



با جک کنفیلد آشنا شو

جک کنفیلد متولد 1944 میلادی اهل آمریکاست. او سخنران و نویسنده کتاب های موفقیت است. کنفیلد بیشترین شهرت خود را مدیون کتاب سوپ جوجه برای روح است. موفقیت فوق العاده کتاب اول باعث تداوم این مجموعه شد. تا این لحظه 147 جلد از این مجموعه چاپ شده که به 47 زبان ترجمه شده است.

جک پیش از نویسنده شدن معلم بود، اما آشنایی با شخصی به نام دابلوی کلمنت استون سرنوشت او را به گونه ای دیگر رقم زد.

جک به مدت دو سال در محضر استون شاگردی کرد که سر آغاز رشد و شکوفایی او بود. سرانجام در سال 1978 جک کنفیلد عنوان جوان شایسته سال را کسب کرد. کنفیلد در سال 2004 شورای رهبری تحول بخش را تاسیس کرد. افرادی مثل دبی فورد، استیون کاوی، جان گری، جان اسارف عضو این شورا شده اند. جک کنفیلد با مجموعه هایی مانند میکروسافت، زیمنس، سونی، دومینوز پیتزا همکاری کرده است. در ادامه گفت و گوی جک کنفیلد با مایک لیتمن در برنامه رادیویی لیتمن را می خوانید.

[اگر می خواهید مایک لیتمن را بشناسید این مقاله را بخوانید: پنج دلیل ساده که چرا مردم هرگز پولدار نمی شوند](#)

لیتمن: سلام جک من به شدت طرفدار تمام آثار هستم. دوره آموزشی اعتماد به نفس و حداکثر کارایی یکی از دوره هایی است که برگزار می کنی. می توانی کلیت اعتماد به نفس را برایمان باز کنی و بگویی چرا اینقدر برای رشد شخصی مهم است؟

اعتماد به نفس

جک کنفلید: سلام مایک خوشحالم که در این برنامه هستم. اعتماد به نفس مثل ژتون هایی است که در شرط بندی استفاده می شود. اگر ژتون های زیادی داشته باشی و بخواهی شرط بندی کنی، بازی های بیشتری انجام می دهی. پس اگر من 100 ژتون داشته باشم و تو 10 ژتون داشته باشی و در حال انجام شرط بندی یکسان باشیم و مهارت هایمان در بازی هم مساوی باشد، اگر تو روی 10 ژتون شرط بندی و بیازی، از بازی بیرون می روی. اگر من روی 10 ژتون شرط ببندم و ببازم، هنوز 90 ژتون برایم مانده است. پس لازم است سطح اعتماد به نفس خود را بالا ببریم تا حاضر به خطرپذیری شویم. اثر دیگر اعتماد به نفس این است که در شرایط مختلف بعد از شنیدن جواب نه همچنان ادامه بدهم.

خب چطور اعتماد به نفس مان را بالا ببریم؟

لیتمن: خب چطور اعتماد به نفس مان را بالا ببریم؟

[بیشتر بخوانید: چگونه اعتماد به نفس بسازیم؟](#)

جک کنفلید: اولین چیز این است که باید 100 درصد مسئولیت زندگی تان را بپذیرید. ما اغلب سعی می کنیم تقصیر را به گردن کس دیگری بیندازیم، خانواده، جامعه، اقتصاد و... مشکل این است که وقتی این کار را بکنید در نهایت حس می کنید که کنترل زندگی تان به دست شما نیست. پس وقتی در زندگی تان مسئولیت می پذیرید، آن وقت می توانید شروع کنید به در اختیار گرفتن آن بخش هایی که مشکل دارند.

