

نام کتاب: نگذار سرت به سنگ بخورد / نویسنده: شلی لفکو و وهان یپر미ان /
مترجم: نفیسه معتکف / ویراستار: گیتی صفرزاده / طراحی داخلی کتاب: استودیو زاغ /
شابک: ۵-۳۸۹-۳۴۰-۶۰۰-۹۷۸ / نوبت چاپ: یکم، ۱۴۰۳ / تیراژ: ۲۰۰ نسخه / چاپ: رامین /
صحافی: رامین / قیمت: ۱۱۰۰۰ تومان

نگذار سرت به سنگ بخورد

باورهای محدودکننده که زندگی و کسب
کارت را تباه می‌کند حذف کن

شلی لفکو و وهان یپر미ان
نفیسه معتکف

سرشناسه: لفکو، شلی - Lefkoe, Shelly / عنوان و نام پدیدآور: نگذار سرت به سنگ بخورد - شلی لفکو و وهان پیرمیان - نقیسه معتکف / مشخصات
ظاهری: ۱۱۶ ص / عنوان اصلی: Hitting the wall / موضوع: موفقیت در کسب و کار، راه و رسم زندگی / رده‌بندی کنگره: HF۵۳۸۶ / رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱ /
شماره کتابشناسی ملی: ۹۴۸۸۷۳۸

www.ketab.ir

انتشارات لیوسا

لیوسا / Liusa
livsā < لیوسا از اسامی ایرانی
است، که به معنی همانند
خورشید است.



www.ketab.ir

۵	پیشگفتار
۸	داستان دو کارآفرین
۱۰	باورهای مخرب را از بین ببر، با ارزش‌های خودت زندگی کن
۲۱	۱ باورها تو را محدود می‌کند
۳۸	۲ یافتن باورهایی که محدودت می‌کند
۵۳	۳ از بین بردن باورهایی که تو را محدود می‌کند
۷۲	۴ از بین بردن احساسات منفی در چند دقیقه
۹۲	۵ موفقیت هماهنگ با شرایط خودت
۱۰۷	نتیجه‌گیری
۱۱۳	ضمیمه
۱۱۵	درباره نویسندگان

پیشگفتار

باور، مهم است.

آنچه درباره این کتاب و خودت باور داری مشخص می‌کند که آیا این کتاب را بخاری یا نه. اگر باور کنی که کتاب ارزشمند است و زندگی‌ات را تغییر می‌دهد، آن را می‌خوانی. اگر فکر کنی آنچه را یاد می‌گیری به کار نمی‌بری، احتمالاً کتاب را نمی‌خوانی.

پس وظیفه من این است که کمک کنم تا به این کتاب ایمان بیاوری، تا متوجه شوی کتابی ارزشمند است که زندگی‌ات را متحول می‌کند و آنقدر لذت‌بخش و کاربردی است که به راحتی آن را خواهی خواند و اصولش را در زندگی به کار خواهی گرفت. حتی پیش از آنکه آخرین صفحه را ورق بزنی.

سال‌هاست که شلی و وهان را می‌شناسم و به جرأت می‌گویم اطلاعاتی که در این کتاب آورده‌اند برای مفید است. درک باورها و شکل‌گیری‌شان و چگونگی تأثیر آنها بر زندگی‌ات، یکی از ارزشمندترین و قدرتمندترین پیشرفت‌هایی خواهد بود که تاکنون تجربه کرده‌ای. در صفحات بعدی متوجه خواهی شد.

آنچه درباره جهان و همچنین خودت باوری داری، نحوه نگرش تو،

دنیای بیرون را تغییر می‌دهد. همچنین، باورهایت بر نحوه واکنش تو به دنیای اطراف نیز تأثیر می‌گذارد. چالش این است که بسیاری از باورها، هر چند در وجودت عمیق ریشه دوانده‌اند، از آنها بی‌خبر هستی. ولی همین باورها است که از بسیاری جهات دست و پایت را بسته و تو را عقب نگه داشته‌اند.

