



کمیته ترجمه کمدآمدان گمنام ایران

## «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 نمایش تلویزیونی واقعی داده می شود، می گوئید: "من یک بازیگرم، در نمایش تلویزیونی واقعی شرکت نمی کنم."
- ۲- هنگام حضور در یک کلاس بازیگری، بخش هایی که برای شما اختصاص داده شده را یاد نمی گیرید و بهانه هایی برای عدم انجام آن می تراشید. یا شما در حال دوره تحصیلات تکمیلی هستید و تعهدات خود را انجام نمی دهید و کم کاری خود را با بهانه های مختلف توجیه می کنید.
- ۳- دوستان پیشنهاد می دهد که، "شما باید محصولات، شرکت کسب و کار یا باشگاه یوگای خودتان را داشته باشید". شما پاسخ می دهید: "تو دیوانه ای، با این اوضاع خراب بازار؟" ما فراموش می کنیم که با عمل و اقدام کردن است که کشف می کنیم و یاد می گیریم.
- ۴- قرار شده شما در یک مراسم کاری مهم به عنوان فروشنده جدیدی که محدوده ای را پوشش می دهد، حضور یابید و تولیدکننده ای که نماینده اش هستید را ملاقات کنید. شما نمی روید و سپس درباره اینکه چرا نرفتید، دروغ می گوئید.
- ۵- مشتریان درخواست معقولانه ای از شما دارد و شما جواب می دهید: "کاملاً غیر ممکن است" یا اینکه شما بدون اینکه ببینید انجام آن ممکن است یا نه، با آن موافقت می کنید. بعداً از آنها رنجش می گیرید که چرا مجبورتان کردند پروژه ای را انجام دهید که اتمام آن در بازه زمانی که توافق کرده بودید غیر ممکن است.
- ۶- شما در یک گروه موسیقی، نمایش و یا گروه کُر عضو هستید، از میزان تکرار تمرینات خسته و آزرده شده و شروع به غیبت کردن در تمرینات می کنید. وقتی دلیلش را می پرسند، شما با رنجش و به صورت غیرواقعی جواب می دهید و سپس در یک کار دیگر خود را مخفی می کنید. شما به استعدادهایتان پشت می کنید و به نقطه ای میرسید که داشتن آنها را فراموش می کنید، سپس اصلاً باور نمی کنید که استعداد یا توانایی دارید.
- ۷- شما شغلی را بدون برنامه کسب و کار قبلی شروع می کنید و وقتی از شما سوال می شود چرا طرحی ندارید، با حالت تدافعی جواب می دهید، سپس شما 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 کند که شما باید درآمد بیشتری کسب کنید، شما با حالت تهاجمی پاسخ می دهید و پشت بهانه شرایط اقتصادی پنهان می شوید یا در خصوص اینکه اوضاع و شرایط چگونه است، تبدیل به فردی "واقع گرا" میشوید (به این معنا که بهانه جویی و منفی گرایی خود را واقع گرایی می نامید).
- ۱۰- شما معمولاً مشتریانان را با بدقولی و عدم تحویل به موقع ناامید می سازید، یا اگر به موقع کار را تحویل دهید توأم با رنجش است.



کمیته ترجمه کمدرآمدان گمنام ایران

## "درخشیدن و دریافت کردن"

- ۱- به عنوان یک بازیگر هنگامی که شانس حضور در یک نمایش واقعی تلویزیونی به شما پیشنهاد می‌شود، 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 یک دوره 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 کسب و کار یا رویداد صنعتی یا یک جلسه می‌رویم که می‌تواند چشم انداز ما را توسعه ببخشند. ما این ریسک را می‌کنیم که توانایی‌هایمان را با فراغ بال به دیگران ارائه دهیم و اجازه می‌دهیم افراد مثبت 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 عملکردیمان 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 اینکه هر کسب و کاری را شروع کنیم، آنرا در یک جلسه عملکردی مطرح می‌سازیم و برای ارتقای موفقیت آن گام‌های عملی و قابل انجامی را برمی‌داریم.
- ۸- ما با سپاسگزاری پروپوزال، سی دی، رزومه کاری و درخواست خود را برای کارفرمایان ارسال می‌کنیم.
- ۹- ما به یاد خواهیم داشت که اقتصادمان شخصی است و خداوند کارفرمای ماست. ما می‌دانیم که حس موفقیت از رضایت درونی خودمان حاصل می‌شود نه از مقایسه 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 ما یک تعهد معنوی داریم که به طور شایسته به مشتریان خود خدمت کنیم.