده، نگاهی به الگوی طرح توجیهی ایجاد شده توسط افسانه ی silicon valley، پیتر تیل بیاندازید که اخیرا پوشش داده ام. تیل اولین سرمایه‌گذار توانگر در فیس بوک با چک ۵۰۰ هزار دلاری بود که به بیش از ۱ میلیارد دلار پول نقد تبدیل شد. علاوه بر این، من همچنین گزارشی در مورد یک طرح توجیهی از یک رقیب به نام اوبر (Uber) که بیش از ۴۰۰ میلیون دلار را افزایش داده بود ارائه کردم.

1. **دوستان و خانواده**

اولین نوع کارآفرینان سرمایه گذار باید در آغاز به آن ها نزدیک شد دوستان و خانواده و آشناهای شخصی نزدیک است.

در این مرحله شواهد بسیار کمی و اثبات یک سرمایه‌گذاری واقعی یا تامین بودجه در آن وجود دارد. آن‌ها اساسا در این ایده سرمایه‌گذاری می‌کنند، و مهم‌تر از آن - شما. اینها مردمی هستند که پیش از این شما را می‌شناسند و به شما علاقه دارند و به شما بیشتر از هر کسی اعتماد دارند.

این نوع سرمایه‌گذار ممکن است پول زیادی را تامین نکند. می‌تواند در محدوده ۱۰۰۰ تا ۲۰۰،۰۰۰ دلار باشد. اگرچه اگر شما نمی‌توانید از این گروه پول جمع کنید، سرمایه گذاران دیگر احتمالا از خود می‌پرسند که چرا.

1. **بانک ها و آژانس های دولتی**

اینها سرمایه گذاران واقعی مانند بقیه موارد در این فهرست نیستند، اما می‌توانند منبع سرمایه باشند. بانک‌های سنتی به طور کلی منبع آسانی از سرمایه برای شرکت‌های نوپا و تجارت های کوچک نیستند. با این حال، هنگامی که شما کشش را به دست می‌آورید، آن ها ممکن است کارت‌های اعتباری تجاری، خطوط اعتباری و وام‌های پیش‌پرداخت تجاری را پیشنهاد دهند.

همچنین ممکن است برنامه‌های دولتی فراهم کردن کمک های مالی برای انواع خاصی از پروژه‌ها وجود داشته باشد. این بدان معنا نیست که ایجاد این نوع سرمایه، آسان‌تر خواهد بود، و وام‌ها نیازمند بازپرداخت هستند، اغلب زمانی که شما واقعا به اندازه ممکن به نقدینگی و کم کار کردن نیاز دارید. آن‌ها نیاز به هدر دادن دارایی در شرکت شما ندارند، اما آن‌ها می‌توانند سودبخشی شما را تحت‌تاثیر قرار دهند، که ممکن است زمانی که تلاش می‌کنید پول را از سرمایه گذاران دیگر دریافت کنید، ظاهر می شود.

نکته‌ای که باید در مورد برنامه‌های دولتی ذکر شود این است که در بسیاری از موارد با محدودیت‌ها و موانعی خاص که ممکن است بیاید که برای استارتاپ ها ممکن است سنگین باشد. با توجه به این موضوع، بنیانگذاران باید به دقت بررسی کنند که این انتظارات چه چیزهایی هستند.

1. **سرمایه گذاران توانگر**

هنگامی که به دور دانه و فراتر از آن می‌رسد، سرمایه گذاران توانگر حرفه‌ای به طور معمول به آن‌ها نزدیک می‌شوند. آن‌ها مایل به تامین مالی عملیات‌های کوچک‌تر نسبت به سرمایه کارآفرینانه (خطرپذیر) هستند، ممکن است در شرایط منعطف تر باشند و می‌توانند مقدار زیادی از ارزش‌ها و ارتباطات را ارائه دهند.به سرمایه گذاران توانگر می‌توان به طور مستقیم به صورت آنلاین، در رویدادهای جذب سرمایه ی زنده، و از طریق معرفی از دیگر بنیانگذاران استارتاپ ها، نزدیک شد.