فرمولی داریم که می گوید $+ و = ن$ یعنی رویداد به علاوه واکنش می شود نتیجه بیا به عنوان مثال فرض کنیم من به یکی از شنوندگان بگویم لیتمن آدم احمقی است. تو زمانی که این موضوع را می شنوی درون خود پاسخی می دهی. پاسخ تو در میزان اعتماد به نفس نقش دارد. مثلاً اگر بگویی جک کنفلید چقدر سریع مرا شناخت اعتماد به نفس را پایین می آورد اما اگر بگویی جک کنفلید مرا به اندازه کافی نشناخته من انسان فوق العاده ای هستم، اعتماد به نفس شما را بالا می برد.

چیزی که متوجه شده ایم این است که مهم نیست دیگران به شما چه بگویند یا با شما چه کنند، مهم این است که شما درون خود چه پاسخی دهید و همین پاسخ است که نتیجه شما را ایجاد می کند.

فروش در داستان رکود اقتصادی

دوستی دارم که چند سال پیش در دوران رکود اقتصادی نمایندگی فروش لگزوز را داشت. این اعتقاد هم داشت که شرایط اقتصادی مهم نیست، واکنش او مهم است. می دانست که اگر روال قبل را ادامه دهد ورشکست خواهد شد، پس تصمیم گرفت کار متفاوتی بکند. از خودش پرسید کسانی که پول خرید ماشین های من را دارند کجا هستند؟ پاسخی که پیدا کرد این بود که آنها در زمین های چوگان هستند، در باشگاه های تفریحی هستند، در محل های قایق رانی هستند سپس به همراه فروشنده گانش به آنجا می رفتند و می گفتند چه کسی می خواهد با لگزوز رانندگی کند؟ آنها هم رانندگی می کردند. بعد او می گفت چرا ماشین را به مدت یک هفته قرض نمی گیرید؟ ماشین تان را در مغازه ما بیاورید و یکی از ماشین های ما را ببرید. کسانی که ماشین را برده بودند وقتی برمی گشتند می گفتند نمی خواهم از راندن آن دست بکشم. این ماشین را دوست دارم.

مطمئنم بعضی از شما این تجربه را دارید که در نمایشگاه ماشین، امتحانی رانده اید ولی وقتی سوار ماشین قدیمی خودتان شده اید دیگر به نظرتان خوب نمی آمد چون حالا می دانید یک ماشین خوب چطور است.

در نهایت دوستم با این اقدام توانست در دوران رکود خیلی بیشتر از زمان عادی فروش کند.

خطر پذیری

لیتمن: بیا کمی همین جا روی بحث خطرپذیری بمانیم. چون این را فهمیده ام که مساله بزرگ برای اینکه رشد کنی و پیش بروی این است که خودت را آسیب پذیر کنی.

آیا تو هم به همین موضوع به عنوان یک عامل کلیدی برای پیش رفتن رسیده ای؟

جک کنفیلد: بله البته

باید خطر کنیم و هر بار که کار متفاوتی انجام می دهیم، در سه زمینه می توانیم خطر کنیم:

می توانیم در رفتارمان خطر کنیم که آن چیزی است که می گوییم و انجام می دهیم.

می توانیم در افکارمان خطر کنیم که با اندیشیدن به فکرهای جدید است.

می توانیم در تصوراتمان خطر کنیم که با تصور کردن تصاویر جدید است.

هر بار که این کار را می کنیم، این خطر را می پذیریم که نتیجه ای بگیریم که برایمان آشنا نیست.

پس باید خطر از دست رفتن آرامش را بپذیریم.

دلیل اینکه بیشتر افراد موفق نمی شوند این است که حاضر نیستند راحتی و آرامش شان از دست

برود.

امتحان کردن رفتار جدید باعث از دست رفتن راحتی می شود. مثل امتحان کردن مسیر جدید برای

رفتن به خانه.

علتش هم این است که نمی دانید چه اتفاقی می افتد.

اما چیزی که می دانیم این است که اگر بازهم کاری که همیشه انجام داده اید را انجام دهید، باز هم

همان چیزی دریافت می کنید که همیشه دریافت کرده اید.