زن مجردی را تصور کن که به شدت به دنبال شریک زندگی است اما هم‌زمان باور دارد که «همه مردان به دردبخور ازدواج کرده‌اند.» دوستش او را به مهمانی دعوت می‌کند اما از آنجا که امیدی به آشنایی با کسی ندارد، دعوتش را رد می‌کند. اگر هم به مهمانی برود و مردی نظرش را جلب کند، او بر این باور است که مرد ازدواج کرده چون مدام با زن بخصوصی حرف می‌زند.

باورهای این زن مجرد چه بسا مانع حضورش در هر مهمانی باشد. یا اگر هم به مهمانی برود، بهانه‌هایش خطور نمی‌کند شاید مردی که نظرش را جلب کرده با خواهرش به مهمانی آمده که خواهر هم می‌کوشیده همسری مناسب در مهمانی برای برادرش پیدا کند.

تا زمانی که او باور داشته باشد که مردهای به دردبخور ازدواج کرده‌اند، چقدر فرصت از دست می‌دهد؟

وقتی باورت را تغییر دهی، نگرش و واکنش تو نسبت به دنیا تغییر می‌کند. به عبارت دیگر تغییر یا حذف باورهایی که تو را عقب نگه داشته‌اند می‌تواند هر چیزی را تغییر دهد.

شلی لفکو، دوست عزیز من است. او به هزاران نفر کمک کرده تا کیفیت زندگی خود را بهتر کنند. برای اولین بار است که تکنیک‌ها و راهکارهایش در یک کتاب گنجانده شده است. شک نکن. این همان کتابی است که به دنبالش بودی.

ما از طریق شرکت خود به نام **وایلدفیت** به صدها هزار نفر در بیش

از صد کشور جهان کمک کرده‌ایم تا از راه روانشناسی غذایی به کاهش وزن و بهبود سلامت خود کمک کنند. کمک‌های شلی به تیم و اعضای ما فوق‌العاده ارزشمند بوده است.

وهان هم دوست خوبم است که به دلیل موفقیت‌های چشمگیر تجاری و توانایی‌اش برای دیدن آنچه شدنی است، می‌تواند به دیگران کمک کند تا باورهای محدودشان را کنار بزنند و دنیای وسیع‌تر از امکانات را کشف کنند. یک بار در سفری با وهان به آفریقا، من و او در هادزای تانزانیا دور آتش نشستیم و درباره همه موضوعات بحث کردیم. گفت‌وگوی جذابی بود که مرا امیدوار کرد که روزی وهان دیدگاهش را در کتابی به اشتراک بگذارد، و حالا... بفرمایید، همان کتاب اینجاست. شلی و وهان با هم کتابی خلق کرده‌اند که از آن لذت خواهی برد. بعد از خواندن این کتاب یک بار دیگر به زندگی قبل و بعد خودت نگاه کن.

اریک ادمیدز^۱، بنیانگذار آکادمی اریک کسب‌وکار و وایلدفیت^۲

داستان دو کارآفرین

دو کارآفرین در اتاق کنفرانس شرکت حقوقی وهان نشسته‌اند و بر سر معامله‌ای مذاکره می‌کنند. یکی صاحب پمپ بنزین شلوغی با کارواش است که از ظاهرش گرفتاری بسیار و استرس فراوان پیداست. او دو تلفن همراه روی میز جلوی خود گذاشته که هر دو در طول جلسه پیامک می‌فرستند. هر وقت یکی از تلفن‌ها صدا می‌کند، او پیامک می‌فرستد یا با برقراری تماس، گام به گام درباره همه چیز از فرایندهای مدیریتی تا عیب‌یابی فنی دستورالعمل‌هایی می‌دهد. با هر وقفه او بایستی به عقب برگردد تا دوباره حواسش را جمع کند. سراسیمه و آشفته به نظر می‌رسد. با این حال لبخند خفیف روی چهره‌اش را حفظ کرده؛ حس خاصی از غرور توأم با خستگی.