1. **گروه سرمایه گذاران توانگر**

گروه‌های فرشته در حال افزایش هستند. آن‌ها محبوب‌تر و بیشتر سازماندهی شده‌اند. این ها گروه‌هایی از سرمایه گذاران توانگر هستند که با یکدیگر برای ایجاد سرمایه‌گذاری در استارتاپ ها هم‌کاری می‌کنند. این امر آن‌ها را قادر می‌سازد که بااعتماد به نفس بیشتری، با ابعاد کنترل بزرگ‌تر، و با کم‌تر در معرض خطر قرار گرفتن سرمایه‌گذاری کنند.

1. **شتاب دهنده ها و تسهیلات رشد**

این ماشین ها می‌توانند در نهایت دروازه ای به انواعی از انواع سرمایه گذاران در این فهرست باشند. اگر در یکی از این برنامه‌ها پذیرفته شود، ممکن است در هر جایی از ۱۰۰۰۰ دلار به ۱۲۰،۰۰۰ دلار پول دریافت کنید تا ایده شما را پرورش داده و کشش بدست آورند، در حالی که از دانش و منابع اضافی بهره می‌برند. اگر همه چیز به خوبی پیش ‌رود، شما سرمایه گذاران بزرگ‌تر را جذب خواهید کرد و در طول دوران آزمایشی خود به منابع مالی معرفی خواهید شد که می‌توانند کمک کنند شما را به سطح بعدی برسانند. فقط برای جنب و جوش (تجارت) آماده باشید، این برنامه‌ها می‌خواهند شما را به سرعت به مرحله بعد برسانند.

1. **ادارات خانوادگی**

به دلیل مزایای سرمایه‌گذاری در استارتاپ ها، دفاتر خانوادگی به طور فزاینده‌ای در حال گراییدن به سمت استارتاپ ها هستند. با این حال، به عنوان برخی از موفق‌ترین کارآفرینان که به عنوان مهمان ها در پادکست دیل میکرز ظاهر شدند، اشاره کردند که به عنوان سرمایه گذاران، دفاتر خانوادگی می‌توانند علایق و برنامه‌های بازی کاملا متفاوتی داشته باشند. هر کدام می‌توانند بسیار متفاوت باشند.

کار کردن با آن‌ها می‌تواند بسیار متفاوت باشد بسته به اینکه چه کسی در حال مدیریت تصمیم‌گیری‌ها و فرآیند است. مالیات، سرمایه‌گذاری بلند مدت چند نسلی، اعتبار و درآمد ممکن است برای این سرمایه گذاران مهم‌تر از دیگران در این فهرست باشد که در حال فشار آوردن برای یک خروجی زود هنگام هستند.

1. **شرکت های سرمایه گذاری مخاطره آمیز**

سرمایه گذاری های مخاطره آمیز جام مقدس سرمایه گذاران برای جمع‌آوری کمک‌های مالی کار آفرینان هستند. آن‌ها با بیش‌ترین بررسی، بیش‌ترین قدرت رسیدن به موفقیت و به دست آوردن سهم بازار و خوشنامی بیشتر در هنگام دستیابی به اعتبار و قابلیت دید بیشتر می‌آیند.

بیشتر شرکت‌های سرمایه‌گذاری مخاطره آمیز در حال بررسی و مشارکت در دوره‌های اولیه سرمایه‌گذاری هستند. اگرچه این احتمال وجود دارد که این سرمایه گذاران در مجموعه های A، B و C جمع‌آوری ظاهر شوند تا زودتر از قبل تامین شوند.

