

«از پنهان شدن و مقاومت کردن تا درخشیدن و دریافت کردن» "برخی از راههایی که مقاومت می کنیم"

- ۱- هنگامی به شما شانس حضور در یک برنامه تلویزیونی زنده داده شود، می گوئید: "من یک بازیگرم، در نمایش تلویزیونی زنده شرکت نمی کنم."
- ۲- هنگام حضور در یک کلاس بازیگری، بخش هایی مختص به خود را یاد نمی گیرید و برای عدم انجام آن بهانه تراشی می کنید. یا این که در حال گذراندن دوره ی تحصیلات تکمیلی هستید و تعهدات خود را انجام نمی دهید و کم کاری خود را با بهانه های مختلف توجیه می کنید.
- ۳- دوست تان پیشنهاد می دهد که، "شما باید محصولات، شرکت کسب و کار یا باشگاه یوگای خودتان را داشته باشید". شما پاسخ می دهید: "دیوانه ای؟ با این اوضاع خراب بازار؟" ما فراموش می کنیم که با اقدام و عمل است که کشف می کنیم و یاد می گیریم.
- ۴- قرار شده است در یک مراسم کاری مهم به عنوان فروشنده ی جدید یک منطقه، حضور یابید و تولیدکننده ای را که نماینده ی او هستید ملاقات کنید. شما به آن مراسم نمی روید و سپس درباره ی این که چرا نرفتید، دروغ می گوئید.
- ۵- مشتری تان درخواست معقولانه ای از شما دارد و شما جواب می دهید: "کاملاً غیر ممکن است" یا اینکه بدون اینکه ببینید انجام آن کار ممکن است یا نه، با آن موافقت می کنید. بعداً رنجش می گیرید که چرا مجبور تان کردند پروژه ای را انجام دهید که اتمام آن در فاصله ی زمانی مورد توافق، غیر ممکن بوده است.
- ۶- شما در یک گروه موسیقی، نمایش و یا گروه کُر عضو هستید، از تکرار تمرینات خسته و آزرده شده و از تمرینات غیبت می کنید. وقتی دلیلش را می پرسند، با رنجش و غیرواقعی جواب می دهید و سپس در یک کار دیگر خود را مخفی می کنید. شما به استعدادهای تان پشت می کنید و به نقطه ای می رسید که داشتن آنها را فراموش می کنید، سپس اصلاً باور نمی کنید که استعداد یا توانایی داشته اید.
- ۷- شما شغلی را بدون برنامه ریزی شروع می کنید و وقتی از شما سوال می شود چرا طرحی ندارید، با حالت تدافعی جواب می دهید، سپس ملال آور بودن کاری را که انجام می دهید، قبول می کنید و بدون اینکه به این فکر کنید که آینده آن کار کجاست به آن ادامه می دهید.
- ۸- شما یک چشم انداز خلاقانه دارید ولی برداشتن هر گام عملی را رد می کنید. این ممکن است به شکل عدم ارسال طرح پیشنهادی، سی دی، رزومه (سوابق)، نمونه کار و غیره باشد.
- ۹- وقتی فردی پیشنهاد می دهد که باید درآمد بیشتری کسب کنید، با حالت تهاجمی پاسخ می دهید و پشت بهانه ی شرایط اقتصادی و بازار پنهان می شوید یا در خصوص این که اوضاع و شرایط چگونه است، تبدیل به فردی "واقع گرا" می شوید (به این معنا که بهانه جویی و منفی گرایی خود را واقع گرایی می نامید).
- ۱۰- شما معمولاً مشتریهای تان را با بدقولی و عدم تحویل به موقع ناامید می سازید و یا اگر به موقع کار را تحویل دهید توأم با رنجش است.

«از پنهان شدن و مقاومت کردن تا درخشیدن و دریافت کردن» " برخی از راه‌هایی که مقاومت می‌کنیم "

"درخشیدن و دریافت کردن"

- ۱- به عنوان یک بازیگر هنگامی که شانس حضور در یک نمایش زنده‌ی تلویزیونی به شما پیشنهاد شود، می‌گویید: "این می‌تواند یک چالش مثبت باشد، بیا در موردش حرف بزنیم".
- ۲- شما در یک کلاس بازیگری هستید و واقعاً به این فکر می‌کنید که: "چگونه می‌توانم به بهترین شکل ممکن به این نقشی که به من داده شده است، به این کلاس و به بازیگری خدمت کنم؟" سپس به خانه می‌روید و با هدفمندی منظم و شایسته روی نقش خودتان کار می‌کنید. یا شما در حال گذراندن دوره‌ی تحصیلات تکمیلی هستید و خود را تشویق می‌کنید که تعهدات خود را به بخش‌های قابل انجام تقسیم کنید و هر وقت نیاز به کمک داشتید، درخواست کمک می‌کنید.
- ۳- هنگامی که دوستی توصیه‌ای مانند این به ما می‌کند: "تو باید کسب و کار خودت را داشته باشی" ما تشکر کرده و بررسی می‌کنیم آیا این پیشنهاد می‌تواند به ما کمکی کند. ما به یاد خواهیم داشت کاری که با تعهد و علاقه انجام شود، همیشه مشتری و بازار خود را خواهد داشت.
۴. ما به یک همایش کسب‌وکار یا رویداد صنعتی یا یک جلسه می‌رویم که می‌تواند چشم‌انداز ما را توسعه ببخشند. ما این ریسک را می‌کنیم که توانایی‌هایمان را با فراغ بال به دیگران ارائه دهیم و اجازه می‌دهیم افراد مثبتی ما را احاطه کنند که صادقانه می‌خواهند ما موفق شویم و می‌خواهند تغییری برای خود و جهان باشند.
- ۵- ما در کلاس‌هایی شرکت می‌کنیم که برایمان موفقیت بیشتری به ارمغان می‌آورند و آن فعالیت‌ها را با راهنما و یار عملکردی مشارکت می‌کنیم و به بازخورد و نظر آنها گوش می‌دهیم.
- ۶- ما افرادی را جستجو می‌کنیم تا به عنوان الگوی خود قرار دهیم- واقعی یا خیالی، معاصر یا تاریخی- که کیفیت‌های مورد تحسین ما را مجسم سازند و به گونه‌ای رفتار می‌کنیم که گویی آن افراد هستیم.
- ۷- قبل از این که هر کسب‌وکاری را شروع کنیم، آنرا در یک جلسه عملکردی مطرح می‌سازیم و برای ارتقای موفقیت آن، گام‌های عملی برمی‌داریم.
- ۸- ما با سپاس‌گزاری طرح، سی دی، سابقه‌ی کاری و درخواست خود را برای کارفرمایان ارسال می‌کنیم.
- ۹- ما به یاد خواهیم داشت که اقتصادمان شخصی و خداوند کارفرمای ماست. ما می‌دانیم که حس موفقیت از رضایت درونی خودمان حاصل می‌شود نه از مقایسه‌ی دستاوردهایمان با دیگران. ما می‌دانیم که مسیر هرکسی متفاوت است و خودمان را با هیچ کس دیگر مقایسه نخواهیم کرد، چه دوست چه همکار و چه اعضای خانواده.
- ۱۰- ما می‌دانیم که همه کارها به نوعی خدمت هستند و یک تعهد معنوی داریم که به طور شایسته به مشتریان خود خدمت کنیم.