در مقابل، کارآفرین دیگر آرام و خونسرد است. او صاحب نه پمپ بنزین در سراسر کالیفرنیا، جنوبی است که اکثر آنها کارواش دارند. مشغله کاری او ده برابر بیشتر است، بیش از ده برابر کارمند، مشکلات و مسئولیت و درگیری دارد. ولی او در مدت دو ساعت جلسه فقط یک بار تلفن همراهش را بیرون می‌آورد، آن هم در زمان استراحت برای خواندن پیامکی از پسرش. هر دو کارآفرین چندین کارمند و مشکلات متعددی

برای حل و فصل و تصمیم‌گیری دارند. با این حال تنها یکی از آنها دچار تنش و سردرگمی است. چرا؟

همه چیز در باورشان خلاصه می‌شود.

کارآفرینی که استرس دارد بر این باور است که نمی‌تواند چشم بسته به تصمیم‌گیری دیگران اعتماد کند. او اعتقاد دارد که «اگر می‌خواهی کاری درست انجام شود باید خودت انجامش دهی» و «کارآفرین موفق باید همیشه مشغول و مسئول باشد». در نتیجه بی‌وقفه در پی کسب و کار موفق، کار می‌کند.

در مقابل، کارآفرین آرام و خونسرد، دارای باورهایی است که به او اطمینان می‌دهد که می‌تواند افراد خوب را پیدا کند و آنها را برای انجام کار خوب آموزش دهد. او معتقد است که می‌توان به مردم اعتماد کرد. در نتیجه برای رشد و توسعه کسب و کارش، کارهای ضروری را به افراد دیگر محول می‌کند. او آزاد است که هر موقع دلش خواست سراغ تلفنش برود و هنگام استراحت پیامک پسرش را جواب دهد.

باورها قدرتمند هستند. تو آنها را براساس تجربیات شخصی، واکنش‌ها و مشاهدات تشکیل می‌دهی. حتی بدون اینکه متوجه شوی باورهایت بر هر بخشی از زندگی‌ات تأثیر می‌گذارند. باورها افکار، احساسات و اعمال تو را ایجاد می‌کنند، روی روابط و رفاه کلی تأثیر می‌گذارند، و حتی به عنوان کارآفرین بر کسب و کار و موفقیت تو هم تأثیر گذارند.

آیا امکان دارد یک کارآفرین پر استرس شبیه کارآفرین آرام و خونسرد شود؟ بله. ولی برای تغییر نگرش در رابطه با خودش، مردم و جهان باید دست به اقداماتی بزنند.

در اینجا است که نقش این کتاب خیلی مهم است!

باورهای مخرب را از بین ببر، با ارزش‌های خودت زندگی کن

ممکن است تو باورهایی مشابه آن کارآفرین آشفته نداشته باشی. اما مانند هر انسان دیگری در این سیاره، احتمالاً باورهایی داری که تو را در بعضی از زمینه‌های کسب‌وکار یا زندگی شخصی عقب نگه داشته است. آیا موارد زیر برای آشنا هستند؟

- احساس می‌کنی به حد کافی خوب نیستی، هرچقدر هم که موفق باشی.
- هر چند می‌دانی اشتباه کردن اشکالی ندارد ولی وقتی اشتباه می‌کنی خودت را می‌بازی.

- احساس می‌کنی سر دیگران کلاه می‌گذاری چون به اندازه‌ای که دیگران فکر می‌کنند موفق نیستی.

- برای اینکه نسبت به خودت احساس خوبی داشته باشی، به تایید دیگران نیاز داری.

همه این احساسات ناشی از باورهای است که آنها را به عنوان حقیقت پذیرفته‌ای. باورها، زیر بنای الگوهای رفتاری هستند که می‌توانند تو را از رسیدن به هدف باز دارند، در وهله اول از راه اندازی یک کسب‌وکار، گسترش شرکت و لذت بردن از زندگی پربار.