توجه داشته باشید که همه این شرکت‌ها برابر نیستند. بهترین تطابق می‌تواند تحت‌تاثیر مکان، جدول زمان بندی سرمایه های آن‌ها، علایق و تخصص آن‌ها در یک زمینه خاص، قدرت آن‌ها برای کمک به شما برای رسیدن به مرحله بعدی و البته، نحوه رفتار آن‌ها با سرمایه گذارهایشان باشد.

1. **سرمایه گذاران شرکتی**

سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا از فواید بسیاری برای شرکت‌های بزرگ برخوردار است. از جمله حمایت از تعداد رشد خود، تنوع بخشیدن به دارایی‌ها، و شناسایی استعداد و تکنولوژی که می‌تواند به آن‌ها کمک کند از تغییرات صنعت و درآمد و سود خود دفاع کنند. برخی از آن‌ها برای سرمایه‌گذاری در خارج از شرکت‌های نوپا سرمایه‌گذاری کرده‌اند. بیشتر آن‌ها برنامه های شتابدهنده و تسهیلات رشد خود را برای ایجاد این فرصت‌ها راه‌اندازی می‌کنند.

این سرمایه گذاران می‌توانند در بردن کسب‌وکار شما به سطح بعدی هم متحدهای عالی باشند. اگر چه آن‌ها می‌توانند کاملا در کار کردن با آن‌ها متفاوت باشند، و هر گونه یکپارچه‌سازی یا هم‌کاری در کانال‌های فروش، سیستم‌ها و پایگاه‌های مشتری باید با دقت و صبر بسیار، نزدیک شوند.

کارآفرینان اولیه و سرمایه گذاران شرکت‌ها اغلب سبک‌ها و دیدگاه‌های متفاوتی دارند. مهم است که یاد بگیرید همدیگر را درک کرده و زمانی که وارد عمل می‌شویم حدود مرزی ایجاد کنیم، اگر این رابطه لذت بخش است.

**خلاصه**

همانطور که از این فهرست می‌توانید ببینید، انواع مختلفی از سرمایه گذاران برای شرکت‌های نوپا وجود دارند. برخی از آن‌ها در مراحل و بودجه که در آن سرمایه‌گذاری خواهند کرد بسیار تخصصی هستند. اگرچه این خطوط به طور فزاینده‌ای نامشخص به نظر می رسند. این را به عنوان یک نردبان و نه یک فهرست منوی A و B در نظر بگیرید.

همانطور که شروع کار شما رشد منابع مختلف سرمایه را افزایش می‌دهد، بهتر و ارزشمندتر است که به سطح بعدی رشد دست یابد. درک این تفاوت‌ها برای یک کمپین جمع‌آوری کمک‌های مالی موثر و هدف قرار دادن سرمایه گذاران مناسب در هر افزایش، ارزشمند خواهد بود.

**شش راهکار برای توقف از سرگیری مذاکرات**

آیا در مذاکراتتان به دیوار ضربه زدید؟

وقتی دو طرف نمی توانند در مورد یک موضوع با یکدیگر کنار بیایند، به راحتی به بن بست می رسند. روابط از هم می پاشند، و قرارداد نبستن به نظر تنها انتخاب واقعی می باشد.

دیدن جهان از طریق چشمان انعطاف ناپذیر می‌تواند منجر به توقف شود. مشاهده یک مذاکره به عنوان یک رقابت - با برنده و بازنده - یعنی هیچ‌کس واقعا برنده نشد. به عنوان یک رهبر تیم، می‌دانید که بهترین مذاکرات سودمند، دوجانبه هستند. وقتی فقط بر روی آنچه می‌خواهیم تمرکز می‌کنیم - به روش سرکش - ما سرسخت نیستیم، ما فقط انتخاب‌های خود را محدود می‌کنیم.

در اینجا شش استراتژی ارتباطی رهبری برای توقف تعطیلی در مذاکرات، با معرفی بینشی که از دست رفته وجود دارد.

