



حتماً بارها شنیده‌اید که تمام انسانهای موفق، به شدت هدفگرا هستند و هدفشان بیش از هر چیز دیگری در این دنیا برایشان اهمیت دارد و با تمام وجود می‌خواهند در هر روز از زندگی‌شان، حداقل یک قدم هم که شده به هدف خود نزدیکتر شوند. اگر یک نماینده یا فروشنده بیمه امروزی، بیاموزد که چگونه هدف‌گذاری کند، می‌توان گفت که مهمترین و بزرگترین قدم به سمت موفقیت را برداشته است. با داشتن هدف است که ذهنیت مثبت شما به کار می‌افتد و ایده‌ها و انرژی کافی برای رسیدن به اهدافتان را کسب می‌کنید.

در مقابل، هدف نداشتن، شما را دچار تزلزل و جزر و مدهای مداوم می‌کند و باعث می‌شود به همراه امواج زندگی، بالا و پایین و این طرف و آن طرف پرتاب شوید.

اما نمایندگان و فروشندگان بیمه که هدف دارند، دقیقاً مثل تیری که از چله‌ی کمان رها شده باشد، مستقیم به سمت اهدافشان به حرکت در می‌آیند تا بالاخره به آن اصابت کنند.

درواقع توانمندیهای بالقوه‌ی شما آنقدر زیاد هستند که حتی اگر عمر نوح هم داشته باشید، فرصت کافی برای بالفعل کردن و استفاده از تمامی آنها را نخواهید یافت. جالب است بدانید هرآنچه تاکنون چه در شغل‌تان به‌عنوان یک نماینده یا فروشنده بیمه و چه در زندگی شخصی‌تان به دست آورده‌اید فقط و فقط قسمت بسیار کوچکی از تمام آن چیزی است که توانایی به دست

آوردنش را دارید. ولی اگر خواندن این سطر، باعث شد که افسوس عملکردهای بدون هدف در گذشته‌تان را بخورید، باید بگویم که اشتباه می‌کنید؛ زیرا یکی از قوانین مهم موفقیت می‌گوید:

**مهم نیست که از کجا می‌آیید، مهم این است که به کجا می‌روید. اما اینکه به کجا می‌روید را شما و اندیشه‌ها و افکار شما مشخص می‌کنند.**

تعیین اهداف روشن، واضح و استاندارد، سبب می‌شود اعتماد به نفس و اطمینان درونی‌تان برای فعالیت در بازار رقابتی بیمه، بی‌نهایت افزایش یابد. داشتن هدف، صلاحیت شما را نزد بیمه‌گذاران بالفعل و بالقوه‌تان بالا می‌برد و انگیزه‌هایتان را افزایش می‌دهد. یادتان باشد که:

**هدف، سوخت کوره‌ی موفقیت است...**

### **شما دنیای خود را خلق می‌کنید؛ همانطور که در آن جلو می‌روید:**

بزرگترین کشف تاریخ بشریت، پی بردن به قدرت ذهن انسان است. قدرتی که تقریباً تمامی جنبه‌های زندگی انسان را تحت تأثیر خودش قرار می‌دهد. تمام آنچه که امروزه به عنوان اختراعات و ساخته‌های دست بشر در اطراف خودتان می‌بینید، در واقع یک روزی در گذشته‌های دور یا نزدیک، فقط به صورت یک رؤیا یا ایده در ذهن کسی وجود داشته و سپس به واقعیت تبدیل شده است.

درحقیقت، همه چیز در زندگی شما به عنوان یک نماینده یا فروشنده بیمه به شکل یک اندیشه، یک آرزو، یک خواسته یا امید یا به شکل یک رؤیا شروع شده است و امروز به واقعیت بدل گردیده‌اند. شما دارای فکر و خلاقیت هستید و همین‌ها هستند که تمامی اتفاقات زندگی شما را شکل می‌دهند.

جالب است بدانید که تمامی ادیان، به همراه فلسفه‌ها، متافیزیک، روانشناسی و... همگی به یک نکته‌ی واحد و مشترک اشاره می‌کنند و آن اینکه:

**به هر آنچه بیندیشید، همان می‌شوید...**

**دنیای بیرون از شما درنهایت، بازتابی از دنیای درون شماست و به هر آنچه فکر کنید، به شما باز خواهد گشت.**

**به هر چه بیندیشید، به حقیقت تبدیل خواهد شد...**

طی یک بررسی در زندگی افراد موفق، از آنها پرسیده شد که اغلب اوقات، به چه چیزی فکر می‌کنند و بیشترین پاسخ داده شده، این بود که اغلب اوقات، این افراد به خواسته‌هایشان می‌اندیشند و اینکه چگونه می‌توانند راهی به سوی محقق ساختن خواسته‌هایشان بیابند.