شاید شک کنی و پیش خودت بگویی مگر امکان دارد باورها تا این

حد قدرت داشته باشند! در فصل اول کتاب در این باره توضیح خواهم داد. در ضمن چندین مثال از زندگی واقعی ارائه می‌دهم که چگونه حذف باورها باعث می‌شود رفتارهایت را تغییر دهی و به اهدافت برسی. وقتی این حقیقت را درک کنی که باورها می‌توانند محدودکننده باشند، وقت آن است که به درونت نگاهی بیندازی: چه باورهایی تو را محدود می‌کنند؟ در فصل دوم، به فرایند شناسایی الگوهای رفتاری می‌پردازیم که در توانایی تو برای رسیدن به اهدافت و باورهایی که باعث ایجاد الگوها می‌شود تداخل می‌کنند. سپس به فرایند حذف باورها می‌رویم و باورهایی که زندگی و کسب و کارت را تباه می‌کنند، از بین می‌بریم. در فصل سوم، درباره چگونگی شکل گرفتن باورها و خداحافظی همیشگی با آنها می‌گوییم.

فرایند حذف باورها مدتی طول می‌کشد ولی با تمرین می‌توانی باورهای مخرب را از بین ببری. وقتی باوری باعث اضطرابت می‌شود هر چند هنوز آن را عملی نکرده‌ای، چه باید کنی؟ در فصل چهارم آن را شرح خواهم داد. با حذف باورها، آزاد می‌شوی و می‌توانی در کسب و کار به موفقیت برسی، دین خود را به جامعه ادا کنی و در زندگی خود و اطرافیانت تحولی چشمگیر ایجاد کنی. در این صورت شادی بیشتر و استرس کمتری را تجربه خواهی کرد. در نهایت، آزاد می‌شوی تا زندگی‌ای را که براساس ارزش‌هایت سزاوارش هستی، داشته باشی. در فصل پنجم و هان که یک کارآفرین است، نگرش خود را درباره پذیرش باورهای قدرتمند و ایجاد فرصت‌هایی برای زندگی تمام عیار و ایجاد تغییر در دنیای اطرافت در میان می‌گذارد.

یک کارآفرین و یک سخنران به سالن کنفرانس وارد می‌شوند

شلی سخنران کنفرانس آموزشی مایندولی^۱ در کاستاریکا درباره رشد شخصی در سال ۲۰۱۵ بود.

بخشی از صحبت هایش، درباره باورهای محدودکننده و اینکه چگونه مردم را از اهداف باز می‌دارند، بود. وهان در بین شرکت‌کنندگان نشسته بود. چندین سال قبل، زمانی که او شروع به کار روی باورهای محدودکننده‌اش کرده بود، دریافت که چگونه حذف آنها به‌طور مثبت و قدرتمندی بر موفقیت شخصی و کسب و کارش تأثیر گذاشته. در همان زمان، الگویی را در بین مراجعه‌کنندگانش مشاهده کرد که خیلی مطمئن بود در باورهای محدودکننده آنها ریشه دارد. مثلاً در برخی موارد، وهان توصیه‌هایی می‌کرد و با آنکه مراجعه‌کننده به راحتی قبول داشت که کاملاً منطقی است ولی پس از خروج از دفترش، آن را دنبال نمی‌کرد. یا در موارد دیگر، مراجعه‌کننده فرصت کارآفرینی عالی‌ای را شناسایی و با ذوق و شوق توصیف می‌کند ولی بعد عمل نمی‌کند.

وهان در تلاش برای کمک به مراجعه‌کنندگان، به دنبال یک سیستم و روش اثبات شده بود که فرایند شناسایی و حذف باورهای محدودکننده را بسیار آسان‌تر می‌کرد. این جستجو، او را به کنفرانسی در کاستاریکا آورد. او با شلی و همسر مرحومش مورتی در این مورد حرف زد.

بعد از جلسه سخنرانی، وهان می‌خواست بیشتر بیاموزد. او به شلی نزدیک شد و آنها ساعت‌ها تجارب خود را در رابطه با مراجعه‌کنندگان کارآفرین و اینکه چگونه باورها تأثیر بسزایی در رونق کسب و کار دارد، به اشتراک گذاشتند. همان‌طور که این بحث‌ها طی چند روز ادامه داشت، هر دو متوجه شدند که جهت حذف باورهای مخرب، دسترسی به این اطلاعات و یادگیری نحوه استفاده از آنها برای رونق کسب و کار کارآفرین‌ها، چقدر ارزشمند است.