1. **دعوت به خلاقیت:** آیا فقط یک راه برای پیروزی وجود دارد؟ در هر ورزشی، تیم‌ها و افرادی که شما بیشتر آن‌ها را تحسین می‌کنید، آن‌هایی هستند که درک می‌کنند که همیشه بیش از یک راه برای برنده شدن وجود دارد. هیچ وقت فقط یک راه برای سبد، یا منطقه پایان یا خط پایان وجود ندارد. زمانی که هر دو طرف تنها یک راه‌حل را می‌بینند، مذاکره به یک نبرد خشمگین تبدیل می‌شود. دید روشن رهبری با خشم نامشخص است. از yahoo استفاده کنید (نه موتور جستجو، بلکه استراتژی). yahoo مخفف "همیشه گزینه‌های دیگری دارید" می باشد. با تعریف، نوآوری از چیزی که شما می‌دانید حاصل نمی‌شود. چگونه از اکتشاف، گزینه‌ها و نوآوری در گفتمان خود دعوت می‌کنید؟ آیا شریک مذاکره تان متوجه می‌شود که نوآوری برای شما ضروری است تا بر مذاکره ای که متوقف کرده‌اید غلبه کنید؟ این ضرب‌المثل قدیمی را به خاطر داشته باشید: زمانی که عصبانی شوید و بهترین سخنرانی را که تا به حال پشیمان نخواهید شد انجام خواهید داد.
2. **صندلی خالی را در نظر بگیرید:** در مشاوره رهبری، من اغلب با مشتریان در مورد "صندلی خالی" صحبت می‌کنم، صندلی خالی یک صندلی برای کسی است که در اتاق نیست، بلکه شخصی است که شخصا و عمیقا تحت‌تاثیر تصمیم شما قرار خواهد گرفت. بیمار را در نظر بگیرید که سال آینده از طریق دستگاه MRI حرکت خواهد کرد: او زمانی که مدیران بیمارستان تصمیم سرمایه‌گذاری هفت رقمی را می‌گیرند در اتاق نیست. با این حال می بینیم که او شخصا و به شدت تحت‌تاثیر قرار خواهد گرفت. صندلی خالی مذاکره کنندگان را از دستور کار دور می‌کند و به افرادی (و اهدافی) که واقعا مهم هستند اشاره می‌کند. رهبران به اثر نگاه می‌کنند؛ غرفه‌های تعطیلی در دستور کار شخصی. چه کسی در صندلی خالی شما نشسته‌است؟
3. **با ژولیت تماس بگیرید:** در فیلم بالا، ویلیام یوری درباره ایده "رفتن به بالکن" صحبت می‌کند - یکی از اصول کلیدی رسیدن به بهترین فروشنده او، گرفتن بله بود (با راجر فیشر). خود را در یک بالکن تصور کنید، که به نمایش مذاکرات شما مشرف است. این بالکن " می‌تواند یک چیز مورد نیاز برای باز کردن توقف را به شما ارائه کند: یک چشم‌انداز تازه. یک مکث به موقع، به خصوص قبل از اینکه به چیزی که طرف مقابل گفته می‌شود، واکنش نشان دهید، می‌تواند به شما کمک کند که انتخاب‌های جدید را ببینید. همان طور که ژولیت از مشهورترین بالکن در جهان به اشتراک گذاشته بود، "یک گل رز با هر نام دیگر، هنوز هم بوی شیرین می‌داد"، دست از بو کردن رز ها بردارید قبل از اینکه چیزی بگویید (یا انجام دهید) چیزی که از آن پشیمان خواهید شد.
4. **ادامه ی بازی:** اگر مذاکره شما متوقف شد، با وجود نیت شما در مقابل، می‌تواند مذاکره‌کننده دیگری در میز باشد.. در غیر این صورت به عنوان "بازنده شدن" شناخته می‌شود. آیا شما عزت‌نفس را در اطراف میز مذاکره در نظر گرفته‌اید؟ رویارویی با آن: حفظ چهره یک بازی نفس است و می‌تواند به آرامی ایده‌های خود را خراب کند. مقابله با این مذاکره‌کننده ساکت با در نظر گرفتن اینکه دقیقا چه چیزی برای نفس کشیدن در اتاق است.
5. **قهرمان های مخفی:** غلبه بر نفس به تغییر در روایت نیاز دارد - نوع جدیدی از زبان رهبری که یک قهرمان دیگر را به داستان تبدیل می‌کند. آیا می‌توانید یک راه‌حل مبتکرانه پیدا کنید که در آن کسی (غیر از شما یا دستور کار شما)یک قهرمان واقعی است؟ آیا می‌توانید حریف خود را قهرمان کنید؟ اگر نمی‌توانید یک راه‌حل پیدا کنید، به آن طرف میز نگاه کنید و کسی را پیدا کنید که بتواند. از آنجا که مذاکره موفق می‌شود زمانی که دو دیدگاه مخالف راه‌حل واحدی را کشف می‌کنند.
6. **تصمیم رضایت بخش گرفتن:** اقتصاددان، هربرت سایمون، ابتدا عبارت "تصمیم رضایت بخش" را ابداع کرد - ترکیبی از "رضایت‌بخش" و "کافی بودن"، که راه حلی را توصیف می‌کند که ممکن است بهینه نباشد اما قطعا کافی است. هنگامی که در مذاکرات با تعطیلی مواجه شد، می‌تواند مفید باشد که ببینیم چه چیزی برای هر دو طرف وجود دارد. چه چیزی شما را راضی می‌کند؟ چه چیز کافی است؟ اگر در یک رابطه طولانی‌مدت هستید، یک مقصد آشنا کافی است. واقعا می‌توانید بپرسید، " چه کسی این ازدواج را برنده شده‌است؟ گزینه کافی را پیدا کنید: ممکن است به قربانی نیاز داشته باشد، اما آیا بهتر از تعطیلی نیست؟

