



## چگونه معاشرت با افراد مناسب شما را به سمت موفقیت میبرد ؟

### با افراد مناسب معاشرت کنید

انتخاب گروه معاشران تعیین کننده ۹۵ درصد هویت شما است. دیوید مک کلند از دانشگاه هاروارد سالها درباره دلیل موفقیت گروهی از افراد و عدم موفقیت گروه دیگر با سوابق آموزش و فرصتهای مشابه تحقیق کرد. او دریافت انتخاب افرادی که روزانه با آنها در تعامل هستید (گروه مرجع) به اندازه عوامل دیگر تعیین کننده موفقیت یا شکست است.

مک کلند دریافت که عامل اصلی ایجاد تغییر مثبت در زندگی شروع معاشرت با افراد متفاوت است. او فهمید وقتی فرد را به مکان دیگری مثل سمینار یا کارگاهی می بردند تا با اشخاص متفاوتی ملاقات، صحبت و کار کند، گروه مرجع جدیدی پیدا می کرد و خود را بیشتر شبیه آنها می دید نه شبیه افرادی که قبلا با آنها معاشرت داشت.



## با عقابها پرواز کنید

زیگ زیگلر، سخنران انگیزشی به درستی گفته که «اگر به وقت گذرانی با بوقلمون‌ها ادامه دهید، نمی‌توانید با عقابها پرواز کنید». با دور شدن از افراد منفی و تعامل با افراد مثبت تفکر، احساسات و رفتارشان عوض می‌شود و ناخودآگاه از خود می‌پرسید «افراد شبیه من، گروه مرجع جدید، در چنین شرایطی چه می‌کنند؟»

## مفهوم گروه نوابغ

میانگین درآمد سالانه شما میانگین در آمد پنج نفری است که بیشترین تعامل را با آنها دارید.

ناپلئون هیل در شاهکار خود «بیندیشید و ثروتمند شوید»، به ۱۷ ویژگی ثروتمندترین میلیونرهای خود ساخته آمریکا اشاره کرد. او بعدها «مفهوم گروه نوابغ» را مهمترین ویژگی خواند و مشاهده کرد که روند پیشرفت و ارتقای مدیران برتر زمانی آغاز شد که به تعامل منظم با سایر افراد برتر پرداختند.





می توانید با انتخاب سه یا چهار نفر از افرادی که تحسینشان می کنید و می خواهید مانند آنها باشید، یک گروه نوابغ تشکیل دهید. با آنها تماس بگیرید و دعوت کنید که در جلسه هفتگی نوابغ مثلا برای صرف صبحانه یا نهار در یک کافه یا رستوران به شما بپیوندند.

از اشتیاق آنها برای قبول دعوت و پیوستن به جلسات نوابغ شگفت زده می شوید. در این جلسات می توانید از رویکردی ساختارمند یا بی ساختار استفاده کنید. می توانید اجازه دهید بحث یک ساعت ادامه پیدا کند و از شخصی به شخص دیگر و از موضوعی به موضوع دیگر برود یا می توانید موضوع خاصی برای هر جلسه تعیین کنید.

همه موفق تر می شوند

یکی از موفق ترین جلسات نوابغی که تاکنون دیدم توسط یک متخصص و موفق برگزار می شد. او گروهی کوچک از افرادی که متعهد به پیشرفت شخصی و کاری بودند را هفته ای یکبار راس ساعت 6:30 در دفتر خود جمع کرد و این جلسه تا ساعت 8 که همه سر کارشان می رفتند، ادامه داشت .





قبل از هر جلسه درباره کتابی که باید تا هفته بعد بخوانند توافق می کردند. در جلسه بعد یک نفر مسئول ارائه خلاصه کتاب و مهم ترین موارد آن بود. سپس سایرین ایده ها، نظرات و تجربیات خود از کتاب و مطالب آن را بیان می کردند.

### گسترش جلسات نوابغ

به تدریج تعداد اعضای گروه به ۱۶ نفر رسید که هر کدام در حوزه ای متفاوت فعال بودند. آنچه من پس از سالها پیگیری این گروه فهمیدم این بود که کسب و کار هر یک از آنها پس از پیوستن به گروه به شدت رشد کرد.

درآمدهایشان دو و سه برابر شد. شرکتهایشان به رشد و شکوفایی رسید. به مدیران ارشد مجموعه خود تبدیل شدند و همگی موفقیت های جدید خود را مدیون جلسات نوابغ میدانستند.

### گزینش کنید

پیرامون خود را از افراد مثبت و هدفمندی پر کنید که بلند پرواز هستند و برای انجام کارهای فوق العاده هیجان دارند.

شاید گفتن این موضوع درست باشد، اما وقت خود را با افرادی نگذرانید که برایتان مفید نیستند. به قول برون راث شیلد «هیچ آشنایی بی فایده ای برقرار نکنید».

از افرادی که باعث باز ماندن شما می شوند، دوری کنید. وقتتان را با معاشرت بی فایده با افراد سطحی که هیچ حرفی برای گفتن ندارند، هدر ندهید. این یکی از دلایل اصلی شکست افراد در زندگی است که حتی خودشان هم نمی دانند.



هر کاری مهم است. اگر با افرادی معاشرت کنید که نمی توانند به طریقی به شما کمک کنند یا سود برسانند، در واقع تصمیم گرفته اید با افراد مفید معاشرت نکنید. باید یکی را انتخاب کنید.

### تمرین های عملی

1. فهرستی از افرادی تهیه کنید که اغلب با آنها معاشرت می کنید. دوست دارید در آینده مانند آنها شوید؟ دوست دارید هنگامی که فرزندانتان بزرگ شدند، شبیه آنها شوند؟ آیا وقت گذرانی با آنها به غنای زندگی تان کمک می کند یا خیر؟



۲. فوراً یک گروه نوابغ تشکیل دهید. از دو یا سه نفری که دوست دارید و تحسین می کنید بخواهید هفته ای یک بار برای صبحانه یا ناهار، گفتگو درباره زندگی، کار و آینده نزدتان بیایند. از نتیجه این جلسات و مطالبی که می آموزید، شگفت زده خواهید شد.

منبع : برایان تریسی