وهان و شلی با شفاف و ذوق کمک به دیگران، تصمیم گرفتند کتابی بنویسند که شامل سی سال تجربه شلی بود در یاری به هزاران نفر برای شناسایی و حذف باورهای محدودکننده خود، و تجربه بیست و پنج

ساله وهان، وکیل در امور کسب‌وکار، در کمک به هزاران مراجعه‌کننده برای راه‌اندازی و رونق کسب‌وکار موفقیت‌آمیز.

وهان و شلی هفت سال بعد را صرف تحقیق در امور مربوط به مراجعه‌کنندگان خود کردند. همه موارد و روش‌ها را کنار هم گذاشتند و کتابی را نوشتند که هم اکنون در دست دارید.

وهان در روسیه تحت رژیم کمونیستی بزرگ شد. جایی که هر نوع کارآفرینی غیرقانونی بود و شامل مجازات می‌شد. تمام مشاغل، بنگاه‌ها و شرکت‌ها تحت مالکیت و کنترل دولت بود و در نتیجه کشور فقر عظیمی داشت.

زیربنای اقتصادی ضعیف، نتیجه پروپاگاندا^۱ی گسترده دولت بود. دولت تمام کانال‌های تلویزیونی و ایستگاه‌های رادیویی و روزنامه‌ها را در اختیار داشت و اداره می‌کرد. همه چیز به‌گونه‌ای طراحی شده بود که تمام امور و حتی مردم تحت نظارت دولت باشند. برنامه‌های تلویزیونی، رادیو، آهنگ‌ها و سخنرانی‌ها همه با کنترل و مدیریت دولت از همه‌سو به خورد مردم داده می‌شد: اقتدار را زیر سؤال نبرید، ما می‌دانیم چه چیزی برای شما بهتر است. قد علم نکنید. مثل بره سرتان را زیر پینداژید و پیش بروید. به دولت اعتماد کنید. وضعیت موجود را زیر سؤال نبرید. خودتان را درگیر افکارتان نکنید.

کنترل دولتی و باورهای حاصل از آن، محیطی را ایجاد کرده بود که در آن از نوآوری، پیشرفت یا بهبود خبری نبود. انگیزه کمی برای ایجاد یا رشد ایده‌های کسب‌وکاری وجود داشت. بیشتر صنایع به دردنخور بودند و به شدت از دولت یارانه دریافت می‌کردند. هر رشدی که اتفاق می‌افتاد به قیمت جان و سلامتی مردم تمام می‌شد. مجازات خارج شدن از اوامر دولت بسیار سنگین بود: میلیون‌ها نفر زندانی، تیرباران

۱. پروپاگاندا: ارتباطی است که عمدتاً برای تأثیرگذاری یا متقاعد کردن مخاطب برای پیشبرد یک برنامه استفاده می‌شود.

یا به سیبری تبعید شدند. مردم برای دولت ارزش نداشتند. همه چیز براساس حزب کمونیست و سیستم وحشیانه آنها پیش می‌رفت. همان‌طور که می‌دانیم کل سیستم از درون پوسیده بود و در نهایت به انفجار و فروپاشی منجر شد.

وهان در سن هفده سالگی به امریکا نقل مکان کرد. او بسیاری از باورهای محدودکننده درباره کارآفرینی، موفقیت، فردگرایی و پول را با خود به آنجا آورد. خیلی زود به سمت مالکیت تجارت و سیاست پیش رفت، دو گزینه‌ای که در روسیه وجود نداشت. وهان به سختی توانست مرزهای مالی کارآفرینی را با این باورها که از سنین جوانی به او القا شده بود هماهنگ کند: قوانین را دنبال کن. وضعیت موجود را حفظ کن. پول سرچشمه تمام پلیدی‌ها است. اگر پول درآوری به ضرر شخص دیگری تمام می‌شود.

بنابراین وهان خود را در فضای جالبی یافت. مجموعه‌ای از باورها او را به سمت کارآفرینی برد چون فرصت را تشخیص داده بود، درحالی‌که در محیط روسیه از کاوش کامل و شکوفایی محروم بود. برای مثال، باورهای او درخصوص شاخص نبودن، برای برندسازی و بازاریابی و خدمات حقوقی‌اش چالش‌برانگیز بود. باورهایش درباره پول باعث می‌شد که در مورد آن حرفی نزنند، در نتیجه صدور صورتحساب برای مراجعه‌کنندگان را به تعویق می‌انداخت زیرا خیال می‌کرد درخواست پول با کمک به مراجعه‌کنندگان منافات دارد و اگر حق خود را از آنان بگیرد خیر و برکت زندگی‌اش از بین می‌رود.