ارتباط قوی رهبری به یک دیدگاه جدید نیاز دارد. آیا داستان شما به یک قهرمان جدید نیاز دارد؟ یک راه‌حل پیدا کنید که منجر به شکستن بن‌بست و نجات صورت در طول راه می‌شود. یک دیدگاه جدید منجر به راه‌حل‌های جدید، و نوعی از نوآوری می‌شود که یک مذاکره خاموش به شدت به آن نیاز دارد. آیا می‌توانید راه جدیدی برای برنده شدن پیدا کنید، به طوری که همه این کار را بکنند؟

**ده سوال برای پرسش در مورد سال شخصی تان**

سال جدید ۲۰۱۹ دقیقا در این گوشه است. بسیاری از ما در حال آماده کردن اهدافی برای سال ۲۰۱۹ هستیم. قبل از این که این کار را بکنید، زمان بگذارید تا عقب‌نشینی کنید. یک دیدگاه جدید از سال ۲۰۱۸ کسب کنید تا بتوانید برای سال ۲۰۱۹ به اهداف معتبر و معنی‌دار تری دست پیدا کنید. در اینجا سوالات انعکاس خود را مطرح می‌کنم که از خودم می‌پرسم و با مشتریان مربی ام به اشتراک بگذارم.

**10 سوال**

**آیا امسال یک فیلم بود، چه اتفاقی افتاد؟**

ایده این سوال این است که به شما کمک کند خودتان را از دیدگاه معمول خود خارج کنید (شخصیت اصلی)و ببینید چه اتفاقی به عنوان ناظر افتاده‌است. سالی که می‌خواهید داستان یک فیلم را به اشتراک بگذارید، توضیح دهید. شخصیت‌های فیلم (از جمله خودتان) را توصیف کنید و از دیدگاه آن‌ها چه اتفاقی افتاد. حتی ممکن است آن‌ها را در ورزش استخدام کنید. این به شما کمک می‌کند که یک دیدگاه متا داشته باشید و به چیزهایی توجه کنید که قبلا ندیده بودید.