اما نمایندگان و فروشندگان ناموفق و ناخشنود، اغلب اوقات درباره‌ی آنچه نمی‌خواهند، فکر می‌کنند و حرف می‌زنند. درباره‌ی مسائل و نگرانی‌هایشان حرف می‌زنند و گناه ناکامی‌هایشان را به گردن شعبه سرپرستی، رکود اقتصادی، تورم، فرهنگ بیمه‌ای مردم، رقبا، نرخ شکنی‌ها و... می‌اندازند و هرگز، زیر بار مسئولیت ناکامی‌های خود نمی‌روند.

اما نمایندگان و فروشندگان موفق در بیمه، همیشه و در همه حال، درباره‌ی اهدافشان که دوست دارند به آنها برسند، فکر می‌کنند و درباره‌ی آنها حرف می‌زنند. آنها اغلب اوقات درباره‌ی آنچه می‌خواهند، فکر می‌کنند و حرف می‌زنند. یادتان باشد که:

**زندگی کردن بدون هدف، شبیه رانندگی در مه غلیظ است!**

درواقع موتور اتومبیل شما هرچقدر هم که قدرت داشته باشد، باز هم شما به آهستگی رانندگی می‌کنید و مردد هستید و حتی روی جاده‌ی صاف، حرکت آهسته و کمی دارید. اما با

تصمیم‌گیری درباره‌ی اهدافتان، این مه‌ غلیظ، بلافاصله از بین می‌رود و شما در موقعیتی قرار می‌گیرید که از توانمندیهای خودتان بیشترین استفاده را ببرید.

داشتن اهداف روشن و شفاف به شما امکان می‌دهد تا پایتان را بر روی «پدال کار و زندگی» بفشارید و شتابان در راستای تحقق بخشیدن به خواسته‌هایتان به حرکت درآیید، و این است معجزه‌ی واقعی هدف‌گذاری در کار و زندگی

### هدف‌یابی اتوماتیک:

بیاید با هم یک تمرین جالب را انجام دهیم. در ذهنتان یک «کبوتر لانه‌یاب» را مجسم کنید و او را درون یک قفس بیندازید. روی قفس، یک پتوی زخیم بکشید و قفس را درون یک جعبه بگذارید. سپس جعبه را درون یک کامیون قرار دهید و 5000 کیلومتر دورتر، کبوتر را آزاد کنید. خواهید دید که کبوتر به سمت آسمان پرواز می‌کند و سپس سه بار در آسمان چرخ می‌زند و در نهایت، به سمت لانه‌اش که 5000 کیلومتر دورتر از آنجاست پرواز می‌کند! بد نیست بدانید که هیچ موجودی در دنیا به جز کبوتر و انسان، قابلیت هدف‌یابی را ندارد.

به عبارت دیگر، انسان نیز مثل کبوتر از توانایی هدف‌یابی برخوردار است. یعنی وقتی دقیقاً بداند چه می‌خواهد، نیازی نیست بداند جایی که هست کجاست و هدف باید چگونه باشد تا به آن دسترسی پیدا کند. انسان با تصمیم‌گیری درباره‌ی اینکه چه می‌خواهد، به سمت هدف خود به حرکت در می‌آید و هدف به او نزدیک می‌شود و درست در زمان و مکان مناسب به هدفش خواهد رسید.

به دلیل وجود این سامانه‌ی هدف‌یابی قدرتمند که در وجود شما قرار دارد، شما تقریباً همیشه به هدف‌هایتان دست می‌یابید. اگر هدف شما این است که امشب به خانه برگردید و تلویزیون تماشا کنید، تقریباً 100 درصد، این اتفاق می‌افتد و به خواسته‌ی خود می‌رسید. اگر هدف شما

این است که زندگی تان عالی و سرشار از سلامتی و خوشبختی و ثروت باشد، به این خواسته هم می‌رسید.

طبیعت و کائنات به بزرگی و کوچکی اهداف و خواسته‌های شما کاری ندارد. اگر برای خودتان هدفهای کوچکی در نظر بگیرید، مکانیزم هدف‌یابی شما شرایطی را فراهم می‌آورد که به هدفهای کوچکی برسید. اگر برای هدفهای بزرگ تصمیم بگیرید، مکانیزم هدف‌یابی شما کاری می‌کند که به همه هدفهای بزرگ خودتان برسید. اینکه در کار یا زندگی تان چه اهدافی و با چه بزرگی برای خودتان در نظر می‌گیرید، فقط و فقط به خودتان و حد و مرز باورهایتان مربوط است و به ذهنیت و درک سایر افراد و شرایطی که در ارتباط با شما هستند، مربوط نمی‌شود.