کم‌کم وهان باورهای محدودکننده‌اش را شناخت. او متوجه شد که پول به‌طور مستقیم با مسئولیت‌هایش به‌عنوان صاحب کسب‌وکار مرتبط است؛ او برای استخدام کارمندان، پرداخت اجاره و اداره‌ی شرکت به نقدینگی نیاز داشت. اگر پول نداشت نمی‌توانست کارمندانی را برای

کمک به مراجعه‌کنندگان‌ش استخدام و به آنها کمک کند. وهان متوجه شد که پول در ذات خود شیطانی نیست بلکه چیزی خنثی است که می‌شود به خوبی از آن استفاده کرد.

با این درک جدید، پول و کمک به مردم با هم منافاتی نداشتند بلکه به هم مرتبط بودند. همچنین شرکت وهان شروع به کارهای خیرخواهانه بیشتر کرد. در روسیه، فقط از راه بازار سیاه، پول رد و بدل می‌شد، هیچ‌کس قدرت نداشت سیستم را تغییر دهد اما در امریکا وهان می‌توانست برای خود و اطرافیانش، از پول به شکل موثرتری استفاده کند.

وهان به خاطر از بین بردن باورهایش در مورد پول، موفقیت و فردگرایی و بسیاری موارد دیگر، توانست یک شرکت حقوقی تأسیس کند که در بیست و پنج سال گذشته نماینده هزاران کارآفرین و سرمایه‌گذاری بوده‌اند. او به شهرت رسید. در سال ۲۰۱۵ جایزه وکلای برتر کالیفرنیا را به خود اختصاص داد و برای سه سال متوالی در فهرست بهترین وکلای امریکا قرار گرفت که مختص یک درصد از وکلای کشور است. او همچنین به مدت پنج سال در مجله اینک^۱ در فهرست پنج هزار نفری بزرگ‌ترین کارآفرینان و شرکت‌های خصوصی با رشد سریع در امریکا قرار گرفت. و در سال ۲۰۱۹ در فهرست سیصدوشصت شرکت برتر کارآفرینی مجله انترپرنیز^۲ در امریکا بود.

همراه با این کارمندان‌ش نیز از موفقیت وهان خوشحال بودند. مجله لس‌آنجلس بیزینس جورنال^۳، شرکت حقوقی او را بیست و پنجمین شرکت برتر کارآفرینی در لس‌آنجلس معرفی کرد.

از همه مهم‌تر، باور حرفه‌ای او، این امکان را ایجاد کرد که رویکردی جامع‌تر نسبت به کارآفرینی داشته باشد، رویکردی که در فصل پنجم

مفصل درباره آن صحبت خواهیم کرد. وهان توانست با حذف باورهای محدودکننده، خودش را آزاد کند که به موفقیت و رسیدن به خواسته‌هایش و کسب تجربیات و ارتباطات انسانی منجر شد که در گزارش‌های مالی یا ترازنامه دیده نمی‌شود.

وهان در طول بیست و پنج سال همکاری با کارآفرینان، از نزدیک دید که عدم توجه به بعضی از باورها، چگونه می‌توانند به موانعی بزرگ برای رشد و موفقیت شخصی و حرفه‌ای تبدیل شوند. او مشاهده کرد که کارآفرینان به دلیل داشتن باورهایی مانند «آنچه که مرا به حد کافی خوب و مهم می‌کند دستاوردهایم هستند.» یا «بدون اיתار و فشار و استرسی مداوم هرگز موفقیتی حاصل نمی‌شود.»، بیش از حد عصبی می‌شوند، خود را می‌بازند و انرژی‌شان تحلیل می‌رود. وهان متوجه شد با از بین بردن باورهای محدودکننده می‌تواند به موفقیت‌هایی برسد که به نفع دیگران و همچنین کارآفرینان خواهد بود.