برای مثال، همانطور که این داستان فیلم را نوشتم، متوجه شدم که زندگی آشفته، چالش برانگیز و پر از تغییر است. من با قدردانی بیشتری نسبت به انعطاف‌پذیری خود در برخورد با تغییر و چالش پیش از آن مواجه شده‌ام. من همچنین دیدگاه بهتری در مورد این که چگونه افراد مهم در زندگی من در سال جاری تجربه کرده‌اند، دارم.

**چه چیزی خوب پیش رفت که برای آن شکرگذارم؟**

در حالی که این سوال را از یک دوست پرسیدم، متوجه شد که او حتی یک قدم به عقب برنداشته است تا ببیند چه چیزی به خوبی گذشته، و چگونه رشد کرده بود. وقتی از خودتان پرسیده می شود چه احساسی نسبت به خود دارید، بیشتر از آنچه که برای شما اهمیت دارد، کشف می‌کنید. این به شما کمک می‌کند اهداف معتبری برای سال آینده تعیین کنید. همانطور که این کار را انجام می‌دهید، زمان را برای لذت بردن از آنچه که از آن احساس قدردانی می‌کنید، به دست آورید.

**چه چیزی چالش برانگیز یا نا امید کننده بود؟**

این سوال به شما کمک می‌کند بفهمید چه چیزی سخت است و با هر گونه احساسی مرتبط با آن ارتباط برقرار کنید. برای مثال، هنگامی که من از یک مدیر اجرایی مربی این سوال پرسیدم، متوجه شد که یکی از جنبه‌های چالش برانگیز سال، بازخورد منفی رئیس وی است. او نوازنده زبردست است و احساس درماندگی کرد: "مهم نیست چقدر تلاش کنم، من هیچ وقت به اندازه کافی خوب نیستم!" همانطور که او این را می‌گفت، اشک از چشمانش سرازیر شد. عصبانیت و درد به او نزدیک شد. این بیزاری او نسبت به رئیسش اعتماد به رابطه آن‌ها را از بین برده بود.

بعد از این که او احساسات را پردازش کرد، در جلسه بعدی توانست به یک دیدگاه متعادل برسد: او فرصت‌های توسعه دارد، همچنین نیروهایی دارد که به او کمک می‌کند تا موفق شود، و او بازخورد رئیس خود را نیز شخصا انتخاب کرده بود. او متوجه شد که در سال ۲۰۱۹ می‌خواهد برای رشد اعتماد به نفس خود تلاش کند. اگر از تماس با احساسات اجتناب می‌کرد، فرصت کافی برای بینش بیشتر در مورد خودش را از دست می‌داد. همانطور که این تمرین را انجام می‌دهید مطمئن باشید که با خودتان مهربان باشید.

**با ارزش ترین لحظات چه چیزهایی بودند؟**

با چیزی که معنی‌دار است دوباره زندگی کنید، لحظاتی که امسال مهم است به شما کمک می‌کند تا تمرکز بیشتری بکنید که در آن شما می‌خواهید زمان و انرژی خود را در سال آینده صرف کنید.

**زمان و انرژی خود را صرف چه کردم؟**

همانطور که در طول سال مرور می‌کنید، نگاهی به جایی بیندازید که زمان و انرژی ارزشمند خود را در آن سپری می‌کنید. آیا این بازتاب چیزی است که برای شما اهمیت دارد؟ بسیاری از ما وقت خود را صرف حواس‌پرتی می‌کنیم. همانطور که به سال آینده نگاه می‌کنید، برایچه چیزی می‌خواهید انرژی بیشتری صرف کنید و چه چیزی کم‌تر؟