### چرا اغلب مردم، هدف‌گذاری نمی‌کنند؟

اگر همه ما در درون خودمان یک سامانه و مکانیزم هدف‌یابی اتوماتیک داریم پس چرا فقط تعداد اندکی از مردم، هدف‌های روشن، مکتوب و قابل اندازه‌گیری دارند؟ این یکی از بزرگ‌ترین سؤالات ممکن در عرصه هدف‌گذاری است. در واقع مردم به چهار دلیل عمده و اصلی، در کار و زندگی شان هدف‌گذاری نمی‌کنند که عبارتند از:

#### 1. فکر می‌کنند هدف‌گذاری، آنقدرها هم مهم نیست:

اولین علتی که اغلب مردم، هدف‌گذاری نمی‌کنند این است که اهمیت آن را درک نکرده‌اند. به واقع اگر شما در خانه ای بزرگ شوید که هیچکس به دنبال هدف خاصی نباشد و یا با کسانی معاشرت کنید که هرگز درباره هدف و هدف‌گذاری در کار و زندگی حرف نمی‌زنند، بنابراین شما هرگز متوجه نخواهید شد که هدف‌گذاری در زندگی، بیش از هر عامل دیگری اهمیت دارد.

کافیست همین الان به اطراف خودتان نگاهی بیندازید! چند نفر از اعضای خانواده و دوستان تان به هدفگذاری مکتوب دست زنده اند و به اهداف شان نیز رسیده اند؟! اصلاً چند نفرشان به هدفگذاری معتقدند؟ چند نفرشان اصول و روش های درست هدفگذاری را می دانند؟! چند نفرشان برای رسیدن به اهداف شان تلاش می کنند و صرفاً به دنبال گذران زندگی نیستند؟

## 2. راه درست را بلد نیستند:

دومین دلیل اینکه اغلب مردم، هدفگذاری نمی کنند این است که اصلاً نمی دانند چگونه باید این کار را انجام دهند! از آن بدتر، اغلب فکر می کنند که دارای هدف هستند؛ درحالیکه آنها فقط چندتایی میل و آرزو و رؤیا دارند و نه هدف! مثلاً اغلب مردم می خواهند خوشبخت شوند، پول و ثروت زیادی داشته باشند و یا زندگی خانوادگی خوبی داشته باشند. ولی هیچکدام از اینها، هدف واقعی و استاندارد نیستند و فقط خیال و آرزو قلمداد می شوند که تمامی انسان ها، آنها را در سرشان می پروراند.

اما هدف با آرزو و میل و رؤیا فرق دارد. هدف، روشن و مکتوب و مشخص و خاص است. می شود آن را به سادگی برای هر کسی توضیح داد. می شود آن را اندازه گرفت و می شود فهمید که آیا به آن رسیده ایم یا نه؟

افراد زیادی هستند که از دانشگاه های برجسته پزشکی، مهندسی، مدیریت و... فارغ التحصیل شده اند. اما در طول تمامی سال های تحصیل شان، حتی به اندازه یک ساعت هم، درباره هدف و هدفگذاری در زندگی و کار، کسی برای شان صحبتی نکرده است. گویی کسانی که محتوای دوره های لیسانس و دکترای دانشگاه ها را تهیه می کنند، از اهمیت حیاتی هدفگذاری، کاملاً بی اطلاع هستند و نمی دانند برای دسترسی به موفقیت، تا چه اندازه مهم است که فارغ التحصیلان دانشگاهی، به اهمیت روش های درست هدفگذاری پی ببرند.

## 3. از شکست خوردن می ترسند:

ترس از شکست خوردن، سومین دلیل این است که مردم هدفگذاری نمی کنند. شکست، همواره موجب رنج انسان می شود، هم رنج روحی و هم رنج مادی، هر دو دردناک هستند. همه ما حداقل یک تجربه تلخ و دردناک شکست را در گذشته مان داریم. هر بار که شکستی می خوریم به خودمان قول می دهیم و حتی گاهی پشت دست مان را داغ می کنیم که از آن به بعد، دقیق تر باشیم تا دیگر شکست نخوریم.