پس اگر از چیزی که دریافت می کنید راضی نیستید، باید رفتارتان را عوض کنید.

لیتمن: پس حالا کسی داریم که دارد از محدوده آسایشش بیرون می آید. اما اطرافیانش مسخره اش

می کنند. او چطور باید متمرکز شود؟

مسخره شدن توسط دیگران

جک کنفیلد: دو کار هست که می توانی بکنی:

یکی اینکه درباره کسانی که حمایت نمی کنند به موضوعی پی ببری و از خودت بپرسی واقعا می

خواهم با آنها معاشرت کنم؟

آیا برای رسیدن به سطح بعدی موفقیت کمکم می کنند؟

پس یکی از چیزهایی که باید انجام بدهید این است که تصمیم بگیرید چه جور افرادی و چه تاثیراتی

می خواهید دوروبرتان باشد.

سه جور تاثیر هست که می تواند دوروبرتان باشد:

می توانید با مردم معاشرت کنید، برای مثال در محل کارتان . اینها افرادی هستند که با آنها رودر رو صحبت می کنید

می توانید تحت تاثیر کتاب هایی که می خوانید، برنامه های تلویزیونی که می بینید، برنامه رادیویی که گوش می دهید و روزنامه ای که می خوانید قرار بگیرید.

بعد هم سمینارهایی است که در آن شرکت می کنید.

پس اولین جواب به سوال این است که بخشی از فشار منفی را با تصمیم در این مورد که با چه کسی معاشرت کنی و چه چیزی دوربرت باشد را از بین ببر.

شماره دو این است که شب ها وقتی تنها هستی و صبح ها همان اولی که بیدار می شوی در ذهنت تمرین کن.

چیزی که می خواهی انجام بدهی را تمرین کن.

به جای نگران بودن در این باره که واکنش افراد چه خواهد بود نگران این باش که رفتار تو چه خواهد بود.

پس وقتی که در زندگی واقعی می بینی که در آن شرایط قرار گرفته ای دیگر متوجه دور و اطرافت نخواهی بود.

لیتمن: یعنی محو کارش می شود

جک کنفیلد: البته

لیتمن: در دوره آموزشی اعتماد به نفس و حداکثر کارایی درباره این موضوع صحبت می کنی که جهان که جهان به عمل پاداش می دهد می توانی در این باره توضیح بدهی؟

درخواست کردن و اقدام کردن

جک کنفیلد: دراصل تا وقتی که افراد درخواست نکنند هیچ اتفاقی نمی افتد.

من در سمینارهایم از این تجربه استفاده می کنم که یک اسکناس 100 دلاری را بالا می گیرم و می

پرسم چه کسی آن را می خواهد؟

همه دستشان را بالا می برنهمانطور آن را بالا نگه می دارم می گویم هیچ کس واقعا آن را نمی خواهد؟
بعد از یکی دو دقیقه یکی از حاضران که فیلیپ نام دارد جلو می آید و توقع دارد به او بدهم
این کار را نمی کنم. بالاخره باید بالا بپرند و آن را بگیرند.
بعد به حضار می گویم فیلیپ چه کار متفاوتی با همه شما انجام داد؟
جواب این است از روی صندلی بلند شد و دست به عمل زد.

خیلی از افراد استفاده از جمله های تاییدی، هدف گذاری، تجسم و همه این چیزها را یاد می گیرند.
این ها همه خیلی مهم و قدرتمند است. اما یک برنامه خوب بدون عمل جواب نمی دهد.
با این وجود حتی اگر یک برنامه بد داشته باشید، اما دست به عمل بزنید باز هم می توانید خیلی
بیشتر از یک نقشه خوب بدون عمل پیش بروید.
همیشه می گوئیم جهان به عمل پاداش می دهد نه به تفکر.
در کل لازم است کاری بکنید، چون مردم بیش از حد فکر می کنند و بیش از حد آماده می شوند.