**کجا شکست خوردم و کجا یاد گرفتم؟**

اقرار به شکست‌های ما بدون اینکه به آن‌ها اجازه دهیم تعریف کنند که ما چه کسی هستیم، یک عمل شجاعانه است. این به ما کمک می‌کند تا به طور کامل خود را بپذیریم، به روشنی خودمان را ببینیم، و نسبت به دیگران باز پذیرای بازخورد باشیم. این کار به ما کمک می‌کند یاد بگیریم و رشد کنیم. دوست و هم‌کار من ویتنی جانسون پرسید: "آیا من بهترین کار خود را انجام دادم؟" . ما اغلب اهدافی را داریم که می‌خواهیم پیگیری کنیم و به سادگی از خودمان بپرسیم که آیا ما نهایت تلاش خود را انجام دادیم تا شکست‌های خود را با شفقت تصدیق کنیم.

**به طور کلی به عقب نگاه کنید، چطور می‌توانم شادی خود را در یک مقیاس از ۱ تا ۱۰ امتیاز دهید؟**

این سوالی است که دوستم دوری کلارک هر ماه می‌پرسد. او توصیه می‌کند که عمیق‌تر زمین حفر کنید تا از خودتان بپرسید چه چیزی در این رتبه دخیل است، و به حفاری ادامه ‌دهید تا درک کنید که چه عادات یا انتخاب‌های (اغلب ناخودآگاه)می‌توانند نقش داشته باشند. برای مثال، زمانی که از خودم این سوال را پرسیدم، هفت به خودم دادم. همچنان که عمیق‌تر فرو می‌روم، متوجه شدم که وقتی بیش از حد به خود متعهد می‌شوم، رضایت خود را از بین می‌برم، و اغلب به این فکر می‌کنم که بعد از آن چه اتفاقی می‌افتد، و زمان را صرف مکث و قدردانی از آنچه در اینجا است نمی‌کنم. همانطور که برای سال ۲۰۱۹ هم اهدافی را تعیین کردم، من عمدا فهرستی از پروژه‌هایی ایجاد می‌کنم که به آن‌ها اجازه رفتن می‌دهم.

**همان طور که سال آینده را نگاه می‌کنم، بیش‌ترین استفاده از استعاداهایم چه خواهد بود؟**

این یک سوال عالی است که استعداد خود را در نظر بگیرید و یک قدم به عقب بردارید تا متوجه شوید که آن‌ها می‌توانند بسیار مفید باشند. این سوال ما را دعوت می‌کند تا انتخاب کنیم که در کجا انرژی خود را در سال آینده که برای اهداف ما اهمیت دارد، صرف کنیم.

**منطقه‌ای که در آن من شجاعت لازم را برای گسترش، رشد و یادگیری در سال آینده انجام خواهم داد چیست؟**

این یک سوال عالی است دوست من کتی کاپرینو همه ما را تشویق می‌کند که بپرسیم. او مشتاق است که همه ما "شجاعت" را پیدا کنیم، و اهدافی را تعیین کنیم که به ما الهام خواهند کرد تا فراتر از منطقه امن خود حرکت کنیم.

**موفقیت در سال آینده برای من به چه شکل است؟**

زمانی که حوزه‌های معنی‌دار در زندگی خود را مرور می‌کنید (به عنوان مثال حرفه‌ای، روابط شخصی، سلامت و غیره)یک دیدگاه روشن از آنچه که موفقیت در هر حوزه است ایجاد کنید. اولویت‌بندی کنید که چه چیزی مهم است. و (اغلب برای خودم یاداور شدم)، بیش از چیزی که شما می‌توانید بجوید گاز نگیرید.

چه با یک سوال شروع کنید و چه تمام ده سوال را امتحان کنید، توصیه می‌کنم زمان خود را صرف پاسخ‌های خودتان کنید تا سال ۲۰۱۹ بتواند برای شما با اهداف عالی تری همراه باشد.