این درحالیست که اغلب مردم دچار اشتباه می شوند. آنها در زندگی و کارشان هدفی در نظر نمی گیرند و در نتیجه، موفقیتی به دست نمی آورند و جالب تر از همه اینکه این نتیجه عجیب و مشخص را اغلب مردم اصلاً نمی بینند و به جای اقدام به هدفگذاری برای اجتناب از شکست، سایر عوامل و فاکتورها را تغییر می دهند.

#### 4. از رد شدن می ترسند:

ترس از رد شدن، دلیل چهارم این است که مردم هدفگذاری نمی کنند. مردم می ترسند اگر هدفی را تعیین کنند و موفق به دستیابی به آن هدف نشوند، از طرف اطرافیان شان مورد تمسخر و انتقاد واقع شوند. به همین دلیل است که باید موقع هدفگذاری، هدف تان را کاملاً سرّی و محرمانه نگاه دارید و در مورد آن، با هیچکس صحبت نکنید. سعی کنید پیشاپیش، درباره هدف تان با کسی صحبت نکنید، اجازه دهید دیگران موفقیت تان را در دستیابی به اهداف تان ببینند و سپس درباره آنها صحبت کنید. یادتان باشد که:

**آنچه دیگران درباره اش اطلاعی ندارند، به شما آسیبی نمی رساند!**

### تابلوی راهنما در جادهی هدف:

تصور کنید که به اطراف و دامنه های یک شهر بزرگ می رسید. به شما گفته اند که باید به خانه یا دفتر کار یک شخص مهم در آن شهر بروید. اما شما تنها نمای ظاهری ساختمان یا دفتر کار

آن شخص را می‌شناسید! ایراد کار اینجاست که در خیابان، هیچ تابلوی راهنمایی وجود ندارد. مهم این است که چه مدت طول می‌کشد تا بدون داشتن نقشه، دفتر یا خانه آن شخص را در آن شهر بزرگ پیدا کنید؟! جواب این است: یک عمر!

جالب اینجاست که اغلب مردم و نیز اغلب نماینده‌ها و فروشندگانی بیمه، بی‌هدف زندگی می‌کنند و نقشه‌ی راهنمایی در اختیارشان نیست. آنها صرفاً حرکت خود را آغاز می‌کنند تا ببینند کجای جاده زندگی متوقف می‌شوند. اغلب، 10 یا 20 یا حتی 30 سال از زندگی‌شان می‌گذرد، در حالی که هنوز در کار و زندگی خود ناموفق و حسرت به دل هستند. آنها از ازدواج‌شان ناخشنود هستند، از شغلشان ناراضی هستند، از پول و درآمدشان رضایت خاطر ندارند، و همواره پیشرفت‌های لاک‌پشتی و آهسته‌ای دارند. با این حال، هر شب به خانه می‌روند، به تماشای تلویزیون می‌نشینند و شب را به امید فردایی بهتر به صبح می‌رسانند. اما به ندرت تغییری در کار و زندگی‌شان رخ می‌دهد و این مسئله، هرگز به خودی خود، حل نخواهد شد.

### **خوشبختی و ثروت، مستلزم داشتن هدف هستند!**

احساس رضایت از زندگی فقط زمانی در شما ایجاد می‌شود که احساس پیشرفت کنید و ببینید که گام به گام در حال نزدیک و نزدیک تر شدن به چیزی هستید که برای تان مهم است. هرگز فراموش نکنید که این هدف است که به شما احساس معنا و منظور و مقصود می‌بخشد. هدف به شما مسیر خوشبختی و سعادت را نشان می‌دهد. وقتی به سمت اهداف و خواسته‌های تان حرکت می‌کنید، خوشحال و قدرتمند هستید و احساس می‌کنید انرژی بیشتری دارید و مؤثرتر و قابل اعتمادتر هستید.

هر قدمی که به سمت هدف‌تان بر می‌دارید شما را بیشتر به این باور می‌رساند که می‌توانید هدف‌های بزرگتری برای زندگی و شغل‌تان در نظر بگیرید و به آنها برسید.



امروزه شرایط اقتصاد و اجتماع به گونه ای شده است که مردم بیش از هر زمان دیگری از تغییر کردن می ترسند و درباره آینده شان نامطمئن هستند. یکی از بزرگ ترین امتیازات هدفگذاری این است که باعث می شود شما در جهت تغییر زندگی، خودتان را کنترل کنید. داشتن هدف یه شما این امکان را می دهد تا مطمئن باشید که تغییرات زندگی شما در جهت خواسته ها و علایق خودتان شکل می گیرند و نه در خلاف جهت آن.