آیا من کافی هستم؟

لیتمن: خیلی جالب بود. تو درباره این موضوع و این جمله هم صحبت می کنی که من کافی هستم.
این را توضیح بده.

جک کنفیلد: بزرگترین چیزی که جلوی رسیدن اکثر افراد را به موفقیت را می گیرد این است که فکر می
کنند در بعضی موارد کافی نیستند.
به اندازه کافی زرنگ نیستند.
به اندازه کافی با تجربه نیستند.
به اندازه کافی آشنا ندارند.
به اندازه کافی خوش لباس نیستند.
به اندازه کافی سرمایه ندارند و این قبیل موارد.
تا وقتی چنین اعتقادی دارید هرگز دست به عملی که نیاز دارید نخواهید زد.
چون احساس خواهید کرد که هنوز در زمینه ای کافی نیستید تا دست به عمل بزنید.
راه کافی شدن این است که عمل کنید و از تجربه تان درس بگیرید.

جیم ران می گوید باید هدف هایی تعیین کنید که به اندازه کافی بالا باشد تا در روند رسیدن به آن
هدف ها تبدیل به کسی بشوید که ارزش بودن داشته باشد.
میلیونر شدن خیلی تاثیری ندارد.

من بارها این کار را کرده ام و می توانم بگویم که داشتن یک خانه و یک ماشین که مرتب خراب نمی شود خیلی خوب است.
اما مساله مهم تر این است که برای میلیونر شدن به چه کسی تبدیل شده ام.
مجبور شده ام یاد بگیرم که چطور بر ترس هایم غلبه کنم. مجبور شدم یاد بگیرم که چطور در جمع سخنرانی کنم و مواردی از این دست.
حالا می توانی همه چیزم را از من بگیری .
مهم نیست. می دانم چطور مقدار بیشتری از آن ها را ایجاد کنم و علتش آن کسی است که شده ام نه آن چیزی که دارم.

عامل علاالدین چیست؟

لیتمن: به نکته خیلی مهمی اشاره کردی. حالا به سراغ کتاب عامل علاالدین برویم. کتاب خیلی پرفروشی که به همراه دوست خوبت مارک ویکتورهنسن نوشته ای.
عامل علا الدین چیست؟

جک کنفیلد: چیزی که من و مایک در تدریس ها کشف کردیم این است که مردم همه چیز را کشف می کنند
اما بعد نمی روند کاری در این باره انجام دهند.
پس متوجه شدیم که یک جای کار می لنگد.
چیزی اصلی که مردم متوجه نمی شوند این است که:
کمک، مساعدت، پشتیبانی و سرمایه ای که برای رسیدن به رویاهایشان لازم دارند را از دیگران درخواست نمی کنند.

حالا بیا نگاهی به داستان علا الدین بیندازیم.
تنها کاری که او باید می کرد این بود که خواسته اش را از گول چراغ درخواست کند و گول آن را خود به خود ایجاد می کرد.
ما متوجه شدیم آنچه کم است این عامل درخواست کردن مردم است. عامل علاالدین است.
در این کتاب دلایلی فهرست کرده ایم که چرا مردم می ترسند درخواست کنند.
گفته ایم که چطور در عرصه های مختلف درخواست کنیم تا بتوانیم چیزی که می خواهیم را به دست بیاوریم.

مثالی برایتان می زنم.
شخصی اداره کننده برنامه کودکان را تغذیه کنیم بود.

او متوجه شد که 50 هزار بچه در کره شمالی در معرض خطر هستند.
او کسی را نداشت که حاضر باشد به کره شمالی پرواز کند چون این خطر وجود داشت که هوایمایشان را بزنند.

او کتاب عامل علاالدین را خواند و متوجه شد که از تمام خطوط هوایی سوال نکرده است.
پس شروع کرد به درخواست کردن از تمام خطوط هوایی باربری و تمام خطوط هوایی مسافری.
به سی و نهمین خط هوایی که رسید آنها پذیرفتند.