او اکنون به عنوان وکیل و مشاور کسب و کار مسئولیت دارد که کارآفرینان را توانمند کند و برای راه‌اندازی و رشد شرکت‌هایشان و شکوفایی صاحبان کسب و کار، کمک کند.

داستان شلی

هیچ‌کسی نمی‌دانست شلی به عنوان یک دختر جوان در تلویزیون حضور دارد چون خودش هرگز به کسی نگفته بود. او از سه تا پنج سالگی یکی از ستاره‌های کودک در فیلم «هیأت منصفه خردسال» بود. نمایشی که در آن شلی و سایر اعضای هیأت منصفه مشکلات کودکان را حل می‌کردند (از همان کودکی در نقش هدف خود زندگی می‌کرد!). مادرش چون دیده بود برخی از بازیگران همکار با شلی به بچه‌هایی لوس و نر تبدیل شده و با پدر و مادر خود بدرفتاری می‌کردند، برای جلوگیری از

این اتفاق همیشه به شلی جوان می‌گفت: «فقط یادت باشد، تو تافته جدا بافته نیستی.»

حتی با وجود اینکه پدر و مادرش در خانه با او رفتاری خاص داشتند، شلی همچنان حرف‌های مادرش را به‌خاطر سپرد و این باور را در خودش ایجاد کرد که «خاص بودن خوب نیست.» در نتیجه در سال‌های اولیه بزرگسالی هرگز به خودش اجازه نمی‌داد خودش را ابراز کند و موفقیت‌هایش را مهم بداند. هر بار که در آستانه موفقیتی بزرگ یا قدمی رو به جلو بود، ناخودآگاه پیشرفت خود را خراب می‌کرد.

در دهه ۱۹۷۰ دوستانش سمینار آموزشی ارهارد^۱ را به او معرفی کردند. او مجذوب نتایج دوستانش شد بنابراین برای دوره ثبت نام کرد. هر چند دوست داشت خودش را متحول کند و تجربه‌ای ارزشمند هم کسب کرد ولی هنوز باور خاص نبودنش ادامه داشت.

بدون شک، بهترین بخش سمینار آموزشی این بود که شلی با مورتی^۲ محبوبش آشنا شد. آنها در سال ۱۹۸۰ ازدواج کردند و صاحب دو دختر به نام‌های بلیک و بریتنی^۳ شدند.

هنگام آشنایی شلی با مورتی، او یک مشاور تجاری بود که با سازمان‌های فرهنگی در جهت بهبودشان کار می‌کرد. مورتی مانند بسیاری از مشاوران، به مدیران سازمان‌ها توصیه‌هایی می‌کرد. آنها با آنچه می‌شنیدند موافقت می‌کردند اما بعد هیچ اقدامی انجام نمی‌دادند. این اتفاق به قدری تکرار شد که مورتی به دنبال درک علت آن رفت. در سال ۱۹۸۵ او فرایند مفیدی را ایجاد کرد: فرایند حذف باورهای دست‌وپاگیر که به هزاران کارمند در صنایع مختلف کمک کرد تا رفتار خود را تغییر دهند.

شلی با دیدن کمکی که مورتی با این فرایند به یکی از دوستانش کرد

به یکباره متوجه شد که قرار است در این سیاره چه کاری انجام دهد: کمک به مردم تا باورهای محدودکننده‌شان را از بین ببرند و زندگی اصیل و شادی را دنبال کنند.

در همان سال، مورتی توانست با این روش، باور خاص نبودن در شلی را از بین ببرد تا او بتواند به دنبال اهدافش برود. شلی شروع به سخنرانی در دبیرستان‌ها و سپس در کنفرانس‌های بزرگ در سراسر جهان کرد، از جمله در کنفرانسی که با وهان آشنا شد.