«ارسطو» معتقد بود که هر اقدام انسان به شکلی هدفمند، برنامه ریزی شده است. شما تنها زمانی می توانید شاد باشید که به سمت خواسته تان در حال حرکت باشید. بنابراین سؤال مهم این است که هدفها و خواسته های شما چه چیزهایی هستند؟ آرزو دارید به کجا برسید؟ در پایان روز دوست دارید چه دستاوردی داشته باشید؟ و در مجموع، ایده آل های شما چه چیزهایی هستند و در کجا و در کدام مرحله از زندگی تان قرار دارند؟

## ایجاد اشتیاق سوزان:

نقطه شروع رسیدن به هر هدفی، میل و آرزوست. اگر می خواهید به هدفی برسید، باید اشتیاقی سوزان داشته باشید. باید اشتیاق شما در حدی باشد که انرژی و انگیزه ای درونی داشته باشید و به سبب آن، تمامی موانع را از سر راه بردارید. آنچه امیدبخش است، این است که اگر به مدت کافی چیزی را بخواهید و به اندازه کافی بکوشید، می توانید به خواسته تان برسید.

روزی از «ج. ال. هانت» میلیاردر نفتی پرسیدند که رمز موفقیتش را در چه چیز می داند؟ او گفت:

موفقیت فقط مستلزم دو چیز است: اول، باید بدانید که چه خواسته هایی دارید. اکثر مردم هرگز به این مسئله فکر نمی کنند. دوم، باید مشخص کنید که برای رسیدن به این خواسته ها، چه بهایی را حاضرید و باید پردازید؟

## الگوی موفقیت فست فود:

زندگی، بیشتر شبیه یک «فست فود» است تا اینکه شبیه یک «رستوران» باشد! در رستوران، شما غذای تان را می خورید و سپس بهای آن را می پردازید. اما در فست فود، ابتدا پول غذای تان را می پردازید و سپس خودتان غذای تان را بر می دارید و از خوردن آن لذت می برید! بسیاری از مردم دچار این اشتباه می شوند و می خواهند پس از موفقیت، بهای آن را بپردازند! آنها روبروی شومینه‌ی زندگی می‌نشینند و می‌گویند: «ابتدا به من حرارت بده تا در تو هیزم بریزم!»

به گفته‌ی «زیگ زیگلار» سخنران اصول موفقیت:

**«آسانسور منتهی به موفقیت خراب شده؛ ولی پله‌ها همیشه وجود دارند»**

«ارسطو» معتقد بود که هدف نهایی همه اقدامات انسانی، رسیدن به سعادت شخصی است. ارسطو می گفت هر کاری می کنید برای این است که به هر شکلی می توانید به خوشبختی خودتان بیفزایید. ممکن است در راه رسیدن به سعادت و خوشبختی، موفق باشید یا نباشید، اما رسیدن به این سعادت و خوشبختی، همیشه هدف نهایی شما خواهد بود.

## راه رسیدن به خوشبختی:

هدف‌گذاری و تلاش شبانه‌روزی برای دستیابی به یک هدف خاص و درنهایت، رسیدن به آن، همان قدر قدرتمند است که فکر کردن به آن هدف قدرت دارد. فکر کردن به هدف، قبل از اینکه هنوز حتی قدم اول برای رسیدن به آن برداشته باشید، سبب خوشنودی و انرژی گرفتن شما می شود. برای برخورداری از حداکثر توانایی های تان، باید برای هر روز زندگی تان هدفی در نظر بگیرید.

باید یک «**کانون لیزری**» در زندگی تان بسازید، به طوری که همیشه درباره آنچه دوست دارید، فکر کنید و فقط بر روی آنچه می خواهید تمرکز کنید و نه بر روی آنچه دوست ندارید.

باید از همین لحظه به بعد، مصمم شوید که یک موجود زنده‌ی هدف‌یاب و هدف‌جو هستید، درست مانند یک موشک راهنمایی شونده و یا یک کبوتر لانه‌یاب، تا به سوی هدف‌هایی که برایتان مهم هستند به حرکت درآیید. برای رسیدن به هدف‌هایتان باید بکوشید. داشتن هدف‌های روشن به شما این امکان را می‌دهد تا از تمامی توانمندی‌هایتان برای دستیابی به موفقیت استفاده کنید. هدف به شما امکان می‌دهد بر تمامی موانع کار و زندگی تان غلبه کنید و به موفقیت‌های نامحدود که به عنوان یک نماینده یا فروشنده‌ی بیمه، لیاقت و استحقاق آن را دارید برسید.

بیمه‌گر و توانگر باشید...