پس موضوع فقط این نیست که از شخص موردعلاقه تان درخواست قرار ملاقات کنید، داریم درباره درخواست کردن در هر سطح و رسیدن به چیزی که می خواهید صحبت می کنیم.

لیتمن: پیام خیلی قدرتمندی است در کتاب مقدس هم آمده است که طلب کنید و به شما عطا خواهد شد.

حالا بیا روی دلیل اصلی اینکه مردم درخواست نمی کنند تمرکز کنیم

جک کنفیلد: اولین دلیل اینکه مردم درخواست نمی کنند نا آگاهی است.
نمی دانند چه چیزی را درخواست کنند.

هرگز یاد نگرفته اند چطور درخواست کنند و نمی دانند از چه کسی درخواست کنند.

دومین دلیل باورهای محدودکننده و ناصحیحی است که مردم دارند.
مثلا همه چیز به اندازه کافی وجود ندارد.

یا این اگر دوستم داشته باشی لازم نیست از تو درخواست کنم.

یا اینکه دنیا جایی نیست که پاسخگوی درخواست هایت باشد.

کسی به نیازهای من اهمیت نمی دهد.

اگر به چیزی که می خواهم برسم به راستی باعث بدبختی من می شود.

دلیل سوم ترس از جواب رد شنیدن است.

مردم خیلی از ضایع شدن می ترسند.

می ترسیم احمق به نظر برسیم یا سرشکسته شویم.

تمام این ترس ها جلوی ما را می گیرد.

دلیل چهارم اعتماد به نفس پایین است.

خیلی از ما احساس نمی کنیم که ارزشش داریم که نیازهایمان برآورده شود

آخرین مورد اصل غرور است.

لیتمن: پیش تر در این باره حرف زدیم که طلب کنید به شما عطا خواهد شد.
کمی درباره این مفهوم معنوی صحبت می کنی که قانون جهانی چطور عمل می کند؟

قانون جهانی چطور عمل می کند؟

جک کنفیلد: از هر دست بدهی از همان دست پس می گیری.
دیپاک چوپرا می گوید یک میدان جهانی از آگاهی وجود دارد که می توانیم از طریق مدیتیشن و تمرین های تمرکز وارد آن شویم.
اغلب وقتی در حالت آگاهی هستیم همه یکی هستیم تنها نیستیم.
اتفاقی که می افتد این است که داخل این آگاهی می افتی داخل مفهوم می افتی.
دیپاک می گوید می خواهم امروز در والاترین خدمت به بیشترین تعداد مردم باشم
وقتی به فکر سوپ جوجه برای روح افتادیم می خواستیم در لیست پرفروش های نیویورک تایمز شماره یک شویم.
همه گفتند غیرممکن است. ناشرمان هم آن را باور نداشت.

شروع به درخواست از جهان کردیم .
این کار را هم از طریق تجسم این هدف به گونه ای که از قبل به آن رسیده ایم انجام می دادیم.
روزی 5 مرتبه بر روی آن مراقبه می کردیم.
فهرست نیویورک تایمز را برداشتیم بالایش را لاک گرفتیم و روی آن تایپ کردیم سوپ جوجه برای روح.

ناخودآگاهمان شروع به رسیدن به راه حل ها کرد و به راه هایی برای فروختن کتاب ها رسید.
این که کتاب فقط در کتاب فروشی ها نباشد که فقط 7 درصد امریکایی ها می روند بلکه در اغذیه فروشی ها، سوپرمارکت ها، بقالی ها و انواع مغازه های مختلف باشد.
بالاخره سر از فهرست نیویورک تایمز در آوردیم و کتابمان بیش از یک سال در این فهرست بود.

پس مساله فراتر از این است که فقط از یک نفر درخواست کنی و بگویی به من پول می دهی؟
بلکه راه های خلاقانه ای هست که از ناخودآگاه خودت درخواست کنی،
از خدا درخواست کنی، از جهان درخواست کنی و از دیگران درخواست کنی.