مورتی و شلی در سال ۱۹۸۵ مؤسسه لفکو^۱ را تأسیس کردند و شروع به آموزش افراد و سازمان‌ها (در آن روزها به شکل حضوری و اکنون به صورت آنلاین) و برگزاری کارگاه‌های آموزشی در سراسر کشور کردند. شلی هنگامی که دخترانش جوان بودند در خانه ماند و وظیفه مادری حرفه‌ای خود را انجام داد و مسئولیت رشد عاطفی، معنوی و فکری آنها را بر عهده گرفت. پس از آنکه دخترانش به مدرسه رفتند، بیشتر مشاوره‌ی انفرادی را بر عهده داشت و کارگاه‌های آموزشی را اداره می‌کرد. در این هنگام مورتی هم درگیر برگزاری سمینار، نظارت بر امور تجاری و گاهی مشاوره‌ی انفرادی بود.

مورتی در سال ۲۰۱۵ پس از یک نبرد شجاعانه با سرطان درگذشت، آن‌گاه شلی مجبور شد به عنوان صاحب کسب‌وکار وارد میدان شود. در آن هنگام او نمی‌توانست ترازنامه را از سود و زیان تشخیص دهد ولی با دنبال کردن فرایندی که از آن برای کمک به دیگران استفاده می‌کرد، توانست باورهای محدودکننده‌اش را از بین ببرد و مؤسسه لفکو را به موفقیت‌های پی‌درپی برساند.

در طول سال‌ها، شلی موفق شد به هزاران مراجعه‌کننده در سراسر جهان با مشکلات متفاوت کمک کند: فوبیا، روابطی که به نظر می‌رسید

هرگز سر و سامان نیابند، خشونت، اهمال‌کاری، عدم تمایل روبرو شدن با مردم، مشکلات سلامتی و اختلالات جنسی و موارد بیشتر. همه این کمک‌ها از طریق حذف باورهای زیربنایی بود. بیش از صد و پنجاه هزار نفر در سراسر جهان از جمله کارآفرینانی مانند وهان، از برنامه‌هایش بهره‌مند شده‌اند.

این کتاب چه هست و چه نیست

این کتاب، راهنمای نحوه راه‌اندازی یا اداره یک کسب‌وکار نیست؛ قرار نیست بگوید که چگونه شرکت خود را تأسیس کنی، بفروشی یا چگونه یک طرح تجاری بنویسی و تیم جمع کنی یا اصول مأموریت را ارائه دهی. در این کتاب یاد می‌گیری که چگونه از سر راه خودت کنار بروی تا بتوانی از موفقیت کسب‌وکارت لذت ببری و زندگی ارزشمندی داشته باشی.

بدون شک پیش از شروع کسب‌وکار، رویایی در سر داشتی. برای اینکه این رویا به واقعیت تبدیل شود احتمالاً اطلاعات زیادی به ذهنت خوراندی. تو با افراد حاضر در صنعت کسب‌وکار حرف زدی یا در نمایشگاه‌ها شرکت کردی یا درباره بازارهای بالقوه تحقیق کردی. اما می‌توانم حدس بزنم که هیچ‌کس به تو نگفته است که درخصوص مسائل کنترلی، به تعویق انداختن امور یا اینکه مردم درباره‌ات چه فکر می‌کنند، مشکلاتی داری!

این باورها در زمینه‌هایی است که باعث می‌شود از کار دلزده شوی و انرژی‌ات در حوزه حرفه‌ای و زندگی شخصی تحلیل برود.

در فصل‌های بعدی دلیل آن را با تو در میان می‌گذارم. سپس ابزارهای کمکی می‌دهم تا بتوانی از باورهای محدودکننده عبور کنی. الگوهای رفتاری خود را بشناسی. باورهای نامناسب را حذف کنی. اینها یعنی کلید دستیابی به قابلیت‌ها و توانایی‌هایت. تو از قبل وسایل مورد نیاز را در اختیار داری.

دیگر از عدم اعتماد به نفس در رابطه با توانایی‌ها، ترس ناشی از گرفتن همکاری و سپردن اختیارات به دیگران خبری نخواهد بود. استرس بیش از حد و اهمال‌کاری ناپدید خواهد شد. وقتش رسیده است آن رابطه‌ای را با کسب و کارت ایجاد کنی که بتوانی طعم موفقیت را به تمام معنا بچشی.

حالا بیا شروع کنیم...