نیروی ناخودآگاه

لیتمن: به کلمه ناخودآگاه اشاره کردی. گمان کردم این شاید قدرتمندترین نیروی جهان است. می شود چند کلید به ما بدهی که چطور به نیروی ناخودآگاهمان دست پیدا کنیم؟

جک کنفیلد: دو راه برای به کار گیری ناخودآگاه است.

یکی درخواست اطلاعات از ناخودآگاه است. دومی برنامه ریزی ناخودآگاه با اطلاعاتی است که می خواهید داشته باشید.

در مورد اول فرض می کنیم که فردا می خواهم چیزی را به تو بفروشم یا قراردادی با تو ببندم. کاری که می کنم این است شب قبل از اینکه به جلسه بروم وقتی می خواهم بخوابم به جای آرامی می روم و در سکوت می نشینم.

اگر تو را بیشتر دیده باشم تصویرت را به ذهن می آورم. اگر نه هم فقط اسمت را. روی اسم یا تصویرت تمرکز می کنم و بعد آگاهی از ترس هایت، نیازهایت و خواسته هایت را داخل ناخودآگاهم می آورم.

پس می توانم تو را به راستی بشناسم و در ذهنم اغلب می توانم با تو مصاحبه بکنم. زیرا همان طور که پیش تر هم گفتم در سطح ناخودآگاه است که همه با هم مرتبط هستیم. این بخش از من است که می داند تو از چه می ترسی و می داند چه می خواهی.

همه ما کمی علم غیب داریم.

بیشتر ما در این زمینه آموزش ندیده ایم اما نیازی هم به آموزش نداریم.

فقط کافی است این سوال را بکنیم.

پس ما فردا به جلسه می آییم .

من از پیش دارم متناسب با چیزهایی که می دانم ترس های تونیزهای تو و خواسته های تو است عمل می کنم.

چون این ها را از طریق ناخودآگاهم فهمیدم.

کار دومی که می توانم بکنم این است که ناخودآگاه ما تا حدی و از نظری مثل یک کارمند احمق است.

هرکاری که به او بگویید می کند

اما باید چیزی که می خواهید انجام بدهید را خیلی مشخص بگویید.

پس به ناخودآگاه ذهنم می گویم چیزی که می خواهم بکنی این است که به سه راه حل برای حل مشکلی که با ناشر داریم برسی.

می توانم این کار را قبل از رفتن به بستر بکنم.

می توانم این کار را زیر دوش بکنم یا در هر جای دیگری.
به آن می گویم می خواهم این کار را تا قبل از ساعت 5 بعد از ظهر یا هر وقتی که می خواهم انجام بدهی.

به راستی روز بعد قبل از ساعت 5 بعد از ظهر به سه راه حل می رسم.

همچنین می توانم با تجسم موفقیتی که می خواهم در هر جنبه ای زندگی داشته باشم، ناخودآگاهم را برنامه ریزی کنم.

می خواهم چطور به نظر بیایم، چه وزنی داشته باشم، درآمد چقدر باشدو...

هر روز چند دقیقه را با تجسم این چیزها می گذرانم.

طوری که انگار پیش تر به آن ها رسیده ام.

خیلی فوق العاده می شد اگر مردم این کار را انجام می دادند.

چند کتاب برای خواندن

لیتمن: چه کتاب هایی را برای خواندن توصیه می کنی؟

جک کنفیلد: من کتاب های تام پیترز را خیلی دوست دارم.

اگر در کسب و کار هستید کتاب های آشفتگی او را بخوانید.

کتاب های جرات برد داشته باشید و عامل علا الدین هر چند که کتاب های خودم هستند، اما فکر می

کنم در زندگی مردم تغییر واقعی ایجاد می کنند.

لیتمن: خیلی عالی بود جک. متشکرم که در برنامه ام شرکت کردی.